

Intervista



Dal 1980 al 1986, Jay Elliot ha ricoperto vari ruoli in Apple, fino a quello di vicepresidente. Conobbe Jobs per caso, poco dopo aver lasciato la Ibm, e ha fatto parte del team che si occupò del primo Macintosh. Ha scritto diversi libri sulla sua esperienza a Cupertino; l'ultimo è appena uscito da Hoepli («Steve Jobs - La storia continua», pp. 217, euro 18).

Elliot, che cosa vuol dire lavorare in Apple?

«Realizzare apparecchi che cambiano il mondo. Per questo in Apple tutto è sempre stato focalizzato sul prodotto: l'iPod ha rivoluzionato il mondo della musica, l'iPhone il mercato dei telefoni e l'iPad ha di fatto preso il posto del computer».

“Si sentiva un artista e i suoi prodotti li usava davvero”



Jay Elliot

Qual era il segreto di Jobs?

«Concentrarsi su una cosa alla volta, saper dire di no e tenere sempre l'utente al centro dell'attenzione. Steve era prima di tutto una persona che usava gli apparecchi che realizzava: non credo che Bill Gates abbia mai avuto in mano un lettore Mp3».

Apple vende centinaia di milioni di iPhone, eppure conserva sempre un che di elitario. Come mai?

«Sono stati i media a creare l'immagine di Apple come un'azienda di élite. Aiutati, certo, dai prezzi alti, che però si spiegano con la qualità dei prodotti».

E delle nuove mappe di iOS6 che non funzionano bene cosa pensa?

«Per me Tim Cook ha contravenuto al punto più importante dell'etica di Steve, l'attenzione ai dettagli. Credo anche che abbia scelto il modo sbagliato per scusarsi: Steve avrebbe parlato faccia a faccia con i clienti, magari con un video, non con una mail. E avrebbe detto quando il pro-

blema sarebbe stato risolto. Nel frattempo si sarebbe offerto di pagare lui per trovare una soluzione, come fece con l'«Antennagate», quando fornì gratis le custodie che risolvevano i problemi di ricezione dell'iPhone 4. Spero che questa sia una lezione per il team dirigenziale di oggi, che pure considero validissimo».

Lei definisce Jobs un artista. Perché?

«La sua concezione della vita era da artista: tutto quello che voleva era creare un capolavoro. Sono in disaccordo con Isaacson (autore della biografia

autorizzata dallo stesso Jobs, ndr) quando parla di difetti che Steve in realtà non aveva. E sono comunque irrilevan-

ti, se confrontati con quanto ha fatto per la società».

Cosa insegna la storia di Steve Jobs a chi inizia oggi un'avventura nel mondo dell'hi-tech?

«Che è importante sapere chi sei. Che costa fatica arrivare a qualcosa di grande. Che bisogna fregarsene del denaro, perché quello che vince è la passione».

[B. RUF.]

L'INSEGNAMENTO
«Scopri chi sei e fregatene del denaro segui la passione»

