

Eigen Bedrijf



Regio Noord-Nederland

nr.4 2011

BEN WOLDRING (26),
IS AL DERTIEN JAAR SUCCESVOL

**“VAAR JE
EIGEN KOERS,
OOK MET
WIND TEGEN”**

**8 pagina's
GROEI-
SPECIAL**



VAKMAN UIT **KOLHAM**
KIEST ER BEWUST VOOR
OM KLEIN TE BLIJVEN

EIGENARESSE VAN EEN
GROEPSVERBLIJF IN
PESSE KOOPT ADVIES IN

LEEUWARDEN HEEFT DE
LEUKSTE WINKELSTRAAT
VAN NEDERLAND

Ben Woldring blijft na 13 jaar nog steeds pionieren

“Bedenk altijd hoe het **slimmer** kan”

Hij is waarschijnlijk de jongste ondernemer die Nederland ooit kende. Dertien was Ben Woldring (26) toen hij zijn vergelijkingssite Bellen.com begon. Dertien jaar later heeft Woldring 25 man personeel in dienst en beheert hij acht websites. ■ tekst Ben Kuiken ■ fotografie Merlijn Doornik

Een dag voor het interview belt Jan Woldring, de vader van Ben, nog even om de afspraak te bevestigen. Usquert ligt tenslotte niet naast de deur, en wie de lange reis naar het hoofdkwartier van Bencom in het hoge Noorden van Groningen maakt, wil graag zeker weten dat er niets tussen is gekomen. Jan Woldring is inmiddels de pensioengerechtigde leeftijd gepasseerd, maar treedt nog steeds op als de persoonlijke assistent van zijn zoon. Een zoon die op zijn dertiende de vergelijkingssite Bellen.com startte als onderdeel van een schoolopdracht. Dat is dertien jaar geleden en de kleine Ben is inmiddels een jonge man geworden. Een uit de kluiten gewassen Groningse jongen van 26 met rode krullen en een vriendelijk lachend gezicht. Een jongen die zijn vaste waarden waarmee hij opgroeide koestert.

Zoals de rol die zijn vader en moeder nog steeds in het bedrijf spelen. “Het is heerlijk om met mijn ouders over het bedrijf te brainstormen,” zegt Ben Woldring daarover. “Je ouders kun je voor meer dan honderd procent vertrouwen. Zij hebben meer een persoonlijk belang dan een bedrijfsbelang. Als je een externe adviseur inhuurt, dan heeft die toch ook een commercieel belang.”

Je was dertien toen je met dit bedrijf begon. Begrepen je ouders waar je mee bezig was?

“Nee, niet echt. Ze hebben me in het begin eerder geprobeerd af te remmen dan dat ze het stimuleerden. Zo van: waar ben je mee bezig? Dit willen we niet! Ga lekker met je leeftijdsgenoten genieten van je jeugd, die heb je maar één keer. Op zich begrijp ik dat wel. Mijn vader komt uit een ondernemersgezin waar door de drukte nauwelijks een gezinsleven was. Dit wilden ze mij besparen, dus het is begrijpelijk dat ze me probeerden af te remmen toen ik op mijn dertiende met Bellen.com begon. Toen mijn vader op een dag een directeur van een telecombedrijf aan de lijn kreeg terwijl ik op school zat, zei hij: ‘Dit moet nu stoppen, dit willen we niet.’ Maar die directeur legde hem uit dat het uniek was hoe ik complexe

zaken begrijp en in eenvoudige bewoordingen kan uitleggen. ‘U moet hem zijn gang laten gaan.’ Dat heeft hem over de streep getrokken om er positiever mee om te gaan. Uiteindelijk heb ik me bij de KvK laten inschrijven op naam van mijn moeder, omdat dat op mijn dertiende nog niet op eigen naam mocht.”

Inmiddels is je bedrijf dat stadium wel ontgroeid. Je hebt 25 mensen in dienst, negen vergelijkingssites draaien en drie vestigingen...

“Ja, maar we hebben ze allemaal heel kleinschalig georganiseerd. Die drie vestigingen, dat is heel bewust. In Voorthuizen zit onze energietak, met sites als Gaslicht.com en Energiewereld.nl. In de Groningse binnenstad zit onze nieuwste loot voor hotelboekingen, LookingforBooking. En hier in Usquert zitten de internet- en telecomsites waar het allemaal mee begon. Door het zo te organiseren, lukt het ons om de focus goed op de markt te houden en om het ondernemerschap in de teams te stimuleren. Als je in een klein team zit, ben je toch meer betrokken bij het bedrijf dan wanneer je een nummertje bent in een groot concern. Daar geloof ik heel erg in, vanaf het begin. Later las ik het boekje van Eckart Wintzen, die dat ook zei.”

