

TORINO CONQUISTATA DAGLI ARROSTICINI, ECCO I LANNUTTI DI "LINOPASSAMILVINO"

3 Dicembre 2017



TORINO – A Torino una storia di emigrazione si è trasformata in un'impresa di successo.

Rossano Lannutti è figlio di genitori di origini chietine, emigrati al nord in cerca di fortuna, in un'epoca in cui si usciva dalla guerra e la miseria era tanta, ma ancor di più era la voglia di ricominciare.

Dalla madre ha ereditato la passione per la cucina, per quegli arrosticini cucinati mille volte nelle cene di famiglia. Dal padre, il mestiere di imprenditore, con i sacrifici ma anche le mille soddisfazioni che comporta.

Così, dall'idea di portare l'amato Abruzzo sulla tavola dei torinesi, sette anni fa è nato *Linopassamilvino*, ristorante diventato punto di riferimento per gli appassionati del famoso arrosticino.

Il successo è subito grande e due anni dopo Rossano e Lino, suo fratello nella vita e nel lavoro, aprono un secondo locale in pieno centro con un nuovo format: un fast food dell'arrosticino che renda il celebre prodotto abruzzese ancora più allegro e informale.

E ora l'idea è portarlo ovunque attraverso il franchising, coniugando un format ben rodato con la passione di chi ha voluto credere in loro. Rossano, però, ha in mente un obiettivo ancor più ambizioso: sbarcare all'estero, a senza mai dimenticare le montagne della sua terra e i monti piemontesi, sotto i quali si è realizzato il suo sogno. *AbruzzoWeb* lo ha incontrato per conoscere la sua storia.

Lasciare il mondo in cui si è cresciuti è una scelta molto forte. Per quali ragioni la tua famiglia ha deciso di intraprendere questo viaggio verso il nord Italia?

Perché a Lama dei Peligni, sulla Maiella, non c'erano possibilità economiche, parliamo degli anni '60. Mio padre Gino partì da solo per cercare lavoro in Svizzera, a Losanna, e venne impiegato come carpentiere in una ditta che costruiva gallerie. Nel 1963 nacque mio fratello Lino e un paio d'anni dopo mia madre Silvia partì con lui per la Svizzera, per raggiungere mio padre. Dopo cinque anni i miei genitori decisero di trasferirsi qui a Torino perché c'era il boom economico della Fiat, entrambi cominciarono a lavorare nel reparto delle Bielle, nel cuore della linea di produzione, ma dopo qualche mio padre decise di utilizzare l'esperienza accumulata in anni di lavoro per costruire qualcosa di suo. Così creò da zero un'impresa nel settore dell'edilizia e degli impianti idraulici, la Segel edilizia, allora si chiamava Impresa edile Lannutti, dal nome di mio padre appunto. Io sono nato qui a Torino nel 1976, sono il più piccolo della famiglia ma come mio fratello ho lavorato anche io alla Segel insieme a mio padre. È la ditta di famiglia, attiva ancora oggi dopo oltre quarant'anni. In parte è anche grazie alla Segel che abbiamo aperto il ristorante, perché l'immobile sfitto dove abbiamo iniziato l'attività era un vecchio capannone della ditta. Da lì è iniziato tutto.

Cosa ti hanno raccontato dell'Abruzzo, quali emozioni ti hanno trasmesso?

Le emozioni le ho provate dal vivo, con i miei occhi, perché sono sempre andato giù da quando son nato. In realtà ciò che loro mi hanno trasmesso è stato proprio il modo di vivere che avevano giù perché loro effettivamente erano traumatizzati dal dopoguerra e dalla guerra stessa, avendola fatta. E, quindi, i ricordi dei miei genitori erano molto legati al loro vivere in

povertà, nell'agricoltura e tutto ciò che ne deriva.

Essendo di generazioni diverse possiamo quindi dire che c'è una differenza fra quello che loro ti hanno raccontato, legato a un'altra epoca in cui si usciva da un conflitto, e quello che invece hai visto tu adesso, con il mondo che è cambiato e l'arrivo del benessere, nonostante la crisi degli ultimi anni?

È vero, c'è una forte differenza. I miei genitori erano contenti di stare qui, hanno avuto successo perché mio papà è diventato un imprenditore. E quindi erano molto soddisfatti della nuova vita e non perché non amassero l'Abruzzo che è sempre stato un punto di ritorno. Viverci in quegli anni, però, non è che fosse esaltante, diciamo così.

Quindi, se fosse dipeso da loro non sarebbero tornati giù?

Mai. Forse mio padre un pochetto di più, ma avevano una famiglia qua con tutto ciò che ne deriva, dai nipoti al resto. Ormai la vita era stabilita qui.

