

Giovedì 24 Luglio 2008 SPORT Pagina 47

VOLLEY/A1. BLUVOLLEY VUOLE RIPRISTINARE LA VECCHIA USANZA ALL'INIZIO DEL CAMPIONATO

## La prima battuta con la Porcellato

Destri: «Chiediamo ai partner uno sforzo maggiore» Filippi: «C'è attenzione da parte delle aziende»

La Marmi Lanza ritrova i tradizionali "compagni di viaggio" a sostegno della difficile stagione che attende la squadra. «Adesso che siamo in A1 - fa presente Nereo Destri - chiediamo alle aziende partner uno sforzo ancora maggiore, ma siamo convinti di aver allestito una buona squadra e vorremmo dare al nostro progetto continuità per il futuro». Il presidente lo dice nel corso di una simpatica serata, al Couver Tennis (gli sponsor hanno giocato un mini torneo di beach volley, prima di rifocillarsi con una grigliata di carne), «fortemente voluta dal club - ricorda il condirettore generale Stefano Filippi - quale momento di ringraziamento alle aziende che ci hanno sostenuto durante l'anno sportivo». Intanto, proseguono i contatti.



C'è la conferma del rapporto ormai decennale che continua a legare Bluvolley e il Centro Bernstein «che si occuperà, come di consueto - riferisce il responsabile Giorgio Pasetto - della rieducazione e della fisioterapia degli atleti, con una valutazione biomeccanica funzionale». E ci sono anche quelle di Mikasa, sponsor tecnico per l'ottava stagione consecutiva per l'abbigliamento tecnico di gara e da allenamento e di And1, altro sponsor tecnico per il quinto anno di fila con una linea completa di scarpe per il lavoro in palestra e per il tempo libero».

«C'è - commenta Filippi - soddisfazione. Evidentemente, quanto fatto l'anno scorso ha lasciato un buon ricordo nelle aziende. Il piatto forte resta le semila persone presenti al palaOlimpia all'ultima partita e i tanti passaggi televisivi. È logico che la A1 costi almeno un 30 per cento in più e abbiamo bisogno di trovare il conforto dei vecchi partner e di averne di nuovi. Stiamo contattando tante realtà di Verona e abbiamo trovato le porte aperte. Vedremo cosa si concretizzerà».

Per le aziende, Bluvolley sta pensando ad attività per «rafforzare questa comunità di marketing». «A tutte le nostre aziende - aggiunge Filippi - presenteremo una scheda analitica per reciproca conoscenza e favorire attività anche di business. Parlando con le aziende, ho incontrato grosso favore, il tutto in un contesto di economia stagnante e di grossa difficoltà. Sicuramente, incrementeremo il discorso relativo ai match sponsor per dare alle aziende risonanza e visibilità ad ogni partita interna».

Nel contempo, proseguiranno "Volley School" («l'intenzione è, questa volta, di partire sin da novembre per coinvolgere un numero ancora maggiore di scuole e di studenti; tra l'altro, dalle scuole che hanno partecipato l'anno scorso, giungono richieste per la campagna abbonamenti; il progetto è stato risposato in pieno dalla Banca Popolare») e "Porte aperte alla solidarietà". Sarà, al riguardo, ripreso il "progetto raccattapalle" e, come novità, «ci piacerebbe ripristinare una vecchia usanza nella pallavolo nazionale, quella di far fare la prima battuta della prima partita ad un campione di altri sport». «Ci farebbe piacere - dice Filippi -, per l'esordio al PalaOlimpia, il 5 ottobre contro la Trento campione d'Italia, avere gradita ospite Francesca Porcellato, che sarà portabandiera azzurra alle Paralimpiadi di Pechino. E di averla, magari, come madrina del nostro progetto».