

terdege

De jaren zestig van
elf kinderen Kooiman

Wachten op het einde

„Ik ben
dolgelukkig
als ik een
telefoontje
krijg”

Dr. P. Korteweg:

„Kennis van de grondtalen achtte Guido de Brès onmisbaar”



Nuchtere Groninger

Hij groeide de afgelopen jaren uit tot een internationaal voorbeeld voor jonge ondernemers. Ben Woldring (26) zette zijn eerste zakelijke stappen op internet al op dertienjarige leeftijd. Tot in de Verenigde Staten wordt hij gevraagd voor presentaties. „De meeste energie krijg ik door vanuit het niets iets te creëren.”

In hartje Groningen zetelt de jongste loot aan de stam van de Bencom Group. In een fraai zeventiende-eeuws pandje aan de voet van de Martinitoren heeft LookingforBooking.com een eigen onderkomen.

Samen met een uit de hotelwereld afkomstige compagnon bedacht Ben Woldring een site waarop consumenten prijzen van hotelkamers kunnen vergelijken. Met één muisklik toont hij de internetpagina.

„Veel mensen denken dat de beste boekingssites een goed inzicht geven in de prijzen, maar die zetten alleen hun eigen aanbod op een rij. Bovendien worden er onderling verschillende prijzen gehanteerd, kijk maar.”

Inderdaad. Voor dezelfde kamer hanteren diverse boekingssites andere tarieven. Bij wat duurdere kamers kan het verschil zelfs oplopen tot meer dan 50 euro per nacht.

„De prijsverschillen tussen alle boekingssites inzichtelijk maken, dat was het idee achter het lanceren van deze nieuwe vergelijkingssite.

LookingforBooking.com heeft alle 2300 hotels in Nederland in kaart gebracht. In Europa vergelijken we 31.000 hotels. We tonen voor ieder hotel een overzicht van de actuele beschikbaarheid en prijzen op ruim 35 boekingssites. Waarbij we de werkelijke prijzen vergelijken, dus inclusief bijkomende kosten als toeristenbelasting. Omdat we in contact staan met de hotels, is altijd het actuele kameraanbod zichtbaar.”

Schoolopdracht

Inzichtelijk, onafhankelijk en simpel voor de consument. Daarmee begon Ben Woldring zijn succesverhaal in 1998. Het zijn nog steeds de pijlers waarop de Bencom Group rust. „Wat de banken nu roepen over klantvriendelijkheid zit in de genen van dit bedrijf. Dat is de cultuur waarin onze medewerkers wortelen. We stellen de bezoeker centraal.”

Ruim twaalf jaar geleden begon hij in zijn geboorteplaats Usquert met het ontwerpen van een internetpagina, als schoolopdracht. Hij trok er een schoolvakantie voor uit, haalde een

boekje voor beginners en maakte een site over goedkoop telefoneren. Het was het begin van een onstuitbare opmars, die in telecomkringen de nodige opschudding veroorzaakte. Na korte tijd stonden de Porsches van telecombazen op het ouderlijk erf en ontving de scholier de directies van multinationals.

Als hij terugblijkt op die tijd -in 1999 stond er eveneens een portret van hem in Terdege- was het meer dan een toevalstreffer. „Ik was er toen al vast van overtuigd dat er relevante prijsverschillen waren tussen verschillende telecomeenbieders en dat het mogelijk moest zijn die te delen met klanten.” Bovendien zat het ondernemerschap hem in het bloed. „Al op de basischool was ik altijd druk met allerlei handeltjes.”

Enorme kick

De leuke krullenbol van toen is veranderd in een volwassen kerel, maar toont nog onmiskenbaar dezelfde trekken. Met een kenmerkende sonore stem vertelt Ben over de uitbouw van zijn eigen bedrijf. Zijn moeder trad

Ben Woldring: „Oplopende prijsverschillen tonen, dat geeft me echt een kick”



„Al op de **basisschool** was ik altijd druk met allerlei handeltjes”

