



Kees Hillenaar is senior accountmanager bij ISO-point, een landelijk bemiddelingsbureau voor banen op het gebied van veiligheid en kwaliteit, arbo en

milieu. Voor Safety! belicht hij in Carrière de loopbaan van gekwalificeerde KAM-professionals van starter tot interim-manager die via ISO-point hun

huidige werkkruis hebben gevonden in bedrijven die variëren van zware industrie tot kleine adviesbureaus en certificerende instanties.

‘Ik heb geleerd in systemen te denken’

Socioloog Louis Swalen (67) interesseerde zich tijdens zijn studie al voor de vraag in hoeverre beleid van organisaties aansluit op de praktijk. Dit leidde tot een carrière binnen de kwaliteits- en veiligheidswereld: eerst in loondienst, vanaf zijn veertigste als zelfstandig ondernemer.

TEKST EN FOTO: SUZANNE VAN DEN EYNDEN

Hoe komt een socioloog in de kwaliteits- en veiligheidskunde terecht?

‘Tijdens mijn studie hield ik me veel bezig met evaluatieonderzoek, gericht op de vraag: in hoeverre is het beleid van organisaties ook werkbaar in de praktijk? Daarnaast heb ik als socioloog geleerd om in systemen te denken. Een bedrijf is ook een systeem, dat pas optimaal kan functioneren wanneer er cohesie bestaat tussen de verschillende onderdelen van het bedrijf. Ook de manier waarop mensen met elkaar omgaan, bijvoorbeeld binnen een bedrijf, is een aandachtsgebied voor een socioloog. Bij het opzetten van kwaliteits- en veiligheidssystemen komen al deze aspecten samen.’

Wat ben je na je afstuderen gaan doen?

‘Mijn eerste baan was bij een instelling voor intramurale psychiatrie, waar ik verantwoordelijk werd voor de ontwikkeling, bewaking en evaluatie van het behandelbeleid. Na dertien jaar vond ik het tijd voor wat anders. Tijdens een gesprek met een projectontwikkelaar-aannemer die aan het werk was in het appartementencomplex waar ik woonde, vertelde ik hem wat ik deed. Hij bood me daarop werk aan. In eerste instantie ging ik alleen aan de slag met het op orde brengen van de kwaliteitssystemen, later heb ik het kwaliteitsbeleid geïntegreerd met het veiligheidsbeleid. In die tijd heb ik mijn MVK gehaald. De keuze om met de projectontwikkelaar-aannemer in zee te gaan, betekende dat ik koos voor het zelfstandig ondernemerschap. Hij wilde mij namelijk niet in dienst nemen maar als onderaannemer inhuren.’

Hoe stond je daar tegenover?

‘Als zzp'er wordt er van mij alleen maar verwacht dat ik mijn vak goed uitoefen en de klus klaar waarvoor ik ben ingehuurd. Ik sta wat verder af van de sociale structuur van de organisaties waar ik werk. Dat bevalt mij uitstekend. Natuurlijk is het niet altijd gemakkelijk en heb ik ook wel eens drie maanden zonder opdrachten gezeten. Maar in die periodes kijk ik heel kritisch naar mijn eigen ontwikkeling, waar ik in moet investeren, en praat ik veel met collega-ondernemers en potentiële opdrachtgevers.’

Hoe pakte je je acquisitie aan?

‘Na de klus bij de projectontwikkelaar-aannemer ben ik gaan praten met een aannemer in dezelfde straat, die ook behoefte had aan een kwaliteits- en veiligheidssysteem. Binnen een dag had ik die opdracht binnen. Via een tip kwam er een volgende opdracht, en zo ging dat steeds door. Een paar jaar geleden heb ik via ISO-point een halfjaar als interim KAM-coördinator gewerkt bij een aannemer. Momenteel heb ik een grote klus in de grondsanering in Amsterdam en andere grote steden.’

Wat is het mooiste aan jouw vak?

‘Dat ik contact heb met zowel de mensen die het beleid maken als met hen die het uitvoeren. Een valkuil voor bedrijven als het gaat om de afstemming tussen beleid en praktijk is dat “de top” te weinig luistert naar de ideeën en ervaringen van operationele medewerkers. Kwaliteits- en veiligheidssy-



‘Ondernemen is topsport.’

stemmen dwingen tot een betere communicatie tussen de verschillende bedrijfsonderdelen. Daarnaast vind ik het coachende element in mijn vak mooi: de uitdaging om mensen bewust te maken van het belang van veiligheidsmaatregelen.’

De arbeidsmarkt is door de crisis moeizaam geworden. Hoe houd jij je staande als oudere zelfstandige?

‘Door mij bewust te zijn van mijn *unique selling point*, datgene wat ik een organisatie extra kan bieden. Dat klinkt simpel, en dat is het eigenlijk ook. Je moet als ondernemer heel goed nadenken waar jouw kracht ligt én waar je warm voor loopt. Het verkopen daarvan komt dan vanzelf. Mijn leeftijd heb ik nooit als belemmering ervaren. Ik merk dat juist mijn leeftijd, de bijbehorende ervaring en het feit dat ik op mijn 63ste nog mijn HVK heb gehaald, mij als zelfstandige aantrekkelijk maakt voor opdrachtgevers. Het is wel belangrijk om over een goede fysieke conditie beschikken, want ondernemen is topsport. Het speelt zich niet alleen af tussen negen en vijf.’

Overweeg je met pensioen te gaan?

‘Absoluut niet, ik blijf in ieder geval nog tot mijn zeventigste doorwerken. Ik heb nog twee ambities: een opdracht als *lead assessor* op het terrein van kwaliteit, milieu en veiligheid. En een proefschrift schrijven over de vraag welke veiligheidssystemen in bedrijven werken en welke niet.’