

BRANSON ONTMASKERD

TOM BOWER

Branson ontmaskerd



Uitgeverij Carrera, Amsterdam 2014

Voor Sophie

© 2014 Tom Bower

© 2014 Uitgeverij Carrera, Amsterdam

Oorspronkelijke uitgave Faber and Faber Ltd, Bloomsbury House

Oorspronkelijke titel Richard Branson; Behind The Mask

Vertaling Frank van der Knoop/Blue Peter VOF

Omslagontwerp Riesenkind

Omslagbeeld © David Yellen/Corbis Outline/Hollandse Hoogte

Typografie Perfect Service

ISBN 978 90488 2226 3

ISBN 978 90488 2227 0 (e-book)

NUR 320

www.uitgeverijcarrera.nl

Carrera is een imprint van Dutch Media Books bv

Inhoud

Inleiding	7
1 Knal	13
2 <i>The Rebel Billionaire</i>	26
3 De club	42
4 Op het scherp van de snede	60
5 Virgins misdaad	73
6 Virgins verlosser	87
7 Goudmijn	105
8 Spoken	120
9 Turbulentie	136
10 Groene blindganger	148
11 <i>Virgin Speed</i>	166
12 Virgins misdaad: het proces	188
13 Virgin en de belastingen	206
14 <i>Virgin Dope</i>	217
15 Galactic – vertragingen	230
16 Uitglijders	249
17 <i>The Project</i>	268
18 Het laatste juweel	280
19 Wederopstanding	286
20 Reis naar de ruimte – uitgesteld	307
Dankbetuiging	319
Voetnoten en bronnenlijst	321
Register	345

Inleiding

De Britten houden van opportunisten. Alles wat ze doen is op het randje, en ze vermaken de mensen door de regels te overtreden, ermee weg te komen en voer voor de roddelblaadjes te leveren. Veel lopen er niet rond, maar het zijn fascinerende en enerverende persoonlijkheden, of ze nu rijk zijn of arm. In Engeland zijn er weinig zo populair als Richard Branson. Branson wordt gevierd als de grootste vrijbuiters van het land. Op een gegeven moment had hij meer volgers op Twitter dan president Obama en bijna net zoveel fans als David Beckham. Door zijn kleurrijke avonturen van de afgelopen vijftien jaar wordt hij door bewonderaars gezien als een typisch Engelse rebel die zijn vermogen dubbel en dwars heeft verdiend. Hij is een selfmade man en maakt graag grapjes ten koste van zichzelf. Met zijn flamboyante levensstijl heeft hij de harten gewonnen van heel wat mensen die in zijn voetsporen zouden willen treden. Die lezen gretig zijn boeken en wonen in groten getale zijn lezingen bij, in de hoop iets van het geheim van deze fortuinzoeker mee te krijgen. Hij is een entrepreneur die door ambitieuze jonge mannen en vrouwen als held en idool op handen wordt gedragen.

Anderen zien Richard Branson als een schavuit, een gokker die een slechte kaart goed kan uitspelen. Mensen die tegen hem het onderspit hebben gedolven, verachten hem als een eendimensionale poseur, die via zijn sluwe propagandamachine de media manipuleert om Virgin op de kaart te zetten. Zij hebben het mysterie rondom de zaken en de rijkdom van Branson mettertijd zien groeien, maar toch blijft hun kritiek hangen in vaagheden. De opvallende tegenstrijdigheden die Branson omringen, worden vakkundig door rookgordijnen aan het oog onttrokken.

Iemand die zijn school niet heeft afgemaakt en toch miljardair is geworden, levert een mooi verhaal op. Een verhaal dat Branson al talloze

malen heeft verteld, maar dat door anderen nauwkeuriger op schrift is gesteld. Hij schildert zichzelf graag af als een rebelse tycoon die het gevaar niet schuwt. Het heeft hem al onnoemelijk veel gratis publiciteit en wereldwijde bekendheid opgeleverd.

Inspiratie, doorzettingsvermogen en slimheid zijn de ingrediënten die hebben bijgedragen aan de bouw van het Virgin-imperium. Daarbij, zo heeft Branson zelf toegegeven, zijn wel regels overtreden. 'Als ik iets wil doen wat de moeite waard is,' schreef hij onlangs, 'of zelfs maar voor de lol iets wil doen, laat ik mij niet door een paar stomme regeltjes tegenhouden.' Zonder blijk van schaamte vertelt hij dat hij tijdens zijn schoolexamens zat te spieken, dat hij belastingfraude heeft gepleegd en tegen de politie heeft gelogen. Waar veel minder over geschreven is, is zijn houding tegenover het vergaren van rijkdom.

'Als het aan mij lag,' zo schreef de exhibitionist, 'zou ik alles doen, hoe buitenissig ook, om aandacht van de media te krijgen en het beeld te versterken dat ik graag risico's neem en daarbij de autoriteiten tart. Seks,' zo vervolgde hij, 'is een van de manieren om het imago van Virgin te promoten.' Branson heeft door de jaren heen nooit geklaagd als hij weer eens als schuinsmarcheerder werd weggezet. Hij had er zelfs geen moeite mee naar buiten te komen met het verhaal dat zijn zoon zijn maagdelijkheid had verloren aan een bekende zangeres. In zijn niet-aflattende hang naar publiciteit heeft hij onbewijsbare verhalen gerecycled. Zo beweerde hij dat een hoge Franse politicus hem om een bedrag van 1 miljoen pond in smeergeld had gevraagd in ruil voor toestemming om de Virgin Megastore op de Champs-Élysées op zondag te openen. Bransons kleurrijke verhalen worden zelden tegengesproken. Door de jaren heen is hij alleen maar meer toegejuicht en zijn de twijfels verstomd. Je kunt je afvragen of zijn onderneming nog steeds miljarden waard is, en er valt te twisten over het feit of hij wel de eer verdient de succesvolste zakenman van Engeland genoemd te worden.

