

WIE BEN JE?

Naam: ir. Siete Hamminga

Leeftijd: 30

Opleiding: Technische Bedrijfskunde, Universiteit Twente
 Als ongeluk in een klein hoekje zit, zit geluk dan in de rest? De wereld om je heen is voor het grootste deel maakbaar. Met die overtuiging sta ik actief in het leven en stuur op voldoening. Onderweg probeer ik zoveel mogelijk dominosteentjes aan te tikken en zie met enthousiaste verbazing hoe het een leidt tot het ander.

Omschrijf wat je doet.

Mobiel heeft veel potentieel. Maar veel producten zijn volstrekt technologiegedreven. In 2002 heb ik met die gedachte Waleli opgericht, een bedrijf dat draadloze producten ontwikkelt. Onze kracht is het overbruggen van de kloof tussen techniek en markt, door op een eenvoudige manier in een behoefte te voorzien. Geen *rocket science* dus, maar liever iets met één of twee knoppen.

'IK WIL IN EEN SPITFIRE BOVEN DE WOLKEN VLIEGEN'

Het hightech-bedrijf van de toekomst is klein, professioneel en heeft toegang tot efficiënt werkende partners waar dan ook ter wereld. Waleli is steeds meer zo'n bedrijf.

Wat probeer je te verkopen of over te brengen?

Voorbeelden zijn de GSM-deurbel, MMS-getuige en de Basiqphone. De GSM-deurbel is een systeem dat een bewoner in staat stelt om een bezoeker op afstand via zijn mobiel te woord te staan én binnen te laten. Het product wordt in toenemende mate toegepast in nieuwbouwprojecten en zorginstellingen. MMS-getuige is het gevolg van een veranderd straatbeeld: de helft van de mensen loopt tegenwoordig met een digitale camera op zak, in hun mobiele telefoon.

Als gevolg daarvan zal de politie steeds vaker worden geconfronteerd met getuigen die een fotootje hebben gemaakt op hun mobiel. Waleli stimuleert dit en maakt dit mogelijk. Het derde voorbeeld, de Basiqphone, is een mobiele telefoon gericht op 55-plussers. Een toestel, gewoon om mee te bellen en gebeld te worden. Verder geen functies.

Waar zit het onderscheid, wat maakt jou relevant?

Gevestigde spelers hebben vaak moeite met innovatie. Iedereen gaat mee-hijgen, de producten worden te complex en het project verzandt. Onze kracht is samenwerking met partijen als JohnsonDiversey, KPN en Siemens. Afbakening en snelheid zijn daarin kritieke succesfactoren. Op deze manier wordt de strategische slagkracht van grote partijen gecombineerd met onze reactiesnelheid.

Wat heb je tot nu toe bereikt?

Als student liet ik mijn afstuderen voor 25.000 gulden sponsoren en vertrok ik naar Silicon Valley. Ik leerde Roel Pieper kennen en schreef na mijn afstuderen met hem een boek (*Beyond the hype*). Daarna verkleetde ik mij als Sinterklaas en bezocht Rob Houwer op zijn verjaardag om een

gooi te doen naar de hoofdrol in 'Soldaat van Oranje 2'. Dat werd gewaardeerd, maar ging niet door. Ik startte een eigen bedrijf. In 2004 won ik de *Live-Wire Young Business Award* en traden onder andere Roel Pieper en Shell toe als aandeelhouder in mijn onderneming.

Wat zijn je toekomstdromen?

Een materialistische droom is om op een schitterende dag boven de wolken te vliegen in mijn eigen Spitfire. Tot die tijd wil ik

Waleli tot een groot succes maken. Binnen twee jaar moeten we een vestiging in China hebben en in 2008 wil ik kunnen zeggen: "Waleli is heel klein. Klein in Amsterdam, klein in Berlijn, klein in Sjanghai en klein in San Francisco." Als het zover is, wil ik graag mijn talenten in gaan zetten voor groepen en goede doelen die momenteel worden vertegenwoordigd door geitenwolven sokken die het ambitieniveau van een koelkast hebben.

