

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 1



[Mr. Ernst Loendersloot](#)
*Sr. kandidaat notaris te
Maastricht*
Foto: [Harry Heuts](#)

De organisatie achter PLEIT2014 heeft mij gevraagd om u deelgenoot te maken van mijn ervaringen met een persoonlijke [site](#) waarop ik juridische getinte artikelen schrijf. Ik heb enige tijd nodig gehad om een voor andere juristen interessante invalshoek te vinden om te voorkomen dat het teveel een “ego-trip” zou worden waar u als jurist niets aan heeft. Ik denk dat gevonden te hebben door u mijn redentatie achter de publicaties duidelijk te maken en nader toe te lichten.

Doe een test:

vraag de eerste 10 mensen die u tegenkomt naar hun mobiele telefoon

Het klinkt misschien gek, maar doet u eens wat hierboven staat. Vraag de eerste tien mensen die u tegenkomt hun gsm aan u te tonen. Het (overgrote) merendeel zal een smartphone met internet zijn.

Vraag dan door wanneer uw gesprekspartner voor het laatst via internet iets heeft opgezocht. Dat hoeft niet eens via die iPhone, Blackberry of Samsung Galaxy te zijn geweest. Ook de mensen zonder smartphone kunnen hierop antwoorden. De kans is groot dat het antwoord luidt: binnen het afgelopen uur.

Waarom die test ?

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 2

Waarom die test ?

Mijn vorige blog sloot ik af met een verzoek aan u om een test te doen. In de tussentijd heeft u dat hopelijk gedaan en u waarschijnlijk afgevraagd wat het nut er van is. Het antwoord is simpel: het merendeel van de mensen in Nederland heeft een smartphone en gebruikt die om op internet te zoeken en zij die geen mobiel internet hebben, zoeken en vinden hun informatie op het WereldWijde Web (www).

Nu ik dat punt gemaakt heb, kan ik overstappen naar de reden waarom ik een eigen site bijhoud met juridische artikelen bezoekers in de gelegenheid stel vragen te stellen en gratis korte antwoorden geef.

Uw cliënt zit op het web. Waarom u dan niet ?

Mensen en bedrijven hebben een ruime keuze als het gaat om juridische dienstverleners. Of dit nu advocaten of notarissen zijn, maakt niet uit. Het eerste dat zij doen als ze een probleem ervaren, is via internet een antwoord zoeken.

Op het moment dat er een antwoord gevonden wordt en u de deskundige bent die dat geeft, dan is de kans groot dat de zoekende persoon niet verder gaat, maar contact met u opneemt. Als dat gebeurt, heeft u de mogelijkheid om, zoals dat in marketing termen heet, een prospect te converteren naar een cliënt.

U hoeft minder te investeren in het onder de aandacht te brengen van uw kwaliteiten, want de prospect heeft u al gevonden en is eigenlijk al overtuigd van de voordelen voor hem of haar heeft om met u in zee te gaan.

Maar u moet dus wel gevonden worden op internet en duidelijk maken wat uw kwaliteiten zijn.

Ik heb toch een site. Waarom zou ik gaan bloggen ?

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:
[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 3

Ik heb toch een site. Waarom zou ik gaan bloggen ?

In de vorige twee blogs heb ik proberen duidelijk te maken dat er veel mensen informatie zoeken op internet en dat u daar gevonden kunt worden als deskundige. Deze zoekers kunnen uw cliënt worden. Simpel gezegd: uw cliënt zit op internet; waarom u dan niet ?

Waarschijnlijk denkt u nu: *Ik heb toch een site. Waarom zou ik gaan bloggen ?*
En daarop heb ik een simpel antwoord: Google Ranking !

Google Ranking: eet ik dat met mes en vork of een lepel ?

Google is de grootste zoekmachine ter wereld en zeker in Nederland wordt nauwelijks een andere zoekmachine gebruikt om informatie op het web te vinden.

Dat betekent ook dat als u wilt dat potentiële cliënten u via internet vinden om u daarna, vanwege uw deskundigheid in te huren als jurist, er dus voor moet zorgen dat Google u en uw site zo hoog mogelijk aanslaat. Hoe hoger u in de ranglijst staat van Google, hoe eerder men bij u uitkomt. Dat heet Google Ranking en is het gevolg van de [mission statement](#) van Google: *alle informatie ter wereld te organiseren en universeel toegankelijk en bruikbaar te maken.*

Er zijn bedrijven die u proberen over te halen om hen in te huren. Zij zullen zorgen voor een hogere ranking en dus voor meer cliënten. Veelal worden daarvoor trucjes gebruikt die in eerste instantie resultaat lijken te hebben. Maar Google kijkt ook mee, ziet de trucjes en update geregeld haar zoekmachine. In het gunstigste geval negeert Google het trucje en daalt u alleen maar op de ranglijst. In het ongunstigste geval krijgt uw site echter strafpunten en komt u onderaan de zoekresultaten te staan waar niemand u vindt.

