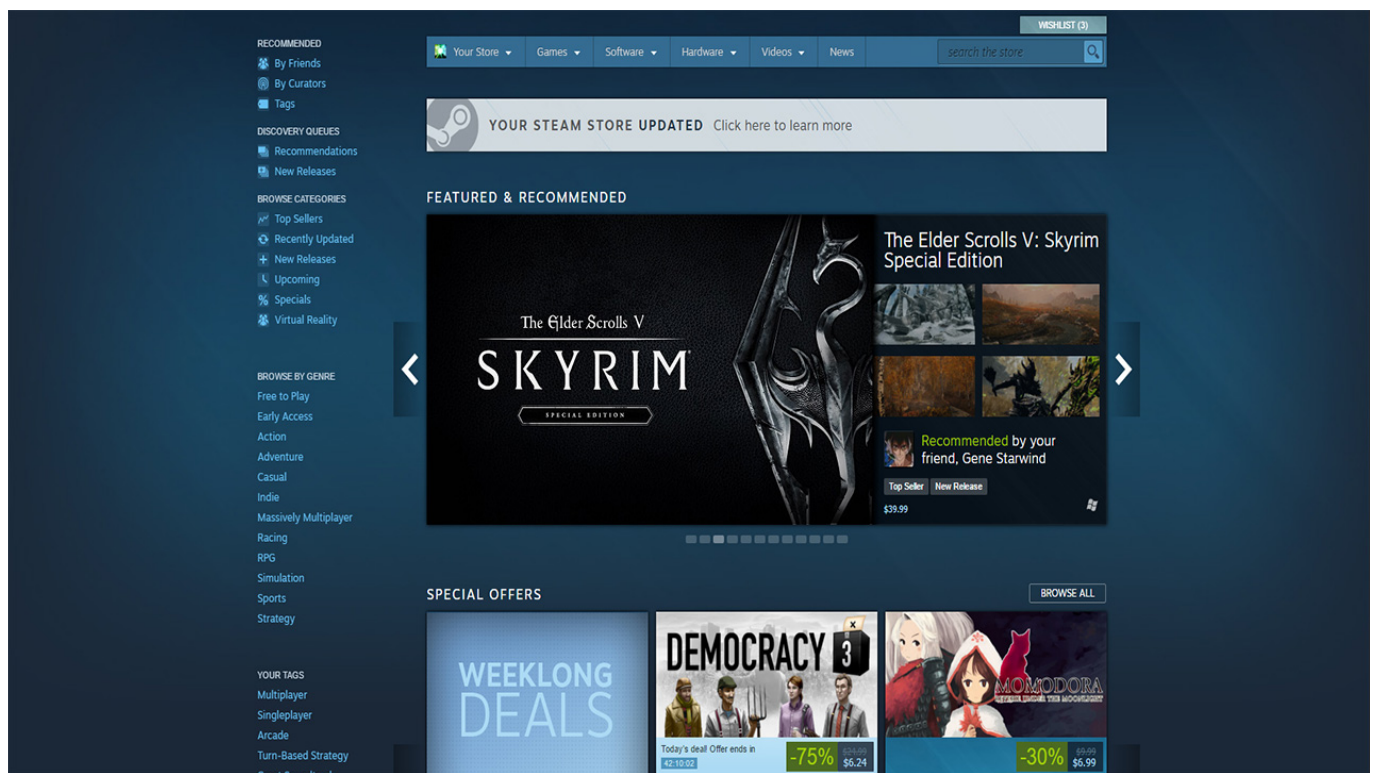


Il futuro di Steam

Facciamo un salto indietro di una decade: il **PC gaming** era ancora ad appannaggio del *retail*, con le cosiddette “big boxes”, gli scatoloni di cartone contenenti floppy disk (e più avanti, CD) più altri extra come mappe, manuali e altro, che la facevano da padrone. In più, la pirateria era, all’epoca, davvero inarrestabile e fuori controllo. **Gabe Newell**, capo di **Valve**, alla fine se ne uscì con un metodo rivoluzionario per la distribuzione dell’attesissimo **Half Life 2**: creare uno store virtuale dove vendere in digitale la seconda avventura di **Gordon Freeman**, insieme ad altri giochi. **Steam** era nato, e con esso il cambiamento che di fatto salvò il videogioco su personal computer, portandolo a un successo inimmaginabile. Il passaggio dunque dalle scatole al digitale era stato compiuto, anche se ancora il *retail* su **PC** resistette e resiste in piccole dosi, visto che le confezioni dei giochi contengono dei **codici Steam** da riscattare sulla piattaforma digitale di **Valve**.



