

# Een Deens Familiebedrijf

**Wanneer je de grens** over gaat van Duitsland naar Denemarken via de stad Flensburg dan zul je tegen Kurt Olesen's vrijstaande familiehuis aanlopen zodra je voorbij het tweede verkeerslicht aan de linkerkant van de twee-baans snelweg gekomen bent. Je zult ook geen bedrijfslogo tegenkomen. Zoals duidelijk wordt, is dit ook helemaal niet nodig aangezien SmartWi gebruik maakt van moderne communicatietechnologie om hun producten in de markt te zetten. "We maken hoofdzakelijk gebruik van Skype", verklaart Kurt Olesen, oprichter en eigenaar van SmartWi, "en uiteraard ook e-mail en tekstboodschappen".

Kurt zit al sinds 1999 in deze bedrijfstak. Indertijd verkocht hij standaard satellietapparatuur zoals schotels, LNB's en ontvangers. Hij raakte ook betrokken bij de verkoop van smartcards die hij verkreeg uit Singapore, maar toen in 2004, met zijn achtergrond op het gebied van elektrotechniek en met hulp van een bevriende technicus, kwam Kurt op het idee van een draadloze smartcard lezer, of SmartWi. Stop gewoon een smartcard in de SmartWi om te bereiken dat de inhoud hiervan draadloos wordt overgebracht naar drie extra kaarten.

Zijn partners in Singapore hielpen hem om een productiebedrijf in Taiwan te vinden. Het lijkt er nu op dat de productie uitbesteed zal worden in Maleisië. "Tot het einde van 2006 waren we in staat om ongeveer 30.000 SmartWi's te verkopen", legt Kurt uit, "en voor 2007 verwachten we ongeveer 5000 SmartWi's per maand te verkopen". Zijn klanten bestaan

hoofdzakelijk uit dealers waarvoor hij in vrijwel elk land in Europa en ook in veel andere Aziatische en Afrikaanse landen een partner heeft gevonden. "Elke dealer betaalt dezelfde prijs, ongeacht het aantal dat besteld is". Op deze manier is Kurt in staat elke dealer op dezelfde manier te behandelen en elke dealer is in staat vergelijkbare winsten te behalen.

Een groot deel van de SmartWi markt bevindt zich in Zweden: "20% van onze leveringen gaat daar naartoe terwijl er ook nog eens per land 10% naar Griekenland, Frankrijk en Polen gaat", merkt Kurt op, waarna hij vervolgt, "Tweederde van onze SmartWi bestellingen worden naar Europa verzonden terwijl het andere deel naar Azië en Afrika gaat". Met uitzondering van TELE-satelliet adverteert dhr. Olesen nergens anders: "Alle belangrijke spelers in de satellietindustrie lezen TELE-satelliet, daarbij zou een stand op een satelliet handelsshow te duur zijn", onthult Kurt terwijl

hij zijn marketingplannen uitlegt; een plan waar we het alleen maar volledig mee eens kunnen zijn!

De SmartWi's worden voor verzending gereedgemaakt in een klein gebouw naast het familiehuis: Zijn zoon Jens is verantwoordelijk voor het verpakken en de distributie terwijl zijn vrouw Mona alle binnenkomende telefoontjes afhandelt en zich bezighoudt met de boeken. Kurt heeft laten zien dat zelfs een klein familiebedrijf een groot succes kan hebben en boven alles een wereldwijd klantenbestand!



Het familiehuis van de familie Olesen; het hoofdkwartier van SmartWi. De truck aan de rechterkant is bezig met het afleveren van een nieuwe versie 8 SmartWi voorraad om opgeslagen te worden in het gebouw achter het huis.



**Kurt Olesen, eigenaar van SmartWi, staat op het dak van het magazijn naast de professionele mast van zijn satellietshotel.**



**Mona Olesen draagt de Skype telefoon en verwerkt alle binnenkomende bestellingen in combinatie met het zorgen voor de boekhouding.**



**Jens Olesen verpakt en verscheppt de SmartWi's en test ze ook willekeurig op functionaliteit. Reparaties vormen niet langer een onderdeel van het zakenplan: in plaats daarvan worden kapotte apparaten omgewisseld voor werkende en daarna teruggestuurd naar de fabrikant.**