

Management style

Business & lifestyle magazine

VOORWOORD

Zoals u van ons gewend bent, belicht Management Style opmerkelijke en originele ondernemers-initiatieven.

Onder deze noemer valt zeer zeker De Koperen Hoogte in Nieuwleusen. De markante ondernemer Hennie van der Most gaf de slooprijpe watertoren De Lichtmis een ware gedaanteverandering. Een voor hem gebruikelijke metamorfose van Roest tot Restaurant. Of van Rommeltje tot Rendement. Deze laatste kwalificatie vraagt dan toch wel een toelichting: vanaf pagina 80 leest u het verhaal.

Op een ander vlak begeeft zich internet-ondernemer Ben Woldring uit Usquert. Woldring, bekend als jongste en één van de succesvolste internetondernemers van Nederland, timmert inmiddels alweer 4 jaar aan de weg met zijn bedrijf Bencom.

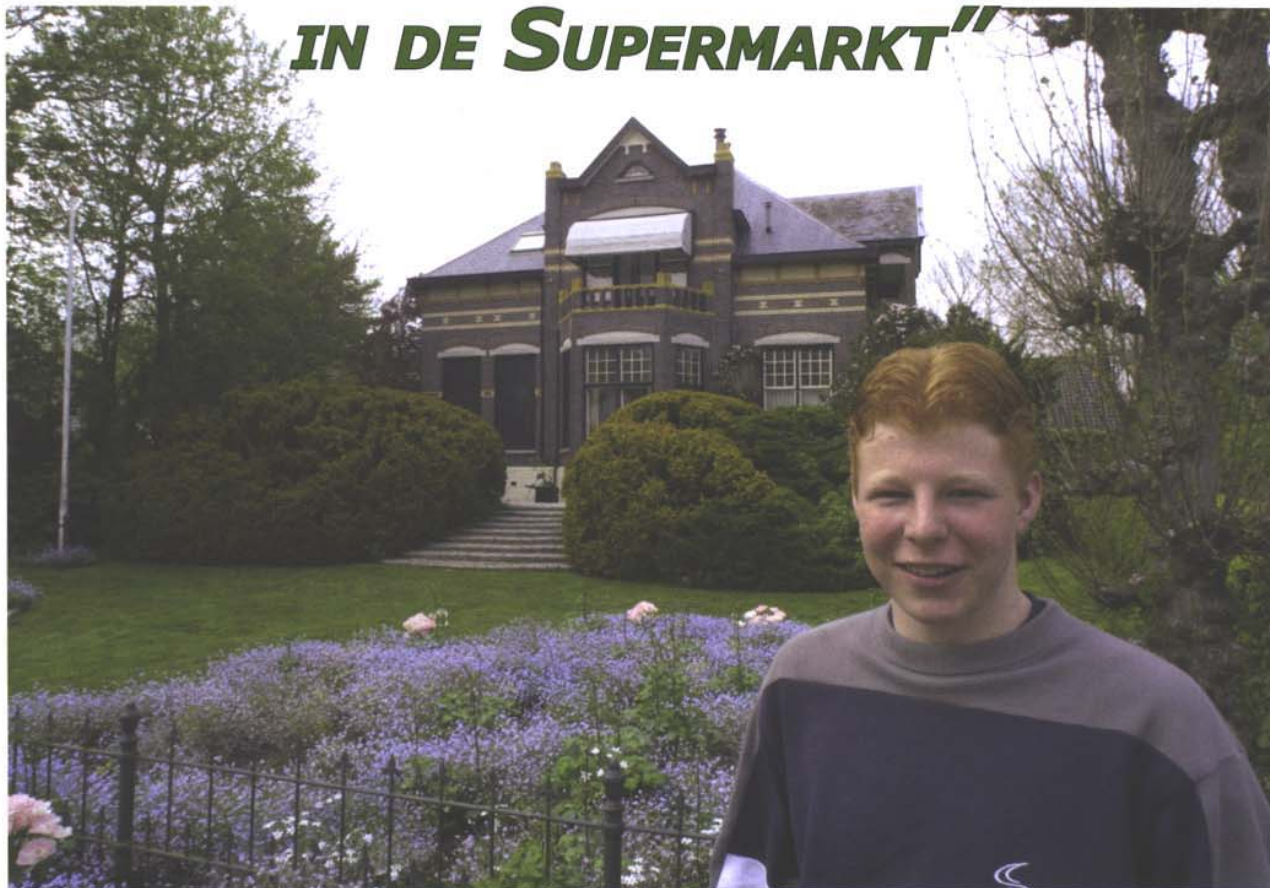
Waar gerenommeerde internetbedrijven op hun gezicht gingen, is Ben nog gewoon online met zijn websites. Hoe hij de successtory weet te vervolgen leest u op pagina 14 en verder.

