

CLUBES

Knuth: “En estas elecciones nos jugamos continuar con un modelo de éxito”

El empresario Werner Knuth explica a *Palco23* los detalles de su programa para buscar la victoria en las elecciones a la presidencia del club centenario. En su equipo hay varias personas ligadas a entidades como el Barça o Nectar Sports, y en la presentación de avales ya adelantó a su rival.

M. Menchén
6 nov 2018 - 04:57

El Real Club Tennis de Barcelona cuenta con 2.500 socios

Werner Knuth forma parte de una de las principales sagas familiares de Cataluña en el sector sanitario, pero el empresario también ha tenido siempre interés en el deporte. Entre 1988 y 1996 fue el presidente del Club de Golf Sant Cugat, una disciplina que le sigue gustando, pero ya hace diez años retomó su pasión por el tenis. Entonces pasó a formar parte de la junta directiva de Beto Agustí en el Real Club Tennis de Barcelona (Rctb), y una década después busca asumir la presidencia con una idea clara: “En estas elecciones nos jugamos continuar con un modelo de éxito”, señala en una entrevista con *Palco23*.

Esa forma de gestión ha supuesto que el patrimonio neto de la entidad deportiva se haya doblado en diez años y ya se sitúe por encima de los 15 millones de euros, sin que la sostenibilidad económica se haya resentido. Una de las claves del éxito fue la renegociación de las condiciones bajo las que se explota el Barcelona Open Banc Sabadell, que mejoró en 300.000 euros y pasó a ser de más de un millón de euros al año. Actualmente, el presupuesto del torneo y del club supera los ocho millones de euros anuales, respectivamente.

“Estos ingresos son los que nos han permitido realizar inversiones por más de 14 millones de euros en estos ocho años de mandato”, señala Knuth sobre una candidatura que representa la continuidad del anterior equipo gestor. “Los recursos adicionales que se obtienen deben servir para generar tesorería con la que ejecutar esos proyectos, pero no para bajar los precios; las cuotas deben servir para sostener nuestra actividad ordinaria”, argumenta. En concreto, ese dinero sirvió para construir un polideportivo, un centro de *fitness*, una zona con cinco pistas de pádel y la renovación de los espacios sociales y vestuarios

El Real Club Tennis de Barcelona cuenta con 2.500 socios

Una de las singularidades del club es que mantiene un *numerus clausus* de 2.500 socios, y la idea es mantenerlo aunque con matices para asegurar el relevo generacional y que se cumpla su objetivo de club familiar. Actualmente, las personas de más de 25 años necesitan comprar una acción que hoy ronda los 25.000 euros, y la propuesta de la candidatura *Orgullosos de nuestro club* es crear la figura del socio no vinculante “para ayudar a que las familias cohesionen en el club” y buscar acuerdos con bancos que financien la compra de estos títulos por parte de los más jóvenes.

Esta última idea forma parte del plan para captar al público de menos de treinta años en una institución donde el 60% de los socios supera los cincuenta años, y de hecho en la junta directiva que propone Knuth hay dos personas por debajo de esa edad. “Queremos que la junta sea un espejo de nuestros 2.500 socios”, señala, sobre un equipo en el que respecto al actual mandato repiten el aspirante a presidente, junto a otros tres profesionales más: Jordi Montes, fundador de la empresa de *ticketing* Nectar Sports; Ignacio Soler-Cabot, que fue aspirante a presidir la Real Federación Española de Tennis, y el abogado Pablo Molins.

En su equipo también está Enrique Tombas, fundador de Suma Capital y que asumiría la vicepresidencia económica en un rol muy similar al que ya tiene como directivo del FC Barcelona; María Luisa Boet y Eduerne Villabona, ambas gestoras de *family offices*; Javier de Carandini (C&G Carandini); Pilar Conti (Guadalest); Nacho Mercadé (Credit Suisse); el promotor Carlos Malo; Maite López-Fonta (GlobTel); Eugenia Serena (DKV); Eugeni Llos (Grup Perelada); Víctor Bosch (Plus Value); Bruno Ballesté (Mediapro); Christian Marfà (Togy Games); Ana Durall; Maria Augusta Fàbregas, y Gràcia Gomà-Camps.

Knuth: “El Godó debe servir para realizar inversiones en el Tennis Barcelona”

Image not found or type unknown

En el equipo de Knuth para aspirar a la presidencia del Reial Club de Tennis Barcelona están Jordi Montes, Ignacio Soler-Cabot y el abogado Pablo Molins. Fuente / Carlos González.

Knuth ha conseguido ya que 640 socios avalaran su proyecto en la recogida de firmas para oficializar candidaturas, situándose por delante de Jordi Cambra, que obtuvo 574. En este sentido, Montes considera que “a diferencia de hace ocho años, no creo que haya razones para un cambio de modelo; la salud económica es envidiable y ahora es el momento de hacer más inversiones en servicios que en construcciones”. En este sentido, la modernización del restaurante y la digitalización de determinadas gestiones se antojan como un *must*, al igual que la creación de un observatorio para recoger opiniones de los socios.

De ahí han surgido las propuestas de los más jóvenes, que se plasmaran con la creación de becas solidarias para emprendedores del club y la creación de un programa de *mentoring* entre los empresarios más consolidados del Tennis Barcelona con los que aspiran a construir su propio negocio. “El tenis continuará siendo el eje de todo, pero creemos que podemos aportar mucho más valor para fidelizar a los miembros”, comenta Serena.

La consecución de este objetivo también pasa por la escuela, cuyo número de alumnos ha pasado de 430 a más de 700 niños y niñas. De hecho, su crecimiento ha sido tan importante que se ha incrementado el número de entrenadores (ya hay uno por cada tres practicantes) y se han tenido que buscar más pistas fuera del club para atender la demanda. Primero se logró ampliar con mucha imaginación el número de pistas dentro de las propias instalaciones, y después se construyeron cinco más en el Liceo francés, un centro académico anexo a sus instalaciones. “Ahora tenemos como catorce proyectos sobre la mesa para sumar más pistas”, avanza Knuth.

Real Club Tennis de Barcelona ha realizado inversiones que superan los 14 millones de euros en los ocho últimos años

“Ha sido un elemento de éxito, porque más allá de formar a los que pueden optar a ser profesionales, ha permitido hacer el deporte accesible a todos, sin distinciones por su nivel de juego”, defiende Knuth sobre una política que quieren mantener. En 2017 ganaron 27 títulos, sus alumnos alcanzaron 141 finales y colocaron a ocho jugadores entre los cien más importantes de la ATP.

El empresario, de ascendencia alemana pero nacido en España, también defiende apostar más por los jóvenes talentos a la hora de invitar a los participantes del Barcelona Open Banc Sabadell, de manera que las futuras estrellas de la ATP simpaticen con la cita y la señalen como fija en un calendario cada vez más exigente. “Los jugadores nos votaron como el torneo que mejor servicio presta”, defiende como uno de los atributos que da más valor a este proyecto.

El torneo se gestiona de forma conjunta con IMG, en un contrato que finaliza en 2020 y que deberá volver a negociarse. “Queremos afianzar los vínculos con la ATP y el Ayuntamiento de Barcelona, así como aumentar la cartera de patrocinios”, avanza Knuth. Y es que la cita, que se disputa siempre en abril, se ha consolidado también

PALCO23

como una de las grandes cumbres empresariales de la capital catalana y un pilar básico para el Rctb. “Hay razones para creer en el futuro”, defiende la candidatura.