

一个丹麦的家族企业

如果你经过弗伦斯伯格穿越德国到丹麦的边界,过了双车道高速公路左边的第二个红绿灯后,你就会看见库尔特·奥勒松家独立的房子。你也找不到任何公司的牌子,当SmartWi开始在市场上销售他们使用现代通信技术制造的产品后,它就被拿掉了,因为不再需要了。“我们使用得最多的是Skype网络语音软件”, SmartWi的创建者和老板库尔特·奥勒松解释道,“当然也用电子邮件和文本信息。”

库尔特的这项生意始于1999年。那时,他卖的是标准的卫星设备,如碟形天线、LNB和接收机。他也卖从新加坡进货的智能卡,但是到2004年以后,借助他的机电工程背景知识和一个工程师朋友的帮助,库尔特的生意转到无线智能读卡机上了,或者说SmartWi上来了。只要简单地将一个智能卡插入SmartWi中,它就会通过无线传输的方式向另外三个卡传送信号。

他在新加坡的合伙人帮助他在台湾找一家生产厂家。现在它看起来生产好像被转包给了另一家马来西亚的公司。“到2006底我们大约卖出了30,000套SmartWi,”库尔特解释道,“到2007年,我们期待每月售出大约5000套

SmartWi。”他的客户主要是他在每个欧洲以及许多其他的亚洲和非洲国家中找到的经销商合伙人。“每个经销商不管订单是多少都是相同的进货价格。”这样,库尔特能够用相同的方法对待每个经销商,而每个经销商则有机会知道同样的利润率。

SmartWi在瑞典有很大的市场:“20%的产品销往那里,与此同时希腊、法国和波兰的销量增长幅度达到10%”,库尔特继续解释道,“我们SmartWi的三分之二订单是发往欧洲的,其余的是发往亚洲和非洲。”除了《国际电视卫星杂志》,奥勒松先生不在任何地方做广告:“所有重要的卫星电视玩家都会看《国际卫星电视》,而参加一个卫

星展览会则费用太贵了”,库尔特这样说明他的销售计划,而我们也只能同意!

SmartWi在他家旁边的小房子里包装出货:他的儿子詹斯负责包装和发货,而他的妻子莫娜处理接听电话和记账。库尔特的事例说明,当你面对全世界客户这个巨大市场时,再小的产品其生意都可能获得很大的成功!



奥勒松家的房子,也是SmartWi的总部。
右面的卡车正在装运新版的8 SmartWi准备出货,货物就存储在后面的房子里。



库尔特·奥勒松, SmartWi的老板, 站在他家仓库的屋顶立有卫星天线专业塔杆的旁边。



莫娜·奥勒松在使用Skype网络语音电话, 她负责管理订单和账簿。



詹斯·奥勒松在封装SmartWi, 并进行随机的功能测试。修理也并不难; 替换掉有问题的组件, 然后返厂。