

## 52

# Gezonde dosis lef

Ben Woldring was het wonderkind dat op 13-jarige leeftijd de telecomwereld deed opschrikken met zijn website bellen.com. Zeven jaar later is hij een bloedserieuze ondernemer.

## PORTRET

Tekst: Joop Dagers  
Foto's: Ton Poortvliet



# Ben Woldring - Lef en

Stond hij de ene dag een zaal vol ondernemers te doceren, zat hij de volgende ochtend weer in de collegebanken voor een lesje economie. Ben Woldring, directeur van Bencom, begon zich er wat ongemakkelijk bij te voelen. Nu doet hij kunstgeschiedenis.

**T**wee jaar hield hij het vol als student International economics & business. Leerzame jaren, maar toch. "Ik bedacht me dat ik de meeste dingen die ik leerde, in de rest van mijn leven nooit meer zou gebruiken. Als ik me dan toch economisch wil bijscholen, kan ik beter een gericht cursusje volgen bij Nyenrode." Er zijn twintigjarigen bij wie een dergelijke uitspraak pedant zou kunnen overkomen. Uit de mond van Ben Woldring klinkt het als de normaalste zaak van de wereld. Hij was het immers die al op zijn dertiende aan de weg begon te timmeren als internetondernemer. Zeven jaar later staat hij aan het hoofd van het miljoenenbedrijf Bencom en heeft hij - inclusief zijn moeder - inmiddels zeven werknemers in dienst. En dat allemaal in het Groningse Usquert. Vlak voordat je bij Noordpolderzijl letterlijk de Waddenzee inrijdt, ligt het dorpje daar.

Veel meer dan vijftienhonderd mensen wonen er niet, dus hoe groot was nou helemaal de kans dat uit dat gezelschap een van de handigste internetondernemers van ons land zou opstaan? Ben Woldring is een jaar jonger dan zijn streek- en generatiegenoot Arjen Robben. Die werd drie dorpen verderop in Bedum geboren en kon ook al op jonge leeftijd het woord 'geldzorgen' uit zijn Dikke Van Dale schrappen. Waren het voor voetballer Robben hoofdzakelijk fysieke kwaliteiten als snelheid en een sterk linkerbeen die hem onderscheidden van zijn leeftijdsgenoten, zakenman Woldring deed het met een slimme vondst, een gezonde dosis ondernemerschap en lef, vooral veel lef. "Als klein kind werd ik al door mijn ouders gestimuleerd om vragen te stellen aan mensen. Als ik het pistool van een agent interessant vond zeiden ze: 'toe maar, vraag maar of je het even van dichtbij mag



## Op open water

Wie van zijn hobby zijn werk maakt en dan ook nog kantoor aan huis heeft, moet oppassen dat hij niet met zijn bedrijf vergroeft. Pas echt vrij voelt Ben Woldring zich met een zeilboot op het water. Hoewel? "Op sommige boten kan de laptop mee."

# eenvoud

zien'. Op mensen af durven stappen, da's een belangrijke eigenschap die ik me al vroeg eigen heb gemaakt."

## Onbevangen

Het is precies die jeugdige onbevangenheid die hem, in combinatie met een vroegrijp zakeninstinct, groot heeft gemaakt. "Ik bel op zaterdagavond rustig een of andere hoge directeur op om even iets te bespreken. Daar heeft hij dan zelf meestal ook wat aan", zei hij jaren geleden in een vraaggesprek. En waarom niet? Een schooljochie van dertien, veertien jaar met een zelfgeknutselde website: wie ziet daar nu gevaar in? En toch was dat waar het allemaal mee begon: een eenvoudige site waarmee Ben zichzelf en anderen hielp wegwijs te worden in het oerwoud van de nieuwe telecommarkt. Waarom zou je duur bellen als het ook goedkoop kan? Hij zette de tarieven van alle aanbieders

op een rijtje en stelde zijn werk via internet voor iedereen beschikbaar. Vond gehoor in de media en voor hij het wist stonden alle grote telecombedrijven in de rij om te mogen adverteren op zijn site Bellen.com. Toen wist hij het al: hij had goud in handen. "Een grote Amerikaanse provider vroeg me wanneer ik mijn opleiding zou afronden, zodat ze me daarna snel konden inlijven." Hij zat toen in de derde klas van het vwo.

