

# COME APRIRE UN BAR IN PROFITTO

## in 3 semplici mosse

---

di  
Luca Malizia



**BAR**THEORY  
Il Sistema Scientifico per Aprire in Profitto



---

© **BAR THEORY** - Il sistema scientifico per aprire in profitto  
**Come aprire un bar in 3 semplici mosse**  
di Luca Malizia in collaborazione con Marco Improta

**ART DIRECTOR:** Annamaria Quatela  
**GRAPHIC DESIGNER:** Simone Figalli  
**FOTOGRAFIA:** Andrea Carrozzi

Tutti i diritti sono riservati a norma di legge e norma  
delle convenzioni internazionali. - Edizione 2016

## INDICE

<b>Perché è importante per te leggere questo libro?</b>	5
<b>Prima mossa</b>	13
PREPARA TE STESSO: I 10 GRAVI ERRORI CHE NON DEVI ASSOLUTAMENTE COMMITTERE	
La storia di Peppe il pizzaiolo	
<b>ERRORE GRAVE n. 1</b> “Lavorare dietro al bancone”	14
La storia di Andrea l'insicuro	
<b>ERRORE GRAVE n. 2</b> “Chiedere consigli ad amici e parenti”	18
<b>ERRORE GRAVE n. 3</b> “Fare quello che fanno gli altri Bar”	19
La licenza: il modo migliore per perdere tempo	
<b>ERRORE GRAVE n. 4</b> “Perdere tempo con la licenza”	20
<b>ERRORE GRAVE n. 5</b> “Credere che c'è la crisi”	22
La storia di Antonio e le sue sedie	
<b>ERRORE GRAVE n. 6</b> “Fidarti dell'architetto”	26
<b>ERRORE GRAVE n. 7</b> “Non assumere personale in regola a causa delle tasse”	28
<b>ERRORE GRAVE n. 8</b> “Il passa-parola come unica strategia”	30
<b>ERRORE GRAVE n. 9</b> “Credere che il 1° anno è normale andare in perdita”	31
<b>ERRORE GRAVE n. 10</b> “Fare un corso da Bar Manager”	31

<b>Seconda mossa</b>	33
CONOSCERE IL SISTEMA SCIENTIFICO PER APRIRE UN BAR IN PROFITTO	
<b>La Mappa del Sistema</b>	35
<b>Le 9 regole del sistema scientifico</b>	40
<b>Caso studio: la storia di Massimo e Donata</b>	76
<b>Terza Mossa</b>	83
CONTINUA A CRESCERE	
<b>Il tuo locale sarà la tua prigione o il tuo bancomat?</b>	83
<b>Conclusione</b>	87

## **PERCHÉ È IMPORTANTE PER TE LEGGERE QUESTO LIBRO?**

Quando stavo aprendo il mio primo bar ero felicissimo. Sentivo che stavo facendo la cosa giusta per incanalare finalmente la mia vita sui binari che mi avrebbero portato alla realizzazione personale e alla felicità.

Tutto era perfetto. Stavo finalmente facendo, una dopo l'altra, tutte quelle scelte che mi avrebbero cambiato la vita in meglio, per sempre. Avevo deciso di lasciare l'università di economia, anche se ero all'ultimo anno di laurea, perché sentivo il bisogno urgente di dare una svolta alla mia vita. Per pagarmi gli studi era già un paio di anni che lavoravo come barman nei locali notturni romani. L'opportunità di aprire una mia attività mi era passata davanti e non volevo farmela sfuggire.

Ogni minuto che passava ero sempre più contento. Stavo lasciando il mondo degli studi e del lavoro dipendente per entrare nel magico mondo in cui nessuno mi avrebbe più detto cosa dovevo fare.

Di lì a poco sarei stato indipendente a tutti gli effetti. Di lì a poco avrei avuto un posto tutto mio dove avrei guadagnato divertendomi. Il lavoro una festa e le feste un lavoro.

Il sogno era definitivamente realtà.

Stavo per aprire la serranda del mio locale per la prima volta, con la certezza che la mia vita non sarebbe stata più la stessa.

Ho girato la chiave, ho stretto con forza la maniglia e ho spalancato la porta dei miei sogni.

E poi... mi sono svegliato tutto sudato!

