

ELSEVIER THEMA

CARRIÈRE

JUNI 2006

€ 3,95

**HET BETERE
NETWERKEN**

**OP BEZOEK
BIJ BEN
WOLDRING**

**HOGЕ BAZEN
MET EEN MBA**

**DE BESTE
BANEN
2006
+ SALARIS**



28 INTERVIEW MET BEN WOLDRING

ALS 13-JARIG WHIZZKID BEGON HIJ EEN VERGELIJKINGSSITE VOOR TELEFONIE. ACHT JAAR LATER IS HIJ EEN SUCCESVOL INTERNETONDERNEMER.

KOSMOPOLIETEN GAAN HET MAKEN





tekst: MARIKE STELLINGA

foto's: MARIJKE DE GRUYTER @ FOTOFORMATION

‘Onafhankelijkheid en eenvoud, dat is de kracht van mijn imperium’

Interview met **Ben Woldring**, oud-whizzkid, nu succesvol internetondernemer

Zijn studie *international economics and business* gaf hij na twee jaar op. De ergernis was te groot. ‘Ik hoorde een professor tijdens een college zeggen dat de liberalisering van de energiemarkt in Nederland mislukt is. Hè? Wat is dát? dacht ik. Hoe kan die man dat zeggen, terwijl er dagelijks duizenden bezoekers op mijn sites komen om over te stappen naar een andere energieleverancier?’

Nu studeert Ben Woldring (21), internetondernemer sinds zijn 13de, kunstgeschiedenis, eveneens aan de Universiteit van Groningen. Voor de ontspanning. ‘Bij kunstgeschiedenis kunnen ze me nog alles wijsmaken.’ Twee keer per jaar volgt hij workshops aan de Nyenrode Business Universiteit, met andere winnaars van de Entrepreneur of the Year-prijs. Brainstormen in kleine groepjes samen met andere veelbelovende ondernemers, dat vindt Woldring veel leerzamer dan een universitaire studie economie.

Zeven jaar geleden, toen Woldring als 13-jarige begon met *www.bellen.com*, een vergelijkingswebsite voor telefoniediensten, was hij een curiosum. Hij was de verpersoonlijking van de wonderen die internet toen nog leek te kunnen verrichten. Een kind, woon-

achtig in Usquert, een dorp in Noord-Groningen, joeg met een zelfgebouwde website grote bedrijven de stuipen op het lijf. Televisieploegen, schrijvende journalisten, fotografen, gelukszoekers en vertegenwoordigers van multinationals als ING reisden af naar zijn woonplaats, op zoek naar de whizzkid. Zo maakte ING in 1999 een filmpje over Woldring, ondertiteld in het Engels, om de Europese managers van de bankverzekeraar met de neus op het belang van internet te drukken. ‘Dat ik zo jong was, heeft me in het begin publiciteit opgeleverd die anders onbetaalbaar was geweest. Dat was een groot voordeel.’

Woldring zat in hetzelfde jaar op de gele bank in de *late night* show van Paul de Leeuw. Hij ontmoette prins Willem-Alexander, Katja Schuurman en – het hoogtepunt – Steve Ballmer, topman van Microsoft, die hem zijn kaartje gaf. ‘Later vroegen verschillende medewerkers van Microsoft me of ze zijn kaartje mochten zien.’

Nu is Woldring nog steeds bijzonder. Zijn bedrijf overleefde de crisisjaren en Woldrings puberteit. De jonge ondernemer zou nog steeds aan de lopende band spreekbeurten kunnen geven. ‘Ik ben

Ben Woldring

- 1985** - Geboren in Groningen, enig kind
- 1997** - Wint een boek over internet via jeugdblad *Kijk*
- 1998** - Haalt zijn vader over een mobiele telefoon te kopen
 - Maakt voor een schoolopdracht zijn eerste website
 - Stuurt een e-mail naar tv-programma *Kassa*: in de uitzending vertelt hij hoe we goedkoper kunnen bellen
- 1999** - 100.000ste bezoeker op www.bellen.com
 - Te gast bij Paul de Leeuw
- 2000** - Neemt zijn moeder in dienst
 - Krijgt Microsoft-topman Steve Ballmer op bezoek
 - Richt eigen bv op, miljoenste bezoeker op zijn site
- 2003** - Wint Entrepreneur of the Year-prijs van Ernst&Young
- 2005** - Begint met studie kunstgeschiedenis
 - Neemt www.energiewereld.nl over

selectief. Congressen doe ik wel, gastcolleges niet altijd. Het kost me te veel tijd voor te weinig mensen.'

Zijn leeftijd is inmiddels op de achtergrond geraakt, net als zijn woonplaats Usquert, en het feit dat hij zijn bedrijf Bencom runt vanuit het huis van zijn ouders. Meer en meer geldt hij als een expert op de telecommarkt, iemand met betrouwbare websites, iemand met wie bedrijven graag zaken doen.

'Het bedrijf is verschrikkelijk hard gegroeid. Ik denk dat weinig internetbedrijven zo winstgevend zijn als het mijne. Mijn kosten zijn minimaal: ik huur geen duur pand. De winstgevendheid wordt eigenlijk alleen maar beter. Dat is het mooie van internet. De kos-

ten. Zijn moeder verzorgt het nieuws op de sites en doet de administratie, een fulltime baan.

