

Zusammenfassung Keynote Jens Hakanowitz Seawolves

(Vorstand der Rostock Seawolves e. V.)

Entwicklung und Meilensteine der Rostock Seawolves

- **Vom Amateur zum Bundesligisten:** 2012 formulierte der Verein (damals noch *EBC Rostock e. V.*) den 10-Jahres-Plan für den Aufstieg in die 1. Basketball Bundesliga (BBL). Trotz anfänglicher Skepsis (z. B. Konkurrenz durch F.C. Hansa Rostock e. V. und HC Empor Rostock e. V.) gelang der Durchmarsch über die ProB (2014) und ProA (2018) bis in die 1. Liga (2022).
- **Wirtschaftlicher Rahmen:** Heute erwirtschaftet der Club rund 10 Millionen Euro Umsatz; die Hallenauslastung in der Stadthalle Rostock liegt im Schnitt bei über 4.000 Zuschauer:innen pro Spiel.

Sportliche Besonderheiten & Organisationslogik

- **Kaderdynamik:** Im Profibasketball gibt es lediglich zwölf Planstellen auf dem Feld. Um sportlich zu wachsen und sich zu verbessern, gehört ein permanenter personeller Austausch ("Hire and Fire") zwangsläufig zum System.
- **Neues Leitprogramm:** Nach Erreichen des 10-Jahres-Ziels wurde ein neuer Zehnjahresplan aufgesetzt: Ziel ist es, perspektivisch Deutscher Meister zu werden und langfristig die infrastrukturellen Voraussetzungen (wie eine größere Halle) zu schaffen.

Zielgruppenstrategie: Basketball als Familienevent

- **Positionierung:** Statt reiner B2B- oder Hardcore-Fans setzt der Verein bewusst auf ein sicheres, respektvolles Event für die ganze Familie.
- **Publikumsprofil:** Es werden überdurchschnittlich viele Akademikerfamilien mit hoher Kaufkraft und weibliche Zuschauer angesprochen. Diese Klientel macht den Verein für Sponsoren hochattraktiv und rechtfertigt ein hochpreisiges Ticketing- und Sponsoring-Niveau.

Nachwuchsarbeit und regionale Verankerung

- **Breitensportbasis:** Über 4.500 Mitglieder:innen und tägliche Sportangebote für 4.500 Kinder (männlich wie weiblich).
- **Ausbauplan MV:** Die "Kund:innen und Fans von morgen" werden über Kitas und Schulen aufgebaut. Das Ziel für die nächsten 6 bis 7 Jahre lautet: Etablierung eines organisierten Basketballangebots an jeder Grundschule in ganz Mecklenburg-Vorpommern.

Netzwerk & regionale Wirtschaftskraft

- **Starke Partnerbasis:** 268 Sponsoren – 60 bis 65 % der Einnahmen stammen von regionalen Unternehmen (u. a. Karls, AIDA Cruises, ScanHaus Marlow).

- **Mehrwert durch Vernetzung:** Der Verein versteht sich nicht als reines Werbeschild, sondern stiftet Kooperationen zwischen Partnern (Beispiel: Kooperation von Karls mit AIDA Cruises nach Vernetzung auf der Vereins-Weihnachtsfeier).

Haltung und Appell an die Unternehmerschaft

- **Gegen die Jammerkultur:** Trotz schwieriger Rahmenbedingungen (Energiepreise, Lohnnebenkosten) fordert der Redner dazu auf, das ständige Klagen einzustellen und lösungsorientiert und positiv zu handeln.
- **Proaktivität und Regionalpatriotismus:** Erfolg entsteht durch den Glauben an eine klare Vision, Mut, gegenseitiges Vernetzen und konkretes lokales Engagement. Die Botschaft ist: Helft mit, engagiert euch in eurer Region und packt mit an, denn nur gemeinsam ist MV stark.