Verder treft u nog Ecodrome in Zwolle. Ecodrome, een C.V. op basis van publiek-private samenwerking, wil het grote publiek onderhoudend informeren over de natuur in de brede zin van het woord. En dat op een manier die zich verre houdt van plat vermaak of van het tegenovergestelde: een opgeheven vingertje. 'Verwondering' is het trefwoord. Verwondering opwekken over de natuur en dat uiteraard op een zakelijk verantwoorde wijze. Directeur Theo Kemperman vertelt het verhaal.

Vanuit de gedachte dat het verhaal van collega-ondernemers bij kan dragen aan de eigen inspiratie, wenst de redactie u zinvol bestede leestijd.



"HET ENIGE WAT IK IN MIJN JEUGD GEMIST HEB IS HET WERKEN IN DE SUPERMARKT"



Een statig herenhuis. Een oprijlaan van kiezels, omgeven door hoge bomen. Het pad naar de voordeur - entree is misschien een betere omschrijving - is vier bakstenen treden omhoog. Eenmaal binnen valt op dat de villa met bijbehorend erf er niet alleen van buiten prachtig uitziet. Ook de inrichting van de woning is bijzonder stijlvol.

Het herenhuis ligt zo'n dertig kilometer ten noorden van de stad. De stad Groningen, welteverstaan. Maar daar ligt toch de Waddenzee? Nou, nee, nog net niet. Maar het scheelt niet veel. We bevinden ons in Usquert, op de zware Groninger zeeklei. In dit typisch Hogelandster dorpje krijgt de tijd ogenschijnlijk maar moeilijk vat op het dagelijks leven. Maar schijn bedriegt. Want in dit herenhuis woont Ben Woldring met zijn ouders Jan en Jeanet. Ben is één van de succesvolste - en ook zeker één van de bekendste - internet-ondernemers van Nederland. En dat is hij alweer een aantal jaren. Zijn wapenfeiten: de internetsites www.bellen.com, www.internetten.nl, www.vakantiebellen.com en www.belwijzer.nl. Dit alles onder de vlag van Bens eigen bedrijf Bencom BV.

SPLINTERNIEUW

Vader Jan leidt de verslaggever naar een van de twee kantoor-tjes, in totaal nog geen veertig vierkante meter oppervlakte, met in totaal vier werkplekken. "Ben komt zo", zegt hij bij het verlaten van het kantoor. Gelegenheid om het kantoor eens goed te bekijken. Het is bepaald niet groot voor een bedrijf dat de vijf miljoen hits op internet al ruimschoots is gepasseerd. De computerapparatuur ziet er splinternieuw uit, de beeldschermen zijn plat. Het modernste van het modernste. In die entourage valt een antieke, zware, roodgeschilderde, metalen deur op. Temeer omdat de deur opzichtig meldt gefabriceerd te zijn door slotenbouwer Lips.

"Een antieke kluisdeur. Dit was ooit de meest noordelijke vestiging van bank Mees & Hope, vandaar", klinkt het. In de deuropening staat een rossige tiener. Bloss op z'n wangen, een brede glimlach op z'n lippen en twinkelende ogen. Ben oogt als de verpersoonlijking van de noordelijke nuchterheid. Alsof hij zo is weggelopen uit een van de jeugdboeken uit de Kameleon-reeks. En die eerste indruk blijkt later een juiste. De jongeman toont zich wars van elke vorm van arrogantie of zelfingenomenheid.

NOG TE JONG

Ben legt meteen na kennismaking maar even uit waarom er vier werkplekken zijn. Want vier plekken voor hem alleen, dat zou toch wel een beetje overdreven zijn. "Mijn moeder is algemeen directeur van Bencom. Dat kan, statutair gezien, niet anders. Ik ben nog te jong. Moeder werkt fulltime voor het bedrijf. Hetzelfde geldt voor Sjoerd Heidinga. Hij is ICT-professional.

