

HET SUCCES VAN BEN WOLDRING

Usquert, Ben Woldrings thuisbasis van zijn Bencom B.V. was geen van de redactieleden bekend. Gelukkig bracht de routeplanner snel duidelijkheid, Usquert is een klein plaatsje boven Groningen met een reisduur van bijna 4 uur. Dus reisden we af naar Usquert, zeer benieuwd hoe het gaat met de "13 jarige whizzkid". Het interview bleek de lange reis meer dan waard te zijn.

Een stukje geschiedenis

Een eenvoudige opdracht in de 2^e Brugklas van het Hogeland College te Warffum was het begin van een uniek succes verhaal. Ben Woldring maakte voor deze schoolopdracht een eenvoudige website. Dit beviel hem zo goed dat hij in de herfstvakantie die daar op volgde de hele week bezig was met het ontwerpen van een website waarop mensen telefoontarieven konden vergelijken. Het succes begon pas echt nadat hij een e-mail had gestuurd naar het tv-programma 'Kassa' en hij werd uitgenodigd in de uitzending. Een van de telecombazen was zo onder de indruk dat hij aanbod een makkelijker te onthouden internet adres voor Ben te betalen. Ben koos voor www.bellen.com en sinds dat tv-interview is alles in sneltrein vaart gegaan. Er volgden vele interviews en tv-optredens over Ben, wiens site steeds populairder werd en meer en meer bezoekers trok. Naast www.bellen.com heeft Ben nog een aantal andere websites gelanceerd: www.internetten.nl, www.belwijzer.nl, www.gaslicht.com & www.vakantiebellen.com. Ook op deze websites kunnen bezoekers de betreffende tarieven vergelijken.

Inmiddels is Ben Woldring 19 jaar en zijn bedrijf, Bencom B.V., groeit nog steeds. Onlangs is de garage naast zijn ouderlijk huis omgebouwd tot kantoor en zijn er vier nieuwe werkplekken gecreëerd. Momenteel heeft Ben vijf medewerkers in dienst en hij is nog op zoek naar een nieuwe web-developer. Sinds zijn achttiende verjaardag, 6 februari 2003, is hij officieel directeur van Bencom B.V. en trots gaf hij ons ook zijn kaartje waar de letters CEO op stonden. Juridisch gezien heeft hij het verschillende instanties aardig moeilijk gemaakt, door op zo'n jonge leeftijd een eigen bedrijf te starten. Zo wist onder andere de belastingdienst niet goed wat ze met hem aan moesten door zijn jonge leeftijd. Hij is nu helemaal eigen baas, al is er voor hem in de praktijk niet veel veranderd.

.ego: Wat waren de mooiste momenten tot nu toe voor jou?

"Dat je vanuit een achterkamertje in Groningen zo iets kan neerzetten. Ook de presentaties in Monaco, Estland en Curaçao waren supermooi." Zijn discussie met Steve Balmer en ontmoeting met Prins Willem-Alexander zal hij natuurlijk ook niet snel meer vergeten.

Ben heeft ook al meerdere prijzen gewonnen, zijn mooiste prijs kreeg hij in het Hulstkampgebouw te Rotterdam tijdens een spannende galafinale. Hier werd Ben verkozen tot Entrepreneur of the Year 2003 in de categorie TCE (Technology, Communication & Entertainment).

.ego: Waar richt jij je nu voornamelijk op?

Voor de websites www.bellen.com en www.internetten.nl is Ben op het moment druk bezig met de ontwikkeling van de zogenaamde spiders. Deze spiders kunnen de tarieven van de verschillende telefoonmaatschappijen automatisch van de verschillende websites halen. Vervolgens kunnen deze weer gebruikt worden voor de vergelijking van de tarieven. Het is echter niet zo dat alles op de websites te automatiseren is, er zijn zaken die altijd mensenwerk zullen blijven. Ben: "Er verandert aardig veel op de telecommarkt. Wil je daar bijblijven dan moet je daar constant iemand op hebben zitten, die de wijzigingen bijhoudt."

