

IL PERSONAGGIO

Mister Hastings
il blockbuster
a domicilio

La storia miliardaria
di Netflix, che affitta film
da vedere sul web

Il miracolo multimiliardario di Netflix, la società che fondò 14 anni fa basata su un semplice principio: pellicole da vedere sul pc scelte online

Reed Hastings, l'anti-Blockbuster sbarca in Europa

Non è stato facile fronteggiare il gigante Blockbuster, ma c'è riuscito applicando tariffe stracciate, e anche aggiungendo al servizio un sistema per la consegna a domicilio dei Dvd via normalissima posta

Dopo aver fatto fortuna in America, ha iniziato la sua campagna d'Europa pubblicando annunci in cui cerca manager in grado di gestire la pubblicità online e di cavarsela con lingue diverse dall'inglese

ANGELO AQUARO

New York

Il manager che visse due volte capì che cosa non sarebbe mai voluto diventare il giorno in cui scoprì che cos'era finalmente diventato: uno straordinario esempio di successo. Reed Hastings, l'uomo che avrebbe fondato Netflix, la compagnia che sta trasformando il mondo del cinema e della tv, guardò la sua foto sulla prima pagina di *Usa Today* e provò uno straordinario senso di disgusto: che ci faccio io qui?

Era il 1995 e il 35enne di Boston, Massachusetts, era finito dall'altra parte d'America per essere incoronato tra i più scaltri protagonisti del boom della Silicon Valley. Aveva fondato la sua brava start-up capitalizzando gli errori degli altri: e perfino il suo software, Pure Software, era diventato famoso per rimuovere gli errori degli altri software. Quel topolino d'idea aveva poi partorito un elefante di business. Che in una sequela di compravendite e acquisizioni gli aveva fruttato un'O-

pa miliardaria.

E adesso, ricco sfondato e quasi nulla facente, nell'attesa di disfarsi per sempre, dietro lauto compenso, della sua strepitosa creatura, sorrideva trionfante sulla sua nuova Porsche fiammante: lì dalla copertina del quotidiano più venduto d'America. Che vergogna: lui, sincero democratico, il ragazzo che s'era congedato dal corpo dei Marines per lanciarsi nei Peace Corps, il volontario che aveva girato mezza Africa in autostop. Dopo quella copertina il giovane milionario decise che bisognava voltare pagina. Ma come?

La causa scatenante fu una miseria di multa: 45 dollari. Fu per quel ritardato pagamento da un noleggiatore di film che mister Hastings inventò Netflix. E mai multa fu più benedetta dai con-

sumatori di tutto il mondo. Ma che cos'è Netflix e perché la sua invenzione ci sta cambiando la vita, almeno quella che finora abbiamo

buttato sul sofà? Il marchio delle nostre parti suonerà sconosciuto ai più. Ma ancora per poco. La notizia s'è già propagata a velocità supersonica tra gli addetti ai lavori:

Netflix, la compagnia che vi permette di guardare a costo quasi zero i film sul vostro computer, sta cercando manager capaci di "avviare e gestire tutti gli aspetti della pubblicità online" per particolari regioni. Esta quindi cercando gente che sappia parlare "olandese, francese, tedesco, hindi, italiano, giapponese, coreano, portoghese (brasiliiano ed europeo) e spagnolo (latino-



americano ed europeo".

Insomma dalla fine dell'estate - o dall'inizio dell'anno venturo al massimo - ogni momento è buono per lo sbarco in Europa e nel resto del mondo. Se 23 milioni di abbonati - cioè quelli raggiunti finora soltanto negli Usa - vi sembrano pochi...

Incredibile Reed. Quando meno di 15 anni fa Hastings si lanciò in battaglia sembrava l'imitazione sfigata di Davide a confronto di quell'invincibile Golia chiamato Blockbuster. Ricordate la potenza del superdistributore di cassette? Sessantamila dipendenti in tutto il mondo. Negozi a ogni angolo più trafficato di tutte le città del pianeta: dalle capitali ai villaggi più sperduti. Un business così allettante da aversedotto nel pieno degli anni Novanta - così festosi per la gente di Borsa - nientemeno che il supergruppo Viacom, disposto a sborsare 8 miliardi e mezzo di dollari per accaparrarsi quel negozio fondato dieci anni prima all'intersezione tra Skillman e la Northwest Highway, Dallas, Texas.

Blockbuster sembrava imbattibile: un impero di cassette su cui dagli Usa al Giappone non tramontava mai il sole. Dove diavolo era andato a sbattere la testa quel matto di Reed per venirsene fuori con un'idea così? E qui torniamo al discorso dei 45 dollari. "Mi vergognavo come un matto a dirlo a mia moglie" dice oggi Hastings col sorriso beffardo sotto i baffetti da sparpierio. "Ricordo ancora il titolo del film, Apollo 13. Solo che mi ero dimenticato di restituire per alcuni giorni la cassetta: l'avevo persa chissà dove. E così il ritardo mi era costato quel botto".

Sulla strada da casa al negozio - non era sulla sua Porsche: è bello passeggiare quando tramonta il sole per le vie della sua Santa Cruz - il genio del software ebbe la sua illuminazione. Pensò: ci sarà pure un modo per fare soldi affittando film senza tagliare la gola così a clienti.

