

# BARK TO BOTTLE

- 4 NDTECH GEWINNT ZWEI BEDEUTENDE INNOVATIONSPREISE
- 5 HELIX GEHT MIT BRONCO IN DEN US-WEINMARKT
- 7 MASTER OF MALT LÄSST GLASVER-SCHLÜSSE FALLEN, UM SICH AUF NATURKORKEN ZU KONZENTRIEREN
- 8 DAS SPANISCHE WEINGUT BODEGAS HISPANO+SUIZAS FÜHRT NDTECH EIN
- 9 AMORIM PRÄSENTIERT SEINEN NEUNTEN NACHHALTIGKEITSBERICHT

3

## NORDAMERIKANER BEVORZUGEN NATURKORKEN

Jüngste Marktstudien in den USA und Kanada bestätigen erneut, dass Kork bei den Verbrauchern der bevorzugte Weinverschluss ist



DIE STUDIE HEBT HERVOR,  
DASS VERBRAUCHER DIE  
VERSCHLUSSART ALS  
SCHLÜSSELINDIKATOR  
FÜR QUALITÄT UND  
UMWELTFREUNDLICHKEIT  
WAHRNEHMEN



# NORDAMERI- KANER BEVORZUGEN NATURKORKEN

---

*Nordamerikanische Verbraucher bevorzugen  
in überwältigender Mehrheit Naturkorken*

Jüngste Marktstudien in den USA und Kanada bestätigen erneut, dass Kork bei den Verbrauchern der bevorzugte Weinverschluss ist. Sie sind gewillt, für Weine mit Korkverschluss einen signifikanten Aufpreis zu bezahlen.

Die Vorliebe für Kork führt zu einem großen Unterschied in Hinblick auf das Verkaufspotenzial eines Weines.

Basierend auf neuen Daten für den US-Markt, die von Nielsen Scanning Statistics für die Top 100 Premium Weinmarken erhoben wurden, erfreuten sich Weine mit Korkverschluss in den 6 Jahren von Juni 2010 bis Juni 2016 einer Verkaufssteigerung von 42 %. Im Vergleich dazu verzeichneten Weine mit alternativen Verschlüssen nur eine Steigerung von 13 %.

In den letzten sechs Jahren haben sich Marken mit Korkverschluss einer stabileren Verkaufssteigerung erfreut als Marken mit alternativen Verschlüssen. Die Anzahl an Topmarken mit Korkverschluss steigt weiter.

Mit Kork verschlossene Weine verkaufen sich im Einzelhandel mit einem signifikanten Aufpreis. Unter den Top 100 Premium-Marken betrug der mittlere Verkaufspreis für Weine mit Korkverschluss \$ 13,56 – und lag damit \$ 3,80 (+39 %) höher als der mittlere Verkaufspreis für Weine mit alternativen Verschlüssen.

Eine separate Studie für den kanadischen Markt, die im Juli 2016 von der American Association of Wine Economists unter dem Titel „Importance of eco-logo and closure type on consumer expectations, price perception and willingness to purchase wines in Canada“ veröffentlicht wurde, zeigt auf, dass mit Kork verschlossene Weine von kanadischen Verbrauchern bevorzugt werden, die gewillt sind, für Weine mit Naturkorken CAN \$ 1,69 bzw. CAN \$ 1,29 mehr zu bezahlen als für solche, die mit synthetischen oder Schraubverschlüssen ausgestattet sind.

Die Studie hebt hervor, dass Verbraucher die

Verschlussart als Schlüsselindikator für Qualität und Umweltfreundlichkeit wahrnehmen, die dadurch einen hohen Einfluss auf die Kaufentscheidung hat.

Außerdem zeigt die Studie auf, dass umweltbewusste Verbraucher dem Einsatz von Naturkorken wesentlich mehr Beachtung schenken als jedem anderen Hinweis auf Umweltfreundlichkeit, einschließlich Umweltlogos auf dem Weinetikett.

Weitere Untersuchungen neuester Trends in der nordamerikanischen Weinindustrie finden sich in einem im Februar 2016 in der Zeitschrift The Atlantic unter dem Titel „How Millennials (Almost) Killed the Wine Cork“ veröffentlichten Artikel.

Der Artikel zeigt auf, dass Millennials (also Personen, die nach der zweiten Hälfte der 1980er Jahre geboren wurden) innerhalb einer allgemeinen Neigung zum Ausprobieren neuer Trends anfänglich darauf bedacht waren, alternative Verschlüsse auszuprobieren, sich heute aber wieder stark dem Kork zuwenden, insbesondere wegen seiner anerkannten Qualität und Nachhaltigkeit.

Der Artikel stellt klar, dass zu den Schlüsselfaktoren, durch die die wachsende Vorliebe für Kork unter allen Weinkonsumenten einschließlich Millennials erklärt werden kann, die strenge Qualitätskontrolle gehört, die in der Korkindustrie Einzug gehalten hat, wodurch Tests des Cork Quality Council zufolge seit 2001 ein Rückgang von 95 Prozent bei TCA zu verzeichnen ist. Ein weiterer Faktor ist das wachsende Bewusstsein für die vielfältigen Umweltvorteile des Korks.

