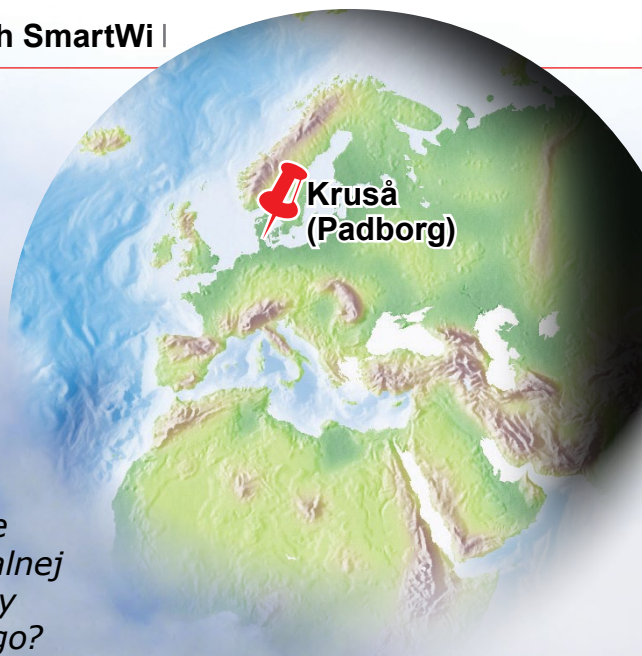


SmartWi ma podbić rynek operatorów

Czytelnicy tego magazynu poznali producenta kart bezprzewodowych SmartWi lata temu. W wydaniu 06-07/2007 TELE-satellite opublikowaliśmy pierwszy artykuł o duńskiej firmie, która zaproponowała świetne rozwiązanie: czemu nie transmitować danych z oryginalnej karty kodowej operatora telewizji płatnej do innej karty w innym odbiorniku w obrębie gospodarstwa domowego? Dzięki temu przyjemność z oglądania możemy mieć nie tylko w salonie, ale również w sypialni, gabinecie czy jakimkolwiek innym pomieszczeniu. Płatna telewizja dostępna gdziekolwiek jesteśmy – pomysł tak sprytny (ang. smart) jak ten zasługuje na równie sprytną nazwę: smart Wifi, albo w skrócie SmartWi.



smartwi®

Kurt Olesen jest mózgiem przedsięwzięcia SmartWi. To on założył firmę w roku 2005 i kiedy odwiedzaliśmy go po raz pierwszy w 2007, płynął na wielkiej fali sukcesu. W owym roku sprzedał 60 000 produktów SmartWi, ale w kolejnych latach sprzedaż stopniowo malała. „W roku 2010 sprzedamy około 35 000 urządzeń SmartWi.”

Mimo to, Kurt Olesen z niezwykłym spokojem spogląda w przyszłość, a ma ku temu powód: „Mniej więcej w chwili publikacji tego wydania TELE-satellite, na wystawie IBC pokażemy drugą generację SmartWi,” wyjaśnia Kurt Olesen i pokazuje z dumą model nowego urządzenia SmartWi. „Pracuje w ten sam sposób jak pierwsza generacja,” kontynuuje. „Klient po prostu wkłada do niego kartę płatną TV, a następnie może oglądać płatną TV na drugim telewizorze dzięki dodatkowej karcie, która porozumiewa się z urządzeniem przy pomocy łączności radiowej.”

Nowe SmartWi to duży skok naprzód, co od razu widać z zewnątrz. Syn Kurta Olesena – Jens Glad odpowiada za interesy i to on wpłynął na stylowy design produktu. Pierwsza generacja przypominała sprzęt hobbysty komputerowego, natomiast nowe SmartWi ma tak elegancki wygląd, że ma się ochotę prezentować je z dumą, a nie ukrywać gdzieś na tyłach szafki RTV. Spodoba się nawet pani domu, która nie będzie protestować przeciwko nowemu gadżetowi technicznemu.

Nie trzeba chyba mówić, że na zmianie wyglądu się nie skończyło. Wystarczy posłuchać Jensa Glada wyliczającego wszystkie innowacje, które wprowadzono do wnętrza: „Pierwsza rzecz to szybszy procesor i nowa pamięć programu o dwukrotnie większej pojemności w stosunku do poprzedniej wersji.” SmartWi drugiej generacji jest znacząco szybsza i bardziej reaktywna. Ale to nie wszystko.

„Wbudowana antena jest teraz umieszczona inaczej, co pozwala jej działać wzdłuż dłuższego boku urządzenia. To zdecydowanie polepsza możliwości transmisyjne w porównaniu ze starszym projektem,” wyjaśnia Jens.

Kolejną interesującą nowością jest dodatkowa kieszeń na bocznej ścianie. „Nowe SmartWi ma sprzęt pozwalający obsługiwać dwie karty równocześnie,” kontynuuje Jens Olesen. Modele sprzedawane obecnie nie mają aktywowanej obsługi drugiej karty, ale najbliższa aktualizacja oprogramowania odblokuje tę funkcjonalność.

Produkty SmartWi pierwszej generacji sprzedawane były głównie klientom końcowym, lecz Kurt Olesen jest zdecydowany podbić nowe terytoria. Druga generacja SmartWi kierowana jest na rynek operatorów TV. „To również jeden z powodów, dla których zmieniliśmy

■ W tym domu w niewielkim mieście Krusa w południowej Danii, tuż przy granicy z Niemcami mieści się firma SmartWi. Na trzech masztach flagi z logo SmartWi przykuwają uwagę przejeżdżających podróżnych.



