

Hamid Asadi wil dat iedereen naar hem luistert

06-11-2017 11:13



Er zijn genoeg regels waar je je aan moet houden als je Iraans staatsburger bent. Als vrouw draag je een hoofddoek. Niemand drinkt alcohol. Je bent religieus (officieel), anders doe je niet mee. En je maakt geen gebruik van YouTube en Facebook. Al deze regels zijn opgelegd door de Islamitische regering. Als ondernemer moet je daar ook mee leren omgaan. Ik heb gesproken met Hamid Asadi, CEO van startup Navaar en een doorzetter die gelooft dat hij iets verandert voor de Iraanse consument. En net als de regering heeft Hamid één doel: dat iedereen naar hem luistert.

Het is zaterdagmiddag en het is druk op straat. Na mijn bezoek aan [Fidibo](#) vervolg ik mijn zoektocht in het boekenlandschap van Teheran. Ik heb een paar uur over voordat mijn volgende afspraak op de agenda staat. Na een tip van een local beland ik op Enghelab Street. Een straat die volgens verschillende websites en *guidebooks* bol staat van boekwinkels en straatverkopers. Dat is absoluut niet gelogen, want als ik uit mijn taxi stap kan ik geen drie stappen zetten of ik struikel over een boekenkraam. Ik ben hier om te ontdekken hoe de winkelier zich wapent tegen de veranderende markt.

Jaren 70

Op straathoeken, in etalages en zelfs in kleine kiosken staan grote hoeveelheden boeken. Niet alleen in het Farsi, maar ook in het Engels en andere talen. Het meest opvallend: boekwinkels hebben vaak een eigen specialiteit en zijn geclusterd. Er is zelfs een kleine passage, vol neonletters, waar ongeveer acht medische boekhandels naast elkaar gevestigd zijn. En allemaal zien ze eruit alsof ze uit de jaren 70 komen. Hoe een winkel op die manier winst kan maken is mij een raadsel.

Als ik door een kleine boekwinkel wandel word ik aangesproken door een boekhandelaar. Hij vraagt of hij kan helpen. 'Do you have any Dutch books?' vraag ik hem voor de grap. Hij draait zich lachend om en wijst op een groot blauw boek. *Woordenboek Perzisch-Nederlands* staat er op het omslag. Als de vormgeving van dit boek de staat van het Iraanse boekenvak illustreert, dan is het erger dan ik dacht. 'Gaat het goed met de verkoop in uw winkel?' vraag ik hem. Hij denkt even na en knikt dan. 'Ja, maar er is wel veel concurrentie,' zegt hij. Als ik hem vraag of e-books ook concurrentie zijn, trekt hij een vies gezicht. Geen fan, dat is duidelijk. Voorzichtig vraag ik door: audioboeken misschien? 'Nee,' zegt hij stellig. 'Alleen papier.'

De overstap van corporate naar startup ondernemer

Hoewel ik de straten rondom Enghelab Street prachtig vind, lijken de boekwinkels hier en daar wat achterhaald. De boekhandelaar die ik sprak is duidelijk nog niet toe aan de nieuwe boekvormen die het digitale tijdperk met zich meebrengt. Toch is er wel een bedrijf dat aan de weg timmert met een boekenapp: Navaar. Ik ontmoet oprichter Hamid in Paez café. Als ik binnenkom is het me niet echt duidelijk waarom we hier afspreken. Het is een klein, bruin, niet erg aantrekkelijk café in een overdekt winkelcentrum en het zit ook nog eens achterin een donker hoekje. Ik ga bij het raam zitten en vijf minuten later komt hij binnen. Enthousiast

schudt hij mijn hand.

Ik krijg de indruk dat dit niet per se een boekenman is. Hij ziet eruit als een snelle jongen die iets financieels of technisch verkoopt. Ik heb niet helemaal ongelijk. Hamid werkte tot drie jaar geleden bij een groot bedrijf waar hij supervisor was van de softwaredivisie. Programmeren, dat is zijn ding. 'In dit café is het allemaal begonnen. Ik kwam hier vaak met een collega, die tegenwoordig mijn compagnon is. Hier schreven we de eerste code en ons bedrijfsplan.' Dat verklaart direct waarom we hier afgesproken hebben. Dat ze voor dezelfde werkgever werkten was niet de enige overeenkomst tussen de twee mannen. Ze luisterde ook allebei graag naar audioboeken. 'Op een gegeven moment luisterden we samen naar de biografie van Steve Jobs. In het Engels, want audioboeken in Farsi bestonden niet.' Dat was het begin van een nieuw bedrijf.

