

schaftsleistung in der Bundesrepublik den Angaben zufolge um 0,6 Prozent.

FLUX

Weltraumreporter Flux erklärt Euch das Thema



Konsum

Konsum kommt vom lateinischen Wort „consumere“. Das heißt „verbrauchen“. Fachleute untersuchen regelmäßig, wie kauffreudig die Leute in Deutschland sind. Um das herauszukriegen, befragen sie jeden Monat rund 2000 Menschen in unserem Land. Das sind genügend, um auf alle schließen zu können. Bei der Befragung geht es den Forschern insbesondere um größere Anschaffungen.

Boeing mit erstem Jahresverlust seit 1997

CHICAGO/DPA – Der US-Luftfahrtgigant Boeing hat wegen der Krise um den mit Flugverbots belegten Unglücksjet 737 Max seinen ersten Jahresverlust seit mehr als zwei Jahrzehnten erlitten. Das vergangene Geschäftsjahr wurde mit einem Minus von 636 Millionen Dollar (578 Millionen Euro) abgeschlossen, teilte der Konzern am Mittwoch in Chicago mit. Es ist das schlechteste Ergebnis seit 1997. Im Vorjahr hatte der Airbus-Rivale noch 10,5 Milliarden Dollar verdient. Der Umsatz brach um 24 Prozent auf 76,6 Milliarden Dollar ein.

Im vierten Quartal nahmen die Probleme rund um die 737 Max noch weiter zu. Das hat der Geschäftsbericht nun gezeigt. Unterm Strich fiel ein Verlust von 1,0 Milliarden Dollar (0,9 Mrd. Euro) an, im Vorjahr hatte es noch einen Gewinn von 3,4 Milliarden Dollar gegeben. Der Umsatz sank wegen der gestoppten Auslieferungen der 737 Max um 37 Prozent auf 17,9 Milliarden Dollar.

Was man Bewerbern alles bieten sollte

INTERVIEW Personalberater Schwerdtfeger aus Emstek über die Suche und Bindung von Talenten

500 Unternehmen aus dem ganzen Nordwesten wurden befragt. Dabei ergaben sich interessante Erkenntnisse.

VON RÜDIGER ZU KLAMPEN

FRAGE: Herr Schwerdtfeger, die Gesamtkonjunktur hat sich abgeschwächt. Schlägt sich das auch in der Nachfrage nach Fach- und Führungskräften in der Region, speziell in ihrem Kernbereich Agribusiness, nieder?

SCHWERDTFEGER: Insgesamt zeigen sich Region und Branche trotz schwieriger werdender Rahmenbedingungen stabil. Aber natürlich wird man als Unternehmer etwas vorsichtiger dabei, Entscheidungen zu treffen, die mittel- und langfristige Folgekosten nach sich ziehen. Für engagierte und gut qualifizierte Personen möchte ich aber weiterhin von einem Bewerbermarkt in nahezu allen Branchen sprechen.

FRAGE: Die heftigen Diskussionen um die Zukunft der Ernährungsbranche – wirken die sich irgendwie am Branchen-Arbeitsmarkt aus?

SCHWERDTFEGER: Durch die ständige Diskussion über eine mögliche Krise kann man diese natürlich auch herbeireden. Insbesondere unsere in der Regel gut aufgestellten mittelständischen, oft inha-

bergeführten Betriebe nutzen aber auch die Chance, sich mit gut qualifizierten Kräften, die anderswo frei werden, auf den Wettbewerb einzustellen. Viele Unternehmen der Ernährungsbranche stellen sich bereits auf veränderte Verbrauchererwartungen ein und benötigen hierfür ebenfalls wieder neue, anders qualifizierte Spezialisten.

FRAGE: Ihr Unternehmen hat eine groß angelegte Trend-Analyse zur regionalen Wirtschaft, speziell zu Mitarbeitergewinnung und -bindung, vorgelegt. Wie groß ist Ihre Datenbasis?

SCHWERDTFEGER: Wir haben rund 500 Unternehmen unterschiedlicher Größe und unterschiedlicher Branchen aus dem Nordwesten befragt.

FRAGE: Was kam heraus? Was ist laut Studie die größte Herausforderung bei der Suche neuer Mitarbeiter?

SCHWERDTFEGER: Bestätigt wurde, dass neben einem marktgerechten Gehalt zunehmend auch weitere Faktoren die Entscheidung qualifizierter Kandidaten für einen Arbeitgeber beeinflussen. Neben einem guten Image werden flexible Arbeitszeiten – Stichwort: Work-Life-Balance – sowie Lohnzusatzleistungen erwartet. Auch eine gut strukturierte Personalentwicklung und Weiterbildungsmöglichkeiten fördern die Mitarbeitergewinnung, wie auch deren Bindung. Selbstredend sollte



Seine Mitarbeiter befragten 500 Firmen: Firmenchef Dr. Clemens Schwerdtfeger (56). Seine Personalberatung in Emstek (Kreis Cloppenburg) gehört mit 15 Mitarbeitern zu den größten im Norden.

BILD: PRIVAT

das Unternehmen ein gutes Image als Arbeitgeber haben.

FRAGE: Also geht es nicht ohne Bereitschaft zu Qualifizierungsaufwand für „Neue“.

SCHWERDTFEGER: Auf jeden Fall, insbesondere auch im Bereich der „Softskills“. Wir müssen der Tatsache ins Auge sehen, dass wir aufgrund der demografischen Situation nicht immer den perfekten Bewerber finden. Durch eine gut strukturierte Personalaus-

wahl, unterstützt durch moderne Diagnostikverfahren, kann man jedoch bereits im Vorfeld mögliche Schwachstellen identifizieren und gezielt im Rahmen der Einarbeitung nachschulen.

