

Businesscase beroepsopleiding

# Focus op vaardighe

Het is een verplicht onderdeel van de beroepsopleiding voordat kandidaat-notarissen het eindexamen kunnen doen: de businesscase. Daarbij verdiepen ze zich in een niet-juridisch onderwerp, werken dit uit en presenteren dit tijdens de slotbijeenkomst, sinds dit jaar bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). De een vindt het een welkome aanvulling, de ander ziet de toegevoegde waarde niet.

TEKST Martijn Rip | BEELD Truus van Gog

In een van de vergaderruimten van de KNB hangen de kandidaat-notarissen hun flip-over aan de glazen wand. Een voor een stappen ze naar voren om aan de hand van de steekwoorden op het papier hun businesscase toe te lichten. Die gaan over de meest uiteenlopende onderwerpen. De een houdt een presentatie over de overname van een protocol van een failliet notariskantoor, de ander heeft een model ontwikkeld om opdrachten te bevestigen en een derde heeft het werkproces geanalyseerd om zijn afdeling efficiënter te laten werken en de omzet te verhogen. Tijdens hun presentatie gaan ze in op hoe ze de 'case' hebben aangepakt, wat er daadwerkelijk is veranderd en welke persoonlijke ontwikkeling ze hebben doorgemaakt.

## MANAGEMENTVAARDIGHEDEN

De businesscase is nog een relatief nieuw onderdeel van de beroepsopleiding. 'We vonden het tijd om de beroepsopleiding te hervormen. We wilden de vaardigheden van de studenten verdiepen', kijkt Caroline van Kordelaar terug. Zij is bij de Stichting Beroepsopleiding Notariaat (SBN) hoofddocent vaardigheden. 'Uit een enquête onder de beroepsgroep kwam naar voren dat er meer managementvaardigheden nodig waren. Zo zijn we in 2012 begonnen met een nieuw programma voor vaardigheden, waarvan de businesscase onderdeel uit maakt. We willen ze namelijk niet alleen juridisch scholen, maar ook zichzelf in de markt laten zetten. Voor

'Het was inhoudelijk interessant, maar het heeft ook bijgedragen aan mijn eigen ontwikkeling'

## den

kandidaten is het een toegevoegde waarde als ze ook op een andere manier kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van het kantoor. Tijdens de financiële crisis bleek dat kandidaat-notarissen met uitsluitend juridische kennis kwetsbaarder zijn dan kandidaten die ook andere kennis en vaardigheden toevoegen aan een kantoor.'

In het eerste jaar van hun opleiding krijgen de kano's gelijk de businesscase op hun bordje. 'Tijdens de eerste bijeenkomst kregen we al te horen dat we iets met een businesscase moeten doen, maar wat, dat was niet echt duidelijk', legde een van de studenten uit tijdens de bijeenkomst bij de KNB. Ook haar medestudenten bleven met vragen zitten. Pas later werd hen duidelijk wat er van hen werd verwacht. Een andere klacht is dat er veel tijd in de businesscase gaat zitten. En ook meer dan eens gehoord: 'Zonde van de tijd.' Want de zaken die ze uitzoeken voor hun businesscase zouden ze ook zonder die verplichting hebben opgepakt.

**ENTHOUSIAST**

Dat geldt ook voor Laura Stegeman, kandidaat-notaris bij Clifford Chance: 'Maar ik vond het hartstikke leuk om te doen.' Ze bekeek voor haar kantoor hoe ze nog meer student-stagiaires konden krijgen op het notariaat. Met succes, want het aantal sollicitaties van stagiaires steeg aanzienlijk. 'De notaris was heel enthousiast over de businesscase. Hij is met mij meegegaan naar bijeenkomsten en van kantoorgenoten kreeg ik veel steun.' Mariska Verwoert, kandidaat-notaris bij Notariskantoor Kroezen in Oldenzaal, is eveneens enthousiast. Misschien hielp haar dat wel aan de 'overwinning', want haar businesscase werd als beste van de dag beoordeeld door haar medestudenten. 'Ik heb mij verdiept in de Europese Verklaring van Erfrecht en ervoor gezorgd dat dit is geïmplementeerd in de kantoororganisatie. Oldenzaal ligt tegen de Duitse grens en er worden dan ook testamenten voor in Duitsland woonachtige Nederlanders opgesteld. Naast het opstellen van

deze testamenten wil mijn kantoor ook over kennis beschikken om de nalatenschappen van die Nederlanders af te wikkelen.' Verwoert maakte een stappenplan om de verklaring af te kunnen geven.