(tekst gaat verder onder de foto)

'Wij willen dat meer mensen genieten van audioboeken. Juist hier in Iran.' De moderne Iraniër heeft volgens Hamid geen tijd om te lezen. En dat wordt alleen maar sterker. 'We leven op onze smartphones en zijn altijd onderweg. Dan zeulen we geen zware boeken meer met ons mee. En lezen in het openbaar vervoer is een hel in Teheran. Navaar biedt de oplossing.' Daarbij is Hamid stellig in zijn mening over het Iraanse boekenvak: het is hopeloos ouderwets.

Startup accelerator: de overheid

Hamid stond met zijn bedrijf aan het begin van de levendige startup-cultuur die Iran nu kent. 'Er zijn veel technologische startups. En dat wordt door verschillende partijen gestimuleerd. Een van de belangrijkste factoren in de opstartfase is hoe dan ook kapitaal. Zonder geld kom je nergens.' Daarom wendde Hamid zich tot een bedrijf dat nu één van de grootste startup-accelerators van Teheran is: Avatech.

Avatech is een bedrijf dat startups helpt om in de opstartfase ruimte te creëren om vrij te kunnen ondernemen. Bedrijven die wij in Nederland en in andere landen ook kennen. Avatech was een van de eerste. Maar er gaat

iets bijzonders schuil achter dit verhaal. 'De overheid wil niet direct investeren in de startups, maar is wel aandeelhouder in verschillende accelerators. Ze hebben een minderheidsbelang in het bedrijf en investeren zo indirect in ons. Dat heeft de huidige president opgestart, omdat de overheid als organisatie te langzaam en te log is en het dus niet zelf kan. Maar ze willen wel vernieuwing.'

Om zich aan te mogen sluiten bij het programma moest Navaar het opnemen tegen vierhonderd andere startups. Er werden er twintig geselecteerd. Uiteindelijk is er in tien startups geïnvesteerd. Navaar was een van die tien en kreeg een kapitaalinjectie. Daarmee werd een app gebouwd en de eerste afspraken met uitgevers werden gemaakt. 'De gesprekken waren niet makkelijk. Uitgevers hier zijn van de oude stempel. En het ergste is nog, ze worden door de overheid zwaar gesubsidieerd. Ik geloof dat er geen enkele uitgeverij in Iran is die op zichzelf winstgevend is. Het is een industrie die in stand gehouden wordt. Ze produceren veel rommel en ze komen ermee weg. Dat is de huidige stand van het Iraanse boekenvak.'

(tekst gaat verder onder de foto)

Laat mij lekker zelf falen

Hoewel ik niet kan controleren of het klopt wat Hamid zegt, krijg ik de indruk dat zijn uitleg ergens op gebaseerd is. Hij is geen traditionele boekenman en zijn visie staat haaks op die van de uitgevers. De boekenliefhebber staat plotseling tegenover een zakenman die zegt dat al zijn boeken in een telefoon gestopt kunnen worden. De boekenliefhebber wordt afwachtend, dat zien we in Nederland ook. Aftasten, praten, toch maar proberen, meedoen of niet meedoen, verliezen of winnen. Kortom: twijfel. 'Niemand geloofde dat ik van Navaar een succes kon maken in Iran. Maar laat mij lekker zelf falen, kaatste ik terug. Toen ze doorhadden dat ze geen enkel risico liepen, mochten we beginnen.'

Het maken van een goed werkende app was voor Hamid en zijn compagnon niet de grootste hobbel. Met de app en hun plannen keerden ze terug bij de uitgevers en de eerste luisterboeken waren al snel een feit. Hamid vertelt het alsof het ondanks de ouderwetse uitgevers van een leien dakje ging. Is ondernemen in Iran dan toch niet zo lastig?

Pro's, con's and rules

Een door de overheid gesubsidieerde startup-cultuur? Meewerkende uitgevers? Een ondernemer die praat alsof het vanzelf gaat? Heb ik me vergist? Is het Iran dat ik [eerder beschreef](#) en dat ik ken uit de media helemaal niet zo lastig voor ondernemers? 'Nou ja, je hebt pro's and con's', is Hamids antwoord. 'Maar als je doorzet, dan kan je in Iran alles bereiken wat je wil.'

Hoe zit het dan met de overheidsensuur? Je mag toch niet alles zomaar publiceren?

'50 Shades of grey kunnen we beter niet proberen, maar verder is er geen probleem. Ja, er is controle, maar die stelt niet veel voor. We hebben tot nu toe achthonderd licenties en ik heb nog nooit een weerwoord gekregen. Ik zie het meer als een formaliteit.'

