



BUSINESS

NATIONAAL

Thema
Human Resources

**Ben Woldring speurt al
vijftien jaar naar de beste deal**

De weloverwogen groei van Ben Woldring

'Niet alles verandert automatisch in goud'

TEKST MART RIENSTRA FOTOGRAFIE NADINE VAN DEN BERG

In deze weken voor 30 april maakt Ben Woldring meer uren dan ooit. Als lid van het Nationaal Comité Inhuldiging rent hij van overleg naar overleg. Maar wie denkt dat deze tropenperiode hem tot een gestreste ondernemer maakt, komt bedrogen uit. De 28-jarige is ontspannen, zit goed in zijn vel en geniet van alles wat op hem afkomt. 'Kort nadat de Koningin haar troonsafstand bekend had gemaakt, verscheen een gemiste oproep van Hans Wijers op mijn telefoon. Ja, dan is één plus één gauw twee.'

Geweldige ervaring

Over de vraag of hij zitting wilde nemen in het comité hoefde Woldring niet lang na te denken. 'Dit is een kans die zich maar eens in je leven voordoet; zo'n verzoek kun je eenvoudigweg niet weigeren.' En dus pendelt hij sindsdien tussen het rustieke Groningen en het Ministerie van Binnenlandse Zaken, de Hilversumse tv-studio's en tal van hotels, omdat hij toch af en toe moet slapen. 'Ik vind het een geweldige ervaring en een perfecte leerschool. De dynamiek, de diversiteit in ontmoetingen maar ook het tempo van werken en besluitvorming. Als je maar twee maanden hebt om van de inhuldiging een onvergetelijke dag te maken, moet je vooral keuzes maken, de juiste partijen erbij zoeken en doorpakken.'

Pessimisten

Al deze facetten gaan opmerkelijk soepel. Niet in de laatste plaats omdat veel bedrijven, instellingen en burgers zelf met ideeën en ondersteuning komen. Zoals Google dat op eigen initiatief een interactieve map ontwierp met een

overzicht van alle activiteiten op 30 april. 'Dat is maar één voorbeeld; er zijn er tientallen, zo niet honderden.' Het is de kracht en de vaart die deelname aan dit proces voor Woldring zo bijzonder maakt. 'Eigenlijk zouden hier meer mensen bij betrokken moeten zijn. Al was het maar om te ervaren wat allemaal mogelijk is in Nederland. Vooral de pessimisten onder ons zouden in één klap het licht weer zien.' Woldring zegt het tussen de regels door, maar zijn statement is helder. De jonge ondernemer stoort zich aan het negatieve sentiment dat sinds de crisis hoogtij viert in Nederland. 'Omdat het deels onterecht is. Natuurlijk hebben

Kans uit duizenden

Juist dit aspect is Woldring al jaren een doorn in het oog. Zelf had hij de mazzel om op 13-jarige leeftijd vanuit school de ruimte te krijgen om een studieopdracht over websites bouwen uit te werken. Het bleek het begin van een vergelijkingssite en van zijn eigen bedrijf. 'In die tijd kreeg ik een tip dat het tv-programma Kassa een item wilde maken over telefoontarieven. Dus stuurde ik een mail dat ik bezig was om deze tarieven te vergelijken op mijn website. Prompt werd ik gebeld en mocht in de uitzending tekst en uitleg geven; een kans uit duizenden.'

Juist deze tijd vraagt
om oplossingen,
daadkracht en
creativiteit

we het wat minder en is het heel vervelend om werkloos te zijn. Maar als je kijkt hoe ons land erbij ligt in vergelijking tot het buitenland, dan ben je blij dat je hier woont. Neem onze infrastructuur, gezondheidszorg, sociale zekerheid en veiligheid: op al deze punten scoort Nederland extreem hoog. Zelfs ons onderwijs staat er vooralsnog behoorlijk op, hoewel 'ondernemerschap' in dit verband een ondergeschoven kindje blijft.'



*'Als je nu bij de pakken neer gaat
zitten en doet wat je al jaren doet,
komt het einde snel in zicht.'*

Als jochie van 13 vergeleek Ben Woldring telefoontarieven van verschillende aanbieders. Nieuwsgierige consumenten bezochten massaal zijn website en gaven hem het zetje dat hij als aspirant-entrepreneur nodig had. Inmiddels is het vijftien jaar later en is Woldring directeur van de Bencom Group, een internetbedrijf met drie vestigingen en een tiental vergelijkingssites. 'Speuren naar de beste deal' noemt hij de business die hem succesvol en rijk maakte. Maar niet alles verandert zomaar in goud, aldus de nuchtere Groninger. 'Het is vooral een kwestie van creatief zijn, een visie hebben en keihard werken.'

Het verhaal bevestigt Woldring in zijn overtuiging dat je als ondernemer initiatief moet nemen. 'Veel mensen vinden dat ik toen geluk had met dat tv-programma. Maar is dat zo? Als je logisch nadenkt, kan ik mij de overwegingen van de VARA goed voorstellen; een jongen van 13 die iets nieuws doet...' Hij wil er maar mee zeggen dat je als ondernemer buiten de gebaande paden moet denken en handelen. 'Juist deze tijd vraagt om oplossingen, daadkracht en creativiteit. Als je nu bij de pakken neer gaat zitten en doet wat je al jaren doet, komt het einde snel in zicht. En misschien wel terecht.'

Simpel maar doeltreffend

Ondernemen is volgens de Europees Ondernemer van het jaar 2006 (aldus Business Week) vooral een kwestie van keuzes maken, verantwoordelijkheid nemen en werken volgens een visie. Die van Bencom is simpel maar doeltreffend. 'Wij geven consumenten, instellingen en bedrijven gratis informatie over diensten en tarieven op diverse gebieden. Dit varieert van telecom tot digitale televisie, energie en hotelovernachtingen. Als je onze websites raadpleegt, levert dat dus eenvoudigweg geld op.' Daarbij hecht Woldring aan onafhankelijkheid en

objectiviteit. 'Voor onze business zijn deze twee begrippen zelfs cruciaal, dus zijn we aan geen enkele partij gelieerd.' Het maakt zijn websites geliefd. Elke dag opnieuw speuren 30.000 unieke bezoekers op onder meer Bellen.com, internetten.nl en Looking-for-Booking.com naar de meest voordelige deal.

90 miljoen Oosterburen

Woldring verdient goed aan de advertenties op zijn sites. Ondanks de vele aanbiedingen die hij krijgt, denkt hij echter nog niet aan het verkopen van zijn imperium. 'Ik ben nu bezig dit concept uit te rollen in het buitenland.' In Duitsland is hij inmiddels hard op weg om het Nederlandse succes te herhalen. Met de energievergelijkingssite WechselJetzt.de trekt Woldring al duizenden bezoekers per dag. 'Duitsland is kolossaal, in meerdere opzichten. Het afzetgebied, maar ook de innovatiekracht is onvoorstelbaar. Bovendien draait de economie daar behoorlijk goed. De kansen liggen voor het oprapen, ook voor Nederlandse ondernemers.' Als het aan de jonge miljonair ligt, verrijkt hij straks het leven van 90 miljoen Oosterburen met betrouwbare en onafhankelijke vergelijkingen. 'Als ons dat lukt – en daar twijfel ik niet aan – doen we het weloverwogen en stap voor stap. Groeien is belangrijk en een uitstekende manier om ergens te komen, maar het is geen doel op zich. Groei mag nooit ten koste gaan van het vertrouwen van klanten en de verantwoordelijkheid die je hebt voor je medewerkers. Dat vergeten ondernemers nog wel eens.' ■

