

# Датский семейный бизнес

**Если Вы пересечете** Немецко-Датскую границу у городка Фленсбург, то довольно скоро увидите дом Курта Олесона, всего лишь после второго светофора, слева за двухполосным шоссе. Никаких огромных вывесок на нем не найдете. Как оказалось, в них нет необходимости, поскольку SmartWi использует современные телекоммуникационные технологии для продвижения своей продукции. «В основном, мы используем Скуре», объясняет Курт Олесон, основатель и владелец SmartWi, «и, разумеется, электронную почту и текстовые сообщения».

Курт занимается своим бизнесом с 1999 года. В то время он продавал обычное спутниковое оборудование, такое, как антенны, конвертеры и ресиверы. Продавал он и смарт-карты, поступавшие из Сингапура, но в 2004 году, благодаря своему опыту инженера-электрика, а также при помощи одного своего друга, Курт создал беспроводной считыватель смарт-карт или SmartWi. Достаточно установить смарт-карту в SmartWi, и ее данные будут переданы по воздуху на три дополнительные карты.

Его сингапурские партнеры помогли найти подрядчика в Тайване. Теперь, похоже, производство будет перенесено в Малайзию. «До конца 2006 года мы продали примерно 30000 устройств SmartWi», объясняет Курт, «а уже в 2007 мы планируем продавать по 5000 штук ежемесячно». Основу его клиентов составляют дилеры, он уже нашел партнеров практически в каждой европейской

стране, а также во многих странах Азии и Африки. «Каждый дилер платит одну и ту же сумму, независимо от того, какое количество устройств он заказал». С помощью такого подхода, Курту удается схожим образом работать со всеми дилерами, а дилерам получать аналогичные прибыли.

Значительная часть продаж SmartWi приходится на Швецию: «Мы поставляем туда 20% нашей продукции, еще по 10% приходится на Грецию, Францию и Польшу», отмечает Курт, «Две трети заказов на SmartWi поступает из Европы, остальные – из Азии и Африки». Г-н Олесон не размещает рекламу еще где-либо, кроме журнала ТЕЛЕ-спутелайт: «Все основные игроки спутникового рынка читают ТЕЛЕ-спутелайт, кроме того, стенд на специализированной выставке стоил бы слишком дорого», рассказывает о своей маркетинговой стратегии Курт, с которой мы не можем не согласиться!

Устройства SmartWi упаковываются для транспортировки в небольшом здании, прилегающем к дому семьи Олесон: его сын Йенс отвечает за упаковку и распространение, а его жена Мона работает на телефоне и занимается бухгалтерией. Курт наглядно продемонстрировал, что даже небольшой семейный бизнес может иметь большой успех и международную клиентскую базу!



Дом семьи Олесон; штаб-квартира SmartWi.

Справа виден грузовик, доставивший партию SmartWi 8 версии, которая будет складироваться в пристройке за домом.



Курт Олесон, владелец SmartWi, на крыше склада, у профессиональной мачты, на которой закреплена его спутниковая антенна.



Мона Олесон с гарнитурой для Skype, она отвечает на телефонные звонки и ведет бухгалтерский учет.



Йенс Олесон упаковывает и отправляет SmartWi, а также случайным образом проверяет устройства. SmartWi больше не ремонтируются, в случае поломки, вышедший из строя прибор подлежит замене, после чего возвращается производителю.