Diese Ergebnisse für den Nordamerikanischen Markt bestätigen neuere Marktstudien, die nachhaltig belegen, dass über 85 % der Weinkonsumenten in anderen Schlüsselweltsmärkten – wie Frankreich, China, Italien und Spanien – überwiegend Kork bevorzugen, der als Garant für Qualität, als natürlicher und umweltfreundlicher Verschluss sowie als fester Bestandteil des Wein- und Spirituosenerlebnisses geschätzt wird.

# NDTECH GEWINNT ZWEI BEDEUTENDE INNOVATIONSPREISE

*Revolutionäre Packaging-Lösung gewinnt den Innovationspreis in Gold auf der Vinitech Sifel 2016 und die Silbermedaille des Innovationspreises der Intervitis Interfructa Hortitechnica 2016*

Amorims bahnbrechendes NDtech-System zur individuellen Prüfung von Naturkorken, das weltweit erstmalig eine Garantie für nicht nachweisbares TCA im Naturkorken bietet\*, hat zwei große Innovationspreise gewonnen.

Bei den Vinitech Sifel 2016 Innovationspreisen (Kategorie Rebe und Wein) hat NDtech den angesehenen Innovationspreis in Gold gewonnen. Die Vorsitzenden der Jury, Jean-Luc Berger und Pierre Gaillard, haben die Tatsache hervorgehoben, dass NDtech die neueste und fortschrittlichste Technik zur Bekämpfung von TCA ist und für die Verbesserung der allgemeinen Weinqualität eine Schlüsselrolle spielt.

Die Preisübergabe fand am 30. November auf der Vinitech Sifel (29. Nov. - 1. Dez. 2016) statt – einer alle zwei Jahre stattfindenden internationalen Messe für die Wein-, Obst- und Gemüsebranche, bei der Innovationen der Branche im Mittelpunkt stehen.

Die Vinitech-Sifel Innovationspreise heben neue Produkte, Prozesse und Technologien hervor, die zum Fortschritt des Weinbaus und der Weinerzeugung sowie der Obst- und Gemüseproduktion beitragen. Die Preisverleihung beinhaltet einen Sonderpreis der Jury, 2 Goldpreise, 3 Silberpreise, 4 Bronzpreise und 11 besondere Erwähnungen.

Des Weiteren hat NDtech in der Kategorie Abfüll- und Verpackungstechnologie eine Silbermedaille des Innovationspreises der alle zwei Jahre stattfindenden Intervitis Interfructa Hortitechnica gewonnen, der internationalen Technologiemesse für Wein, Saft und Sonderkulturen.

Dieser Innovationspreis wird vom Deutschen Weinbauverband in Zusammenarbeit mit der DLG (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft) für technische Verfahren, Systeme, Produkte oder Dienstleistungen vergeben.

Die internationale Jury hob hervor, dass NDtech eine wesentliche Verbesserung gegenüber vorheriger Methoden darstellt. Der Preis wurde Amorim Cork Deutschland im Verlauf der Messe vom 27.-30. November 2016 übergeben.

NDtech ist das Ergebnis von Amorims langfristigem Engagement zur Unterstützung der Innovation und Forschung in der Weinpackaging-Branche. Die Lösung steht in 6 Ländern bereits zur Verfügung und wird für Amorims Spitzenkorken eingesetzt, die von einigen der wertvollsten Weinmarken der Welt verwendet werden.



*Die Vinitech-Sifel Innovationspreise heben neue Produkte, Prozesse und Technologien hervor, die zum Fortschritt des Weinbaus und der Weinerzeugung sowie der Obst- und Gemüseproduktion beitragen.*

\*löslicher TCA-Gehalt unter der quantitativen Nachweisgrenze von 0,5 ng/l; Analyse gemäß ISO 20752 durchgeführt.

# HELIX GEHT MIT BRONCO IN DEN US-WEINMARKT

*Bronco bringt den ersten mit einem Helix-Korken verschlossenen Wein auf den US-Markt*



Die kalifornische Bronco Wine Company, viertgrößter Weinerzeuger der USA, ist das erste amerikanische Weingut, das den innovativen Drehverschluss Helix als Packaging-Lösung einsetzt. Helix ging aus einer Partnerschaft der Weltführer in der Kork- und Glasverpackungsindustrie hervor – Amorim und O-I.

Broncos Weinserie Red Truck wird künftig mit Helix-Korken verschlossen, die alle Vorteile des Korks erhalten, einschließlich des charakteristischen „Plop“-Geräusches, und gleichzeitig den Korkenzieher unnötig machen.

Fred Franzia, CEO bei Bronco, ist von dieser Neuentwicklung begeistert: „Weinkonsumenten in Amerika nehmen immer stärker wahr, welche bedeutende Rolle ein Qualitätskorken und Qualitätswein bei der Präsentation ihres Weins in einem nachhaltigen aber nach wie vor erstklassigen Format spielt. Bei Bronco tun wir das schon seit vielen Jahren, aber mit Helix und Red Truck gewinnt der US-Markt nun zusätzlich zu all dem die Vorteile einer leicht zu öffnenden und zu verschließenden Flasche. Bei Bronco sind wir stolz darauf, der erste Weinerzeuger in Amerika zu sein, der diese unglaubliche Innovation präsentiert“.