Rond 2011 stond de toen eenenzestigjarige Branson voor een cruciaal moment. Aan het einde van een 'reis van zeven jaar' zwoer hij het wrede kapitalisme af. Branson was bekeerd tot de groene politiek, met een zweem populistisch socialisme. Virgin, zo zei hij, stond op het punt 'een ommekeer te maken en zich om te vormen tot een organisatie die iets goeds voor de mens en voor de planeet kan betekenen.' Volgens som-

migen was Branson in de penopauze beland, terwijl hij volgens anderen gewoon nieuwe kansen zag. Insiders zeiden echter dat de bezem door het merk Virgin moest. ‘Ik heb,’ zo zei hij, ‘een heel simpele boodschap: *Business as usual* – de traditionele manier van zakendoen – werkt niet. In feite is het business as usual die onze planeet verwoest. We moeten onze manier van zakendoen veranderen.’ Volgens Branson was ‘het kapitalisme een beetje de weg kwijt. Doordat iedereen kortetermijnwinst nastreeft, zijn de meeste bedrijven vergeten dat ze een langetermijnrol hebben in de zorg voor de planeet en de mensen die erop wonen.’ Zijn transformatie tot voorvechter van het milieu en de mensheid was niet helemaal op altruïsme gestoeld. De miljardair had simpelweg in de gaten dat ‘groen’ nieuwe winstkansen bood. Om het merk Virgin nieuw leven in te blazen, zette hij het op de kaart als een goedwillend bedrijf dat een sociaal geweten had.

Door de economische crisis van 2008 had Virgin een flinke veer moeten laten. Op buitenstaanders maakte het imperium, dat zich uitstreckte over spoorwegen, gezondheidszorg en financiën, een schitterende indruk, maar zijn luchtvaartmaatschappijen verkeerden in een financiële crisis. Zijn investeringen waren niet langer de miljarden waard die hem een plekje op de rijke-mensenlijstjes van *The Sunday Times* en *Forbes* hadden opgeleverd. Gesloten als zijn wereldje was, hield hij de financiële waarheid verborgen. Een van zijn problemen was dat het merk Virgin geleidelijk zijn aantrekkingskracht op jongeren verloor. De groep consumenten die zich nog wel tot Virgin aangetrokken voelde, bestond meer en meer uit een vergrijzende generatie die bang was voor nieuwe ideeën. De onvermijdelijke innerlijke strijd bij Virgin – ofwel groter en idealistischer worden, ofwel kleiner en kortzichtiger – had tot verlies aan innovatie geleid. Aan de buitenwereld legde Branson zijn persoonlijke dilemma voor als een maatschappelijke en milieugerelateerde crisis die voor alle financiële en politieke leiders een uitdaging betekende. ‘Hoevel commercie altijd voor groei heeft gezorgd,’ zo schreef hij, ‘doen Virgin en veel andere bedrijven bij lange na niet genoeg om de neerwaartse spiraal waarin we ons bevinden, te doorbreken.’

De magnaat bood een oplossing en vatte zijn nieuwe filosofie samen in een in 2011 verschenen boek *Screw Business as Usual* (in Nederland verschenen als *Zo niet, dan toch*). Wie niet bang was om hem daarin te

volgen, daagde hij uit de daad bij het woord te voegen. Zijn boodschap aan bedrijven was subversief: ‘Winst is niet langer de enige drijfveer.’ In plaats daarvan zouden bedrijven zich moeten toeleggen op goede daden voor de mensheid en het milieu... Het zakenleven heeft een hart nodig. Vroeger draaide alles om geld verdienen. Helemaal niet erg, maar verantwoordelijkheid nemen als wereldburger was er niet bij.’

Zijn kritiek op winstbejag viel samen met een verkettering van het milieuvandalisme: ‘Onze natuurlijke bronnen worden geplunderd. De lucht, de zee, het land – alles is zwaar vervuild. De armen worden armer. Velen sterven van de honger of doordat ze zich geen levensreddende medicijnen kunnen veroorloven. Daar moeten we iets aan doen, en snel ook. Zelfs sceptici,’ zei hij, ‘geven toe dat mensen er overal ter wereld een zootje van maken.’

Zijn bestseller, een opsomming van beroemde namen en de goede daden van Virgin, plaatste Branson op een voetstuk: ‘We moeten de manier waarop we zakendoen, veranderen. Doe goede daden, en de beloning komt vanzelf.’ De oplossing lag volgens Branson deels in de uitbanning van een ‘bedrieglijk dilemma’ uit het zakenjargon. ‘Het wordt steeds duidelijker dat transparant en ethisch verantwoord zakendoen niet onverenigbaar hoeft te zijn met het behalen van goede financiële resultaten.’

Zijn oproep tot transparantie had hij geschreven op Necker, zijn zonovergoten eiland in de Caraïbische Zee, dat hij in 1978 voor 180 000 pond had gekocht en als belastingparadijs gebruikte. Zijn hele zakelijke leven heeft Branson geprobeerd belasting te ontduiken: eerst op illegale wijze door middel van belastingfraude en later op legale wijze door zijn bedrijven een uitgekiende, piramidale structuur te geven. Uiteindelijk verliet Branson in 2006 Engeland als belastingvluchteling en vestigde hij zich permanent op de Britse Maagdeneilanden.

In de openingsbladzijden van zijn boek voorzag Branson de dag waarop ‘geen enkele overheid en geen enkel bedrijf zich nog achter geheimhouding en jargon kan verschuilen.’ Hij spoorde zijn lezers zelfs aan de transparantie van zijn eigen handelen op waarde te schatten. Over zijn verhouding met de zakenwereld en de buitenwereld schreef hij: ‘Als je open en eerlijk bent en ze weten dat je geen geheimen hebt, dan vertrouwen ze je merk.’

