

Vruchtbaar ondernemen is geen zaak van geslacht of huidskleur, maak kennis met Grace Keli de Aguilar Gomes

08/03/18 om 10:41 - Bijgewerkt op 09/03/18 om 11:05

In haar boek 'Baanbrekers' bundelt sp.a-parlementslid GÜler Turan de succesverhalen van tien allochtone ondernemers. Wij brengen u het verhaal van Grace Keli de Aguilar Gomes, oprichtster van Belofloripa.



Grace Keli de Aguilar Gomes © .

Grace Keli de Aguilar Gomes. Een naam als een klok. En zo klinkt ze ook. Grace is een enthousiaste, goedlachse en ontzettend gedreven vrouw. Ze spreekt erg goed Nederlands, met daarbovenop een charmant Brugs én Portugees accentje. Want Grace is Braziliaanse.

Ze woont sinds 2000 in België en startte nog geen tien jaar later haar eigen bedrijf. Met Belofloripa - een samentrekking van 'België' en de Braziliaanse steden Belo Horizonte en Florianópolis - begeleidt ze Belgische bedrijven die een buitenlandse poot willen opzetten. Ze helpt dus letterlijk bedrijven uitbreiden. Daarin schuilt al het inherent optimisme dat Grace zo kenmerkt. Doorheen ons gesprek zal ze verschillende keren benadrukken hoe graag ze Belgische bedrijven hun vleugels wil zien spreiden.

'Natuurlijk wil ik ook geld verdienen,' zegt Grace, 'maar het gaat om méér dan dat. Het gaat over vooruitgang als maatschappij. Misschien heb ik er als Braziliaanse een andere kijk op, maar België is zo klein. Onze bedrijven kunnen niet onder de kerktoren blijven, we moeten naar het buitenland kijken om te kunnen blijven groeien. Ik heb met Belofloripa een markt gevonden die me ligt, maar het is meer dan een opportuniteit. Het is een passie.' Met Belofloripa is ze inmiddels actief op vier continenten.

Ze stelt vijftig mensen tewerk, maar levert een veelvoud daarvan op aan economische meerwaarde, dankzij alle uitbreidingen die ze in goede banen leidt. Intussen komen zelfs ondernemingen uit de buurlanden aankloppen om door haar kantoor begeleid te worden. Kortom: Grace Keli de Aguilar Gomes is een baanbreker. Een selfmade woman, die België mee op de kaart zet. En zeggen dat het allemaal te danken is aan Cupido...

Belgen zijn veel te bescheiden

Het is de liefde die me in België bracht. Dat, en het feit dat Skype nog niet bestond. (lacht) Ik had in Brazilië een sympathieke, knappe Belg ontmoet. Na zijn vakantie keerde hij terug naar België, maar we hielden nog contact. Het gevolg was: peperdure telefoonrekeningen. Nu zouden we kunnen Skypen of chatten, maar dat bestond allemaal nog niet. Omdat we dit niet konden blijven volhouden, en natuurlijk omdat we wel voelden dat het goed zat, drong de vraag zich stilaan op: wie verhuist naar waar? Mijn man wilde eigenlijk naar Brazilië komen: mooi land, mooi weer, mooie vrouwen. (lacht) Het enige probleem was zijn werk. Zijn bedrijf heeft ook een Braziliaanse poot, maar de structuren daar zijn zo anders dat zijn job er in feite niet bestond. Dat lag dus wat moeilijk. We hebben in 2000 besloten dat ik eerst naar hem in Brugge zou komen en na een jaar of twee zouden we samen terugkeren naar Brazilië. Zoals je ziet, is het er nooit meer van gekomen.