Zijn moeder mag dan directeur zijn, Ben is eigenaar van het bedrijf. Hij gaat zitten. Hij is klaar voor alweer een interview, het zoveelste. "Ik moet zo nog wel gauw even eten hoor", verontschuldigt hij zich vooraf. Hij vertelt over de mediabelangstelling voor zijn persoon. "Op dit moment maakt de NCRV opnames voor een portret van mijn familie en mij. Het wordt een reeks portretten over bijzondere families. Nou, zo vreemd zijn wij eigenlijk niet. Het bijzondere waar het hen om gaat, is dat ik in feite mijn eigen moeder in dienst heb." Bens verhaal stond al in vele kranten. Hij haalde zelfs de toonaangevende Amerikaanse zakenkrant Wall Street Journal met zijn vakantiebellens.com. Verder gaf Ben interviews aan vele radio- en televisiestations. Hij kwam zelfs in Estland op tv.

Wat vindt hij daar nou van, van al die media-aandacht? "Oh, wel leuk hoor", antwoordt hij. En glimlacht breed.

Jan en Jeanet Woldring,
ouders van een tiener in business

'DANKZIJ BEN WAS IK DE EERSTE IN USQUERT MET EEN GSM'

Bens moeder Jeanet Woldring-Droper is algemeen directeur van Bencom. Zij zegde haar baan in het onderwijs op om zich full-time met het bedrijf van haar toen 15-jarige zoon te kunnen gaan bezighouden. "Dat lijkt van buitenaf misschien heel bijzonder, maar zo ervaren wij dat helemaal niet. Wij hebben een heel gewone moeder-zoonrelatie", vertelt zij. "Moeder zet zich ontzettend in voor het bedrijf, zoals ze dat voorheen in het onderwijs ook al deed", voegt pa Jan toe.

Jan heeft niet zo veel met al die moderne technologie. "Ik moet toegeven dat ik meer moeite heb met de gang van zaken. Ik ben het type dat graag zelf de zaken regelt. En ik hou me graag bezig met meer culturele zaken en verzamel kunst en antieke klokken, terwijl Ben met futuristische dingen bezig is. Het verschil kan bijna niet groter."

"Ik hou Ben z'n agenda bij en ben 'manager' van dit huishouden", zegt Jan. "Mijn rol als ouder is ervoor te zorgen dat Ben lekker in zijn vel blijft zitten, dat het hem niet over zijn schoenen gaat lopen. En dat is wel eens moeilijk. Want hij geniet hier ontzettend van. Maar eigenlijk hadden wij dit alles liever tien jaar later zien gebeuren. Ik vind dat hij zelf te veel doet. Dat is een stukje bezorgdheid. Heeft hij wel een normale jeugd? Maar hij geeft zelf aan dat hij hartstikke gelukkig is."

Jeanet zegt wel te beseffen dat er zich in hun gezin een bijzonder proces heeft afgespeeld. "Je maakt als ouders een proces door. Ij brengt je kinderen iets bij. En langzaam maar zeker kun je als ouders ook heel veel van je kinderen leren. Dat proces heeft zich bij ons wel heel erg snel afgespeeld, we moesten Ben op een aantal punten al heel vroeg helemaal zijn eigen gang laten gaan."



SPONSOREN

Niet alle ervaringen met media zijn overigens even positief. Zo werd hij door televisiezender Yorin benaderd voor een optreden in een programma. "Ik mocht bij hen in het programma komen als ik tienduizend gulden betaalde. Dat schijnt heel normaal te zijn bij die commerciële zenders. Maar daar heb ik toch maar vriendelijk voor bedankt", verhaalt hij. Maar daarmee was de kous niet af. "Belden ze weer met het voorstel dat ik me dan maar moest laten sponsoren door een van de telecombedrijven waarmee ik contacten heb. Mocht ik op televisie een T-shirtje dragen met reclame voor dat bedrijf en zou dat bedrijf die tienduizend gulden moeten betalen. Dan moet ik mijn contacten misbruiken zodat ik op die tv-zender mag en zij daar veel geld voor

krijgen. Dat ging natuurlijk ook niet door. Ik ben tenslotte wel in dat programma geweest, zonder er een cent voor te betalen, hoor. Toen kon het opeens wel."

