

آدام آندرسن (سرمایه گذار ریسک پذیر)

آدام آندرسن خوشحال و سر حال در حالی که محصول ساخت خود را و یک تکه کاغذ با نوشته های در هم بر هم را در دست داشت، وارد بانک شد. او نمونه چیزی را در دست داشت که "امپلی فون" نامیده می شد، و در زیر زمینی خانه اش ساخته بود. امپلی فون ترکیبی از هدفون - واکمن و یک نوع میکروفن بدون دسته بود که اپراتور ها استفاده می کنند. این دستگاه یک قطعه پیوند دهنده داشت که به سیم گوشی تلفن وصل می شد. هر کدام از گوشی ها دکمه مخصوص تنظیم صدا داشت، کل گوشی از یک مکانیزم فنری کششی برخوردار بود که به آسانی به وسیله یک دست بسته و باز می شد. پدر آندرسن از لحاظ شنوایی مشکل داشت، بویژه زمانی که می خواست با استفاده از شنوایی عادی اش با تلفن صحبت کند. او از تعداد زیادی دستگاه تقویت کننده کمک گرفت، اما بیشتر آنها رضایت بخش نبودند. یکی از دلایلی که بیشتر دستگاهها رضایت بخش نبود این بود که سر و صدای اتاق، گوشی که جلو گوشی تلفن بود را می رنجاند. بقیه دستگاهها بطور همزمان، هم صدای خروجی را تقویت می کردند و هم پیام فرستنده را. علاوه بر این، از آنجایی که هر دو گوش پدر آندرسن ضعیف بودند، آندرسن عنوان کرد که این دستگاه نه تنها سر و صدای اتاق را کنترل می کند بلکه پیام فرستاده شده را برای هر دو گوشی بطور یکسان تقویت می کند. بخش جالب توجه این دستگاه این بود که برای استفاده آن نیازی به دست ها نبود و دست ها می توانستند، صدا را برای هر دو گوشی تنظیم نمود.

ساختن آن نمونه واقعاً دشوار نبود. در حقیقت، آندرسن از قطعات رادیو ها و گوشی های تلفن موجود استفاده کرده بود. او آن نمونه را به پدرش داده بود و پدرش بدون مشکل از آن استفاده کرده بود و توانایی شنوایی خودش را برای مکالمات تلفنی بهبود داده بود.

آندرسون قیمت قطعات آن دستگاه را بطور جداگانه محاسبه کرده بود و هزینه نیروی کار را به آن افزوده بود و قیمت دستگاه را تعیین کرده بود. سپس او با در دست داشتن دستگاه و کاغذی که هزینه تخمینی بروی آن نوشته شده بود با مسؤل وامهای بازرگانی ملاقات نمود تا تقاضای ده هزار دلار برای شروع کار خود نماید. چند دقیقه بعد آندرسن با حالتی کاملاً غم زده بانک را ترک نمود، او با توضیح مؤدبانه اما نا امیدکننده مسؤل بخش کاملاً مبهوت شده بود. مسؤل وام های بازرگانی عنوان نموده که محاسباتی که در مورد هزینه صورت گرفته است دقیق نمی باشد، هیچ گونه برنامه ریزی اقتصادی به چشم نمی خورد و آندرسن هیچ ایده ای برای بازاریابی دستگاه ندارد و قیمت محاسبه شده به درد فروش جزئی می خورد نه چیزی که یک تولید کننده بخرد. سه ماه بعد آندرسن مصمم وارد بخش وام های بازرگانی بانک شد. او دستگاه اصلاح شده اش را همراه با یک هزینه تخمینی جدید، منابع تهیه اجزاء دستگاه، چندین نامه از افرادی که این دستگاه را استفاده کرده بودند و یک برنامه ریزی پنج صفحه ای در مورد چگونگی فروش دستگاه به ملاقات مسؤل بخش آمده بود. دوباره آندرسن مایوس بانک را ترک نمود. این بار او مسؤل بخش را برای تأمین اعتبار پرداخت وام متقاعد کرده بود، گرچه هزینه تخمینی هنوز هم بالا بود. اما بانک تمایلی برای تضمین هزینه شروع تولید گسترده این دستگاه نداشت. بانک همچنان شیوه فروش آندرسن، که که فصد داشت از طریق کاتالوگهایی که به وسیله پست فرستاده می شدند بازاریابی کند را قبول نداشت. او احساس کرد که استفاده کنندگان واقعی این دستگاه ها باید در مورد کارکرد این دستگاه اطمینان حاصل نمایند. آندرسن همچنان در مورد وسعت بازار این محصول نیز هیچ گونه اطلاعاتی نداشت، و فقط عنوان می نمود که در بازار افراد سالخورده، این محصول به سرعت شناخته خواهد شد. اما، مسؤل بخش وام های بازرگانی به او پیشنهاد نمود که آندرسن کار

با او را جهت تنظیم یک برنامه ریزی اقتصادی بهتر ادامه دهد و عنوان کرد که چنانچه آندرسن بقیه کاستی های باقیمانده را رفع نماید او هزینه شروع کار را تضمین خواهد کرد. مدتی بعد آندرسن محتاطانه اما با خوش بینی وارد یک دفتر یک شرکت سرمایه گذار پر مخاطره شد که شعبه یکی از شرکت های بزرگ زادگاه آندرسن بود. در آن زمان او حق اختراع خود را ثبت کرده بود، نامه هایی مبنی بر حمایت از طرف یک نمایندگی تولید برای فروش سمک ها دریافت کرده بود، و توافق نامه ای از یک شرکت الکترونیکی محلی مبنی بر ارائه مکان و کمک برای تهیه محصول در برابر دریافت در صد نا معینی از فروش را در دست داشت. دو هفته بعد آندرسن سر بلند به تلفن شرکت سرمایه گذار پر مخاطره پاسخ داد، آنها از او خواسته بودند تا در جلسه ای دیگر حضور یابند و قرار دادی با شرکت به امضاء برسانند که در آن آندرسن، صاحب سرمایه پر مخاطره و مونتاژ کننده، طرفین قرارداد باشند و نمایندگی با وکالت تمام امور به شرکت سرمایه گذار پر مخاطره داده شود هیچ تضمینی برای کارکردن این دستگاه وجود نداشت، اما یک تیم می توانست، در صورت تمایل آندرسن به دادن سی در صد از درآمد، برای تولید و بازار یابی این دستگاه دست به کار شدند.