

# Zwischen Kuhstall und Aktenordner

Landwirtschaftliche Betriebe stellen Steuerberater vor ganz besondere Aufgaben

*Weg von der Generalisierung, hin zur Spezialisierung. Für viele Berater stellt sich im Laufe ihrer Karriere die Frage: Soll ich mich spezialisieren? Und wenn ja: worauf? Landwirtschaftliche Betriebe bieten eine interessante Option. Allerdings müssen Steuerberater hier einige Besonderheiten beachten.*



**W**enn Elmar Weingardt seine Mandanten besucht, dann fährt er oft in die Natur. Er parkt sein Auto vor einem Bauernhof, läuft durch den Stall – und sitzt dann manchmal gemeinsam mit der ganzen Bauernfamilie am Küchentisch. Manche landwirtschaftliche Unternehmen betreut Weingardts Kanzlei schon in der dritten Generation. Ein solch kontinuierliches Geschäftsverhältnis ist keine Seltenheit in der Landwirtschaft, sagt der Rechtsanwalt und Diplom-Finanzwirt. „Oft vertraut nicht nur der Landwirt selbst seinem Steuerberater, sondern seine gesamte Familie.“

Für Elmar Weingardt lohnt sich dieser Geschäftszweig: Zwar ist die Zahl der landwirtschaftlichen Betriebe in Deutschland rückläufig, gleichzeitig wächst aber die durchschnittliche Größe der Unternehmen. „Es handelt sich nicht selten um potenzielle Großmandate“, sagt Weingardt. „Und die sind für eine Kanzlei interessant und lukrativ.“ In Deutschland gibt es rund 280.000 landwirtschaftliche Betriebe. Sie bewirtschaften im Durchschnitt 60 Hektar Land, halten mehr als 100 Rinder und 500 Schweine – und brauchen eine kompetente Kanzlei, die sich um Steuerangelegenheiten kümmert.

Besonders viele potenzielle Mandate gibt es in Bayern. Rund 92.000 landwirtschaftliche Betriebe sind hier ansässig. Die Land- und Forstwirtschaft ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor im Bundesland. So erzielt die grüne Branche einen Umsatz von jährlich rund 115 Milliarden Euro. Zusammen mit den Automobil- und Maschinenbauern gehört die Land- und Ernährungswirtschaft damit zu den Top-3-Wirtschaftsbereichen im Freistaat. Auch in Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen sieht es günstig aus (siehe Grafiken S. 35).

## Wenig Konkurrenz

Obwohl die Branche aus Beratersicht interessant ist, gibt es vergleichsweise wenige spezialisierte Steuerberater. Wer sich auf Landwirte spezialisiert, kommt deshalb in den Genuss eines geringeren Wettbewerbsdrucks als in anderen Mandanten-Branchen. Das beobachten auch Rechtsanwalt Elmar Weingardt und sein Partner, der Steuerberater Hans-Michael Ulrich. „Wir stellen immer noch fest, dass es wenige Steuerberater gibt, die sich auf diese Nische spezialisiert haben.“ Dies ist auch einer der Gründe, warum Mandanten aus der Landwirtschaft spezialisierten Steuerberatern besonders lange die Treue halten. „Vergleichbar stabile Mandantenbeziehungen kenne ich sonst nirgends“, sagt Weingardt.

Eine Spezialisierung auf die Landwirtschaft bedeutet aber auch, dass sich selbstständige Steuerberater mit ungewohnten Konkurrenten messen müssen. Zum Beispiel mit lokalen und regionalen Beratungsdiensten der Unterorganisationen des Deutschen Bauernverbandes. Viele dieser Verbände stellen Landwirten Steuerberatung durch angestellte Mitarbeiter zur Verfügung.