In het begin nam ik goed de tijd om de Belgische maatschappij te bestuderen. Als ik vroeger bij mijn tante ging logeren, zei mijn moeder altijd: When in Rome, do as the Romans do. Pas je aan en volg de regels van je omgeving. Dat nam ik mee naar België. Terwijl ik Nederlands leerde, hield ik alles in het oog. Zo stuit je op de gekste verschillen. Mijn medewerker zegt nu bijvoorbeeld nog dat ik veel te veel mijn handen was. Maar in Brazilië doe je dat duizend keer per dag. Hier vinden ze dat nogal fanatiek. (grijnst) Ik zou het appreciëren moesten Belgen hun handen wat vaker wassen, maar ik ga ze niet dwingen, natuurlijk. En met mijn man heb ik in het begin een hele discussie gehad over... de afwas. (lacht) In Brazilië wassen we af onder een lopende kraan. Jullie doen het allemaal in hetzelfde water. Mijn man vond dat ik te veel water verspilde, ik vond het vies om alle afwas in één kuip water te doen. Uiteindelijk zijn we tot een consensus gekomen: wie de afwas doet, is de baas. Simpel maar efficiënt!

'Een job vinden was moeilijker. In het begin mocht ik niet eens werken. Ik kwam toe onder een samenlevingscontract omdat mijn man en ik nog niet getrouwd waren. Maar met een samenlevingsvisum mag je niet werken. Ik had een universitair diploma, wilde de handen uit de mouwen steken, wilde bijdragen, maar ik mocht alleen maar thuis blijven zitten en naar het plafond staren. Verschrikkelijke periode. Na een tijdje ging het dan wel, maar daarvoor moest ik eerst een dossier van pakweg duizend pagina's invullen, voor elk gewest afzonderlijk. Dus eentje voor Vlaanderen en een ander voor Brussel. Terwijl de inhoud net hetzelfde was, enkel de kleur van het papier was anders. Potentiële werkgevers moesten hetzelfde doen. Daar begonnen die niet aan natuurlijk, welke werkgever wil zes maanden werk steken in het aannemen van één persoon? Ik voelde ook wat achterdocht over mijn diploma. Mijn universiteit, de federale universiteit van Minas Gerais, staat in de lijst van de 500 beste universiteiten ter wereld. Maar wie weet dat? Mensen hadden geen referentiepunt. Hoe mooi mijn cv ook kon ogen, ik kwam van een ander land. Wie weet hoeveel was mijn diploma of mijn ervaring in België waard?

Hoe mooi mijn cv ook kon ogen, ik kwam van een ander land.

Alles samen heb ik 235 sollicitatiebrieven gestuurd: een motivatiebrief van twee pagina's en mijn cv, in drie verschillende talen. Ik schreef bedrijven aan in heel Vlaanderen. Die selecteerden we aan de hand van mijn pluspunten. Ik ben communicatief, spreek verschillende talen en heb internationale ervaring - in Brazilië werkte ik mee aan internationale taalprojecten van de universiteit en als adviseur voor Amerikaanse investeerders en ondernemingen. Dus zochten we naar bedrijven die een dergelijk profiel wel konden gebruiken. Ik heb zelfs fit gecontacteerd voor een lijst van bedrijven die willen internationaliseren. Van die 235 bedrijven, zijn er een stuk of vijftig die me vriendelijk hebben bedankt. De rest heb ik nooit gehoord.

Bij één van die vijftig bedrijven mocht ik op gesprek komen, maar ze zeiden dat mijn Nederlands nog niet goed genoeg was. Geen probleem. Zes maanden later kon ik Nederlands en ging ik terug. 'Ja maar, aan je Frans is ook nog werk.' Geen probleem - ik ben Frans gaan leren. En nog mocht ik er niet beginnen.

Ik weet nog dat ik in tranen naar mijn man belde en me afvroeg of ik ook nog Chinees zou moeten gaan leren. Zo absurd was het soms. Ik sprak vijf talen maar vond nergens werk.

