

Auswege aus finanziellen Problemen



DIE LANDWIRTSCHAFTLICHE BERATUNG HILFT Viele Bauernbetriebe kämpfen mit grossen Einkommensproblemen. Die sind lösbar, meistens aber nur mit Hilfe von Fachleuten.



Martin Goldenberger,
Schweizerischer
Bauernverband,
5600 Brugg

Die finanzielle Lage von vielen Bauernfamilien ist bedenklicher, als man sich das gemeinhin vorstellt (*Tabelle 1 und 2*). Walter Schmid, Präsident der Sozialdirektorenkonferenz SKOS, erklärt anfangs Januar 2004 am Radio, dass die Sozialdienste auf dem Lande immer mehr mit Bauernfamilien zu tun haben, denen es nicht mehr zum Leben reicht. Das war noch vor 5 Jahren kaum der Fall. Inzwischen hat sich die Situation dramatisch geändert.

Den eigenen Handlungsspielraum haben viele Bauernfamilien ausgeschöpft und da das Wasser quasi bis zum Hals reicht, d. h. die ersten Beteiligungen ins Haus flattern, suchen sie Hilfe bei der Gemeinde oder einer landwirtschaftlichen Betriebsberatung.

Der Gang zur Beratung kann auch quasi von Aussen diktiert werden, wenn die Gemeinde findet: «Ja, wir helfen die Krankenkassenprämien zu zahlen, aber nur wenn Sie eine landwirtschaftliche Beratungsstelle aufsuchen, die Ihnen hilft neue Zukunftsstrategien zu finden.» Auch die Banken können ähnlich Druck ausüben, wenn sie sehen, dass man den Kreditverpflichtungen nicht mehr regelmässig nachkommen kann.

Ziel der Beratung Das Ziel der Beratung muss sein, mit Sofortmassnahmen die finanzielle Lage, d. h. Liquiditätsgenässe zu lösen und längerfristig eine tragbare Lösung für die Betriebsleiterfamilie zu finden, damit sie eigenständig leben und wirtschaften kann. Auch wenn das heisst, dass man auswärts arbeiten gehen muss. Landwirtschaftliche Beratung ist also Hilfe zur Selbsthilfe. Die Bauernfamilie

Es gibt...

- **Leute, die Probleme nicht sehen.**
- **Leute, die Probleme sehen, aber nicht wahrhaben wollen.**
- **Leute, die Probleme sehen und wahrhaben, aber dann wieder verdrängen, weil sie zu Konsequenzen genötigt würden, denen sie ausweichen wollen.**

soll nicht abhängig gemacht werden und quasi über Jahre am Tropf der Beratung oder Sozialhilfe hängen bleiben. Das heisst auch, dass Ressourcen im näheren familiären Umfeld eingebunden werden müssen, z. B. die Kinder beteiligen sich mit Kostgeld oder übernehmen via Internet den Kontakt zur Tierverkehrsdatenbank oder die Ehefrau macht die Administration und Buchhaltung.

Kosten In vielen Kantonen übernehmen die kantonalen landwirtschaftlichen Beratungsstellen zu sehr günstigen Tarifen die Beratung.

Manchmal sieht das kantonale Beratungsbudget auch vor, dass in gravierenden Fällen die Beratungsleistung unentgeltlich angeboten wird.

Treuhandbüros hingegen müssen selbsttragend arbeiten und die Kosten verrechnen. Der Vorteil der Treuhänder ist, dass sie über die Buchhaltung die Familie schon kennen und damit auch einen Teil der Probleme. Man kann auch über die Zahlungsmodalitäten verhandeln, z. B. dass man die Rechnung tranchenweise bezahlt oder erst, wenn sich die finanzielle Lage gebessert hat. Auch Sozialämter übernehmen Rechnungen für eine finanzielle Sanierung. Ähnliches ist auch von Banken bekannt.