Inmiddels zijn we een jaar of zeven verder. Naast belkosten doet Bencom nu ook in onder meer internet- en energietarieven. Het jochie van weleer is jongeman geworden, de scholier student. Het korte rooie koppie heeft plaats

gemaakt voor een wat wildere bos haar en de vrolijk-brutale 'wie maakt mij wat'-blik is gebleven. Ben Woldring kijkt de wereld in met de volle overtuiging dat hij die wereld wat te melden heeft. En dat is ook zo. Als volleerd econoom doceert hij over de verworvenheden van de vrije markt. En als gearriveerd ondernemer veegt hij de vloer aan met de politieke obstakels die entrepreneurschap zo hinderlijk in de weg staan. In de knusse directiekamer in zijn ouderlijk huis, een voormalig bankkantoor uit 1911, gaat hij er eens even goed voor zitten. "Nederland moet echt oppassen, we zijn hard bezig onszelf uit de markt te prijzen. Alle regels die we hier hebben, maar ook de hoge ▶

'Op mensen af durven stappen, da's een belangrijke eigenschap die ik me al vroeg eigen heb gemaakt'

# 'Je kunt niet altijd winnen, maar je moet er wel voor knokken'

belastingtarieven: niet voor niets vertrekken internetbedrijven uit Nederland om zich te vestigen in Ierland, Jersey, of bijvoorbeeld Liechtenstein. Het baart me zorgen dat het hele plaatje niet klopt: loonbelastingen, vennootschapsbelastingen, btw, bpm: alles is hier aan de hoge kant. Weet je, het is heel simpel. Een internetprovider of telecoaanbieder die te hoge tarieven rekent, verliest zijn klanten. Voor de bv Nederland werkt dat net zo."

*Jij bent toch de man van de vergelijkende websites? Is Vestigingstarieven.nl al in de maak?*

Lachend: "Nee, dat zie ik toch niet helemaal als mijn taak. Ik denk dat men het zich ook wel realiseert. Het probleem is dat politici altijd met de dag van vandaag bezig zijn. Het zou zo

mooi zijn als ze eens wat verder vooruitkeken." Vooruitkijken moet hij zelf ook. 'Zijn' markten zijn voortdurend in beweging, consumenten ook. "Vrijwel iedereen heeft nu breedbandinternet, de vraag is nu hoe je daar nog méér mee kan doen. En of het allemaal niet nog veel goedkoper kan." Ben, prototype van een vrije-marktdenker, zit daar letterlijk bovenop. "Het is positief dat mensen keuzevrijheid hebben. Bedrijven zien zich gedwongen te innoveren en efficiënter te werken."

Met zowel gevestigde bedrijven als nieuwkomers onderhoudt Ben goede contacten, hoewel dat niet altijd vanzelfsprekend was. "Voor bestaande marktpartijen, zoals kpn en Nuon, was ik zeker in de begintijd een echte luis in de pels. Ik legde prijsverschillen bloot en schopte

tegen hun gevoelige schenen. Ik ben ervan overtuigd dat ze scherp blijven door wat ik doe. Je ziet dat bedrijven aanbiedingen doen om in onze top-vijf van voordeligste aanbieders te komen. Ik kan via de statistieken zien dat de mensen van kpn, Essent en Nuon mijn sites veelvuldig bezoeken. Het zou ook dom zijn als ze het negeren."

## Coach

'Het verhaal Ben Woldring' is uitgegroeid tot schoolvoorbeeld van de *American dream*. Dat bevestigt vader Jan, die halverwege het gesprek even komt informeren hoe het gaat. Hij zit, in tegenstelling tot moeder Jeanet, niet in het bedrijf. "Als vader is het geweldig om die jongen bezig te zien. Ik vervul de rol van coach, probeer hem waar nodig soms nog een beetje te remmen. Maar intussen is hij twintig en is dat steeds minder nodig."

