



Durante l'intervista

Aria burbera ma indole disposta all'abbraccio, ecco Antonino Cannavacciuolo: il supereroe della ristorazione italiana. Con la moglie Cinzia è il Signore di Villa Crespi, relais moresco sul Lago d'Orta, tempio bistellato della cucina nazionale. Ma per milioni di telespettatori è la star di 'Cucine da Incubo' su FoxLife, temuto e atteso dai colleghi sull'orlo del baratro...

Fisicità e talento, volto televisivo che conquista al primo sguardo, Antonino è riuscito nell'impresa in cui hanno fallito generazioni di politici e sovrani: l'unità nazionale, almeno a tavola. Nato A Vico Equense nel 1975, ha trovato la gloria – e un regno magnifico – in Piemonte, a Villa Crespi, sulle rive del Lago d'Orta.

Dove, dal 1999, propone una cucina che rompe con gli schemi 'giocando' sul matrimonio tra nord e sud, tra il Piemonte della moglie Cinzia e la Campania del suo dna. Il risultato è un fuoco d'artificio artistico dove i prodotti dialogano, le ricette 'scherzano' tra loro, i sapori incantano per genio e semplicità, in egual misura. Tutto magnifico: due stelle Michelin e segnalazioni autorevoli sulle principali guide. Poteva anche bastare, ma Antonino – da due anni – ha colto al volo la sfida più sorprendente (e complessa): strigliare colleghi in forte difficoltà (eufemismo) e rilanciare locali destinati alla catastrofe. Il tutto di fronte al grande pubblico, grazie alla lungimiranza di FoxLife, che ha proposto in Italia il format 'Cucine da Incubo'. Lo incontriamo sulle rive del 'suo' lago e il racconto parte, inevitabilmente, dal 'matrimonio di sapori' più originale della cucina italiana...

Oggi – dopo 15 anni e questo percorso – ti senti un rappresentate della cucina piemontese?

«No, per niente, perché farei un torto a chi veramente la rappresenta. Io mi sto divertendo, gioco ancora in cucina ed è un gioco che non vorrei abbandonare, perché è proprio questo che ti porta a fare delle cose sane, delle cose belle. In questo gioco, che qualche volta rimanda all'infanzia, mi piace mescolare e inventare. Perciò questa fusione tra nord e sud non posso dire che rappresenti la cucina piemontese. Anche perché quelli che propongo non sono i sapori del territorio, ma 'una cucina mia', che prende e mette in dialogo i prodotti di due grandi regioni: la Campania e il Piemonte».

L'idea è che un ristorante come il tuo potrebbe collocarsi bene in qualsiasi parte del mondo...

«In effetti, la mia è una ricerca sul gusto che potrebbe accostarsi a diverse regioni e nazioni. Secondo me, tuttavia, quando cerchi di lavorare bene, in qualsiasi settore e ovunque tu vada, alla fine lavori».

Dal Piemonte cos'hai imparato?

«Certamente il Piemonte mi ha dato una marcia in più. Il pie-

montese, prima di darti qualcosa, vuole vederci chiaro. Perciò all'inizio è stata proprio una sfida verso il piemontese: un rapporto che mi portava a stare sempre sul pezzo, perché dovevo guadarmmi la fiducia di ospiti particolarmente esigenti, gli stessi che oggi sono amici e i migliori clienti. All'inizio, però, prima di mettere piede dentro Villa Crespi, si erano dimostrati assai prudenti; poi li rivedevo dopo 3 o 5 mesi. Oggi, invece, mi sono conquistato continuità e affetto».

Se prendiamo un piemontese, un milanese e un inglese, qual è il cliente più difficile?

«Il piemontese è difficile perché è forte della sua tradizione alimentare, anche più del milanese. Lo straniero, e l'inglese in particolare, conosce meno la nostra cucina ma, in generale, è più aperto. Quindi il più difficile resta il piemontese, che ama i suoi sapori, li difende, e fa bene. Dopo arriva il milanese, mentre gli stranieri sono probabilmente i clienti più semplici. Anche se non si può mai generalizzare. Sovente all'estero credono talmente nei loro prodotti, nelle loro tipicità, da farli diventare buoni agli occhi del mondo, innanzitutto perché li amano con forza. La stessa energia la deve mettere lo chef: lui deve credere nella bontà delle sue idee e farle passare ai clienti. Poi, però, attenzione al piatto! È solo in tavola che arriva la vera conferma».

