bargiornale.it

A tu per tu con Sam Ross, l'inventore del Paper Plane e del Penicillin

Anna Volpicelli 19 Novembre 2026



Creatore di cocktail iconici come Penicillin e Paper Plane e co-fondatore di Attaboy, Sam Ross ha contribuito a dare forma alla mixology contemporanea. In questa intervista ci parla della sua idea di cocktail bar, del valore dell'ospitalità e della formazione e dei principi che guidano il suo lavoro

Ingredienti Australiano di nascita, newyorkese d'adozione, figlio di una cultura legata alla ristorazione e al bar, ha respirato ospitalità fin da giovanissimo. **Sam Ross** è uno dei bartender più influenti della sua generazione. Ideatore di due grandi classici della mixology contemporanea, il ***Penicillin*** e il ***Paper Plane***, entrambi entrati nel repertorio internazionale **Iba**, e, insieme al socio e amico di lunga data **Michael McIlroy**, è co-fondatore di **Attaboy** a New York. Ross ha contribuito a definire la **cultura del cocktail contemporaneo** attraverso una filosofia basata su **semplicità**, **equilibrio** e **ospitalità**. Dagli esordi al Milk & Honey, al fianco di **Sasha Petraske**, fino al riconoscimento internazionale, il suo approccio è rimasto sostanzialmente invariato, **ogni ingrediente** deve avere una **funzione precisa** e un grande cocktail bar deve offrire molto più di un buon drink. Lo abbiamo incontrato a Napoli, da **L'Antiquario**, durante il tour italiano organizzato da **Nonino Distillatori**, storica azienda friulana a conduzione familiare, fondata nel 1897 e da sempre impegnata nella valorizzazione della cultura distillatoria, dalla grappa agli amari, conclusosi a Venezia il 13 novembre.

Il tuo approccio alla miscelazione è sempre stato caratterizzato dalla semplicità. Il *Penicillin* e il *Paper Plane* ne sono due esempi emblematici. Quest'ultimo, in particolare, si basa su una struttura essenziale, quasi geometrica, con tutti gli ingredienti in parti uguali. In un momento in cui il settore sembra sempre più orientato verso tecniche complesse e combinazioni elaborate di ingredienti, perché ritieni che la semplicità resti così importante?

Abbiamo sempre predicato la semplicità nei nostri bar, sia al Milk & Honey sia da Attaboy. L'obiettivo è **permettere a ogni ingrediente** di **esprimersi e di emergere** all'interno del drink. Quando si aggiungono troppi modificatori e aromi diversi, si può anche arrivare a un cocktail equilibrato, ma bisogna chiedersi se ogni singolo ingrediente contribuisca davvero in modo

positivo. Ogni elemento ha un impatto? È davvero necessario? Si potrebbe ottenere lo stesso risultato, o addirittura uno migliore, utilizzando meno ingredienti? È sempre stato questo il nostro approccio, **togliere il superfluo**. A volte si utilizzano ingredienti particolari semplicemente per il gusto di inserire qualcosa di insolito. Ma, alla fine, la cosa più importante è che il drink sia buono.

Il *Paper Plane* è stato ispirato anche dall'omonima canzone di M.I.A. La cantante ha mai scoperto il cocktail o ti ha mai contattato?

Il drink prende il nome dalla canzone di M.I.A., che in quel periodo ascoltavo continuamente. Non abbiamo mai avuto un contatto diretto con lei. Forse a un certo punto le ho mandato un messaggio su Instagram e magari anche la famiglia Nonino ha provato a raggiungerla, ma non c'è mai stato un riconoscimento ufficiale da parte della cantante del legame tra la canzone e il cocktail.

Il *Penicillin* e il *Paper Plane* sono diventati due grandi classici della mixology contemporanea, presenti nelle drink list di tutto il mondo. Che cosa significa aver creato non uno, ma due cocktail che hanno raggiunto una simile notorietà internazionale?