FRAGE: Was sollten Personaler denn nun auf jeden Fall bei ihrer Vorgehensweise bedenken?

SCHWERDTFEGER: Es gibt den schönen Satz: Menschen stellt man ein wegen ihrer Fähigkeiten und entlässt sie wegen ihrer Persönlichkeit. Dies habe ich in 20 Jahren Erfahrung in der Personalauswahl immer wieder bestätigt gefunden. Unternehmer – die Personaler wissen das in der Regel – sollten bei ihren Entscheidungen neben den fachlichen Qualifikationen unbedingt Wert auf eine Evaluation der persönlichen Fähigkeiten wie Empathie etc. legen. Das halbstündige Gespräch reicht da in der Regel nicht aus. Nehmen Sie sich Zeit für eine sorgfältige Prüfung des Kandidaten möglicherweise unterstützt durch Personaldiagnostik nicht nur auf Top-Ebene, schließlich investieren Sie in der Einarbeitung viel Zeit und Geld in neue Mitarbeiter, bevor Sie einen unternehmerischen Gewinn erwarten dürfen.

FRAGE: Wenn dann neue Fachkräfte an Bord geholt wurden, worauf setzen Unternehmen laut Ihrer Studie, um sie zu binden?

SCHWERDTFEGER: Laut unserer Studie haben die Unternehmen im Nordwesten sowohl gute Erfahrungen mit monetären Lohnzusatzleistungen wie Erfolgsprämien, Fahrtkostenzuschüssen, Dienstfahrrad, Kindergartenzuschuss, Guthabekarte genauso gemacht wie mit Weiterbildungsangeboten, flexiblen Arbeitszeitmodellen und so weiter. Dies kann jedoch auch je nach Lebensphase und persönlicher Situation der Mitarbeiter variieren.

FRAGE: Ist das optimal, oder wie lautet Ihr Rat?

SCHWERDTFEGER: Eine gute Bindung leistungsorientierter und zufriedener Mitarbeiter lohnt sich immer.

FRAGE: Sie haben im Laufe der Jahre schon mehrmals interessante Studien erarbeitet – auch zur Attraktivität des Nordwestens für Talente. Wo stehen wir heute?

SCHWERDTFEGER: Ich denke, dass in den letzten Jahrzehnten im Nordwesten viele hochqualifizierte Arbeitsplätze entstanden sind und die verschiedenen Imagekampagnen zur Attraktivität der Region durchaus Früchte tragen. Hier heißt es dranbleiben und gezielt die nötige Infrastruktur auch außerhalb der Zentren – ärztliche und schulische Versorgung und weitere Punkte – nicht nur aufrechtzuerhalten, sondern auszubauen und die Erfolge weiter offensiv zu bewerben.

Wie beim Hausverkauf der Gewinn versteuert wird

RATGEBER Es gibt Ausnahmen bei selbst genutzten Objekten – Urteil zur kurzfristigen Vermietung

VON ANN-KRISTIN WENZEL

BERLIN – Immobilienbesitzer, die ihr selbst genutztes Haus verkaufen, müssen den Gewinn nicht versteuern. Das gilt auch dann, wenn das Haus vor dem Verkauf ein paar Monate vermietet war, entschied der Bundesfinanzhof. „Entscheidend ist aber die Nutzung in den Vorjahren des Verkaufs“, erklärt Isabel Klocke vom Bund der Steuerzahler.

Es ist ja so: Verkauften Eigentümer ihr Haus oder ihre Wohnung mit Gewinn, fällt darauf grundsätzlich die Einkommensteuer (hier „Spekulationssteuer“) an. Ausnahmen gibt es, wenn seit dem Kauf zehn Jahre vergangen sind (was häufig der Fall ist) oder die Immobilie zumindest im Jahr der Veräußerung und den beiden vorherigen Jahren nur zu eigenen Wohnzwecken genutzt worden ist.

Im verhandelten Fall hatte

der Kläger im Jahr 2006 eine Eigentumswohnung erworben und diese bis April 2014 durchgehend zu eigenen Wohnzwecken genutzt. Von



Es geht um Ihr Geld

Mai 2014 bis zum Verkauf der Wohnung im Dezember 2014 vermietete er die Wohnung. Das Finanzamt ermittelte im Jahr des Verkaufs einen steuerpflichtigen Veräuße-

rungsgewinn – denn die Steuerbefreiung gelte nur für selbst genutzte Immobilien, argumentiert das Finanzamt.

Der Bundesfinanzhof entschied im Sinne des Klägers. Lediglich im Vorjahr des Verkaufs muss die Immobilie demnach durchgehend selbst genutzt worden sein. Für das zweite Vorjahr und das Verkaufsjahr genügt es, wenn der Kläger die Wohnung zumindest einen Tag selbst bewohnte, so die Richter (Az.: IX R

10/19). „Immobilienverkäufer können sich auf das Urteil berufen, wenn das Finanzamt beim Verkauf einer selbst genutzten Immobilie, die nur kurzzeitig im Verkaufsjahr vermietet wurde, einen steuerpflichtigen Veräußerungserlös feststellt“, so Klocke. In diesem Fall kann Einspruch gegen den Steuerbescheid eingelegt werden. Zur Begründung sollte das Aktenzeichen des Urteils genannt werden.