
WIRTSCHAFT / PEGNITZ

Pegnitzer vfm-Gruppe vermeldet für 2017 erneuten Umsatzrekord

VON REDAKTION AM 27. JUNI 2018

Die Pegnitzer vfm-Gruppe konstatiert zum wiederholten Mal ein ausgezeichnetes Geschäftsergebnis. So konnten Courtage-beziehungsweise Provisionserlöse in 2017 deutlich gesteigert werden. Zugleich setzt der Full-Service-Dienstleister die eingeschlagene Digitalisierungsstrategie mit der Maklerverwaltungssoftware Keasy auf eindrucksvolle Weise fort und baut folgerichtig auch in 2018 die prozessoptimierende IT-Infrastruktur-Lösung weiter konsequent aus.

Trotz anhaltend dynamischer und herausfordernder Marktbedingungen, hat die vfm-Gruppe im Geschäftsjahr 2017 erneut einen Umsatzrekord erwirtschaftet. So konnte sie im Zuge dessen bei praktisch allen relevanten Kennziffern die Ergebnisse aus 2016 übertreffen. „Wir sind sehr zufrieden mit der letztjährigen Entwicklung. Trotz erheblicher Investitionen in unsere IT-Projekte, allen voran in unser erfolgreiches Maklerverwaltungsprogramm Keasy, konnten wir die bereits guten Zahlen aus 2016 ein weiteres Mal toppen“, so vfm-Geschäftsführer Stefan Liebig. Dabei weisen vor allem die Courtage- und Provisionserlöse im vergangenen Jahr mit 31 Mio. Euro eine Steigerungsrate zu 2016 von 8,77 Prozent auf. Die Umsatzrendite lag infolgedessen bei 6,8 Prozent. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich im gleichen Bewertungszeitraum um 3,36 Prozent auf 44,2 Prozent.

Das Umsatzplus basiert dabei schwerpunktmäßig auf einem Nettobestandszubau von 11,5 Mio. Euro im nach wie vor zukunftssträchtigen Kompositgeschäft. In diesem Zusammenhang nicht minder erwähnenswert: Die über alle Gesellschaften hinweg betrachtet

mit 59 Prozent belegte Gesamtschadenquote für 2017 in SHU und Kfz, konnte gegenüber dem Jahr zuvor noch um einen weiteren Prozentpunkt reduziert werden. „Zudem lag auch die Stornoquote in der Lebens- und Krankenversicherung, wie schon in den Jahren zuvor, weiter deutlich unter dem Marktdurchschnitt. Insofern eine aussagekräftige Quote, die die dauerhaft hohe Beratungsqualität unserer vfm-Partner erneut eindrucksvoll widerspiegelt“, kommentiert hierzu vfm-Geschäftsführer Klaus Liebig.

Als einer der maßgeblichen Wachstumstreiber für das laufende Geschäftsjahr fokussiert man sich im Hause vfm verstärkt auf die Weiterentwicklung und Optimierung digitaler Organisations- und Vertriebsprozesse. Bei aktuell mehr als 1.300 Nutzern (Stand Juni 2018) konnte mit Keasy als hauseigen konzipierte Software bereits ein mehrfach prämiertes Maklerverwaltungsprogramm auf den Weg gebracht werden, dessen Lizenzvergabe in 2017 erstmals diejenige der verbundintern nachgefragten Nutzungsrechte übertreffen konnte. „Unsere Technik ermöglicht es, Geschäftsprozesse zu optimieren und Verwaltungs- sowie Bestandsarbeiten schrittweise immer weiter zu automatisieren, so dass der Aufwand für diesen Teil des Beratungs- und Dokumentationsaufwands idealerweise gegen Null läuft. All dies führt am Ende des Tages zu einer deutlichen Effizienzsteigerung im Unternehmen und schlussendlich zu Umsatzsteigerungen“, unterstreicht diesbezüglich vfm-Geschäftsführer und Keasy-Verantwortlicher Robert Schmidt und ergänzt: „Zu alledem werden sich Keasy-Nutzer bereits in Kürze über weitere neue Features, wie etwa die Implementierung neuer mehrwertorientierter Schnittstellen sowie den Ausbau der Keasy-App sowie einer mobilen Version, freuen dürfen.“

Im weiteren Ausblick sieht man die Kombination aus überdurchschnittlichem Vertriebsupport in Verbindung mit hervorragender technischer Entwicklungsarbeit als ideale Handlungsprämisse, die die gesamte vfm-Gruppe optimistisch in die Zukunft blicken lässt. Durch umfangreich getätigte Investitionen in IT-Projekte wurden hierfür bereits entscheidende Meilensteine hin zu einem modernen Full-Service-Dienstleister gesetzt. Folglich zeigt man sich bei den vfm-Entscheidern einig, dass sich die positive Entwicklung

der Vergangenheit auch über das Jahr 2018 hinaus ungebremst fortsetzen wird.