Die BBV-Beratungsdienst GmbH des Bayerischen Bauernverbandes zum Beispiel betreut mit rund 56 angestellten Steuerberatern und 350 weiteren Mitarbeitern etwa 40.000 Landwirte in Bayern. Geschäftsführer Eduard Kettenberger sieht die Herausforderung in der landwirtschaftlichen Steuerberatung vor allem in den Besonderheiten des Steuerrechts. Diese führten dazu, dass sich verhältnismäßig wenige selbstständige Steuerberater in diese Nische wagten. Landwirtschaftliche Unternehmerfamilien seien oft nicht nur in der Land- und Forstwirtschaft tätig. „Es kommen regelmäßige gewerbliche und Arbeitnehmer-Einkünfte dazu. Und dann haben es Steuerberater auch mit erneuerbaren Energien zu tun.“ Hier bestünde erheblicher qualifizierter steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Beratungsbedarf. Die Lage der Mandanten sei deshalb oft sehr komplex.

Wollen sich selbstständige Steuerberater auf Landwirte spezialisieren, sollten sie versuchen, sich möglichst schnell einen guten Namen als Experte zu machen. „Nur so unterscheiden sie sich aus Sicht der Mandanten von den vielen Steuerberatern, die neben anderen Professionen auch Landwirte betreuen, von der Landwirtschaft aber eigentlich keine Ahnung haben“, sagt Elmar Weingardt. Wer einen ersten Mandanten aus der Landwirtschaft gefunden hat, kann sich seine Reputation durch besonders gute Arbeit aufbauen – und darauf bauen, dass der Mandant seinen Steuerberater mit Empfehlungen an andere Bauern dafür belohnt, dass er sich in Landwirtschaftsthemen eingearbeitet hat.

## Das Risiko eingehen

Erfolgversprechender ist aus Sicht von Experten aber ein anderer Weg. Steuerberater sollten sich um einen Titel bemühen, mit dem sie potenziellen Mandanten demonstrieren können, dass sie sich mit den Eigenarten der Branche auskennen. Dafür eignet sich zum Beispiel die Bezeichnung „Landwirtschaftliche Buchstelle“, die nur Berater mit Landwirtschaftskompetenz tragen dürfen. Zwingend notwendig ist der Titel nicht, um Landwirte zu beraten, aber er vermittelt potenziellen Mandanten den Eindruck, dass ein Berater Expertise besitzt. Schließlich kann man sich als Neuling in dieser Branche noch nicht auf jahrelange Berufserfahrung berufen – und meist auch nicht auf ein Studium der Agrarwirtschaft. Wer einen Spezialistentitel trägt, besitzt in der Regel auch zusätzliches Selbstbewusstsein, das bei der Akquise positiv auf Mandanten abfärben kann.

Fach- und Berufsverbände wie der Hauptverband der landwirtschaftlichen Buchstellen und Sachverständigen (HLBS) bereiten Steuerberater in mehrtägigen Fortbildungen und Seminaren auf die mündliche Sachkundeprüfung in der jeweils zuständigen Steuerberaterkammer vor. Hier geht es darum, in kurzer Zeit Spezialkenntnisse auf dem Gebiet der Besteuerung der Land- und Forstwirtschaft, des Agrarrechts, des Kreditwesens und in der landwirtschaftlichen Betriebswirtschaft zu erlangen.



Der Verband verspricht, dass seine Seminare eine optimale Einstiegsschance für Neulinge sind. „Zu uns kommen auch Berater, die noch nie etwas mit Landwirtschaft zu tun hatten“, sagt Peter Meinhardt, Diplom-Agraringenieur und Geschäftsführer des HLBS in Berlin. Diese Steuerberater hätten trotzdem beste Erfolgchancen in dem Bereich.

Viele Steuerberater, die hauptsächlich Landwirte beraten, sind allerdings in diesen Bereich hineingerutscht. Bei Elmar Weingardt war das so: Im Jahr 2001 stieg er als studentische Hilfskraft bei Steuerberater Hans-Michael Ulrich ein, der eine auf Landwirtschaft spezialisierte Kanzlei in Kornwestheim, Kreis Ludwigsburg in Baden-Württemberg, führte. Weil er mit einem Spezialisten für Landwirtschaftsbesteuerung zusammenarbeitete, habe er besonders schnell gelernt, sagt Weingardt. Hinzu kamen Fortbildungen und Seminare. „Ich glaube nicht, dass man jahrelange Erfahrung und Expertise durch ein paar Seminare aufholen kann“, sagt er. Deshalb rät er Steuerberatern, bei denen Interesse für diese Nische existiert: „Sich unbedingt einer bereits spezialisierten Kanzlei anschließen und von einem Experten lernen.“ Für Weingardt hat sich der Weg gelohnt: 2007, mit beiden Staatsexamen in Jura sowie dem Studienabschluss als Diplom-Finanzwirt, stieg er als Vollzeitkraft in die Kanzlei ein. Seit 2009 ist er Partner.