Helix ist das Ergebnis einer Investition von 5 Millionen Euro in F&E und kombiniert eine Glasflasche mit Innengewinde mit einem ergonomisch geformten Korken.

Die als eine der größten Innovationen des einund-

zwanzigsten Jahrhunderts im Weinpackaging begrüßte Helix-Lösung hat bis heute sieben große internationale Preise gewonnen, darunter der „New Technology“-Preis beim Innovation Challenge Lucio Mastro-Berardino in Mailand, die Packaging-Oscars in Paris und Mailand sowie der Best Green Launch bei den Green Awards 2015 des Londoner Magazins Drinks Business.

*Helix ist auf 4 Kontinenten erhältlich und mehr als zwei Dutzend Marken setzen dieses revolutionäre Produkt bereits ein – in Portugal, Spanien, Frankreich, Italien, Österreich und Südafrika.*

Antonio Amorim, Vorsitzender von Amorim Cork, zeigt sich besonders erwartungsvoll, was die Markteinführung in den Vereinigten Staaten anbelangt – dem weltgrößten Weinmarkt: „Fred Franzia ist seit Jahrzehnten ein Wegbereiter und Broncos Marktführerschaft zeigt sich nun ein weiteres Mal, wenn Red Truck den Verbrauchern in den USA die nachhaltigste und technisch fortschrittlichste Packaging-Lösung für Wein im 21. Jahrhundert zur Verfügung stellt. Da wir Freds einzigartiges Verständnis für die Präferenzen der Verbraucher kennen, sind wir sicher, dass weitere Weine mit Helix-Verschluss folgen werden und Bronco sein Angebot an bequemen und dennoch 100 % nachhaltigen Verpackungen erweitern wird.“

Auch Andres Lopez, CEO von O-I, ist sehr zufrieden: „Wein und Qualitäts-Packaging sind innig miteinander verbunden und als Weltmarktführer in ihren jeweiligen Gebieten wissen Amorim und O-I, dass es an ihnen liegt, die Wünsche von Weinerzeugern, Weinhändlern und Weinkonsumenten zu erfüllen. Helix und Red Truck bringen eine verbraucherfreundliche, natürliche und nachhaltige Packaging-Lösung in die USA, die es Weinerzeugern möglich macht, den Präferenzen der Verbraucher auf einer breiteren Preispalette entgegenzukommen.“

# PREMIUM-WHISKY WIRD KONSEQUENT MIT NATURKORKEN VERSCHLOSSEN

Einer der stärksten Wachstumstrends auf dem Whiskymarkt war in den vergangenen Jahren die steigende Nachfrage nach Premium-, High-End und Super-Premium-Whisky auf der ganzen Welt, insbesondere in erprobten Märkten wie dem Vereinigten Königreich und den USA sowie in schnellwachsenden Märkten wie China.

Die Nachfrage aus Asien hat das Whiskygeschäft revolutioniert, wobei 54 % aller Whiskyverkäufe gemäß Daten von Technavio heute in den Gebieten Asiens und des Pazifiks getätigt werden.

Premium-Marken gewinnen über alle Märkte hinweg Marktanteile, angetrieben insbesondere durch irische Whiskeymarken und Single Malt Scotch Whisky.

In den USA zum Beispiel ist der Verkauf von Blended Scotch Whisky seit 2000 um ca. 1,6 Millionen Einheiten zurückgegangen, während die Verkäufe von Single Malt Scotch Whisky in die Höhe geschossen sind – 2015 mit rekordverdächtigen 7 % Wachstum und seit 2000 mit fast verdreifachten Verkaufszahlen, gemäß Daten von Impact Databank.

Irische High-End Premium-Whiskeymarken steigerten ihre Verkäufe gemäß DISCUS seit 2002 um 589 %, während das Segment der irischen Super-Premium-Whiskeymarken im gleichen Zeitraum um 3.054 % gewachsen ist.

Die Verbraucher gehen immer mehr zu Premium-Whisky über, dessen Packaging individueller gestaltet wird, um das Angebot hervorzuheben.

Führende Marken haben ihr Angebot in verschiedene Sparten unterteilt, wobei die Sparten High-End und Super-Premium das stärkste Wachstum verzeichnen.

Kork ist der bevorzugte Verschluss für das gesamte Spektrum vom Premium- bis zum Super-Premium-Whisky, da er ein ausgezeichnetes Image und einzigartige Verschlusseigenschaften besitzt. Korkverschlüsse haben ihren Marktanteil in diesem

*Amorim TopSeries konnte mit seiner tiefgründigen Kenntnis der Kundenanforderungen aus diesem Trend hin zu Premium im Whiskyhandel Kapital schlagen.*



Segment in den letzten Jahren konsolidiert.

