



## BuyWine, 5mila trattative commerciali avviate

*Più dell'80% degli incontri B2B nella due giorni della Fortezza da Basso giudicato soddisfacente da imprese toscane e buyer internazionali. Presentate 607 etichette*  
**Remaschi (Regione Toscana): «Continuiamo a lavorare su qualità e investimenti»**  
**Bianchi (PromoFirenze): «Fieri di aver contribuito a stimolare il business di settore»**

Firenze, 14 febbraio 2017 – **Più dell'80 per cento delle 6mila trattative commerciali avviate a BuyWine 2017, pari a circa 5mila incontri B2B, è stato giudicato soddisfacente** da buyer internazionali e imprese vitivinicole toscane.

Si è chiusa con **numeri da record la settima edizione della più grande iniziativa di compravendita del vino toscano**, che si è svolta alla Fortezza da Basso il 10 e 11 febbraio, realizzata da Regione Toscana con la collaborazione di PromoFirenze, azienda speciale della Camera di Commercio di Firenze: 210 i produttori (63 dei quali biologici o biodinamici) che hanno presentato 607 etichette differenti (244 DOCG, 202 IGT, 161 DOC) a 190 buyer di 32 Paesi differenti.

«E' una scommessa importante su cui la Regione ha creduto», ha sottolineato **l'assessore all'agricoltura della Regione Toscana, Marco Remaschi**, che ha monitorato in diretta l'evoluzione degli incontri durante la due giorni. «Questi primi dati – ha proseguito - ci danno ragione e continueremo dunque a lavorare in questa direzione. I numeri e l'export di DOC e DOCG ci dicono che occorre lavorare sulla qualità, ma questo i produttori toscani già lo sanno. Ci dicono anche che la promozione si fa facendo squadra tutti assieme. E poi, come ho ripetuto nei giorni scorsi, ci sono gli investimenti da fare in campo e in cantina, con parte dei fondi del piano rurale ancora a disposizione».

In base ai giudizi degli operatori raccolti in tempo reale su un'apposita app, è stato registrato il **95 per cento di soddisfazione dei buyer su prezzo, brand, packaging e qualità dei vini assaggiati**, oltre al 92 per cento di piena corrispondenza tra le caratteristiche dei venditori e le aspettative dei buyer su condizioni commerciali, logistica e normative per lo sviluppo di business.

Inoltre, è stata rilevata la massima soddisfazione sull'organizzazione, sul ritmo degli appuntamenti (in media 32 per ogni buyer) e sui sistemi tecnologici che hanno, fra l'altro, permesso di organizzare **mille live matching non previsti nelle agende inizialmente**. I produttori hanno evidenziato anche un aumento del livello di qualità dei buyer, la metà dei quali presenti per la prima volta.





«In generale, ho notato che BuyWine è stato descritto dai partecipanti per una propensione al business B2B molto più alta rispetto alle principali fiere internazionali di settore, un fattore che ci rende orgogliosi e che lascia ben sperare anche per il successo del nostro vino a livello internazionale», ha aggiunto **Claudio Bianchi, presidente di PromoFirenze.**

Terminato BuyWine, **i buyer hanno potuto scegliere tra sei diversi tour**, che si concluderanno domani, nei luoghi del vino toscano, utili per concludere gli incontri B2B iniziati con i produttori.

Infine, andranno avanti fino a domenica le anteprime per media internazionali nei principali territori di produzione del vino: un calendario iniziato proprio alla Fortezza da Basso con l'evento **Anteprime di Toscana 2017**, durante il quale sono anche state stappate le annate di undici dei sedici consorzi di tutela aderenti all'iniziativa, davanti a 190 giornalisti provenienti da tutto il mondo.

**Con preghiera di pubblicazione**

**Per maggiori informazioni:**

**Walter Fortini**  
Ufficio Stampa Regione Toscana  
tel. +39 335 7202177  
e-mail: [walter.fortini@regione.toscana.it](mailto:walter.fortini@regione.toscana.it)

**Marco Bastiani**  
Ufficio Stampa Camera di Commercio di Firenze  
PromoFirenze  
tel. +39 055 2981186, cell. +39 338 7678094,  
e-mail: [marco.bastiani@fi.camcom.it](mailto:marco.bastiani@fi.camcom.it)

