

stercke vrouwen

Bij STERCK, geloven we rotsvast in ondernemers. Mensen die hun nek durven uitsteken, innoveren, grenzen opzoeken en verleggen. Die met branie en kunde grootse ideeën werkelijkheid laten worden. Daar zitten natuurlijk heel wat stercke vrouwen tussen die hun – euh – mannetje goed kunnen staan. En dat verdient ons respect. En deze pagina.

Marleen De Vijt

Wie mijmert over een leven onder de Spaanse zon, begint zijn of haar huizenjacht best bij Azull. Marleen De Vijt en haar kompanen laten je droom, nog voor je het zelf goed en wel beseft, in vervulling gaan. “Spanje is mijn tweede thuis, en dat gevoel deel ik graag met mijn klanten.”

Life is what happens to you while you're busy making other plans

Marleen de Vijt

Als je me twintig jaar geleden had gevraagd wat ik nog zou willen doen, had ik zeker niet geantwoord dat ik een vastgoedkantoor zou beginnen. Azull is er eigenlijk toevallig gekomen. Jaren geleden sprong ik in voor een salesmanager die op zwangerschapsrust ging. Maar ze is nooit teruggekeerd. Sterker nog: op een dag belde ze me op om te vertellen dat ze Nederlanders hielp bij hun huizenjacht aan de Spaanse kust. Of dat niets voor mij was, vroeg ze. Tuurlijk

well! Mijn man reisde vroeger voor z'n werk de wereld rond, waardoor België voor hem véél te klein was geworden. Bovendien voelde Spanje als een tweede thuis, omdat we er als kind heel wat vakanties hadden gespendeerd. Het was een opportuniteit die we niet zomaar konden negeren.

Twee jaar runden wij de Belgische tak van haar bedrijf, om uiteindelijk een eigen merk op te starten: Azull. En dat net na de val van de Amerikaanse zakenbank

Lehman Brothers – en de daaropvolgende vastgoedcrisis – in 2008. Maar na dertien jaar durf ik wel zeggen dat het een succes is. Intussen hebben we zeventien mensen aan boord, drie kantoren in België en nog eens drie in Spanje.”

Trots?

“Dat Azull zo groot zou worden, was nooit de bedoeling. Maar stilstaan is achteruitgaan, dus grijpen we elke kans met beide handen. Waar ik nog het meeste trots op ben, is

dat mijn vier kinderen een rol spelen in ons verhaal. Elk op hun eigen manier. Het zou fijn zijn, mocht later minstens één van hen het roer willen overnemen. En anders zal het de kleindochter zijn. Die zegt al steevast: ik wil later ook huizen verkopen, net als oma!”

Stercktes?

“Als ondernemer ga ik altijd op zoek naar de gulden middenweg. Ik sluit liever een compromis dan de tegenstellingen nog meer in de verf te

zetten, maar daarvoor moet je kunnen samenwerken. Daarnaast ben ik in mijn element op momenten dat het moeilijk gaat. ‘Chaos is mijn biotoop’, zeg ik altijd. En ja, ik ben een harde werker. Maar vraag me niet hoe het zit met mijn work-life balance, want aan dat woord heb ik een bloedhekel. Alsof je leven pas begint als je werk gedaan is? Het is toch gewoon een kwestie van prioriteiten stellen. Mijn gezin is mijn hoogste goed. Daar maak ik áltijd tijd voor.”

Werkpunten?

“Het is soms moeilijk om de knop om te draaien. Niet dat ik pieker over de dagelijkse beslommingen, ik sta gewoon zo gulzig in het leven.”

Sterck voorbeeld?

“Is het verkeerd om te zeggen dat ik zélf een voorbeeld probeer te zijn? Ik wil mijn dochter en kleindochters laten zien dat je als vrouw zeker niet moet onderdoen voor een man.”

Tips voor starters?

“Hard werken is de boodschap. Eerst zaaien, later kun je oogsten. Daarnaast is een sterk netwerk van levensbelang. Als ondernemer heb je, zeker in het begin, geen collega's of een baas om van te leren. En tot slot: werk samen om je zaak naar een hoger niveau te kunnen tillen.”