Beim Single Malt Scotch Whisky setzen führende Premiummarken – wie z. B. The Glenlivet, The Macallan, Glenfiddich, Glenmorangie, The Balvenie und Laphroaig – konsequent Korkverschlüsse ein.

Dieser Trend wurde ferner durch die steigende Zahl an handwerklichen Brennereien verstärkt, die überwiegend Korkverschlüsse verwenden. Die Zahlen sprechen für sich – während es 2010 in den USA 109 unabhängige Brennereien gab, sind heute mehr als 700 in Betrieb.

Amorim TopSeries konnte mit seiner tiefgründigen Kenntnis der Kundenanforderungen aus diesem Trend hin zu Premium im Whiskyhandel Kapital schlagen. Lokale Präsenz in Schlüsselmärkten, der Einsatz von edleren, umweltfreundlicheren Materialien und der Alles-aus-einer-Hand-Ansatz stellen sicher, dass die Verschlüsse auf die allgemeinen Packaging-Ziele der Kunden hin zugeschnitten werden.

Da ein attraktives und ausgefeiltes Packaging für den Ausbau des Marktanteils der High-End Whiskys von wesentlicher Bedeutung ist, sieht Amorim TopSeries ein bedeutendes Wachstum seiner Verschlusslieferungen an dieses Segment voraus. Das beinhaltet auch die Entwicklung von zunehmend innovativeren Lösungen zur Deckung der Kundenanforderungen.

# MASTER OF MALT LÄSST GLASVERSCHLÜSSE FALLEN, UM SICH AUF NATURKORKEN ZU KONZENTRIEREN

---

Der im Vereinigten Königreich ansässige Einzelhändler und unabhängige Abfüller Master of Malt, der sich auf Scotch Whisky und andere alkoholische Getränke spezialisiert hat, kündigte an, dass er zukünftig keine Glasverschlüsse auf seinen Single Malt Whiskys mehr einsetzen werde, nachdem er kurz mit dieser Alternative experimentiert hatte.

Anfang 2015 hatte das Unternehmen eine neue Linie mit experimentellen, dank einer Gummidichtung luftdicht schließenden Glasverschlüssen bekanntgegeben. Im April 2015 hatte es die weltweit ersten Whiskys mit Glasverschluss auf den Markt gebracht, zwei 12 Jahre alte Bruichladdich Single Malts. Einer davon ist in einem First-Fill Sherryfass und der andere in einem First-Fill Bourbonfass gereift. Der Abfüller hatte dann diesen Verschluss nacheinander für jede zweite Einzelfassabfüllung in 2015 eingesetzt. Insgesamt wurden in diesem Zeitraum 29 Einzelfass-Whiskys herausgegeben.

Jetzt hat es diese Entscheidung rückgängig gemacht, nachdem festgestellt wurde, dass die Verkäufe von glasverschlossenen Single Malt Whiskys bedeutend geringer ausfielen als die von gleichen Whiskys mit Korkverschlüssen.

Ben Ellefsen, Leiter der Abteilung Verkauf und Produktentwicklung bei Master of Malt, sagte dazu gegenüber dem Magazin The Spirits Business: „Das traditionelle ‚Quietschen und Ploppen‘ eines Korkens ist für die meisten Leute ein unglaublich wichtiger Teil des Erlebnisses. Das gilt noch viel mehr für das Spirituosen-Packaging, wo das Ploppen des Korkens bei jeder Flasche dutzende Male erlebt wird. Bei der Weinflasche hat man das hingegen nur einmal.“

Bei Master of Malt hat man den Korken schon immer dem Schraubverschluss vorgezogen, weil man dort der Meinung ist, dass letzterer von vielen Whiskyfreunden als „billig“ und unästhetisch angesehen wird.

Diese kürzlich gemachte Erfahrung mit Glasverschlüssen hat die überwiegende Präferenz der Verbraucher für Korkverschlüsse noch einmal bestätigt.

**MASTER of MALT**  
keeping you in fine spirits since 1985

*„Das traditionelle ‚Quietschen und Ploppen‘ eines Korkens ist für die meisten Leute ein unglaublich wichtiger Teil des Erlebnisses. Das gilt noch viel mehr für das Spirituosen-Packaging, wo das Ploppen des Korkens bei jeder Flasche dutzende Male erlebt wird. Bei der Weinflasche hat man das hingegen nur einmal.“*



# DAS SPANISCHE WEINGUT BODEGAS HISPANO+SUIZAS FÜHRT NDTECH EIN

Das führende spanische Weingut Bodegas Hispano+Suizas hat Amorims bahnbrechenden NDtech-Dienst zur individuellen Prüfung von Naturkorken für alle seine Weine eingeführt.

Das Weingut betreibt 60 Hektar Weinberge in einer der bedeutendsten Weingegenden Spaniens, D.O.P. Utiel-Requena, und erzeugt Premium-Weine sowie Premium-Schaumweine einschließlich D.O. Cava-Weine.

