

Unternehmensberater im Saarland – eine Bestandsaufnahme

Von Hermann Götzinger
und Dr. Uwe Rentmeister

*„Consulting is a role,
not a job“*

Marvin Bower,
ehemaliger Managing Director
von McKinsey & Company

Kaum eine Branche ruft derart zwiespältige Gefühle hervor, wie die der Unternehmensberater. Für die einen ist Unternehmensberatung ein faszinierendes Betätigungsfeld mit der Möglichkeit, ein breites Erfahrungswissen über unternehmerische Praxis zu sammeln und sich anhand von Problemlösungen weiterzuentwickeln. Für die anderen ist es eine Branche, deren Vertreter nach gängigem Vorurteil jung-dynamisch daherkommen, überall die Nase reinstecken, um am Ende dicke Berichte und bunte Präsentationen produzieren, die teuer erkauft und oft weitgehend nutzlos sind.

Was ist Unternehmensberatung?

Das diffuse Bild und die widersprüchlichen Einschätzungen beruhen nicht zuletzt darauf, dass es für Unternehmensberater kein gesetzlich fixiertes Berufsbild mit vorgeschriebenen Bildungswegen und förmlicher Berufszulassung gibt. Aber nicht nur Beratungsthemen und -qualität sind breit gestreut. Hinzu kommt, dass sich nicht jeder, der Unternehmen berät, auch Unternehmensberater, nennt. Zu dieser Kategorie zählen vor allem die zahlreichen Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Anwälte, die vorwiegend Firmen zu ihren Kunden zählen. Unter Unternehmensberatung soll hier eine Dienstleistung verstanden werden, die durch eine oder mehrere unabhängige und vor allem qualifizierte Person(en) erbracht wird. Sie hat zum Inhalt, Probleme zu identifizieren, zu definieren und zu analysieren, die Organisation, Prozesse, Strategie,



karikatur-konzfrau.de

gien, Methoden oder Kultur des beauftragenden Unternehmens rühren. Danach sind Problemlösungen zu erarbeiten, deren Umsetzung zu planen und schließlich begleitend im Unternehmen zu realisieren.

Die Ansprüche, die an Berater zu stellen sind, damit sie dieser Definition gerecht werden, sind umfangreich und vielfältig. Üblicherweise werden als Grundlage fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse gefordert, wie sie beispielsweise entsprechende Studiengänge vermitteln. Richtet sich die Beratung auf juristische, technische oder IT-Aspekte, ändern bzw. erweitern sich die Anforderungen entsprechend. Letztlich ist die Palette so groß, sind die Ansätze so verschieden, dass es fast für jede Vorbildung, für jeden Studienabschluss einen Platz im Beratermarkt gibt.

Neben diesen formalen Qualifikationen sollten Berater noch Persönlichkeitsmerkmale aufweisen, die generell für eine beratende Tätigkeit

wichtig sind: Dazu gehören vor allem überdurchschnittliche analytische Fähigkeiten, ein überzeugendes und seriöses Auftreten sowie eine hohe soziale Kompetenz. Aber auch Sprachfertigkeit, interkulturelle Kompetenz und das Beherrschen von Fremdsprachen sind nützlich. Die besten – und langfristig erfolgreichsten – Berater, sind nicht nur intelligent, sondern gebildet, keine Übermenschen, sondern Menschen. Sie sind niemals arrogant oder überheblich und mit Fragen schneller als mit Antworten. Kurz gesagt: Sie sind meist das Gegenteil dessen, was die Öffentlichkeit als Klischee eines Beraters gespeichert hat.

Warum Unternehmensberatung?

Wenn sich Firmen einen externen Berater ins Haus holen, werden sie dafür viele - teils verschiedene, teils ähnliche - Gründe angeben:

- Der breite Erfahrungsschatz des Experten von

außen gibt neue Anstöße nach innen. Er verfügt zudem über ein erprobtes und ausgereiftes Instrumentarium zur Problemlösung.

- Der Berater ist ein neutraler und unabhängiger Gesprächspartner. Dadurch kommen Gedanken zum Ausdruck, die sonst nicht ausgesprochen werden.
- Die Problemlösungskapazität der eigenen Mitarbeiter wird auf Zeit erweitert und fokussiert.
- Der Berater schafft ein konstruktives Spannungsfeld. Unterschiedliche Meinungen prallen darin aufeinander und führen schneller zu neuen Lösungen.

