

Werk!

100 Nederlandse Carrières



internet-ondernemer directeur Bencom BV

Hij heeft succes, maar voelt zich een doodgevone jongen van zestien die elke dag naar school gaat. Ben Woldring, directeur van Bencom BV, heeft als puber een bedrijf weten op te bouwen waar menig volwassene jaloers op is. Bencom beheert de bekende websites Bellen.com, Belwijzer.nl en Internetten.nl., sites die informatie aanbieden en advies geven op het gebied van onder andere telecommunicatie en internet. Bencom bestaat sinds het najaar van 1998. De jonge directeur geniet van zijn succes, maar weet zijn prioriteiten te stellen. "Helaas voor de meiden heb ik weinig tijd om uit te gaan."

Na een treinreis van drie uur arriveren we bij Bens ouderlijk huis. De roodharige jongen met pretoogjes en een vrolijke, innemende uitstraling wacht ons al op. We worden voorzien van thee en overheerlijke amandeltaart. Ben gaat er eens goed voor zitten. We zijn onmiddellijk onder de indruk van deze zestienjarige, die een jongensachtige verlegenheid weet te combineren met doelgerichte uitleg.

Pas als ik mijn naam zeg en eventueel laat vallen dat ik iets met telefoontarieven doe, valt het kwartje bij veel mensen. Dat moet voorlopig zo blijven

Kwartje

Ondanks zijn jonge leeftijd behoort Ben Woldring al tot de categorie Bekende Nederlanders. Dat vindt hij een leuk gevoel. "Hoewel ik meer naamsbekendheid geniet dan dat ik daadwerkelijk fysiek word herkend. En daar ben ik blij om. Ik wil bijvoorbeeld wel rustig door Groningen kunnen lopen. Pas als ik mijn naam zeg en eventueel laat vallen dat ik iets met telefoontarieven doe, valt het kwartje bij veel mensen. Dat moet voorlopig zo blijven."

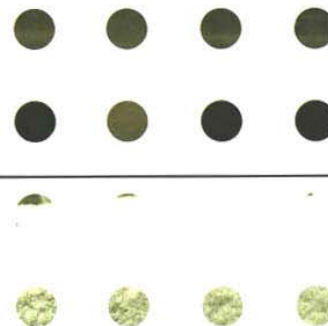
Bencom.nl: a Ben Woldring idea. Zo staat vermeld op 'bellen.com', een van Bens beroemde websites. Het zaadje voor het lumineuze 'Ben-Woldring-idee' wordt geplant in de tweede klas van het Hogeland College te Warffum. Hij krijgt de opdracht een website over zijn eigen belevenissen in elkaar te zetten. "Dat was in 1998, er waren toen nog niet zoveel boeken over het maken van websites op de markt. En de boeken die ik kon vinden, waren onbegrijpelijk, veel te moeilijk. Mijn leraar snapte er zelf ook niet veel van. 'Hier

heb je een programmaatje, doe het daar maar mee', zei hij. Het bleek een heel eenvoudig programma te zijn, waarin je alleen wat dingen kon invullen. Begrijpelijk weliswaar, maar het resultaat was een saaie standaardpagina. Ik trok er amper bezoekers mee."

Het idee van een eigen website laat Ben niet los. Hij besluit een nieuwe poging te wagen en haalt het boekje 'HTML in 20 stappen' uit de bibliotheek. "De eerste stap bleek het bedenken van een goed onderwerp. Op zich logisch natuurlijk, maar het valt niet mee iets unieks of vernieuwends te bedenken, probeer het maar eens. Nu ben ik iemand die op acties let. Vroeger, als ik met mijn moeder in de supermarkt liep, zei ik al dat ze snoep van een bepaald merk moest kopen. Niet omdat die lekkerder was, maar omdat er kortingskaarten voor de bioscoop bij zaten."

