

Ich habe eine Firma gegründet

von lena steeg

Hygieneartikel sind vieles. Nützlich, zum Beispiel. In vielen Branchen ist ihr gewissenhafter Einsatz sogar unabdingbar. Aber: „Hygieneartikel sind überhaupt nicht sexy“, sagt Daniel Massin. Das ist das Problem der Firmen, die Hygieneartikel vertreiben, und die wiederum machen dieses Problem zu dem des 31-Jährigen. Denn das ist sein Job. Und den betreibt er seit diesem Jahr eigenverantwortlich. Mit seiner Agentur „Massin & ich“ hat er sich selbstständig gemacht. „Das war für mich ein großer Schritt. Man braucht schon eine große Portion Mut und Selbstvertrauen. Ich bin mein eigener Kundenberater, mein eigener Steuerberater. Diesen Aufwand und den damit verbundenen Einsatz darf man nicht unterschätzen“, sagt Massin in der Rückschau.

Der junge Start-up-Unternehmer ist diplomierter Kommunikationsdesigner. Er übt damit einen dieser Berufe aus, denen Außenstehende entweder mit stummer Ehrfurcht oder Spott begegnen. Umso wichtiger ist es für Massin, der schon während des Studiums wusste, dass er eines Tages sein eigener Chef sein werde, mit dem ersten Eindruck seine Kunden zu überzeugen. Das passende Umfeld dafür hat er im Bankhaus gefunden. Das von der Wirtschaftsförderung der Stadt (WFMG) instand gesetzte Gebäude an der Albertusstraße bietet seit Mitte dieses Jahres Unternehmern aus verschiedenen Sparten ein geschäftliches Zuhause. Dieses Konzept überzeugte den Werbefachmann so sehr, dass er die Idee eines eigenen Unternehmens vorzog. „Eigentlich war die Selbstständigkeit noch nicht für 2011 geplant, weil bei uns Familienzuwachs ins Haus steht und wir uns darauf konzentrieren wollten“, sagt Massin.

Zuvor hatte der 31-Jährige, der nach seinem Studium zunächst als Angestellter in Duisburger und Düsseldorfer Agenturen gearbeitet hatte, im Kreativzentrum V16 sein Lager aufgeschlagen. „Für den Start war es dort wirklich super, aber auf Dauer einfach zu studentisch. Für Kundentermine braucht man repräsentative Räume“, sagt Massin.

Den Schritt in die Selbstständigkeit hat er bisher nicht bereut. Denn von einer schleppenden Anlaufphase konnte bei „Massin & ich“ keine Rede sein. Nachdem der Jungunternehmer im Mai ins Bankhaus eingezogen war, wuchs seine Kundenkartei rasant. „Ich betreue mittlerweile um die 15 Firmen. Zu meinen Großkunden zählt auch ein Unternehmen, das weltweit rund 40 000 Mitarbeiter beschäftigt“, berichtet der Familienvater nicht ohne Stolz. Den internationalen Marktführer im Hygienebereich hatte er mit seinen frischen Ideen überzeugt. „Jungunternehmer zu sein hat nämlich gerade in kreativen Kreisen auch Vorteile“, sagt Massin. Gerade im crossmedialen Bereich ist er fitter als viele alteingesessenen Kollegen. So erstellte er für eine Werbekampagne in verschiedenen Fachzeitschriften eine passende Website, auf die der Leser der Kampagne zugreifen kann, wenn er mit seinem Smartphone einen Quick Response (QR)-Code, eine Art Barcode auf der Werbeanzeige, „einscann“. „Das Handy spielt dann das passende Video zur Print-Werbung ab. Gerade diese Verknüpfung von verschiedenen Kommunikationskanälen ist bei den Kunden sehr gefragt“, sagt Jungunternehmer Massin.

Sehr gefragt – das will auch er in Zukunft sein. „Das Ziel ist, schon in den nächsten Jahren zu den Top-Agenturen in Mönchengladbach zu zählen.“ Einen Schritt dorthin tut Daniel Massin bereits im neuen Jahr. 2012 will er seinen ersten eigenen Mitarbeiter einstellen. Gemeinsam wird das Team dann daran



arbeiten, dass die Produkte der Agenturkunden im besten Licht erstrahlen – und selbst aus Hygieneartikeln, tja, „sexy“ Hygieneartikel zu machen.

Erscheinungsdatum: 24.12.2011 | **PartPageData id:** 16294065 | **Signatur:** stee | **Dokumentnummer:** nse0000012031873 | **Eingangsdatum:** 20111224 | **Eingangszeit:** 071126 | **Zeitung:** RP | **Seite:** 10 | **Nummer:** 299 | **DCID:** 10651964988 | **Ausgabe:** MOEN | **Ressort:** L |