- Eine spezielle Beratung ist oft deutlich kostengünstiger als die Einstellung neuer Mitarbeiter für die gleiche Aufgabe.

- Die Meinung eines Fachmanns von außen wird ernster genommen als die von eigenen Mitarbeitern.

Ein Grundscheema taucht aber immer wieder auf: Unternehmen aller Branchen nehmen die Hilfe von Beratungsfirmen in Anspruch, weil es den unmittelbar am Geschehen beteiligten eigenen Mitarbeitern oftmals sehr schwer fällt, die Vernetztheit der internen Strukturen und Ereignisse zu überblicken. Ein externer, neutraler Beobachter kann hilfreich sein, diese „Betriebsblindheit“ zu überwinden, indem er konsequent die Aufmerksamkeit darauf lenkt, was er als Kernproblem erkannt hat - und darauf, welche Maßnahmen welche Wirkungen haben oder haben könnten.

Was leisten Unternehmensberater?

Vor allem Klein- und Mittelbetriebe sehen häufig nur die Kosten, nicht aber den Nutzen einer Beratung.



Deshalb hört man oft, Unternehmensberatung sei etwas, das sich nur Großbetriebe leisten könnten. Dies mag an Anspruch und Auftreten der großen, internationalen Beratungskonzerne liegen, die über Hundertschaften von Beratern verfügen, wie etwa McKinsey & Company, Roland Berger Strategy Consultants, Accenture und anderen. Diese Beratungsfirmen haben, durch ihre meist strikt betriebswirtschaftlich oder technisch orientierte Fachberatung, auch das Bild des Beraters als „Trouble-Shooter“ geprägt, der immer dann gerufen wird, wenn es

darum geht Re-Engineering, beinhalte Kostensenkungen oder Sanierungen durchzuboxen - mit oft als schmerzlich empfundenen Konsequenzen für Mitarbeiter und mittleres Management.

Die Dienstleistung Unternehmensberatung umfasst jedoch ein viel breiteres Einsatzspektrum. Eine qualifizierte Beratung eignet sich daher grundsätzlich für fast alle Betriebsgrößen. Üblicherweise werden vier Beratungsfelder unterschieden: Strategieberatung, Organisations- und Prozessberatung, IT-Beratung und Human-Ressource-Beratung.

Zur Strategieberatung werden Beratungsprojekte gezählt, die auf die grundsätzliche und zumeist langfristige Unternehmensphilosophie, -politik oder -strategie zielen. Beispielsweise strategische Marketingthemen, Fusionen und Unternehmenskäufe (M&A-Projekte) sowie Fragen der Unternehmensstruktur.

Die Organisations- und Prozessberatung umfasst sämtliche Projekte, welche die Prozesse in den Kundenunternehmen auf Optimierungspotenzial untersuchen. Dazu zählen beispielsweise Chain Management, Customer Relationship Management, Logistikberatung, Projektmanagement und die Einführung von Managementsystemen. Die Organisations- und Prozessberatung hat sich im Laufe der Jahre zum größten Beratungsfeld entwickelt.

Auf die IT-Beratung entfallen herstellerneutrale Dienstleistungen der Analyse, Auswahl und Implementierung von Hard- und Softwaresystemen. Hierbei ist oft nicht mehr zwischen reiner Beratertätigkeit und Serviceerbringung zu unterscheiden.

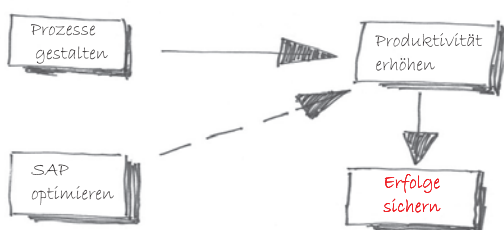
Die Human-Ressource-Beratung stellt die Mitarbeiter in den Mittelpunkt der Beratungsleistung. Themen sind neben der klassischen Personalberatung als Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften auch die Personalbedarfs- und -einsatzplanung, die Personalentwicklung sowie Coaching, Training und Konfliktberatung bis hin zum Outplacement. Der demographische Wandel und der daraus resultierende Fach- und Führungskräfte-mangel werden die Bedeutung dieses Beratungsfeldes trotz der augenblicklichen Einstellungszurückhaltung in vielen Branchen weiter stärken.

