

SAMEN ONDERNEMEN MET JASPER ADOLFS

geschreven door:
Tispha Barbier

Jasper Adolfs is solution architect en de schakel tussen business en IT omtrent Azure. Dagelijks staat hij met zijn voeten in de modder als het gaat om werken met de techniek. Dit om uiteraard zijn kennis hoog te houden, omdat het werk voor hem leuker is op deze wijze en omdat het meer waarde oplevert voor de klant. Inmiddels heeft Jasper diverse dienstverbanden gekend van loondienst, detachering, volledig zelfstandig, midlance en ondernemen met The Future Group. Zijn eerste keer ondernemen met TFG was in 2013. Toen koos hij er na een paar jaar voor om een andere weg in te slaan. Ook heeft hij voor meerdere midlance partijen gewerkt. Ik ben benieuwd waarom hij er uiteindelijk toch ervoor koos om weer toe te treden tot The Future Group netwerk en wat de verschillen zijn tussen deze constructies. Tijd voor een goed gesprek.



*"Ik kan nu echt
ondernemen, dat ging
in een midlance
constructie niet"*

We praten wat over de achtergrond van Jasper als officemanager en hoe hij uiteindelijk in het IT werkveld terecht is gekomen. Hij is een echte Azure-man en ziet de kansen en de steeds groter groeiende vraag in de markt. Daar liggen ook voor de maatschap nog veel meer kansen. Het is goed om iemand zo enthousiast, open en eerlijk te horen over zijn werk en het creëert meteen een prettige sfeer om verder met elkaar te praten over zijn journey naar het ondernemen binnen TFG. Het zijn twee journey's, want Jasper was al eerder aangesloten bij The Future group. Jasper praat openhartig hierover "Ik was in eerste instantie als zelfstandige begonnen. Toen de economische crisis begon en ik nog niet echt een buffer op had kunnen bouwen, werd ik toch wat onzeker. Mijn opdracht liep toen ook net ten einde. Ik werd benaderd door The Future Group en door de mogelijkheden met voorschotten zag ik daar wel wat in. Het bracht me zekerheid van inkomsten. Maar in die tijd was ik ook wel gericht op geld en werd de afdracht mij teveel. Zo ben ik uiteindelijk ook weer vertrokken."

Ik wil wat meer weten over zijn verschillende ervaringen bij midlance partijen. Wat is nu het verschil? "Midlance is een prima tussenstap naar het ondernemerschap, maar echt ondernemen leer je er niet. Het heeft mij achteraf juist heel veel geld gekost. Je kunt namelijk geen gebruik maken van ondernemersaftrek, geen kosten opvoeren, je betaalt gigantisch veel belasting en je kan geen gebruik maken van het startersvoordeel. Daar komt nog eens bij dat als je op de bank terecht komt het jouw probleem is, het salaris fluctueert dan enorm. Daar heeft de midlancer geen problemen mee, maar degene in die constructie wel. Ik moest echt werk ervan maken dat de business moeite voor mij deed en kwam ook wel eens op een klus terecht ver van huis. Voor mij was het van doorslaggevende reden dat er een soort kastensysteem was. Als midlancer mocht ik niet mee naar de bedrijfsfeestjes, maar wel naar de kennisevents. Ik voelde me daardoor geen onderdeel van het team en dat was voor mij uiteindelijk de reden om te stoppen."

*"Midlancen heeft mij
vooral veel geld
gekost"*

Jasper vervolgt "Ik ben inmiddels een paar jaar ouder en ervaringen rijker, daarom ben ik ook niet meer zo'n geldwolf. Dit keer ben ik vooral toegetreden bij The Future group vanwege de kracht van het netwerk. TFG is nu ook veel bekender dan in 2013 en dat biedt een voordeel bij de klant. En daarbij ben ik nu echt ondernemer, ik kan gewoon mijn kosten boeken en heb de vrijheid voor mijn eigen klussen. Als je zelfstandig op een klus zit, en daar zit een andere partij ook binnen, dan merk je altijd dat ze proberen om ook jouw stoel op te vullen. Dat is niet prettig. Daarom is ondernemen bij TFG zo fijn, want nu sta ik er niet meer alleen voor! Daarbij is het zo dat als mijn klant nu een vraag heeft over een domein dat buiten mijn kennis en kunde ligt ik eenvoudig iemand kan benaderen om dit te beantwoorden. Zo heb ik altijd een antwoord voor mijn opdrachtgever."

*"Niet alleen tegen die
andere partij
opboksen bij de klant"*

Binnenkort begint Jasper aan een nieuwe klus. "Dat is wel echt mijn droomklus en het ziet er naar uit dat ik die langdurig kan doen. Er zitten nog een aantal maten bij die opdrachtgever, dat is ook wel prettig. Heb echt zin om aan de slag te gaan. Als er dan ook nog een maatschap komt met wat meer gelijkgestemden op Azure gebied, dan zou dat helemaal fantastisch zijn. Er liggen echt nog zo veel kansen en de vraag in de markt is enorm." Het was een prettig gesprek. Ik had nog niet eerder bedacht dat je er als zelfstandige ook alleen voor staat bij een opdrachtgever en dat het best naar kan zijn als daar dan wel meerdere mensen van een andere partij zitten. Fijn dat het netwerk dat ook voor Jasper kan betekenen en fijn dat hij ondanks alles nu zijn droomklus als ondernemer heeft gevonden.