Zijn pleidooi voor ethische transparantie wordt door voorstanders van een eerlijker wereld gedeeld. Of hij zelf deed wat hij anderen voorschreef, kan worden beoordeeld aan de hand van het paradepaardje van zijn imperium: Virgin Air. De eigendomsstructuur van deze luchtvaartmaatschappij heeft elf lagen. Virgin Atlantic Airways (GB) is eigendom van Virgin Travel Group (GB), dat op zijn beurt eigendom is van Virgin Atlantic (GB), dat eigendom is van Bluebottle Investments (GB) Ltd (GB), dat eigendom is van Bluebottle UK Ltd (GB), dat weer het eigendom is van Virgin Holdings Ltd (GB), dat eigendom is van Classboss Ltd (GB), dat eigendom is van Virgin Wings Ltd (GB), dat eigendom is van Bluebottle USAMobile Inc. (BVI), dat eigendom is van Virgin Group Investments Ltd (BVI), dat tot slot eigendom is van Virgin Group Holdings Ltd (BVI).

Virgin Group Holdings Ltd, dat op de Britse Maagdeneilanden is gevestigd, is eigendom van trusts waarin Branson en zijn familieleden de belangrijkste belanghebbenden zijn. Maar om te voorkomen dat de familie Branson ooit belasting moet betalen, staat er in uitdrukkelijke termen in de juridische documenten beschreven dat niet de familie Branson, maar de trustbeheerders de zeggenschap over Virgin Group Holdings hebben. Zoals gebruikelijk in belastingparadijzen, wordt de identiteit van sommigen van die beheerders niet openbaar gemaakt.

Een onderneming leiden vanaf Necker is tegenwoordig veel makkelijker dan toen Branson het onbewoonde eiland kocht. Met uitzicht op de blauwe zee telefoneren, e-mailen, skype en videoconferenties houden: het is de droom van velen. Niemand kan het Branson kwalijk nemen dat hij de vooruitziende blik had om die droom uit te laten komen. Maar de reden waarom zijn luchtvaartmaatschappij een eigendomsstructuur van elf lagen heeft, met de Britse Maagdeneilanden als eindpunt, is niet dat de eigenaar in de zon kan zitten. De ware reden is dat er zo geen kritisch toezicht gehouden kan worden en hij geen belasting hoeft te betalen. Om het recht voor zijn raap te zeggen: precies het tegenovergestelde van de transparantie waar Branson zich zo sterk voor maakt.

Branson schreef dat een van de sterkste punten van Virgin is dat het 'voor iets staat wat niet alleen maar met winst te maken heeft'. In zijn beleving is de missie van Virgin 'iets te betekenen in deze wereld', wat naar

een hoger plan wordt getild door 'een nieuw verantwoordelijkheidsniveau' vast te leggen.

De instantie die Bransons wijsheid en geld moet verdelen is Virgin Unite, de liefdadigheidsinstelling die de wereld moet veranderen. 'Onze visie,' zo schreef hij, 'is een wereld waarin het bedrijfsleven de mensheid ten goede komt, een wereld waarin de mens in evenwicht met onze planeet kan gedijen. Het is onze taak als katalysator en kweekkamer voor vernieuwende *Global Leadership Initiatives* te fungeren.' Elk jaar schenkt de liefdadigheidsinstelling van de miljardair minstens anderhalf miljoen pond aan een selecte groep goede doelen.

De meeste mensen zien Bransons gulheid als een rechtvaardiging voor zijn heldenstatus. Als door een magneet worden zij door zijn roem en onmiskenbare successen aangetrokken. Zij maken echter geen onderscheid tussen vermaardheid en grootsheid. Branson lijkt een masker te dragen. De uitdaging is om de waarheid achter het masker te ontdekken.

Knal

De ontploffing was oorverdovend. Als bij donderslag trok de schokgolf over het dorre struikgewas. Meer dan veertig technici, die beschutting achter een hekwerk hadden gezocht, werden als strootjes tegen de grond geslagen. Stofwolken filterden het licht van de felle Californische zon. Terwijl het zand neersloeg, werd de stilte van de Mojavewoestijn doorbroken door geschreeuw en een irritant sissend geluid. Het was 14.34 uur op 26 juli 2007 en de temperatuur bedroeg bijna 40 graden Celsius – gevaarlijk hoog, zelfs voor een niet al te ingewikkelde test.

Werktuigbouwkundig ingenieur Al Cebriain probeerde overeind te krabbelen, maar viel, nog verward en geschokt, meteen weer op de grond. Op 20 meter van de explosie keek hij over het struikgewas naar een diepe krater waar een paar seconden eerder nog een 2 meter hoge, met lachgas gevulde metalen tank op een betonnen blok had gestaan. Hij keek opzij en zag dat er een gat in een stalen scheepscontainer was geslagen en dat het hekwerk was verbogen. Daar vlakbij lag de oorzaak van het aanhoudende gesis: uit een omgevallen cilinder ontsnapt gas.

Cebriain zag verscheurde kleding, honkbalpetjes, bandana's en brillen, alles bedekt met door de ontploffing verstrooide metaalsplinters en stukjes beton. Maar er waren ook gruwelijke dingen te zien. Verspreid tussen de bruine graspollen lagen menselijke ledematen, alsof ze achteloos waren weggeworpen. De droge hitte werd doorbroken door het gegil van door de ontploffing gewond geraakte rakettechnici.

Een waarschuwing was er niet geweest. Een paar minuten daarvoor had de bekende stem van Luke Colby nog een laatste opdracht omgeroepen vanuit een op veilige afstand geparkeerd voertuig. In de vrachtwagen zaten medewerkers klaar om via op het terrein opgestelde camera's het experiment te observeren. Alles werd opgenomen. De meeste leden van het team wilden het experiment liever live zien en waren in

kleermakerszit op het zand achter het hekwerk gaan zitten. Dat hadden ze al veel vaker gedaan, waarbij niemand zich ooit druk had gemaakt om hun veiligheid. Een technicus had 'oké' gezegd. Maar toen het gas via een voor de raketmotor ontworpen klep vrijkwam, volgde de ontploffing onmiddellijk.