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in den beratenden Berufen

(Dezember 2008)

Berufe	Saarland
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater	1.869
Rechtsvertreter, -berater	338
Werbefachleute	1.198
Datenverarbeitungsfachleute*	7.087
Ingenieure*	5.869
Unternehmensberater	874
Summe	17.235

*nur teilweise beratend tätig



Fortschritt gestalten..

FISTEC

Fundiertes Know-how
Konsequente Methodik
Nachhaltige Ergebnisse

- Technologie- und Managementberatung
- SAP-Consulting
- IT-Services

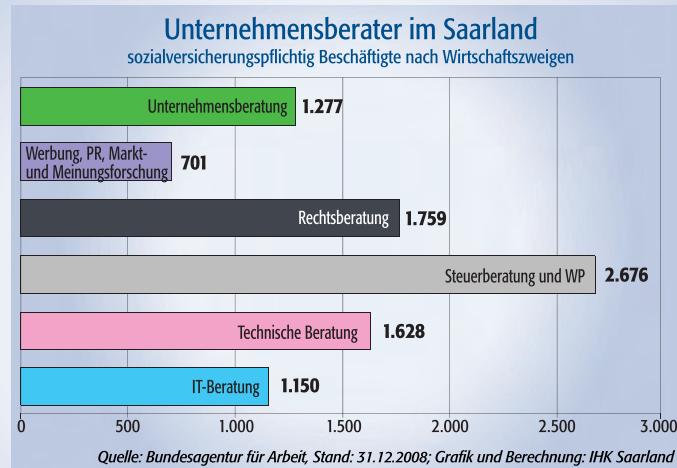
Fistec AG, Trierer Str. 10, 66111 Saarbrücken, Tel:0681-389370 info@fistec.de

www.fistec.de

Schritt für Schritt zu einem vollständigen Bild

Betrachtet man in einem ersten Schritt die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den beratenden Branchen, so lassen sich sechs Bereiche identifizieren, die in der Summe Ende 2008 gut 9.000 Mitarbeiter beschäftigten. Fast die Hälfte aller Arbeitsplätze entfällt dabei allein auf Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Anwaltskanzleien, gut ein Sechstel auf technische Beratungsdienstleistungen.

Diese Zahlen bilden allerdings nur einen Teil der Wirklichkeit ab. Zwar sind darin alle Sachbearbeiter, Sekretärinnen, Bürovorsteher, Technische Zeichner, etc. und sogar die fest angestellten Reinigungskräfte enthalten, die in diesen Firmen arbei-



ten, nicht aber die Freiberufler und Selbstständigen, weil diese nicht der Sozialversicherungspflicht unterliegen. Gerade bei Juristen, Steuerbe-

rater und Unternehmensberatern ist aber dieser Anteil besonders hoch. Nicht erfasst sind auch all diejenigen, die zwar als angestellte Berater tätig

sind, aber in Unternehmen arbeiten, deren Schwerpunkt nicht in der Beratung, sondern anderswo liegt. Konkret gesprochen: Die IT-Berater, die für die großen saarländischen Softwarehäuser arbeiten, sind in dieser Statistik nicht enthalten.

Kombiniert man im zweiten Schritt diese Zahlen mit der Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den beratenden Berufen und greift auf die Daten von berufsständigen Organisationen wie den Kammern für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Anwälte und Ingenieure zurück, so ergibt sich zusammen mit IHK-eigenen Umfragedaten ein vollständiges Bild.

