

Längst mehr als eine Treuhandfirma

Am Samstag blickte das Team der König Treuhand und Beratung König AG auf das 20-jährige Bestehen zurück. Das Portfolio wie auch die Komplexität der angebotenen Dienstleistungen der Firma haben sich in dieser Zeit verändert.

ROBERT ALDER

Andreas König ist motiviert wie eh und je. Bereits zu früher Morgenstunde ist er in seinem Büro an der Moosgasse in Iffwil anzutreffen. «Dann kann ich in Ruhe arbeiten und den Tag vorbereiten», hält er fest. Und an Arbeit mangelt es ihm nicht. Sein ursprüngliches Treuhandbüro, vor 20 Jahren als Einmann-Unternehmen in Iffwil gestartet, hat sich zu einem dynamischen Betrieb mit sechs Mitarbeitenden entwickelt.

Mit der Scholle verbunden

«Alle unsere gut ausgebildeten Mitarbeitenden/Mitdenker haben nebst einem treuhänderischen Flair eine landwirtschaftliche Grundausbildung in der Tasche. Einige arbeiten auf dem eigenen oder auf dem elterlichen Hof täglich mit», sagt Andreas König, der sich als «Ur-Iffwiler» bezeichnet. Denn weit seiner 2016 neu bezogenen Wirkungsstätte, in einem heimelig umgebauten, ehemaligen Ökonomieteil eines Bauernhauses, ist auch er als Bauernsohn aufgewachsen. Ein enger Bezug zum Umfeld der Landwirtschaft sei für ihn wichtig, ja



Das Team der Treuhand und Beratung König AG mit Andreas König (3.v.l.). (Bild: Robert Alder)

unabdingbar, sagt er. Denn seine rund 600 Mandate sind zu zwei Dritteln Landwirtschaftsbetriebe, der Rest meist KMU-Unternehmen. Das Einzugsgebiet liegt nebst dem ganzen Kanton Bern in den angrenzenden Regionen der Kantone Solothurn, Aargau, Luzern und Freiburg. Den erlernten Erstberuf musste König nach der Lehre gesundheitsbedingt aufgeben. Nach der Handelsschule und anschliessendem Praktikum verdiente er seine Sporen bei der Kantonalen Steuerverwaltung Bern, auf dem damaligen Inspektorat Landwirtschaft, bei der Alkoholverwaltung und bei der Treuhandstelle BBV Treuhand AG des Berner Bauernverbands ab. Dort, in Ostermündigen, hat er 1997 die Fusion zur einstigen Lobag aus den drei Verbänden Berner Bauernverband sowie Getreide- und Schlachtviehproduzenten-

verband – leider aber auch das Verschwinden grosser Milchverarbeiterbetriebe – miterlebt.

Persönliche Besuche

Wichtig seien die Abschlussgespräche, zu denen die Mitarbeitenden persönlich, jährlich einmal, vor Ort auf den Hof gehen würden. «Nebst der persönlichen Beziehungspflege bekommt man anlässlich dieser Besuche einen Eindruck z.B. über den Gebäudezustand des Betriebes, und nicht selten können so beispielsweise Rückstellungen für eine bevorstehende Investition angesprochen oder buchhalterisch gebildet werden.» Der Auftritt an der Agrimesse in Thun gehört ebenfalls zu einem Pflichtevent der Beziehungspflege und Kundenbetreuung.

Viel hat sich verändert

Seine Firma, welche im 2009 in eine AG umgewandelt wurde,

sei längst keine klassische Treuhandfirma mehr, auch wenn seit der Einführung der Aufzeichnungspflicht im 1993 die Buchführung immer noch ein wichtiges Standbein sei. Doch sie habe einen anderen Stellenwert. Sei diese früher vor allem für die Steuern wesentlich gewesen, diene sie heute als Führungsinstrument und Grundlage für Baugesuche, zur Prüfung der Tragbarkeit oder zum Erstellen eines Businessplans. «Immer wichtiger wird die Beratung und Begleitung, beispielsweise bei Hofübergaben oder -aufgaben. Wir führen alljährlich Informationsabende zur Hofübergabe/-aufgabe durch, die jeweils von 250 Teilnehmern besucht werden», sagt er. Die Komplexität der Themen habe zugenommen, und die Bearbeitung sei aufwendiger geworden. Er nennt Konstrukte der Zusammenarbeits- und Betriebsformen wie GmbH,

ÖLN oder BG und Tierhaltergemeinschaften. Vor 20 Jahren sei die Unterstellung der Mehrwertsteuer in der Landwirtschaft noch weitgehend unbekannt gewesen, heute infolge grösserer Investitionen in Mobilien und Immobilien oft normal.

Bei den innerfamiliären Hofübergaben seien Fragen der Preisbildung für Wohnrecht/Nutzniessung zu klären und zu regeln. Immer mehr Landwirte hätten keinen Hofnachfolger und müssten eine externe Lösung finden. «Das führte dazu, dass neue Dienstleistungen ins Angebot aufgenommen wurden. So schätzen wir Landwirtschaftsbetriebe, aber auch Grundstücke und Privathäuser. Bei einem Verkauf oder einer Abarzellierung nach den Vorgaben des bäuerlichen Bodenrechts sind Planung und eine seriöse Vorbereitung unabdingbar. Unser Team verfügt über versierte Spezialisten», so König weiter. Für Spezialfälle und besonders komplexe Gutachten und Gerichtsexperten greift König auf den Agro-Consultant Hector Sigrist zu, der in den Büroräumen in Iffwil eingemietet ist. «Ein Urgestein mit einem unwahrscheinlichen Wissen und einer bewundernswerten Agilität.» Er zieht fast unmerklich die Augenbrauen hoch. Denn der 58-Jährige muss selber daran denken, eine geeignete Nachfolgelösung aufzubauen oder zu finden. Auch wenn er über sein Top-Team mächtig stolz ist: «Gute Leute sind gesucht.»