



recht
zeitig

Überlastung in der Landwirtschaft

Die aktuelle und potenziell mögliche Rolle von Agrotreuhandstellen bei der Früherkennung

Sonja Imoberdorf, Sandra Contzen¹, Larissa Luchsinger

10. Juni 2017

¹Hochschule für Agrar-, Forst- und Lebensmittelwissenschaften

Kontakt:

Berner Fachhochschule
Fachbereich Soziale Arbeit
Hallerstrasse 10
CH-3012 Bern
Tel. +41 (0)31 848 36 00
E-Mail: sonja.imoberdorf@bfh.ch

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	III
Vorwort	V
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	VI
1 Ausgangslage	1
1.1 Früherkennung durch Brückenpersonen	2
1.2 Früherkennung von Belastungssituationen in Bauernfamilien durch das Treuhandwesen	3
1.3 Fragestellung	4
2 Methodisches Vorgehen	5
2.1 Explorative Interviews	5
2.2 Online-Umfrage	6
2.2.1 Stichprobe und Rücklauf	6
2.2.2 Fragebogen	8
3 Resultate der empirischen Untersuchung	9
3.1 Erkenntnisse aus explorativen Interviews	9
3.2 Erkenntnisse aus der Online-Umfrage	11
3.2.1 Hintergrund der Teilnehmenden der Online-Befragung	11
3.2.2 Aktuelle Tätigkeit im Treuhandbereich	12
3.2.3 Wahrnehmung von problematischen Situationen	14
3.2.4 Thematisierung von Beobachtungen	15
3.2.5 Hilfreiche Aspekte beim Ansprechen von Problemen	19
3.2.6 Beobachtete Belastungsbewältigung von Bauernfamilien	21
3.2.7 Vermittlung von Hilfe	23
4 Schlussbetrachtung	25
4.1 Rolle der Treuhand-Fachpersonen im Früherkennungsprozess	25
4.2 Grenzen der Früherkennung durch Treuhand-Fachpersonen	25
4.3 Folgerungen und Empfehlungen	26
4.4 Offene Fragen und Ausblick	28
5 Literaturverzeichnis	29
Anhang I: Tabellen	31
Anhang II: Interviewleitfaden	34
Anhang III: Online-Fragebogen	35

Zusammenfassung

Die Selbsthilfe ist in Bauernfamilien meist besonders ausgeprägt. Bei Schwierigkeiten nehmen die Familienmitglieder professionelle Unterstützung deshalb oft nicht oder erst spät in Anspruch. Rechtzeitig Hilfe zu holen kann allerdings begünstigt werden, wenn Schwierigkeiten durch familienfremde Personen angesprochen werden, beispielsweise durch (Tier-)Ärzte oder Fachpersonen des landwirtschaftlichen Treuhand.

Landwirtschaftliche Treuhand-Fachpersonen sind mit Bauernfamilien im Rahmen der Buchführung regelmässig und oft über mehrere Jahre in Kontakt. In der Regel kennen die Fachpersonen die Familienbetriebe ihrer Kundinnen und Kunden sehr gut und es bestehen stabile, gegenseitige Vertrauensverhältnisse. In der vorliegenden Vorstudie wurde die aktuelle oder potenzielle Rolle von Agrotreuhandstellen bei der Früherkennung von sozialen Problemen oder Überlastungssituationen in Bauernfamilien untersucht. Um herauszufinden, welche Problematiken durch landwirtschaftliche Treuhand-Fachpersonen beobachtet und thematisiert werden und ob es zu Vermittlungen ins professionelle Unterstützungssystem kommt, wurden Fachpersonen mit Abschlussverantwortung in landwirtschaftlichen Buchhaltungsmandaten online befragt. Zudem wurden explorative Interviews mit Leitern von landwirtschaftlichen Treuhandstellen durchgeführt.

Die explorativen Interviews bestätigten die Vermutung, dass sich ein Grossteil der Kundschaft in stabilen betrieblichen und sozialen Verhältnissen befindet. Mit akuten oder chronischen Problemlagen ist nur ein kleiner Anteil der Kundinnen und Kunden konfrontiert. Inwiefern solche Problemlagen von Treuhand-Fachpersonen erkannt und angesprochen werden, zeigt die Online-Befragung.

Administrative, finanzielle oder betriebliche Schwierigkeiten sind für die Fachpersonen frühzeitig erkennbar aufgrund des Verhaltens der Klientel und der Buchhaltungsergebnisse. Problematische Aspekte, welche die Buchführung direkt betreffen, werden von den Fachpersonen in der Regel angesprochen. Familiäre oder gesundheitliche Probleme sind schwieriger zu erkennen und anzusprechen. Dennoch werden familiäre und gesundheitliche Angelegenheiten von rund der Hälfte der befragten Treuhand-Fachpersonen thematisiert. Die befragten Fachpersonen machen beim Ansprechen von Schwierigkeiten meist positive Erfahrungen.

Wenn Beobachtungen gegenüber der Kundschaft nicht thematisiert werden, geschieht dies oft aus Respekt vor deren Privatsphäre. Wie erwartet fällt den Befragten das Besprechen von Schwierigkeiten leichter, wenn Kundinnen und Kunden diese von sich aus thematisieren. An Grenzen stossen die Fachpersonen bei Beratungsresistenz der Kundschaft oder im Umgang mit Paar-, Generations- oder Arbeitskonflikten.

Die Studie zeigt, dass Treuhand-Fachpersonen bereits jetzt eine wichtige Rolle in der Beobachtung und im Ansprechen von Überlastungssituationen bei ihren Kundinnen und Kunden wahrnehmen, wenn auch nicht systematisch. Gleichzeitig hat die Untersuchung Grenzen dieser Früherkennungsleistung ergeben: Es fehlen der Berufsauftrag, problematische Situationen anzusprechen sowie teilweise auch die Kompetenzen betreffend Gesprächstechniken. Treuhand-Fachpersonen haben teilweise zu wenig Kenntnisse des Unterstützungssystems, in welches ihre Kundinnen und Kunden vermittelt werden könnten. Ausserdem entstehen für die Kundinnen und Kunden zusätzliche Beratungskosten, wenn Belastungssituationen thematisiert werden.

Diese Diskrepanz zwischen dem Berufsauftrag von Treuhand-Fachpersonen, ihren berufsspezifischen Kompetenzen, Kenntnissen sowie Interessen einerseits und der erhofften beziehungsweise teilweise eingenommenen Rolle bei der Früherkennung von Überlastungssituationen in Bauernfamilien andererseits stellt eine Herausforderung dar und bedarf einer Klärung.

Neben der Reflexion des Berufsauftrags empfehlen die Autorinnen,

- bestehende Weiterbildungsangebote zu überarbeiten, um interessierte Treuhand-Fachpersonen in Gesprächsführung zu schulen,
- Informations- oder Themenanlässe für Fachpersonen aus Treuhandstellen und dem sozialen sowie landwirtschaftlichen Beratungswesen anzubieten, um die Kenntnisse des jeweils anderen Systems zu vertiefen
- sowie institutionelle Rahmenbedingungen (wie etwa stelleninterne Fallbesprechungen) zu fördern, um sich über den Umgang mit schwierigen Beratungssituationen austauschen zu können.

Abschliessend kann festgehalten werden, dass das Potenzial von Agrotreuhandstellen bei der Früherkennung von Überlastungssituationen gross ist, bestehende Herausforderungen aber einer Lösung bedürfen, um das Potenzial auszuschöpfen.

Vorwort

Die Realisierung dieser Vorstudie wäre ohne die Unterstützung von verschiedenen Personen und Institutionen nicht möglich gewesen.

Ein grosser Dank gilt dem Treuhandverband Landwirtschaft Schweiz, der das Projekt von Anfang an unterstützt hat. Neben der Verteilung der Umfrage an die Mitglieder hat es Vorstandsmitglied Yves Niederhauser möglich gemacht, den Fragebogen auf Französisch zu übersetzen. Auch der Präsident des Vorstands, Beat Lüönd, hatte stets ein offenes Ohr für Fragen und Anliegen der Forscherinnen.

Der Austausch mit landwirtschaftlichen Treuhandspezialisten im Rahmen der explorativen Interviews war für das Verständnis des Agrotreuhandwesens und der herrschenden institutionellen sowie beruflichen Bedingungen äusserst wichtig. Die Fachpersonen haben Zeit und Engagement in die Interviews investiert. Besten Dank dafür.

Ohne die Beteiligung der landwirtschaftlichen Treuhandspezialistinnen und -spezialisten an der Online-Umfrage wäre der umfangreiche Erkenntnisgewinn nicht möglich gewesen. Es ist nicht selbstverständlich, dass sich so viele Fachpersonen Zeit genommen haben den Fragebogen auszufüllen. Ebenso, dass die Stellenleitenden die Beteiligung an der Umfrage unterstützt haben. Dafür ein herzliches Dankeschön.

Prof. Dr. Michelle Beyeler, Dozentin am Fachbereich Soziale Arbeit der BFH hat sich für die Realisierung des Projekts eingesetzt und mit ihrer langjährigen Erfahrung in der Sozialforschung zum Gelingen der Vorstudie beigetragen. Ein herzliches Merci dafür.

Weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Fachbereichs Soziale Arbeit waren in verschiedenen Phasen des Projekts involviert. Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit.

Schliesslich gilt ein grosser Dank dem Departement Wirtschaft, Gesundheit, Soziale Arbeit der Berner Fachhochschule BFH, das dieses Vorprojekt finanziert hat.

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Modell der Früherkennung (eigene Darstellung)	3
Abbildung 2: Alter der Mandatsleitenden (n = 112)	11
Abbildung 3: Beratungserfahrung in verschiedenen Bereichen (n = 83)	12
Abbildung 4: Dauer Beschäftigung in der Treuhandbranche und der Mandatsführung (n = 114)	12
Abbildung 5: Kantone, in denen Mandate geführt werden (n = 115)	13
Abbildung 6: Beobachtungen im Rahmen der Mandatsführung (n = 115)	14
Abbildung 7: Veränderungen über die Zeit in fünf Problembereichen (n = 115)	15
Abbildung 8: Direkte Problemansprache in fünf Bereichen (n = 115)	16
Abbildung 9: Gründe, erkannte Probleme <i>nicht</i> anzusprechen (n = 115)	17
Abbildung 10: Gründe für Ansprache erkannter Probleme (n = 115)	18
Abbildung 11: Reaktion, wenn sich Problemsituation nicht verändert (n = 115)	18
Abbildung 12: Erfahrungen beim Ansprechen von Problemen (n = 115)	19
Abbildung 13: Hilfreiche Aspekte bei der Problemansprache (n = 115)	20
Abbildung 14: Hilfreiches für den Umgang mit schwierigen Befragungssituationen (n = 115)	20
Abbildung 15: Beobachtete Bewältigungsstrategien bei betrieblichen Problemen (n = 115)	21
Abbildung 16: Beobachtete Bewältigungsstrategien bei familiären Problemen (n = 115)	22
Tabelle 1: Funktion der Experten und Struktur der entsprechenden Treuhandstelle	5
Tabelle 2: Teilnahmeverhalten Online-Umfrage	7
Tabelle 3: Anzahl Treuhandstellen und Mandatsleitende (eigene Erhebung)	7
Tabelle 4: Kenntnis und Vermittlung von Hilfsangeboten (absolute Zahlen)	23
Tabelle 5: Kenntnis und Vermittlung kantonale Angebote (absolute Zahlen)	24
Tabelle 6: Gründe, weshalb Kundschaft <i>nicht</i> auf ein Problem angesprochen wird (n = 28).	31
Tabelle 7: Weitere Erfahrungen beim Ansprechen von Problemen (n = 17)	32
Tabelle 9: Bemerkungen zum Umgang mit schwierigen Beratungssituationen (n = 14).	33
Tabelle 10: Weitere bereits vermittelte oder als hilfreich erachtete Angebote (n = 18).	33

1 Ausgangslage

Ein charakteristisches Merkmal für landwirtschaftliche Familienbetriebe ist, wie bei allen selbstständig geführten Familienunternehmen, die Überschneidung der drei Systeme Familie, Betrieb und Eigentum (vgl. u.a. Karle, 2012; Kusemann, 2003). Die Entstehung und die Ausprägung von Stresssituationen werden durch diese Systemkoppelung beeinflusst; ebenso deren Bewältigung (Imoberdorf, 2012).

Die familiäre Selbsthilfe ist in Bauernfamilien meist besonders ausgeprägt. Dies begünstigt das erfolgreiche Meistern sowohl betrieblicher als auch sozialer Anforderungen. Bei Bewältigungsbemühungen ist die Erhaltung des Betriebs, als materielle und emotionale Existenzgrundlage, handlungsleitend für die Familienmitglieder (Imoberdorf, 2014).

Verschiedene Studien¹ haben gezeigt, dass Bauernfamilien bei Schwierigkeiten in der Regel erst sehr spät fremde Hilfe aktivieren. Die Schwelle sich an externe Stellen zu wenden, ist hoch. Deshalb sind die Schwierigkeiten meist bereits sehr komplex, wenn Betroffene mit dem Helfersystem in Kontakt treten (Imoberdorf, 2012, S. 26).

Überlastungssituationen in Bauernfamilien können verschiedene Ursachen haben. Finanzielle Probleme sind dabei oft ein wesentlicher Aspekt. Sinkende Erlöse für Agrarprodukte, wie Milch oder Zucker, belasten Bauernfamilien derzeit sowohl in Europa (SPIEGEL, 2015) als auch in der Schweiz (Tschannen & Bühlmann, 2015). Gleichzeitig können auch familiäre Schwierigkeiten die betriebliche Existenz gefährden, wie beispielsweise die nicht gesicherte Hofnachfolge, Konflikte, Krankheit oder der Tod von Familienmitgliedern (Kusemann, 2003). Gemäss verschiedenen Studien nehmen physische wie psychische Beeinträchtigungen bei den Mitgliedern von Bauernfamilien oder Betriebsangestellten zu (Droz, Miéville-Ott, Jacques-Jouvenot, & Lafleur, 2014; Umstätter, 2015).

Die Kumulation von Belastungen und Problemen kann in persönliche Krisen führen; schlimmstenfalls bis hin zum Selbstmord. In Frankreich ist gemäss dem französischen Institut für Gesundheitsüberwachung die Selbstmordrate bei Landwirten höher als beim Rest der Bevölkerung (ARTE, 2014).² Für die Schweiz besteht keine nationale Statistik dazu, doch scheint es beispielsweise im Kanton Waadt seit dem Jahr 2015 zu einer Häufung von Suiziden in der Landwirtschaft zu kommen (Buchbinder, 2016).

Es kann konstatiert werden, dass die Selbsthilfe in Bauernfamilien besonders ausgeprägt ist, Dritthilfe bei Schwierigkeiten tendenziell spät aktiviert wird und Belastungskumulationen die familiäre und betriebliche Existenz gefährden können. Deshalb sind die rechtzeitige Erkennung ungünstiger Entwicklungen und die frühzeitige Einleitung korrektiver Massnahmen von grosser Bedeutung.

¹ Bauernhaushalte unter dem Existenzminimum (Fluder, Contzen, Neukomm & Genoni, 2009); Schweizer Bauernbetriebe in prekären finanziellen Situationen (Bieri & Ganzfried, 2008); Sozialhilfepraxis mit Landwirten (Geier & Fankhauser, 2007); Bewältigung von Existenzgefährdung in landwirtschaftlichen Familienbetrieben (Kusemann, 2003); Nutzung sozialer Dienste in der Landwirtschaft (Berger et al., 2000).

² 2007 bis 2009 begingen in Frankreich rund 500 Landwirte Selbstmord (ARTE, 2014).

1.1 Früherkennung durch Brückenpersonen

Früherkennung ist gemäss Hafen (2013) weder Prävention noch Behandlung, sondern eine spezifische Beobachtungsperspektive zur Diagnose von Problemsymptomen mit der Absicht die Wirkungschance der Behandlung zu vergrössern (S. 93). Die systematische Organisation der Beobachtungsleistung erfolgt auf drei Ebenen: Beobachtung von Anzeichen für die zu verhindernden Probleme, Austausch dieser Beobachtung und Einleitung von früh greifenden Massnahmen (Hafen, 2013, S. 96 ff.).

In diesem Kapitel wird (in Anlehnung an Hafen, 2013; Nestmann, 2005) ein Modell entwickelt, das den Prozess der Beobachtung von Problemen in Bauernfamilien durch sogenannte „Brückenpersonen“ (Imoberdorf, 2014) bis hin zur Aktivierung von Hilfe skizziert. Der Begriff Brückenpersonen umfasst vertraute, familienfremde Personen, die regelmässig mit Bauernfamilien in Kontakt kommen im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit, wie zum Beispiel betriebs- oder verfahrenstechnische (Verkaufs-)Beratende, landwirtschaftliche Treuhand-Fachpersonen, Tierärztinnen oder -ärzte, Fachkräfte aus dem Gesundheitswesen oder Personen, die Güter anliefern oder abholen.

Da die Brückenperson eine Dienstleistung für die Bauernfamilie oder einzelne Mitglieder erbringt, handelt es sich um eine Kundenbeziehung. Die Brückenpersonen können, wie mit den obigen Beispielen veranschaulicht, verschiedenen Berufsgruppen angehören. Sie stellen zwischen den Bauernfamilien und den Unterstützungssystemen in ihrem Umfeld eine Verbindung her. Der Ausgangspunkt des idealtypischen Modells (Abbildung 1) ist die Beobachtung einer Belastungssituation durch die Brückenperson bei einer Kundin oder einem Kunden. Die Beobachtungsleistung und die Unterstützungsbeurteilung erfordern seitens der Brückenperson Aufmerksamkeit und eine Handlungsmotivation, wie zum Beispiel die Intention einen Beitrag zur Entwicklung der Familie und des Betriebes zu leisten.

Sofern die Brückenperson zum Schluss kommt, dass Unterstützung erforderlich ist, spricht diese die Kundin oder den Kunden an, um ein allfälliges Hilfebedürfnis abzuklären. Damit ist der Interaktionsprozess zwischen der potenziell helfenden und der potenziell hilfeschuchenden Person eröffnet. Das allfällige Hilfebedürfnis seitens der Klientel entsteht aufgrund einer spezifischen Belastungssituation und einem subjektiven Leidensdruck, zum Beispiel durch Arbeitsüberlastung oder Konflikte in der Familie.

Diese Interaktion zwischen der Brückenperson und der Kundin oder dem Kunden wird im Modell als Prozess der sozialen Unterstützung bezeichnet. Sie kann dazu führen, dass die Kundin oder der Kunde direkt mit dem Unterstützungssystem, beispielsweise einer landwirtschaftlichen Beratungsstelle oder einer Anlaufstelle des Sozialwesens, in Kontakt tritt. Ebenso ist denkbar, dass die Brückenperson durch den Austausch der Beobachtung mit Organisationen des Unterstützungssystems (zum Beispiel ein kommunaler Sozialdienst) der Kundin oder dem Kunden eine passende Hilfeleistung vermittelt.

Das Modell fokussiert innerhalb des sozialen Netzwerks auf die Brückenperson, deren Kunden und Kundinnen sowie das Unterstützungssystem bestehend aus landwirtschaftlicher oder sozialer Beratung. Familienangehörige oder Freunde sowie Bekannte oder Personen aus der Nachbarschaft werden als potenzielle Hilferessourcen bezeichnet. Auch diese Personen können eine Beobachtungsleistung erbringen und zur Erschliessung von Hilfe beitragen, zum Beispiel durch das Ansprechen der Betroffenen, die Vermittlung der Adresse einer Hilfeoption oder die Kontaktaufnahme bei einer Beratungsstelle. Sie stehen jedoch nicht im Zentrum dieses Modells.

Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass eine Hilferessource erschlossen ist sobald der objektive Hilfebedarf und die subjektive Hilfeerwartung übereinstimmen. Wird die passende Hilfe für die Kundin oder den Kunden rechtzeitig aus dem Netzwerk aktiviert, kann das (gesundheitliche) Wohlbefinden erhalten oder gefördert werden; ebenso die Sicherung der betrieblichen Funktionalität im Fall der Landwirtschaft.