Sì, mi è bastato poco tempo per capire che i sogni non esistono e che

se fai l'errore di crederci, presto avrai solo incubi!

L'inferno sulla Terra? Esiste e non è così lontano come pensi.

Se non lavoravo almeno 16 ore al giorno, non riuscivo neanche a sperare di fare tutto il lavoro che mi era piombato addosso da quando avevo aperto quella maledetta porta.

Non era il mio locale. Era la mia prigione.

Mi svegliavo la mattina e mi buttavo subito a capofitto sui conti per poi correre in banca. Dovevo proprio correre, perché se non versavo l'incasso della sera prima finivo in rosso e la banca mi bloccava i pagamenti ai fornitori.

A volte non mi bastava neanche fare il maratoneta, bastava una serata storta e il giorno dopo i soldi che dovevo usare per le spese del locale li dovevo prendere dai risparmi che avevo accumulato durante la mia vita.

Quando, in un modo o nell'altro, avevo finito tutte le faccende contabili dovevo preoccuparmi della spesa extra.

Cos'è la spesa extra? È quando stai andando al locale e finalmente puoi respirare un secondo, in effetti hai finito i giri che dovevi fare in anticipo oggi, puoi prendertela con calma. Ed ecco che dai una veloce occhiata al cellulare, non so se per scaramanzia o perché hai una vera e propria premonizione, e vedi lo schermo che si illumina. Mentre senti che inizia a squillare, la tua espressione da monaco zen si trasforma in una smorfia contorta nel vedere che ti sta chiamando il tuo dipendente. Rispondi e avverti un brivido lungo tutta la schiena perché già senti che te lo stanno iniziando ad appoggiare. Chiedi cosa c'è e la risposta non lascia mai scampo: senti un po' di dolore ma ormai inizi a farci l'abitudine. Ti incazzi, giustamente, perché mancano delle cose e ha appena scaricato il fornitore.

Come è possibile? È possibile perché fai tutto di corsa e di conseguenza tutto a cazzo. Ma va bene. Basta andare a fare la spesa extra e problema

risolto. Ah certo, hai buttato altre 2 ore della tua vita e guadagnato qualche altro punto per vincere un infarto prima dei 50. Ma va bene.

Se non era la spesa extra era un guasto (ce n'è sempre uno pronto a metterti a rischio l'intera giornata di lavoro) o un dipendente che si era svegliato con la luna storta. Solo dopo aver superato le 12 fatiche di Ercole, con la lingua di fuori, arrivavo il primo pomeriggio al locale per iniziare a organizzare la serata.

E fatto questo, finalmente, cominciava la mia giornata di lavoro tra banco e cassa.

Finivo verso le 3 di notte. Ero ogni giorno più stanco, non riposavo mai. Arrivato a casa non riuscivo neanche a dormire. Finivo come un vegetale davanti al televisore fino a che non mi spegnevo per qualche ora prima di iniziare nuovamente tutto da capo.

Lo so, ti può sembrare che sto romanzando un po' la mia storia. In effetti non ti ho detto ancora proprio tutto.

La verità è che facevo tutte queste cose come un pazzo, correvo a destra e a sinistra, e non riuscivo a ottenere granché. Io non ci capivo molto di come gestire il rapporto con i fornitori, di come far lavorare bene i miei dipendenti, di quale menù offrire per accontentare i miei clienti.

La cosa non è di poco conto, perché più di una volta nel primo anno di attività ho rischiato il fallimento e solo per pura fortuna sono riuscito a superare i momenti critici.

L'unica cosa che mi era stata chiara quasi fin da subito era che, se volevo tenermi stretta la mia "prigione", dovevo assolutamente capire quali erano le cose importanti che dovevo fare e come dovevo farle. In caso contrario mi sarei ben presto ritrovato con un mucchio di debiti e un sogno infranto in mille pezzi.

Sì, perché ovviamente rischiare di fallire significa che tutti i risparmi

che hai investito sono già andati persi e che solo la tua voglia di non ammettere che hai fatto una gran cazzata ti fa andare avanti ancora per un po'.

Iniziai a comprare libri che mi insegnassero a gestire il mio locale, cercavo informazioni su internet e sono anche andato a fare un vero e proprio corso per bar manager.

