

L'Horeca

come vocazione



MISCELE AD HOC PER IL FUORI CASA, CON UNA PERSONALIZZAZIONE DELL'OFFERTA E DEL SERVIZIO PER LE SINGOLE ESIGENZE DELL'ESERCENTE. È QUESTA LA STRATEGIA DI MANUEL CAFFÈ, AZIENDA TREVIGIANA GUIDATA DALLA FAMIGLIA DE GIUSTI

Marco Bosi

MISCELE PER OGNI ESIGENZA

L'offerta di Manuel Caffè per il canale Horeca è vasta e comprende, tra gli altri, la linea Sublime, destinata in particolare al mondo del bar.

Si tratta di una miscela raffinata, dal sapore morbido, aromatico e fruttato. Con il suo profumo regala il meglio del caffè espresso, grazie alla percentuale di arabica superiore al 90 per cento.

Viene proposta in confezioni sottovuoto in atmosfera controllata attraverso una tecnologia innovativa che mantiene inalterate le caratteristiche organolettiche fino a 18 mesi.

L'OBIETTIVO È CREARE BUSINESS PER I CLIENTI, ATTRAVERSO UN'OFFERTA AD HOC E UN SERVIZIO STUDIATO PER OGNI SINGOLA ESIGENZA. È QUESTA LA BASE DELLA STRATEGIA DI MANUEL CAFFÈ, azienda di San Vendemiano, località nei pressi di Conegliano, in provincia di Treviso, al cui timone c'è la seconda generazione della **famiglia De Giusti**.

L'azienda, infatti, è stata fondata negli anni 50 da **Giuseppe De Giusti**, che, giovanissimo, inizia la sua attività di torrefattore in un'azienda di Conegliano. In pochi anni intuisce che è il momento di compiere delle scelte precise e aiutato dalla moglie Bruna apre il suo laboratorio artigianale del caffè con il nome di Manuel Caffè.

A distanza di mezzo secolo il laboratorio artigianale è diventato un'azienda dinamica e in costante crescita. Emanuela, Mauro e Cristina, ovvero la seconda generazione della famiglia, hanno portato in azienda i loro studi, le loro competen-

ze e nuove energie. In questo modo si è creato uno straordinario equilibrio tra innovazione e tradizione nel rispetto della missione storica della società che è e rimarrà sempre "deliziare il palato con il proprio caffè".

Bar Business ha voluto conoscere più approfonditamente questa realtà produttiva intervistando **Mauro De Giusti, direttore commerciale dell'azienda**.

Quanto è importante il canale Horeca per Manuel Caffè?

La nostra azienda lavora solo ed esclusivamente nel canale Horeca. La sua mission è aiutare il cliente a lavorare meglio e di più.

Manuel Caffè, infatti, non è un fornitore di caffè, ma un generatore di business per il suo cliente.

L'azienda ha creato un programma che aiuta e affianca il gestore del locale in tutti i modi, partendo da corsi di specializzazione sul tema caffè, sulla gestione dei bar, sul marketing e così via, creando dei supporti che migliora-