Daarnaast nemen veel bedrijven contact op met Ben voor advertenties en andere promotievoorstellen. Zo komt Telfort vaak als voordeligste uit de belwijzer en wilden deze de belwijzer van [bellen.com](http://www.bellen.com) graag voor promotionele doeleinden gebruiken. Dit project is inmiddels reeds gerealiseerd en binnenkort komt de belwijzer ook op een internetzuil in de winkels van Belcompany te staan. Er komt dan duidelijk het 'Powered by Bellen.com' logo bij te staan, hier gelooft Ben sterk in. "Het is een win-win situatie voor beide partijen."

.ego: Heb je zelf de contacten met de verschillende telecombedrijven gelegd?

"Ja, die contacten heb ik allemaal zelf gelegd." Tegenwoordig nemen bedrijven ook zelf veel contact op met Ben en hij handelt de meeste contacten persoonlijk af.

.ego: Waarom heb jij de internethype wel goed overleefd, terwijl er zoveel andere bedrijven over de kop zijn gegaan?

"Ik heb altijd gezegd, wat heb je aan een dure auto als je pas echt net begonnen bent en je je eerste centen nog moet verdienen." Ben zijn visie is dat je eerst met een goed product moet komen en als dit eenmaal goed loopt, kan je gaan denken aan een leuk bedrijfspan of een leuke auto. Ben heeft zelf wel gemerkt dat de internetbel geknapt is, verschillende klanten van hem zijn failliet gegaan. In deze gevallen staat de belastingdienst vooraan als schuldeiser en zie je zelf als ondernemer bijna niets meer terug.

.ego: Wat vind je het leukste onderdeel van je werk?

"Aan de ene kant het ten uitvoer brengen van nieuwe ideeën, zoals de belwijzer en aan de andere kant deals binnenhalen met verschillende telecombedrijven."

Het contact dat Ben met zijn klanten heeft vindt hij erg belangrijk, ook al is dit contact vrij beperkt. Als er bezoekers bellen met de vraag waar ze iets kunnen vinden op de website, kan hij hieruit afleiden dat het betreffende onderwerp niet duidelijk op de website vermeldt staat. Zo kan Ben zijn bezoekers op de best mogelijke manier van dienst zijn.

.ego: Ben je vorig jaar in Groningen gaan studeren?

"Ja, maar dit staat wel op een laag pitje." De verleiding is groot om bezig te zijn met z'n eigen bedrijf in plaats van zijn studie International Economics & Business aan de Rijksuniversiteit te Groningen. "Op het

moment dat ik een boek pak, dan zit ik steeds bij elke regel die ik kan toepassen binnen mijn bedrijf te denken wat kan ik er precies mee kan doen."

Natuurlijk heeft hij het wel serieus geprobeerd om aandacht te besteden aan zijn huidige studie, maar de koppeling tussen zijn bedrijf en de studie ontbreekt veelal. Vooral bij die vakken waar deze koppeling ontbreekt, is het erg moeilijk om voor Ben om zich er toch volledig voor in te zetten. "Denk je net een weekje rust te hebben en alle zaakjes goed voor elkaar te hebben en dan komt er weer een prijzenoorlog met sms-jes, de verleiding is dan erg groot om daar mee bezig te zijn, de laatste keer was dat tijdens mijn tentamenweek." Gevolg was natuurlijk dat hij nauwelijks tijd aan zijn studie heeft kunnen besteden. Ben kan er niet echt mee zitten: "Als het goed loopt, is er niets mooier dan bezig te zijn met je eigen bedrijf."

Ben wil komend jaar wel overstappen naar een andere studie, waarschijnlijk Bedrijfskunde. Dit sluit beter aan bij zijn dagelijkse werkzaamheden in zijn eigen bedrijf en dus veel interessanter voor Ben.

.ego: Hoe reageren je mede-studenten en omgeving op jou succes?

Alleen maar positief, er was wel enige verwarring toen telecombedrijf Ben bussen liet rondrijden met de tekst: 'Ben nu ook in Groningen'. Ben kreeg destijds reacties als: "Wat gooit die pa van die Ben een geld er tegenaan!" Er zijn nog steeds mensen die denken dat Ben hier achter heeft gezeten. Vooral omdat Ben het bedrijf zelf heeft opgebouwd, gunnen mensen Ben zijn succes en zijn de reacties dus ook erg positief. Ben staat duidelijk met beide benen op de grond en ondanks zijn succes voelt hij zich niet meer of beter dan een ander.

