

TONY SMETS



“De gedrevenheid om vooruit te gaan.
Dat zal altijd blijven.”

Als marketing- en communicatiespecialist was Tony Smets tientallen jaren kind aan huis in het Limburgse bedrijfsleven. Hij adviseerde groot en klein over de te volgen strategie, advertentiecampagnes en andere profileringsmogelijkheden. Vandaag geniet hij van zijn pensioen, maar helemaal loslaten kan hij niet. Zo stelt hij als lid van Senior Consultants Vlaanderen nog steeds zijn ervaring en expertise ter beschikking van lokale kmo's.

“Ik ben mijn carrière gestart bij Het Belang van Limburg”, blikt hij terug. “Ze hadden destijds het tijdschrift Troubadour overgenomen van Miel Cools en ik moest dat uit de grond stampen. Maar de rage van de kleinkunst was toen in feite al voorbij, dus heel erg lang heeft dat niet geduurd...”

Via Louis Croonen (vader van o.a. Peter en Wim Croonen) kwam hij vervolgens bij Koerier terecht. “Ik groeide door tot verkoopsleider voor Limburg en bouwde er mijn affiniteit voor media en reclame verder uit. Dat gecombineerd met mijn studies in grafische vorming en publiciteit, gaf me voldoende basis om nadien met een eigen reclamebureau te starten.” Als ondernemer verzorgde Tony Smets en zijn team vele jaren de volledige marketing en communicatie van tientallen Limburgse bedrijven. “En we gaven ook magazines uit in eigen beheer. Inside Business Magazine, een titel die 11 jaar gelopen heeft, zal bij het ondernemerspubliek nog wel een belletje doen rinkelen.”

SENIOR CONSULTANT

Ook na de stopzetting van zijn eigen bureau, bleef hij nog een tijdje actief in de sector. Eens pensioengerechtigd, schakelde hij een versnelling terug. “Wat niet wil zeggen dat ik de marketing en communicatiewereld helemaal vaarwel heb gezegd”, vertelt hij. “Na het overlijden van mijn vrouw en het beëindigen van mijn actieve beroepsbezigheden, zocht ik een nuttig tijdverdrijf. Via mijn schoonbroer ben ik bij de Limburgse afdeling van Senior

Consultants Vlaanderen (SCV) terechtgekomen. Dat is een vereniging van ervaren ex-managers en ondernemers die, elk vanuit hun eigen expertise, advies geven aan starters, groeiende bedrijven, kmo's in een transitiefase, overheden of social- en non-profitorganisaties. We krijgen vragen rond strategie, juridische zaken, hr, marketing, innovatie, logistiek, enzovoort. We bekijken dan in het SCV-team wie het best geplaatst is om de specifieke case te behandelen en koppelen ook de voortgang terug naar de groep van SCV Limburg. Zelf stel ik mijn expertise ter beschikking om onder meer de marketing en sales te optimaliseren, marktonderzoek te doen, communicatiekanalen te zoeken, enzovoort. Ik vind het een schitterende bezigheid waar ik veel voldoening uit haal. Het is fijn om vast te stellen dat je advies succesvol in de praktijk wordt gebracht en je zo een steentje hebt bijgedragen aan de economische vooruitgang van de provincie. Ik beschouw het als iets teruggeven aan de zakenwereld, die altijd goed voor mij is geweest.”

KERAMIEK

De advisering gebeurt niet alleen op projectbasis. “Klopt, want we engageren ons eveneens voor adviesraden die bedrijven samenstellen”, aldus Tony Smets. “Ook hier bekijken we eerst intern wie het meest geknipt is om het zitje op te nemen.” Daarmee is de agenda van de voormalige reclamegoeroe nog niet gevuld. “Een andere grote hobby is keramiek”, verklapt hij. “Een uitstekende manier om mijn creativiteit te botvieren en concreet gestalte te geven aan een idee of concept. Zoals in alles, wil ik nog veel bijleren en vooruitgang boeken. Ik beseft dat ik op mijn leeftijd (71) niet meer alle tijd heb om mij langzaam in de keramiek te bekwaamen. De gedrevenheid is er dus nog steeds. Dat is in ondernemen ook zo. Vooruit willen, opportuniteiten zoeken, innovatief zijn,... Dat krijg je me toch niet afgeleerd...”

Tekst: Kurt MEERS Foto's: MIL

(kopie van tekst uit Made in Limburg, Magazine.