

Meer lobbyen is niet moeilijk



Een van de kernpunten van de notarissen voor rechtszekerheid is de vraag of de KNB steviger kan lobbyen zonder dat daarvoor een aparte entiteit nodig is. Aanleiding voor deze vraag is onder meer de opmerking van staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie tijdens onze algemene ledenvergadering vorig jaar. Teeven zei toen dat de KNB als publiek-rechtelijke beroepsorganisatie het algemeen belang moet behartigen en niet het collectieve belang van haar leden.

GROOT PUBLIEK BELANG

Recent was ik bij de staatssecretaris op bezoek voor een kennismakingsgesprek en een van de onderwerpen was de belangenbehartiging. Een sterkere lobby vanuit de KNB ziet Teeven niet als een probleem binnen de huidige juridische constellatie van de beroepsorganisatie.

Volgens de VVD-bewindsman vallen in veel gevallen het publieke en het collectieve belang van het notariaat echter samen. De notaris heeft immers een belangrijke functie in het maatschappelijk rechtsverkeer en hij dient daarmee een groot publiek belang. Voor een (sterkere) lobby voor het behoud van een goede rechtszekerheid is daarom een aparte entiteit niet nodig, zo betoogt Teeven. Hij heeft toegezegd zijn standpunt over de belangenbehartiging op korte termijn in een brief toe te lichten. Ik verwacht, dat ik de ledenraad hierover op 20 juni kan informeren.

KOPLOPER

Hoe we de lobby van de KNB dan moeten versterken, dat gaan we voorleggen aan een extern lobbybureau. Binnenkort presenteren drie bureaus met een ruime kennis en ervaring op dat vlak zich. Onze belangrijkste doelstelling is dat de maatschappelijke rechtszekerheid die het notariaat biedt, gewaarborgd blijft en niet afgebroken wordt door het een-dimensionale economische perspectief en de doorgesloten dereguleringsplannen van het huidige (demissionaire) kabinet. Te gemakkelijk wordt de bijdrage die het notariaat de afgelopen decennia heeft geleverd aan een betrouwbaar en aantrekkelijk vestigingsklimaat voor burgers en bedrijven nu afgedaan als 'administratieve last'. Politici nemen vaak een ander land dat voorop loopt in bepaalde ontwikkelingen als voorbeeld waarom iets in Nederland anders of goedkoper kan. Vergeten wordt hoe minder zeker de juridische situatie in het buitenland vaak is en waarom burgers en bedrijven juist daarom zo graag naar Nederland komen. Een verworvenheid waarin Nederland in internationaal perspectief koploper is. Laten we dat vooral koesteren. ■

Ruud van Gerven | VOORZITTER KNB

Marketing: haarlemmerolie voor het notariaat?

Een tovermiddel is marketing niet. En ook geen 'haarlemmerolie' dat voor alle kwalen een medicijn is. Marketing is een methode van denken en handelen om het ondernemerschap van een extra dimensie te voorzien en om te bepalen welke positie het kantoor heeft.

Op dinsdag 2 oktober organiseert de KNB in de Jaarbeurs in Utrecht een workshop marketing in crisistijd. Tijdens deze workshop passeren de volgende onderwerpen en vraagstukken de revue:

- marketing: wat is het?;
- de notaris in de 'me too' markt;
- hoe marketing in te zetten en wat zijn daar de kosten van?;
- de toegevoegde waarde van de notaris;
- de klanten en de loyaliteit jegens de notaris en hun binding/vertrouwen;
- stimuleren van omzet, dienstenpakket, differentiatie van het aanbod.

Aan de workshop zijn 6 managementpunten verbonden.

Voor nadere informatie en inschrijven:
KNB, cursussen en congressen, telefoon
070 3307125, cursussen@knb.nl of NotarisNet/
Opleidingen/marketing-in-crisistijd

*Een tovermiddel
is marketing niet*