

Il sogno di un aviglianese in America

Un italoamericano, Nick Giancola, di origini aviglianesi, a capo di un impero di milioni di dollari. La Giancola Bros. Inc. sulla quattordicesima strada di Santa Monica in California è fornitore di numerosi ristoranti, negozi e pizzerie italiani. “Per cinque giorni alla settimana - afferma orgoglioso Nick - faccio quello che più mi piace, lavorare e non per denaro, ma per puro piacere”.

“Giancola Brothers: Old Style in a New World”: è il titolo che il settimanale americano “*Santa Monica Mirror*” di **Santa Monica** in **California** ha dedicato all'italo americano, di origine aviglianese, **Nick Giancola**. La rivista ne disegna un profilo, degno di una biografia, di un uomo che grazie all'orgoglio e alla testardaggine lucana, impartitagli dai nonni aviglianesi, ha costruito un impero per milioni di dollari, trasferendo la stessa educazione ai suoi figli che, nel più profondo rispetto delle tradizioni, portano avanti l'azienda di famiglia.

“Il mondo è cambiato, ma non io” - dice orgogliosamente Nick Giancola, in casa di amici lucani, con la sua riservatezza e la sua etica intatte. “La mia più grande eredità è stata la cultura italiana che mi ha aiutato ad avere successo nella gestione dell'azienda di import export di generi alimentari italiani. Il lungo e duro lavoro ci hanno portato dove siamo”, dice timidamente l'ottantenne Giancola, fondatore della **Giancola Bros Inc.** sulla 14° strada di Santa Monica, in California, il fornitore di una grande quantità di ristoranti, negozi e pizzerie italiane.

A differenza di tanti suoi amici e connazionali che si misero in affari nella seconda metà dello scorso secolo portando avanti umili tentativi di impresa, egli non ha resistito alla tenta-



“The Giancola Brothers: Old Style in a New World”: this is the heading that the *Santa Monica Mirror*, a Californian weekly, dedicated to Nick Giancola, an Italo-American whose family came from Avigliano.

The magazine draws the profile of a man who, thanks to his pride and to the Lucanian obstinacy he inherited by his grandparents from Avigliano, has built a million-dollar empire; he has transferred the same education he received to his children who,



NICK GIANCOLA E VITA CLAPS

zione di portare la sua mega corporation a dominare il mercato sud californiano.

Nato nei primi anni venti, in una enclave di **Stanford Connecticut**, il giovane Nick (*Nicandro*), il primo della generazione americana, figlio di **Luigi Giancola** da **Isernia** e **Carmela Sabia** da **Avigliano**, ha imparato che il rispetto è il valore più importante. Allevato dai nonni materni, dopo la prematura perdita dei genitori, Nick e i fratelli sono stati educati e cresciuti nella salumeria di famiglia sotto casa, secondo una matrice di complessi valori basati sulla sensibilità e l'amore.

Nel suo familiare cardigan verde, la coppola grigia comprata in un negozio di Potenza durante uno dei suoi viaggi in Italia e gli occhiali, ci parla dei suoi nonni con l'intimità e l'orgoglio che un figlio riserva ai genitori e di una speciale eredità: la salumeria di famiglia del piccolo paese in Italia esportata in America. Nick passa i cinque giorni e mezzo della settimana facendo ciò che più gli piace, lavorare: questo deve essere amore - dice di se stesso e del suo rapporto con la sua company e l'eccitazione esplose nei suoi occhi quando parla di vendite.

"Sono stato sulla strada, ho cominciato come agente di commercio, per trenta dei miei cinquanta anni nel business - afferma orgoglioso - se avessi la possibilità di cambiare qualcosa nella mia vita, non cambierei nulla, farei tutto di nuovo, esattamente come prima, la differenza tra i primi anni e oggi è che ora lo faccio per piacere, non per denaro". Infatti, egli ha smesso molto tempo fa di prendere lo stipendio del suo lavoro.

Come un qualunque 23enne negli anni della guerra del 1944, stava ancora cercando la sua strada nella vita quando decise di andarsene sulla west coast, fatta di larghe spiagge sabbiose e di locali multietnici. Dopo la gestione di un piccolo ristorante con alcuni familiari, cominciò a mettersi in proprio, lavorando per un'impresa di distribuzione di generi alimentari, di-

ventando come si dice un salesman (venditore). Fu allora che Giancola si accorse del proliferare delle pizzerie e della grande richiesta di pizze. Durante un viaggio nel Connecticut, aveva scoperto un nuovo prodotto, scatole contenitori per trasportare la nuova pizza in voga nella costa orientale degli Stati Uniti. Questo fu il suo segnale di via, introdurre a Santa Monica, dove la pizza veniva ancora avvolta in fogli di giornale, una fabbrica che costruisse contenitori per il trasporto; approntò subito gli strumenti di marketing, come piazzare queste scatole sulla costa occidentale. Fare affari nella competitiva sud California, questa era la sua previsione nei primi anni '50 quando diede vita alla fondazione che poi è diventata Giancola Bros. Inc. Distribuire scatole per pizza alle pizzerie, e così cominciò la grande fortuna di Giancola. Ormai il mercato era conquistato e quando altre aziende avevano cominciato a produrre scatole per pizza, Nick decise di tornare ai suoi prodotti tipici italiani.

La sua azienda, oggi, diretta dal figlio quarantenne Mike, ma sempre sotto la saggia e attenta supervisione del padre, si estende su circa 1.400 metri quadrati, fatta di celle frigorifero e scaffali, girando tra i quali sembra di entrare in un magazzino all'ingrosso italiano, tra confezioni di olio, pasta, vino, prosciutto, mozzarelle, cioccolatini e bibite di ogni tipo, dove si incontrano all'opera simpatici impiegati messicani, che in quella parte della California sono una grossa fetta della popolazione, ma perfettamente integrati tanto che si lasciano andare a battute in italiano, quando bonariamente prendono in giro il loro capo.

La giornata lavorativa comincia, per Nick, alle 9.00, in tempo per veder partire dalle rampe del capannone i camion carichi per la consegna, alla volta di **San Diego, San Francisco**, passando per **St. Luis Obispo, Monterey, Santa Barbara**, per fornire i clienti che non sono più solo ristoranti e pizzerie italiane, ma un pullulare di locali multietnici messicani, iraniani e finanche cinesi. ●

with a strong respect for traditions, run the family firm which deals with Italian food import-export, the Gianicola Bros Inc., seated in 14th Rd in Santa Monica, Ca.

He was born in the early Twenties in an enclave of Stanford, Connecticut; the young Nick (Nicandro), the first of his American generation, son of Luigi Giancola, from Isernia, and Carmela Sabia, from Avigliano, has made his mega corporation dominate the Southern Californian market.

At present, his clients are no longer Italian restaurants and pizzerias only.

A huge number of multiethnic places, among which Mexican, Iranian and even Chinese ones, seated in San Diego, San Francisco, St. Luis Obispo, Monterey, Santa Barbara, refer to Giancola Bros Inc.

Those who went to California have surely tasted the products named "Angela Maria", from Nick's maternal grandmother