

CAS D'ÈXIT

Vins i licors Grau, el 5G de les vinoteques

L'empresa, amb seu a Palafrugell, és pionera en la posada en marxa d'un magatzem robotitzat que permet preparar més comandes en menys temps



Lluïsa Fuentes Col·laboradora a Girona

25.03.2019 05:30 h. Girona



La vinacoteca de Vins i Licors Grau | Cedida

El prestigiós sommelier **Josep Roca**, del Celler de Can Roca, va dir durant la celebració del 40 aniversari de **Vins i Licors Grau**, celebrat a finals del 2017, que els 15.000 metres quadrats que ocupen les seves instal·lacions acullen una de les **vinoteques** més grans del món. I no anava equivocat... la companyia, dedicada a la distribució i venda de vins, licors i destil·lats, s'ha convertit en una de les firmes capdavanteres del sector. La seva trajectòria ascendent ve avalada per nombrosos reconeixements rebuts.

La història de Vins i Licors Grau es comença a escriure el 1951, quan **Miquel Grau i Lluís**, pare de **Jordi Grau i Dillet**, va obrir les portes d'un bodega-

taverna al carrer Palamós de Palafrugell on es venien i repartien a domicili vins a granel. El 1969, per finançar-se els seus estudis al Conservatori de Música de Barcelona, Jordi Grau comprava caixes de vi i després les revenia a Palafrugell. L'agost del 1977 Jordi Grau i la seva dona, **M. Dolors Segarra**, obren el seu propi negoci en unes instal·lacions de 1.200 metres quadrats al carrer Manufactures del Suro de Palafrugell dedicades a la distribució de vins i licors embotellats. Durant la dècada dels 80, el negoci es va ampliant i al juny del 1987 van inaugurar un magatzem logístic a Figueres amb l'objectiu de donar un millor servei a la zona fronterera i a l'Alt Empordà. I el 2003 inauguren les actuals instal·lacions de la firma coincidint amb la incorporació dels fills del matrimoni, Sergi i Jordi Grau.

Vins i Licors Grau ven a l'any 12 milions d'ampolles i té una plantilla de 45 persones

Vins i Licors Grau ven a l'any 12 milions d'ampolles i té una plantilla de 45 persones. La companyia compta actualment amb una carterera de 3.000 clients, sobretot de la província de Girona i, com a distribuïdors majoristes també tenen contactes la resta de Catalunya, Espanya i Europa.

Innovació i eficiència

"Constància, esforç i seriositat" són, segons Jordi Grau, enòleg i adjunt a la gerència, el que explica la trajectòria ascendent d'aquesta empresa familiar que l'any passat va tancar amb una facturació de 52 milions d'euros i enguany preveu arribar als 60 milions d'euros. Però la clau de l'èxit també s'ha de buscar en l'interès de la firma empordanesa per innovar constantment i millorar l'eficiència del servei. "Aquesta ha estat sempre una de les nostres grans preocupacions", asseguren des de la companyia.



Les etiquetes electròniques de Vins i Licors Grau | Cedida

En aquest sentit, Vins i Licors Grau ha fet un pas endavant amb la introducció de noves tecnologies en el departament logístic i la vinoteca. Han estat pioners en la posada en marxa, ara fa un any, d'un magatzem robotitzat amb el sistema Miniload per a la preparació d'ampolles per unitats, fet que li ha permès ser més eficient en les comandes online i el canal HORECA. "Amb aquest magatzem podem preparar comandes amb menys temps i minimitzar possibles errors ", explica l'adjunt a gerència.

Etiquetes electròniques

Recentment la companyia ha incorporat en els lineals de la seva botiga, etiquetes electròniques i que disposen, a més, de la tecnologia NFC, que permet a l'usuari tenir informació molt detallada directament al mòbil en el moment de la compra, com ara el nom del producte, preu, puntuació en el cas que sigui un vi (segons els crítics més importants Robert Parker o Guia Peñin), si disposa d'alguna oferta o la tipologia del vi: si és natural, ecològic, biodinàmic o vegà a través del logotip corresponent.

Vins i Licors Grau vol créixer en tots els seus canals de venda, però sobretot en l'online

Vins i Licors Grau s'ha marcat com a objectiu continuar creixent en tots els canals de venda, però sobretot en l'online des del qual van començar a operar el 2009 a través de **la botiga en línia**. Actualment aquest canal representa

més del 10 per cent de la facturació i amb la posada en marxa del magatzem robotitzat es compta que aquest percentatge guanyi protagonisme els propers anys.

El radi de distribució de l'empresa se centra a la demarcació de Girona i el Maresme i pel que fa a les exportacions les seves referències arriben a països de tota Europa, principals el Regne Unit, França i Alemanya. Els països nòrdics i el Japó també són mercats importants per la firma empordanesa que reconeix que té la mirada posada en la Xina.

Amplien instal·lacions

En l'últim any han incorporat un espai de 1.200 metres quadrats de magatzem climatitzat i han ampliat en 500 metres quadrats la botiga en l'espai "Selecció de Grans Vins" i en la zona de blancs i rosats passant de les 10.000 referències a les 12.000. També s'ha habilitat al soterrani un espai lúdic de 400 metres quadrats per fer-hi actes, presentacions, degustacions de producte tant per clients i professionals com per a particulars. "Creiem que és molt important fer activitats de divulgació del món del vi i poder-ho acostar a tothom no només a experts, sommeliers i restauradors sinó fer que arribi a la gent del carrer", explica Jordi Grau. "Aquest és un dels reptes que ens hem plantejat", afegeix.

A més, compten amb un celler d'anyades antigues on es poden trobar ampolles de vi que van dels anys 20 als 80 que ha anat guardant la família. "La gent busca ampolles de l'any que va néixer per fer celebracions o per colleccionar-les i disposem d'un catàleg força ampli" diu Jordi Grau.



La família Grau brinda pel seu èxit empresarial | Cedida

D'altra banda, s'han instal·lat dos dispositius Enomatic, dispensadors de vi a copes, en els quals s'ofereixen vins de la màxima qualitat, en les condicions més òptimes.

Els nous espais 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.

A la vinateria s'hi poden trobar vins de totes del DO de l'Estat espanyol i de la majoria dels països d'arreu del món. "Sempre estem atens a la demanda del client, has de buscar marques noves i renovar-te", asseguren des de l'empresa. Per les seves instal·lacions han passat artistes de la talla del tenor **Josep Carreres, Julio Iglesias, Sergio Dalma** o **Miquel Bosé** i esportistes com **Carles Puyol, Pep Guardiola** i **Andrés Iniesta**.

MÉS INFORMACIÓ

La Cova d'en Xoroi, una discoteca de llegenda

Imagine Creativity Center, la fàbrica d'actitud emprenedora

4YFN, la incubadora de tendències del MWC

Cas d'èxit