

БУДИМ ВЕРУ В ЖИВОЕ И НАСТОЯЩЕЕ

Александр Кравцов



**ИСТОРИИ
ЛЮБВИ
РЕСТОРАНА
«ЭКСПЕДИЦИЯ»**

Александр Кравцов Истории любви ресторана «Экспедиция»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36054529

ISBN 9785449093240

Аннотация

Новая книга Александра Кравцова – это сборник увлекательных историй о бизнесе и путешествиях, честных отношениях и удивительной дружбе, а также о необычных людях, продуктах и блюдах, которые можно встретить в ресторане «Экспедиция». Вы узнаете, как создавался легендарный проект, и попадете «на кухню» ресторанного дела. Это не бизнес-учебник, но ценные советы успешного предпринимателя будут полезными для всех, кто мечтает о собственном деле.

Содержание

Приветственное слово	5
Глава первая.	10
Итальянская	10
Неверная точка на карте	13
Марафон с препятствиями	17
Действительно важные решения	19
В поисках национальной	23
Конец ознакомительного фрагмента.	26

Истории любви ресторана «Экспедиция»

Александр Кравцов

ПОСВЯЩАЕТСЯ МОИМ СЫНОВЬЯМ

Корректор Вера Корякина

Дизайнер Маргарита Бобровская

Дизайнер Дария Кольченко

Над книгой работали Наталья Оленцова, Наталья Перцова, Елена Бирюкова, Инга Сафонова, Валерия Цуркан, Константин Кравцов, Ирина Кравцова, Мария Гигинейшвили

В книге использованы фотографии: Марины Горностаевой, а также из архива «Экспедиции» и из личных архивов друзей компании

© Александр Кравцов, 2018

ISBN 978-5-4490-9324-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Приветственное слово

Здравствуйтесь, друзья, гости и читатели!

Давайте познакомимся: меня зовут Кравцов Александр. Скоро 20 лет, как мы с товарищами придумали открыть необычный честный ресторан «Экспедиция». Идея была в том, чтобы путешествовать, искать все лучшее и вкусное, что есть в России, и рассказывать о наших поисках гостям.

Если разобраться, все настоящее получается от любви – к людям и Родине, природе и Богу, дороге и, конечно, своему делу. Мы свое дело любим, поэтому за годы работы красивых историй накопилось на целую книгу – вы ее держите в руках. Отчасти ее появление – дань благодарности нашим поклонникам, считающим «Экспедицию» лучшим в мире рестораном.

На мой взгляд, лучших ресторанов не бывает, как и лучших песен, фильмов или отелей. Чудо происходит, когда ты попадаешь в резонанс с определенным настроением или ситуацией. Поэтому я точно знаю, что для наших друзей каждый поход в «Экспедицию» – маленькое, а иногда и большое приключение.

Ресторан с самого начала оказался живым существом. Сначала мы и гости его родили. Потом ребенок подрос и стал самостоятельным. Мы любим его, а он – сотрудников и го-

стей, поэтому книга так и называется – «Истории любви...» Думаю, нас всех можно считать соавторами. Тем более что дорога и новые истории и не собираются заканчиваться.

Далеко не во всех событиях я принимал личное участие. О некоторых мы до сих пор не можем рассказать – они слишком личные или затрагивают известных людей. В сегодняшнем мире избыточно много суррогатного и синтетического – что в еде, что в информационном поле, что в культуре общения. И еще много одиночества и мрачных лиц. Так вот «Экспедиция», как когда-то сказал один уральский философ, восполняет недостаток радости. И я с этим абсолютно согласен.

Книга не является учебником по бизнесу или ресторанному делу. Разве что для тех, кто умеет читать между строк. Для них она может быть полезна при любой управленческой деятельности, будь то банк, университет или команда подводной лодки.

Мне нравится писать серьезно о несерьезном и наоборот. У Павла Флоренского есть работа про узоры мороза на стекле. Они не бывают одинаковыми и каждый день новые. Так и в ресторане «Экспедиция» каждый вечер складываются причудливые мозаики человеческих отношений. К блюдам добавляются истории, музыка и любовь. Ну и, конечно, это замаскированный театр. А еще полуоткрытый клуб. Мы здесь не работаем, мы здесь живем.

