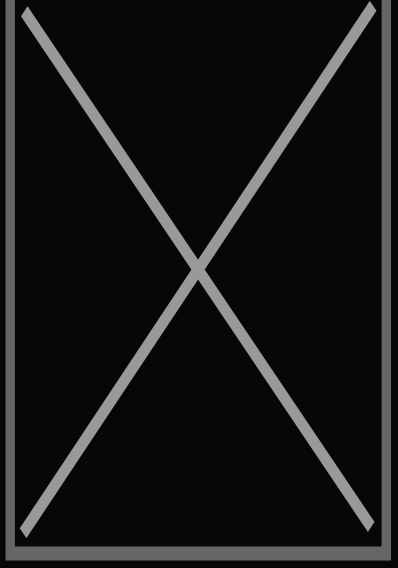
Frezza, L'Antiquario: “Il barman? Una professione per la vita”

thumbnail-b63ea1f4

Aumenti di energia e materie prime, mancanza di personale, crisi ambientale, inflazione e incertezza sul futuro: sono tante le sfide che il fuori casa sta affrontando. Come stanno reagendo i protagonisti?

Questa volta coinvolgiamo **Alex Frezza**, noto bartender e cofondatore (insieme a Francesco Cappuccio) del secret bar L'Antiquario di Napoli, numero 46 quest’anno della classifica dei World’s 50 Best Bars. L’abbiamo incontrato alla presentazione del progetto **Shake your future** cui partecipa come tutor speciale dei ragazzi coinvolti nella formazione.

Partiamo proprio dai problemi con il personale ...
"*Ci sono tante iniziative di volontariato ma che hanno poco a che fare col mondo del bar, questa mi permette di restituire qualcosa alla comunità, è impattante perché ha a che fare con le persone, rimetto in circolo quella energia umana che magari si blocca in certi punti e non riesce ad uscire. Anche perché secondo me il bar in questi ultimi anni non ha dato un esempio bellissimo, ha dato l’* ***immagine di un lavoro saltuario*** *e a un certo punto ha attratto sempre meno persone. È un lavoro duro, non si è fatto niente per renderlo un poco più solido*".



È un problema economico?

"*No, anzi era il posto dove magari potevi guadagnare più soldi da subito. Il problema è fare questo lavoro per tanto tempo. Molti arrivano ai 35-40 anni esausti senza sapere che fare. Ora stiamo pagando lo scotto ma possiamo ricostruire, le attività sono più solide, il Covid ha fatto una selezione delle imprese e le cose cominciano a funzionare meglio. Ci saranno problemi ancora per 5-7 anni, però quello che avremo dopo sarà sicuramente più forte di ciò che avevamo cinque anni fa. Ci vuole tempo, i* ***ragazzi vanno ispirati, educati, formati, devono fare esperienza****. Nel breve periodo dobbiamo arrangiarci. Io già da due anni sono alla costante ricerca di persone è siamo sempre in overstaff. Devi avere due persone in più e pagare due stipendi che devi riuscire a far quadrare perché una persona ti può abbandonare da un momento all'altro, per trovare un'occasione migliore, per cambiare settore e tu devi essere sempre coperto. E devi anche sperimentare, c'è tanta gente che si avvicina a questo lavoro e dopo un anno decide che non è il suo e cambia. Essere sul filo del rasoio è perdente*".

Parlaci dei 50 Best, come sta andando?

"*Napoli è in una situazione particolare, già prima del Covid aveva una forte spinta, nel 2021 la curva si è alzata. La città viene venduta meglio all'estero, ha un* ***pubblico internazionale*** *come non l'abbiamo mai avuto. La Costiera è sempre stata gettonata, la differenza è che ora i turisti passano tre notti a Napoli e due sere vengono da me. Però per avere lo stesso cliente inglese che viene due volte qui ci sono voluti sei anni, molto più che se fossimo stati a Londra o anche a Milano"*.

E cosa è cambiato?

"*Ora alle 7,30 quando apro ho già 10 persone fuori, che magari un anno fa non sarebbero stati miei clienti. Stiamo* ***lavorando per aprire alle 6****, stiamo cercando con il personale di trovare una quadra perché c'è un 10-15% di lavoro in più che potrei fare*".

Altro tema sensibile: gli aumenti, di tutto ...

"*I bar sono attività che consumano molto: aria condizionata, frigoriferi. lo taglio a monte, con contratti di energia con fornitori particolari e attrezzature all'avanguardia che consumano molto poco ma richiedono grossi investimenti, non è facile. Da un certo punto di vista l'esperienza stessa del bar chiama lo spreco, lo sfarzo, la gente dove va a bere e divertirsi vuole l'aria condizionata, la cannuccia, il sottobicchiere di carta. Certi argomenti sono difficili da trasmettere mentre bevi un cocktail alle 2 di notte. Noi già* ***da due anni subiamo gli aumenti dei prodotti, tutto sta salendo****. Ad esempio con lo champagne i prezzi sono aumentati fino al 30% e sul calice la differenza si sente, tanto che le vendite sono calate. Ora stiamo trovando piccoli produttori francesi che possono venderci lo champagne a un prezzo più abbordabile*".



Avete aumentato i prezzi?

"*Dopo il Covid abbiamo messo il servizio al 10%. Sui cocktail sono già caro, dai 12-13 euro in su quando la maggior parte dei bar a Napoli era a 8-9 euro. Adesso vedo dei posti che mettono i cocktail a 14 euro e dico: ragazzi, e io quanto dovrei far pagare? C'è un valore percepito del divertimento e oltre quello non mi spingo. Magari* ***cerco di lavorare con i prodotti e marginalizzare un po' meglio****, essere un po' più accorto nel modo di fare i cocktail, diminuire il drink cost. Però la percezione sta cambiando, chi viene da noi trova i prezzi giustificati*".

Oggi al bar non si può prescindere dalla sostenibilità ...

"*È una parola estremamente ampia, siamo un bar che spreca poco perché facciamo pochi rifiuti organici. Plastica già ne usiamo poca* ***facciamo solo vetro****, stiamo lavorando per riuscire a togliere l'acqua in bottiglia di vetro per evitare di dover gestire il vuoto a rendere, forse avremo delle acque alla spina. Già far bene la differenziata è un buon punto di partenza*".

Un consiglio finale ai colleghi baristi.

"*Vorrei vedere più baristi con i capelli bianchi al bar, più esperienza e meno apparenza*".