Maar hoe jong hij ook was, Woldring was meteen de baas over zijn bedrijf. 'In het begin stonden we op de rem, maar Ben is niet te stoppen,' zegt vader Jan Woldring (62). Vroeger moest zijn vader hem van het smeltende ijs trekken, zo fanatiek wilde Ben beter leren schaatsen. Of hij nou tennist, zeilt of schaatst, Woldring wilde van jongs af aan graag winnen.

Dat doorzettingsvermogen maakte dat zijn bedrijf standhield. Bijzonder aan Bencom is niet zozeer het idee – er zijn meer vergelijkingsites – maar dat hij de onderneming wist uit te bouwen. 'In het begin was ik vooral enthousiast, ik dacht nog niet echt commercieel. Ik heb nooit een businessplan geschreven. Toen ik snapte dat dit een gouden concept was, wilde ik door.' Dus verwerkte hij na schooltijd ijverig de stapels faxen die binnenrolden van mensen die wilden overstappen naar een andere telefonie-aanbieder. En dus belde hij in die eerste jaren op zaterdagavond naar telecomdirecteuren om ze te overreden op zijn site te adverteren.

Het getuigt van een bijzondere gedrevenheid voor zo'n jong ventje. 'Ik heb niet de tijd gehad om te denken: dit is raar. Ik heb ondernemersbloed: van jongs af aan probeer ik mensen spullen te verkopen. Genoeg mensen houden hun bedrijf te klein om te kunnen doorbreken, ik niet. Van mijn vader leerde ik al jong: vragen staat vrij. Ik praat makkelijk met iedereen.'

Zijn website Bellen.com combineerde precies dé twee hippe groeisectoren van de late jaren negentig: internet en mobiele telefonie. Woldring bedacht de site, omdat hij voortdurend burenen en familie adviseerde over hoe ze het goedkoopst konden bellen. 'Telecombedrijven wisten zich toen geen raad met internet. Jonge mensen pikken zoiets sneller op, ik dus ook.'

'Het voordeel van zo jong beginnen is: je dóet. Dat is de wijste les die ik heb geleerd, beslis zelf'

ten groeien veel minder hard dan de inkomsten. Slechts in één jaar tijdens de internetcrisis stagneerde de groei.'

Woldring heeft nu acht websites, allemaal volgens hetzelfde concept: de prijzen van diensten vergelijken. Mensen kunnen naar gelang hun persoonlijke voorkeur een vergelijking tussen de aanbieders maken. De sites voor bellen en internetten worden verreweg het drukst bezocht. Bellen.com geeft bijvoorbeeld honderd-duizend keer per maand een persoonlijk beladvies. Via Woldrings websites kunnen consumenten ook energieprijzen vergelijken, of prijzen van digitale televisies.

Geld verdient Woldring door advertenties op zijn sites te verkopen. Daarnaast ontvangt hij een vast bedrag voor elke consument die via zijn site overstapt naar een andere aanbieder. Tevens verhuurt Woldring zijn Belwijzer, waarmee mensen een voor hen voordelig aanbod kunnen laten berekenen, aan andere websites, van bijvoorbeeld Telfort, Belcompany en Microsofts MSN.

Woldring komt uit een hecht gezin. Zijn vader Jan is zijn coach, zijn pr-man en zijn chauffeur als hij weer eens ergens moet optre-

Moeder Jeanet (56) was tot Bens 18de verjaardag algemeen directeur van Bencom. Bens handtekening was tot die tijd immers nog niet rechtsgeldig. Woldring: 'Ik deed alles, de onderhandelingen, de precieze formulering van het contract. Moeders zette alleen haar krabbel eronder.'

Over de toekomst dacht hij in het begin nauwelijks na. 'Dat is het voordeel van zo jong beginnen. Je dóet. Dat is de wijste les die ik heb geleerd: beslis zelf. Als je een goed idee bespreekt met veel mensen, dan blijft er uiteindelijk niets van over. Als ik op mijn 13de aan mijn ouders had gevraagd of een website beginnen een goed idee was, hadden ze zeker nee gezegd. Ik moest eerst mijn school afmaken. Maar ik heb ze gewoon geen tijd gegeven om nee te roepen.'

Toch konden zijn ouders hem af en toe wel beschermen. 'Vaak genoeg stapte hier op ons grindpad een snelle jongen uit zijn Porsche. Zo'n man wilde dan samenwerken of dat ik ergens in zou investeren. Mijn ouders bonjourden hem dan snel weer de deur uit. Ik had die mensenkennis toen nog niet.'

Interview met Ben Woldring

Ook een verstandige accountant hielp Woldring op weg. 'Hij stond erop dat ik eerst een paar maanden zelf de boekhouding deed voordat hij die van me overnam. Zo kon ik leren dat omzet niet hetzelfde is als winst, dat de btw moet worden betaald voordat de centen er zijn, en dat er blauwe enveloppen in de bus komen. Dat was een leermoment.'

