

## Symposium Kandidaat-notarissen

Ruim negentig kandidaat-notarissen deden 11 november mee aan het Symposium Kandidaat-notarissen. Rode draad was integriteit. Rond dit thema waren drie workshops georganiseerd: klantgericht werken, omgaan met je werkgever, en welke dingen kun je wel en niet doen op social media? Wat hebben de deelnemers opgestoken van de dag? Wat gaan ze anders doen? Of wat gaat er juist wel goed?

TEKST Mechtelt Lindenhovius | BEELD Truus van Gog

### Bas Bongers, Damsté advocaten – notarissen – fiscalisten



'Voor mij zaten er in beide workshops waar ik ben geweest interessante elementen. Klantgericht werken is het belangrijkste wat er is. Je moet naar buiten durven kijken. Ik denk dat daar voor veel kantoren een wereld te winnen is. En dat sluit mooi aan op de workshop over social media. Ook Fiona Stoop liet mooi zien dat op social media de wereld voor het oprapen ligt. Als je bijvoorbeeld op Twitter zoekt op de woorden 'notaris' en 'gezocht', dan verschijnen er verschillende tweets waaruit je zo werk kunt ophalen. Gratis en voor niets! Daar moeten we als kantoor echt meer mee gaan doen. Onlangs hebben wij dan ook op ons kantoor een manager online marketing aangetrokken. Overigens vond ik de lezing van Nora van Oostrom ook goed. Wat ik daarvan meeneem, is dat je je eigen grenzen moet kennen en deze ook gerust kunt aangeven binnen de organisatie. Niemand heeft er baat bij als je over die grenzen gaat.'

### Martine Klompé, Stuijt & Ploeg Notariaat



'Met name de workshop over social media was erg goed. Fiona Stoop kon erg aantekelijk vertellen. Ik heb nu wel een LinkedIn-account, maar daar zou ik veel meer mee moeten doen. Zo heb ik niet eens een profielfoto, terwijl dat toch echt een pre is. En om beter vindbaar te zijn, moet je bepaalde woorden waarmee jij jezelf wilt profileren een paar keer in je profiel op LinkedIn terug laten komen. En ja, ik denk ook dat ik moet gaan twitteren. Ik heb altijd het gevoel dat ons werk zich daarvoor niet leent, maar ik denk daar nu wel anders over. Het enige nadeel is – het is een slap excuus, maar toch – dat het best veel tijd kost, met name in het begin. Wat ik los van het officiële programma fijn vond, is dat je weer eens met andere mensen praat en ervaringen uitwisselt. Zo heb ik met verschillende collega-kandidaten leuke gesprekken gehad over bijvoorbeeld carrière-mogelijkheden, met name natuurlijk over het al dan niet (toegevoegd) notaris worden.'

### Marieke Schoonhoven, Notariskantoor Welkers en Wardenaar



'Ik heb meteen die dag een twitteraccount aangemaakt en mijn eerste tweet naar aanleiding van de workshop over social media verstuurd! Op advies van Fiona Stoop probeer ik me Twitter nu een beetje eigen te maken. Volgens haar moet je het best een tijdje een kans geven. Ik kijk dus iedere dag, volg nu wat mensen en ik kijk hoe ik het kan gaan gebruiken. En zo op het eerste gezicht denk ik dat ik er zeker wat aan ga hebben. De invloed van social media is gewoon enorm. Ook voor het notariaat gaat er daardoor gigantisch veel veranderen.'



# Van omgaan met de werkgever tot *dealen* op social media

Pasqual Lenior,  
Kurk & Jacobs Notarissen



'Ik heb veel gehad aan de 'do's' van de workshop over social media. Daar zaten een paar tips tussen die ik meteen heb toegepast. Zo is het beter

om een portretfoto als profielfoto op LinkedIn te gebruiken en dus niet een foto met van alles eromheen. Ik heb dus meteen mijn foto aangesneden. Verder kan je op de foto het best recht in de lens kijken en als je schuin wegstijgt, dan moet je ervoor zorgen dat je ogen naar de tekst gericht zijn. Mensen die je profielfoto bekijken, volgen namelijk die blik en die zullen dan sneller geneigd zijn de tekst die je gepost hebt te lezen. Kijk je dus de andere kant op, dan moet je je foto gespiegeld plaatsen. Daarnaast ben ik ook van plan om op LinkedIn meer de interactie aan te gaan en niet alleen maar berichten te zenden.'

Nienke Hekkema,  
Notariskantoor Zuidgeest



'De workshop "Omgaan met je werkgever" vond ik verrassend leuk. Die begon met een soort helicopterview van waar sta ik nu? En wat

zijn de basiszaken waardoor ik me goed kan ontwikkelen. Dat deed je door het scoren van een aantal stellingen die gingen over je eigen autonomie op je werk, je competenties en de verbondenheid met kantoor. Hierdoor realiseerde ik me dat ik me eigenlijk heel goed voel bij het kantoor waar ik nu werk. En dat is ook best eens goed om je te realiseren. Ook de intervisiegesprekken met andere kandidaten daarna over concrete situaties met je werkgever en hoe je daarin gehandeld hebt, vond ik prettig. Dan blijkt dat veel situaties vergelijkbaar zijn en dat het verhelderend is om daarover met anderen te praten.'

Koen van Wijk, Pels Rijcken & Droogleever  
Fortuijn advocaten en notarissen



'Wat ik heb opgestoken, is dat het erg belangrijk is te weten in welke hoek je kantoor zit. En hoe de cliënt tegen je aankijkt. Richt je je

als kantoor bijvoorbeeld op het efficiënter inrichten van je processen, of gaat het je als notaris veel meer om de persoonlijke relatie met je cliënt, of ben je een kantoor met hoog gespecialiseerd juridisch advies? Het is belangrijk een strategische keuze te maken, wat die dan ook is. En van daaruit cliënten aan je te binden. Mijn kantoor levert bijvoorbeeld hoogwaardig juridisch werk, maar onze cliënten moeten zich daar wel goed bij voelen. Als zij niet op een superjuridisch-inhoudelijk stuk zitten te wachten, moeten wij meer met ze mee gaan denken en praktische adviezen geven. Over dat soort dingen moet je nadenken, als kantoor, maar ook als kandidaat-notaris. Want het gaat er ook om waar jij je als kandidaat het best bij thuis voelt.'

## HOE VERSTERK JE JE EIGEN POSITIE EN RUGGENGRAAT?

Integriteit en ethiek. In de beroepsopleiding is hier steeds meer aandacht voor, maar hier geldt het adagium *frappé toujours*. Dit zei Nora van Oostrom-Streep, woordvoerder van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), die de aftrap van het symposium deed.

Bij ethische vraagstukken spelen volgens haar drie facetten een rol: de angst om nee te zeggen, de ambitie om te *pleasen* en een misplaatste loyaliteit jegens de werkgever. Hoe houd je dan toch je rug recht? Van Oostrom-Streep deed de deelnemers diverse handreikingen. Bijvoorbeeld: voorkom een machtsstrijd, erken dezelfde doelen,

wees duidelijk en, ook niet onbelangrijk, *'timing is everything'*. Van Oostrom-Streep: 'Maar *bottom line* van dit alles is dat jij degene bent die de beslissing kan nemen. Niemand anders. Of zoals Confucius al zei: "Als men ziet wat juist is en dat nalaat, is dat een gebrek aan moed."'