Al Cebriain liep wankelend naar het verwrongen hek. Hij zag meteen dat twee van zijn collega's dood waren. Een ander lag op sterven. Zijn hoofd rustte in de handen van een vriend die huilend naar het lichaam keek waar de armen en benen van af waren gerukt. Ze hadden alle drie voor het hek gezeten, veel dichterbij de test dan verwacht. Later zouden insiders toegeven dat deze drie mensen, die nauw betrokken waren bij het gebruik van lachgas om de raket aan te drijven, op het laatste moment om het hek waren gelopen om alles beter te kunnen zien. Scherven metaal van de ontploffende tanks hadden hun lichamen aan stukken gerepen.

De plek des onheils was een nogal merkwaardig vliegveld. De 3,5 kilometer lange startbaan lag in de Mojavewoestijn op een doodstil plateau, op zo'n 1300 meter boven zeeniveau. Het is een parkeerterrein voor afgedankte jumbojets, een kerkhof van reputaties en vermogens, maar ook de thuishaven van ambitieuze bedrijfjes die ruimteschepen, raketten en materiaal voor futuristische reizen bouwen. Omdat het zo'n afgelegen locatie was, had het als voordeel dat er weinig naar de buitenwereld doorsijpelde. De bewoners van de langs de baan gelegen hangars hadden merkwaardig weinig meegekregen van de tragedie die zich een kleine 2 kilometer verderop had afgespeeld. De enige beweging die te zien was, kwam van de 5000 windmolens die op de Tehachapi Pass langs het vliegveld stonden.

Tien minuten na de explosie was de lokale sheriff ter plekke. Niet veel later waren de ambulances er ook. Nadat hij erop had toegezien dat de gewonden naar het ziekenhuis werden vervoerd en de overledenen en ledematen naar een mortuarium in Bakersfield werden gebracht, droeg de sheriff de overlevenden op de plek te verlaten. Hierna zette hij een groot gebied met tape af om de mogelijke plaats delict veilig te stellen.

Er werd met verbijstering gereageerd op het nieuws van de ramp. Insiders wisten wel dat de ingenieurs van Scaled Composites lachgas hadden overgepompt, dat zou worden gebruikt om de raket van Virgin

Galactic de ruimte in te brengen. Tot dan toe leek alles op rolletjes te lopen bij de dure investering van Richard Branson. De *coldflow*-test was al dikwijls succesvol uitgevoerd. Niemand kon verklaren wat de fatale explosie had veroorzaakt.

Sommige technici waren echter niet zo verbaasd. ‘Lachgas kan gevaarlijk zijn,’ hadden zij gewaarschuwd. ‘Het mag dan goedkoop zijn, maar je moet voorzichtig met dat goedje omgaan.’ De waarschuwing was niet besteed aan Glenn May, een van de experts van Scaled, die net van een langdurig verlof was teruggekeerd. Voor May was lachgas een onschuldig stuk speelgoed. Hij reed zelfs op de basis rond op een fiets die door een door lachgas voortgestuwde raket werd aangedreven. ‘Hij gaat achteloos met dat spul om,’ stelde een technicus onbewogen vast. Tijdens de aftelprocedure vlak voor de ontploffing had May genoten van de uitgelaten stemming bij het hek en zijn twee collega’s aangespoord samen met hem dichterbij te gaan zitten. Nu zocht een patholoog zijn lichaamsdelen voor onderzoek bij elkaar en was er contact opgenomen met een begrafenisondernemer om drie doodkisten af te leveren.

Burt Rutan, de directeur van Scaled die verantwoordelijk was voor de ontwikkeling van de raket van Virgin Galactic, was op dat moment op een congres in Palm Springs. ‘Ik had geen idee dat lachgas zo gevaarlijk was,’ zei hij later. Pioniers waren gewend aan het nemen van risico’s, voegde hij eraan toe. Zijn Britse zakenpartner dacht er veel minder makkelijk over. ‘Het wordt niet als een gevaarlijke substantie beschouwd,’ zei Richard Branson in een afgemeten verklaring. ‘We snappen gewoon niet waarom de ontploffing plaatsvond.’ De man die 50 procent van Virgin Galactic in handen had, durfde zijn voorspelling van drie jaar daarvoor – dat de raket met zes passagiers aan boord in 2007 de ruimte in zou gaan – niet te herhalen.

Nadat hij in 2004 een aandeel in het ruimtevaartbedrijf had genomen, had Branson de raket steevast gebruikt om het merk Virgin te promoten. ‘Diep vanbinnen,’ zei hij, ‘had ik het gevoel dat we wereldwijd voor miljoenen dollars aan gratis publiciteit zouden krijgen als wij als eersten toeristen de ruimte in zouden schieten.’ Drie jaar lang had Branson de superrijken lekker lopen maken met tickets à 200 000 dollar per stuk, goed voor vier minuten gewichtloosheid en een glimp van de aardbol, alvorens ze weer naar de aarde zouden terugkeren. Ruimtetoerisme

had het merk Virgin, dat de fundering onder Bransons rijkdom vormde, een oppepper gegeven. Nu zou de ontploffing dat weer volkomen teniet kunnen doen.

De magnaat rekende op zijn publiciteitsmedewerkers om de cynische berichten te ontcrachten. Dankzij een uitgebreid netwerk van bij de media werkzame sympathisanten, slaagden Bransons medewerkers erin de kritische berichtgeving over het gebruik van lachgas de kop in te drukken. Zo werden alle lastige vragen over de veiligheid van de raket vakkundig onschadelijk gemaakt. Het succes van deze operatie bleek de volgende ochtend, toen de samenvattingen van obligate mediaberichten op Necker werden bezorgd. Er werd niet aan getwijfeld dat Virgin er uiteindelijk in zou slagen toeristen de ruimte in te sturen. Er was een onfortuinlijk contrast tussen het smetteloos witte zand van Bransons Caraïbische eiland en het struikgewas van de Mojavewoestijn na de explosie, maar het vertrouwen in Branson was zo groot dat zelfs de nabestaanden van de slachtoffers geen kritiek op hem hadden.