Bedrijf Bencom
Eigenaar Ben Woldring
Vestigingsplaats Usquert
Opgericht 1998
Aantal medewerkers 25
Omzet niet bekend
Website www.bencom.nl



Het kantoor in het Groningse
Usquert is nog altijd gevestigd in het
ouderlijk huis. "Als ik het laat maak,
blijf ik hier gewoon slapen".

“Onze nieuwe website is de meest complexe tot nu toe”

Het nadeel van verschillende vestigingen is wel dat je minder zicht hebt op wat er gebeurt.

“Dat gevoel heb ik niet. Natuurlijk hebben we veel overleg, maar wat er op de vestigingen gebeurt, dat regelt de directeur daar zelf. Die gaat over het personeelsbeleid, om maar iets te noemen. Hij bepaalt ook zelf wie hij aanneemt of ontslaat. Ik houd me meer bezig met de grote lijnen. Maar we hebben bijvoorbeeld wel weer één financieel systeem, zodat ik op elk moment van de dag kan zien hoe we ervoor staan.”

Dat klinkt een beetje als management by numbers, sturen op cijfers.

“Nee, dat valt heel erg mee. Maar ik denk dat het voor elke ondernemer belangrijk is om te weten hoe je bedrijf ervoor staat; niet één keer per jaar, als de jaarcijfers moeten worden ingediend, maar eigenlijk continu, op ieder moment dat je behoefte hebt aan informatie. We hebben onze boekhouding sinds kort verhuisd naar een beveiligde internetomgeving en ik kan het iedere ondernemer aanbevelen. Je ziet real time hoe de omzet zich ontwikkelt, hoeveel openstaande facturen er zijn, welke trends er in de markt zijn. En als je jouw accountant een log-in geeft, kan hij meteen met je meekijken. Hij ziet dan precies hetzelfde als jij. Daar kun je op sturen, niet op cijfers van drie maanden geleden.”

Zie je dat als je belangrijkste taak: de vinger aan de pols houden?

“Niet als mijn belangrijkste taak; die ligt meer in de rol van aanjager en het ontwikkelen van een visie, een strategie. Gevoed door de slimme koppen die we hier hebben, want dat doe ik heus niet alleen. Maar wat ik wel erg leuk vind, is om te bedenken hoe we dingen slimmer kunnen doen. In die online boekhouding zit bijvoorbeeld een



heel slimme koppeling met de bestanden van de Kamer van Koophandel. Als we een nieuwe adverteerder hebben, kunnen we met één druk op de knop alle informatie ophalen die we nodig hebben. Moet je voorstellen hoeveel tijdswinst je dat oplevert! Daardoor kan degene die normaal handmatig die gegevens zou moeten invoeren, zich met veel interessantere dingen bezighouden. Dingen waarmee je je onderscheidt. Mocht je groter worden, dan kun je ook de kosten besparen van een medewerker die zoiets fulltime zou moeten doen. Kijk, dat vind ik nou mooi. Dat noem ik nieuw ondernemen; daar kan ook de bakker op de hoek zijn voordeel mee doen.”

Maar kun je nog wel op vakantie, bijvoorbeeld?

“O, zeker wel. Ik ben net terug uit San Francisco, waar ik op een bijeenkomst was met allemaal andere jonge ondernemers uit allerlei verschillende landen.”

Maar dan kijk je wel een paar keer per dag op je laptop om te zien hoe het gaat?

“Nee, in dit geval helemaal niet. Ik had zelfs geen laptop bij me. Ik wilde een iPad2

kopen in de VS, maar daar stonden zulke lange rijen voor de winkel dat ik er maar vanaf heb gezien. Dus ik heb twee weken nauwelijks mail gezien en ook geen cijfers. Dat is ook wel eens fijn, want dan doe je nog meer nieuwe ideeën en inspiratie op.”

En het bedrijf draait gewoon door?

“Ja, hoor. En het mooie is dat als er iets is, er altijd wel mensen opstaan die daarmee aan de slag gaan. KPN had net aangekondigd dat zij hun tarieven zouden gaan aanpassen. Dat was groot nieuws en wij werden dan ook meteen gebeld om commentaar te geven. Ik was er niet, maar toen stond hier iemand op die de media te woord stond. Prachtig om iemand te zien bloeien binnen het bedrijf, daar kan ik echt van genieten.”

Alles wat je aanpakt, lijkt te veranderen in goud. Wat is je geheim?

“Nou, niet alles hoor. Toen we de energiemarkt betraden, hebben we in het begin toch wel veel moeite gehad.”

Wanneer was dat?

“In 2003. Ik was achttien en zat net voor mijn eindexamen.”



Ben Woldring heeft zijn personeel opgedeeld in kleine teams. "Zo stimuleer ik het ondernemerschap van mijn medewerkers."

