

Persoonlijk contact is het beste acquisitiemiddel



Extreemisten die zomaar mensen onthoofden, kinderen die elkaar met messen te lijf gaan, een president van de Verenigde Staten die de democratie ondermijnt. We zijn het er snel over eens dat 2020 een bizar jaar is. Niet alleen vanwege de enorme impact die corona heeft op ons dagelijks leven. Voor mezelf vind ik het gemis aan persoonlijk contact nog steeds het meest lastig. Ik word er af en toe best opstandig van. En dus vind ik het best fijn dat het einde van dit jaar nadert. Al is het een kunstmatig einde, toch werkt het bij mij zo. We stoppen het jaar in een doosje en doen er een mooie strik omheen. Het jaar symbolisch afsluiten en afronden.

BLIJVEN GROEIEN

Ik vind het fijn weer vooruit te kijken. Plannen te maken voor het nieuwe jaar, met nieuwe kansen én mogelijkheden. Dat geeft mij energie. Mijn belangrijkste onderwerpen zijn in 2021 de ontwikkeling van de medewerkers én hoe we de acquisitie gaan aanpakken. Dit jaar hebben we toch vooral 'op de winkel gepast'. We hebben ons aangepast aan de nieuwe omstandigheden en vooral het werk opgepakt dat binnenkwam. Veel van de normale acquisitie-inspanningen zijn dit jaar stil komen te liggen, omdat het eenvoudigweg niet mogelijk was. Daarnaast diende het werk zich toch wel aan. Maar het blijft belangrijk om daarin te blijven investeren voor een gezonde opbouw van de praktijk. Het wordt nog een uitdaging te bedenken hoe we daar volgend jaar invulling aan kunnen geven. Persoonlijk contact is toch altijd het beste acquisitiemiddel, maar dat blijft voorlopig lastig.

SOCIALE COHESIE

We zullen nog wel even met corona moeten *dealen*. Wat betekent dat voor de ontwikkeling van de medewerkers? Zeker zij die net

begonnen zijn? Zij leren toch het meest door met ons mee te kijken in de praktijk. Door thuiswerken valt dat weg. We overleggen wel iedere dag even via Teams over de praktische dingen van de dag en op dinsdagmorgen hebben we een wat uitgebreider zakenoverleg. Maar hoe gaan we zorgen dat zij blijven groeien en zich blijven ontwikkelen? Dat vraagt een andere manier van werken en aandacht geven. Ik denk dat we hun ontwikkeling en groei veel explicieter moeten maken en er gericht mee aan de slag moeten. Ik ben ook benieuwd hoe zij daar zelf tegenaan kijken en wat hun behoeften en verwachtingen zijn. Ook de sociale cohesie is belangrijk. Bij ons is zelfs de kerstborrel digitaal. We bezorgen wel bij iedereen thuis een borrelpakket, maar dat kan het persoonlijk contact nooit compenseren. Hoe creëer je een goede omgeving wanneer 75 tot 80 procent van het team continu thuiswerkt? Deze vraag moet niet alleen ik als notaris en werkgever beantwoorden, maar ook mijn medewerkers. Ik hoop dat hierover nadenken inspirerend is voor hen.

TIJD VOOR JEZELF

Kortom, genoeg om over na te denken. Deze kerstperiode hebben we in ieder geval meer tijd voor onszelf en de kleine kring van mensen die ons het meest na staan. Ik wens u een tijd vol liefde en inspiratie toe en alle goeds voor 2021. ■

Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren (notaris) en Marcel Pheijffer (hoogleraar accountancy).