«Quando metto mano al piatto, per l'80-90% va bene così. Perché l'esperienza ti porta già ad abbinare in testa i vari ingredienti. È come per un'artista quando dipinge»

di GUIDO BAROSIO
foto PER GENTILE CONCESSIONE DELL'UFFICIO STAMPA

Nord e sud:
un grande amore
in riva al lago





«Il cameriere ti può coprire un errore, mentre la cucina non può coprire la sala. Questo lo dovete pensare, mentre poche persone lo capiscono»

Come riesci a sposare la tradizione mediterraneo-campana con quella piemontese? Realtà apparentemente distanti, forse persino inconciliabili...

«Non è una cosa che si possa spiegare a parole. Venite da Antonino Cannavacciuolo: è l'unico modo per vedere – e provare – se è possibile!».

Ma è stata questione di necessità o di amore? Volendo avresti potuto creare un ristorante esclusivamente mediterraneo...

«Eh, no. Perché secondo me, te l'ho detto, questo è un gioco. Una sfida. Quando sono venuto qua, la cucina piemontese mi piaceva veramente, ad eccezione del pesce di lago che non mangio, perché proprio non lo amo. Il sud e la Campania, invece, erano nelle mie corde da sempre». In effetti è curioso che, proprio nei tuoi menù, sia assente la cucina di lago...

«Io l'ho sempre sostenuto: il cuoco deve cucinare quello che si sente e quello che ama. Parlando di ricette, il tajarin – in qualunque versione venga proposto – mi piace: il vitello tonnato era uno dei miei piatti preferiti, e poi la lingua col bagnetto verde, la paniscia, i plin; sono tutti piatti, compreso il brasato, che m'ispirano particolarmente. Senza contare che io mangerei solo carne cruda... l'adoro».

Ti piace provare la ristorazione classica piemontese, interpretata in modo rigoroso?

«Sì, sì, apprezzo molto chi segue la tradizione; ma tradizione fatta di ricerca e di grandi prodotti, senza mai ricorrere a ricette stravolte o trasformate. Chi fa una scelta rigorosa deve preparare il vitello tonnato con il tonno cotto nel brodo della carne, poi tirato a rosso d'uovo; non accetto la maionese con il tonno in scatola frullato. E non sono dettagli: se sbagli questo, ignori l'anima del piatto».

Parlando di sintesi nord-sud, nella tua carta mi ha particolarmente colpito il 'tonno... vitellato' (scottata di tonno con sugo ristretto di carne), un bel passo avanti rispetto a chi si limita a proporre il tonno come tagliata...

«In questo caso, si vede chiaramente che si tratta di uno 'scherzo': a me piace scherzare partendo dalle materie prime e dalle ricette. Così mi sono inventato un sugo di carne da accostare a un grande tonno, che propongo soli-

do e consistente. Nel nome ho giocato sull'inversione delle parole: arriva prima il tonno, perché il tonno è mio, lo sento di più e volevo esaltarne il ruolo. Visto che mi considero al 60-70% napoletano e solo al 30% piemontese, ho fatto vincere il Mediterraneo: proprio perché nella proposta originale era il Piemonte a prevalere».

In che momento crei una ricetta? Quanto conta il pensiero 'prima' e quanto il lavoro in cucina?

«Ora, con il passare degli anni, devo scrivere. Prima pensavo a un abbinamento, a una ricetta, poi andavo in cucina e provavo. Adesso, invece, arrivo in cucina e dico "avevo pensato a...", ma è già tutto cancellato! Comunque, quando metto mano al piatto, per l'80-90% va bene così, perché l'esperienza ti porta già ad abbinare in testa i vari ingredienti. È come per un'artista quando dipinge. Sono quasi 25 anni che sto in cucina, ormai alcune cose vengono assolutamente d'istinto...».

Da come ne parli, il talento e le idee sono già dentro di te. O le hai o non le hai...