In het Dagblad van het Noorden stond een artikel over Ben. Daarin liet hij zich nogal terughoudend uit over I-mode, internetten via de mobiele telefoon. "Dat interview gaf ik vier weken voordat I-mode in Nederland werd geïntroduceerd. Ik probeerde de euforie van dat moment een beetje te relativeren door te stellen dat wat in Japan een succes is, dat in Nederland niet hoeft te worden. Dat ik het eerst wel eens wilde zien. Vervolgens schrijft die journalist dat ik I-mode helemaal niet zie zitten. En plaatsen ze zo'n artikel weken later, als I-mode al in Nederland is geïntroduceerd. Dan is het alsof ik spreek op basis van mijn ervaringen. Daar baal ik dan ontzettend van." Nu heeft hij die ervaring met I-mode wel. En hoe bevalt het? "Het is hartstikke handig. Je bent in feite continu online, maar betaalt niet de telefoontikken. Je betaalt voor de hoeveelheid gedownloadde mb's. Je hoeft bijvoorbeeld niet steeds een inbelverbinding te maken om je e-mail te checken. Je mobiele telefoon geeft zelf een seintje als er een bericht is."



GASTSPREKER

Ben sprak al eens in de Tweede Kamer en ontving het eerste exemplaar van het boek 'Help je ouders online' van prins Willem-Alexander. Hij wordt uitgenodigd voor lezingen, seminars en officiële openingen. Hij kreeg zelfs eens het visitekaartje toegestopt door Steven Ballmer, directeur van Microsoft na Bill Gates. "Dat vond ik wel erg leuk", zegt Ben. Hij was gastspreker bij congressen in Monaco en Estland. Tijdens een IT-congres in Noordwijk stond hij op de sprekerslijst naast Jan Timmer, de voormalige grote baas van Philips. Een indrukwekkend lijstje voor een jong jochie.

"En toch heb ik een normale jeugd", beweert hij met een stalen gezicht. "Het enige wat ik gemist heb, is het werken in de supermarkt." Iedere dag

stapt Ben op z'n fiets om in het vier kilometer verderop gelegen Warffum naar school te gaan. Atheneum 5. Op school is hij tiener als alle anderen. "Televisiestations hebben wel eens gevraagd of ze op school mochten filmen, maar dat wil ik beslist niet." Overdag dus eerst naar school. Na schooltijd besteedt hij tijd aan zijn bedrijf en 's avonds houdt huiswerk voor school hem van de straat. "En ik sport ook nog. Ik tennis, ski en ga graag zeilen in Lauwersoog. En ik ga ook wel eens uit. Maar niet iedere week hoor, daar heb ik de tijd niet voor."

SUCCESSSTORY

De successtory begon in 1998 op het Hogeland College. Ben zat in de tweede brugklas en moest een website ontwerpen. Hij maakte eerst een site over zichzelf. Zijn hele herfstvakantie ging vervolgens op aan een tweede site, waarop de tarieven van telefoonaanbieders zo overzichtelijk mogelijk op een rijtje werden gezet. Ben: "Ik wilde orde scheppen in de wildgroei van beltarieven." Het idee was niet alleen briljant in al zijn eenvoud, ook was Bens timing perfect. "Ik begon op het moment dat bedrijven als Tele2 en One.Tel de markt veroverden. Goedkoop bellen werd een hype, iedereen praatte erover. Internet biedt ideale mogelijkheden om orde in de chaos te scheppen. Het is real-time, dus wijzigingen in tarieven kunnen direct worden aangebracht. Bovendien is het interactief, zodat er advies op maat kan worden gegeven. Want het is onmogelijk om alle tarieven over de hele wereld even naast elkaar te leggen."

Toen Ben begon, wist hij al veel over goedkoop bellen. Hij had zijn ouders al overtuigd en vele kennissen gingen via hem bellen met Tele2. Dat was voor Ben aantrekkelijk omdat hij voor iedere abonnee die hij aanbracht een kwartier gratis beltegoed kreeg. "En zij kregen een lagere telefoonrekening. Ik vertelde hen daar altijd over in de hoop dat ze dat wilden. Dan kon ik weer een kwartier gratis internetten. Ik denk dat ze wel eens stapelgek van me zijn geworden."