Damit die soziale Unterstützung aus dem Netzwerk gelingt ist die Partizipation aller beteiligten Akteure nötig. Die Hilfe ist nachhaltig, wenn Helfende den geleisteten Support als richtig und die Betroffenen die Unterstützung als hilfreich erachten (Nestmann, 2005, S. 146 ff.).

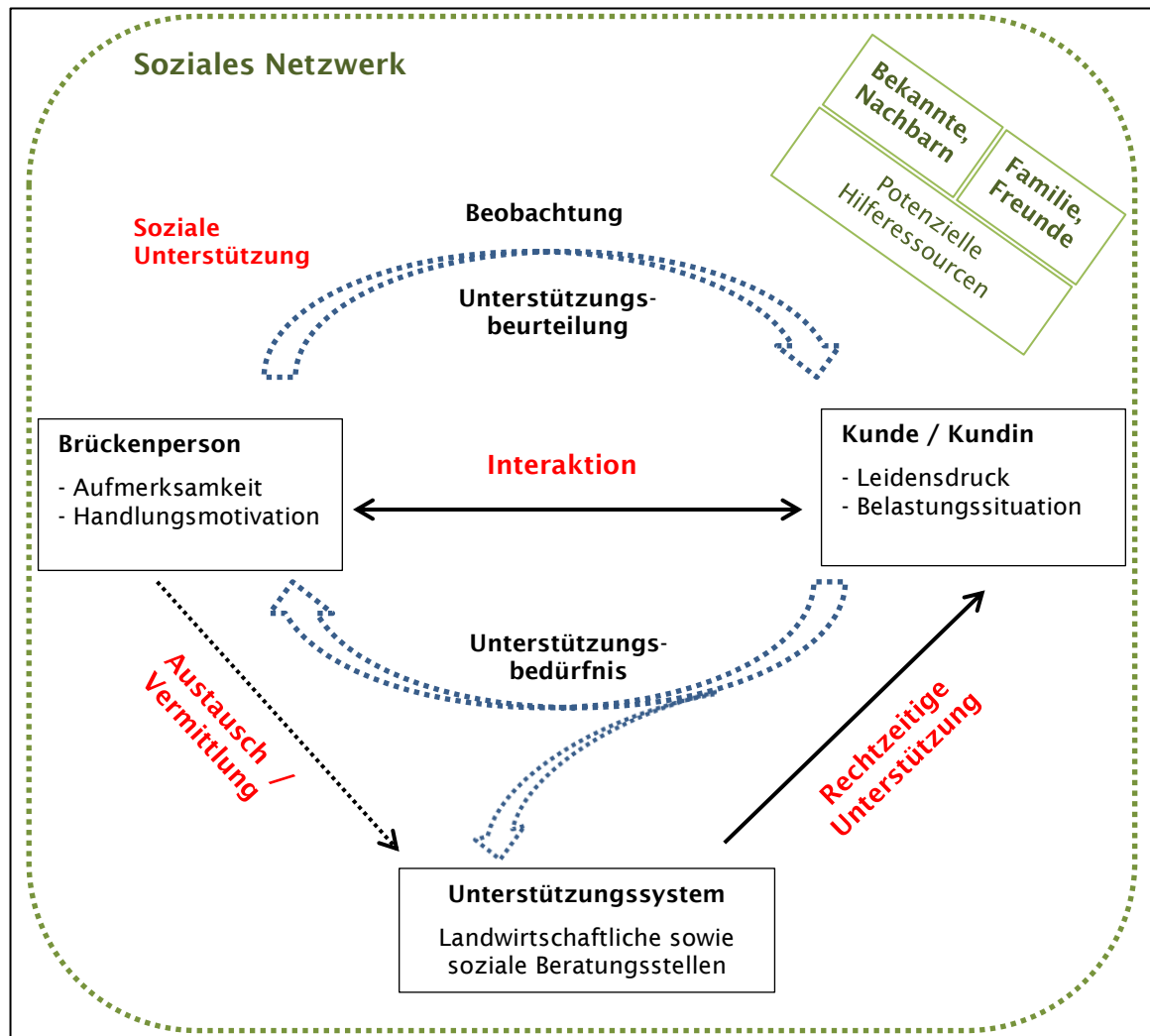


Abbildung 1: Modell der Früherkennung (eigene Darstellung)

1.2 Früherkennung von Belastungssituationen in Bauernfamilien durch das Treuhandwesen

Die Agrotreuhandstellen sind in den 1990er-Jahren im Zuge der Einführung der steuerrechtlichen Buchführungspflicht in der Land- und Forstwirtschaft entstanden. Seither unterstützen Fachleute Betriebsleitende in treuhänderischen, finanztechnischen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen. Je nach Agrotreuhandstelle werden auch Beratungen zu weiteren Themen, wie soziale Absicherung, Erbrecht oder Hofübergabe angeboten.

Die Fachpersonen haben eine qualifizierende Ausbildung im Treuhand- und Agrarbereich. Im Rahmen der Führung von Buchhaltungsmandaten kommen die Treuhandspezialistinnen und -spezialisten mit Abschlussverantwortung mindestens jährlich direkt in Kontakt mit den Kundinnen und Kunden. Die landwirtschaftlichen Treuhandstellen sind im Treuhandverband Landwirtschaft Schweiz, *treuland*, zusammengeschlossen.

Das Potenzial der Früherkennung von Problemkonstellationen in Schweizer Bauernfamilien durch das landwirtschaftliche Treuhandwesen ist bereits in verschiedenen Studien behandelt worden. So ist gemäss Berger et al. (2000, S. 45) für Bauernfamilien die Kontaktaufnahme mit den zuständigen landwirtschaftlichen Buchstellen sehr niederschwellig aufgrund tragfähiger Vertrauensverhältnisse, die im kontinuierlichen Kontakt über mehrere Jahre entstanden. Gleichermassen ist es auch für die Treuhänderinnen und Treuhänder einfacher, erkannte Schwierigkeiten im Rahmen der Mandatsführung anzusprechen, zu deren Lösung beizutragen oder auf weitere Stellen, wie das Sozialamt oder die Betriebsberatung, zu verweisen. Ähnlich halten Contzen et al. (2015, S. 68) im Rahmen der Untersuchung zu „Lebensbedingungen und Handlungsansätzen von Bauernhaushalten in schwierigen Situationen“ fest, dass das landwirtschaftliche Treuhandwesen bei der Früherkennung von

finanziellen Schwierigkeiten eine grosse Bedeutung hat. Die Treuhand-Fachpersonen führen Buchhaltungsmandate über längere Zeiträume und haben dabei auch Einblick in die Privatsphäre der Kundinnen und Kunden. Auch Imoberdorf (2014, S. 79) zeigt in ihrer Untersuchung der Bewältigung von betrieblichen und familiären Anforderungen in Bauernfamilien, dass das Ansprechen von Schwierigkeiten in Bauernfamilien durch Buchhaltungsfachpersonen zu deren Bewältigung beitragen kann. Oft leiten die Familienmitglieder nach Hinweisen von aussen eigenständig Entlastungsmassnahmen zur Sicherung der betrieblichen Stabilität ein. Schliesslich leiten Brandstetter et al. (2015, S. 5) aus den Erkenntnissen im Projekt „Synergien zwischen land-, hauswirtschaftlicher und sozialer Beratung nutzen“ ab, dass Personen mit einem Vertrauensverhältnis zu Bauernfamilien, wie (Tier-)Ärzte oder Treuhandspezialistinnen und -spezialisten informiert und sensibilisiert werden sollten in Bezug auf ihre Schlüsselfunktion bei der Problemlösung.

Aus diesen Studien wird deutlich, dass das landwirtschaftliche Treuhandwesen als eine wichtige Schnittstelle im Hinblick auf die Früherkennung von problematischen Dynamiken in Bauernfamilien erachtet wird. Inwiefern es diese Rolle bereits wahrnimmt ist jedoch nicht geklärt. Deshalb haben Imoberdorf (2014) und Contzen et al. (2015) den Bedarf skizziert, die aktuelle und potenziell mögliche Rolle von Agrotreuhandmitarbeitenden in einer Vorstudie zu eruieren und gegebenenfalls Empfehlungen für weiterführende Forschungs- und Beratungsprojekte abzuleiten.

1.3 Fragestellung

Landwirtschaftliche Treuhandspezialistinnen und -spezialisten haben in den Buchhaltungsmandaten keinen Auftrag, familiäre oder persönliche Schwierigkeiten anzusprechen. Dazu sind sie auch nicht ausgebildet. Deshalb kann der angemessene Umgang mit Problemsituationen der Kundschaft sehr anspruchsvoll sein. Wie oben erwähnt ist unklar, wie das landwirtschaftliche Treuhandwesen mit diesen Anforderungen konkret umgeht. Deshalb wurde in dieser Vorstudie das Ziel verfolgt, die aktuelle und potenziell mögliche Rolle von Agrotreuhandstellen bei der Früherkennung von sozialen Problemen oder Überlastungssituationen in Bauernfamilien zu eruieren. Dabei waren folgende Forschungsfragen in zwei Bereichen von Interesse:

- **Thematisierung von Beobachtungen:** Welche problematischen Entwicklungen erkennen und beobachten landwirtschaftliche Treuhand-Fachpersonen im Rahmen der Mandatsführung? Inwiefern werden diese Beobachtungen bei den Bauernfamilien und innerhalb der eigenen Organisation thematisiert?
- **Austausch der Beobachtung:** Wie schätzen die Fachpersonen die eigenen Möglichkeiten ein, Probleme anzusprechen und eine Vermittlungsrolle zum professionellen Unterstützungssystem zu übernehmen? Welche Voraussetzungen oder Bedingungen müssen gegeben sein um die Beobachtungs-/Vermittlungsleistung zu erbringen?

Die Fachpersonen, welche in den Treuhandstellen Abschlussverantwortung von landwirtschaftlichen Mandaten haben, werden nicht durchgängig mit den gleichen Begrifflichkeiten bezeichnet. In der vorliegenden Studie werden die Begriffe Mandatsleitende, landwirtschaftliche Treuhandspezialistinnen und -spezialisten sowie Treuhand- oder Buchhaltungs-Fachpersonen synonym verwendet. Es sind immer Personen gemeint, die den Abschluss von Buchhaltungen verantworten und deshalb mindestens jährlich Kontakt mit den Kundinnen und Kunden haben (in der Regel telefonisch; Betriebsbesuche finden gemäss den Interviewten alle zwei bis fünf Jahre statt).

2 Methodisches Vorgehen

2.1 Explorative Interviews

Ziel der explorativen Interviews war es, das Forschungsfeld kennen zu lernen und die Forschungsfragen aus der Perspektive von landwirtschaftlichen Treuhand-Fachpersonen zu beleuchten. Die Erkenntnisse daraus dienten neben den theoretischen Vorüberlegungen als Basis für die Konstruktion des Fragebogens. Der Interviewleitfaden und der Fragebogen sind im Anhang aufgeführt.

Im Rahmen dieser Vorstudie wurden im Juni 2016 drei Experteninterviews geführt. Dies mit einem Vorstandsmitglied des Treuhandverbandes Landwirtschaft Schweiz (*treuland*), seinerseits ebenfalls Geschäftsleitungsmitglied einer grösseren Treuhandstelle (A); mit dem Geschäftsleiter einer kleineren Treuhandstelle (B) sowie mit dem Leiter des Bereichs Treuhand einer grösseren, privatrechtlich organisierten landwirtschaftlichen Beratungsorganisation (C; Tabelle 1). Die Interviewten haben sowohl langjährige Erfahrung im landwirtschaftlichen Treuhandwesen als auch in der Mitarbeiterführung.

Tabelle 1: Funktion der Experten und Struktur der entsprechenden Treuhandstelle

Nr.	Funktion Interviewpartner	Buchhaltungs- abschlüsse / Jahr	Steuerer- klärungen / Jahr	Mitarbeitende Total	Mandats- leitende
A	Vorstandsmitglied <i>treuland</i> , Geschäftsleitungsmitglied	1'200	800	30	16
B	Geschäftsleiter	400	400	7	3
C	Leiter Bereich Agrotreuhand	1'000	300	40	14

Die Interviews wurden mit einem Aufnahmegerät aufgezeichnet, transkribiert und qualitativ ausgewertet mit der Software *f4Analyse*. In Anlehnung an das inhaltsanalytische Verfahren nach Mayring (2015) wurden die Transkripte in folgende Kategorien und Unterkategorien strukturiert:

- **Beobachtungen:** Kundentypologie; Fallbeispiele
- **Problemansprache:** Hinderliche Aspekte, Schwierigkeiten; Förderliche Aspekte; Neutrale Aspekte
- **Vermittlung, Helfen:** Entwicklungspotenzial, Ideen; Kritik; Zusammenarbeit; Voraussetzungen; Kenntnis Unterstützungssystem
- **Organisation Treuhandstelle:** Stressfaktoren; Arbeitshaltung, Motivation; Weiterbildung; Interne Gefässe, neue Mitarbeitende; Externe Gefässe; Kosten, Verrechnung; Kundenkontakt; Beratung; Rechtsformen
- **Agrotreuhandwesen:** Wording; *treuland*

Die zentralen Resultate aus den Interviews werden in Kapitel 2.1 dargestellt.

2.2 Online-Umfrage

Zur Klärung der aktuellen und potenziellen Rolle des Agrotreuhand bei der Früherkennung wurde im Rahmen dieser Vorstudie eine Online-Umfrage bei Treuhand-Fachpersonen mit Abschlussverantwortung in landwirtschaftlichen Buchhaltungsmandaten durchgeführt.

2.2.1 Stichprobe und Rücklauf

Im Treuhandverband Landwirtschaft Schweiz, *treuland*, sind gemäss dem öffentlich zugänglichen Mitgliederverzeichnis 66 landwirtschaftlichen Treuhandstellen zusammengeschlossen (vgl. Tabelle 3)³. Laut *treuland* sind in den Mitgliederfirmen rund 500 Mitarbeitende beschäftigt; inklusive Sekretariatsmitarbeitende und Sachbearbeitende. Die Mitglieder bearbeiten gemäss *treuland* rund 70 % der landwirtschaftlichen Buchhaltungen der Schweiz.⁴ Die restlichen werden entweder eigenständig von den Betriebsleitenden oder durch sogenannte „Dorfbuchhalter“ geführt (Beat Lüönd, persönl. Mitteilung vom 15.12.2016).

Die Grundgesamtheit (N) der Umfrage umfasst alle landwirtschaftlichen Treuhand-Fachpersonen mit buchhalterischer Abschlussverantwortung, die zum Untersuchungszeitpunkt in Treuhandfirmen arbeiten, welche *treuland* angeschlossen sind.

Der Link für die Teilnahme an der Online-Umfrage wurde via *treuland*-Newsletter an die Mitglieder versendet. Die Umfrage stand den landwirtschaftlichen Treuhandspezialisten und -spezialistinnen im Zeitraum von September bis November 2016 offen.

Zudem wurde die Einladung zur Umfrage den Tagungsdossiers von Weiterbildungsveranstaltungen beigelegt, welche im Jahre 2016 durch die AGRIDEA für *treuland* organisiert wurden.⁵ Im Rahmen dieser Veranstaltungen konnte durch Imoberdorf unabhängig von dieser Vorstudie ein Workshop zum Thema „Umgang mit schwierigen Beratungssituationen“ gestaltet werden. Daran nahmen 60 Fachpersonen aus dem landwirtschaftlichen Treuhandwesen teil.

Der Verteiler des *treuland*-Newsletters enthält sowohl allgemeine Info-Mail-Adressen als auch personalisierte Mailadressen. Bei den Info-Mail-Adressen ist dem Absender in der Regel nicht klar, wer für den Empfang, die Beantwortung oder die regelmässige Bewirtschaftung des Informationskanals zuständig ist. Vermutlich haben nicht alle Zielpersonen der Umfrage den Link erhalten, da die interne Weiterleitung der Umfrage in den Treuhandfirmen nicht kontrolliert werden konnte. Hinweise darauf ergaben Telefongespräche, die zur Erhebung der Anzahl der Mandatsleitenden (Eruierung der Grundgesamtheit) geführt wurden. Es wurden durch *treuland* rund fünf Remindings durchgeführt, um die Rücklaufquote zu erhöhen.

In Tabelle 2 ist das Teilnahmeverhalten an der Online-Umfrage und die sich daraus ergebende Stichprobe (n)⁶ abgebildet. Der Fragebogen wurde 159 Mal angeklickt, 47 Mal teilweise und 112 Mal vollständig ausgefüllt. Für die statistische Auswertung konnten 115 Datensätze berücksichtigt werden. Die Teilnehmenden hatten die Möglichkeit, während der Umfrage Bemerkungen zu erfassen. 90 von 115 Befragten nutzen die Textfelder für die Erfassung von zusätzlichen Informationen.

³ vgl. www.treuland.ch

⁴ Im Jahre 2016 wurden in der Schweiz gemäss Bundesamt für Statistik 52'263 landwirtschaftliche Betriebe bewirtschaftet. Vgl. <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/land-forstwirtschaft.html>

⁵ Vgl. <http://www.agridea.ch/de/kurse/kurse/kurse-im-auftrag-von-treuland>

⁶ Der Buchstabe n ist die statistische Abkürzung für „Stichprobe“ und bezieht sich in dieser Studie jeweils auf die Anzahl Personen, die zu einer Frage geantwortet haben. Nicht enthalten sind sogenannte Missings, das heisst fehlende Werte.

Tabelle 2: Teilnahmeverhalten Online-Umfrage

Teilnahmeverhalten	n	%
Fragebogen teilweise ausgefüllt <i>deutsch (d)</i>	40	29.6
Fragebogen teilweise ausgefüllt <i>französisch (f)</i>	7	4.4
Fragebogen vollständig ausgefüllt <i>d</i>	97	61.0
Fragebogen vollständig ausgefüllt <i>f</i>	15	9.4
Total (Fragebogen angeklickt)	159	100.0
<i>abzüglich nicht auswertbare Datensätze</i>	-44	-27.6
Total (in Auswertung <i>d/f</i>)	115	72.3

Es gibt keine Statistik zu der Anzahl der Fachpersonen mit Abschlussverantwortung in landwirtschaftlichen Buchhaltungsmandaten in der Schweiz. Um die Rücklaufquote einschätzen zu können, wurden die Treuhandstellen per E-Mail und Telefon nach der Anzahl der beschäftigten Mandatsleitenden gefragt.

Diese Abklärungen ergaben, dass im Dezember 2016 in den 66 *treuland*-Mitgliederfirmen 93 landwirtschaftliche Treuhandspezialistinnen und -spezialisten in der Romandie und 302 in der Deutschschweiz beschäftigt waren (Tabelle 3). Die Grundgesamtheit beträgt somit 395 Mandatsleitende. Der Rücklauf der Umfrage liegt bei 115 auswertbaren Fragebogen. Demnach beträgt die Rücklaufquote 29.1 %. Diese Quote kann als gut bezeichnet werden (Diekmann, 2011, S. 516 ff.).

Tabelle 3: Anzahl Treuhandstellen und Mandatsleitende (eigene Erhebung)

Anzahl \ Region	Westschweiz	Deutschschweiz	Insgesamt
Anzahl Treuhandstellen	8	58	66
Anzahl Treuhandstellen inkl. Filialen	8	68	76
Anzahl Mandatsleitende (ML)	93	302	395

2.2.2 Fragebogen

Der Fragebogen wurde durch die Operationalisierung der Forschungsfragen (vgl. Kapitel 1.3) und aufgrund der Ergebnisse aus den explorativen Interviews entwickelt (vgl. Kapitel 2.1). Die Programmierung erfolgte mit der Software *unipark*. Der Fragebogen wurde nach dem Pretest Anfang September 2016 aufgrund der Rückmeldungen von acht Testpersonen (Fachpersonen aus dem Treuhandwesen und Forschende) optimiert. Die Übersetzung auf Französisch organisierte *treuland*. Die Antworten wurden deskriptiv-statistisch ausgewertet mit der Software *SPSS*.

