

il ritratto



Fedele Bauccio (per gentile concessione di Bon Appétit)

segue dalla prima

Fedel", dice, aveva cominciato a lavorare nella mensa dell'Università di Portland, come lavapiatti, per pagarsi gli studi. Poi gli hanno detto: sei bravo a lavare i piatti, perché non passi in cucina? Essere cresciuto con "una vera mamma calabrese" ha fatto il resto, con tutto lo storytelling di passata di pomodoro che ne consegue. Stare in cucina gli piace talmente che va a lavorare in una società di catering, "e il cibo era talmente orrendo che pensai: qualcosa dovrà cambiare, non potrà essere sempre così". Non c'era stato ancora Masterchef e "nelle mense era il trionfo della mystery meat, carni misteriose stracotte; e se cercavi una vitamina, era un miracolo se trovavi una foglia di lattuga industriale luccicante".

Ha l'idea geniale di trasferirsi qui a Palo Alto, in mezzo a tutti i colossi di internet che a quel tempo ancora non c'erano (non c'era neanche internet). Il primo cliente grosso è Larry Ellison di Oracle, "mi chiese di mettergli su una vera paninoteca italiana nell'azienda, poi si sparse la voce". Nel 1987, quando ha aperto la sua Bon Appétit, Oliver Stone aveva messo il Pomì e la Pastamatic nella vita del suo eroe di Wall Street ed era il massimo di coolness culinaria dell'epoca.

L'idea che un giorno il capitalismo si sarebbe spostato in una valle californiana dove aziende digitali danno da mangiare kale e avocado ai propri dipendenti occhialuti sarebbe stata fantascientifica. "Adesso lo fanno tutti, ma trent'anni fa quando proposi di utilizzare solo cibo da allevamenti selezionati, galline allevate a terra eccetera, mi ridevano dietro". La qualità è più alta di tanti ristoranti stellati", dice orgoglioso. "Abbiamo una cura ossessiva delle materie prime: il salmone è tutto selvatico: niente grassi idrogenati, niente estrogeni, niente ogm". I dipendenti son tutti contenti, i ristoranti di San Francisco

un po' meno. "La gente mangia a mensa a pranzo, e la sera si prende uno snack a casa, così risparmia", anche perché a San Francisco per cenare occorrono cifre sibaritiche. Così si spiega anche l'affollamento all'ora di pranzo nel palazzo di LinkedIn, che ha due ristoranti gestiti da Bauccio,

Il primo cliente grosso è Larry Ellison di Oracle, "mi chiese di mettergli su una vera paninoteca italiana nell'azienda e sparse la voce"

un salad-bar al tredicesimo piano e uno generalista al terzo. Fiumane di dipendenti - e vaste orde di imbutati come il sottoscritto - si riversano a fare il check-in, quella misteriosa procedura per cui ti registri nell'indispensabile iPad e poi ti stampano un'etichetta che ti

appiccichi addosso. Un'amica qualche giorno fa ci ha invitato, si sale su, e solo troppo tardi si è scoperto che era tutto gratis, all you can eat: una specie di paese dei balocchi.

La concorrenza tra i colossi siliconvallici in tema di cucina del resto è nota: insieme a benefit come i massaggi (e al più banale stipendio) si contendono i migliori talenti computeristici. LinkedIn è famosa per il gelato, per esempio, o il caffè con vista sulla baia. I ristoranti classici soffrono anche per un altro motivo: "le mense aziendali gli stanno portando via anche gli chef" sogghigna Bauccio. "Anche i cuochi più promettenti ormai vogliono lavorare per noi. Ho una valanga di curriculum sul tavolo, perché si possono divertire di più". Perché "in un ristorante normale hai un menu che cambi ogni tanto. Da noi, siccome i clienti ci vanno tutti i giorni, deve cambiare in continuazione". Ma come funziona? Ci sarà un'unica cucina che fornisce

i pranzi a tutti? Bauccio inorridisce. "Quando prendo un nuovo cliente gli mando uno chef, si mettono d'accordo loro, non abbiamo menu aziendali. Una volta accordatisi sul tipo di cucina (il "concept") e di ristorante che vogliono, il mio chef si comporta come se fosse padrone. Ha carta bianca e solo tre regole. Fare cibi semplici, metterci molta verdura, e che siano il più stagionali possibile".

Ma qual è il piatto preferito di questi siliconvallici sempre più esigenti? "Molti ingegneri sono asiatici, e gli piace molto la cucina indiana. Quando fai l'indiano non sbagli", dice Bauccio. E le aziende più capricciose? "Forse Google è la più esigente. Loro sono un po' i re della valle: vogliono i migliori programmatori, i migliori ingegneri, e dunque anche i migliori cuochi. Sono stati peraltro i primi a offrire i pasti gratis, e poi gli sono andati dietro quasi tutti". "Oggi sarebbe impensabile che una compagnia che apre qui

non offra lo chef aziendale. Nella loro sede di Google a Mountain View gestiamo 60 ristoranti, tutti diversi, per sfamare 57 mila dipendenti". Una delle poche aziende che fa pagare i suoi lavoratori è Apple, anche se si sa che Steve Jobs in articulo mortis ha voluto che il primo reparto a essere ope-

Peter Thiel ha un cuoco milanese, la cucina di Apple è guidata da un italiano. C'è una lobby italiana? "Non proprio, ma siamo tanti"

rativo nel disco volante del nuovo quartier generale, prima dell'ufficio dell'amministratore, fosse la cucina, guidata da un italiano. Insomma è chiara l'esistenza di una lobby culinaria italiana in Silicon Valley. Pure il suo vicino di ufficio Peter Thiel ha uno chef mila-

nese. "Non saprei se è proprio una lobby", dice Bauccio. "Però certamente siamo in tanti, sì". "La cucina italiana piace ancora per la sua semplicità, perché è fatta di pochi sapori semplici, e di materie prime eccelse. Come i pomodori San Marzano!" (sui San Marzano si commuove, racconta di un recente viaggio in costiera amalfitana a visionare una fattoria di pomodori di "terza generazione!", una cosa antichissima).

Sui pomodori è una specie di talebano. "Sa come funziona in America? Vengono tutti dalla Florida. Li raccolgono che sono ancora verdi, poi li portano in Texas dove li riscaldano artificialmente, e li fanno diventare rossi". "Ma non solo. Tutti pensano ai diritti degli animali, e va benissimo, ma noi pensiamo anche ai diritti degli umani. Un giorno mi hanno portato a vedere le condizioni di lavoro di questi raccoglitori di pomodori della Florida: sono rimasto scioccato. E' una vera e propria schiavitù, gente sequestrata nei camion che non può uscire se non ha fatto un certo numero di cassette. Così abbiamo redatto un codice di condotta, perché i contadini siano pagati equamente. I grandi produttori si rifiutavano di aderire, naturalmente. Allora per sei mesi abbiamo smesso di comprare pomodori, e per sei mesi i pomodori sono spariti dalla Silicon Valley". Sfniti, i produttori hanno ceduto e gli startupperi hanno potuto avere le loro insalate rosse. "Siamo un'azienda da quasi 1 miliardo e mezzo di dollari di ricavi, compriamo 800 milioni di merce l'anno, per cui possiamo fare la differenza", dice Bauccio soddisfatto. Oggi guida una società con ventimila dipendenti ma non un solo addetto alle vendite perché, dice, "noi ci vendiamo da soli". "Uno studia a Stanford, mangia alla nostra mensa laggiù, e poi quando apre la sua startup magari si ricorda che aveva mangiato bene, e allora viene da noi".

Michele Masneri