

IO, UNO DEL CONSORZIO

«L'esercito dei piccoli al potere Così tutta Varese guida il basket»

Alberto Castelli, costruttore, è uno dei quaranta neo proprietari della società biancorossa «Chiunque può sentirsi parte di una leggenda. Arriviamo a 500 e facciamo il palazzetto»

VARESE Vigliacca la curiosità di capire cosa c'è dietro: è facile dire consorzio, è sacrosanto parlarne tanto, ma soprattutto è legittimo cercare di capirne qualcosa e di farlo capire a tutti quanti. Ecco perché ci è venuta voglia di andare a guardarci dentro e di inaugurare una serie di chiacchierate con chi ha deciso di scendere in campo, di impegnarsi, di fare. Alberto Castelli di mestiere fa il costruttore e di vocazione il tifoso: appassionato ai colori biancorossi da tempo immemore e innamorato della palla a spicchi fin dalla nascita. Il suo merito è stato quello di avere detto subito di sì alla proposta della coppia Vescovi-Lo Nero e di essere stato uno dei primi consorziati.

Castelli: ci racconta come è andata?

A una condizione.

Ovvero?

Che faccia una doverosa premessa: voi state parlando con me, ma è come se steste parlando con ognuno degli altri consorziati. Tra noi non ci sono differenze e tutti siamo sullo stesso piano, nessuno ci tiene ad apparire, e non esiste un consorzio più importante dell'altro.

Ricevuto. Perché il consorzio?

Perché il giocattolo si era rotto e non si poteva andare avanti facendo come si faceva fino a qualche anno fa. Il tempo del mecenatismo è finito, e non è più possibile affidarsi alla magnanimità di una sola persona: si chiamano Borghi, Bulgheroni o Castiglioni.

Quindi?

Quindi abbiamo provato a pensare in grande ragionando in piccolo. Prendete tutte le società sportive di paese: parrocchiali, polisportive, dilettantistiche. Come pensate che stiano in piedi?

Come?

Grazie a un bel po' di volontariato, e soprattutto grazie al fatto che tanti piccoli imprenditori locali le aiutano dando qualcosa: mille, duemila, cinquemila euro. Un aiuto concreto, che è quasi un dovere sociale perché questi imprenditori sono in qualche modo legati a queste piccole realtà: perché sono nati e cresciuti in

quel paese, perché da piccoli hanno giocato a basket con quella società o perché ci giocano i figli.

Ci perdoni: la Pallacanestro Varese non è una società di paese.

Vero: ma il modello può essere lo stesso. Tantissima gente è in qualche modo legata alla Pallacanestro Varese, se non altro dal punto di vista affettivo: e tanta gente potrebbe sentire come dovere sociale il fatto di aiutarla, sostenerla. Senza arrivare a spendere cifre improponibili.

E allora?

E allora, ecco questo consorzio che è un modello semplificato di azionariato popolare, e che soprattutto è uno strumento magico: dà a tutti la possibilità di far parte di qualcosa di grande, una sorta di condivisione dal basso. Ognuno fa quello che può, e nella famiglia dei consorziati siamo tutti uguali: l'ho detto prima ma lo ripeto, perché questa è la nostra forza.

Perché un imprenditore dovrebbe entrare a far parte di Varese nel cuore?

Se non sono sufficienti i motivi che ho appena spiegato, allora dico il motivo più importante: per non sentirsi solo.

Questa ce la spiega.

Un imprenditore, spesso, si trova a dover prendere decisioni anche importanti in completa solitudine. L'idea del consorzio è quella di creare una rete tra i diversi soggetti: mettere insieme persone che si occupano delle cose più disparate e farle ragionare come una cosa unica.

Si riferisce alle possibili sinergie tra diversi imprenditori?

A quello, ma non solo: io faccio il costruttore ed è oggettivamente difficile che riesca a sviluppare sinergie con un farmacista o uno che vende scarpe. È l'idea dell'essere gruppo, di avere qualcosa in comune, del sapere di non essere da solo che rende più forte ognuno di noi.

Ora siete una quarantina: abbastanza?

No: pochi. Per iniziare a ragionare sul serio, bisogna diventare quattro volte tanti: centocinquanta. Fate voi i conti: centocinquanta consorziati che mettono ven-

timila euro a cranio, portano a un totale di tre milioni. E il budget è praticamente coperto.

