

Duńska firma rodzinna

Jeśli przekraczamy granicę niemiecko-duńska w miejscowości Flensburg, wpadamy na pojedynczy dom jednorodzinny Kurta Olesena zaraz po drugich światłach ulicznych po lewej stronie dwupasmowej drogi. Nie zobaczymy znaku firmowego. Jak się okazuje, nie ma po temu powodu, gdyż SmartWi w celach marketingowych wykorzystuje nowoczesną technologię komunikacyjną. „Głównie korzystamy ze Skype’a” wyjaśnia Kurt Olesen, założyciel i właściciel SmartWi, „oraz naturalnie e-maili i SMS-ów”.

Kurt działa w tym biznesie od 1999 roku. W owych czasach sprzedawał standardowy sprzęt satelitarny: czasze, konwertery i odbiorniki. Był zaangażowany w sprzedaż kart sprowadzanych z Singapuru, ale w roku 2004 dzięki swojemu wykształceniu elektrycznemu, z pomocą znajomego inżyniera, Kurt wpadł na pomysł bezprzewodowego czytnika kart kodowych, czyli SmartWi. Wkładając oryginalną kartę kodową do czytnika SmartWi, uzyskujemy jej bezprzewodowe połączenie z trzema dodatkowymi kartami odbiorczymi.

Jego partnerzy w Singapurze pomogli mu znaleźć firmę produkcyjną na Tajwanie. Teraz zanoszą się na outsourcing produkcji do Malezji. „Do roku 2006 byliśmy w stanie sprzedać około 30 000 zestawów SmartWi”, wyjaśnia Kurt, „zaś w roku 2007 spodziewamy się uzyskać sprzedaż 5 000 sztuk miesięcznie.” Jego odbiorcami są przeważnie dilerzy, dla których znalazł partnerów niemal w każdym kraju

Europy oraz w wielu krajach Azji i Afryki. „Każdy diler płaci taką samą cenę, niezależnie od tego ile zamawia.” Dzięki temu Kurt traktuje każdego dilerów w taki sam sposób i każdy diler ma szansę uzyskać podobne zyski.

Większość rynku SmartWi znajduje się w Szwecji: „20% naszych dostaw tam trafia, a po 10% do Grecji, Francji i Polski”, wyjaśnia Kurt i kontynuuje, „Dwie trzecie zamówień SmartWi pochodzi z Europy, zaś pozostała jedna trzecia to Azja i Afryka.” Oprócz TELE-satelity, pan Olesen nigdzie indziej się nie reklamuje. „Wszyscy ważni gracze przemysłu satelitarnego czytają TELE-satelitę, a ponadto stoisko na targach byłoby zbyt kosztowne” odkrywa Kurt, wyjaśniając nam swój plan marketingowy. Plan, z którym możemy tylko w pełni się zgodzić.

SmartWi pakowane są do wysyłki w niewielkim budynku przylegającym do domu

rodzinnego. Syn Jens odpowiada za pakowanie i dystrybucję, natomiast żona Mona przyjmuje nadchodzące telefony oraz troszczy się o księgi. Kurt udowodnił, że nawet mały rodzinny interes potrafi odnieść sukces i uzyskać klientów na całym świecie!



Dom rodzinny Olesenów – centrala SmartWi.

Ciężarówka po prawej dostarcza nową wersję 8 SmartWi do magazynu w budynku za domem.



Kurt Olesen, właściciel SmartWi, stoi na dachu budynku magazynowego przy profesjonalnym maszynie do anten satelitarnych.



Mona Olesen obsługuje zestaw telefoniczny Skype, obsługuje wszystkie napływające zamówienia, a także dba o porządek w księgach.



Jens Olesen pakuje i wysyła SmartWi, a także robi losowo testy funkcjonalne. Napraw już się nie prowadzi. Zamiast tego wadliwe zestawy wymienia się na nowe, a zdefektowane wysyła z powrotem do producenta.