Tu, invece, vai spesso in Abruzzo.

I miei genitori ancor prima di noi tornavano ogni anno in Abruzzo, facevano tutto il viaggio in furgone da Losanna a Pescara. Io e mio fratello appena possiamo andiamo giù, sia a Francavilla al Mare, dove abbiamo una casa di famiglia, sia a Lama dei Peligni, dove ci sono tutti i parenti e i ricordi più belli. Uno degli episodi più divertenti ha come protagonista mio fratello Lino che suona la fisarmonica vicino alla grande quercia della piazza centrale del paese insieme al "poeta ciabattino", Antonio Del Pizzo, ma lo chiamavano tutti in quel modo perché aveva la bottega di calzolaio proprio in piazza.

Dovessi chiudere gli occhi un momento, quale sarebbe un'immagine tipica, un flash con cui descriveresti l'Abruzzo e quale, invece, un flash con cui descriveresti una realtà così diversa come Torino?

Secondo me c'è un'immagine che le racchiude tutte e due: le montagne. È strano perché giù sono sempre andato con l'idea del mare, ma in realtà la mia immagine flash è la montagna ed è la stessa immagine flash che mi lega al Piemonte. Non riesco a discernere, penso al Gran Sasso come al Monviso.

E quali differenze trovi? Certamente i primi li sentirai più vicini perché sono i monti della tua terra.

Questo è vero, ma in realtà li trovo diversi più dal punto di vista 'fisico'. Tutti e due evocano la mia casa, tutti e due sono un punto di riferimento. Quando arrivo in Abruzzo la prima cosa che vedo quando sono nel teramano è il Gran Sasso. Ed il Gran Sasso ha una punta più tondeggiante rispetto al Monviso che ce l'ha, invece, molto più dura. Però è un'immagine che ho in testa, di tutti e due i luoghi.

Il Nord e il Sud spesso si completano. Cos'è che Torino ha e invece l'Abruzzo no? E, invece, cosa l'Abruzzo ha che a Torino non si trova?

È una domanda bella e ho le idee molto chiare su questo, lavorando con tutte e due. Il sud ha senza dubbio il rapporto umano con le persone, in generale ci si fida. In Abruzzo, spesso, basta una stretta di mano fra le persone per concludere un affare. Parlo di affari perché è in quest'ambito che si vede di più il temperamento delle persone rispetto a ciò che si vede nelle altre situazioni. Giù si trovano una fiducia e una velocità nel chiudere gli affari che al nord manca. E, per quanto mi riguarda, anche l'attenzione al pagamento è migliore, pagano molto più facilmente.

Nonostante le dicerie...

Ed invece laddove c'è un rapporto umano è difficile disincagliarsi. Magari se non c'è questo rapporto le cose vanno diversamente, ma una volta che ci si è stretti la mano e c'è fiducia si va avanti con le parole date. C'è anche fiducia ad aspettare i pagamenti, sembra una sciocchezza, ma è importante. E questo, invece, a Torino manca. Non c'è fiducia e, di conseguenza, è molto più facile prendersi le "sòle". Ciò che, invece, manca giù è il senso vero del business che al nord c'è. Riuscire a guardare un business in tutta quanta la sua interezza. Il sud è indietro, almeno nelle sua attività lecite, perché molto spesso ti trovi davanti degli imprenditori, soprattutto in Abruzzo, che pur avendo un potenziale enorme non riescono a coglierlo, a comprenderlo in toto, non riescono a dire "Sì, figo! Questa idea mi piace, ci credo!". Tant'è vero che i pochi che lo fanno hanno tutti successo, mi viene in mente Zaccagnini che esporta vino in tutto il mondo. Ci sono tantissime realtà che hanno deciso di uscire dall'Abruzzo, il vero timore che hanno è uscire dalle loro referenze, dal loro territorio. Non si affacciano, ma quando, invece, si affacciano lo fanno da "provinciali", mettono solo una mano fuori.

Quindi se dipendesse da te apriresti un'impresa giù nonostante queste problematiche?

Sì, l'aprirei sicuramente, perché la cosa più bella del sud bilancia e alla fine prevale sugli svantaggi. Aprirei eccome, tant'è vero che noi abbiamo lanciato il franchising di Linopassamilvino e uno dei principali franchisor con cui siamo in trattativa è proprio di giù perché il nostro format è qualcosa di nuovo che manca.

Hai detto che il rapporto umano prevale sugli elementi negativi. Come hai fatto ad ambientarti a Torino in cui spesso vi è una sorta di diffidenza verso chi non si conosce?

