

Waleli richt zich op draadloze communicatie en ontwikkelt toepassingen die op een eenvoudige manier in een behoefte voorzien. Zowel tussen mensen (mobiele applicaties) als tussen machines of apparaten (machine-to-machine communicatie).



Draadloze communicatie heeft veel potentieel. Het is echter de kunst om de kloof tussen markt en techniek te overbruggen. Samenwerking speelt daarin een cruciale rol omdat het iedereen in staat stelt te doen waar hij goed in is.

Het High-tech bedrijf van de toekomst is klein, manoeuvreert professioneel, en heeft toegang tot state-of-the-art kennis waar dan ook ter wereld. Waleli is zo'n bedrijf.

## Actueel

### De GSM-deurbel

85% procent van ons heeft een mobiele telefoon en vrijwel iedereen een dak boven het hoofd. Als we van huis gaan dan controleren we drie dingen; huissleutels, portemonnee en mobiele telefoon? Oké, we kunnen gaan! De GSM-deurbel is een systeem dat een bezoeker die thuis aanbelt, doorverbind met de mobiele telefoon van de bewoner. De bewoner is hiermee in staat om de bezoeker op afstand te woord te staan en binnen te laten door een pincode in te toetsen op zijn mobiele telefoon. Alle huidige mobiele telefoons zijn zonder enige aanpassing direct geschikt.

Het gepatenteerde concept voorziet in de behoefte aan vrijheid, bereikbaarheid, gemak en veiligheid.

## Activiteiten

### Productontwikkeling

Producten van Waleli hebben twee dingen gemeenschappelijk. Ze zijn draadloos en voorzien op een eenvoudige manier in een behoefte. Dergelijke toepassingen worden bedacht en op haalbaarheid getoetst. Gespecialiseerde teams zijn vervolgens in staat om de ideeën in relatief korte tijd o te zetten in werkende producten. Op deze manier werkt Waleli samen met, of in opdracht van bedrijven als KPN, Siemens en Johnsondiversey.



### Advies

Waleli heeft een heldere visie als het gaat om de ontwikkeling van draadloze producten. Door deze visie uit te dragen en toe te passen in de praktijk wordt de aandacht getrokken vanuit gevestigde spelers.



In toenemende mate wordt Waleli betrokken bij de strategie achter productontwikkeling. Een rol die veelal start als aanjager en gedurende het proces meer het karakter aanneemt van projectmanagement.

## Stimuleren ondernemerschap

Waleli simuleert ondernemerschap op een aantal manieren. Zo wordt onderdak geboden aan jonge starters die zich richten op aanverwante doelen. Wat start als een praktische impuls eindigt vaak in concrete samenwerking.

Daarnaast draagt Waleli bij aan ondernemerschap door het geven van lezingen op onderwijsinstellingen, het coachen van startende ondernemers en deelname aan initiatieven zoals New Venture en LiveWire.

## Brainstorm sessies

Niemand zal het belang van innovatie ontkennen. Innovatie bepaalt het verschil tussen kansen en bedreigingen. Toch blijkt het een uitdaging om innovatie in de dagelijkse operatie concreet te maken.

Als de kansen draadloos zijn, biedt Waleli uitkomst. Met 4 personen van de klant en 4 vanuit Waleli worden in 4 uur tijd, 4 nieuwe producten bedacht en gevisualiseerd. Een glashelder concept dat innovatie laagdrempelig, concreet en leuk maakt.

## Organisatie

### Klanten

Klanten van Waleli zijn middel tot grote organisaties. Het zijn veelal partijen met een gevestigde merknaam en marktpositie. Doel daarbij is, om de strategische slagkracht van klanten optimaal te combineren met de reactiesnelheid van Waleli.

Voorbeelden zijn: KPN, Siemens, JohnsonDiversey, NPK, Home Automation Europe, Immersion Lab en Chess.