В юности у меня была своя наивная религия. Если корот-

ко, ее суть заключалась в следующем: «Человек всю жизнь собирает драгоценный ларец с коллекцией ярких воспоминаний, и это единственное, что у него нельзя отобрать». Сейчас вы перевернете страницу, и ларец откроется. Кто знает, может, когда-нибудь в нем окажутся ваши личные или наши общие самоцветы и самородки. Пожмем руки, обнимемся – и с Богом. Детям – безалкогольного шампанского! Большим детям – по 50 грамм хреновухи и вперед!



Я не понимаю слова «ресторатор». Ведь человек, у которого единственный авторский семейный ресторан, и тот, кто владеет сетью из 30 пиццерий, – это люди совершенно разных профессий. С разными подходами к управлению, брендингу, пониманию успеха. Ресторан «Экспедиция» – далеко не единственный проект, которым я занимаюсь, но он яв-

ляется важной визитной карточкой, центром силы бренда «Экспедиция» и меня лично.

Глава первая. С чего все начиналось

Итальянская провокация

*Все события невымышленные,
имена и фамилии подлинные,
а совпадения неслучайны*

Шла зима 1999 года. Итальянская Болонья, на мой взгляд, мрачноватый городок, особенно когда холодно и туманно. Заканчивался день трудных переговоров с местными поставщиками. Отношения были скорее дружескими, чем рабочими, но мы опять хотели товар с отсрочкой платежа. И опять на несколько миллионов евро. Наша компания «Ружан» с брендами «Раптор» и «Гардекс» лидировала на российском рынке средств от комаров, поэтому итальянцы к вечеру пошли на уступки и пригласили нас ужинать. Причем предупредили, что место ужина в 150 километрах от Болоньи.

Мне не очень понравилась идея куда-то ехать – нам наутро улетать, да и приличные рестораны здесь через один. Но хозяин компании Zobebe Энрико Зобеле настоял на своем. Он

сказал, что мы поедem в лучший ресторан Италии к его другу Энрико Пегану. И что это его благодарность за контракт прошлого года. Пришлось согласиться.

Энрико Пеган оказался воплощением харизмы и ресторанного интеллекта. Он обслуживал нас сам и активно участвовал в разговоре. Я сразу подметил его фирменный жест: кладет гостю руку на плечо и спрашивает: «Ва бене?» («Все хорошо?»). Мы были в Италии не первый раз и знали, что надо отвечать: «Мулто буоно», что значит «очень хорошо». Так мы и говорили, при этом совершенно не кривили душой – ресторан был отличный, еда превосходная.

Ужин представлял собой дегустацию из одиннадцати-двенадцати перемен небольших блюд. Морепродукты, овощи, рыба, паста и в финале десерты с граппой... Было божественно вкусно. Но, я думаю, что гастрономическое впечатление усиливала еще и магия личности Энрико Пегана.

Из интерьера мне запомнилась картина с пятью черными контурами мафиози на белом фоне. Пеган всех гостей спрашивал: «Как вы думаете, кто из них главный?» На первый взгляд главным казался самый большой и brutальный, но если присмотреться, становилось ясно, что это не так. Главным был стоящий чуть в стороне лидер, в образе которого угадывался интеллект и характер.

Вечер прошел на ура. Мы все курили, поэтому на прощание Пеган подарил нам серебряные пепельницы работы местных ремесленников. Провожая, он положил мне на пле-

чо руку и посмотрел в глаза: «Если когда-нибудь захочешь открыть ресторан, приезжай. Я тебя научу!»

Я руководил компанией с оборотом в десятки миллионов долларов и никакие рестораны открывать не собирался. Но личность Энрико и симпатия к нему глубоко засели в памяти.

Неверная точка на карте



В том путешествии точка фактического приземления отклонилась от заданной на сорок (!) километров

Прошла пара лет, и в конце июня мы с друзьями-сотрудниками собрались на Север. Поскольку я всегда хочу поухудеть, придумываю под эту цель разные мероприятия. Правда, в результате обычно худеют товарищи, а мне приходится сочинять новый, более сложный маршрут.