Na de ontploffing kwam Randy Chase om vijf uur 's middags op het terrein aan. Hij zou een onderzoek naar de oorzaak van het ongeluk instellen. Chase, die in 1953 was geboren en op een kleine boerderij was opgegroeid, was in dienst van de Occupational Safety and Health Administration (OSHA, de arbeidsinspectie) in Californië. Het was zijn taak om vast te stellen of de dodelijke ongevallen het gevolg van een ongeluk waren geweest of misschien wel aan dood door schuld waren toe te rekenen. Als Chase het idee had dat er misstanden waren, zou dat schadelijke gevolgen kunnen hebben voor de reputatie van Burt Rutan en Richard Branson. In dat geval zou Virgin Galactic groot gevaar lopen.

Aangezien hij door het afzetlint van de sheriff de plek des onheils niet kon betreden, moest Chase de verwoesting van een afstandje bekijken in het zwakker wordende licht. Agenten van Hazmat, de dienst die verantwoordelijk was voor de opsporing van gevaarlijke chemicaliën, bedienden op afstand camera's die beelden doorstuurden. 'Joost mag weten wat er is gebeurd,' zei hij. Hij had bedrijfsveiligheid gestudeerd, waarna hij ongevallen in mijnen, fabrieken en bij olieputten had onderzocht. Hij wist niets van coldflow-testen van lachgas door afsluiters. 'Totdat ik terug ben, blijft iedereen overal met zijn vingers van af,' gelastte hij. Hij reed door de duisternis naar huis, waar hij wat kleren in een

koffer stopte. Hij maakte zich op voor wat weleens een lang onderzoek naar een ‘geruchtmakend ongeval’ zou kunnen worden.

’s Ochtends reed Chase terug naar de Mojavewoestijn. Daar zag hij dat zijn bevelen waren genegeerd en dat de observatiewagen er niet meer stond. Hij kreeg te horen dat de harde schijf van de computer veilig moest worden gesteld. Chase nam deze verklaring voetstoots aan. Hij had niet door dat achter de schok, die van het gezicht van de technici was af te lezen, vrees voor de veiligheid van de raket schuilging.

Chase kon eindelijk het terrein onderzoeken. De plek des onheils was totaal verlaten en er hing een naargeestige stilte, die door de hitte in deze dorre woestijn nog eens werd benadrukt. ‘Er zit geen bloed aan de voorzijde van het hek,’ observeerde hij. ‘Alle slachtoffers zijn achter het hek gevallen.’

Dat was een onverklaarbare vergissing van Chase, maar hij werd door geen enkele technicus gecorrigeerd. Chase wist dat de explosie door Scaled op video was vastgelegd en door ooggetuigen met hun mobieltjes was opgenomen. Maar hij had geen weet van een bepaalde clip, waarop te zien was dat Glenn May, net voor de explosie, samen met twee andere technici voor het hek plaatsnam. Hij zag slechts twee opnamen waarop de drie mannen naar een opening in het hek liepen, maar dat was alles. Later stelde hij met klem dat ooggetuigen die de drie mannen vóór het hek hadden gezien, ‘het mis hadden.’

De technici hadden ervoor gekozen hem weliswaar alle medewerking te verlenen, maar tegelijk misbruik te maken van zijn gebrekkige kennis. Tijdens een kop koffie in Voyager, het gezellige eetcafé bij de verkeerstoren naast de baan, kwam Chase los tussen zijn nieuwe vrienden. Aan de muren hingen de nodige foto’s van een blije Burt Rutan die in 2004 de Ansari x Prize in ontvangst nam, een prijs ter stimulering van de commerciële ruimtevaart. De ontwerper met een rood gezicht en flinke bakkebaarden had iemand in een goedkope raket de ruimte ingeschoten, waarna hij had opgeschept dat zijn ‘raket veiliger is dan conventionele raketten’. Chase begreep dat de pionier ontsteld was door de tragedie, maar was tegelijkertijd onder de indruk van Rutans zelfvertrouwen. De excentrieke ontwerper, die in een half-ingegraven piramide vlak bij het vliegveld woonde, genoot groot aanzien in de kleine gemeenschap.

Wie iets aan de ruimte wil verdienen, moet grote risico’s nemen. For-

tuinzoekers doen er beter aan naar olie te boren, want wie zijn geld op de ruimte inzet, moet veel volhardender zijn, veel creatiever en veel charismatischer dan andere egotrippende avonturiers, al was het maar om investeerders aan te trekken. Na het stopzetten van de Apollo-missies naar de maan en de rampen met de spaceshuttles, had de ruimtevaart zijn glans verloren. NASA, de Amerikaanse overheidsinstantie verantwoordelijk voor het ruimtevaartprogramma, leverde de ene na de andere ontgoocheling af. Bovendien kreeg het stevige kritiek te verduren, omdat het een logge en onbetrouwbare organisatie zou zijn. De Amerikaanse regering had flink in het budget van NASA gesneden, vooral in de kosten van het ISS, het internationale ruimtestation. Elke reis naar het ISS, met een bemanning van zeven astronauten, kost ongeveer 1 miljard dollar. Om geld te besparen had NASA de Russische regering betaald om voorraden en astronauten naar het station te brengen. Met een permanente kostenverlaging voor ogen, was NASA begonnen Amerikaanse ondernemers aan te sporen goedkope raketten te ontwikkelen. Daarmee zouden dan satellieten in een baan rond de aarde kunnen worden gebracht om experimenten in een omgeving zonder zwaartekracht te kunnen uitvoeren. Met die goedkope raketten zouden ook vrachten en mensen naar het ruimtestation kunnen worden gebracht. De winst zou worden verdiend door de inzet van herbruikbare raketten of capsules, waardoor ruimtevaart op de reguliere luchtvaart zou gaan lijken. Door bewezen technologie aan te passen zou men toekomstige raketten meermaals kunnen laten opstijgen, laten vliegen en op een landingsbaan laten landen.

