

# Il vero limite dell'enoturismo sono le risorse umane

scritto da Lavinia Furlani | 23 Marzo 2026



*L'enoturismo italiano non soffre di mancanza di vini eccellenti, ma di figure professionali capaci di valorizzarli. Secondo Wine Tourism Hub, il 43% delle cantine indica la carenza di competenze umane come principale ostacolo al business. Abilità comunicative e linguistiche battono la conoscenza tecnica del vino: l'accoglienza non è un costo, è il prodotto.*

Partiamo da un dato. Nelle ultime rilevazioni di Wine Tourism Hub, **il 43% delle cantine italiane indica la carenza di competenze e risorse umane adeguate come principale ostacolo allo sviluppo del business enoturistico.** Quarantatré per cento. Quasi la metà del settore che ammette, nero su bianco,

di avere le persone sbagliate, o proprio nessuno, a gestire l'accoglienza.

Non è una statistica da archiviare in un PowerPoint.

Quel numero racconta qualcosa di preciso: abbiamo investito decenni in vigna, in cantina, in tecnologia. Abbiamo assunto enologi di fama, consulenti di marketing, esperti di export. Poi arriva il turista, spesso straniero, spesso disposto a spendere, spesso già innamorato dell'Italia prima ancora di mettere piede in cantina, e lo accoglie una figura improvvisata, sovraccarica di ruoli, che nel pomeriggio ha già fatto tre degustazioni e risponde alle email tra un calice e l'altro.

## **Il timing è un sintomo, non il problema**

Si parla molto di turni di prenotazione troppo serrati, di ospiti che si sentono su un nastro trasportatore, di visite compresse all'osso. È un tema reale, ma viene affrontato quasi sempre come se fosse un problema di pianificazione. Non lo è. **Quando una cantina taglia i tempi all'osso, di solito lo fa perché una sola persona deve gestire tre gruppi nel giro di due ore.** Il nastro trasportatore è la conseguenza diretta di avere troppo poche persone formate per gestire troppi visitatori in modo degno.

Finché leggiamo il timing come un problema operativo e la carenza di personale come un problema strutturale separato, non arriviamo da nessuna parte. Sono la stessa cosa.

## **Quello che serve davvero non si impara in vigna**

L'indagine Wine Tourism Hub è chiara sulle competenze più richieste all'Hospitality Manager nelle aziende vitivinicole: abilità comunicative e relazionali al primo posto (36,2%), competenze linguistiche al secondo (31,5%). La conoscenza

tecnica del vino, quella che le cantine tendono a valorizzare di più in fase di selezione, arriva solo al terzo posto, con il 27,7%.

**Questo ci dice una cosa molto importante: quello che fa la differenza tra una visita mediocre e un'esperienza memorabile ha pochissimo a che fare con saper citare i tannini e moltissimo con il saper leggere la stanza, cambiare registro, tenere in piedi una degustazione in inglese con un buyer di Hong Kong e dieci minuti dopo accogliere una famiglia italiana con bambini annoiati.**

Queste competenze si imparano. Ma richiedono tempo, investimento e, soprattutto, la volontà di smettere di trattare l'accoglienza come un costo residuale da minimizzare.

## **Una domanda che il settore continua a evitare**

Il 35,8% delle cantine indica il supporto alla formazione del personale come prima priorità finanziaria. Bene: il settore sa dove sta il nodo. Ma **quante di queste cantine hanno un piano strutturato di formazione interna?** Quante hanno mai costruito una collaborazione con una scuola di turismo, un istituto alberghiero, un corso universitario dedicato? **Quante trattano l'Hospitality Manager come una figura professionale con un percorso di crescita, invece che come "quello che fa le degustazioni"?**

Il vino italiano è straordinario. Le campagne, i paesaggi, la storia, un asset che nessun altro Paese al mondo può replicare. Sprecarlo con un'accoglienza frettolosa e improvvisata, questa sì sarebbe l'occasione davvero perduta.

---

## **Punti chiave**

- 1. Il 43% delle cantine italiane dichiara la carenza di risorse umane qualificate come primo ostacolo all'enoturismo.**
- 2. Comunicazione e lingue straniere contano più della conoscenza tecnica del vino nell'accoglienza in cantina.**
- 3. Il timing compresso delle visite non è un problema organizzativo, ma la diretta conseguenza della carenza di personale formato.**
- 4. Il 35,8% delle cantine indica la formazione del personale come priorità finanziaria, ma pochi hanno piani strutturati.**
- 5. Trattare l'accoglienza come costo residuale è il vero errore strategico che penalizza l'enoturismo italiano.**