

2. PEATÜKK

BROOKLYNI HAKKLIHAMASIN

KAS INGELINVESTEERIMINE ON ÖNNEMÄNG?

Tehnoloogiavaldkonna rahvas vaidleb isekeskis, kas ingelinvesteerimine on ikka investeerimine või hoopis õnnemäng, ning see oleneb suuresti sellest, kuidas seda võtta. Ma teen aastas nelikümmend panust, seda lootuses võita kokkuvõttes rohkem, kui ma välja annan.

Kuue ingelinvesteeringisega tegeldud aasta jooksul olen investeerinud pisut alla kümne miljoni dollari ning seeläbi olen loonud enam kui 150 miljonit dollarit väärt aktsiaportfelli – see tähendab viieteistkümnekordset tootlust.

See on täiesti üle mõistuse asi ühele Brooklynist pärit kutile, kes pidi pealt nägema oma vanemate tülitsemist, mis toimus vähemalt 90 protsendil juhtudest raha pärast.

Veelgi enam üle mõistuse on aga see, et suurem jagu minu investeeritud dollareist on investeeritud viimase kolme aasta jooksul (kümnest miljonist üheksa, kui täpne olla).

Kui lähemalt uurida, siis selgub, et esimese ingelinvestorina tegutsenud aasta vältel investeerisin ma alla 100 000 dollari ning senise ajaloo kahele suurele võitjale – Uberile ja Thumbtackile – sain ma pihta esimese viie investeeringuga.

Esimese kahe investeerimisaasta tootlus on seega isegi tuhande viiesaja kordne.

Nende idufirmade areng võtab kümme aastat, nii et pole võimalik täpselt öelda, milline hakkab olema minu koht ingelinvestorite „kuulsuste saalis“ – kui midagi sellist kunagi peaks üldse rajatama –, kuid võib vast kindlalt öelda, et ma olen ingelinvestorite kõigi aegade esikümnes.

Minu amet on lotopiletite ostmine, kuid erinevalt tavalistest tänaval jõlkuvatest tollidest on mul võimalik osta pileteid, mis on võidupiletite ülemise ühe protsendi hulgas.

Kui teil tuleb lotopiletiga võitmiseks panna seitse numbrit tükikesse, siis minul on vaja õigesti panna ainult kaks.

Ma raalisin välja, kuidas süsteemi ära kasutada, ning peagi räägin ma sellest teile ka põhjalikumalt. Ma kallutasin ruletilauda sedamoodi, et minu number tuleb ette kümme korda sagedamini kui teie oma.

Ma alustan iga pokkeriringi poti ässaga, mistõttu on minul ässapaari saamiseks üks võimalus 17st, teil aga üks 220st.

Kui te pole juba pihta saanud, siis ütlen, et olen väga rahul sellega, kuhu elu mind toonud on. Vabandust, kui ma paistan talumatu enesimetlejana, kes oma arvates kõike teab – aga ma teangi. Mulle on juba aastaid peale käidud, et ma raamatuid kirjutaksin, ning mina ütlesin oma agendile seepeale: „Üks võit veel.“

Tolleks „üheks võiduks veel“ osutus investeerimine taksofirmasse, mis muutis maailma. Kui Wall Street Journal tegi kaaneloo minust kui maailma kuulsaima riskikapitalifirma Sequoia Capital esimesest „skaudist“, tuli kõik lagedale.

Just nii – nood nutikad riskikapitalistid, kellelt said raha Apple, Google, Cisco, Yahoo!, YouTube, Airbnb, WhatsApp ja loendamatul hulgal teisigi, olid loonud ingelinvesteeringute programmi „Skaudid“ ning mina olin esimene väljaalitu.

„Skautide“ idee oli lihtne: Sequoia Capital laob raha lauale ning kakskümmend hoolikalt valitud tehnoloogiaettevõtete rajajat valib välja asutajad, kellest nad teavad, et neid tasub toetada.

Tootlus pidi jagunema nii: 45 protsenti investeeringu teinud skaudile, 50 protsenti Sequoiale ning 5 protsenti ülejäänud skautide ühisesse preemiafondi.