Wanneer hij advertenties voor goedkoper bellen met een vaste en mobiele telefoon ziet, gaat er bij Ben een lampje branden. "De telecommunicatiemarkt kreeg mijn interesse. Ik deelde folders uit aan kennissen. Als ik daarmee een nieuwe klant kon aanbrengen, kreeg ik namelijk vijftien gratis belminuten. Top! Maar ik merkte toen hoe moeilijk het is mensen ervan te overtuigen dat ze ergens anders wellicht





**Ik verdien
onbedoeld,
maar vind het
geweldig zo
met geld om
te leren gaan**

goedkoper uit kunnen zijn. Niemand snapte wat van het telecomgebeuren. En zie daar: het idee voor mijn nieuwe website was geboren. Een website, waarop ik de tarieven van de telefoonaanbieders zo overzichtelijk mogelijk op een rijtje zette."

Antieke klokken

Het is nooit Bens bedoeling geweest geld te verdienen met de site. "Ik wilde puur informatief zijn, geheel belangeloos. Ik weet nog goed dat ik in het begin tegen mijn ouders riep: De honderdste bezoeker heeft net ingelogd! Waarop zij zeiden: 'En hoeveel keer heb jij je eigen site al bezocht?' Eh, tja, 95 keer ofzo."

Een kennis wijst hem op een uitzending van het VARA-programma KASSA, dat het onderwerp goedkoop bellen zou behandelen. "Ik keek op de site van KASSA om uit te vinden wanneer die bewuste aflevering was. Daar zag ik dat ze mensen met kennis op het gebied van goedkoop bellen zochten voor in de uitzending. Voor de grap stuurde ik een e-mailtje, een actie die ik onmiddellijk weer vergat."

Maar KASSA vergeet hem niet. De volgende dag zit Ben met zijn vader in de auto wanneer pa Woldrings mobieltje afaakt. "Bleek het VARA's KASSA te zijn. Mijn vader verzamelt antieke klokken, die dacht al dat het voor hem was, omdat hij een expositie voorbereidde. Bleek het voor mij te zijn. Of ik aan de uitzending wilde mee doen. Daarna ging het ineens heel snel. Hoewel mijn site niet is genoemd in het programma, kwam ik wel in contact met directeuren van telecombedrijven. Die waren in mij geïnteresseerd, omdat ik de ingewikkelde materie op een begrijpelijke manier kon uitleggen. Eén van hen bood me een domeinnaam aan, omdat ik een onhandig lang internetadres had. Zo heb ik de naam 'bellen.com' bedacht."

De site krijgt al snel veel bezoekers, waarop de telecombedrijven hem agentschappen aanbieden. "Bezoekers kunnen zich via mijn site aanmelden bij de verschillende aanbieders", legt Ben uit. "Bovendien wilden die bedrijven op Bellen.com adverteren. Hé, er is geld mee te verdienen, dacht ik toen." Hij wil zich laten inschrijven bij de Kamer van Koophandel, dat is namelijk verplicht wanneer je een agentschap aangaat,



maar dat blijkt lastig. "Als 13-jarige kun je je niet inschrijven. De oplossing was trouwens snel gevonden: mijn moeder is officieel algemeen directeur. Ik ben 'commercieel directeur' en enig aandeelhouder van Bencom."

Verleidelijk

Hoewel Ben een succesvol ondernemer is, leidt hij een redelijk normaal bestaan. "Ik ben gewoon een jongen van zestien, die naar school gaat. Leraren en vriendjes behandelen me gelukkig niet anders dan voordat ik Bencom had." Eén ding vindt hij heel verleidelijk: al zijn tijd in internet steken. "Er is daar zoveel te beleven, ook naast het bijhouden van mijn eigen sites. Het vervelt nooit, in tegenstelling tot het maken van huiswerk. Ik let er wel op dat ik school voorop stel. Als ik een proefwerk heb, besteed ik wat minder tijd aan mijn bedrijf en ga ik bijvoorbeeld niet tennissen of zeilen. Ik heb twee medewerkers en een jeugdvriend in dienst en ik 'huur' klasgenoten in om te helpen met het bijhouden van de sites."