Uiteindelijk heeft het anderhalf jaar geduurd voor ik ergens aan de slag kon. Een bedrijfje in Brussel kon me wel gebruiken. Ze verzorgden een soort callcenter voor burgers en ondernemers in de Europese Unie. Je kon er terecht met vragen over de Europese regelgeving. Dankzij mijn talen en ervaring met investeringsmodaliteiten in het buitenland kon ik werken met ondernemers uit heel Europa. Veel bijgeleerd, maar ik wilde meer. Door een speling van het lot belandde mijn cv bij een ingenieur van Katoen Natie. Die was net begonnen met een groot project in Brazilië, hun grootste project ooit op dat moment. Maar ze hadden nog nooit eerder in Brazilië

gewerkt, kenden de cultuur niet, de wetgeving... Kortom: ze konden wel iemand gebruiken die wist hoe de vork daar in de steel zat. Zo ben ik bij Katoen Natie beland. Dat ging niet zonder slag of stoot: alles samen heb ik er acht sollicitatiegesprekken gevoerd. Ik heb mijn plaats er echt moeten afdwingen en ben er uiteindelijk zeven jaar gebleven, van 2002 tot 2009.' Ik sprak vijf talen maar vond nergens werk.

Van Brugge naar Brazilië

'Wat me geregeld opviel, is hoeveel moeite Katoen Natie soms moest doen om voorbij de douane te geraken. Vond ik gek: je hebt geld, mankracht, alle condities zijn er om het te doen lukken en toch loopt het zo moeizaam. Waaraan ligt dat dan? En er waren zo nog meer bedrijven met diezelfde problematiek. Daar zag ik wel een markt. Veel bedrijven willen internationaliseren, maar kennen de cultuur en de wetgeving niet van het land waar ze naartoe willen. Stilaan groeide het idee voor een eigen consultancybedrijf, maar toen ik effectief van start ging met Belofloripa, verklaarde iedereen me zot. Ik kwam uit het buitenland, had een goede job bij een mooie werkgever en wilde toch zelfstandig worden? Goed gek! Pittig detail: ondertussen was ik nog zwanger ook. Gelukkig zijn Brazilianen een optimistisch volkje. (lacht)

Ik sprak vijf talen maar vond nergens werk

Ik zag het wel zitten. Ik geloofde in mijn concept. Wat doet Belofloripa? Belgische bedrijven helpen internationaliseren. We zijn nu bijvoorbeeld bezig met een Nederlandse tomatenkweker. Die hadden gezien dat Brazilianen gigantisch veel tomaten eten, maar dat hun tomatenkwekerijen van slechte kwaliteit zijn. Dit bedrijf wil nu eigen serres bouwen in Brazilië. Maar dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Wat doen wij dan? Wij gaan alle formaliteiten na. Hoe moet je het bedrijf registreren, hoeveel kapitaal heb je nodig, zijn er subsidies mogelijk, welke wetgeving is van toepassing, moeten er machines vanuit Nederland naar Brazilië verscheept worden voor de bouw en hoe pak je die logistieke operatie dan het best aan? Wij organiseren alles van A tot Z. We hebben intussen 139 klanten. Voornamelijk Belgen, maar ook Nederlanders en Fransen. Neem bijvoorbeeld de brouwerij de Halve Maan, waar ze onder meer Brugse Zot en Straffe Hendrik brouwen. Die zijn nu actief in Brazilië. De volledige structuur van hun bedrijf daar hebben wij gedaan. Ook hun administratie doen we zelf. We hebben inmiddels een tweede kantoor in Sao Paolo.

Onze focus ligt sowieso op Brazilië omdat ik daar het meeste over weet, maar we werken inmiddels ook met Canada, de vs, Mexico, Thailand en Singapore. Vandaag heb ik zo'n 25 mensen in dienst, de meeste daarvan in Brazilië. In België hebben we een klein team omdat het niet altijd evident is om werkrachten te vinden. Ze moeten bijvoorbeeld Portugees spreken én multifunctioneel zijn. Er is geen universiteitsopleiding om te doen wat wij doen. Daarvoor investeren we zelf ook veel tijd en energie in opleidingen voor onze medewerkers.

Natuurlijk heb ik het warm water niet uitgevonden. Wat ik doe, kan op het eerste gezicht lijken op het werk van Flanders Investment & Trade (fit). Maar de verschillen zijn groot. Eerst en vooral ben ik zelf ondernemer, ik begrijp sneller wat ondernemers willen. Bovendien zijn wij onafhankelijk. Het belangrijkste verschil zit in de diensten die wij aanbieden: bij ons geen eerste-lijnadvies, maar advies én uitvoering, toegespitst op wat onze klanten nodig hebben. Soms heb ik het gevoel dat fit me ziet als een bedreiging, maar dat is absoluut niet mijn bedoeling. Ik wil net met hen samenwerken.