È stato difficile. Io sono un imprenditore che a Torino ci è nato e mio padre ha iniziato a fare l'imprenditore proprio a Torino. Lui era molto vittima del pensiero del "terrone", però c'era una cosa che funzionava moltissimo del "terrone": per i piemontesi è sempre stato una risorsa forte, che sapeva fare tante cose e che sapeva adattarsi in ogni situazione. E quindi, avendo un mestiere così, non ha avuto grossi problemi. Diciamo che il carattere del meridionale fa anche sì che una volta che ne lasci entrare un pezzo, lui ti conquista. E così succede anche a Torino. Adesso abbiamo parlato di mio padre, ma se pensi alla realtà di Linopassamilvino siamo entrati in un posto che, sette anni fa, non conosceva quasi gli arrosticini eppure una volta che siamo entrati un pochino più all'interno abbiamo avuto successo. Questa mentalità del nord bisogna solamente capirla, perché se uno entra e basta facendo la voce grossa non otterrà mai niente. Noi ci siamo presentati con un pochino di umiltà, pensando a cosa potesse veramente piacere a questa gente e senza imporre con arroganza il nostro prodotto.

Nel 2009, proprio un anno prima dell'apertura di Linopassamilvino, l'Abruzzo è stato colpito dal un terremoto terribile. Come avete vissuto quell'evento?

Eravamo qui a Torino, ma dopo un mese e mezzo siamo andati con la nostra impresa all'Aquila, lì abbiamo ristrutturato la filiale della Banca nazionale del Lavoro nella piazza centrale. Siamo rimasti otto mesi e abbiamo visto con i nostri occhi la tragedia che c'è stata. Nella vita a volte si verificano delle coincidenze incredibili, perché in quei mesi i nostri dipendenti mangiavano spesso gli arrosticini. E si chiedevano perché non ci fossero a Torino. Da quei momenti ha cominciato a farsi strada l'idea di portare l'arrosticino anche qui in Piemonte. Spesso accade che proprio nei periodi più brutti nasca l'idea di fare qualcosa di buono per ricominciare.

E arriviamo al piatto forte, il ristorante.

Si può dire che tutto è iniziato grazie a mia madre. Lei era cuoca, quindi ha passato a me e mio fratello la passione della cucina. Tutti e due arriviamo dal settore dell'edilizia e tutt'oggi portiamo avanti l'impresa di nostro padre, ma a un certo punto, nel 2010, ci siamo trovati con un immobile sfitto, quello di Torino Nord, con mio fratello che ripeteva "voglio aprire un ristorante>". All'inizio io ero contrario, ma alla fine è venuto fuori con questa idea dell'arrosticino, di Linopassamilvino. Il nome mi è piaciuto e mi è piaciuta molto anche l'idea dell'arrosticino perché mia madre, nella casa in paese, faceva cene con trenta, quaranta persone e come aperitivo usavamo la fornacella che aveva realizzato mio padre. Così mi sono detto "Sai che c'è? Funziona, apriamo 'sto ristorante".

Quali sono state le prime reazioni dei clienti, sia piemontesi che "nostrani"?

Noi siamo tre soci: io, mio fratello e Giovanni che è il grill ristorante tra noi, quello che ci ha insegnato a fare ristorazione. E lui ci ha subito detto una cosa, cioè che i clienti peggiori sarebbero stati proprio gli abruzzesi. Credo sia normale, perché in un'attività, giustamente, chi ti può giudicare di più è chi ti conosce. Ecco, nei primi mesi non finivo mai di stupirmi perché mi chiedevo quanti abruzzesi potessero esserci a Torino, visto che continuavano a entrare orde e orde di abruzzesi nel locale. E infatti mi sono reso conto che sono un popolo molto zitto, un popolo che non si fa vedere. Per esempio qui a Torino è pieno di pugliesi che si fanno vedere ovunque, che hanno negozi e così via, invece di abruzzesi non pensavo ce ne fossero così tanti. Quindi, quando abbiamo iniziato, siamo stati accolti da tantissimi abruzzesi, poi abbiamo fatto molta pubblicità, abbiamo aperto in una zona un po' desolata di Torino, a Torino Nord, una scelta coraggiosa. Pian piano ci siamo resi conto che è il prodotto la parte vincente. L'Abruzzo ha creato l'arrosticino e questo prodotto vince semplicemente perché è un prodotto gioviale, ti ricorda la festa, non devi mangiarlo con le posate, non ti fa sentire legato a cliché da tavola. Ed è ciò che ci ha fatto entrare alla fine nel cuore della ristorazione torinese. Il punto di forza è stato l'arrosticino stesso, il suo essere informale.

