

EIGEN BAAAS

MAGAZINE VOOR
DE ZELFSTANDIGE
ZONDER PERSONEEL

JAARGANG 13 - APRIL 2012 - NUMMER 2

PEILING
ZELFSTANDIGEN INDEX 2012

BEN WOLDRING

over succesvol ondernemen
met internet

MARIANNE SPOELSTRA:
CORDAID MICROKREDIET WERPT VRUCHTEN AF





Van idee naar **SUCCES**

Ben Woldring (27) is sinds zijn dertiende succesvol internetondernemer. Met Bencom runt hij negen vergelijkingssites voor consumenten zoals Bellen.com, Gaslicht.com, Internetten.nl en LookingforBooking.com. Hij is een gewild spreker in binnen- en buitenland. Ook de zelfstandig ondernemer kan veel leren van hem als 'nieuw type' ondernemer. "Niet het idee, maar vooral de uitvoering telt!" DOOR ERIC HOOGEWEG

Binnen veertien jaar ontwikkelde de jonge ondernemer Ben Woldring een indrukwekkend ‘vergelijkingsimperium’. Hiermee schaat hij zich in het rijtje jonge internetmiljonairs. Zijn gratis vergelijkingssites voor telefonie, internet, digitale televisie, energie en hotelovernachtingen trekken samen meer dan 750.000 bezoekers per maand. Dat maakt sites en nieuwsbrieven van Bencom aantrekkelijk voor adverteerders. In 2006 werd Woldring door het Amerikaanse zakenblad *Business Week* uitgeroepen tot Europees Ondernemer van het Jaar onder de 25. Inmiddels heeft zijn bedrijf 25 medewerkers, verspreid over drie vestigingen.

HANDELTJES

Het ondernemerschap zat er al op jonge leeftijd in. “Rond mijn elfde ontstonden mijn eerste handeltjes. Ik ging met vriendjes bijvoorbeeld fruit verkopen van de fruitbomen van mijn opa en oma”, vertelt Woldring op zijn kantoor in het Noord-Groningse Usquert. Voor een schoolopdracht lanceerde hij als dertienjarige Bellen.com om telefoontarieven van verschillende aanbieders te vergelijken. Dit werd een groot succes en voor hij het wist, was hij volop ondernemer.

Een idee tot een succes maken is zijn specialiteit. “Uiteindelijk gaat het vooral om de uitvoering, niet het idee. Ik heb 101 ideeën, maar welke voer ik uit en hoe?! Dat telt. Als ondernemer moet je de uitwerking creëren. Dat vraagt doorzettingsvermogen. Juist ook na de opstartfase. Laat je niet uit het veld slaan door tegenslagen, maar gebruik ze om vooruit te komen. Dan is niets voor niets.”

VISIE

Visie telt natuurlijk ook. “In 2000 registreerde ik de eerste domeinnaam voor de energiemarkt om er drie jaar later pas mee ‘los’ te gaan. In de tussentijd heb ik me verdiept in die markt. Als we nu pas waren begonnen, waren we te laat geweest.”

Visie betekent ook: denken vanuit de doelgroep. “In ons geval zijn dat de bezoekers van onze sites. Hoe kunnen wij het leven gemakkelijker maken voor hen? Daarvoor kruipen we in hun huid om elke site daar zo goed mogelijk op af te stemmen.”

Natuurlijk heeft ook Woldring zijn minder sterke kanten. Hij kent ze. “Ik heb een extreme drive. Dat is een kracht, maar ook een valkuil. Soms wil ik te snel vooruit. Dan moet ik pas op de plaats maken om te zorgen dat doelstellingen gehaald kunnen worden en de uitvoering goed wordt.”

SNELHEIDSDRANG

Zijn snelheidsdrang komt hem goed van pas als internetondernemer. “Dat is toch een ander type ondernemer. Internet verandert razendsnel. Dat vergt veel flexibiliteit en vermogen om te kunnen anticiperen. Maar natuurlijk blijven ook de oude economische wetten gewoon van kracht, zeker op de langere termijn”, aldus Woldring die zelf International Economics & Business studeerde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Een studie die hij overigens niet heeft afgerond. “Te druk met mijn bedrijf. Eigenlijk zou je, net als voor topsporters, speciale opleidingen moeten hebben voor jonge ondernemers. Door internet komen deze er steeds meer.”

GOUDEN TIPS VAN BEN WOLDRING

• Benut slimme technologie!

Internet biedt veel handige tools om slim te werken. “Dankzij *cloud computing* krijgen kleine bedrijfjes opeens toegang tot tools die eerder alleen multinationals hadden.”

• Laat klanten ambassadeurs zijn!

Laat klanten voor je spreken. Dat is echt krachtig. “Social media zijn daarvoor handig. Als iemand via onze site bespaart op zijn energierekening, helpen wij hem bijvoorbeeld op weg om dat direct even te delen via Twitter.”

• Ga aan de slag!

Heb je een goed idee? “Blijf niet wachten en eindeloos toetsen. Ga ermee aan de slag!”

Meer informatie: www.fnvzzp.nl/eigenbaas

INSPIREREN

In de dagelijkse praktijk is Woldring druk met de aansturing van zijn teams, het geven van presentaties in binnen- en buitenland en het doorontwikkelen van de bestaande vergelijkingssites. “Bij het inspireren en motiveren van mijn teams wil ik onze drive erin houden en mensen moeten hun verantwoordelijkheid nemen. Daarom werken wij bewust met teams op drie verschillende locaties, in Usquert, Groningen en Voorthuizen. Kleinschalige teams blijven fris en scherp. Zodra in een e-mail tien mensen ge-cc’d worden, voelt niemand zich meer aangesproken. Veel dingen die ik in het buitenland zie – vaak ook bij jonge ondernemers – neem ik ook mee naar mijn teams. Dat kunnen zaken zijn voor onze manier van werken, maar recent bijvoorbeeld ook een nieuwe tool voor online samenwerken en projectmanagement. Basecamp heet dat. Heel handig!”

NUCHTER

Voor de nabije toekomst richt Woldring zich vooral op het verder uitbouwen van de bestaande vergelijkingssites. “Die zijn nooit klaar doordat de markten volop in beweging zijn. Dat vraagt om nieuwe innovaties. En wie weet komt er ook nog wel een nieuwe site. We hebben honderden domeinnamen vastgelegd.”

Spijt van zijn jonge ondernemerschap heeft de noorderling nooit gehad. “Ik zie veel en ontmoet bijzondere mensen zoals Richard Branson. Al die ervaringen stapelen zich op. En ik ben ook gewoon andere leuke dingen blijven doen: tennissen, zeilen, pianospelen, skiën. Dat is ook belangrijk. Natuurlijk moet ik soms de juiste balans zoeken, maar als je dichtbij jezelf blijft, is dat nooit echt moeilijk. Mijn nuchterheid als noorderling helpt ook wel. Als ik in Amsterdam had gewoond, was ik misschien meer meegegaan in de gekte.”