

Un cop acabat el peritatge industrial i després de comprovar que la feina de mecànic no l'acabava de convèncer, Josep Gras Soler es va decidir a entrar, de la mà d'un oncle, en el món del moble: **"El meu oncle feia sofàs i vaig treballar amb ell aproximadament un any, però no ens acabàvem d'entendre del tot, teníem maneres de fer diferents i vaig decidir plantar-me pel meu compte."** I continua: **"Jo només tenia vint anys, als meus pares els va semblar molt precipitat i no estaven gaire segurs que me'n sortís, però ho vaig fer. Vaig obrir una petita botiga a Hostafrancs, a Barcelona, i vaig llogar un noi que m'ajudava a fer cadires i butaques que repartíem als vespres dalt d'una moto."** Aquells eren anys de molta demanda, el moble havia passat a ser un element de consum i això va afavorir l'arrencada del negoci d'en Josep: **"Al cap d'un any ja ens vam poder canviar de local, i el meu pare es va vendre el restaurant i es va incorporar al negoci. Sis anys després de començar, ens vam traslladar a Cerdanyola, i l'empresa no feia més que créixer."**

El seu era un producte que poques empreses feien i que havia anat millorant amb el temps: **"En aquells moments, el ciutadà de la Corunya que volia un sofà havia d'encarregar-lo a un tapisser del seu barri, i el mateix li passava a un de Sevilla. Nosaltres, en canvi, voltàvem per tot Espanya i lliuràvem sofàs a qui els necessitava a través de representants i comercials."** Però encara hi havia una altra cosa que marcava la diferència entre els sofàs Grassoler i els que comercialitzaven els seus competidors: **"Als 21 anys jo fabricava el sofà que m'havia ensenyat a fer el meu oncle, que era un moble sense una qualitat excessiva, però que es venia perquè en aquell moment es venia tot. No obstant això, un dia un client em va criticar de valent i em va ferir l'orgull."** Això va fer que en Josep anés a París a veure coses noves: **"En una fira del moble que es feia allà vaig conèixer un fabricant francès de sofàs que em va donar una gran idea i vam començar a col·laborar."** Es tractava, ni més ni menys, que de fer el sofà metàl·lic. **"A partir d'aquella proposta vam anar desenvolupant cada vegada més el producte i això va representar un gran canvi en la nostra indústria i en la filosofia que hem adoptat al llarg de tots aquests anys."**

Però hi ha altres coses que van transformar-se amb els anys, de la mateixa manera que la vida del país anava agafant nous rumbos: **"Vam anar augmentant la producció i vam arribar a tenir més d'un centenar de persones, fins i tot vam sortir de les nostres fronteres i veníem a Bèlgica, Holanda i Alemanya, però vam topiar amb la competència italiana, que ens va fer molt de mal."** I segueix: **"En aquells moments la gent s'enamorava del *made in Italy* i a nosaltres ens era difícil vendre per molt que oferíssim la mateixa qualitat."** I no va haver-hi altra solució que reestructurar la indústria: **"Vaig estudiar com treballaven els italians, i em vaig adonar que subcontractaven tallers que els feien bona part de la feina. Així, una empresa que movia 200 persones només en tenia 50 en nòmina."** La família Gras, doncs, va posar això en pràctica i es va quedar amb quaranta persones i diversos tallers: **"El que vam fer va ser oferir a alguns dels nostres treballadors que es plantessin per compte propi i que**

treballessin per a nosaltres. Els vam ajudar, la idea va tirar endavant i encara funciona."

D'altra banda, ja fa uns quants anys que els fills d'en Josep es van incorporar al negoci: **"Durant els primers trenta anys havíem treballat amb personal extern, teníem directors financers, d'exportació, comercials, etc., fins que els fills van acabar els estudis i es van incorporar a l'empresa familiar."** Així, en Josep Enric, comenta: **"Jo vaig estudiar empresarials i en aquest moment porto la gerència i la direcció general de Grassoler; la meva germana gran, Núria, va treballar durant un temps a exportació i va obrir nous mercats, i la petita, Patricja, s'ha dedicat a tot el tema de publicitat, catàlegs i relacions amb la premsa."** Sovint es parla de les dificultats de tirar endavant una empresa familiar, però aquest jove empresari assenyala: **"Penso que si la família està unida, no hi ha res més fort que una empresa familiar, perquè, a part de la professionalitat dels seus membres, hi ha tota l'empenta i la capacitat per superar qualsevol problema, atès que hi entra també un factor personal molt important."** I la seva mare afegeix: **"Cadascú aporta la seva opinió, les seves idees, i entre tots intentem triar la que ens sembla més raonable i plausible i superar les enrabiades, que sempre n'hi ha alguna, amb intel·ligència i afecte."**

El Departament Tècnic és fonamental en la fabricació d'un producte com el de Grassoler, per això hi dediquen molts d'esforços: **"El meu pare treballa ara en investigació i desenvolupament junt amb el meu cunyat Joaquim. Entre tots dos formen un bon equip que fa que els nostres sofàs vagin cada dia més enllà."** I segueix parlant del progenitor: **"De fet, continua tenint un potencial creatiu tan gran, que hauríem de comprar tres empreses més per desenvolupar tot el producte que ell té a la ment."** En Josep somriu, agafa el fil de la conversa i explica: **"Cada vegada treballem més en conjunt amb despatxos d'arquitectes i dissenyadors, fins i tot amb enginyers, perquè ens interessa que els nostres sofàs ofereixin un cert moviment que garanteixi la total comoditat dels seus usuaris. És condició bàsica del nostre producte que sigui còmode, de qualitat i amb un bon disseny, perquè al comprador li entra tot pels ulls i es fixa molt en l'estètica del producte. Però, no obstant això, no estem disposats a posar el disseny per sobre de la qualitat i la comoditat; el que no farem mai és un sofà molt bonic i a l'última moda, però molt incòmode."** Per totes aquestes raons, a més de certificar-se amb les normes ISO, els Grassoler tenen homologats tots els seus productes.

Preguntar a en Josep Enric on es pot trobar un sofà Grassoler vol dir sentir una altra pregunta: **"On vols buscar-lo?"** I és que actualment es poden comprar sofàs fabricats a la seva indústria de Cerdanyola a tots els racons del planeta: **"Venem als Estats Units, a la Xina, al Japó, a Austràlia, a Amèrica del Sud i a Europa. Pràcticament tenim representants i distribuïdors a tot el món."** Aconseguir-ho ha implicat haver de fer força viatges, molts contactes i una gran inversió en el negoci, concretament en nova maquinària, que permet una millor i més ràpida producció.



**“Si la família està unida,
no hi ha res més fort que
una empresa familiar”**

Josep Enric Gras Daumal i Josep Gras Soler
Cerdanyola del Vallès (Vallès Occidental)