

En
verder:

‘Ik wil het anders doen’



‘Ik tutoyeer graag en snel en draag meestal geen das’

Bart Dudok van Heel opende in maart van dit jaar zijn eigen kantoor, naast het Vondelpark in Amsterdam. Hij werd benoemd op een nieuwe standplaats. ‘Stapje voor stapje groeit de praktijk.’

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

Een laagdrempelige praktijk. Dat is mijn ambitie, en daar is ook alles op ingericht hier. Onze locatie past daar perfect bij: een voormalig winkelpand, met grote ramen. Transparant en open. Ons pand ligt op een kruispunt tussen een woonwijk en een drukke straat met winkels en ondernemingen. Mijn concurrent op de huurmarkt was een bakker. Dat zegt genoeg. Je loopt hier zo naar binnen, net als bij een winkel. Als het even kan, helpen we iemand direct. Die mogelijkheid bied ik en dat wil ik ook uitstralen. Het is leuk te merken dat ondernemers hier in de buurt inderdaad wel zonder afspraak binnen lopen. De laagdrempeligheid zorgt er bovendien voor dat cliënten in een vroeg stadium advies komen vragen en ook dát vind ik belangrijk.’

STANDPLAATS

‘Ik heb op drie kantoren gewerkt voordat ik hier begon. Sinds 2006 werk ik weer in Amsterdam en dat bevalt mij uitstekend. De ambitie om een eigen kantoor te hebben, heb ik altijd gehad, maar door omstandigheden is dat in een stroomversnelling geraakt. Laat ik het kort zeggen: de notaris voor wie ik werkte, is geschorst. Ik heb de praktijk toen een klein jaar waargenomen. Het was schipperen tussen de belangen van de instanties, het personeel, onder wie nog een paar kandidaat-notarissen, mijn werkgever – de oud-notaris – en de cliënten. Er is gepraat over overname van de praktijk, maar mijn werkgever en ik zijn daar niet uitgekomen. Toen ben ik voor mijzelf begonnen. Op een nieuwe standplaats. Dat gebeurt niet vaak, in deze tijd van economische crisis.’

EIGEN MANIER

‘Ik werk samen met een kandidaat-notaris en een notarisklerk, die op dezelfde manier tegen het vak aankijken als ik. In een nieuw kantoor kun je het helemaal op je eigen manier doen. Je moet alles uitvinden: van de apparatuur tot het soort koffie dat je serveert. Ik wil het anders doen dan andere notarissen. Toegankelijk, persoonlijk, met een heldere communicatie. Toen ik begon, ben ik begeleid door een communicatieadviesbureau. Huisstijl, website, logo, persbericht, mailings, dat heb ik allemaal laten doen. Waarom? Schoenmaker, hou je bij je leest. Je moet doen waar je goed in bent en niet bang zijn om kennis, kunde en ervaring in te zetten van mensen die ergens beter in zijn dan jij. Dat doe ik ook in mijn werk. Zijn er bijvoorbeeld fiscale aspecten die ik niet helemaal overzie, dan schakel ik een fiscalist in.’

PERSOONLIJK CONTACT

‘Behalve de laagdrempeligheid vind ik het persoonlijke contact met mijn cliënten heel belangrijk. Dat is de reden dat ik destijds het notariaat ben ingegaan. Het is mijn taak om in een gesprek met mijn cliënt te achterhalen wat er werkelijk speelt. Als je erachter komt wat mensen beweegt en wat ze echt willen, ben je in staat ze goed te helpen en een relatie op te bouwen. Daarin kun je als notaris je toegevoegde waarde laten zien. Ik ga ook graag naar cliënten toe. Op bezoek bij je cliënt zie je hoe zijn onderneming eruitziet en hoe hij aan het werk is. Je krijgt er een gevoel bij. Ik vind dat leuk en het wordt gewaardeerd, merk ik. Bovendien kan een bezoek aan de cliënt heel efficiënt zijn. Als ik aandeelhouders moet identificeren voorafgaand aan een

aandelenuitgifte, ga ik naar de aandeelhoudersvergadering toe. Dan kan ik ze direct een en ander over de aandelenuitgifte vertellen. Mijn persoonlijke stijl is informeel en ongedwongen. We hebben geen receptioniste. Ik doe zelf de deur open, neem de telefoon aan, maak koffie en ik ga ook wel eens met de stofzuiger door kantoor. Ik tutoyeer graag en snel en draag meestal geen das. Op zo'n aandeelhoudersvergadering kom ik natuurlijk in driedelig grijs, als dat daar past. Onze huisstijl is een mix van klassiek en modern: klassieke waarden in een modern jasje. Mijn naam is nogal klassiek, dat is een gegeven. De kleur en de vorm brengen het moderne aspect in het logo.’

PRAKTISCHE ADVIEZEN

‘De onroerendgoedmarkt trekt duidelijk aan. Wat dat betreft, loopt Amsterdam voor op de rest van het land. Behalve koop en verkoop, levering en hypotheek doen wij ook veel erfpacht en splitsing in appartementsrechten. Verder doe ik vooral ondernemingsrecht. Hier in de buurt zitten veel jonge creatieve ondernemers. Zij werken in branches als marketing, communicatie, reclame, en de ontwikkeling van apps. Ze zitten niet op ingewikkeld juridisch taalgebruik te wachten, maar op praktische adviezen. Het zijn cliënten met wie ik vaak een persoonlijke klik heb. Stapje voor stapje groeit de praktijk. Ik zit regelmatig met ondernemers aan tafel bij een businessontbijt. Ook ga ik naar netwerkborrels. Veel tijd heb ik in het algemeen niet, want wij hebben drie jonge kinderen. Mijn vrouw is advocaat. Wel tennis ik elke woensdag met oud-kantoorgenoten. De groep cliënten breidt zich vooral via-via uit. Je moet zaaien voordat je kunt oogsten.’ ■