Entwicklung des Beratermarktes in Deutschland

Bedingt durch die Globalisierung und den fortschreitenden Strukturwandel sind es überwiegend die Dienstleistungen, die seit Jahrzehnten in Deutschland Wachstum und Beschäftigung tragen. Vor allem die unternehmensorientierten Dienstleister und damit auch die Unternehmensberater waren eine der am stärksten wachsenden Branchen. Allerdings haben die Auswirkungen der aktuellen Finanz- und Wirtschaftskrise die Nachfrage nach Beratungsleistungen merklich negativ beeinflusst, so dass sich auch die Beratungsbranche dem gesamtwirtschaftlichen Abwärtstrend nicht entziehen konnte. Die neue Marktstudie „Facts & Figures zum Beratermarkt 2009/2010“ des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater

(BDU) verzeichnet für das Jahr 2009 einen Umsatzrückgang von minus 3,1 Prozent auf 17,6 Milliarden Euro. Für das laufende Jahr wird aber wieder ein anziehendes Beratungsgeschäft erwartet. Die Prognose liegt bei fünf Prozent Wachstum. Nach Angaben des BDU arbeiteten 2009 in Deutschland rund 84.600 Unternehmensberater in rund 13.200 Beratungsfirmen. Insgesamt waren über 113.000 Menschen in der deutschen Beratungsbranche beschäftigt.

Unternehmensberater im Saarland

Die IHK hat im Rahmen einer Marktstudie den Beratermarkt im Saarland untersucht und dabei zunächst das überraschende Ergebnis zu Tage gefördert, dass bei den saarländischen Gewerbeämtern rund 1.500 Einzel-

personen und Gesellschaften als „Unternehmensberater“ eingetragen sind. Davon erfüllen aber nicht einmal die Hälfte die Kriterien, die man gemeinhin von Unternehmensberatern erwartet. Andere werden in dieser Gruppe gar nicht erfasst. Die ausschließliche Fokussierung auf diese Statistik ist daher keineswegs hinreichend, um die Breite und Vielfalt der Branche darstellen zu können. Die Frage wie viele Menschen als Unternehmensberater im Saarland arbeiten und wie groß das Beschäftigungspotential der Branche hierzulande insgesamt ist, lässt sich nur beantworten, wenn alle Wirtschaftsbereiche betrachtet werden, in denen Beratungsleistungen überwiegend für Unternehmen erbracht werden. Dazu haben wir verschiedene Daten- und Informationsquellen ausgewertet und miteinander kombiniert.

Fast 14.000 Arbeitsplätze in der Beratung

Derzeit gibt es im Saarland mehr als 4.000 Einzelunternehmen mit zusammen fast 14.000 Beschäftigten, die sich überwiegend damit befassen, andere Unternehmen zu beraten. Davon entfällt ein großer Teil auf juristische und steuerliche Beratung, das heißt kleinere und größere Kanzleien von Steuerberatern und Rechtsanwälten. Daneben gibt es IT-Beratung, den Bereich Werbung, PR, Markt- und Meinungsforschung und schließlich diejenige Unternehmen, die sich selbst als „Unternehmensberatungen“ bezeichnen. Alle verbindet eine Besonderheit: Wer andere Unternehmen berät, ist schlank aufgestellt und gut organisiert:

- So kommt auf einen Anwalt rechnerisch eine Hilfskraft.

FISTEC

SAP-Betrieb zum Festpreis

ab
1.650 €
pro Monat

Outsourcing ist Vertrauenssache

Mehr Informationen finden Sie unter www.fistec.de...

