



HEMA, bedankt!

Wie kent het niet? Sta je bij een borrel en wordt er gevraagd wat voor werk je doet. Als je dan zegt dat je in het notariaat werkt, wordt al snel overgestapt op de weersverwachting van morgen. Maar de HEMA heeft daar verandering in gebracht. ‘Verkopen jullie ook HEMA-akten?’ Of: ‘Waarom heb ik veel meer betaald voor mijn samenlevingscontract?’ Zelfs de vraag of je bij het passeren een rookworst krijgt in plaats van een kopje koffie kwam gekscherend voorbij.

PUBLICITEIT

Je kunt, na een kort rekensommetje, concluderen dat het voor de HEMA slechts een publiciteitsstunt was. Volgens mij een geslaagde actie, want ik heb het nog nooit zo vaak over de HEMA gehad! Maar niet

alleen de HEMA was het gespreksonderwerp, ook de notariële praktijk kwam daardoor veel ter sprake. Allemaal gratis publiciteit. Een enkele notaris lift handig mee op deze belangstelling door aan te kondigen rookworsten te gaan verkopen. De grootste groep notarissen klaagt echter over de actie van de HEMA, zonder zijn voordeel te doen met deze publiciteit. Erg jammer vind ik.

MAATWERK NOODZAKELIJK

Wat mij juist opvalt, is dat door deze HEMA-dienst mensen inzien dat notariële producten veelal niet standaard zijn en dat maatwerk noodzakelijk is. En als mensen dat niet zelf inzien, kun je hen dat door enkele vragen duidelijk maken (zie voor inspiratie het stappenplan van

de HEMA). Nu is dan ook hét moment om te laten zien wat de toegevoegde waarde van het notariaat is. Want als we dat nú niet doen, kunnen we straks gaan solliciteren voor een baan bij de klantenservice van de HEMA!

Drie kandidaat-notarissen schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn. Elke maand doet een van hen verslag van de belevenissen en ervaringen als kandidaat-notaris. Om vrijuit te kunnen schrijven, ondertekenen ze de column slechts met ‘Kano’.