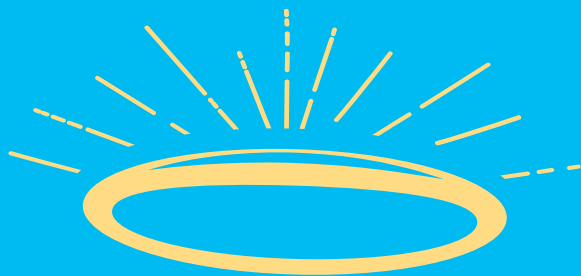


Jason Calacanis



ANGEL INVESTOR

**Cum să investești într-un start-up
din domeniul tehnologiei**



Doar un fraier ar paria împotriva lui Calacanis.

Fast Company



CAPITOLUL 1

ALTCINEVA AR FI TREBUI SĂ SCRIE ACEASTĂ CARTE

Această carte are un singur obiectiv: acela de a-ți arăta cum poți să devii foarte bogat în secolul al XXI-lea.

Nu este vorba de nu știu ce tehnică sau de vreun secret, așa că nu am de gând să îți vând gogoșile oferite de toate acele cărți de dezvoltare personală de rahat pe care le-ai cumpărat deja.

Îți voi spune doar cum un student mediocru din Brooklyn (înainte ca Brooklynul să fie așa de cool cum este acum) și-a făcut drum în industria tehnologiei, a avut noroc de șapte ori (și norocul continuă) și a făcut zeci de milioane de dolari.

Cei mai mulți oameni cred că sunt norocos, unii spun că sunt un impostor de primă mână, iar puțini cred că sunt un secundant extraordinar de bun, iar eu nu sunt

de acord cu niciuna dintre aceste caracterizări luate separat – sunt de acord cu toate la un loc.

Iată de ce aceasta va fi cea mai bună carte de afaceri scrisă vreodată. Nu ar fi trebuit să fiu eu acela care o scrie, dar asta este! Eu sunt outsiderul care s-a pus pe treabă și care îți spune acum cum a reușit să facă ceva atât de dificil.

Sunt la fel de șocat ca oricine altcineva că am ajuns aici, iar povestea mea este a naibii de interesantă: sunt fiul unei asistente medicale și al unui barman, care a asistat neputincios la scena în care familia sa pierde totul atunci când agenții FBI au dat buzna cu pistoalele în mână – purtând acele gecă folosite la raiduri, așa cum vezi în filme – pentru a-i lua tatălui său barul. A trecut apoi podul către Manhattan, dornic să arate ce poate și, în cele din urmă, și-a urmat drumul spre Coasta de Vest pentru a face avere.

VISUL AMERICAN

Visul american încă mai există, însă nu mai este chiar pentru toți.

Părinții și bunicii noștri au muncit în fabrici sau la birou și au profitat de aceste slujbe cât au putut de bine în secolul care a trecut. Acum, roboții – care nu dorm niciodată și devin din ce în ce mai buni într-un mod exponențial – preiau aceste locuri de muncă. Între timp, noi, oamenii, cu sâcâitoarele noastre necesități fiziologice și emoționale, ne luptăm să ținem pasul.

Cei mai mulți dintre oameni sunt într-o situație fără ieșire.

Dar tu ești aici, așa că ești cu siguranță dispus să înveți, iar eu te pot ajuta, astfel încât, apucându-te de treabă, să-ți crească șansele de reușită.

Lumea începe să fie controlată de puțini oameni, puternici și inteligenți, care știu cum să creeze acei roboți sau știu cum să proiecteze software-ul și tableta pe care citești acest text. Dar, te rog, nu te opri din lectură, pentru că am de gând să îți arăt cum oricine poate obține un loc la masă cu aceste persoane atât de versate în lumea digitală, cu acești oameni iluminați și pricepuți la crearea banilor și, probabil, cum să devii parte a acestui boom care se întâmplă deja de sute de ani.

Da, am propria metodă, așa cum au și celelalte cărți despre afaceri pe care le-ai cumpărat, dar există o diferență majoră între metoda mea și a lor – a mea este orientată spre viitor.

Toate celelalte cărți, iar unele dintre ele sunt chiar foarte bune, încearcă să îți explice cum au procedat oamenii în domeniul imobiliar, prin stăpânirea artei negocierii sau prin găsirea celor mai potrivite persoane cu care să facă afaceri (și prin evitarea celor care nu erau potrivite pentru acest lucru), dar ele sunt acum, în mare parte, documente istorice.

Lumea s-a schimbat mai mult în ultimii zece ani decât în ultimele zece decenii.

Nu este vorba doar de o remarcă deșteaptă spusă într-un discurs introductiv la o conferință sau la o cină de afaceri. Este ceva indubitabil.

