

Wolt ja Staria kansainvälistyvät yhdessä NetSuiten avulla

Wolt



Wolt on lyhyessä ajassa noussut paikallisesti toimintansa aloittaneesta ravintolaruoan tilaus- ja kuljetuspalvelusta kansainväliseksi teknologiayritykseksi ja yhdeksi suomalaisen alustatalouden lippulaivoista. Tällä hetkellä Wolt-palvelun piirissä on jo yli 2000 ravintolaa. Inventure on toiminut merkittävänä pääomasijoittajana Woltin kasvutarinan tukena.

Woltin kasvukiidossa uusia maita on avattu tänä vuonna jo kuusi

Woltin liiketoimintamalli kannustaa kasvuun kohti yhä suurempia volyymeja: mitä enemmän tilauksia, sen tehokkaammaksi kuljetusoperaatiot saadaan. Wolt on laajentanut toimintaansa tiiviissä tahdissa ulkomaille, pääosin Euroopassa. Alkuvuosien kuusi maata ovat saaneet vuoden 2018 aikana seurakseen kuusi muuta, ja kasvu jatkuu vuodenvaihteen jälkeen.

Woltin CFO **Henna Mäkinen** kertoo: "Kasvu on ollut huikeaa koko Woltin toimintahistorian ajan: liikevaihto on kolminkertaistunut tilikaudesta toiseen. Ensi vuonna laajennamme edelleen uusiin kaupunkeihin ja maihin. Tässä kasvuvauhdissa vaaditaan nopeisiin liikkeisiin soveltuvaa taloushallinnon ja liiketoiminnan ohjausjärjestelmää. Niinpä kaikki uudet maayhtiömme viedään nykyisten tapaan NetSuiten alle Starian toimiessa lokalisointikumppaninamme."

Menneisyys ei kiinnosta - katse on tulevaisuuden päätöksissä.

Woltin työskentelykulttuuri kirvoittaa Mäkiseltä positiivisia sanoja. "Työympäristö on monella tapaa uniikki, energiaa ja vauhtia riittää, hierarkia on matala ja koko ajan on tekemisen meininki. Jos halutaan, niin pystytään tekemään nopeita suunnanmuutoksia."

Toimitusjohtaja **Juha Tommila** Stariasta on samoilla linjoilla. "Wolt on poikkeuksellisen dynaaminen ja ennakkoluuloton yritys, joka on nopea liikkeissään. Heillä on käytössään paljon omia ohjelmia ja järjestelmiä, jotka täytyy pystyä kytkemään NetSuiteen. Kansainvälistyminen uusiin maihin tuo tietysti myös omat haasteensa."

Starian selvitysten mukaan tyypillisesti jopa 60-70 % taloushallinnon ajasta kuluu tiedon oikeellisuuden tarkistamiseen. Henna Mäkinen myötäilee tätä näkemystä ja korostaa, että talousjohdolle on

ehdottomasti tärkeintä ohjata liiketoimintaa lukujen pohjalta. Ajankäytön täytyy siis painottua seuraavien liikkeiden suunnitteluun.

"Meitä ei kauheasti kiinnosta menneisyys, sillä katse on tulevaisuudessa ja päätöksenteon tukemisessa. Kun firma kasvaa, niin on tosi tärkeää ettei aika kulu historiatietojen metsästämiseen, vaan tiedetään aina missä mennään juuri nyt ja pystytään tukemaan vauhdissa tehtäviä päätöksiä. Aiemmin maat olivat meillä eri järjestelmissä, joten reaaliaikaisen tuloslaskelmatiedon saaminen oli ongelmallista ja aiheutti paljon manuaalista työtä."

Kova vauhti vaatii luotettavan ohjausjärjestelmän ja osaavan kumppanin

Näitä talousjohdon haasteita ratkaisemaan Wolt halusi löytää mahdollisimman hyvän ohjausjärjestelmän. "Vertailimme kolmea järjestelmää, tärkeimpänä kriteerinä käytettävyys. Ja luonnollisesti halusimme ajan hermolla olevana teknologiyhtiönä käyttöömmme modernin pilvipalvelun. NetSuiten rinnalla muut järjestelmät tuntuivat suoraan sanoen kivikautisilta", Mäkinen kuvailee.

Vaakakupissa painoi NetSuiten ja Starian eduksi myös se, että kaikki maat saadaan nopeasti saman järjestelmän piiriin. Myös vakuuttavat referenssit auttoivat päätöksenteossa: Starialla on asiakkainaan useita kansainvälistyviä, NetSuiten valinneita kasvuyhtiöitä, ja toisaalta NetSuite on lokalisoitu valmiiksi jo yli 100 maahan.

Mäkinen on tyytyväinen NetSuiten aikaansaamiin parannuksiin: "Analytiikkatyökaluumme rakennettavan linkin avulla saamme reaaliaikaista tietoa myös kustannuksista aikaa säästäen. NetSuiten suurimmat hyödyt tulevatkin sisäisen laskennan ohjaamisesta. Ulkoisessa laskennassa NetSuite on apuna konsolidoinnissa, kun tästä vuodesta lähtien teemme konsernitilinpäätöksen."

Woltin maantieteelliseen laajentumiseen haluttiin mukaan kumppani, joka toisaalta ymmärtää suomalaisen asiakkaan vaatimukset, mutta pystyy myös järjestämään uusiin maihin paikallista apua tilinpäätösten, palkkahallinnon ja veroasioiden hoitamisessa. "Starialle täytyy antaa tunnustusta nopeasta toiminnasta paikallisten kumppanien hankkimisessa", Mäkinen kiittelee.

Pääomasijoittaja arvostaa talousinformaatiota, joka tukee nopeaa kasvua

Inventure toimii merkittävänä pääomasijoittajana Woltin kasvutarinan tukena, ja sen edustajana Woltin hallituksessa istuu Linus Dahg.

"Pääomasijoittajaa kiinnostaa tietysti kasvu ja se, että liiketoiminnan johtaminen pysyy siinä mukana – mieluiten edellä. Hallitus tukee ja sparraa toimivaa johtoa päätöksenteossa, joten tiedon oikeellisuus on erittäin tärkeässä roolissa", Dahg alleviivaa.

Kiinnostaako hallitusta sitten ottaa kantaa talousjohdon käyttämiin tietojärjestelmiin? "Toiminnan ohjausjärjestelmän hankkiminen ja hyödyntäminen on toimivan johdon heiniä", Dahg kuittaa. "Mielestäni sen kuitenkin täytyy kansainvälisesti laajenevassa kasvurityksessä olla erityisen ketterä ja nopeasti uuteen maahan pystytettävä. Kun kasvutahti on niin nopea kuin Woltin tapauksessa, haluaisin mieluummin puhua viikoista kuin kuukauksista. NetSuite vaikuttaa olevan tässä suhteessa onnistunut valinta."

Woltilla on edessään jälleen uusi kansainvälisen kasvun vuosi 2019. Niin myös Starialla.

Wolt

Perustettu
2014

Toimiala
ravintolaruoan tilaus- ja
kuljetuspalvelu teknologia-
alustalla

Työntekijöitä
270

Liikevaihto
9.5 miljoonaa euroa
(2017)

Kotisivut
wolt.com

Palveluratkaisu
NetSuite liiketoiminta-
alusta