

SISSEJUHATUS

PEALKIRJA PÕHJAL ARVATE ehk, et see raamat räägib äritegemisest Aafrikas. Ei räägi.

No võib-olla räägib ka. Aga asi ei alanud sellest.

Raamatu pealkiri on metafoor selle kohta, kuidas leida võimalusi ehitada üles ärisid niinimetatud pilvituul turgudel – turgudel, kus on väga vähe konkurentsi ja kus tõusuveed võivad su rikkusele kanda. Aafrikas on takosid raske leida ja see tähendab, et Ghanas või Nigeerias Mehhiko restorani asutaval ettevõtjal ei tule rinda pista sama karmi konkurentsi kui Los Angeleses. Pealkiri aitab selgitada, kuidas ma teenisin aastatel 1992–2008 Kesk- ja Ida-Euroopa endistes nõukogude bloki riikides oma varanduse. Alustasin eimillestki ja ehitasin areneval turul üles suurepärase ettevõtlusportfoolio.

Mu eesmärk on pakkuda 18 aasta jooksul omandatud õppetunde edasi andes abi inimestele, kes soovivad oma äri alustada või kasvatada.

Aastal 1992 jätsin maha börsimaakleri mineviku Chicagos ja Wall Streetil ning saabusin Eestisse, 400 dollarit kulunud teksade taskus. Olin asunud oma

elu taaskäivitamise teekonnale. Mul polnud plaanis oma äri alustada.

Ent tolle suve lõpuks oli üllatav sündmuste käik viinud selleni, et toppisin oma nõukogudeaegses üürikorteris kingakarpidega voodi alla 100 000 dollari jagu teenitud paberraha. Siit saigi kõik alguse.

Selle asemel, et tagasi koju pöörduda, nagu kõik – kaasa arvatud ma ise – olid oodanud, jäin ma paigale, et aidata ühel sõbral pankla asutada. Ja rajasin kaheksateistkümne aasta jooksul ühe Kesk- ja Ida-Euroopa suurima kinnisvarafirma, ehitades ostukeskusi, kortermaju ja viietärnihotelle, mida külastasid kogu Ida-Euroopa poliitikud ja kuulsused. Liuglesin likviidsuse üheksandal lainel üle endise Nõukogude Liidu väikeste ja metsikute turgude.

Ühel 1992. aasta õhtul kohtasin saunapeol meest, kes nimetas end Elviseks. Ta hoiatas, et kunagi ei maksa siduda end tehinguga, mille vastu tunneb huvi mõni soome ärimees, sest nemad sisenevad turule alati liiga hilja. Loomulikult unustasin selle märkuse kaheksateistkümneks aastaks.

Aastaid hiljem tuli see juhuslik jutuajamine mulle aga meelde, kui üks Soome börsiväline investeerimisfirma soovis ühe mu ettevõtte ära osta. Mu kinnisvaraarendusfirma õitses. Jooksin mööda Londonit ringi, ajasin Kesk- ja Ida-Euroopa kinnisvarafondi jaoks investoreid kokku ning kavatsesin osta ühe Helsingi börsil müügil olnud ettevõtte.

Järsku meenus mulle see saunavestlus ja mu peas hakkas helisema häirekell.

Tormiliselt arenevast turust hoolimata tegin pelga eelaimuse põhjal otsuse mängust välja astuda ja kõik oma ettevõtted ükshaaval maha müüa. Just siis, kui viimane ettevõtte müüdüd sai, algas 2008. aasta kriis ja majandus varises kokku. Tants lakkas, varade väärtus oli vabalangemises, kuid mina olin mängust väljas. Järsku sai minust guru.

Kunagi 1987. aastal, kui olin New Yorgi börsimaakler, kes pidutses öö läbi ja vedas end ikka veel joobnuna töölaua taha, et teha sadade tuhandete dollarite väärtuses tehinguid, ärkasin ühel päeval vaesuses, pankrotis ja segaduses. Tol hetkel poleks ma saanud olla kaugemal jõukast ettevõtjatulevikust. Aga just sinna mu teekond viis.

