Fidibo: Iraanse copyright-idealist met een miljoen volgelingen

09-10-2017 09:35



Stel je voor: je houdt van boeken en van de auteurs die ze schrijven. Alle boeken die in jouw kast staan heb je keurig betaald. Je vindt daarom dat iedereen een eerlijk deel van de betaalde verkoopprijs moet krijgen. Toch weet je dat dit niet het geval is, want het land waarin je woont heeft de internationale copyrightregels nooit geaccepteerd en zelf ook niks geregeld. Daarnaast is er een strenge controle op alles wat geschreven wordt binnen de landsgrenzen en wat er van buiten naar binnen komt. Geen van de spelers die hier controle over heeft lijkt iets te willen veranderen. Wat doe je dan? Inderdaad: *You don't change te players, you change the game*.

In een stad van tien miljoen

Het is kwart voor 9 als mijn Snapp (de Iraanse Uber) zijn auto stilzet op een plek waar je in Nederland vrijwel zeker een boete krijgt voor foutparkeren. De chauffeur kijkt nog één keer op het briefje waarop mijn gastvrouw het adres in Farsi heeft opgeschreven en knikt: hier moet ik zijn. Ik stap uit aan de voet van één van de vele kleurrijke moskeeën die Iran rijk is en kijk om me heen. Ik adem diep in en bereid me voor op de grootste uitdaging die je als buitenlander in Teheran tegenkomt: het oversteken van de weg.

(***tekst gaat verder onder de foto***)



Nadat ik me met gevaar voor eigen leven tussen toeterende Franse auto's van voor 2000 heb gehaast, sta ik in een steegje waar alles op elkaar lijkt. Ik kijk tien seconden vertwijfeld op mijn briefje. Zoals heel vaak in Iran, komt er gelijk iemand op me af die wil helpen. De vrouw kijkt kort op mijn waardevolle briefje. Ze gebaart me te volgen, zet me voor een garagedeur af en drukt op een bel. Ik zou zweren dat dit een woonhuis is. Enkele seconden later gaat de zijdeur open en word ik vriendelijk begroet door Mustafa, de marketing- en salesmanager bij Fidibo.

We lopen een trap op naar de eerste verdieping. Het team waarmee ik een afspraak heb zit al op me te wachten. Mehraz is de persoonlijk assistent van Majid Ghasemi, de oprichter van Fidibo. Zij neemt het woord: "Nogmaals excuses dat Majid er niet is. Zijn vliegtuig zou om 5 uur vanochtend landen maar is ernstig vertraagd." Net als in de eerdere mailwisseling zeg ik dat het geen probleem is. "Zolang jullie het Fidibo-verhaal maar net zo goed kunnen vertellen als hij", zeg ik lachend. "*Absolutely*", zegt ze en doet de deur van de vergaderzaal dicht.

FIrouzan DIgital BOoks, Iranian gamechanger

Zes jaar geleden keek de Iraanse student Majid Ghasemi naar zijn boekenkast. Hij had zich altijd al afgevraagd hoe het kon dat de meeste van zijn boeken illegale kopieën waren terwijl hij ze eerlijk had gekocht. Mehraz legt uit: "Majid vond het steeds vervelender dat hij illegale kopieën moest lezen. Daarom bedacht hij een plan

waarbij de verantwoordelijkheid voor copyright niet ligt bij de overheden, maar bij de lezer.” Majid legt zijn plan voor aan Mehdi Firouzan, de directeur van Book City. Dat is de grootste boekhandelsketen van Iran. Firouzan stemt in met een investering en het Fidiboproject is geboren.

(***tekst gaat verder onder de illustratie***)

Het doel van Fidibo is helder: het eerlijk verdelen van opbrengsten van boeken onder uitgevers, schrijvers en het retailkanaal. Fidibo speelt in dit idee de rol van retailer. De uitgevers zijn de eigenaar van de content en de schrijver krijgt de royalty's die hij verdient. Maar hoe ga je de stroom van illegale kopieën stoppen? We hebben het hier namelijk niet alleen over een stroom illegale e-books, zoals wij die in Nederland kennen. Het gaat ook om fysieke exemplaren en PDF’s in een land waar het e-book nog niet eens bestaat (op het moment van oprichting, 2011). Denk vooral niet dat er een Iraanse versie van Brein is die jaagt op de verspreiders van de illegale content. En de overheid heeft zich door de jaren heen ook niet echt weerbaar getoond tegen dit probleem.

Het stoppen van illegale verspreiding van fysieke boeken is daarom ook niet waar Fidibo voor gaat. “Majid was er van overtuigd dat er meer mensen waren die zijn overtuiging deelden dat er een betere copyrightbescherming moest komen. Hij wilde hen vooral de kans geven om legaal te lezen. Maar de fysieke stroom stoppen is niet mogelijk.”