.ego: Hoe bevalt het runnen van én een eigen bedrijf én het volgen van een studie?

Ondanks dat het runnen van zijn eigen bedrijf veel werk is, gelooft Ben niet in het overdragen van zijn bedrijf aan anderen terwijl hij zelf op de achtergrond enkel sturing kan geven. Hij wil er graag zelf iedere dag mee bezig zijn. Hij

geeft wel aan dat het niet overdreven moet worden, je moet ook kunnen zeggen om half zes, nu is het genoeg voor vandaag. Met zijn huidige aanpak draait hij een reguliere 40-urige werkweek en heeft hij in de avonden nog tijd over om te gaan tennissen of stappen.

.ego: Hoe bevalt Usquert?

"Ja, wel goed. Maar ik wil graag zelf op kamers in Groningen." Hij geeft dan wel de voorkeur aan een appartement in de binnenstad van Groningen. Ben heeft verder tijd te kort om op alle uitnodigingen in te gaan, dus hier moet hij duidelijk keuzes maken. Klein nadeel is dat de meeste bedrijven in het westen liggen en dat is toch een aardig eindje rijden vanuit Usquert.

de wielerronde in Usquert en het tennisteam in Usquert gesponsord. Maar dit is meer bedrijfsmatig, uiteraard vindt hij het erg leuk om een heel team in Bellen.com shirts rond te zien lopen.

.ego: Adverteren jullie veel?

"Adverteren doen we niet, want dat is gewoon super kostbaar. Je bent dan aan het werk om het geld weer uit te geven aan advertenties." De websites van Ben trekken op dit moment meer dan 10.000 unieke bezoekers per dag en dit aantal groeit nog steeds. Met adverteren is dit bezoekersaantal volgens Ben wel hoger te krijgen, maar geeft hij aan: "Het is niet zo dat als er twee keer zoveel bezoekers zijn, ik



.ego: Hoe bevalt het om bekende Nederlander te zijn?

"Dat valt gelukkig erg mee." Bij het uitgaan of op straat wordt hij wel eens herkend, maar dat vindt hij alleen maar mooi. "Het is net alsof je een bekende tegenkomt. Als je bijna niet meer over straat kunt gaan zonder herkend te worden, zal het inderdaad niet meer leuk zijn."

.ego: Zijn er nog andere dingen die je als bekende Nederlander doet?

Ben is ambassadeur van de Stichting Beatrix kinderkliniek. Deze stichting zorgt er onder andere voor dat kinderen in het ziekenhuis kunnen internetten of een dvd kijken. Ben is een groot voorstander van het steunen van zulk soort fondsen en helpt hier graag aan mee. Ook heeft hij het Challenger tennistoernooi,

ook twee keer zoveel verdient." Naar mate het aantal bezoekers toeneemt worden de prijzen voor de advertentieplaatsen op de websites van Ben ook steeds hoger. Het wordt dan ook moeilijker om de bezetting van deze plaatsen op 100% te houden.

.ego: Waar komt het grootste deel van de inkomsten vandaan?

De advertenties en de producten en diensten die via zijn website besteld worden, genereren de voornaamste inkomsten. Niet direct inkomsten maar toch leuke voordelen van zijn eigen bedrijf zijn de vele uitnodigen van telecombedrijven voor allerlei uitjes, bijvoorbeeld naar een wedstrijd bij het EK-voetbal in Portugal of galapremières van nieuwe films.

.ego: *Waar wil je in de toekomst naartoe met Bencom?*

"Het koppelen van toestelprijzen aan abonnementen, zo kunnen bezoekers zien bij welke aanbieder en met welk abonnementstype het door hun gewenste toestel het goedkoopst is." Dit had Ben een jaar geleden ook al aan de resultaten van de belwijzer kunnen koppelen. Maar op dit moment is de techniek pas zo ver dat alles automatisch bijgewerkt kan worden in plaats van handmatig en loont het dus de moeite.

