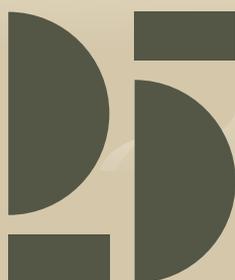
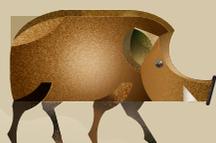


I.P.

ACINI

_02
2024

News & informazioni dal mondo del sughero
Speciale 25 anni Amorim Cork Italia



1999|2024

AMORIM CORK ITALIA

La magia del sughero: storia di un'evoluzione naturale e umana



Nico Pozzati
Responsabile Magazzino e selezione
Amorim Cork Italia

Mi chiamo Nico Pozzati e da quindici anni ho il privilegio di lavorare in un'azienda straordinaria, Amorim Cork Italia, dove il sughero naturale è la materia prima attorno alla quale ruota un intero mondo.

Non avrei mai immaginato entrando a far parte di questa realtà che dietro un semplice tappo di sughero si celassero secoli di storia, innovazione tecnologica e una filiera che va dalla semina della pianta fino al momento in cui il tappo chiuderà con cura le bottiglie che ognuno di noi ama stappare.

Come responsabile del magazzino delle materie prime e della selezione dei tappi, ogni giorno tocco letteralmente con mano questo prodotto, naturale al 100%. Ricordo ancora il primo impatto col profumo del sughero: è una sensazione che difficilmente si dimentica e che, per me, continua a rappresentare un aspetto unico del mio lavoro e gli dà anche un tocco di fascino in più. Certo, il sughero non è solo natura: scoprire le sue molteplici applicazioni, la tecnologia che ne permette la lavorazione e il riciclo, è stata una rivelazione.

Fin dai primi passi in Amorim Cork Italia, ho respirato un'aria di continua evoluzione, sia per quanto riguarda gli investimenti produttivi, sia nella cura riservata ai dipendenti. Qui, l'attenzione non si limita alla sicurezza o all'efficienza lavorativa, ma abbraccia anche il benessere psicologico, perché è essenziale recarsi al lavoro con il giusto spirito. Ci sono sfide quotidiane, come dappertutto, ma l'atmosfera che si respira in azienda è positiva. **Le difficoltà vengono affrontate con determinazione e il sentimento che prevale a fine giornata è la soddisfazione, perché non si tratta solo di svolgere un compito ma si lavora con l'entusiasmo di far parte di un ciclo virtuoso.**

Un esempio recente è stato il trasferimento del magazzino delle materie prime: un'operazione complessa che la mia squadra ha affrontato con entusiasmo, precisione e professionalità. Vederci lavorare all'unisono, come un perfetto meccanismo svizzero, è stato motivo di grande orgoglio per me.

Trattare con una materia prima naturale, ecosostenibile e riciclabile come il sughero contribuisce poi sicuramente a sentirsi nel posto giusto di questi tempi perché abbiamo consapevolezza che, ogni tappo che produciamo è parte di un ciclo

che rispetta l'ambiente e che può essere trasformato in nuovi prodotti. Progetti come Etico, che promuovono il riciclo dei tappi usati e il loro reinserimento nel ciclo produttivo, rappresentano un esempio concreto di economia circolare. E il fatto che i proventi della vendita dei tappi riciclati siano devoluti a organizzazioni no-profit, dimostra che si può coniugare sostenibilità ambientale e solidarietà sociale.

Questo percorso di scoperta e consapevolezza non è rimasto confinato al mio ambito lavorativo. Racconto spesso queste esperienze anche al di fuori dell'azienda, e noto che suscitano stupore e interesse in chi mi ascolta. Parlarne è un piacere, perché mi permette di trasmettere la passione per il mio lavoro e per un prodotto naturale. Lo sento quasi come un dovere, specialmente in un'epoca in cui il rispetto per l'ambiente è più che mai cruciale.

Credo fermamente che non sia un'utopia svegliarsi la mattina con il desiderio di andare a lavorare, soprattutto se lo si fa in un'azienda come Amorim Cork Italia, dove l'amore per il sughero si diffonde e si riflette in ogni gesto, in ogni prodotto, in ogni passo verso un futuro più sostenibile.

Carlos Veloso dos Santos
Amministratore Delegato
Amorim Cork Italia

"Sono orgoglioso di questi primi 25 anni. Quando nel 1999 abbiamo fondato Amorim Cork Italia, non avremmo mai immaginato i traguardi che avremmo raggiunto. Tutto questo è stato possibile grazie ai nostri clienti e a una squadra che è diventata sempre più forte nel tempo. Oggi, con i significativi investimenti che stiamo realizzando a Conegliano, ci prepariamo per i prossimi 25 anni con un solo obiettivo: diventare un partner sempre più strategico per le cantine italiane. Un caloroso grazie a tutti voi!"



