

## Sport Vari

## BASKET A2

# RivieraBanca ha inserito la quinta I play-off restano l'obiettivo primario

Confermato l'accordo tra la società riminese e il main sponsor per il quinto anno consecutivo. La battuta di Paolo Maggioli: «Al nostro allenatore chiedo di vincere un derby, decida lui quale»

## RIMINI

CARLO RAVEGNANI

«Stessa storia, stesso posto» è lo slogan della campagna abbonamenti di Rinascita Basket Rimini, stessa storia, posto diverso per il quinto anno consecutivo di sponsorizzazione di RivieraBanca.

Il main sponsor biancorosso ha sempre optato per una sobria presentazione nell'auditorium del proprio istituto, ieri invece l'annuncio ufficiale meritava un luogo più rappresentativo come la sala giunta del comune di Rimini.

Certo, siamo ancora lontani dagli otto anni consecutivi di Sarila e degli otto in due 'mandate' di Marr (sponsor che non ha mai avuto rivali tra i tifosi), ma quando si cerca di stimolare il presidente Fausto Caldari sui prossimi cinque anni, beh la battuta potrebbe avere un fondo di verità. «Come sempre andiamo avanti con un contratto annuale - dice Caldari - ricordo a tutti che la nostra è una banca del territorio e quindi dipende sempre dal comportamento del territorio».

«Cinque anni di fila non è banale - sottolinea il sindaco Sadegholvaad - è la conferma del sostegno importante di RivieraBanca, tra le più impegnate sia nel sociale che nello sport».



La classica foto di rito al termine della conferenza stampa nella sala giunta del comune di Rimini. FOTO TOMMASO MOROSSETTI

Ormai calato nella parte il coach biancorosso Sandro Dell'Agnello («poche volte mi sono sentito coinvolto come quest'anno»), ma con i piedi attaccati al parquet quando si parla di obiettivi. «Ringrazio lo sponsor e la società per avermi messo a disposizione un'ottima squadra che ha come obiettivo quello di entrare nei play-

« Il campionato è tostissimo. Mi sento di dire "divertiamoci" mantenendo lo stesso entusiasmo »

Sandro Dell'Agnello, Tecnico RivieraBanca

off. Perché io non ricordo un campionato di A2 così incredibilmente livellato verso l'alto, dove chi è sceso dall'A1 come Brindisi e Pesaro ha tutte le intenzioni di risalire, ma ci sono altre sette-otto squadre che possono avere uguali ambizioni. Quindi quello che mi sento di dire è divertiamoci, seguiamo, anzi cerchiamo di in-

crementare l'entusiasmo che ho respirato nella mia prima stagione a Rimini, al Flaminio ma non solo».

«Abbiamo un allenatore molto diplomatico - prende subito la parola il presidente di Rbr, Paolo Maggioli - ma almeno quest'anno ci faccia vincere un derby, decida lui quale».

Il 'pres' è carico. «Partiamo più ambiziosi dell'anno scorso, dove abbiamo avuto momenti difficili che però ci hanno fatto crescere anche perché sono stati affrontati con intelligenza da parte di tutti. Abbiamo inserito personaggi importanti nel nostro organigramma, vogliamo proseguire su questa falsariga. Inoltre, i soci stanno crescendo, esattamente come gli sponsor e questo aiuta ad incrementare la struttura della società. E credo che riusciremo a battere anche quest'anno il numero degli abbonamenti visto che ci stiamo avviando a grandi passi verso i 1600».

A tal proposito, la società spinge ulteriormente i tifosi ad abbonarsi. Per le partite contro Fortitudo e Forlì il prezzo del singolo biglietto avrà un incremento: 60 euro parterre, 45 euro poltroncine bianche (ridotto 20 euro), 30 euro le rosse (ridotto 15) e 18 euro i posti non numerati (ridotto 10).