Schimbările pe care le-am văzut odată cu apariția și folosirea internetului, a telefoanelor mobile, a roboticii,

odată cu utilizarea senzorilor sau descoperirile din biologie sunt năucitoare nu numai pentru persoanele obișnuite, ci și pentru oamenii care lucrează în domeniile respective, iar ritmul de creștere se accelerează.

Aș putea face o listă cu descoperiri răsunătoare pentru a-mi susține acest punct de vedere despre cât de repede se mișcă lucrurile, dar aș dori ca această carte să reziste testului timpului, iar adevărul este că exemplele pe care ți le-aș putea oferi, despre cum reușește un calculator să bată un om la șah, despre o enciclopedie făcută de niște persoane care nu au fost plătite pentru asta, despre calculatoare care conduc avioane și mașini fără volane sau despre războaie câștigate de roboți, sunt lucruri atât de obișnuite, încât domeniul S.F. are mari dificultăți în a rămâne, ei bine, ficțiune.

Știi toate astea, pentru că investitorii de top care au investit în ultimele 50 de afaceri mari îmi cer s-o găsesc pe următoarea. Trăiesc la limita viitorului afacerilor și al tehnologiei.

Ca investitor înger, este de datoria mea să scriu cecul atunci când nimeni altcineva nu crede în tine – și acesta este cel mai palpitant pariu din lume.

În fiecare săptămână mă întâlnesc cu zeci de visători cu idei nebunești care doresc să le dau din banii mei, sfaturi și acces la lista mea de contacte de afaceri – dar mai ales banii.

Deseori am fost cel dintâi care a băgat „primii bani“ într-o afacere, fiind primul investitor care a fost dispus să-și asume riscul cu companii precum Uber sau Thumbtack, atunci când acestea valorau doar 4 sau 5 milioane de dolari și aproape toți ceilalți au spus nu.

Anul acesta am investit 750 000 de dolari într-o companie care face o cafenea robotică, numită Cafe X. Cafeneaua în cauză elimină cele două aspecte cele mai scumpe ale afacerii Starbucks: partea legată de clădiri și cea privind personalul.

Când fondatorii mi-au trimis pe e-mail un videoclip cu modelul de afacere în acțiune în timp ce mă aflam la o universitate din Hong Kong, i-am întrebat: „E o glumă?”

Ei mi-au răspuns: „Nu, nu e o glumă!” Așa că i-am invitat să vină la incubatorul meu de afaceri, unde am petrecut trei luni îmbunătățind produsul și ajutându-i să-și construiască afacerea. Apoi i-am prezentat cercului meu de prieteni bogați, influenți și, în multe cazuri, narcisiști și ahtiați după pariuri, care au finanțat compania cu multe milioane de dolari.

Dacă reușim cu Cafe X, vom reduce prețul unui latte la 2 dolari (așa cum a mai fost), l-am face perfect de fiecare dată (un calculator nu uită cât de multă spumă ai cerut) și am reduce timpul de așteptare de peste cinci minute la sub 30 de secunde (mașinile pentru cafea știu unde se află telefonul tău mobil și produc cafeaua atunci când ești la o depărtare de 90 de secunde).

În locul unui Starbucks la fiecare colț de stradă, va exista o mașină Cafe X în holul fiecărei clădiri din cartier.

În locul unei cafenele deschise 14 ore pe zi, acești roboți ne vor sta la dispoziție 24 de ore pe zi.

Cafe X și alte start-upuri vor elimina, de asemenea, milioane de locuri de muncă în care oamenii sunt plătiți să stea în spatele unei teșghele și să repete cele șapte mici instrucțiuni prețioase pe care le dai cu privire la modul în care trebuie să

îți pregătească libația matinală, înainte de a apăsa un buton și de a freca o latieră în mână timp de două minute.

VIITORUL LOCURILOR DE MUNCĂ – ȘI AL MODULUI DE A FACE BANI

Dacă tu crezi în acest moment că sunt un monstru oribil, rapace, al pieței libere, ai dreptate doar pe jumătate – sunt, în egală măsură, un umanist care crede că există lucruri mult mai bune cu care să-și ocupe timpul copiii noștri.

Cu cât eliminăm mai repede locurile de muncă plătite prost, cu sarcini repetitive și umilitoare, cu atât mai repede specia noastră poate ajunge să lucreze la probleme mai importante – cum ar fi să susțină dezvoltarea durabilă, să devină interplanetară și să reușească să înlăture ultimele zeci de dictatori și despoți careucid, violează și îi oprimă pe cei mai slabi dintre noi.

Desigur, aș putea să greșesc.

