Adesso sta diventando una moda, presto sarà una bella reealtà. Ma per credere nel boom del padel anche solo pochi anni fa, serviva fede. Claudio Galuppini, 51 anni, titolare di Italian Padel, azienda leader nella costruzione di campi da padel, ne deve avere a sufficienza, se ha deciso di tatuarsi l'immagine di Cristo sul braccio. Dopotutto, quello che ha costruito non gli è stato regalato: ha cominciato come saldatore di macchine agricole, ha finito col creare la Forgiafer, specializzata in cancelli e recinzioni che negli anni buoni impiegava una settantina di operai. Poi la crisi del 2009 che non ha certo schivato il settore dell'edilizia, l'ha costretto a ridurre le ambizioni. Fin quando non è finito sul campo da padel, dove non ha solo riscoperto il piacere dello sport e della socialità, ma anche un nuovo business. A veder la costruzione, gli deve esser parso un giochetto, con i macchinari che già aveva in casa. Ecco quindi che già l'anno scorso forniva i campi da padel durante gli Internazionali di Tennis a Roma e ora è diventato la più bella realtà del settore in Italia, con volontà di espandersi anche fuori. Grazie ad una qualità di un prodotto che non teme confronti.

Come è arrivato nel mondo del padel?
Sono diventato imprenditore grazie all'intuizione e alla visione di industrializzare un prodotto di per sé artigianale, come quello dei cancelli e delle recinzioni. Abbiamo fatto oltre 40.000 cancelli e ottocento chilometri di recinzioni, poi la crisi si è portata via il 90% del fatturato. Sono andato avanti come si poteva senza pensare ad altri business, fino al 12 ottobre 2015.

Cos'è successo quel giorno?
Mi ha chiamato Dario, amico e commericialista, dicendomi che voleva parlarmi di una nuova opportunità: si chiamava padel.

Anche perché la costruzione dei campi sembrava adattarsi bene ai macchinari della sua azienda, corretto?
Con nove impianti robotizzati, per me era semplice replicare ciò che serviva per costruire un campo da padel. Qualora il mercato lo richiedesse, potrei tranquillamente raggiungere una produzione di 500 campi all'anno. Dopotutto facevamo tremila cancelli l'anno. Con dodicimila metri quadri coperti e i nostri macchinari, saremmo i più grandi in Europa. Struttura e capacità produttiva non sono un porblema, ma tutto dovrà andare di pari passo con l'escalation della richiesta.

Difficile combinare le esigenze dell'azienda di cancelli, che nel frattempo continua la sua attività, e quella di padel?
È solo questione di organizzazione: per esempio, abbiamo creato una parte di magazzino destinata solo ai campi da padel: ce ne stanno 42, già pronti per la consegna. Se adesso mi chiamasse un centro per ordinare sei campi, li metto su un bilico e domani se li ritrova da lui, con la mia squadra pronti a montarli, anche all'estero.

Fin qui può dirsi soddisfatto dei risultati raggiunti?
Conta più quello che dicono gli altri: basta leggere le recensioni dove abbiamo svolto i lavori e sia i dirigenti dei club sia i tecnici, spesso di livello internazionale, sprecano lodi. Questo vuol dire che siamo sulla strada giusta.

Tornando a quel famoso 12 ottobre, qual è stata la sua prima reazione?
Ho pensato che si poteva entrare nel mondo del padel ma non come semplice fornitore dei campi ma con una visione a 360 gradi. All'inizio pensavamo di noleggiarli i campi! Davanti ad un nuovo business, i gestori dei club hanno dimostrato qualche timore e hanno spesso preferito scegliere prodotti di qualità più bassa per risparmiare qualche euro. E adesso cominciano a pentirsi, anche perché il giocatore lo nota parecchio: da come la palla rimbalza sul vetro, sul tappeto e tanti altri dettagli.

Quante tipologie di campo può progettare e offrire?
Basic, deluxe e quello panoramico, una bellissima, intera vetrata. Bisogna saper industrializzare la produzione ma con standard

FRA UN PAIO D'ANNI IL PADEL ESPLODERÀ ANCHE IN ITALIA. L'ANNO PROSSIMO PUNTIAMO A COSTRUIRE ALMENO CENTO CAMPI, MA VOGLIAMO STARE NEL GIOCO A 360 GRADI

elevatissimi di qualità per evitare che vi siano delle controversie nel corso del tempo.

E immagino sia convinto di riuscirci.
Abbiamo 40.000 cancelli installati in Italia e non ho nemmeno una squadra di assitenza perché il lavoro a monte ha un controllo qualità talmente elevato da sostanzialmente eliminare ogni possibile problematica. Ogni stadio della produzione deve superare degli standard qualitativi, niente deve essere lasciato al caso.

