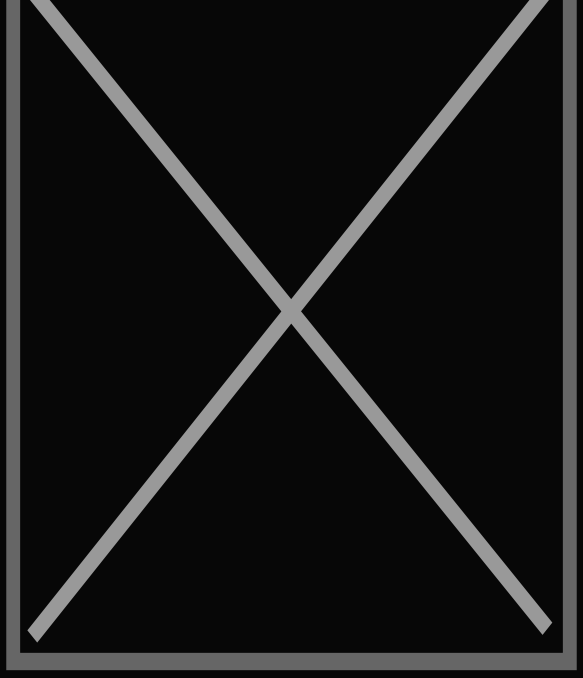
# Castagner, incremento del fatturato dell’11% e raddoppio dell’export

prosecco-ice-dd09b06d

**La società trevigiana Acquavite SpA, proprietaria del marchio Castagner, ha chiuso l’anno fiscale al 30 giugno 2022 con una crescita double digit sia del fatturato, + 11%, sia dell’export che è addirittura raddoppiato in un anno, mentre l’imbottigliato ha segnato un +16%. L’incidenza degli investimenti è stata pari al 7% del fatturato. Merito anche della ricerca per portare sul mercato prodotti innovativi con l’intento di modificare i beverage trend di consumo.**

Nonostante il mercato della grappa abbia perso tra l’8 e il 9% nell’ultimo anno, il fatturato della Distilleria Castagner è cresciuto comunque raggiungendo i **15,25 milioni di euro**. *«Il forte incremento nell’export, che rappresenta il 15% del nostro fatturato, è sicuramente uno dei fattori trainanti della nostra crescita; oggi stiamo raccogliendo i frutti del lavoro che abbiamo svolto all’estero in questi anni proponendo una grappa un po’ più morbida che incontra i gusti della clientela internazionale»*, afferma **Roberto Castagner**, fondatore e titolare dell’azienda.

Discorso a parte per i nuovi mercati perché, oltre all’Europa - con la Germania in primis che da sola vale il 40% dell’export, seguita da Austria, Svizzera e Belgio - la Distilleria **Castagner** è presente in altri 30 Paesi, tra i quali gli Stati Uniti dove la grappa sta **conquistando una nuova attenzione** non solo tra gli opinion leader, ma anche tra i giovani che la apprezzano nei cocktail e tra i consumatori più maturi che la sorseggiano a fine pasto. L’interesse per la sostenibilità può essere uno dei motivi che sta portando la **clientela statunitense** a scegliere questo distillato. La grappa, infatti, si ottiene dalle bucce dell'uva attraverso il tradizionale processo di produzione **“zero-waste”**, a scarto zero.



Sul fronte degli investimenti, la decisione di aumentare la quota di fatturato destinata alla **ricerca e allo sviluppo di nuovi prodotti** è una scelta che fa parte del dna della Distilleria Castagner. *«Abbiamo capito* - spiega **Giovanni Castagner**, responsabile del controllo di gestione dell'azienda - *che l'innovazione continua e l'analisi delle nuove tendenze di mercato per anticipare le richieste dei consumatori sono i nostri punti forti. Il più grande sforzo che abbiamo fatto quest'anno è stato, non solo studiare il lancio di nuovi prodotti, ma* ***creare una strategia di comunicazione ad hoc****, ad esempio per la nuova Grappa Prosecco ICE, con una campagna di comunicazione dal forte carattere digitale, un claim accattivante - #godilaghiacciata - e un tour, partito un mese fa, nei locali più alla moda del Nordest. La vera sfida è stata trasmettere un nuovo modo di bere la grappa e cioè sotto zero. I nostri investimenti, inoltre, sono stati impiegati per* ***razionalizzare i consumi investendo in energie alternative****, quindi impianti fotovoltaici e valorizzazione delle bucce d'uva esauste quali combustibile per la produzione di energia».*

A trainare la crescita delle vendite sono stati sicuramente i nuovi clienti. «E questo grazie all'allargamento, razionalizzazione e potenziamento della rete di vendita - precisa Giovanni Castagner -. Con una squadra forte si lavora meglio. Inoltre, la crescita è stata aiutata dall'inserimento di nuovi prodotti e dal consolidamento di quelli esistenti, l'alta gamma dell'azienda, che include i brown spirits della Linea Fuoriclasse. **La ripresa dei consumi fuori casa** poi ci ha aiutati a sostenere il fatturato. L'horeca, infatti, dove si vendono i prodotti più prestigiosi, è tornata ai livelli pre-Covid e cioè intorno al 40%, a fronte di un 30% registrato nell'anno dello scoppio della pandemia».

*«La ripartenza c'è* - conclude Roberto Castagner - *e anche la voglia di novità: credo che la tempesta perfetta si metta in moto per chi ha innovato in questi due anni e oggi trova terreno fertile per*

*crescere».*