

## EQUIPAMIENTO

# Patadon capta 400.000 euros y espera abrir nuevos nichos más allá del golf

El 'e-commerce' especializado en calzado de golf desembarcará en deportes como el pádel, el balonmano, el voleibol e incluso el hockey para escalar su negocio después de haber cerrado una ronda de financiación cubierta por los socios actuales y por nuevos accionistas procedentes de un *crowdequity*.

Guillermo G. Recio  
11 jul 2018 - 04:59

Patadon espera ingresar 650.000 euros en 2018, aunque ello todavía no permitiría que le

Patadon busca nuevos verticales. El **e-commerce** especializado en calzado de golf, que nació de la mano de una cadena de tiendas tradicionales de este deporte llamada Depique, ha cerrado una nueva ronda de financiación de 400.000 euros. El objetivo es destinar estos recursos a la apertura de nuevos nichos y escalar su negocio.

El fundador y consejero delegado de la compañía, Iván Llonch, explica a *Palco23* que han captado 241.000 euros procedentes de pequeños inversores, que han apostado por Patadon a través del portal [The Crowd Angel](#). El resto del capital, ha sido cubierto por los socios actuales, entre los que se encuentran personalidades del mundo de las *start-ups* como el fundador de Openbravo, Moncho Aguinaga.

El objetivo de esta ronda de financiación es replicar la fórmula de la tienda online especializada en golf con otros deportes no mayoritarios. "Queremos entrar en pádel y puede que en otras disciplinas donde cuesta encontrar calzado como ocurre en balonmano, voleibol o hockey, por ejemplo", detalla Llonch. Por eso, la mayor parte de la inversión se destinará a comprar *stock* para empezar a vender zapatillas de estas categorías deportivas.

La idea se basa en un modelo omnicanal, ya que Patadon cuenta con un inventario 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.

## Patadon espera ingresar 650.000 euros en 2018, aunque ello todavía no permitiría que la empresa alcanzara el *break even*

Este proyecto ya ha seducido 24 inversores que forman a día de hoy el accionariado de la compañía, además de los nuevos accionistas minoritarios procedentes del *crowdequity*. 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.

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 marketing de Atrapalo.com, y Daniel Zafra, director de marketing de Núñez y Navarro.

Llonch espera que Patadon facture 650.000 en 2018, un volumen de ingresos que aún no permitiría a la empresa alcanzar el *break even*. Sin embargo, la cadena de tiendas Depique, con presencia en Madrid, Barcelona y Mallorca, sigue consolidada y este año cerrará con unos ingresos de alrededor de tres millones de euros.