Scopri la storia di
Amorim Cork Italia

Il nostro Customer Care: sfide e successi in Amorim Cork Italia



In un mercato sempre più competitivo, la soddisfazione del cliente è diventata la chiave del successo. Da oltre vent'anni, mi occupo del customer care in Amorim Cork Italia, e posso dire con certezza che rendere felici i nostri clienti è una sfida quotidiana che affronto con dedizione insieme al mio team.

Nel tempo, ho visto come le richieste dei clienti siano cambiate: oggi sono più informati, più esigenti e chiedono risposte rapide e soluzioni personalizzate. Questo ha spinto Amorim Cork Italia a innovare continuamente e a migliorare i propri processi per essere sempre pronti a rispondere al mercato in maniera efficace.

Il nostro lavoro si fonda su alcuni valori chiave che considero essenziali:

- **Empatia:** riuscire a metterci nei panni del cliente, comprendere le sue esigenze e le sue preoccupazioni.
- **Ascolto attivo:** saper ascoltare davvero per capire fino in fondo le loro richieste.
- **Rispetto:** trattare ogni cliente con la massima cortesia e considerazione.
- **Professionalità:** fornire risposte precise e risolvere i problemi nel modo più efficiente possibile.
- **Proattività:** anticipare le richieste dei clienti prima che vengano esplicitate.

Tuttavia, non è sempre così facile. Ci sono stati momenti in cui alcuni processi, nonostante i nostri sforzi, sono sfuggiti al nostro controllo. Ma è proprio in queste situazioni che la collaborazione con i miei colleghi è stata cruciale per trovare soluzioni e affrontare le sfide, vincendole. **Accanto alle difficoltà, ci sono anche tanti momenti di soddisfazione che mi fanno amare questo lavoro.** Un episodio che ricordo con particolare

 **Jessica Dal Paos**
Responsabile Customer Care
Amorim Cork Italia

soddisfazione è avvenuto in un periodo di alta produzione, quando un cliente del Trentino ci ha inviato un ordine urgentissimo. I tempi standard non erano sufficienti per rispettare la sua scadenza, e inizialmente sembrava impossibile inserirlo nei nostri piani di produzione. **Ma con determinazione, il mio team si è rimboccato le maniche:** abbiamo organizzato turni straordinari e ottimizzato ogni fase del processo, concludendo l'operazione con un corriere dedicato che ha prelevato la merce direttamente dallo stabilimento per garantire una consegna rapida. Pochi giorni dopo, abbiamo ricevuto un ringraziamento davvero speciale: una bottiglia del loro miglior vino accompagnata da un biglietto: "Grazie di tutto, cin cin!".

È stato un gesto semplice, ma che ci ha fatto sentire davvero apprezzati per il nostro impegno. È in momenti come questo che capisco quanto siano importanti la flessibilità, la collaborazione e la dedizione per costruire rapporti solidi e di fiducia con i nostri clienti.

Sono sicura che continueremo a mettere al centro del nostro lavoro le esigenze dei clienti, cercando sempre di superare le loro aspettative e di creare esperienze che rendano memorabile il loro rapporto con Amorim Cork Italia.



"Nel nostro costante impegno nel garantire al cliente un'esperienza eccellente, abbiamo plasmato il processo di gestione degli ordini con una visione chiara: accompagnare il cliente lungo ogni fase, dal momento dell'ordine fino alla consegna finale".



25 anni in Amorim Cork Italia

La nostra profonda conoscenza tecnica e la competenza specifica nel settore del sughero e dell'imbottigliamento ci permettono di essere all'avanguardia nella risoluzione di problemi complessi.



 Stefano Zaninotto
Responsabile Tecnico
Amorim Cork Italia

Negli ultimi centocinquant'anni la viticoltura ha mantenuto una sua continuità, mentre la preparazione, la trasformazione e l'imbottigliamento del vino hanno subito trasformazioni costanti, adattandosi alle esigenze del mercato e dei consumatori.



Ogni quindici anni circa, assistiamo a una riformulazione di questi processi, dettata da cambiamenti culturali, economici e sociali. È interessante ricordare come, fino a due generazioni fa, il vino fosse considerato una delle poche bevande sicure a disposizione di tutti, più affidabile persino dell'acqua.

Questo ci permette di capire quanto sia cambiato il modo di pensare al vino e al suo sistema di imballaggio, compreso il sistema di chiusura.

