

Grace Keli

de Aguilar Gomes

‘Een ondernemer moet een beetje fanatiek zijn’

De Braziliaanse Grace Keli de Aguilar Gomes (40) runt vanuit Brugge en Rio de Janeiro een snelgroeiend consultancybureau voor Belgische bedrijven die exporteren naar Brazilië. ‘Tientallen jobs creëren is mijn grote droom.’

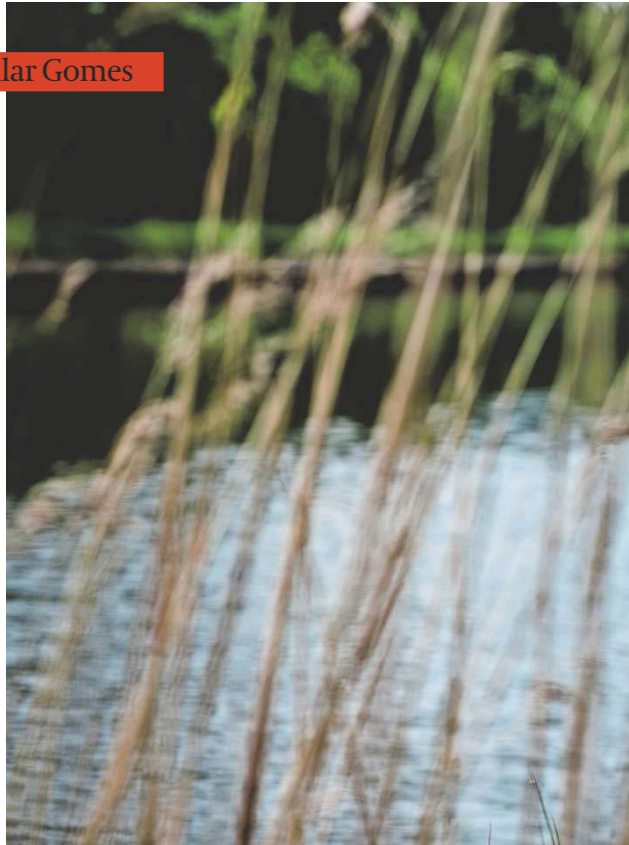
EMMANUEL VANBRUSSEL

De liefde deed Grace Keli de Aguilar Gomes in 2000 neerstrijken in Vlaanderen. Na een spoedcursus Nederlands en een spervuur van 150 sollicitatiebrieven vond de energieke juriste snel werk. De logistieke groep Katoen Natie van Fernand Huts wierf haar aan als export & quality manager. In eigen land hielp ze al Amerikaanse bedrijven bij hun export naar Brazilië.

Na een jaar of zeven begon het ondernemersvirus te kriebelen. De Braziliaanse richtte haar eigen consultancyzaak op in Brugge. Belofloripa specialiseert zich in de begeleiding van de handel tussen België en Brazilië. De naam verwijst naar België, haar geboorteplaats Belo Horizonte en de stad Florianopolis.

De Aguilar Gomes voelde zich aangespoord door de Braziliaanse afdeling van de staalgroep ArcelorMittal, die haar hulp inriep voor haar export naar Europa. Ze bouwde haar job bij Katoen Natie af en kapte er volledig mee in 2009, met 20 exportprojecten in 15 landen op de teller.

‘Toen nam ik de beslissing: ik ga 110 procent voor Belofloripa. Mijn collega’s verklaarden me gek. ‘Je krijgt als buitenlandse de kans met 20’n mooie job en je geeft dat zomaar op?’, kreeg ik te horen. Daar was ik het niet mee eens. Kansen krijg je niet, je dwingt die af. Ik heb bij Katoen Natie wel tien sollicitatiegesprekken moeten voeren. Maar dat derde mij niet. Ik geef nooit op. Bovendien zit het ondernemerschap in de familie. Mijn vader had een bouwbedrijf met 300 personeelsleden, mijn moeder een zaak in thuisdecoratie.’



Grace Keli de Aguilar Gomes begeleidt de handel tussen België en Brazilië. © DIEGO FRANSENS

IN DE BRES VOOR UNILIN

Het wedervaren van Unilin toont hoe Belofloripa tussenbeide kan komen. De West-Vlaamse laminaatfabrikant botste bij de opstart van zijn Braziliaanse joint venture twee jaar geleden op een hindernis in de haven. De douane weigerde om onduidelijke redenen de ingevoerde goederen. Dankzij de bemiddeling van het Brugse adviesbureau werden de containers gedeblokkeerd.

‘De Belgen hebben daar misschien een verkeerd beeld van en denken aan corruptie. Maar in mijn 17-jarige carrière heb ik nooit met corruptie te maken gehad. Het is eerder zo dat Braziliaanse douaniers strikt volgens de regels werken. Wie die niet kent, kan vast komen te zitten. In de haven van Santos worden de containers veel vaker gecontroleerd dan in Antwerpen. Gedurende anderhalf jaar is alles wat Unilin naar Brazilië verstuurde door Belofloripa afgehandeld. Dat gaat toch om 500.000 ton productie.’