Der Online-Fragebogen besteht unter anderem aus folgenden Elementen (siehe Anhang):

- Art und Häufigkeit der Beobachtungen von sozialen Problemen/problematische Situationen in Bauernfamilien;
- Form und Häufigkeit der Problemansprache; Gründe (und Häufigkeit) der Nicht-Ansprache;
- Faktoren, welche das Ansprechen erleichtern/erschweren und Einschätzung der eigenen Handlungsmöglichkeiten;
- Bereits institutionalisierte Konzepte in Bezug auf die Beobachtung problematischer Entwicklungen, deren Ansprache und den Austausch der Informationen;
- Bedarf der Fachpersonen an Weiterbildung/Unterstützung im Umgang mit schwierigen Beratungssituationen und Eignung möglicher Unterstützungsformen aus Sicht der Befragten.

Die Erforschung sozialer Fragestellungen mit standardisierten, quantitativen Methoden ist nur begrenzt möglich. Betriebs- und fallspezifisch liegen oft individuelle Gründe vor, weshalb Probleme beispielsweise nicht thematisiert werden. Dies kann mit eingeschränkten Antwortmöglichkeiten nicht abgebildet werden. Um diesem Umstand etwas Rechnung zu tragen wurden im Fragebogen mehrere Textfelder für die Erfassung von individuellen Bemerkungen integriert.

3 Resultate der empirischen Untersuchung

Nachfolgend werden zunächst Erkenntnisse aus den explorativen Interviews mit Leitungspersonen aus dem Agrotreuhandbereich dargestellt, welche erste wichtige Erkenntnisse zur Rolle des Agrotreuhand bei der Früherkennung schwieriger Situationen liefern. Danach werden die Befunde der Online-Befragung präsentiert.

3.1 Erkenntnisse aus explorativen Interviews

Die Führung eines landwirtschaftlichen Betriebes ist gemäss den Interviewpartnern heute wesentlich komplexer als früher und unternehmerische Fähigkeiten sind vermehrt gefragt. Trotzdem gelingt es der Mehrheit der Kunden die verschiedenen Anforderungen zu meistern und die finanzielle Existenz zu sichern. Der Anteil der Kundschaft mit zusätzlichem Beratungsbedarf aufgrund von betrieblichen oder familiären Veränderungen wird von den Interviewten auf 10 bis 20 % geschätzt. In rund 10 % der Mandate liegen aus der Sicht der Interviewten Überlastungssituationen vor. In diesen Fällen sei der Buchhaltungsabschluss meist jedes Jahr anspruchsvoll, da die Problemlösung häufig noch nicht erfolgte oder erfolglos blieb.

Aus Sicht der Leitungspersonen kann die Anzahl Kunden in chronischen Problemkonstellationen meist an einer Hand abgezählt werden (1 bis 5 % der Kundschaft). Oft bleibt die Buchhaltungsrechnung in diesen Fällen offen. Die Betreuung dieser Mandate bedeutet für die Treuhandstellen einen erheblichen Mehraufwand und die zuständigen Mitarbeitenden sind teilweise sehr belastet. Deshalb sei der kollegiale Austausch wichtig, da zu Hause aus datenschutzrechtlichen Gründen nicht über Mandate gesprochen werden darf.

Die Schwelle, dass sich Kunden mit chronischen Schwierigkeiten an die zuständige Buchhaltungsfachperson wenden, wird von den Interviewten als tief erachtet. Hilfe im administrativen Bereich werde in der Regel aktiv eingefordert, beispielsweise um Formulare für die Geltendmachung von Kinderzulagen oder für die AHV auszufüllen. Bei der Aktivierung von Leistungen im Bereich Ergänzungsleistungen stünden Kundinnen oder Kunden demgegenüber oft eigene Vorurteile im Weg. Es wird beobachtet, dass es diesen Leuten besonders schwer fällt, Hinweise entgegenzunehmen oder Lösungsvorschläge umzusetzen.

Die Interviewten sind sich einig, dass Mandatsleitende Hilfe durchaus vermitteln; sofern die Klientschaft das möchte oder aktiv Fragen stellt. Besonders gut funktioniere die Vermittlung an interne Fachpersonen, die Kundinnen und Kunden mit spezifischen landwirtschaftlichen Fragen beraten können (zum Beispiel zum Thema Hofübergabe). Aufgrund der Unkenntnis des (sozialen) Unterstützungssystems sind stellenexterne Vermittlungen gemäss den Interviewten nur punktuell und wenig systematisch gegeben.

Die eigene, beziehungsweise die von den Mitarbeitenden erwartete Arbeitshaltung umschreiben die interviewten Leitungspersonen wie folgt:

*„Kunden bei betrieblichen und familiären Entwicklungen unterstützen. Beobachtungen aktiv thematisieren.“
(Interviewpartner 1)*

„Helfen, wenn Hilfe erwünscht ist und geschätzt wird. Beobachtungen frühzeitig thematisieren. Offen sein von Anfang an.“ (Interviewpartner 2)

*„Privates wird eher nicht angesprochen, wenn kein finanzieller Handlungsbedarf besteht. Wenn der Kunde nachfragt, Antwort geben. Persönliche/familiäre Probleme werden nicht allzu aktiv angegangen.“
(Interviewpartner 3)*

In den Interviews wurde deutlich, welche Schwierigkeiten landwirtschaftliche Treuhand-Fachpersonen bei Kundinnen und Kunden beobachten. Die Problemfelder liegen in folgenden fünf Bereichen, die sodann bei der Online-Umfrage abgefragt wurden:

- a) **Überforderung im administrativen Bereich.** Beispiele: Buchhaltungsunterlagen werden unvollständig eingereicht; Leistungen/Entschädigungen werden nicht beantragt (z.B. Prämienverbilligung, Direktzahlungen); etc.
- b) **Schwierigkeiten in der Betriebsführung.** Beispiele: Überforderung oder Arbeitsüberlastung durch Betriebswachstum; Überforderung als selbstständig Erwerbende; Managementfehler, wie zu hohe Kraftfutterkosten; etc.
- c) **Finanzielle Schwierigkeiten.** Beispiele: Investitionsfehler (z.B. Maschinenkauf, Bauprojekte), Verschuldung; Liquiditätsengpässe; (Buchhaltungs-)Rechnungen werden nicht bezahlt; etc.
- d) **Schwierigkeiten in der Familie.** Beispiele: Generationskonflikte; Probleme in der Partnerschaft; Überlastung durch Pflege von Angehörigen; etc.
- e) **Gesundheitliche Probleme.** Beispiele: Angeschlagene körperliche oder psychische Gesundheit (z.B. Arthrose, Depressionen, Burnout); etc.

In Bezug auf die Früherkennung von Problemen oder Anzeichen für Schwierigkeiten ist für die Interviewten der Zustand der eingereichten Buchhaltungsunterlagen ein erster, wichtiger Indikator. Mangelhafte Dokumentationen werden als Ausdruck von (administrativer) Überforderung gedeutet.

Des Weiteren geben schlechte Buchhaltungsergebnisse und gegebenenfalls auffällige Buchungen Hinweise auf problematische Entwicklungen. Es passiert aus der Sicht der Interviewpartner nicht von heute auf morgen, dass die Liquidität knapp wird und Rechnungen nicht mehr zeitgerecht bezahlt werden können.

Das frühzeitige Erkennen von familiären oder gesundheitlichen Problemen ist aus der Sicht der Interviewten ein schwieriges Unterfangen. Im Rahmen der (telefonischen) Abschlussgespräche oder spezifischer Beratungen sei es möglich, dass soziale Probleme durch die Fachpersonen erkannt oder durch die Kunden aktiv thematisiert werden. Das Vertrauensverhältnis ist dabei die Grundlage des Ansprechens einer solchen Problemlage. Dieses kann gestärkt werden, wenn es den Mandatsleitenden gelingt bei Schwierigkeiten zu helfen.

Oft erleben Mandatsleitende bei den Kunden ein fehlendes Problembewusstsein oder stellen eine Beratungsresistenz fest. Es entsteht eine Diskrepanz zwischen dem objektiven (Hilfe-)Bedarf aus Sicht der Fachperson und dem subjektiven (Hilfe-)Bedürfnis des Kunden.

3.2 Erkenntnisse aus der Online-Umfrage

Zunächst wird erläutert, wer die Befragten dieser Vorstudie sind und wie ihre aktuelle Tätigkeit aussieht. Danach wird darauf eingegangen, welche Beobachtungen die Treuhandspezialistinnen und -spezialisten im Rahmen der Mandatsführung bei ihren Kunden machen, inwiefern sie Probleme ansprechen und was ihnen dabei hilft. Neben den eigenen Bewältigungsstrategien im Umgang mit schwierigen Beratungssituationen beurteilen die Treuhand-Fachpersonen auch jene der Bauernfamilien. Die Einschätzung der eigenen Rolle bei der Vermittlung von Hilfe rundet die Ergebnisdarstellung ab.

3.2.1 Hintergrund der Teilnehmenden der Online-Befragung

An der Online-Umfrage beteiligten sich 115 Personen. Rund ein Viertel davon sind Frauen und drei Viertel sind Männer. Die Altersgruppen: 26 bis 35 Jahre, 36 bis 45 Jahre und 46 bis 55 Jahre sind jeweils zu knapp 30 % vertreten (Abbildung 2).

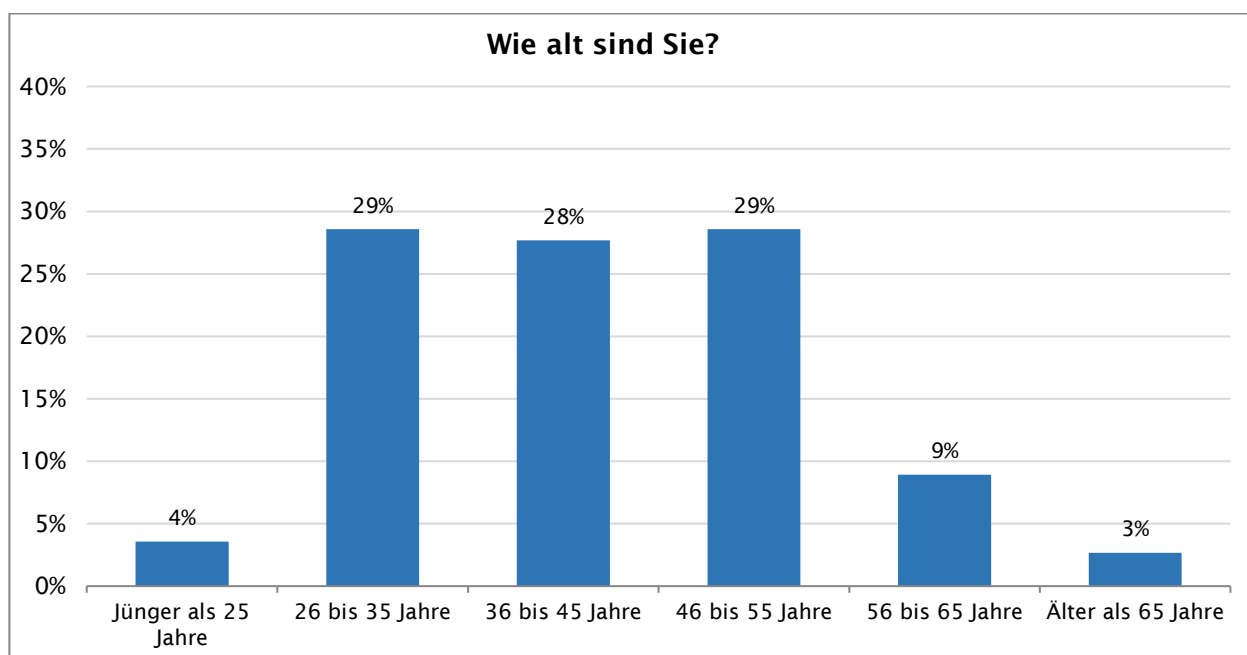


Abbildung 2: Alter der Mandatsleitenden (n = 112)

Fast alle Befragten haben Erfahrungen im landwirtschaftlichen Bereich. 72 % sind selber auf einem Bauernhof aufgewachsen und 28 % führen aktuell einen landwirtschaftlichen Betrieb oder arbeiten als landwirtschaftliche Mitarbeitende. 16 % der Befragten arbeiteten früher auf einem Landwirtschaftsbetrieb als Betriebsleiter oder Mitarbeiter. Zudem haben zwei Drittel der Befragten eine landwirtschaftliche Ausbildung absolviert. 14 % der Befragten haben keine landwirtschaftliche Ausbildung oder praktische Erfahrung in der Landwirtschaft.

Neben der Erstellung von Buchhaltungsabschlüssen (97 %) haben rund 70 % der Befragten Erfahrungen in internen Zusatzaufgaben und in der Beratung von Kunden in spezifischen Bereichen. Rund zwei Drittel der Befragten mit Beratungserfahrung kennen sich in der Sparte Betriebswirtschaft (66 %) und gut 40 % in den Bereichen Zivilrecht oder Hofübergaben aus. Rund ein Drittel der Mandatsleitenden haben Erfahrung im Schätzungswesen und in der Beratung zu sozialer Absicherung sowie in weiteren Bereichen (Abbildung 3).

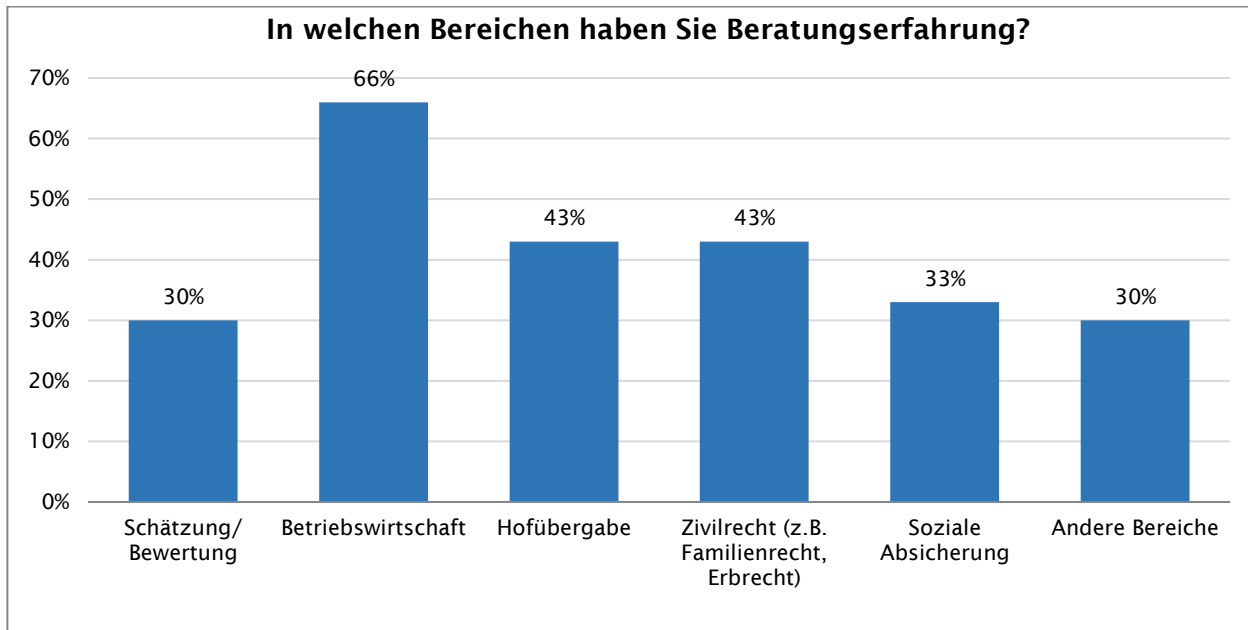


Abbildung 3: Beratungserfahrung in verschiedenen Bereichen (n = 83)

3.2.2 Aktuelle Tätigkeit im Treuhandbereich

In rund 60 % der Agrotreuhandstellen, in denen die Befragten arbeiten, sind mehr als 10 Personen beschäftigt. Die Fachleute sind demnach mehrheitlich in mittleren bis grösseren Unternehmen tätig. Ein Drittel der Teilnehmenden arbeiten in Treuhandstellen mit 2 bis 10 Angestellten.

Gut die Hälfte der Befragten (56 %) haben mehr als 10 Jahre Berufserfahrung in der landwirtschaftlichen Treuhandbranche. Rund 50 % der Antwortenden führen bereits länger als 10 Jahre Buchhaltungsmandate. 27 % der Teilnehmer geben 3 bis 10 Jahre Berufserfahrung an und 16 % weniger als 3 Jahre. In der Regel steigen die Befragten direkt mit Mandatsführungen in die Treuhandbranche ein: Die Dauer der Beschäftigung in der Treuhandbranche und die Dauer der Mandatsführung sind nahezu gleichverteilt (Abbildung 4).

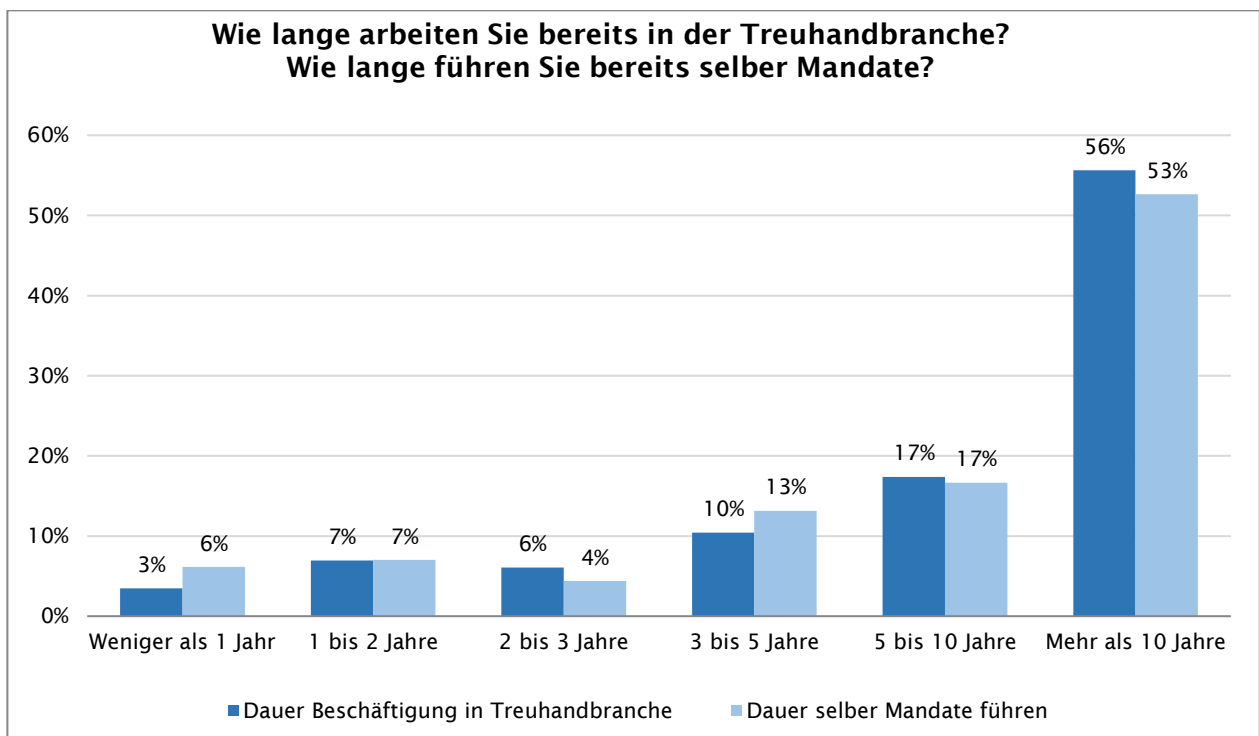


Abbildung 4: Dauer Beschäftigung in der Treuhandbranche und der Mandatsführung (n = 114)

Knapp die Hälfte der befragten Fachleute sind pro Jahr für 51 bis 99 Buchhaltungsabschlüsse verantwortlich. Diese Personen sehen demnach jährlich viele unterschiedliche Betriebsverläufe. Mehr als 100 Buchhaltungsmandate werden von 22 % der Antwortenden geführt. Unter den befragten Fachpersonen führen lediglich 9 % weniger als 25 Mandate pro Jahr und haben somit auch wenig Einblick in betriebliche und familiäre Entwicklungsprozesse.

