

IL MONDO PADOVANO NON SENTE LA CRISI

Casati del Golf Montecchia si compra il Frassanelle

di Sandro Vido

A dispetto della crisi che si sta facendo sentire anche nel golf, Padova va controcorrente: Montecchia e Frassanelle uniscono le forze e con un investimento sostanzioso possono progettare il futuro, puntando a rovesciare la tendenza che negli ultimi due anni ha visto diminuire un po' in tutti i circoli sia il numero dei soci, sia i green fee, i biglietti di ingresso al campo pagati dai giocatori provenienti da altri club. Il regista e finanziatore dell'operazione è Paolo Casati. Vicepresidente della Federgolf e storico presidente del Golf della Montecchia, Casati si appresta ad acquistare la maggioranza della società che da una decina d'anni gestisce Frassanelle pagando l'affitto alla famiglia Papafava proprietaria dei terreni.

L'accordo di massima con i tre soci (Daniela Fabris, Roberto Fabris e Massimo Cavalli) è già stato sottoscritto, resta da stabilire nel dettaglio la quota che verrà ceduta a Casati, "comunque rilevante" assicura l'interessato, e il relativo prezzo. Che sarà "comunque rilevante". Quanto? "Il dettaglio delle cifre è ancora da stabilire".

Da prossimo gennaio dunque, una volta che il contratto sarà stato ratificato davanti a un notaio, Casati alla maggioranza di Montecchia unirà quella di Frassanelle. Ma cosa cambierà per gli oltre mille soci dei due circoli? «Praticamen-



Paolo Casati

te avranno solo miglioramenti» assicura il Casati «perché continueranno a pagare le stesse quote annue godendo degli stessi servizi. La gestione dei due circoli sarà invariata e Daniela Fabris resterà presidente di Frassanelle, solo il suo club dei giovani passerà sotto la gestione della più attrezzata Montecchia Golf Academy. Tutti i dipendenti conserveranno il posto di lavoro, ma il nostro green keeper Brian O'Flaherty, tecnico internazionale, avrà la supervisione delle 18 buche di Frassanelle, oltre alle 27 di Montecchia. Con il suo apporto puntiamo a migliorare la manutenzione di Frassanelle e penso che dovremo intervenire radicalmente cambiando il tappeto erboso introducendo, come abbiamo fatto a Montecchia, un'erba Bermuda che riduce non poco i costi di gestione».

La quota annuale ordinaria di Montecchia nel 2013 era 2.490 euro, quella di Frassanelle 1.800 euro. La fusione permetterà ai soci di giocare in entrambi i campi? «Con una compensazione economica»

precisa Casati «Chi vorrà essere socio dei due golf club pagherà una differenza che sarà minima per Montecchia e più alta per Frassanelle, mentre chi vorrà giocare saltuariamente sull'altro campo avrà un green fee estremamente ridotto. Quanto? Tanto per dare un'idea, diciamo una ventina di euro».

«Con questo accordo che unisce le forze» aggiunge Massimo Cavalli sul fronte Frassanelle «vengono ottimizzati i servizi ai soci e si creano sinergie nella manutenzione del campo, nella gestione dei mezzi meccanici, nel marketing».

«Già» rilancia il presidente Casati «facciamo l'esempio di un trattore particolare che magari viene usato una volta all'anno, adesso ne serve uno per circolo, d'ora in poi ne basterà soltanto uno. E poi con l'offerta di 45 buche avremo più chance nella promozione all'estero. A giugno siamo già stati in Cina con il Comitato Expo 2016, nelle scorse settimane a Dubai con la Federazione, prossimamente in Azerbaigian. Paesi che stanno avendo uno sviluppo impressionante nel golf, e dai quali possono arrivare flussi turistici importanti. Bisognerebbe unire ancor di più le forze locali, si potrebbero magari arrivare a una convergenza con il Golf Club Padova. E con le sue 27 buche sommate alle nostre 54 avremmo una forza d'attrazione imponente per il rilancio del turismo nella zona termale euganea».