È un onore incredibile e lo è sempre stato. Vedere i miei cocktail nei menu di tutto il mondo è qualcosa che non do mai per scontato. Probabilmente i miei drink hanno viaggiato più di me! Da un certo punto di vista, questo mi dà anche una certa tranquillità: penso che potrei non fare più nulla per il resto della mia vita e sapere comunque che questi cocktail mi sopravviveranno. Saranno sulla mia lapide! Forse è anche per questo che i miei genitori non mi hanno mai fatto troppa pressione sulla questione dei nipoti. In fondo, almeno, ho dato loro questi drink. Sono i miei figli!



Sam Ross con Elisabetta Francesca e Antonella Nonino a L'Antiquario



Con il team de L'Antiquario



Antonella, Francesca, Elisabetta e Cristina Nonino con il Paper Plane



Sam Ross in cantina Nonino prepara il Paper Plane

C'è un altro cocktail della tua produzione che ritieni meriterebbe maggiore attenzione e riconoscimento?

Continuo a creare nuovi drink e ho sempre in mente una domanda: questo cocktail ha le caratteristiche giuste per viaggiare, per essere apprezzato anche al di fuori dei nostri bar? Ce n'è uno che ho creato qualche anno fa e che si chiama ***Mosquito***. È un altro cocktail in parti uguali, preparato con mezcal, succo di limone, Campari e ginger, shakerato proprio come il *Paper Plane*. È un drink **molto facile da bere**, con una gradazione alcolica leggermente più bassa. Ma l'aspetto interessante è che **ha dato vita**, all'interno dei nostri team di Attaboy New York e Attaboy Nashville, **a un'intera nuova categoria di cocktail**, che chiamiamo **Bug Drinks**. La struttura è sempre la stessa: un **distillato**, **limone**, **ginger** e una **componente amara**. Da lì sviluppiamo diverse varianti, cambiando i distillati e gli amari e dando a ogni drink il nome di un altro insetto. Finora abbiamo creato **circa venti cocktail diversi che seguono questo schema**.

In passato hai parlato dell'importanza di suddividere i cocktail in cinque grandi famiglie, un sistema che hai sviluppato durante il periodo trascorso al fianco di Sasha Petraske. Quanto è utile questo approccio per un bartender, sia in termini di creatività sia di coerenza nella preparazione?

Penso sia fondamentale, soprattutto per riuscire a preparare cocktail che non sono presenti in menu. Abbiamo constatato che le famiglie di cocktail sono uno dei **metodi più efficaci per insegnare ai bartender un gran numero di drink in un tempo relativamente breve**. Quando formiamo i giovani bartender, ci concentriamo principalmente su due aspetti. Il primo è quello che chiamiamo **orders of operation**, imparare la corretta sequenza delle operazioni quando si prepara una serie di cocktail, in modo che tutti i drink escano più o meno nello stesso momento e con il massimo della qualità possibile. Il secondo riguarda proprio la **conoscenza delle famiglie di cocktail** e la capacità di riconoscere a quale struttura appartiene ogni drink. È soprattutto una questione di coerenza. Questi schemi offrono ai bartender un metodo di lavoro affidabile e abbiamo constatato che le formule classiche funzionano per circa il 95% dei cocktail esistenti.

Il tuo rapporto con Amaro Nonino è nato durante il periodo in cui lavoravi al Milk & Honey. Come hai scoperto questo prodotto e che cosa ti ha spinto a utilizzarlo nella miscelazione?

Avevo un cliente abituale che veniva al Milk & Honey ogni domenica sera. Aveva un negozio di liquori a Brooklyn e spesso portava con sé persone diverse. Sapeva quanto amassi i sapori amari e gli amari in generale, così una sera mi portò una bottiglia di Amaro Nonino che aveva appena

iniziato a vendere nel suo negozio. Mi piacque immediatamente. All'epoca, sul mercato americano non c'era una grande disponibilità di amari. **Volevo berlo continuamente**, ma anche **farlo conoscere a più persone attraverso i cocktail**. Chi veniva al Milk & Honey, infatti, non entrava necessariamente per degustare distillati lisci, ma per bere cocktail. Così ho iniziato a creare drink che permettessero alle persone di scoprire questo nuovo prodotto.

Il Paper Plane ha proprio Amaro Nonino Quintessentia tra i suoi ingredienti. Amaro e grappa rappresentano due espressioni importanti della tradizione italiana: quale potenziale riconosci oggi a queste categorie nella mixology internazionale? Pensi che siano ancora prodotti poco valorizzati dietro al bancone?

