

‘Beste commerciële idee onts

Markante uitspraak van Ben Woldring die

USQUERT – Op 13-jarige leeftijd bouwde Ben Woldring zijn eerste vergelijkingssite over telefonie. Zo’n tien jaar later kwamen er negen stuks bij op www.bencom.nl. De inmiddels 25-jarige Groninger is multimiljonair, behaalde legio ondernemersprijzen en krijgt tientallen mediaverzoeken per week. Redacteur Tom Huizenga kreeg de kans om hem te spreken. ‘Aan mijn succes ligt geen businessplan ten grondslag’, is één van Woldrings uitspraken. ‘Het beste commerciële idee ontstaat namelijk niet bij het schrijven van een businessplan.’

Het is een zonnige woensdag in maart als ik om half vier vertrek uit het kantoor van FOSAG in Waddinxveen. Om de files van de Randstad te ontwijken voor een interview dat ik pas om acht uur ’s avonds heb met Ben Woldring in Usquert. Niet om nog eens op te tekenen dat hij als 13-jarige de directeuren van telefoniebedrijven advies gaf over de vraag welke koers ze het beste konden gaan varen. Waarom? Omdat hij met zijn eerste vergelijkingssite Bellen.com de tarieven per aanbieder in kaart had gebracht en de slag om de klant begon. Om aan een schoolopdracht te voldoen, doorgrondde hij een tot dusverre ondoorgronde markt. Nadat zijn moeder hem inschreef bij de Kamer van Koophandel – hij was er zelf te jong voor – groeide het tienerbedrijfje Bencom in recordtempo uit tot een miljoenenimperium. Met twintig medewerkers op drie locaties en een moeder die fulltime bij hem in dienst is.

1.807 procent groei

Woldring is al een decennium een mediafenomeen. Zo was hij op de TV te gast in programma’s als ‘Kassa’, ‘Laat De Leeuw’ en ‘Pauw & Witteman’. Verder zijn er talloze artikelen over hem verschenen in binnen- en buitenland. En is Woldring een veelgevraagde spreker bij vooraanstaande bedrijven om over zijn kennis en zijn ondernemerschap te praten. Want het regende ondernemersprijzen. Zo staat Woldring bij een select gezelschap op een Deloitte-lijst als één van de snelst groeiende internetbedrijven met maar liefst 1.807 procent groei over de afgelopen vijf jaar. In 2006 riep het Amerikaanse zakenblad Business Week hem uit tot Europees Ondernemer van het Jaar onder de 25. Wapenfeiten vanwege vergelijkingssites die Ben Woldring bouwde omtrent bellen, internetten, digitale TV, gas, licht, breedband en sinds kort ook omtrent hotelboekingen. En waarmee hij vriend en vijand verrast.

Dagelijks 30.000 hits

De sites zijn in eerste instantie gericht op het helpen van de consument. In die zin is Bencom dienstverlenend. Het grote geld achter de dienst-



Ben Woldring, directeur van drie Bencom-vestigingen met twintig medewerkers

verlening zit’ m erin dat Woldrings bedrijf voor iedere bezoeker die overstapt naar een andere aanbieder, een vergoeding krijgt. De hoofdmoot van de inkomsten bestaat uit licenties en advertenties van aanbieders. Aanbieders die zich maar wat graag in de kijker spelen op sites die zo’n 30.000 keer per dag worden geraadpleegd. Niemand heeft een indicatie van hoeveel geld er omgaat in Woldring’s bedrijf. Iedereen heeft het nakijken als er een poging wordt gewaagd om te azen op de overname van Ben-bedrijf Bencom. Nu staat de poort wel open om te praten met een Groninger die de groten der aarde heeft ontmoet, zoals Steve Ballmer als topman van Microsoft. Dat gebeurt als ik de stad Groningen achter me laat en via volstreekte duisternis in Usquert aankom.