Ben Woldring (1985) is internetondernemer en directeur van de Bencom Group, een bedrijf met vestigingen in Usquert, Groningen en Voorthuizen. Bij de groep werken 25 mensen. Woldring begon op dertienjarige leeftijd met de site Bellen.com. Die werd een groot succes, later werd het bedrijf uitgebreid met andere sites. In 2003 werd Ben Woldring door Ernst & Young uitgeroepen tot Entrepreneur of the Year. In 2006 werd hij door toedoen van het Amerikaanse zakenblad Business Week Europees Ondernemer onder de 25 jaar. Hij is tevens ambassadeur voor de Beatrix Kinderkliniek in Groningen, de Stichting voor het Gehandicapte Kind en BizWorld (ter stimulering van ondernemerschap op basisscholen). Momenteel heeft Woldring negen vergelijkingssites, waarvan LookingforBooking.com de meest recente is.

destijds noodgedwongen als locatiedirecteur op, omdat hij daarvoor te jong was. Na Bellen.com volgde een vergelijkingssite over internetten. „Nu is dat een werkwoord, maar in die tijd was zelfs de domeinnaam nog vrij. Het leverde in het begin ook niet veel op. Het was de tijd van inbellen, een cd'tje voor gratis internet kreeg je bij Shell of de Libelle.” De vergelijkingmarkt bood meer mogelijkheden. Woldring legde de aanbieders van digitale televisie onder de loep en zette de prijzen van complete pakketten voor bellen en internetten en bellen tijdens de vakantie op een rij. In 2003 betrad hij

de energiewereld met Gaslicht.com en Energiewereld.nl. „De prijsverschillen tussen verschillende aanbieders bedroegen toen vaak niet meer dan tien euro.” Het duurde nog jaren voordat de site een succes werd. De energiewereld was erg ondoorzichtig. Consumenten kregen vaak verkeerde en ingewikkelde rekeningen bij het overstappen naar een andere aanbieder. De keuze voor een andere energiemaatschappij was om die reden niet zonder risico's. „Pas toen toenmalig minister Brinkhorst met de vuist op tafel sloeg en dreigde met hoge boetes, is er verandering opgetreden.”

De jonge ondernemer heeft ervan geleerd. „Je kunt nog zo'n mooie site bouwen, als de markt tegenzit, dan zit-ie tegen. Daar doe je niets aan.” Sinds 2007 is de situatie radicaal veranderd. „Er werd gestunt met prijzen en nieuwe aanbieders hebben de markt betreden. De verschillen van enkele tientjes per jaar zijn opgelopen tot vele honderden.” Daar kan hij echt van genieten. „Dat geeft me een enorme kick.”

Niet sjoemelen

Vanaf het begin trok de populaire site Bellen.com de nodige adverteerders. Aanbieders van telecom-, internet- of energieproducten stonden en staan in de rij om zich te presenteren op de Bencom-sites. Ze bieden vaak kortingen als consumenten zich via de vergelijkingssites als klant aanmelden. Soms worden er aantrekkelijke voorstellen gedaan om bovenin het rijtje van goedkoopste aanbieders te belanden. Woldring is blij met advertenties, maar wil niet sjoemelen met de rangorde. „Dan moeten ze hun tarieven maar verlagen. Onze onafhankelijkheid is onze kracht.”

Zo goed en kwaad als het ging, combineerde hij in de beginjaren zijn bedrijfje met zijn vwo-opleiding. „Uit school begon voor mij de dag pas echt.” Daarna studeerde hij aan de Universiteit van Groningen twee jaar International Economics & Business, maar dat bleek moeilijk te combineren met de zakelijke activiteiten. Hij proefde nog even aan een studie kunstgeschiedenis, maar is ook daarmee gestopt. „Misschien komt het er nog eens van.” Hij maakt tussendoor wel tijd vrij voor zijn hobby's: zeilen, tennis, skiën en pianospelen.

Het ouderlijk huis in Usquert bleef het hoofdkwartier van het bedrijf. Vooral het aantrekken van it-specialisten voor de ingewikkelde berekeningen achter de sites waren belangrijk. „Ik heb steeds goede mensen om me heen

verzameld. In het begin werd het programmeerwerk uitbesteed, nu hebben we het meeste in huis."

De ontwikkelclub bleef in Usquert, in Voorthuizen opende Ben een kantoor voor de energiemarkt, later volgde LookingforBooking.com in Groningen. Hij won vele, soms prestigieuze, ondernemersprijzen, zoals die voor Europa's beste ondernemer onder de 25 jaar, en is nu een veelgevraagd spreker.

Hoe moeilijk was het om de nuchtere Groninger te blijven?

