

VareseNews

Nuovi sponsor, card e negozio online: il Varese prepara il budget futuro

Pubblicato: Martedì 26 Gennaio 2016



«Come farà l'anno prossimo il **Varese Calcio a sostenere le spese di una Serie D** di vertice?». Di questi tempi, con la formazione biancorossa lanciatissima in testa al campionato di Eccellenza (**45 punti in 17 partite**, 15 lunghezze di vantaggio sulle inseguitrici) è questa la domanda ricorrente quando si tocca l'argomento pallone in città.

Una domanda legittima e **comprensibile**, alla luce di come è andato a finire il “vecchio” **Varese 1910** che – giova ricordarlo – non è collegato (se non per la continuità storica) con il nuovo club presieduto da Gabriele Ciavarrella.

La questione sul futuro è ovviamente già all'ordine del giorno in queste settimane per i vertici della società; anche per questo nella serata di **lunedì 25 gennaio una cinquantina** tra sponsor, soci, consorziati e dirigenti si sono dati appuntamento a Gazzada per parlare di alcune novità e fare il punto della situazione.

Due le iniziative presentate ufficialmente, come spiega il vicepresidente **Piero Galparoli**. «Abbiamo dato il via all'accordo con la **cash card Lyoness** e “tagliato il nastro” virtualmente al nuovo **negozio online** del Varese Calcio. L'accordo con Lyoness, marchio attivo a livello internazionale, permette di fornire ai nostri abbonati un'unica **tessera che vale sia come abbonamento** allo stadio, sia come titolo per ottenere una **serie di sconti** in negozi e attività convenzionate (compresi diversi grandi marchi). Ma

il risvolto più interessante è che Lyoness **riconoscerà al Varese una percentuale sugli acquisti** fatti attraverso la card e così, accanto alla comodità, aggiungiamo un ritorno economico al club».



Anche il sito va oltre la semplice vetrina, con possibilità di acquisto, dei prodotti **ufficiali griffati Macron** e degli oggetti del **merchandising** biancorosso. «Nel nostro e-store – prosegue Galparoli – sono state inserite alcune **pagine apposite in cui gli sponsor e i consorziati** possono mettere in vendita i propri prodotti. Un servizio speciale a quelle aziende che hanno scelto di starci vicino».

Ma, tornando alla domanda iniziale, Galparoli spiega: «Io credo che iscrivere la squadra e tracciare il budget per la prossima stagione **sarà più semplice rispetto a quest'anno**. L'estate scorsa partivamo da zero, non avevamo una distinta precisa dei costi a cui andavamo incontro e inoltre siamo partiti pagando **un'iscrizione una tantum** per ripartire dall'Eccellenza che in tutto è costata circa 120 mila euro».

Galparoli non parla di quali siano le cifre su cui sta ragionando la dirigenza, ma è opinione comune che per affrontare una Serie D di alto livello, con il tentativo di dare l'assalto immediato alla Lega Pro, servano **tra gli 800mila euro e il milione**. «Per il momento non voglio entrare nei numeri – conferma il vicepresidente – ma mi piace sottolineare come sempre **nuove realtà del territorio ci abbiano avvicinato**, una volta vista la solidità della società e la bontà del progetto sportivo. I marchi "Life", "Gagà" ed "Econord" sono sotto gli occhi di tutti, stampati sulle maglie, ma a questi e ai vari Tigros, Happy Dog e Sunrise Media se ne stanno aggiungendo altri. Quali? **Bastino due nomi di giganti: Vibram e Openjobmetis**».

Damiano Franzetti

damiano.franzetti@varesenews.it

