

entreprenneur

JUNI 2012 | NUMMER 6 | PRIJS € 6,95

BMW 6 Gran Coupé
Elegante mastodont

Vroege Vogel Janine Abbring
'DWDD was me te heftig'

En verder:

Kunstenares Anke Slooff gooit geen schepen overboord

De jongleerkunsten van manager Rob van der Valk

Cartoons op het kantoor van Jeroen Reiziger

Whizzman

Ben Woldring

Wordt regelmatig verleid



JUNI 2012 | ADVIESPRIJS € 6,95
WWW.ENTREPRENEURMAGAZINE.NL

DERTIEN JAAR OUD WAS HIJ
NOG MAAR TOEN HIJ ZIJN
EERSTE SCHREDEN OP HET
ONDERNEMERSPAD ZETTE.
INMIDDELS IS HIJ 27, HEEFT HIJ
25 MENSEN OP DE LOONLIJST
STAAN EN KENT DE TOPMAN
VAN GOOGLE HEM BIJ NAAM.
DAT KAN ER NATUURLIJK MAAR
EENTJE ZIJN: BEN WOLDRING.
DE WHIZZKID VAN TOEN
IS INMIDDELS CEO VAN DE
BENCOM GROUP, MARKTLEIDER
OP HET GEBIED VAN
VERGELIJKINGSSITES. 'ER WORDT
REGELMATIG EEN POGING
GEDAAN OM ME TE VERLEIDEN.'



Ben Woldring

De verleidingen van whizzman Ben Woldring

Niet in een hip kantoor in een grote stad, maar in een statig herenhuis in het Groningse gehucht Usquert zit het hoofdkantoor van de Bencom Group, marktleider op het gebied van vergelijkingssites. Dat de monumentale villa tegelijkertijd het ouderlijk huis is van internetondernemer Ben Woldring wordt al gauw duidelijk. Bij aankomst staat de vader van Ben in de verzengende hitte en met ontbloot bovenlijf het pas gemaaide gras aan te harken. Moeder Jeanet Woldring, locatiedirecteur van de vestiging in Usquert, helpt haar man een handje mee. Beide excuseren zich lachend, maar geef ze eens ongelijk: het is vrijdagmiddag, 16.00 uur, zonovergoten en bloedheet.

Het ontvangst is hartelijk. Jan Woldring, die optreedt als persoonlijk assistent van zijn zoon, geeft een korte rondleiding door de villa, die afgelopen jaren meer en meer het domein van Bencom is geworden. Meerdere ruimtes in het huis, en ook het bijbehorende koetshuis, zijn in gebruik als kantoor. 'Ben komt er zo aan', legt zijn vader uit, terwijl hij een snelle blik gunt in de kamers. 'Hij had gisteravond een afspraak in Amsterdam en dat liep nogal uit dus hij heeft daar overnacht. Vanochtend toen hij hier kwam had hij direct een afspraak, en die is net pas afgelopen.'

'Ik hoop dat ik nog scherp ben', lacht zoon Ben Woldring even later dan ook, terwijl hij plaatsneemt op het lommerrijke terras aan de voorzijde van het huis. 'Het was nogal laat gisteravond', herhaalt hij de woorden van zijn vader. Woldring was die avond ervoor een van de 150 eregasten die waren uitgenodigd door het Koninklijk Huis om een presentatie van Google-topman Eric Schmidt bij te wonen. Zijn verhaal maakte duidelijk indruk. 'Mobieltjes die zijn uitgerust met mobiel internet gaan in derde wereldlanden nog voor een ware revolutie zorgen', haalt de ondernemer de woorden van Schmidt aan. 'Over een aantal jaren zijn smartphones ook daar gemeengoed, waarmee miljarden mensen dan voor het eerst toegang hebben tot internet. Het zal leiden tot een ware revolutie: vraag en aanbod weten elkaar te vinden waardoor de prijzen onder druk komen te staan.'

Het verhaal van Ben Woldring, 'the whizzkid uit Uquert', is zo bijzonder dat het al ettelijke keren is opgetekend. Toch, voor wie het nog niet wist: als 13-jarig jochie kreeg Woldring in 1998 een opdracht voor school om een website te bouwen. Hij bouwde een site waar consumenten bel- en smstarieven met elkaar konden vergelijken, Bellen.com. Een optreden in het tv-programma Kassa was niet veel later zijn doorbraak: heel Nederland liep weg met dat roodharige, eigenzinnige jongetje uit Groningen. En belangrijker nog: ook de grote telecombedrijven wisten Woldring nu te vinden. Door te adverteren op zijn site en hem te betalen voor iedere klant die via Bellen.com binnenkomt, stroomde het geld voor de jonge Woldring binnen.

In de jaren die volgden zou Woldring hetzelfde trucje nog een aantal keren herhalen. De ene na de andere vergelijkingssite zag het levenslicht: sites waar je als consument eenvoudig kunt zien waar je moet zijn voor de laagste energie- of internettarieven, het goedkoopste digitale televisieabonnement of de meest voordelige hotelovernachting. Al deze sites, negen in totaal, zijn per marktsegment ondergebracht in aparte bedrijven, waarboven de holding Bencom Group staat waarvan Woldring CEO is. De Bencom Group telt drie locaties: in Usquert, Groningen en het Gelderse Voorthuizen zodat er focus op elk marktsegment ontstaat.

