Performance in crescita per Castagner, trainano le grappe barricate

20240131124151robertocastagner-cb85dbc6

Per **Castagner** il 2023 è stato un anno più che positivo: sebbene il mercato della grappa sia in flessione, la distilleria trevigiana ha continuato a inanellare successi e migliorare le proprie performance.

IL FATTURATO NEL FUORI CASA
Per la grappa il fuori casa è sostanzialmente stazionario, e rappresenta il 27% del mercato italiano per numero di pezzi e il 31,3% per fatturato totale in Italia. In questo canale Castagner ha registrato complessivamente una crescita dell'1,5% per numero di pezzi e del 5,5% di fatturato. Bestseller è la **Grappa Riserva 18 mesi Barrique di Ciliegio** con un +40% per numero di pezzi seguita dalla **Linea Fuoriclasse Leon**, esclusiva del canale horeca e ingrosso, che si mantiene ai livelli del 2022.

"***L'obiettivo aziendale*** *nel prossimo biennio è fare un balzo di 3 punti percentuali e* ***arrivare a un 15% nella categoria della grappa di marca*** *portandoci nelle prime tre posizioni a livello nazionale* ", spiega il fondatore e Ceo della società, **Roberto Castagner**.

Per la sua azienda, i **risultati più apprezzabili giungono dal Centro e Sud Italia**, aree vocate principalmente alla tipologia di grappa invecchiata/barricata. Quotazioni stabili invece per Nord Est e Nord Ovest, zone storicamente legate alla grappa bianca. A fare da traino per la crescita è la **Grappa Barrique Ciliegio** che con un +6,73% di pezzi è il decimo prodotto più venduto in Italia nella categoria grappa.

Seguono la **Grappa Amarone Barrique** che con +3,22% di pezzi è il dodicesimo prodotto più venduto in Italia (ma nel formato 0,50 l è il primo in quella fascia di prezzo), e **Prosecco Ice** che con un +14,5% di pezzi è il sessantaduesimo prodotto più venduto in Italia ed è una delle poche grappe bianche a crescere nel nostro Paese.

UNA CONTROTENDENZA NELLA GDO

Mentre la Gdo, mercato principale della grappa, registra un calo sia per pezzi venduti che per fatturato, Castagner **cresce rispettivamente dell'1,6% di pezzi e del 3,4% di fatturato**. *"L'obiettivo aziendale nel prossimo biennio è fare un balzo di 3 punti percentuali e arrivare a un 15% nella categoria della grappa di marca portandoci nelle prime tre posizioni a livello nazionale"* spiega il fondatore e CEO della società, **Roberto Castagner**.

Per la sua azienda, i **risultati più apprezzabili** giungono dal **Centro e Sud Italia**, aree vocate principalmente alla tipologia di grappa invecchiata/barricata. Quotazioni stabili invece per Nord Est e Nord Ovest, zone storicamente legate alla grappa bianca.
A fare da traino per la crescita è la **Grappa Barrique Ciliegio** che con un **+6,73%** di pezzi è il decimo prodotto più venduto in Italia nella categoria grappa. Seguono la **Grappa Amarone Barrique** che con **+3,22%** di pezzi è il dodicesimo prodotto più venduto in Italia (ma nel formato 0,50 l è il primo in quella fascia di prezzo), e **Prosecco Ice** che con un **+14,5%** di pezzi è il sessantaduesimo prodotto più venduto in Italia ed è una delle poche grappe bianche a crescere nel nostro Paese.

UN LUSSO ACCESSIBILE

Negli ultimi anni la Distilleria Castagner ha puntato molto sulla **diversificazione** offrendo un'ampia gamma di prodotti dal packaging moderno e ben riconoscibile, e ha creato un **brand che rappresenta il lusso accessibile**, in linea con i distillati internazionali competitor per il mondo della **grappa** (che vale 30 milioni di bottiglie) e che oggi è una nicchia paragonata al cognac (160 milioni di bottiglie), al whisky (circa 1 miliardo di bottiglie), al rum e alla vodka (circa 3 miliardi di bottiglie entrambi).

"*Aver creduto nelle grappe barricate, più di 25 anni fa, oggi ci premia* – commenta Castagner –, *Allo stato attuale la capacità della barricaia è stimata in 1 milione e 300mila bottiglie totali, questo ci consente di* ***offrire al consumatore un'ampia gamma di prodotti con invecchiamenti da 1 anno a 24 anni****. Il nostro cliente medio è di fascia medio alta e su 4 consumatori 1 è donna. Siamo una delle poche aziende che è cresciuta in Italia, lanciando prodotti in grado di anticipare il cambiamento dei consumi e non abbiamo mai rinunciato alla grappa bianca che con Prosecco Ice ci sta regalando grandi soddisfazioni*".