Possiamo dire quindi che è il piatto preferito dal pubblico, ma parliamo solo dell'arrosticino di pecora o anche di pollo e di maiale?

Come dicevo prima, se entri in un'altra realtà non puoi farlo dicendo che la tua è l'unica verità, faresti un errore perché non avresti successo. Il gioco non varrebbe la candela. Il nostro prodotto chiave è abruzzese, noi abbiamo cambiato tanti fornitori e attualmente li prendiamo da Tornese che è un fornitore in cui ci troviamo benissimo, ci tengo a dirlo perché è bello

lavorare con abruzzesi che ti stanno dietro, come è d'altronde anche Zaccagnini, con cui lavoriamo da anni. Siamo andati dai fornitori e abbiamo subito detto di volere anche altre carni perché noi non possiamo aprire un ristorante così com'è in Abruzzo, noi dobbiamo far conoscere il nostro prodotto convogliandolo con dei compromessi. È stata una idea forte. Siamo partiti sette anni fa vendendo il 33 per cento di ogni tipo carne, cioè avevamo pollo, pecora e maiale e li vendevamo tutti e tre nella stessa quantità. Attualmente vendiamo il 55 per cento di pecora, dopo sette anni la gente ha iniziato a mangiare la pecora. Inizialmente abbiamo convogliato tutto nelle altre carni ma adesso quello che vendiamo di più è la pecora. Perciò è vero, l'arrosticino è entrato nel cuore dei torinesi anche se passando per altre declinazioni.

Quali sono state invece le reazioni dei vostri colleghi in Abruzzo? Non è che siete stati presi per matti?

Absolutamente sì, soprattutto dai produttori. Quando siamo scesi la prima volta e abbiamo fatto un bellissimo giro dell'Abruzzo io, mio fratello e Giovanni e siamo andati dai probabili fornitori. Tutti quanti ci guardavano con un'aria come per dire 'non ce la farete mai', glielo leggevi proprio negli occhi. Quello che è successo è collegato molto a quello che ho detto prima, cioè la mancanza di cultura imprenditoriale. Mentre qui al nord spesso capita qualcuno che dice 'Bella questa idea, cerchi un finanziatore?'. Prendiamo per esempio un imprenditore che qui vende la carne di fassone, magari gli arriva una hamburgeria della Puglia con l'idea di portare il fassone giù e allora scatta il 'metto il mio nome qua sopra, ti do la prima fornitura>'. Noi non abbiamo mai chiesto nulla ad altri, però ancora oggi in Abruzzo a nessuno è venuto in mente inserirsi nel business. Se questo arrostitino ce lo teniamo solamente in Abruzzo, alla fine non lo facciamo conoscere. Io credo che voler bene a una regione significa volerla far conoscere in ogni modo e ad ogni costo. Se, per esempio, adesso la gente qui a Torino conosce un po' di più l'Abruzzo è anche grazie a noi di Linopassamìilvino. Alla fine credo che questo si traduca anche in maggiori numeri di turismo dalle nostre parti, durante le vacanze estive. Da questo punto di vista non ci devono essere chiusure e l'Abruzzo è una regione tanto bella quanto chiusa.

Purtroppo una persona che fa impresa deve saper anche affrontare periodi negativi. Ci sono stati per voi dei momenti difficili?

Certo, abbiamo vissuto un duro colpo qualche anno fa. Avevamo aperto un locale a Mondovì nel 2012, spinti forse da un eccessivo entusiasmo dopo il successo qua a Torino. Volevamo provare a portare il nostro prodotto anche nella provincia Granda per essere vincenti anche lì. Invece abbiamo sbattuto il naso contro una realtà che non siamo riusciti a capire. Si ricollega tutto al discorso dell'umiltà. Avendo avuto successo qua, non siamo arrivati da persone umili convinte di doverci adeguare a loro. Invece abbiamo portato il format pensando fosse vincente in ogni caso. E questo ci ha punito, ma ci ha anche insegnato probabilmente molto di più di quanto avevamo imparato con l'apertura a Torino due anni prima. Infatti, contemporaneamente all'apertura del locale nuovo in via Giolitti, nel centro di Torino, abbiamo chiuso quel locale leccandoci le ferite, ma anche maturando nel fallimento. Una maturità molto più importante di quella del successo.

Siete poi riusciti a risollevarvi e avete reagito aprendo un nuovo locale in pieno centro...