В конце июня группа из шести человек прилетела в Салехард, где нас уже ждал вертолет для заброски в горы Полярного Урала. Точное место высадки определили в аэропорту: зашли в диспетчерскую и наобум укололи иглой циркуля карту. Но то ли штурман оказался с похмелья, то ли в судьбе было предначертание, в эту точку мы так и не попали.

Ночью все кошки серые, сверху все реки на Полярном Урале одинаковые. Да и между названиями рек Лагорта и Лагорта-Ю разницу не сразу заметишь. Точка фактического приземления отклонилась от заданной на сорок (!) километров. Кроме этого, между ними оказался водораздельный хребет Пайер. Выяснили мы это далеко не сразу.

Спутникового телефона не было, а стрелка GPS ясно показала, что река, на которой нас высадили, течет в Европу. Та, с которой нас должен был через неделю забрать вертолет, точно текла в Азию...

В таких случаях взваливаешь рюкзаки на плечи, говоришь «сила воли плюс характер» и идешь. Времени добывать еду не было – тяжелое снаряжение через гору можно было перенести только двумя ходками. Это добавило незапланирован-

ных сто двадцать километров маршрута.

Чувство голода было с нами день напролет, и ночью у всех подводило животы. Пара тощих куропаток, худая летняя утка и несколько хариусов-фреш шестерых человек досыта не накормят. Еда стала главной темой разговоров.

Я в группах вечно балагурю, чтобы люди улыбались. Ну и придумал: когда мы спасемся (а мы же точно спасемся!), доберемся до Москвы и откроем ресторан. Друзья подхватили:

– Точно! И будем там подавать все деликатесы, которые есть на Севере. Омуля, оленью печень, суп из лосятины. Только как это все в Москву доставлять?

Решили, что официантов с поварами будем отправлять на сезонные заготовки.

– А что? Пусть приезжают! – хохотали товарищи. – Покормят комаров, как мы сейчас.

От голода все с жаром взялись обсуждать идею, и вроде даже есть хотелось меньше. Правда, от мошкары разговоры не спасали, кусали нас нещадно.

Через неделю вертолет забрал группу в условленном месте и доставил в Салехард. Горячая вода и чистые простыни были лучшим подарком цивилизации. Конечно, мы наелись досыта и про придуманный ресторан, казалось, все забыли. Уже перед отлетом в Москву Оксана Капустина попросила заехать на рынок.

– Зачем?

– Нам нужно купить несколько нельм и муксунов для будущих дегустаций.

Я удивился ее решимости. Идея открытия ресторана казалась мне сказочной. И все-таки уже через сутки мы с Оксаной оказались в Италии, в ресторане Пегана.

– Энрико, – сказал я, здороваясь с итальянцем, – у нас есть великая концепция! Мы построим ресторан-театр, где весь персонал будет путешествовать по Русскому Северу, Сибири и Дальнему Востоку. Сотрудники будут находить рецепты и участвовать в заготовке местных продуктов. И поэтому смогут воодушевленно рассказывать гостям истории своей добычи.

Пеган оказался крайне впечатлен: «Саша, если у нас есть великая концепция, мы не должны медлить. Мы должны действовать!» Спустя месяц он прилетел в Москву.

Марафон с препятствиями

После года обсуждений мы начали искать место под ресторан. Конечно, были сомнения и страхи. До этого мы занимались крупнооптовой дистрибуцией, созданием брендов в товарах массового спроса и телевизионной рекламой. Мы ничегошеньки не знали о ресторанном бизнесе. Нас поддерживала красота идеи и вера в идеологию компании «Руян».

Сомнения деструктивны. Они отбирают энергию.
Критическое мышление отличается от сомнений.
И оно полезно. Но только до принятия решения.

Г. Н. Константинов

Одна моя знакомая говорила: «Если вовремя не поцеловаться, можно навсегда остаться друзьями». Так и талантливый проект: лучше сделать первый шаг к его реализации и потом жалеть, если не получится, чем не сделать и тогда уже точно просто жалеть.

