

VISTIDA VICINO

IL PERSONAGGIO. Jay Elliott, il suo libro su Jobs a un anno dalla morte

**«QUANDO STEVE
E IO ERAVAMO
GLI ORGOGLIOSI
PIRATI DI APPLE»**

“Pirates, not the Navy” era il nostro motto. E la bandiera nera con il teschio sventolava davvero sull'edificio che ospitava i creatori del Macintosh

Antonio Di Lorenzo

Si sono sempre sentiti dei pirati, pronti alle scorribande e non inquadrati nella Marina. A questa idea hanno sempre improntato l'azienda. Agli inizi degli anni Ottanta la Marina nel settore dei computer era rappresentata dalla IBM, che aveva in mano il 75% del mercato globale e il mondo ai suoi piedi. La Apple era una piccola nave che issava davvero la bandiera nera col teschio: riuscì nell'impresa di colmare un divario abissale. L'azienda dei pirati oggi vale circa 460 miliardi di dollari. Come Google e Microsoft messi assieme.

Come ci siete riusciti?

Ci piaceva pensare alla Apple come a una continua *startup* che ricomincia sempre daccapo. Cioè un'azienda formata da piccoli team di pirati che si concentrano su un progetto importante alla volta. Steve era la persona adatta per dare questo impulso costante.

Perché?

Aveva una *vision* e la sapeva trasmettere. Era una persona aperta, intuiva quello che sarebbe successo in futuro. Cercava la semplicità. E la perfezione. Si metteva nei panni dell'utente. Lui stesso era il maggior utente dei prodotti Apple. Quando creò l'iPhone non voleva produrre un telefono, ma un oggetto di uso comune.

E i pirati cosa c'entrano?

Volevamo esprimere l'idea di uno spirito imprenditoriale

più elastico e flessibile. I preconcetti uccidono l'imprenditorialità e l'azienda. Steve aveva una convinzione: raramente i grandi prodotti nascono in un ambiente burocratizzato.

Qual è lo stile dei pirati?

È basato sulla comunicazione orizzontale e paritaria e incentrato sempre sul prodotto.

Che differenza c'è tra pazzi e pirati?

I pazzi pensano in modo totalmente diverso da noi. Arrivano alle cose da una prospettiva differente. I pirati sono sulla stessa lunghezza d'onda ma agiscono a modo loro, seguendo le loro regole.

Come sceglieva Steve Jobs chi lavorava con lui?

Lui aveva le idee estremamente chiare su cosa cercava ma non era rigido sui requisiti. Non faceva colloqui di lavoro. I curriculum non gli interessavano. “Raccontano il passato”, sosteneva. Lui cercava talenti. È un'impostazione diversa. Voleva guardare in faccia le persone, capire se avessero un talento che servisse all'azienda, anche se loro stessi non ne erano consapevoli.

Mi fa un esempio?

Susan Kare. Era un'artista. Tutto in lei diceva “Non è la persona giusta”. Steve era rimasto colpito dal menu di un ristorante italiano dove eravamo una sera: i piatti erano descritti anche con un piccolo disegno. Era lei l'autrice. La volle conoscere e la portò in Apple. Quei disegni diventarono le icone sullo schermo dei no-

stri Macintosh.

Qual è stata la caratteristica migliore di Jobs?

Era un artista. Era un leader che sapeva tirare fuori il 150% dalle persone. Quasi chiunque abbia lavorato per lui, me com-

preso, direbbe di non aver lavorato mai così bene per nessun altro.

Era anche un duro: le sue sfuriate sono rimaste celebri.

E non chiedeva mai scusa a nessuno, tranne agli amici stretti e ai parenti.

Non era facile lavorare per lui...

Si dovevano avere tre caratteristiche: sopportare la forte pressione che creava; essere abbastanza forti da opporsi quando sbagliava; trasmettere ai dipendenti non solo le sue istruzioni ma anche la sua passione e il suo impegno.

C'è chi ha pianto.

Ma in tanti anni la persona che ho visto piangere di più è stato lui.

Qual era il suo obiettivo di imprenditore?

Al primo posto non c'era la preoccupazione di generare profitti elevati, di fare cassa, ma di realizzare ottimi prodotti.

Dove trovavate i talenti?

Come sosteneva il guru della pubblicità David Ogilvy, le aziende hanno bisogno di una massiccia trasfusione di talento. E il talento, ne sono convin-

to, si trova soprattutto tra gli anticonformisti, i dissidenti e

irribelli.

È vero che pagavate un bonus a un dipendente che vi presentava persone in gamba da assumere?

Certo. Eravamo convinti che una persona intelligente si circonda di persone intelligenti.