"Je moet op ieder moment weten hoe je bedrijf ervoor staat"

En je ouders zeiden niet: 'Ben, maak nou eerst je school maar af. Daarna mag je de energiemarkt wel veroveren'?

"Jawel, dat zeiden ze wel. En daar ben ik ze ook dankbaar voor. Ze hebben me er altijd op gewezen dat het belangrijk was dat ik de school afmaakte."

Maar je luisterde niet?

"Nou ja, ik heb mijn school afgemaakt. Maar dit was een kans die voorbijkwam: de energiemarkt zou geliberaliseerd worden en samen met een partner wilden we een vergelijkingssite opzetten voor energietarieven. Die site heeft ons in het begin behoorlijk wat geld gekost."

Wat ging er mis?

"De reactie van de energiemaatschappijen, die was echt bizar. 'Die klant is helemaal niet bezig met de prijs,' zeiden ze, 'die kijkt alleen maar naar de service en naar de extra diensten die wij hem kunnen bieden. Zo'n vergelijkingssite, dat gaat niet werken.' Het was een heel andere reactie dan die van KPN in 1998, toen ik met Bellen.com begon. Zij waren inmiddels zo slim om naar de klanten te luisteren. De energiemaatschappijen dachten eigenlijk nog net zo als KPN in 1998."

En daar hadden ze dus ook gelijk in.

"Nee, aan het concept lag het niet, dat was gewoon goed. De nieuwkomers op de energiemarkt omarmden het ook, maar zij konden nog heel weinig. De energiemarkt was nog niet volledig geliberaliseerd, de politiek had nog een te grote voet tussen de deur. De energiemarkt bestond nog uit allemaal regionale partijen die het de consument ontzettend lastig maakten om over te stappen naar een concurrent. Dan moet je wel heel sterk in je schoenen staan, wil je dat doorbreken. Gelukkig heeft de toenmalige minister Brinkhorst destijds bedreigd met boetes als de energiebedrijven de overstap niet goed zouden regelen. Dat heeft enorm geholpen."

Je was dus eigenlijk te vroeg?

"Misschien, maar ik geloofde erin. Ik houd er niet zo van om terug te kijken, maar misschien was het beter geweest als we wat later waren geweest. Aan de andere kant: dan hadden we lang niet zo'n goede uitgangspositie gehad als nu. Want toen die markt eenmaal openging, waren wij er helemaal klaar voor."

Maar ik vroeg je naar je geheim.

"Nou, misschien dat wel: blijf je eigen koers volgen, ook al heb je wind tegen."

Je hebt vorig jaar weer een nieuwe markt aangeboord, die van hotelboekingen. Daar zijn toch al heel veel sites voor?

"Ja, maar dit is een compleet nieuw concept. Er zijn inderdaad heel veel boekingsites. Die maken allemaal prijsafspraken met de hotels. Dat is dus een beetje zoals het oude reisbureau werkte, maar dan op internet."

Wil je de laagste prijs, dan zou je eigenlijk tientallen van dat soort sites af moeten speuren. Nou, dat doen wij nu voor je. Wij scannen al die verschillende websites op zoek naar de laagste prijs. Dat is overigens nog best lastig, want die prijzen kunnen van uur tot uur verschillen. En de beschikbaarheid zelfs van minuut op minuut. Dus je zoekopdracht moet live plaatsvinden, maar het moet natuurlijk ook weer niet te lang duren. Dit is dan ook onze meest complexe site tot nu toe."

Waar eindigt dit allemaal? Ga je met LookingforBooking internationaal, ga je andere nieuwe markten aanboren?

"Er is zeker internationale belangstelling voor LookingforBooking, onder meer in de VS. In de hotelbranche opereren vaak internationale partijen, daar hebben we al goede contacten mee. Het zou dus relatief eenvoudig zijn om dit systeem ook in het buitenland uit te rollen, iets waar nu volop aan wordt gewerkt."

En verder? Andere markten...

"Oh, we zijn voortdurend met nieuwe markten bezig. We hebben daar ook wel ideeën over, maar welke het wordt, dat houden we liever nog even voor ons. We zorgen liever voor een verrassingseffect. Anders krijg je alleen maar verhalen in de media waar niemand wat mee opschiet."

En je eigen plannen? Ik las dat je een studie kunstgeschiedenis deed, ga je die nog afmaken?

"Ik vrees van niet. Het is meer uit interesse dan dat ik graag dat papiertje haal. Ik ben vaak in het buitenland en dan vind ik het interessant om iets meer te weten van de bouwwerken en kunst die ik tegenkom." ■

Tips van Ben Woldring

- 1 Je moet niet denken dat je overal evenveel verstand van hebt.
- 2 Als je een goed concept hebt, houd daar dan aan vast.
- 3 Blijf je eigen koers volgen en ga voor de lange termijn.
- 4 Denk mee met de partijen waarmee je zakendoet.