Gelukkig zijn Brazilianen een optimistisch volkje

We kunnen elkaar sterker maken. fit kan bijvoorbeeld geen bedrijfsakte opstellen voor een bedrijf dat in het buitenland wil opstarten. Wij doen dat wel. Omgekeerd verwijs ik mijn eigen klanten door naar de landendossiers van fit voor initieel advies, omdat ze daar meer globale knowhow hebben dan wij. Uiteindelijk werken we voor hetzelfde doel: onze bedrijven helpen hun vleugels te spreiden in het buitenland. Ik zie in België enorm veel potentieel. Er zitten hier veel bedrijven die in het buitenland een meerwaarde kunnen betekenen, maar ze zijn vaak veel te bescheiden. Belgen wachten maar af, soms te lang. Ik zou dat graag zien veranderen, meer bedrijven de stap willen zien zetten. Dat is goed voor mij én voor onze maatschappij. Natuurlijk wil ik winst maken, dat moet ook. Maar het gaat om meer dan geld verdienen. Ik geef bijvoorbeeld ook gratis infosessies over internationalisering. Daar kan iedereen op afkomen. Kosteloos. Omdat ik wil dat meer bedrijven hun potentieel aanspreken. En als iedereen erop vooruitgaat, dan Belofloripa ook. (aarzelt) Ik vind het jammer dat niet alle instanties er zo over lijken te denken. Sommige werkgeversorganisaties lijkt het meer te doen om het geld dan om mensen te helpen en ondernemerschap te ondersteunen.'

Sterke vrouwen

'Er heeft altijd wel een kleine ondernemer in mij gezeten. Mijn ouders hadden beiden een eigen bedrijf, papa in de bouw en mama deed in decoratie. Een van mijn vroegste herinneringen is dat mijn mama me meeneemt

naar haar kantoor voor een vergadering. Ik kan niet veel ouder geweest zijn dan drie jaar. Ik moest op een stoel gaan zitten en stil zijn. 'Kijk, luister en leer,' droeg mama me op. Geen idee wat een driejarige kan opsteken van een businessmeeting, maar het feit dat ik daar nu nog herinneringen aan heb, bewijst misschien dat er toch iets van is blijven hangen.

Mijn mama is een erg sterke vrouw en heeft altijd een grote invloed gehad op me. Ze prentte me al vroeg in dat ik mezelf altijd opnieuw zou moeten bewijzen. Dat ik nooit bang mocht zijn om mezelf te profileren, om uit te komen voor wie ik ben. Achteraf bekeken was dat een heel goede voorbereiding voor mijn latere integratie in België. Studies waren superbelangrijk. We moesten hard werken en hard studeren. Een mooi diploma halen stond garant voor een mooie toekomst, dat werd ons ingeprent.

Cadeaus kregen we zelden. Als het eens gebeurde, was het omdat we er iets voor gedaan hadden. 's Middags nodigde mijn mama geregeld straatvegers uit voor een kopje koffie, of om hun eten te komen opwarmen. Waarom? Omdat ze hard werkten om van onze straat een mooie plek te maken. Als je zomaar dingen cadeau doet, beseffen mensen de waarde er niet van en zijn ze minder geneigd om te werken voor hun geld. We hebben allemaal een ander verhaal en een andere achtergrond. Als je al die mensen wil stimuleren om iets te bereiken, moet je hun duidelijk maken dat ze het zelf zullen moeten doen. Empowering. Niet geven om te geven.

Mijn universitaire studies heb ik bijvoorbeeld zelf moeten bekostigen met allerlei bijbaantjes. Geloof me, dat maakt je creatief, hoor. Ik heb bijvoorbeeld een tijdje boeken van de universiteit doorverkocht en zo, toen al kwam de ondernemer in me stilaan aan de oppervlakte.

Als je al die mensen wil stimuleren om iets te bereiken, moet je hun duidelijk maken dat ze het zelf zullen moeten doen.