Aufgaben der Beratung Beim ersten Beratungsgespräch wird geklärt, wer was macht, die sogenannte Auftragsklärung. Gerade Punkto Zahlungsverkehr sind solche Gespräche unerlässlich. Wenn die Beratungs- oder Treuhandstelle den vollständigen Zahlungsverkehr inkl. Kontovollmacht für den Kunden übernimmt, sind klare Regeln und regelmässige Absprachen notwendig. Im Grunde wird aber mit so einer Regelung der Bauernfamilie die Verantwortlichkeit entzogen und es gibt immer wieder Fälle, wo die Transparenz scheinbar nicht gegeben ist und das Vertrauensverhältnis dadurch gestört wird. Besser ist es, wenn der Bauer die Zahlungsaufträge selber unterschreibt und abschickt.

Schweigepflicht und Neutralität Der Berater ist zur unbedingten Schweigepflicht und Neutralität ver-



Jacqueline Käslin,
BBV Treuhand,
9230 Flawil



Bruno Kull,
Landw. Beratung,
Grangeneuve,
1722 Posieux

pflichtet. Schweigepflicht ist wichtig, denn wenn andere Personen erfahren, dass es jemandem schlecht geht, kann diese Situation ausgenutzt werden (Ratenzahlungen werden sofort fällig, Preisdrückerei bei Landverkäufen, Kreditlimiten werden gekündigt etc.). Neutralität heisst, dass der Berater auch innerhalb der Familienmitglieder sich neutral verhält, nicht parteiisch ist und sich nicht in Familienprobleme hineinziehen lässt.

Telefonanrufe sind wie Terror

Für viele Bauernfamilien sind die ständigen Telefonanrufe der Gläubiger sehr schwierig zu ertragen. Sie müssen diese beschwichtigen, Ausflüchte suchen und vertrösten. Hier kann sich ein Berater dazwischen schalten und die Gläubiger brieflich von der Beratung in Kenntnis setzen. So eine Mitteilung kann folgendermassen aussehen: «Herr und Frau Sieber* haben sich infolge von Liquiditätsproblemen an uns gewandt. Bei der Sichtung der Unterlagen wurde festgestellt, dass Herr und Frau Sieber die von Ihnen gestellte Rechnung nicht fristgerecht bezahlt haben. Zur Zeit bestehen Liquiditätsgpässe. Wir sind intensiv am Prüfen, wie wir dieses Problem lösen können. Wir erarbeiten einen Finanzplan und werden veranlassen, dass Ihre Rechnung beglichen werden kann oder andernfalls werden wir Ihnen eine Ratenzahlung unterbreiten. Herr und Frau Sieber haben uns alle Unterlagen samt Ihrer Rechnung übergeben. Darum kann Ihre Rechnung vorerst nicht beglichen werden. In 14 Tagen werden wir Sie über den aktuellen Stand unserer Arbeiten informieren.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an uns.» Damit schirmt man die Bauernfamilie von den Gläubigern ab. Herr und Frau Sieber können quasi wieder Luft holen und auftanken.

Der Berater hat dann aber quasi ständig Pikett- oder Bereitschaftsdienst am Telefon, sowohl für ungeduldige Gläubiger als auch für die beunruhigte und verunsicherte Bauernfamilie. Deshalb ist es immer gut, wenn neben dem hauptsächlich dafür verantwortlichen Berater auch noch ein zweiter aus dem Beratungsdienst (noch besser ein Zweier-Team Berater-Beraterin/Treuhänderin) dafür zuständig ist. Was macht der Berater im Einzelnen?

Ist-Situation abklären

Der Bauer sollte offen und ehrlich informieren, auch wenn das schwer fällt. Früher oder später kommt doch das ganze Ausmass an den Tag und mit Teilinformationen schmälert er das Vertrauen des Beraters in ihn. Zum ersten Beratungsgespräch muss alles auf den Tisch: Originale von Rechnungen und Mahnungen, Buchhaltung, Steuerbescheide, Familienverbrauch, private Darlehen, etc.

