

## LAATU RATKAISEE



KIMMO HAAPALA/KL

**KASVUPOLULLA.** "Kysynnän kasvu on ollut eksponentiaalista viimeisen puolen vuoden aikana. Teimme tuotteen huolella, saimme sen valmiiksi ja rahaa olemme nyt panostaneet vahvasti myyntiin ja markkinointiin", sanoo vähittäiskaupan analytiikkaa tekevän Walkbasen toimitusjohtaja Tuomas Wuoti (oik). Kuvassa myös perustajajäsenet Gabriel Nyman (vas.) ja tuotekehityspäällikkö Niclas Jern.

# Walkbase tähtää Nasdaqiin

Startupissa korkea laatu tarkoittaa innovaatioiden laadun testaamista. Jyvät pitää erottaa akanoista ennen kuin isompi menestys voi koittaa.

**Eeva-Stiina Pesonen**  
 eeva.pesonen@kauppalehti.fi

Startupissa idea, usko ja ympärivuorokautinen työ ovat moottorit, joilla aluksi mennään. Siinä unenpuutteen laatu voi jäädä jalkoihin.

Sisätila-analytiikkaa vähittäiskaupalle tarjoava *Walkbase* huomasi jo varhaisessa vaiheessa, että määrä ei korvaa laatua.

"Insinööri työ on luovaa työtä. Jos teet liikaa tunteja, se kostaatuu, kun joudut korjaamaan jälkiä. Pyrimme ensisijaisesti siihen, että laatu on hyvää", kertoo toimitusjohtaja ja perustajajäsen **Tuomas Wuoti**.

Maailmalla yhtiön asiakkaina ovat esimerkiksi suuret vähittäiskaupat, kuten brittiläinen kenkäkaup-

pa *Dune Group*. Asiakkaita on kaikkialla, mutta päämarkkina-alue on Eurooppa.

Suurin asiakas Suomessa on *Helsinki-Vantaan lentoasema*. Kentällä Walkbasen sensorit havainnoivat ihmisten matkapuhelimia, joissa wi-fi on päällä.

Walkbase analysoi teknologiaan, kuinka kauan ihmiset viipyvät eri osastoilla, miten he liikkuvat turvatarkastukseen ja millaiset jonot muodostuvat eri paikkoihin.

**TUOTTEEN** ja palvelun korkea laatu lähtee ensinnäkin ideoiden ja innovaatioiden laadun testaamisesta.

"Valitsemme yhden asian ja teemme sen todella huolellisesti", kertoo

tuotekehityspäällikkö ja perustajajäsen **Niclas Jern**.

Korkealaatuisen idean tunnistaa Wuotin mielestä siitä, että asiakkaat ovat siitä valmiita maksamaan. Walkbase käykin jatkuvaa vuoropuhelua asiakkaitensa kanssa.

Walkbasen oma teknologia on jaloitunut vuosien varrella muun muassa joidenkin taka-iskujen kautta. Melko alkuvaiheessa *Apple* teki muutoksen omien kännyköidensä ohjelmistoihin, ja se teki Walkbasen alkuperäisen teknologian käytön mahdolliseksi.

"Oli oikeastaan onnenkantamoinen, että kaikki piti mieltä uudelleen", Wuoti sanoo.

**VIIME** vuodenvaihteessa startup sai kolme miljoonaa euroa uutta pääomaa.

"Kysynnän kasvu on ollut eksponentiaalista viimeisen puolen vuoden aikana. Teimme tuotteen huolella, saimme sen valmiiksi ja rahaa olemme nyt panostaneet vahvasti myyntiin ja markkinointiin", sanoo Wuoti.

Sijoittajina kolmannelle rahoituskierroksella olivat muun muassa *Nokian* ex-toimitusjohtaja **Olli-Pekka Kallasvuo** sekä *SBT Venture Capital*-rahasto, jonka suurimpana rahoittajana on *Sperbank*, yksi Venäjän ja Itä-Euroopan suurimmista pankeista. Venäjä-pakotteet eivät ole vaikuttaneet rahoituskuvioihin millään tavalla, sillä *SBT Venture Capital* on USA:han rekisteröity rahasto.

