

sprout

inspireert ondernemers

Gegevens ontvanger		Uw gegevens	
Naam ontvanger:	<input type="text"/>	Naam:	<input type="text"/>
Email ontvanger:	<input type="text"/>	Email:	<input type="text"/>
<input type="button" value="Doorsturen"/>			

0
tweets
tweet

'In Moskou werken mensen vooral voor de cash'

internationaal | NL in buitenland | 14 nov 2011 | Bas van Essen |



Voormalig Ernst&Young-consultant Ernstjan Rutten besloot anderhalf jaar geleden vanuit Rusland zijn eigen belastingadvieskantoor te runnen. Sindsdien is hij partner bij Taxperience.

Belastingexpert [Rutten](#) kwam in aanraking met Rusland toen hij in 2006 door Ernst & Young in Moskou werd gestationeerd. "Ik werkte voor hen in Nederland als belastingadviseur en had het daar eigenlijk wel gezien. Om me binnen de club te houden, boden ze me aan om de internationale sectie in Moskou verder uit te bouwen. Dit leek me een leuke uitdaging en vrij snel daarna stond ik met mijn koffertje op Sheremetyevo International Airport."

Na ruim twee jaar loondienst in Moskou was echter 'het nieuwe van het werken in Rusland er al wel een beetje af', zo blikt Rutten terug. Hij bleek 'echt niet meer voor een club als Ernst & Young te willen werken', ook niet in het buitenland. "Ik had een goed netwerk opgebouwd in Moskou, speelde al langer met de gedachte dat ik het zelf beter en vooral ook leuker kon doen." Moskou en Rusland spraken hem vanaf de eerste dag erg aan. "Nederland kan altijd nog, dat is nu te makkelijk en doe ik wel als ik oud ben."

Hij besloot ter plekke zijn eigen onderneming, volgens hem grotendeels met eigen geld, op te zetten. Wel werd hij daarbij partner van Sam Abbing en de broers Ramon en Ruben van Aarle, belastingexperts die na het omvallen van consultancyfirma Arthur Anderson en een kort avontuur bij Deloitte in 2007 hun eigen advieskantoor in Nederland hadden opgestart. Dit bureau, [Taxperience N.V.](#), boekte tussen 2007 en 2009 een omzetstijging van 123 procent en verdiende daarmee tweemaal de titel FD Gazelle. Nadat Rutten in mei 2010 als compagnon in het bedrijf stapte, werd dit jaar ook Claus Lemaitre partner met een vestiging in München.

Advertorial

Uw bedrijfsresultaat omhoog?

Vraag nu gratis het boekje aan over medewerkersparticipatie!

[Lees verder... »](#)



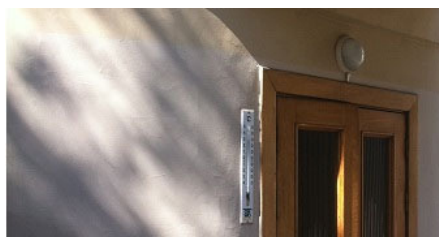
Hoe onderscheidt Taxperience zich op de Russische markt?

"Taxperience Moscow is een boetiekwinkel voor accountancy- en belastingzaken. Specifiek voor Rusland onderscheiden we ons sterk op twee punten. Ten eerste hebben de meeste grote Russische bedrijven voor commerciële, financiële, juridische en ja, ook wel voor fiscale redenen, een of meerdere vestigingen in Nederland. Ons onderscheidend vermogen is dat ik, met mijn kennis van het Nederlandse fiscale systeem, direct met de *decision makers* in Moskou om de tafel kan zitten, oftewel korte lijnen heb en zeer efficiënt ben. Bij onze concurrenten vertelt de klant het verhaal eerst aan een Rus, die het verhaal met fouten, of door zonder de juiste vragen te hebben gesteld, aan zijn Nederlandse collega doorgeeft en zo weer terug.

Ten tweede zijn wij een partner van Nederlandse westerse bedrijven die zaken willen doen in Rusland. De wettelijke systemen in Rusland wijken op belangrijke punten af van wat we in Europa gewend zijn. Doordat ik theoretische en praktische kennis heb van beide systemen, kunnen wij Europese ondernemers veel sneller de juiste kant opsturen en kunnen we samen met onze Russische joint venture partners ook zorgdragen voor de feitelijke implementatie, namelijk het opzetten van de onderneming, en desgewenst de structuur onderhouden, ofwel het leveren van een directeur, de boekhouding en de belastingaangiften. Het idee is dat klant de business doet en wij de volledige administratie."