Parlando del mercato americano, direi che la **grappa** non è particolarmente diffusa negli Stati Uniti. Il suo utilizzo nei cocktail **può essere interessante**, ma anche rappresentare **una sfida**, perché ha un **carattere molto particolare e sfaccettato** quando viene degustata da sola. L'**amaro**, invece, **ha un potenziale enorme**. Stiamo assistendo a una continua crescita dell'interesse per i sapori bitter e per la cultura dell'aperitivo, oltre a interessanti contaminazioni tra il mondo dell'aperitivo e quello del tiki. Credo che **utilizzare gli amari al posto dei distillati di base nei cocktail classici sia particolarmente interessante**. Ci sono infinite possibilità e tanti modi diversi per sperimentare. Sono convinto che il **mondo degli amari continuerà a crescere**.

Hai vissuto l'evoluzione della mixology internazionale nell'arco di diversi decenni. Qual è il cambiamento più significativo cui hai assistito? Pensi che l'attenzione si sia progressivamente spostata dalla tecnica e dal cocktail in sé verso l'ospitalità e l'esperienza complessiva?

Credo che la cosa più importante sia continuare a dare valore all'**esperienza** e all'**ospitalità**. Alla fine, **il cocktail in sé non è necessariamente l'elemento più importante** nella gestione di **un bar di successo**. So che può sembrare strano, ma ci sono tantissimi altri fattori da considerare. Puoi trovare un drink straordinario praticamente ovunque, ma se lo bevi in un ambiente che non funziona, probabilmente non sarà la migliore esperienza della tua vita. Magari le luci sono troppo forti, la musica è troppo alta o poco adatta, lo staff non si sta divertendo oppure semplicemente non ti senti a tuo agio nel locale. Sono tutti aspetti fondamentali. Se riesci a creare l'**atmosfera giusta** e a **far sentire le persone benvenute**, allora servire anche un ottimo cocktail diventa la ciliegina sulla torta. Non voglio dire che l'innovazione tecnica non sia importante, dietro molti drink c'è un lavoro straordinario, fatto di tecniche sofisticate e preparazioni complesse. Tutto questo è assolutamente positivo, purché porti a un cocktail migliore. Ma non dobbiamo mai dimenticare perché le persone scelgono di uscire e venire in un cocktail bar anziché bere semplicemente a casa. Vogliono provare qualcosa, vivere un'esperienza. Spendono i soldi guadagnati con il proprio lavoro e, con la situazione economica attuale, escono meno frequentemente. Dobbiamo ricordarci che **l'ospitalità e l'esperienza che offriamo sono le ragioni per cui scelgono di venire da noi**.

Pensi che la crescente competizione e la maggiore visibilità del settore abbiano portato i bartender a concentrarsi più sulla propria notorietà che sul lavoro dietro al bancone?

Direi che è un po' entrambe le cose. Non vedo necessariamente nulla di sbagliato nell'avere l'ambizione di diventare un bartender conosciuto, a patto di **non perdere mai di vista l'importanza dell'ospitalità**. Non dovrebbe essere la tua unica motivazione. Ancora una volta, tutto si riconduce

all'autenticità. Se **le persone entrano nel tuo bar** e rimangono davvero **colpite dall'esperienza**, grazie al **modo in cui interagisci** con loro, ai **drink che servi** e all'**atmosfera** che hai creato, è così che **otterrai riconoscimento**. E credo che questo tipo di riconoscimento abbia molto più valore rispetto al semplice autopromuoversi su Instagram.

Anche il tuo approccio alle guarnizioni è piuttosto minimalista. È un'altra espressione della tua filosofia della semplicità?

Assolutamente sì. Ci piace mantenere le guarnizioni piuttosto essenziali. Crediamo che una **guarnizione debba essere sempre un accento del drink**. Deve avere una ragione precisa per essere lì. L'ho sempre detto: **meglio nessuna guarnizione che una guarnizione sbagliata**.

