

# Eine dänische Familienfirma

**Überquert man bei Flensburg** die Grenze von Deutschland nach Dänemark, dann stößt man bei der 2. Ampel bereits auf das Einfamilienhaus von Kurt Olesen, linkerhand gelegen von der zweispurigen Schnellstrasse. Kein Firmenschild macht darauf aufmerksam. Das ist allerdings auch nicht notwendig, denn SmartWi benutzt die modernen Kommunikationsmittel, um sein Produkt zu vermarkten. „Wir benutzen meistens Skype“, verrät Kurt Olesen, Gründer und Inhaber von SmartWi, „und natürlich Email und SMS.“

Seit 1999 ist Kurt im Satellitengeschäft. Damals verkaufte er als Händler das übliche Equipment, wie Spiegel, LNB und Receiver. Bald schon stieg er in das Geschäft mit dem Verkauf von SmartCards ein, die er aus Singapur bezog. Aber dann kam Kurt, von Beruf Elektroingenieur, 2004 eine Idee, die er mit einem befreundeten Ingenieur produktreif entwickelte: einen Smartcard Reader mit Wireless Anschluß, kurz: „SmartWi“. Steckt man eine Smartcard in den SmartWi, wird deren Inhalt auf drei weitere Tochterkarten drahtlos übertragen.

Seine damaligen Partner in Singapur halfen ihm, eine Produktionsfirma in Taiwan zu finden; demnächst soll die Produktion jedoch nach Malaysia ausgelagert werden. „Bis Ende 2006 haben wir ca 30.000 SmartWi verkaufen können“ erzählt Kurt, „und für 2007 erwarte ich, dass wir etwa 5000 SmartWi monatlich absetzen können.“ Käufer seines Produkts

sind ausschließlich Händler, von denen er mittlerweile in fast allen Ländern Europas einen Partner gefunden hat, und in vielen weiteren Ländern Asiens und Afrikas. Kurt verhindert erfolgreich, dass sich die Händler gegenseitig das Geschäft schwer machen: „Jeder Händler erhält den gleichen Abnahmepreis, egal, ob er viel oder wenig bestellt.“ So stellt Kurt ein einheitliches Preisniveau sicher, und damit auch eine gleichbleibende Gewinnspanne für jeden Händler.

Der größte Markt für SmartWi ist übrigens in Schweden: „Etwa 20% liefern wir dorthin, weitere 10% gehen jeweils nach Griechenland, Frankreich und Polen“, verrät Kurt über die Nachfrage, und fährt fort: „Zwei Drittel der SmartWi Bestellungen gehen nach Europa, das restliche Drittel liefern wir nach Asien und Afrika“. Außer in TELE-satellite schaltet Olesen keine Werbung: „Alle wichtigen Entscheider im Satellitenbusiness lesen TELE-satellite, und

ein Stand auf einer Satellitenmesse wäre zu teuer“, verrät uns Kurt seinen Marketingplan, dem wir natürlich nur zustimmen können!

Versandt werden die SmartWi aus einem kleinen Anbau nebem dem Einfamilienhaus: Sohn Jens hat die Verpackung und Distribution übernommen, während Kurt's Frau Mona den Telefondienst und die Buchhaltung unter sich hat. Kurt zeigt mit seiner kleinen Mannschaft, dass auch ein Familienunternehmen großen und vor allem weltweiten Erfolg haben kann!



Das Haus der Familie Olesen, Standort der Firma SmartWi. Der Lkw rechts bringt eine neue Ladung SmartWi der Version 8, die im Anbau hinter dem Haus gelagert werden



**Kurt Olesen, Inhaber von Smartwi, steht auf dem Dach seines Lageranbaus, direkt neben dem professionellen Mast mit den Satellitenspiegeln**



**Mona Olesen trägt das Telefonset für Skype, und bearbeitet die eingehenden Bestellungen mitsamt der Buchhaltung**



**Jens Olesen verpackt und verschickt die SmartWi, und macht auch Stichproben über die Funktionstüchtigkeit. Reparaturen werden nicht mehr durchgeführt: defekte Geräte werden ausgetauscht, und an den Hersteller zurückgeschickt.**