



Nora van Oostrom-Streep

Recruitment

Het zijn gevaarlijke tijden aldus *legal trendwatcher* Richard Susskind, die enkele jaren geleden *keynote speaker* was op het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie 'Notaris in de digitale wereld'. Niet gevaarlijk vanwege de redenen die zich nu misschien bij u opdringen (terrorisme, orkanen, formatie), maar gevaarlijk omdat de crisis voorbij is en de markt aantrekt. Een vreemde uitspraak misschien, tot u deze ziet in het licht van Susskinds stokpaardjes: innovatie en wendbaarheid. Als er crisis heerst, dwingt dat juristen om innovatief te zijn. Om hun uiterste best te doen voor de klant. Om scherp te zijn op hun processen en tarieven en tegelijkertijd te presteren. Je moet je immers onderscheiden van de rest en kunt het je niet veroorloven om beroerd werk te leveren.

PRIORITEIT

Nu de crisis voorbij is en het werk enorm toeneemt, is alles anders. De prioriteit ligt nu in het wegwerken van de stapels werk en het aannemen van handjes. Innovatie komt dan al snel op het tweede plan en dat is gevaarlijk. De wereld om ons heen gaat immers lustig verder, iets waar ik al vaker over schreef. Maar ook op het gebied van de handjes gaat het mis. Met handjes doel ik op de mensen die nodig zijn om al dat werk weg te werken. De kandidaat-notarissen en klerken. In de crisis werd massaal afscheid genomen van de medewerkers, nu zijn ze hard nodig. Probleem is dat velen het notariaat vaarwel hebben gezegd en niet van plan zijn terug te keren. Er is dus een

Geen zee is te hoog om goede mensen te vinden

tekort aan mensen. En dat zie je terug in de vacatures. *WPNR*, waarin jarenlang geen vacature meer te vinden was, vult nu lekker op. Maar ook op LinkedIn, Facebook en bij recruiters zien we de vacatures voorbijvliegen. Iedereen wil bijvoorbeeld een kandidaat-notaris vastgoed. Liefst ervaren, flexibel en klantvriendelijk. Iedereen ook biedt een plezierige werkomgeving met aandacht voor de balans werk-privé (ha!), beloont meer dan marktconform en hecht aan een plezierige werksfeer. Geen zee is te hoog om goede mensen te vinden. Grote kantoren lokken de jonge mensen met buitenlandervaringen en events, delen cadeautjes uit en laten hun 'hot shots' praatjes houden. Kleine(re) kantoren benadrukken de menselijke maat, het contact met de cliënt en het feit dat ze het 'echte' notariële werk doen.

ONTWIKKELINGSPERSPECTIEF

Zodra echter de mensen binnen zijn gehaald, moet er gewerkt worden. Heel hard en heel veel. En omdat het zo druk is, is er ook minder tijd voor opleiding en begeleiding en blijkt die *work-life balance* ver te zoeken. Persoonlijke opleidingsplannen en loopbaantrajecten zijn bij veel kantoren onbekend (of in de ban) en de omzet is datgene waarop wordt gefocust.

En daar ligt een groot risico, want de kandidaat-notarissen van tegenwoordig leven niet meer alleen om te werken. Ze weten wat ze waard zijn en willen perspectief. En met perspectief bedoel ik niet (alleen) een plaats in de maatschappij, want dat is al lang niet meer de heilige graal, maar ontwikkelingsperspectief. Als jongste bediende stapels werk wegwerken is niet wat bij dat verwachtingspatroon hoort, noch wat hun bij aanneming is beloofd. En daar gaat het mis, want een werknemer die niet tevreden is, gaat om zich heen kijken en gaat uiteindelijk zijn of haar eigen weg. En daar staat u dan. Met uw berg werk. En met een slecht imago onder de kandidaten en aanstaande kandidaten, want in dit socialmediatijdperk gaat het nieuws sneller dan u lief is en weten de jonge mensen heel snel welk kantoor ze moeten mijden.

KAPITAAL

Het is dus heel belangrijk om juist in tijden van hoogconjunctuur oog te houden voor de behoeften van uw medewerkers en niet te vervallen in oude gewoonten. Hoezeer u zich ook moge ergeren aan de 'millennial mentaliteit' ('Laat ze eerst maar eens hard werken! Wat hebben ze nu helemaal gepresteerd? Niets toch? En dan toch zoveel noten op hun zang!'), besef dat het werkelijke kapitaal in uw mensen zit en dat het uitmelken van de medewerkers uiteindelijk is wat de Engelsen zo mooi noemen 'pennywise, pound foolish'. ■