



De kracht van mensen

Rika Govaerts
Directeur BLM vzw

Hilde Peerlings
Voorzitter BLM vzw

Tekst: Joke Van der Flaes

Rika Govaerts en Hilde Peerlings hebben allebei jarenlange ervaring als leidinggevende in het normaal economisch circuit. Sinds een jaar staan ze samen aan het roer bij BLM vzw: ‘Het ruime aanbod aan mogelijkheden die een nauwe samenwerking tussen het normaal economisch circuit en het sociaal economisch circuit kan bieden, was voor ons een eyeopener.’

Ik ontmoet Rika Govaerts en Hilde Peerlings in deze vreemde pandemie-tijden volledig coronaproof, maar zelfs in een digitaal interview spat de gedrevenheid van deze twee vrouwen uit het Limburgse bedrijfsleven van mijn computerscherm af. Ze maakten beiden een belangrijke stap: van NEC naar SEC. Het klinkt voor sommigen misschien een beetje als van de regen in de drup, maar niets is minder waar. Allebei zien ze het als een grote uitdaging om dat normaal economisch circuit dichterbij het sociaal economisch circuit te brengen. Ze zijn ervan overtuigd dat dit voor beide sectoren een enorme win-winsituatie kan betekenen. Maar voorlopig is de kloof nog diep.

Rika Govaerts is als bankier al meer dan dertig jaar verbonden met KBC. Als hogere kaderlid was ze eerst accountmanager voor corporate banking, clusterdirecteur en daarna kantoordirecteur private banking. Ze werkte in de wereld van de harde cijfers en het grote geld. Sinds november vorig jaar wordt ze met een dienstverleningsovereenkomst uitgeleend door KBC aan BLM, een Genkse vzw die kansarme, langdurig werklozen naar de arbeidsmarkt wil loodsen. Als nieuwe directeur krijgt ze daarbij de hulp van kersvers voorzitter bij BLM, Hilde Peerlings. Ook zij heeft heel wat professionele watertjes doorzwommen. Ze werkte tien jaar in de financiële wereld, vijftien jaar als bedrijfsleider-ondernemer in de automobielsector en is nu actief als ondernemer-businessconsultant.

Ze neemt momenteel ook actieve bestuursmandaten op in verschillende bedrijven en diverse sectoren.

Rika, waarom maakte jij de combinatie van het bankieren met een detachering naar de social profit?

Rika: Mensen vinden het bijzonder dat ik met mijn commerciële en leidinggevende achtergrond uit de banksector dit engagement heb opgenomen. Het is een heel bewuste keuze, gedreven door mijn lijfspreuk: ‘Ik geloof in de kracht van mensen’. Investeren in mensen, groeikansen op maat geven door in te zetten op hun sterke punten en hun leercurve steil houden zijn voor mij jarenlang de succesfactoren geweest. Ik heb me altijd voorgenomen om diezelfde motor op gang te brengen in de social profit op het einde van mijn loopbaan. Met dezelfde aanpak als in het NEC zal het rendement voor kansarmen in de maatschappij zoveel groter en waardevoller zijn.

Hilde, jij bent actief in de bedrijfswereld. Waarom wil je heel bewust jouw ervaringen delen met de sociale sector?

Hilde: Als ik terugblik op mijn leven, heb ik boeiende kansen gekregen en kon ik veel uitdagingen aangaan, waardoor ik mezelf kon ontwikkelen en grenzen verleggen. Ik ben me ervan bewust dat niet iedereen dezelfde kansen krijgt. Ik zie het dan ook als een roeping om iets terug te geven aan de maatschappij.

Wat doet BLM dan precies?

Rika: BLM startte 30 jaar geleden en stipelde toen trajecten uit om ex-mijnwerkers terug aan het werk te krijgen. Ook nu is het nog altijd belangrijk om kansarme doelgroepen dichterbij de arbeidsmarkt te brengen. Kandidaten krijgen bij BLM een intensieve begeleiding en praktijkgerichte vorming om hen op de werkvloer aan de slag te kunnen laten gaan. Basiscompetenties worden versterkt, de juiste attitude wordt gestimuleerd en de kandidaten krijgen de kans om ervaring ‘on the job’ op te doen.

Zo is in 1996 de Poetslijn ontstaan, een schoonmaakdienst die zorgt voor het onderhoud van de schuilhuisjes aan de halteplaatsten van De Lijn. In een ander project zorgen onze werkkrachten voor het onderhoud en herstel van brandkranen, deksels of putten. We hebben nog een groendienst en verzorgen signalisatie. Onze mensen doen dit voor bedrijven en overheidsinstellingen zoals De Lijn, De Watergroep en PIDPA. Het grote doel is onze werkkrachten met deze bagage en werkervaring klaar te stomen voor het reguliere arbeidscircuit. Zo werken we aan duurzame tewerkstelling.