Durch Zusammenstellen der Kreditoren und Einnahmen lässt sich die finanzielle Situation klar darstellen. Kein Bereich bleibt unangetastet, sowohl die Betriebsstruktur als auch die familiären Verhältnisse werden durchleuchtet. Die Problemlage muss sowohl für Landwirt und Berater geklärt sein. Vielleicht sieht ja der Berater Probleme, wo der Landwirt gar keine vermutet hat. Diese gemeinsame Problemdefinition ist der Ausgangspunkt um Auswege aus den finanziellen Problemen zu finden.

Massnahmen

- Haushaltsbudget für den Privatverbrauch rechnen, damit klar ist wie viel Geld zur Schuldentilgung und zur Begleichung der offenen Rechnungen da ist.
- Liquiditätsplanung über einen Zeithorizont von mehreren Jahren festlegen.
- Kündigen von Leasingverträgen (Verhandeln mit Firma).
- Kontaktaufnahme mit Gläubigern per Post und per Telefon.
- Belastungsgrenze überprüfen und Gesuch um Erhöhung einreichen.
- Umschuldung prüfen, Erhöhung der Hypothek um Schulden zu zahlen.
- Andere Banken suchen.
- Verkauf von Grundstücken (Problem:

Tabelle 1: Veränderungen von 1999 auf 2001/2002 nach Regionen

in %	Talregion	Hügelregion	Bergregion
Landwirtschaftliche Nutzfläche	+5.7	+2.5	+0.2
Familienarbeitskräfte	-0.8	-2.9	-2.2
Landwirtschaftliches Einkommen	-5.9	-11.1	-14.3
Nebeneinkommen	-4.2	-6.6	+ 7.9
Gesamteinkommen	-5.6	-9.8	-7.5

*Quelle: Zentrale Auswertung, FAT in: Agrarbericht BLW 2003
Einzig das Nebeneinkommen im Berggebiet hat zugenommen.*

Nachbarn und interessierte Käufer wollen profitieren und drücken die Preise).

- Privatkonkurs (Ende mit Schrecken besser als ein Schrecken ohne Ende) oder Betriebsaufgabe. Diese beiden letzten Optionen sind nur möglich, wenn der Betriebsleiter Perspektiven ausserhalb der Landwirtschaft sieht. Das gibt ihm Energie um diese Möglichkeiten umzusetzen.
- Auf keinen Fall zusätzliche Privatarlehen von der Verwandtschaft aufnehmen. Es sind keine Sicherheiten da.

Nicht mehr ausgeben, als her-

einkommt. Die Ursachen für gravierende Einkommens- und Liquiditätsprobleme sind vielfältig. Die

Mit Sofortmassnahmen Liquiditätsgpässe überbrücken und neue längerfristige Lösungen suchen.



Einkommen sind in den letzten Jahren in der Landwirtschaft stark zurückgegangen. Auf Grund dessen haben viele Betriebe mit Problemen zu kämpfen, vor allem wenn noch zusätzliche Engpässe auftauchen. Eine Schwierigkeit ist immer auch die Umstellung von Milchvieh- auf Mutterkuhhaltung. Einerseits sind meistens gleichwohl Investitionen nötig, andererseits kann es Liquiditätsprobleme geben, weil das monatliche Milchgeld wegfällt. Wenn man statt dessen einen auswärtigen Nebenverdienst aufnimmt, hat man auch wieder ein Monateinkommen, das die finanzielle Lage stabilisiert.

Ein Armutsrisiko ist immer auch eine Scheidung. Es ergeben sich daraus jahrelange finanzielle Verpflichtungen.

Wenn die Finanzlage schon angespannt ist, Hände weg von Blankokrediten, Maschinenkäufen und Leasingverträgen.

Banken, Behörden und Geschäftspartner

- Frustrationen und Rückschläge sind bei finanziellen Problemen quasi vorprogrammiert,
- weil das Tempo zu langsam ist.
 - weil doch wieder dreimal telefoniert werden muss.
 - weil man immer wieder vor neuen Problemen steht, z. B. plötzlich eine Kuh umsteht oder der Sohn einen Unfall macht.
 - weil immer wieder Sachen herauskommen, die falsch gelaufen sind.
 - die Gläubiger sich stur stellen.

