

Lijst ideeën voor het opvolgerstekort.

Deze lijst kwam tot stand met de hulp van diverse (kandidaat-)notarissen als reactie op een prijsvraag van PraktijkGenerator in 2025.

1. Kunnen we het ook van een andere kant bekijken, en zichtbaar maken wat er zo tof is aan ons mooie vak, en de mogelijkheden die er zijn om dat uit te oefenen zoals jij dat wilt (zonder tekort te doen aan de verplichtingen en regelgeving)?
2. Een traject opzetten waarbij ambitieuze waarnemingsbevoegde kandidaat-notarissen gedurende 1 of 2 jaar kennis kunnen maken met het vak van notaris.
3. Een buddy systeem voor kandidaat-notarissen.
4. Een samenwerkingsplatform.
5. De tuchtrechter zou zich beter mogen verplaatsen en daarnaast wat meer naar de eigen verantwoording van de cliënt mogen kijken.
Als de uitspraken wat dat betreft een ommezwaai maken, zullen velen het vak weer leuker gaan vinden.
6. Bescherm de kandidaten en notarissen tegen onterechte klachten van onredelijke klanten.
7. Afschaffen van de verplichte pensioenregeling. Maak er een vrijwillige pensioenregeling van.
8. Verlaag de regeldruk.
9. Schaf de titel kandidaat-notaris af.
10. Gebruik de columns van Johan Nebbeling om te laten zien hoe leuk het vak is.
11. Investeer in efficiëntie.
12. Denk niet alleen aan ledenwerving, maar ook aan ledenbehoud.
13. Modernere en flexibelere protocolvormen.
14. Focus op de aantrekkelijkheid van het notariële ondernemerschap.
15. Gebruik het rapport van Quaesitor om te laten zien dat je een goede boterham kunt verdienen in het notariaat.
16. Regionale samenwerking op expertise.
17. Toelaten Private Equity in het notariaat.
18. Bestrijd de middelmaat waarvan vele notarissen zich bedienen en help hen zich te realiseren dat niet zozeer de authentieke akte an sich, maar de inhoud van die akte in relatie tot de persoonlijke, fiscale, financiële, relationele en individuele positie de cliënt pas echte waarde toevoegt: stop met standaard, begin met maatwerk.

19. De notaris zonder Derdengeldenrekening, bijvoorbeeld de familierecht notaris zonder verplichtingen richting BFT en (financiële) eisen in een ondernemingsplan.
20. Andere indeling notarissen, geen kandidaten meer:
 - a. notaris in opleiding (huidige kandidaat, eerste 3 jaar)
 - b. basisnotaris, notaris met 3 jaar stage en beroepsopleiding
 - c. notaris specialist (met een of meer specialismen op een bepaald rechtsgebied)
21. Een notaris mag geen eigenaar of vennoot zijn in het kantoor waar hij/zij ambtelijke taken uitvoert. Het kantoor wordt gerund door ondernemers of een kantoor directeur.
22. Tucht recht als leerinstrument positioneren. Zet in op een cultuurverschuiving van bestraffend naar lerend tucht recht en uitspraken die géén straf opleggen, maar een notaris uitnodigen tot bijsturing of heroverweging. Notarissen voelen zich niet bedreigd maar serieus genomen als vakmensen die fouten mogen maken en daarvan kunnen leren.
23. In de opleiding: niet alleen tucht rechtelijk kader, maar ook mindset verandering. In plaats van angst zaaien (“anders krijg je een klacht”) moet de opleiding focussen op zelfvertrouwen, duidelijke communicatie en (morele) oordeelsvorming.
24. Bij ons op kantoor werken een aantal hbo recht juristen. Die willen best een master notariaat doen. Echter, waar zij via het HBO met een pre master het master Nederlands recht kunnen halen moeten ze voor de studie notariaat de volle 4 jaar volmaken. Ik snap het niet en het is een brug te ver. Overigens zouden juristen met een opleiding Nederlands recht ook gewoon kandidaat notaris moeten kunnen worden. Ik zit zelf in de verduurzamingspraktijk en zie maar een beperkte toegevoegde waarde in een notarieel afgestudeerde en Nederlands recht afgestudeerde. Jonge instromers moeten het toch in de praktijk leren.
25. In plaats van het traditionele model waarin in vrijwel elke stad of dorp één notaris actief is, een notariaat met regiokantoren met minimaal drie en maximaal vier notarissen, die gezamenlijk opereren onder één protocol en naam. Deze regiokantoren bedienen een groter werkgebied en sluiten aan bij de realiteit van vandaag, waarin cliënten steeds mobieler zijn en niet gebonden aan één specifieke plaats. De fysieke locatie is ondergeschikt geworden aan de regionale functie en de kwaliteit van dienstverlening. Om deze regiokantoren professioneel te laten functioneren gelden de volgende voorwaarden:
Minimaal één professional (geen notaris) verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering die zich richt op financiën, HR, ICT, marketing en procesoptimalisatie. Zo kunnen notarissen zich focussen op de juridische inhoud, cliëntcontact en kwaliteit.
26. Een gedeeld tucht rechtelijk kader, waarbij het toezicht zich niet langer uitsluitend richt op de individuele notaris, maar op het kantoor als collectief. Alle notarissen dragen samen verantwoordelijkheid voor de kwaliteit, ethiek en naleving van de beroepsregels. Dit bevordert een cultuur van samenwerking, peer-review en interne kwaliteitsbewaking.