Monumentaal pand

‘Van harte welkom’, zeggen een brede glimlach en twee stralende blauwe ogen tegen me als een deur van een monumentaal pand door Ben zelf wordt geopend. “Aan de hand van de vragen die je hebt opgestuurd, zie ik dat je je goed hebt voorbereid”, zegt hij na me de hand te hebben geschud. Ik krijg vervolgens pardoes een rondleiding aangeboden. Het voormalige bezit van de bank Mees & Hoop vormt

taat niet bij een businessplan'

op 25-jarige leeftijd al een miljonair is



die als kleine vergelijkingssite teams werken in Usquert, Groningen en Voorthuizen (fotograaf: Dick Pots)

nu het episch centrum van Bencom. Daar waar Ben ooit als kind op een zolderkamertje ging bellen naar telefoniebedrijven om tarieven te weten te komen voor zijn allereerste vergelijkingssite, zijn steeds meer delen van het ouderlijk huis voor zakelijke doeleinden ingericht. In twee grote vertrekken zitten de marketeers en de telecomvergelijkers apart van elkaar te werken. Een koetshuis, dat naast de villa staat, is omgebouwd om de ontwerpers van de vergelijkingssites aan de slag te laten gaan.

Groningse nuchterheid

In een ander vertrek, een ontvangstruimte met een ingebouwde kluis van Mees & Hoop, vindt het interview plaats. Als Ben zelf thee zet, is het net alsof we elkaar al jaren kennen. 'Het is net zoals ik in de brief schreef: leuk om Ben te spreken en om weer op mijn geboortegrond terug te zijn', denk ik als ik het vertrek in me opneem. Opgeruimde bureaus in een rustieke ruimte. Foto's getuigen van prijzen als snelst groeiend bedrijf. De voorpagina van het Amerikaanse zakenblad Business Week – waarop het innemende gezicht van Woldring pontificaal in beeld staat – staat ingelijst op de grond. Bladeren van planten hangen eromheen. Toch is het de ontwapenende eenvoud en

Groningse nuchterheid die in de sfeer en de ontmoeting de boven- toon voert. "Jan Woldring", zegt de vader van Ben als hij binnenkomt en zijn hand op mijn schouder legt. Het ijs is als Groningers onder elkaar definitief gebroken.

'Ik geloof in kleine en gescheiden teams, waarbij het verantwoordelijkheidsgevoel veel hoger ligt'

Hoeveel uur per week werk je eigenlijk?

"Bij je uren kun je beter niet stilstaan. Weet je: wat is werk? Is het werk dat ik hier nu bij jou zit? Is het werk dat er veelal in de weekenden ideeën bij me opborrelen waarvan ik aantekeningen maak? Ideeën die ik dan 's maandags aan mijn jongens terugkoppel om te kijken wat zij ervan vinden. In mijn tak van sport kun je geen moment stilzitten. Dan mis je de boot. In de schilders- en onderhoudsbranche verschijnt weliswaar regelmatig nieuwe verf of een nieuwe kwast. Maar dat staat in geen enkele verhouding tot de veranderingen en de vernieuwingen die voor mij aan de orde van de dag zijn. Maar om terug te komen op je vraag: het zullen wel zo'n zestig werkuren per week zijn."

Als je nu een gemiddelde werkweek neemt. Uit welke hoofd- bestanddelen bestaat die dan?

"Ten eerste is dat bij de pinken blijven. Verbindingen zijn steeds sneller en de telecom-, energie- en andere markten van Bencom zijn altijd volop in beweging. Dat is dan ook de reden dat mijn telecompersoneel hier in Usquert zit, de jongens van de energievergelijkingssite in Voorthuizen werken en iedereen die hotels vergelijkt van de Benelux, Duitsland, Frankrijk en Engeland in Groningen is gehuisvest. Stel dat iedereen hier zat, dan zou iedereen in rep en roer zijn als de energieprijzen ineens wijzigen. Dat komt mijn hotel- en telecompersoneel helemaal niet ten goede. Ik heb liever dat iedereen zich op zijn eigen markt richt en daar helemaal op gefocust is. Besef goed dat onze vergelijkingssites altijd up to date moeten zijn. Dat is onze core business. Daarnaast verwacht ik van mijn medewerkers dat ze zelf met ideeën komen en deze zelf uitwerken. Dat lukt volgens mij het beste met gescheiden teams, waarbij het verantwoordelijkheidsgevoel veel hoger ligt."

Even afgezien van bovenop de ontwikkelingen zitten, wat is daarnaast een hoofdtaak?

"Interviews, TV-optredens en presentaties. Mijn vader, die ook vaak chauffeur voor me is, handelt wekelijks tientallen verzoeken af."

Daar gaat dus heel veel tijd in zitten terwijl je het druk genoeg hebt. Waarom doe je dat?

"Dat houdt je scherp als ondernemer. Een journalist stelt altijd kritische vragen. Zo blijf je ook kritisch ten aanzien van je bedrijf. Bij interviews word je aan het denken gezet en gedwongen om met een afstand naar je business en je markt te kijken. Buiten dat kunnen interviews me ook op nieuwe ideeën brengen. Misschien zorg jij daar ook voor."

