

„Wir wollten nie die Größten sein“ – warum aruna bewusst anders wächst

Michael Fiedler

Während viele Maklerpools auf Skalierung und Plattformmodelle setzen, betont aruna-Geschäftsführer Christopher Kluwe eine andere Strategie: Spezialisierung, Nähe zum Makler und kontrolliertes Wachstum. Ein Blick auf die Positionierung eines inhabergeführten Pools im sich wandelnden Markt.



Quelle: Claudia Strahl

Fachkompetenz statt Skalierung

Aus dieser Positionierung leitet sich auch der Anspruch an die eigene Rolle im Markt ab. So betont Kluwe, dass es zunächst „auf die Inhalte ankommt, dann auf die Prozesse und erst dann auf die digitalen Fähigkeiten“. Die Ausrichtung spiegelt sich auch in der Zusammenarbeit mit Versicherern wider: Entscheidend sei nicht die Breite, sondern die Passgenauigkeit der Lösungen. Gleichzeitig

ermöglichte die gewählte Struktur, schneller und individueller auf Anforderungen von Vermittlern zu reagieren.

„Kompetente Handwerker“ statt Industriebetrieb

Im Vergleich zu stärker standardisierten Marktteilnehmern zieht Kluwe ein bewusst anderes Bild: „Im Vergleich zu industriell organisierten Pools sind wir eher die kompetenten Handwerker – wir betreiben keine Serienfertigung, sondern schaffen passgenaue Lösungen.“ Diese Selbstbeschreibung verdeutlicht den Anspruch, sich nicht primär über Größe oder Skalierung zu definieren, sondern über Qualität und individuelle Betreuung.

Nähe zum Makler als zentrales Element

Ein weiterer zentraler Baustein ist der direkte Kontakt zu den angeschlossenen Vermittlern. „Uns ist der direkte Kontakt zu unseren Maklerinnen und Maklern wichtig – diese Nähe schafft Vertrauen“, so Kluwe. Die Ausrichtung auf persönliche Beziehungen und langfristige Zusammenarbeit ist dabei eng mit der inhabergeführten Struktur verbunden. Als Familienunternehmen unterliege man keinen kurzfristigen Wachstumszwängen, sondern könne Investitionen langfristig ausrichten.

Gegenentwurf zum Plattfortrend

Die Positionierung von aruna lässt sich als bewusster Gegenentwurf zu Teilen der aktuellen Marktentwicklung lesen. Während Plattformmodelle auf Effizienz und Skalierung abzielen, betont aruna Spezialisierung, Nähe und individuelle Lösungen. Die strategische Positionierung dürfte auch auf der kommenden aruna-Fachmesse eine Rolle spielen, auf der Kluwe die Entwicklungen im Markt gemeinsam mit weiteren Branchenvertretern diskutieren wird ([experten.de berichtete](#)).

Weitere Einblicke in die strategische Ausrichtung von aruna gibt Kluwe im ausführlichen Interview in der [aktuellen](#)

[Ausgabe des expertenReport](#), das im [ePaper frei zugänglich](#) ist.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949096/Wir-wollten-nie-die-Groessten-sein---warum-aruna-bewusst-anders-waechst/>