

EQUIPAMIENTO

Del golf al pádel: Patadon lanza una ronda de 230.000 euros para escalar su negocio

El 'e-commerce' especializado en calzado de golf desembarca en pádel y da entrada a inversores como el fundador de Openbravo. También han apostado por el proyecto directivos de Atrapalo, Núñez y Navarro y el director general de Miura Private Equity.



Guillermo G. Recio
12 mar 2018 - 04:58

Patadon se basa en un modelo omnicanal que permite a los córners de clubes de pádel

Cientos de *start-ups* quieren captar recursos para crecer, pero también otras empresas como Patadon, un *e-commerce* especializado en calzado de golf que nació de la mano de Depique, una cadena de tiendas tradicionales de este deporte. Ahora, preparan su salto al pádel para probar que su negocio es escalable a otras disciplinas.

El fundador y consejero delegado de la compañía, Iván Llonch, explica a **Palco23** que acaban de lanzar una ronda de financiación con el objetivo de conseguir 228.000 euros a través del portal The Crowd Angel. Como parte de esta ampliación de capital, los socios de Patadon han invertido 158.000 euros y han dado entrada al fundador de Openbravo, Moncho Aguinaga.

La decisión de dar el salto al *crowdequity* llega después de intentar captar 2,5 millones de euros el pasado año. Llonch explica que en sus contactos con inversores la clave para conseguir una mayor financiación era demostrar la escalabilidad del negocio, una cuestión que quieren resolver ahora con el pádel.

Patadon se basa en un modelo omnicanal que permite a los córners de clubes de pádel y golf tener un mayor *stock* disponible

La idea se basa en un modelo omnicanal, ya que Patadon cuenta con un *stock* online que permite a los clientes comprar en Internet y recoger sus pedidos en los pequeños córners que se ubicarán en los clubes de pádel. Se trata de un modelo similar al que desarrollan en golf, donde ya están en cincuenta campos de España. De momento, ya han firmado el primer contrato con Indoor Padel, en la ciudad de Barcelona, que se pondrá en marcha a mediados de marzo.

Además, las necesidades de caja de la compañía han cambiado mucho desde 2017, ya que han incorporado una fianza por parte de los clubes que quieran contar con un espacio de venta en sus instalaciones. Ello ha permitido “que con mucha menos inversión seamos capaces de acometer un plan ambicioso”, con más de 350 córners en los próximos tres años y contar con un ebitda positivo en 2018.

Este proyecto ya ha seducido 24 inversores que forman a día de hoy el accionariado de la compañía. Todos ellos entraron al inicio de la actividad de Patadon, en 2016, cuando cerraron una ronda por valor de 500.000 euros y también consiguieron un préstamo Enisa de 150.000 euros.

PALCO23

Los más destacados son Juan Leach, director general de Miura Private Equity, Luis Nigorra; consejero de Habitat Golf Santa Ponsa; Santiago Torent, socio director de Barcelona en Lener Asesores Abogados; David Prous, responsable de desarrollo de negocio en Prous Institute for Biomedical Research; Helena Perelló, directora de márketing de Atrapalo.com, y Daniel Zafra, director de márketing de Núñez y Navarro.