



UN'IMPRESA DI SUCCESSO: **SCOTT WIENER** E I SUOI PIZZA TOURS A NEW YORK

DI LUCY GORDAN

Nato nel New Jersey suburbano vicino a New York, Scott Wiener non ha una goccia di sangue italiano. I suoi avi erano ebrei russi e polacchi. Nonostante ciò, fin da piccolo il suo piatto preferito è sempre stato la pizza. Poi, all'età di undici anni, dal 27 aprile 2008 per l'esattezza, questa specialità napoletana è diventata non soltanto il centro della sua dieta, ma anche la materia della sua professione. Guida quattro "pizza tours" a piedi in Manhattan e due a Brooklyn: nei quartieri di Williamsburg e Downtown. Ogni tour si ferma in tre pizzerie. Inoltre la domenica guida un bus tour a Manhattan e, a rotazione, in un altro quartiere di New York, fermandosi in quattro pizzerie a sua scelta tra le 58 che frequenta abitualmente. I suoi tours solitamente partono da "Lombardi's" a Spring Street nel quartiere Soho di Manhattan. Fondata nel 1898 e diventata proprietà dell'immigrato napoletano Gennaro Lombardi nel 1908, "Lombardi's" è la pizzeria più antica di New York.

La Madia ha partecipato ad un bus tour. Dopo un assaggio di pizza da “Lombardi’s”, abbiamo fatto delle degustazioni da “Patrizia’s” e “Best Pizza”, ambedue a Williamsburg, prima di fermarci da Kestè nel distretto finanziario di Manhattan, dove, oltre a preparare la pizza, il proprietario Roberto Caporuscio (Presidente dell’Associazione dei Pizzaiuoli Napoletani in America) e sua figlia Giorgia, organizzano corsi per diventare pizzaiuoli napoletani certificati.

Durante il tour Scott ci ha raccontato la storia della pizza sia napoletana sia newyorkese, le storie delle pizzerie incontrate sul nostro tour, i loro modelli diversi e la differenza tra una pizza cotta al forno a legna e una cotta al forno a carbone. Dopo il tour abbiamo intervistato Scott da “Lombardi’s”. Abbiamo parlato del suo amore per la pizza, dei suoi tours, della sua collezione di 1.480 scatole per consegnare la pizza a domicilio e della sua monografia, “Viva La Pizza: The Art of the Pizza Box”, pubblicato nel 2013.



L'INTERVISTA

M Le sue prime memorie sulla pizza?

Probabilmente risalgono ai tempi della scuola elementare. Abituamente il venerdì sera mamma e papà uscivano e ci lasciavano a casa con una babysitter. La pizza per noi era il cibo della liberazione, la liberazione dai nostri genitori. La mia memoria più incisiva di quei tempi risale a quando ho comprato del cibo per la prima volta con i miei soldi. Si trattava appunto della pizza. Non è dunque soltanto il mio ricordo della pizza, ma quello collegato alla mia indipendenza, alla mia crescita. Questo episodio, senz'altro, spiega perché amo ancora la pizza oggi. La pizza appartiene a chi la sta consumando in quel momento. Se pensi alla

cucina francese o italiana, pensi allo chef. Invece, per quanto riguarda la pizza, pensi “questo cibo è mio, fa parte di me.” Questa situazione è particolarmente valida per la pizza americana, perché qui ti danno la tua fetta di pizza e tu aggiungi diversi condimenti, quindi la pizza è tua, non appartiene più al pizzaiolo.

M Come sei arrivato ad organizzare i tuoi tours?

Dopo il diploma alla High School ho iniziato subito a lavorare. Amo tantissimo lavorare. Il mio primo lavoro in assoluto è stato fare l'insegnante di sostegno in una scuola ebraica, poi il “bus boy” o “garzone” da “Chili”, una catena di Tex-Mex.



M L'origine dei tours?

Mi piaceva portare gli amici a mangiare la pizza a New York, Filadelfia, nel New Jersey. Ero solito dire: "Ho appena letto di tre pizzerie famose nel Bronx: prendiamo la mia macchina e andiamoci. Poi, tornando a casa, fermiamoci in quest'altra pizzeria a Brooklyn." Da lì l'idea continuava a prendere piede. Poi è proprio decollata. Dopo un po' non aveva più senso andare con la mia macchina, non conteneva abbastanza posti.

Quindi affittavo uno scuolabus perché eravamo quasi sempre una trentina di persone. Un giorno un amico mi ha detto: "Lascia perdere il tuo lavoro: i pizza tours sono la tua vocazione. Li devi fare tutti i giorni." All'inizio l'ho preso come uno scherzo, poi, dopo un mese o due, un altro amico mi ha detto: "Scott, ho sentito che quel tour che tu hai fatto era molto divertente: io ed altri amici miei vorrebbero partecipare la prossima volta che lo fai." Ho risposto: "Grazie, fammi capire se organizzare i tours professionalmente potrebbe essere fattibile." Ero in alto mare. Non avevo mai fatto una cosa simile. Per fortuna ho scoperto che fondare un tour company non era così complicato come avevo temuto. Quindi



il 27 aprile 2008 ho guidato il mio primo pizza tour.