Sasha Petraske ha avuto un ruolo importante nella tua crescita professionale. Quanto ha influito la sua guida sul bartender che sei diventato? Pensi che oggi il settore conservi la stessa cultura del mentoring e della condivisione delle conoscenze?

Credo che il mentoring sia fondamentale. Bisogna trovare qualcuno che ci ispiri, una persona di cui desideriamo davvero acquisire conoscenze. Allo stesso tempo, penso che i giovani bartender non debbano necessariamente legarsi alla prima persona che trovano in una posizione gerarchicamente superiore. È importante **trovare qualcuno che si rispetti davvero e da cui si abbia voglia di imparare**. Credo anche che oggi, con così tante informazioni disponibili a portata di mano, i giovani bartender a volte pensino di aver imparato abbastanza molto prima di averne effettivamente le competenze. I social media ci permettono di accedere a una quantità incredibile di conoscenze e informazioni, ma forse rendono anche meno propensi a investire tempo nella propria formazione.

Imparare questo mestiere è un po' come affrontare un apprendistato. È un lavoro artigianale, una professione che richiede tempo e che **si impara lavorando accanto a persone con maggiore esperienza**. A volte ho la sensazione che i giovani bartender vogliano accelerare troppo questo processo. Il mio consiglio è di **rallentare**. Non abbiamo tutta questa fretta. Bisogna **prendersi il tempo necessario per imparare il più possibile dalle persone che ammiriamo e rispettiamo**.

Quindi, oggi la formazione strutturata, le masterclass e l'apprendistato sono ancora più importanti, in un mondo in cui i social media offrono così tante informazioni?

Credo semplicemente che i tempi siano cambiati. Penso anche **che viaggiare e conoscere culture diverse**, così come **differenti tradizioni del bere**, sia estremamente importante per i giovani bartender. Mi rendo conto che questo possa sembrare un discorso privilegiato, perché non tutti hanno la possibilità di viaggiare quanto vorrebbero. Ma esistono delle opportunità, soprattutto grazie ai programmi di formazione e ai brand che sostengono attivamente la comunità dei bartender. È così che ho iniziato a viaggiare quando ero più giovane. Tra i vent'anni e i venticinque anni circa, ho avuto l'opportunità di andare in Brasile, con qualcuno che mi pagava il volo e l'hotel. Per me è stata un'esperienza incredibile. A quell'età, avere qualcuno che ti porta in un altro Paese per imparare e scoprire una cultura del bere diversa era qualcosa di straordinario. Per questo incoraggerei i giovani bartender a **viaggiare il più possibile**, compatibilmente con le proprie possibilità. Conoscere Paesi, culture e realtà diverse del mondo del bar è uno dei modi migliori per **ampliare la propria prospettiva**.

In passato hai raccontato che, quando hai aperto i tuoi primi locali, avevi poca esperienza nella gestione degli aspetti legali e finanziari di un'attività. Che cosa ti ha insegnato quell'esperienza? Quale consiglio daresti ai giovani bartender che sognano di aprire un proprio bar?

Quando io e Michael abbiamo aperto il nostro primo bar, non avevamo fretta. Lavoravamo già da parecchio tempo nel settore e, in realtà, avevamo avuto altre due opportunità per aprire un locale, ma avevamo deciso di aspettare. Capisco perfettamente il desiderio di poter dire: «Questo è il mio bar. Sono io il proprietario». L'ho provato anch'io. Ma in quel caso è l'ego a parlare, e non significa necessariamente che si stia prendendo una buona decisione imprenditoriale. Il mio consiglio ai giovani bartender che vogliono fare il passo successivo nella loro carriera è di **aspettare l'occasione giusta**. Se decidete di entrare in **società con altre persone**, assicuratevi di **conoscerle bene** e di fidarvi di loro. Idealmente, dovrebbero **portare competenze e qualità diverse dalle vostre**, completando le vostre capacità anziché limitarsi a replicarle.

Quando abbiamo aperto Attaboy non avevo molti soldi. Anzi, avevo investito ogni singolo dollaro che possedevo: ero talmente al verde che la mia ex moglie ha dovuto pagarmi l'affitto per due mesi. Ci sono però alcune spese che non si possono trascurare. Spendere più di 300 dollari all'ora per un **avvocato capace di verificare attentamente i contratti**, oppure assumere un **commercialista esterno** nei primi sei mesi **per controllare i conti** e assicurarsi che non vengano commessi errori gravi, può sembrare una spesa enorme quando si è appena iniziato.