Het beste resultaat bereikt u bij Google middels relevante informatie op uw site en veel bezoekers die langer blijven lezen

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntns.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:
[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 4

Het beste resultaat bereikt u bij Google middels relevante informatie op uw site en veel bezoekers die langer blijven lezen

In de vorige blog heb ik aangegeven dat een hoge plaats in de ranglijst van Google van belang is om gevonden te worden op internet. Ook heb ik de mission statement van Google aangehaald en aangegeven dat het gebruik van derden om, via trucjes, een hogere plaats te behalen, alleen tijdelijk resultaat oplevert.

Maar zoals u kunt lezen in de statement gaat het Google om het toegankelijk maken van informatie. Dus als u telkens nuttige informatie publiceert op uw site of blog, dan wordt de site of blog door Google hoger gewaardeerd. Daarmee wordt de kans groter dat er meer potentiële klanten u vinden en van uw kennis gebruik willen maken.

Waarom zou ik telkens gratis informatie publiceren op internet als mijn concullega advocaat of notaris het niet doet?

Voor het antwoord op deze vraag verwijs ik u graag naar het boek [Tomorrow's Lawyers](#) van Richard Susskind. Op pagina 89 beschrijft hij dat er online vergelijkingssites zullen komen. Die vergelijken niet alleen uw kennis en kunde met uw concullega maar ook uw tarief.

Het notariaat kent dit soort sites al, zeker als het om de tarieven gaat. Het is daarom beter als uw cliënt u vindt via de door u verspreide, gratis, informatie, dan via sites waar u en uw concullega's op prijs worden gepresenteerd aan potentiële cliënten.

Maar uw concullega zou niet uw grootste zorg moeten zijn. Dat zouden de HEMA, DAS, DELA en ARAG moeten zijn.

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 5

Maar uw concullega zou niet uw grootste zorg moeten zijn. Dat zouden de HEMA, en DELA moeten zijn.

In mijn vorige stuk heb ik verwezen naar de publicatie Tomorrow's Lawyers van Richard Susskind. Alhoewel dat boek geschreven is voor de Anglo-Saksische juristen in Amerika en Groot-Brittannië, signaleert Susskind een aantal zaken die ook voor de Nederlandse jurist van belang kunnen zijn.

Op pagina 127 benoemt hij namelijk de High Street Retailer als een partij die mogelijk de plaats gaat innemen van de "huis-tuin-en-keuken"-advocatenpraktijk. Zonder denigrerend te willen zijn, betreft het hier advocaten die alle voorkomende werkzaamheden verrichten. Die kunnen uit de markt gedrukt worden door de grote winkelketens. Notarissen zullen nu een deja-vu hebben en denken aan de HEMA-notaris.

Door gratis informatie op internet te verspreiden en uw kennis te profileren, kunt u voorkomen dat u als advocaat of notaris een deel van uw werk weg ziet vloeien naar dit soort niet-juridische initiatieven. De prospect zoekt informatie voor zijn of haar probleem en vindt u. In plaats van het Jip en Janneke vraag en antwoord spel van de HEMA, waarvan de uitkomst onduidelijk is op het moment van invullen van de vragen, krijgt de potentiële cliënt door u een pasklaar antwoord voorgeschoteld.

Maar niet alleen de notaris moet zich druk maken. Ook ARAG en SRK zullen echte concurrenten worden van advocaten

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntns.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 6

Maar niet alleen de notaris moet zich druk maken. Ook ARAG en SRK zullen echte concurrenten worden van advocaten.

Niet zo lang geleden hebben advocaten rechtsbijstandsverzekeraars verslagen, zo hoor ik. De verzekeraars mogen hun cliënten niet verbieden zelf een advocaat uit te kiezen om hun zaak te behartigen.

Ik denk dat de vreugde over deze slag kort is geweest. Want het gezegde luidt dat een oorlog niet gewonnen wordt met slechts één veldslag. Dat blijkt wel uit de recente advertenties van rechtsbijstandsverzekeraars in bushokjes en billboards door heel Nederland. De strekking is eenvoudig: de particulier kan een evaluatie krijgen van de juridische kanten van zijn of haar probleem vóórdat een advocaat wordt ingeschakeld. Zelfs als de particulier geen klant is van de betreffende verzekeraar. Of sterker nog: de verzekeraar geeft aan, samen met de particulier, de beste advocaat uit te gaan kiezen én te gaan onderhandelen over diens tarief.

Ik kan u verzekeren dat het marketingbudget van de rechtsbijstandsverzekeraars veel groter is dan dat van het gemiddelde notaris- of advocatenkantoor. Dus is het onverstandig om te proberen met advertenties de verzekeraars te overstemmen.

