

# Chiudere la cantina? Smettere al momento giusto non è una sconfitta

scritto da Emanuele Fiorio | 8 Luglio 2025



*Nel mondo del vino, sapersi ritirare può essere una strategia vincente. Questo articolo esplora le storie di imprenditori che hanno preso la difficile decisione di chiudere le loro aziende, dimostrando che il successo non sta sempre nel perseverare, ma nel saper riconoscere quando è il momento giusto per lasciare.*

Il mondo del vino è per sua natura un ambiente volatile, dove le sfide economiche e climatiche si intrecciano creando incertezze per gli imprenditori. Mentre la dedizione e la perseveranza sono valori che hanno sempre caratterizzato il settore, oggi la riflessione su **quando è il momento giusto per sgombrare il campo** sta diventando un aspetto cruciale per il

successo a lungo termine. Questo è il tema affrontato nel libro *Quit: The Power of Knowing When to Walk Away* di Annie Duke che esplora l'arte di **saper smettere al momento giusto**. Come suggerisce Duke (ex campionessa di poker professionista, autrice e consulente strategica che applica i concetti del poker, come la gestione del rischio e la valutazione delle probabilità, a vari settori), “**Il successo non si trova nel restare aggrappati a qualcosa, ma nel saper scegliere cosa vale la pena perseguire e cosa invece abbandonare**”. Una riflessione che sta prendendo piede anche tra gli imprenditori vinicoli.

## **La decisione di chiudere: un processo doloroso ma necessario**

**Nel corso della pandemia, molti business del vino hanno subito impatti devastanti.** Un esempio emblematico è quello di **Flight Wine Bar** a Washington, D.C., che dopo dieci anni di successi, ha preso la difficile decisione di chiudere i battenti. Swati Bose e Kabir Amir, fondatori del locale, raccontano come la decisione sia stata presa dopo aver **analizzato i numeri**, che ormai non giustificavano la continuità. A causa dell'aumento dei costi dovuto alla pandemia, il bar era costretto ad alzare i prezzi, provocando il malcontento della clientela. Inoltre, la crisi dei consumi ha inciso pesantemente sul traffico di clienti, soprattutto dopo l'introduzione del lavoro da remoto, che ha ridotto il flusso nel quartiere.

Nonostante la sofferenza nel prendere la decisione, **Bose sostiene che la chiusura è stata affrontata con una mentalità positiva: “Fare una festa, concludere in grande”**. Questo approccio ha non solo alleggerito il processo, ma ha anche permesso al locale di ottenere un'ultima ondata di clienti, con vendite che sono aumentate fino alla data di chiusura.

## **L'importanza di chiedere aiuto: un gesto di coraggio**

Un altro esempio di resistenza di fronte alla tempesta viene da Botanist & Barrel Cidery and Winery in North Carolina, **colpita duramente da un evento naturale straordinario: l'uragano Helene.** Dopo il disastro che ha raso al suolo interi paesi e ridotto il turismo nella zona, l'azienda ha visto una drastica riduzione delle vendite. Il co-proprietario Lyndon Smith ammette che la sua prima reazione fu quella di voler abbandonare il business. Tuttavia, la comunità locale e i vicini si erano organizzati per raccogliere fondi per le piccole imprese in difficoltà, e così anche **Botanist & Barrel ha lanciato una campagna di raccolta fondi online**, riuscendo a raccogliere più di 10.000 dollari per coprire i salari dei dipendenti.

Smith riflette che, sebbene inizialmente avesse pensato di chiudere senza fare rumore, chiedere aiuto è stato l'elemento cruciale per salvare l'azienda. **"Se vuoi proteggere il tuo team, i tuoi fornitori e i tuoi coltivatori, devi chiedere aiuto"**, conclude. Questo episodio insegna che, anche quando sembra che non ci sia più speranza, **l'aiuto reciproco può fare la differenza.**

## **Il ritiro come scelta consapevole: un finale dignitoso**

Non tutti gli imprenditori sono costretti a chiudere per eventi imprevisti; molti scelgono invece di ritirarsi prima che la pressione diventi insostenibile. È il caso dei fondatori di Carlisle Winery in Sonoma County, Mike e Kendall Officer, che nel 2023 hanno annunciato che il 2024 sarebbe stato l'ultimo anno di produzione per la loro cantina. **La scelta non è stata dettata da difficoltà economiche, ma dal desiderio di godersi il tempo che resta dopo 27 anni di impegno continuo.**

Mike Officer spiega che, pur avendo accumulato una solida base di clienti e un inventario pronto per la vendita, i coniugi hanno deciso di chiudere l'attività senza lanciarsi in un'espansione che avrebbe potuto snaturare la qualità del prodotto. Questo esempio dimostra che **il successo non è solo crescere, ma anche sapere quando fermarsi.**

## **Esplorare nuove strade: non fermarsi mai**

Infine, c'è chi, come Jeremy Carter, fondatore di Tarpon Cellars, ha scelto di **abbandonare un percorso di successo nel mondo del vino per inseguire nuove passioni**. Dopo aver costruito un marchio di successo, Carter ha deciso di chiudere la sua cantina nel 2017 per dedicarsi ad altre attività, come la certificazione da insegnante di yoga e viaggi in Asia. **Questo caso dimostra che l'evoluzione personale e il continuo esplorare nuove possibilità sono alla base di una vita imprenditoriale sana.**

Annie Duke nel suo libro sottolinea che avere un portafoglio diversificato di interessi e competenze aiuta a proteggersi dall'incertezza e a rimanere resilienti di fronte alle difficoltà del mercato. Non bisogna mai dimenticare che **la capacità di sapersi reinventare** è fondamentale per affrontare le sfide, anche quando il mondo del vino sembra particolarmente incerto.

L'industria del vino, pur essendo storicamente volatile, sta entrando in una fase ancora più incerta, spinta da fattori come il cambiamento climatico, le crisi economiche e le nuove abitudini di consumo. Tuttavia, la capacità di **decidere quando fermarsi o evolversi** è un segno di maturità per gli imprenditori del settore. Come ci insegnano le storie di Swati Bose, Lyndon Smith, Mike Officer e Jeremy Carter, **il successo non sta solo nell'avanzare senza sosta, ma nel saper prendere decisioni difficili al momento giusto**, a volte prima che la situazione sfugga di mano. Chiudere strategicamente non è un fallimento, ma un'opportunità per costruire nuove strade.

---

## Punti Chiave:

1. **L'importanza di riconoscere il momento giusto per uscire:** Gli imprenditori del vino devono imparare a prendere decisioni consapevoli su quando ritirarsi, evitando il rischio di continuare in un business che non offre più prospettive.
2. **La decisione di chiudere può essere una strategia vincente:** Anziché fallimento, il ritirarsi può essere visto come un'opportunità per esplorare nuovi orizzonti, come nel caso di Flight Wine Bar.
3. **Chiedere aiuto è fondamentale:** In tempi di crisi, come disastri naturali o crisi economiche, chiedere aiuto esterno, come attraverso crowdfunding o supporto da consulenti, può fare la differenza nel superare il momento difficile.
4. **Il ritiro come scelta consapevole:** Alcuni imprenditori scelgono di chiudere per motivi personali, come nel caso di Carlisle Winery, dove la decisione non era economica ma legata al desiderio di godersi la vita dopo anni di lavoro intenso.
5. **Non fermarsi mai di esplorare:** La chiusura di un'azienda non significa fermarsi; molti imprenditori continuano a esplorare nuove opportunità, come dimostrato da Jeremy Carter di Tarpon Cellars, che ha trovato nuove passioni dopo aver chiuso il suo winery.