Ik zal mijn best doen. Maar nog even terugkomend op je werkweek. Heb je nog een derde grote hap werk?

“Dat is eigenlijk mijn werk als directeur van drie Bencom-vestigingen. Dat kan echt overal gebeuren. Hier in Usquert of als ik op reis ben. Een belangrijk onderdeel is om overzicht te houden over de financiën.”

Je gaf in één van je interviews aan dat je van de crisis hebt geleerd dat niets zo belangrijk is als het wekelijks op de hoogte zijn van de ondernemingscijfers. Dat doe je met een online boekhoudsysteem. Hoe vertaal je die cijfers naar leiding geven?

“Ik heb in één oogopslag een compleet financieel overzicht. Ik zie zo hoe het zit met achterstallige betalingen. Is dat het geval bij een partij?

Dan doen we pas verder zaken als de rekening niet meer open staat. Ik heb dus altijd een actueel financieel overzicht per klant. Het komt wel eens voor dat ik zie dat we bijvoorbeeld met een partij minder zaken doen. Dan trek ik graag even na hoe dat zit. Het kan zijn dat er een wisseling van de wacht heeft plaatsgevonden en dat een hernieuwde kennismaking gewenst is.”

Een online boekhoudsysteem. Hebben jullie geen boekhouder in dienst?

“Nee. Alle betaalde en binnengekomen rekeningen zijn gekoppeld aan onze bank en het online boekhoudsysteem. Dat is het gevolg van een verregaande automatisering. Juist dat voorkomt dat we een team aan boekhouders nodig hebben. Ook niet als het bedrijf verder groeit.

Bovendien moet ik er niet aan denken dat een boekhouder een weekje ziek is. Dan mis ik mijn actuele financiële overzicht. Ik begrijp geen enkel bedrijf in de internetsector dat er nog boekhouders op nahoudt. Die kun je beter werk laten doen wat bij je business hoort. Mijn uitgangspunt is om geen medewerkers te hebben die niets met de corebusiness van doen hebben. Ontkom ik er echt niet aan, dan besteed ik dat soort activiteiten liever uit.”

Je statement is dat bundeling van medewerkers ten koste gaat van hun slagvaardigheid. Hoe zorg je er dan wel voor dat Bencom met vestigingen in Usquert, Groningen en Voorthuizen een team vormt?

“Ten eerste heb ik de vestiging in Voorthuizen van de energievergelijkings-site overgenomen. Daar liep en loopt het uitstekend. Ik vind het echt niet van deze tijd om tegen die medewerkers te zeggen ‘kom naar Groningen’. Het allerbelangrijkste is voor mij dat er per locatie een goed en hardwerkend team zit. Het zijn kleine teams waarbij niemand kan lummelen of achterover kan hangen. Per locatie is er een directeur die zelf de broek moet ophouden met een eigen verlies- en winstrekening. De teams voeden elkaar door ‘best practices’ uit te wisselen. Neem bijvoorbeeld de energiemarkt. Op mijn vergelijkingssite zie je Essent, NUON en Eneco als grootste aanbieders met actieprijzen komen. Ze vergeten echter wat dat doet bij hun bestaande klanten. Stel dat je al twintig jaar bij NUON zit en je ziet dat een nieuwe klant fors minder hoeft te betalen dan jij als trouwe klant. Dan ga je stuiten en verliest NUON je wellicht als klant. We wijzen de energieleveranciers er graag op dat actieproducten ook het beste voor bestaande klanten kunnen gelden om teleurstellingen bij huidige klanten te voorkomen. Bencom stelt namelijk altijd het belang van de consument voorop. Dit



Iedere vestiging moet zijn eigen broek ophouden, zo ook mededirecteur Gerlof Bos in Groningen die verantwoordelijk is voor de vergelijkingssite voor hotelboekingen (fotograaf: Stef Steneker)

soort ervaringen kunnen we ook gebruiken richting aanbieders in de andere vergelijkingsmarkten waarin we actief zijn.”

Ik wil graag nog even stilstaan bij je medewerkers. Je hebt eens gezegd dat ze stuk voor stuk hun eigen manager moeten zijn. En dat diploma's minder voor je tellen. Kun je dat nader toelichten?