Hoe breng je je diensten in rekening?

"Als fiscaal adviseur is dat nog steeds veelal het zogenaamde uurtje factuurmodel, echter voor 85 procent van de opdrachten maken we tegenwoordig met de klant vooraf een vaste prijsafspraken zodat beide partijen helderheid hebben over de kosten. Niets is zo vervelend als



een discussie achteraf, vandaar dat wij graag vooraf net zoals veel klanten dit helder willen hebben. Ik hoef ook niet in één jaar rijk te worden, ik vind mijn werk leuk en investeer graag in goede en langdurige relaties met klanten."

Tot wat voor resultaten leidt dat?

"Het gaat goed. Na anderhalf jaar hebben we in Moskou een stevige voet aan de grond en een paar keer de omzet verdubbelen de komende tien jaar is absoluut reëel."

In hoeverre verschilt het zakendoen?

"Er is een groot verschil in zakendoen in Rusland in vergelijking met Nederland, te veel om op te noemen eigenlijk. Een paar zaken kan ik wel benoemen. Ten eerste is het (rechts)systeem op belangrijke punten totaal anders dan het Nederlandse. De concepten zijn anders opgesteld en er geldt een sterk *'form over substance'*: als een formuliertje niet goed is ingevuld, kun je opnieuw beginnen.

Verder werken met name in Moskou veel mensen niet voor een carrière, maar voor zo veel mogelijk cash. Bureaucratie zorgt nog steeds voor een zeer grote invulling van de dag en veel ondernemers en managers zijn niet opgegroeid met belastingen, waardoor het niet eenvoudig is om het probleem en de besparing uit te leggen en dus te verkopen."

Wat tip je aan andere Ruslandavonturiers?

"Je moet iets te bieden hebben. Russen zijn slim en er is al heel erg veel op de markt. Jouw product of dienst moet beter of vernieuwend zijn, want concurreren met vergelijkbare Russische bedrijven is erg lastig, die kennen namelijk veel beter de weg dan jijzelf. Verder moet je een hele berg energie en geduld hebben. Wellicht het belangrijkste: het land en de cultuur met al zijn elementen moeten je liggen, anders blijkt uit mijn omgeving dat het een hel wordt. Helaas weet je dit vaak pas nadat je het hebt geprobeerd."

Lees ook de andere interviews met Nederlandse avonturiers:

- [Servetten slijten in de VS](#) (Verenigde Staten)
- [Ondernemer runt advocatenkantoor in China](#) (China)
- ['De Chinezen kopen alles van ons'](#) (China)
- ['De Chinese staats-tv wilde ons ineens als klant'](#) (China)
- [Ondernemen in het land van Maxima](#) (Argentinië)
- [Vastgoedman bouwt resort in Ghana met Europees geld](#) (Ghana)
- ['Zuid-Afrikanen herkennen goede en slechte site niet'](#) (Zuid-Afrika)
- ['Zorg voor kapitaal, anders red je het hier niet'](#) (Argentinië)
- ['In anderhalf jaar verover ik de Zweedse markt'](#) (Zweden)
- ['Grieken zijn heel MVO'](#) (Griekenland)
- [Ondernemer zet miljoenen om met sourcing in China](#) (China)
- [Yankees in leer bij Hollandse startup](#) (VS)
- [Ondernemer zoekt nieuwe Ronaldo's](#) (Brazilië)
- [Nederlander bouwt Amerikaanse sportwagen](#) (VS)
- ['In 2015 willen we in alle mobieltes zitten'](#) (Zweden)
- ['De botenbusiness in Brazilië is booming'](#) (Brazilië)
- ['Ondernemer werkt aan biologische Tulpenmanie'](#) (VS)
- [Onbekende markt verkennen in onbekend land](#) (Argentinië)

Trefwoorden: [Internationaal](#)
Auteur: Bas van Essen

[Aanraden](#)

[Registreren](#) om te zien wat je vrienden aanbevelen.

Gegevens ontvanger		Uw gegevens	
Naam ontvanger:	<input type="text"/>	Naam:	<input type="text"/>
Email ontvanger:	<input type="text"/>	Email:	<input type="text"/>

[X](#)