

Un'azienda familiare danese

Se attraversate il confine dalla Germania alla Danimarca presso la città di Flensburg vi imbanterete nella villetta monofamiliare di Kurt Olesen solamente dopo il secondo semaforo sul lato sinistro dell'autostrada a due corsie. Non troverete nemmeno un'insegna aziendale. Come emerge poi, questa non è affatto necessaria, in quanto SmartWi utilizza moderni mezzi di comunicazione per promuovere i propri prodotti. "Utilizziamo principalmente Skype", spiega Kurt Olesen, fondatore e proprietario di SmartWi, "e naturalmente anche e-mail e messaggi di testo".

Kurt è in questi affari fin dal 1999. Allora vendeva apparecchiature satellitari standard, come antenne, LNB e ricevitori. Si occupò anche della vendita di Smart Card che acquistava a Singapore, ma poi nel 2004, col suo background di elettrotecnica e con l'aiuto di un suo amico ingegnere, a Kurt venne l'idea di un lettore wireless di Smart Card, o SmartWi. Semplicemente, inserite una Smart Card nello SmartWi per avere il suo contenuto trasferito in modalità wireless verso tre card addizionali.

I suoi partner a Singapore lo aiutarono a trovare un'azienda produttrice a Taiwan. Adesso sembra che la produzione verrà data in appalto in Malaysia. "Fino alla fine del 2006 potevamo vendere approssimativamente 30.000 SmartWi", spiega Kurt, "e per il 2007 ci attendiamo di vendere circa 5000 SmartWi al mese". I suoi clienti sono principalmente rivenditori per i quali ha trovato un collaboratore praticamente in ogni paese d'Europa ed anche in molti altri paesi asiatici ed africani.

"Ogni rivenditore paga lo stesso prezzo, senza considerare la quantità ordinata." In questo modo Kurt può trattare ogni rivenditore allo stesso modo ed ogni rivenditore ha l'opportunità di realizzare i medesimi profitti.

La maggior parte del mercato dello SmartWi è in Svezia: "Il 20% delle nostre spedizioni vanno là, mentre un addizionale 10% ciascuno va in Grecia, Francia e Polonia", commenta Kurt, e poi prosegue, "Due terzi dei nostri ordini di SmartWi vengono inviati in Europa, col restante terzo destinato all'Asia e Africa." Con l'eccezione della rivista TELE-satellite, Mr. Olesen non effettua pubblicità altrove: "Tutti gli attori importanti nell'industria satellitare leggono TELE-satellite, inoltre uno stand presso una mostra mercato satellitare sarebbe troppo dispendioso", rivela Kurt nell'espone il suo piano commerciale; un piano che non possiamo che condividere!

Gli SmartWi vengono imballati per la spedizione in una piccola costruzione adiacente la

casa della famiglia: suo figlio Jens è responsabile dell'imballaggio e della distribuzione, mentre sua moglie Mona gestisce le telefonate in arrivo come pure si occupa della contabilità. Kurt ha dimostrato che anche una piccola azienda a conduzione familiare può avere grande successo e soprattutto una base di clientela distribuita in tutto il mondo!



La casa della famiglia Olesen; il quartier generale di SmartWi.

Il camion sulla destra sta consegnando la spedizione di una nuova versione 8 di SmartWi per essere immagazzinato nell'edificio accanto alla casa.



Kurt Olesen, il proprietario di SmartWi, in piedi sul tetto del suo magazzino vicino al palo professionale della sua antenna satellitare.



Mona Olesen utilizza l'apparecchiatura telefonica Skype e gestisce tutti gli ordini in arrivo assieme alla cura della contabilità



Jens Olesen imballa e spedisce gli SmartWi ed inoltre ne testa la funzionalità in modalità random. Le riparazioni non sono più parte del piano di affari: invece, le unità difettose vengono sostituite e quindi ritornate al produttore.