



INSPE

Scholing loont • Praktijk of schoolbank? •

Sfeer verslaat salaris • BBL in beeld • HR-nieuws & trends

BEN WOLDRING

“PRAKTIJK BESTE SCHOLING”

Op z'n 13de ging hij het ondernemersavontuur aan met de vergelijkingsite Bellen.com. Nu, twaalf jaar later, is Ben Woldring de verkennende stuurman van een succesvol internetbedrijf dat nog lang niet op veilige haven aankeerst. Want overal liggen kansen...



INTERNETONDERNEMER BEN WOLDRING ZIET OVERAL KANSEN

“JE LEERT NET ZOVEEL BUITEN DE SCHOOLBANKJES ALS ERIN”

Door: Peter van der Mark

Elk land en iedere generatie brengt uitzonderlijke talenten voort. Maar een talent dat zijn dromen op zo'n jonge leeftijd realiseert, zie je zelden. Zeker omdat z'n ouders het ondernemen aanvankelijk helemaal niet zagen zitten. “Mijn ouders traptten flink op de rem en vonden school, sporten en sociale contacten veel belangrijker. Daar hadden ze wel gelijk in, maar ja, ik was met iets gaafs bezig. Dus ging ik overdag naar school en besteedde de naschoolse ‘studietijd’ aan ondernemen. Ik had het geluk dat toen net de tweede fase was ingevoerd waardoor ik 's middags al vroeg vrij was. Daardoor kon ik school ook goed combineren met het ondernemen, ook omdat ik vaak vrij kreeg als ik weer eens op pad moest voor het bedrijf, bijvoorbeeld voor tv-opnames of een presentatie.”

Was je leeftijd geen nadeel?

“Absoluut niet. Het ondernemen was en is één groot avontuur. Je kunt niet vroeg genoeg beginnen en je leert er enorm veel van. Als je zo jong bent, heb je de onbevangenheid van de jeugd. Een volwassene denkt wel twee keer na voordat hij een steile skipiste afdaalt, een kind duikt zonder na te denken de diepte in. Ongetwijfeld val je wel eens, maar je staat altijd weer op en je bent een ervaring rijker. En wat niet kan, probeer je via een omweg te bereiken. Zo zag de Kamer van Koophandel het niet zitten om een brugklasser als ondernemer in te schrijven. Dus kwam het bedrijf op naam van mijn moeder te staan. Dat probeer ik ook op anderen over te brengen: maak van de slagboom op je weg een polsstok. Iedere belemmering biedt ook weer kansen. Zet door.”

Dus niet al te lang nadenken?

“Als je denkt dat je een goed idee hebt, ga er dan direct mee aan de slag. Het heeft geen zin om eerst een vuistdik businessplan te schrijven en je idee van alle kanten te bekijken. Veel zaken zijn niet te voorzien en laten zich niet voorspellen. Bij de eerste de beste marktverandering kun je je ondernemersplan in de prullenmand gooien. Ik schrijf mijn businessplannen op een paar A4-tjes met maar drie vragen: wat is de winst voor de consument, wat is de winst voor de aanbieders en wat is de winst voor ons bedrijf. Dat is alles. Ziet dat er goed uit en heb je er vertrouwen in, wacht dan niet totdat de markt je plan heeft ingehaald. Ga aan de slag.”

Maar hoe doe je dat?

“Gewoon doen. Je idee uitwerken. Zo ben ik ook begonnen met mijn eerste site. Die bouwde ikzelf. Al snel zag ik in dat het doorontwikkelen van die site niet te combineren viel met school, dus heb ik dat werk uitbesteed. Wat je zelf niet kunt, moet je uitbesteden. Totdat je merkt dat het financieel lonend is om mensen aan te nemen om dat werk te doen. Je moet alleen werk uitbesteden om processen te versnellen, daarna moet je het weer binnen het bedrijf doen. Maar we doen niets wat niet direct met onze kernactiviteiten te maken heeft. We willen zo weinig mogelijk overhead. Zo hebben we geen boekhouders dankzij de huidige boekhoudsoftware. Daardoor hebben we altijd realtime inzicht in onze financiën en kunnen we snel reageren. Dus ook als ik in onze vestiging in Groningen zit, bij de vestiging in Voorthuizen ben of een ondernemersmeeting heb. Waar het om gaat, je moet gewoon beginnen en



komt vanzelf wel de hindernissen tegen. Als je die weet te overwinnen en je je doel voor ogen houdt, dan ben je een echte ondernemer.”

Wat is jouw stijl van ondernemen?

