

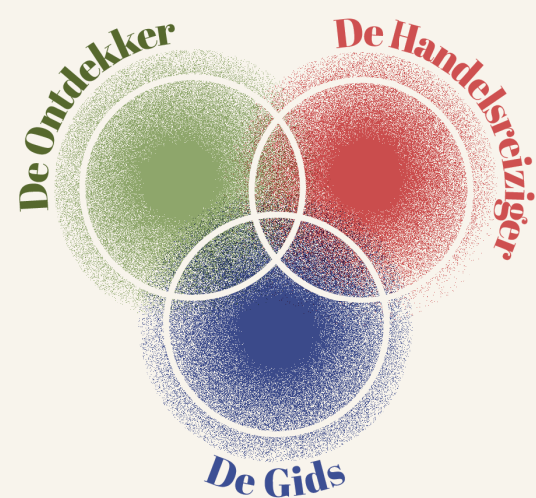
De notaris als ondernemer

3 archetypen

Samenstelling: Eduard Stomp

Voor het samenstellen van deze infografic is gebruikgemaakt van het Reflectie Instrument van de KNB (zie notarisnet.notaris.nl/knb-reflectie-instrument). Interessant om te raadplegen is ook entrepreneurscan.com.

Ondernemers heb je in soorten en maten. Dat geldt ook in het notariaat. We schetsen drie archetypen. In welke mate herkent u zich in een van de drie?



Overlappen

Het is niet zo dat de ene notaris uitsluitend een 'ontdekker' is en de andere uitsluitend een 'gids'. Vaak zullen de archetypen elkaar overlappen en is in veel ondernemers iets van alle drie te vinden.



Ziet kansen en is proactief

Deze notaris-ondernemer beoordeelt de externe omgeving en zoekt nieuwe kansen in een snel veranderende wereld. De 'ontdekker' vraagt zich af: hoe bereik je via nieuwe media jonge doelgroepen? Is blockchain te benutten voor de dienstverlening? Wat te doen met de fluctuaties in onroerend goed? Zijn er nieuwe markten?



Grijpt kansen en ontwikkelt relaties

Deze notaris-ondernemer zoekt mogelijkheden om te groeien. Vanuit het vertrouwen dat hij/zij als notaris geniet, bouwt de 'handelsreiziger' relaties uit en ontwikkelt nieuwe producten. Zo wordt ook het netwerk vergroot. Hij/zij zoekt kansen zich te onderscheiden, bijvoorbeeld door meer accent te leggen op advisering en minder op productie van akten.



Vertaalt kansen naar meerwaarde; ontwikkelt en coacht anderen

Deze notaris-ondernemer heeft een heldere visie op de onderscheidende rol van de notaris als vertrouwenspersoon en ondersteunt het hele kantoor deze in praktijk te brengen. De 'gids' helpt anderen de ideale notaris te zijn. Hij/zij innoveert door meer digitaal te doen, werkt samen met andere partijen en verbetert de werkverdeling op het kantoor.