## Ein ganz besonderer Schlag

Weingardt kann seine Begeisterung für seine Mandanten kaum in Worte fassen. Man habe es in der Branche mit Familien zu tun, die wenig an klassische Geschäftskunden erinnern. Es bestehe

oft ein freundschaftliches Verhältnis und Vertrauen seitens der Landwirte. „Das gibt es so nirgendwo anders. Dass man mit seinen Mandanten und deren gesamter Familie gemeinsam am Tisch sitzt. Einfach ein toller Menschenschlag“, schwärmt Weingardt. Die Mandanten legten großen Wert auf nahen Kontakt und darauf, die ganze Familie mit einzubeziehen. „Das ist schon was anderes, als wenn ich in irgendein Bürogebäude im Gewerbegebiet zum Mandanten fahre“, sagt Weingardt.

## Echte Unternehmer auf dem Land

Reizvolle Aspekte gibt es auch abseits der harmonischen Beziehung zum Mandanten. Spannend ist die Branche auch in dem Sinne, dass Landwirte eine höhere Risikobereitschaft zeigen, als es bei Mandanten in anderen Branchen der Fall ist, berichtet Weingardt. Bauernfamilien seien es seit Generationen gewohnt, selbstständig zu sein und selbstständig zu handeln. Dennoch brauchen sie oft einen Berater, der sie auch betriebswirtschaftlich unterstützen und beraten kann. Weingardt zum Beispiel beobachtet bei manchen seiner Mandanten, dass sie sehr hohe Risiken eingehen: Bei einem Jahresumsatz von 400.000 Euro hat einer der Betriebe jüngst für 1,2 Millionen Euro in eine Biogas-Anlage investiert.

Für Steuerberater bedeutet das: Wenn sie Landwirte als Mandanten haben, sind sie oftmals noch stärker als in anderen Branchen als betriebswirtschaftliche Berater gefragt. Auch dies ist ein Faktor, der die Branche für Berufsträger interessant macht. ■



*Sitzt nicht selten  
auch am Küchentisch  
der Landwirte:  
Diplom-Finanz-  
wirt RA Elmar  
Weingardt.*

## Ulrich & Weingardt Steuerberater - Rechtsanwalt Partnerschaft Kornwestheim

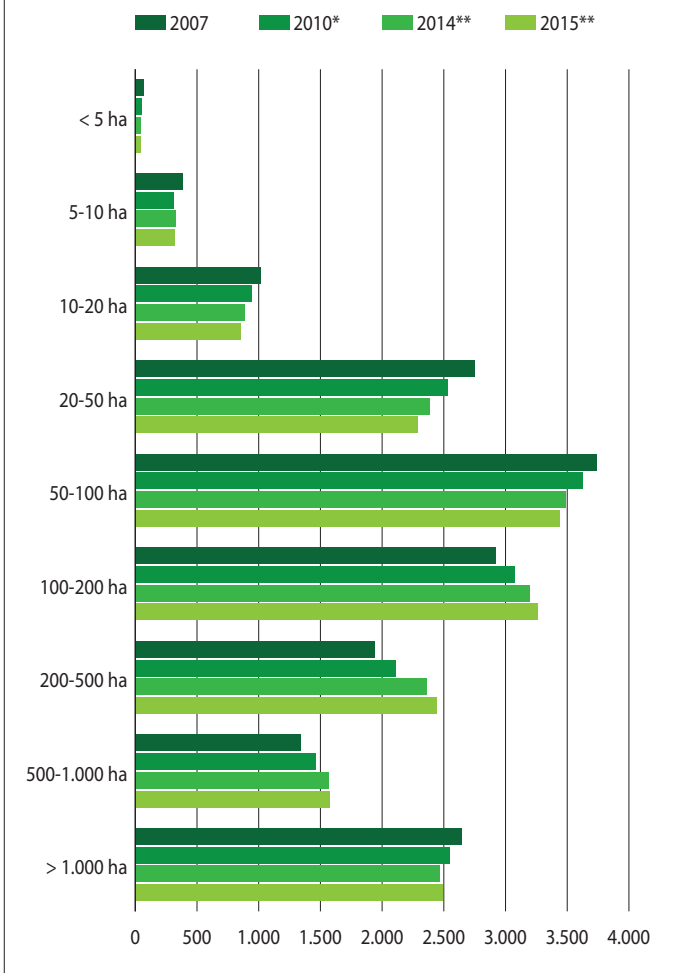
Anzahl der Kanzleipartner:	2
Anzahl weiterer Berufsträger:	2
Anzahl Berufsträger insgesamt:	4
Davon: StB	3
RA	1
Vollzeitmitarbeiter*:	6
Gründungsjahr der Kanzlei:	2009
Jahresumsatz in Mio €:	0,8 (Schätzung d. Red.)