De internationale sancties moeten toch effect hebben op het ondernemersklimaat?

'Het voornaamste probleem voor ons is dat we geen investeringen vanuit het buitenland krijgen. Europese en Amerikaanse bedrijven hebben door de jaren heen interesse getoond, maar het risico is te groot. Dus ja, dat is lastig. Het voordeel is dat we kunnen ondernemen op een open speelveld. Wij hebben hier geen Amazons of Googles die de markt domineren. En zo is het bij Navaar natuurlijk ook. Wij zijn de Audible of Storytell van Iran. *That's quite a big advantage right?'*

Heeft de economische situatie dan geen invloed?

'Onze crisis was twintig jaar geleden. Maar als economie staat Iran volledig op zichzelf. De recente crisis die in Europa en Amerika veel schade heeft aangericht, ook in het boekenvak, is volledig aan ons voorbij gegaan. Het nadeel hiervan is dat we vanwege ons bankensysteem moeilijk zaken kunnen doen met het buitenland.'

Dat is helder. En niet per se anders dan in Nederland. Natuurlijk is er vrijheidsbeperking, daar ben ik me van bewust en daar vinden we allemaal wat van. Maar de uitdagingen als ondernemer zijn vergelijkbaar: er zijn duidelijke regels waaraan je je moet houden. Ongetwijfeld verschillen de gevolgen, maar dat merk je pas als je de regels niet volgt. 'Overall in de wereld moet je je aan regels houden', zegt Hamid. 'Ook in Iran, ook in Europa en ook in Amerika.'

Groei en doorzettingsvermogen

Hamid is iemand die zich duidelijk niet makkelijk laat tegenhouden. 'Als entrepreneur moet je niet luisteren naar een oudere generatie. Ik ben hiermee begonnen omdat ik geloof dat audioboeken je leven kunnen veranderen. Op een manier die past bij deze tijd. Maar een audioboek is volgens mij een totaal ander product dan een boek. Navaar heeft nu 350.000 gebruikers en we groeien dagelijks. Elke maand produceren we 35 nieuwe audioboeken, in onze eigen studio's. Inmiddels beginnen er meer aanbieders te komen, maar wij zijn de eerste én de grootste. Ons succes is de basis van het succes van een ander en dat is iets om trots op te zijn. En concurrentie is gezond, zolang wij maar winnen. Onze app voelt als een vriend in je broekzak en ik geloof dat de audioboeken die wij maken je leven kunnen veranderen. Volgens mij is dat een andere benadering dan het simpelweg verkopen van een ouderwets boek.'

Hamid heeft zijn leven drastisch omgegooid, is in het diepe gesprongen en gelooft in wat hij doet. Hij is een ondernemer die zich niet laat beïnvloeden door externe formaliteiten. Die werkt met de regels en weet hoe hij ze in sommige gevallen juist kan gebruiken. Zijn aanpak doet me denken aan één van de beroemdste uitspraken die Nederland rijk is: *Elk nadeel heb z'n voordeel*.

Hoewel ik betwijfel of Hamid de uitspraak kent, zie ik wel dat het zomaar zijn credo kan zijn. Ja, er kleven nadelen aan wat hij doet en waar hij het doet. Maar hij laat zich niet tegenhouden. Net als Majid Ghamesi en

zijn Fidibo-team vindt hij manieren om problemen te omzeilen en succesvol te zijn. Majid wilde mensen op een eerlijke manier laten lezen. Hamid laat mensen luisteren. Het grote verschil lijkt dat Majid het vanuit een intrinsieke motivatie doet. Uit liefde voor het boek. Terwijl Hamid een zakelijke aanpak heeft die minder past bij het boekenvak en de traditionele lezer.

Mijn eigen voorkeur gaat nog altijd uit naar de geur van inkt op m'n vingers. Ik lees liever dan ik luister en ik koop boeken in de boekhandel. Ik denk ook dat een papieren boek een veel dikkere vriend kan zijn dan een app op je smartphone. Ik ben het dus niet helemaal eens met mijn tafelgenoot. Maar als ik denk aan de kleine, op elkaar gepropte winkeltjes en de slappe paperbacks met lelijke omslagen op Enghelab Street, dan kan ik me voorstellen dat een beetje zakelijke verfrissing geen kwaad kan. Een man als Hamid, die met een ander perspectief de markt benadert, is dan een goed begin.

(tekst gaat verder onder de foto)

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