In het statige huis van zijn ouders is Woldring in de loop der jaren gepromoveerd van de kleinste kamer naar een riante directeursruimte. Ooit deed die dienst als het meest noordelijke bankfiliaal van Mees & Hope. Achter zijn bureau getuigt een stevige kluis van slotenfabrikant Lips van het verleden.

In het koetshuis naast de woning werken de zeven mensen die hij in vaste dienst heeft, onder wie drie softwareontwikkelaars, allen in de 30 en dus ouder dan Woldring. 'Deze jongens hebben er wel voor doorgeleerd,' zegt Woldring met zelfspot. 'We hebben uiteindelijk een goed team. Nu kan ik rustig met vakantie. Dan draait het bedrijf er niet minder om.'

Woldring is inmiddels op zichzelf gaan wonen. Hij kocht een appartement in Groningen. Flamboyant geld uitgeven is niet zijn stijl. 'Het is lekker om geld te hebben, maar ik ga er Gronings en nuchter mee om.' Hij kocht een snelle auto en zeilboot, en hij sponsort de tennisclub Usquert. De studenten op zijn tennisvereniging in Groningen spelen met ballen waarop Bellen.com staat. Woldring is ambassadeur van de Beatrix-kinderkliniek, voor kinderen met kanker.

Woldrings geheim? 'Onafhankelijk zijn en informatie eenvoudig presenteren, dat is de kracht van mijn imperium.' De websites moeten altijd actueel zijn. Bovendien is het essentieel dat consumenten erop vertrouwen dat Woldrings adviezen niet door telecombedrijven worden beïnvloed.

Via de top-5 van goedkoopste aanbieders op zijn sites doet de markt zijn werk. 'Providers doen voortdurend scherpere aanbiedingen om in die top-5 te blijven. Een topman zei laatst tegen mij: "Eigenlijk doe jij met je top-5 wat toezichthouder OPTA al jaren probeert te bereiken, namelijk de prijzen verlagen."'

Woldring is een adept van de vrije markt. 'We bellen nu niet meer voor 45 cent per minuut naar de Verenigde Staten, maar voor 1 cent. Fantastisch, toch? Ander voorbeeld: geen land loopt zo voorop op het gebied van snel internet als Nederland. Met de energieprijzen staan we pas aan het begin. Er komt een keer een buitenlandse speler die marktaandeel wil kopen door lage prijzen te bieden. Dan barst het los.'

Woldring heeft drie lessen voor bedrijven die zaken doen op internet. Les één: heb lef. 'Kijk naar *De Telegraaf*, die begint met *Speurders.nl* terwijl *Marktplaats.nl* al jaren supersuccesvol is. Toch draait *Speurders.nl* goed.' Daarnaast geldt: 'Je kunt beter je eigen markt kannibaliseren dan de kas van de buurman spekken. Om bij *De Telegraaf* te blijven: de krant heeft een gratis nieuws-site. Waarom zouden mensen dan nog een *Telegraaf* kopen? Al het nieuws staat immers eerder op de site. Maar als mensen toch het web op gaan voor nieuws, dan liever naar de eigen *Telegraaf*-site dan naar die van de concurrent zoals *nu.nl*. Ook al betekent dit dat sommige mensen hun abonnement opzeggen. Dan verdienen je tenminste nog wat aan de advertenties op de site.'

Derde les: hef een website na een overname nooit op. De site en zijn bezoekers zijn geld waard. Woldring nam onlangs *Energiewereld.nl* over, louter om een concurrent van zijn eigen *Gaslicht*.



BEN WOLDRING MET ZIJN OUDERS JAN EN JEANET. ZIJN VADER IS ZIJN COACH, PR-MAN EN CHAUFFEUR, ZIJN MOEDER DOET DE ADMINISTRATIE EN VERZORGT HET NIEUWS OP DE SITES, EEN FULLTIME BAAN

com uit te schakelen. De site blijft in de lucht. 'Een groep mensen is gewend naar *Energiewereld.nl* te surfen en daar prijzen te vergelijken. Die ga ik niet weggagen.'

Woldrings plannen zijn duidelijk: hij wil *Bencom* verder laten groeien. 'Er liggen nog zo veel mooie kansen in Nederland, maar ook in het buitenland. In België maak ik een voorzichtige start. Duitsland zie ik ook zitten. Maar voorlopig zijn de Nederlandse sites zo *booming* dat het buitenland nog even moet wachten.'

Over de verre toekomst denkt Woldring niet al te veel na. Verveeld is hij nog lang niet, ook al heeft hij op zijn 21ste al een hele carrière achter de rug. Wie met hem spreekt, moet zichzelf eraan blijven herinneren dat hij pas 21 is: hij komt zo ervaren over. 'Ik geniet van mijn leventje, ik heb er nog lang geen genoeg van. Ik kan me niet voorstellen dat ik nog eens gewoon ga solliciteren. Maar ooit nog een topfunctie bij een telecombedrijf, wie weet.'

Bencom staat in beginsel niet te koop. 'Eerst wil ik mijn doelen bereiken, maar ik zeg nooit nooit. Mijn bedrijf wordt goed in de gaten gehouden, dat weet ik.'