

VINS I LICORS GRAU

Busquem la opinió del primer distribuïdor de vins i licors de Catalunya en volum de vendes; potser per posar-li el termòmetre a la crisi. Vins i licors Grau a més disposa de la vina-

coteca més gran d'Europa; i han creat fins a Palafrugell una mena de corrent de pelegrins del vi que cerquen la qualitat de les instal·lacions, el servei i l'assessorament personalitzat.



Jordi Alcover / Silvia Naranjo

Cadascú té un àrea de treball a la vostra empresa?

Jordi Grau pare; Jo superviso com a director general, però al final ho fem tot entre tots. El consell general el formem només els quatre membres d'aquesta família; vull deixar clar aquest aspecte ja que he sentit a dir moltes coses estranyes al llarg d'aquests anys.

Dolors Segarra; Jo porto marketing i recursos humans, que és l'àrea que més m'ocupa per que el negoci ha anat sempre a més; i aquesta àrea s'ha de portar molt al dia.

Jordi Grau fill; La meua àrea està centrada en la botiga i en l'atenció a clients especialitzats; un parell de vegades a la setmana surto a visitar clients fora, tot i que la major part del temps dirigeixo la vinacoteca.

Sergi Grau; Soc adjunt a direcció, i em cuido del tema comercial a l'engròs i de la logística de magatzem; també de compres i vendes.

Quin perfil de treballador busqueu per estar davant del públic?

Dolors; Persones que entenen de vi, amb dó de gent per estar a la botiga, facilitat de paraula, treballadores. Sempre que se'm presenta una persona que val, no la deixo escapar, al menys fins ara.

Ho consultes?

Dolors; Sí, és clar!!!! Però em diuen, tu mateixa, i la veritat és que tenim gent bona treballant amb nosaltres, estem contents. Som entre 45 o 48 persones segons la època de l'any, entre botiga, magatzem, oficines i comercials.

El tema comercial qui el dirigeix?

Jordi pare; Majoritàriament el porto jo; però sovint en Sergi m'ha de parar per que jo ho compraria tot. Sempre m'he considerat un home de carrer més que de despatx. Encara surto a vendre sempre que puc, i quan surto a vendre, venç.

Quin són els criteris per acceptar noves distribucions o productes?

Jordi fill; Relació preu-qualitat i imatge. Abans teníem més en compte la originalitat del producte, però ara n'hi ha tants que l'has de fixar més en aquests paràmetres.

Jordi pare; Ara ens calen productes que tinguin rotació, que es venguin amb un marge suficient, que no s'estiguin al magatzem un any i que els hagi d'haver pagat 10 mesos abans no s'acabin de vendre.

Sergi; Sí, al final tot es ven, però la situació aquest últim any ha canviat una mica; s'ha de mesurar el risc en les compres. Abans hauríem assumit més risc, però avui per avui s'ha de moderar més, per que hi ha immobilitzats que costen molts diners.

Us ha costat molt implementar un criteri d'ordre dins els vostres magatzems per accedir a les referències que treballeu?

Sergi; Amb 8000 referències entre magatzem i botiga, l'esforç logístic que hem fet ha estat èxit; ens permet treballar amb la flexibilitat que demanen els nostres clients, per que, per exemple, hi ha articles que surten per ampolles, i això ha de tenir un accés diferent a l'hora de preparar les comandes.

Com s'arriba aquí des d'un magatzem de vins petit, com teníeu abans?

Jordi pare; Sempre ens faltava espai; i per que no ens tornés a passar al final varem fer aquestes instal·lacions. La botiga respon a que abans ja venien a comprar particulars; la ubicació era perfecte ja que, en no haver botigues de vi a Palafrugell, no molestem a cap dels nostres clients minoristes.

Dolors; És la nostra il·lusió per tenir totes les referències exposades amb un gran espai. Volem posar només una caixa per cobrir i al final per qüestió d'estètica en varem posar tres, i sort, ja que a les èpoques fortes no en tenim prou.

Cues amb tres caixes?

Jordi fill; A l'agost arriben al mig de la botiga; hem d'habilitar una quarta caixa a la zona del despatx per no fer esperar els clients.

Sergi; No ens pensàvem que la zona de botiga es convertís en una part important de la nostra empresa; ens ha ajudat molt a cicugar la inversió.

Jordi pare; Sovint em pregunten "per què heu fet això aquí". Doncs per varies raons; una "ens toca la tramuntana i això fa fer coses rares". Dues, la gent que ve aquí té temps, diners, troba assortit, i té bon preu. Tenim i hem tingut sempre clients molt bons.

A la vostra botiga quin tipus de client és el majoritari?

