



John Reintjens:

**'Ik hou van  
grenzen  
verleggen en  
uitdagingen'**

Als mede-eigenaar van drie bedrijven kunnen we John Reintjes RB uit Maastricht gerust een veelzijdige ondernemer noemen. Hij richt zich met verschillende - vernieuwende - concepten op de hospitality-branche. 'Mijn grootste passie is om bedrijven, start ups en scale ups, te laten groeien door een eigen ontwikkelde aanpak van de financiële en organisatorische aspecten.'

Door Sandra van den Nieuwenhof | foto's Raphaël Drent

**F**iscalist en organisatieadviseur John Reintjes RB rolde via zijn vader het fiscale vak in. 'Mijn vader was een beroepsgek, hij was heel fanatiek, hij ging naar alle bijeenkomsten en vergaderingen in het land van het CB (College Belastingadviseurs) en ik ging dan ook wel eens mee. Ik ben in 1984 bij mijn vader op kantoor begonnen en in 1993 nam ik de zaak van mijn vader over.'

John was overigens een aantal jaren actief in het bestuur van het CB; hij bereidde de fusie met de NFB (Nederlandse Federatie van Belastingadviseurs) mee voor waarna beide organisaties in 2011 verder gingen als het Register Belastingadviseurs (RB).

#### **Hoe omschrijf je jezelf?**

'Ik ben net zestig jaar geworden, dus ik ben nog een jonge ondernemer, zeg ik altijd, ha, ha. Ik woon in Maastricht, ben getrouwd, vader van twee zonen, en twee kleinkinderen; ik verkeer dus in een gezegende situatie. Mijn hobby's: ik doe veel aan sport, ben een enthousiast bergbeklimmer. Volgend jaar willen we met een groepje naar Mount Everest. Dan gaan we daar vanaf Basecamp één of twee bergtoppen doen. Dat is al een paar keer uitgesteld. We trainen daar al jaren voor. We gaan elke jaar met een paar man uit het Maastrichtse klimmen in Italië of Oostenrijk, dat is een traditie geworden. Klimmen is een heel leuke sport. Ik hou van grenzen verleggen en uitdagingen. Dat motto geldt voor mij ook als ondernemer.'

#### **Eén van jouw specialismen is de horecamakelaardij. Hoe ben je in de horecabranche verzeild geraakt?**

'Ik ben van huis uit bouwkundige, afgestudeerd in 1983. In die sector was destijds geen werk te krijgen. In die tijd luisterde ik naar het advies van mijn vader om me om te scholen, toen ben ik belastingrecht gaan doen. In 1993 nam ik zijn kantoor over. Dat kantoor waar toen vijf personen werkten, heb ik uitgebouwd naar een internationale accountant- en belastingadviespraktijk met 85 mensen. Ik ontmoette toen mijn huidige compagnon, die op dat moment accountmanager bij Heineken was. Hij klopte vaker bij ons kantoor aan omdat wij al een zekere deskundigheid hadden op horecagebied. We spraken de taal van de horeca en dat is steeds verder doorontwikkeld naar een heel specifieke deskundigheid. Wij deden in de accountantsorganisatie enorm veel bij horecabedrijven. En dan hebben we het niet over de kleine cafeetjes op de

hoek maar vooral over de grote horecaklanten. In 2009 stapte ik uit de accountantsorganisatie omdat ik eigenlijk een wel klaar was met ieder jaar hetzelfde boek en dezelfde aangiftes. Ik deed toen al herstructureringen en bedrijfswaarderingen. In 1998 hebben we toen de adviesgroep Horeca Zuid opgericht. In 2009 gingen we samen verder onder de bedrijfsnaam Corporate Finance Zuid (CFZ) met daarbinnen de divisie Horeca Advies Zuid. Dit is zo gegroeid uit onze contacten in de horeca. Ik denk dat we nu in Zuid-Nederland toch wel een beetje marktleider zijn voor de horecasector. En dan gaat het niet alleen over de makelaardij maar ook over bedrijfswaarderingen. Ik heb nog een studie business valuation gedaan. Al geruime tijd doe ik bedrijfswaarderingen voor ondernemers, maar ook opdrachten voor gemeentes en provincies. Mijn werkzaamheden zijn heel breed. In de horeca begeleiden we de grotere bedrijven; wij doen ook haalbaarheidsstudies en conceptontwikkeling. Ik begeleid zelf hotels en hotelketens, dat is een deskundigheid die wij erbij hebben gekregen. Het is dus allemaal zo ontstaan uit het verleden. Naast de horeca werk ik ook voor advocatenkantoren in de regio, voor zaken waar ruzies, echtscheidingen of splitsingen zijn, of overnames geregeld moeten worden. En ik werk voor grote landelijke accountantsorganisaties bij M&A vraagstukken en ondersteuning.'

#### **Bij horeca denk je nu ook al snel aan corona. Heeft de pandemie invloed op je werk?**

'Hebben jullie nu nog wel iets te doen in de horeca? Die vraag krijgen we iedere dag. Maar we hebben steeds meer te doen. Naast het begeleiden van bedrijven met de coronasteun, hebben wij vorig jaar en dit jaar enorm veel bedrijven verkocht. De laatste maanden belden of schoven hier dagelijkse mensen aan die dus zes maanden of langer thuis zaten en nu zeggen 'we zijn er eigenlijk wel klaar mee en we willen gaan verkopen.' En dan komen nu de effecten van de overstromingen in deze regio er nog bij. We hebben nu wekelijks afspraken op locaties van ondernemers die hun zaak willen verkopen.'

