

## VareseNews

### La Cimberio strizza l'occhio all'azionariato popolare

**Pubblicato:** Venerdì 24 Luglio 2009



Sarà forse solo un tentativo, ma l'esperimento di "azionariato popolare" proposto da Pallacanestro Varese in occasione del lancio della campagna abbonamenti per la stagione 2009/2010 è comunque un'idea interessante che potrebbe avere sviluppi futuri.

La maggiore novità della campagna presentata stamattina – venerdì 24 – nella sede del club biancorosso è infatti quella che permetterà ai tifosi che lo vorranno di acquistare con 100 euro un "pacchetto" indipendente dalla tessera e dal settore dove si è soliti guardare le partite. L'opzione si chiama "TifoSostenitorePiù", dà diritto ad alcuni benefit (dalla divisa firmata a sconti extra sul merchandising fino al nome riportato su un cartellone pubblicitario ad hoc) e va nella direzione che in molti hanno invocato quando si è cercata una soluzione per dare una mano al club che, come noto, non nuota nell'oro. Il termine "azionariato popolare" è in realtà improprio, visto che dal punto di vista giuridico non è toccata la società (anche per via delle leggi italiane che complicano la vita in tal senso), ma certo questa opzione strizza l'occhio a quella forma di sostegno che in molti invocano, portando ad esempio quello che accade nei grandi club spagnoli.



Il pacchetto del "tifosostenitore" non è la sola novità presentata dal gm Cecco Vescovi e dal responsabile marketing Marco Zamberletti; chi siederà in parterre ad esempio potrà aggiungere l'opzione "vip" che fornisce una serie di servizi ulteriori oltre alla prima fila (dal posto auto sull'uscio di Masnago al servizio statistiche durante le partite) mentre per tutti è confermato il programma sconti che da diversi anni è riservato ai più fedeli tifosi della Cimberio.

Prezzi, come di consueto, per tutte le tasche: se il parterre vip è fissato a 3.000 euro e quello standard a 1.500 (ridotti a 1.350) il resto degli spalti ha subito un ritocco all'insù accettabile rispetto alla stagione passata in A2 e una lieve riduzione se si considera l'anno della retrocessione.

**La tribuna costa 360 euro** (325 ridotto, 180 gli under 18); per la **gradinata sud** si pagheranno **260 euro** (235 ridotto, 130 under), per la **curva nord 190 euro** (170 ridotto, 95 under) e infine la **galleria** è fissata in **190 euro** (170 ridotto, 95 under). Le riduzioni si applicano a over 65, universitari (tesserati UsCard o Cus Milano) e appartenenti ai Cral convenzionati. Anche per quest'anno è inoltre previsto lo **sconto famiglia** per i nuclei superiori alle tre unità: dal quarto abbonamento in avanti ogni tessera costa 50 euro in ogni settore, parterre escluso.

La campagna abbonamenti, **curata dall'agenzia Imaginor** che ha scelto come motto "5.000 di voi per fare squadra con noi", sarà come di consueto **divisa in tre fasi. Dall'1 al 19 settembre** si potrà esercitare la prelazione sui vecchi posti o acquistare i "sedili" non occupati lo scorso anno; il **22 e 23 settembre** sarà possibile per i vecchi abbonati cambiare posto e infine **dal 25 settembre al 10 ottobre** le tessere saranno in vendita libera. Nel frattempo sul sito della società sarà installata la possibilità di "esplorare" a 360° il PalaWhirlpool grazie al sistema di *rendering* fornito da Rossano Ferrari Design. Sempre dal sito ripartiranno anche le prevendite online per le partite della Cimberio, che quest'anno **tornerà ad affiliarsi a BestTicket** come circuito di biglietterie elettroniche.

«Siamo tornati in A1 e contiamo di ritrovare quei tifosi che l'anno scorso avevano deciso di non abbonarsi. Molti di loro però sono stati fedeli e soprattutto per le ultime partite hanno voluto essere presenti al palazzetto: a loro chiediamo di abbonarsi e **far segnare un 20% in più di tessere** rispetto alla scorsa stagione» ha spiegato Zamberletti.

A lui ha fatto eco Cecco Vescovi: «Lo slogan che abbiamo scelto **richiama al gioco di squadra**. Vogliamo che tra noi e i tifosi si crei quel feeling che caratterizza gli spogliatoi delle compagini vincenti». Campagna lanciata, ora però è necessario iniziare a fare la Cimberio. Con le firme sui contratti e non solo con le ipotesi di mercato.

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it