

SUCCESSVOLLE ONDERNEEMSTER WORDT BEDRIJFSCONSULTANT

‘Limburg moet focussen op bestaande bedrijven’

13 APRIL 2015 | Van onze medewerker Rudi Smeets

Na een carrière van tien jaar in de financiële wereld en vijftien jaar in de automobielsector wordt Hilde Peerlings (47) bedrijfsconsultant. ‘Ik ga advies en coaching geven aan bedrijven die hun groei willen structureren en rendabel maken’, zegt ze.



Hilde Peerlings: ‘Het autodelen zal aan belang winnen.’ md

‘Ik hou wel van een carrièreswitch’, zei Hilde Peerlings enkele maanden geleden in het economische duidingsprogramma

De vrije markt van de VRT. Twee weken geleden voegde de Hasseltse de daad bij het woord en besloot ze haar expertise te delen met bedrijven. Haar beslissing wekte opzien, want in de Limburgse bedrijfswereld is Peerlings een stem waarnaar wordt geluisterd. Haar succesvolle aanpak resulteerde in enkele onderscheidingen. In 2013 kreeg ze de Livia Award, een prijs van Unizo-Limburg voor vrouwelijke ondernemers. Vorig jaar was ze finaliste voor de Womed Award van de vrouwelijke netwerkorganisatie Markant.

Na haar licentiaatsopleiding accountancy en fiscaliteit was Hilde Peerlings een decennium lang actief in de verzekeringsbranche. In 1999 stapte ze als vennoot-zaakvoerder in de Ford-garage van haar broer. De autosector en het ondernemerschap spraken haar zodanig aan, dat ze in 2005 op eigen benen ging staan en verdeler werd voor Volkswagen en Audi. ‘Ik begon vanaf nul in een oud pand in Lommel met de verkoop van occasiewagens, maar al na vier maanden kreeg ik een erkenning als officieel servicepunt van die merken’, verduidelijkt ze. ‘In 2009 nam ik een bedrijf over in Overpelt. In 2012 fuseerde ik met Groep Delorge tot Groep Delorge-Peerlings. Die bestaat uit zeven vestigingen en stelt 180 mensen tewerk.’

Als zaakvoerder en bestuurder was u een van de vrouwelijke topondernemers van Limburg. In uw nieuwe functie hebt u geen beslissingsbevoegdheid.

‘Dat vind ik niet zo belangrijk. Ik wil vooral processen op gang brengen. Daar krijg ik meer dan vroeger de kans toe, omdat mijn werkterrein ruimer is geworden. Ik ontvang opdrachten uit de meest uiteenlopende bedrijfssectoren. Onlangs had ik zelfs contact met een starter uit de dronewereld. Telkens ga ik uit van de vijf principes die ik jarenlang toepaste op mijn eigen bedrijf: de klant als motor, het team als olie, de financiën als brandstof, de samenleving als gps en een portie lef als gaspedaal. Ik werk voornamelijk met bedrijven die in een groeifase zitten of een groeisprong willen maken. Daarnaast heb ik enkele bestuursmandaten. Dat helpt me om mijn blik breed te houden.’

U hebt onder meer een bestuursfunctie bij Federauto, de Belgische confederatie van de autohandel. Hoe ziet u die sector evolueren vanuit uw ervaring als ondernemster?

‘Ik vertel niets nieuws als ik zeg dat de automarkt verzadigd is. Of daarin snel verandering zal komen, valt te betwijfelen. Door de economische crisis hebben

veel gezinnen niet meer de financiële middelen om een tweede wagen te kopen. Daardoor zullen nieuwe businessmodellen aan belang winnen. Een voorbeeld daarvan is autodelen. Het principe is eenvoudig: enkele personen maken om de beurt gebruik van een aantal gezamenlijke wagens. Er zijn al behoorlijk wat organisaties die zich op die nieuwe markt hebben gegooid. Dergelijke mobiliteitsoplossingen bieden behoorlijk wat voordelen. Ze zijn kostenbesparend en milieuvriendelijk en hebben een gunstig effect op de gezondheid, omdat je je sneller te voet of met de fiets gaat verplaatsen.’

De sluiting van Ford was een catastrofe voor de werkgelegenheid in Limburg. Welk recept zou u voorschrijven om die pagina zo snel mogelijk om te draaien?

‘Uiteraard moeten we proberen buitenlandse investeerders naar hier te halen, maar ik zou de beschikbare middelen in eerste instantie verspreiden over de bestaande bedrijven. Dan kunnen die groeien en nieuwe werkgelegenheid creëren. We moeten er eveneens over waken dat we de jonge intelligentsia zoveel mogelijk kansen geven in eigen provincie, zodat de braindrain wordt ingedijkt. Vanuit dat oogpunt is het een goede zaak dat UHasselt in september van dit jaar de opleiding Handelswetenschappen opstart.’

‘Het werd al vaker gezegd: we moeten evolueren van een diensten- naar een kenniseconomie. Daarom is het van het grootste belang dat we inzetten op knowhow en innovatie. Ook het mobiliteitsdossier zal een cruciale rol spelen in de ontwikkeling van Limburg. Er wordt al bijna een halve eeuw gepalaverd over de Noord-Zuidverbinding, maar de eerste spade is nog steeds niet gestoken. En wat met Spartacus? Vlot en efficiënt verkeer is een van de pijlers van een gezonde economie. Daarom denk ik dat een nauwere samenwerking tussen de ministers van Verkeer en Werk zich opdringt.’

‘Het is een goede zaak dat UHasselt in september de opleiding Handelswetenschappen opstart’



Meer?

Lees de volledige krant digitaal.

(<http://www.standaard.be/plus/ochtend>)