

Sven Carlsson & Jonas Leijonhufvud

Spotify

HOE EEN KLEINE START-UP
EEN MILJARDENINDUSTRIE
VOOR ALTIJD VERANDERDE

Voorwoord

In tien jaar tijd heeft Spotify de platenmaatschappijen van de piraten gered, de muziekindustrie opnieuw vormgegeven en Apple, een van 's werelds grootste bedrijven, ertoe gebracht van bedrijfsmodel te veranderen. Terwijl iTunes de cd terugbracht tot afzonderlijke nummers, heeft Spotify streaming populair gemaakt en de technologie ontwikkeld die voorspelt wat je wilt horen. Nooit eerder had een Zweeds bedrijf zoveel macht over de populaire cultuur.

Wie Spotify gebruikt, luistert waarschijnlijk steeds vaker naar hun afspeellijsten. Of je selecteert een nummer en vraagt de radiofunctie erop voort te borduren. De algoritmen en menselijke redacteurs van het bedrijf weten waar jij en miljoenen anderen met dezelfde smaak naar luisteren. Ze creëren een razendsnelle, eenvoudige en gepersonaliseerde muziekervaring. Waarschijnlijk denk je zelden na over de afzonderlijke stappen in deze keten. Het werkt gewoon. Je blijft aan als klant en Spotify krijgt steeds meer macht over je gewoonten.

Het grootste technologiebedrijf van Europa werd in 2006 opgericht in Rågsved, een buitenwijk van Stockholm. In het najaar van 2019 is Spotify de grootste ter wereld als het gaat om muziekstreaming, met meer dan 230 miljoen gebruikers in 79 landen. Op Wall Street heeft het bedrijf een waarde van bijna 27 miljard euro, evenveel als modeketen H&M. Spotify is een van de nieuwe Zweedse wereldbedrijven geworden. En dat allemaal zonder de eerste dertien jaar ook maar één cent winst te maken. Maar wat gebeurde er eigenlijk tijdens die spectaculaire reis hiernaartoe?

Spotify is het onofficiële verhaal van hoe een geheimzinnige start-up de grootste ter wereld werd en een grootse entree maakte op Wall

Street. We laten zien hoe de autodidactische computernerd Daniel Ek en zijn vermogende medeoprichter Martin Lorentzon onderhandelen met financiers en het team samenstellen dat de technologie ontwikkelt. Het boek volgt de onbekende helden van het verhaal en legt uit waarom iedereen, van de platenbazen tot Steve Jobs, te hoop liepen bij het idee om luisteraars alle muziek gratis aan te bieden.

Als auteurs mochten we geen van de oprichters een-op-een interviewen. Maar als financiële journalisten hebben we ze in de loop der jaren verschillende keren ontmoet. In augustus 2018 houdt Spotify open huis voor de zakelijke pers. Wij zijn ook aanwezig en vragen Daniel Ek naar de belangrijkste reden waarom zijn bedrijf de grootste is geworden.

‘Ik zal twee redenen noemen,’ antwoordt hij.

‘Een daarvan is dat we in *freemium* hebben geïnvesteerd terwijl niemand anders dat deed. Het was erg controversieel.’

‘De tweede reden is dat we in Zweden zijn begonnen, ons model daar hebben bewezen, naar meer Europese landen hebben uitgebreid en organisch in land na land zijn gegroeid. Dat maakte het de muziekindustrie uiteindelijk duidelijk dat ons model de toekomst was.’

We weten, Daniel, dat je niet aan ons boek wilde meewerken. We weten dat je het verhaal van Spotify streng bewaakt. Daarom hebben we tientallen anderen gesproken die erbij zijn geweest. Verschillenden van hen stonden dicht bij je. Velen hadden hoge posities bij Spotify. Anderen waren bestuursleden van Spotify, investeerders in de techwereld of beslissers in de muziekindustrie. Sommigen waren concurrenten. In totaal gaat het om meer dan 70 bronnen.

Sommigen hebben ervoor gekozen om te spreken onder de belofte van anonimiteit. Op deze manier hebben we ook gevoelige en bedrijfskritische informatie kunnen achterhalen. We hebben ook vertrouwd op tientallen documenten, zoals jaarverslagen, eigenaarslijsten en interne verslagen. Krantenartikelen, interviews en openbare optredens van jou en vele anderen maken ook deel uit van het bronmateriaal.

