

C&C > L'AZIENDA REALIZZA PROGETTI ENOLOGICI COMPLETI, DALLA VIGNA AL CALICE

Una realtà vitivinicola capace di generare valore

Offrire prodotti di eccellenza che attingono dal ricco patrimonio enologico nazionale e soluzioni su misura per ogni esigenza e fascia di mercato: questa la mission che guida C&C, realtà vitivinicola specializzata nella produzione e commercializzazione di spumanti e vini fermi con sede a Villotta di Chions, in provincia di Pordenone.

L'azienda nasce nel 2009 come agenzia di brokeraggio, realizzando etichette private per i più importanti gruppi della grande distribuzione e del canale horeca. Col tempo C&C ha sviluppato un ampio portafoglio di marchi propri, distribuiti con successo sia in Italia che all'estero, dove, negli ultimi anni, ha consolidato la propria presenza, realizzando oggi oltre un terzo del proprio fatturato.

"Il mondo del vino è profondamente cambiato nell'ultimo decennio

e non è più appannaggio delle sole imprese agricole a conduzione familiare o di matrice contadina" ha spiegato Gianni Coassin, titolare dell'azienda, da oltre trent'anni attivo nel settore vitivinicolo. "Noi abbiamo saputo anticipare e governare questa tendenza, crescendo esponenzialmente negli ultimi anni".

I PUNTI DI FORZA

Il mix di prodotto di C&C ha nelle bollicine il suo punto di forza, grazie ad una gamma ampia e variegata, che comprende il Prosecco, nelle sue denominazioni Rive, DOCG, DOC e Rosé, la Ribolla Gialla spumante, varietà autoctona del Friuli Venezia Giulia che negli ultimi anni ha riscosso l'interesse e l'apprezzamento anche oltre i confini regionali, e una proposta di spumanti generici, includendo sia prodotti perfetti per l'utilizzo nell'ambito della

mixology, sia vini di nicchia, realizzati con un'accuratissima selezione delle uve e con processi di vinificazione e affinamento particolari. La proposta di C&C comprende infine una selezione di vini fermi friulani a denominazione DOC Friuli e DOC Collio, e vini veneti.

L'eccellenza dei prodotti di C&C è garantita dal controllo dell'intera filiera, dalle pratiche agricole in vigna alla vinificazione, dall'imbottigliamento allo stoccaggio, ed è supportata dal lavoro di enologi esperti, che selezionano, analizzano e assicurano sempre la massima qualità della materia prima.

Il mix di prodotto di C&C ha nelle bollicine il suo punto di forza, grazie ad una gamma ampia e variegata

Non da ultimo, a sostegno della qualità dei vini a marchio C&C ci sono i numerosi riconoscimenti che le sue etichette hanno ricevuto dalle principali guide enologiche nazionali, come l'Annuario di Luca Maroni e la Guida d'Oro di Veronelli, e dalle competizioni vinicole internazionali, come il Berliner Wein Trophy, il concorso tedesco che ogni anno si tiene sotto l'egida dell'Organizzazione Internazionale della Vigna e del Vino e dell'Unione Internazionale Enologi, il Decanter World Wine Awards, a cura della più importante pubblicazione enologica britannica, e il Concours Mondial de Bruxelles.

www.cecsrl.eu



IL TEAM DI C&C È IN GRADO DI INTERCETTAZIONE LE TENDENZE DEL MERCATO E TRADURLE IN BOTTIGLIA

IL SUCCESSO VALORI E OBIETTIVI

Diventare un riferimento nel panorama vitivinicolo

I risultati ottenuti da C&C derivano da un servizio attento e preciso, sempre votato all'ascolto e alla comprensione delle esigenze del cliente e, al tempo stesso, è legato al valore del capitale umano che ogni giorno porta avanti le attività dell'azienda con passione.