Bodegas Hispano+Suizas ist ein persönliches Projekt, das von dem Gutsherrn Marc Grin, dem Önologen Pablo Ossorio und dem Weinmacher Rafael Navarro betreut wird. Mitbesitzer ist der Schweizer Weinkonzern Schenk, der heute Holdings in der Schweiz, Frankreich, Italien, Spanien, Deutschland, Benelux und im Vereinigten Königreich hat.

Das Weingut unterhält eine langjährige Beziehung zu Amorim und war immer stolz darauf, die besten Weinkorken zu verwenden, die es auf dem Markt gibt.

*Der Einsatz von NDtech ist ein weiterer Schritt in Richtung maximaler Qualität. „Unsere Weine und unsere Kunden haben diesen jüngsten Schritt verdient“, merkt das Weingut in einer Pressemitteilung an.*

Jeder von Amorim gelieferte Naturkorken der Premium-Qualität wird nun individuell getestet, um einen garantiert nicht nachweisbaren TCA-Gehalt zu gewährleisten.

Der erste Wein, für den das Weingut den NDtech-Dienst in Anspruch nehmen wird, wird der Bassus Pinot Noir 2014 sein.

„Von nun an werden alle Korken, die in unseren Flaschen eingesetzt werden, diesen hochwertigen Naturkorken verwenden“, so das Weingut. „In einem Jahr werden alle Weine aus unserem Weingut mit diesen Korken verschlossen sein.“

BODEGAS HISPANO+SUIZAS





# AMORIM PRÄSENTIERT SEINEN NEUNTEN NACHHALTIGKEITSBERICHT

Im Oktober 2016 hat Amorim seinen 9. Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht, der hervorhebt, wie seine Produktionsprozesse und Produkte basierend auf den vielfältigen Anwendungen von Kork, einem der nachhaltigsten Produkte der Welt, Nachhaltigkeit gewährleisten.

„Innovation ist fester Bestandteil der DNA von Corticeira Amorim und hat eine entscheidende Rolle dabei gespielt, unsere anerkannt vorbildliche Nachhaltigkeit zu fördern“, so der Vorstandsvorsitzende des Konzerns, António Rios de Amorim, im Vorwort des Berichts

Zu den Schlüsselbeispielen größerer F&E-Investitionen des Unternehmens gehören die Markteinführung der bahnbrechenden Helix-Korken, die ohne einen Korkenzieher geöffnet werden können, und die Technologie NDtech – der weltweit erste Naturkorken mit garantiert nicht nachweisbarem TCA-Gehalt.

Das Korkengeschäft des Unternehmens ist Weltmarktführer in der Produktion und Lieferung von Korken mit einer durchschnittlichen Jahresproduktion von vier Milliarden Einheiten.

Diese Einheit gewährleistet Nachhaltigkeit im gesamten Produktionsprozess. Dafür werden Maßnahmen zum Schutz des Korkeichenwalds umgesetzt und sichergestellt, dass alle bei der Korkproduktion anfallenden Korkreste oder Kork, der für diese Anwendung nicht geeignet ist, in andere wertschöpfende Anwendungen einfließt.

Die Schlüsselbereiche der Forschung und Entwicklung für Korken beinhalten die Entwicklung neuer Produkte und Verfahren, ein besseres Verständnis für die Interaktion zwischen Korken und Wein sowie die Steigerung der Qualität der produzierten Korken.

*Der Nachhaltigkeitsbericht hebt hervor, dass Korken die einzigen Weinverschlüsse sind, die hohe technische Performance mit anerkannten Nachhaltigkeitsstandards verbinden, und andere Alternativen in Bezug auf Nachhaltigkeit weit hinter sich zurücklassen.*

Amorim ist das erste Unternehmen der Branche, das eine unabhängige Umweltstudie für seine Produkte in Auftrag gibt – insbesondere für Korken und Beschichtungen. In Bezug auf Korken untersucht die unabhängige Studie deren Lebenszyklus, vergleicht ihn mit dem von Aluminium- und Plastikverschlüssen, und kommt zu dem Schluss, dass Korken wesentlich umweltfreundlicher sind.

Die in Einklang mit den Normen ISO 14040 und ISO 14044 von Pricewaterhousecoopers/Ecobilan erstellte Studie stellt fest, dass Korken in sechs von sieben untersuchten Umweltindikatoren effizienter sind.

Was die Treibhausgasemissionen anbelangt, fallen die Ergebnisse eindeutig zugunsten des Korken aus: selbst wenn man das vom Korkeichenwald gebundene CO<sub>2</sub> nicht mitberücksichtigt, sind die mit Korken verbundenen Emissionen 24 Mal niedriger als die für Aluminiumverschlüsse und zehn Mal niedriger als die für Plastikverschlüsse festgestellten Werte.



Um Nachhaltigkeit zu gewährleisten, beteiligt Amorim sich auch an verschiedenen Initiativen zur Sammlung und Wiederverwertung von Korken. Dazu gehören zum Beispiel das Recyclingprogramm cork2cork, bei dem Korken in Bodenbeläge für die angesehene internationale Hotelkette NH Hotels Group verwandelt werden, das von Amorim Cork Frankreich organisierte Recyclingprogramm Ecobouchon, dessen Einnahmen dem Krebsforschungsinstitut Agir Cancer Gironde zugutekommen, und das von Amorim Cork Italien organisierte Recyclingprojekt ETICO, das Wohltätigkeitsinitiativen unterstützt.

