

Castagner in crescita continua, trainano le barricate

scritto da Redazione Spirits Meridian | 31 Gennaio 2024



Per Castagner il 2023 è un anno da incorniciare. Lo dicono i numeri. Nonostante un mercato della grappa in continua flessione, non si arresta la scalata della distilleria trevigiana con le grappe barricate a trainare la crescita insieme a Prosecco Ice e l'obiettivo aziendale di arrivare, nei prossimi 2 anni, a conquistare le prime posizioni nazionali nel mercato della grappa di marca.

In questi giorni l'azienda di Vazzola ha diffuso, in anteprima, gli ultimi dati sul mercato della grappa elaborati dalla società di ricerche Circana™. I risultati confermano che innovazione, sviluppo e visione, come gli investimenti fatti 26 anni fa sulle grappe invecchiate, sono oggi i fattori

chiave del successo della società trevigiana. A snocciolare i dati, sia del comparto che aziendali è Roberto Castagner, uno dei nomi più celebri e importanti della grappa di qualità in Veneto. «Nel 2023 – spiega – siamo passati dal 12% al 15% della produzione nazionale di grappa».

Con circa 9.400.000 bottiglie vendute nel 2023 e un fatturato di 102.600.000 euro, la grande distribuzione organizzata rappresenta il mercato principale della grappa che chiude in contrazione sia per pezzi venduti, -4,5%, che per fatturato, -0,6%.

Il brand Castagner va in controtendenza con una crescita del +1,6% di pezzi e del +3,4% di fatturato, raggiungendo il 3° posto come pezzi venduti e il 4° come fatturato.

Entrando nel dettaglio dell'analisi, Castagner rileva un miglioramento di un punto percentuale di pezzi nel mercato della grappa di marca, passando dall'11% del 2022 al 12% del 2023.

«L'obiettivo aziendale nei prossimi 2 anni – spiega il fondatore e CEO della società, Roberto Castagner – è fare un balzo di 3 punti percentuali e arrivare ad un 15% nella categoria della grappa di marca portandoci nelle prime tre posizioni a livello nazionale».

Castagner registra le migliori performance soprattutto nel Centro e nel Sud Italia, aree vocate principalmente alla tipologia di grappa invecchiata/barricata. Stabili il Nord Ovest e il Nord Est che per storicità sono, invece, più vocate alla grappa bianca.

A trainare la crescita:

- la Grappa Barrique Ciliegio che, con un +6,73% di pezzi, è il 10° item più venduto in Italia nella categoria

grappa,

- la Grappa Amarone Barrique che con +3,22% di pezzi è il 12° item più venduto in Italia (nel formato 0,50 l è il primo prodotto più venduto in Italia in quella fascia di prezzo),
- Prosecco Ice (“da bere ghiacciata” è l’innovazione firmata Castagner) che con un +14,5% di pezzi è il 62° item più venduto in Italia ed è una delle poche grappe bianche a crescere nel nostro Paese dove la tipologia perde il 6,3% di pezzi.

Il mercato del “fuori casa” – che rappresenta il 27% del mercato italiano della grappa per numero di pezzi e il 31,3% per fatturato totale Italia – risulta stazionario per numero di pezzi, +0,3%, e in crescita sia per il fatturato, +3%, che per gli incrementi di listino intercorsi nel 2023. In quest’ultimo canale, Castagner registra complessivamente una crescita dell’1,5% per numero di pezzi e del 5,5% di fatturato.

A trainare la crescita, Grappa Riserva 18 mesi Barrique di Ciliegio – con un +40% per numero di pezzi – e Linea Fuoriclasse Leon, linea esclusiva del canale Horeca ed ingrosso, che si mantiene ai livelli del 2022, anno della ripresa.

Numeri importanti per la società trevigiana. In questi anni la Distilleria Castagner ha puntato molto sulla diversificazione offrendo un’ampia gamma di prodotti dal packaging moderno e ben riconoscibile nello scaffale. Ha saputo creare un brand unico per eleganza e gusto dei suoi prodotti che rappresentano il lusso accessibile in linea con i distillati internazionali competitor per il mondo della grappa (che vale 30 milioni di bottiglie) e che oggi rappresenta una nicchia di qualità rispetto al cognac (160 milioni di bottiglie), al whisky (circa 1 miliardo di bottiglie), al rum e alla vodka (circa 3 miliardi di bottiglie entrambi).

«Ma soprattutto – aggiunge Castagner – ciò che ci premia oggi è l’aver creduto 26 anni, quando il mercato chiedeva ancora le bianche, nelle grappe barricate, categoria che cresce annualmente avendo progettato il futuro nella barricaia nata nel 1998. Allo stato attuale la capacità della barricaia è stimata in 1 milione e 300 mila 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 – conclude Castagner – 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».