



Das Handpan spielen tut Andrej Massaro gut und als Klangtherapeut will er diese Wirkung auch anderen Menschen weitergeben.

Foto: Daniel Schmuki

Der Klangvolle

Andrej Massaro, Head of Sales & Alliances bei Totemo, findet in der Tätigkeit als Klangtherapeut und Achtsamkeitstrainer den perfekten Ausgleich zu seinem rationalen IT-Berufsalltag.

Text: Alina Brack

«Ich kann mir ein Leben ohne Arbeit sehr gut vorstellen.»

«Einen Beruf, bei dem sich seine Söhne die Hände nicht schmutzig machen müssen» – so lautete der Wunsch seines Vaters, der 1957 von Italien in die Schweiz einwanderte und in einer Härterei arbeitete. Die Rede ist von Andrej Massaro, Head of Sales & Alliances bei Totemo, der sich aus diesem Grund für das KV beim Unternehmen Erwin Kapp/KSU im Bereich Auto- und Industriebedarf entschied. Nach der Lehre führte ihn sein Weg zu Dosenbach. Und auch wenn ihm die Schuhbranche etwa so wenig sagte wie die Autobranche, so hatte dieser Wechsel doch etwas Gutes: Er brachte Massaro erstmals in Kontakt mit IT. «Und so entschied ich mich, in der Informatikbranche mein Glück zu versuchen.» Bei Distributor Datacomp bekam er die Chance, von der Pike auf zu lernen. Nach einigen Jahren folgten die Partner- und die Herstellerseite. Den Einstieg hier fand er bei Netapp. Dort war er in einer Zeit für den Channel zuständig, wo die grössten Geschäfte alle direkt abgewickelt wurden.

«Das waren harte Jahre und hat für mich schliesslich keinen Sinn mehr ergeben.»

Schlechte Zeiten, gute Zeiten

Sein Weggang kam rückblickend rund ein Jahr zu früh, denn danach wandelte sich Netapp zu einer Channel-Firma. «Heute denke ich, dass das so sein musste. Denn es sind andere Sachen gekommen, die mich dahin gebracht haben, wo ich heute bin», so Massaro, der überzeugt ist, dass es auch Momente im Business braucht, die nicht so toll sind. Und ein solcher kam direkt im Anschluss. «Nach Netapp bin ich zu Websense gestossen. Das waren einige der schlimmeren Monate in meinem Leben.» Nach neun Monaten verliess er Websense daher wieder – «am Rande meiner Kapazitäten». Hier sei er erstmals in Kontakt mit Stress und Überforderung gekommen. «Aber dennoch bin ich auch für diese neun Monate dankbar, weil sie mich dorthin geführt haben, wo ich sicher den schönsten Teil meiner Karriere verbracht habe.» Damit meint

er die letzten dreizehn Jahre bei Astaro und dann Sophos, das Astaro nach sechs Jahren kaufte. Denn durch einen gemeinsamen Distributor von Web-sense und Astaro wurde der Security-Spezialist, der für den Aufbau des Schweizer Standortes jemanden brauchte, auf ihn aufmerksam. «Es war kurz vor Weihnachten und ich hatte etwa fünf Jobs in der Schwebe. Zudem stand einem meiner Söhne eine schwierige Operation an den Füßen bevor. Ich wollte die Jobsuche daher bis am 19. Dezember abschliessen, um mich auf meinen Sohn konzentrieren zu können, und teilte dies den potenziellen Arbeitgebern auch mit. Astaro ist als einzige Firma darauf eingegangen und am 17. Dezember hatte ich den Vertrag von ihnen auf dem Tisch.» Was gut angefangen hatte, erwies sich auch in den weiteren Jahren als absoluter Glücksgriff. Doch auch Gutes findet irgendwann ein Ende. Und so entschied ein Investor, der Sophos 2019 übernommen hatte, die Länderverantwortung in gewissen Ländern aufzulösen. Für Massaro bedeutete dies, sich neu zu orientieren. «Im ersten Moment war das eine uncoole Entscheidung. Doch es waren 13 schöne Jahre, ich habe viel gelernt und viele Freunde fürs Leben gefunden.»