*Außerdem ist Amorim Partner von ReCORK, Nordamerikas größtem Recyclingprogramm für Weinkorken, das 2008 von dem kanadischen Schuhwarenhersteller SOLE eingeführt wurde und seither über 75 Millionen Weinkorken gesammelt hat.*

**E  
TI  
CO**

ReCORK ist ein Netzwerk von über 3000 Kork-sammelpartnern. Zusätzlich zu seinen Recyclingaktivitäten hat das Unternehmen in einer Partnerschaft mit Quercus (dem nationalen Naturschutzverband) und dem Projekt „Criar Bosques“ in Portugal mehr als 8000 Korkeichen gepflanzt und plant, auch entlang der Napa Valley Vine Trail in Kalifornien, USA Korkeichen zu pflanzen.

Amorims neunter Nachhaltigkeitsbericht steht auf der Webseite des Unternehmens zur Verfügung:  
[http://www.amorim.com/xms/files/Noticias/Relat\\_sust\\_2015\\_EN\\_web\\_protect.pdf](http://www.amorim.com/xms/files/Noticias/Relat_sust_2015_EN_web_protect.pdf)



# NDTECH IN AUSTRALIEN VORGESTELLT

Die Technologie NDtech, mit der sich Amorim als weltweit einziger Korkhersteller positioniert, der in der Lage ist, Naturkorken mit garantiert nicht nachweisbarem TCA-Gehalt anzubieten\*, wurde kürzlich in Australien am Rande der Australian Wine Industry Technical Conference & Trade Exhibition vorgestellt, der renommiertesten Ausstellung der Weinbranche in diesem Markt.

Amorim war über seine örtliche Vertretung Amorim Australasia bei der 16. Ausgabe dieser Messe mit einem Ausstellungsbereich präsent, in dem das Unternehmen diese bedeutende Weiterentwicklung Weinprofis und Fachleuten aus aller Welt vorgestellt hat. Auf der Agenda dieser Veranstaltung standen außerdem Vorträge von internationalen und lokalen Rednern sowie Workshops, bei denen strategische Themen der Weinindustrie erörtert wurden, insbesondere Verschlusslösungen aus Naturkork und Strategien zur Erschließung von Märkten mit hohem Wachstumspotenzial wie die Vereinigten Staaten und China.

Die alle drei Jahre organisierte Wine Industry Technical Conference & Trade Exhibition fand in Adelaide statt und ist eine sehr bedeutende Plattform für Networking in dieser Branche. Amorim Australasia nahm auch an der von der australischen Weinindustrie am meisten erwarteten Veranstaltung des Jahres teil – dem Maurice O'Shea Dinner, das parallel zum Kongress mit Unterstützung des Erzeugerverbands von Australien organisiert wurde.

Wenige Monate nach der Vorstellung der innovativen Technologie NDtech wurde Amorim bei den australischen Wine Industry Impact Awards in der Kategorie Packaging als Finalist nominiert. Diese neue Preisverleihung, die 2016 gestartet wurde, wird von WISA (Wine Industry Suppliers Australia Inc.) organisiert und der Packaging-Preis wurde von John Kontrec – Australian Vintage Limited, Allan Price – Wine Packagers of Australia und Kim Bateman – Accolade Wines vergeben.



ADELAIDE 24-28 JULY 2016

the 16<sup>th</sup>

\*löslicher TCA-Gehalt unter der quantitativen Nachweisgrenze von 0,5 ng/l; Analyse gemäß ISO 20752 durchgeführt.



# „SCHRAUBVERSCHLÜSSE SIND NICHT DIE ZUKUNFT“

Peter Gago, leitender Kellermeister bei dem angesehenen australischen Weingut Penfolds, hat angekündigt, dass sein Unternehmen nun zu der Überzeugung gelangt sei, Schraubverschlüsse seien nicht die beste Wahl, insbesondere nicht für Spitzenweine, und dass sich das Weingut jetzt auf Korkverschlüsse konzentrieren wolle, während sie gleichzeitig Glasverschlüsse untersuchen würde.