Richard Branson had de vooruitgang die Rutan boekte al een hele tijd gevolgd. Om precies te zijn al sinds hij in juli 2002 Virgin Galactic als merknaam had laten deponeren oftewel, zoals hij het zelf graag zei, 'al een paar jaar voor ik Rutan voor het eerst ontmoette.' Het idee was ontstaan nadat iemand zich had laten ontvallen dat in de jaren zestig van de vorige eeuw 90 000 mensen zich hadden ingeschreven voor de First Moon Flights Club van Pan Am. Onder de leden bevonden zich Ronald Reagan en senator Barry Goldwater. Voor de beste marketingman van de wereld nam het potentieel van Virgin Galactic plots onmetelijke waarde aan.

Het idee was in 1998 ontstaan. Branson zat in een café in Marrakesh

wat te kletsen met Steve Fossett, zijn concurrent in de strijd om wie het eerste in een ballon rond de aarde zou vliegen. Tijdens dat gesprek hoorde Branson voor het eerst van Rutans plannen om raketten te lanceren vanuit een oude B-52 bommenwerper. Twee jaar later bracht Will Whitehorn, het hoofd van Virgins pr-afdeling, een bezoek aan Rutans fabriek in Mojave. Daar zag hij de SpaceShipOne in aanbouw. De kosten van de bouw, zo'n 26 miljoen dollar, waren opgehoest door Paul Allen, een van de oprichters van Microsoft. De twee mannen wilden graag de Ansari x Prize van 10 miljoen dollar winnen. Deze prijs zou worden uitgereikt aan het team dat als eerste een bemand ruimtevaartuig twee keer binnen twee weken zou lanceren met dezelfde raketmotor. Het vaartuig zou een hoogte van 100 kilometer moeten halen alvorens naar de aarde terug te keren.

De vooruitgang die Rutan boekte, werd door Whitehorn scherp in de gaten gehouden. Twee gevaarlijke tests waren geslaagd en toen de zomer van 2004 aanbrak, was Whitehorn ervan overtuigd dat Rutan de prijs zou winnen. Op 21 juni had de SpaceShipOne een onaangekondigde bemande vlucht naar de ruimte volbracht, inclusief landing op het vliegveld van Mojave. De volgende vlucht stond op 29 september gepland, en hier zou wel ruchtbaarheid aan worden gegeven. Branson had zich op het hart laten drukken dat het niet duur zou zijn om zich in dit project in te kopen. Daarbij kwam dat Rutan in 1986 het propellervliegtuig had ontworpen dat als eerste non-stop rond de wereld had gevlogen, dus de kans was groot dat Branson op een winnend paard zou gokken. Uiteindelijk was het de naam die de doorslag gaf. Virgin Galactic zou hem de ultieme marketinggimmick verschaffen die hij nodig had om zijn merk wereldwijd nieuw leven in te blazen.

Op de bewuste dag bewoog de WhiteKnight, een speciaal gebouwd vliegtuig met dubbele romp, zich langzaam naar de startbaan. Onder aan de romp bevond zich de SpaceShipOne, de bemande raket. In de raket zat Mike Melvill, de piloot. Net voor de start werd een kistje naast Melvill in de cockpit geplaatst. Het bevatte de as van Rutans moeder, die vier jaar daarvoor was overleden. De WhiteKnight steeg op en klom in een uur naar een hoogte van 15 000 meter. Toen werd de SpaceShipOne losgelaten, waarna de raket met drie keer de snelheid van het geluid de ruimte opzocht. Het publiek dat op Edwards Air Force Base in de Moja-

vewoestijn de vlucht gadesloeg, hield de adem in toen Melvill negenen-twintig spiralen draaide voordat hij de denkbeeldige finishlijn passeerde die op 100 kilometer boven de aarde was getrokken. Na drie minuten gewichtloosheid begon hij aan de glijvlucht terug naar Californië. Alle stuur- en andere functies verliepen handmatig, zonder de inbreng van computers, en omdat de snelheid zo laag was, was er geen hittewerende technologie voor de terugkeer in de atmosfeer nodig. Rutan had een opzienbarende prestatie geleverd. De tweede vlucht moest binnen tien dagen plaatsvinden. Branson pleegde het telefoontje.

Lef in zakendoen betekende voor Branson: laag bieden om zo een goede springplank naar een succesvolle deal te hebben. Dat doet hij bovenal om ergens een slaatje uit te kunnen slaan, maar ook omdat hij over aanzienlijk minder geld beschikt dan waarvoor hij wordt aangezien. Zijn verkooppraatje is altijd hetzelfde: 'Wij zetten de kostbare naam van Virgin op het spel en alle voordelen zijn voor jullie.' In 2004 maakte hij een afweging tussen het geld en de vakkundigheid van Rutan en Allen en zijn inzet van het merk Virgin. Hij voegde er echter aan toe dat hij bij een veilige terugkeer van de SpaceShipOne een serieuze financiële injectie zou doen, waarmee Rutans ambities een stuk op weg zouden worden geholpen. In ruil voor de merknaam Virgin Galactic op de SpaceShipOne, zou hij Scaled Composites, Rutans bedrijf, 1 miljoen dollar geven. Zowel Rutan als Allen verwelkomden Branson als waardevolle zakenpartner.

Nu de deal rond was, stond Branson, omringd door tientallen camera's, op 4 oktober in de Mojavewoestijn op de lancering van Virgin Galactic's SpaceShipOne te wachten. Nog voor zijn aankomst verschenen er al verhalen in de media dat het zijn bedoeling was in 2007 de eerste ruimtetoeristen te vervoeren. Toen Branson dit ook nog voor het oog van de camera verkondigde, zorgde dit bij de fans voor euforie. Tot dan konden toeristen alleen maar via een Russische Sojoez-raket naar het ISS, dat 400 kilometer boven de aarde zweefde. Daar hing dan wel een prijskaartje van ruim 20 miljoen dollar aan. 'Wij zullen als eersten naar de ruimte gaan,' zei Branson tegen zijn publiek.