Die Befragten führen am häufigsten landwirtschaftliche Treuhandmandate in den Kantonen Bern (21 %), Aargau (17 %) und Luzern (12 %; Abbildung 5). Insgesamt gesehen haben die Befragten auch in den Kantonen Solothurn (31 %), Basel-Land (26 %), Zürich (18 %), Thurgau (16 %) und Appenzell-Ausserrhoden (13 %) relativ häufig Kundschaft.

Die Kantone St. Gallen (total 11 %) und Waadt (2 %) wurden in der Umfrage im Vergleich zur Dichte an landwirtschaftlichen Betriebe selten genannt.⁷ Von den Westschweizer Kantonen ist der Kanton Jura am häufigsten erwähnt worden (total 11%). Es haben allerdings auch nur 15 Personen aus der Romandie an der Umfrage teilgenommen (siehe Tabelle 2).

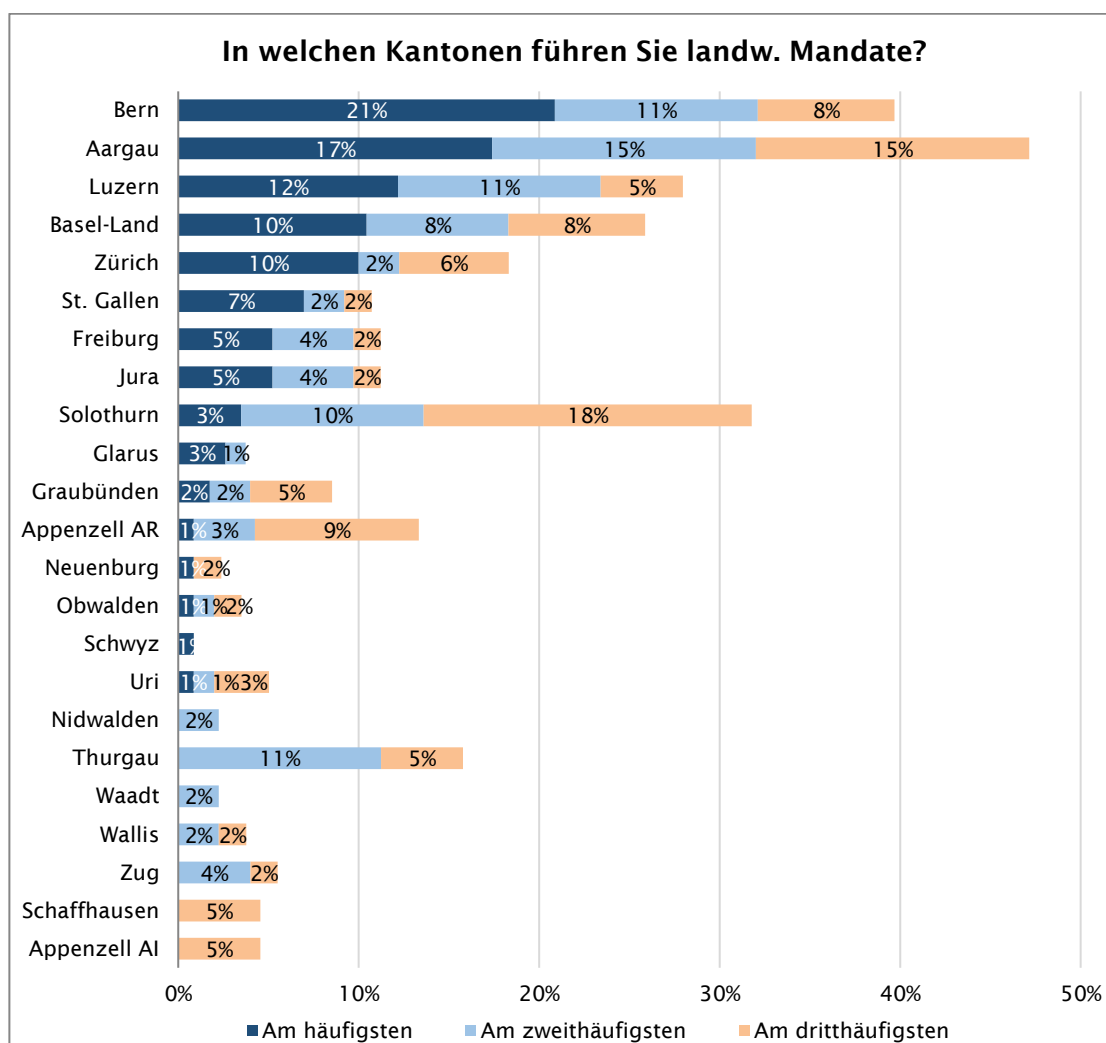


Abbildung 5: Kantone, in denen Mandate geführt werden (n = 115)

⁷ Gemäss Bundesamt für Statistik (BFS) wurden im Jahre 2015 insgesamt 53'232 Bauernhöfe gezählt (BFS, 2016). Davon wurden am meisten Landwirtschaftsbetriebe im Kanton Bern (rund 20 %) und in den Kantonen Luzern (8.8 %), St. Gallen (7.7 %), Waadt (6.8 %), Zürich (6.6%) und Aargau gezählt (6.4 %). (BFS, 2016)

3.2.3 Wahrnehmung von problematischen Situationen

Wie in Kapitel 1.1 dargestellt geht es bei der Früherkennung gemäss Hafen (2013) zunächst um die Beobachtung von Problemlagen oder Symptomen. Deshalb wird nachfolgend in einem ersten Schritt die Wahrnehmung von Problemsituationen durch Treuhand-Fachpersonen bei Kundinnen und Kunden analysiert.

Am häufigsten beobachten die Befragten Überlastungssituationen im administrativen Bereich (Abbildung 6). Ein Indikator dafür ist wie in Kapitel 3.1 beschrieben, wenn Buchhaltungsunterlagen nicht vollständig eingereicht werden. Schwierigkeiten in der Betriebsführung und dem Bereich Finanzen beobachten rund 18 % der Befragten häufig. Ebenso häufig werden familiäre Schwierigkeiten erkannt. Dies ist insofern erstaunlich, da die Interviewpartner anmerkten, dass familiäre Schwierigkeiten in der Regel schwieriger zu erkennen sind. Gesundheitliche Probleme werden jedoch nur in 5 % der Mandate häufig wahrgenommen.⁸

Auffällig ist, dass über 50 % der Befragten in allen fünf Problembereichen die Antwortmöglichkeit „manchmal“ gewählt haben. Dies verweist darauf, dass die Frage nach der Häufigkeit der Beobachtungen von Problemen im Rahmen der Mandatsführung grundsätzlich schwierig zu beantworten ist.

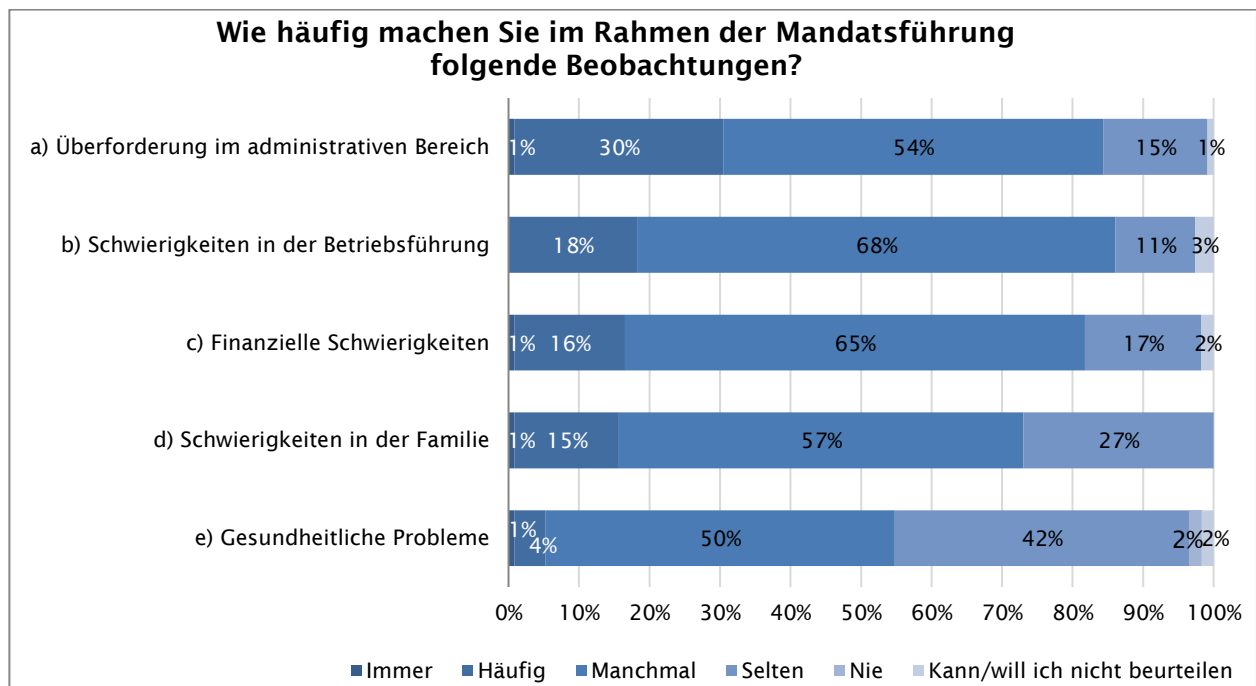


Abbildung 6: Beobachtungen im Rahmen der Mandatsführung (n = 115)

Die Befragten beobachten insbesondere familiäre (43 %) oder finanzielle Schwierigkeiten (46 %) heute öfter als früher (Abbildung 7). Die gesundheitlichen Probleme scheinen nach Einschätzung von 60 % der Fachpersonen etwa gleich oft wie früher vorzukommen (Abbildung 7). Rund 15 % der Befragten konnten oder wollten keine Beurteilung machen, inwiefern sich der entsprechende Problembereich im Laufe der Zeit verändert hat. Generell kann somit gesagt werden, dass gemäss der subjektiven Einschätzung der Befragten Problembereiche bei den Kundinnen und Kunden im Vergleich zu früher gleich häufig auftreten oder sogar zugenommen haben. Nur in Einzelfällen scheint ein Rückgang beobachtet zu werden. Damit decken sich die Beobachtungen der Treuhand-Fachpersonen mit dem politischen Diskurs und der bauerlichen Presse in Bezug auf eine Zunahme von Schwierigkeiten in Bauernfamilien.

⁸ Bei der Umfrage wurde angemerkt, dass es schwierig ist Probleme frühzeitig zu erkennen, die sich nicht in den Buchhaltungszahlen niederschlagen; insbesondere wenn wenig persönlicher Kontakt zwischen Fachperson und Kunde besteht (2 Nennungen).

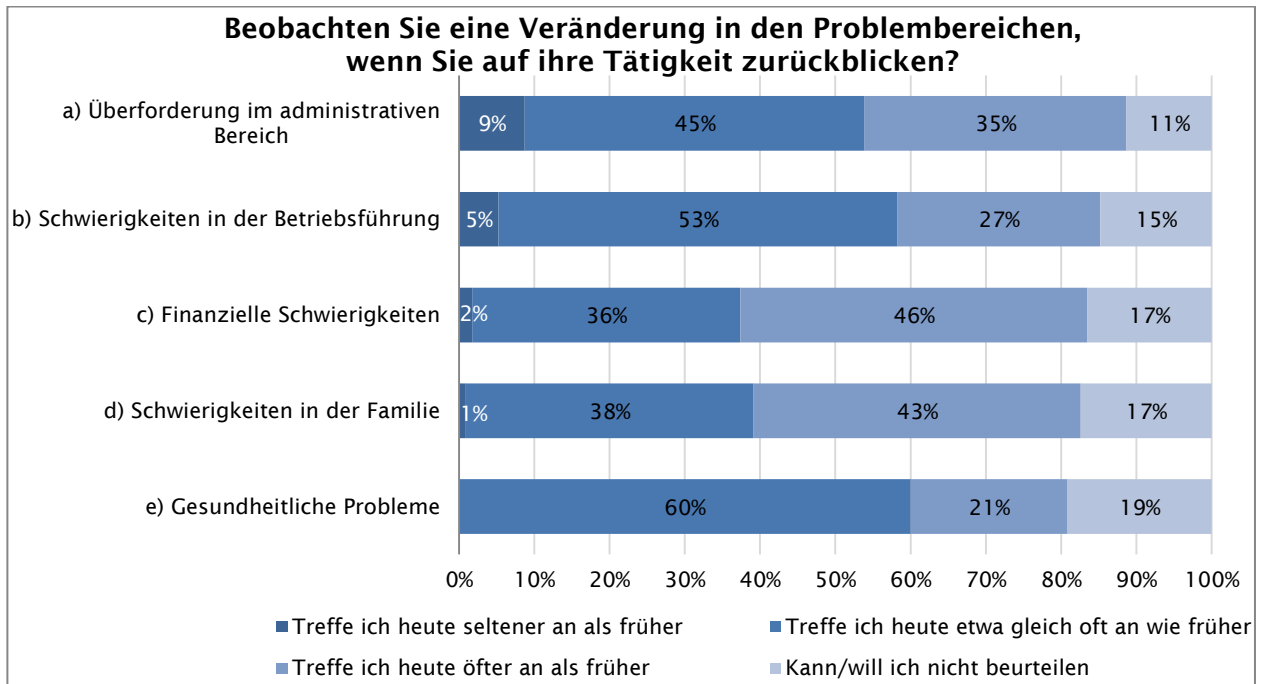


Abbildung 7: Veränderungen über die Zeit in fünf Problembereichen (n = 115)

3.2.4 Thematisierung von Beobachtungen

Im Zusammenhang mit der Früherkennung ist nicht nur die Beobachtung von Problemsituationen, sondern auch deren Thematisierung von Interesse (siehe theoretisches Modell Kapitel 1.1).

Es wird deutlich, dass finanzielle Schwierigkeiten von knapp einem Fünftel der Befragten immer (17 %) und von je gut einem Drittel häufig (37 %) beziehungsweise manchmal angesprochen werden (35 %) (Abbildung 8). Auf Überforderungen im administrativen Bereich weisen 7 % der Treuhand-Fachpersonen immer und 35 % häufig hin, wobei dies rund drei Viertel manchmal (39 %) oder selten (17 %) tun. Gut ein Fünftel der Befragten sprechen ihre Mandanten in Bezug auf Schwierigkeiten in der Betriebsführung immer (3 %) oder häufig an (20 %) und Dreiviertel manchmal (51 %) oder selten (23 %) Demgegenüber geben 14 % der Befragten an, familiäre Schwierigkeiten immer oder häufig zu thematisieren und knapp ein Drittel manchmal (31 %) beziehungsweise 46 % selten. Ein Fünftel (18 %) der Fachleute thematisiert gesundheitliche Probleme immer oder häufig während der Grossteil diesen Problembereich manchmal (36 %) oder selten (38 %) anspricht.

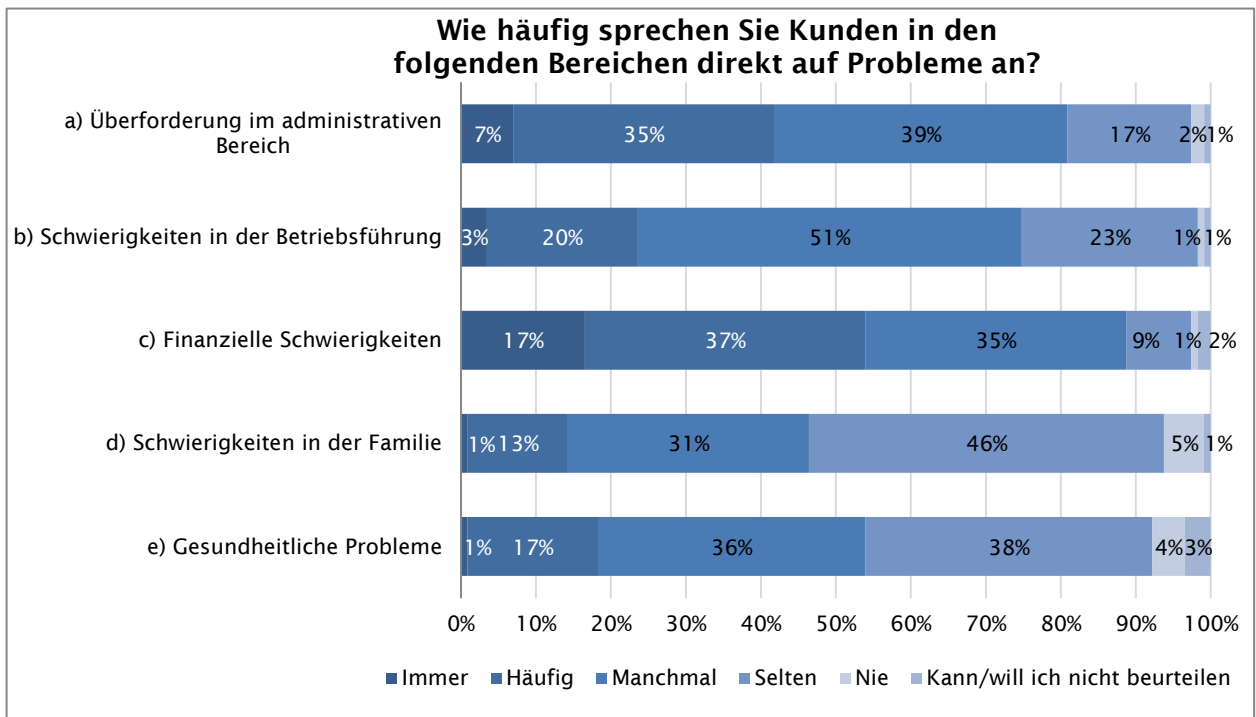


Abbildung 8: Direkte Problemansprache in fünf Bereichen (n = 115)

Als Grund, weshalb die Mandatsleitenden erkannte Überlastungssituationen in den Bereichen Familie und Gesundheit *nicht* ansprechen, wird klar der Respekt vor der Privatsphäre (34 %), der fehlende Auftrag dazu (19 %) oder das Fehlen des nötigen Fachwissens (17 %) genannt. Betreffend Nichtansprechen von beobachteten Schwierigkeiten im Bereich Administration und Betriebsführung hebt sich kein Grund besonders hervor. Auffallend ist, dass ein Nichtansprechen aufgrund von schlechten Erfahrungen (79 % Familie/Gesundheit resp. 78 % Administration/Betriebsführung) oder einer Befangenheit (65 % resp. 73 %), wenn die Fachpersonen die Kundschaft auch privat kennen, selten bis nie vorliegt (Abbildung 9). Auch rechtliche Bedenken hindern die Fachpersonen nicht daran familiäre oder gesundheitliche Problematiken zu thematisieren (47 %).