Naarmate Verwoert langer bezig was met haar businesscase werd ze steeds enthousiaster. 'Het was inhoudelijk interessant, maar het heeft ook bijgedragen aan mijn eigen ontwikkeling. Wat betreft mijn communicatievaardigheden ben ik me bewust geworden van mijn eigen kwaliteiten en valkuilen. In drie jaar tijd ben ik uit mijn schulp gekropen en kan ik zelfverzekerd een presentatie geven.' Omdat ze in de zomer van vorig jaar van kantoor wisselde, moest ze met een nieuwe businesscase beginnen. Daarvoor kreeg ze van de notaris van het kantoor alle medewerking. 'De samenwerking was heel leuk. Ik kon altijd bij hem binnenlopen om te sparren.'

**KANTOORTIJD**

Niet alle studenten konden op dergelijke medewerking rekenen. Vaak staat het kantoor er wel voor open, maar soms ook niet. 'We hadden last van onderbezetting en een hoge werkdruk. Daarom werd de businesscase steeds uitgesteld. Mijn collega's wilden wel meewerken, maar de situatie was er niet naar', vertelt een van hen. Een ander vertelt dat hij alles buiten kantoor-tijd moest doen. Dus offerde hij er heel wat vrije uurtjes voor op.



Dat hoefde Judith Keijenberg, die tijdens de andere bijeenkomst bij de KNB de beste businesscase presenteerde, niet te doen. Zij dook voor haar businesscase in de werkverdeling op de afdeling onroerend goed op haar kantoor, Hendriks & Fleuren Zuyd Notarissen. Ze vond het leuk om te doen, maar volgens haar voegt de businesscase weinig toe aan de beroepsopleiding. 'Als het er niet was geweest, had ik het niet gemist. Het is te vrijblijvend. Je krijgt geen terugkoppeling. Het is een vinkje zetten en klaar. Ik vind zeker dat vaardigheden bij de opleiding horen, maar dan moeten ze wel worden beoordeeld.'

**CIJFER**

Van Kordelaar herkent de kritiek. Dat er geen cijfer wordt gegeven aan de businesscase, terwijl dit wel een verplicht onderdeel is om examen te mogen doen, heeft onder meer te maken met de opstartfase van het onderdeel vaardigheden. 'De businesscase was nog volledig onbekend terrein, daar wilde het bestuur de studenten niet op laten struikelen. We merken nu dat de vraag opkomt om het serieus te nemen en er een cijfer voor te geven. Daarom wordt het wellicht in de toekomst een volwaardig onderdeel, ook omdat de druk op de tijd van kandidaat-notarissen vrij hoog is.' Een andere, meer praktische reden dat er geen cijfer voor de businesscase wordt gegeven, is dat daar de mankracht voor ontbreekt. 'We hadden er ook voor kunnen kiezen om alle 25 presentaties achter elkaar te laten doen, in plaats van in 5 kleine groepjes. Maar dat vindt niemand leuk. Of je hebt meer docenten nodig, maar dat kost weer extra geld.' Van Kordelaar merkt wel dat er de afgelopen jaren veel progressie is geboekt. 'De nieuwe generatie lijkt er ook meer voor open te staan. Dat zie je terug in de mooie cases, maar ook in de presentaties. Je ziet ook dat het wat voor de kantoren oplevert en kandidaten geven aan dat zij serieuzer worden genomen als er gesproken wordt over de kantoororganisatie.' Volgend jaar houdt de beroepsopleiding het hele programma tegen het licht. Van Kordelaar: 'Dan is de grote evaluatie. We willen ons voortdurend blijven verbeteren.' ■