



**Bernd Brettschneider:** Präsident des MC Hannover

**Interview** Bernd Brettschneider, MC Hannover

## »... der Mensch im Mittelpunkt ...«

Dipl.-Ing. Bernd Brettschneider ist Geschäftsführer von BTC Brettschneider Consulting & Training und Präsident des MC Hannover.

### Was ist das Spannende an Ihrem Job?

In der kontinuierlichen Weiterbildung und in der „Investition in das Humankapital“ sieht Brettschneider Consulting & Training den entscheidenden Erfolgsfaktor, um im härter werdenden Wettbewerb bestehen zu können. Deshalb steht in unserer Beratungs-, Coaching- und Trainingsarbeit immer der „Mensch im Mittelpunkt“. Wir haben dabei eine deutliche Vorstellung von Unternehmenskultur, die geprägt ist durch Begriffe wie Initiative und Kreativität, Flexibilität und Begeisterung, Teamarbeit und Verantwortungsbereitschaft.

### Was schätzen Sie an „Ihrem“ Marketing-Club besonders?

Unsere Philosophie im neuen Vorstand ist die Vernetzung. Sich ergänzen, unterstützen, verstärken, mitziehen. Ein Netz schaffen, das dauerhaft trägt, schützt, strafft, hilft. Durch neuen Schwung werden Energien geweckt und Vertrauen geschaffen. Mit einem attraktiven Programm, „Marketing vor Ort“, exzellenten Referenten und Firmen sowie einem lebendigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch wird Networking auch von allen unseren Mitgliedern gelebt.

### Welches Unternehmen ist in Sachen Marketing vorbildlich?

Die Aerzener Maschinenfabrik GmbH – [www.aerzener.com](http://www.aerzener.com) – ist ein führender Hersteller von Drehkolbengebläsen, Schraubenverdichtern und Gaszählern. Das global agierende Familienunternehmen ist weltweit in den wichtigsten Industrieländern vertreten. Gerade in ihren Messeauftritten „Medium is Message“ sieht sie einen immer wichtiger werdenden Baustein ihres Marketingmix. Mit „Message par excellence“ gibt sie als Gastgeber auf den Leitmessexpositionen ihren Besuchern – bestehenden

Kunden wie Neukunden und Interessenten – durch persönliche Begegnungen Orientierungshilfen für den internen Entscheidungsprozess mit auf den Weg. Denn Überzeugung entsteht nur durch Begegnung und Unternehmensleistung. „Be unique. Be unforgettable.“ Es wird also nicht nur eine trockene Messepräsentation, sondern ein Erlebnis der emotionalen Art geschaffen, das dann nach der Messe bei der konsequenten Nachfassaktion zu messbaren Ergebnissen und einem Soll/Ist der geplanten Messeziele führt.

### Welche Website sollten Ihre Kollegen unbedingt besuchen?

[www.motzigkeit.de](http://www.motzigkeit.de) (Mode für Männer) – hier hat mein Partner André Menge von der Menge Design GmbH eine spannende Markenentwicklung und -positionierung auf den Weg gebracht!

### Welches Buch würden Sie aktuell empfehlen?

„Welt mit Zukunft“ von Franz Josef Radermacher. Der Autor plädiert für Maßnahmen, die bei aller Skepsis Hoffnung auf Zukunft machen. Ein ambitioniertes Programm, ein Global Marshall Plan!

### Was inspiriert Sie jenseits des Berufslebens?

Die Lust auf Begegnung mit Menschen und der Mut, Wandel zu gestalten ... und die Liebe meiner Kinder und Enkelkinder!

### Welche Entwicklung in Marketing oder Vertrieb halten Sie für bedenklich?

Wenn die Kundenbindung nur auf Preise und Rabatte reduziert werden soll, führt das zu einer „Fratze der Prozentzeichen“, und das „Gesicht der Firma“ wird namenlos!