Quanto tempo serve per costruire un campo da padel?
Un giorno di lavoro nella mia azienda e tre per l'installazione. prima viene segnato e tracciato il campo, poi fatti i fori e quindi montati i pali, reti, vetro e per ultimo il tappeto. Abbiamo creato anche un video che spiega ogni passaggio per aiutare eventuali posatori, anche all'estero. Non è complicato per loro: dei bravi posatori di erba sintetica, in un paio di giorni capiscono cosa c'è da fare.

E quanto costa un bel campo da padel?
Panoramico, con erba di ultima generazione e seguendo tutti i parametri di maggior qualità e sicurezza, tra i 20 e i 23.000 euro. Un campo basic invece, spazia tra i 15 e i 20.000 euro. Chiaramente con prodotto italiano hai assistenza, assicurazione e garanzia che altrove diventa complicata.

In più, mi pare che lei sia integralista sul concetto del vetro da 12 millimetri, rispetto a quello da dieci che ancora si trova su tanti campi in Italia.

Differenza di costo tra i mille e mille e duecento euro, in termini di sicurezza un buon 40%, soprattutto di resistenza all'urto. Oltre chiaramente ad avere una giocabilità maggiore perché la palla rimbalza molto meglio sul vetro da 12 millimetri. Con quest'ultimo, anche un giocatore amatoriale riesce a rispedire la palla dall'altra parte della rete, con quello da dieci è ben più complicato.

Ma il suo obiettivo non è vendere solo campi da padel.
Voglio diffondere questo sport, per poi chiaramente aprire un mercato più grande. A breve partirà un progetto approvato dal Ministero dell'Istruzione per le scuole primarie e secondarie con la Coldiretti che fornirà informazioni importanti su una corretta alimentazione e noi metteremo l'intero nostro centro padel a disposizione gratuitamente con un istruttore per insegnare questo sport meraviglioso. Il tutto con la presenza di una psicologa sportiva che possa valutare i miglioramenti in ambito psico-fisico dei ragazzi che hanno difficoltà di socializzazione e apprendimento.

Perché uno dei grandi temi è quello di avvicinare i ragazzi più giovani al padel.
Nel padel la differenza tra l'Italia e la Spagna o l'Argentina è la stessa che c'è nel rugby tra gli All Blacks e la Nazionale italiana. In Nuova Zelanda il rugby è radicato da tanti anni e così nascono giovani fenomeni; così accade in Spagna col padel.

Il padel poi dovrebbe adattarsi bene anche al pubblico adulto.
Io ne sono l'esempio: ho smesso da ragazzino di fare sport e ho ricominciato che ne avevo 50: ora gioco a padel due volte la settimana, perdo spesso ma faccio sudare tutti. E poi aiuta tanto a scaricare le tensioni: a Dario dico sempre che il suo lavoro di commercialista è il peggiore al mondio: se paghi tante tasse, gli dai la colpa; se ne paghi troppo poche, te la prendi comunque perché vuol dire che l'attività va male. Lui cosa fa per scaricarsi? Gioca a padel tre volte la settimana. E, anche senza grandi doti fisiche, si riesce a competere da subito ad un buon livello.

Claudio Galuppini, 51 anni, titolare di Italian Padel, una delle aziende leader nella costruzione di campi da padel in Italia e in Europa. La capacità produttiva potrebbe arrivare a superare i 500 campi all'anno

Quello che traspare è che il padel non è solo un business.
Ormai è amore e infatti l'idea è anche quella di creare un'accademia, eventi, tornei, manifestazioni e avvicinare i giovani. Perché è facile da imparare, riesci a giocare contro anche se il livello non è propriamente uguale, il tempo efettivo di gioco è altissimo e diventa anche un ottimo esercizio fisico. E poi non è solo uno sport, il padel è anche socializzazione, un aspetto importante nella società moderna.

Un'attività che dunque vuole diventare globale ma che parte dal costruire i campi, per dare accesso al gioco al maggior numero di persone possibile: quanti conta di farne l'anno prossimo?
Considerate le richieste di preventivo, direi che possiamo superare quota cento campi in Italia. E con un'offerta maggiore si creeranno maggiori opportunità e i prezzi diventeranno più accessibili.

Possibile che i maestri di tennis diventino un ostacolo perché potrebbero vedere il padel come un concorrente?
Dipende dalla loro mentalità: chi ha voglia di fare dovrebbe intuire che si tratta di un'ulteriore opportunità.

Quanto tempo stima ci vorrà perché il padel possa registrare un vero e proprio boom anche in Italia?
Un paio d'anni ancora, chiaramente se ci saranno i giusti investimenti da parte delle istituzioni e degli organi preposti. Il padel è partito da Roma dove ci sono già tantissimi club e campi e un'attività importante. Però bisogna che si sviluppi in tutta Italia. Un bell'evento sulla piazza di Milano sarebbe una promozione importante. ma in ogni caso sono fiducioso: il futuro del padel in Italia sarà glorioso.