Poco alla volta le cose si sono stabilizzate. Cosa significa stabilizzate? Ogni fine mese gridavo urrà per essere riuscito a pagare tutti gli stipendi, i fornitori, l'affitto, le tasse e, addirittura, per essere riuscito a tenere qualcosina per me. Continuavo a lavorare dalla mattina alla notte senza mai fermarmi un attimo. E ogni fine mese mi ponevo la stessa domanda dei mesi precedenti: riuscirò il mese prossimo a pagare tutto?

E poi via da capo. Tornavo in apnea.

Ero arrivato a studiare tutto il materiale che si trovava in giro su come essere un bar manager perfetto e portare al successo il proprio bar. Non esistevano più segreti per me eppure il mio bar continuava ad arrancare.

Un giorno mi si accese una lampadina, poi un'altra e poi un'altra ancora. Quella che sentivo era illuminazione prematura? Non credo proprio. Penso fosse solo l'ultimo bagliore di energia che mi era rimasta in corpo. Ma questa piccola luce mi ha fatto vedere per la prima volta tutto quello che facevo da un punto di vista totalmente nuovo.

I libri che avevo studiato fino a quel momento erano tutti scritti da sommelier o da capi barman. In questi libri ti spiegano come accostare un buon vino a un determinato piatto, qual è il miglior taglio di carne rossa da servire al cliente, come scegliere i cocktail che renderanno la tua drinklist la più amata della città o, ancora, lo champagne più pregiato da mettere in vendita fino alla miscela di

caffè che ti porterà a un guadagno sicuro. Tutte cose sicuramente utili ma che, da sole, non ti portano mai in nessun caso, al successo e al guadagno che questi “insegnanti” garantiscono.

Lo so perché prima di capire questo ho fatto tutto quello che c’era scritto, fino all’ultima parola.

E ora so che, in realtà, questi libri sono rivolti a chi vuole fare carriera come dipendente in questo settore. Non ti spiegano assolutamente come guadagnare, quali sono i passi principali per aprire e avviare un’attività o, per esempio, come evitare il fallimento. Ti spiegano solamente l’1 % di quello che realmente devi sapere per diventare un vero imprenditore.

Sì! Un imprenditore! Perché chiunque decide di avviare un’impresa si trova automaticamente a dover vestire il ruolo dell’imprenditore. Dopo anni avevo capito che il mio bar non produceva profitto perché io non ero un imprenditore ma un capo barman.

Perché la verità è che un bar è un’azienda come tutte le altre. Aprire un bar presenta le stesse identiche difficoltà di aprire un negozio di vestiti, un’agenzia immobiliare, una fabbrica di arredi o una clinica medica.

Una volta aperto non hai più una scelta. Non puoi decidere se ti va o no di fare l’imprenditore. Se hai aperto un’impresa e non sei un imprenditore l’unico risultato certo è il fallimento.

E chiunque si presenta come esperto bar manager non è altro che un capo barman. Non è un imprenditore e quindi non sa assolutamente come si fa a portare un bar in profitto.

Ho capito quindi che dovevo smettere immediatamente di studiare e applicare tutte queste nozioni che mi erano state date e iniziare a cercare una nuova guida. Avevo bisogno di scoprire cosa fa un imprenditore e come lo fa.

Non ti nascondo che è stato molto difficile.

Ho dovuto scoprire tante cose, mettendo insieme i pezzi, e ho dovuto spendere, durante gli anni, una fortuna per seguire dei corsi con imprenditori esperti che mi mostrassero i segreti che conoscono.

Dopo anni di lavoro, in cui non cavavo un ragno dal buco, tutto ha cominciato a prendere una forma nuova. È stato fantastico. Ho portato il mio bar a profitti che non avrei mai neanche immaginato potesse fare. Ho aperto nuovi bar e sono arrivato addirittura ad aprire la mia accademia professionale per la formazione barman, la “MIXOLOGY Academy”, la più grande accademia in Europa del settore.

Ed eccoci qui, alla domanda che potresti avere ora in testa. Perché dopo tutto quello che ho ottenuto sono qui a scrivere invece che stare a prendere il sole su una spiaggia esotica?