Meile, skautidele, oli see sajandi tehing, sest Sequoia-sugused riskikapitalifirmad saavad teiste inimeste raha investeerides endale tegelikult üksnes 20–30 protsenti tootlusest.

Ma kahtlustan, et neid ei huvitanud, kuidas see kõik jaguneb, sest me olime kari amatöörinvestoreid ning võimalus, et keegi meist kodujooksu teeb või sootuks suure slämmi võidab, oli kaduvväike. Neile olid skaudid vahend end kasvufaasis turul paremini nähtavaks teha.

Brooklyni kutt sai ärimaailma nutikamate tegelaste õnnistuse. Minu töö oli leida see järgmine kõva sõna. Mulle oleks otsekui helistanud George Steinbrenner ja küsinud: „Kas sa tahaksid aidata New York Yankeesil järgmist karikat võita?“

Kurat. Põrgu päralt. JAH!

Lapsena unistasin rikkast pankurist või miljardärist isast, Harvardisse õppima minekust ja usaldusfondist – vastukaaluks sellisele isale, kes peaaegu vangi kukkus.

Ma unistasin sellest, mis tunne võiks olla privilegeeritud, ette kinni makstud õppemaksuga, võtta kingitusena vastu korter Manhattanil ning saada 100 000 dollarine investeering pelgalt vanemaid tänapühalt veerand tundi moosides – nagu elasid paljud mu sõbrad.

Minul sellist privileegi polnud ning see süütas mu südames leegi.

Istusin õhtul kell kümme B-liini rongis teel Lincoln Centeri Fordhami kolledžist koju, mis kujutas endast kolmsada dollarit kuus maksavat pööningukorterit Kümnendal avenüül, kus sirgelt püsti seista sai kõigest umbes 20 protsendil pindalast täpselt esiku keskel, ning mõtisklesin endamisi: „Mis tunne oleks olla rikas?“

Mis tunne oleks kontoväljavõttel näha saja dollari asemel sadat tuhandet?

Mis tunne oleks siis, kui ei peaks iga päev raha pärast muretsema? Ma olin nii puupaljas, et kolledži ajal läksin ma õhtuti Manhattanile, taskus kaks žetooni ja kaks dollarit ning peas teadmine, kuidas seda kulutada nii, et saada kätte maksimaalne kogus kaloreid ühelt Central Parki *hot dog*'i müüjalt, kes küsis *knish*'i* eest üksnes 50 senti, mitte 75 nagu kõik teised.

Teel kooli ostsin 50 senti eest rōngassaia, lõunaks kaks ning koduteeks kolmanda *knish*'i – kui ma just ei kulutanud seda Coca Cola peale nagu lollpea, et loengus ärkvel püsida.

Olles rahast täiesti lage ning nähes Manhattanil igal pool ümber ringi rikkaid, tekib uudishimu: „Kuidas need inimesed rikkaks said?“

* *Knish* – juudi päritolu suupiste, küpsetatud tainast pirukas, mille täidis on kas kartuli- või tatrapuder, aga ka juust, sibul, spinat või oad. Eriti populaarne tänavatoit just New Yorgis. (Toimetaja märkus.)

Nõnda uurisin kõiki süsteeme ja püüdsin leida sellist, mis oleks kapitali tekitamiseks kõige efektiivsem, ning minu hinnangul on see ingel-investeering tehnoloogiavaldkonda. Järgmistes peatükkides räägin teile sellest kõik, sest kui isegi ingelinvestoriks hakkab ainult sada või kakssada lugejat, mõjutab see ikkagi ühiskonda – ning lisaks võime üheskoos investeerima hakata (sellest pikemalt 2. peatükis).

Paganas – isegi kui kõigest üksainus inimene selle raamatu ajal rahastab järgmist maailma muutva ideega suurt tegijat, oleme koos jätanud maailma maha jälje.

On väike võimalus, et teist kaksikümme viis tuhat hakkavad ingelinvestoriteks ning sellisel juhul muudab see kõike.

