

Vins i Licors Grau millora i amplia les seves instal·lacions



La companyia Vins i Licors Grau, dedicada a la venda de vins, licors i destil·lats, ha invertit 3 milions i mig d'euros en un nou magatzem climatitzat de 1.200 metres quadrats, en l'ampliació de la Vinoteca amb 500 metres quadrats i en la creació d'un espai subterrani de 400 metres quadrats dedicat a realitzar presentacions i degustacions de producte, així com un celler d'anyades antigues amb vins que van dels anys 20 als anys 80 del segle passat.

Aquests nous espais, que es van inaugurar la tarda del 15 de novembre, se sumen als 15.000 metres quadrats amb els quals compta la zona edificada i d'aparcaments, els 1.200 metres quadrats de la vinoteca i els 8.000 metres quadrats dels magatzems de Palafrugell i Figueres.

"Avui és un dia molt especial per la nostra família i és un honor que ens hi pugueu acompanyar", va afirmar Jordi Grau i Dillet, director general de Vins i Licors Grau, durant els parlaments previs al sopar servit pel Celler de Can Roca: "Volem compartir amb tots vosaltres l'ampliació de les nostres instal·lacions coincidint amb el nostre 40è aniversari. El dia d'avui representa la consolidació d'un projecte que amb molta il·lusió vam iniciar la Dolors i jo l'any 1977 i que amb els nostres fills Sergi i Jordi hem vist com creixia fins a convertir-se en el que és en l'actualitat. Avui obrim al públic uns nous serveis, que han significat una ampliació molt important de les nostres instal·lacions i que culminen el procés de molts anys de treball. 40 anys d'esforç, dedicació i esperit de servei per adaptar-nos a les necessitats dels nostres clients i atendre'ls amb les màximes garanties i qualitat". Grau va concloure el seu sentit parlament fent extensiva la gratitud de la família "a tots els nostres proveïdors i a les distribucions que represen-

tem, que han estat en tot moment al nostre costat, i sobretot als nostres clients, que són la base del que és avui Vins i Licors Grau: aquí és casa vostra".

L'acte d'inauguració, conduït per Manel Fuentes, va comptar també amb les intervencions de l'alcalde de Palafrugell, Josep Piferrer, del diputat i exconseller de la Generalitat de Catalunya Antoni Fernández i Teixidó, de Carlos Falcó, marquès de Griñón, i del sommelier Josep Roca del Celler de Can Roca, que va considerar Vins i Licors Grau un exemple d'excel·lència: "És una empresa envejable a nivell de logística, rigor i exigència pròpia, i això té molt a veure amb un determinat tarannà de perseverança, professionalitat i innovació, de fer camí amb discreció i esforç però amb un gran exemple d'hospitalitat i generositat". Va tancar l'acte el popular cantant i presentador de televisió Bertín Osborne, cantant un parell de cançons acompanyat d'un pianista pel delit del nombrós públic assistent.

Vins i Licors Grau tancarà el present exercici amb unes vendes de 52 milions d'euros, sis dels quals corresponen a les vendes en línia. La previsió de l'empresa és créixer fins als 60 milions d'euros al 2018, en part gràcies a l'impuls de les vendes en línia, que actualment es realitzen a països de tota la Unió Europea, principalment al Regne Unit, França i Alemanya.

Vins i Licors Grau ven a l'any 12 milions d'ampolles que corresponen a més de 10.000 referències, una xifra que amb les noves instal·lacions s'ha vist ampliada fins a les 12.000. La companyia compta actualment amb una cartera aproximada de 3.000 clients, principalment de la província de Girona, i com a distribuïdors majoristes, també ubicats a la resta de Catalunya, Espanya i Europa.

Millorar el canal en línia

L'ampliació de les instal·lacions de la companyia va acompanyada d'una forta aposta per reforçar el canal online, des del qual es va començar a operar al 2009 a través de la botiga www.graonline.com. Grau ha invertit en el sistema de magatzem robotitzat Miniload, que permetrà una millora en l'eficiència del temps, incrementarà la preparació de comandes i minimitzarà els possibles errors. El canal online representa actualment més del 10% de la facturació total de la companyia, i es preveu que aquest percentatge guanyi protagonisme als propers anys respecte a la venda tradicional.