

Van Zuidaskantoor naar
voor jezelf beginnen

Autonomie en vrijheid zijn onbetaalbaar



Paul Quist

Paul Quist, Cynthia de Witt Wijnen, Marnix Aarts en Martine Bijkerk waren partners op een groot notariskantoor. Vorig jaar waagden zij de sprong en begonnen voor zichzelf. Een gesprek over hun beweegredenen, de praktische en organisatorische kant van de zaak en de voor- en nadelen van het eigen baas zijn. ‘Veel mensen zien het als voordeel dat ik mij nu persoonlijk met hun zaak bezighoud.’

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog

Nu of nooit, zo voelde het voor Paul Quist. Na 25 jaar bij Stibbe, waarvan 20 jaar als partner, waren er twee opties: zijn pensioen halen bij dit kantoor of weggaan en zijn eigen notariskantoor opzetten. ‘Ik had op dezelfde voet kunnen doorgaan, absoluut. Maar ergens kriebelde het om het eens helemaal zelf te gaan doen. Zonder de kaders van dat grote kantoor, waar wij als notarissen toch een kleine minderheid vormden ten opzichte van de advocaten. Ik had het idee dat er nog verbeteringen mogelijk waren, zowel qua praktijk als qua organisatie. En ik realiseerde me: als ik dit wil, het beste, het in mijn ogen “ideale” notariskantoor realiseren, moet ik het nu doen. Anders komt het er niet meer van.’

VERANDERING

Ook Marnix Aarts en Martine Bijkerk waren beiden na meer dan twintig jaar partnerschap bij Houthoff toe aan verandering. ‘Mijn praktijk en cliëntenkring waren op hun hoogtepunt. Ik had een sterk medewerkersteam dat behoorlijk zelfstandig werkte. Mijn energie leek wat af te nemen. Kortom, een natuurlijk moment

om aan een nieuwe fase in mijn werkzame leven te beginnen’, zegt Aarts. Bijkerk: ‘Ik merkte een zekere sleetsheid bij mezelf die ik niet vond passen bij de rol van notaris en partner bij Houthoff. Als je meedoet op dat niveau, vergen de zaken en het team permanente alertheid. Omdat ik zeker ook niet wilde stoppen en stilzitten, was een nieuwe uitdaging zoeken de oplossing.’ Bij Cynthia de Witt Wijnen, kandidaat-notaris en partner bij Baker McKenzie, speelde een ander dilemma. Zij begon zich af te vragen waarom zij met haar bloeiende vastgoedpraktijk eigenlijk bij zo’n groot internationaal kantoor zat. ‘Het vastgoed lag uiteindelijk in Nederland en internationale klanten openden hier vaak snel een dependance, met Nederlandse medewerkers. Eigenlijk was ik een soort “lokaal” eilandje in het kantoor, losgezogen van alle andere praktijken. De noodzaak om bij dat kantoor te blijven, met de bijbehorende hoge tarieven, werd dus steeds kleiner.’

ROLLERCOASTER

En dus gingen ze het avontuur aan. De Witt Wijnen begon samen met twee partners NewGround Law, dat zich volledig richt op de vastgoedpraktijk. Het kantoor ligt midden

op de Zuidas en bestaat inmiddels uit acht advocaten en drie kandidaat-notarissen. Wat kwam er allemaal kijken bij deze overgang? Wat niet, lacht De Witt Wijnen. ‘Na de start hebben we een paar maanden in een rollercoaster geleefd. Kantoorruimte en medewerkers zoeken, een begroting maken, een ICT-systeem selecteren, meubilair uitzoeken, een logo ontwerpen, een website maken ... En ondertussen ging het werk gewoon door, de cliënten mochten geen last ondervinden van de overgang.’ Quist richtte met twee kandidaat-notarissen Quist Geuze Meijeren (QGM) op: een kantoor met inmiddels in totaal acht medewerkers, gespecialiseerd in het ondernemingsrecht en commercieel vastgoedrecht, eveneens gevestigd in Amsterdam. Hij zag er ‘uitzonderlijk tegenop’ om het bestuur van Stibbe in te lichten. ‘Het was een lastige boodschap. Geen kantoor vindt het leuk om een goed lopende praktijk te verliezen. Het had iets van het uitmaken van een relatie. Jarenlang was ik met deze mensen opgetrokken. Om te zeggen dat we lief en leed deelden, gaat wat ver, maar het was zeker meer dan enkel een zakelijke verhouding.’ Tegelijkertijd moest hij zich richten op het verwezenlijken van zijn plannen. ‘Een geschikt kantoorpand vinden in Amsterdam en (juridisch) personeel aantrekken, waren daarvan de grootste uitdagingen. Op beide fronten is de vraag momenteel groter dan het aanbod.’ Aarts en Bijkerk besloten om niet verder



Marnix Aarts en Martine Bijkerk



‘De routine zoals ik die kende, is volledig weg’

