

Irc Components

Siamo realisti, facciamo l'impossibile

Come e perché Giovanni Landro è arrivato a fondare un'azienda che crea tecnologie "irrealizzabili" per MotoGP, Formula 1, perfino centrali nucleari. E lo fa assumendo solo persone rimaste senza lavoro. «Perché so cosa significa perderlo e conosco la gioia di ricominciare»

di Caterina Giojelli

■ Quando arrivò la richiesta d'aiuto dai colleghi francesi per gestire il calore degli stampi nella centrale a fusione nucleare, Giovanni Landro li aveva richiamati divertito: «Suvvia, ci avete mandato la richiesta d'offerta solo per fare il confronto con qualcun altro». Ma dall'altra parte del telefono non ridevano affatto: «No, ingegnere, è che noi questa roba qui non la sappiamo fare».

Titolare di Irc Components, nove dipendenti a Genova e una in Francia, l'ingegner Giovanni "Gianni" Landro è uno di quelli finiti a fare l'imprenditore per necessità e per un'idea operosa del lavoro: fare le cose bene e per il bene di chi ci sta intorno. Laurea in Ingegneria meccanica a metà anni Novanta, servizio militare e, il giorno dopo, Landro era già in una multinazionale americana da 35 mila dipendenti. «Ero responsabile delle sale prova motore in Europa. Seguivo Fiat, Hyundai, i tedeschi. Ci stavo benissimo». Trasferite negli States, corsi d'avanguardia e niente badge già nel 1996: «Si lavorava per obiettivi. Se finivi alle tre del mattino o alle sei di sera non importava a nessuno. L'importante era che il lavoro fosse fatto



Giovanni Landro nella sua italianissima Irc Components, dove si lavora per piloti, team racing e appassionati di motorsport

Nessuno è un componente intercambiabile, ma ruoli e competenze si costruiscono: «Oggi ingegnere, domani magari vendite. Si cresce sempre: è così che scopri chi sei. E di cosa hai bisogno»

a regola d'arte. Questo concetto mi è rimasto dentro».

Nove anni così, poi arriva una bambina amatissima e il pendolarismo inizia a pesare. Landro decide di "tornare a casa". Stesso stipendio, azienda più piccola, ma mentalità da caserma: «Alle cinque c'era la coda per timbrare il cartellino stile Fantozzi, dall'operaio al dirigente». Poi arriva la tempesta del 2008. Iniziano a tagliare gli operai, poi salgono di grado. «E hanno fatto fuori anche me».

Casa e bottega. E pista

Landro si ritrova quindi con un doppio problema: profilo troppo alto e mercato immobile. «Ho iniziato a domandarmi cosa fare». L'idea gli viene in sella. Appassionato (eufemismo) di moto – «vado in pista ancora oggi, da amatore, non da campione» –, apre con la moglie una sorta di negozio stile eBay di componenti e accessori per le due ruote. «Eravamo diventati casa e bottega, tenevamo la merce sotto il letto». All'Eicma (il salone internazionale del ciclo e motociclo) capiscono la lezione: puntare su pochi prodotti, ma buoni. Si specializzano in termocoperte e cambi elettronici, all'epoca importati da Romania e Svezia. «Avevamo l'esclusiva per l'Italia. Poi un giorno il fornitore svedese mi scavalca su un ordine da 500 pezzi».

Nello stesso periodo un "compagno di pista" anche lui appassionatissimo di moto, resta senza lavoro e con un figlio in arrivo: «"Dai, cerchiamo di aiutarlo", mi esorta un amico meccanico. E così assumo il primo dipendente. E visto che in Svezia mi avevano fatto le scarpe, ho deciso: i cambi elettronici ce li facciamo noi». Un anno di sviluppo con uno spin-off del Politecnico di Milano e la produzione decolla. In breve tempo, non c'è quad Kawasaki venduto in Europa che non abbia a bordo una centralina Irc: è questo il nome scelto dai Landro e che inizia a girare nei paddock del Motomondiale.

Intanto, anche sulle termocoperte la vita si fa dura. Il fornitore romeno, con cui Landro aveva un rapporto di collaborazione anche tecnica e di sviluppo, prima gli appalta il mercato moto, poi decide di fargli concorrenza diretta col dumping. «Come un ingenuo mi ero fatto soffiare il know-how». La scelta è drastica: «Mi dico: o cambi tutto o chiudi».



Landro rifiuta l'idea di andare in Cina – «volevo lavorare con fornitori italiani, memore anche dei maltesi pagati un tozzo di pane quando la mia ex azienda delocalizzava» – e assume due ingegneri disoccupati. Con i quali torna – letteralmente – all'Università di Genova: «Siamo andati dai professori e abbiamo detto: anni fa ci avete laureato, ma non sappiamo abbastanza. Fateci un corso sulla trasmissione del calore».

«Provi. Sbagli. Riprovi»

Dopo di che si chiudono in magazzino. «Scaldare è sperimentazione pura. Se non sai come funzionano le cose, provi. Sbagli. Riprovi». Non solo. «Una termocoperta richiede più di due ore di lavoro. Se la vendi a 100 euro al grossista non ci riempi il portafoglio. Così ci siamo ingegnati per meccanizzare la linea produttiva e cercare di ridurre il più possibile la necessità di manodopera». Costruiscono una macchina

per cucire le resistenze con tolleranze di due decimi di millimetro (qualsiasi cosa significhi per noi non addetti ai lavori): «Gli esperti dicevano che era impossibile che funzionasse. E invece andava». Quel ponte con l'università apre le porte dell'industria e delle richieste apparentemente "impossibili". Come quella arrivata direttamente dalla Francia per l'International Thermonuclear Experimental Reactor, l'Iter: «Scaldare non è mettere due resistenze. È controllo. Il plasma non può toccare le pareti, i magneti devono essere perfetti. I francesi non riuscivano a scaldare gli stampi, noi sì». Nasce il brand Heaton per l'industria, per non confondere chi cerca riscaldatori nucleari con chi vuole far impennare le moto.