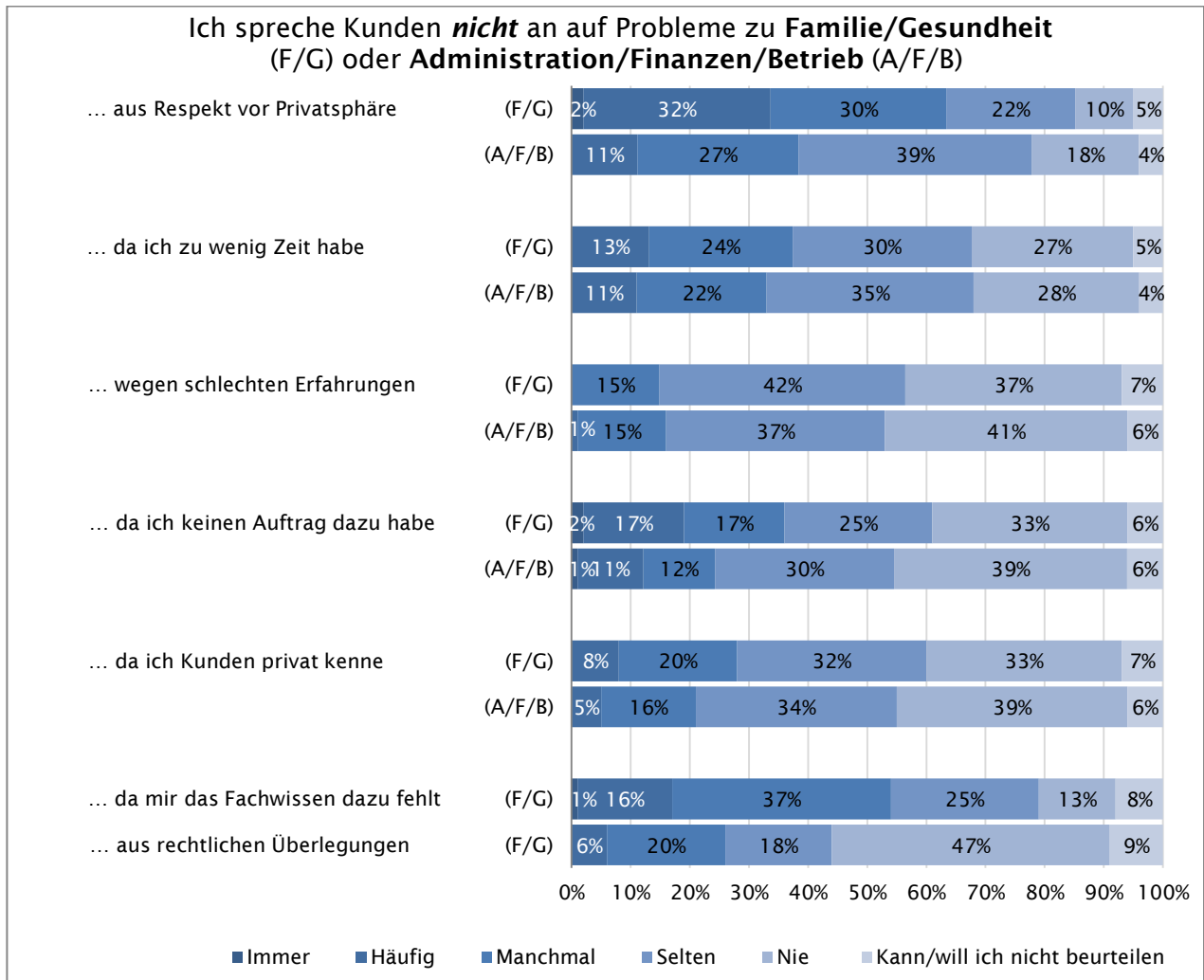


Abbildung 9: Gründe, erkannte Probleme *nicht* anzusprechen (n = 115)

Auf die Frage nach weiteren Gründen oder Bemerkungen, weshalb Kundinnen und Kunden *nicht* auf ein Problem angesprochen werden, antworteten 28 Teilnehmende individuell im Bemerkungsfeld des Fragebogens (siehe Tabelle 6 im Anhang).

Es zeigt sich, dass soziale Probleme je nach Gesprächsverlauf thematisiert werden (5 Nennungen). Jedoch sind soziale Problemlagen – im Gegensatz zu betriebswirtschaftlichen Schwierigkeiten – für Fachpersonen nicht immer erkennbar, wenn diese nicht aktiv von den Kundinnen und Kunden thematisiert werden (4 Nennungen). Gründe für das Nichtansprechen von Problemen sind die Beratungsresistenz (7 Nennungen) und das Ausweichverhalten der Kunden (4 Nennungen) sowie das fehlende Wissen im Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen (2 Nennungen). Aus den Bemerkungen ist ersichtlich, dass Fachpersonen mit Berufserfahrung Probleme grundsätzlich thematisieren (7 Nennungen). Schliesslich wird das stabile Vertrauensverhältnis bei der Problemansprache als hilfreich erachtet (4 Nennungen).

Von den befragten Mandatsleitenden sprechen 86 % Probleme bei Kundinnen und Kunden immer oder häufig an, wenn sie dies für die korrekte Buchführung als wichtig erachten (Abbildung 10). 28 % der Befragten thematisieren Schwierigkeiten immer beziehungsweise 40 % häufig, wenn eine weiterführende Beratung an einen (spezialisierten) Teamkollegen vermittelt werden kann. 70 % der Fachpersonen sprechen Schwierigkeit immer oder häufig an, um damit einen Beitrag zur Entwicklung des Betriebes oder der Bauernfamilie zu leisten. Rund ein Fünftel der Befragten sprechen Probleme bei Kunden immer oder häufig an, um die eigene psychische Belastung zu vermeiden.

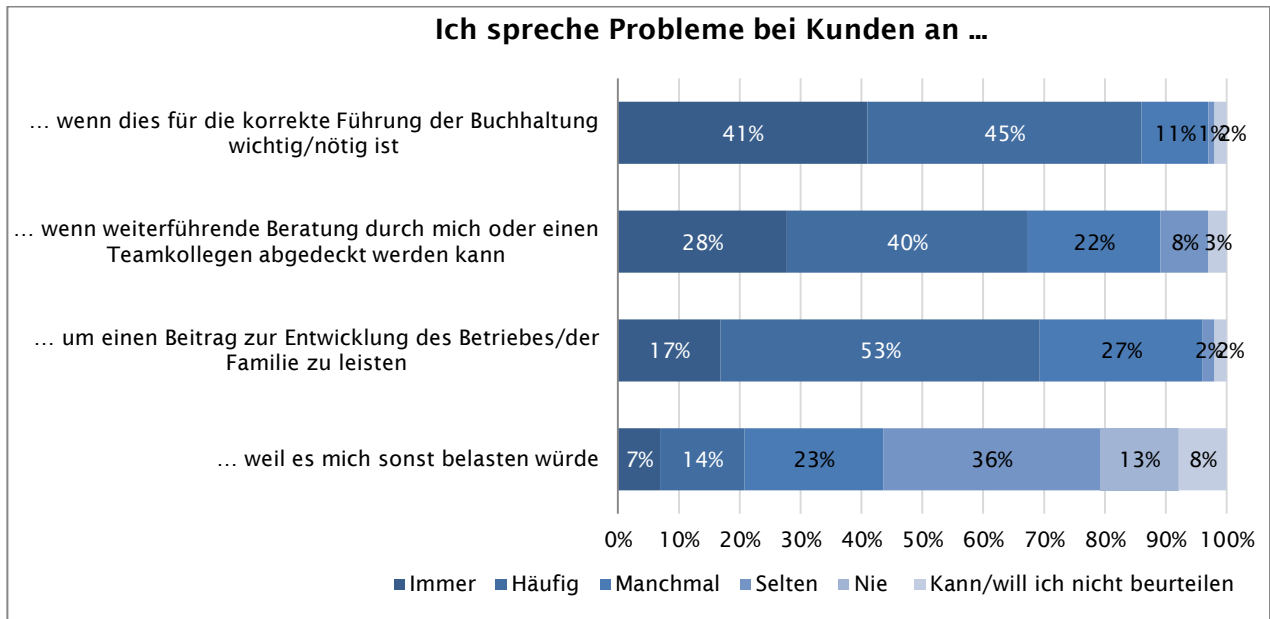


Abbildung 10: Gründe für Ansprache erkannter Probleme (n = 115)

Erreichen die Befragten trotz mehrmaligem Ansprechen auf die Überlastungssituation(en) der Kunden keine positive Veränderung, suchen 11 % der Antwortenden immer und 31 % häufig das Gespräch mit Arbeitskollegen oder Vorgesetzten. Gleichzeitig tauschen sich lediglich 8 % der Fachpersonen immer oder häufig mit Freunden oder der Familie über die Erlebnisse aus (Abbildung 11). Gut ein Viertel der Befragten unternimmt immer oder häufig erst wieder etwas, wenn die Kunden aktiv um Unterstützung bitten. Schliesslich beschäftigt die Beratungsresistenz der Kundinnen und Kunden 20 % der Mandatsleitenden immer oder häufig.

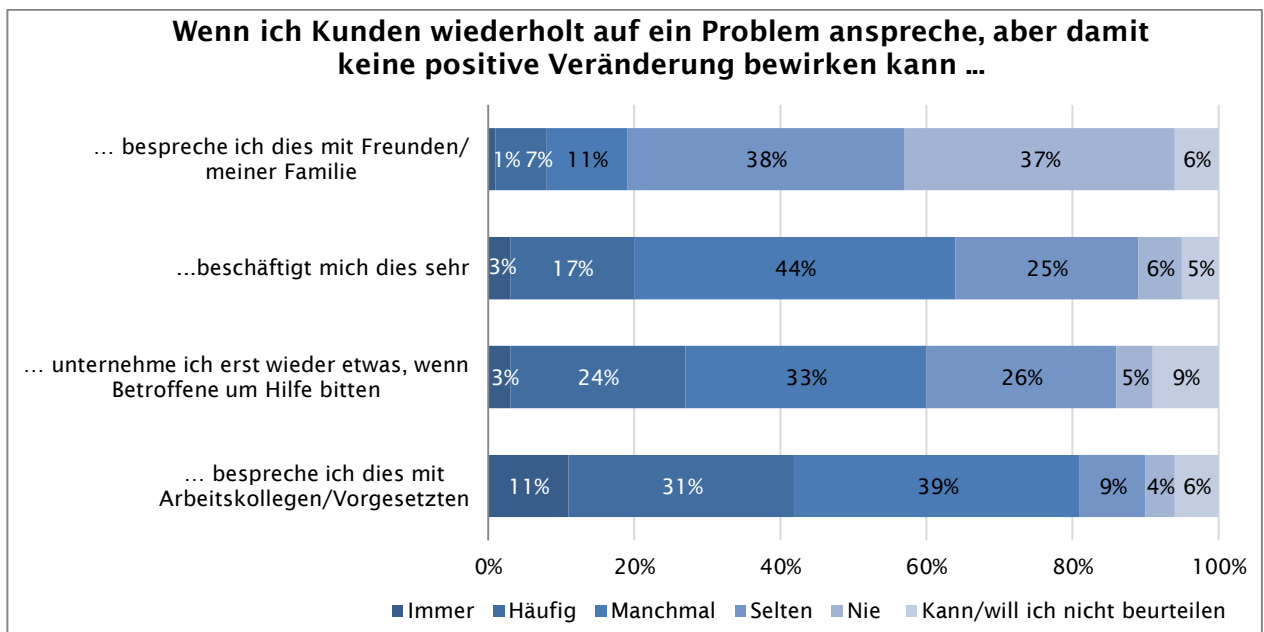


Abbildung 11: Reaktion, wenn sich Problemsituation nicht verändert (n = 115)

Wie der Abbildung 12 zu entnehmen ist, machen Mandatsleitende beim Ansprechen eines Problems oder einer Überlastungssituation mehrheitlich gute Erfahrungen. 65 % der Befragten geben an, dass sich die Kundinnen und Kunden auf das Gespräch einlassen und häufig dankbar sind, angesprochen zu werden (58 %). Dennoch beobachten 45 % beziehungsweise 44 % der Befragten, dass die Kunden gelegentlich oder häufig trotzdem weiter machen wie bisher. Nur wenige Befragte (5 %) geben an, dass in einem solchen Fall der Kunde zu einer anderen Treuhandstelle wechselt.

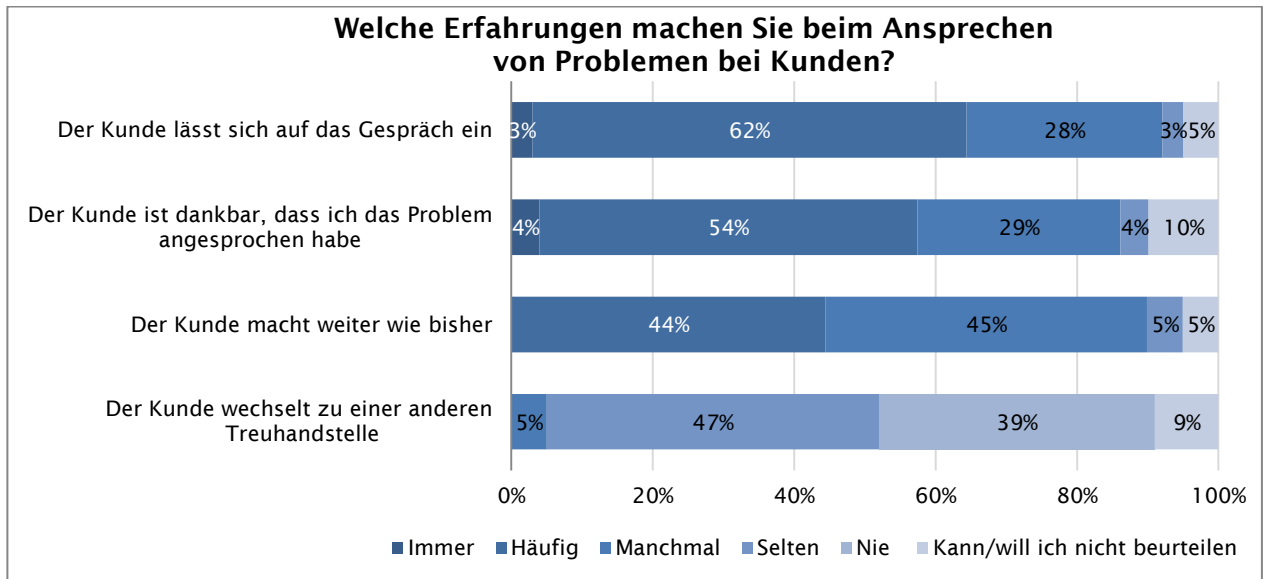


Abbildung 12: Erfahrungen beim Ansprechen von Problemen (n = 115)

Weitere Erfahrungen beim Ansprechen von Kunden gaben im Rahmen der Umfrage 17 Befragte an (siehe Tabelle 7 im Anhang).

Einerseits machen die Befragten positive Erfahrungen beim Ansprechen von Problemen: Das Ansprechen stärkt die Vertrauensbasis und verbessert die Zusammenarbeit (4 Nennungen). Andererseits wird auf die Beratungsresistenz gewisser Kunden verwiesen beziehungsweise die hohe Schmerzgrenze, die erreicht sein muss, bis ein Veränderungswille da ist (4 Nennungen). Interessant ist, dass drei Personen angeben, nach der Ansprache von Problemen begleitend oder unterstützend für die Kunden da zu sein.

3.2.5 Hilfreiche Aspekte beim Ansprechen von Problemen

Nebst der Thematisierung und Beobachtung von Überlastungssituationen in Bauernfamilien wurden die Mandatsleitenden gefragt, welche Aspekte das Ansprechen von Problemen erleichtern.

Wenig erstaunlich fällt den befragten Fachleuten das Besprechen von Schwierigkeiten immer oder häufig leichter (71 %), wenn Kundinnen und Kunden diese von sich aus thematisieren; nichtsdestotrotz bleibt es auch in dieser Situation für 17 % der Befragten schwierig (Abbildung 13). Das Ansprechen von Problemen fällt knapp 70 % der Mandatsleitenden dann leicht, wenn ihnen passende Unterstützungsmöglichkeiten bekannt sind und zu den Kunden bereits ein Vertrauensverhältnis besteht. Die Gewissheit, dass Arbeitskollegen ähnliche Probleme auch ansprechen und dass für die Thematisierung genügend Zeit da ist, erleichtert rund drei Viertel der Fachpersonen das Ansprechen.

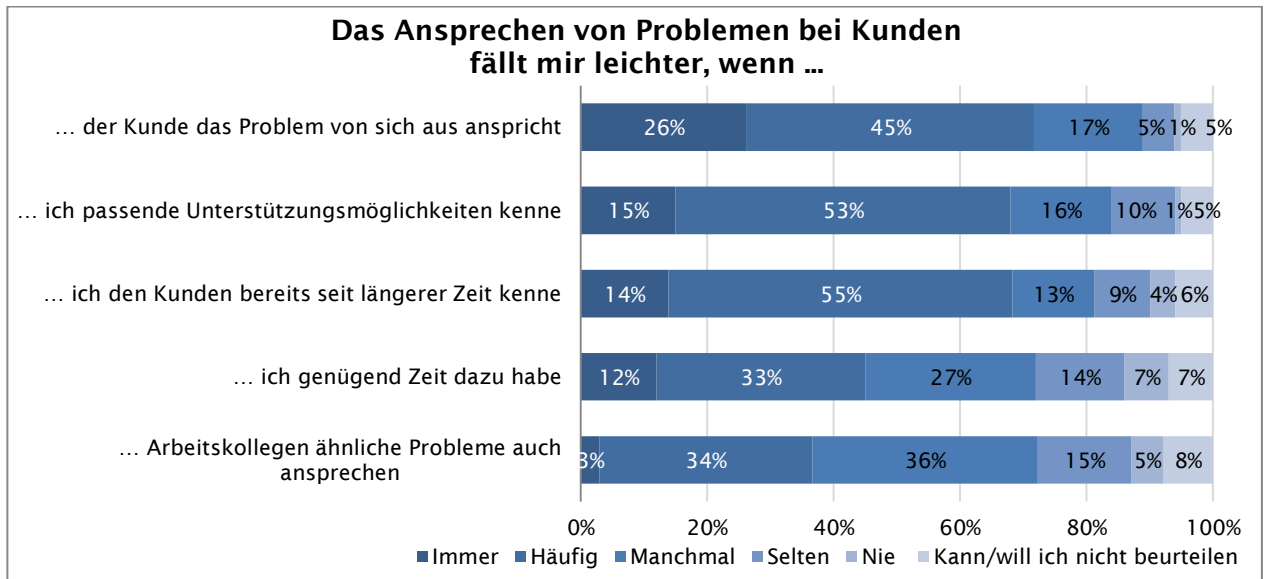


Abbildung 13: Hilfreiche Aspekte bei der Problemansprache (n = 115)

Weiter wurden die Teilnehmenden gefragt, welche Unterstützungsmöglichkeiten sie als hilfreich erachten für den Umgang mit schwierigen Beratungssituationen.

Die Befragten beurteilen interne Besprechungen des weiteren Vorgehens (76 %), Fallbesprechung im Team (67 %) oder auch die Verfügbarkeit einer Online-Plattform mit Adressen zu Unterstützungsmöglichkeiten der Kunden (56 %) als hilfreich oder sehr hilfreich (Abbildung 14). Knapp die Hälfte der befragten Fachpersonen schätzt auch den Zugang zu einer Beratungs-Hotline, gezielte Weiterbildung oder die Sensibilisierung anderer Fachpersonen für die Zusammenarbeit als hilfreich oder sehr hilfreich ein. Fallbesprechung mit Mitarbeitenden anderer Treuhandstellen werden jedoch nur von 29 % der Teilnehmenden als hilfreich eingestuft. Diese Zurückhaltung widerspiegelt die Meinung der Interviewpartner, welche Fallbesprechungen ausserhalb des eigenen Unternehmens aus Datenschutzgründen kritisch beurteilen.