Maailmas on triljoneid dollareid, mis kükitavad võlakirjades, sularahas, aktsiates ja kinnisvaras, mis kõik on tegelikult „surnud raha“. See lihtsalt on, kasvab aeglaselt ja ohutult, ei riski millegagi ega muuda maailma üldse.

Kas poleks mitte põnevam panna see raha tööle sõgedate eksperimentide, nagu järgmise Tesla, Google'i, Uberi, Cafe X-i või SpaceX-i hüvanguks?

Nende ridade kirjutamise ajal olen ma neljakümne viie aastane ning ma kavatsen ingelinvesteeringutega jätkata veel viis aastat. Mul on kümmeaastakuplaan.

Veel kakssada panust ja ma panen pillid kotti. Siis on teie kord.

Selleks ajaks, kui mu kümmeaastakuplaan on täidetud, olen investeerinud 350 idufirmasse ning mu eesmärk on 25 miljonist sisse pandud dollarist kasvatada 250 miljonit. Ma olen sellega täpselt poole peal.

Meil läänes on hasartmängudel väga halb maine, kuid kui ma Los Angeleses peamiselt Aasia päritolu vanameestega öö läbi pokkerit mängin, kuulen neid sageli ütlemas „Kes ei riski, ei saa midagi,“ mispeale lükkavad nad oma žetoonid kuhja, tõusevad püsti ning hakkavad raevukalt kaela ja pead hõõruma (peagi võtsin ka mina selle kombe alateadlikult üle).

Mul läks veidi aega, enne kui ma mõistsin, mida vanamehed sellega mõtlevad, kuid üsna pea hakkasin ma ka ise sedasama ütleva, olgu siis pokkerilauas või mujal.

Kes ei riski, ei saa midagi.

Kui sellest raamatust midagi kõrva taha panna, siis seda, et millegi üleelusuuruse saavutamiseks tuleb riskida, seda nii ingelinvestorina kui ka elus üldse.

See ei tähenda hulljulgust, sootuks vastupidi. Ma olen uurinud ja jälginud, kuidas inimesed on ingelinvesteeringuga jõukaks saanud ning keskendunud sellele, et mul oleks nende ees ebaõiglane eelis.

Eelolevates peatükkides tutvustan ma kõiki enda välja töötatud ebaõiglasi eeliseid, et teil oleks võimalik oma raha rakendada nutikalt või vähemalt nutikamalt kui teised, ning kui te olete kunagi pokkerilauas võitnud, teate isegi, et see ongi edu võti.

Kui te ei oska pokkerilauas jobu ära tunda, olete see teie, nii et leidke mõni teine laud või mõelge välja, kuidas olla kõigist teistest mängijatest parem. Selleks kulub aega, kuid aega ja vaeva võtab kõik, mis siin maailmas vähegi midagi väärt on.

Ehkki ma tunnen end autsaiderina – olen ju Brooklynist, ei käinud Stanfordis ning pärit olen keskklassi alumisest otsast –, olen ma tegelikult siseringile lähemal kui enamik ameeriklasi, rääkimata neist, kes on sündinud arengumaades.

Olgem ausad: ma olen valgenahaline mees, sündisin New Yorgis ning täpselt õigel ajal. Kolmeteistkümnese oli mul tuhat dollarit maksnud neljasajabaudise modemiga arvuti ning mul oli võimalik selle arvutiga omandatud oskuste najal maksta kinni õpingud korraliku kolledži õhtuses osakonnas. Ilma selle arvutita saanuks minust politseinik (päriselt ka).

Mõnel Ameerika Ühendriikide väikelinnas vaesuses – ja ilma tolle IBM PCjr arvutita – elaval inimesel poleks kindlasti olnud samasugust stardiplatvormi. See tõik aga isegi ei riiva neid meie ühiskonna suuremaid ja keerukamaid soo ja rassiga seonduvaid kultuuriprobleeme, millega minul pole tulnud tegemist teha.

Selle raamatu kirjutasin selleks, et anda autsaideritele juhend, mis aitaks mängu pisutki võrdsemaks teha, isegi kui ma nonde tõsisemate ja süsteemsemate probleemide mõistmiseks ja nende lahendamisele kaasa aitamiseks pole piisavalt tark.