Landro non molla i suoi fornitori dal 2008: «Non tiro sul prezzo. I rapporti umani valgono più di cinque euro di sconto. Se curi il rapporto, sei qualcuno». E intanto corre. Non solo la centralina

delle termocoperte “evolve”, diventa controllabile da remoto, pronta per l'Industria 5.0: «Oggi se ci chiedono una modifica, diciamo sì. Subito. Abbiamo tutte le competenze “in casa” e per realizzarla subito». Ma arriva anche l'airbag per le tute da moto, sviluppato in otto mesi contro i sette anni dei competitor: «Tutto nasce dalla collaborazione con uno spin-off dell'Università di Genova. Loro erano cintura nera nel machine learning, dati, numeri. Poi c'ero io con la mia esperienza in pista e i trascorsi al MotoGP che potevo calare la teoria nella realtà. Dicevo: qui si apre, qui no».

Calciatori caldi, piloti freschi

Dalla chiacchierata con un preparatore di Serie A nascono anche i copriscarpe termici per le panchine di Manchester, Chelsea, Inter, Milan, Psg, Liverpool («Pensavano fosse gratis. Esperienza chiusa, amici come prima»), e al catalogo Irc e Heaton si aggiungono i sistemi riscaldanti per la nautica e l'arredo – oltre ad alcuni progetti ad alta specializzazione sviluppati anche per la Difesa. Perfino un boiler innovativo «che, a parità di potenza, fornisce la stessa acqua calda usando metà del volume, grazie all'ottimizzazione del riscaldamento. Il prodotto è testato e pronto [dal 2030 sarà vietata l'installazione di caldaie a gas, ndr]: nella nautica è già in uso e, trovato un distributore, può arrivare sul mercato in pochi mesi, usando solo tecnologie affidabili già presenti negli elettrodomestici».

Dal caldo al freddo, poi, il passo è breve. Landro intuisce che il futuro della Formula 1 passa dai cooling kit per mantenere freschi i piloti che la Fia ha reso facoltativi durante le gare in condizioni di caldo estremo nella stagione 2025, ma obbligatori dal 2026. Inizia quindi a collaborare con Omp, leader italiano negli accessori racing, per contrastare l'omologazione ai prodotti americani. Oggi le sue maglie raffreddate sono testate in F1 e non solo. Tecnologia complessa: tubi, acqua fredda, frigoriferi a bordo. «Una maglia ha un costo elevato, non certo per il largo mercato». E allora nuovo obiettivo: «Come abbiamo pensato alle maglie termiche per chi lavora in cantiere, così vorremmo creare un prodotto ad hoc e a prezzi ragionevoli per i

Un forno “intelligente” di Heaton, il brand di Landro per l'industria



lavoratori costretti a stare sotto il sole, dalle autostrade ai campi agricoli. Stiamo conducendo test con nuove tecnologie e confrontiamo i nostri risultati direttamente con l'Inail».

Un mega forno per Luna Rossa

Perfino Luna Rossa lo ha chiamato. A una settimana dal varo serviva un sistema per eliminare le distorsioni visive dei cupolini in policarbonato. «Tutto doveva essere perfetto, senza che si formassero umidità o imperfezioni, con riscaldamento lento e uniforme». Dalla richiesta di aiuto nasce un forno grande quanto una stanza. «Ci sta dentro una persona». E anche questo funziona: il fornitore è diventato oggi partner Ferrari Sail.

Oggi Irc è tutto questo: MotoGP, nucleare, vela, F1. Nove dipendenti a Genova (più una, in Francia), «tutta gente che era senza lavoro», spiega orgoglioso

Dal caldo al freddo, Landro capisce che il futuro passa dai cooling kit per mantenere freschi i piloti. Oggi le sue maglie sono testate in F1 «ma punto a versioni accessibili per chi lavora sotto il sole»

Landro, «perché io so cosa significa perderlo e conosco la gioia di ricominciare». Lo spirito è quello della Compagnia delle opere, «la prima associazione a cui mi sono iscritto, ormai tanti anni fa. Non condividiamo un business, ma la voglia di mettere a fattore comune ciascuna esperienza e le ragioni per cui fare impresa». Per Landro e sua moglie fare impresa significa rispettare l'uomo: collaboratori – interni ed esterni –, fornitori e clienti. Non è un principio astratto, è un criterio operativo. Nessuno è un componente intercambiabile, le competenze si costruiscono e i ruoli evolvono: «Oggi ingegnere, domani magari vendite. In azienda si cresce sempre: è così che scopri chi sei e che cosa sai fare. E di cosa hai bisogno».

Formare, accompagnare, provare, scommettere sulla libertà dell'altro. È una scelta che complica la vita, certo, ma è anche l'unico motivo per cui questa impresa riesce a fare cose che, sulla carta, non dovrebbe saper fare. Proprio come trent'anni fa, quando i traguardi americani si tagliavano senza guardare l'orologio e senza il rito del badge. Con un vantaggio in più: oggi tutto quello che serve, Landro non ha paura di inventarselo e realizzarlo insieme ai suoi lavoratori.