*Peter Gago, leitender Weinmacher bei Penfolds: „Schraubverschlüsse sind nicht die Zukunft“*

*Das ist eine große Umstellung für das Weingut, das Schraubverschlüsse seit den späten 1990er-Jahren einsetzt und seit 2004 alle ihre Weißweine mit Schraubverschlüssen verschließt. Ihre Rotweine sind teils mit Kork, teils mit synthetischen Korken und teils mit Schraubverschlüssen verschlossen.*

2012 hat Penfolds beschlossen, seinen Kunden für mehrere seiner Spitzenweine die Wahl zwischen Korken und Schraubverschlüssen zu geben. Damals erklärte Gago dem Sydney Morning Herald: „Kork ist ein Barometer für Sorgfalt. Er ist ein guter Indikator für schlechtes Handling, Wärmeschäden oder schlechte Lagerbedingungen der Flaschen, weil der Korken undicht wird oder bei Wärmeeinwirkung leicht in das Siegel hochdrückt.“

Bei einer Ansprache Ende September 2016 in Penfolds' Wiederverkorkungsklinik in London hat Gago diese Vorstellung noch einmal bekräftigt. Er erklärte, dass seine Hauptsorge bei Schraubverschlüssen nach wie vor Wärmeschäden seien – es gäbe keine Möglichkeit, festzustellen, ob ein schraubverschlossener Wein übermäßiger Wärme ausgesetzt war.

Außerdem sagte Gago, dass ein weiterer Faktor für das wiedererstarke Interesse des Unternehmens an Kork insbesondere für Spitzenweine die Tatsache sei, dass das TCA-Problem „teilweise gelöst“ sei. Fälle von TCA im Korken seien nun auf ca. 1 % gesunken – vergleichbar mit dem Anteil an schraubverschlossenen Weinen, die aufgrund von mechanischen Schäden am Verschluss unter Oxidation leiden.

Die Mehrheit der Spitzenrotweine von Penfolds, einschließlich seines ehrwürdigen Grange Rotwein, sind zu 100 % verkorkt. In den frühen 2000er-Jahren hat das Weingut mit Schraubverschlüssen experimentiert, kam aber zu dem Schluss, dass Kork die bessere Option sei.

Für ihre Weißweine plant das Weingut jetzt, von Schraubverschlüssen wegzukommen, und wird sich entweder für Korken entscheiden oder mit Glasverschlüssen experimentieren, eine Möglichkeit, die derzeit erforscht wird.

# AMORIM BRINGT NEUES KORKLABEL „MADE IN FRANCE“ HERAUS – „LIÈGE DE FRANCE“

Amorim Frankreich hat ein neues Label herausgebracht, „Liège de France“, das es französischen Weinkonsumenten ab 2017 ermöglichen wird, Weine zu kaufen, die mit Naturkorken aus französischen Korkeichenwäldern verschlossen sind.

Frankreichs hauptsächlich in Var, in den Seeralpen, den östlichen Pyrenäen, Korsika, Landes, Lot und Garonne gelegene Korkeichenwälder haben jahrzehntelang unter starker Vernachlässigung und schlechten Erntemethoden gelitten. Dennoch ist Amorim ein beständiger Einkäufer von französischem Kork und die Herausgabe des neuen Labels soll den französischen Korkeichenwäldern einen gewaltigen Anstoß geben.

*Der für alle mit dem neuen Label ausgewiesenen Korken verwendete Kork wird ausschließlich in Frankreich geerntet und dann in Amorims Produktionseinheiten in Portugal verarbeitet.*

Die Korken werden dann an Amorim Frankreich geliefert, wo sie weiter verarbeitet werden. Anschließend werden die Korken „Liège de France“ an französische Weinerzeuger geliefert.

83 % der französischen Weinkonsumenten bevorzugen einer von OpinionWay 2014 durchgeführten Marktstudie zufolge Kork. Die Verfügbarkeit von Korken „Made in France“ wird diesen Trend wahrscheinlich noch verstärken.

Christophe Sauvaud, CEO von Amorim Frankreich, erklärt: „Es ist uns sehr wichtig, die Erwartungen des Markts zu erfüllen, und die Verbraucher interessieren sich für verantwortungsvollen Konsum und schätzen lokale Produkte. Das Angebot eines französischen Naturkorkens wird der Branche und dem regionalen Arbeitsmarkt einen Anstoß geben, unterstützt von der Qualität eines 100 % natürlichen, biologischen und wiederverwertbaren Korkens!“



# AMORIM WIRD IM JAHRE 2016 500 HEKTAR BEWÄSSERTEN KORKEICHENWALD PFLANZEN

Die weltweite Nachfrage nach Kork ist in den letzten Jahren stark gestiegen, sowohl in traditionellen Bereichen wie Naturkorken und Korkböden als auch für neue Hightech-Anwendungen wie z. B. in der Verkehrs- und Raumfahrtindustrie.

Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, importiert die portugiesische Korkindustrie bereits ca. 66.000 Tonnen Kork pro Jahr, und die Gefahr wächst, dass die steigende Nachfrage das Angebot übertreffen wird.

Dies hat den weltweit führenden Korkhersteller Amorim dazu veranlasst, eine Partnerschaft mit 10 Forstbetrieben in der Region des Alentejo einzugehen, um im Jahre 2016 in Portugal 500 Hektar bewässerten Korkeichenwald zu pflanzen, was einer gemeinsamen Investition von insgesamt 125 Millionen Euro entspricht.

Normale Pflanzungen von Korkeichenwäldern brauchen bis zu 25 Jahre, bevor der erste Kork geerntet werden kann, ein sehr langer Zeitraum, um aus der Investition Erträge zu erzielen. In bewässerten Gebieten des „Montado“ (Korkeichenwalds) kann dieser anfängliche Zyklus beschleunigt und von derzeit 25 Jahren auf 8-10 Jahre verkürzt werden.