27. Een centrale kennisinfrastructuur, in de vorm van een digitaal platform dat beschikbaar is voor alle regiokantoren. Dit platform bevat onder andere een bibliotheek met geactualiseerde modeldocumenten, toegang tot juridische updates, handreikingen en plug-and-play-diensten zoals standaard compliance-checks, digitale identiteitsverificatie, cliëntportalen of procesondersteuning via slimme software. Hierdoor hoeven kantoren het wiel niet telkens opnieuw uit te vinden, kunnen zij efficiënter werken, en blijft de kwaliteit door het hele land gewaarborgd.
28. Geen 40-urige werkweek, notarissen zijn in dit model inzetbaar vanaf een minimale beschikbaarheid van drie werkdagen per week, waardoor het notariaat aantrekkelijker wordt.
29. Om echte continuïteit, kwaliteit en toekomstbestendigheid in het notariaat te waarborgen, wordt voorgesteld om het regiokantoor te structureren als een stichting.
28. Deze stichting is eigenaar van het kantoor, beheert het protocol, en stelt notarissen aan die binnen het kantoor opereren. De notarissen worden functioneel verantwoordelijk, maar zijn niet meer individueel eigenaar van de praktijk. Daarmee wordt het notariaat minder afhankelijk van persoonlijke opvolging en ondernemersrisico, en ontstaat een stevig institutioneel fundament. Aan de stichting is bovendien een verplicht fonds verbonden bedoeld is om innovatie, opleiding, digitale infrastructuur en opvolging te financieren. Denk aan investeringen in AI-systemen, vernieuwing van modellen, scholingstrajecten voor nieuwe notarissen, of tijdelijke ondersteuning bij plotselinge uitval van personeel.
30. Regelmatig spreek ik kandidaat-notarissen en het overgrote deel heeft dezelfde twijfels en bezwaren om notaris-ondernemer te worden:
- de ondernemerslast is te groot
 - ik zie het niet zitten om alleen te doen
- Maar vooral:
- als ik eenmaal notaris ben, kom ik nooit meer van mijn protocol af
 - ik wil niet 6 dagen per week met mijn onderneming bezig zijn, maar het ook in 4 dagen kunnen doen
 - de werkdruk is te groot
- Ik geloof dat talloze kandidaten wel notaris zouden willen worden als de omstandigheden en de regelgeving dat zou faciliteren in plaats van verhinderen. Denk daarbij aan o.a. de volgende aspecten:
- geen persoonsgebonden protocol, maar een kantoorprotocol
 - gedurende de eerste 6 jaar na je afstuderen (of een bepaald aantal uren ervaring) ben je kandidaat-notaris, daarna ben je notaris (ondernemer of in loondienst)
 - notarissen kunnen een eigen protocol aanvragen (als ze een eigen onderneming beginnen), of partner/maat/vennoot worden bij een bestaand protocol
 - samenvoegen van protocollen en splitsen van protocollen moet daarbij relatief eenvoudig worden gemaakt
- Dat vraagt om een grote herziening van de Wna, maar lijkt ook noodzakelijk om de toekomst van het notariaat veilig te stellen.

31. Stimuleer de inzet van werkstudenten: is een uitstekend mogelijkheid om mensen te enthousiasmeren en om mensen te zoeken en voor de student om kennis te maken met het kantoorleven en verschillende notariskantoren.
32. Stimuleer studentstages.
33. Volledig vrije vestiging: net als bij advocatuur, als je aan de eisen voldoet, kun je notaris worden. Geen toetsing.
34. 3 kantoonniveaus ter keuze van de cliënt: simpel, voor weinig geld standaard product/akte, géén aansprakelijkheid; middel: voor iets complexere zaken en aansprakelijkheid tot max € x; advanced: voor complexe zaken, hoge prijs en onbeperkte aansprakelijkheid.

PraktijkGenerator B.V.

E dirk.de.lange@praktijkgenerator.nl

W www.praktijkgenerator.nl

- NIEUW: PraktijkvragenPrikbord: Het platform voor al uw praktijkvragen
- GRATIS bij ons Advanced abonnement: alle PE-punten live en on demand
- Veel meer omzet? Doe aan Intakeoptimalisatie