Sein Weg führte ihn in der Folge zu Ingram Micro, wo er als Business Development Manager Cisco Security amtierte. «Diesen Schritt haben die wenigsten verstanden. Ich aber wollte einen Moment mal nicht führen. Und der Verkauf war etwas, das mir zum Schluss bei Sophos gefehlt hat.» Nach sieben Monaten war aber bereits wieder Schluss mit Ingram Micro. Schuld daran war indirekt Cisco. «Ich setzte mich unter Druck, aber um das gesamte Cisco-Portfolio kennenzulernen, muss man sich zwei, drei Jahre Zeit lassen.» Für ihn unvorstellbar. So kam die Anfrage von Totemo, das einen Head of Sales & Alliances suchte, genau zum richtigen Zeitpunkt.

Klang als Therapie

Trotz steiler Karriere sucht man bei Andrej Massaro diese absolute Verbissenheit vergeblich. «Ich habe mir immer die Chance für Weiterentwicklung und Veränderung gegeben. Und ich war nie enttäuscht, wenn etwas nicht geklappt hat, denn dann öffnen sich neue Türen.» So erstaunt es wenig, dass er nach 65 nicht mehr weiterarbeiten will: «Ich kann mir ein Leben ohne Arbeit sehr gut vorstellen und würde nicht in ein Loch fallen, wenn ich morgen pensioniert würde.» Das mag daran liegen, dass er vor einigen Jahren seine grosse Leidenschaft gefunden hat, die im krassen Gegensatz zur rationalen IT steht: das Musikinstrument Handpan. Musik geliebt hat er schon immer, Musik machen kam für ihn nach einem Disput mit einer Musiklehrerin in der Schulzeit aber viele Jahre

nicht in Frage. Bis er 40 Jahre später auf das Handpan stiess, das alles verändern sollte. «Das war in einer Zeit, in der ich sehr gestresst war und nur funktionierte. Damals habe ich das Handpan entdeckt und festgestellt, dass es mir gut tut, wenn ich Musik mache.» Und weil er gemerkt hatte, wie gut ihm Musik und der Klang tun, folgte die Ausbildung zum Klangtherapeuten. «Musik spielen löst bei mir so viel aus. Ich wollte nun herausfinden, was ich damit bei anderen Leuten auslösen und wie man damit etwas Gutes tun kann.» Gleichzeitig absolvierte er die Ausbildung zum Achtsamkeitstrainer, weil er spürte, dass er nach dem Meditieren ruhiger und ausgeglichener war.

Und so kam es, dass Klangtherapie und die Tätigkeit als Achtsamkeitstrainer heute einen grossen Teil seiner Freizeit ausfüllen und für ihn den perfekten Ausgleich zur Arbeit darstellen. Zudem hat Massaro Anfang Jahr eine CD aufgenommen. «Als ich angefangen habe, Handpan zu spielen, habe ich mehr aus Spass gesagt, dass ich irgendwann eine CD mache. Aber durch viele Zufälle, die schlussendlich keine Zufälle waren, habe ich die richtigen Leute kennengelernt, die mich ins Studio begleitet haben.» Denn an Zufälle glaubt er nicht: «Vieles ist vorbestimmt oder man erarbeitet es sich. Und wenn man lernt, mehr im Jetzt zu sein als im Gestern, dann kann man die neue Türe, die aufgeht auch wirklich sehen. Wenn ich aber ständig etwas nachtrauere, habe ich keine Zeit, etwas Neues zu entdecken.» So ist er seiner Musiklehrerin auch nicht böse. «Vielmehr habe ich mich bestätigt und mir ein Geschenk gemacht. Die Lehrerin hat mich dorthin gebracht, wo ich heute bin, es hat einfach seine Zeit gebraucht und die habe ich mir genommen. Wenn wir mehr im Moment leben, fällt es einfacher, loszulassen. Ich muss auch zugeben, dass ich früher einiges nachtragender war als ich es heute bin.» Es erstaunt also kaum, dass Massaro momentan nichts ändern würde in seinem Leben. Er hofft, dass er gesund bleibt und weiterhin alles mit Freude unter einen Hut bringen kann – «denn es erfüllt mich einfach». ■

Andrej Massaro



Andrej Massaro ist mit seinem Bruder und

seinen Eltern in Urdorf aufgewachsen. Nach der KV-Lehre und einigen Zwischenstationen landete der heute 55-Jährige 2007 bei Sophos (damals Astaro), wo er 13 Jahre lang das Schweizer Geschäft verantwor-

tete. Nach einem siebenmonatigen Abstecker zu Ingram Micro ist er seit Mitte August als Head of Sales & Alliances bei Totemo tätig. Er ist geschieden, hat zwei erwachsene Söhne und lebt in Unterlunkhofen.