"In het begin was dat niet echt moeilijk. Ik zat op de middelbare school en daar moet je zo normaal mogelijk doen. Anders krijg je met jaloezie van medescholieren te maken. Ik had er ook geen moeite mee, want ik kon met geld toch niet zo veel. Hooguit een nieuwe fiets kopen, voor een scooter of een auto was ik veel te jong."

En daarna?

"Op de universiteit lag het al wat anders. Studenten kunnen beter relativeren. Ik kwam daar in het begin met de oude auto van mijn moeder, een Opel Corsa. Dat leverde veel reacties op. 'Gaat het niet goed met je bedrijf', hoorde ik dan."

En nu rijd je ook een Porsche?

Glimlachend: „Nee, maar wel een mooie sportauto: een Audi TTS. Verder ben ik erg nuchter gebleven. Dat zit ook in de aard van Nederlanders: doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg. Dat geldt zeker voor Groningers."

Het kostte wel veel vrije tijd, je studie werd afgebroken. Geen spijt dat het zo is gegaan?

"Zeker niet. Door het bedrijf en de prijzen ontmoet ik veel interessante mensen en ben ik vaak in het buitenland. Zo ben ik net terug van het grootste wereldwijde telecomcongres

in Barcelona. Zulke reizen combineer ik als dat enigszins mogelijk is met een bezoek aan de cultuurhistorische bezienswaardigheden. Heel veel energie krijg ik ook van ontmoetingen met een groep entrepreneurs op zakenuniversiteit Nyenrode, enkele malen per jaar. Dat is een uitvloeisel van de Entrepreneur of the Yearprijs."

Hoe zie je de nabije toekomst van Bellen.com?

"Met het bellen zijn we nu in België actief. LookingforBooking.com is in het Duits, Frans en Engels vertaald. Amsterdamse hotels zijn voor de hele wereld interessant. Ik denk dat een verdere uitrol wel mogelijk is, maar zie daarnaast in Nederland nog heel veel mogelijkheden."

Nieuwe sites?

"We vernieuwen de bestaande sites steeds verder. Zo is aan Bellen.com recent de mogelijkheid toegevoegd om telefoonrekeningen te uploaden, om direct een abonnementsadvies op maat te krijgen. Maar ook andere sites zijn mogelijk. Ideeën genoeg. Je

moet meestal eerst investeren en een lange adem hebben. Veel internetinitiatieven struikelen omdat ze op korte termijn te weinig opleveren."

Hoeveel bezoekers trekken de sites van Bellen.com?

"Een kleine miljoen per maand. Bellen.com is nog steeds de populairste."

In Usquert is het hoofdkantoor. Lonkt de Randstad niet, naarmate het bedrijf verder groeit?

"Nee, een internetbedrijf kan overal gevestigd zijn. Bovendien, van Amsterdam naar Usquert rijd je in twee uur. Als ik van de ene kant van Londen naar de andere kant van Londen moet, ben ik die tijd ook kwijt."

Ooit aan verkoop van het bedrijf gedacht?

"Ik heb als ondernemer geleerd dat je nooit iets moet uitsluiten, maar er zijn zeker geen plannen in die richting. Ik wil doen wat het beste is voor het bedrijf en de ontwikkeling daarvan. Voorlopig zit ik nog boordevol ideeën."

Tips om te **besparen**

Bellen. Tevreden met het huidige toestel? Dan bestaat de mogelijkheid om een sim-only-abonnement te nemen. Dat kan wel tot 70 procent goedkoper zijn dan weer een ander, gratis, toestel.

Internet en bellen. Alles in één abonnementen zijn vaak goedkoper, zelfs wanneer de losse abonnementen bij dezelfde provider zijn ondergebracht.

Energie. Kijk naar acties van aanbieders, ook als u niet van plan bent van maatschappij te veranderen. Deelname aan acties kan soms een forse besparing opleveren. Wie wel overweegt om van aanbieder te veranderen, moet goed letten op de opzegvergoeding. Die wordt in sommige gevallen door de nieuwe aanbieder vergoed. Soms hebben gevestigde bedrijven zelf prijsvechters in de markt gezet, zoals Essent met Energie Direct.

Hotels. Vergelijk de prijzen bij verschillende boekingsites. Het prijsverschil van (dezelfde!) kamer kan oplopen tot 50/60 euro.