M Chi è stato il tuo mentore?

Tony Muia. Lui è proprietario di un'azienda di nome "A Slice of Brooklyn". Organizza tours a piedi in diversi quartieri di Brooklyn. I suoi tours visitano soltanto due pizzerie e lui parla soltanto della pizza a Brooklyn. Ha aggiunto anche dei tours di cioccolato a Brooklyn, ma io amo soltanto la pizza

e volevo limitarmi a delle pizzerie, ma non soltanto a Brooklyn. Volevo conoscere sempre più pizzerie e cambiarle ogni settimana. Tony mi ha aiutato a lanciare i miei tours. Mi ha presentato al suo assicuratore e al suo venditore di biglietti. Mi ha insegnato le basi di come amministrare la mia società.

M Qual è il tuo obiettivo?

Rendere felici i partecipanti, ma anche incrementare il loro apprezzamento per la pizza, che è un cibo più complesso di quanto pensavano prima del tour.

M Abbiamo sentito parlare di te da Kenny Dunn, il fondatore di "Eating Europe". Ha detto che, dopo aver partecipato ad un tuo tour, è stato ispirato ad iniziare i suoi. Adesso lui organizza food tours a Roma, Firenze, Parigi, Londra, Amsterdam, Haarlem, Praga e, di recente, a Lisbona; tu quanti tours organizzi? Hanno luogo tutti a New York?

Non intendo espandere i miei tours ad altre città. Vorrei organizzare dei tours che funzionano in rapporto al mio stile di vita.



M I tuoi tours frequentano quante pizzerie?

Attualmente frequentiamo 58 pizzerie a rotazione. Loro non mi pagano per fare parte dei miei tour. L'unico scambio commerciale consiste nel fatto che io pago le pizze che i miei partecipanti consumano e lascio mance ai camerieri.

M Quanti tours fate ogni settimana?

Da dieci a quindici. A piedi possiamo coordinare non più di 16 persone; sull'autobus 32. Conosco personalmente ognuna delle 58 pizzerie che frequentiamo.

M Quante guide impieghi?

Siamo in nove, tutti freelance o part-time. Alcuni hanno degli orari fissi; altri lavorano quando ho bisogno.

M In questi undici anni quante persone hanno partecipato ai tuoi tours?

Circa 70.000. Il 20% di loro torna per partecipare ad altri miei tours. Non conosco le cifre precise, ma quasi tutti i tours annoverano qualcuno che ha partecipato ad un altro tour.

M Da dove vengono?

Più o meno il 40% viene da qui vicino, l'area che noi chiamiamo "Tri-State", cioè New York, New Jersey, e Connecticut.

M E dall'Italia?

Sì, qualcuno.

M Come ti scoprono?

Su internet o passaparola.

M Quante volte sei venuto in Italia?

Vengo ogni due anni. Ovviamente vado quasi sempre a Napoli, anche se l'anno scorso ho visitato soltanto Parma. Durante i miei viaggi passati ho

visitato Roma, Firenze, Catania, Siracusa, Taormina, Palermo, Amalfi e Sorrento.

Come vedi, è predominantemente il sud, ma mai sulla costa adriatica. Non ho mai visto Venezia. A settembre torno in Italia, a Napoli, per fare il giudice in una competizione tra pizzaioli. Se ci fosse una richiesta seria, farei volentieri un pizza tour a Napoli una volta all'anno.

M Qual è la tua pizzeria preferita a Napoli, adesso?

"Pellone", ma mi piace tanto anche "50 Kalò" e "Concettina ai Tre Santi" dove Ciro Oliva fa il pizzaiolo.

M Preferisci la pizza napoletana a quella "romana"?

Sì, ma non sono più stato a Roma dal 2011.

M Il tuo condimento preferito?

Salsicce a New York; mozzarella, pomodoro e basilico a Napoli (Margherita).

M Quale bevanda preferisci insieme alla pizza?

Dipende dal condimento. Per la pizza al taglio a New York preferisco la Coca Cola. Se nel condimento c'è della salsiccia, scelgo root beer o una specie di chinotto americano.

A Napoli durante il giorno bevo della birra; la sera un vino frizzante.

M Come Massimo Bottura, tu dirigi un non-profit. Mi racconti di "Slice Out Hunger"?

Lo scopo di "Slice Out Hunger" è di donare soldi ad organizzazioni che lottano contro la fame.

Non abbiamo una sede. Organizziamo eventi di beneficenza e i profitti vengono donati, per esempio, a case protette per donne maltrattate o a cliniche pediatriche a Williamsburg.



M Hai mai frequentato un corso per diventare pizzaiolo?

Collaboro spesso con Roberto Caporuscio a Kestè e Enzo Coccia a Napoli, ma non ho mai completato un corso con tanto di certificato.