UKKEPUK

"Van een kennis hoorde ik dat het Vara-televisieprogramma Kassa! over goedkoop bellen zou gaan. Ik hoorde dat de redactie mensen zocht die iets wisten over goedkope bellen. Ik heb ze toen in een e-mailtje verwezen naar mijn site, zodat ze die konden gebruiken als bron. Even later belden ze of ik bij die uitzending aanwezig wilde zijn. Ik zat daar tussen allemaal directeurs van Telecombedrijven. In begrijpelijke taal legde deze ukkepek uit hoe gemakkelijk het was om goedkoop te bellen. Al die bonzen zaten daar voor hun eigen bedrijf, maar ik was en ben onafhankelijk. Bij die uitzending kreeg ik van verschil-

Dat Ben zijn opleiding afrondt, heeft voor Jan en Jeanet de hoogste prioriteit. "In overleg met het Hogeland College is afgesproken dat Ben kan beschikken over bepaalde faciliteiten. Hij krijgt alle medewerking. Als hij een keer een dag niet op school is omdat hij naar een congres of zoiets moet, dan kan dat. En als hij tot 's avonds laat op pad is geweest, mag hij later komen. Ben maakt van die faciliteiten nauwelijks gebruik. Wordt het 's avonds laat, dan stapt hij gewoon 's ochtends in alle vroegte op de fiets om naar school te gaan. Hij wil die uitzonderingspositie zelf zo weinig mogelijk gebruiken. Daar ben ik erg trots op."

Jeanet herinnert zich het begin van Bencom nog goed, de herfstvakantie waarin Ben een week lang de telefoontarieven van alle landen ter wereld in kaart bracht. "Wij deden er wat lacherig over en hadden zoiets van 'laat hem maar, dit is in ieder geval goed voor zijn topografische kennis'. Hij begon er ook niet mee met het doel om er geld mee te verdienen." Jan: "Ik was in eerste instantie erg sceptisch, vooral toen hij met het verhaal kwam dat hij iets bijzonders aan het doen was. Maar zijn voorspellingen zijn meer dan uitgekomen. Dat wij hem nu helemaal zelf zijn gang laten gaan, heeft hij zelf afgedwongen. Hij heeft laten zien dat hij beschikt over verantwoordelijkheidsgevoel."

Jan: "Ben is van nature een enorme doorzetter en in het bezit van handelsgeest. Toen hij klein was verkocht hij hier langs de weg van alles. En ook stond hij al vroeg op de rommelmarkt. Hij was van jongs af altijd uit op een koopje." En: "Hij houdt er niet van om op te vallen, vindt het prachtig dat hij zo weinig herkend wordt."

Jan omschrijft Ben als een 'heel normale' jongen met als opvallendste karaktereigenschappen dat hij eerlijk, spontaan en evenwichtig is. "Hij runt zijn bedrijf alsof hij nooit anders heeft gedaan. Dat hij tijdens de internetdip zo goed heeft standgehouden, heeft te maken met zijn instelling. Hij probeert altijd de beste te zijn, maar kan daarnaast ook heel goed tegen zijn verlies. En bovenal geniet hij ontzettend van wat hij doet. Onder een contract schreef hij eens: 'Ik hoop dat we goede zaken doen. Maar vooral ook dat we een leuk contact onderhouden'." Was getekend, Ben Woldring.





lende mensen zaken aangeboden. Zoals van Paul Gelderloos van Scarlet, die me een gemakkelijk te onthouden domeinnaam aanbood. Ik bedacht bellen.com."

Het was in eerste instantie nooit Bens bedoeling om zijn in een herfstvakantie in elkaar gesleutelde website commercieel te gaan uit-buiten. Maar het succes van bellen.com liet niet lang op zich wachten. Bezoekersaantallen stegen snel. In juli 1999 werd de honderdduizendste bezoeker begroet. Ben ging agentschappen van verschillende telecombedrijven runnen zodat bezoekers van zijn sites zich rechtstreeks bij die bedrijven konden aanmelden. Dit stond Bens onafhankelijkheid geen moment in de weg, het zorgde enkel voor een stuk gebruikersgemak.

VEEL VOORDEEL

"In het begin zocht ik alle informatie over beltarieven zelf bij elkaar. Nu sturen alle aanbieders ons vroegtijdig de informatie over tariefswijzigingen. Doordat bellen.com zo veel hits heeft, hebben ze daar zelf veel voordeel van." Op de site staat een formulier waarmee je je kunt aanmelden. Per aanmelding ontvangt Bencom een provisie. Vele tienduizenden mensen hebben hier intussen gebruik van gemaakt.