Проиллюстрирую вышесказанное историей, случившейся не так давно в ресторане «Экспедиция». Шеф-повара кулинарии «Таежное зимовье» мы зовем Барабас. Приходит он однажды на работу после бурного ночного праздника и встанет к плите. Барабас – повар крайне ответственный и качественно готовит, невзирая на состояние здоровья. Сердобольные товарищи ему и говорят: «Слушай, надень телогреечку, иди и посиди в морозильной камере – точно легче ста-

нет». Сказано – сделано. Надел Барабас телогреечку, закрылся в морозильной камере и... случайно заснул. Через полчаса товарищи открывают дверь и пугаются: Барабас дрыхнет, в камере фреоном пахнет. «Вставай скорее, – говорят, – а то еще через полчаса у тебя глаза как у прошлогодней нельмы будут!»

Я думаю, так и с концепциями. Не проснулся вовремя – и через некоторое время глаза у недавно свежей идеи как у прошлогодней нельмы.

Энтузиастов проекта было четверо: итальянский ресторатор Энрико Пеган и трое из пяти акционеров компании «Ружан» – Чекурда Володя, Оксана Капустина и я. Все необходимые и достаточные условия для начала действий были соблюдены. Хотя что такое «достаточно» – вопрос всегда философский.

Действительно важные решения

Их при открытии ресторана (как и другого бизнеса) не так много. Я для себя выделил три:

I. Выбор акционеров

Самой первой сотрудницей компании «Руян» в 1995 году стала Оксана Никоненко. Одной из самых мудрых – тоже. Однажды я ее спрашиваю:

– Оксана, а как предприятие может получиться?

– Это если все участники вместе очень сильно захотят, – недолго думая отвечает она.

– А как может не получиться?

– Если кто-то один захочет меньше остальных.

Так вот, акционеры должны все вместе хотеть и поддерживать в этом друг друга. Важно, чтобы их ценности были идентичны, поскольку любые конфликты, кроме ценностных, при желании можно разрешить.

II. Выбор места.

Я за свою жизнь пересмотрел сотни локаций под разные проекты. Часто бывает, приходишь на объект и начинаешь взвешивать все «за» и «против». А иногда просто чувствуешь: этот объект точно твой. Важно, чтобы остальные акционеры-основатели тоже это почувствовали.

III. Выбор управляющего

Ошибка может принести гигантские потери времени и денег, а успех или удача – наоборот. Подробнее поговорим об этом позже.

Пришло время поиска места под будущий ресторан. Мы хотели, чтобы оно было ближе к центру, но рассматривали и главные московские проспекты. Пеган советовал для начала открыть небольшой ресторан-бутик на арендованной площади. Пересмотрели около десятка локаций, и они нас не особенно впечатлили.

В это время один из офисов компании «Руян» находился во дворе старой обувной фабрики «Аста» в Певческом переулке. Кто-то из сотрудников мне сказал, что один из собственников фабрики, близкой к банкротству, пытаются продать. Без особого энтузиазма я пошел посмотреть объект. Поднялся на второй этаж и сразу понял, что это место точно наше. Сочетание высокого потолка и огромных окон рождало полет мысли в использовании пространства как раз по нашей концепции. Мир казался наполненным красками. Даже протянувшийся через весь зал обувной конвейер вызвал у меня улыбку.

Пеган был в Москве. Я быстро собрал товарищей, они приехали и поддержали меня: место было «наше». Здание оказалось похожим на слоеный пирог. Сводчатый подвал

XVI века (как ни забавно – с камином), первый этаж 20-х годов и второй этаж 50-х годов прошлого столетия (в тот момент оно только-только заканчивалось). Особенно нас позабавил земляной пол и огромные дореволюционные обувные станки в подвале. Дело было за малым: здание не сдавалось в аренду, его продавали.

Покупка ни этой, ни какой-либо другой недвижимости не входила в планы компании – инвестиционный бюджет был ограничен. Именно тогда Энрико подошел и сказал фразу на итальянском, которую на русский можно было перевести так: «Саша, я за тебя готов свою руку положить на огонь».

Это было как толчок в спину. Мне принадлежало 50% компании, еще четверем акционерам по – 12,5% каждому. Убедительным большинством в 75% мы приняли решение купить здание – особняк по адресу Певческий переулок, дом 6. Смешно вспоминать, что цена покупки была 680 тысяч долларов. За следующие десять лет стоимость недвижимости такого уровня в Москве выросла на порядок.