Ogni idea geniale a esaminarla sembra banale: ovviamente dopo. Hastings stava pensando alla

palestra: anche quella prendeva 50 dollari al mese. Però non chiudeva dentro una griglia di consegne e riconsegne: spettava a te in quel mese usufruire o meno di tutti i suoi servizi. Rumble rumble: e se lanciassi un servizio a sottoscrizione? Netflix nasce così: il primo servizio di noleggio film ad abbonamento. Il cliente paga un mensile e ha diritto a noleggiare tutto quello che vuole e che riesce a vedere: appena restituisce una cassetta può farsene spedire un'altra. Ecco: spedire. L'unico modo per abbattere i costi e sfidare un gigante come Blockbuster era quello di portare il negozio a domicilio del cliente. Risparmiando sugli stores e arrivando anche negli angoli più perduti d'America. Ma come? Reed provò a spedirsi un dvd usando il sistema di comunicazione più antico degli Usa: l'Us mail. La posta. Funzionava! Da allora è stato un crescendo davvero continuo.

Un milione di abbonati il primo anno. Sei nei primi cinque. Lo sbarco in borsa nel 2002. Intanto il mondo intorno a noi cambiava. E il manager che stava già vivendo la sua seconda vita provò se non proprio a immaginare una terza a trovarci quantomeno una variante. E se la prima parolina magica di Netflix si chiamava mail, posta, la seconda si chiamò subito streaming, che sarebbe l'utilizzo online di un contenuto senza possederlo. Perché aspettare che suoni il postino?

Ecco a voi i film da "guardare istantaneamente". Non tutti per carità: non si arriva certo al catalogo di centinaia di migliaia di titoli in dvd. Ma a poco a poco la maggior parte dei film vecchi e nuovi stanno finendo sulla bancarella elettronica aperta timidamente solo tre anni fa. E con un serie di accordi tra le major, lo streaming sta diventando "il" nuovo modo di vedere i film. Sul computer. O collegando il laptop al televisore. Oppure - grazie a quei miracoli di applicazioni - prima sull'iPhone e ora anche sull'iPad. E naturalmente su Apple tv. E su tutte quelle altre diavolerie che stanno trasformando i nostri apparecchi televisivi nell'ennesima lunga manus di Internet.

Naturalmente l'uomo che si vergognò della foto in Porsche - e di confessare alla moglie una multa da 45 dollari - non poteva certo proporre a studenti e casalinghe e vecchietti di tutt'America un abbonamento sproporzionato. Anche perché il trucco è tutto lì: avere una soglia di prezzo bassa quanto basta per allettare i sottoscrittori. E che ve ne sembra, allora, di 8 dollari e 99 cents?

Proprio così: meno di 10 dollari per guardarvi online tutti i film che volete e farvi spedire tutti i vostri dvd. Stupisce dunque che il manager che visse due volte sia finito alla tavolata dei re di Silicon Valley che Barack Obama ha apparechiato nel febbraio scorso con Mark Zuckerberg di Facebook ed Eric Schmidt di Google? E stupisce che Bill Gates gli abbia chiesto da tempo di entrare nel board di Microsoft? E che le majors di Hollywood e della tv comincino adesso a sospettare che dopo i dvd lo streaming non voglia certo fermarsi qui? E che da distributore Netflix si stia addirittura trasformando in produttore? "House of Cards" è il nuovo serial con Robin Wright che il buon Reed ha rubato in un'asta a Hbo - il canale di "Sex and The City". E si appresta adesso a trasmettere: sul quel sito che fa ormai concorrenza, oltre che al cinema, anche alla tv.

Gli chiedono: come fai? E lui, che in questa Silicon Valley che fiorisce di ragazzini sembra un matusa, dall'alto dei suoi 50 anni, e della sua laurea in matematica a Stanford, lascia cadere la sua formula per l'innovazione: "Talent density". Cioè "densità di talento".

"Non c'è bisogno di moltiplicare ingegneri e personale come stanno facendo tutti", dice: e non citandola parla però della guerra per accalappiarsi i cervelli che per esempio sta dissanguando le casse di Facebook e Google. "Meglio assumerne meno" dice "ma assumere i più bravi". Eccola là: il manager che visse due volte ha avuto un'altra idea banale. E enormemente geniale.

LA BIOGRAFIA

Dal Massachusetts alla Silicon Valley

REED Hastings ha fondato la Netflix insieme con Marc Randolph nell'estate 1997 a Los Gatos, nella Scotts Valley, parallela a Silicon Valley nella California settentrionale. Fu ispirato a creare la società perché gli era stato addebitato un abnorme sovrapprezzo-penalità quando aveva restituito con un minimo ritardo una copia del film Apollo 13 che aveva preso in affitto. Hastings e Randolph avevano già lavorato insieme alla Pure Software con un terzo partner, Mitch Lowe, anch'egli un "mago" delle tecnologie più avanzate. Nato l'8 ottobre 1960 a Boston, si è diplomato alla Buckingham Browne and Nichols School a Bowdoin, una delle più prestigiose scuole private del Massachusetts, e poi si è laureato in matematica al Brunswick College nel Maine.

Il boom di Netflix

Quotazioni in dollari al Nasdaq