Platform bouwen

Zoals bij elke startup begint Majid met bijna niks. Via Firouzan krijgt hij een klein kantoor en twee tijdelijke medewerkers om te beginnen. “Het bouwen van een platform had prioriteit. Er moest een plek zijn waar lezers zeker zouden weten dat ze een legale editie kochten.” Coderen, coderen en nog eens coderen is het antwoord.

Na enkele maanden bestaat er een eerste versie van het Fidibo platform.

Terwijl ik met veel interesse naar het verhaal zit te luisteren, kijk ik om me heen en voel dat ik bij een echte startup ben beland. De jonge groep mensen vertelt gretig over het bedrijf waar ik te gast ben en de wil om iets te veranderen straalt van ze af. Graffiti kleurt de muren en de leus Fidibo 4 Ever siert trots de muur waar ik tegenover zit. Dit is geen bedrijf dat de vorm van het boek verandert. Ook niet de manier van verkoop. Ze veranderen het landschap.

(***tekst gaat verder onder de foto***)

Vertrouw op Fidibo

Met een goed verhaal, een eerste versie van de applicatie en een gezonde drive om zijn platform tot een succes te maken stapt Majid de uitgeverijen van Teheran binnen. Daar begint de echte strijd: het overtuigen van de markt en de vaak ouderwetse instituten die daarvan de basis vormen. Uitgevend Iran staat niet te springen om digitale versies van de boeken uit te geven. Ze zijn tenslotte alleen maar bekend met de illegale handel in PDF's. "De uitgevers waren wantrouwig. Hoe konden ze op dat moment zeker weten dat wij veilig om zouden gaan met de bestanden?", legt Mustafa uit. "Maar Majid had zijn antwoord klaar."

Uitgevend Iran staat niet te springen om digitale versies van de boeken uit te geven

Majid is bekend met de Adobe en de DRM -beveiliging die in het buitenland de standaard is. Maar deze technieken hebben voor hem een belangrijk mankement: "Het Perzisch, de taal waarop wij ons gingen richten, werd niet ondersteund." Samen met zijn twee collega's ontwikkelt hij een methode om e-books naar het Perzisch te converteren. De Perzische e-pub is een feit. Een wonder in de ogen van de uitgeverijen die Majid bezoekt. Samen met de bekendheid van zijn belangrijkste investeerder wint hij het vertrouwen van de grootste uitgever in Iran: Ghognoos. En, zoals een oud-Hollands spreekwoord ons leert: als er één schaap over de dam is, dan volgen er meer.

De campagnes

De uitgevers zijn mee. Het platform is gebouwd. En de technische uitdagingen zijn overwonnen. Maar nog steeds ben je ondernemer in Iran, waar de bevolking weinig leest en veelal gewend is aan illegale publicaties. Economische sancties en een strenge overheid hebben door de jaren heen voor problemen gezorgd waar wij in Nederland lacherig over zouden doen óf ernstig van in paniek zouden raken. Papiertekorten, censuur op alles wat tegen de regels of het gedachtegoed van de staat in gaat en zware economische sancties. Toch geloof je heilig dat jouw systeem een verandering gaat brengen die de lezer accepteert. Maar hoe weet je dat zeker?

In het geval van Fidibo werd het duidelijk na een bezoek aan het literaire walhalla van Iran: de Teheran International Bookfair. Meer dan vijf miljoen bezoekers uit binnen- en buitenland komen hier samen. Tussen de literair agenten en uitgevers, schrijvers en lezers stond een handjevol pioniers met een heel simpel wapen. Aan iedere bezoeker deelde Fidibo een polsbandje uit met een kraakheldere boodschap: 'No illegal downloading'. In tien dagen werden drie miljoen polsbandjes uitgedeeld en Fidibo werd het gesprek van de dag. Duizenden reacties op de sociale media maakten duidelijk dat Majid niet alleen stond in zijn roep om eerlijke verdeling van de opbrengsten. Binnen een week was de Fidibo-beweging uitgegroeid van drie fanatiekelingen naar 16.000 ingeschreven volgelingen. Consumenten die geloven in verandering. Lezers die houden van het geschreven woord.

Van één ideaal, naar een miljoen idealisten

Volgens de laatste cijfers zijn er een miljoen gebruikers van de Fidibo-app, die qua usability en interface niet onderdoet voor de apps die wij gebruiken. De tweede grote campagne loopt nu, waarbij een samenwerking is aangegaan met Digikele, de Bol.com van Iran. De lezer mag gedurende veertig dagen elke dag een gratis e-book downloaden. "En daar wordt massaal gehoor aan gegeven", zegt Mustafa trots. De groeicijfers gaan door het dak en Fidibo verwacht een verdubbeling van het aantal gebruikers aan het einde van het jaar.