Soovin jagada üht-teist, mida ma sel teekonnal avastasin. Unustage „Edu kümme saladust”. Tõeline saladus on selles, et ma läksin teist teed ja leidsin pilvitu taeva – turu, kus sain õitsele puhkeda, turu, kus oli väga vähe konkurentsi. Just nagu takomüük Aafrikas.

Läksin riikidesse, millest ma midagi ei teadnud, mille keelt ma ei rääkinud. Alustasin 400 dollariga ja ehitasin üles 200 miljoni dollari väärtuses ettevõtteid.

Kirjutasin selle raamatu, et selgitada, kuidas ma seda tegin, et teised saaksid sellest õppida. Eduka

äri ülesehitamine võtab aega. Ma ei tea kedagi, kes oleks üleöö edu saavutanud. Selle protsessi käigus ehitasin üles suurepärase meeskonna, kes oli mulle pere eest. Me lõime asju. Saavutasime käegakatsutavaid tulemusi, millele viidata. Need tulemused tõid meile kõigile palju raha sisse ja tegevus pakkus meile rõõmu.

See, mida ma tegin, ei tundunud kunagi tööna. See oli parem kui hobi. Läksime vara tööle ja lahkusime hilja, sest ei raatsinud rõõmust loobuda. Ma arvan, et see ongi see, mida kõik elus saavutada püüame – haarav teekond koos heade sõpradega, rõõm ja maailma muutmine.

Jacki ja oavarre lugu mäletate? Jacki vaene puudustkannatav ema saadab poisi lehma müüma, et teenitud raha eest süüa osta. Noor kergeusklik Jack langeb pettuse ohvriks ja ostab viimaks saadud raha eest paar „võluuba”. Kodus saadab ema poisi oma tuppa. Poiss uinub ja näeb unes tohutut oavart, mis viib taevasse suure varanduse juurde. Meie muidugi teame, et kui ta ärkas, polnud neil endiselt süüa ja ubadest, mille ema aknast välja viskas, kasvasid ainult uued oad.

Me kõik tahame Jacki unistusse uskuda. Me kõik tahame, et asjad juhtuksid nüüd kohe.

Ent teekond on protsess. See on nagu pusle, ja sa ei tea esialgu täpselt, kuhu iga tükk käib. Mõnda pusletükki nimetatakse strateegiaks. Et äri edukalt luua

ja kasvatada, on vaja kõige aluseks olevat mõtteviisi. Soovin jagada teiega seda, mis töötas minu jaoks.

Lihtne on langeda kiire rikastumise valemite lõksu, mis lubavad võimatuid asju. Võib-olla olete te nende skeemide vaevarikaste katse ja eksituse meetoditega juba kõrvetada saanud.

Mu raamat ei luba midagi; mul pole teile mingeid „võluube” müüa. Neil lehekülgedel räägin ma oma loo ja jagan seda, mis mind tegutsema ajendas. Usun, et see võib tõenäoliselt ka teie jaoks innustav olla. See on kogum minu läbi käidud radu, mis võib aidata teil edukat äri ehitada, ja ma tõepoolest loodan, et jõuate neid õppetunde rakendades oma unistusteni. Pidage meeles, et see on avastusretk.

Kuid järgneva kuueteistkümne peatüki kirjutamise käigus juhtus ka midagi muud. Raamatu pealkiri ja algeesmärk said minu jaoks uue tähenduse, kui kohtusin Londonis Chelseas Sloan Square'i äärses kohvikus ühe võõra inimesega. See kohtumine esitas mulle väljakutse veelgi suuremaks ettevõtmiseks. Samal ajal kui koondasin mind eduni viinud elemendid kuueteistkümnesse lihtsasse kergesti omandatavasse mõtteteterasse, sain inspiratsiooni alustada täiesti uut seiklust.