Стройка длилась два года. Я и сейчас думаю, что тяжелее ничего не было. Энтузиастами ресторана были трое: Володя Чекурда, Оксана Капустина и я. Поскольку основной бизнес был в другой области, рестораном мы занимались по вечерам и выходным. И всегда за стройку отвечал кто-то один из нас. За несколько месяцев у этого одного кончались силы. Он говорил: «Давайте взорвем это здание, или продадим, или просто кому-то подарим. Я больше не могу!» Тогда кто-

то из двоих оставшихся брал ответственность на себя.

Я уверен, никому из нас поодиночке выдержать эту пытку не удалось бы. Память здорового человека имеет свойство стирать все плохое, но даже 17 лет спустя я вздрагиваю, вспоминая, как мы поменяли три строительных компании. Ситуации происходили разные, некоторые несли с собой риск разрушить ту ценностную основу, за счет которой все акционеры держались вместе. Помогал здоровый смех и некоторые парадоксальные ситуации.

В поисках национальной сибирской кухни

Однажды мы решили свозить Энрико Пегана на Байкал, так как он жаждал открыть для себя национальную сибирскую кухню – «культура кучина сибериана типикал».

В поездку Энрико взял с собой жену – сеньору Анну. Даму светскую, высокомерную и похожую на маленького высушенного ежика. По сравнению с ней даже английская королева – воплощение демократичного общения и отсутствия ненужных формальностей. Мы прилетели в Иркутск, я разговорился с таксистом, который вез нас из аэропорта в гостиницу. Он сказал, что лучший местный ресторан – кажется, «Вечный зов» – находится на 29-м километре Байкальского тракта. Вечером мы все вместе туда и отправились.

Было темно, моросил осенний дождь. Кружились-кружились на машине – даже никакого намека на ресторан. Потом оказалось, месяцем раньше заведение сожгли бандиты. В тот вечер единственным местом, где была надежда попробовать что-то сибирское, оказался старый советский пансионат. Столовая была открыта, и мы решились поужинать. Расселись и первым делом заказали малосоляного омуля.

Принесенная рыба была откровенно «с душком». Многоопытный Энрико недоумевал, сеньора Анна осторожно нюхала кушанье своим ежиным носиком. Никто не рисковал

попробовать. Я начал срочно импровизировать: «Знаете, – говорю, – у коренных народов Сибири есть так называемый зырянский посол рыбы. Когда она должна сначала немножко протухнуть, а потом ее присаливают. Думаю, с ним мы и имеем дело».

Буфетчица принесла кувшин морса, разлила по стаканам. Я даже начал успокаиваться, морс-то не должен оказаться тухлым. Чокаемся с возгласом «салюто!», начинаем пить... и тут сеньора Анна достает изо рта огромную черную муху.

Чекурда – мой старый армейский друг, если наш смех попадает в резонанс, остановить его практически невозможно. Вроде и ситуация политически прискорбная, а ржание нас прямо-таки душит. Выскочили с Володей на улицу, хохотали под дождем и лупили друг друга кулаками по спине, чтобы остановиться.

После этой поездки стало понятно: северную сибирскую кухню предстоит создавать самим. Главное, чтобы рыба была свежая и морс без насекомых.

В Москве конца 90-х активно развивалось итальянское ресторанное сообщество. Шефы, поставщики продуктов питания и посуды, даже строители ресторана – все друг друга знали. Одного из них привел как-то Энрико Пеган. Нового знакомого тоже звали Энрико. Это был маленький кудрявый римлянин, похожий на обезьянку.

Мы согласовали проект, заключили контракт и занесли предоплату. Через пару месяцев маленький Энрико исчез

вместе с деньгами. Оказалось, он подвержен игровой болезни. И предоплату просто проиграл в казино. Вернуть деньги шансов не было. По нашим бизнес-понятиям Энрико Пеган, рекомендовавший воришку, должен был возместить хотя бы свою долю потерянного. Он этого не сделал. Я безмерно уважал его и всего лишь вежливо намекнул, как считаю правильным поступить. Реакции не последовало. Мы не поссорились и даже долго поддерживали потом отношения. Но той горячей дружбы, которая продолжалась к тому моменту два года, уже никогда не было. И дело даже не в дружбе, а в доверии. На нем любое дело держится, и оно одноразовое как разбитая фарфоровая чашка.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.