www.ulrich-weingardt.de

\* Erläuterung s. S. 4

## Landwirtschaftliche Nutzfläche in Deutschland nach Größenklassen der Betriebe 2015

Landwirtschaftlich genutzte Fläche in Deutschland nach  
Größenklassen der Betriebe in Deutschland in den Jahren  
2007 bis 2015 (in 1.000 Hektar)



Quelle: Statistisches Bundesamt.

Hinweise: \* Ergebnisse der Landwirtschaftszählung 2010 (Gesamterhebung) \*\* Fortschreibung auf Basis repräsentativer Teilerhebungen mit einer Stichprobe von jeweils 80.000 Erhebungseinheiten

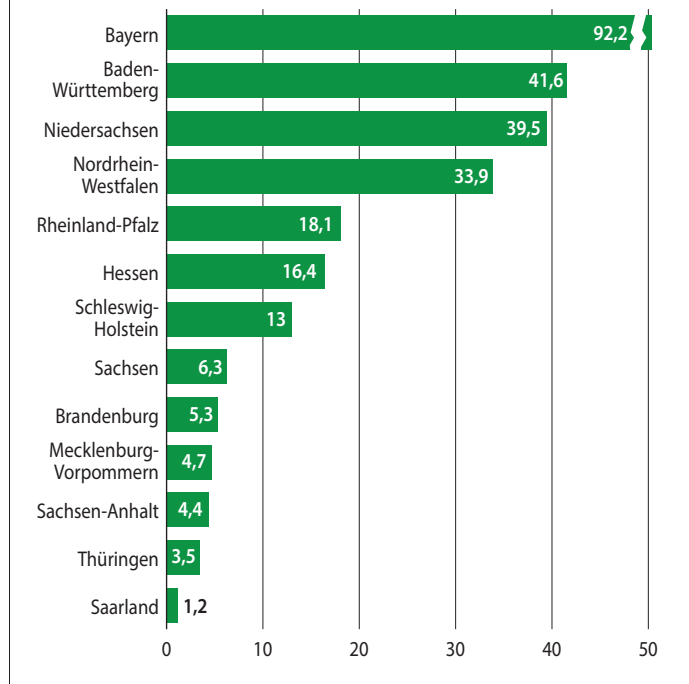
## AGRAR DIENST Steuerberatungsgesellschaft mbh Berlin & diverse andere Orte

Anzahl der Kanzleipartner:	24
Anzahl Berufsträger insgesamt:	24
Davon: StB	24
Vollzeitmitarbeiter*:	200
Gründungsjahr der Kanzlei:	2015
Jahresumsatz in Mio €:	21

www.et-agrardienst.de

\* Erläuterung s. S. 4

## Anzahl der Betriebe in der Landwirtschaft nach Bundesländern im Jahr 2015 (in 1.000)



## „Lukrative Branche“

Marcel Gerds ist Steuerberater und Geschäftsführer der Land- und Forstwirtschaftssparte der ETL-Gruppe. Seit 2015 ist er außerdem Chefredakteur der „Briefe zum Agrarrecht“, die im Deutschen Landwirtschaftsverlag erscheinen. Im Interview warnt er vor Problemen, die auf Neulinge in der Landwirtschafts-Beratung zukommen können. Klare Vorteile gibt es seiner Meinung nach aber auch.