Che cos'era la semplicità per Steve Jobs?

La sua ossessione, assieme all'attenzione al dettaglio. Negli anni Ottanta diceva: "Se io fossi un computer vorrei tutti questi imballaggi addosso e un libretto di istruzioni?". E noi abbiamo eliminato gli imballaggi e prodotto un compu-

ter senza libretto di istruzioni. Era molto attento al design.

Perché?

Perché per lui il design non significava solo *come è fatto* ma anche *come funziona*. Ogni prodotto doveva essere semplice e comprensibile. E soprattutto doveva migliorare l'esperienza di vita di chi lo usava. L'utente era sempre centrale nella sua visione.

Il Macintosh presentato nel 1984 fu rivoluzionario.

Anche se nell'immediato non fu un successo commerciale. Però fu il primo computer parlante nella storia.

Steve Jobs non ha mai sbagliato?

Come no. Proprio con il Macintosh. Non aveva un disco fisso, per caricare la memoria dovevamo inserire un floppy disk 26 volte. Però intuì anche che il mouse avrebbe cambiato il mondo.

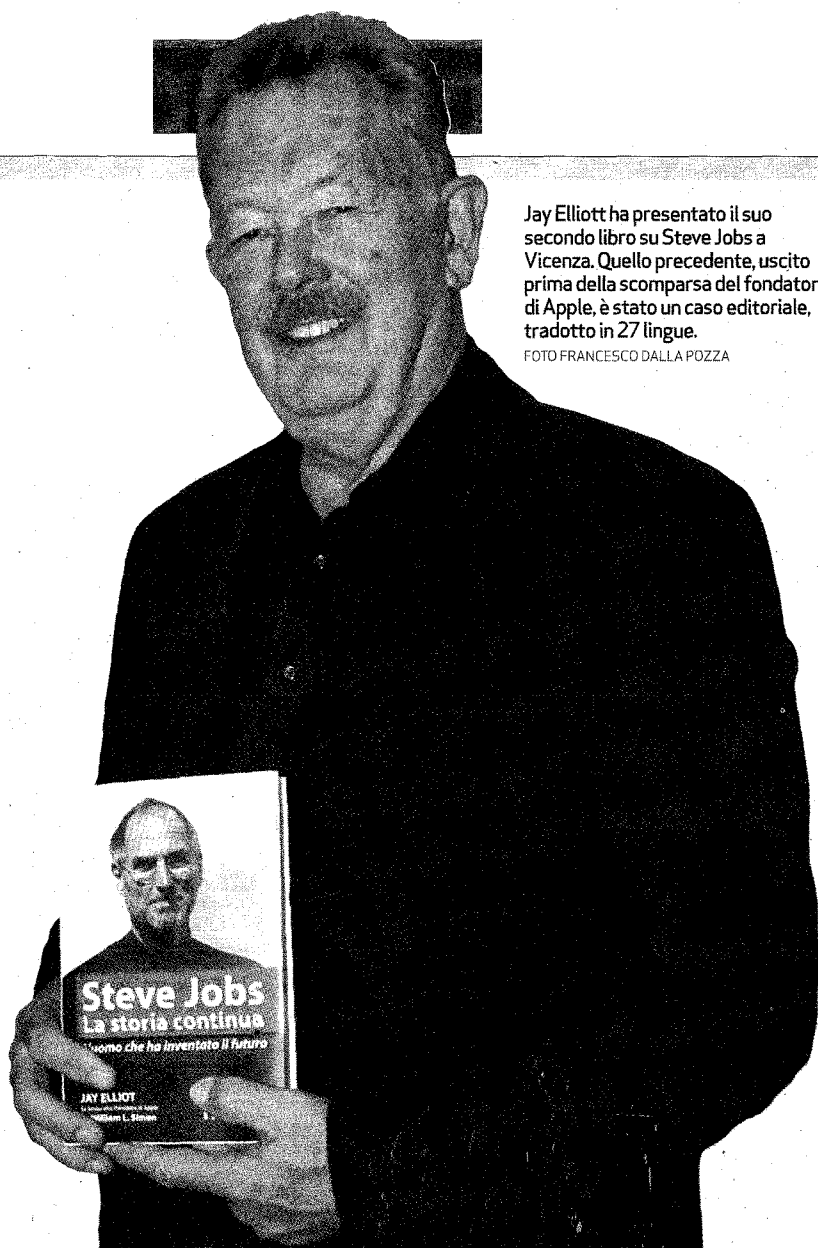
E se fosse nato in Italia, a Napoli, avrebbe avuto lo stesso successo?

