

E-book in streaming, la nuova biblioteca digitale

IL SUCCESSO DI OYSTER, IL SITO CHE "AFFITTA" PER UN CERTO PERIODO DI TEMPO I LIBRI ELETTRONICI: UN FENOMENO GLOBALE PARTITO DAGLI USA CHE STA PER ARRIVARE IN ITALIA DOVE I LIBRI ONLINE PER ORA NON RAPPRESENTANO PIÙ DEL 6,4% DEL MERCATO TOTALE

Patrizia Feletig

Il modello economico è quello di Spotify e di Netflix. La formula è quella dei ristoranti dove si mangia a volontà a prezzo fisso. Il tutto applicato agli e-book: romanzi, saggi, manuali, thriller, biografie, fumetti, oltre mezzo milione di titoli da leggere in streaming su laptop, e nella versione mobile su iPhone e iPad (entro l'anno su Android). È l'offerta di Oyster azienda newyorchese di prestiti di libri digitali. Un'abbuffata di pagine a 9,95 dollari al mese è la scommessa della start-up, il cui nome si ispira a una battuta delle Allegre Comari di Windsor dove Pistol paragona la sua conquista del mondo a un'ostrica da spalancare. Il piacere della lettura a portata di mano, ovunque, sempre, recita lo slogan del sito. Un'alternativa legale, relativamente economica e di qualità al possesso digitale die-book. Tecnicamente è pure un passo avanti rispetto al servizio di streaming video Netflix che non consente di scaricare un film per una successiva visione *offline*.

Mentre è sufficiente connettersi al sito Oyster per aggiungere al proprio profilo un titolo da leggere comodamente in seguito anche senza connessione.

Non è stato facile risolvere i problemi di copyright ma alla fine è nato il libero accesso a una biblioteca virtuale. Per dirla con Eric Stromberg, Ceo di Oyster, «l'obiettivo è abolire il divario temporale tra l'istante in cui si nasce il desiderio di leggere una determinata opera e il momento in cui si sfoglia il libro». Come far scoccare la scintilla? Innanzitutto sollecitando una lettura d'impulso catalogando i titoli non solo per genere e sotto etichette auto-esplicative come "Novità", "Premiato" "Blockbuster", ma proponendo all'indeciso lettore un percorso di scoperta con un filo rosso intrigante per dare mordente a titoli spesso popolari ma stagionati. Il catalogo ha quasi 2 anni di ritardo sulle novità editoriali del momento. Nella categoria "Vita da festa" troviamo per

esempio, l'intramontabile Mrs Dalloway ma anche le memorie di partecipanti a Woodstock; nell'energizzante "Nerbo evigore", il romanzo Million Dollar Baby che ispirò il film di Clint Eastwood. Ci sono altri raggruppamenti evocativi: "I bravi cattivi", "Tropicalia" o l'evanescente "Breve e tenero" (racconti sentimentali). Impostata come l'esposizione di una libreria con le copertine in bella vista, l'interfaccia web favorisce la pervasività tra lettura e servizi aggiuntivi come la possibilità di cambiare caratteri e impostazione grafica della pagina, per esempio privilegiando spazi bianchi per personalizzare e migliorare la leggibilità attraverso uno schermo. Non manca la componente social. Ai consigli dello staff di Oyster e alle recensioni, si intrecciano i commenti degli utenti amici. Come sostiene Stromberg, un passato da eBay, le raccomandazioni personalizzate sono 10 volte più efficaci delle classifiche più blasonate.

«Non contano solo i giudizi, sono rilevanti anche i segnali passivi», dice il Ceo riferendosi alle abitudini di lettura che il lettore trasmette suo malgrado quando accede a un e-book. Si tiene traccia dei libri con alto tasso di abbandono ma pubblicamente lodati dagli utenti: il Grande Gatsby, per esempio. Si rileva la velocità di lettura che varia a seconda dei generi. Si individuano i libri che registrano una rapida accelerazione a metà dell'opera. C'erano stati timidi tentativi come Scribd, nato come piattaforma di condivisione e riconvertitosi al lending, o Entitle, l'unico che gira su tutti i terminali (Android, IOS, Kindle, Nook e Kobo), ma Oyster, nato a fine 2012, è un successo testimoniato dai 17 milioni di dollari di capitali raccolti e dagli accordi conclusi con Harper&Colins e Simon&Schuster, oltre a 500 editori minori americani.

Oyster dichiara 45 minuti di lettura media giornaliera per ogni abbonato. Il modello di business deve ancora essere perfezionato perché sia gli editori che gli scrittori sono reticenti ad abbracciare un meccanismo di redistribuzione dei ricavi. L'ammontare dell'abbonamento è parametrato al numero di titoli presi in prestito dall'utente, e su questo viene calcolata la percentuale spettante all'editore. L'attrattiva dei prestiti in streaming è colta soprattutto nei paesi dove gli e-book sono ancora una realtà limitata: il 50% degli abbonati viene da fuori dagli Usa,

I PROTAGONISTI



Jeff Bezos (1), Ceo di **Amazon**: ha dato un contributo decisivo alla diffusione dell'e-book sia vendendone che creando il popolare lettore Kindle; **Reed Hastings** (2), Ceo di **Netflix** che ha inventato con i film il metodo di diffusione dei media via streaming; **Eric Stromberg** (3), Ceo di **Oyster**, la più corposa biblioteca di e-book



paesi anglofoni dall'Australia all'Africa. In Europa comincia a nascere qualche emulo: in Germania, Koobe (anagramma al contrario di e-book) propone libri digitali su smartphone e tablet. La formula adottata dalla start-up di Monaco nella quale partecipano Random House e Springer, è un abbonamento con scelta illimitata di opere ma con un tetto mensile di accesso agli e-book. In Spagna, 24Symbol è in attesa di un'inniezione di nuovi capitali per riposizionarsi sul mercato. La danese Mofibo sconta le limitazioni di titoli disponibili in lingua. Con meno di 70mila titoli digitali, in Italia, la sostenibilità della modello prestito in streaming incontra difficoltà oggettive: i libri online sono non più del 6,4% del giro d'affari complessivo del settore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA