



pagina 6, 31-05-2008 © Het Financieele Dagblad Bijlage





Ben Woldring is dertien wanneer hij begint met Bellen.com, een website om beltarieven te vergelijken. Enkele jaren later zegt hij ‘nee’ tegen een megabod van America Online. Nu, 23 nog maar, wil zijn accountant zijn pensioen bespreken. ‘Maar joh, daar heb ik nog nooit over nagedacht.’ *Mathijs Schiffers*

‘Blij dat ik niet verkocht heb’

Wie denkt dat ie in de Randstad moet zijn voor het snelle leven, zou zijn licht eens moeten gaan opsteken in het Noord-Groningse Usquert. Daar, waar je de Waddenzee kunt ruiken, stampt Ben Woldring vanaf 1998 in no time een imperium van vergelijkingswebsites uit de grond. Zijn jeugdigheid én succes maken van hem een bekende Nederlander. Hij is ‘Entrepreneur of the Year’ van Nederland in 2003 in de categorie ‘technology, communication and entertainment’; in 2006 wordt hij door lezers van het Amerikaanse zakenblad BusinessWeek uitgeroepen tot ‘beste jonge ondernemer van Europa’ onder de 25 jaar. Regelmatig houdt hij lezingen op internationale congressen en hij is gesprekspartner van de overheid op terreinen als ondernemerschap en privatisering in de zorg.

En dat allemaal op een leeftijd waarop voor een normaal mens het leven nog moet beginnen.

...vaart

De vaart in Woldrings leven zit er goed in. Maar de jonge ondernemer heeft niet het gevoel dat hij te kort kind heeft kunnen zijn.

‘Ik heb misschien iets minder gezeild en getennist dan ik wilde. Maar dat is niet alleen vanwege het bedrijf, maar ook vanwege uitnodigingen uit binnen- en buitenland die ik anders nooit zou hebben gehad. Soms liet ik op donderdag een drankje staan, omdat ik een dag later een presentatie of een belangrijke bespre-

king had. Maar dat haalde ik dan op vrijdag wel weer in. Ik vind het ondernemerschap fantastisch en ik heb het nooit gezien als werk.’

...kassa!

Het wonder van Usquert is zó bijzonder dat het al vaak is opgeschreven. Zelfs door Woldring zelf: in een autobiografie uit 2000, getiteld *Ik Ben Internet-ondernemer*.

Voor wie desondanks onbekend is met de historie: Woldring krijgt in 1998 een informaticaopdracht op school. Hij geeft hier invulling aan door een website te presenteren waarmee bezoekers kunnen bepalen bij welk telecombedrijf ze het goedkoopste kunnen bellen. Bellen.com neemt snel een grote vlucht, gestuwd door de opmars van internet en de toegenomen concurrentie op de telefoniemarkt.

Een optreden in tv-programma Kassa! betekent de definitieve doorbraak voor Woldring. Bazen van tele-

‘IK HEB MISSCHIEN IETS MINDER GEZEILD EN GETENNIST DAN IK WILDE EN SOMS LIET IK EEN DRANKJE STAAN’

FOTO: FRANS JANSSEN





Profiel	
Wie	Ben Woldring (23)
Opleiding	Atheneum (‘afgerond’), studie International Economics&Business (‘niet afgemaakt’) en Kunstwetenschappen (‘mee bezig, maar op laag pitje’)
Hobby	Zeilen, tennissen, hardlopen, skiën
Type auto	Audi TT
Favoriete steden	Groningen, Barcelona, Londen
Favoriet vakantieland	‘Moeilijk te zeggen op mijn leeftijd. Ik zie zo veel. Zo gaf ik enkele jaren geleden in de Estse hoofdstad Tallinn een presentatie en heb ik tegelijkertijd meer van het land ontdekt. Was erg mooi.’
Goed doel	‘De Entrepreneur of the Year-foundation. De groep ondernemers die deze prijs ooit wonnen komt drie tot vier keer per jaar bijeen. Dan kiezen we een ondernemer in een ver land die we dan met enkele duizenden euro’s steunen. Bij een volgende bijeenkomst krijgen we te horen hoe het deze ondernemer is vergaan. Een soort microkrediet dus, alleen hoeven wij het geld niet terug.’
Gadget	‘Interactieve televisie en dan vooral Uitzending Gemist. Dat je midden in een programma kunt terugspoelen als je iets niet goed gehoord of gezien hebt — dat is toch fantastisch.’
Helden	‘De Britse zakenman Richard Branson, vanwege het merkenimperium dat hij rond Virgin heeft opgebouwd. En Eckart Wintzen, vanwege zijn ideeën over ondernemerschap. Ik had met hem een afspraak voor deze zomer staan, maar helaas is hij onlangs overleden...’

combedrijven willen met hem zakendoen. Ze adverte-
ren op Bellen.com en betalen Woldring voor iedere
consument die via zijn vergelijkingssite klant wordt.