«Sempre detto, e vale per tutti i mestieri. Per tre quarti arrivi al risultato con l'istruzione, lo studio, i tuoi passaggi in varie cucine; ma quell'altro quarto o ce l'hai o non ce l'hai, sennò saremmo tutti cuochi professionisti».

Oggi ci sono tre modi diversi d'intendere la tua professione. C'è il cuoco itinerante che va in tournée, il cuoco televisivo e quello che continua, tenacemente, a rimanere legato al proprio locale. In quale di questi ruoli ti senti a tuo agio?

«Faccio una premessa. Chi segue la televisione può immaginare che io non stia quasi mai al ristorante, ma non è vero: ad oggi sono mancato dal mio locale solo dieci giorni dall'apertura. Io la televisione la faccio in gennaio, febbraio e marzo, quando qui siamo chiusi».

Per quale ragione ritieni fondamentale la tua presenza?

«Non è che non mi fidi della mia squadra: forse, quando non ci sono, si mangia persino meglio! È piuttosto per il rispetto che nutro verso i clienti: chi viene spende cifre anche considerevoli e, dopo aver passato tre ore a Villa Crespi, alla fine vuole salutare e conoscere lo chef. A questo tengo molto. Oggi ho un locale che sta facendo numeri importanti. Io penso che uno chef – quando esce spesso dal suo ristorante – lo fa essenzialmente per cercare lavoro».

Ti piacerebbe viaggiare di più?

«No, io sto bene qua. Se devo viaggiare è solo per le vacanze».

Cosa cambia dopo l'esperienza televisiva?

«La gente per strada ti riconosce e ti guarda in modo diverso. Sembra che quello che dici sia più importante, più ascoltato, cresce l'appoggio delle persone nei tuoi confronti. Quando cammino vedo che mi osservano e, dopo avermi salutato, dicono "Guarda, quello è Cannavacciuolo"; l'averti visto in televisione, per loro, significa automaticamente che sei bravo».

Molti dicono che in tv si rischia la sovraesposizione,

che è un fenomeno 'drogato' e commerciale. Forse per molti tuoi colleghi è come la favola della volpe e dell'uva...

«Penso che ci siano cuochi che parlano male della tv e non la farebbero mai; io invece dico che la televisione bisogna farla ma bene, cercando di trasmettere messaggi chiari, sani. Col mio programma qualche lavoretto buono l'abbiamo fatto».

Come ti sei trovato davanti alla telecamera?

«Chi mi conosce ha detto "Tu sei tu!". Ed è anche quello che è piaciuto alla gente. Far vedere una persona genuina è stata la mia forza, il maggior contributo che ho dato al programma».

Tra l'altro, 'Cucine da incubo' è una trasmissione molto particolare. Non dev'essere facile arrivare da un collega che lavora malissimo e risistemargli il locale. Come ti sei trovato nel ruolo?

«Bene. Anzi, nella vita privata sarei stato pure più aggressivo. Ma la cosa più sorprendente è un'altra: all'inizio del programma pensavo ci fosse un copione, con degli attori e dei ristoranti creati per l'occasione. Quando abbiamo iniziato, invece, mi sono accorto che era tutto reale: io entravo e non conoscevo nessuno, non li avevo mai visti prima... Ma si capisce guardando il programma, perché spesso arrivo e non so dove guardare, mi giro intorno per capire dove sto. Mi piace molto, ci sono emozioni vere».

Da quest'esperienza hai conservato dei rapporti personali?

«All'inizio sì, poi però ho dovuto un po' tagliare. Ho anche portato qui con me delle persone, un giorno, per far vedere cosa significa la cucina. Ma dopo i rapporti diventavano complicati e ho dovuto prendere le distanze. In Italia, più che cambiare i ristoranti, in alcuni casi va cambiata la mentalità della gente, perché vedo ancora poca 'imprenditoria'. Oggi si deve andare al di là del piatto, che conta solo al 50%. L'altra metà del lavoro, del successo di un locale, è data dal personale, dall'accoglienza, dalla cortesia e dalla competenza, dal fascino del luogo... Ma andiamo oltre. Se in cucina ti faccio un piatto ottimo e poi nel servizio me lo sputtanano, 'cade' il piatto. Il cameriere ti può coprire un errore, mentre la cucina non può coprire la sala. Questo lo dovete pensare, mentre poche persone lo capiscono».

