

PREFAZIONE

L'innovazione nasce dall'iterazione. Mentre frequentavo il mio corso di laurea presso la Queen's University, notai la presenza di un vuoto di mercato e decisi di colmarlo creando la prima caffetteria a rifiuti zero del Nord America. Gestire una attività sostenibile mi ha insegnato l'importanza di essere combattiva, piena di risorse e che i vincoli non riducono la creatività ma la promuovono. Il nostro locale ha suscitato l'interesse della stampa ed è stato descritto come progressista e innovativo.

Dopo la laurea decisi di avviare un allevamento di storioni per il caviale con due amici, Anatoliy Melnichuk e Ryan Marien. Ricordo distintamente il viaggio in macchina sulla Toyota Camry di Ryan fino a New Brunswick. Gli storioni atlantici erano in scarsa disponibilità, e New Brunswick costituiva uno dei pochi luoghi rimasti in cui poterli catturare, ma per farlo era necessaria una licenza che noi non possedevamo. Nella zona c'erano cinque pescatori in pensione che avevano la licenza per gli storioni. Abbiamo atteso fuori dalla porta di casa di uno di essi per dieci ore, finché non lo abbiano beccato e gli abbiamo chiesto di poter usare la sua licenza e la sua barca quell'estate, e lui ha acconsentito. Così è nata Evandale Caviar e niente ci avrebbe più potuto fermare, eccetto l'enorme crollo del mercato nel 2008. Ci avevamo visto giusto con questa attività: gli chef non trovavano altro caviale di uguale qualità e noi non avevamo problemi a vendergli il nostro finché le cose sono andate bene. Però, con l'arrivo della recessione, i piatti con il caviale furono i primi a essere rimossi dalle offerte dei ristoranti: il nostro cibo di lusso non veniva più mangiato. Questo mi ha fatto realmente capire l'importanza del tempismo.

Per il progetto successivo abbiamo applicato quello che avevamo imparato dai pescatori di New Brunswick assieme a un nuovo concetto di impresa, dando vita a una piattaforma di e-commerce chiamata

Buytopia. Questo ci ha dato la possibilità di ottenere 2,5 milioni di utenti, acquisire e integrare sette concorrenti e diventare una delle aziende senza finanziamenti esterni in più rapida crescita del Canada.

Nel 2013 abbiamo lanciato SnapSaves – una piattaforma mobile di risparmio che restituisce un cashback per ogni acquisto – che l'anno successivo è stata acquisita da Groupon. Mi sono chiesta spesso come sono stata capace, in soli otto mesi, di creare SnapSaver a partire da una idea e farla acquisire da un gruppo di tali dimensioni. La mia risposta è spesso la stessa: non lo so. SnapSaves è stato un successo fulmineo dovuto alla combinazione di otto anni di duro lavoro, innovazione costante e iterazione senza fine su nuove idee di business.

Non c'è un momento perfetto per iniziare una attività. Serve fare un atto di fede e lasciare che la visione che hai per la tua azienda guidi il tuo processo decisionale. La paura di iniziare riguarda spesso l'età che si ha, quindi perché non fare in fretta? Il superpotere dei giovani imprenditori è la velocità. Lancia la tua idea sul mercato il più in fretta possibile e presta attenzione alle recensioni di ciascun cliente. I concorrenti di dimensioni maggiori non possono competere con te sulla velocità. Il vantaggio è proprio quello di essere in grado di iterare un'idea, testarla e ripetere nuovamente prima che i concorrenti più grandi possano anche solo iniziare.

Focalizzarmi sull'essere veloce, mantenere una mentalità aperta e non lasciarmi spaventare dal provare cose nuove, mi ha permesso di tenere alta la motivazione per seguire la mia strada come imprenditrice. Ripensando alle mie attività precedenti, e dopo aver ascoltato innumerevoli storie su Dragons' Den [un reality televisivo in cui gli imprenditori presentano le loro idee a un gruppo di *venture capitalist* nella speranza di ottenere finanziamenti, *N.d.T.*], ho capito che ogni esperienza imprenditoriale è incredibilmente unica ma che alla fine tutte hanno almeno una cosa in comune: l'accesso al capitale. È stata questa intuizione che alla fine mi ha portato a creare Clearco.

Oggi, Clearco dà agli imprenditori i fondi necessari per crescere senza chiedere in cambio quote della società, caricare interessi o chiedere garanzie personali. Come giovane imprenditore è estremamente difficile raccogliere fondi senza rinunciare alla proprietà: la perdita di quote societarie da parte dei fondatori è ai massimi storici. In Clearco crediamo che ci siano diversi modi per ottenere fondi che proteggono gli imprenditori rispetto al ricorrere al prestito bancario o a investitori istituzionali. Essendo imparziali e utilizzando i dati dell'azienda, siamo in grado di essere più veloci e più equi di qualsiasi altra forma di investimento. Gli imprenditori, infatti, spesso hanno necessità di ottenere 10 milioni di dollari in un paio di giorni.

Come questo libro, Clearco è stata creata con una missione: aiutare i fondatori di aziende a vincere. La nostra società è costruita da imprenditori per gli imprenditori, e mi sento di affermare che siamo sulla buona strada per raggiungere questo obiettivo. Abbiamo investito più o meno 1 miliardo di dollari in circa 2.200 aziende. Attribuisco molto di questo merito all'ottimizzazione della velocità di esecuzione e all'impegno per l'ottenimento di un risultato e non per la perfezione.

Agli studenti viene detto che devono puntare al 100% su un progetto e che questa è la quintessenza del successo. Tuttavia, il mondo imprenditoriale fornisce prove in contrasto con questa affermazione. Un ideatore deve dare priorità alla velocità. Per farlo, serve abituarsi all'idea che quando arriverà sul mercato un prodotto sarà pronto solo al 60%. Credo ci sia molto valore negli studenti che sviluppano una mentalità imprenditoriale e che sono in prima linea nell'economia dell'innovazione: più imprenditori abbiamo, più saremo dirompenti come Paese. Se sei il tipo di persona che impara facendo, non c'è modo migliore per apprendere l'imprenditorialità di iniziare una propria attività.

In questo percorso ti sentirai senza speranza, solo, confuso. È assolutamente normale. Utilizza questo libro come un manuale quando cadi in questo tipo di sensazioni. Ho avuto il piacere di conoscere Swish alcuni anni fa e sono un'investitrice della sua azienda, Surf. Ho avuto l'opportunità di osservare da vicino la sua trasformazione in un eccellente imprenditore e anche in una persona migliore. Sono molto orgogliosa del lavoro che ha compiuto per costruire la sua carriera, e non ho dubbi che continuerà così. È di ispirazione per i giovani imprenditori di tutto il mondo, perché ha iterato una idea e ha avuto il coraggio di perseguirla. Swish conosce in prima persona ciò che serve per superare le difficoltà imprenditoriali e quelli che sono i problemi che i giovani incontrano nella società attuale. Spero che questa lettura ti piacerà come è piaciuta a me e spero che questo libro ti faccia capire che il mondo è davvero a portata di mano. L'unica cosa che devi fare è iniziare.

Michele Romanow

Presidentessa di Clearco e Dragon di Dragons' Den