



# FRANCESCO CAPPUCCIO

*Un imprenditore "in movimento"*

DI ILARIA CARLONI  
FOTO DI MARCO ROSSI

**“Bar in movimento”. Un nome eloquente che descrive esattamente lo scopo del servizio. Come è nata l’idea?**  
L’idea nasce insieme a quattro miei collaboratori, Alexander Frezza, Luigi Maria Pignatelli, Vincenzo Cardone e Corrado Vittoria. Lavoravamo tutti per il locale Momah che nei primi anni Duemila era con la Mela il locale più di tendenza della movida napoletana. C’era un venerdì di punta con la clientela top napoletana. Una notte, nel 2007, alle 5 di mattina, dopo una serata abbastanza impegnativa, durante il brainstorming, abbiamo deciso di mettere in piedi una società di barcatering, costituita nell’ottobre del 2007.

**Da dove la scelta del nome?**

Inizialmente doveva chiamarsi “Spiritual”, che poi è la denominazione sociale, la contrazione di “spirit” e “ritual”, cioè “rituale dell’alcool”. Poi decidemmo per “Bar in Movimento”, sia perché sin da quando ero piccolo non riesco a star fermo (ride ndr), ma soprattutto perché correlato all’idea di itinerare, offrendo una società di servizi con la fornitura di personale di sala, bar, work station, beverage per ville, abitazioni, location aziendali.

**Quali sono le nuove frontiere del bar catering?**  
Nella nostra Regione c’è una grande mole di lavoro

legata al wedding molto remunerativa, che però non mi ha mai appassionato. Io preferisco eventi in location non convenzionali ed eventi aziendali e ci siamo strutturati su queste iniziative che richiedono un servizio più articolato e imponente. Napoli in questo ambito è cresciuta tantissimo. Ci sono mode e tendenze che vanno e vengono, quello che non muore mai è l’elemento del personale, che deve essere dinamico, coinvolgente e diventare protagonista dell’evento. Si presta attenzione alle tecniche di miscelazione, ai prodotti, ma la vera differenza la fa l’accoglienza del personale, la capacità di relazionarsi con l’utenza, il sorriso.

**Gli eventi più importanti di Bar Movimento.**

L’evento Dom Perignon al Padiglione 5 della Mostra D’Oltremare, in cui abbiamo allestito un vero e proprio locale per mille persone. Un evento in cui si serviva esclusivamente champagne al calice. Altro evento, quello Bacardi organizzato insieme alla multinazionale Bacardi – Martini per due anni, il primo anno alle isole Tremiti e il secondo all’isola d’Elba con dj guest internazionali.

**La richiesta più estrosa di un cliente.**

Quelle estrose non si possono dire (ride ndr)! Ma certamente mi è rimasto impresso un evento di circa 250 invitati in una villa posillipina di un noto professionista napoletano in cui abbiamo servito, dall’inizio alla fine, al calice, con trenta camerieri, Dom Perignon vintage. Nella foto finale, c’erano circa 300 bottiglie di Dom Perignon vuote, mai viste ad un evento privato.

**L’antiquario il tuo locale di tendenza che piace molto ai napoletani. Ce ne parli?**

L’Antiquario piace ai napoletani, ma soprattutto agli stranieri, ha una clientela internazionale ed è ormai tappa fissa per gli stranieri che vanno sulle isole in vacanza. Questo grazie ad una incredibile rete internazionale nel mondo del bartending che veicolano location e cocktail bar in giro per il mondo. Siamo partiti nel 2015, il 4 ottobre, data che ricorre spesso nella mia vita e che ritengo fortunata. Ci dà molte soddisfazioni professionali, soprattutto ad Alex Frezza che è il bar manager, nonché socio, diventato nel tempo un personaggio di caratura internazionale. Con lui siamo stati al Dante a New York e al Maybe Sammy a Sidney, che rientra negli “World’s 50 Best Bars”, classifica nella quale siamo rientrati anche noi al 46mo posto mettendo Napoli nella mappa nel mondo della miscelazione dei cocktail bar. La premiazione ha avuto luogo il 4 ottobre, data che ricorre sempre, a Barcellona. Dopo questo traguardo c’è stata una prenotazione al banco dell’Antiquario dagli Stati Uniti con tre mesi di anticipo. Abbiamo cambiato l’orario di apertura, anticipandolo alle 18, per venire incontro alle richieste di prenotazione sempre più numerose in particolare della clientela straniera. Il locale è sempre aperto tutto l’anno, tranne il 24 dicembre, il 31 dicembre e il 15 agosto.