"Het weggeven van gratis content strookt niet echt met de missie om iedereen eerlijk te betalen toch?", vraag ik lachend als ze me over de nieuwste campagne vertellen. "Misschien niet. Maar we zijn een beweging begonnen. Mensen krijgen nu respect voor copyright. Maar eerst moeten meer mensen lezen. En dat is het volgende probleem", zegt Mustafa. "Hoewel betrouwbare cijfers ontbreken, kunnen we vrijwel zeker zeggen dat lezersaantallen in Iran relatief laag zijn. Mensen lezen weinig en daar komt onze volgende missie om de hoek kijken."

Door de enorme aantallen e-books die nu worden gedownload via het Fidibo-platform creëren ze een bereik dat vóór deze actie ondenkbaar was. "We bereiken veel consumenten, ook de niet-lezers. Deze groep is belangrijk. En niet alleen voor Fidibo. Voor heel Iran is het belangrijk dat mensen toegang krijgen tot boeken. En wij gaan ons uiterste best doen iedereen die toegang te geven." Een missie die niet alleen zorgt voor meer lezers, maar ook meer verkopen. En dat draagt bij aan Fidibo (50% van de opbrengst) en de uitgever en zijn auteur (50% van de opbrengst).

Niet zomaar e-book-verkoop

Van buiten lijkt Fidibo zomaar een e-book-platform. Een jong team dat gebruik maakt van nieuwe mogelijkheden die technologische vernieuwing met zich meebrengt. Oftewel, een bedrijf dat in Nederland waarschijnlijk ook bestaat. Niks nieuws onder de zon toch? Maar dat ligt toch anders. In Iran ligt alles namelijk anders. De uitdagingen en problemen die je tegenkomt zijn on-Nederlands. Ik ga hier niet in op vrouwenrechten, atoomwapens en wetsovertredingen die worden bestraft met stokslagen, want die zijn in dit verhaal niet relevant. Het gaat om het ondernemerschap in het boekenvak. Als ondernemer heb je te maken met papiertekorten die door economische sancties ontstaan. Het nieuwste boek van je sterauteur komt mogelijk niet door de censuur-muur van de overheid heen. Of, en dat gaat Fidibo merken, de ontwikkeling van je IOS app wordt geraakt omdat, ergens aan de andere kant van het water, een nieuwe president besluit dat Apple geen Iraanse apps meer accepteert. Terwijl er meer dan genoeg Apple-gebruikers in Iran zijn die hun app graag willen updaten. Daar gaat een fors deel van je potentiële lezers. Daar gaat je markt. Daar gaat je missie. En toch moet je door. Dit is de realiteit die in Iran geldt. "We are already solving this problem", zegt Mustafa met een lach.

Ik glimlach voorzichtig terug omdat ik heb gezien en gehoord dat het waar is. De gemiddelde Iraniër heeft een

illegale schotel om niet naar de staatstelevisie te hoeven kijken. Hij heeft een VPN-applicatie om de internetcensuur te omzeilen. En Iraniërs hebben iPhones omdat die ondanks alles het land in gesmokkeld worden. ‘Regels zijn er om te omzeilen en problemen lossen we op’ is het credo van de Iraniër.

Fidibo de grens over!

Sterker nog: Fidibo ontwikkelt zich en kijkt verder. De vertraagde vlucht van Majid komt uit Libanon, waar hij in gesprek is om het Fidibo-project uit te breiden. Zijn doel is om in het hele Midden-Oosten te starten. Om copyright onder te aandacht te brengen en de veel te lage lezerspercentages te vergroten. Om mensen toegang te verschaffen tot hetgeen dat je wereld kan veranderen: verhalen.

(***tekst gaat verder onder de foto***)

Fidibo gaat door en gaat miljoenen lezers en nog-niet-lezers toegang geven tot misschien wel de grootste bibliotheek die Iran ooit heeft gekend. Ze kennen het veld en hebben het spel leren spelen. En nu staat het jonge team klaar om het tegen elke tegenstander op te nemen en zo vaak te scoren dat een overwinning veel meer is dan de oprichting van een succesvol bedrijf. *This startup is not just creating a business, it’s changing the game*.

Ken jij bedrijven die zich in het Midden-Oosten bezig houden met vernieuwing? Laat het weten in de reacties! Mijn reis vervolgt naar Sri Lanka en daarna naar India. Vervolgens staat Nepal op de agenda. Ken jij in die landen bedrijven die het bezoeken waard zijn? Ik hoor het graag!

Patrick Boone maakt een wereldreis en schrijft onderweg voor inct over de uitgeefmarkt in de landen die hij bezoekt.

Patrick Boone