“Ik kijk alleen naar het type persoon met wie ik van doen heb. Wie niet van nature creatief, leergierig, zelfstandig en ondernemend is, die past domweg niet in ons team. In die zin zijn ze stuk voor manager van hun specifieke taak die ze toebedeeld is. Noem het ondernemende medewerkers in vaste dienst. Dat is eigenlijk wel een goede typering. Ik moet er niet aan denken dat ik met een team opgescheept zit dat denkt ‘dat moet de baas maar oplossen’. De meeste medewerkers hebben behoorlijk wat werkervaring, sommigen zijn net afgestudeerd, terwijl anderen nog met hun studie bezig zijn. Voor allemaal geldt dat we een leerbedrijf zijn. In de internetwereld word je nu eenmaal voortdurend blootgesteld aan nieuwe ontwikkelingen waarin je mee moet gaan. Wie in deze snelle wereld zit, is namelijk zelf aan zet om zich voortdurend bij te spijkeren. Daarnaast ben ik ervan overtuigd dat kleine teams slagvaardiger en ondernemender zijn. Mijn organisatie is plat en de lijnen zijn kort.”

Nu richten jullie sites zich vooral op de prijs. In onze branche regeert momenteel de euro, terwijl kwaliteit minstens zo belangrijk is. Het is net als bij het overstappen naar de Nederlandse Energie Maatschappij. Dat deden een half miljoen mensen op basis van de prijs. Maar uit een recent onderzoek van Vereniging Eigen Huis blijkt dat de grootste groeier het slechtst scoort op service. Hoe ga jij om met kwaliteit als graadmeter?

“Ja, dat is grappig dat je dit voorbeeld noemt. We werkten namelijk samen met Vereniging Eigen Huis bij dat onderzoek. Maar je hebt gelijk dat kwaliteit niet bepalend is bij de ranking van onze vergelijkings-sites. Daar staat tegenover dat we mensen wel in staat stellen om de ervaringen van consumenten met aanbieders erop na te slaan. Kwaliteit wordt bij ons wel steeds belangrijker. Zo zijn we ten eerste met Vereniging Eigen Huis bezig met een enquête over de kwaliteit die consumenten ervaren bij aanbieders. Ten tweede staan we net op het punt om medewerkers aan te nemen die research doen naar kwaliteit.”

‘Ik moet er niet aan denken opgescheept te zitten met een team dat denkt ‘dat moet de baas maar oplossen’

Is kwaliteit doorslaggevend voor schilders- en onderhouds-bedrijven?

“Absoluut. Denk vanuit de klant, wees onafhankelijk in je advies en kies voor de lange termijn in plaats van het snelle geld. Met de keuze voor kwaliteit maak je naam. Dat doet me denken aan één van de laatste columns die ik schreef voor De Telegraaf. Zoals het bij topsporters gaat om de wereldkampioenschappen en de Olympische Spelen, zouden die er bij wijze van spreken ook voor bedrijven per discipline moeten zijn. Met zulke ondernemersprijzen kun je je op de kaart zetten. En kun je je juist door kwaliteit onderscheiden in plaats van louter en alleen het offertebedrag. Ik kan me dan ook voorstellen dat een branchevereniging als FOSAG binnenkort met een ondernemings-verkiezing komt voor de branche. Daarmee zijn de leden geholpen die zich in de kijker willen spelen. Bovendien gaat er een ander neven-

effect van verkiezingen en prijzen uit. Je leert andere ondernemers kennen. Die opereren en denken weer vanuit een ander gezichtspunt. Dat is altijd boeiend en leerzaam. Tot slot: gebruik je uitverkiezing in je acquisitie. Zelfs als je alleen maar genomineerd bent, ben je al een winnaar. In onze correspondentie staat bijvoorbeeld altijd dat Bencom in de Deloitte Technology Fast 50 van de Benelux en de Deloitte Technology Fast 500 van Europa staat. Hierbij ligt het accent op groei en niet op kwaliteit. Het Amerikaanse blad Business Week koos me wel op basis van kwaliteit tot beste Europese ondernemer onder de 25 jaar. Dat werkt in ons voordeel als we in het buitenland zaken willen doen.”

‘Bedrijven zouden meer aan branche-wedstrijden moeten kunnen meedoen om zich met kwaliteit te kunnen onderscheiden’

Jullie waren in 2000 het allereerste Nederlandse bedrijf dat op Windows 2000 overstapte. Is innovatie, afgezien van kwaliteit, ook een sleutelbegrip om je te onderscheiden?

