

| TEKST Gertjan Laan

In de allereerste editie van *Notariaat Magazine* in 2001 wordt een stereotiep beeld geschetst van de notaris bij het grote publiek: 'Een saaie man in driedelig grijs die de hele dag aktes voorleest.' Tien jaar later lijkt dit beeld nog steeds te overheersen. Daarom lijkt de notaris van 2011 er alles aan

gelegen om zijn imago op te poetsen. 'Verbeter de wereld, begin bij jezelf', zei een kandidaat-notaris in de vorige editie van *Notariaat Magazine*, toen haar gevraagd werd hoe notarissen van hun negatieve imago af kunnen komen. Zou dat over tien jaar gelukt zijn?



'Ik ben het eens met de stelling. De vrouw rukt op in ons beroep. Het beroep is aan het feminiseren. Ook op de universiteit is het aantal vrouwelijke studenten dat notariaat studeert groter dan het aantal mannen. Ons imago wordt vooral gevormd door particulieren die contact hebben met de notaris. Een vrouw maakt op een andere manier contact dan de "saaie man in driedelig grijs". Door haar groter empathisch vermogen en doordat zij beide hersenhelften tegelijkertijd laat werken, zijn de contacten met de

*Peggy Dukkers, notaris bij Notariskantoor Dukkers (Amsterdam)*

'Mijn eerste gedachte? Hoezo, hebben we dan nog een notariaat? Mijn tweede: wat zou het jammer zijn als er dan alleen maar vrouwen – hoe modern en toegankelijk ook – in het notariaat werkzaam zouden zijn. Diversiteit is goed binnen iedere beroepsgroep. Als we met z'n allen doorgaan zoals we nu bezig zijn, helpen we zelf zeer vakkundig het vak om zeep. Laten we wel wezen: met de neerwaartse spiraal in de prijzen en het gebrek aan collegialiteit en samenwerking verdienen we ook niet beter. Gelukkig zijn er op kleine en grote kantoren ook vele notarieel juristen werkzaam met hart voor de cliënt, een schat

aan ervaring en werkelijke kennis van zaken. Laten we die kennis in een prettige werkomgeving op een fatsoenlijke manier overdragen aan de jonge mannen en vrouwen die het notariaat binnenstromen. Laten we ze enthousiast maken voor ons vak, zodat we ze vast kunnen houden. En laten we ze toch vooral allemaal serieus nemen en niet hun hele werkzame leven "kandidaat" blijven noemen! Dat verbetert ons imago als werkgever, wat de belangstelling voor de studie notarieel recht vergroot. Dat biedt toekomst aan een divers notariaat. Enthousiast en springlevend, een prima imago lijkt mij!'

*Berit Mulder, kandidaat-notaris bij Varekamp Notariaat (Dwingeloo)*

Stelling:

*Over tien jaar is de notaris een moderne, toegankelijke vrouw die op eigentijdse wijze haar klanten adviseert.*

vrouwelijke notaris intenser. Een cliënt die veel aandacht krijgt, wordt een tevreden cliënt en zal dat uitdragen. De notarissen hebben de afgelopen tien jaar geleerd dat zij een van de vele dienstverleners zijn in de markt. Notarissen vallen gewoon onder de algemene regels die voor marketing en public relations gelden. Wij zijn niet veel anders dan een loodgieter die werk moet doen waarbij hij aan strikte regels is gebonden. Wij zullen zelf aan onze reclame en marketing moeten werken.'





'Ik ben het eens met de stelling, waarbij ik er niet van uitga dat er alleen maar vrouwelijke notarissen zullen zijn. Wel dat "feminiene sterkten" zoals communiceren en verbinden ook sterk bij de mannelijke notarissen naar voren zullen komen. Mis ik die dan nu? Het is niet de sterkste kant van mannelijke notarissen. Dat zou wel eens ingegeven kunnen zijn door een te absoluut gehanteerde houding van "boven of tussen de partijen willen staan". Dit geeft een beeld van "afstand" terwijl dat niet zo is. Ik zie dit als een aandachtspunt voor de beroepsopleiding. Het

stereotiepe beeld van de stoffige aktepasserder kan naar mijn idee worden aangepakt door oplossingen in plaats van producten – akten – te communiceren. Daarvoor zouden notarissen zelf initiatieven moeten nemen. De KNB kan hierbij helpen. Samenwerken om zichtbaar te zijn voor de buitenwereld is daarbij belangrijk. Wat te denken van een plaatselijke NOED - Notarissen Onder Eén Dak (analoog aan Huisartsen Onder Eén Dak)? Hiervoor zou de KNB de noodzakelijke wetswijzigingen tot stand kunnen brengen.'

*Gerrit den Boer, organisatieadviseur voor notariskantoren bij B+I Groep (Zwolle)*



'Tja, ik vind eigenlijk dat er nu al veel moderne en toegankelijke notarissen zijn. Op veel kantoren heeft het driedelig grijs plaatsgemaakt voor leuke combinaties, soms zelfs met coltrui. En de dames dragen kittige rokjes en lopen op hoge hakken. Maar ook – en dat is nog belangrijker – de attitude is veranderd: de notaris, een mannelijk woord maar ik doel ook op de vrouwen, staat vandaag de dag beslist dichter bij zijn cliënten. Hij vraagt door naar achtergronden, neemt de tijd om vragen te beantwoorden en legt bij het tekenen van de akte in begrijpelijke taal uit

wat er allemaal staat. Daarbij is vereist dat de notaris vooraf vertelt welke werkzaamheden hij allemaal moet uitvoeren en wat de prijs daarvan is.

De KNB waakt over het beroep van de notaris als een engerbewaarder. Het beroep is duidelijk in een overgangsfase: markt en cliënten stellen andere eisen dan voorheen. Het bestuur van de KNB heeft voor de komende jaren een werkplan gemaakt – dat heel toepasselijk "In Transitie" heet – waarin velerlei doelstellingen en actiepunten staan op weg naar een modern, eigentijds en toegankelijk notariaat.'

*Myrna Blocks-Goetheer, bestuurslid KNB*

'Ik ben het absoluut eens met deze stelling. Langzaam dringt het door bij notarissen dat het imago moet gaan veranderen. Dit leidt niet altijd tot concrete acties, men weet vaak niet welke aanpak gekozen moet worden. Daarnaast regeert de waan van de dag. Er zijn voldoende veranderingen gaande die ervoor zorgen dat de notariële wereld erover tien jaar anders uitziet. Notarissen moeten niet schromen om externe specialisten in te huren om het veranderproces te versnellen en de slag te winnen. Een strategische investering die zich terugverdient. Het is van groot belang dat notarissen zich niet alleen op de externe

markt richten, maar ook richting geven aan de interne organisatie en het personeel. Ook zij moeten mee in deze ontwikkeling. Niet alleen de notaris, maar ook het personeel is het gezicht van het nieuwe notariaat. Veel vrouwelijke kandidaten die wij spreken, lopen over van ambitie en hebben een duidelijke mening over hoe ze zaken willen aanpakken, veelal ingegeven door hun ervaringen hoe het niet moet. Deze kandidaten hebben een duidelijke mening over bijvoorbeeld cliëntgericht werken, het belang van netwerken, deeltijdwerken, flexwerken enzovoort.'



*Wilbert Raat, directeur Raat notariaat personeelsadvies (Apeldoorn)*