Quindi uno dei maggiori problemi della ristorazione italiana è la sala?

«Spesso sì. Il calore, l'attenzione, il sorriso, l'atmosfera, il farti sentire a casa, tutto è importantissimo! Un maître bravo ti fa arrivare quello che vuoi, vede con attenzione, non perde nessun dettaglio. L'altro giorno a un cameriere è caduto un cucchiaino a terra, il maître, come ha sentito il rumore, gli è andato subito incontro con un cucchiaino nuovo. Il cameriere gli ha chiesto: "Come sapevi che era caduto proprio il cucchiaino?". E lui gli ha risposto: "Dal suono". Questa è la sala».

Ci sono anche problemi di formazione?

«Certo, ma la difficoltà principale che riscontro in molte real-

tà è che è saltato un livello. Mi spiego: l'apprendista diventa subito commis, il commis diventa chef de rang, lo chef de rang diventa secondo maître e il secondo maître diventa maître. Capito? Si è alzato tutto troppo in fretta. Adesso troviamo maître di 27-28 anni che se la cavano a portare il piatto perché parlano correttamente inglese e francese. Allora sei bravo. Però, voglio vederti a organizzare eventi da 200 persone, a sporzionare un'anatra, il pesce, o a fare una bernese in sala. A fare il vero 'proprietario della sala'. Una mansione fondamentale ma con pochi interpreti di alto livello».

Quest'eccellenza come si raggiunge?

«Esiste una buona formazione per maître, sommelier, capo o primo capo in Francia; ma anche in Italia, piano pia-



«Per 'dare spazio' a un ristorante, nel bene e nel male, ci vogliono mille giorni, tre anni. I ristoranti che vanno forte subito dopo tre anni sono morti, quelli che partono piano dopo tre anni hanno i loro clienti»



no, si stanno organizzando realtà formative interessanti. Ed è un bene, perché vedo troppe scuole di cuochi, e questo è un problema. Tra dieci anni che facciamo? Usciamo noi in sala a servire i piatti?».

Davide Scabin dice: «Invece di 'MasterChef' dovrebbero fare 'MasterMaitre'»...

«Davide ha ragione. Perché un ragazzo giovane, curioso, vede il calcio e vuole fare il calciatore, vede 'MasterChef' e vuole diventare il cuoco. I ragazzi a 14-15 anni cominciano ad avere delle aspirazioni. Mia figlia, che ha sette anni, dice che da grande vuole fare sci nautico, la cantante o la scalatrice... La mamma le risponde: "Quello che fai fai, basta che sia fatto con amore e che ti piaccia". Però lei continua: "Ma cos'è che mi fa diventare più famosa?". Così la mamma deve rispondere: "Quello che farai davvero bene". È importante far passare messaggi positivi innanzitutto in famiglia. Io dico: calcolando quanti aspiranti cuochi ci sono in Italia, è più facile diventare calciatore famoso che chef di successo».

La tua è essenzialmente un'azienda familiare. Joe Bastianich – nella nostra cover story dello scorso anno – sosteneva che un grande problema delle aziende italiane è lo chef proprietario. Secondo lui la figura guida dev'essere il 'restaurant man', l'imprenditore...

«Lui parla così perché quella è la sua storia, ma non è la mia. Oggi – nel mio piccolo... – oltre a Villa Crespi ho una Boutique spa a Meta di Sorrento, sto aprendo un ristorante a Novara, offro la mia consulenza in Russia, a Riva del Garda, al Boscareto e faccio televisione. Sinceramente, penso che uno chef possa essere un imprenditore concreto, con progetti ambiziosi e ben programmati».

Di questi nuovi progetti quale ti entusiasma di più?

«Adesso tutti, però amo particolarmente il locale che aprirò a Novara con il mio nome, vicino al Teatro Coccia. Dalla mattina sino a notte ci sarà servizio continuato, dall'aperitivo allo snack, investendo sul cliente, facendolo mangiare con qualità e a prezzi ragionevoli».

Veniamo al potere della comunicazione... Quanto conta nel mondo televisivo, e non solo, la tua aria burbera? Quell'aspetto da orco gioviale che prima strilla e poi, forse, ti abbraccia...