Ho deciso di scrivere questo libro perché, se mi avessero detto quello che so oggi quando ho iniziato, la mia vita sarebbe stata estremamente più facile e bella. Ho deciso di rimbocarmi le maniche e mettermi a scrivere perché voglio aiutarti ad aprire la tua attività e mostrarti che esiste un sistema scientifico per portarla in profitto.

Voglio farti vedere come è possibile riuscire a strutturare un bar con una prospettiva di incasso fattibile e in breve tempo, senza assumerti grossi rischi e sfiorare il tracollo personale.

Infatti, a differenza di tutti gli altri libri o manuali che trovi in circolazione e che si presentano in forma di raccolta di nozioni, con il mio sistema scientifico puoi acquisire un metodo che ti permette di comprendere realmente la situazione che stai affrontando.

Il mio interesse è di darti un sistema scientifico che ti porta passo dopo passo verso lo sviluppo e la crescita della tua attività e che ti insegna a valutare tutti gli aspetti necessari per aprire e portare il tuo bar in profitto. Voglio condividere il mio sistema con te perché

voglio evitarti gli errori che io ho commesso e permetterti di ottenere il successo che meriti.

Sicuramente è fondamentale, come ti dirà un qualsiasi testo di gestione manageriale, sapere come si gestisce un magazzino, come si struttura un menù, come si crea la propria bottigliera a seconda della selezione del target di clienti che si vuole acquisire. Ma questo ovviamente, anche se poi tanto ovvio non risulta, non è assolutamente sufficiente per poter aprire e gestire un locale portandolo in profitto. Qualsiasi libro o corso che parla solo di questi processi risulta completamente inutile e quindi non ti permetterà di aprire e incassare ma ti porterà, invece, ad aprire e fallire.

Se dai uno sguardo veloce alle statistiche relative alla congiuntura economica italiana 2010-2015 prese dal centro F.I.P.E (Federazione Italiana Pubblici Esercizi), per ogni bar aperto due chiudono. [La ricerca della Fipe mette in evidenza che nel solo 2014 sono stati aperti 8.236 bar e 13.256 sono stati chiusi, con un saldo negativo di 5.020 imprese. Lo scenario risulta sempre variabile, con un tasso di sopravvivenza degli esercizi a cinque anni che si aggira intorno al 50%: questo significa che degli 8.000 bar avviati nel corso del 2015 solo 4.000 saranno ancora in attività nel 2018.]

Essenzialmente questo accade perché la maggior parte delle persone che scelgono di aprire un bar affrontano questa nuova impresa senza prima aver fatto un corso di formazione. Esattamente come ho fatto io quando ho iniziato.

Queste persone hanno la presunzione (sì, ce l'avevo anche io) che basta aprire la serranda e sapere come gestire un magazzino. Facendo così, il risultato certo che ottieni è la chiusura della tua attività in tempi molto brevi. Questo perché le cose che devi sapere prima di aprire non possono essere solo “gestione del magazzino” e “creazione del menù” ma conoscenze fondamentali come l'offerta

che stai proponendo al mercato, la scelta del luogo e della zona in cui stai decidendo di lavorare, il valore che stai dando alla tua azienda e tante altre ancora.

La certezza che voglio darti oggi è che, attraverso l'acquisizione del mio metodo, puoi capire se la tua idea possiede una reale prospettiva futura, prima ancora di aver investito il tuo tempo e i tuoi soldi.

La differenza sostanziale tra il testo che hai tra le mani e quelli che magari ti è capitato di incontrare prima di acquistare questo è che tutti gli altri ti presentano espedienti da utilizzare una volta che hai aperto.

Ma dopo che hai aperto è già troppo tardi.

Con il mio metodo scientifico, invece, sai esattamente cosa devi fare per avviare un bar nel modo corretto: cioè occupandoti, prima ancora di aver aperto, di come deve essere strutturata la tua attività per portarti profitto.

Aprire senza avere un sistema e senza sapere quali sono le azioni iniziali che devi fare prima di arrivare al momento dell'apertura ti porterà certamente su di una strada completamente opposta a quella che stai pensando: il fallimento.

Ma stai tranquillo... tu non farai questa fine perché hai deciso di leggere questo libro e iniziare la tua formazione!

Acquista il libro completo  
su Amazon:

**clicca qui**

**<http://amzn.to/2b8oq92>**