Cynthia de Witt Wijnen

te gaan als notaris, maar hun jarenlange praktijkervaring en expertise in te zetten als zelfstandige juridisch adviseurs. ‘Wij merkten dat daaraan in de praktijk behoefte is.’ Dit doen zij in principe ieder vanuit hun eigen bedrijf, maar ze hebben samen een website en helpen elkaar waar mogelijk. Bijkerk: ‘We hebben geen gezamenlijk kantoor en doen geen gezamenlijke zaken: ik zit in het ondernemingsrecht en Marnix in het vastgoed. Maar het is prettig om met elkaar te kunnen sparren.’ Aarts: ‘Omdat wij werken vanuit huis, bij de cliënt of op locatie, hoefden we geen kantoorpand te zoeken.’ Bijkerk: ‘De grootste inspanningen zaten aan het begin. Als je computer eenmaal draait, dan draait hij. Hetzelfde geldt voor de website, de algemene voorwaarden, het afsluiten van verzekeringen en het uitbesteden van ICT en administratie.’

VRIJ BEWEGEN

Ze benadrukken alle vier dat ze ‘good leavers’ zijn, en met plezier en voldoening terugkijken op hun carrière bij een van de Zuidas-reuzen. Maar ze zijn wel erg tevreden met hun beslissing. ‘De routine zoals ik die kende, is volledig weg. Elke dag naar kantoor, de hele dag bereikbaar en beschikbaar zijn voor anderen, de vaste kantoormomenten door de week zoals jurisprudentielunches en partneroverleg: dat is er allemaal niet meer. Daardoor heb ik het gevoel nu meer vrij en licht te kunnen bewegen’, zegt Bijkerk. Quist vindt het vooral prettig dat hij nu

volledig zelf achter het stuur zit. ‘Besluitvorming gaat een stuk sneller en eenvoudiger met z’n drieën dan met 45 partners. Bij Stibbe was ik een derde van mijn werktijd kwijt aan intern overleg. Nu lopen we even naar elkaar toe en beslissen we in vijf minuten. Er is minder bureaucratie, de lijnen zijn korter, je invloed op het uiteindelijke besluit groter. Daardoor kan ik nu sneller wenden en meer met de inhoud bezig zijn, dan met organisatorische kwesties. Die autonomie en vrijheid zijn onbetaalbaar.’ De Witt Wijnen herkent dit. ‘Het is heerlijk om letterlijk alles zelf te beslissen. Van de naam en uitstraling van het kantoor, tot de chocolaatjes bij de koffie, tot de zaken die je doet. Ik kan me voorstellen dat de concullega’s bij de grote kantoren stiekem best jaloers zijn, haha.’

ADEMRUIMTE

De overgang gaat voor de meesten ook gepaard met een betere *work-life balance*. Bij NewGroundLaw liggen de uren targets een stuk lager dan bij de grote kantoren. ‘In ons werk stellen we de mens centraal. Ademruimte voor de mensen die de klus klaren, is essentieel’, zegt De Witt Wijnen. Aarts: ‘De druk is minder hoog. Vroeger moest ik dertig of veertig dossiers in de gaten houden. Nu nog maar vijf – een stuk overzichtelijker. Ik word niet meer geïsoleerd en kan langer nadenken over de vraagstukken die mij worden voorgelegd.’ De Witt Wijnen noemt verder dat haar nieuwe kantoor waarden uitdraagt die voor haar

belangrijk zijn. ‘Eigenbelang mag niet prevaleren boven de belangen van onze medewerkers en onze cliënten. Met andere woorden: de winsten moeten niet in de zakken van de partners verdwijnen, maar ten goede komen aan het kantoor als geheel. Ook diversiteit is een speerpunt. Wij willen een kantoor zijn waar iederéén zich thuis voelt. Zelf ben ik van Surinaamse afkomst en ik merk dat dit jonge vrouwen met een andere culturele achtergrond stimuleert om bij ons te solliciteren.’

VERWEND

Maar elke medaille heeft twee kanten en nadelen zijn er ook. De notarissen lieten een professionele, goed geoliede machine achter zich. ‘Al vaker hoorden we van mensen die weggingen bij Houthoff hoe goed de ondersteuning daar is. Op het gebied van ICT, administratie, boekhouding, knowhow, kantoor materiaal, catering ... Als je alles zelf moet organiseren, merk je pas hoeveel tijd en moeite dat kost’, zegt Bijkerk. Aarts: ‘Bij Houthoff waren we een beetje verwend. Je belde 6400 als je een probleem met de computer had en binnen vijf minuten stond er een medewerker van de helpdesk op je kamer.’