Ci sono tantissimi altri costi da sostenere e, nell'immediato, la preoccupazione principale è di riuscire a portare abbastanza persone nel locale per pagare l'affitto. Ma, nel lungo periodo, sono tra i soldi meglio spesi. Bisogna **assicurarsi che l'accordo abbia senso**, **non avere fretta**, **essere pronti a dire di no e aspettare un'altra opportunità**. Aprire un bar non dovrebbe essere una questione di ego o del desiderio di poter dire agli altri di essere diventati proprietari di un locale. Significa **costruire un'attività sostenibile**.

Perché avete scelto il nome Attaboy per il vostro locale di New York? C'è una storia particolare dietro questa scelta?

In realtà, l'idea è venuta al mio migliore amico e socio, Michael McElroy. Quando Michael era piccolo e viveva a Belfast, c'era un negozio vintage e dell'usato che si chiamava Attaboy. Lui ha sempre pensato che fosse un nome cool. Mentre stavamo costruendo il progetto, abbiamo deciso di tenerlo come nome provvisorio, poi però ce ne siamo innamorati. Non abbiamo mai trovato un'alternativa migliore, quindi è rimasto quello. Ci piaceva l'espressione un po' rétro, il modo in cui appariva scritta e, naturalmente, la storia che c'era dietro.

Nel corso degli anni avete aperto diversi progetti insieme a persone con cui avevate lavorato a lungo. Quanto è importante il team e la possibilità di crescere insieme?

È estremamente importante. Noi stessi abbiamo avuto questa opportunità grazie a Sasha, che ci ha sostenuto moltissimo e ci ha aiutato quando abbiamo aperto Attaboy. Siamo stati trattati davvero bene e abbiamo sempre cercato di offrire le stesse opportunità anche ad altre persone. Per esempio, abbiamo aperto **Diamond Reef** a Brooklyn insieme a **Dan Greenbaum**, uno dei nostri primi bartender. Abbiamo fatto lo stesso con **Attaboy Nashville**, insieme a **Brandon Bramhall**, che era il bartender che aveva partecipato all'apertura del locale. Cerchiamo continuamente persone che condividano i nostri valori, delle quali possiamo fidarci e che abbiano lavorato con noi abbastanza

a lungo da conoscere il nostro modo di lavorare. Quando le troviamo, cerchiamo di offrire loro le stesse opportunità che sono state date a noi. È così che si costruisce qualcosa destinato a durare.

Stai lavorando a un nuovo progetto a Mexico City. Che cosa puoi raccontarci?

Penso che **apriremo a gennaio del 2027**. Sarà un **cocktail bar con un piccolo raw bar** annesso, dedicato al pesce e ai frutti di mare crudi. Avrà spazi sia interni sia esterni e sarà a Roma Norte, nella parte alta del quartiere, poco sotto Juárez.

Se dovessi individuare i tre elementi più importanti alla base della tua filosofia di gestione di un bar, quali sarebbero?
Semplicità, ospitalità e atmosfera.

Le ricette



Paper Plane
Ingredienti:
3 cl Bourbon whiskey, 3 cl Amaro Nonino Quintessentia, 3 cl Aperol, 3 cl di succo di limone
Preparazione:
Shake & Strain
Bicchiere:
coppetta

Penicillin
Ingredienti:
6 cl blended Scotch whisky, 0,75 cl Lagavulin 16y, 2,25 cl succo di limone, 2,25 cl miele, 2-3 fettine di zenzero fresco
Preparazione:
pestare lo zenzero fresco nello shaker e aggiungere tutti gli altri ingredienti, a eccezione del Lagavulin 16y. Riempire lo shaker con ghiaccio e shakerare energicamente e filtrare due volte in un bicchiere Old Fashioned freddo, colmo di ghiaccio. Completare versando delicatamente il Lagavulin 16y in superficie
Guarnizione:
fettine di zenzero candito