

# Vom Gründerbüro zum Maklerpool

## Wie aus einer One-Man-Show ein erfolgreiches KMU wurde

Eine Zeitreise durch 30 Jahre aruna und mehr als vier Jahrzehnte Erfahrung in der Versicherungsbranche: die Geschichte des Unternehmens und seines Gründers Matthias Kschinschig.

### Erste Schritte in der Branche

Sommer 1980 in Berlin: Neben dem Germanistik / Publizistik – Studium landet Matthias Kschinschig eher zufällig in einem Wochenend-Seminar des damaligen Strukturvertriebs HMI. Der erste LV-Antrag, noch ohne Gewerbeschein, ist schnell geschrieben und die erste Monatsabrechnung erfreut die studentische Kasse sehr (trotz wahrscheinlich 10 % Provisionssatz)! Doch langfristig kann ihn die „Strukki“-Welt nicht begeistern. Nach einem einjährigen Traineeprogramm bei der Allianz folgt schnell die Selbstständigkeit. Zum Arbeitnehmer ist er einfach nicht gemacht. Im Dezember 1983 meldet Kschinschig sein Gewerbe an. Das erste „Büro“ befindet sich in seiner Neuköllner Zwei-Zimmer-Wohnung.

### Aufbruchsstimmung in der Motzstraße

Mit dem Umzug nach Schöneberg in die Motzstraße entsteht 1987 die erste Bürogemeinschaft: VVC – Versicherungsvermittlung City. Zunächst liegt der Fokus im Endkundengeschäft, doch schon bald wächst ein Netzwerk von Vermittlern. Nach der Wiedervereinigung zieht das Büro erneut um. Neue Partner kommen hinzu, das Umfeld professionalisiert sich. Bereits 1994 arbeiten rund 30 Untervermittler mit.

### Gründerzeiten

1995 folgt der entscheidende Schritt: Aus der Einzelfirma wird die **aruna GmbH**. Der Name – in geselliger Runde entstanden – steht seither für Unabhängigkeit und partnerschaftliche Zusammenarbeit. 1996 kommt die erste Mitarbeiterin hinzu. Ein Jahr später wächst das junge Unternehmen weiter: Mehr Partner, mehr Mitarbeiter, erste strukturelle Weichenstellungen. Ende der 1990er zählt der Pool bereits 200 – 300 Vertriebspartner – ganz ohne Werbung, ausschließlich durch Empfehlungen.

## Größere Veränderungen

Mit Beginn der 2000er wird das Wachstum dynamischer. Direkt im Jahr 2000 beginnt auf dem Schlüßhof in Lychen ergänzend ein Herzensprojekt von Kschinschig: Seminare für die persönliche Weiterentwicklung – komplett ohne Verkaufs- oder Versicherungsthemen. Bis heute durfte er dort über 180 Seminare leiten. 2004 überschreitet das Unternehmen die 10-Millionen-Euro-Umsatzmarke und 2005 beginnt ein gewisser Christopher Kluwe (familiär mit dem Gründer verbunden) seinen ersten Job nach dem Studium, zunächst nur mit dem Ziel, die IT zu professionalisieren. Die Belegschaft wächst und **aruna** etabliert sich als relevante Größe im Markt. Höhepunkte dieser Zeit für viele Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner sind sicher auch die die aruna-Messen im Estrel, im Interconti oder auch im Olympiastadion.

## Stabil durch bewegte Zeiten

Stetiges Wachstum führt zu einigen Umzügen und Erweiterungen der Büroräume im schönen Schöneberger Kiez. **aruna** bleibt dabei unabhängig und bodenständig. Selbst die Corona-Zeit wird ohne Verluste gemeistert: dank schneller Umstellung auf Homeoffice, einer starken IT-Abteilung und einem Team, das auch in Krisenzeiten zusammenhält. Seit 2023 ist Christopher Kluwe nun auch zweiter Geschäftsführer.

## Angekommen – und doch unterwegs

Drei Jahrzehnte nach der Gründung ist aus dem kleinen Berliner Büro ein bundesweit agierender Maklerpool geworden. Über 50 Mitarbeitende, ein stabiles Netzwerk von Vertriebspartnern und erstmals über 50 Millionen Euro Umsatz im Jubiläumsjahr 2025 markieren den aktuellen Stand.

Matthias Kschinschig blickt optimistisch nach vorn:

*„Wir haben uns nie vom Assekuranz-Zeitgeist treiben lassen. In der Ruhe liegt die Kraft. Das gilt heute im digitalen Zeitalter mehr denn je.“*

## Fazit

Die Geschichte von **aruna** ist eine klassische Berliner Unternehmergeschichte: klein gestartet, mit Mut, Beharrlichkeit und einem klaren Wertefundament groß geworden. Heute steht **aruna** für Wachstum ohne Fremdkapital und für Unabhängigkeit, Partnerschaft und Sympathie – ein Profil, das den Maklerpool auch in den kommenden Jahrzehnten tragen soll.