Alle drie de locaties hebben een eigen directeur. In Usquert is dat de moeder van Ben, in Groningen Gerlof Bos en in Voorthuizen Erik Smith (lachend: 'een andere hoor, niet die van Google'). Bij Bencom staan zo'n 25 mensen en enkele freelancers op de loonlijst. Het aansturen van deze medewerkers laat Woldring zoveel mogelijk over aan de locatiedirecteuren. Geheel volgens de filosofie van goeroe en ondernemer Eckart Wintzen krijgt iedere medewerker daarbij zoveel mogelijk eigen verantwoordelijkheden. 'Medewerkers krijgen de vrijheid, maar ook de verantwoordelijkheid zelf dingen op te lossen', aldus Woldring die zelf het liefst alleen een vinger aan de pols houdt. 'We werken met een online managementtool waarop iedereen precies bijhoudt waar hij of zij mee bezig is. Waar ook ter wereld ik ben, ik kan op deze manier precies zien wat iedereen doet en of alles volgens plan verloopt.' >>

Als CEO van de Bencom Group is het aan Woldring de markt nauwlettend in de gaten te houden. 'Toen ik veertien jaar geleden begon met Bellen.com belden we nog met zo'n koelkast met een enorme antenne erop die je af en toe wat verder moest uitrekken', lacht hij. 'En internetten? Je kunt het je bijna niet meer voestellen: dat je moest inbellen met een modem, wat vervolgens zo lang duurde dat je nog even een kop koffie kon pakken.' Wat hij er maar mee wil zeggen: de telecommarkt verandert in razend tempo of eigenlijk, nonstop. 'En om in te kunnen spelen op die veranderingen en je teams op de hoogte te houden moet je er bovenop zitten.'

Woldring mag inmiddels dan ook met recht deskundige op het gebied van vergelijkingen worden genoemd. Wat in de praktijk betekent dat hij met regelmaat wordt platgebeld door journalisten. 'Zodra er iets verandert weten ze me te vinden en hangen ze met zijn allen tegelijk aan de telefoon', vertelt de jonge Groninger. Hij staat ze met plezier te woord, maar 'dat hele mediagebeuren', zoals hij het noemt, slokt soms meer tijd op dan hem lief is. 'Wat dat betreft heb ik diep respect voor politici als Jan Kees de Jager. Ik vind het knap hoe hij het allemaal voor elkaar krijgt met al die mediaoptredens. Overal waar hij komt, krijgt hij een microfoon onder zijn neus geduwd. Terwijl er ondertussen ook nog gewoon gewerkt moet worden.'

Ook Woldring wordt op straat met regelmaat aangeklampt, al zijn het dan geen journalisten die hem aan zijn jasje trekken. 'Het heeft me weleens verbaasd hoe vaak ik herkend word. Gisteren nog, op een terrasje op de Dam in Amsterdam, zei iemand: 'Jij bent toch die jongen uit Friesland?'. Lachend: 'Ik zei: 'nu maakt u wel een hele grote fout.' Het zijn vooral leuke reacties die hij krijgt, vertelt de ondernemer. 'Dan zeggen ze: 'Ben jij nou Ben?' of 'Dankzij jou heb ik een paar honderd euro bespaard'. Zelfs bij de grote ondernemers der aarde is Woldring bekend. 'I heard about you', zei Eric Schmidt gisteren nog tegen me.'

Dan ben je 27, kent de Google-topman je van naam en heb je 25 mensen op de loonlijst staan. Een lucratieve overnamedeal

ontbreekt er nog aan. America Online, dat eerder een fikse som geld wilde neerleggen voor Bellen.com, wees Woldring destijds resoluut de deur. En nog steeds wordt er met regelmaat aangeklopt door geïnteresseerde partijen. 'Een paar jaar geleden wilde ik er niets van weten. Nu denk ik: we kunnen altijd een keer een kopje koffie drinken. Als ze serieus in overname geïnteresseerd zijn, luister ik naar ze. Ik sluit niets meer uit. Ik wil wel horen wat ze te bieden hebben; het maakt me nieuwsgierig.' Een bod dat Woldring over de streep zou trekken, zat er tot nu toe niet bij. 'Het gaat ook niet alleen om de zak geld. Andere voorwaarden zijn minstens zo belangrijk. Bovendien, voorlopig vind ik het goed zo en geniet ik volop van m'n bedrijven.'

