

**Vacature
Kandidaat-notaris familierecht
mét partnerperspectief
Kroes en Partners Notarissen & Adviseurs**

Informatie voor belangstellenden
April 2019



Voorwoord

Deze notitie is bedoeld om belangstellenden voor de positie van kandidaat-notaris bij Kroes en Partners inzicht te geven in de organisatie, de vacatures en het gewenste profiel. De laatste paragraaf geeft praktische informatie over de procedure. Meer informatie over de organisatie vind je op www.kroesenpartners.nl. Ook zijn wij graag bereid je telefonisch te woord te staan.

Terra Legal Search

Bert Hokken, Consultant
Dianne Kurvers, Search Consultant

085 070 25 97 | terra@terraresearch.nl

* Terra Legal Search is een handelsnaam van Terra Management Search

Kroes en Partners, de organisatie

Kroes en Partners is een succesvol notariskantoor met vestigingen in Alphen aan den Rijn en Nieuwkoop (Ter Aar). Kroes en Partners richt zich vooral op bedrijven en (vermogende) particulieren, maar ook op non-profit organisaties en overheden. Werken met en voor cliënten, is essentieel voor Kroes en Partners, het zijn de cliënten waarvoor het kantoor bestaat. Elke cliënt verdient het respect van de medewerkers en wordt gelijkwaardig behandeld. Die persoonlijke aanpak heeft geleid tot een trouwe klantenkring, zowel zakelijk als particulier. De cliënten waarderen de kwaliteit van de dienstverlening en het heldere advies. Een akte laten opstellen is bij Kroes en Partners geen formaliteit. Cliënten begrijpen wat zij ondertekenen, en zo hoort het ook.

Kroes en Partners heeft een prima reputatie, is ambitieus en heeft persoonlijke dienstverlening hoog in het vaandel staan. Het kantoor heeft de ambitie de beste notarieel/juridische dienstverlener te blijven in de regio. Bij Kroes en Partners werken ruim 45 medewerkers, waarvan 11 juristen.

Missie

Kroes en Partners Notarissen & Adviseurs is trots op het ambt van notaris. Met respect voor ieder mens - cliënt, medewerker of anderszins belanghebbende – streeft Kroes en Partners er naar in persoonlijk contact een perfecte notariële dienstverlening te leveren waarbij naast de traditionele notariële diensten zij het belang van een mede (juridische) advisering onderkent en wenst in te vullen. De kernwaarden van Kroes en Partners zijn wederzijds respect, eerlijkheid en vertrouwen.

Huidige organisatie

Kroes en Partners is een financieel krachtige organisatie. Tegen de marktontwikkeling in heeft Kroes en Partners zich weten te handhaven en haar positie weten te versterken. Dit is mede bereikt doordat er binnen het kantoor een duidelijke focus is om de notarieel/juridische kwaliteit van het werk en de kwaliteit van de dienstverlening altijd voorop te stellen. In de afgelopen jaren zijn er organisatieverbeteringen doorgevoerd, maar een continu proces van verbetering blijft noodzakelijk.

Het team van Kroes en Partners bestaat uit twee Notaris-Partners met ieder hun eigen specialisme. Harriët Bijl houdt zich primair bezig met Ondernemingsrecht en Vastgoed en John Kroes met name met het Familierecht. Zij vormen de leiding binnen de organisatie en stellen – in samenspraak met de directeur – in grote lijnen het beleid vast.

Beide notaris-partners worden ondersteund door een eigen team van kandidaat-notarissen, notarisklerken en notarieel medewerkers.

De staf bestaat uit een directeur, officemanager, de boekhouding, 2 telefonistes en 7 secretariael medewerkers (4 fte).

In totaal werken er 7 kandidaat-notarissen bij Kroes en Partners. Drie kandidaat-notarissen zijn gespecialiseerd in familierecht, twee in onroerend goedrecht en twee in ondernemingsrecht.

Er wordt door de medewerkers van Kroes en Partners veel werk verzet. Jaarlijks passeren er ruim 7000 aktes veelal volgend uit adviesopdrachten. De werkdruk is hoog en er wordt soms veel van de mensen gevraagd, gelijktijdig is het veelal goed mogelijk om binnen de reguliere werkuren de werkzaamheden te verrichten. De sfeer is familiair en wordt door de medewerkers als warm ervaren. Mensen zijn betrokken bij elkaar, ook privé. Men staat voor elkaar klaar. Mede hierdoor kent Kroes en partners veel werknemers die al lang in dienst zijn.

Visie en Ambitie

De markt bepaalt op welke gebieden de notariële dienstverlening kan worden aangeboden; niet alleen in financiële zin maar ook inhoudelijk gezien. De markt is continu aan verandering onderhevig. Waar voorheen de transacties in vastgoed/huizenmarkt dominant waren, is nu een verschuiving waarneembaar naar andere diensten en advisering. Dit is een gegeven en wordt door Kroes en Partners als positief beschouwd. Het is niet alleen een trend als gevolg van een veranderde huizenmarkt maar ook als gevolg van een veranderd aanbod vanuit het notariaat – zoals prijzenslag, afhandeling bij volmachten, internet en de opkomst van de blockchain.