Toch moet zijn vader een rol hebben gespeeld in de ommezwaai die niet de ondernemer Ben, maar de student Ben deze zomer maakte. Hij verliet de Economie-faculteit van de Rijksuniversiteit Groningen en schreef zich in bij Kunstgeschiedenis.

*Een verrassende stap.*

"Ja, maar wel een stap waar ik achter sta. Het voelt echt als een verrijking. Bij Economie was alles erg klassikaal. Nu ligt de nadruk op interactie. De groep is kleiner, het is een stuk per-

## Vier stellingen voor Ben Woldring

### Het wordt niks met Nederland Kennisland.

"We moeten wel, want qua salariskosten kan Nederland zich niet onderscheiden. Het bedrijfsleven heeft meer dan genoeg vernieuwingsdrang. Maar de politiek moet zelf ook innovatief zijn. Durf eens wat te doen, laat zien dat we hier in Nederland fantastische projecten tot een goed einde kunnen brengen! De zweeftrein tussen Groningen en de Randstad is zo'n project. We moeten trots kunnen zijn op ons land en aan het buitenland laten zien dat hier niet alleen veel kennis zit, maar dat we die ook in de praktijk toepassen."

### Jong geleerd is oud gedaan.

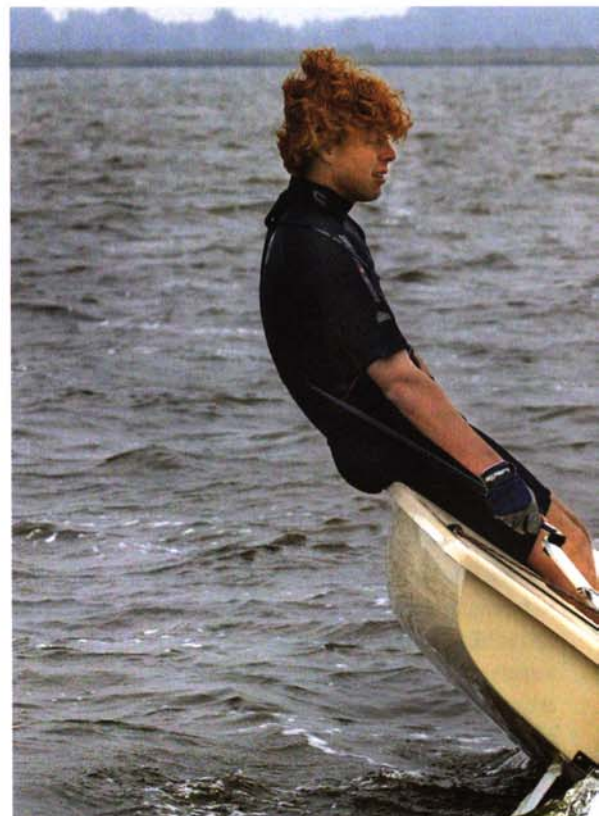
"Ik heb veel profijt van de ervaring die ik op jonge leeftijd heb opgedaan. Het gekke is dat ik sommige dingen eerst in de praktijk meemaakte, en er daarna pas in lesboeken mee te maken kreeg. Je ontwikkelt veel mensenkennis door al op jonge leeftijd met zoveel verschillende mensen zaken te doen. Doordat je ook in aanraking komt met partijen die hun afspraken niet nakomen, krijg je daar steeds meer gevoel voor."

### Het poldermodel heeft zijn langste tijd gehad.

"Er wordt teveel gepraat en te uitgebreid overlegd. Vergelijk het maar met het bedrijfsleven. Wat zijn succesvolle ondernemingen? Dat zijn de ondernemingen waar gewerkt wordt. Niet de praatbedrijven. Als overleg voeren en verantwoording afleggen samen meer tijd innemen dan het echte werk, gaat de slagvaardigheid absoluut naar de filistijnen."