Naast hem stond Burt Rutan, een opmerkelijke ontwerper van ruimtevaartuigen, die het nodige had bereikt en daardoor internationale vermaardheid genoot. Als avonturier had hij veel gemeen met Branson. Met een leren jack om zijn schouders zag deze man van zestig zichzelf als een

moderne uitgave van de gebroeders Wright. Op het politieke vlak was hij niet zo nauw verwant met Branson. Rutan was op en top conservatief, deed het broeikas effect af als een lachertje, stond lijnrecht tegenover linkse idealen en had een hartgrondige hekel aan politieke correctheid. Wel deelde hij Bransons minachting voor bureaucraten en pennenlikkers, wat in dit specifieke geval gelijkstond aan de regelgevers van de Amerikaanse overheid. Hij hoopte op succes, om zo zijn criticasters de mond te snoeren. Tegen de ruim vijftig aanwezige journalisten verklaarde hij trots: ‘We hebben bewezen dat een klein bedrijf met beperkte middelen en enkele tientallen toegewijde werknemers dit voor elkaar kan krijgen.’ Branson kon hier alleen maar mee instemmen. Intussen keek hij, met grote ogen als een opgewonden schooljongen, toe hoe de WhiteKnight, met de glimmende SpaceShipOne eronder, brullend over de startbaan schoot en opsteeg.

Net als bij de eerdere vlucht werd de SpaceShipOne op 15 000 meter hoogte losgekoppeld, waarna de raket een paar seconden later de eindstreep op 100 kilometer hoogte bereikte. Na twee minuten in de ruimte begon het vaarttuig aan zijn glijvlucht terug naar de Mojavewoestijn. Rutan en Virgin Galactic hadden de prijs gewonnen. Branson teerde op aandacht van de media, maar deze keer hoefden zijn pr-mensen geen sensatie op te kloppen. De aanwezigen waren uitzinnig van vreugde. Ze waren dolblij met Bransons belofte dat ruimtetoerisme binnen drie jaar voor iedereen binnen bereik zou liggen. Hoewel zo’n ruimtereis niet meer was dan een tripje van nog geen vijf minuten buiten de dampkring – critici deden het af als een ‘bungeejump op grote hoogte’ – werd de spectaculaire prestatie van Virgin Galactic door het grote publiek warm ontvangen. Hun gejuich werd onderbroken door een telefoontje van de president. Tussen Rutan en Paul Allen ingeklemd luisterde Branson in een klein kantoortje toe hoe George W. Bush zijn gelukwensen uitsprak.

Het succes van die dag in 2004 voldeed ruimschoots aan Bransons verwachtingen. Al een paar jaar probeerde hij het zwaartepunt van Virgins groei van Engeland naar Amerika te verleggen. Tot nu toe was hem nog geen zakelijke doorbraak gegund geweest. Wilde hij succes, dan hadden zijn eigen imago en dat van Virgin een flinke oppepper nodig. Om enigszins kans van slagen te hebben moest hij zijn favoriete plek opzoeken: het middelpunt van de belangstelling. De afgelopen dertig jaar

had hij allerlei stunts uitgehaald om gratis publiciteit te krijgen, en dat had hem in Engeland de nodige winst opgeleverd. Daarentegen waren zijn flamboyante wapenfeiten in Amerika nauwelijks tot de media en het grote publiek doorgedrongen. Zo was hij ooit, om Virgin Cola te promoten, in een tank Times Square in New York opgereden. Een andere keer had hij, schijnbaar naakt met een strategisch geplaatst mobieltje, aan een hijskraan gehangen om uiting te geven aan de marketingkreet dat bij Virgin Mobile de kosten transparant waren en er niets ‘verborgen was’. Bij die gelegenheid hadden de weinige aanwezigen niet opgemerkt dat Branson een vleeskleurige body aanhad. Van zijn trucs waren hooguit een paar foto’s in onbeduidende kranten verschenen. Slecht afgedrukte foto’s waren geen alternatief voor een langdurige reclamecampagne, maar na 9/11 had de miljardair een flinke veer moeten laten. Virgin Atlantic had het geld niet om miljoenen aan reclame te spenderen. Het kon maar net het hoofd boven water houden. Branson hoopte dat met Virgin Galactic zijn kansen zouden keren.

De pr-mensen van Virgin zetten Virgin Galactic instinctief neer als de underdog die tegen het been van NASA plaste, maar dat script verdween snel in de la. Branson beseftte dat NASA hem weleens aan heel wat contracten zou kunnen helpen. Vijanden maken was nu niet aan de orde, zeker niet nu zijn investering van 1 miljoen dollar een onverwacht bonusresultaat had gehad. Een paar dagen na de lancering ontving de SpaceShipOne officiële goedkeuring. Het prestigieuze Smithsonian Museum in Washington had erin toegestemd de raket een permanente plek te geven in de collectie mijlpalen in de luchtvaartgeschiedenis. Elke dag zouden duizenden bezoekers langslopen om een blik te werpen op het glanzende vaartuig met het iconische logo van Virgin Galactic op de staartvin. Het bijschrift in de catalogus was onbetaalbaar: ‘Voor het eerst betrad een particuliere onderneming de ruimte, die voorheen het domein van de overheid was geweest.’ Voor maar 1 miljoen dollar stond Virgin op het punt een vaste waarde te worden in Amerika. De verdere ontwikkeling van Virgin Galactic zou worden opgenomen door The Spaceship Company, die in handen was van Virgin en Rutans Scaled Composites. Middels een overeenkomst met The Spaceship Company zou Scaled de motor ontwikkelen en het veiligheidscertificaat aanvragen bij de Federal Aviation Administration (de FAA, de Amerikaanse

luchtvaartautoriteit) om toeristen naar de ruimte te mogen vervoeren. Het zelfvertrouwen van de ondernemers werd verder geholpen toen Northrop Grumman, een van de belangrijkste bedrijven in de ruimtevaartindustrie, niet lang daarna 40 procent van de aandelen in Scaled kocht.