Quist: ‘Wij moeten nu veel actiever onze knowhow managen. Op een groot kantoor zijn er afdelingen die de ontwikkelingen op diverse





‘De waarde van status, auto’s en “groot, groter, grootst” neemt af’



rechtsterreinen monitoren en daarover rapporteren. Dat betekent dus: meer zelf lezen en kiezen op welke gebieden je boven op het nieuws wilt blijven zitten. Al met al vraagt de hele kantoororganisatie meer zelfwerkzaamheid. Anderzijds: ook op een groot kantoor moet je weleens zelf achter dingen aan. Uiteindelijk gaat nergens iets vanzelf.’ De Witt Wijnen maakte zich enigszins zorgen of het aantrekken van medewerkers in de nieuwe situatie niet moeilijker zou gaan. Veel talentvolle net afgestudeerde juristen gaan immers graag naar de grote kantoren. ‘Maar dat valt alles mee, we krijgen veel sollicitaties van jonge mensen die juist op zoek zijn naar maatwerk en hun eigen plek. Ons voordeel is natuurlijk dat we minder hiërarchisch zijn en dat jonge medewerkers eerder de kans krijgen om op de voorgrond te treden.’ De vraag rijst ook of zij meer moeite moeten doen om werk binnen te halen nu ze geen groot kantoor meer achter zich hebben. Nee, dat gaat redelijk vanzelf, klinkt het. Belangrijke verklaring hiervoor is dat de nieuwe kantoren meer ‘lean and mean’ zijn, waardoor de tarieven kunnen dalen. De Witt Wijnen krijgt nu ook via andere netwerken zaken doorgespeeld, bijvoorbeeld dat van de ‘boetieffirms’. ‘Door notarissen en advocaten in die firms die niet gespecialiseerd zijn in vastgoed.’ Quist merkt dat ook advocatenkantoren zich tot hem wenden nu hij is losgesneden van de advocatentak van Stibbe. ‘Dit zijn cliënten die we bij Stibbe niet hadden kunnen krijgen.’

PEOPLE’S BUSINESS

In overleg met Stibbe en Baker hebben veel oude cliënten de overstap gemaakt naar respectievelijk QGM en NewGroundLaw – voor de oprichters maar weer eens een bevestiging van de stelling dat het notariaat een ‘people’s business’ is. Quist: ‘Cliënten kiezen voor mensen met wie ze graag samenwerken en van wie ze weten dat ze vakbekwaam zijn. Dat is belangrijker dan die kantoorramen met die glanzende ramen. Daar komt bij dat ons model nu anders is. Bij een groot kantoor wordt een zaak die bij een senior binnenkomt, voor een groot deel gedaan door anderen, met een ander ervaringsniveau. Uiteraard zijn er checks and balances om de kwaliteit te bewaken, maar veel mensen zien het als voordeel dat ik mij nu persoonlijk met hun zaak bezighoud.’

‘De cliënten voor wie mijn twee partners en ik al werkten, zijn over het algemeen institutionele beleggers en andere grote vastgoedpartijen’, zegt De Witt Wijnen. ‘Toen zij eenmaal wisten dat we het professioneel hadden geregeld – met vervanging bij ziekte, adequate verzekeringen, een representatief kantoorpand enzovoort – zijn ze ons allemaal gevolgd. Zij vinden het prettig dat de praktijk gewoon doorloopt.’ Aarts en Bijkerk werken ook nog voor enkele oude cliënten, maar in hun nieuwe rol zijn zij geen directe concurrenten van Houthoff. ‘Wij doen een deel van het werk voor deze cliënten: vertrouwenskwesaties, sparren en advies. Voor het “echte” notariswerk zijn ze bij Houthoff gebleven.’

TREND

Is het toeval dat deze ervaren notarissen ‘van naam’ vorig jaar alle vier de sprong waagden? Of is het een trend te noemen? Quist: ‘Het valt me op dat niet alleen notarissen, maar ook advocaten met een grote kantorenachtergrond in deze tijd relatief vaak hun eigen kantoor beginnen. En die nieuwe, kleinere kantoren doen mooie, serieuze zaken, die vroeger eigenlijk voorbehouden waren aan de grote jongens. Dat komt doordat cliënten kritischer inkopen, kostenbewuster zijn en meer letten op de prijs-kwaliteitverhouding. Zuidskwaliteit en meer persoonlijke aandacht voor een schappelijker prijs – dat spreekt hen natuurlijk wel aan.’

Aarts en Bijkerk verwachten dat zij vooral door generatiegenoten op de grote kantoren nauwgezet gevolgd worden. ‘Een deel van hen worstelt toch met dezelfde werk- en levensvragen als wij destijds. Wellicht dat zij een vergelijkbare stap zetten.’ Volgens De Witt Wijnen beantwoorden de ‘notariskantoren nieuwe stijl’ aan het veranderende maatschappelijk klimaat, waarin verantwoord ondernemerschap en ‘less is more’ hoog in het vaandel staan. ‘De waarde van status, auto’s en “groot, groter, grootst” neemt af. Bedrijven zijn niet enkel op aarde om geld te verdienen, maar hebben ook een verantwoordelijkheid voor hun mensen en de wereld om hen heen.’ ■