Non lo so. Lui era un artista e amava molto l'Italia. Di sicuro non si sarebbe fatto fagocitare dal sistema. Lo ha sempre pensato: non permettere al sistema di opprimerti. ●

L'identikit

Numero due dell'azienda di Cupertino

Si incontrarono in un ristorante. Trentadue anni fa. Lui stava leggendo una rivista di informatica; Steve Jobs gli si avvicinò e gli chiese come mai. Jay Elliott aveva appena lasciato l'IBM. Il motivo: «Stava succedendo qualcosa nel mondo informatico ma l'IBM non se ne accorgeva. E io da dirigente mi sentivo a disagio». Senza farlo apparire come tale, Jobs iniziò un colloquio di lavoro, alla sua maniera però. Cioè senza farlo apparire come tale. Domande casuali, banali. Alla fine gli chiese: «Vieni a lavorare per me?». Elliott imparò quel ragazzo che s'era presentato in T-shirt e jeans malandati: «Amico, sono un manager. Li hai i soldi per pagarmi?». I soldi li aveva: pochi giorni dopo gli recapitò a casa una Porsche, auto per cui Elliott stravedeva. Nacque così il sodalizio professionale e l'amicizia tra i due. Jay Elliott è stato a lungo vicepresidente di Apple: con lui l'azienda è passata da 150 milioni a 3 miliardi. Adesso è a capo di una software house propria e sviluppa programmi.



Jay Elliott ha presentato il suo secondo libro su Steve Jobs a Vicenza. Quello precedente, uscito prima della scomparsa del fondatore di Apple, è stato un caso editoriale, tradotto in 27 lingue.

FOTO FRANCESCO DALLA POZZA

Il volume**Testimone
della vita
di un leader**

La "Jolly Roger"

La bandiera nera dei pirati, con tanto di teschio e ossa incrociate, sventolava davvero sulla sede della Apple a Cupertino, nell'edificio in cui i ricercatori erano al lavoro sul Macintosh. Il motto "Pirates, not the Navy" l'aveva scovato Jobs per motivare l'azienda a spingersi oltre nell'immaginare il futuro. Rimarrà questa la sua filosofia, quella che porterà a realizzare l'iPod, l'iPad e l'iPhone. È uno dei passaggi più interessanti del secondo libro che Jay Elliott ha scritto: «Steve Jobs, la storia continua», edito da **Hoepli**. Quello precedente, uscito poco prima della scomparsa del fondatore della Apple, intitolato "Steve Jobs, l'uomo che inventò il futuro" è stato un caso editoriale, con traduzioni in 27 lingue. Il libro di Elliott è stato presentato qualche giorno fa a palazzo Bonin Longare. Erano presenti Mariano Galla (la libreria ha organizzato l'incontro) e Ulrico **Hoepli**.

La proposta**«Informatica
Un museo
a Vicenza»**

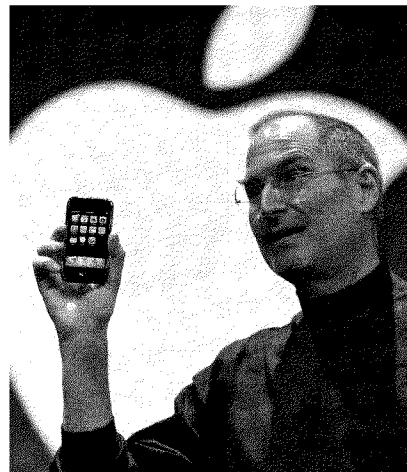
Matteo Cielo

Matteo Cielo, presidente dei Giovani Imprenditori, e vicepresidente di Confindustria con Giuseppe Zigliotto, ha partecipato alla presentazione-dibattito del libro di Jay Elliott. Appassionato di storia dell'informatica, Cielo (che è enologo nell'azienda di famiglia, la San Matteo di Altavilla) ha lanciato la proposta di istituire a Vicenza un Museo dell'Informatica: «In Italia non ne esistono. Sarebbe il primo a ricapitolare una storia recente ma già ricca di fascino». Per concretizzare la sua proposta, Matteo Cielo ha portato materialmente a palazzo Bonin il primo Macintosh della Apple, datato 1984, che fa parte della sua collezione. E ha scovato il video con cui il 24 gennaio 1984 Steve Jobs presentò quel computer, che parlava e lo chiamava "papà". La proiezione del video ha suscitato molto interesse e anche emozione tra il pubblico.

«Era un leader perché aveva una visione anticipatrice e la sapeva trasmettere»

«La semplicità e l'attenzione massima al dettaglio erano la sua ossessione»

«Non puntava a fare profitti elevati, ma a creare un ottimo prodotto»



Steve Jobs in un'immagine del 2007 al debutto dell'iPhone. «Non voleva creare un telefono»