Auch der Kontakt zu den Gläubigern macht meistens Bauchweh. Zusammen mit dem Berater soll man sich vor Sitzungen

Frustrationen im Umgang mit Banken, Behörden und Geschäftspartner sind vorprogrammiert. Man soll sich nicht entmutigen lassen.

Tabelle 2: Veränderungen in der finanziellen Stabilität zwischen 1999 und 2001/2002

	Anteil Fremdkapital	Eigenkapitalbildung	Tal	Hügel	Berg
Betriebe mit guter finanzieller Situation	<50 %	positiv	-14.0 %	-15.8 %	-11.3 %
Betriebe mit beschränkter finanzieller Selbstständigkeit	>50 %	positiv	-21.1 %	-21.1 %	-8.1 %
Betriebe mit ungenügendem Einkommen	<50 %	negativ	+23.2 %	+69.2 %	+16.7 %
Betriebe mit bedenklicher finanzieller Situation	>50 %	negativ	+43.2 %	+30.4 %	+28.6 %

*Quelle: Zentrale Auswertung, FAT in: Agrarbericht BLW 2003
Ein Betrieb mit hoher Fremdkapitalquote und negativer Eigenkapitalbildung ist auf die Dauer finanziell nicht existenzfähig. In den Jahren 1999 bis 2002 hat sich die Zahl der gesunden Betriebe kontinuierlich verringert und die Zahl der existenzgefährdeten Betriebe hat vor allem im Talgebiet erschreckende Ausmasse angenommen.*

überlegen, wie man erfolgreicher verhandeln kann. Damit die Gläubiger den guten Willen sehen und auch die Erfolgsaussichten der Beratung sichtbar werden, soll man zusammen mit dem Berater eigene Vorschläge zur Sanierung unterbreiten, aber auch flexibel auf die Vorschläge der Gläubiger reagieren.

Wichtig ist herauszufinden, wer effektiv Entscheidungsträger ist: sitzt dieser an der regionalen Zweigstelle oder am Hauptsitz der Bank? Mit den Entscheidungsträgern muss verhandelt werden und man darf sich nicht durch vorgelagerte Sachbearbeiter abspesen lassen.

Umgang mit Frustrationen:

- In der Familie darüber sprechen.
 - Sich weiterbilden oder umschulen. Das öffnet neue Horizonte.
 - Abgrenzen: Sich bewusst einen kleinen Freiraum schaffen, wo man diese Probleme ausklinkt (z. B. ein gutes Buch lesen, ein Sängerabend).
- Schlecht ist, wenn man zu Alkohol oder Medikamenten greift.

Situation der Ehepartner In Art. 159 des ZGB heisst es, dass durch die Trauung die Ehegatten zur ehelichen Gemeinschaft verbunden werden und sie sich gegenseitig verpflichten, das Wohl der Gemeinschaft in einträchtigem Zusammenwirken zu wahren und für die Kinder gemeinsam zu sorgen. Sie schulden einander Treue und Bestand. Das heisst, die Eheleute sitzen in einem Boot, sowohl in guten als auch in schlechten Zeiten. Sie müssen diese Krise zusammen ausbaden. In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass z. B. die Ehefrau nicht ausreichend über die finanzielle Lage informiert ist. Erst wenn die Betreibungen hereintrudeln, merkt sie, dass vieles nicht stimmt.

Oder der umgekehrte Fall, die Bäuerin macht die Buchhaltung und sieht Ende Jahr wie der Betrieb finanziell aussieht und will mit ihrem Mann darüber reden. Das sind unangenehme Gesprächsthemen, denen man gerne ausweichen würde. Besser ist es, sofort nach Lösungen zuzusehen. ■

**Name geändert.*

Die Autoren waren zusammen mit Joseph Bendel, Beat Gügler, Walter Herzog, Marthe Kolly und Michael Wagner Referenten an einem LBL-Kurs zum Thema «Auswege aus finanziellen Problemen» und haben für die UFA-Revue ihre Ausführungen zusammengefasst.