TELE-satellite World

[www.TELE-satellite.com/...](http://www.TELE-satellite.com/)

Download this report in other languages from the Internet:

Arabic	العربية	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/ara/smartwi.pdf
Indonesian	Indonesia	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/bid/smartwi.pdf
Bulgarian	Български	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/bul/smartwi.pdf
Czech	Česky	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/ces/smartwi.pdf
German	Deutsch	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/deu/smartwi.pdf
English	English	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/eng/smartwi.pdf
Spanish	Español	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/esp/smartwi.pdf
Farsi	فارسی	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/far/smartwi.pdf
French	Français	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/fra/smartwi.pdf
Hebrew	עברית	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/heb/smartwi.pdf
Hungarian	Magyar	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/mag/smartwi.pdf
Mandarin	中文	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/man/smartwi.pdf
Dutch	Nederlands	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/ned/smartwi.pdf
Polish	Polski	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/pol/smartwi.pdf
Portuguese	Português	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/por/smartwi.pdf
Romanian	Română	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/rom/smartwi.pdf
Russian	Русский	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/rus/smartwi.pdf
Turkish	Türkçe	www.TELE-satellite.com/TELE-satellite-1011/tur/smartwi.pdf

Available online starting from 1 October 2010

■ Kurt Olesen jest założycielem i dyrektorem zarządzającym SmartWi. Pokazuje nam SmartWi najnowszej generacji. Ta wzbogacona wersja ma podbić rynek operatorów i znacząco wzmocnić interesy firmy.



wystrój i przeszliśmy na kolor czarny,” dodaje Jens Glad, odpowiedzialny za tę decyzję. „W nowym designie operatorzy mogą oferować swoim klientom urządzenie SmartWi pod swoją własną marką.”

Nie sposób odmówić mu racji, kiedy stwierdza, że operatorzy uparcie ignorują spory rynek nie biorąc pod uwagę

■ Premierowe zdjęcia najnowszego SmartWi: pierwsza generacji o niezbyt wyrafinowanym wyglądzie po lewej stronie i stylowo zaprojektowana druga generacja SmartWi po prawej. W starym SmartWi karta kodowa wystawała z boku, natomiast w nowym projekcie jest całkowicie schowana wewnątrz obudowy, co daje bardziej subtelny wygląd.



drugiego, czy trzeciego telewizora w domu klienta. „Czy naprawdę znasz kogoś, kto ma w domu tylko jeden telewizor?” pyta retorycznie Kurt Olesen. A jednak operatorzy zaniedbują tych klientów, gdyż albo każą im płacić za drugą subskrypcję pełną cenę (co dla większości jest nie do przyjęcia), albo oferują drugą kartę kodową po nieco niż-



szej cenie, lecz wtedy nie ma pewności, kto będzie korzystał z takiej dodatkowej karty i nie ma sposobu aby ograniczyć to do jednego gospodarstwa domowego.

Z drugiej strony, jeśli operatorzy sami zaczną oferować swoim klientom SmartWi, albo przynajmniej oficjalnie je licencjonować, każdy subskrybent będzie mógł wykorzystać drugi i trzeci telewizor w domu w sposób legalny, gdyż SmartWi ma zasięg akurat wystarczający na jeden dom. W ten sposób dostawcy treści nie muszą obawiać się nielegalnego sharingu kart, gdyż nie jest on możliwy jeśli stosujemy od razu SmartWi.

Kurt Olesen jest absolutnie przekonany, że „operatorzy wkraczają w ten sposób na nowy, ogromny rynek.” Z drugiej strony jest on także świadom skrytego dylematu: „Technicy i firmy operatorskie są zwykle otwarte na SmartWi, ale działy marketingowe – które niewiele mają wspólnego z techniką – po prostu nie chwyają o co chodzi w naszym produkcie.”

Jednak jednej rzecz Kurt Olesen jest pewny – nowy projekt przykuje uwagę także ludzi z marketingu, co stanowić będzie pierwszy krok na drodze do wprowadzenia SmartWi drugiej generacji na rynek operatorów.

W gruncie rzeczy SmartWi jest pro-

■ Jens Glad syn założyciela Kurta Olesena odpowiada za technologię. Widzimy go jak programuje SmartWi. Każdy produkt otrzymuje unikatowe oprogramowanie i ma indywidualny numer seryjny. W ten sposób można śledzić każde pojedyncze SmartWi.



■ Ejgild Lund jest w SmartWi kierownikiem administracyjnym. Odpowiada za sprawy biurowe, fakturowanie i księgowość.



duktem, który w momencie kiedy był wprowadzany na rynek pokrywał tylko niewielką niszę rynkową. Nisza ta jednak była ciągle rozszerzana dzięki duchowi innowacji i strategii wytrwałości.

Firma, która zaczynała od trzech osób urosła tymczasem do przedsięwzięcia 6-osobowego. A liczba ta wzrosła jak tylko SmartWi zdobędzie rynek operatorski.

Pierwszy znak sukcesu jest już widoczny: „Słowacki operator SATRO już dzisiaj używa SmartWi,” mówi Kurt Olesen poświadczając nowy kurs działań firmy.

SmartWi jest w drodze od niepozornego startu do gracza rynkowego o ustalonej renomie, a to dzięki stopniowemu, ale konsekwentnemu rozwojowi produktu, który początkowo był bardzo niszowy. Kolejna budująca historia sukcesu!



■ Słowacki operator SATRO już oferuje swoim subskrybentom system SmartWi.