Spotify is een inspirerend verhaal over een stel Zweden die tegen alle verwachtingen in 's werelds grootste streamingdienst voor muziek opbouwden. Het is een verhaal over hoe je met veel overtuiging, een ongeëvenaarde wilskracht en grote dromen zelfs de grootste technologiebedrijven ter wereld kunt uitdagen.

Sven Carlsson en Jonas Leijonhufvud

Proloog

Eind 2010 is de lancering van Spotify in de VS aanzienlijk vertraagd. Daniel Ek vraagt zich af waarom.

‘Hij belde me en hijgde in de hoorn,’ vertelt hij een collega.

‘Wie dan?’

‘Steve Jobs.’

De collega vraagt zich af of dat echt wel zo is.

‘Wat, zei hij niets? Hoe weet je dan dat hij het was?’

‘Ik weet dat hij het was.’

Daniel Ek begint te begrijpen wie het voor het zeggen heeft in de muziekindustrie. Het verzet van Apple is een probleem waar hij voortdurend mee leeft. Het zit altijd in zijn gedachten als hij naar zijn werk gaat, en tijdens zijn vele reizen naar New York en Los Angeles. De schaduw van Apple hangt boven Spotify sinds het begin van het bedrijf in 2006. Steve Jobs had al 's werelds grootste platform voor digitale muziekverkoop met de onlinewinkel iTunes en de muziekspeler iPod.

Eind 2010 draait alles in de wereld van Steve Jobs om de concurrentie tussen iPhone en Android. Hij ziet het sterke muziekaanbod van Apple als een wapen in een ‘heilige oorlog’ tegen het besturingssysteem voor smartphones van Google. Downloads – gedownloade bestanden die individueel worden verkocht – zijn Jobs’ manier om muziek exclusief te houden en weg te houden van de Android-wereld. Daniel Ek heeft het tegenovergestelde gedaan – en met succes. Spotify biedt streaming muziek aan voor alle platforms, razendsnel en zelfs gratis voor iedereen die geen bezwaar heeft tegen reclame. Steve Jobs weet dat het een krachtig product is. Wat zou er gebeuren als de Zweden licenties in de VS krijgen en plotseling door Google worden gekocht?

Voor Daniel Ek is de Amerikaanse markt van vitaal belang. Na jaren van zwoegen is hij er bijna. Hij is persoonlijk bevriend met Mark Zuckerberg. Zijn overeenkomst met Universal Music, de machtige platenmaatschappij die dicht bij Apple staat, is zelfs afgerond. Maar de leidinggevenden bij Universal willen niet tekenen. De machine staat stil. Daniel Ek vindt dat hij gewoon Steve Jobs moet ontmoeten. Hij vraagt zijn collega's om een vergadering te regelen. Ze beloven hun best te doen.

Volgens verschillende bronnen heeft Daniel Ek zijn tegenhanger bij Apple waarschijnlijk nooit ontmoet. Ondanks zijn slechter wordende gezondheid, blijft de man in Cupertino vechten voor zijn zaak. Een nerveuze geheimzinnigheid doordringt Spotify. De collega van Daniel Ek komt er nooit achter of het echt Steve Jobs was die belde en in de hoorn hijgde. Het zou immers niet voor het eerst zijn dat Daniel zijn verhalen wat aandikt.

1. Een geheim idee

In de herfst van 2005 loopt Daniel Ek door de wijk Vasastan in Stockholm. Hij heeft een geheim bedrijfsidee dat hij voor zich houdt. Hij heeft een plan en een mogelijke partner, maar de tijd is nog niet rijp. Op dit moment is hij blut. Hij heeft een baan en een inkomen nodig.

Hij slaat de Tegnérgatan in naar de kroeg Man in the Moon. De eerste jaren als IT-ondernemer hebben hun sporen achtergelaten, hij is slordig gekleed en ziet er ouder uit dan zijn 22 jaar. Maar dat maakt allemaal niet zoveel uit. Hij heeft geweldige ideeën en in gedachten is hij al ver in de toekomst.

De kroeg is ingericht als een Britse pub, met houten panelen en groen lederen kussens op de banken. Daniel Ek is hier voor een sollicitatiegesprek. De bebrilde man die naar hem zwaait, is Mattias Miksche, een 37-jarige IT-ondernemer, gekleed in een T-shirt en jasje. Hij is onlangs algemeen directeur geworden van Stardoll, een spel- en communitysite met virtuele aankleedpoppen en gericht op jonge meisjes. Stardoll heeft nieuwe eigenaren en draait goed. Nu moet er personeel worden geworven, het technische platform worden gemoderniseerd en internationaal worden opgeschaald. Wanneer Daniel Ek praat, wordt duidelijk dat hij deskundig is en volwassener overkomt dan zijn leeftijd doet vermoeden. Hij spreekt met vertrouwen en heeft veel interessante ideeën over in welke richting de muziekindustrie gaat.

