

MT Melsungen: Kreative Lösungen im virtuellen Raum



Wer sich als Sponsor mit seinem Unternehmen bei einem Profisportclub engagiert, verknüpft damit in der Regel konkrete Ziele. Die Palette reicht von der Steigerung des Bekanntheitsgrades, über die Bewerbung konkreter Produkte und Imagetransfers bis hin zum Networking auf Entscheidungsebene. Dabei spielt die werbliche Präsenz im Umfeld des Clubs eine zentrale Rolle. Die Einbindung des Firmen- oder Markenlogos auf allen kontaktstarken Medien des Clubs gehört zum Mindeststandard beim "Flagge zeigen". Doch was bedeutet es, wenn aufgrund einer anhaltenden Pandemielage, wie sie nun schon seit über einem Jahr andauert, die herkömmlichen Kommunikationswege und Präsenzmöglichkeiten nur eingeschränkt nutzbar sind oder gar nicht zur Verfügung stehen? Handball-Bundesligist MT Melsungen geht dazu neue Wege und weitet sein digitales Angebot deutlich aus.

“Was erwarten Sponsoren in Pandemiezeiten und wie können wir diese Erwartungen möglichst erfüllen?” – fragten sich die Verantwortlichen der MT Melsungen. Der Lösungsansatz: Verstärkter Einsatz



der online-Medien und Schaffung eines differenzierten Angebots, aus dem die Zielgruppen entsprechend ihrer jeweiligen Interessenlage auswählen können. Dazu hat der Bundesligist verschiedene Formate entwickelt, die den Wünschen nach Information, Unterhaltung und sogar Kompensation originärer Sponsoringleistungen gerecht werden.

MT-Marketingleiterin Christine Höhmann erklärt: “Wir möchten für unsere Sponsoren attraktive alternative Lösungen und Präsenzen schaffen, um zielgerichtet den aktuell eingeschränkten Möglichkeiten zu begegnen und auch, um ausgefallene Leistungen zu kompensieren. Darüber hinaus haben wir neue Formate im Digitalbereich entwickelt, bei denen wir alle Partner einbinden und Medien kreiert, die als weitere Form der Sichtbarkeit genutzt werden können. Weiterhin werden wir auch virtuelle und digitale Veranstaltungen anbieten, die unsere Sponsorenpartner auf ganz unterschiedliche Weise zusammenbringen und das MT-Netzwerk lebendig halten werden”.

So wurde jüngst zum Beispiel die erfolgreiche Premiere eines virtuellen MeetUp gefeiert. Bei der als Zoom-Meeting konzipierten Veranstaltung konnten sich die MT Business-Partner zum hochaktuellen Thema E-Commerce informieren. Offen für alle, die sich für die MT interessieren, findet in Kürze die Talkrunde “Auf ein Bit mit ...” statt, die als frei empfangbarer Livestream ins Netz gestellt wird.

Getränkpartner Bitburger lädt dazu fünf MT-Talkgäste aus den Bereichen Management und Sport in die Halle 5 der Messe Kassel ein. Folgen werden Business-Talks, bei denen Sponsoren mit eingebunden sind und auch Fan-Talks, in denen Fanvertreterinnen und -vertreter die Hauptgäste sind.

Zu einem besonderen Schmankerl unter den online-Veranstaltungen der MT wird ganz sicher das Mitte März stattfindende Kochevent mit den Fliegenden Köchen um Christoph Brand und zwei Bundesligaprofis werden. Dabei kochen die Teilnehmer – zusammengeschaltet per Videomeeting – gemeinsam ein Gericht aus den zuvor erhaltenen Zutatenpaketen.

Weitere Beispiele aus dem medialen Angebot der MT sind „Kurz vor Anpfiff live“, das als WarmUp Livestream jeweils vor den Heimspielen direkt aus der Rothenbach-Halle gesendet wird. Apropos Heimspiele: Hier wird die LED-Bande im Schwenkbereich der TV-Kameras inzwischen dazu genutzt, nicht nur die Spots der Haupt- und Premiumsponsoren zu zeigen, sondern die Logos und Firmennamen aller MT-Partner zu präsentieren. Die sind natürlich nach wie vor auch im klassischen Clubmagazin „Kurz vor Anpfiff“ vertreten, das nicht nur in der zuschauerfreien Zeit als Download auf der MT-Homepage stets verfügbar ist. Mit den bei lokalen Medienpartnern geschalteten „Danke-Anzeigen“ erhalten die Partner eine zusätzliche öffentlichkeitswirksame Präsenz.

Darüber hinaus plant die MT weitere virtuelle Alternativen zu den Live-Events, virtuelle Netzwerk-, Workshop- und Talkformate mit Partnereinbindung. Speziell für die Sponsorenbetreuung und -vernetzung ist sogar eine eigene App in Arbeit. Apropos Vernetzung: Die MT selbst ist natürlich auch auf Businessportalen wie LinkedIn erreichbar.

