

In dit nummer

- 2 Digitale competenties in het notariaat: op zoek naar nieuw talent
- 5 Impact van slechte aanwervingsbeslissingen
- 9 Latijnse woorden in uw teksten: *quid?*
- 11 BTWeetje
- 14 Belonen met impact
Interview met Soukaina Bouddount
- 16 Innovatie of disruptie?
Tijd om het verschil te maken
- 18 Boektip: *My life in full* van Indra Nooyi

Colofon

Hoofdredactie

Barend Blondé

Redactieraad

Tom Bogaert
Katrien Champagne
Frederika Lens
Paul Lommée
Wouter Pieters
Jean-Luc Snyers
Luc Van Campenhout
Jelle van der Weij
Sofie Van Oost
Alexander Verleysen

Ereleden

Peter Verschelden
Peter Meeuwssen
Lutgard Hertecant
Filip Logghe

Auteurs

Soukaina Bouddount
Barbara De Broe
Karen Deschamps
Wouter Pieters
Saskia Van Uffelen
Eve Vlemincx
Elke Wellens

Periodiciteit: Kwartaalblad
Erkenningsnummer: P 915792

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING
LEGAL MARKETS  Powered by
KNOPSPublishing.com



PB- PP|B-7
BELGIE(N) - BELGIQUE

Jaargang 13 • 2025/2



Tijdschrift Notarieel Management

Voorwoord - Barend Blondé

Het notariaat: blinde vlek voor juridisch talent

Eind vorig jaar bevroeg ik tweehonderd advocaten van Generatie Z (geboren na 1995) naar hun toekomstplannen¹. Wat we al wisten uit andere studies, bleek ook hier: Generatie Z maakt geen plannen op lange termijn en voelt zich zelden langdurig verbonden met zijn werkgever. Slechts 15% ziet zichzelf over drie jaar nog in het huidige advocatenkantoor werken. De rest staat open voor andere opportuniteiten binnen én buiten de advocatuur.

Maar wat als ze de balie verlaten? Waarheen dan?

De meesten lonken naar het bedrijfsleven: meer balans, minder haantjesgedrag. Sommigen verlaten het juridische pad volledig, anderen dromen van de magistratuur of het ondernemerschap. Maar amper 4% (!) overweegt het notariaat. Pijnlijk én veelzeggend.

Kennelijk leeft bij deze generatie het beeld dat het notariaat geen frisse wind biedt, maar eerder een gesloten venster. Dat het geen plek is voor wie iets wil betekenen, vernieuwen of bewegen. Het idee van het notariaat als maatschappelijk relevante speler, technologisch in beweging en mensgericht, leeft onvoldoende bij jonge juristen.

En dat is een verhaal dat de notarissen zelf zullen moeten gaan vertellen. Die opdracht kunnen ze niet zomaar doorschuiven naar de Federatie. Het notariaat zal het tij pas keren als ook individuele kantoren werk maken van échte ‘employer branding’. En dat begint daar waar jong talent zich bevindt: op sociale media, aan universiteiten, op jobbeurzen. Met studentenjobs, (kijk) stages, verhalen van binnenuit.

Alleen wanneer notariskantoren collectief tonen wat het notariaat kán zijn – een boeiend, menselijk en toekomstgericht beroep – kan het voldoende aantrekkingskracht ontwikkelen voor Gen Z en de generaties die volgen.

“Wie jongeren wil aantrekken, moet zelf eerst de deur opendoen.”

- Barend Blondé, *consultant FrahanBlondé*

¹ Bron: “Onderzoek naar de ambities, waarden en uitdagingen van Generatie Z Advocaten in België”, FrahanBlondé, 2024-2025.