In de serie Het Kantoor komen leden van het Register Belastingadviseurs met een bijzondere expertise of werkplek aan het woord.



## 'Je kunt een investering in een horecazaak of een hotel leasen, net zoals een auto'

### **Je doet veel meer dan alleen fiscale aspecten, je pakt ook bedrijfsmatige en organisatorische vraagstukken aan.**

'Ja, dat klopt. Ik doe ook veel aan optimalisatie van bedrijven en scaling-up begeleiding, dat is in Nederland binnen de accountancy wel een vreemde eend in de bijt. Bij bedrijfswaardering en verkoop speelt dan de vraag: wat doen we? Nu verkopen? Of draaien we samen nog een jaar of twee jaar aan de knoppen en gaan we het bedrijf naar een hoger niveau tillen en dan verkopen?'

### **Dat klinkt interessant. Hoe ben je daarop gekomen?**

'Daar ben ik een keertje tegen aangelopen. Mijn interesse ligt bij het management in zijn algemeenheid van bedrijven; hoe kun je een bedrijf sneller laten groeien? En dan niet op basis van de traditionele accountantspraktijk door alleen de maand- en kwartaalcijfers te bespreken. Die drive heb ik altijd al gehad. Ik ben een jaar of drie geleden in contact gekomen met een instituut waar ik een opleiding in die richting heb gedaan. Het is dankbaar werk en een totaal andere aanpak. Ik kan mijn RB-collega's aanraden om dat ook te doen.'

### **Waarom raad je je RB-collega's aan om zich ook in scaling-up begeleiding te verdiepen?**

'Ik kom nog altijd veel bij collega's op kantoren. Dat deed ik voorheen ook als auditor binnen het RB, waar ik vorig jaar mee gestopt ben. Ik zie veel kantoren nog op de traditionele manier werken. Die komen straks in de problemen want veel werkzaamheden worden straks volledig geautomatiseerd. Ik zie vaak dat men zich niet richt op verbreding, op anders denken in de adviespraktijk.'

### **Op welke manier is jouw aanpak anders?**

'Het is een andere benadering van de cijfers, mens en or-

ganisatie. Je start bij de mensen, de medewerkers, waarna strategie en strakke uitvoering volgt, met een volledige focus op cash flow management. En daardoor kijk en interpreteer je de cijfers anders en ga je meer optimaliseren in de balansprestaties. Een voorbeeld is de zogenaamde 'kracht van één'. Dat is heel leuk werken. Vorig jaar heb ik een hotelketen door de coronaperiode kunnen loodsen met de 'kracht van één': door heel simpel een taakstelling te maken van (minimaal) één procent meer omzet, één procent minder kosten in de hele breedte van de onderneming. Zo realiseer je snel en heel veel - dat is geen hogere wiskunde - en zo krijg je een hogere cash flow en dus een gezonder bedrijf.'

### **Waar werk je nu het meeste aan? Horeca Advies Zuid of Corporate Finance Zuid?**

'Ik denk dat de meeste tijd wel naar de horecadivisie Horeca Advies Zuid gaat. Zeventig procent van mijn tijd is gerefereerd aan horeca en dertig procent zit in andere zaken. Daarnaast zijn we bezig met ons bedrijf Oriso Hospitality Lease. Dit bedrijf helpt bij het ontwerp, de verbouwing en financiering van hotelkamers. We werken met een leaseconcept, dat is een heel ander concept dan het bancaire financieren.'

### **Je kunt een investering in een horecazaak of een hotel leasen?**

'Ja, zoals je een auto leaset. We doen dat veel in de hotelwereld, bijvoorbeeld wanneer hotels hun kamers moeten upgraden en dan de financiering daarvoor niet rond krijgen. Dan bieden wij financiering aan op basis van een leaseconcept. In de hospitality-branche zie je nu allerlei nieuwe bewegingen ontstaan. Zo worden hotelkamers te koop aangeboden, net zoals vakantiehuisjes in een park. Een trend in Limburg is dat investeerders uit het Noorden of Duitsland boerderijen en hoeves opkopen en die transformeren tot zorginstellingen.'

### **Zijn er in de hospitality-sector nog specifieke interessante fiscale aspecten te benoemen?**

'Niet direct. Fiscaal spelen met name de opvolgingsfaciliteiten. Eén specifiek ding is de btw, het hoge en lage tarief. Daar zie je nog wel eens dat dat niet goed wordt toegepast. Er leven ook discussies over bijvoorbeeld de mixdrankjes: is dat hoog of laag tarief? Of moet dat gesplitst worden: gin (hoog tarief) en tonic (laag tarief). Verder heb je vanuit de fiscus te maken met een theoretische omzetberekening als controlemiddel.'

### **Wat zijn je plannen voor de nabije toekomst?**

#### **Waar sta je over vijf jaar?**

'We willen onze horecatak verder uitbouwen en ons leaseconcept landelijk en internationaal op de kaart zetten. Verder timmeren we flink aan de weg met onze participatie in ECO Wheat-Collection, een bedrijf dat plasticvervangende producten ontwikkelt voor de hospitality-sector, zoals bestek op basis van stro of rietjes van stro. Luchtvaartmaatschappijen en enkele grote fastfoodketens hebben ons gevonden. Dat gaat nu heel hard.' <<<