

In dit nummer

- 70** Hoofdzetel versus Antenne: de organisatievormen van de MSK
- 73** Drie redenen om nog vóór 1 januari 2020 de statuten van uw vennootschap aan te passen
- 75** Dienstencontracten in de notariële dienstverlening (II)
- 77** Vergroot je actieradius
Over het ontdekken van je laadpunten en volle batterijen
- 79** Ongunstige liquiditeitstest bij bv's? Wat nu? (II)
- 83** Golfen en feesten op kosten van de vennootschap? Het kan, zij het met mate
- 85** Is uw identiteit even helder als uw werk? Notariskantoren hebben veel te winnen met een heldere identiteit
- 87** Hoe rekening houden met de nieuwe spelregels van het financieel plan?
- 89** Toegepaste professionele ethiek voor de notariële medewerker
- 90** 3 misverstanden over begrijpelijke taal

Colofon

Hoofredactie

Peter Verschelden

Redactieraad

Barend Blondé

Tom Bogaert

Katrien Champagne

Paul Lommée

Jean-Luc Snyers

Luc Van Campenhout

Sofie Van Oost

Ereleden:

Lutgard Hertecant

Frederika Lens

Filip Logghe

Auteurs

Barend Blondé

Carl Boudewyn

Karen Deschamps

Stijn Goeminne

Bert Lutin

Nathalie Maes

Jean-Luc Snyers

Hans Toch

Bart Van den Bergh

Koen Van den Brandt

Peter Verschelden



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

Jaargang 7 • december 2019

TNM

Tijdschrift Notarieel Management

Een warm nest

Hoe ouder ik word, hoe vaker ik tot de aangename vaststelling kom dat ik in een “warm nest” geboren ben. Een gelukkige “thuis” met andere woorden. Ouders die in mijn broer en in mij geloofden en die ons alle mogelijke kansen hebben gegeven. Die streng waren, wanneer en waar dat nodig was. Maar die er vooral stonden (en nog steeds staan) om te steunen, te troosten en bij te sturen. Kortom: die er gewoon “zijn” als je als kind een ouder nodig had.

Hoe ouder ik word, hoe vaker ik tot de vaststelling kom dat al onze cliënten en al onze medewerkers op professioneel vlak ook een warm nest nodig hebben.

Medewerkers willen op kantoor ook “thuiskomen”. Ze willen collegialiteit en warmte voelen op de werkvloer. Een één-voor-allen-allen-voor-één mentaliteit. Ze willen kansen krijgen. Ze willen gesteund worden. Getroost, als dat eens nodig is. Competitie en afgunst kunnen ze missen als kiespijn. In een omgeving die “nestwarmte” uitstraalt, presteert een medewerker véél beter dan in een kille kantooromgeving.

Cliënten tot slot, willen ook in een warm nest terechtkomen tijdens hun *customer journey* doorheen jullie kantoor. Een vriendelijk en warm eerste contact aan het onthaal of via de telefoon. Een geëngageerde, enthousiaste en toegankelijke dossierbeheerder tijdens de voorbereiding. En een deskundig en betrokken notaris aan het eindpunt van de rit.

Maak van uw kantoor een warm nest. Zowel voor uw medewerkers als voor uw cliënten. Iedereen zal er wel bij varen!

- Peter Verschelden, *Moore Belgium BV*

Periodiciteit: Kwartaalblad
Erkenningsnummer: P 915792

 **KnopsBooks.com**

INNOVATING
LEGAL MARKETS



Powered by
KNOPSPublishing.com