

Leadout  
Intervista



## Tutto è nato davanti a un piatto di tapas

Immaginato da un gruppo di amici a un aperitivo, in soli 4 anni Deporvillage è diventato il sito numero uno in Italia nelle vendite on line di articoli per il ciclismo

**D**eporvillage è oggi uno degli e-commerce più famosi di articoli sportivi; tratta principalmente di ciclismo, poi running, nuoto, triathlon e outdoor. Non compare il tennis e questo è un aspetto curioso perché la sua invidiabile storia è nata dall'idea di un gruppo amici che si sono ritrovati ad un aperitivo davanti a un piatto delle tipiche tapas barcellonesi proprio dopo uno scambio di battute in campo. Sentiamo com'è andata da Xavier Pladellorens, uno dei fondatori dell'impero e oggi AD di Deporvillage. "Avevamo appena finito una partita, si parlava ovviamente di sport, e quale miglior occasione ci poteva essere per la nascita per un negozio on line di articoli sportivi? Allora ci siamo messi a discutere su cosa fare, e dapprima, forse complice l'euforia del momento, abbiamo pensato alla formula multi sport, cioè vendere un po' di tutto. Poi però, negli incontri successivi, abbiamo

*affinato l'idea, concentrandoci sulla vendita di prodotti a catalogo solo per il ciclismo e il running, per sfondare dovevamo concentrare le risorse. Solo in seguito abbiamo aggiunto il nuoto, il triathlon e infine l'outdoor, settore che oggi è in forte espansione. Del gruppo iniziale siamo rimasti io e Angel Corcuera, mio amico dall'infanzia e ora direttore operativo. Oggi siamo in azienda come manager e azionisti; la partita di tennis più difficile la stiamo ancora giocando".*

**Non è solo una questione di fortuna**  
Deporvillage nasce in Spagna nel 2010, due anni dopo inizia il suo rapidissimo percorso verso il successo. Nel 2013 lancia il sito in Italia e in Francia, e negli anni successivi è una crescita continua, apre al Portogallo, inizia a investire pubblicità in TV. L'anno scorso fattura 22 milioni di euro e l'organico raggiunge i 100 dipendenti. Una bella storia da ascoltare, soprattutto oggi che spesso

Xavier Pladellorens è sempre stato un ciclista, e oggi ama le mountain bike: "Sai quando ti trovi in bici nel mezzo del nulla con cento chilometri di off-road alle spalle, ecco, amo quel momento, riesco a confrontarmi con me stesso in maniera profonda, e la bici diventa una sorta di strumento per la meditazione, sul senso della vita e di tutto quello che faccio quotidianamente. Poi mi dà delle idee: mi è capitato spesso di trovare soluzioni a problemi professionali proprio in questi momenti. Uno dei momenti più belli in bici? Anni fa ho fatto il Cammino di Santiago, da Roncesvalles, Navarra, a Santiago de Compostela, Galicia, 800 chilometri che ho percorso in 12 giorni!"

l'entusiasmo latita. Fortuna? Anche, ma i due ragazzi che hanno dato vita al progetto Deporvillage non sono certo degli sprovveduti: Xavier è un ingegnere con 15 anni di esperienza nell'e-commerce e nel marketing on line; Angel è a capo dell'ufficio acquisti di una grande azienda. Quando è iniziata la storia sapevano molto bene cosa fare.

### Oggi cosa ci offre

Deporvillage funziona come un classico negozio, la vetrina è ciò che si vede on line e c'è un grande magazzino, quindi tutto è subito disponibile. La scelta per i ciclisti è vastissima, ci sono ben 50 mila articoli, e i prodotti sono quelli più nuovi, cioè a catalogo, non è quindi un sito di stock. Nonostante questo i prodotti sono quasi tutti scontati, la percentuale dipende dal marchio e dal periodo. Gli acquisti arrivano a casa in due giorni, senza spese di spedizione se l'importo supera i 70 euro, e il reso dura un anno (ovviamente per un articolo non usato). 🍷