Il tappo di sughero, simbolo tradizionale e culturale del vino, ha dovuto affrontare anch'esso le sfide della modernità. Oggi il vino non è più visto come un alimento di base, ma come un bene voluttuario, e il tappo di sughero ha dovuto evolversi per rispondere alle nuove aspettative del settore e dei consumatori. **L'attenzione ai mutamenti del mercato e l'ascolto delle esigenze delle cantine restano il filo conduttore che guida l'attività tecnica di Amorim Cork Italia.**

Con **oltre 3.700 cantine servite solo in Italia**, abbiamo una visione ampia e privilegiata delle necessità immediate e future, non solo di chi imbottiglia il vino, ma anche dei consumatori finali.

La nostra profonda conoscenza tecnica e la competenza specifica nel settore del sughero e dell'imbottigliamento ci permettono di essere all'avanguardia nella risoluzione di problematiche complesse. Non ci limitiamo a rispondere a singole richieste, ma guardiamo all'intero sistema vino-bottiglia-tappo come un complesso dinamico, dove ogni elemento interagisce

con gli altri. Il concetto di "sistema complesso" è fondamentale per comprendere il nostro approccio.

In un processo complesso, i problemi non nascono da un singolo fattore, ma dall'interazione di molteplici elementi. Per questo, non cerchiamo un'unica causa scatenante, ma esaminiamo i fattori che concorrono a generare il problema.

Questo approccio ci permette di offrire soluzioni che soddisfano tutta la catena di valore, mantenendo Amorim Cork Italia in una posizione di leadership nella tappatura dei vini.

Oggi non basta semplicemente imbottigliare il vino, ma è essenziale conservarlo nel migliore dei modi: esso è uno dei pochi prodotti alimentari senza una scadenza definita e quindi la vera sfida è mantenere un equilibrio e una freschezza del prodotto nel tempo affinché al momento del consumo risulti sempre nuovo e perfettamente bilanciato. In definitiva la capacità di leggere i cambiamenti del mercato, unita a una conoscenza minuziosa del sughero e delle tecniche di imbottigliamento, ci ha permesso di costruire un servizio tecnico di elevata professionalità.

E poiché crediamo nel valore della condivisione come leva per accelerare l'innovazione, la nostra competenza e la nostra sensibilità sono a disposizione non solo dei nostri clienti, ma dell'intero settore vinicolo.

Dal silenzio del sughero che cresce, una musica di sostenibilità da condividere



Testimonianze

Di fronte ai 550 gigatoni di biomassa che popolano la Terra, gli esseri umani contano poco più di una goccia nell'oceano. Solo 0,06 gigatoni, pari allo 0,01% del totale. Una cifra che ci ridimensiona rispetto all'immensa vastità della vita sulla Terra, come ci ricorda il neurobiologo Stefano Mancuso nel suo libro "La Nazione delle Piante".

Con i loro 450 gigatoni le piante dominano la scena, rappresentando l'80% della biomassa terrestre. Eppure, nonostante la nostra piccola presenza, siamo noi ad aver rivendicato la sovranità su questo pianeta.

Riflettevo su questi dati mentre preparavo le slide per il **corso di Green Marketing** che avrei tenuto in Amorim Cork Italia nella primavera del 2022. Cercavo ispirazione tra le parole di Américo Ferreira Amorim, fondatore dell'azienda, e mi sono chiesto se anche lui fosse giunto alle stesse conclusioni di Mancuso.

La sua filosofia imprenditoriale si riassume in una frase: **"Io pianto perché credo che un giorno qualcuno possa raccogliere"**. Non parlava solo di fare tappi di sughero, ma di seminare un futuro sostenibile. **"Bisogna avere il coraggio di piantare un albero senza poterne godere l'ombra"**.

Eppure, durante il primo giorno di corso, la visione lungimirante di Amorim ha trovato subito uno scoglio affilato: **"Le persone pensano che disbosciamo foreste per produrre tappi,"** esclama Gianluca, interrompendo il dibattito. Era chiaro che la comunicazione su temi

così delicati come la sostenibilità fosse piena di insidie.

Da quel momento è iniziato un percorso di 42 ore — il tempo che impiegherebbe un'auto per coprire i 2280 km tra la sede di Amorim Cork Italia a Scomigo, in provincia di Treviso, e Mozelos, in Portogallo. Un viaggio metaforico verso le radici dell'azienda.

Il gruppo che Carlos, amministratore delegato di Amorim Cork Italia aveva riunito per il corso era eterogeneo: non solo addetti al marketing e al commerciale, ma anche donne e uomini della produzione, e Carlos stesso.