Wat wel helpt is aan de verzekeraars en de particulieren die hen gaan inhuren, duidelijk te maken welke kwaliteiten u heeft. ARAG zal het moeilijk vinden om hun (nieuwe) klant zover te krijgen om u niet in te huren, als de cliënt zelf op internet uw column gevonden heeft waarin u gratis duidelijk maakt dat u het antwoord al heeft.

Wat kost dat wel niet ? Ik heb nu al bijna geen marketingbudget.

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 7

Wat kost dat wel niet ? Ik heb nu al bijna geen marketingbudget.

Ik heb aangegeven dat er deskundigen zijn die denken dat concurrentie voor juridisch specialisten wel eens uit een onverwachte hoek kan komen. Voor notarissen is dat deels al het geval met de HEMA en DELA met hun notariesservice. Maar ook advocaten zullen de hete adem van de rechtsbijstandverzekeraars in hun nek voelen.

Als oplossing gaf ik aan dat een optie is het schrijven en publiceren van informatie op internet. De grote vraag is wat dat dan wel niet kost ? Het simpele antwoord: **niets**. Als u een internetsite wilt, dan zijn er diverse partijen die u daartoe gratis de mogelijkheid bieden. U krijgt dan een professioneel pakket, zoals Wordpress, om uw site (sommigen noemen het een blog) van allerhande content te voorzien. Ook een Twitter account is gratis, net als LinkedIn of een zakelijke pagina op Facebook.

Het nadeel van een gratis site is, in mijn ogen, dat het adres zo lang is en vreemd overkomt. Want tussen de www en de naam van uw eigen site, staat nog de naam van de host. Zelf ben ik ook op die manier begonnen, maar op dit moment heb ik mijn eigen [domeinnaam](#). Dat kost mij relatief veel, namelijk € 10,- per maand.

Als u wilt, kunt u dus helemaal gratis maar toch op een professionele wijze het web op. Het enige dat u moet doen: publiceer geregeld. Want dat is wel een belangrijke vraag die u zich moet stellen: kan ik genoeg tijd vrijmaken om twee-wekelijks informatie te schrijven ?

Ik wil best schrijven, maar ik weet niet waarover ?

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 8

Ik wil best schrijven, maar ik weet niet waarover ?

Als dit uw enige probleem is, dan is dat geen probleem. Neem een abonnement op de (wederom gratis) nieuwsbrief van Rechtspraak.nl. Of lees uw vakliteratuur ook eens met andere ogen.

Er zijn zeker uitspraken te vinden die bijzonder zijn en voor uw potentiële klanten waardevol. U moet alleen de casus anders verwoorden dan de auteurs van de anonieme uitspraken of uw vakliteratuur. Uw prospect is geen deskundige jurist, anders had hij u niet nodig. Maar voorkom de valkuil dat u te ver door uw knieën zakt en overgaat op Jip en Janneke taal. Daarmee doet u uw mogelijke cliënt geen recht.

Ik wil schrijven en ik heb ook genoeg inspiratie. Maar hoe pak ik het aan om op internet goed over te komen ?

Wordt vervolgd.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

GET ON THE WEB OR BE PUSHED OUT ? DEEL 9

Ik wil schrijven en ik heb ook genoeg inspiratie. Maar hoe pak ik het aan om op internet goed over te komen ?

Als u tot nu toe al mijn stukken hebt gelezen, dan mag ik u feliciteren: u heeft de interesse en de wil om te slagen op internet. Maar hoe pak je de zaken nu feitelijk aan ?

Allereerst zou ik u aanraden [mijn site](#) eens te bezoeken, als u dat nog niet heeft gedaan. Kijk eens rond en noteer de dingen die u goed en slecht vindt.

Neem ook, via de site, een abonnement op mijn gratis nieuwsbrief. Lees die een paar keer en wees kritisch: wat zou u anders doen ?

Vervolgens noteert u voor uzelf wat u wilt bereiken met uw site en op welke wijze u denkt dat te kunnen doen. Praat daarna met iemand die u kan helpen met het opzetten van een nette site, het inregelen van een nieuwsbrief als u dat wilt en het posten van berichten op Twitter, Facebook en LinkedIn. Een groot deel daarvan hoeft u slechts eenmalig te doen, waarna de techniek de rest automatisch regelt.

Mocht u niemand kennen die dat voor u kan doen, dan kunt u mij [mailen](#) voor de contactgegevens van een deskundige.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht

Kijk ook eens op www.ntrs.nl.

Of schrijf u in voor mijn [gratis nieuwsbrief](#).

U kunt ook op de hoogte blijven via:

[LinkedIn](#) [Twitter](#) [Facebook](#)