‘Ik vind dat je onze technisch directeur moet worden,’ zegt Mattias Miksche uiteindelijk.

Daniel glimlacht en zegt dat hij er klaar voor is. Maar hij wil werken als consultant, niet als werknemer.

‘Ik ben met nog iets anders bezig,’ zegt hij.

De ontmoeting eindigt met een handdruk.

Light My Fire

De man die het idee van Daniel Ek kan financieren, is Martin Lorentzon, een 36-jarige ondernemer uit Borås met een lepe glimlach en strak naar achteren gekamd haar. Als alles goed gaat, zal hij binnenkort zeer vermogend zijn.

Nadat de IT-bubbel barstte, in maart 2000, waren het moeilijke tijden voor de hele IT-industrie. Maar Martin Lorentzon is erin geslaagd een niche te vinden waarin het nog goed gaat. Samen met medeoprichter Felix Hagnö runt hij Tradedoubler. Het bedrijf is actief in de zogeheten ‘affiliate marketing’, een soort semi-geautomatiseerde advertentieverkoop. De software van Tradedoubler volgt het gedrag van klanten, en adverteerders betalen pas als mensen doorklikken naar de winkel.

Drie jaar eerder verliet Daniel Ek de middelbare school. Hij heeft ervaring op hetzelfde gebied. In 2005 gaf hij enkele programmeurs de opdracht om een product te ontwikkelen dat hij de naam Advertigo gaf. Er wordt gezegd dat het systeem weet welke advertentie het best bij een bepaalde advertentieruimte past. Adverteerders kunnen ervoor kiezen alleen te betalen wanneer de advertentie leidt tot een telefoongesprek met een potentiële klant. De conjunctuur groeit en Daniel Ek ziet kansen. Hij gaat daarom naar het hoofdkantoor van Tradedoubler op Norra Bantorget in Stockholm. Dat is het moment waarop Martin en Daniel elkaar voor het eerst ontmoeten.

Martin Lorentzon heeft geen formele titel bij Tradedoubler. Hij zorgt ervoor dat de stemming goed is en probeert problemen op te lossen wanneer deze zich voordoen. Sommigen beschrijven hem als de vliegende keep van het bedrijf. Nu, in de herfst van 2005, is het zijn doel om Tradedoubler naar de beurs te brengen met een waardering van enkele miljarden kronen.*

Na bijna zeven jaar maakt hij zich op om iets nieuws te beginnen.

* De Zweedse kroon varieert in waarde tussen 0,09 en 0,11 euro in de periode die in dit boek wordt beschreven.

Ondanks een leeftijdsverschil van 14 jaar vinden Daniel en Martin elkaar snel. Ze praten over zoekmachines en over het opbouwen van advertentiebedrijven op basis van webverkeer. Beiden hebben jarenlang het potentieel gezien van de peer-to-peertechnologie, waarbij bestanden rechtstreeks tussen de eigen harde schijven van gebruikers worden gedeeld, zonder dat ze via een centrale server hoeven te gaan. Ze hebben verschillende gemeenschappelijke vrienden. Een van hen is Ylva Martelius, een voormalige collega van Daniel bij internetbureau Jajja. Een andere is Jacob de Geer, die soms privétijd doorbrengt met Daniel en een van de eerste werknemers van Tradedoubler is. Veel later zal Jacob de Geer IT-miljardair worden wanneer hij zijn betaalbedrijf iZettle verkoopt aan het Amerikaanse PayPal.

In het najaar van 2005 komen Martin en Daniel steeds nader tot elkaar. Daniel begint zijn idee van peer-to-peertechnologie en -inhoud te ontwikkelen. Martin Lorentzon wil het graag realiseren, maar eerst moet hij Tradedoubler naar de beurs brengen en zijn aandelen verkopen.