Amorim arbeitet mit Forschern der Universität von Évora zusammen, um zu erkunden, wie solche bewässerten Plantagen umgesetzt werden können.

*Der Vorstandsvorsitzende António Rios de Amorim sagt, dass die Pflanzung von neuen bewässerten Korkeichenwäldern für das Unternehmen eine hohe Priorität hat.*



AMORIM



Eine der größten Herausforderungen dieser Methode ist die Verfügbarkeit von Wasser – eben weil Korkeichen die Eigenschaft haben, auf relativ kargen Böden zu wachsen, aber Bewässerungsplanzen benötigen wesentlich mehr Wasser.

Capoulas Santos, Portugals Minister für Landwirtschaft, ländliche Entwicklung und Forstwirtschaft, hat einen Besuch auf dem Gutshof Herdade do Conqueiro in Avis begleitet, dessen Besitzer, Francisco de Almeida Garrett, vor 15 Jahren einen experimentellen Korkeichenwald mit Bewässerung gepflanzt hat.

Capoulas Santos hat hervorgehoben, dass die größte Herausforderung tatsächlich die Verfügbarkeit von Wasser ist:

„Ich sehe größere Probleme bei der Verfügbarkeit von Wasser für diese Vorhaben als bei der Bereitstellung von öffentlichen Mitteln für solche Initiativen.“

António Rios de Amorim ist dennoch überzeugt, dass das Projekt großes Potenzial hat, eben weil die fraglichen Länder karge Böden haben und in Randgebieten liegen, wo andere wettbewerbsfähige Pflanzungen wie Oliven oder Mais nicht realisierbar sind.

Er hofft, dass sich die „Dynamik hochrechnet“, die durch die 500 Hektar bewässerten Korkeichenwald entstehen wird, die ab November 2016 in der Region des Alentejo angepflanzt werden, und dass weitere Partner für das Projekt gefunden werden, um dessen Umfang kurzfristig ausdehnen und so der steigenden Nachfrage nach Kork nachkommen zu können.

# AMORIM INNOVATION AND DEVELOPMENT AWARD

*Die Akademie Amorim startet die erste Ausgabe des Amorim Innovation and Development Award*

Die 1992 in Frankreich gegründete Akademie Amorim, die wissenschaftliche Arbeit fördert und Mittel für Önologie sowie innovative Weinprojekte zur Verfügung stellt, hat kürzlich die erste Ausgabe des Amorim Innovation and Development Award gestartet. Der Gewinner wurde Ende November 2016 bekanntgegeben.

Der neue Preis ergänzt den bereits existierenden Wettbewerb der Akademie Amorim, den Science and Research Grand Prix, der seit 1992 läuft und sich an Gelehrte und Wissenschaftler aus den unterschiedlichsten Bereichen wie Önologie, Wirtschaft, Geschichte und Soziologie richtet.

Der Gewinner des Amorim Innovation and Development Award wird bei der 20. Ausgabe der Vinitech Sifel (29. Nov. - 1. Dez. 2016) bekanntgegeben, die ein Partner bei der Preisverleihung ist.

*Der Gewinner erhält eine Prämie von € 5000 sowie Mentoring von Spezialisten der Akademie Amorim. Der Vorsitzende der Jury ist der Önologe und Blogger Ophélie Neiman.*

ACADÉMIE  MORIM



Dieser neue Wettbewerb steht jungen Unternehmen offen, die ein innovatives Projekt für Sommeliers, Händler oder die allgemeine Öffentlichkeit haben. Die Preiskategorien beinhalten die Sparten Produktion, Umwelt, Technik, Marketing sowie Kommunikation und Kultur.



# NDtech®

Der weltweit erste Naturkorken frei von nachweisbarem TCA - garantiert\*

# GARANTIERTE SPITZENQUALITÄT

DER WELTBESTE WEINVERSCHLUSS JETZT NOCH BESSER

Mit **NDtech** wird jeder Naturkorken einzeln getestet. Amorim präsentiert eine neue, einzigartige Screening Technologie, die den weltweit ersten Naturkorken ohne nachweisbares TCA garantiert\*. Diese Technologie vervollständigt die bei Amorim bereits existierenden Präventions- und Beseitigungsmaßnahmen und wird den Weinverschlussmarkt revolutionieren.

Für weitere Informationen zu **NDtech** besuchen Sie unsere Webseite [www.amorim-cork.de](http://www.amorim-cork.de).

\*Iösllicher TCA-Gehalt unter der quantitativen Nachweisgrenze von 0,5 ng/l; Analyse gemäß ISO 20752 durchgeföhrt.

---

SCHREIBEN SIE UNS

Für weitere Informationen über Kork und/oder Amorim schreiben Sie bitte an: The Editor, Bark to Bottle  
e-mail [marketing.ai@amorim.com](mailto:marketing.ai@amorim.com) web [www.amorimcork.com](http://www.amorimcork.com)