

# GAZET VAN ANTWERPEN



## Euromiljonair van zeventien

**GRONINGEN** - Ben Woldring (17) in een gezellig onderonsje met prins Willem-Alexander. De roodharige puber behoort tot de top-internet-ondernemers van Nederland. Zijn webstek [www.bellen.com](http://www.bellen.com), waarop je telefoontarieven kan vergelijken, ontving al meer dan zes miljoen bezoekers. Ben wil nu ook de Belgische markt bewerken. Volgens hem belten Belgen veel te duur. Van iemand die het nog voor zijn meerderjarigheid tot euromiljonair schopte, mag je zoiets geloven. (Foto GvA)

■ Blz. 7:

### Vader Woldring:

## "Vergelijk onze Ben met een topsporter"

**USQUERT** - Ongelooflijk maar waar: op zijn vijftiende schreef Ben Woldring al zijn autobiografie. Het boek kreeg de titel *Ik Ben internet-ondernemer*. Het klinkt misschien pretentiefus dat een *snotneus* zijn leven al te boek stelt, maar wat Woldring de jongste vier jaar meemaakte grenst aan het onwaarschijnlijke. Ben heeft een fulltime ICT-professional én zijn moeder in dienst, die haar baan in het onderwijs opgaf. Een vormgever werkt freelance. Enkele vrienden helpen bij het intikken van tarieven. Intussen loopt hij gewoon school. Ben zit in zijn eindexamenjaar en wil volgende jaar International Economics & Business studeren aan de Rijksuniversiteit van Groningen.

"Veel jonge internetondernemers zijn van school gegaan en zitten nu thuis zonder diploma, met een failliet bedrijf. Mijn onderneming floreert, maar ik wil ook een diploma. Ik kom rond halfdrie thuis en

werk zo'n vier uur voor mijn bedrijf. Nadien maak ik mijn huiswerk. Het enige verschil tussen mijn tienerleven en dat van andere jongens, is dat ik geen baantje heb in de supermarkt."

In het ouderlijk huis neemt Bens firma vier kamers in beslag. Gelukkig woont de familie Woldring in een statige villa. Morgen, donderdag, is Ben gastspreker op een telecomcongres in Scheveningen. Een kolfje naar zijn hand, want hij ging eerder al voor Ericsson spreken in Monaco en gaf op uitnodiging van de minister van Estland een gastcollege in Tallinn. Hij krijgt faciliteiten van de schooldirectie. "Vergelijk hem met een topsporter", zegt Jan. "Die krijgt ook vrij voor belangrijke trainingen." Over geld doen alle toponderners, dus ook Ben, geheimzinnig. "Hij verdient veel", fluistert zijn pa. "Maar je kan moeilijk op je 25ste gaan rentenieren."



# “Telefoneer goedkoper”

Nederlandse selfmade-miljonair van 17 leert Belgen bewuster bellen

**USQUERT (GRONINGEN)** - Ben Woldring (17), één van de meest succesvolle en in elk geval de jongste internet-ondernemer van Nederland, gaat zich op de Belgische markt gooien. Sinds vorige week kan je via zijn website [www.bellen.com](http://www.bellen.com) doorklikken naar de Belgische telefoontarieven. Woldring startte op zijn dertiende met zijn internetbedrijf en heeft intussen twee voltijdse mensen en een freelancer in dienst, onder hen zijn eigen moeder Jeanet.

Kristin Matthyssen

Nee, ze moet niet 'baas' zeggen tegen haar zoon. Maar de rossige puber met sproeten en blos op de wangen uit Groningen is het wél. Alleen omdat hij als minderjarige nog niet de titel van algemeen directeur mag dragen, neemt zijn moeder voorlopig die functie waar. Ben is commercieel directeur, maar wel de enige rechtmatige eigenaar van zijn toponderneming. Wat begon als een schoolopdracht 'Bouw je eigen website' groeide uit tot een internet-onderneming waarvan de waarde wordt geschat op vijf tot tien miljoen euro. Zelf vindt Ben die sommen minder belangrijk.



Ben Woldring samen met Formule 1-rijder Jos Verstappen. Als topondernemer krijgt hij van overal uitnodigingen. (Foto Woldring)

Via zijn website [www.bellen.com](http://www.bellen.com) biedt hij onafhankelijke informatie aan over telefonie: tariefvergelijkingen, voor binnen- en buitenlands telefoonverkeer. Besparingen tot 70% zijn mogelijk, volgens Ben, zonder je abonnement bij Belgacom te veranderen.

## Alternatief

Na de vergelijking kan je je online aanmelden bij de telefoonmaatschappij(en) van je keuze. Meteen het antwoord waar Ben Woldring zijn winst raapt. Voor elke aanmelding, krijgt hij van de telefoonmaatschappij een commissie. Daarnaast zijn er nog

de reclame-inkomsten. Zonder het zelf te beseffen, boorde Ben op zijn dertiende hét gat in de markt aan. Vandaag vindt hij de tijd rijp om ook de Belgische markt te bestormen. "Belgacom heeft lang zijn machtspositie weten vast te houden", vertelt Ben. "De Belg heeft weinig kennis van alternatieve aanbieders als Belgian Telecom, Sun Telecom, Netnet en Mondial Telecom. Terwijl hun tarieven vaak goedkoper zijn. De drempel om te switchen wordt via onze aanmeldingsknop heel laag gehouden." Of Ben de luis in de pels van Belgacom wordt? "Nee, met

KPN onderhoud ik ook de beste contacten. Weet je wat het is? De Belg zou bewuster moeten gaan bellen. Belgen betalen in veel gevallen tot twee keer zo veel als Nederlanders." Ben startte zijn onderneming in volle internethype. Terwijl andere ICT-bedrijven overkopen gingen, hield hij zijn boot drijvende. "Omdat ik nooit met vreemd kapitaal ben begonnen. Ik was van in het begin self-supporting. Veel internetbedrijven staken massa's geld in publiciteit. Ze moesten zo nodig dure kantoren en dito auto's. Maar wat ben ik met een Porsche, als ik niet eens met de wagen mag rijden?"