True Colors

Enkele maanden na het sollicitatiegesprek in Vasastan begint Daniel Ek bij Stardoll. Hij werft verschillende programmeurs uit zijn eigen netwerk en bouwt de techniek om. Al in de eerste week zien collega's dat hij getalenteerd is. Manager Mattias Miksche volgt het werk van Daniel en is tevreden over diens werving. Sommige collega's zien Daniel als introvert en conflictmijdend. Hij draagt nooit overhemden, maar geeft de voorkeur aan jeans en een T-shirt. Soms vergeet hij op te ruimen. Op een dag hangt er een briefje in de gemeenschappelijke keuken: 'De moeder van Daniel Ek werkt hier niet'.

Maar na verloop van tijd wordt Daniel Ek meer en meer gewaardeerd. Wanneer hij zijn verlegenheid loslaat, kan hij zowel grappig als interessant zijn. Door zijn werk met de site stijgt het aantal bezoekers enorm. Na enkele maanden is Stardoll.com een van de

grootste websites voor meisjes tussen de 10 en 17 jaar. De site heeft wekelijks miljoenen gebruikers en verdient geld met het verkopen van virtuele kleding en accessoires. Plots runt Mattias Miksche een van de populairste start-ups in Stockholm. Hij werft de beste ingenieurs van de KTH (Kungliga Tekniska Högskolan, koninklijke technische hogeschool) en trekt tien miljoen dollar als financiering aan. Het geld komt van toonaangevende investeerders als Index Ventures in Londen en het Amerikaanse Sequoia Capital.

Ondanks het succes zal Daniel Ek vertrekken. Hij denkt erover enkele collega's mee te nemen. Daaronder bevindt zich de 27-jarige manager bedrijfsontwikkeling Henrik Torstensson, die hij zeer waardeert. Dat geldt ook voor de artistiek directeur van het bedrijf, Christian Wilsso, een slungelige man met subtiële humor. Maar bovenal wil hij Andreas Ehn meenemen, een fenomenale programmeur die zijn haar in schuine lokken draagt en van gestreken merkoverhemden houdt. Andreas heeft de Tyska Skolan, een internationale school, in Stockholm bezocht en gedraagt zich als man van de wereld. Hij heeft onlangs stage gelopen bij het softwarebedrijf BEA Systems in Silicon Valley, als onderdeel van zijn opleiding aan de KTH. Hij zal er nooit afstuderen. Hij begint in plaats daarvan bij Stardoll en is al snel nieuwsgierig naar het nevenproject van Daniel.

Paradise City

Op 8 november 2005 worden de aandelen van Tradedoubler geïntroduceerd op de aandelenbeurs van Stockholm. Als gevolg daarvan verkoopt Martin Lorentzon aandelen voor 96 miljoen kronen (destijds ruim 8,5 miljoen euro). Zijn medeoprichter Felix Hagnö, die ongeveer twee keer zoveel van het bedrijf bezit, haalt het dubbele binnen. Voorafgaand aan de introductie hebben de oprichters van Tradedoubler een afspraak met enkele journalisten van de zakenkrant *Dagens industri*. Ze poseren voor de fotograaf op een braakliggend terrein bij het kantoor op Norra Bantorget. Martin Lorentzon draagt

een krijtstreep en een gestreept overhemd. Tijdens de fotoshoot pakt hij zijn smartphone. In zijn rechterhand houdt hij de pen vast die nodig is om op het scherm te navigeren.

De oprichters van Tradedoubler sluizen hun geld naar Cyprus, waar ze twee maanden eerder elk een holding hebben geregistreerd. Eind november helpt Martin Lorentzon ook Daniel Ek bij het opzetten van een bedrijf in het belastingparadijs. Martins bedrijf heet Rosello Company Limited. Dat van Daniel draagt de naam Instructus Limited. Ze hebben dan nog geen gemeenschappelijke vennootschap. Maar al in 2005 staan ze klaar om te investeren in een nieuw project. Het probleem is dat Martin Lorentzon niet al zijn Tradedoubler-aandelen in één keer mag verkopen. Zowel hij als Felix Hagnö moeten nog minstens zes maanden wachten. Beiden zullen die kans zo snel mogelijk benutten. Daarna wordt ook Felix Hagnö mede-eigenaar van het geheime project van Martin en Daniel.

Feeling Hot Hot Hot

In de winter zien Martin Lorentzon en Daniel Ek elkaar vaak na werktijd. De nieuwe multimiljonair reist met de metro naar de betonnen buitenwijk Rågsved om zijn protegé te bezoeken. Ze kijken samen naar de *Godfather*-films en leren elkaar goed kennen. Daniel woont op de heuvel boven het metrostation van Rågsved, in hetzelfde huurappartement als waarin hij opgroeide. Het is een anoniem flatgebouw van drie verdiepingen aan de Stövargatan. Zijn moeder Elisabet en stiefvader Hasse zijn verhuisd, maar staan nog steeds op het adres ingeschreven. Een paar honderd meter verderop rijst een aantal hoge woontorens op. Het contrast is groot met de pittoreske villawijk in Borås waar Martin Lorentzon in de jaren 70 opgroeide.

