

## In dit nummer

- 2 Virtueel rond de vergadertafel
- 5 Notariaat in tijden van work-life balance
- 9 À la carte verlonen: extra vakantiedagen
- 11 Digitale transformatie voor notariskantoren in Vlaanderen in 2024: efficiëntie door technologie
- 14 *Hij, zij, het of die?* Eerste hulp bij verwijzingsproblemen
- 16 Boektip - *The Positive Sum Game* van Herman Toch
- 17 Effectief samenwerken in de associatie begint bij zelfinzicht



PB- PPIB-7  
BELGIE(N) - BELGIQUE

Jaargang 12 • 2024/3

# TNMM

## Tijdschrift Notarieel Management

Voorwoord - Barend Blondé

### Messcherpe communicatie

De afgelopen weken kruisten twee genoeglijke gebeurtenissen mijn pad.

Enerzijds mocht ik mijn Alma Mater de derdejaars rechtenstudenten verblijden, althans vanuit mijn perspectief, met een gastles 'Impactvol schrijven voor juristen'. Jaarlijks gunt de KU Leuven mij een uurtje een podium om de juridische-medemens-in-opleiding te overtuigen van het onmetelijke belang van scherpe en duidelijke schriftelijke communicatie voor juristen. Redactielid Karen Deschamps, u leest haar verder in dit nummer, zit al geestdriftig op haar stoel te wippen. Omdat ik moeilijk onder mijn eigen standaard van duidelijke communicatie kan zakken, geef ik de studenten dan 10 zeer concrete tips mee om schrijfsels te produceren die qua scherpheid niet moeten onderdoen voor een Fujiwara-mes.

Anderzijds mocht ik ook een, zeer bescheiden, onroerende aankoop doen. Ik werd uitgenodigd bij een, mij tot dan toe onbekende notaris, om het lijdend voorwerp te worden van een plechtig ondertekeningsmoment.

"Wat heeft het een nu met het andere te maken?", hoor ik u al lezen. Nogal wat, zo stelde ik vast. In een plotse opwelling van verveling heb ik de akte die ik mocht ondertekenen afgetoetst aan mijn 10 concrete tips. Nul, nada, niente, noppes, cero, ... op tien. Voor een doorsnee sterveling zijn notariële aktes zo ondoorgroendelijk als de hiërogliefen van een verdwenen beschaving.

Telkens ik met notarissen mag deelnemen aan strategische brainstormings, reflectieoefeningen en andere denktankfeestjes, hoor ik dat de 'notaris zijn meerwaarde moet aantonen door zich te positioneren als adviseur en vertrouwenspersoon van de gewone man'.

Maar eenmaal terug in hun kantoor, bezorgen ze Jan Modaal en zijn Pet juridische taalmonsters die bij dit idee passen als een giraffe in een lift.

Welke notaris durft het aan: aktes produceren die ook voor de Gemiddelde Gerard en Tante Tupperware begrijpelijk en leesbaar zijn? Hij/zij krijgt de centerfold van het volgende TNM-nummer.

- Barend Blondé, *consultant FrahanBlondé*

## Colofon

### Hoofdredactie

Barend Blondé

### Redactieraad

Tom Bogaert

Katrien Champagne

Frederika Lens

Paul Lommée

Jean-Luc Snyers

Luc Van Campenhout

Jelle van der Weij

Sofie Van Oost

### Auteurs

Jolien Berghmans

Karen Deschamps

Jozef Greefs

Jubel.be

Ann Lacres

Herman Toch

Kristof Van Gansen

### Ereleden

Peter Verschelden

Peter Meeuwssen

Lutgard Hertecant

Filip Logghe

Periodiciteit: Kwartaalblad

Erkenningsnummer: P 915792

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING  
LEGAL MARKETS  Powered by  
**KNOPS**Publishing.com