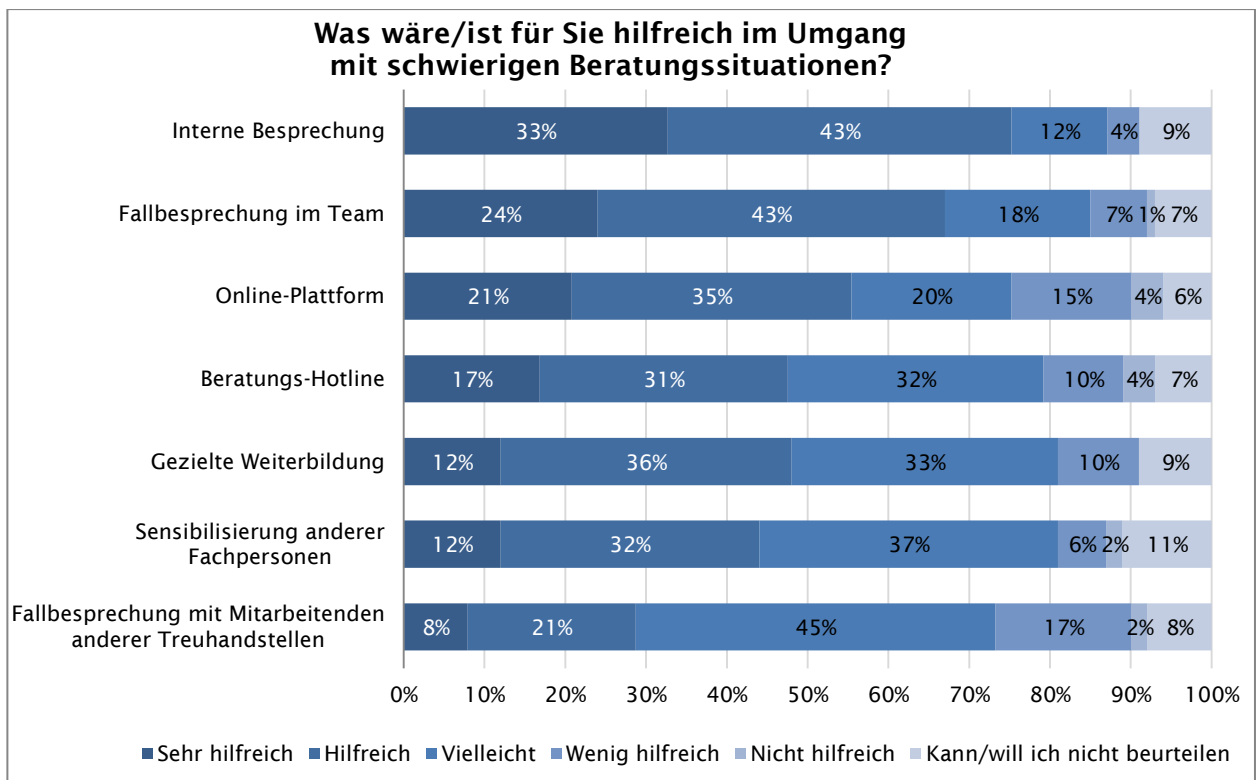


Abbildung 14: Hilfreiches für den Umgang mit schwierigen Befragungssituationen (n = 115)

14 Teilnehmende haben weitere Ideen oder Bemerkungen in Bezug auf den Umgang mit schwierigen Beratungssituationen angegeben (siehe Tabelle 8 im Anhang). So ist es aus Sicht von drei Personen hilfreich im Umgang mit anspruchsvollen Gesprächssituationen, Lebens- und Berufserfahrung zu haben. Auch wäre das Vorhandensein einer Checkliste mit den wichtigsten Nummern und Ansprechstellen (ähnlich wie die abgefragte Online-Plattform) hilfreich (2 Nennungen). Festgehalten wird auch, dass die gute Zusammenarbeit im Hilfe-System im Unterstützungsprozess hilft (2 Nennungen), wobei die Einhaltung des Datenschutzes diesen gleichermassen erschweren kann (2 Nennungen).

3.2.6 Beobachtete Belastungsbewältigung von Bauernfamilien

Die landwirtschaftlichen Treuhandspezialistinnen und -spezialisten wurden nicht nur zu den eigenen Handlungsansätzen befragt, sondern auch wie sie ihre Kundinnen und Kunden im Umgang mit betrieblichen und familiären Anforderungen erleben.

Wenn *betriebliche* Probleme vorliegen, beobachtet fast die Hälfte der Mandatsleitenden häufig, dass die Kunden nichts unternehmen (45 %). Zur Lösung von betrieblichen Anforderungen nehmen die Kunden gemäss 41 % der Befragten häufig zusätzliche Betriebszweige oder Erwerbstätigkeiten auf. Demgegenüber wird das Aufgeben von betrieblichen Standbeinen oder gar der Ausstieg aus der Landwirtschaft als Option zur Belastungsbewältigung nur von 9 % der Mandatsleitenden häufig und von 45 % manchmal beobachtet. Rund ein Drittel der befragten Fachpersonen wird häufig von Kunden kontaktiert, um betriebliche Schwierigkeiten in den Griff zu bekommen, während nur 12 % angeben, häufig durch andere Familienmitglieder des Kunden kontaktiert zu werden. Schliesslich beobachten 18 % der Mandatsleitenden, dass ihre Kunden bei betrieblichen Problemen die land- oder hauswirtschaftliche Officialberatung angehen (Abbildung 15).

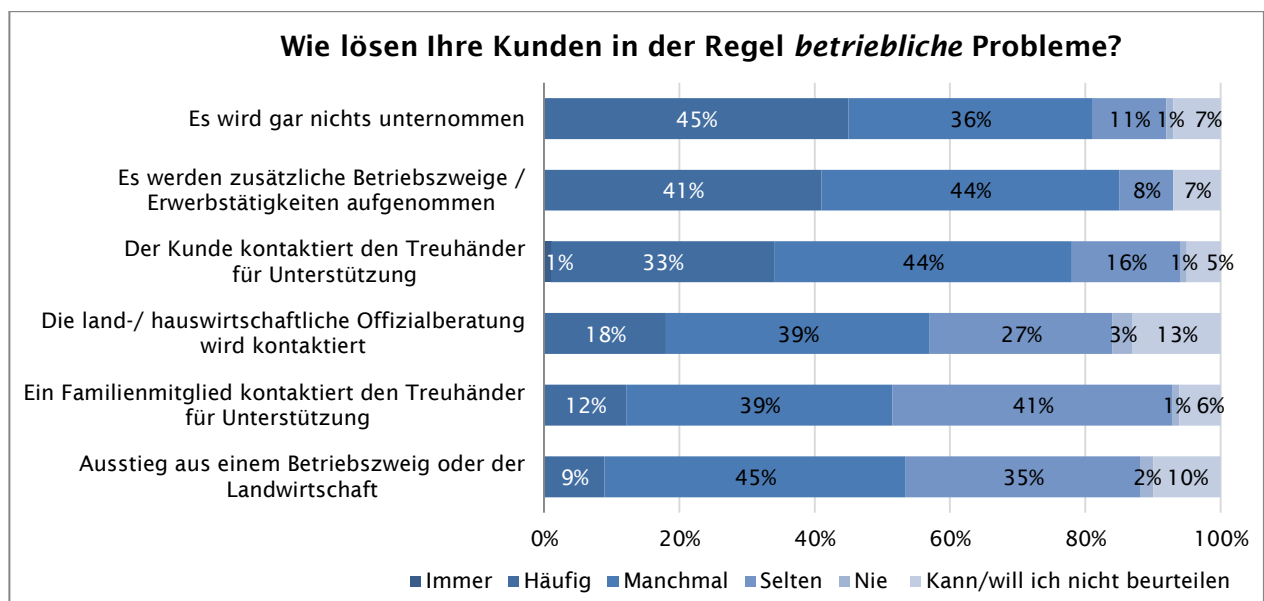


Abbildung 15: Beobachtete Bewältigungsstrategien bei betrieblichen Problemen (n = 115)

Wie aus Abbildung 16 ersichtlich ist, beobachten 52 % der Befragten, dass *familiäre* Probleme häufig innerhalb der Familie gelöst werden.⁹ Ein Drittel der Mandatsleitenden gibt zudem an, dass die Familienmitglieder bei familiären Belastungssituationen ähnlich wie bei betrieblichen Problemen häufig gar nichts unternehmen. Hier ist jedoch anzufügen, dass 20 % der Befragten hierzu keine Antwort geben konnten. Im Unterschied zu betrieblichen Problemen werden bei familiären Schwierigkeiten nur 14 % der Befragten häufig von Kunden beziehungsweise nur 8 % häufig von Familienmitgliedern kontaktiert. Gemäss 41 % der Befragten nehmen Kundinnen und Kunden bei

⁹ Im Rahmen der Umfrage hat eine Person angemerkt, dass aktive Selbsthilfe vermutlich oft unbemerkt von aussen abläuft.

familiären Problemen häufig Kontakt auf mit der land- und hauswirtschaftlichen Beratung, während 28 % der Befragten die Kontaktaufnahme mit Fachpersonen aus dem Sozial- oder Gesundheitswesen häufig beobachten. Auch hier gilt zu beachten, dass die Anteile der Befragten, welche bei diesen beiden Fragen keine Beurteilung abgeben konnten jeweils bei 20 % liegt (Abbildung 16).

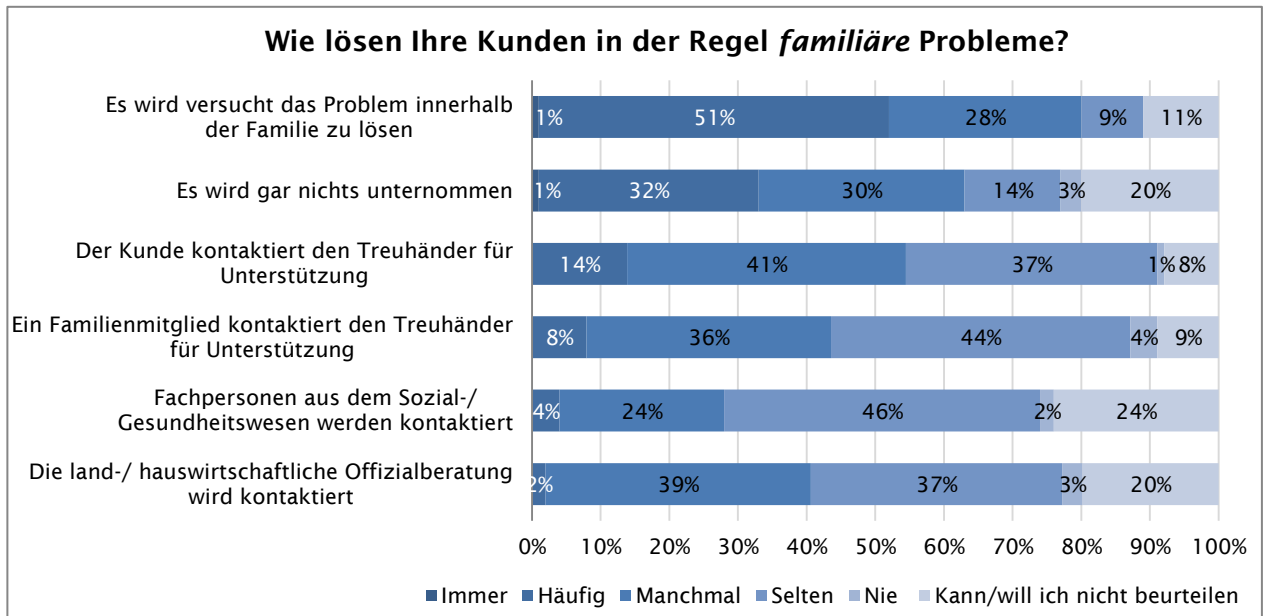


Abbildung 16: Beobachtete Bewältigungsstrategien bei familiären Problemen (n = 115)

3.2.7 Vermittlung von Hilfe

Abschliessend wurden die landwirtschaftlichen Treuhandspezialisten und -spezialistinnen zu ihrer Rolle als Vermittlungspersonen zum professionellen Unterstützungssystem befragt. Es wurde erörtert, inwiefern die Befragten eine Auswahl von 19 Hilfsangeboten kennen und gegebenenfalls bereits vermittelt haben. In Tabelle 4 ist die Einschätzung der Mandatsleitenden dargestellt.

Den Befragten sind nationale Angebote grundsätzlich bekannter als spezifische kantonale Angebote für Bauernfamilien in schwierigen Situationen, die sich in den letzten Jahrzehnten entwickelt haben. Am **bekanntesten** sind das nationale Sorgentelefon 143, sowie die Pro Infirmis und die Pro Senectute. Mit Abstand am häufigsten bereits **vermittelt** wurde die Schweizer Berghilfe, gefolgt von der Pro Senectute, der Winterhilfe und dem bäuerlichen Sorgentelefon. Unter den kantonalen Angeboten ist den Befragten „INFORMA Aufwind“ am bekanntesten und das Projekt „Wäg-Wiiser“ wurde am häufigsten vermittelt.

Tabelle 4: Kenntnis und Vermittlung von Hilfsangeboten (absolute Zahlen)

Nr.	Bekanntheit		Bekannt	Bereits vermittelt	Unbekannt	Keine Angabe	Total Nennungen
	Angebot						
1	Bäuerliches Sorgentelefon (CH)		74	19	19	3	115
2	Dargebotene Hand (CH)		93	5	14	3	115
3	Bäuerlicher Sorgächrattä (CH)		27	1	84	3	115
4	Netzwerk Mediation im ländlichen Raum (CH)		32	7	73	3	115
5	Projekt Wäg-Wiiser (AG)		25	14	73	3	115
6	Projekt Weitblick (AR)		11	0	101	3	115
7	Anlaufstelle Überlastung (BE)		15	0	96	4	115
8	INFORAMA Aufwind (BE)		30	3	79	3	115
9	Unterstützung von Betrieben in Schwierigkeiten (FR)		13	3	96	3	115
10	Offeni Tür (LU, SG, ZH)		19	3	90	3	115
11	Wegweiser für Thurgauer Bauernfamilien (TG)		16	1	95	3	115
12	Berghilfe (CH)		48	59	4	4	115
13	Winterhilfe (CH)		71	20	20	4	115
14	Beobachter Stiftung (CH)		43	16	53	3	115
15	Themenplattform „Frau und Mann“ (SBLV)		24	2	86	3	115
16	Internetseite „Brauchen Sie Hilfe?“ (SBV)		26	5	81	3	115
17	Pro Senectute (CH)		75	29	8	3	115
18	Pro Infirmis (CH)		89	10	13	3	115
19	Verein Schuldenberatung (BE)		31	9	72	3	115

Der Bekanntheitsgrad und die Anzahl Vermittlungen der kantonalen Angebote in jenen Kantonen, in denen die Befragten am häufigsten landwirtschaftliche Mandate führen (vgl. Abbildung 5) ist sehr unterschiedlich, wie Tabelle 5 zeigt. Das Projekt Wäg-Wiiser ist zum Beispiel 9 von 20 Fachpersonen, welche hauptsächlich Mandate im Kanton Aargau führen bekannt und es haben insgesamt 7 Vermittlungen stattgefunden. Der „Verein Schuldenberatung“ ist 8 von 24 Fachpersonen mit Haupteinzugsgebiet Kanton Bern bekannt und es wurden 5 Vermittlungen vermerkt.

Tabelle 5: Kenntnis und Vermittlung kantonale Angebote (absolute Zahlen)

Nr.	Bekanntheit		Bekannt	Bereits vermittelt	Unbekannt	Keine Angabe	Total Nennungen
	Angebot						
5	Projekt Wäg-Wiiser	AG	9	7	4	0	20
6	Projekt Weitblick	AR	1	0	0	0	1
7	Anlaufstelle Überlastung	BE	4	0	18	2	24
8	INFORAMA Aufwind	BE	13	2	8	1	24
9	Unterstützung Betriebe in Schwierigkeiten	FR	2	3	1	0	6
10	Offeni Tür	LU, SG, ZH	12	3	16	2	33
11	Wegweiser für Thurgauer Bauernfamilien	TG	4	0	5	1	10
19	Verein Schuldenberatung	BE	8	5	10	1	24

Auch bei der Frage nach den bekannten und vermittelten Hilfsangeboten hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit zusätzliche Angebote zu erfassen (vgl. Tabelle 9 im Anhang). Es wird als hilfreich erachtet, andere Fachpersonen, wie Psychologen oder Anwälte vermitteln zu können, zu denen die Befragten einen persönlichen Bezug haben (6 Nennungen). Des Weiteren wurden bereits aktiv Vermittlungen an Organisationen aus der Sozialen Arbeit (4 Nennungen) oder der landwirtschaftlichen Beratung vorgenommen (2 Nennungen). Genannt wurden schliesslich kantonal- oder regionalspezifische Stiftungen oder Projekte (5 Nennungen).

4 Schlussbetrachtung

Erkenntnisleitend für diese Vorstudie war das idealtypische Modell der Früherkennung durch Brückenpersonen, welches im Kapitel 1.1 skizziert wurde. Vor dem Hintergrund der Ergebnisse der explorativen Interviews, der Online-Umfrage und des Workshops mit Treuhand-Fachpersonen zum „Umgang mit schwierigen Beratungssituationen“ (vgl. Kapitel 2.2.1) wird dieses Modell nachfolgend kritisch diskutiert. Dabei wird beleuchtet, welche Rolle Treuhand-Fachpersonen innerhalb des Modells einnehmen und welche Grenzen betreffend ihrer Rolle bestehen. Darauf aufbauend werden Handlungsempfehlungen formuliert. Ein Ausblick mit offenen Fragen rundet die Betrachtung ab.

4.1 Rolle der Treuhand-Fachpersonen im Früherkennungsprozess

Bei der Diskussion des Modells gilt es zu beachten, dass aus der Sicht der befragten landwirtschaftlichen Treuhandspezialistinnen und -spezialisten der Grossteil der eigenen Kundschaft in stabilen betrieblichen und sozialen Verhältnissen lebt. Mit akuten oder chronischen Problemlagen ist ein kleiner Anteil der Kunden und Kundinnen konfrontiert. Diese Fälle generieren aus der Sicht der interviewten Stellenleitenden allerdings oft Mehraufwand und bedeuten zusätzlichen Stress für die zuständigen Fachpersonen.

Wie in Kapitel 1.1 ausgeführt, erfolgt die systematische Organisation der Beobachtungsleistung im Prozess der Früherkennung auf drei Ebenen: Erstens Beobachtung von Anzeichen für die zu verhindernden Probleme, zweitens Austausch dieser Beobachtung und drittens Einleitung von früh greifenden Massnahmen (Hafen, 2013, S. 96 ff.). Gemäss den Ergebnissen der vorliegenden Vorstudie erfüllen die befragten landwirtschaftlichen Treuhand-Fachpersonen die Beobachtungsleistung auf der ersten Ebene: Sie beobachten als Brückenpersonen Belastungssituationen bei Kundinnen und Kunden. Insbesondere administrative, finanzielle oder betriebliche Schwierigkeiten sind frühzeitig erkennbar aufgrund des Verhaltens der Kundschaft und der Buchhaltungsergebnisse. Familiäre oder gesundheitliche Probleme sind für die Treuhänderinnen und Treuhänder hingegen schwieriger zu erkennen. Die für diese erste Ebene der Beobachtungsleistung notwendige Aufmerksamkeit der Brückenpersonen ist bei Treuhand-Fachpersonen, wie im Modell dargestellt, vorhanden.

Weiter zeigt sich, dass problematische Aspekte, welche die Buchführung direkt betreffen, von den Fachpersonen in der Regel auch angesprochen werden. Doch auch die schwieriger erkennbaren familiären oder gesundheitlichen Probleme werden teilweise thematisiert. Zudem tauschen einige Fachpersonen Beobachtungen von Belastungssituationen innerhalb der eigenen Treuhandstelle aus. Die zweite Ebene der Beobachtungsleistung, nämlich der Austausch der Beobachtung, ist somit teilweise gegeben. In diesen Fällen ist die im Modell skizzierte Handlungsmotivation der Brückenpersonen vorhanden und der dargestellte Interaktionsprozess und damit auch die soziale Unterstützung finden statt.