Daniel Ek heeft het appartement in Rågsved overgenomen. Het is een soort hoofdkwartier voor wat komen gaat. Hij heeft zijn eigen servers en downloadt veel illegaal materiaal. De machines zoemen de klok rond en verwarmen het appartement tot tropische niveaus.

Martin en hij zitten soms in hun ondergoed achter hun computers. Binnenkort zullen ze beslissen wat voor soort bedrijf ze moeten oprichten. Maar Daniel is er niet helemaal zeker van of hij op Martin kan rekenen. Hij vraagt zich af wat de volgende stap zou moeten zijn.

‘Ik stop er tien miljoen in,’ zegt Martin.

Daniel zal later vertellen hoe hij zijn bankrekening controleert en ziet dat het startkapitaal aanwezig is. Hij is opgetogen en getroffen door de doortastendheid van Martin. De Tradedoubler-miljonair blijft de metro naar het zuiden nemen vanuit zijn appartement in Vasastan. Ze proberen een bedrijfsnaam te bedenken die nog niet in gebruik is. Martin denkt dat hij Daniel ‘Spotify’ hoort roepen vanuit een ander deel van het appartement. Hij probeert ‘spotify.com’ in de browser en krijgt geen hit. Meteen daarop koopt hij het domein wereldwijd. Achteraf zal Daniel zeggen dat Martin het verkeerd had gehoord. Hij herinnert zich niet dat hij ‘Spotify’ zei. Maar beiden houden van het woord, en ze zullen het later beschrijven als een combinatie van de werkwoorden ‘*to spot*’, als in het vinden van iets, en ‘*to identify*’, als in het identificeren van datgene.

Poker Face

Begin 2006 luncht Daniel Ek vaak met zijn collega Andreas Ehn. De jonge technicus heeft een informele leidersrol aangenomen binnen Stardoll. In de komende maanden die erop volgen wordt hij Daniels naaste medewerker en zijn natuurlijke opvolger in de functie van technisch directeur. Ze praten veel over techniek en nieuwe zakelijke ideeën. Daniel is er open over dat hij met andere dingen bezig is. Hij wil niet zeggen wat het precies zal worden. Maar hij praat graag over de mogelijkheden van BitTorrent. Die technologie is een soort doorontwikkeling van peer-to-peer en is gebaseerd op het feit dat bestanden in veel kleine stukjes worden opgesplitst die tussen de computers van de gebruikers worden verzonden. Dit bespaart tijd en verdeelt de opslag tussen de harde schijven in het netwerk. BitTorrent

is populair geworden door The Pirate Bay, de Zweedse site voor het delen van bestanden die inmiddels wereldwijd bekend is. Daniel Ek wil iets soortgelijks doen, maar dan legaal. In het voorjaar onthult hij meer details. Op een gegeven moment vertelt hij Andreas Ehn dat het mogelijk zou moeten zijn om een door advertenties gefinancierde streamingdienst voor video, muziek en andere media op te zetten.

Daniel Ek geeft tegelijkertijd zijn collega Christian Wilsson twee kleine freelanceopdrachten. Een daarvan is het bouwen van een huisstijl voor zijn bedrijf Advertigo. Daniel zegt dat hij het product zal presenteren aan een vertegenwoordiger van Google, waarmee hij een afspraak heeft op Arlanda, het vliegveld van Stockholm. De tweede opdracht is om een logo te maken voor een nieuw bedrijf dat 'iets met streaming' zal gaan doen. Daniel Ek vertelt hem dat hij het idee deelt met een ander persoon, maar zegt niet met wie. Het is belangrijk dat het logo 'web 2.0' is, legt Daniel uit. Christian Wilsson wordt geïnspireerd door het grafische profiel van het Zweedse bedrijf Skype. Hij tekent de bedrijfsnaam in een rond, speels lettertype. Boven de 'o' in 'Spotify' tekent hij drie gebogen lijnen om streaming te illustreren. In minder dan twee werkdagen is hij klaar met het lichtgroene logo. Hij factureert zesduizend kronen (ca. 550 euro).

