

(W422/14)

**‘ONDERNEMEN, HET ZIT IN ONS’** IS MEER DAN EEN SLOGAN. HET IS VOOR DE MEESTE WEST-VLAMINGEN DAGDAGELIJKSE REALITEIT, WAAROVER ZE HOOGSTENS MAAR MONDJESMAAT SPREKEN. ‘KRANT VAN WEST-VLAANDEREN’ GAAT ELKE WEEK OP ZOEK NAAR ONDERNEMERS-VAN-HUIS-UIT DIE BEDRIJVEN UIT DE GROND STAMPEN, VOORTZETTEN OF UITBOUWEN. VAN DE WEEK TROKKEN WE NAAR BRUGGE.



Grace Keli de Aguilar Gomes: “Brazilië heeft alles, maar tegelijk ook nood aan alles.” (Foto BP)

# “De brug tussen Vlaamse bedrijven en Brazilië”

**BRUGGE** ▶ Een brug slaan tussen de Vlaamse wereld en de onmetelijke Braziliaanse markt. Met die ambitie startte de Braziliaanse Grace Keli de Aguilar Gomes (40) in 2011 in Brugge Belofloripa op. Straks opent ze een tweede kantoor in Brazilië. “Toen ik een hoge en stabiele functie bij Katoen Natie liet staan voor mijn eigen bedrijf, verklaarde iedereen me gek.”

De Braziliaanse Grace Keli de Aguilar Gomes is in 2000 haar hart achterna gereisd naar België uit liefde voor een Zwitserse Oost-Vlaming die al meer dan 25 jaar in Brugge woont. “Onder-tussen zijn wij 15 jaar gelukkig getrouwd en hebben wij een dochtertje van vijf”, lacht ze.

### Vanwaar uw belangstelling voor het ondernemerschap?

Grace Keli de Aguilar Gomes: “Zoek het in de eerste plaats bij mijn moeder. Zij heeft me altijd gestimuleerd en gemotiveerd om veel te leren. Haar leuze was: “Kennis neemt geen plaats in beslag, die kan je blijven opslaan tot in het oneindige”. Na mijn universitaire studies wilde ik graag het verschil maken. Zeg maar de reflex van elke ondernemer. Ik merkte dat heel wat ondernemingen er niet in slaagden om succesvol het pad van de internationalisering te bewandelen. Mijn bedrijf wil die groep van ondernemers helpen en begeleiden. Na het lezen van de Blue Ocean Strategy begon ik mij af te vragen welke nieuwe marktvraag ik kon

creëren aan de hand van mijn ervaring. Zelfs grote bedrijven die beschikken over voldoende middelen en zelfs heuse exportdepartementen hebben, hebben toch vaak nog moeite om te internationaliseren. Het lukt hen niet om alle schakels in de exportketen op elkaar af te stemmen. Zo is Belofloripa ontstaan.”

### Mogen we Belofloripa een concurrent noemen van organisaties als FIT, Voka of Unizo, die ook aan exportbegeleiding doen?

“Wij merken – en vinden het heel jammer – dat Belofloripa inderdaad af en toe als concurrent gezien wordt van FIT, Voka of Unizo. Niets is echter minder waar. Belofloripa werkt zelf nauw samen met die organisaties. Waar hun begeleiding eindigt, daar starten wij. Belofloripa staat in voor alle formaliteiten die betrekking hebben op internationalisering. Onze klanten kunnen zich 100 procent toelagen op hun corebusiness terwijl Belofloripa de rest doet. Het grote voordeel is dat alles gecentraliseerd kan worden en onze klant dus maar één per-

### INFO

#### Grace Keli de Aguilar Gomes

Zaakvoester

### PRIVÉ

Grace Keli de Aguilar Gomes (40) werd geboren in Brazilië, maar week in 2000 uit naar België. Ze is getrouwd met Samuël Straumann, die salesmanager is. Het echtpaar, dat in Brugge woont, heeft een dochtertje Zoëy (5).

### OPLEIDING

Taal- en letterkunde en internationaal recht.

### LOOPBAAN

Werkte eerst bij Katoen Natie (logistiek) voor ze in 2011 haar eigen bedrijf opstartte.

### VRIJE TIJD

Piano spelen, met haar dochtertje spelen en genieten van het leven met haar gezin.

soon/bedrijf hoeft te contacteren in plaats van tientallen instanties. Wij beschikken over de kennis en expertise om 360° import- en exportbegeleiding te voorzien. Met onze passie voor de wereld proberen wij het verschil te maken. In feite werken wij bij Belofloripa 48 uur per dag, 24 uur in België en 24 uur in Brazilië. Dus geen 360°, maar 361° import- en exportconsulting.”

### Is het een voordeel of een nadeel om Braziliaanse en vrouw te zijn in de ondernemerswereld?

“Het is zeker een voordeel om Braziliaanse te zijn in Europa omdat de Braziliaanse cultuur overall erg geliefd is. Vermits ik hier al 15 jaar woon, ben ik erg vertrouwd met de Belgische cultuur, economie en zakenwereld. Dat is zeker een voordeel. Daarnaast behoud ik mijn affiniteit met en kennis over Brazilië, wat de perfecte combinatie blijkt te zijn voor Belofloripa.”



*“Mijn zin om te ondernemen dank ik aan mijn moeder”*

### In mei opent u een nieuw kantoor in Brazilië. Wat wilt u daarmee bereiken?

“Het nieuwe kantoor is complementair aan onze bestaande vestiging in Rio de Janeiro. Het grootste struikelblok voor de Belgische ondernemers is ‘het binnenkrijgen van hun producten en diensten in Brazilië’. Wij willen dat vergemakkelijken met de oprichting van dat nieuwe kantoor. We hebben ook een exclusief partnership ondertekend met de beurs BW Expo. Die samenwerking zorgt ervoor dat Belofloripa in de Benelux, Duitsland en het VK de officiële vertegenwoordiger is van de beurs. We kregen al de opdracht om een Belgisch paviljoen te creëren op de beurs en mogen ook producten en diensten van Belgische bedrijven voorstellen aan de burgemeester en de gouverneur van São Paulo tijdens de conferenties die tijdens de periode van de beurs zullen plaatsvinden.”

### Hoe is het om als Braziliaanse te leven in Vlaanderen?

“Leuk, heel leuk zelfs. Toen ik in 2000 naar Brugge kwam, waren mensen heel nieuwsgierig. Veel West-Vlamingen dachten dat ik een Spaanse was. Ik voelde mij meteen welkom. Op vandaag merk ik nog altijd dat Belgen de warmte die Brazilianen uitstralen heel erg appreciëren. Ik hoor vaak dat ik een Brugse ben met Braziliaanse roots en ik kan mij daarin wel vinden. Want toegegeven, ook Brugge heeft mijn hart veroverd.” (Karel Cambien)

### Belofloripa

### ACTIVITEIT

Doet aan ‘361°’ import- en exportconsulting. Begeleidt bedrijven op de internationale markt en legt daarbij de focus op Brazilië.

### MEDEWERKERS

5.

### OMZET

470.000 euro.