

LEONTINE SMITH

Functie: mede-directeur/eigenaar Smith & Glebbeek Communicatie

Geboren in 1972 in Den Haag

Woont samen met vriend Mark en zoon Max (4)

Sinds 2003 werkt Leontine Smith als zelfstandig ondernemer. Eerst onder de naam Smith PR & Events en sinds april dit jaar samen met oud-collega Linda Glebbeek onder de vlag van Smith & Glebbeek Communicatie. Al is Smith een ondernemer in hart en nieren, ze kent het communicatievak ook van de bureaunjzijde en de klantkant. Ze was één van de eerste afgestudeerden van de Hogere Europese Beroepen Opleiding (HEBO) aan de Haagse Hogeschool. Op een PR-talentendag van het Haagse adviesbureau Winkelman en Van Hessen eindigde zij bij de beste drie kandidaten, wat haar in 1996 een traineeship bij dat bureau opleverde. Zij groeide uit tot senior adviseur en bediende de nieuwe markt van internetklanten. Om minder te managen en meer met het vak zelf bezig te zijn zocht ze in 2001 een baan aan de klantzijde. Na twee jaar bij het ICT-bedrijf KB3 uit Rijswijk en de geboorte van zoon Max (2003) besloot Smith voor zichzelf te beginnen. Ze werkt voor opdrachtgevers in uiteenlopende branches en introduceerde in 2006 een nieuw relatiemarketingevenement in Den Haag, het Strandgolf Open. Het bureau Smith & Glebbeek Communicatie adviseert opdrachtgevers als de Horecagroep Zamen, Cepar Human Capital, Amsterdam Golf en de Stichting Rotterdamse Opleiding tot Verloskundige.



Persoonsprofiel

Wat typeert jou als ondernemer?

“Ik ben sterk in het bedenken van ludieke, creatieve evenementen, in het onderhouden van perscontacten en in externe communicatie. Ik vind het heel leuk om mensen te inspireren en te enthousiasmeren. Vooral ondernemers die de mooie kanten van hun bedrijf niet meer zien, omdat ze meer in hun zaak werken dan vóór hun zaak. Ik doe dat samen met mijn zakenpartner Linda Glebbeek, een echte corporate vakvrouw. We vullen elkaar goed aan. Het is onze ambitie om uit te groeien tot een middelgroot bureau van tien tot vijftien medewerkers. Veel groter zou ik niet willen. Ik wil zelf contacten met klanten onderhouden en niet alleen het werk van anderen controleren. Sinds mei hebben we een derde adviseur in dienst. Ik verwacht dat we begin volgend jaar nog een communicatiespecialist zullen aantrekken.”

Is het ondernemerschap goed te combineren met je rol als moeder?

“Zeker. Het ondernemerschap geeft me veel vrijheid. Ik werk vier dagen per week en ben er verder voor Max. Mijn vriend is mede-eigenaar van Badkamer Totaal en heeft drie vestigingen in Nederland. We zijn een echt ondernemend stel en begrijpen waar ondernemers mee te maken krijgen. Overigens kiezen we bewust voor één kind. Ik merk dat de buitenwereld een ander verwachtingspatroon heeft. Ik moet

me iedere week wel een keer verantwoorden waarom ik maar één kind wil. Onze zogenaamde ‘drietjesdagen’ zijn heel belangrijk. Iedere week zijn we een hele dag met elkaar, dat kan in het weekend zijn of doordeweeks. Het voordeel van dit werk is dat je veel ’s avonds kunt doen. Borrels en netwerkbijeenkomsten zijn altijd aan het einde van de dag, ’s avonds of in het weekend.”

Hoe belangrijk is netwerken voor jou?

“Heel belangrijk, daar haal ik al mijn business vandaan. Naast werk en gezin vind ik sport ook heel leuk. Sinds kort heb ik mijn golfvaardigheidsbewijs (GVB). Dat moet natuurlijk wel als je een Strandgolf evenement organiseert. Op 5, 6 en 7 oktober vindt de tweede editie plaats op het Scheveningse strand. Daar wordt natuurlijk gegolfd, maar ook veel genetwerkt.”

Kom je uit een ondernemende familie?

“Ja, veel familieleden hebben een eigen bedrijf. Mijn vader, hij is nu in de zestig, werkt al jaren voor Paragon Spas. Hij exporteert luxe bubbelbaden naar 36 landen. Mark en ik gaan een deel van zijn werk overnemen. Hij doet de sales support en het dealernetwerk, ik bemoei me met de marketing en PR. Dan komt onze ondernemersgeest echt samen.”

Tekst: MARJON BURGER *Fotografie:* NICO ORIE ■