

El 'e-commerce' de golf Patadon quiere captar 2,5 millones para su internacionalización

Palco23
14 feb 2017 - 04:57

Internet como vía de especialización. La venta de artículos de golf no está pasando por su mejor momento, como admiten Nike y Adidas, o distribuidores como Golfsmith, pero algunas compañías han logrado especializarse en este deporte gracias a la Red. Es el caso de Patadon, la compañía nacida de una cadena de tiendas tradicionales Depique.

Iván Llonch creó esta nueva enseña especializada en zapatillas de golf hace un año y, ahora, tras alcanzar un catálogo que supera los 600 modelos a través de su *e-commerce*, quiere abrirse paso fuera de España. Su sistema se basa en modelo omnicanal, ya que los clientes pueden comprar en Internet y recoger sus pedidos en los cuarenta corners instalados en diferentes campos de golf en el país.

Tras captar más de 500.000 euros en su primera ronda de financiación y obtener un préstamo Enisa de 150.000 euros, la intención de Patadon es cerrar el 2017 con dos ampliaciones de capital para captar 2,5 millones de euros. Los fondos servirán para financiar su andadura en los principales mercados europeos: Inglaterra, Alemania y Francia.



Iván Llonch en la sede de Patadon.

"Hasta ahora nos hemos dedicado al mercado nacional, a establecernos en las tiendas, a crear la tecnología y consolidar los procesos necesarios para garantizar la viabilidad de la empresa. Hemos demostrado ser capaces de liderar el mercado de zapatería de golf y de reportar ganancias, por lo que ha llegado el momento de encontrar nueva financiación para crecer. Estamos preparados para la fase internacional", explica Llonch.

El emprendedor comenta que "en dos años, habremos sido capaces de generar beneficios a través de todos los verticales y en todos los países en los que operemos. Conseguido este objetivo, el siguiente paso será acudir al *private equity* para implantar nuestro modelo de negocio en el mercado norteamericano y el asiático, además de empezar a desarrollar marca propia".

De momento, en 2016, la empresa facturó 341.000 euros, mientras que se prevé ingresar un mínimo de 1,2 millones de euros para este año. Aunque la idea de Llonch proviene de la propia experiencia de vendedor de artículos de golf, Patadon también se plantea abrir nuevos verticales en otros deportes.