

## Jordi i Sergi Grau. Vins i Licors Grau.

# Vendes d'alta graduació

■ Són tercera generació d'una saga dedicada als vins i als licors. La seva distribuïdora és una de les més importants d'Espanya i [www.graonline.com](http://www.graonline.com) el seu portal a internet de venda al consumidor.

Per Manel Torrejón, periodista

**A** Espanya, país amb tanta presència del gremi de la restauració i del sector de la nit, el negoci de la distribució de vins i licors es mou millor en les distàncies curtes. És molt habitual el distribuïdor territorial que es guanya la confiança de la seva zona d'influència.

La saga vinícola-licorera dels Grau, que va per la tercera generació, és un bon exemple d'aquestes pautes. Vins i Licors Grau només treballa a la província de Girona. Però ha cultivat tan bé el seu mercat que, durant anys i fins al 2007, ha estat el distribuïdor de vins i licors amb més volum de negoci d'Espanya, segons la prestigiosa guia de distribuïdors INDISA, fita que va tornar a aconseguir el 2009.

La nova saba d'aquest negoci són els germans Jordi (33 anys) i Sergi (36) Grau. Ells van prenent les regnes d'una companyia que el mes d'octubre de l'any 2009 va obrir botiga a internet, trencant amb les inèrcies que ancoren en la tradició l'activitat de la venda de vins i licors. "Per una qüestió generacional els germans vam ser els que vam liderar aquesta inversió, però els nostres pares sempre han recolzat aquest pas", manifesten.

En Jordi és la cara visible de la Vinoteca de 15.000 metres quadrats -1.200 de superfície comercial- oberta a Palafrugell el 2003, "una de les més grans d'Europa". En els últims anys han proliferat cadenes d'establiments especialitzats en la venda de vins més o menys

**Vins i Licors Grau treballa amb unes 9.000 referències de vins i licors**

assequibles, sobretot a les grans ciutats, però no és tan corrent la gran superfície comercial especialitzada. I menys fora d'una gran capital de província espanyola. Explica Jordi Grau que la seva força com a detallistes resideix no només en la seva fortalesa com a distribuïdors, sinó també en el model de negoci: "Ofereim les facilitats de la botiga petita -assessorament i accés a la varietat- en una gran superfície. A més a més, venem tant vins com també licors."

Vins i Licors Grau treballa amb unes 9.000 referències de vins i licors. Alguns d'aquests productes, comercialitzats a través de la filial Digisa, es venen en exclusivitat. Els Grau són els únics que venen a la província la ginebra Hendrick's, els whiskies Glenfiddich (Malta) i Grant's (blended), el licor de taronja Cointreau i el conyac Rémy Martin.

La crisi està castigant molt la restauració, però els Grau també venen al canal de l'alimentació -vinateries i botigues especialitzades-, que ha sortit beneficiat de la creixent afició a organitzar sopars d'amics a les cases. ■



### Els orígens

La família de Jordi Grau para veu a granel a Palafrugell. La família de la seva dona, Maria Dolores Segarra, era majorista de licors a Barcelona. El 1977 van decidir vendre vins i licors en ampolla.