Na verloop van tijd herhaalt Woldring deze truc met
internet, digitale televisie en energie. Dit web van ver-
gelijkingssites is ondergebracht in Bencom en Benergy
bv, bedrijven waarvan Woldring 100%-aandeelhouder
is. De sites tezamen trekken 25.000 tot 30.000 unieke
bezoekers per dag.

Woldring heeft behoorlijk wat teweeggebracht. ‘Op
een gegeven moment zag je dat bedrijven hun beleid
gingen aanpassen op een zodanige manier dat ze op
onze sites goed uit de bus kwamen.’

Er werken vandaag de dag vijftien mensen voor de
Bencom groep — onder wie Bens moeder en enkele
bekenden — verspreid over vestigingen in Usquert,
Groningen en het Gelderse Voorthuizen. Het team is
klein maar groot genoeg om het grotendeels geauto-
matiseerde Bencom draaiende te houden.

Woldring wil het aantal medewerkers graag binnen
de perken houden. Niet alleen vanuit kosten oogpunt,
zegt hij. ‘Een klein team heeft meer voordelen. Het is
ook makkelijker als je snel wilt schakelen.’

De jonge Groninger gelooft bovendien heilig in de
filosofie van de onlangs overleden ondernemer en goe-
roe Eckart Wintzen: geef je personeel zo veel mogelijk
verantwoordelijkheid. ‘Door de mensen te verdelen
over verschillende kantoren voorkom je dat ze naar
elkaar gaan kijken als er iets gedaan moet worden. Je
geeft ze de vrijheid, maar ook de verantwoordelijkheid
dingen zelf op te lossen.’

...verzilveren

Ondernemerslessen uit de mond van een jonge twint-
iger, het blijft wennen. Maar hoe rap de ontwikkelingen
ook gaan in het leven van Woldring, hij lijkt er niet op
uit zijn succes te verzilveren via een snelle deal. Eind
jaren negentig wijst hij America Online, dat een voor
die tijd fikse som over heeft voor Bellen.com, de deur.
En ook nu kloppen grote, gevestigde bedrijven voorals-
nog vergeefs bij hem aan.

Woldring: ‘Ik ben blij dat ik toen niet verkocht heb.
Mijn bedrijf is nu veel meer waard. Als serieuze partijen
willen praten, luister ik naar ze. Daarna spar ik daar wat
over met mijn vader en adviseurs. Maar voorlopig vind
ik het fantastisch zo. Hoe de vlag er over tien jaar bij
hangt, weet ik niet. Dat is zo ver weg en we bestaan pas
een decennium. Maar over vijf jaar hoop ik dit nog met
evenveel enthousiasme te doen. Ik wil mijn concept
verder uitrollen. Er komen meer vergelijkingssites, ook
internationaal. Iedere markt met een substantiële
omvang is in principe interessant. Het gaat erom in een
vroeg stadium te zien waar kansen liggen. Je moet dur-
ven pionieren. De energiemarkt bijvoorbeeld komt nu
pas goed los. Toen we er in 2003 mee begonnen was het
nog verlieslatend.’

Een beursgang voor Bencom heeft Woldring nooit

overwogen. Hij zag er het nut niet van in. ‘Je moet dat
alleen doen als je geld nodig hebt. En dat is niet het
geval. Bencom kan zichzelf bedruipen. De omzetten
stijgen jaarlijks en we zijn zéér winstgevend.’

...sprookje

Het sprookje van Usquert lijkt een aaneenschakeling
van hoogtepunten. En dat is het natuurlijk ook. Maar
dat neemt niet weg dat Woldring in zijn nog jonge
leven ook geconfronteerd is met de keerzijde van het
ondernemerschap.

De eerste confrontatie vindt plaats begin deze eeuw.
Na de vliegende start van zijn bedrijf, door de inter-
nethausse die eind vorige eeuw plaatshad, volgt de
klap als de zeepbel uiteenspat. Woldring: ‘Klanten
gingen opeens failliet en openstaande rekeningen
werden niet betaald. Het is nu nauwelijks nog voor te
stellen hoe erg het toen was. Maar zelfs als je in die tijd
met een gevestigde, grote partij een contract afsloot,
wist je niet zeker of ze ooit gingen betalen.’

Maar Bencom is ‘lean and mean’, zoals dat heet.
Ofwel: de kosten zijn laag, het bedrijf kan een stootje
hebben. Bencom houdt in de dagen dat de internet-
zeepbel klapte nog volledig kantoor in de — overigens
statige — villa en het naastgelegen koetshuis van de
ouders van Woldring; Bens moeder, een program-
meur en twee studievrienden zijn de enige personeels-
leden.

