

Manager di alto livello. Ex presidente di Apple. Autore, conferenziere, ora mentore di giovani e startup. Marco Landi, 70 anni, ingegnere originario di Chianciano (Si) è uno di quelli che ha fatto, e continua a fare, la storia dell'innovazione tecnologica. In Italia e nel mondo

## MARCO LANDI

# «Io, Steve Jobs e le startup»

«All'università di Bologna, quando è arrivato il momento di laurearmi, il mio professore mi ha detto: "Landi, lei ha delle qualità particolari: deve fare una tesi sul digitale".

Erano gli anni 60, tutto era ancora analogico. E io ho chiesto: "Che cos'è il digitale?". Ottimo consiglio per Landi, che viene presto assunto dal colosso Texas Instruments. «Lavoravo come ingegnere, ma conoscevo così bene i prodotti, che mi proposero di fare il venditore. "Ma sono un ingegnere!" protestai, percependo un demansionamento. Per convincermi mi offrirono il doppio dello stipendio, più auto e benefit. Una volta rassicurato sul fatto che non dovevo timbrare il cartellino, ho accettato». E questa è stata la sua fortuna. In Texas Instruments, Landi fa una carriera incredibile, che dura 24 anni e lo porta a diventare il numero uno dell'azienda in Asia (sotto di lui 17mila persone e grazie a lui fatturati moltiplicati) ed Europa («Avevo il briefing di chiudere delle fabbriche e invece le ho vendute, salvando così 3.000 persone dalla disoccupazione»).

## L'AVVENTURA IN APPLE



Arriviamo al 1993, quando un cacciatore di teste gli fa una telefonata in grado di rivoluzionargli la vita. «Ingegnere Landi, vuole continuare a vendere semiconduttori o vuole provare a cambiare il mondo?». È la Apple, che cerca il nuovo responsabile per Europa, Medio Oriente e Africa. Landi accetta la sfida. «A quell'epoca la Apple in Europa perdeva 300 milioni di dollari all'anno. Dopo un anno, ne guadagnava 100. Ci riuscii chiudendo la costosissima sede di Parigi, razionalizzando le spedizioni e puntando sulla forza vendita, che venne seguita e motivata a dovere. In seguito, venni chiamato in California, come presidente».

Ma per la Apple continuano a non essere anni facili: Steve Jobs se n'era andato una decina di anni prima e nel 1995 e l'azienda di Cupertino, schiacciata dalla Microsoft di Bill Gates, aveva bisogno di mettere sul mercato qualcosa di innovativo. Perciò, nonostante i 2.000 ingegneri al suo interno, andava alla ricerca di una realtà esterna, in grado di realizzare qualcosa di davvero disruptive. La prima scelta è il sistema BeOS del programmatore francese Jean-Louis Gassée. «La trattativa è lunga, ma non va in porto. E insegna che non bisogna mai essere greedy, avidi. E che chi troppo vuole nulla stringe. Si passa così alla seconda scelta, che è Steve Jobs. Il resto è storia: lui tornerà in Apple e ne farà una leggenda».

Peccato che, una volta di nuovo alla guida della sua creatura, Jobs decida di licenziare tutto il board direttivo, Landi compreso, per sostituirlo con i suoi uomini di fiducia. «Comprensibile. L'avevo fatto anch'io quando ero alla Texas Instruments» commenta Landi. «Jobs era un genio: intelligente, focused, creativo, innovatore: meno porta-

to per i rapporti umani, ma decisivo per la sua azienda. Come ha fatto fare il balzo alla Apple? Circondandosi di collaboratori di cui fidarsi al 100%, rinunciando al confronto diretto con Microsoft, innovando con nuovi prodotti. In sintesi: cambiando le regole del mercato».



## BACK TO ITALY

Landi torna in Italia. Oggi siede in vari consigli di amministrazione e investe in aziende innovative. Aiuta i giovani imprenditori e i ragazzi nelle scuole (con un premio intitolato alla madre Laura). È conferenziere e autore di libri: *Da Chianciano a Cupertino. Biografia di un manager italiano ai vertici della Apple* e *Business humanum est. Per una evoluzione umanista delle aziende*.

«In Italia ci sono imprese straordinarie, grandi idee, ottimi imprenditori, anche giovani». Certo, l'ecosistema non aiuta le startup. Il sistema del venture capital "strozza" gli startupper: chiede troppo e non dà abbastanza. I giovani devono rinunciare al mito del posto fisso, studiare l'inglese, essere pronti a muoversi, non per forza all'estero, finanziarsi con il crowdfunding. Consiglio anche gli studi classici: a me hanno aperto la mente».

Tre anni fa, durante un meeting, Landi conosce Roberto Calculli, fondatore di The Digital Box, realtà innovativa nel campo del mobile marketing ([www.thedigitalbox.net](http://www.thedigitalbox.net)). Calculli invita a Landi in Puglia, a Gravina (Ba), a scoprire la Murgia Valley, una zona ricca di startup innovative (per saperne di più, leggere il libro: *Murgia Valley. L'evoluzione della specie. Storie e suggerimenti per creare aziende al Sud*, di Antonio Prota e Flavio Roberto Albano, Les Flâneurs, 15 euro).

Landi oggi è il presidente di The Digital Box. «La Puglia è piena di aziende favolose. Una strada da percorrere è quella di associarsi. The Digital Box ha due punti di forza, in primis: un team eccellente e un coefficiente tecnologico altissimo, rappresentato dalla piattaforma Ada, usata in 28 Paesi. Siamo sempre stati profittabili, 6 milioni l'anno scorso e 10 attesi quest'anno».

The Digital Box ha organizzato in giugno presso l'Università Bocconi di Milano l'evento Digital Convergence Day, per raccontare le sinergie fra intelligenza artificiale, mobile e social media nel marketing. Fra gli ospiti anche il guru americano Guy Kawasaki, che ha detto: «Non abbiate paura di cambiare idea. Tenete sempre presente la vostra mission. Prendete delle posizioni».

«La Puglia è piena di aziende favolose. Una strada da percorrere è quella di associarsi. The Digital Box ha due punti di forza, in primis: un team eccellente e un coefficiente tecnologico altissimo, rappresentato dalla piattaforma Ada, usata in 28 Paesi. Siamo sempre stati profittabili, 6 milioni l'anno scorso e 10 attesi quest'anno».

The Digital Box ha organizzato in giugno presso l'Università Bocconi di Milano l'evento Digital Convergence Day, per raccontare le sinergie fra intelligenza artificiale, mobile e social media nel marketing. Fra gli ospiti anche il guru americano Guy Kawasaki, che ha detto: «Non abbiate paura di cambiare idea. Tenete sempre presente la vostra mission. Prendete delle posizioni».

The Digital Box ha organizzato in giugno presso l'Università Bocconi di Milano l'evento Digital Convergence Day, per raccontare le sinergie fra intelligenza artificiale, mobile e social media nel marketing. Fra gli ospiti anche il guru americano Guy Kawasaki, che ha detto: «Non abbiate paura di cambiare idea. Tenete sempre presente la vostra mission. Prendete delle posizioni».