Een langdurig werkloze in een nieuwe werksituatie is niet evident, hoe pakken jullie dat concreet aan?

Hilde: Werkzoekenden die op stage gaan in een bedrijf, mogen niet aan hun lot worden overgelaten. Ze spreken de taal van



het bedrijfsleven niet. Een coach die hen helpt en begeleiding op de werkvloer kunnen echt het verschil maken. Wij hebben bij BLM een team van ervaren jobcoaches die met de kandidaten zoeken naar een geschikte job en hen daarvoor klaarstellen. Ze zijn ook een vertrouwenspersoon tijdens het hele traject. Hierdoor zullen bedrijven geëngageerd zijn om mensen in dergelijke opleidingen kansen te bieden en kunnen ze hiermee moeilijke jobs invullen op de werkvloer. Niet alleen de bedrijfsleider moet trouwens overtuigd zijn van een langdurig werkloze in het bedrijf, ook het andere personeel moet weten hoe ze met deze situatie moet omgaan. Iedereen op alle niveaus in een bedrijf inlichten en warm maken voor een activeringstraject is dus geen overbodige luxe.

Rika: 60 % van onze mensen kunnen we een stap laten zetten richting de arbeidsmarkt. Moeilijke vacatures worden op deze manier succesvol ingevuld. De re-integratie hangt niet alleen af van de werkzoekende, maar ook van een breed draagvlak binnen de ondernemingen. We bieden werkgevers een duidelijk zicht

op de verschillende mogelijkheden van tewerkstelling. Soms gaat men cijferen en kiest men voor een volgende werkzoekende die ze goedkoop aan het werk kunnen zetten, dat kan niet de bedoeling zijn.

Hoe zien jullie de toekomstige relatie tussen NEC en SEC?

Hilde: Nog te vaak kijken die twee werelden verkeerd naar elkaar. Vanuit de bedrijfswereld zijn er soms vooroordelen, maar uit mijn ervaring blijkt dat onze werkzoekenden meestal graag aan de slag willen gaan. Werken betekent ook voor hen een inkomen, welvaart, onafhankelijkheid en eigenwaarde. Het biedt mensen perspectief. We moeten mensen helpen om stappen te zetten, hen blijven stimuleren. Ik zeg wel eens dat we hen een lift geven. Werkkrachten even laten meerijsen in een ervaringstrip door het bedrijfsleven en hen tegelijkertijd aan een gepaste job helpen.

Rika: Tijdens de coronacrisis hadden we bij BLM een bezettingsgraad van minimum 80 %. Bijna al onze mensen wilden

ook in moeilijke omstandigheden hun job doen. Het 'van betekenis kunnen zijn' is zeer belangrijk voor hen. Ze ontdekken wat arbeidsvreugde en engagement kan betekenen, maar het vraagt inderdaad tijd en middelen van het bedrijfsleven. Het is mijn persoonlijke missie om vanuit mijn expertise en ervaring maximaal deuren te openen bij ons brede ondernemersnetwerk en dat ten dienste te stellen van sociale projecten en duurzame werkgelegenheidskansen. Wij willen hier echt een lans voor breken, want we zien in het werkveld dat het een winstgevende situatie is voor beide partijen.

Hilde: Vlaamse ondernemers met een gezonde bedrijfscultuur steunen vaak goede doelen in het buitenland, wij maken hen warm om dat ook hier te doen. BLM kan dan een buffer zijn. Wij vertalen die projecten naar de ondernemers en zitten op dezelfde golflengte.

Moeten bedrijven dan vaker een maatschappelijke rol opnemen?

Hilde: Ik ervaar dat bedrijven meer en meer maatschappelijk duurzaam

“Hoe sneller mensen kunnen doorstomen van een sociaal tewerkstellingsproject naar een reguliere job, hoe sneller andere werklozen ook zo’n activeringstraject kunnen starten.”

ondernemen en daar kan een sociaal tewerkstellingsproject aan bijdragen. Winstmaximalisatie op korte termijn is niet langer houdbaar. In de bedrijven verdwijnen bepaalde jobs en andere komen in de plaats. Hierbij helpen om werklozen te activeren en te integreren door hen nieuwe werkvaardigheden aan te leren, brengt beiden werelden samen. We moeten een breder draagvlak creëren voor kansen op de arbeidsmarkt.

Rika: Als bedrijven zich enkel gaan afvragen wat een sociaal tewerkstellingsproject hen financieel gaat opleveren, dan maken ze een foute start. Winstmaximalisatie alleen mag niet het doel zijn. Gelukkig vinden ondernemers die maatschappelijke context belangrijker worden, want op het einde van de keten zit altijd een klant. Als die klant koopkrachtig is, heeft dat op lange termijn een positieve impact op de business. Het is dus een win-winsituatie voor heel onze economie. Bedrijven weten dat wel, maar benutten het momenteel niet ten volle. Daar willen wij sterk op inzetten.

