# Une entreprise familiale au Danemark

**Lorsque vous traversez** la frontière de l'Allemagne vers le Danemark par la ville de Flensburg, vous passerez immanquablement devant la maison familiale de Kurt Olesen, juste à droite du second sémaphore sur la voie rapide. Vous n'y verrez pas de pancarte signalisant la présence de son entreprise. En effet, il s'avère que ceci n'est pas nécessaire, car la société SmartWi utilise des technologies de communication modernes pour commercialiser ses produits. ?"Nous utilisons surtout Skype", nous explique Kurt Olesen, fondateur et propriétaire de SmartWi ; « et bien entendu aussi le courrier et les services de messagerie électroniques ».

Kurt s'occupe de ce commerce depuis 1999. À cette époque, il vendait de l'équipement de réception satellite c. à d. des paraboles, des LNB et des récepteurs. Il s'était aussi mis à vendre des cartes à puces qu'il faisait venir de Singapour, mais en 2004 grâce à ces connaissances d'ingénieur en électricité et avec l'aide d'un ami, ingénieur lui aussi, Kurt a eu l'idée d'un lecteur sans fil pour des cartes à puce, qu'il baptisa SmartWi. Grâce à ce dispositif, il suffit d'introduire une carte à puce dans le lecteur SmartWi pour que le contenu de celle-ci soit transféré par ondes radio à trois autres cartes supplémentaires.

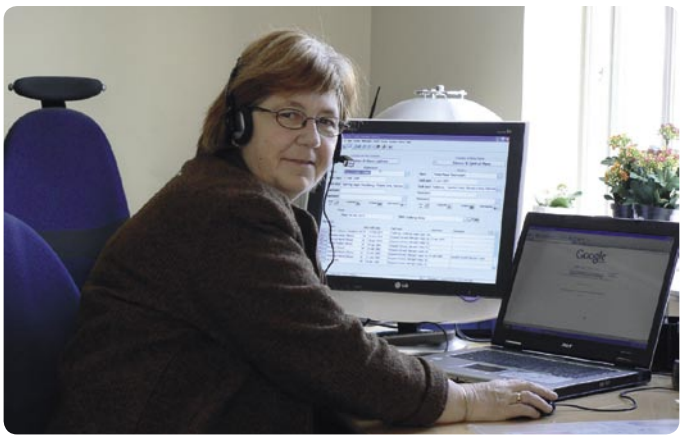
Ses partenaires de Singapour l'ont aidé à trouver une société de production à Taiwan. Il semble cependant que bientôt la production sera sous-traitée en Malaisie. « Jusqu'à fin 2006, nous avons réussi à vendre environ 33'000 kits SmartWi », explique Kurt, « et pour l'année 2007 nous espérons vendre environ 5'000 unités par mois ». Ces clients sont majoritairement des détaillants pour lesquels il a un partenaire grossiste pour presque chaque pays en Europe et aussi dans divers pays de l'Asie et de l'Afrique. « Tous les revendeurs payent le même prix, sans égard à la quantité commandée ». De cette façon, Kurt est à même de traiter chaque revendeur de la même façon et chacun de ces revendeurs à la possibilité de réaliser des bénéfices similaires.

La majeure partie du marché SmartWi est en Suède : « Les 20 % de nos livraisons y sont destinés alors que d'autres 10 % vont vers la Grèce, la France et la Pologne » commente Kurt et il continue, « les deux tiers de nos commandes SmartWi viennent de l'Europe et le tiers restant de l'Asie de l'Afrique ». M. Olesen ne fait pas de publicité à l'exception de celle sur Tele-Satellite : « Tous les acteurs importants de l'industrie du satellite lisent Tele-Satellite, en outre, un stand dans une foire commerciale dédiée au satellite serait bien trop onéreux », nous révèle Kurt tout en expliquant son plan marketing ; un plan auquel nous n'avons rien à redire !

Les SmartWi sont conditionnés pour l'expédition dans une annexe de la maison familiale : son fils Jens est responsable pour l'emballage et la distribution pendant que son épouse Mona s'occupe des appels téléphoniques et de la comptabilité. Kurt a démontré que même une petite entreprise familiale peut avoir une grande réussite et surtout une clientèle dans le monde entier !

**La maison familiale des Olesen ; le quartier général de SmartWi.**
**Le fourgon à droite apporte les SmartWi de la nouvelle version 8 qui seront entreposés dans le bâtiment derrière la maison.**

Kurt Olesen, le patron de SmartWi, sur le toit de son entrepôt à côté d'un mât professionnel qui porte une parabole.



Mona Olesen coiffée du combiné Skype en train de s'occuper des commandes et de la comptabilité.

Jens Olesen emballe et expédie les SmartWi et effectue aussi des tests de fonctionnement aléatoires. Les réparations ne font plus partie du plan commercial : les unités défectueuses sont immédiatement échangées et retournées au fabricant.