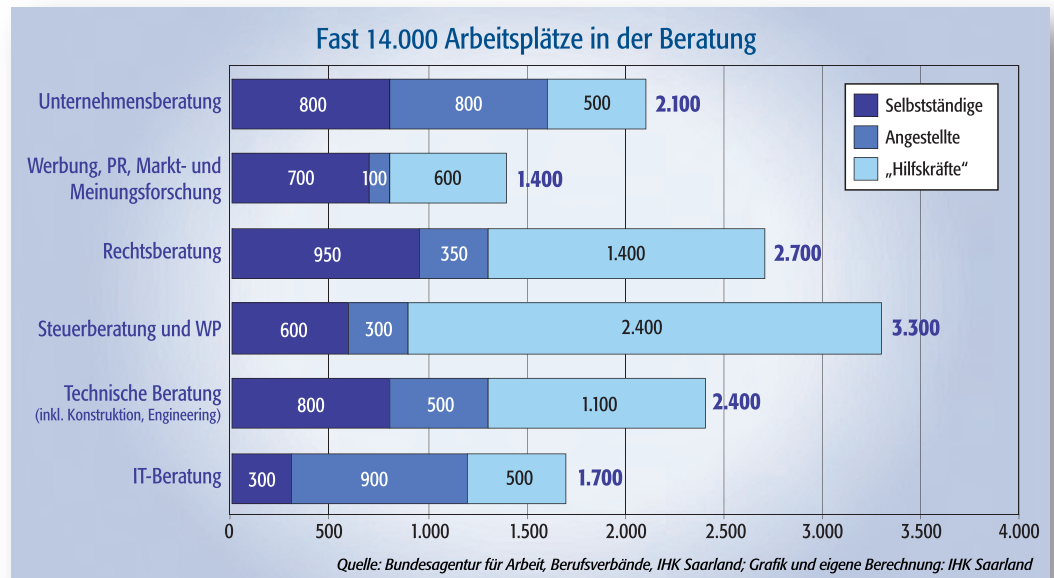
Beratung
SAP-Consulting
IT-Services

Fistec AG, Trierer Str. 10, 66111 Saarbrücken, Tel:0681-389370 info@fistec.de

www.fistec.de

- In der technischen Beratung sind es noch weniger.
- Am bescheidensten sind Unternehmensberater und IT-Berater. Im Durchschnitt teilen sich drei Berater eine Sekretärin.
- Nur Steuerberater und Wirtschaftsprüfer können offenbar viele Hilfsarbeiten delegieren - immerhin kommen hier auf einen Berater gut zweieinhalb Hilfskräfte.

Betrachtet man den Bereich der Unternehmensberatung „im engeren Sinne“, so zeigt sich, dass Mitte 2009 im Saarland 800 Unternehmen als Unternehmensberatungen aktiv waren. Insgesamt sind dort rund 2.100 Menschen tätig, davon knapp 1.600 als selbstständige oder angestellte Berater. Der Rest sind überwiegend Sachbearbeiter und Sekretärinnen. Bei der großen Mehrzahl der im Saarland eingetragenen Unternehmensberater handelt es sich um eher kleinere Büros und Betriebe, typischerweise mit deutlich unter zehn Beschäftigten. Die große Mehrheit sind „Einzelkämpfer“, die sich höchstens eine Sekretärin leisten - häufig ist es die mithelfende Partnerin. Die wenigen größeren Büros haben etwa zwischen zehn und 20 Beschäftigte. Um die Beratungsschwerpunkte dieser Firmen sowie die regionale Verortung und die Branchenstruktur ihrer Kunden herauszufinden, hat die IHK eine Umfrage durchgeführt.



Der Rücklauf von rund 200 Antworten, darunter praktisch alle größeren und bekannteren Büros und Gesellschaften, bestätigt zunächst das Bild von der großen Breite und Vielfalt der Branche.

Die Einordnung in die klassischen vier Hauptberatungsfelder zeigt dann erwartungsgemäß eine Dominanz im Bereich Optimierung der Unternehmensorganisation, einschließlich der Verbesserung von Produktions-, Absatz- oder Beschaffungsprozessen - fast die Hälfte der Unternehmen hat hier ihren Hauptschwerpunkt. Gut ein Drittel der Unternehmen befasst sich überwiegend mit der Strategieberatung. Zwölf Prozent sind klassische Perso-

nalberater, die übrigen acht Prozent bieten die Optimierung der Datenverarbeitung an, einige davon sind auf die Bereiche Internet und Multimedia spezialisiert.

Eine genaue Aufschlüsselung der Themengebiete zeigt, dass die saarländischen Berater sich im Durchschnitt mit drei bis vier Themen befassen, also beispielsweise Marketing, Vertrieb, Materialwirtschaft und allgemeines Consulting, oder: Organisation, Controlling/Betriebswirtschaft und Finanz- und Rechnungswesen.

Ein auffallendes Ergebnis der IHK-Umfrage ist, dass so gut wie keines der Beratungsunternehmen hierzulande allein von seinen saarländi-

schen Kunden leben kann. Nur gut ein Viertel der Aufträge kommt aus dem Saarland. Ein weiteres Viertel kommt aus den angrenzenden Regionen also aus Rheinland-Pfalz, Hessen und Baden-Württemberg. Knapp die Hälfte der Kunden kommt aus dem übrigen Bundesgebiet - von Hamburg bis Garmisch und von Aachen bis Dresden. Einige der Berater sind schließlich bis ins deutschsprachige Ausland aktiv - also etwa in Luxemburg, der Schweiz und Österreich.

