

Nummer 12
December 2001
19^e jaargang

f 9,95/€ 4,52

onafhankelijk blad voor zakelijk nederland

Ondernemend nederland



Internet-ondernemerij:
Moeder is directeur

Jeugdige ondernemer combineert

'Ik heb mijn moeder tot algemeen-directeur benoemd'

Zestien jaar is hij nog maar en nu al weer drie jaar succesvol internet-ondernemer: Ben Woldring, de roodharige whizzkid uit het Noord-Groningse Usquert. Hij kwam op het slimme idee om de tarieven van alle vaste en mobiele telefoonaanbieders met elkaar te vergelijken. Via Bencom bv exploiteert de VWO-scholier vier telefonie- en internetsites die nog niks van hun aantrekkingskracht hebben verloren. Integendeel, dagelijks worden ze bezocht door zo'n tienduizend particulieren en bedrijven die willen weten bij wie ze het goedkoopste kunnen bellen.



Ben Woldring, Speaker, The Netherlands. Even relaxen na de presentatie in het Engels op de GSM Global Summit van Ericsson te Monaco. (okt.200)

Bencom is gehuisvest in een statige maar toch moderne kamer in een groot herenhuis in Usquert. In de kantoorruimte werken een ict-professional en Ben's moeder, Jeanet Woldring. 'Ik heb haar onlangs tot algemeen-directeur benoemd', zegt hij gekserend. 'Ze verdient nu meer dan in het onderwijs.' Na schooltijd of na zijn huiswerk en in de weekeinden zwaait Ben de scepter over zijn succesvolle internetbedrijf. Dan houdt hij zich bezig met het actualiseren van zijn sites, al of niet met hulp van klasgenoten, en geeft hij interviews of bereidt hij zich voor op alweer een presentatie voor een groep ondernemers in binnen- of buitenland.

'In dit 'kamertje' tegenover ons kantoor is het allemaal begonnen', zegt Ben. 'Hier heb ik mij drie jaar geleden voor het eerst gestort op de jungle van telefoontarieven. Ik werd gek van al die reclamecampagnes van al die telecombedrijven die beweerden dat ze de goedkoopste waren. Van jongs af aan houd ik mij al bezig met prijsvergelijkingen en acties. Zo wist ik precies bij welk merk chips je een gratis bioscoopkaartje kon winnen.'

DOORBRAAK

De deelname drie jaar geleden aan een uitzending van het VARA-consumentenprogramma Kassa vormde de doorbraak voor Ben en zijn internetbedrijf. De uitzending ging over de tarieven van de telefoniebedrijven. Daar maakte de jonge Groninger indruk met zijn slimme ideeën en met de betrouwbaarheid van zijn site.

Die eerste site, bellen.com, is met dagelijks zo'n 6000 bezoekers nog steeds de meest bezochte website van Bencom. Nadien zette Ben nog drie sites op: belwijzer.nl, vakantiebellen.com en internetten.nl. Via belwijzer.nl kunnen bezoekers uitrekenen aan de hand van hun telefoonnota hoeveel ze kunnen besparen op hun belkosten. Vakantiebellen.nl, die evenals belwijzer.nl dagelijks bezocht wordt door zo'n duizend mensen, geeft informatie over de tarieven van mobiel bellen vanuit het buitenland.

Op internetten.nl worden de providers met elkaar vergeleken op basis van snelheid en prijs. Ook kan men zich er voor provider-pakketten online aanmelden. De site toont aan dat gratis providers lang niet altijd trager opereren dan providers die met een betaald abonnement werken. 'Dat klopt', zegt Ben. 'Maar men zal van mij niet horen bij welke provider en telefoonbedrijf men zich het beste kan aansluiten. Ik waak over mijn onafhankelijke positie. Mensen zullen zelf die beslissing moeten maken.'