Il successo di **Steam** portò altre compagnie come **Electronic Arts**, **Blizzard**, **Ubisoft** e **CD Projekt Red** a creare degli store proprietari come **Origin**, **Battle.net**, **Uplay** e **GOG.com**, e, nonostante si siano ritagliate una propria nicchia personale, **Steam** resta sempre la scelta primaria se si vuole giocare su PC. Ma la prospettiva riguardo al suo futuro è cambiata lo scorso anno, con l’arrivo dell’**Xbox Game Pass** di **Microsoft**, che propone un modello simile a quello usato da **Netflix**: 9,99€ al mese per poter usufruire di più di 100 giochi sia su **Xbox One** che su **PC** con i titoli **Xbox Play Anywhere**. Un sistema magari da perfezionare e probabilmente ancora di nicchia per quanto riguarda il settore videoludico, ma, economicamente parlando, può far gola a molti, soprattutto per gli utenti della console di casa Redmond.

Parliamo dei servizi a sottoscrizione mensile o annuale: **Netflix** ha letteralmente dominato il settore dell’on demand televisivo e cinematografico, mentre **Spotify** è diventato il sistema di riferimento per quanto riguarda la musica, entrambi, proponendo abbonamenti abbordabili per librerie vaste e complete. È il modello su cui si ispirano **Microsoft** e **Sony** con i rispettivi servizi, **Xbox Game Pass**

e **PlayStation Now**, anche se, sfortunatamente, quest'ultimo non è disponibile in **Italia** per via dell'infrastruttura di rete insufficiente. In più si aggiunge il terzo incomodo, **Electronic Arts** con il suo **EA Access**: 3,99€ al mese, o 25€ annuali per usufruire di più di cinquanta giochi, in primis le esclusive **EA** come **FIFA** o **Battlefield**. Tre grandi compagnie sembrano aver scelto il modello delle sottoscrizioni, quattro, se aggiungiamo il modello di **Nintendo**, anche se quest'ultimo offre solamente i vecchi classici dell'era **NES**: in tutto questo, manca il servizio che ha dato il via alla rivoluzione digitale dei videogiochi. Manca proprio **Valve** con **Steam**.



Non si hanno notizie su di un cambio di rotta, visto che l'ultimo aggiornamento riguarda un rimodernamento grafico della chat, e sembra strano che i "leader" della distribuzione su **PC** non abbiano reagito alle novità portate in campo da **Microsoft**, **Sony**, **Electronic Arts** e **Nintendo**: magari **Valve** preferisce una tattica più attendista, e vedere se effettivamente i nuovi servizi delle "rivali" avranno il successo di **Netflix** e **Spotify**. Nel frattempo **Steam** continua a essere il punto di riferimento della piattaforma, grazie anche a un sistema di marketing efficace, puntando su sconti giornalieri ed eventi basati su di essi, come i recenti saldi estivi. Sistema che ha portato gli store di **Microsoft**, **Sony** e **Nintendo** ad adeguarsi. Ma sarà così anche per il futuro? Le recenti notizie sulla politica dell'accesso libero ai giochi da pubblicare, ha generato un **abbassamento generale** della qualità, con alcuni titoli contenenti **malware**, o ancora peggio, **miner di criptovalute** (vedi il caso **Abstraticism**, recentemente rimosso dallo store) causando un **calo dell'utenza attiva** del 17%.

Certo, non è un dramma per **Valve**: la sua leadership della distribuzione videoludica su **PC** sembra ancora destinata a durare a lungo, ma resta comunque strano vedere una compagnia che ha basato il suo successo sull'innovazione tecnologica restare ferma sotto questo punto di vista. Il futuro sembra spostarsi più sui servizi on demand in abbonamento e sul *cloud gaming*, e l'unico gigante che manca in campo è proprio **Steam**. Dopotutto, la storia tende a ripetersi: i videogiochi sono passati dal *retail* agli store digitali, e i servizi in abbonamento hanno dalla loro il vantaggio economico, oltre all'essere diventati uno standard per quanto riguarda media come il **cinema** o la **musica**. Adesso toccherà ai **videogiochi**, con **Steam** che farà la fine delle *big boxes*? Solamente il tempo potrà dircelo.