**Prossimi eventi internazionali?**

Alex farà a breve un tour di venti giorni al Salmon Guru a Madrid, al Babà Au Rum ad Atene e a Lisbona.



“La caratteristica è che all’Antiquario, in un’epoca in cui sembra assurdo che succeda una cosa del genere, l’utenza usa poco il cellulare, si viene per fare conoscenza, leggere un libro, baciarsi, chiacchierare, ascoltare musica, flirtare.”







*“ Sono fermamente convinto che i napoletani abbiano una marcia in più. È un popolo con grande elasticità, capace di gestire il last minute. Il buon napoletano, quello sano, ha una intraprendenza poco comune. ”*

**Che tipologia di locale è per piacere tanto agli stranieri?**

Il locale è da vivere al chiuso, 45 posti a sedere, 10 al banco, 10 unità di personale, serviamo solo champagne al calice e cocktail, con un piccolo accompagnamento di un food freddo. Non abbiamo mai fatto accedere torte dall'esterno perché non è un locale dove fare passerella. La caratteristica è che all'Antiquario, in un'epoca in cui sembra assurdo che succeda una cosa del genere, l'utenza usa poco il cellulare, si viene per fare conoscenza, leggere un libro, baciarsi, chiacchiere, ascoltare musica, flirtare. C'è un mood tale da far stare in una comfort zone e dà un forte senso del viaggio.

**Le tue iniziative imprenditoriali sono frutto di un buon istinto o di una attenta e calcolata ponderazione?**

Sono tendenzialmente istintivo nell'investimento, mentre sono ponderato nella gestione dell'attività, quindi tendo a non farmi prendere dall'entusiasmo o dalla depressione, come nel caso del periodo della pandemia.

**La pandemia ha dato un duro colpo all'imprenditoria e al mondo dei locali, ma è pur vero che ha favorito gli eventi domestici. Come te la sei cavata in quel periodo?**

Il Covid è stata l'occasione per mettere su Bim shop online, che grazie all'iniziativa di Vincenzo e Luigi, due dei miei soci, e Gianpaolo mio collaboratore di fiducia, ci ha consentito di creare un business a se stante con un fatturato molto interessante.

**Quanto il tuo dna napoletano ha favorito la tua intraprendenza?**

Sono fermamente convinto che i napoletani abbiano una marcia in più. È un popolo con grande elasticità, capace di gestire il last minute, il buon napoletano, quello sano, ha una intraprendenza poco comune.

**Hai mai pensato di spostarti in altre città nelle quali il mondo degli eventi è più fervido?**

È un leitmotivo, mi dicono spessissimo che sono sprecato, che potrei guadagnare il doppio andando fuori, ma io non sono d'accordo, perché riuscire a emergere nella propria città non ha prezzo. Il pensiero c'è stato, ma bisogna essere realisti ed io non mi sarei mai trasferito.

**La tua predisposizione imprenditoriale è stata innata oppure l'hai scoperta col tempo?**

Già i miei compagni di classe sostenevano all'epoca che avessi un talento imprenditoriale, ero quello che teneva la cassa nei viaggi, raccoglievo i soldi per le feste. Ho sempre voluto fare attività imprenditoriale legate al beverage, pur non avendo appoggio dai miei genitori in tal senso, perché forse avrebbero preferito altre attività essendo entrambi avvocati. Io figlio unico, un po' la "pecora nera", ho iniziato a lavorare nel mondo della notte, in ogni ruolo, dal guardaroba al lavaggio. Poi facevo l'affissione dei manifesti dei locali a Palinuro. Adoravo frequentare le discoteche.

**Se dovessi definirti come imprenditore che aggettivo useresti ?**

Imprenditore in movimento, che è un po' la sintesi di tutto. ■