

Un Negocio Familiar Danés

Si se cruza la frontera de Alemania hacia Dinamarca por la ciudad de Flensburg se tropezará con la casa familiar aislada de Kurt Olesen después del segundo semáforo en el lado izquierdo de la carretera de dos carriles. No se encontrará una señal de una compañía. Como resultado, eso ni siquiera es necesario ya que SmartWi usa la moderna tecnología de comunicaciones para comercializar sus productos. "Nosotros usamos principalmente Skype", explica Kurt Olesen, fundador y dueño de SmartWi, "y naturalmente también el correo electrónico y la mensajería de texto".

Kurt ha estado en este negocio desde 1999. En aquel entonces vendía equipos del satélite normal como platos, LNBS y receptores. También se involucró en vender Tarjetas Inteligentes que él adquiría en Singapur, pero entonces en 2004, con su fondo de la ingeniería eléctrica y con la ayuda de un amigo de la ingeniería, Kurt descubrió la idea de un lector inalámbrico de tarjetas inteligentes, o SmartWi. Simplemente inserte una Tarjeta Inteligente en el SmartWi y dispondrá sus contenidos transferidos inalámbricamente a tres tarjetas adicionales.

Sus compañeros en Singapur le ayudaron a encontrar una compañía para la producción en Taiwán. Ahora parece que la producción se realizará en Malasia. "A finales del 2006 pudimos vender 30,000 SmartWi aproximadamente", explica Kurt, "y para el 2007 nosotros esperamos vender aproximadamente 5000 SmartWi al mes". Sus clientes son principalmente distribuidores que él ha encontrado

como compañeros en casi cada país de Europa y también en muchos otros asiático y hasta en países africanos. "Cada distribuidor paga el mismo precio, sin tener en cuenta cuántos pide". De esta manera Kurt puede tratar a cada distribuidor de la misma manera y cada distribuidor tiene la oportunidad de recibir ganancias similares.

Mucho mercado de SmartWi está en Suecia: "el 20% de nuestras entregas van allí mientras que un 10% adicional va a cada uno de los países Grecia, Francia y Polonia", comenta Kurt, y continúa diciendo, "Dos tercios partes de nuestros órdenes de SmartWi se envían a Europa y la tercera restante a Asia y África." Con la excepción de la revista TELE-satélite, el Sr. Olesen no se anuncia en cualquier otra parte: "Todos los comerciantes importantes en la industria del satélite leen TELE-satélite, además una posición en las ferias del satélite sería demasiado cara", revela Kurt cuando él explica su plan comer-

cial; ¡un plan con el que nosotros sólo podríamos estar de acuerdo!

Los equipos SmartWi se emban para la entrega en un pequeño edificio adyacente a la casa de la familia: Su hijo Jens es responsable en embanar y preparar los equipos para la distribución, mientras su esposa Mona se ocupa de las llamadas telefónicas entrantes así como encargarse de los libros. ¡Kurt ha demostrado incluso que un negocio familiar pequeño puede tener gran éxito y como todos una base de clientes mundial!



La casa Familiar de los Olesen; la oficina principal de SmartWi.

El camión a la derecha en el muelle está entregando una nueva versión 8 de equipos SmartWi para ser almacenadas en el edificio detrás de la casa.



Kurt Olesen, el dueño de SmartWi, esta de pie en el tejado de su almacén al lado del mástil profesional de sus platos del satélite.



Mona Olesen lleva el puesto telefónico de Skype y se ocupa de todas las órdenes entrantes además de mantener los libros.



Jens Olesen empaqueta y envía los SmartWi y también realiza al azar pruebas de funcionalidad. Las reparaciones no son parte del plan comercial: en cambio, se intercambian las unidades defectuosas y entonces se devuelven al fabricante.