En ik begon te beseffen waarom mijn ouders zo streng waren. Ik moet mijn eigen leven maken, zij moeten dat niet voor mij doen. Toen ik een jaar of zes was, maakte mama ons op een ochtend voor dag en dauw wakker. Allemaal de bus op. We wisten totaal niet wat er gebeurde. We stapten uit aan een soort sociaal ziekenhuis, voor mensen die geen volwaardige medische verzorging konden betalen. Er stonden rijen mensen aan te schuiven, om 5 uur 's ochtends, het was nog donker. Daar stonden mensen tussen die de kans hadden gekregen om te gaan studeren, maar het niet gedaan hadden, zei mijn mama. Die konden gaan werken, maar niet wilden. En veel mensen natuurlijk die helemaal niet de kansen kregen die wij krijgen. Maar, zo was de boodschap, als jullie niet vechten voor wat jullie willen, is dit het resultaat. 'Aan jullie de keuze.' Ik kan je verzekeren: dat maakt indruk op een jong kind. Vandaag weet ik: er zullen kansen komen, aan mij om ze te grijpen. En zelfs als ze er niet komen, dan maak ik ze wel zelf.

Ach, ik heb zoveel aan mijn moeder gehad. Ze heeft altijd gewerkt, maar nooit hebben haar vier kinderen het gevoel gehad dat ze er niet was. Vraag me niet hoe ze het in godsnaam geflikt heeft, maar ze stond 24/7 paraat voor haar gezin. Dat gevoel is altijd wel belangrijk geweest voor me, dat ik niet alleen ben, dat er iemand is voor me. Niet in het minst toen ik naar België emigreerde natuurlijk. In een vreemd land arriveren waar je niets of niemand kent, is toch veel moeilijker dan als je er al een steun en toeverlaat hebt, in mijn geval dan mijn man. Wat er ook gebeurde, er was iemand waar ik altijd bij terecht kon.'

Kleurling aan de afwas

'Ik ben oprecht verliefd op België. Ik zie mezelf niet meer wonen in Brazilië, puur omdat ik België te veel zou missen. Ik heb hier een band met de mensen. Het klikt. Mijn man staat er altijd van versteld hoeveel mensen ik ken in Brugge. Veel meer dan hij, en hij woont er al 30 jaar. Maar ik doe gewoon graag een babbel. Bij de bakker, bij de slager. Ik voel me hier thuis. En de liefde is wederzijds, denk ik. Toen Brazilië op het WK 2014 met 7-1 verloor van Duitsland, kreeg ik van elke klant telefoon. Allemaal vroegen ze, heel voorzichtig: 'Gaat het?' (lacht)

In het Portugees zeggen we: de grenzen van mijn respect gaan tot waar het jouwe begint. Anders gezegd: we moeten elkaar in het midden ontmoeten. Als jij mij respecteert, doe ik hetzelfde en vice versa. Dat was ook mijn uitgangspunt toen ik naar België kwam. Mensen associëren Brazilië met voetbal en carnaval. Ik verwacht niet dat iedereen voor mij carnaval begint te dansen, maar stel dat ik dat zelf zou willen doen, wil ik wel dat mensen dat respecteren. Net zoals ik het respecteer dan jullie in het weekend allemaal de koersfiets opspringen. (lacht)

Je vindt dat dansen misschien een gek voorbeeld, maar ik heb het effectief te horen gekregen, toen ik bij Katoen Natie werkte. Op mijn eerste dag vroeg al iemand wanneer ik voor hem zou dansen. Want dat deden Brazilianen toch allemaal? (pauzeert) Het kon nog erger. Zo zocht ik eens een kop in de bedrijfskeuken. Alle propere waren

