



Naam:	Ben Woldring (22)
Functie 10 jaar geleden:	scholier
Functie nu:	CEO Bencom
Grootste persoonlijke verandering:	"Eigen bedrijf en studie aan de Rijksuniversiteit Groningen.
Grootste impact op organisatie:	"Bellen.com is de basis van negen vergelijkings-sites sinds de oprichting in 1998."
Impact liberalisering:	"Blijvend dalende telecomm prijzen, de consument eenvoudig voorlichten."

Impact vrije telecommarkt

Rond een voormalig bankgebouw in het Noord-Groningse Usquert lopen de kippen over het erf. In de kluis liggen geen papieren obligaties en contanten meer, maar ligt het kapitaal van de 21ste eeuw: servers en backups, het kloppend hart van prijsvergelijker Bencom. "Zonder de liberalisering van de telecommarkt was mijn bedrijf er niet geweest", aldus oprichter Ben Woldring.

Technologieën met de grootste impact

Het was hier, een enkele kilometer van de Waddenzee, dat in 1997 in een van de kamers van het statige gebouw een jonge knaap de goedkoopste beltarieven voor zijn vader zat uit te zoeken. "Internet was peperduur. Naast een maandabonnement betaalde je ook nog eens voor de tikken. Ik internette veel, dus zocht ik de goedkoopste tarieven om de kosten omlaag te krijgen. Het was Tele2 die agressief adverteerde voor goedkoop bellen. Als je een nieuwe klant aanbracht, kreeg je gratis belminuten. Die kon ik dan weer gebruiken om te internetten. Maar het bleek niet zo eenvoudig om Noorderlingen in mijn omgeving ervan te overtuigen om te wisselen van provider. Groningers gaan niet over één nacht ijs. Daarom publiceerde ik de prijsinformatie op internet, op een Planet-account. Dat was de basis van Bencom."

Woldring vroeg de operators hun meest actuele tarieven aan hem te verstrekken, zodat hij ze kon publiceren. In eerste instantie waren ze daar niet happig op. Transparantie was 10 jaar geleden een nieuw en lastig begrip in de telecommarkt. "De marktliberalisering begon pas echt met de carrier select-operators", heugt de Groninger alsof het om de dag van gisteren gaat.

'Zonder vrije markt, geen online prijsvergelijkingen'

Wat er zonder de liberalisering niet zou zijn

"Door overheidsingrijpen moest KPN de 16xx-telefoonnummers introduceren en concurrenten op het eigen netwerk toelaten. Zonder die liberalisering zouden consumenten nu nog rekeningen van honderden euro's per maand betalen. Als de liberalisering dus één ding heeft opgeleverd, dan is het sterke concurrentie." Nog steeds volgt de jonge ondernemer de ontwikkelingen op de telecommarkt op de voet, de

'Mensen zijn bereid meer te betalen voor aantrekkelijke, extra of innovatieve diensten'

Rol van KPN

prijswijzigingen in het bijzonder. Telecombedrijven die goed uit de bus willen komen op Bellen.com moeten met een geraffineerd marketing- en prijsplan te berde komen. "Concurrentie is goed. Het dwingt je om scherp te blijven en snel beslissingen te nemen. Soms leidt dat ertoe dat je uit defensieve overwegingen een product moet introduceren. Kijk naar KPN. De keuze om ADSL te introduceren had een direct en groot gevolg voor de omzet. Het is voor een beursgenoteerde onderneming ook nogal een keuze. Daarvoor heb je een gedegen langetermijnvisie nodig. KPN is in mijn optiek een bedrijf dat uitstekend inspeelt op de marktontwikkelingen en de verplichtingen die de overheid oplegt. Dat blijkt bijvoorbeeld uit de wijze waarop ze omgaan met een breed pallet aan merken zoals Hi, Telfort, Het Net en Planet. Maar marktbevorderend zijn ze niet. Ze zullen nooit als eerste handelen, maar altijd het agressieve optreden van concurrenten volgen."