De eenmanszaak is uitgegroeid tot een kmo met zeven werknemers in Brugge en drie in Rio

‘Je geeft dat zomaar op’, kreeg ik vaak te horen toen ik stopte bij Katoen Natie om ondernemer te worden.

de Janeiro. Daarnaast beschikt Belofloripa over 23 parttimed medewerkers. Zij vormen een netwerk van juristen, advocaten, ingenieurs en douane-experts, verspreid over Brazilië. De lokale medewerkers helpen de Vlaamse exportbedrijven op het terrein bij vervelende klussen zoals het verkrijgen van certificaten, de aanpassing van contracten of kapitaalrepatriëring. ‘We hebben in Brazilië een medewerker die niets anders doet dan bedrijven oprichten en anderen die gespecialiseerd zijn in de registratie van medicijnen. Belofloripa overschouwt de hele keten van het exportproject, van de financiering over de verzekering tot de logistiek en de douane. We nemen al het papierwerk op ons, zodat onze klant kan focussen op zijn product of dienst. In de Nederlandse les heb ik één spreekwoord geweldig gevonden: schoenmaker, blijf bij uw leest.’

Kennis van de lokale regels kan centen opleveren. ‘Brazilië geeft tal van kortingen op de invoerrechten, maar je moet weten waar je ze moet aanvragen. We hebben voor een lading van Katoen

Mijn firma werkt 48 uur per dag: 24 uur in België én 24 uur in Brazilië.

Belofloripa

EXPORT-BEGELEIDING EEN DURVER?

- Gaf een veilige job op voor eigen onderneming.
- Focuste op handel met Brazilië nog voor veel bedrijven er brood in zagen.
- **Reality check:** Maakt winst, die geheinvesteerd wordt.
- **Omzet in 2013:** 230.000 euro in België, 60.000 euro in Brazilië.
- **Winst in 2013:** 18.000 euro in België, 10.000 euro in Brazilië.
- **Werknemers:** 7 in Brugge, 3 in Rio en 23 parttime medewerkers in heel Brazilië.

Natie, die klant van ons werd, de importheffingen op machines teruggebracht van 60 naar 10 procent. Alleen door onze kennis van de wetgeving.’

Door het WK voetbal zijn alle ogen op Brazilië gericht. ‘Dat heeft een positief effect op onze business. Desso Sports levert het gras voor het stadion van São Paulo, waar de openingsceremonie plaatsvindt. Wij hebben de contracten en de visums geregeld en hun douaneproblemen opgelost. Maar zelfs zonder het WK voetbal of de Olympische Spelen van 2016 in Rio kan Brazilië, na de dip vorig jaar, opnieuw met economische groei aanknopen.’

Belofloripa telt 120 klanten en 25 lopende projecten, waarvan de waarde varieert tussen 20.000 euro tot meerdere miljoenen euro’s. De Belgische tak haalde vorig jaar een jaarmet van 230.000 euro, de Braziliaanse 60.000 euro. ‘Ik ben niet bang om risico’s te nemen, maar ik analyseer die wel vooraf. We zijn een gezond bedrijf. We hebben geen lening lopen, alles financieren we met het eigen vermogen. Personeel is veruit onze grootste kostenpost.’

‘Deze onderneming is mijn kind. Een ondernemer moet een beetje fanatiek zijn. Ik vind het ook belangrijk dat mijn werknemers, die inspraak krijgen, met dezelfde passie hun job doen. We werken 48 uur per dag: 24 uur in België en 24 uur in Brazilië.’ De zaakvoester haalt haar inspiratie uit de filosofie van Steve Jobs en uit managementboeken als ‘Blue Ocean Strategy’.

Vlaamse bedrijven exporteren jaarlijks voor ruim 2 miljard euro aan goederen en diensten naar Brazilië. De jaarlijkse groei met circa 25 procent kan aanhouden, denkt De Aguilar Gomes. Haar Braziliaanse netwerk zoekt proactief naar marktopportunities voor potentiële klanten.

Belofloripa richt zich ook op Noord-Amerika, Thailand en Singapore en hoopt Nederlandse klanten binnen te halen. De Aguilar Gomes legt de lat hoog. ‘We willen met de Belgische poot een omzet van 500.000 euro halen in de eerste twee jaar. Op termijn hoop ik in Brugge 25 tot 30 man tewerk te stellen. We hadden onlangs een vacature. Er kwamen 150 kandidaten. Waren we dubbel zo groot geweest, had ik meer dan één kandidaat kunnen aanwerven. Ik vind het niet negatief ambitieus te zijn. Mijn droom is groot genoeg, zodat ik hem kan volgen zonder afgeleid te worden.’