

“Raventós d’Alella podrà recuperar noves vinyes i tirar endavant nous projectes més ràpidament del que teníem previst”

Entrevista amb **Ramon Raventós**, director general de Codorníu Raventós, la nova empresa resultant de la fusió entre Gleva Estates i el grup Codorníu

TEXT: ÒSCAR PALLARÈS

Ramon Raventós ha esdevingut director general de Codorníu Raventós, la fusió del grup Codorníu i Gleva Estates, fins ara propietat de Raventós, després de la compra del conjunt pel fons de capital internacional Carlyle. L’hem entrevistat per parlar de la fusió, del seu nou càrrec i dels projectes de futur.

Ens pots explicar els detalls de l’operació?

Es tracta, fonamentalment, d’una bona idea, una oportunitat interessant. A la pràctica és una fusió de Gleva Estates i Unideco (tots els cellers del grup Codorníu). Carlyle és un fons especialitzat en empresa productiva; inverteixen en indústria transformadora de productes que tenen marca i, normalment, amb una família al darrere. No és un fons especulatiu de comprar i vendre, són gent d’empresa i prou pròxima (l’oficina a Espanya i Portugal de Carlyle és a Barcelona, de tota la vida), i feia temps que en parlàvem. Es tractava de preparar Codorníu per a la propera generació, una operació complexa perquè l’accionariat el componia moltíssima gent. Em van proposar unir els dos projectes. Jo, el que he fet ha estat canviar accions de Gleva Estates per accions del nou conjunt. Tècnicament és una fusió i tinc una participació de la nova empresa. La majoria de petits accionistes, descendents de la família Raventós que va crear Codorníu, han venut una part



Raventós, entre barriques, a Can Matons, seu del celler Raventós d’Alella.

de les seves accions a Carlyle. D’aquesta manera, Carlyle té aproximadament el 60% de l’empresa i el 40% restant és en mans de la família.

I passes a ser director general de la nova empresa. Això què implica?

A mesura que n’he anat sabent els detalls he exclamat diverses vegades: “Caram!” Als set cellers de Gleva Estates (Raventós d’Alella, Parxet, Titània, Tionio, Basagoiti, Portal del Montsant i Mont Ferrant), s’hi sumen deu cellers més. I tenen uns nivells tècnics bestials! Més enllà de la marca Codorníu, hi ha iniciatives molt maques, molt del nostre estil, amb vinyes magnífiques, cellers on es fan coses molt ben fetes: Bodegas Bilbaínas és el celler més antic de Rioja (i, probablement, el que té les

millors vinyes de la zona); Abadía de Poblet és un projecte fabulós, de l’escala que estem acostumats a gestionar; Escala Dei també, un projecte històric del Priorat d’unes dimensions que estem acostumats a portar; Legaris, a Ribera del Duero, és una iniciativa molt maca, d’escala molt humana, amb una viticultura increïble; i Raimat és una finca enorme, però una marca històrica i que treballa molt bé.

Tot i això, passes de dirigir una empresa de mida mitjana a un monstre enorme...

Codorníu és una cosa molt més petita del que la gent es pensa. Sí que és cert que hi ha una part de l’empresa dedicada a la producció de més volum, amb marques com Rondel i Delapierre, però això té un tractament a part i no

és, ni de bon tros, la part més important del negoci.

En què consisteix el teu paper a Codorníu Raventós?

Cada celler té la seva identitat i la seva independència. Cada projecte té la seva manera de fer, és un conjunt de disset cellers. En tot cas, mirarem d’implantar la nostra manera de fer a la resta de cellers. Reduir volums, planificar... fer les coses encara millor del que ja es fan!

I com afectaran els nous canvis a Raventós d’Alella?

De manera molt positiva. Això ens dóna capacitat per fer les coses més bé. Preteníem recuperar vinyes, tirar endavant nous projectes... La nova situació ens permetrà fer-ho més ràpidament del que teníem previst. A més, ara ens resultarà molt més fàcil d’anar pel món. El grup té una oficina a Londres, una seu als Estats Units amb un equip que ven allà, i una altra a l’Àsia. Gent preparada, bons tastadors, bons venedors. Podrem tenir presència en països on ens era molt complicat arribar-hi perquè no teníem capacitat. Fins ara teníem dues persones d’exportació que feien el que podien. Ara mantenim l’equip d’aquí, però podem reforçar-lo molt.

Quines perspectives de futur tens?

Estic absolutament convençut que ho farem bé i amb molta seguretat. Guanyem capacitat, no pot ser d’una altra manera. La veritat és que estic molt il·lusionat! ●