

Kroes en Partners Notarissen & Adviseurs

3 kandidaat-notarissen

Informatie voor belangstellenden



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
Frits Woonijk / Monique Vlek, search consultant

“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 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.”

* 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 Ter Aar, dat zich richt op (vermogende) particulieren, zzp'ers en het MKB, maar ook op non-profit organisaties en overheden.

Kroes en Partners is een slagvaardig en laagdrempelig notariskantoor; geen hooghartige dames en heren die deftige woorden gebruiken, maar notarissen en adviseurs die zich op persoonlijke wijze snel in de situatie van cliënten verplaatsen. Deze 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 ze ondertekenen en zo hoort het ook.

Het kantoor heeft de ambitie de beste notarieel/juridische dienstverlener te blijven in de regio. Bij Kroes en Partners werken circa vijftig medewerkers, waarvan elf juristen. Sinds 1 januari jl. maken de medewerkers van kantoor Buller & Rijnbeek Notarissen deel uit van het team.

Huidige organisatie

Kroes en Partners is een financieel krachtige organisatie. De afgelopen jaren heeft Kroes en Partners 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. De cliënten waarderen de kwaliteit van de dienstverlening en het heldere advies.

Het team van Kroes en Partners bestaat uit twee notarissen. De notarissen worden ondersteund door een eigen team van kandidaat-notarissen, notarisklerken en notarieel medewerkers.

De staf bestaat uit een hoofd financiën en officemanagement, de boekhouding en zeven secretariael medewerkers (vijf fte).

In totaal werken er negen kandidaat-notarissen bij Kroes en Partners. Vijf 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 8.000 aktes veelal volgend uit adviesopdrachten.

De sfeer binnen Kroes en Partners 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 het kantoor veel werknemers die al lang in dienst zijn.

In de afgelopen jaren zijn er organisatieverbeteringen doorgevoerd, maar een continu proces van verbetering blijft noodzakelijk.

Visie en ambitie

De markt is continu aan verandering onderhevig en bepaalt op welke gebieden de notariële dienstverlening kan worden aangeboden; niet alleen in financiële zin maar ook inhoudelijk. 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. Prijzenslag, afhandeling bij volmachten, internet en de opkomst van de blockchain, spelen hierbij een rol.

Op het vlak van de reguliere (vastgoed-)transacties kan een notaris zich steeds minder onderscheiden en wordt het contact met de cliënt afstandelijker. In de complexere vastgoedtransacties zal juist meer van de notaris worden verlangd. Kroes en Partners waarborgt de persoonlijke benadering. 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. Een akte laten opstellen is bij Kroes en Partners geen formaliteit. Cliënten begrijpen wat zij ondertekenen, en zo hoort het ook.

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

Een andere groeimarkt is de ontwikkeling van goede voorwaarden bij huwelijken, samengestelde gezinnen, e.d.

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.

Desalniettemin weten ook de cliënten uit de weide regio de weg naar Kroes en Partners te vinden.

Recent is een notaris in de gemeente Nieuwkoop gestopt en is het kantoor gesloten. En met de overname van Buller & Rijnbeek Notarissen is de positie van Kroes en Partners verder versterkt.

De notarissen 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 Ter Aar.

Organisatieontwikkeling

De passeerlast, de advieswerkzaamheden en commerciële activiteiten liggen nu voornamelijk op de schouders van de notarissen.

Het is belangrijk dat meerdere professionals 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.

Ter verlichting van de werkzaamheden van de notarissen en uitbreiding van de commerciële slagkracht, zal naar verwachting het werk binnen het kantoor verder toenemen en is er op termijn wellicht ruimte voor meer 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 over 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” door onder andere het bijwonen van sociale en maatschappelijke gebeurtenissen binnen het werkgebied.

Alleen het verkrijgen van opdrachten is niet voldoende. De markt is transparant en cliënten kunnen werkwijze, diensten en cultuur – eenvoudiger dan in het verleden – 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 drie kandidaat-notarissen met ondernemerskwaliteiten, waarbij op termijn een partnerschap een reële optie is.

Het opstellen en de inhoudelijke afhandeling van aktes en adviezen wordt zowel door de notarissen als door de kandidaten en behandelaars verzorgd. Daarnaast dienen de notarissen zich meer te kunnen wijden aan acquisitie en cliëntbehandeling. De nu al aanwezige kandidaten kunnen zich volledig bewijzen op de aan hen toevertrouwde dossiers. Uiteraard zijn de notarissen beschikbaar voor overleg. Tevens vindt overleg plaats binnen de secties.

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 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 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 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 drie ondernemende kandidaat-notarissen. Bij het vinden van de juiste kandidaat of kandidaten, is op termijn een partnerschap een reële optie.

De geschikte kandidaten:

- hebben minstens enkele jaren ervaring als kandidaat-notaris in de familierechtpraktijk, het (bijzonder) onroerend goed- of de ondernemingspraktijk;
- zijn vaktechnisch goed ontwikkeld en uitstekend in staat om complexe materie aan leken uit te leggen;
- durven beslissingen te nemen;
- zijn commercieel denkend, ondernemend en netwerkers;
- zijn zeer sociaal vaardig en een mensen-mens;
- zijn graag betrokken bij het sociale leven in zijn/haar omgeving;
- zijn evenwichtige en integere persoonlijkheden die door inzet, houding, gedrag en deskundigheid een hoge klanttevredenheid weten te bereiken;
- zijn kwaliteitsbewust;
- hebben een collegiale houding waardoor het plezierig samenwerken is.

De ideale kandidaten zijn ambitieus, willen zichzelf ontwikkelen en hebben de energie om samen met alle collega's en partners Kroes en Partners verder uit te bouwen. Zowel zeer ervaren kandidaat-notarissen als kandidaten met een beperkte ervaring worden uitgenodigd om te reageren.

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 met behulp van de link bij de vacature op onze site.

Wanneer jouw 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 hebt opgemerkt?

Voor resterende vragen nodigen wij je van harte uit ons te bellen of te e-mailen.

Monique Vlek, search consultant (06-579 03 557)
(bereikbaar: maandag, dinsdag, donderdag tussen 08.30 – 17.00 uur en vrijdag van 10.00 tot 16.30 uur).

Bij afwezigheid kun je – ook 's avonds – contact opnemen met:
Bert Hokken, consultant (06-209 589 65)

E-mail: terra@terraresearch.nl | Telefoon 085-070 25 97