Când vom reuși să eliminăm toate aceste locuri de muncă, lumea s-ar putea transforma într-o versiune globală a mișcării de protest dată uitării *Occupy Wall Street*, în care un grup de hippies și *millennials* isteți, dar prost organizați, au tropăit și au strigat: „De ajuns! Nu plecăm până când nu se schimbă lucrurile!“

Atunci când economia și-a revenit, iar ei au primit slujbe cool, cu mâncare pe gratis și cu propriii șoferi personali de UberPOOL¹, și-au dat seama că, una peste

1 Serviciul UberPool îți permite să împarți costul unei curse cu alți pasageri care merg în aceeași direcție. (*N. trad.*)

alta, lucrurile sunt de fapt al naibii de grozave și nu mai este nevoie să ia cu asalt reședința primarului Michael Bloomberg sau să arunce diverse obiecte urât mirositoare în holul de la Goldman Sachs.

După mintea mea, spun cu sinceritate acest lucru, avem o șansă de 70% să reușim să înțelegem necesitatea acestor modificări de proporții, fără să fie nevoie să înceapă o revoluție generală pe străzi, așa cum am văzut în Grecia sau în Egipt ori în oricare alt loc în care șomajul în rândul tinerilor adulți trece de 20%.

Dar eu nu investesc în acest viitor pentru că vreau să stau într-un turn de fildeș râzând de oamenii ale căror locuri de muncă au fost substituite. Investesc în acest viitor pentru că este inevitabil și cred că pot ajuta la accelerarea eforturilor fondatorilor și inovatorilor care sunt misionari, nu mercenari. Desigur, am de gând să fac mulți bani din aceste revoluții, dar, în același timp, îmi propun să privesc înapoi cu mândrie și să constat că am ajutat la accelerarea schimbărilor care au făcut din planetă un loc mai bun.

CUM SĂ EVADEZI DIN MATRIX

Felicitări dacă ai ajuns să citești acest lucru! Ai ales pilula roșie² și ai făcut primul pas pentru a înțelege un adevăr amar: lumea va fi răsturnată cu susul în jos de încă două sau trei ori în timpul vieții tale.

2 Aluzie la dilema din filmul *The Matrix* (1999): eroul trebuie să aleagă între lumea reală (revelată de pilula roșie) și cea iluzorie, în care trăiește (pilula albastră). (*N. trad.*)

Vine apocalipsa locurilor de muncă, care nu are la bază doar roboții mei de cafea. Aceasta include, de asemenea, eliminarea celor mai multe locuri de muncă intelectuală despre care ni s-a spus că oferă o carieră, cum ar fi cea de avocat, medic, profesor, contabil, pilot, jurnalist sau – nu te mira! – de inginer de software.

Da, în timp ce cea mai mare oportunitate de pe planetă astăzi este să fii inginer de software, tocmai am investit într-o companie care speră să elimine acest gen de ingineri, permițându-ți să tastezi într-o casetă specială textul: „Fă-mi o aplicație care face x, y și z“, în loc să te chiniești să elaborezi propria versiune de: „Uber pentru [introdu serviciul care merge îngrozitor de prost în acest moment].“

Dacă nu ai avut încă un atac de panică citind această introducere, permite-mi să îți spun care este următorul produs pe care intenționez să îl susțin financiar: un robot inteligent care studiază oamenii și construiește alți roboți.

Nu am aflat încă cum să fac asta, dar probabil că voi reuși până la sfârșitul acestei cărți. Șarpele își va mânca coada.

Atunci când se va întâmpla acest lucru, există o posibilitate destul de mare ca fiecărui om să îi pese doar de el însuși.

Că a venit vorba, o mulțime de oameni bogați s-au pregătit pentru această situație, cumpărând deja insule sau ferme uriașe în locuri îndepărtate, cum ar fi Wyoming sau Noua Zeelandă (chiar nu glumesc!), aflate complet în afara radarelor, dotate cu instalații solare de desalinizare a apei, fortificații și arme.

Da, nu doar cei săraci cred în catastrofe, ci și miliardarii.

Vine o adevărată furtună de lebede negre și această carte te va pregăti nu numai pentru a supraviețui, ci chiar să o traversezi cu bine.



Dacă ai avea o schemă detaliată a pașilor din spatele unei investiții de milioane, ai folosi-o?

Această carte este schema respectivă, iar Jason Calacanis ți-o explică pas cu pas, într-un stil relaxat și plin de umor.

„Nu riști, nu câștigi” este crezul investitorilor înger. Ei au puterea financiară pe care orice afacerist ambițios vrea s-o atragă în dezvoltarea proiectului său. Ce condiții trebuie să îndeplinească un start-up ca să merite atenția unui investitor înger? Cum trebuie să se comporte un investitor înger la întâlnirile cu fondatorii? Care sunt întrebările la care trebuie să găsească răspuns investitorul înger înainte să investească într-o afacere? Ce este mai important: ca ideea să fie una extraordinară sau ca fondatorul să fie unul de succes? La aceste întrebări și la multe altele răspunde detaliat autorul pe parcursul celor 32 de capitole.

Investitori precum Jason Calacanis sunt noile staruri ale timpurilor noastre. Dacă vrei să le calci pe urme, ai acum ocazia să le înveți metodele și să-ți însușești mentalitatea lor de învingători.