### Eert uw vader en uw moeder.

"Nou en of! Ik kan het erg goed vinden met mijn ouders, juist ook zakelijk. In deze wereld draait het voor een groot deel om belangen. Mensen zijn vaak aardig omdat ze wat van je willen. Bij mijn ouders ligt dat toch anders; ik kan hen voor de volle honderd procent vertrouwen. Dat werkt prettig. En binnen het bedrijf is voor iedereen duidelijk dat ik het laatste woord heb!"



soonlijker en er zijn meer contacten tussen de studenten.”

#### *Waarom juist deze richting?*

“Mijn vader is actief in de kunstwereld en ik kan zelf ook erg genieten van kunst en architectuur. Het is leuk om er ook echt wat van te weten, zodat je bij een museumbezoek niet zo snel mogelijk op zoek gaat naar de uitgang.”

#### *Maar eigenlijk vormt studeren een hinderlijke onderbreking van het werk?*

“Ik beschouw mijn studie als een vorm van ontspanning. Kunstgeschiedenis voelt, meer dan economie, als een leuke cursus algemene ontwikkeling. Maar het bedrijf gaat altijd voor, hoewel ik ook vind dat iedereen misbaar moet kunnen zijn.”

Tijd voor ontspanning gunt hij zichzelf niet veel, daarvoor is zijn werk te leuk en te belangrijk. Vakanties permittent hij zich, maar met mate. “Twee weken in de zomer en ‘s winters nog een weekje skiën. Maar ik tennis graag en speel piano. En zeilen niet te vergeten. Soms kan dan zelfs de laptop mee.”

Sommige vrienden werken in het bedrijf. En dan is er nog zijn vriendin, in Utrecht. “Zij studeert daar diergeneeskunde, dus we zien elkaar vooral in de weekenden. Hoewel het ook erg handig is dat ik na mijn presentaties en zakelijke besprekingen in de Randstad niet meer helemaal terug naar Groningen hoeft te rijden.”

## Curriculum Vitae

1985	Geboren in Groningen
1998	Introductie Bellen.com
2000	Oprichting Bencom bv
2003	Oprichting Benergy bv
2003	Algemeen Directeur van Bencom bv
2003	Start studie International economics & business
2003	Uitgeroepen tot Nederlands ‘Entrepreneur of the Year’
2005	Zitting in klankbordgroep Stimulering Ondernemerschap (ministerie szw)
2005	Start studie Kunstgeschiedenis

### Cashen

De krachtige eenvoud waarmee hij consumenten helpt bij het maken van een keus, karakteriseert ook de jonge ondernemer als persoon. “Het klinkt als een cliché voor een noorderling, maar ik zie mezelf als een nuchtere jongen die met beide benen op de grond staat. Ik had nu al ergens een groot kantoorpand kunnen hebben of zelfs kunnen cashen, maar tot nu toe heb ik de verleiding kunnen weerstaan. Het past niet bij de manier waarop ik op deze leeftijd naar mezelf kijk.”

#### *Hoe is dat?*

“Ik ben erg competitief ingesteld en wil graag de beste zijn. Maar ik kan wél tegen mijn verlies. Als fanatiek tennisser herken ik twee typen spe-

lers: de een laat bij een 4-1 achterstand de kop hangen en geeft het op, de ander houdt het hoofd erbij en vecht terug, tot de laatste bal. Je kunt niet altijd winnen, maar je moet er wel voor knokken. Geloven in eigen kunnen, dat geldt op de tennisbaan, maar ook in de zakenwereld.”

Hoewel hij nog veel in Usquert is, daar zit per slot van rekening zijn bedrijf, betrok Ben eerder dit jaar een appartement in de Groninger binnenstad. “Kon ik eindelijk ook eens zelf gebruik maken van het werk van mijn bedrijf”, glundert hij. “Ik moest een telefoonlijn aanvragen en zorgen dat ik tv-ontvangst had. En natuurlijk een energiebedrijf kiezen. Dan merk je pas echt wat daar allemaal bij komt kijken. En dat die sites erg handig zijn!” ■