Ben heeft nooit betaalde reclame gemaakt voor bellen.com. Mond-tot-mondreclame en free publicity hebben gezorgd voor overweldigende naamsbekendheid. Verschillende telecombedrijven verwezen in advertenties naar de site. UPC

bracht een folder uit waarin zij hun klanten voor volledige tariefsvergelijking naar bellen.com verwezen. De site verwierf consumentenbondstatus. "Dat vind ik fantastisch."

Het tweede succesnummer van Bencom is internetprovider vergelijkingssite internetten.nl. Ben: "Aan internetten viel in eerste instantie voor mij geen cent te verdienen door al die gratis providers. Ik ben er echter wel mee begonnen. Nu is deze site ook erg succesvol door de vele aanbieders van inbelpakketten." Dat zijn providers die hun abonnees voor een vast bedrag per maand een vast aantal interneturen aanbieden. Voor die interneturen hoeven geen telefoonkosten te worden betaald. "Op internetten.nl staat de internetwijzer. Daar wordt een berekening van de kosten gemaakt aan de hand van de tarieven die op bellen.com staan. Zonder bellen.com had die internetwijzer dus niet kunnen bestaan."

AUTOBIOGRAFIE

Intussen heeft Ben zijn autobiografie uitgebracht. Het boek heeft als titel 'Ik Ben internet-ondernemer' gekregen. Het boek is niet te koop in de reguliere boekhandel, maar kan enkel worden besteld op internet bij de 'printing and publishing on demand'-uitgeverij Gopherpublishers.com.

De volgende uitdaging ligt voor Ben over de landsgrenzen. "Ik wil nu ook in België beginnen. Daar beginnen die goedkopere telefoonaanbieders nu pas voet aan de grond te krijgen. Dat komt omdat

Belgacom (de KPN van België, red.) daar lang haar machtspositie heeft weten vast te houden. Om daar een soortgelijke site als bellen.com op te zetten is voor ons natuurlijk een eitje. Dat wordt een kwestie van de taal aanpassen. En die dingen veranderen die daar een beetje anders geregeld zijn. Ik denk dat het wel gaat lukken. Ik ben nu een paar keer in België op televisie geweest en drie procent van de bezoekers van bellen.com is nu al Belgisch. Terwijl ze eigenlijk niks aan die Nederlandse informatie hebben."

HARTSTIKKE LEUK

Ben heeft nog meer plannen voor de toekomst. Volgend jaar hoopt hij zijn vwo-diploma op zak te hebben. Dan wil hij gaan studeren. "De Engelstalige studie International Economics and Business. Dat is een voor Nederland nieuwe studie die alleen nog maar in Groningen wordt gegeven." Vanuit de meest noordelijke studentenstad van Nederland wil hij zich blijven bezighouden met zijn bedrijf. Want hij vindt het nog steeds 'hartstikke leuk'.

Ben vindt niet alleen het vormgeven van zijn eigen ideeën erg leuk, hij geniet natuurlijk ook van het succes. "Veel internetbedrijven hebben het instorten van de markt niet overleefd. Er is verschrikkelijk veel kapitaal van investeerders weggegooid. Nu is er van al die bedrijven die ongeveer gelijktijdig met Bencom begonnen bijna geen een meer over. Er is veel te gek gedaan. Startende bedrijven die met miljoenen op hun bankrekening begonnen en toch failliet gingen. Bencom is vanaf het begin af aan selfsupporting geweest. Ik ben begonnen met één pc met internet. Dat zijn er nu vier. Heel groot groeien wil ik niet. Het moet wel overzichtelijk blijven, met korte lijnen." En hij voegt de daad bij het woord als hij tijdens het interview gauw even een beller te woord staat. Want informatie over de sites geeft de eigenaar van Bencom gewoon zelf. En dat wil hij graag zo houden.

BencomBV

Wadwerderweg10

9988 SX Usquert

tel. (0595) 425859

fax(0595) 425734

e-mailinfo@bencom.nl

Websites

www.bencom.nl

www.bellen.com

www.internetten.nl

www.belwijzer.nl

www.vakantiebellen.com