op, dus nam ik eentje uit de vaatwasser, die nog niet opstond. Ik waste de kop af onder de kraan toen er een vrouw de keuken binnenkwam. Die riep het uit. 'Nee! Niet goed! Kop vuil. Kop in vaatwasser! Niet kraan!' Ondertussen gesticuleerde ze druk met haar vingers, alsof ik een kind van drie was. Ik was totaal verbouwereerd. Die zag een 'kleurling' een kopje afwassen en ging er automatisch van uit dat ik de taal niet sprak én niet wist hoe een afwasmachine werkte. Ze denkt dat wellicht nog altijd, want ik was zo geschrokken dat ik geen woord kon uitbrengen. Andere keren kreeg ik de vraag of we in Brazilië aan de takken van boom tot boom slingeren, 'want zo doen ze dat toch in de jungle?' Ik antwoordde daar stevast bevestigend op, met een uitgestreken gezicht. 'Ja, tuurlijk, voetpaden bestaan daar niet. We zwieren onszelf van boom tot boom. Echt de moeite, je moet maar eens komen kijken.' (zucht) Tja, wat kan je anders doen?

Erger nog dan dat soort stereotyperingen, was het feit dat ik ook in mijn werk leek te botsen op een onzichtbaar plafond. Doorgroeien naar een managementfunctie zat er nooit echt in. Links en rechts van me zag ik mensen promotie maken, maar ik bleef zitten. Het ging zelfs zo ver dat ik soms tijdelijk een open functie invulde, dat ook goed deed en toch iemand anders met de job aan de haal ging. Ik weet het natuurlijk niet zeker, maar ik denk dat mijn afkomst daar toch een rol in speelde. Het zit in details. In het management zag ik bijvoorbeeld weinig vrouwen en nog minder buitenlanders. De buitenlanders die er wel waren, werkten in het magazijn of hadden eenvoudigere jobs, zoals potloden bestellen. Om het met een stom voorbeeld te zeggen: het duurde vier jaar vooraleer ik eindelijk eigen businesskaartjes kreeg. Terwijl collega's die er minder lang waren ze vanzelf kregen. Snap je? Dat zijn van die kleine dingen die, als ze zich opstapelen, echt aan je kunnen vreten. Ik kreeg zo vaak het deksel op de neus dat ik aan mezelf begon te twifelen. Misschien moet ik ook maar gewoon potloden bestellen. Maar dat kón toch niet? Daarvoor had ik toch niet zoveel gestudeerd? (pauzeert) Ik mag blij zijn dat mijn ouders me tot een sterke, zelfstandige vrouw hebben opgevoed, want als je niet over een veerkrachtig karakter beschikt, ga je kapot aan zulke ervaringen. Dan word je ongelukkig, geraak je alleen maar dieper in de put en ga je je minder goed integreren. En dus ook minder bijdragen aan de maatschappij. Terwijl die ervaringen in mijn geval me vooral stimuleerden om mijn eigen zaak te beginnen. What doesn't kill you, makes you stronger.

Ik mag blij zijn dat mijn ouders me tot een sterke, zelfstandige vrouw hebben opgevoed

Begrijp me niet verkeerd, ik wil hier niet Katoen Natie aanvallen. Het is gewoon een maatschappelijke evolutie waar we nog doorheen moeten. Ik kan er bijvoorbeeld totaal niet tegen dat er in het nieuws zo vaak wordt verwezen naar de afkomst van mensen. Toen ik nog niet zo lang in België woonde, was er in de buurt een gezin dat omkwam in een woningbrand. In het nieuws werd specifiek vermeld dat het om een Marokkaans gezin ging. Waarom toch? Dat maakt toch niet uit? Maar dat gebeurt hier echt vaak, je moet er eens op letten. Ook typisch: als een Marokkaanse jongen een overval pleegt, zal zijn afkomst altijd vermeld worden. Maar als een Marokkaanse jongen een vrouw redt uit een brandend appartementsgebouw, dan is het ineens gewoon een Belg. Je kan als maatschappij niet verwachten dat alle nieuwkomers zich perfect integreren en tegelijk die mensen in een ander hokje blijven steken. Als ik de vergelijking maak, staat Brazilië op dat vlak toch verder - al is dat puur een persoonlijk aanvoelen.