Met de markt groeide ook de omvang van de activiteiten van Bencom. De ene kamer in het ouderlijk huis bleek te klein. Uitwijken naar meer en grotere kamers in huis had op den duur z'n beperkingen. Een koetshuis naast de villa werd uiteindelijk omgebouwd tot een modern kantoor. Daar werken nu acht mensen die nauw contact met de telecomaانبieders onderhouden. Maar niet enkel meer over de beltarieven. Want in de loop der jaren kreeg Bellen.com een zustersite in de vorm van Internetten.nl, een site die de breedbandmarkt in kaart brengt. En in juli 2003 legde de liberalisering van de energiemarkt de basis voor vergelijkingssite Gaslicht.com. Bencom bestaat nu uit 9 specialistische vergelijkingssites. "De regelgeving van overheidswegen is afgelopen jaren sterk veranderd. Het is me vooral opgevallen dat telecombedrijven een erg lange adem hebben. Er zijn onderling en met de overheid lange, dure juridische twisten uitgevochten. Maar desondanks bleef men concurrerend de markt bewerken."

Rol van de overheid

Over de rol van de Nederlandse overheid en OPTA bij marktliberalisering is Woldring genuanceerd. "Natuurlijk heeft de overheid een belangrijke rol gespeeld bij de vorming van de markt. Maar als ik kijk hoe de UMTS-veilingen plaatsvonden, geloof ik niet dat onze overheid het veel anders heeft gedaan dan die in andere landen. Overal werd de hoofdprijs betaald. Je moet je echter afvragen in hoeverre die hoofdprijzen nog in de consumentenprijzen zitten verwerkt."

OPTA; zegen of zorg?

"Ik herinner me nog het mooie feestje ter gelegenheid van de vijfde verjaardag van OPTA. Dat was in de zomer van 2002. Daar mocht ik zelf spreken. De grote afwezige toen was KPN. Dat was illustratief voor de verhoudingen op dat moment. KPN weigerde te komen. Het was ronduit gênant. Maar dat moet kunnen, vind ik. OPTA staat immers als toezichthouder boven de markt. Het bestaan van OPTA is absoluut een zegen voor de markt. Het is geen goed idee OPTA op te heffen. Dat is net zo iets als een voetbalwedstrijd spelen zonder scheidsrechter. Wat mij betreft mag de toe-

Internationalisering bedrijfsleven

zichthouder soms nog wel wat pittiger optreden zoals toezichthouder DTE op de energiemarkt doet. Die nemen stelling en laten zich niet de les lezen door de markt." De nog steeds jonge ondernemer ziet de wereld als gevolg van de marktliberalisering steeds kleiner worden. "Bij veel bedrijven is de kostenpost Telecom afgelopen jaren aanmerkelijk geslonken en ook consumenten profiteren van tariefsverlagingen. Het is voor een Nederlands bedrijf bijvoorbeeld veel eenvoudiger geworden om in het buitenland zaken te doen. Ze hoeven niet meer per se een lokale vestiging te openen om elders te werken. Online kunnen ze bestanden uitwisselen, daar samen tegelijkertijd aan werken en videobellen. Het bedrijfsleven is ook mobieler geworden. Mijn werksituatie is illustratief voor de vrije telecommarkt. Ik kan tegenwoordig met mijn laptop via een VPN inloggen op de server in Usquert die 30 kilometer verderop staat. Het is alsof ik letterlijk daar zit te werken. Ik heb alles bij de hand zonder hoge rekeningen en extra randapparatuur."



Toekomst

"Daar ligt de toekomst, in mobiel breedband. Welke technologie het wordt, maakt consumenten niets uit. Als het maar werkt. Mobiel breedband gaat concurreren met het vaste net. We zullen een herhaling zien van de strijd om de particuliere breedbandmarkt. Daarbij zal het niet per definitie de goedkoopste aanbieder zijn die wint. Mensen zijn best bereid wat meer te betalen voor aantrekkelijke, extra of innovatieve diensten. Als ze maar keuze hebben. Maar, we moeten niet terug naar een tijd waarin één netwerkbeheerder de regels voor toetreding bepaalt. Daar moet voor worden gewaakt bij de exploitatie van KPN's nieuwe All IP-netwerk."