Vier dagen na het grote succes in de Mojavewoestijn deed Branson er nog een schepje bovenop. In een interview met een krant zei hij dat zeventuizend mensen zich al hadden aangemeld om in 2007 tegen betaling de ruimte in te mogen. 'Een geweldig resultaat,' zei Branson, die verder opmerkte dat Virgin Galactic in tien jaar minstens 50 000 mensen zou vervoeren. Wie nu het volle pond betaalde, voegde hij eraan toe, zou een plekje krijgen vooraan in de rij van de vijfhonderd passagiers die het eerste jaar zouden meevliegen. 'We zijn opgetogen omdat de gok die we hebben genomen, zich lijkt te hebben uitbetaald.' Zijn toezegging om 110 miljoen dollar te investeren zou in het eerste jaar al een rendement van 100 miljoen dollar opleveren.

Rutan werd niet warm of koud van de stelligheid van zijn zakenpartner. Optimistisch verzekerde de ontwerper dat het vergroten van het ruimtevaartuig en de motor geen problemen zouden opleveren. Het leed geen twijfel dat hij zijn simpele tweemansraket zou weten om te vormen in een gestroomlijnd toestel dat twee piloten en zes passagiers naar de ruimte zou kunnen brengen. Hierbij moest wel worden aangetekend dat ze niet in een baan rond de aarde zouden komen. Na een vlucht van een paar minuten zouden ze weer recht naar de aarde terugvliegen. Branson had misschien wel wat vragen kunnen stellen, maar hij was de man van de marketing, niet van de techniek. Hoe beperkt zijn technisch inzicht in de problemen was, werd het best geïllustreerd door zijn besluit Will Whitehorn, Virgins mediaspecialist, te benoemen tot leider van het raketproject. Whitehorns gebrek aan technische vaardigheden werd naar de achtergrond gedrongen door zijn opwinding over het feit dat hij een succesnummer had gevonden voor Virgin. Die ambitie werd door iedere slippendrager van Branson gedeeld.

Bransons enthousiasme werd gedeeld door Stu Witt, de baas van het Mojavevliegveld. Een muur van zijn kantoor hing vol aandenkens aan zijn twintig jaar als piloot bij de Amerikaanse marine, terwijl aan een andere muur de huiden hingen van elanden die hij op jachtripjes in de

bergen van Noord-Californië had geschoten. In die omgeving uitte de ex-vliegenier zijn blijdschap om het feit dat er met Branson ook geld en glamour naar zijn sjofele buitenpost in de woestijn waren gekomen. 'Een fijne kerel,' zei Witt tegen iedereen in het Voyager-restaurant die het maar wilde horen. Branson had Witts ambitie om de Mojavebasis om te vormen tot de Silicon Valley van de ruimtevaartsector nieuw leven ingeblazen.

De miljardair voelde zich geveleid door Witts militaire charme. Witt vond het geweldig dat Branson in Rutans gedurfde onderneming was gestapt, en zei dat hij dezelfde pioniersgeest had als ontdekkingsreizigers als Christoffel Columbus en Ferdinand Magellaan. 'De tijd dat de overheid de kosten droeg voor de ontdekking van de ruimte is voorbij,' zei Witt tegen Branson. 'Particulier ondernemerschap neemt het over, tegen lagere kosten.' Witt zag het al helemaal voor zich: miljonnairs zouden zich per helikopter van hun herenhuizen in Beverly Hills naar de Mojavewoestijn laten vliegen, waarna ze een uur later de ruimte in werden geschoten voor een dagtrip naar het Midden-Oosten of Australië. Het klonk aanlokkelijk. 'Jij bent een pionier,' had Witt tegen zijn bezoeker gezegd. 'Er is geen veiliger vervoermiddel dan het vliegtuig. Nu moet jij zorgen dat de ruimtevaart net zo veilig wordt.'

Witt had Branson niet afdoende gewaarschuwd voor het risico dat besloten lag in Rutans plannen om de SpaceShipOne op te waarderen naar SpaceShipTwo. 'Het is alsof je in één stap van Kitty Hawk naar een DC-3 gaat,' zou Witt later zeggen. Maar toentertijd had niemand Branson verteld dat Rutan weliswaar de kennis bezat om zijn ruimteschip groter te maken, maar ogenschijnlijk weinig kaas had gegeten van de technologie die nodig was om een grotere, herbruikbare raketmotor te ontwikkelen. Van Branson was bekend dat hij het al moeilijk vond een jaarrekening te lezen, dus rakettechnologie was al helemaal een uitdaging. Meestal liet hij de details aan anderen over. Hij managede door te delegeren. Gezien zijn gebrek aan expertise kon hij niet anders. Buitenstaanders hadden het idee dat hij kansen zag die anderen niet zagen. Dat instinct had hem een groot vermogen opgeleverd, maar in dit geval leek het erop dat hij het basisprincipe van een raketontwerp niet had begrepen. Dat principe is dat eerst de motor perfect moet zijn voordat je het ruimteschip gaat bouwen. Het was Bransons tweede natuur om tegen de oude gewoonten

in te gaan en precies het tegenovergestelde te doen. Daar beroemde hij zich ook op. 'Rijke mensen denken dat alles wat ze aanraken in goud verandert,' zou Witt tegen vrienden zeggen. 'Hun planning is essentieel, maar hun plannen zijn waardeloos. Hun kracht is dat ze de grenzen weten op te zoeken, maar dat is wel een vijandige omgeving om in te werken.'

Branson had geen technische opleiding genoten. Op zoek naar marketingsucces nam hij Rutans verzekering, dat de SpaceShipOne kon worden vergroot, voor zoete koek aan. Aangezien Scaled een goede reputatie als bouwer van luchtvaartuigen had, ging hij ervan uit dat het bouwen van een grotere raketmotor niet veel anders was dan het omwisselen van een motor van een Boeing 747. Bij zijn nieuwste poging naam en faam in Amerika te verwerven had Branson geen oog voor de gevolgen van zijn onwetendheid.