



Antwerpen



Foto: Liesjebroekleyphotography

Jilke Tielemans, [Antwerpen](#), 28 januari, 2025

### **DE NIEUWJAARSBRIEF. De voornemens van Marleen De Vijt: “Terug meer focussen op offline communicatie”**

**De hele maand januari blikken ondernemers in 'De Nieuwjaarsbrief' op Made in vooruit op het nieuwe jaar, professioneel en persoonlijk. Vandaag: Marleen De Vijt van Azull, een vastgoedbedrijf met kantoren in België en Spanje. Afgelopen jaar vonden meer Nederlanders de weg naar Azull, en die lijn wil ze doortrekken naar 2025.**

#### **Hoe heb je het nieuwe jaar ingezet?**

“Zoals altijd: positief. Bij mij is het glas altijd halfvol. Wat er ook gebeurt in de wereld, ik probeer hier toch positieve elementen uit te halen. Dat is ook de meest aangename ingesteldheid en geeft op lange termijn de beste resultaten.”

#### **Wat waren je verwezenlijking van 2024?**

“We stelden een verrassing vast in ons aandeel Nederlandse klanten. Voordien hadden we 30% Nederlanders en 70% Belgen waar we aan verkochten. Vorig jaar is dit volledig gedraaid. We hebben onze aanpak ook moeten aanpassen omdat we toch merken dat Nederlanders iets directer zijn. Ook merken we dat offline communicatie weer belangrijker wordt. Tijdens corona hebben we uiteraard de omslag gemaakt van bijvoorbeeld offline naar online infodagen. Dit is weer gedraaid en we merken dat offline informatie weer belangrijker wordt, zeker voor grote vastgoedinvesteringen.”

**Wat zijn je voornemens voor 2025?**

“We willen volgend jaar blijven focussen op die offline communicatie. Verder doen waar we mee bezig waren: de klant op voorhand zeer grondig informeren zodat ze heel goed weten waaraan ze beginnen. Na 16 jaar heeft nog nooit een klant spijt gehad van wat die bij ons heeft gekocht. Die trend willen we uiteraard verder zetten. We gaan ons ook blijven focussen op de Nederlandse markt. Tenslotte ben ik eind vorig jaar naar het techcongres Web Summit in Portugal geweest. Daar werd gezegd: “Bedrijven die van artificiële intelligentie authentieke intelligentie kunnen maken, zullen de winnaars zijn.” Die uitspraak is bij mij blijven hangen en dit wil ik doortrekken in het bedrijf.”

**Heb je ook persoonlijke voornemens?**

“Voor mij is mijn gezin altijd het belangrijkste. Er is nog iets anders waarop ik meer wil focussen, of eigenlijk een oproep voor wil doen. Kunnen we bij het woord work-life balance eens gewoon het woord ‘work’ weglaten? Uiteindelijk gaat het gewoon over life balance. Nu lijkt het alsof je ofwel aan het leven ofwel aan het werken bent. Dit lijkt zo’n groot contrast terwijl dit niet zo hoeft te zijn. Als ik in het weekend een klein beetje werk inhaal, ben ik dan aan het werken en niet aan het leven?”

**Wat wens je andere ondernemers toe voor komend jaar?**

“Er is veel onrust in de wereld. Je kan dit zien als een gevaar maar je kan er ook je weg in zoeken en dit bekijken als een opportuniteit. Hoe kan je hiervan gebruik maken? Hoe kan dit je helpen om je klanten beter te kunnen bedienen? Daar moet je aan denken. Ook wens ik ondernemers curiositeit toe. Je moet blijven openstaan voor vernieuwing, een open mind vasthouden en bijleren.”