"Crediamo molto nel valore delle risorse umane: il nostro è un team di persone giovani, talentuose e qualificate, capaci di intercettare i gusti e le tendenze del mercato e tradurli in bottiglia" afferma Gianni Coassin, titolare della società (in foto). "Inoltre, i nostri collaboratori condividono tutti lo stesso grande amore per il mondo del vino". La professionalità e la dedizione delle persone che lavorano in C&C, unitamente alla qualità dei prodotti e del servizio offerti, sono gli elementi che hanno condotto l'azienda a crescere notevolmente negli ultimi anni, un'evoluzione in positivo avvalorata dagli ottimi risultati ottenuti a partire dall'inizio di quest'anno. Continua Coassin: "Per il sesto anno consecutivo, abbiamo registrato una crescita considerevole. Prevediamo di chiudere l'anno con un fatturato che si attesta intorno ai 50 milioni di euro e volumi di vendita che raggiungono i 15 milioni di bottiglie". Numeri che testimoniano il successo di questo progetto



imprenditoriale. "Forti di questi risultati, l'azienda punta ora a conquistare nuovi mercati, come l'Asia e gli Stati Uniti", conclude Mattia Casati,

direttore generale di C&C. "La nostra ambizione è quella di diventare uno dei protagonisti del panorama vitivinicolo italiano".

TRAGUARDI

Innovazione ed eco-sostenibilità



Nell'ottica di migliorare ulteriormente il controllo della filiera e di offrire al cliente un servizio sempre più competitivo e flessibile, l'azienda punta ora a dotarsi di un impianto di produzione altamente tecnologico. Come messo in luce dal direttore generale Mattia Casati (in foto), "I buoni risultati degli ultimi anni ci hanno consentito di capitalizzare, consolidare il patrimonio aziendale e investire in un impianto di vinificazione e imbottigliamento di ultima generazione, in grado di sopperire a tutte le nostre esigenze produttive, attuali e future." Si tratterà infatti

di un impianto modulare, che potrà essere ampliato e modificato in modo da adattarsi all'evolversi delle esigenze produttive aziendali. E sarà un impianto green, totalmente eco-sostenibile: dotato di un sistema di riciclo dell'acqua e di pannelli fotovoltaici, sarà alimentato al 100% da fonti rinnovabili. "Oltre ad essere altamente efficiente, l'impianto produttivo ci consentirà di ridurre le emissioni di CO2 del 70% circa" conclude Casati. "L'innovazione e la crescita, per noi, passano attraverso il rispetto per l'ambiente e per le generazioni future".



SERVIZI

Consulenza a tutto tondo tra dinamicità e flessibilità



I servizi enologici offerti da C&C si basano sempre su una condizione imprescindibile: costruire relazioni umane e rapporti stabili con i propri interlocutori. "Negli anni abbiamo saputo distinguerci per l'affidabilità e la flessibilità del servizio che offriamo, e per questo il nostro parco clienti è solido e bilanciato - sottolinea Gianni Coassin, titolare di C&C -. I nostri clienti ci scelgono non solo per la qualità dei prodotti che abbiamo in gamma, ma anche per la consulenza a tutto tondo che offriamo".

I servizi di consulenza offerti da C&C, infatti, sono pensati per monitorare i nuovi trend del mercato e fare in modo che le tendenze dei consumatori vengano recepite, se possibile anticipate, e tradotte in bottiglia. Da qui, la capacità dell'azienda di garantire ai propri clienti

soluzioni puntuali ed efficienti, che comprendono la produzione completa di un prodotto enologico personalizzato, dalla fornitura della materia prima al packaging, arrivando infine a tutti i servizi connessi al marketing, che includono la creazione ex novo di un brand fino a progetti grafici e di promozione elaborati sul prodotto del cliente.

A questo si associa un attento percorso di supporto legato ai processi produttivi, in cui C&C guida la clientela attraverso un'oculata programmazione: un servizio, quest'ultimo, articolato su più livelli, ricoprendo con le medesime attenzioni ogni fascia di mercato. Non mancano poi i servizi dedicati al settore della logistica, per cui la realtà garantisce stoccaggio e copertura distribuita su tutto il territorio nazionale.