

Individuell und persönlich

Versicherungen sind Vertrauenssache. Die Murette AG ist seit 40 Jahren die zuverlässige Versicherungspartnerin des Cruising Clubs der Schweiz CCS und darum mit Schweizer Yachtern auf hoher See bestens vertraut. Sie versichert aber auch Yachten auf Schweizer Gewässern und hat Kunden, die nicht im CCS sind. Für Mehrheitsaktionär und Geschäftsführer Garlef Baum, der ursprünglich aus Hamburg kommt, sind die Schweiz und das Versicherungswesen längst zu einer Herzensangelegenheit geworden.



_01 Jannick, Garlef und Carolyn Baum

_02 Garlef Baum am Ruder während des CCS-Cup im Solent im Herbst 2016.



_02

Lori Schüpbach **Morten Strauch, los, zvg**

Gegründet wurde die Murette 1976 aus der Unklarheit heraus, wie denn Hochseeyachten unter Schweizer Flagge versichert werden könnten. Die damalige Berner Versicherung – national eine der führenden Schiffsversicherungen – wollte sich beispielsweise nicht auf entsprechende Anfragen einlassen. Hans-Peter Baum, der in Hamburg als Assekuradeur mit der Berner Versicherung geschäftliche Kontakte pflegte, erfuhr von der Thematik und entwickelte in Absprache mit dem damaligen CCS-Commodore Edi Schifferli ein neues Modell: Via Generalsekretariat konnten die Mitglieder des CCS ihre Hochseeyachten versichern lassen. Aus rechtlichen Gründen wurde für die Abwicklung der Versicherungen die Firma Murette AG gegründet – nach aussen trat diese jedoch nicht auf. Sämtliche administrative Arbeiten erledigte das Generalsekretariat unter der

Leitung von Heidi Hug. Erst gut 15 Jahre später wurde die Abgrenzung zwischen der Murette AG und dem CCS auch räumlich vollzogen. «Der CCS wollte sich aus dem Versicherungsgeschäft klar raushalten», erinnert sich Garlef Baum. «Ich arbeitete seit fast zehn Jahren im Betrieb meines Vaters und so war es eine gute Gelegenheit für mich, 1994 für den Aufbau der Murette-Geschäftsstelle in die Schweiz zu kommen. Zum Glück konnten wir Heidi Hug begeistern, vom CCS-Generalsekretariat zu uns zu wechseln.»

In der Schweiz hängen geblieben

Vorgesehen war, dass sich Garlef Baum ein oder zwei Jahre um den Aufbau der Murette AG in der Schweiz kümmern würde. «Als aktiver Regattasegler war mir klar, dass ich es im Binnenland Schweiz nicht lange aushalten würde», sagt er mit einem Schmunzeln. Aber wie so oft hielt sich das Leben nicht an das

Drehbuch. Carolyn Baum wurde schwanger, und weil es dem Ehepaar Baum in der Schweiz gefiel, war sehr schnell einmal klar, dass die Familie in Bern bleiben würde. «Meine Frau und ich haben den Entscheid nie bereut», betont Garlef Baum. Und auch der Segelsport kam nie zu kurz. Als Steuermann auf dem eigenen Drachen und als Mitsegler auf einer 6 m JI kommt Baum auf gut 30 Segeltage pro Jahr. Als Vizepräsident der Schweizerischen Drachenflotte engagiert er sich zudem auch neben den Regattabahnen für den Segelsport – aktuell stehen die internationale Schweizermeisterschaft und die Europameisterschaft im Fokus, beide finden im August 2017 beim Thunersee Yachtclub statt.

Bewährtes Geschäftsmodell

«Als grossen Vorteil der Murette erachteten wir immer die individuelle Beratung und Betreuung. Das war vor 40 Jahren schon so und das soll auch so bleiben.» Garlef Baum ist überzeugt, dass die Murette AG damit den Kunden auch oder gerade in der globalisierten Welt einen echten Mehrwert bieten kann. «Unser Ziel ist es nicht, die allgünstigsten Policen anzubieten. Uns ist vielmehr wichtig, die Kunden gut zu beraten und ihnen auch dann noch zur Seite zu stehen, wenn sie in eine schwierige Lage geraten sind.» Und obwohl die Murette selber nicht als Risikoträgerin, sondern als Vermittlerin auftritt, kann sie die meisten Schadensfälle eigenständig direkt mit dem Kunden abwickeln. Was für diesen wiederum den grossen Vorteil hat, dass er sich nicht mit irgendeiner anonymen Schadensabteilung oder mit einer unsäglichen Helpline herumschlagen muss, sondern die Situation direkt mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Murette AG besprechen kann. Auch die allfällige Begleichung eines Schadens erfolgt direkt über die Murette AG. «Wie wir die Risiken auf die verschiedenen Versicherungspartner aufteilen, ist für den Kunden nicht relevant», erklärt Garlef Baum, «für ihn ist einfach wichtig, dass er sich auf uns verlassen kann.»

In den 40 Jahren seit ihrer Gründung ist die Murette AG kontinuierlich gewachsen, heute arbeiten sieben Leute in den Büros an der Thunstrasse in Bern. Der grösste Anteil – sowohl umsatz- als auch aufwandsmässig – entfällt auf das Yachtversicherungsgeschäft innerhalb des CCS-Rahmenvertrags. Weitere Standbeine sind die Aktivitäten der Murette als klassische Versicherungsbrokerin sowie im Bereich der kommerziellen Schifffahrt. «Wir wollen uns kontinuierlich weiter entwickeln», sagt Garlef Baum. Als Beispiele seien der in dieser Form nur bei der Murette erhältliche Charterpass als umfassender Versicherungsschutz für Chartertörns und die verschiedenen Online-Tools erwähnt. «Im Zentrum bleibt immer die persönliche Betreuung unserer Kundschaft – dies wird auch in den nächsten 40 Jahren unser wichtigstes Argument bleiben.»

