

WALELI BELICHAAMT DE KLASSIEKE JONGENSROOM; IN ÉÉN JAAR TIJD VAN EENMANSZAAKJE OP ZOLDER NAAR EEN VOLWAARDIGE IDEEËNFABRIEK AAN DE AMSTERDAMSE KEIZERSGRACHT. TEL DAAR EEN GOED-GEVULDE KLANTENPORTEFEUILLE BIJ OP, EEN X-AANTAL VOORNAME PARTNERS EN EEN FLORERENDE MARKT, EN JE DROOM IS BEWAARHEID. AAN HET SUCCES VAN DEZE ONDERNEMING LIGT EEN EVEN SIMPEL ALS BRILJANT IDEE TEN GRONDSLAG; DE GSM-DEURBEL. "WE ZIJN LIEVER EEN KLEIN BEDRIJF MET SUPERIEURE PRODUCTEN DAN EEN GROOT BEDRIJF MET MIDDELMATIGE PRODUCTEN."



HANS JOOSTEN IS MET RECHT TROTS
OP ZIJN JONGE BEDRIJF >>



DE DRAADLOZEN

Aan het woord is Hans Joosten (37) – type beide-benen-op-de-grond, ontwapenende glimlach. Hij is een van de drie directieleden van ideeënfabriek Waleli. "In onze optiek heeft draadloze communicatie een gouden toekomst. Sterker, binnen een paar jaar werkt 50% van alle huishoudelijke apparaten zonder hinderlijke snoeren." Het draadloze aspect van hun producten speelt een dermate grote rol, dat je haast zou denken dat de negen Waleli-werknemers allen zonder navelstreng ter wereld gekomen zijn. Joosten: "Onze producten hebben twee dingen gemeen. Ze zijn zoals gezegd draadloos en ze voorzien op een eenvoudige manier in een behoefte. Dat klinkt als een open deur, maar in de praktijk is dat ook de essentie. Vóór alles willen we realistisch zijn. Het probleem is de kloof tussen wat technisch mogelijk en wat economisch haalbaar is. Een product kan hoogstaand zijn qua techniek, maar als het onverkooptbaar is, dan is het niet interessant."

EENVOUD & GEMAK

Samenwerking met andere partijen speelt bij het in 2002 opgerichte Waleli een cruciale rol. "Toepassingen worden bedacht en op haalbaarheid getoetst. Vervolgens gaan gespecialiseerde teams aan de slag om de ideeën in relatief korte tijd om te zetten in kant-en-klare producten. Op deze manier werken we samen met, of in opdracht van, bijvoorbeeld KPN, Siemens en JohnsonDiversey", legt Joosten uit. "Wij geloven heilig in iedereen laten doen waarin hij of zij goed is. We gaan liever goede partnerships aan." Niet voor niets heet het bedrijf Waleli – kolibrie in het Cherokee – naar het kleine, wendbare vogeltje dat zelfs achteruit kan vliegen. Soepeltjes loodst de Waleli-directeur ons door de eenvoudige Powerpointpresentatie van zijn bedrijf. Inderdaad, ook hier weer eenvoud en gemak. Het kan niet vaak genoeg worden gezegd. Een sprekend voorbeeld hiervan is de (over open deuren gesproken...) gsm-deurbel waarmee Waleli de

DRAADLOOS IS VOOR HANS JOOSTEN «
HÉT WOORD VAN HET HEDEN,
MAAR VOORAL VAN DE TOEKOMST



<<
IN HET WALELI-LOGO ZIT SUBTIEL
DE KOLIBRI VERWERKT

LiveWIRE Young Business Award in de wacht sleepte.

Joosten: "De gsm-deurbel bestaat uit een intercom, een elektronisch slot en een kastje dat in de meterkast wordt geplaatst. Zodra er wordt aangebeld, toont het gsm-display 'voordeur thuis' en kun je de deur op afstand openen door een pincode in te toetsen. En of je nou in de achtertuin staat of in Zuid-Frankrijk bivakkeert, dat is om het even."

GROOTSCHALIGE INZET

Aanvankelijk bleek uit onderzoek dat mensen de gsm-deurbel als een yuppenproduct beschouwden, vertelt Joosten. "Toch biedt hij veel meer praktische mogelijkheden dan je aanvankelijk zouden denken. Denk maar eens aan kinderen die te jong zijn om een eigen sleutel mee te krijgen. Of aan een vriend die een boommachine komt lenen, maar je bent niet thuis. En wat is er handiger dan jezelf binnen te kunnen laten als je de sleutel vergeten bent?" Inmiddels wordt de gsm-deurbel ook grootschaliger ingezet, met als ultieme doelgroepen woningcorporaties, projectontwikkelaars en de zorgsector. "Voor wat betreft die laatste groep kun je denken aan ouderen die slecht ter been zijn en voor de verzorging of bezoek vanuit bed of vanaf de bank hun voordeur kunnen openen."

ROEL PIEPER

Joosten vervolgt: "Daar heb je nog zoiets. Ouderen en techniek, dat wil in veel gevallen maar niet samengaan. Voor hen hebben we de SimplePhone ontwikkeld; een seniorentelefoon zonder poespas waar je alleen mee kunt bellen en gebeld kunt worden. Uit onderzoek bleek dat ouderen ook niet meer willen dan dat, maar producten voor hun eenvoudige wensen zijn er simpelweg niet. Tot nu dus." We kunnen kort zijn, Waleli mag gezien worden als een kraamkamer voor frisse en vernieuwende, draadloze en mobiele ideeën en oplossingen. Ideeën die met hulp van invloedrijke aandeelhouders als Shell, Haagveste en internetinvesteerder Roel Pieper naar een volgend level kunnen worden getild. "Nog zo'n open deur", concludeert Joosten. "Het belang van goede contacten is essentieel. Ga maar na, als Hans Joosten van Waleli ben je toch een stuk anoniemer dan met de ruggensteun van een van onze partners. Dan stap je meteen binnen op directioniveau. Dit, in combinatie met onze inventiviteit en flexibiliteit, is de sleutel voor de toekomst."