“Zeker, je moet je altijd blijven vernieuwen. Een leuk verhaal is overigens dat Steve Ballmer, de topman van Microsoft die het roer heeft overgenomen van Bill Gates, bij de bijeenkomst in Rotterdam was toen Windows 2000 werd geïntroduceerd. Ik kreeg zijn visitekaartje nadat ik Ballmer erop wees dat Windows er wel eens uitlag. En dat ik dat ook op de Nederlandse TV had gezegd. ‘Wat ga je er aan doen?’, vroeg ik. ‘Bel me maar als dat probleem blijft bestaan’, zei hij tegen me. Even terug naar vernieuwing en innovatie. Wij werken momenteel al met Windows 7. Je hoeft overigens geen internetbedrijf te zijn om te vernieuwen. Jullie schilders-, onderhouds-, glaszet- en metaalconserveringsbedrijven kunnen zich onderscheiden met een vernieuwende visie.”

Je hebt Steve Ballmer gesproken. Heb jij als jonge en succesvolle ondernemer ook voorbeelden waar je je aan optrekt?

“Het praten met Steve Ballmer was natuurlijk uniek, maar het gesprek met Richard Branson staat me nog veel meer bij. Hij is net als ik heel vroeg met ondernemen begonnen. Velen kennen Branson als de oprichter van platenmaatschappij Virgin. Maar hij heeft daarnaast een heleboel andere bedrijfjes. Zo zit hij in de vliegtuigen. Over een jaar kun je bij hem voor 135.000 euro naar de ruimte. Ik werd aan Brandson voorgesteld op de Big Improvement Day in Amsterdam. Dat is zeg maar de ondernemende tegenhanger van Prinsjesdag en vindt iedere derde dinsdag van januari plaats. Branson sprak daar ten overstaan van zo’n duizend toppolitici en topondernemers. ‘Jullie verkopen al groene energie via Virgin Energy in Engeland. Waarom kom je niet naar Nederland? Daar zie ik wel een markt’, zo tipte ik hem. Er volgde een gesprek en we wisselden elkaars visitekaartjes uit. ‘Wat is jouw volgende stap?’, vroeg hij aan me. ‘Reizen?’ Ik wist niet wat ik meemaakte. Hij keek dwars door mijn ziel heen. Want ik was al anderhalf jaar in alle stilte bezig met de voorbereidingen voor mijn nieuwste vergelijkingssite omtrent hotelboekingen, te weten LookingforBooking.com. Ik kon er met niemand over praten want er liepen vertrouwelijkheidscontracten met ketens als NH Hotels en Hilton.”

Je hebt nu zo’n tien vergelijkingssites laten bouwen in tien jaar tijd. Lag daar een businessplan aan ten grondslag?

“Die vraag wordt me heel vaak gesteld. Mijn antwoord is heel simpel: nee. Het idee is bepalend. Maak geen plannen waar

oeverloos over wordt gesproken en die twee jaar later pas op papier staan. Als het plan al lang niet meer aansluit bij de markt. Mijn businessplan per idee beslaat hoogstens een paar A-viertjes. Daarin staat het antwoord op drie hamvragen. De eerste en belangrijkste vraag is wat de winst is voor de consument. Daarna de winst voor de aanbieders. Tot slot is het de vraag wat de winst voor ons bedrijf is. That's all. Meer zaken zijn niet relevant en je moet er verder geen kerstboom van maken.”

Wat gebeurt er als een businessplan niet heiligmakend is. Komt er dan wel eens onverwachte business om de hoek kijken?

“Ja, want het beste commerciële idee hoeft niet in een businessplan te staan. In juli lanceerden we bijvoorbeeld www.LookingforBooking.com als hotelboekingsite waaraan we twee jaar hebben gewerkt. Binnen een paar maanden kregen we het verzoek van een groot bedrijf om de accommodatie te regelen voor zo'n driehonderd man als Kerstcadeau. Een bouwbedrijf kwam ook met het verzoek om voor hun bouwvakkers de goedkoopste overnachtingsplekken te regelen nu wij een compleet overzicht van de markt hadden. Dat scheelt hen maar liefst veertig procent aan geld en enorm veel administratieve rompslomp. Zo ontstond voor ons een nieuwe vorm van zakelijke dienstverlening. Het zijn zo van die voorbeelden van dienstverlening waar je niet op komt als je van een businessplan eerst een dik boekwerk denkt te moeten maken... Nu ik er zo over nadenk zouden we wellicht ook voor grotere bedrijven in jullie branche enorme besparingen op de overnachtingen kunnen realiseren. En daarmee tegelijk een stuk administratieve rompslomp kunnen weg-nemen.”