Bencom doorstaat de storm dan ook, zelfs als het in
diezelfde dagen geconfronteerd wordt met negatieve
publiciteit over problemen met een nieuwe dienst die
door een externe partij was ontwikkeld. Deze service,
de ContractWizard, brengt klanten gratis op de hoog-
te van de afloop van hun abonnement zodat ze tijdig
kunnen opzeggen en switchen naar een ander belbe-
drijf als ze dat willen.

De dienst hapert op de eerste dag en gegevens van
bezoekers van Bellen.com komen ongewild bij andere
bezoekers terecht. Woldring moet door het stof en lost
het probleem op met een excuusbrief aan de betrokke-
nen en een cadeaubon.

...wijze les

De jonge ondernemer spreekt van een wijze les. ‘Ik heb
geleerd dat het belangrijk is nieuwe technologieën
eerst goed te testen. Als dat betekent dat het iets langer
duurt of misschien zelfs helemaal niet doorgaat, dan
neem ik dat voor lief.’

Het is onvermijdelijk dat een ondernemer in zijn
tienerjaren fouten maakt. Maar Woldring is ervan
overtuigd dat hij vooral ook voordelen heeft gehad
vanwege zijn start op extreem jonge leeftijd. ‘Op zo’n
jonge leeftijd ben je veel onbevanger. Ik ging
gewoon van start en zag geen obstakels. In die dagen
riep ik op tv, over goedkoper bellen: je bent toch hart-
stikke gek als je nog met KPN belt. Op latere leeftijd
doe je zoiets niet zo snel meer, dan ga je bijvoorbeeld

stilstaan bij het legertje juristen dat zo’n bedrijf in
huis heeft.’

...hardlopen

Woldring onderhoudt contacten met telecom- en ener-
giebedrijven via conference calls. Maar de ‘KPN’s en
Nuons van deze wereld’ reizen ook geregeld af naar het
hoge noorden voor zakelijke besprekingen. Of Wol-
dring springt in zijn Audi TT en legt de omgekeerde
route af.

Verhuizen naar de Randstad zou het zakendoen kun-
nen vergemakkelijken, maar is voor Woldring absoluut
geen optie. De ‘Whizzkid uit de polder’ (Readers
Digest) zegt dat de rustieke, weidse omgeving hem het
juiste tegenwicht biedt aan de dynamiek die onderne-
men in de internetsector met zich brengt.

Hij mag graag hardlopen te midden van de graanvel-
den tussen Usquert en Noordpolderzij, de kleinste vis-
sershaven van Nederland. ‘Die wind! Heerlijk vind ik
dat.’

Hardlopen en zeilen helpen Woldring zijn hoofd
leeg te maken, ‘zodat er ruimte ontstaat voor nieuwe
ideeën’.

...verleggen

Voor Woldring gaat er niets boven Groningen. Maar dat
neemt niet weg dat er mensen zijn die graag zouden
zien dat de internetondernemer in ieder geval zijn
financiële horizon verlegt. Hij is net gebeld door zijn
accountant, die met hem over een pensioenregeling wil
praten, in verband met fiscale voordelen. ‘Maar joh, ik
heb daar nog nooit over nagedacht.’

Ook vermogensbeheerders trekken aan hem. Zij wil-
len graag aan de slag met het geld van de jonge Gronin-
ger. Maar die heeft daar voorlopig geen behoefte aan.
‘Zij hebben mij nog niet kunnen overtuigen van hun
meerwaarde. Beleggen blijft speculeren en risico’s
neem ik al genoeg, als ondernemer. Ik zou er ook erg
veel moeite mee hebben als iemand een deel van mijn
geld zou verliezen op de beurs. Dan ben ik liever zelf in
control.’

Dat betekent overigens niet dat Woldring overweegt
de aandelenhandel dan zelf maar ter hand te nemen.
‘Ik wil me met volle energie op mijn bedrijf storten en
niet bezig hoeven te zijn met ontwikkelingen op de
beurs. Dat leidt alleen maar af.’

Wat hij dan wel doet met zijn geld?

‘Acquisities plegen. Zo hebben we in 2005 de site
Energiewereld.nl overgenomen. Dat ik niet voor de eer-
ste de beste acquisitie hoef aan te kloppen bij een bank,
vind ik vrijheid. Ook koop ik wel eens kunst en bezit ik
vastgoed. Naast een appartement in de Groningse bin-
nenstad heb ik recent een monumentaal pand gekocht
op een A1-locatie in Groningen. Daar is een deel van
Bencom nu gehuisvest. Zulke dingen doe ik liever met
mijn geld, dat heeft een functie. En vastgoed is in veel
gevallen ook een goeie investering natuurlijk.’ ■