Sì, ci siamo subito ripresi e quando abbiamo aperto qui è stato un successo che non ci aspettavamo. Volevo puntare a un nuovo format, i miei soci mi sono venuti sempre dietro e così mi hanno consigliato di fare quello che sentivo. E abbiamo aperto qua perché volevo qualcosa che fosse un fastfood dell'arrosticino, una sorta di McDonald's ma con prodotti slow food, un qualcosa che accompagnasse l'informalità del prodotto con un servizio anch'esso informale. Una grande differenza con l'altro locale: lì un ristorante con servizio ai tavoli, mentre qui abbiamo cavalcato l'informalità del prodotto con questo format. Abbiamo aperto le serrande il 7 dicembre del 2013 e avevamo il locale pieno già dal primo giorno. È stata una vera 'botta', eravamo io e il mio socio dietro a lavorare e non abbiamo smesso per sei mesi perché il locale era sempre pieno di gente. Adesso, dopo oltre tre anni di locale, abbiamo deciso di lanciare il franchising perché ormai il format si è rodato bene, ma nonostante questo non ci fermiamo, continuiamo a mettere dentro novità. Quest'anno abbiamo rivisitato completamente il menù inserendo più cose, ma allo stesso prezzo. Stiamo parlando di un ristorante low cost, di un ristorante che permette al turista di mangiare con sette euro e riempirsi la pancia con prodotti che sono nostri. Noi, oltre gli arrostitini, serviamo anche le pallotte cace e ove che piacciono moltissimo e le facciamo noi, non le compriamo da altri. E poi ci siamo inventati un arrotolato, che va alla grande, che abbiamo chiamato abburrito: è un'unione fra il burrito spagnolo e la parola abburritare che dalle mie parti significa arrotolare. E poi, prodotti che associano piatti abruzzesi con la cucina etnica e internazionale come il keball, che è una versione del kebab con l'arrosticino di pecora insieme alla salsa harissa. Inoltre è nata da poco l'idea di far assaggiare l'arrosticino in modo diverso, una cosa che in Abruzzo non si fa. Abbiamo pensato di associarlo a delle salse, innanzitutto quelle classiche per le patine, maionese e ketchup, ma anche la salsa barbecue con cui abbinare il maiale, il curry con cui abbinare il pollo, la salsa piccante e quella greca con cui abbinare la pecora. Sì, è vero, è una contaminazione: l'arrosticino di pecora con la salsa greca diventa il souvlaki, un tipico piatto greco, ma secondo me è anche un bel modo per dire che in tutto il mondo ci sono prodotti che si avvicinano al nostro arrostitino: il souvlaki greco, va ricordato, è di agnello.

E non finisce qui...

Già. Nel nostro locale vengono sempre tanti orientali perché gli arrosticini sono simili ad un loro prodotto. Loro fanno una sorta di arrosticino di pecora in Cina e, quindi, in un certo senso qui lo ritrovano. Quindi alla fine è inutile dire che questo prodotto è nostro piuttosto che di un altro, in realtà bisogna dire 'Che figo! Fanno questo anche dall'altra parte del mondo!'. In Abruzzo hanno avuto questa idea geniale dell'arrosticino ma ce l'hanno avuta anche in Cina. E quello che unisce questi prodotti, il punto centrale, è il non dover mangiare con le posate. In fin dei conti anche in Abruzzo questa voglia di cambiare ci potrebbe essere. Per quello ti dicevo che i nostri primi franchisor si sono affacciati da una realtà in cui l'arrosticino era già conosciuto. Perché, se ci si pensa, qual è il posto migliore dove aprire un fast food di arrosticino? In un posto in cui tutti lo conoscono, ma con una formula nuova. In Abruzzo sono abituati ad andare a mangiare l'arrosticino in quei posti molto rustici con il tavolone di legno, la brocca e così via, invece un format così non esiste. Però, conoscendo bene la gente e il prodotto, potrebbe funzionare.

Tante novità, tante idee innovative. Come vedi la tua attività nel futuro?

Abbiamo tirato fuori l'idea del franchising non tanto per fare un business remunerativo sin da subito. In realtà abbiamo pensato al franchising per sviluppare il marchio e creare una rete insieme ai franchisor che però noi consideriamo dei possibili soci. In questo modo potremmo far conoscere il nostro prodotto in giro per l'Italia, ma in prospettiva questo prodotto io lo vedo all'estero. Sono innamorato dell'idea di portarlo oltre i confini nazionali perché lì c'è un'attenzione al cibo italiano che è diversa da qui. E questo credo sia giusto. Non è dovuto al fatto che noi italiani valutiamo di meno il nostro prodotto, semplicemente all'estero non hanno ciò che noi abbiamo e le cose che non hai, giustamente, le desideri di più. All'estero ci sarebbero possibilità di crescita davvero incredibili.