Op het vlak van deze (vastgoed-)transacties kan een notaris zich steeds minder onderscheiden en wordt het contact met de cliënt afstandelijker voor zover het de reguliere transacties betreft. In de complexere vastgoedtransacties zal juist meer van de notaris worden verlangd. Kroes en partners waarborgt de persoonlijke benadering.

Daarnaast is een demografische ontwikkeling gaande die er kort gezegd op neer komt dat (oudere) mensen steeds grotere vermogens hebben en daarmee behoefte om hun financiële planning, waaronder hun nalatenschap, goed te regelen. Hier gaat het meestal om persoonlijk contact en maatwerk.

Een andere groeimarkt is de ontwikkeling van goede voorwaarden bij huwelijken, mede met het oog op de komende wetgeving, samengestelde gezinnen, e.d. Er is ruimte voor een opwaartse tariefontwikkeling bij diensten met een hogere toegevoegde waarde.

De regio waarin Kroes en Partners werkzaam is, is een ondernemende regio met veel vermogende cliënten. Naast land- en tuinbouwbedrijven zijn er veel MKB-bedrijven en kleine industrie.

Kroes en Partners ziet in dit werkgebied kansen voor groei en kiest ervoor om er als zelfstandig gevestigd notariskantoor te blijven werken. Uitbreiding van de activiteiten naar aangrenzende gemeenten is niet uit te sluiten, maar wordt niet actief opgezocht.

De leden van de maatschap van Kroes en Partners hebben een groot netwerk in het MKB in de regio. Bij deze klantenkring liggen veel kansen om in het kader van de samenhang tussen privé- en ondernemingsvermogen een integrale behandeling aan te bieden.

Een goede beroepsuitoefening en juiste profilering in de markt kan en zal bijdragen aan een grotere mobiliteit van klanten, ook van buiten Alphen aan den Rijn en Nieuwkoop.

Organisatieontwikkeling

De passeerlast en de advieswerkzaamheden zijn een te grote belasting voor de twee notarissen. Naast de ontlasting van de twee notarissen zal er steeds meer geïnvesteerd worden in commerciële slagkracht wat de workload nog verder zal doen toenemen.

Op dit moment rust die te veel op alleen de schouders van de twee partners John Kroes en Harriët Bijl. Het is belangrijk dat meerdere professionals nog meer marktgericht gaan denken en gaan handelen. Belangrijk speerpunt hierbij is het behouden én het breder bedienen van de huidige cliënten. Daarnaast moet de cliëntenportefeuille uitgebouwd worden, onder andere door de contacten met doorverwijzers te intensiveren.

Met een uitbreiding van de commerciële slagkracht zal naar verwachting het werk binnen het kantoor toenemen. Hierdoor is er in de visie van Kroes en Partners op korte termijn ruimte voor vier notarissen die elk ondersteund worden door kandidaten en staf.

Een ander belangrijk aandachtspunt is het behoud van een juiste samenstelling van de maatschap. Een 'gezichtsbepalende oudere partner' verlaat binnen enkele jaren de organisatie. Naast een goed instroombeleid van jongere veelbelovende partners is het belangrijk dat de andere zittende partner en de eventueel aan te trekken partner(s), zichtbaar de rol kunnen overnemen van de uittredende partner. Hiervoor zal het van belang zijn dat alle (aanstaande) partners van Kroes en Partners 'zichtbaar zijn' in het werkgebied. Hieronder wordt mede verstaan het bijwonen van sociale en maatschappelijke gebeurtenissen binnen het werkgebied.

Alleen het verkrijgen van opdrachten is niet voldoende. De kwaliteit van het uitgevoerde werk moet onberispelijk zijn. De markt is transparant en cliënten kunnen werkwijze, diensten en cultuur –eenvoudiger dan in het verleden mogelijk was – vergelijken met andere kantoren. Om cliënten te verwerven en te behouden moet het geleverde werk van topkwaliteit zijn en bovendien slagvaardig en modern.

De groei van Kroes en Partners zal gefaseerd worden aangepakt. In de eerste plaats wordt er gezocht naar twee kandidaat-notarissen met ondernemerskwaliteiten, die op termijn kunnen doorgroeien naar partner. Een snel ingroeitraject tot partner is bespreekbaar.

Tegelijkertijd wordt de organisatie heringericht op het gebied van werkwijze en sturing zodat de notarissen optimaal worden ondersteund.

Het doel daarbij is dat de notarissen zich maximaal kunnen wijden aan acquisitie en cliëntbehandeling. Immers, de persoonlijke benadering en behandeling van cliënten staan centraal in de werkwijze van Kroes en Partners. Dit betekent in de praktijk dat de notarissen zo min mogelijk tijd zelf steken in de inhoudelijke afhandeling van aktes en adviezen. Primair worden deze opgesteld door kandidaten en behandelaars. Uiteraard is de notaris beschikbaar voor inhoudelijk overleg, maar het opstellen zal door de kandidaten worden afgehandeld. De notaris mag dankzij taakvolwassenheid van de kandidaten vertrouwen op adequate stukken.

