Anna Vicens: ?Wine Palace continua el seu projecte d'expansió i l'objectiu és obrir botigues noves?

+ Notícies | 24-12-2021 | 18:59



Anna Vicens

Malgrat que sigui un Nadal atípic a causa de les incipients restriccions pandèmiques, hi ha tradicions que no es perden. Així doncs, els bons àpats continuaran regnant a moltes de les taules del país, on el menjarà continuarà regant-se amb begudes icòniques de les celebracions d'aquest tipus. Això ho saben prou bé a Wine Palace, cadena empordanesa especialitzada en vins i destil·lats, que clou un any difícil a causa de la Covid, però amb mires optimistes, tal co assenyala la sommelier i supervisora de les botigues de l'empresa, Anna Vicens: ?Tenim previst obrir més botigues a la província de Barcelona, ja que la nostra arribada en aquest territori ha tingut molt bona acceptació: hem sabut adaptar-nos a la seva demanda?.

Com clou aquest any Wine Palace?

Aquest any hem patit molt, com tothom, és clar. Tenim un total de 27 botigues obertes al públic i una plantilla amb 250 treballadors, i això comporta molta responsabilitat i compromís amb tothom, siguin clients o treballadors, i seguir estrictament les normatives per no posar a ningú en perill.

L'efecte de la pandèmia de la Covid-19 s'ha fet notar molt en el vostre sector, doncs. Sí, pel que fa a les botigues Wine Palace és el que he comentat, mentre que amb referència a la distribuïdora Alregi la crisi també és notòria, ja que els restaurants han patit moltes restriccions i amb l?hostaleria i la restauració hem sofert les conseqüències tots els que depenem d?ells, evidentment.
La pandèmia ha frenat el creixement gradual de Wine Palace?

L?empresa continua amb el seu projecte d?expansió i amb l?objectiu, aquest 2022 vinent, d?obrir botigues noves. I de la mateixa manera, com hem fet fins ara, seguirem oferint noves referències i actualitzarem la nostra oferta de productes.

Parla de la futura obertura de nous establiments. En quina zona es preveuen?

Tenim previst obrir més botigues a la província de Barcelona, ja que la nostra arribada en aquest territori ha tingut molt bona acceptació: hem sabut adaptar-nos a la seva demanda.

Si ens situem en el present, com afronteu aquesta campanya nadalenca?

Aquesta campanya de Nadal ha anat força bé. Sí que és veritat que el fet que ens recomanin celebrar les festes a casa i amb el grup bombolla ha fet que les compres siguin d?un import més petit, però, d'altra banda, també s'han incrementat els tiquets de compra.

I dins d'aquests tiquets de compra hi deuen haver productes locals. Com valora l'evolució de la DO Empordà?

L?evolució dels vins de l?Empordà és molt bona, però cal fer molta feina, encara. S?ha de seguir treballant en la promoció, en l?enoturisme, en la projecció fora de Catalunya i, també, en la millora de la qualitat.

Autor: Redacció