Der große Einzugsbereich zeigt, dass saarländische Unternehmensberater durchaus erfolgreich sind. Wie ist das möglich, obwohl es sich überwiegend um Einzelkämpfer oder

IPN - Ihr Partner für internationale Dienstleistungen



International
Partnership
Network

Deutschland
Frankreich
Luxemburg

Die Großregion

Chancen nutzen im
grenznahen Bereich

Die IPN-Gruppe ist eine seit 1992 international erfolgreich tätige Beratungs- und Dienstleistungsgruppe, die auf die Durchführung grenzüberschreitender Projekte spezialisiert ist.

In der Grande Region ist die IPN mit qualifizierten und mehrsprachigen Mitarbeitern sowie mit Kooperationspartnern bestens ausgestattet. Die operative Umsetzung der gemeinsam erarbeiteten kundenspezifischen Strategie durch erfahrene Teams ist ein Schlüssel unseres Erfolges.

Beratung

- Controlling
- Organisation
- Marktanalyse
- Absatz / Vertrieb
- Entsendung

Gründung

- Begleitung
- Formalitäten
- Gesellschaftsform
- Domizilierung / Miete
- Fördermittel

Administration

- Buchhaltung
- Büroservice
- Human Resources
- Steuern
- Lohn-/Gehaltsabrechnung
- Übersetzungen



Informieren
Sie sich
über Termine
unserer
Vortragsreihen
zu aktuellen
Themen

Unsere Gesellschaften in Ihrer Nähe:

IPN Unternehmensberatung GmbH
IPN Conseil S.à.r.l.
IPN Unternehmensberatung S.A.

D-66763 Dillingen
F-57160 Rozérieulles
L-5440 Remerschen

Odilienplatz 10
1 Rue du Chaufour
34, Wäistrooss

Fon +49 6831 7684-0
Fon +33 614 950 161
Fon +352 26 666 21

info@ipn-gmbh.de
info@ipn-sarl.com
info@ipn.lu

www.ipn-gmbh.de
www.ipn-sarl.com
www.ipn.lu

Kleinunternehmen handelt? Darauf gibt es viele Antworten. Einige Gründe sind:

- Saarländische Berater haben sich ganz überwiegend auf mittelständische Betriebe, Familienunternehmen, Existenzgründer und Kleinbetriebe spezialisiert.
- Sie verfügen über gute Referenzen, das Vertrauen ihrer Kunden und bleiben mit ihren Tagessätzen meist auf dem Boden.
- Die meisten Berater haben sich stark spezialisiert.

Mit diesen Stärken gelingt es den saarländischen Unternehmensberater erfolgreich Kunden aus nahezu allen Branchen zu akquirieren - und zwar weit über die engen Grenzen des Saarlandes hinaus

IHK-Branchenforum Unternehmensberater – Plattform für Erfahrungsaus- tausch und Kooperationen

Sehr aktiv zeigen sich die Unternehmensberater hierzulande auch bei



der Vernetzung innerhalb der Branche. Rund 68 Prozent gaben bei der IHK-Umfrage an, dass sie bereits mit anderen Unternehmensberatern kooperieren und auch offen für weitere „Partnerschaften“ sind. Die IHK unterstützt dies mit dem bereits im Jahr 2004 gegründeten IHK-Branchenforum „Unternehmensberater“. Das Forum bietet den saarländischen Beratern eine Plattform, um Kontakte zu knüpfen, Informationen auszutauschen und Synergien zu

nutzen. Schließlich soll es auch dazu beitragen, das Saarland als Standort für vielseitige und qualitativ hochwertige Beratungsdienstleistungen zu profilieren.

Zu den Leistungen des Branchenforums gehören neben regelmäßigen Veranstaltungen auch ein eigenes Internetportal mit einer Firmendatenbank, Terminhinweisen, nützlichen Web-Links und zahlreichen weiteren Servicefunktionen (www.saarland.ihk.de Kennzahl 1187).