Centocinquanta: mica facile.

Un passo alla volta: iniziamo col raddoppiare. Ogni consorzio si impegna a trovarne un altro entro la fine del campionato, per arrivare a ottanta: già si ragiona meglio, o no?

Convincerli: come?

Mostrandogli la nostra passione, che cresce partita dopo partita: ogni consorzio vive le vittorie in un modo diverso, perché le sente giustamente un po' sue. Ed è una sensazione bellissima.

Recalcati.

La più bella delle sorprese: la squadra si specchia nella sua testardaggine.

Vescovi.

L'uomo giusto al posto giusto: regala serenità all'ambiente, e conosce le "bestie" che ha di fronte ogni giorno perché è stato un giocatore.

Quando costruite il nuovo palazzetto?

Il giorno in cui raggiungeremo quota cinquecento soci.

Francesco Caielli



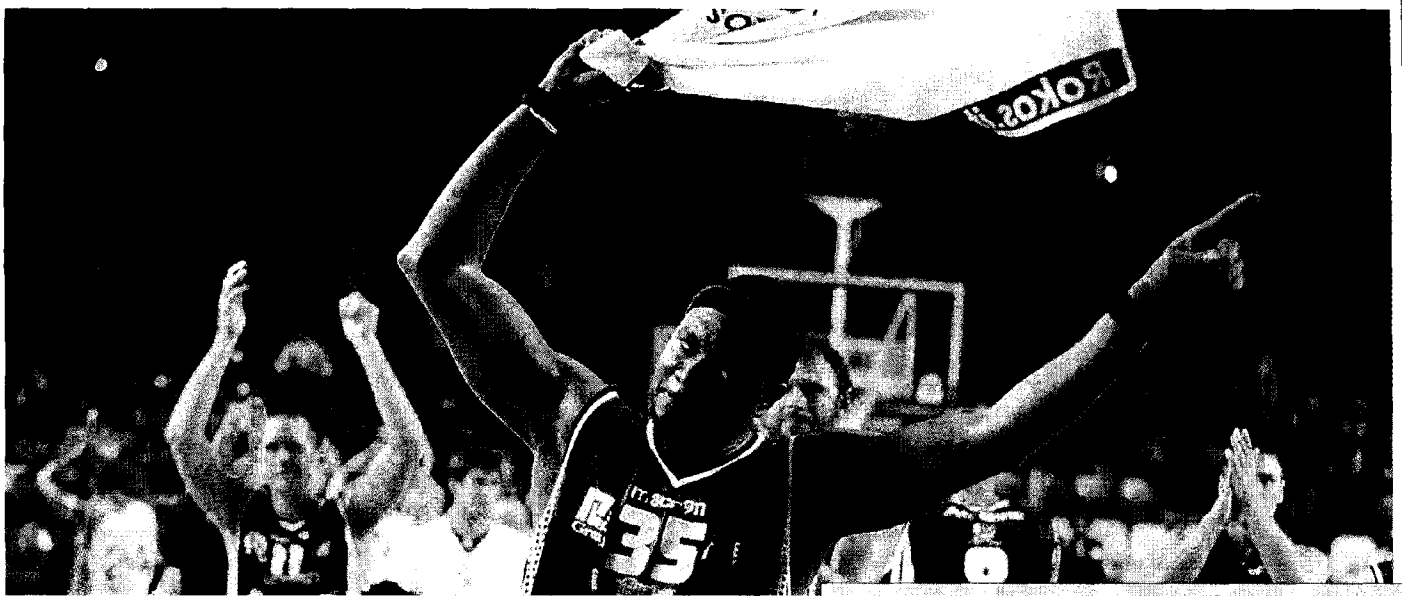
*«Tanti imprenditori
uniti, ognuno dà
qualcosa: mille,
duemila
o cinquemila euro.
Ed è protagonista»*



Alberto Castelli

[■]

*«Migliaia di persone
sono legate a questo
club, e sentono come
dovere sociale il fatto
di aiutarlo.
Con cifre accessibili»*



LA CIMBERIO SIAMO NOI! Slay trascina squadra, pubblico e consorzio