In maart 2006 verkoopt Daniel Ek Advertigo aan Tradedoubler voor 10 miljoen kronen (ca. 900.000 euro). Spotify bevindt zich nog in de ideeënfase. Nu heeft Daniel een deel van het kapitaal dat hij nodig heeft.

In de komende maanden zal Daniel van Rågsved naar een appartement in de Hagagatan in Vasastan verhuizen. In mei verlaat hij Stardoll om fulltime voor zijn nieuwe bedrijf te gaan werken. Achteraf zal hij vertellen over een feestperiode waarin hij als nieuwe rijke rondrijdt in een sportwagen en rondhangt in de clubs rond het Stureplan in de uitgaanswijk van Stockholm. Maar de meisjes op wie hij indruk wil maken blijken oppervlakkig te zijn. Het avontuur eindigt ermee dat hij zich terugtrekt in een zomerhuisje in de buurt van zijn moeder om wat op zijn gitaar te tokkelen.

Good Vibrations

Volgens de officiële geschiedenis hebben Martin Lorentzon en Daniel Ek op 1 april 2006 hun nieuwe bedrijf opgericht, op dezelfde dag dat Martin 37 jaar wordt. Ruim twee weken later dienen ze de documenten in om Spotify AB te vormen, dat een korte tijd als moederbedrijf fungeert. Wanneer alle papieren zijn ingevuld en ondertekend, bezitten ze Spotify gezamenlijk via hun Cypriotische bedrijven. Nu beginnen de puzzelstukjes snel op hun plaats te vallen.

Op 3 mei kondigt Tradedoubler aan dat Martin Lorentzon voor meer dan 80 miljoen kronen de helft van zijn resterende aandelen heeft verkocht. Felix Hagnö verkoopt bijna twee keer zoveel aandelen. Om de markt te kalmeren, beloven de oprichters om in de komende zes maanden niet nog meer aandelen te verkopen. De koers van het aandeel daalt na deze aankondiging, maar herstelt zich binnen een paar maanden en zal al snel nieuwe hoogten bereiken. De twee oprichters van Tradedoubler hebben nu meer dan een half miljard kronen opgehaald. Daniel Ek doet zijn opvolger bij Stardoll, Andreas Ehn, een scherp aanbod.

‘We beginnen een bedrijf,’ zegt hij. ‘Wil je met ons meedoen?’

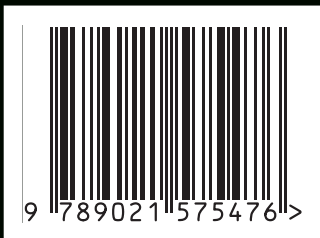
Andreas Ehn wordt de eerste *chief technology officer*, CTO, van Spotify. Online aankleedpoppen zijn natuurlijk leuk, maar dit aanbod kan hij niet negeren. Zijn vertrek zal pijnlijk zijn voor Stardolls-directeur Mattias Miksche. De komende jaren zal hij worden gedwongen tot een ongelijke strijd met Daniel Ek en Andreas Ehn om de beste IT-talenten van de stad te werven. Stardoll is niet langer de populairste start-up van Stockholm.

OVER HOE EEN KLEINE ZWEEDSE START-UP EEN MILJARDENINDUSTRIE VOLLEDIG ONTWRIJCHTE

Wat aanvankelijk een onbetekend bedrijfje in een buitenwijk van Stockholm is, ontwikkelt zich tot het grootste streamingplatform voor muziek met een notering op Wall Street. In dit boek lees je het hele verhaal van Spotify vanaf het moment dat Daniel Ek en Martin Lorentzon met het idee aan de slag gaan tot de grote speler in de muziekindustrie die het nu is.

Spotify beschrijft een wereld van intriges, geheime overeenkomsten en pogingen tot overname door bedrijven als Microsoft, Google en Tencent. Tegelijkertijd smeedt Daniel Ek zelf bondgenootschappen met Sean Parker van Napster en Mark Zuckerberg van Facebook. Het onthult hoe Steve Jobs Spotify probeert tegen te werken en gaat in op de weerstand van topartiesten als The Beatles, Taylor Swift, Neil Young en Jay-Z.

Dit boek, geschreven door twee Zweedse onderzoeksjournalisten, is het eerste in zijn soort dat het volledige verhaal van Spotify beschrijft; het bevat nooit eerder onthulde feiten.



KOSMOSUITGEVERS.NL
NUR 800

KOSMOS UITGEVERS,
UTRECHT/ANTWERPEN