Het mes snijdt aan twee kanten: de notaris is het gezicht naar buiten en wordt maximaal vrijgespeeld voor acquisitie en cliëntbehandeling. De nu al aanwezige kandidaten kunnen zich volledig bewijzen op de aan hen toevertrouwde dossiers en hebben overzicht over het werk voor de notaris.

In principe werkt een kandidaat voor één notaris c.q. in zijn/haar team en kunnen meerdere kandidaten voor een notaris c.q. zijn/haar team werken. Dit zal uiteraard mede afhangen van de hoeveelheid werk die de notaris weet te genereren. Kandidaten die hun werk goed verstaan en kwaliteiten hebben in commercie kunnen doorgroeien naar de positie van notaris.

De notarissen zullen elk hun eigen praktijk hebben al naar gelang hun eigen kwaliteiten en specialisatie. Hiertussen staan echter geen schotten omdat cliënten door het kantoor perfect en persoonlijk bediend moeten worden. Wanneer een cliënt om inhoudelijke of persoonlijke redenen beter bij een andere notaris past dan wordt dit zonder meer geregeld. Uiteindelijk worden de notarissen afgerekend op de prestatie van het kantoor en niet alleen van hun eigen praktijk.

Locatie

De kantoren van Kroes en Partners zijn gevestigd in Alpen aan de Rijn en Nieuwkoop (Ter Aar). De twee gemeente liggen in 'het Groene Hart'. Een landelijke omgeving gelegen in het centrum van de Randstad, waardoor vrij en landelijk wonen mogelijk is maar tevens op korte rijafstand van alle grote Randstad-steden.

(Kandidaat-)Notaris, het profiel

Om de kwaliteit van de dienstverlening in stand te houden en de groeiambities van Kroes en Partners waar te maken zoeken wij voor dit succesvolle notariskantoor een ondernemende kandidaat-notaris, die binnen enkele jaren kan doorgroeien naar mede partner/ondernemer. Bij het vinden van de juiste kandidaat, kan direct een toetredingstraject worden afgesproken.

De geschikte kandidaten herkennen zich in het volgende profiel:

- Is een ervaren en waarnemingsbevoegde kandidaat-notaris
- Heeft ruime ervaring in de familiepraktijk en met estate-planning
- Is vaktechnisch goed ontwikkeld en uitstekend in staat om complexe materie aan leken uit te leggen
- Beschikt over leidinggevende capaciteiten
- Durft beslissingen te nemen
- Commercieel denkend, ondernemend en een netwerker
- Graag betrokken bij het sociale leven in zijn/haar omgeving
- een evenwichtige integere persoonlijkheid die door inzet, houding, gedrag en deskundigheid een hoge klanttevredenheid weet te bereiken
- Kwaliteitsbewust
- Een collegiale houding waardoor het plezierig samenwerken is
- Bereidheid om je (op termijn) te vestigen in het werkgebied van Kroes en Partners.

De ideale kandidaat is ambitieus, wil zichzelf ontwikkelen en heeft de energie om samen met alle collega's en partners Kroes en Partners verder uit te bouwen.

Praktische informatie betreffende de procedure

Kroes en Partners biedt een arbeidsmarktconform salaris en volop ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en het opbouwen van een eigen praktijk. Concrete afspraken kunnen worden gemaakt over een toetredingstraject tot de maatschap.

Terra Legal Search zal na een voorselectie een voorstel van geschikte en gemotiveerde kandidaten aan Kroes en Partners voorleggen in de vorm van een presentatie van curricula vitae. De selectie- en benoemingsprocedure die daarop bij Kroes en Partners volgt, wordt door Terra Legal Search begeleid.

Wanneer je geïnteresseerd bent om kandidaat-notaris bij Kroes en Partners te worden, ontvangt Terra Legal Search graag z.s.m. een curriculum vitae en een motivatiebrief.

Je kunt je sollicitatie uploaden middels een link bij de vacature op onze site.

Wanneer je profiel voldoende aanknopingspunten biedt, nodigen wij je zo spoedig mogelijk na ontvangst van je brief uit voor een kennismakingsgesprek met de consultant van Terra Legal Search. Bij een positief verloop van dit gesprek zullen wij direct daarna een gesprek arrangeren met de twee partners van Kroes en Partners.

Wil je bij sollicitatie in je brief vermelden waar je de vacature in eerste instantie heeft opgemerkt?

Uiteraard kun je ons bellen of e-mailen wanneer je meer informatie wilt hebben.

Dianne Kurvers, search consultant
Bert Hokken, consultant (06-209 58 965)

Terra Legal Search
Amersfoort | 085 – 070 25 97 | terra@terraresearch.nl