In Brazilië heb je mensen van allerlei pluimage, van blond met blauwe ogen over bruine mensen tot zwarten. Het is een mengelmoes van afkomsten uit Noord- en Zuid-Europa en Afrika. En die variatie is er ook al veel langer dan in België, waar alles eigenlijk pas is begonnen met de arbeidsmigratie van de jaren '60. Ik heb er wel vertrouwen in dat het in orde komt, maar het heeft nog tijd nodig. Ondertussen moeten we allemaal samen vechten tegen discriminatie en racisme. Dat begint bij de opvoeding. Onlangs was mijn dochttertje van acht heel boos op een vriendinnetje. Dat meisje had tegen mijn dochter en een ander donker vriendinnetje gezegd dat ze modder waren. 'Bruine mensen zijn vuil zoals modder, en jullie zijn heel vuil.' Ik kon niet geloven dat een kind van acht jaar zoiets zou zeggen. Studies bewijzen dat racisme aangeleerd is en ik ben er zeker van dat dat hier ook het geval was. Nee, we zijn er nog lang niet.'

Weet wat je waard bent

'Natuurlijk mogen we niet bang zijn om dingen te benoemen zoals ze zijn. Mensen durven bijvoorbeeld soms moeilijk zeggen dat ik een donkere huidskleur heb. (lacht) Je kan als maatschappij niet verwachten dat alle nieuwkomers zich perfect integreren en tegelijk die mensen in een ander hokje blijven steken. Terwijl het gewoon zo is. Ik kan dat niet veranderen, hè. Het is toch niet discriminerend om te zeggen dat ik een bruine huidskleur heb? Het is pas discriminatie als je me op basis van die huidskleur bijvoorbeeld dingen gaat ontzeggen.

Als ik jou een briefje van 50 euro geef, neem je dat zonder nadenken aan. Als ik dat biljet in een vijfde dubbele plooi vouw, wil je dat waarschijnlijk nog altijd. Waarom? Dat briefje is nog altijd evenveel waard. Voor mensen geldt net hetzelfde. Of je nu wit of zwart, man of vrouw, oud of jong bent: je waarde blijft dezelfde. Als je weet wat je waard bent, dan kan je alles aan. Dat is mijn credo.

Je kan als maatschappij niet verwachten dat alle nieuwkomers zich perfect integreren en tegelijk die mensen in een ander hokje blijven steken.

Ik ben een heel actieve persoon. Mijn ergste nachtmerrie is dat ik op mijn sterfbed zou treuren om alle dingen die ik nooit gedaan heb. Het leven is kort, ik wil iets betekenen. En om iets te betekenen, moet je iets creëren. Dat durf je alleen maar als je weet van jezelf wat je kan. Wist je dat de krant De Tijd me in 2014 opnam in haar lijst van de '50 grootste durvers' in ons ondernemerslandschap? Ik stond hoger dan bijvoorbeeld Marc Coucke! En ik was toen amper zeventien jaar in België. Als ik het kan, dan zijn er nog zoveel andere ondernemers, van Belgische of buitenlandse origine, die het ook kunnen. Dat zou ik willen zeggen aan alle jonge ondernemers van buitenlandse herkomst: yes, you can. Leer de taal, kom naar buiten, laat je niet afschepen.

Natuurlijk snijdt het mes langs twee kanten. In België moeten we nog af van enkele vooroordelen. Het is niet omdat iemand van een ander land komt, dat die minder kwaliteiten of talenten heeft. Dat spreekt voor zich, maar vergis je niet, onbewust speelt dat nog vaak mee. Anderzijds moeten ondernemers van andere origine ook niet te gauw roepen dat ze geen kansen krijgen enkel omdat ze buitenlander zijn. Elke onderneming is gebaseerd op overtuiging. Een geldschietter, een partner, een klant: je moet altijd iemand overtuigen. Geloof in jezelf en ga ervoor. De overgrote meerderheid van de Belgen is van goede wil. Laat zien wat je kan en de rest zal volgen.'

BAAN BREKERS

GÜLER TURAN



KRACHT UIT AFKOMST

HOUTEKIET

Het boek 'Baanbrekers. Kracht uit afkomst' van Güler Turan verschijnt bij uitgeverij Houtekiet en kost 21,99 euro.

ISBN: 9789089246424

Lees ook: [Güler Turan \(sp.a\): "Allochtonië bestaat niet"](#)