Die Autoren



*Hermann Götzinger ist
stv. Hauptgeschäftsführer
der IHK Saarland und leitet die
Geschäftsbereiche International
sowie Innovation und Umwelt*

☎ (06 81) 95 20-400

✉ hermann.goetzinger@saarland.ihk.de



*Dr. Uwe Rentmeister ist
Teamleiter im Geschäftsbereich
Innovation und Umwelt*

☎ (06 81) 95 20-430

✉ uwe.rentmeister@saarland.ihk.de

Bank 1 Saar auch in der Wirtschaftskrise erfolgreich

Der Vorstand der Bank 1 Saar hat in einer Pressekonferenz am 12. März 2010 in Saarbrücken eine positive Bilanz des Geschäftsjahres 2009 gezogen. Auch wenn die saarländische Wirtschaft die Auswirkungen der weltweiten Wirtschafts- und Finanzkrise deutlich zu spüren bekommen habe, so der Vorstandsvorsitzende der Kreditgenossenschaft, Heiner Löhl, habe sich diese Krise nicht im erwarteten dramatischen Umfang auf die Bank 1 Saar ausgewirkt. Die Zahl der Zwangsversteigerungen habe auf dem sehr niedrigen Vorjahresniveau gelegen, berichtete Löhl. Allerdings waren Kreditausfälle in Höhe von 14,2 Millionen Euro zu verzeichnen.

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Geschäftsjahr 2009 um insgesamt 57 Millionen Euro auf 3,3 Milliarden Euro. Bei den Kundenverbindlichkeiten war ein Zugang in Höhe von 28 Millionen Euro auf 2,8 Milliarden Euro zu verzeichnen. Die Kundenforderungen stiegen um 22 Millionen



*Der Vorstand der Bank 1 Saar (von links): Herbert Bauer, Herbert Maurer, Heiner Löhl, Gerd Velhagen und Kurt Reinstädter.
Foto: Becker & Bredel*

auf rund 1,87 Milliarden Euro. Vor allem aus der Industrie und vom verarbeitenden Gewerbe sowie dem Dienstleistungsunternehmen wurden bei der Bank 1 Saar langfristige Darlehen nachgefragt. Betriebsmittelkredite seien von den Firmenkunden aufgrund deren verbesserter Liquiditätslage weniger beansprucht worden. Mit einem Anziehen der Konjunktur rechnet die Genossenschaftsbank jedoch wieder mit einer steigenden Nachfrage.

Die im Geschäftsjahr 2009 gestartete Existenzgründungsoffensive der Bank 1 Saar, die im Saarland insgesamt sechs Beratungszentren für Gründer betreibt, habe sich sehr erfolgreich entwickelt, berichtete Löhl. Als Netzwerkpartner der Saarlandoffensive für Gründer sei es gelungen, im gesamten Geschäftsgebiet eine intensivere und effektivere Positionierung der Bank als Partner bei der Existenzgründung zu etablieren. Der Jahresüberschuss betrage 5,5

Millionen Euro, berichtete Vorstandsvorsitzender Löhl weiter. Vorstand und Aufsichtsrat werden nach seinen Angaben der Vertreterversammlung die Zahlung einer Dividende auf dem Niveau der Vorjahre vorschlagen. Die Zahl der Beschäftigten der Bank 1 Saar ist weiter zurückgegangen. Sie lag mit 783 um 15 niedriger als zum gleichen Vorjahreszeitraum. Nach Angaben Heiner Löhls wurden keine betriebsbedingten Kündigungen ausgesprochen. Es handle sich um „einen natürlichen Abschmelzungsprozess, der nicht zuletzt durch die großen Fusionen der vergangenen Jahre in Gang gekommen sei“, so Löhl. Die Zahl der Auszubildenden wurde von 40 auf 47 erhöht. Die Bank 1 Saar wird in nächster Zeit zwei neue Filialen, eine auf dem Gelände der Universität des Saarlandes und eine in Saarbrücken-Dudweiler, eröffnen. Zuvor hat die Kreditgenossenschaft die Zahl ihrer Filialen von 61 (Ende 2008) auf 58 im Jahr 2009 reduziert. WIS