**MUKANA** olevilla sijoittajilla on yhtenä tavoitteena, että yhtiö listataan jossain vaiheessa Wall Streetin teknologiapörssi *Nasdaqin*. Milloin, sitä on mahdotonta sanoa. Walkbase pitää listautumista *Nasdaqin* realistisena päämääränä, ellei joku isompi kala nappaa ensin.

"Aika suuri osa suomalaisista startupeista, jotka lähtevät kasvamaan siihen vauhtiin, että ne voisivat mennä pörssiin, ostetaan pois ennen kuin ne voisivat listautua", Wuoti sanoo.

Tällä palstalla tutustutaan työyhteisöihin, jotka parantavat kilpailukykyään panostamalla laatuun systemaattisesti.

## Walkbase (2013, jolloin tuote oli kehitysvaiheessa)

**Liikevaihto** 145 700 euroa  
**Liiketulos:** - 298 500 euroa  
**Henkilöstö:** 17  
**Toimiala:** Ohjelmistot / it, retail-analytiikka

LÄHDE: YRITYSREKISTERI

## Näin kehitämme

**Walkbase** käyttää Scrumia, joka on projektinhallinnan viitekehys. Sitä käytetään yleisesti ketterässä ohjelmistokehityksessä. Walkbasessa Scrum tarkoittaa seuraavaa:

**Jokainen** päivä alkaa lyhyellä "standing meetingillä", jossa jokainen käy läpi kysymyksiä. Mitä tein eilen? Mitä tullen tekemään tänään? Onko minulla "blockereita", eli jotain mitä estää minua tekemästä, mitä minun pitäisi tehdä tänään?

**Ohjelmistoprojektit** jaetaan pienempiin osiin ja suunnittelu tapahtuu kahden viikon "sprinteissä" jonka jälkeen katsotaan miten pitkälle ollaan päästy. Muutetaan suuntaa, jos tarpeellista.

**"Scrum-masterin"** tärkein tehtävä on hoitaa blockerit pois alta niin, että tiimi pääsee etenemään maksimivauhdilla.

LÄHDE: WALKBASE

## LAATUHAASTE

**Suomen** Laatuyhdistys heittää laatuhaasteen *Walkbase*lle ja kysyy: "Miten kehitätte johtamisen laatua toimintanne kasvaessa?"

**Walkbase vastaa:**

**"Perjantai-iltapäivät** on omistettu siihen, että käymme koko porukan kanssa läpi, kuinka viikko on mennyt. Onko ollut "hyvä fiilis", vai onko ollut jotain tosi hankalaa työhön liittyvää, jonka voisimme korjata. Yritämme aina hoitaa tämän niin, että jokainen lisää jotain keskusteluun.

**Tämän** kautta olemme huomanneet, jos jokin prosessi ei toimi enää, tai sitä pitää parantaa. Tämä tietysti vaatii sitä, että pitää kuunnella tarkasti ja avoimella mielellä etenkin uusimpia työntekijöitä, jotka huomaavat ehkä helpommin, jos joku prosessi ei toimi."

LÄHDE: WALKBASE

Valitsemme yhden asian ja teemme sen todella huolellisesti."

**Niclas Jern**  
 Tuotekehityspäällikkö ja perustajajäsen

## MENESTYJÄYRITYKSET KOHTAAVAT – TULE MUKAAN!

TORSTAI 13.11.2014 | FINLANDIA-TALO, HELSINKI

Järjestäjänä

LAATUKESKUS  
 EXCELLENCE FINLAND

Kauppalehti

Google

Tutustu & ilmoittaudu:  
 www.excellencespecial.fi



Yhteistyössä:

elisa FUJITSU

GENELEC SabriScan

LINDORFF