Inwiefern die dritte Ebene der Beobachtungsleistung, nämlich die Einleitung von Interventionen, durch die Treuhand-Fachpersonen geleistet wird, kann mit den vorliegenden Ergebnissen nicht abschliessend beantwortet werden. Die befragten Fachpersonen gaben an, einige Institutionen aus dem Unterstützungssystem zu kennen und punktuell an Kundinnen oder Kunden vermittelt zu haben. Inwiefern die Kundschaft im Anschluss an diese Vermittlungsleistung mit dem Unterstützungssystem in Kontakt getreten ist, kann nicht beantwortet werden. Hierzu muss beachtet werden, dass durch eine solche Vermittlung eine relativ hohe Schwelle entsteht, da eine fremde Person oder Institution kontaktiert werden muss, zu der kein Vertrauen besteht. Interessant ist, dass drei Befragte nach dem Ansprechen der beobachteten Belastungssituation die Kundschaft diesbezüglich weiterhin begleiteten und unterstützten. Ob dadurch die Schwelle reduziert werden konnte, ist unklar.

4.2 Grenzen der Früherkennung durch Treuhand-Fachpersonen

Die Vorstudie zeigt, dass die befragten Treuhand-Fachpersonen derzeit keine systematische aktive Rolle in Bezug auf den Austausch ihrer Beobachtungen (zweite Ebene der Beobachtungsleistung) und die Einleitung von Interventionen (dritte Ebene) einnehmen. Dies erstaunt insofern nicht, als Treuhand-Fachpersonen keinen Auftrag haben, Kundinnen und Kunden in Belastungssituationen zu beraten oder im Hilfeprozess zu begleiten beziehungsweise ins Unterstützungssystem zu vermitteln.

Zudem arbeiten im Treuhandbereich tätige Personen mutmasslich gerne mit Zahlen. Die Motivation auch beratend tätig zu sein kann nicht erwartet werden und ist wohl individuell sehr unterschiedlich.

Neben dem fehlenden Auftrag kommen drei weitere Aspekte erschwerend hinzu: Durch ihre treuhänderische Ausbildung sind sie nicht mit den nötigen Kompetenzen ausgestattet, um schwierige Beratungsgespräche zu führen. Diese Herausforderung kam im Workshop mit Treuhand-Fachpersonen hervor: das Kommunizieren von schlechten Buchhaltungsergebnissen oder die Zusammenarbeit mit „beratungsresistenten“ Kunden und Kundinnen, welche Lösungsvorschläge in administrativen, finanziellen oder betriebswirtschaftlichen Belangen nicht umsetzen können oder wollen, wird als anspruchsvoll erlebt. Ebenso herausfordernd für Treuhand-Fachleute ist der Umgang mit Paar-, Generations- oder Arbeitskonflikten. Ohne spezifische Ausbildung in Gesprächsführung oder Kommunikation und ohne die eigene Sozialkompetenz sowie die Vertrauensbasis in der Kundenbeziehung sind dem Ansprechen von Beobachtungen Grenzen gesetzt.

Die Ergebnisse der Vorstudie deuten weiter darauf hin, dass landwirtschaftliche Treuhand-Fachpersonen ausgewählte Hilfsangebote im Umfeld von Bauernfamilien sowie das soziale Unterstützungssystem nicht gut kennen, was die Vermittlung von Unterstützungsangeboten erschwert. Ein Indiz dafür, dass die befragten Fachpersonen das Unterstützungssystem besser kennen möchten ist, dass sie den Zugang zu aktuellen Adressen mit Unterstützungsangeboten als hilfreich einschätzen.

Schliesslich müssen Fachpersonen, welche von Kundinnen oder Kunden bei Schwierigkeiten um Rat gebeten werden, die Beratungsleistungen (eigentlich) verrechnen. Dies kann dazu führen, dass Kundinnen und Kunden die zuständige Treuhand-Fachperson aufgrund der Kosten nicht kontaktieren oder dass die Fachpersonen bewusst Gespräche in Bezug auf Problemlösungen ausserhalb des Mandats vermeiden. Diese Problematik kam in der Online-Befragung wenig, in den explorativen Interviews jedoch stark auf.

Diese vier Aspekte – fehlender Auftrag, teilweise fehlende Kompetenzen und Kenntnisse sowie zusätzliche Beratungskosten – werden im Modell nicht berücksichtigt und deuten auf die Grenzen der Früherkennung durch Treuhand-Fachpersonen hin.

4.3 Folgerungen und Empfehlungen

Trotz oben genannter Grenzen scheint das Potenzial der Früherkennung durch Treuhand-Fachpersonen vorhanden zu sein, zumindest was das Beobachten von Belastungssituationen betrifft. Doch auch für das Ansprechen und allenfalls Vermitteln von Unterstützungsangeboten sind die Fachpersonen in einer besonderen Rolle, die sie teilweise bereits wahrnehmen: das durch langjährige Zusammenarbeit aufgebaute Vertrauensverhältnis senkt die Schwelle, um kritische Beobachtungen durch die Fachperson anzusprechen beziehungsweise um als Kunde oder Kundin in schwierigen Situationen Kontakt aufzunehmen (was gelegentlich vorkommt). Die Kontaktaufnahme mit einer Institution aus dem Unterstützungssystem kann für hilfesuchende Person eine sehr hohe Schwelle bedeuten, da Mitglieder von Bauernfamilien zu Mitarbeitenden landwirtschaftlicher und/oder sozialer Beratungsstellen in der Regel kein stabiles Vertrauensverhältnis haben.

Diese Diskrepanz zwischen dem Berufsauftrag von Treuhand-Fachpersonen, ihren berufsspezifischen Kompetenzen, Kenntnissen sowie Interessen einerseits und der erhofften beziehungsweise teilweise eingenommenen Rolle bei der Früherkennung von Überlastungssituationen in Bauernfamilien andererseits stellt eine Herausforderung dar und bedarf einer Klärung: Welche Rolle sollen Agrotreuhandstellen grundsätzlich bei der Früherkennung einnehmen, das heisst auf welchen Ebenen der Beobachtung soll eine Leistung erbracht werden? Wann oder durch wen müssten andere Stellen involviert werden? Und wer beurteilt den objektiven Hilfebedarf beziehungsweise erfasst die subjektive Hilfeerwartung bei Bauernfamilien in schwierigen Situationen (als Voraussetzung für passgenaue Hilfeerschliessung)?

Diese Rollenklärung, welche eine Reflexion des Berufsauftrags und die Thematisierung der Kosten von nicht-mandatsbezogenen Leistungen einschliesst, kann nur gemeinsam mit Agrotreuhandstellen vorgenommen werden. Sie soll dazu beitragen, realistische Erwartungen an Treuhand-Fachpersonen betreffend Früherkennung zu stellen und gleichzeitig Rahmenbedingungen zu schaffen, welche die

Treuhand-Fachpersonen in ihrer schon jetzt wahrgenommenen Beobachtung- und Handlungsleistung unterstützen.

Aufgrund der Erkenntnisse dieser Vorstudie könnten folgende Massnahmen nützlich sein:

Schwierige Gesprächssituationen gelingend gestalten

Wie dargestellt, sind viele Treuhand-Fachpersonen mit heiklen Themen konfrontiert, die ihren Auftrag nicht oder nur indirekt betreffen, zum Beispiel wenn bei Kunden Todes- oder Krankheitsfälle auftreten, wenn Zukunfts- oder Existenzängste geäussert werden oder wenn Konflikte innerhalb der Bauernfamilie herrschen. In solch anspruchsvollen Gesprächssituationen können spezifische, systemisch-lösungsorientierte Gesprächstechniken und -strategien hilfreich sein. Die richtigen Fragen zu stellen ist oft zielführender als Ratschläge zu geben. Wenn es gelingt Betroffene anzuregen, eigene Lösungen zu finden, steigt die Wahrscheinlichkeit für nachhaltige Veränderungen und Beratungsresistenzen verlieren an Bedeutung. Da Treuhand-Fachpersonen in ihrer Ausbildung diesbezüglich nicht geschult werden, könnten im Rahmen der Treuhänderweiterbildungen, die jährlich durch die AGRIDEA organisiert werden, spezifische Schulungen für die Gesprächsführung in anspruchsvollen Beratungssituationen angeboten werden.

Das regionale Unterstützungssystem kennenlernen

Aus sozialarbeiterischer Sicht ist nicht nur der Umgang mit heiklen Themen oder Konfliktsituationen herausfordernd, sondern auch die Vermittlung von Hilfe, die sogenannte Triage. Im Hinblick auf das Ansprechen von nicht-mandatsbezogenen Beobachtungen und die allfällige Vermittlung von Hilfe ist es wichtig, sowohl spezifische regionale Unterstützungsmöglichkeiten für Bauernfamilien in Notlagen zu kennen, als auch relevante soziale Beratungsangebote, die allen Personen meist kostenlos offenstehen. Die Vorstudie zeigt, dass diese Kenntnisse bei Treuhand-Fachpersonen berufsbedingt eher bescheiden sind. Gemeinsame Informations- oder Themenanlässe für Fachpersonen aus Treuhandstellen und dem sozialen sowie landwirtschaftlichen Beratungswesen könnten die Kenntnisse des jeweils anderen Systems fördern. Weiter könnten regionale Unterstützungsprojekte für Bauernfamilien ihr Angebot den lokalen Treuhandstellen vorstellen. Schliesslich könnte eine umfassende und regelmässig aktualisierte Adressliste (zum Beispiel eine Online-Plattform) mit Unterstützungsangeboten die Vermittlungsarbeit von Treuhand-Fachpersonen vereinfachen.¹⁰

Institutionelle Rahmenbedingungen fördern

Gemäss dieser Vorstudie haben landwirtschaftliche Treuhandspezialistinnen und -spezialisten verschiedenen Möglichkeiten mit nicht-mandatsbezogenen Problemsituationen gelingend umzugehen, wenn dies in ihrem Interesse liegt. Entscheiden sich Agrotreuhandstellen dazu, ihren traditionellen Berufsauftrag auszuweiten, könnten die mitarbeitenden Fachpersonen davon profitieren, herausfordernde Situationen im Rahmen von stelleninternen Fallbesprechungen mit Kollegen, Kolleginnen und Vorgesetzten zu diskutieren, wie dies in einigen Treuhandstellen bereits jetzt geschieht. Dazu könnte abgeklärt werden, inwiefern der stelleninterne Austausch in verschiedenen Treuhandstellen institutionalisiert ist, ob dieser extern begleitet wird, beispielsweise durch Supervision, und welche Erfahrungen dabei gemacht werden.

Ebenso könnte der stellenübergreifende kollegiale Austausch zu schwierigen Beratungssituationen, unter Wahrung des Datenschutzes, bei Bedarf institutionalisiert werden. In dieser Vorstudie wurde der Austausch zwischen verschiedenen Treuhandstellen aus Datenschutzgründen als wenig hilfreich beurteilt. Im Workshop „Umgang mit schwierigen Beratungssituationen“ wurde der kollegiale Austausch im erweiterten, institutionsübergreifenden Rahmen allerdings rege genutzt und geschätzt.

Weiter könnten Checklisten, die durch den Prozess von der Früherkennung bis zur Vermittlung von Hilfe führen, interessierte und dazu bereite Treuhand-Fachpersonen in ihrer nicht-

¹⁰ Eine Online-Plattform mit Adressen von Fachpersonen/Institutionen, die Hilfe und Unterstützung für Bauernfamilien anbieten, baut derzeit der Schweizerische Bäuerinnen und Landfrauenverband auf; verfügbar voraussichtlich ab Herbst 2017 auf www.landfrauen.ch

mandatsbezogenen Rolle unterstützen. Inwiefern solche Checklisten bei einzelnen Treuhandstellen bestehen, allenfalls überarbeitet und nachfolgend verbreitet werden könnten, müsste jedoch geklärt werden.

Schliesslich könnte analysiert werden, ob es bereits gut funktionierende Zusammenarbeitsmodelle zwischen Treuhandstellen, landwirtschaftlichen Beratungsdiensten, sozialen Beratungsstellen, Ämtern, etc. gibt um Best-Practice-Empfehlungen abzuleiten. Diese könnten interessierten Treuhandstellen zur Verfügung gestellt werden.

4.4 Offene Fragen und Ausblick

Diese Vorstudie fokussierte aufgrund bisheriger Forschungsergebnisse auf das Agrotreuhandwesen. Das Potenzial und die Grenzen von Treuhand-Fachpersonen bei der Früherkennung konnten dargestellt werden. Welche Rolle andere Brückenpersonen übernehmen könnten, wie zum Beispiel landwirtschaftliche oder verfahrenstechnische (Verkaufs-)Beratende, Tierärztinnen oder -ärzte, Fachkräfte aus dem Gesundheitswesen oder Personen, die Güter anliefern oder abholen, ist ungeklärt. Es wird angenommen, dass sie betreffend Grenzen (fehlender Berufsauftrag, fehlende Kompetenzen und Kenntnisse sowie Kostenpunkt) in einer ähnlichen Situation sind wie Treuhand-Fachpersonen. Ein entscheidender Unterschied liegt vermutlich im spezifischen Vertrauensverhältnis von Treuhandspezialistinnen und -spezialisten mit ihren Kundinnen und Kunden. Informationen dazu könnten laufende Initiativen im Bereich der Früherkennung von Problemsituationen in der Landwirtschaft liefern, wie das *Sentinelle*-Projekt im Kanton Waadt.

Weiter wurden nur Brückenpersonen betrachtet um eine Verbindung zwischen Bauernfamilien und den Unterstützungssystemen in ihrem Umfeld herzustellen. Diese Rolle könnten auch andere Personen aus dem sozialen Netzwerk übernehmen, namentlich Familienmitglieder, Freunde, Bekannte oder Nachbarn. Auch sie können eine Beobachtungsleistung erbringen und zur Erschliessung von Hilfe beitragen.

Schliesslich bleibt die Sensibilisierung von Bauernfamilien, sich frühzeitig Hilfe zu holen essenziell. Denn nur wenn sie Problemlagen erkennen und bereit sind, diese anzugehen, können Brückenpersonen oder weitere Personen aus dem nahen Umfeld eine Vermittlungsleistung vollbringen und gemeinsam mit den Bauernfamilien und den weiteren Akteuren im ländlichen Raum Belastungssituationen angehen.

5 Literaturverzeichnis

- ARTE. (2014). Selbstmorde: Jeden zweiten Tag nimmt sich ein französischer Landwirt das Leben. *Arte Journal*. Abgerufen von, <http://www.arte.tv/de/selbstmorde-jeden-zweiten-tag-nimmt-sich-ein-franzoesischer-landwirt-das-leben/7773908,CmC=7773718.html>
- Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (APCA). (2009). *Französische Landwirtschaft. Schlüsselziffern*. Abgerufen von, http://www.chambres-agriculture.fr/fileadmin/user_upload/Chiffres_cles/agriculture_france_allemand.pdf
- Berger, R., Clemenz, D., Marendaz, E., Rochat, P., Roder Beer, V., Rossier, R., et al. (2000). *Soziale Sicherheit. Nutzung Sozialer Dienste in der Landwirtschaft*. Bern: Bundesamt für Landwirtschaft.
- Bieri, J. & Ganzfried, R. (2008). *Working Buur. Schweizer Bauernbetriebe in prekären finanziellen Situationen. Eine Standortbestimmung*. Bern: Edition Soziothek.
- Brandstetter, J., Jurt, C., Kuchen, S., Prosdocimo, L., Straub, U. & Thoma, M. (2015). *Synergien zwischen land-, hauswirtschaftlicher Beratung und sozialer Beratung nutzen. Schlussbericht*. Bern: BLW.
- Buchbinder, S. (2016). *Bauern in der Krise. Die Verzweiflung mancher Bauern wird völlig unterschätzt*. Abgerufen von, http://www.srf.ch/news/schweiz/die-verzweiflung-mancher-bauern-wird-voellig-unterschaetzt?ns_source=web&srg_sm_medium=fb?ns_source=web&srg_sm_medium=fb
- Bundesamt für Statistik (BFS). (2016). *Landwirtschaftsbetriebe, Beschäftigte, Nutzfläche nach Kanton*. Abgerufen von, <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/land-forstwirtschaft/landwirtschaft/strukturen.assetdetail.262915.html>
- Contzen, S., Crettaz, E. & Forney, J. (2015). *Lebensbedingungen und Handlungsansätze von Bauernhaushalten in schwierigen Situationen*. Zollikofen/Genève: BFH/HETS.
- Diekmann, A. (2011). *Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen* (vollst. überarb. und erw. Neuausg., 5. Aufl.). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag.
- Droz, Y., Miéville-Ott, V., Jacques-Jouvenot, D. & Lafleur, G. (2014). *Malaise en agriculture. Une approche interdisciplinaire des politiques agricoles France-Québec-Suisse*. Paris: Karthala.
- Fluder, R., Contzen, S., Neukomm, S. & Genoni, M. (2009). *Bauernhaushalte unter dem Existenzminimum. Schlussbericht Konzeptstudie*. Bern: Berner Fachhochschule.
- Geier, C. & Fankhauser, S. (2007). *Sozialhilfepraxis mit Landwirten. Diplomarbeit*. Bern: BFH, Soziale Arbeit.
- Hafen, M. (2013). *Grundlagen der systemischen Prävention. Ein Theoriebuch für Lehre und Praxis*. (2., vollständig überarbeitete Auflage). Heidelberg: Carl Auer Verlag.
- Imoberdorf, S. (2012). *Bauernfamilien unter Druck. Entstehung und Bewältigung von Stress im bäuerlichen Alltag und die Bedeutung von professioneller Hilfe im Coping-Prozess*. Bachelor-Thesis. Bern: Edition Soziothek.
- Imoberdorf, S. (2014). *Wie die Hilfe zum Bauer kommt. Untersuchung zum Zusammenhang der Bewältigung betrieblicher und sozialer Anforderungen in Bauernfamilien und der eigenen (Land-)Wirtschaftspraxis*. Master-Thesis. Bern: Edition Soziothek.
- Karle, Y. (2012). *Hofübergabe in der Landwirtschaft. Was Supervision während der Hofübergabe in Bezug auf soziale und emotionale Themen leisten kann*. Master-Thesis. Freiburg i. B.: Evangelische Hochschule Freiburg.
- Kusemann, M. (2003). *Bewältigung von Existenzgefährdung in landwirtschaftlichen Familienbetrieben*. Weikersheim D: Margraf Publisher.
- Mayring, P. (2015). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken* (12. überarb. Aufl.). Weinheim: Beltz.

- Nestmann, F. (2005). Netzwerkinformation und soziale Unterstützung fördern. Effektivität und Maximen der Nachhaltigkeit. In Ullrich, O. & Bauer, P., *Mit Netzwerken professionell zusammenarbeiten* (S. 131-156). Tübingen: dgvt.
- Schweizerischer Bauernverband (SBV). (2015). *Agrarpolitik 2014-17 weckt Zukunftsängste*. Medienmitteilung des Schweizer Bauernverbands vom 18. September 2015. Abgerufen von, <http://www.sbv-usb.ch/de/medien/medienmitteilungen/archiv-2015/180915-umfrage/>
- SPIEGEL. (2015). EU-Agrarministertreffen: Wütende Milchbauern sorgen für Verkehrschaos. *Spiegel Online*. Abgerufen von, <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/bruessel-wuetende-milchbauern-legen-den-verkehr-lahm-a-1051710.html>
- Tschannen, A. & Bühlmann, R. (2015). 6'000 Familien verlieren Einkommen. *Schweizer Bauer*, 72, S. 5.
- Umstätter, C. (2015). Hat man die Kontrolle, ist Stress nicht negativ. *Schweizer Bauer*, 40, S. 25.

Anhang I: Tabellen

Tabelle 6: Gründe, weshalb Kundschaft *nicht* auf ein Problem angesprochen wird (n = 28).

