

Nr.5 Mai 2020

5,00 € · ISSN 1613-656X



# Mecklenburger Pferde

Fachmagazin für Zucht  
in Mecklenburg-Vorpommern



▶ **S. 7** | FOHLEN 2020

▶ **S. 10** | VORREITER M-V

▶ **S. 26** | MANSKI TROTZT CORONA

# RÜCKBLICK-INTERVIEW

## BEMER INT. AG ÜBER DAS THEMA RIDERS TOUR

**(TRIESEN)** Die BEMER Int. AG ist seit 2016 Partner der Riders Tour, seit 2019/ 2020 sogar Titelsponsor und führt dieses Engagement fort - und zwar im Jahr 2021/22. Ein Jahr BEMER Riders Tour brachte neue Erfahrungen und auch ein neues BEMER Horse Set. Grund genug für den CEO der BEMER Int. AG, Robert Moll trotz Corona-Pandemie zurück zu schauen auf ein besonderes Tour-Jahr, in dem auch erstmals Redefin in Mecklenburg-Vorpommern mit dem Pferdefestival Teil der internationalen Serie in Deutschland war.

**Herr Moll, die BEMER Int. AG hat sich einer Herausforderung gestellt - Pferde können nicht sprechen, gleichwohl Signale senden. Wie spannend waren die Erfahrungen mit den Pferden bei der Entwicklung des BEMER Horse Sets?**

**R. Moll:** "Für uns sehr, sehr spannend und eine gänzlich neue Erfahrung. Im Rückblick betrachtet, sind wir fast mit einer gewissen Naivität daran gegangen. Der Gedanke war, dass eine beim Menschen erprobte Technologie auch beim Pferd funktionieren könnte. Wir haben sehr schnell gelernt, dass sich einiges unterscheidet. Das bezieht sich nicht nur auf den "Anwender" Pferd, sondern auch auf das ganze Umfeld. Pferdebesitzer, Reiter, Pfleger - alle sind ja Experten mit Vorstellungen und Erwartungen. Insgesamt haben wir viel gelernt, das begann schon damit, dass wir feststellen konnten, dass so ein Turnierpferd tatsächlich das oberste Ende der Größen-Skala ist. Spannend waren auch Marketing-Maßnahmen mit Fotografen. So schön die Bilder waren, haben wir anfangs ganze Strecken weggeworfen, weil die Pferdeohren nicht schön nach vorn gerichtet waren oder ein anderes Detail störte... Wir haben also dabei von den Kunden und Experten gelernt. Das gehört zu den positiven Erfahrungen: der Spaß am Kontakt mit Experten und

Pferdebesitzern, die konstruktive Kritik, die man bekommt und die eine Grundlage für die Fortentwicklung war und ist."

**Die Konstellation, dass ein Unternehmen mit Veranstaltern so eng und in die Tiefe gehend zusammenarbeiten kann, ist eher selten. Wie wichtig ist diese Intensität für das Unternehmen?**

**R. Moll:** "Das hat sich Schritt für Schritt entwickelt. Man sucht ja stets nach Möglichkeiten der Präsentation. Da war zunächst der Kontakt zu Paul Schockemöhle und zu Alexander Durban, es folgten weitere Kontakte zu Tierärzten und Reiterinnen und Reitern und damit noch mehr Austausch. Wir sind immer tiefer hinein gewachsen in diese sehr hilfreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Sehen Sie, wir streben bei der BEMER Int. AG in allen Bereichen nach langlebigen Verbindungen - also auch mit Dienstleistern, Lieferanten oder Kundenbetreuern. Damit wird alles effizienter, man muss nicht Dinge immer wieder neu erarbeiten und jedes Mal 50-Seiten-Verträge aufsetzen. Wichtig war und ist für uns: Es geht nicht um irgendeine Präsenz, sondern um eine Plattform, auf der wir uns alle weiterentwickeln, Spezialisten kennenlernen, ein gutes Netzwerk bilden. Das Feedback, das man erhält, ist viel wertvoller weil es ehrlicher ist."

**Wie hat die BEMER Int. AG die Veranstaltungslandschaft, den Kontakt zu den Aktiven, Turnierverantwortlichen und Besuchern erlebt?**

**R. Moll:** "Wir engagieren uns als Unternehmen ja in verschiedensten Bereichen des Sports. Die Riders Tour ist sehr sehr professionell. Das ist bei allen Veranstaltungen sehr strukturiert und sehr gut durchgeplant. Die Leute sind begeistert, ob nun Aktive oder auch das Publikum. Die Menschen, denen wir dort begegnen sind aufgeschlossen, die Stimmung ist gut und die Besucherinnen und Besucher sind ein fachkundiges Publikum."

**Was macht BEMER vor Ort bei den Etappen der BEMER Riders Tour? Konnten zum Beispiel Besucher und Besucherinnen vor Ort alle Fragen beantwortet bekommen? Das Human Set mal ausprobieren?**

**R. Moll:** "Die BEMER Riders Tour ist eine gute Plattform. Wir haben überall die Möglichkeit, Informationsstände einzubinden, können das Produkt präsentieren und Erläuterungen geben. Das Interesse der Besucher ist sehr sehr groß und keineswegs nur am BEMER Horse Set. Auf den Ständen wurde auch gern das Human Set ausprobiert, wobei wir immer klar sagen, dass das Produkt kein sofortiges Aha-Erlebnis beschert, sondern eine etwas längere Anwendung für meßbare Veränderungen benötigt."

**Die Corona-Pandemie hat das Öffentliche Leben lahmgelegt, Sportveranstaltungen können vorerst im Interesse des Infektionsschutzes nicht stattfinden. Was wünschen Sie sich angesichts all dieser Belastungen für die Zukunft?**

**R. Moll:** "Wir wünschen uns sicherlich wie alle Menschen Normalität zurück. Ich kann aber sagen, dass wir auch positive Erfahrungen in der anstrengenden Zeit machen: Wir mußten wie viele andere auch auf Home-Office umstellen und sind weiter erreichbar. Dabei hat sich gezeigt - der Zustrom erhöht sich. Viele Leute sind einfach mehr Zuhause und offenbar bereit, sich auch mit dem Thema Gesundheit vermehrt zu beschäftigen. Wir können also viel kommunizieren, Live-Schulungen anbieten oder die Produkte via Online-Anwendungen erklären. Wir nutzen also die Zeit wieder zum lernen. Aber der Spirit der Veranstaltungen, die Stimmung, die Kontakte - das fehlt einfach!"

MARTINA BRÜSKE