“Dat is er een van loslaten. Mensen zoveel mogelijk eigen verantwoordelijkheid geven. Hun ondernemerszin prikkelen en laten ontplooiën. En, voor iedere activiteit een aparte cel of vestiging. Dat komt dus aardig overeen met de stijl van Eckart Wintzen. Overigens, zonder dat ik dat aanvankelijk wist. Het is vanzelf zo gegroeid. Pas later kreeg ik het boek Eckart's



“Maak van de
slagboom op je
weg een polsstok”

Ben Woldring,
bellen.com

Notes in handen dat ik in één adem heb uitgelezen. Ik herkende mezelf in zijn visie en heb hem direct mijn autobiografie toegestuurd. Helaas overleed hij vlak voordat wij elkaar zouden ontmoeten. Dat vind ik nog steeds heel jammer.”

En hoe is je stijl dan zo gegroeid?

“Eigenlijk heel natuurlijk. De vestiging in Voorthuizen van de energie-vergelijkingsites is vanuit een samenwerkingsverband ontstaan maar hebben we later overgenomen. Daar liep en loopt het uitstekend. Ik vind het echt niet van deze tijd om tegen die medewerkers te zeggen ‘kom maar naar Groningen’. Het allerbelangrijkste is voor mij dat er per



Bens vergelijkingsites

Ben Woldring is directeur-eigenaar van: Bellen.com; Internetten.nl; Digitelevisie.nl; Breedbandgekte.nl; Vakantiebellensites.com; Totaalwijzer.nl (Usquert), Energiewereld.nl; Gaslicht.com (Voorthuizen), LookingforBooking.com (Groningen).

locatie een goed hardwerkend team zit. Zo opereert onze hotelsite LookingforBooking.com volledig zelfstandig vanuit Groningen. Ik geloof erin dat je het beste de verschillende activiteiten apart kunt laten functioneren, in cellen. Dat stimuleert het ondernemerschap van de mensen en voorkomt dat de ene activiteit gehinderd wordt door gebeurtenissen bij een andere activiteit. Als er in de hotelbranche iets gebeurt, hoeven de mensen die zich met energie bezighouden daar niet door afgeleid te worden.”

Dus jij bemoeit je weinig met het dagelijkse beleid van die vestigingen?

“Klopt, ik ben wel directeur van de drie vestigingen, maar iedere vestiging is zelf verantwoordelijk voor het beleid en moet zelfstandig kunnen draaien, ook financieel. De directeur van de locatie doet ook het personeelsbeleid. Daar bemoei ik mij nauwelijks mee. Ik ga uit van vertrouwen en samenwerken. Bovendien, je kunt niet op drie fronten tegelijk acteren. Dan heb je geen ruimte meer om kansen te zien en te groeien.”

En hoe blijft het dan één bedrijf?

“Er blijft wel eenheid in het bedrijf. Uiteraard doordat ik met de drie vestigingen contact houd en met ideeën kom, maar bijvoorbeeld ook door de ‘Benergydag’. Dat is een dag dat we de koppen bijeensteken en brainstormen. Dat werkt zeer motiverend en inspirerend. En daardoor ontstaan ook kruisbestuivingen waarbij het ene team kan leren van best practices van de andere teams. Het helpt om je hoofd regelmatig buiten de deur te steken en met andere mensen te praten.”

Je studeert er ook nog naast...

“Ja, hoewel dat wel op een heel laag pitje staat. Ik heb aan de Rijksuniversiteit Groningen twee jaar International Economics & Business gestudeerd en ben daarna met Kunstgeschiedenis begonnen. Maar eigenlijk heb ik het daarvoor te druk. Het valt nauwelijks te combineren met het werk. Ik doe het dus meer voor de lol. Bovendien heb ik nauwelijks het geduld om in de collegebankjes te zitten. Als ik naar een docent luister, denk ik al weer aan nieuwe kansen die benut moeten worden. Maar het studentenleven wil ik absoluut niet missen. Dat vind ik misschien nog wel belangrijker dan het studeren zelf. Want ook van je medestudenten steek je een hoop op. Buiten de collegebanken leer je misschien wel evenveel als erin.”

De praktijk als ideale leerschool?

“Ik geloof in learning by doing. Ik leer het meest door mijn ogen de kost te geven en door goed te luisteren. Daarom bezoek ik ook veel meetings en ontmoet ik veel andere ondernemers. Het klinkt wat oubollig, maar ik geloof in netwerken met gelijkgestemden. Ik vind het ook onbegrijpelijk als ondernemers of managers daar geen tijd voor inruimen. Het geeft je zoveel ideeën, reflectie en energie. Dat bereik je nergens anders. Een bijzonder inspirerende meeting vind ik de halfjaarlijkse Entrepreneur of the Year Sociëteitsdag op Nyenrode. Daar komen zo'n vijftig topondernemers bijeen die zonder terughoudendheid ervaringen en ideeën met elkaar uitwisselen. Er worden allerlei cases besproken die de deelnemers zelf kunnen inbrengen. Dat is echt uniek. Als ik dan na afloop naar huis rijd, bruis ik van de energie. Er liggen zoveel kansen...” ✨