Ben heeft nog geen idee wat hij na zijn atheneum wil gaan doen. "Dat zie ik dan wel weer, ik heb nog twee jaar om over een studiekeuze na te denken. Ik weet in ieder geval zeker, dat ik geen geschiedenis wil doen, dat vind ik zo saai." Wanneer wij hem erop wijzen dat één van ons juist dat vak heeft gestudeerd, antwoordt hij charmant: "Oh, maar jou vind ik wel leuk hoor."

Droomauto



**Niet zo belangrijk,
als-ie maar goed rijdt**

Eigen auto

Fiets

Restaurant

Italiaans

Muziek

Top 40, klassieke pianomuziek

Stad

Groningen

Uitspraak

Just do it!





Als 13-jarige kon ik me niet inschrijven bij de Kamer van Koophandel. De oplossing was trouwens snel gevonden: mijn moeder is officieel algemeen directeur

Normaal blijven is één van Bens uitgangspunten. "Het is puur toeval dat ik geld ben gaan verdienen met mijn hobby. Maar ook wanneer ik een bedrijf zou opstarten vanuit een winstbejag, zou ik het rustig aan doen. Je weet nooit wat de markt over een jaar doet. Ik doe geen gekke dingen. Ik vind het ook leuk elke dag naar school te gaan. Hoewel ik sommige dingen anders ervaar. Ik heb veel contacten opgedaan in het buitenland. En ik doe openingen en geef presentaties, die meestal in het Engels moeten. Als ik dan een proefwerk Engels

moet leren, denk ik: 'Hé, die term kan ik goed gebruiken voor m'n bedrijf', in plaats van het blanco te leren. Weet je wat grappig is? Ik geef ook presentaties op hogescholen en universiteiten, wanneer ze lezingen geven over het maken van een businessplan. Dan kom ik aan het eind vertellen dat het ook zonder businessplan kan."

Loyale klanten

De agentschappen - inmiddels 22 - verhinderen Ben niet objectief te blijven. "Ik ben niet gelieerd aan een telecombedrijf, maar wil de consument belangeloos wijzen op kostenbe-

sparingen en informatie geven over allerlei ontwikkelingen, ook op het gebied van internet." Naast bellen.com en belwijzer.nl – waarop je aan de hand van de KPN-nota direct kunt zien hoeveel je kunt besparen – heeft hij ook internetten.nl opgezet, een website die een vergelijking maakt tussen alle internetaanbieders in Nederland. Volgens Ben zijn alle bedrijven loyaal. "Ze bellen me geregeld voor advies en bijvoorbeeld om me eraan te helpen herinneren een tariefwijziging door te voeren. Het is leuk dat ze op hun eigen sites bezoekers verwijzen naar mijn sites."

De sites van Ben hebben tussen de 6.000 en 10.000 unieke bezoekers per dag. Ze kunnen zich, indien gewenst, direct aanmelden bij de aanbieder van hun keuze. "Zo hebben alle partijen er voordeel van. Ik verdien onbedoeld, maar vind het geweldig zo met geld om te leren gaan." Ben heeft een topproduct neergezet. "Ik wil ook altijd bij de beste horen, ben heel perfectionistisch. Als ik ergens aan begin, moet het naar mijn allerbeste vermogen, met minder neem ik geen genoegen. Ik wil winnen. Maar ik kan wel goed tegen mijn verlies hoor!"

Succes hebben is geweldig. Ook als je nog op school zit. Succesvolle en rijke mannen hebben de vrouwen vaak voor het uitkiezen. Zo ook Ben. "De meiden zitten absoluut achter me aan. Maar ik heb er op dit moment geen tijd voor."



Foto's: Jelte Oosterhuis