

Samen sterker



In de regelmatige contacten die ik heb met studenten en beginnende kandidaat-notarissen blijkt dat de meesten een helder beeld hebben bij hun toekomst. Maar dat geldt vaak voor de korte termijn; het gaat dan bijvoorbeeld over het rechtsgebied waarin zij werkzaam willen zijn. De lange termijn blijkt een stuk lastiger. Wil ik wel notaris worden? Is het ondernemerschap iets voor mij?

OPWAARDERING

De figuur van de toegevoegd notaris is voor sommigen het voorportaal van het ondernemerschap, maar dat geldt lang niet voor allen die zijn toegevoegd. Voor veel van hen is de toevoeging een opwaardering van de eerdere status als

kandidaat-notaris. Het zelfstandig kunnen passeren van akten, maar zonder de risico's van het ondernemerschap, is een aantrekkelijke mogelijkheid op een volwaardige(r) wijze werkzaam te zijn. Ook voor de kantoren kan het een uitkomst zijn, want de passeerdruk voor de zittende notarissen wordt verlicht. Maar de continuïteit van het ondernemerschap is er nog niet mee zeker gesteld.

SPECIALISATIE

Zo'n 60 procent van alle notariskantoren zijn eenmanskantoren, kantoren waar een notaris zich omringd weet met een aantal medewerkers. De meeste van die kantoren bevinden zich in de periferie van ons land. De opvolging van deze (over het algemeen wat ouder zijnde) notarissen is geen eenvoudige opgave. Steeds minder kandidaat-notarissen willen allround opgeleid worden en richten zich al vanaf de beroepsopleiding op specialisatie. Het is een logisch gevolg van de steeds ingewikkelder wordende maatschappij, die immers alsnog meer verwacht, ook van de notaris. In grotere samenwerkingsverbanden kunnen deze gespecialiseerde kandidaat-notarissen goed uit de voeten, maar wie is nog bereid in de provincie notaris te worden? Is de aanwezigheid van rust, ruimte en natuur voldoende aantrekkelijk om de jongere generatie van de stad naar het buitengebied te krijgen?

ONMISBARE SCHAKEL

Voor het publiek is een landelijke dekking in het notariaat vooralsnog van groot belang. Hoewel de mobiliteit van veel burgers is gestegen en een aantal bereid lijkt voor iets minder notariskosten veel meer kilometers te maken, geldt dit zeker niet voor iedereen. Met name in het familierecht

speelt de notaris een cruciale rol als deskundig adviseur. In een steeds verder vergrijzende bevolking geldt dat de plaatselijke notaris vooral voor ouderen onmisbaar is. Hoe zal dat zijn als de dienstverlening nog digitaal wordt? Hoe gaan advisering en *Belehrung* eruitzien als notariële akten digitaal getekend worden? Voor mij staat vast dat een groot deel van het publiek het face-to-facecontact bij veel van onze dienstverlening als een onmisbare schakel ervaart in de totstandkoming van een transactie. Maar wordt deze werkelijkheid door de snel opkomende technische mogelijkheden links en recht ingehaald? En wat zou dat betekenen voor de notariële periferie?

ADVOCATUUR

Over de advocatuur wordt gezegd dat vooral de middelgrote kantoren een lastige toekomst te wachten staat. In *Het Financieele Dagblad* van 15 augustus viel te lezen dat regionale advocatenkantoren die nog alle diensten aanbieden snel terrein verliezen ten opzichte van de Zuidas-kantoren. Specialisatie is daar het toverwoord; de kleinere kantoren die zich focussen op slechts enkele rechtsgebieden kunnen zich kennelijk wel uitstekend verkopen. Het partnermodel van de middelgrote kantoren zou verandering en vernieuwing in de weg zitten. Voor oudere partners zou 'het niet meer zo nodig hoeven'.

UITDAGING

Hoe is dat in het notariaat? De trend van nichekantoren kennen wij ook, nu de algehele ministerieplicht niet meer voor elk kantoor geldt, maar als collectieve verplichting wordt uitgelegd. Toch zijn er nog niet heel veel van. Mijn indruk is dat de middelgrote kantoren in het notariaat meer oog hebben voor innovatie dan de kleine eenmanskantoren, in elk geval meer mogelijkheden hebben om daarin te investeren. Bovendien hebben zij vaak al meerdere specialisten in huis. Het lijkt erop dat de toekomst meer bedreigingen kent voor de kleine (allround) kantoren. Hun uitdaging is meer samen te werken of zelfs een fusie te overwegen, zodat hun organisatie aantrekkelijker wordt voor de jongste generatie in het notariaat. Op de Utrechtse Heuvelrug is daar een mooi voorbeeld van: twee kleine kantoren zijn vorig jaar opgegaan in het grotere kantoor in de regio. Samen sterker, een motto dat meer kleine kantoren zou moeten aanspreken! ■

Nick van Buitenen | VOORZITTER KNB