### Aandeelhouders

In augustus 2004 heeft een aandelenemissie plaatsgevonden. Deze vorm van externe financiering stelde Waleli in staat een professionaliseringslag door te voeren en enkele innovaties in eigen beheer te houden.

De aard van de investeerders stelt Waleli tevens in staat bij omvangrijke nieuwe kansen, sneller te schakelen. Huidige participanten zijn: Haagveste, vanZoelen, IINiljo, Peak Participaties, Joosten Holding, Spitfire Group, Roel Pieper en Shell.

### Partners

De flexibele inzet van goede mensen is waar het om draait. Waleli is een netwerk organisatie die een groot aantal gespecialiseerde ontwikkelteams om zich heen heeft verzameld. Afhankelijk van de aard van het project worden partner geselecteerd als: Inspiro, Giant Leap, G&M Electronics, Disco Design, Konings Design, Nemef en Chess.



## Directie

### **ir. Siete Hamminga, algemeen directeur**

Siete Hamminga (1975) studeerde Technische Bedrijfskunde aan de Universiteit Twente. Na een periode bij Unilever in Zwitserland sloot hij zijn studie af in Silicon Valley. Aansluitend schreef hij samen met Roel Pieper het boek "Beyond the Hype" waarin werd gekeken naar de visie van Nederlandse topbestuurders over ebusiness, nu de hype voorbij was. Mede op basis van deze ervaringen richtte hij in februari 2002 Waleli op.

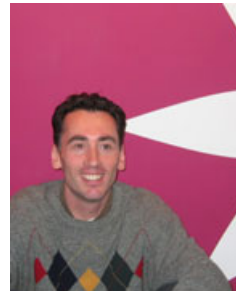
[s.hamminga@waleli.com](mailto:s.hamminga@waleli.com)



### **drs. Hans Joosten, marketing directeur**

Hans Joosten (1968) studeerde Bedrijfseconomie aan de Katholieke Universiteit Brabant. Na zijn afstuderen in 1994 startte hij bij Nashuatec, marktleider in kopieer- en printsystemen. Vijf jaar later introduceerde hij een business-to-business formule onder de vlag van BelCompany, onderdeel van het beursgenoteerde Macintosh. Vanaf medio 2002 is hij verantwoordelijk geweest voor een strategisch new business-team binnen Nashuatec. Begin 2004 heeft hij de overstap naar Waleli gemaakt.

[h.joosten@waleli.com](mailto:h.joosten@waleli.com)



### **Allard van de Rhee, technisch directeur**

Allard van de Rhee (1966) startte zijn werkende carrière in 1988. Toen de Berlijnse muur in 1989 viel trok hij naar oost Europa voor de exploitatie van semi-permanente gebouwen. In 1992 werd hij bedrijfsleider in deze onderneming. Toen Albanië in het jaar daarop hun grenzen openden probeerde hij ter plaatsen handelsbetrekkingen op te zetten. In 1995 keerde hij terug naar Nederland en werd projectleider in decor –en standbouw wat in 1998 leidde tot zijn eigen onderneming Wharf Productions. Na te zijn uitgekocht trad hij in 2003 toe tot Waleli.

[a.vanderhee@waleli.com](mailto:a.vanderhee@waleli.com)



## Vacatures

Innovatie, commitment, vaardigheid. Werken bij Waleli betekent verantwoordelijk zijn voor het bereiken van blijvende groei. Belangrijk is het hebben van een 'just-do-it' mentaliteit binnen een TEAM waarin gezamenlijk iedereen meer bereikt. We zijn altijd op zoek naar goede mensen:

- Financieel manager (m/v) verantwoordelijk voor de slag van een cashflow gerichte organisatie naar een planmatige aanpak. Een kritisch persoon en serieuze gesprekspartner voor banken en venture capitalists.
- Stageplaats management assistent (m/v) verantwoordelijk voor het ondersteunen van de directie in de dagelijkse operatie.
- Channel manager (m/v) verantwoordelijk voor het opzetten van een distributienetwerk door het selecteren en begeleiden van partners.