Zeker in deze coronatijden zal het werkloosheidscijfer alleen maar toenemen. We moeten daar nu al op anticiperen en zoveel mogelijk mensen vormen en activeren. Eigenlijk doen we beroep op de burgerzin van mensen, zowel van de ondernemers als van de langdurig werklozen. Daarbij geloven we allebei zeer sterk in de kracht van mensen.

Hilde: In dit hoogtechnologisch tijdperk maken de mensen toch nog het verschil in een onderneming. Bedrijven zoeken alle profielen, van hoogopgeleide tot laagopgeleide werkkrachten. Zowel het onderwijs als de sociale actoren moeten een opleiding of omscholing kunnen aanbieden. Vraag en aanbod moeten hier beter op elkaar afgestemd worden.

Rika: In het bedrijfsleven zien we ook dat bedrijven een eigen ‘Academy’ gaan oprichten en die maatschappelijke rol oppakken. Ze gaan beter anticiperen op de noden en investeren in hun personeel of nieuwkomers. Inspelen op dat snel veranderende landschap is zo belangrijk.

Met jullie achtergrond in de bedrijfs-wereld kijken jullie waarschijnlijk met een heel andere bril naar de sociale economie. Waar zitten de belangrijkste verschillen?

Rika: Wat mij het meest opviel, was toch wel de versnippering van het sociale landschap. Ik zie heel veel initiatieven, die elk afzonderlijk allemaal bijzonder goed werk leveren, maar volgens mij moeten al die spelers in het werkgebied veel sterker gaan samenwerken, krachten bundelen en zo efficiënter en effectiever zijn door hefboomwerking. De eerste stappen hebben we gezet door de oprichting van SHERPA, een samenwerkingsverband tussen vier sociale organisaties. Zo kunnen we maximale complementariteit tot stand brengen, met één grote doelstelling: onze subsidies en andere middelen maximaal aanwenden voor kansarme, kwetsbare doelgroepen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt.

Vaak gaan werkingsmiddelen naar het opstellen van subsidie dossiers en gaan zo veel werkuren verloren. Uren waarin we de mensen op de werkvloer hadden kunnen coachen. ‘Hoe kan ik de mens centraal zetten’ is voor ons dus echt een belangrijke pijler. De financiering van de sector met Vlaamse en Europese subsidievormen veroorzaakt dit, maar ook hier beweegt er gelukkig het een en ander op kabinetten.

Hilde: In de reguliere economie is men al jaren bezig met het opzetten van eco-

nomische ecosystemen. We gaan vooral verbinden, netwerken en globaliseren. Bedrijven hebben al langer begrepen dat ze samen veel sterker zijn. Op dat vlak heeft de sociale economie nog een andere snelheid, dat verschil zie ik heel duidelijk. Wij kunnen dan bruggen bouwen en de communicatie tussen de partners op punt zetten. Een betere verbinding tussen NEC en SEC is cruciaal. Hoe sneller mensen kunnen doorstomen van een sociaal tewerkstellingsproject naar een reguliere job, hoe sneller andere werklozen ook zo’n activeringstraject kunnen starten. Zo blijft de bal aan het rollen.

Moeten organisaties in de sociale economie zichzelf beter gaan promoten?

Rika: We hebben heel wat expertise opgebouwd en inhoudelijk sterke trainingsprogramma’s opgesteld. Die mogen niet als minderwaardig worden beschouwd. We gaan heel puur en op een authentieke manier met mensen om vanuit een stevige basis van werken met de meest kwetsbaren, maar brengen dat soms niet duidelijk genoeg naar buiten. De sociale sector mag inderdaad wat meer aan marketing doen.

Hoe goed verloopt de samenwerking tussen jullie twee eigenlijk?

Rika: Wij zijn eigenlijk enorm compatibel. We hebben maar een half woord nodig om elkaar te begrijpen en we versterken elkaar enorm. Toch zijn we allebei heel nuchter en willen de voeling met ons netwerk warm houden. Alleen op die manier kunnen we deuren openen. Soms hebben NEC en SEC wat minachting voor elkaar, daar willen wij bruggen slaan en een beter verhaal brengen. We moeten het beste van die twee werelden verzoenen!

Hilde: We zijn zeer pragmatisch en willen de zaken vooruit laten gaan. Duurzame tewerkstelling is ons hoofddoel. Als realisten en economen zijn we er beiden van overtuigd dat er veel potentieel in de doelgroep van de langdurig werklozen zit. We vinden het een voorrecht en uitdaging om hier onze schouders onder te mogen zetten. ■