Nu is het zo dat in onze branche veel bedrijven van vader op zoon gaan. Bij jou is het eigenlijk omgekeerd. Je hebt je ouders in dienst genomen. Hoe pakt dat uit?

“Mijn moeder is fulltime in dienst voor administratieve taken en schreef mijn bedrijf in bij de Kamer van Koophandel toen ik 13 was. Mijn vader verricht hand- en spandiensten en is mijn personal assistent. Mijn pa is mijn PA. Best wel een leuke woordspeling. Mijn vader rijdt me vaak naar TV-optredens of naar presentaties. Dan kan ik onderweg werken of nog even met hem sparren

Ben Woldring is uitgeroepen tot beste Europese ondernemer onder de 25 jaar en behoort met Bencom tot de snelstgroeiende bedrijven van ons land en van Europa (fotograaf: Marieke Wijntjes)



als ik ergens mee zit. Kijk, dat is het plezierige aan je ouders. Je kunt er alles mee delen zonder dat je je ergens zorgen over hoeft te maken. Ik heb in het verleden wel eens chauffeurs gehad. Maar die vertrouwensband miste ik dan. Maar inderdaad, het is bij mij een beetje anders gelopen. Het is dus juist niet zo dat ik te maken heb met een vader die met bloed, zweet en tranen een bedrijf uit de grond heeft gestampt en niet graag ziet dat zijn zoon het verknalt.”

Dan klopt zijn vader op de deur. Of Ben de tijd niet vergeet. We zijn inmiddels zeven kwartier verder. Terwijl er een uurtje geprikt was. Ik krijg nog even Ben's bescheiden kantoor te zien. Er staan drie schermen. Twee voor de computer en een ander voor videoconferencing. Omdat het te laat is om foto's te maken, scrollt Ben in zijn inbox om foto's op te duikelen die ik mag gebruiken. Dan is het echt de hoogste tijd om te gaan. “Weet je wat ik wel gaaf zou vinden”, zo opper ik op de valreep. “Dat is dat jullie voor mij uitzoeken wie de goedkoopste energie-, gas-, internet en telecomleverancier is. En dat we dat jaarlijks, net als bij de Belastingaangifte, even weer updaten. Dat scheelt me veel zoekwerk en ik heb er best wel € 50,- voor over.” Ben kijkt me indringend aan met zijn guitige ogen en jongensachtig gezicht. “Zie je: een idee van een journalist. Als we hiermee echt gaan starten, ben je als eerste aan de beurt. Gratis.” <

CV Ben Woldring (6 februari 1985)

- 2009** Nominatie voor Big Improvement Day Award (met o.a. Richard Branson), introductie hotel vergelijkingswebsite LookingforBooking.com, Benergy elfde in ranglijst snelstgroeiende Nederlandse bedrijven (Deloitte Fast 50), Benergy 90e in ranglijst snelstgroeiende bedrijven van Europa, Midden Oosten en Afrika (Deloitte Fast 500), Bellen.com, Internetten.nl en Gaslicht.com genomineerd voor 'Website van het Jaar 2009'
- 2008** Bencom in ranglijst snelstgroeiende Nederlandse bedrijven (Deloitte Fast 50), tweede plaats Bencom in regionale High Growth Awards, Bencom in ranglijst snelstgroeiende bedrijven van Europa, Midden Oosten en Afrika (Deloitte Fast 500), vernieuwde Bellen.com uitgeroepen tot 'Beste Telecomsite 2008'
- 2007** Bellen.com uitgeroepen tot 'Populairste Telecomsite 2007'
- 2006** Introductie Totaalwijzer.nl, introductie Breedbandgekke.nl, uitgeroepen tot Europa's beste ondernemer onder de 25 door het Amerikaanse Business Week
- 2005** Overname Energiewereld.nl, introductie Digitelevisie.nl
- 2003** CEO van Bencom BV, introductie Gaslicht.com (Benergy BV), uitgeroepen tot Nederlands 'Entrepreneur of the Year 2003' categorie T.C.E.
- 2001** Introductie Vakantiebellens.com
- 2000** Introductie Internetten.nl, oprichting 'Bencom BV', verschijning autobiografie 'Ik Ben Internet-Ondernemer'
- 1998** Introductie Bellen.com