Questo mostrava che la sostenibilità, in Amorim, non era una semplice strategia di marketing, ma una vera filosofia condivisa. **Qui non si tratta di "vendere" sostenibilità, ma di viverla insieme, in una sorta di orchestra corale.**

Durante le nostre ore insieme, **abbiamo scoperto che la vera sostenibilità non è solo un affare ambientale, ma anche sociale.** Un po' come nella musica: l'ascolto e la partecipazione condivisa amplificano il piacere, proprio come accade quando suoniamo in una band o

Qui non si tratta di "vendere" sostenibilità, ma di viverla insieme, in una sorta di orchestra corale.



Giacomo Sbalchiero
Innovation Manager / Formatore

cantiamo in un coro. Il lavoro di squadra in Amorim funziona allo stesso modo: il coinvolgimento delle persone che ci lavorano, delle comunità locali e dei clienti crea un effetto moltiplicatore, come una sinfonia che risuona nel cuore di tutti.

La strategia green di Amorim è questa: non una semplice narrazione di sostenibilità, ma una vera e propria "musica" del coinvolgimento.

Lavorare insieme, agire in sintonia come una banda musicale, è ciò che rende

possibile un impatto reale e duraturo. E così, nella "Nazione delle Piante", dove questa azienda ha piantato le sue radici, la "Band del Sughero" suona una melodia green che non si limita a parole, ma si esprime attraverso gesti concreti e collettivi.

Amorim Cork Italia: la forza del sughero e delle persone



Ogni bottiglia di buon vino, per essere preservata al meglio, richiede la maestria di chi crea il tappo giusto, un sigillo prezioso per proteggere il tesoro che racchiude.



Testimonianze

È il 2011 quando, attraversando le incantevoli colline di Scomigo, mi chiedo dove mi stia portando il mio collaboratore. I paesaggi sono mozzafiato, certo, ma tutto questo per visitare un'azienda che produce tappi di sughero? La curiosità cresce finché non arriviamo a destinazione: la sede di Amorim Cork Italia.



Raffaele Ferragina
Fondatore di Profexa Consulting

Appena varcata la soglia, una sensazione immediata di bellezza ci accoglie. Non parliamo di lusso ostentato, ma di una bellezza autentica, fatta di armonia con la natura e di semplicità. **Il profumo del sughero riempie l'aria, il sorriso del personale riflette un'ospitalità genuina, e l'atmosfera emana una serenità particolare.**

A quel punto, compare Carlos, con un sorriso accogliente e una presenza solida, quasi imponente, come una quercia da sughero che ci introduce per i primi passi della nostra collaborazione.

Dopo tredici anni, ogni volta che ripercorriamo quelle strade collinari, ci rendiamo conto che il legame tra vino e tappi di sughero è più profondo di quanto avremmo mai immaginato. Ogni bottiglia di buon vino, per essere preservata al meglio, richiede la maestria di chi crea il tappo giusto, un sigillo prezioso per proteggere il tesoro che racchiude.

Ed è esattamente questa la filosofia che abbiamo trovato nel 2011 e che negli anni abbiamo potuto vivere e aiutare a far vivere in Amorim Cork Italia: **la consapevolezza che le persone al lavoro sul sughero sono il tesoro da proteggere e da far evolvere.** Non si tratta solo organizzare attività innovative, progetti all'avanguardia o programmi di welfare aziendale. Amorim Cork Italia ha certamente sempre puntato su scelte strategiche che creano benessere per i propri dipendenti, ma ciò che più colpisce è l'attenzione alla crescita personale e

professionale di ogni singolo membro dell'azienda.

In questi anni abbiamo visto crescere e strutturarsi un'azienda meravigliosa, ma ancora più importante è stato osservare e partecipare attivamente alla crescita delle persone che ne fanno parte.

Abbiamo visto cosa significa credere nel potenziale umano, nell'idea che ognuno possa diventare la migliore versione di se stesso. E, soprattutto, abbiamo osservato la passione con cui questa visione è stata perseguita, anche di fronte alle difficoltà.

La forza dell'azienda risiede nel saper dare seconde e terze possibilità a chi dimostra la volontà di farcela, con il giusto supporto.

Oggi Amorim Cork Italia è una squadra vincente, composta da persone competenti e motivate ma sempre con l'obiettivo di mettere il gruppo al centro, al di sopra del singolo. È questa mentalità che ha reso l'azienda così forte e coesa, pronta a continuare il suo viaggio tra le colline del Prosecco per molti anni a venire.

L'evoluzione di Amorim Cork Italia è una storia di crescita, passione e fiducia nelle persone, un esempio di come la vera forza di un'impresa risieda nel capitale umano, e nella capacità di renderlo sempre migliore.





Illustrazione di copertina Elena F. Baillof



www.amorimcorkitalia.com