

SmartWi, proizvođač bežičnih čitača kartica

Ukoliko prijedete njemačko-dansku granicu u Flensburgu, već na drugom semaforu naići ćete na kuću Kurta Olesena koja se nalazi lijevo od autoceste s dvije kolovozne trake. Zanimljivo je da vas na nju neće upozoriti natpis s nazivom tvrtke. Kako se ispostavlja, to nije ni potrebno, jer SmartWi koristi moderne načine komuniciranja kako bi tržištu predstavio svoje proizvode. „Najviše koristimo Skype“, objašnjava Kurt Olesen, osnivač i vlasnik tvrtke SmartWi i dodaje „naravno, tu su i e-mail i SMS poruke“.

Kurt se ovim biznisom bavi od 1999, kada je počeo prodavati standardnu satelitsku opremu poput antena, LNB-ova i prijemnika. Također se bavio i prodajom pametnih kartica koje je nabavljao u Singapuru, ali je 2004. godine zahvaljujući svom inženjerskom znanju i pomoći jednog kolege inženjera uspio ostvariti ideju da napravi bežični čitač kartica, SmartWi. Ukoliko u SmartWi stavite pametnu karticu, njen će se sadržaj bežičnim putem prenijeti u tri druge kartice.

Poslovni partneri iz Singapura pomogli su mu da pronađe proizvođača na Tajvanu. Međutim, sada se čini da će proizvodnja biti preseljena u Maleziju. „Do kraja 2006. godine uspjeli smo prodati oko 30.000 SmartWi uređaja“, objašnjava nam Kurt i dodaje da tijekom 2007. očekuju da prodaju oko 5000 komada mjesečno. Njegovi su kupci pretežno trgovci: uspio je pronaći partnera u gotovo

svim europskim zemljama, kao i u mnogim azijskim i afričkim državama. „Svaki distributer plaća istu cijenu, bez obzira na naručenu količinu uređaja.“ Na taj način Kurt se uspijeva na jednak način odnositi prema svim distributerima, što njima daje mogućnost da ostvare slične zarade.

Veliki dio tržišta SmartWija nalazi se u Švedskoj: „20% našeg izvoza odlazi tamo, dok još po 10% odlazi u Grčku, Francusku i Poljsku“, tvrdi Kurt i nastavlja: „Dvije trećine narudžbi koje dobivamo odnose se na Europu, dok preostalu trećinu čine one iz Azije i Afrike.“ S izuzetkom časopisa TELE-satelit, g. Olesen se nigdje ne reklamira: „Svi važni igrači u satelitskoj industriji čitaju TELE-satelit, a štandovi na sajmovima su jednostavno preskupi“, otkriva nam Kurt svoju marketinšku strategiju s kojom se, dakako, moramo složiti.

SmartWi uređaji za isporuku se pripremaju u maloj zgradi neposredno pored obiteljske kuće: Kurtov sin Jens odgovoran je za pakiranje i distribuciju uređaja, dok se žena Mona brine za telefonske pozive kupaca i vodi poslovne knjige. Kurt dokazuje da čak i mali obiteljski posao može biti nevjerojatno uspješan i imati bazu kupaca širom svijeta!



Kuća obitelji Olesen i sjedište SmartWija.

Kamion s desne strane prevozi novu isporuku SmartWi 8 uređaja koja će biti uskladištena u zgradi iza kuće.



Vlasnik SmartWija, Kurt Olesen, stoji na krovu svog skladišta pored profesionalnog stupa za satelitske antene.



Mona Olesen nosi Skype telefon i vodi računa o svim dolaznim narudžbama, a također vodi i poslovne knjige.



Jens Olesen pakira i šalje SmartWijeve i testira funkcionalnost pojedinih uređaja. Popravke više ne ulaze u poslovni plan: umjesto toga neispravni se uređaji zamjenjuju ispravnima i vraćaju proizvođaču.