Gründe/Bemerkungen	Anzahl Nennungen
Beratungsresistenz	7
Alle (anstehenden) Probleme werden thematisiert.	7
Situative Thematisierung von sozialen Problemen	5
Ausweichverhalten	4
Soziale Probleme sind nicht immer bekannt/erkennbar.	4
Stabiles Vertrauensverhältnis hilfreich bei Problemansprache	4
Vertrauensaufbau ist längerdauernder Prozess.	3
Fehlendes Fachwissen im Umgang mit Problemkunden	2
Kunde vermeidet zusätzliche Kosten (Zeit/Geld).	2
Chronische Probleme/Verhaltensmuster	2
Kein persönlicher Kontakt	2
Beratungsbedarf/Offenheit für Kritik ist unterschiedlich.	2
Fehlendes Fachwissen soziale/familiäre Probleme frühzeitig zu erkennen.	1
Nur Kontakt mit Betriebsleiter, nicht mit Betriebsleiterehepaar	1
Zeit-/Verrechnungsdruck seitens Treuhänder	1
Empfehlung zu Fachperson, wenn selber keine Hilfe möglich.	1
Einige Kunden bräuchten enge Begleitung, die Treuhänder nicht leisten kann.	1
Gute Vorbereitung/genügend Zeit ist hilfreich für Problemansprache.	1
Alter als Kriterium für Problemansprache	1
Total	51

Tabelle 7: Weitere Erfahrungen beim Ansprechen von Problemen (n = 17)

Erfahrungen	Anzahl Nennungen
Positive Erfahrungen beim Ansprechen von Problemen: stärkt die Vertrauensbasis und verbessert die Zusammenarbeit.	4
Beratungsresistenz (hohe Schmerzgrenze nötig für Veränderungswille).	4
Nach Ansprechen begleiten.	3
Angepasste/adäquate Gesprächsführung hilfreich.	2
Nicht alle Kunden sind gleich offen.	2
Unterschiedliche Problemwahrnehmung der Ehepartner	2
Lebens- und Berufserfahrung hilft beim Erkennen/Begleiten.	2
Psychologisches Wissen wäre hilfreich.	1
Ansprechen strategisch planen.	1
Soziale Probleme tauchen im persönlichen Gespräch natürlich auf.	1
Total	22

Tabelle 8: Bemerkungen zum Umgang mit schwierigen Beratungssituationen (n = 14).

Bemerkungen	Anzahl Nennungen
Lebens-/Berufserfahrung hilft.	3
Gute Zusammenarbeit im Hilfe-Beratungssystem hilft.	2
Checkliste mit den wichtigsten Nummern/Ansprechstellen wäre hilfreich.	2
Datenschutzregelungen von Ämtern erschweren Hilfeprozess.	2
Mitarbeiterschulung im eigenen Betrieb wäre hilfreich.	1
Selber auf einem Betrieb aufgewachsen zu sein hilft.	1
Stabiles Vertrauensverhältnis ist hilfreich.	1
Ausbildung ist keine Garantie für gute Mandatsführung.	1
Bereitschaft, Lösungsvorschläge anzunehmen ist Grundvoraussetzung.	1
Wenig sinnvoll sich an weitere Stellen zu wenden.	1
Sinnvoll Problem anzusprechen, auch ohne Expertenwissen.	1
Unterstützung zu günstigen Konditionen für Treuhandstellen wäre hilfreich.	1
Sich mehr Zeit nehmen können wäre hilfreich.	1
Total	18

Tabelle 9: Weitere bereits vermittelte oder als hilfreich erachtete Angebote (n = 18).

Weitere Stellen	Anzahl Nennungen
Private Fachpersonen	6
Kantonal- oder regionalspezifische Projekte: „Stiftung das Leben meistern“ (Kanton FR); Aumônerie en agriculture (Kanton Waadt); Solidaritätsfonds Luzerner Berggebiete (ALB); Bauernsekretariat des Kantons.	5
Sozialberatung, Sozialhilfe	4
KESB, Behörden	2
Neutrale Ansprechperson wäre hilfreich.	2
Landwirtschaftliche Beratungsdienste	2
Gespräche auf neutralem Boden sind hilfreich.	1
Coop Patenschaft	1
Caritas	1
Total	24

Anhang II: Interviewleitfaden

1. Inwiefern werden (nicht mandatsbezogene) Beobachtungen bei Mandanten beziehungsweise innerhalb der eigenen Organisation thematisiert?
2. Welche sozialen Probleme/Überlastungssituationen werden durch landwirtschaftliche Treuhandspezialisten bei Mandanten erkannt/beobachtet?
3. Wie schätzen *Sie* die Möglichkeiten der landwirtschaftlichen Treuhandspezialisten ein (Techniken, Strategien, rechtliche Rahmenbedingungen), soziale Probleme anzusprechen/schwierige Beratungsgespräche zu führen?
4. Wie schätzen *Sie* die Möglichkeiten der landwirtschaftlichen Treuhandspezialisten ein, eine Vermittlungsrolle (Triage) zum professionellen Unterstützungssystem zu übernehmen? Kennen landwirtschaftliche Treuhandspezialisten das Unterstützungssystem im Umfeld der Bauernfamilien ausreichend?
5. Welche Voraussetzungen oder Bedingungen müssten gegeben sein um die Beobachtungs-/Vermittlungsleistung zu erbringen? Welche Hindernisse/Hürden gibt es aktuell?
6. Welche Beobachtungen dürfen durch landwirtschaftliche Treuhandspezialisten angesprochen werden (rechtlich-ethischer Aspekt)?
7. Sind landwirtschaftliche Treuhandspezialisten verpflichtet zu helfen aus Ihrer Sicht (ethischer Aspekt)?
8. Möchten Sie noch etwas anmerken zum Schluss?

Anhang III: Online-Fragebogen

Herzlich Willkommen! Bienvenue!

Bitte wählen Sie Ihre Sprache:
Choisissez votre langue s'il vous plaît:

- Deutsch
 Français

Weiter / continuer

Guten Tag und Willkommen zur Befragung!

Die Befragung dauert ca. 20 Minuten. Ihre Eingaben werden zwischengespeichert, sobald die jeweils geöffnete Seite vollständig ausgefüllt ist. Dann ist auch das Zurückblättern möglich.

Ihre Antworten werden am Ende automatisch an uns übermittelt. Bei technischen Problemen oder inhaltlichen Fragen melden Sie sich bitte via: sonja.imoberdorf@bfh.ch oder 079 559 02 28

Herzlichen Dank für Ihre wertvolle Unterstützung!

Sonja Imoberdorf
Bernere Fachhochschule

Zurück / retour

Weiter / continuer

Als erstes folgen Fragen, die sich auf Ihre Tätigkeit beziehen.

Führen oder führten Sie buchhalterische Mandate in landwirtschaftlichen Betrieben?

Mit Abschlussverantwortung und direktem Kundenkontakt.

- Ja
 Nein

Zurück / retour

Weiter / continuer

Wie viele Personen sind in der Treuhandstelle beschäftigt, in der Sie tätig sind?

Gemeint sind alle Mitarbeitenden inkl. Leitungspersonen, Sekretariat und weiteren (Beratungs-)Personen. Beschränken Sie sich auf Ihren Standort, falls die Treuhandstelle mehrere Filialen hat.

- Einzelperson
 2 bis 5 Personen
 6 bis 10 Personen
 11 bis 20 Personen
 21 bis 30 Personen
 31 oder mehr Personen
 Keine Angabe

Wie lange arbeiten Sie bereits insgesamt in der landwirtschaftlichen Treuhandbranche?

Inkl. der Zeit, in welcher Sie allenfalls noch nicht selber Mandate geführt haben.

- Weniger als 1 Jahr
- 1 bis 2 Jahre
- 2 bis 3 Jahre
- 3 bis 5 Jahre
- 5 bis 10 Jahre
- Mehr als 10 Jahre
- Keine Angabe

Zurück / retour

Weiter / continuer

Wie lange führen Sie bereits selber Mandate bei landwirtschaftlichen Betrieben?

- Weniger als 1 Jahr
- 1 bis 2 Jahre
- 2 bis 3 Jahre
- 3 bis 5 Jahre
- 5 bis 10 Jahre
- Mehr als 10 Jahre
- Keine Angabe

Wie viele Mandate führen Sie ca. pro Jahr bei landwirtschaftlichen Betrieben?

Gemeint sind alle Fälle, in denen Sie verantwortlich für den Buchhaltungsabschluss sind.

- Ein bis 10 Mandate
- 11 bis 25 Mandate
- 26 bis 50 Mandate
- 51 bis 75 Mandate
- 76 bis 99 Mandate
- Mehr als 100 Mandate
- Keine Angabe

In welchen Kantonen führen Sie Mandate im Bereich Landwirtschaft?

Falls Sie nur in einem oder zwei Kantonen Mandate führen, wählen Sie unter b) und/oder c) bitte "keine weiteren Kantone" aus.

a) Am häufigsten	Bitte auswählen	▼
b) Am zweithäufigsten	Bitte auswählen	▼
c) Am dritthäufigsten	Bitte auswählen	▼

Zurück / retour

Weiter / continuer

Nun folgen Fragen zu Beobachtungen, die Sie im Rahmen der Mandatsführung machen.

Wie häufig machen Sie folgende Beobachtungen im Rahmen der Mandatsführung bei landwirtschaftlichen Betrieben?

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
Überforderung im administrativen Bereich. Beispiele: Buchhaltungsunterlagen werden unvollständig eingereicht; Leistungen/Entschädigungen werden nicht beantragt (z.B. Prämienverbilligung, Direktzahlungen); etc.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schwierigkeiten in der Betriebsführung. Beispiele: Arbeitsüberlastung durch Betriebswachstum; Managementfehler, wie zu hohe Kraffutterkosten; etc.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzielle Schwierigkeiten. Beispiele: Investitionsfehler (z.B. Maschinenkauf, Bauprojekte); Verschuldung; Liquiditätsengpässe; etc.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schwierigkeiten in der Familie. Beispiele: Generationskonflikte; Probleme in der Partnerschaft; Überlastung durch Pflege von Angehörigen; etc.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gesundheitliche Probleme. Beispiele: Angeschlagene körperliche oder psychische Gesundheit (z.B. Arthrose, Depressionen, Burnout); etc.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Wenn Sie auf ihre Tätigkeit in der landwirtschaftlichen Treuhandbranche zurückblicken, beobachten Sie eine Veränderung in den genannten Problembereichen?

	Treffe ich heute seltener an als früher	Treffe ich heute etwa gleich oft an wie früher	Treffe ich heute öfter an als früher	Kann/will ich nicht beurteilen
Überforderung im administrativen Bereich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schwierigkeiten in der Betriebsführung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzielle Schwierigkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schwierigkeiten in der Familie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gesundheitliche Probleme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Zurück / retour

Weiter / continuer

Nun folgen Fragen dazu, wie Sie mit Beobachtungen bei Kunden umgehen.

Wie häufig sprechen Sie Kunden in den folgenden Bereichen direkt auf Probleme an?

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
Überforderung im administrativen Bereich	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schwierigkeiten in der Betriebsführung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzielle Schwierigkeiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Schwierigkeiten in der Familie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gesundheitliche Probleme	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Inwiefern treffen folgende Aussagen auf Sie zu?

Ich spreche Kunden nicht an auf Probleme in den Bereichen: Administration, Betriebsführung, Finanzen ...

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
... aus Respekt vor der Privatsphäre.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich die Kunden auch privat kenne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich keinen Auftrag dazu habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich damit schlechte Erfahrungen gemacht habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich zu wenig Zeit dazu habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Inwiefern treffen folgende Aussagen auf Sie zu?

Ich spreche Kunden nicht an auf Probleme in den Bereichen: Familie, Gesundheit ...

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
... aus Respekt vor der Privatsphäre.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich die Kunden auch privat kenne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich keinen Auftrag dazu habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich damit schlechte Erfahrungen gemacht habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil ich zu wenig Zeit dazu habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... aus rechtlichen Überlegungen (Datenschutz).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil mir das Fachwissen in diesem Bereich fehlt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gibt es weitere Gründe, weshalb Sie Kunden nicht auf ein Problem ansprechen oder haben Sie dazu noch eine Bemerkung?

Zurück / retour

Weiter / continuer

Inwiefern treffen folgende Aussagen auf Sie zu?

Ich spreche Probleme bei Kunden an, ...

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
... um einen Beitrag zur Entwicklung des Betriebes/der Familie zu leisten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... wenn dies für die korrekte Führung der Buchhaltung wichtig/nötig ist.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... wenn eine weiterführende Beratungen (z.B. zu Hofnachfolge, Scheidung, etc.) durch mich oder einen Teamkollegen abgedeckt werden könnte.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... weil es mich sonst belasten würde.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Inwiefern treffen folgende Aussagen auf Sie zu?

Wenn ich Kunden wiederholt auf ein Problem anspreche, aber damit keine positive Veränderung bewirken kann, ...

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
... beschäftigt mich dies sehr.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... bespreche ich dies mit Arbeitskollegen/Vorgesetzten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... bespreche ich dies mit Freunden/meiner Familie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... unternehme ich erst wieder etwas, wenn mich die Betroffenen um Hilfe bitten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Zurück / retour

Weiter / continuer

Nun folgen Fragen dazu, welche Erfahrungen Sie mit dem Ansprechen von Problemen gemacht haben und was Sie dabei als hilfreich erachten.

Welche Erfahrungen machen Sie beim Ansprechen von Problemen bei Kunden?

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
Der Kunde lässt sich auf das Gespräch ein.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der Kunde ist (im Nachhinein) dankbar, dass ich das Problem angesprochen habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der Kunde macht weiter wie bisher.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der Kunde wechselt zu einer anderen Treuhandstelle.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gibt es weitere Erfahrungen, die Sie beim Ansprechen von Problemen bei Kunden machen?

Inwiefern treffen folgende Aussagen auf Sie zu?

Das Ansprechen von Problemen bei Kunden fällt mir leichter, wenn ...

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
... der Kunde (oder ein Familienmitglied) das Problem von sich aus anspricht.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... ich den Kunden bereits seit längerer Zeit kenne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... ich passende Unterstützungsmöglichkeiten kenne.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... ich genügend Zeit dazu habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
... Arbeitskollegen ähnliche Probleme auch ansprechen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Zurück / retour

Weiter / continuer

Was ist/wäre aus Ihrer Sicht hilfreich im Umgang mit schwierigen Beratungssituationen?

	1 Nicht hilfreich	2 Wenig hilfreich	3 Vielleicht	4 Hilfreich	5 Sehr hilfreich	Kann/will ich nicht beurteilen
Interne Besprechung des möglichen Vorgehens mit Arbeitskollegen und/oder Vorgesetzten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fallbesprechung im Team , um z.B. bei wiederkehrenden Schwierigkeiten gemeinsam Lösungen zu entwickeln.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fallbesprechungen mit Mitarbeitenden anderer Treuhandstellen , z.B. mit externer Moderation und vorgängiger Falleingabe bei Bedarf.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sensibilisierung anderer Fachpersonen , wie landw. Beratende oder Sozialarbeitende, für die (frühzeitige) Zusammenarbeit mit den zuständigen Mandatsleitenden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beratungs-Hotline , um spezifische Fragen mit einem Experten zu klären (z.B. Jurist, Sozialarbeiter, etc.).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gezielte Weiterbildung , z.B. im Bereich Coaching oder Gesprächsführung.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Online-Plattform mit aktuellen Adressen zu Unterstützungsmöglichkeiten für Bauernfamilien in Schwierigkeiten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Haben Sie weitere Ideen/Bemerkungen dazu, was Ihnen im Umgang mit schwierigen Beratungssituationen hilft oder helfen könnte?

Nun folgen noch einige Fragen dazu, was Kunden bei der Lösung von Problemen hilft oder helfen könnte.

Wie lösen Ihre Kunden in der Regel *betriebliche* Probleme?

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
Es werden zusätzliche Betriebszweige und/oder Erwerbstätigkeiten aufgenommen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die land- und/oder hauswirtschaftliche Officialberatung wird kontaktiert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der Kunde (Betriebsleiter) kontaktiert mich, um Unterstützung zu erhalten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ein Familienmitglied (z.B. die Partnerin) kontaktiert mich, um Unterstützung zu erhalten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ausstieg aus einem Betriebszweig oder der Landwirtschaft.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Es wird gar nichts unternommen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
---------------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Wie lösen Ihre Kunden in der Regel *persönliche/familiäre* Probleme?

	1 Nie	2 Selten	3 Manchmal	4 Häufig	5 Immer	Kann/will ich nicht beurteilen
Es wird versucht, das Problem innerhalb der Familie zu lösen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Die land- und/oder hauswirtschaftliche Officialberatung wird kontaktiert.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fachpersonen aus dem Sozial- und/oder Gesundheitswesen werden kontaktiert (z.B. Ärzte, Seelsorger, Sozialarbeiter, etc.).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Der Kunde (Betriebsleiter) kontaktiert mich, um Unterstützung zu erhalten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ein Familienmitglied (z.B. die Partnerin) kontaktiert mich, um Unterstützung zu erhalten.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Es wird gar nichts unternommen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
---------------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

Zurück / retour

Weiter / continuer

Welche Angebote für Bauernfamilien kennen Sie und inwiefern haben Sie Kunden bereits dahin vermittelt?

	Kenne ich, aber noch nie vermittelt	Habe ich bereits vermittelt	Kenne ich nicht
Bäuerliches Sorgentelefon (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dargebotene Hand (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bäuerlicher Sorgächtrattä (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Netzwerk Mediation im ländlichen Raum (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projekt Wäg-Wiiser (AG)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projekt Weitblick (AR)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anlaufstelle Überlastung (BE)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
INFORAMA Aufwind (BE)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Unterstützung von Betrieben in Schwierigkeiten (FR)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Offeni Türe (LU, SG, ZH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Wegweiser für Thurgauer Bauernfamilien (TG)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Berghilfe (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Winterhilfe (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Beobachter Stiftung (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Themenplattform "Frau und Mann" (SBLV)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Internetseite "Brauchen Sie Hilfe?" (SBV)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pro Senectute (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pro Infirmis (CH)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verein Schuldenberatung (BE)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Gibt es andere/weitere Angebote, die Sie Ihren Kunden bereits vermittelt haben oder die aus Ihrer Sicht hilfreich sein könnten?

Abschliessend bitten wir Sie noch um ein paar Angaben zu Ihrer Person.

Wie alt sind Sie?

- Jünger als 25 Jahre
- 26 bis 35 Jahre
- 36 bis 45 Jahre
- 46 bis 55 Jahre
- 56 bis 65 Jahre
- Älter als 65 Jahre
- Keine Angabe

Treffen folgende Aussagen auf Sie zu?

Bitte alle zutreffenden Punkte ankreuzen.

- Ich bin auf einem Bauernhof aufgewachsen.
- Ich habe eine landwirtschaftliche Ausbildung absolviert.
- Ich führe aktuell einen landwirtschaftlichen Betrieb oder arbeite als landwirtschaftlicher Mitarbeiter.
- Ich führte früher einen landwirtschaftlichen Betrieb oder arbeitete als landwirtschaftlicher Mitarbeiter.
- Keine Aussage trifft zu.

In welchen Bereichen haben Sie Berufserfahrung?

Bitte alle zutreffenden Bereiche ankreuzen.

- Erstellung von Buchhaltungsabschlüssen und/oder Steuererklärungen.
- Interne Zusatzaufgaben, wie zentrale Auswertung von Buchhaltungsdaten, Einführung neue Mitarbeitende, etc.
- Beratung von Kunden in spezifischen Bereichen.
- Andere Bereiche.

Welches Geschlecht haben Sie?

- männlich
- weiblich
- Keine Angabe

Zurück / retour

Weiter / continuer

Damit sind wir am Schluss unserer Befragung angelangt. Herzlichen Dank für Ihre wertvollen Antworten!

Haben Sie noch eine Bemerkung zu dieser Studie oder sonst ein Anliegen?

Falls Sie den Schlussbericht der Studie erhalten möchten, können Sie Ihre E-Mail Adresse nachfolgend angeben:

Zurück / retour

Weiter / continuer

Der Fragebogen wurde erfolgreich übermittelt.

Vielen Dank, dass Sie uns Ihre Zeit zur Verfügung gestellt haben und alles Gute!