

## VR-Leasing: Mit besserem Service zu Kostensenkung

Mit 156 737 neu abgeschlossenen Verträgen (plus sechs Prozent gegenüber 2006) ist die VR-Leasing nach Stückzahlen Marktführer, während sie nach Volumen nur auf Platz drei hinter der Deutschen Leasing und der LBBW-Leasing liegt. Diese Kleinteiligkeit des Geschäfts hat ihre Vorteile: Die Ertragskraft der Vielzahl kleiner Verträge ist nach den Worten des Vorstandsvorsitzenden Reinhard Gödel gut kalkulierbar. Klumpenrisiken gibt es nicht.

Unter Kostengesichtspunkten ist die geringe durchschnittliche Vertragsgröße dagegen eher hinderlich. Zwar konnte die Cost-Income-Ratio 2007 gegenüber dem Vorjahr trotz der Investitionen in die Auslandsexpansion in Osteuropa um 1,3 Prozentpunkte gesenkt werden. Mit 62,6 Prozent liegt sie aber immer noch zu hoch. Dass die Zielmarke 50 Prozent

schwierig zu erreichen sein wird, räumt Gödel durchaus ein.

Besonderes Augenmerk liegt deshalb auf dem Thema Automatisierung, mit dem neben der Kostensenkung zugleich ein verbesserter Service für den Kunden erreicht werden soll. Seit zwei Jahren ist mit VR-Leasy-Online ein internetbasiertes Tool im Einsatz, mit dem Firmenkundenbetreuer in den Banken schnell Leasingangebote kalkulieren und Verträge erstellen können. Mit dem Kreditprüfungsverfahren „einfach und schnell“ lassen sich Verträge mit einem Volumen von 125 000 bis 500 000 Euro erstellen. Die Bearbeitungszeit liege beim Großteil der eingereichten Anfragen bei einem knappen Tag und damit deutlich schneller als im Kreditgeschäft. 80 Banken haben das Verfahren bereits übernommen. Weitere gut 100 Institute sollen im Lauf des Jahres noch folgen. **Red.**