«Tanto. Il fatto di essere stato paragonato a Bud Spencer per la stazza, la barba, oltre a questa dote di dare mazzate a tutti, è stata la carta vincente. Anche perché poi finisce in baci e abbracci. Il bambino che mi vede mi riconosce come un buono. Poi ci sono parole diventate dei must, tipo "Addios!", allora vedi che ti cominciano a imitare in radio. Mi dicevano: se vuoi avere successo in televisione, devono imitarti in radio. Io non ci credevo, invece quello è il segno che cominci a fare centro. Oggi Villa Crespi è diventato una sorta di luogo di pellegrinaggio, e mi dispiace un po' per le persone che vengono da lontano, persino da Napoli. Non merito tutte queste attenzioni».

Hai mai pensato di aprire un grande ristorante al sud?

«Mai dire mai, ma solo se ci saranno i requisiti giusti, un

bel progetto serio. Per 'dare spazio' a un ristorante, nel bene e nel male, ci vogliono mille giorni, tre anni. I ristoranti che vanno forte subito dopo tre anni sono morti, quelli che partono piano dopo tre anni hanno i loro clienti. Quando parti piano ti viene 'fame'. Io e Cinzia abbiamo avuto fame di farcela, perché tutti, in partenza, ci vedevano perdenti».

Come sei arrivato sul Lago d'Orta? Cosa ti ha spinto nella scelta?

«Io lavoravo qui, nell'albergo di famiglia di mia moglie. Il proprietario di allora era un nostro cliente e voleva cambiare gestione. Dalla Villa ci passavo, ma prima si vedeva solo un muro vegetale e questo minareto, così ero convinto fosse una chiesa... Mi dicevano che c'era un albergo al semaforo, ma io non lo vedevo. La prima volta che sono entrato – ero con mio suocero e il proprietario – me la ricordo come fosse oggi. Appena varcata la soglia ho avvertito una negatività pazzesca, si tagliava con il coltello. Io sento subito la positività o la negatività, e l'atmosfera che avevo percepito era pesantissima. Quando siamo entrati noi, abbiamo fatto una purificazione totale: apertura di tutte le finestre, incensi, fiori... Abbiamo trasformato ogni cosa a partire dall'illuminazione: ho inserito più di 300 punti luce. L'edificio era buio, cupo. Non ti racconto che ho visto fantasmi, ma quando sono entrato qui dentro se ne parlava molto. Oggi, da quando ci siamo noi, non ho più trovato una cosa fuori posto e mai nessuno ha detto qualcosa. La Villa riflette il nostro lavoro, e il buonumore che abbiamo saputo portare. Alla sera vedi i clienti che si fanno coinvolgere dall'atmosfera allegra e positiva, dall'ambiente, sono contenti e lo percepisci benissimo. Ogni volta sono loro i primi a dirtelo».

Ti piace che la gente resti a dormire?

«Molto, anche se è un lavoro in più per me, perché spesso faccio compagnia ai clienti. Tante volte devono affrontare un viaggio, con partenza da Malpensa. Due ragazzi, la scorsa settimana, hanno aspettato fino alle 4 di mattina, tranquilli tranquilli, per poi andare direttamente in aeroporto. Allora gli ho detto: aspettiamo insieme!».

Preferisci gli italiani o gli stranieri?

«Non c'è differenza. Gli stranieri, come gli italiani, so' buoni o malamente!».

Cosa conta di più nella comunicazione e nel successo di un locale? I media tradizionali o la rete?

«Innanzitutto conta il passaparola. Quando qualcuno arriva a Villa Crespi, gli chiediamo sempre la motivazione che l'ha portato qui. Per il 60% arrivano da noi tramite passaparola, il resto è merito di Internet, stampa, televisione... Quando uscirà il tuo articolo, la gente non mi scoprirà per quello, perché Cannavacciuolo già lo conoscono. Però diranno: "Eppure ci devo andare a mangiare da lui", ed è importante. Ma se qualcuno domani entra in un ufficio e dice: "Vuajo, vai a mangiare da Cannavacciuolo, perché ci sono stato ieri sera, una cosa grande...!", allora chi lo ascolta entro 24 ore prenota a Villa Crespi. Questo è il passaparola». ▷▷|