### ***Herr Gerds, Sie haben sich als Steuerberater Expertise in der Landwirtschaft angeeignet, warum gerade in diesem Bereich?***

Es ist eine sehr lukrative Branche, weil es nicht so viele land- und forstwirtschaftliche Berater gibt. Und weil es sich in diesem Sektor sehr schnell herumspricht, wenn man gut ist. Gleichzeitig ist die Branche auch insofern interessant, als dass sie sehr stabil ist. Ernte und die Milch werden ja immer abgenommen. Es ist nicht so wie bei einem Start-up, das gucken muss, wie es seine Produkte loswird.

### ***Ist es für Steuerberater mit großem Aufwand verbunden, sich auf die Landwirtschaft zu spezialisieren?***

Es ist sicherlich nicht leicht, aber ich denke, mit Interesse und Ehrgeiz kann man sich gut in jeden Bereich einarbeiten. Ich selbst habe mich in die Forstwirtschaft eingearbeitet, obwohl ich dazu nichts in meinem Studium gelernt hatte. Solange man interessiert ist, kann man alles lernen. Dieses Interesse erwarte ich auch von unseren Mitarbeitern. Ich mache bei der ETL-Gruppe beispielsweise ein Seminar „Crashkurs Landwirtschaft“ für die Neulinge. Ich erkläre dort Grundsätzliches, zum Beispiel die Namen landwirtschaftlicher Geräte und andere Fachbegriffe.

### ***Wie kann ein Steuerberater Landwirte von seinen Qualitäten überzeugen?***

Viele unserer Mandanten waren vorher bei sogenannten Wald- und Wiesen-Beratern, die Landwirtschaft eigentlich nur so ne-



benbei machen. Genau das merken die Landwirte schnell. Anfragen werden dort zögernd beantwortet, weil die Berater sich erst einmal einlesen müssen. Das sollte einem nach Möglichkeit nicht passieren. Gerade in dieser Branche wird viel geredet, und wenn einmal der Ruf geschädigt ist, ist es schwierig, ihn wieder aufzubauen. Wer Landwirte beraten will, muss viel Arbeit investieren. Wenn auf einem Beleg „Drillmaschine“ steht, muss der Berater wissen, was das ist. Und auch in den vielen komplizierten Besonderheiten der Besteuerung von Landwirten muss man sich auskennen.

### ***Was sind diese komplizierten Besonderheiten, von denen Sie sprechen?***

Für Landwirte gibt es eigene steuerrechtliche Normen. Auch das hängt mit den vielen Eigenheiten der Branche zusammen. Und die muss man zum Beispiel erst einmal kennen. Eine der größten Besonderheiten ist sicherlich, dass Landwirte einen sogenannten BMELV-Abschluss benötigen. Dieser geht an das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. Und er hat sehr detaillierte Anforderungen.

### ***Welche sind das?***

Es reicht zum Beispiel nicht, dass Dünger- und Pflanzenschutzmittel irgendwie untergehen in der Kategorie „Roh- und Betriebsstoffe“, sondern es muss alles genau aufgeführt werden. Also zum Beispiel als Stickstoffdünger oder Phosphordünger. Ähnlich detailliert müssen die Angaben über Treibstoff sein. Wir können nicht einfach 10.000 Euro für Diesel eintragen, sondern müssen die ganz genaue Menge in Litern nennen. Das macht den BMELV-Abschluss so speziell. Das Ministerium braucht diese Angaben als Grundlage für den Agrarbericht. Hinzu kommt: Standardprogramme wie Datev sind für landwirtschaftliche Betriebe nur bedingt geeignet. Darauf müssen Steuerberater eingestellt sein.