Bencom heeft geen enkele moeite met de werving van advertenties. Voor veel andere internetbedrijven is dat wel een groot probleem. Niet voor niets zijn dit jaar veel internetbedrijven ter ziele gegaan. Door de achterblijvende advertentie-inkomsten konden rente en aflossing over het omvangrijke investeringsbedrag niet meer opgebracht worden. 'Het mooie van Bencom is dat het een specifieke maar toch omvangrijke doelgroep bedient. Dus trek je ook adverteerders aan die het van die doelgroep moeten hebben.'

Ondernemend Nederland - Midden-Noord 12-2001

school en eigen bedrijf

TUSSENPERSON

Naast de advertenties vormen ook de provisies van telecombedrijven een belangrijke inkomstenbron voor Bencom. Bezoekers kunnen op bellen.com niet alleen de tarieven van de 25 vaste en zes mobiele telefoonaanbieders met elkaar vergelijken, maar zich ook on-line aanmelden bij de telecom-aanbieder naar keuze. 'We treden dus ook op als een soort agent van de telecombedrijven', aldus Ben.

Bencom is in korte tijd uitgegroeid tot een autoriteit op het gebied van telecom- en internetadvies. Bij advertenties van telecombedrijven wordt bellen.com vaak als onafhankelijke en betrouwbare bron opgevoerd. De telecombedrijven rapporteren dan ook keurig hun tariefswijzigingen en acties bij Bencom. 'We hoeven er niet achteraan, dat scheelt een hoop tijd', zegt Ben.

Ook KPN verleent bellen.com trouw zijn medewerking hoewel het voormalige staatsbedrijf door de liberalisering veel marktaandeel heeft verloren. 'KPN ervaart dat verlies als een gegeven. Men probeert het van de positieve kant te bekijken. Al die telecombedrijven betalen KPN natuurlijk wel voor het gebruik van het netwerk en het inkopen van belminuten. Doordat ze een kleine overhead hebben - bij Tele 2 bijvoorbeeld werken maar zo'n 35 mensen, bij KPN 10.000 - kunnen ze die belminuten veel goedkoper weer doorverkopen.'

De 16-jarige ondernemer in de nieuwe economie verwacht dat de telefoontarieven de komende jaren weer iets zullen stijgen. 'Door al die prijsdalingen van de afgelopen jaren is de rek er een beetje uit. Je kunt tegenwoordig al voor 7 cent per minuut naar de VS bellen. Een paar jaar geleden was dat nog twee gulden. KPN verkeert in financiële moeilijkheden. Ze zullen ongetwijfeld de tarieven verhogen en de andere telecombedrijven zullen dan ook wel meegaan.'

STUDEREN

Hoewel het financieel gezien geen enkel probleem zou zijn en hij ook niet meer leerplichtig is, peinst Ben er niet over om de schoolbanken de rug toe te keren. 'Ik wil mijn VWO-diploma halen en daarna International Economics en Business studeren aan de Rijksuniversiteit in Groningen. Het lijkt me geweldig, het studentenleven meemaken in Groningen.'

Ben benadrukt dat hij zich met zijn studie niet wil indekken tegen een eventuele mindere periode voor zijn bedrijf. 'Mijn bedrijf houdt zeker bestaansrecht en ik zorg ervoor dat ik goede mensen heb die ik kan aansturen. Er zal altijd een behoefte blijven om de tarieven van telefoonaanbieders en providers met elkaar te vergelijken. De ontwikkelingen in deze branche gaan snel. Internet via satelliet bijvoorbeeld kan de tariefstructuur van providers weer op zijn kop zetten.'

Ondertussen geniet Ben iedere dag met volle teugen van zijn bedrijf. 'Wat ik aan leuke dingen meemaak is ongelooflijk. Ik heb onder anderen Jan Timmer, voormalig topman van Philips, ontmoet, maar ook Steve Ballmer, de huidige topman van Microsoft en recentelijk prins Willem-Alexander. Het is soms net of ik droom, maar toch is het waar.'

Kroonprins Willem-Alexander overhandigde (5 nov. 2001) het eerste exemplaar van het boek 'help je ouders online' aan Ben Woldring, Nederlands jongste succesvolle internetondernemer.