.ego: *Hoe denk je dat voice-over-ip (voip) zich gaat ontwikkelen?*

"Dan zul je steeds meer zien dat aanbieders komen met wie je via het internet kan bellen. Dat is een goede zaak, want dat brengt weer een hoop onduidelijkheid." Dit op zijn beurt betekent weer extra bezoekers en inkomsten voor Ben.

.ego: *Hoelang denk je dit werk nog te kunnen doen?*

"Op den duur moet je natuurlijk gaan

denken over een nieuwe uitdaging." Voor de komende jaren heeft Ben in ieder geval nog voldoende ideeën en is hij nog lang niet van plan hiermee te stoppen. Daarnaast heeft hij recentelijk www.gaslicht.com opgezet wat nog flink kan gaan groeien. Een andere leuke ontwikkeling is dat Ben tegenwoordig wordt

gezien als telecomdeskundige en hij wordt hierdoor regelmatig uitgenodigd voor tv-programma's zoals Kassa.

Ben heeft in het verleden al meerdere aanbiedingen gehad om Bencom B.V. te verkopen. Achteraf gezien is hij erg blij dat hij hier niet op is gegaan, omdat het bedrijf inmiddels veel meer waard is. Daarnaast heeft hij nog veel plezier in zijn werk en dit wil hij dan ook niet zo opgeven.



Ben is niet het type dat lang achterover leunend in zijn stoel zal blijven zitten, hij zal altijd blijven zoeken naar nieuwe uitdagingen. Het ondernemen zit hem duidelijk in het bloed, hiervoor heeft hij nog meer dan voldoende inspiratie en ideeën. Wij als redactie zijn in ieder geval erg benieuwd waar Ben in de toekomst zich nog meer op zal richten en welke uitdagingen hij zal aangaan.

Bas Coenen & Bas Monster

AGENDA

Cursus 'ICT-recht voor de elektronische overheid'
27 januari 2005
World Trade Center, Rotterdam
<http://www.euroforum.nl/>

Conferentie 'Shared Service Centers'
1 februari 2005
Dorset Sofitel Amsterdam Airport, Schiphol Oost
<http://www.focussconferences.nl/>

Vakbeurs 'Zorg & ICT'
2-4 februari 2005
Jaarbeurs, Utrecht
<http://www.zorg-en-ict.nl/>

Congres 'Security van ICT'
3 februari 2005
Meeting Plaza, Waarsen
<http://www.euroforum.nl/>

NGN Network Estafette 2005
3 februari 2005
Evoluen, Eindhoven
<http://estafette.egn.nl/>

Conferentie 'Jacquard2005'
3 en 4 februari 2005
KNSV Hotel, Zierikzee
<http://www.senter.nl/jacquard/>

Seminar 'Strategie en performance management'
4 februari 2005
Theater de Waervaart, Amsterdam
<http://www.focussconferences.nl/>

Know How Seminar deel 3: 'Het proces centraal'
17 februari 2005
Media Plaza, Utrecht
<http://www.mediaplaza.nl/seminar/knowhow>

Congres 'Business Intelligence 2005'
22 februari 2005
World Trade Center, Rotterdam
<http://www.euroforum.nl/ES3040.htm>

Vakbeurs 'Bouw & ICT'
23-25 februari 2005
Jaarbeurs, Utrecht
<http://www.bouw-en-ict.nl/>

Het 5e Nationale e-Government Congres
10 maart 2005
WTC Rotterdam
<http://www.obe.nl/ES3252.htm>

Congres 'Verantwoord automatiseren in het MKB'
23 maart 2005
De Kulp, Rotterdam
<http://www.belwiz.nl/>

The ICT & Networking Event
19-21 april 2005
Amsterdam RAI, Amsterdam
<http://www.ose.nl/>

Vakbeurs 'Overheid & ICT'
26-28 april 2005
Jaarbeurs, Utrecht
<http://www.overheid-en-ict.nl/>

SBIT congres 'Logistiek en Informatie'
28 april 2005
Universiteit van Tilburg
<http://www.sbit.nl/congres/>