Het zijn niet alleen die geïnteresseerde partijen die Woldring benaderen met een zak geld. Grote spelers op de telecom- en energiemarkt blijken er flink voor in de buidel te willen tasten om goed te scoren op de vergelijkingssites van Woldring. 'Er is wel eens een poging gedaan om ons te verleiden', grijnst de internetondernemer geheimzinnig. Door welke partij en met welk bod, wil hij niet kwijt. 'We gaan nooit op dat soort aanbiedingen in. Wij zijn er om de consument te helpen maximaal te besparen. Dat is onze missie en die houden we altijd voor ogen. De enige manier voor een aanbieder om bovenaan te komen staan in onze vergelijkingen, is een betere (actie)prijs richting de consument aan te bieden.'

Hoewel Woldring een aantal goede en betrouwbare adviseurs om zich heen heeft verzameld, spart en overlegt de ondernemer het liefst met zijn ouders. Hoe die samenwerking verloopt? 'Ze zijn in de buurt hoor', grijnst Woldring met een knikje richting de heg, waarachter ze nog steeds hard in de tuin aan het werk zijn. Dan, serieus: 'Als ik advies nodig heb, iets wil overleggen of wil brainstormen kan ik altijd bij ze terecht. Ik weet dat ik ze feilloos kan vertrouwen; zij hebben maar één belang.' Een 'goede band' heeft hij met ze, omschrijft Woldring, 'al hebben ze me in het begin flink tegengewerkt.' 'Ik wilde niets liever dan ondernemen, maar zij vonden het belangrijk dat ik mijn school afmaakte.' >>





De jonge internetondernemer komt over als een nuchtere, maar uiterst ambitieuze noorderling. 'Wat ik de afgelopen jaren heb bereikt, heeft alles te maken met ambitie. Dat geldt ook voor het succes van Bellen.com, al was ik nog maar 13. Dat had niets te maken met mazzel; mazzel is toeval en dat was het niet. Ik hou van aanpakken, ben geen dromer, maar juist een doener', omschrijft hij. En dan is er natuurlijk dat Fingerspitzengefühl: aanvoelen wat er leeft onder de consument. Dat kan een onoverzichtelijkheid in beltarieven zijn, maar ook een chaotische energiemarkt. 'Het gaat er dan om in een vroeg stadium kansen te zien. De energietarieven bijvoorbeeld: al in 2003 lanceerden we een site waar mensen die tarieven konden vergelijken. Toen was er nog niemand mee bezig, terwijl het nu een hot item is.'

Toch is de carrière van Woldring niet één groot Hallelujaverhaal, zegt hij ook zelf. 'Natuurlijk zat het weleens tegen. Met ContractWizard, een dienst waarbij je als consument geïnformeerd wordt als je mobiele telefooncontract bijna afloopt, ging het grandioos mis', vertelt hij. Door een fout in de automatisering kwamen per ongeluk de persoonlijke gegevens van de klanten op straat te liggen. Het incident werd breed uitgemeten in de pers, Woldring kreeg dreig-mails en klanten eisten een schadevergoeding. 'Met behulp van een advocaat is het uiteindelijk goed afgelopen: ik heb iedereen een excuusbrief en een tegoedbon van 50 gulden gestuurd.' Het was een wijze les voor de jonge Woldring. 'Het heeft me scherp gemaakt en me geleerd dat zelfs als je iets uitbesteedt je zeker nog een vinger aan de pols moet houden.'

Een 'tegenslag' wil Woldring het echter niet noemen. 'Mensen denken vaak dat het me alleen maar voor de wind gaat. Het gaat goed, dat is ook zo, maar dat die indruk heerst, heeft ook alles te maken met mijn persoonlijkheid. Als het een keer tegenzit, blijf ik er niet in hangen. Ik hoorde laatst iemand vertellen dat hij een enorme tegenslag had gehad omdat de opdracht voor een mogelijke klant niet was doorgegaan. 'Als dát al een tegenslag is...', dacht ik bij mezelf. Want zo is het, wij raken ook wel eens een klant kwijt. Maar dat buig ik liever om naar iets positiefs: het is voor mij op zo'n moment een extra motivatie er keihard tegenaan te gaan en er juist van te leren.'

En dat doet hij. Zijn nieuwste geesteskind is een tool op Gaslicht.com waarmee de consument, bijna met één druk op de knop, kan overstappen naar de energieleverancier die voor hem het goedkoopste is. 'Dat was altijd een behoorlijke administratieve rompslomp, maar dat hele proces hebben we geminimaliseerd tot een handeling van nog geen vijf minuten. De consument hoeft alleen maar zijn gegevens in te vullen; daarna heeft hij er geen omkijken meer naar.' Woldring verwacht er veel van: 'We hebben in feite de bezem door het hele overstapproces gehaald.'

Zelfs aan het einde van de middag is het nog broeierig warm. Woldring staat op om de glazen water nog maar eens bij te vullen; zijn ouders zijn nog altijd druk in de tuin bezig. De vraag of hij heeft overwogen het Noorden te verruilen voor het Westen lijkt plotseling een overbodige. Waarom zou je willen verhuizen als je zo'n plek tot je beschikking hebt? Het zit er inderdaad niet in. 'Elke keer als ik in de Randstad ben, ben ik blij dat ik hier ben opgegroeid en in Groningen woon. Dat noordelijke 'eerst zien, dan geloven' past wel bij mij.' ■