Jordi fill; A l'agost hi ha molts turistes, la gran majoria francesos; però també hi ha anglesos i alemanys. I els altres són d'aquí, que venen a comprar des de grans marques fins el vi de diari.

Dolors; I molts clients de Barcelona, que estiu-egen aquí o tenen casa; i quan passen per anar o tornar, carreguen. Els donem moltes facilitats; aparecament gran de fàcil accés, assessorament professional i sobretot un bon preu.

Jordi pare; I molts professionals liberals i aficionats al món del vi, un públic de nivell mig-alt tant econòmic com cultural, que els agrada el vi; i venen aquí i tenen on triar. També venen clients de Japó, Lituània, Holanda, Bèlgica, etc. que saben que poden comprar els pallets que vulguin de tot variat; si anessin a tots els cellers tindrien molta més feina. Això ens ho trobem molt sovint.

Grau-Segarra: Esforç i recompensa

Sergi; Pels clients es com anar a comprar a una gran superfície de vins, fan la compra tot d'una. A l'estiu es fan moltes festes particulars i venen a comprar tot el que necessiten aquí.

Com creieu que s'està comunicant en el món del vi?

Jordi fill; Potser s'ha dirigit massa cap a sectors amb més poder adquisitiu; és necessari comunicar amb més gent i fer participar als joves.

Jordi pare; Sovint des dels mateixos cellers no hi ha cap acció per que el producte es conegui; i el distribuïdor pot fer-ho per uns quants cellers però no per tots. El preu final a qualsevol punt de venda és un altre dels factors amb el que s'ha de tenir cura en temps de crisi.

Molts joves beuen Lambrusco; és el substitut natural del vi amb gasosa d'abans, amb el que la gent s'iniciava?

Dolors; No ben bé, però semblant. El lambrusco si es decent és millor que un vi amb gasosa. El prenen amb pizzes, pasta...

Jordi fill; I principalment és econòmic, fresc, dolç. Un primer pas per continuar després prenent vi.

Sergi; Sí, al cap de dos o tres anys canvia el seu gust i passen a vins millors. Sense el lambrusco potser ni començarien a beure vi.

Per acabar, dieu-nos cadascun el que penseu del futur. Els joves al món del vi s'incorporaran al final?

Dolors; Cada dia als cursos de tast ve més gent jove, per que el món del vi està en alça i els enganxa. La crisi hi és, però ens l'estan fent veure massa grossa, més del que és. Jo sóc optimista; nosaltres estem venent bé...

Sergi; Crec que hi haurà força gent jove que al final es passarà al vi en detriment d'altres begudes. Ho veiem als cursos i a la botiga a la vegada. Per que el món del vi, crec, és qüestió d'edat.

Jordi fill; Avui el vi es gastronomia, luxe, esnobisme; i seguirà com està, encara que abans el vi es consumís com un aliment més de la dieta mediterrània. I cal que segueixi sent una moda.

Jordi pare; Però s'han de fer més coses per que la gent tingui interès. S'ha de seguir comunicant i moderar el llenguatge. Quan nosaltres varem començar no hi havia ni llenguatge ni cultura del vi. Ara s'associa un cert esnobisme, i hem d'agafar només el millor d'això.

VINS I LICORS GRAU EN EL TEMPS

1951: Miquel Grau i Lluís obren la seva botiga-taverna a Palafrugell on es venen i reparteixen a domicili vins a granel.

1966: El seu fill Jordi Grau i Dillet s'incorpora al negoci familiar mentre estudia música a Barcelona. Coneix a Maria Dolors Segarra i Farré, que treballa en un establiment de representació de vins regentat per la seva família penedesenca a la ciutat.

1974: Contrauen matrimoni i s'instal·len a Palafrugell començant amb la línia de producte embotellat.

1977: Obren el seu propi negoci, 1200 m2 dedicats a la distribució de vins i licors embotellats.

1987: Neix una empresa filial, Distribuïdora Gironina, per distribuir marques en exclusiva.

1990-2002: L'empresa continua creixent, i amb l'entrada al nou mil·lenni s'incorporen al negoci familiar els fills Sergi i Jordi.

2003: Inauguració de les actuals instal·lacions, al carrer Torroella de Palafrugell, de 15000 m2, que aviat arriba a les 8000 actuals.

Avui Vins i Licors Grau està format per una plantilla de 45 persones i 21 vehicles, i disposa de les instal·lacions de Palafrugell i del dipòsit de Figueres per les seves necessitats logístiques.

Vins i Licors Grau

C/ Torroella, 163
17200 Palafrugell. GIRONA
Tel. 972 30 18 35
info@vinsilicorsgrau.es
www.vinsilicorsgrau.es

