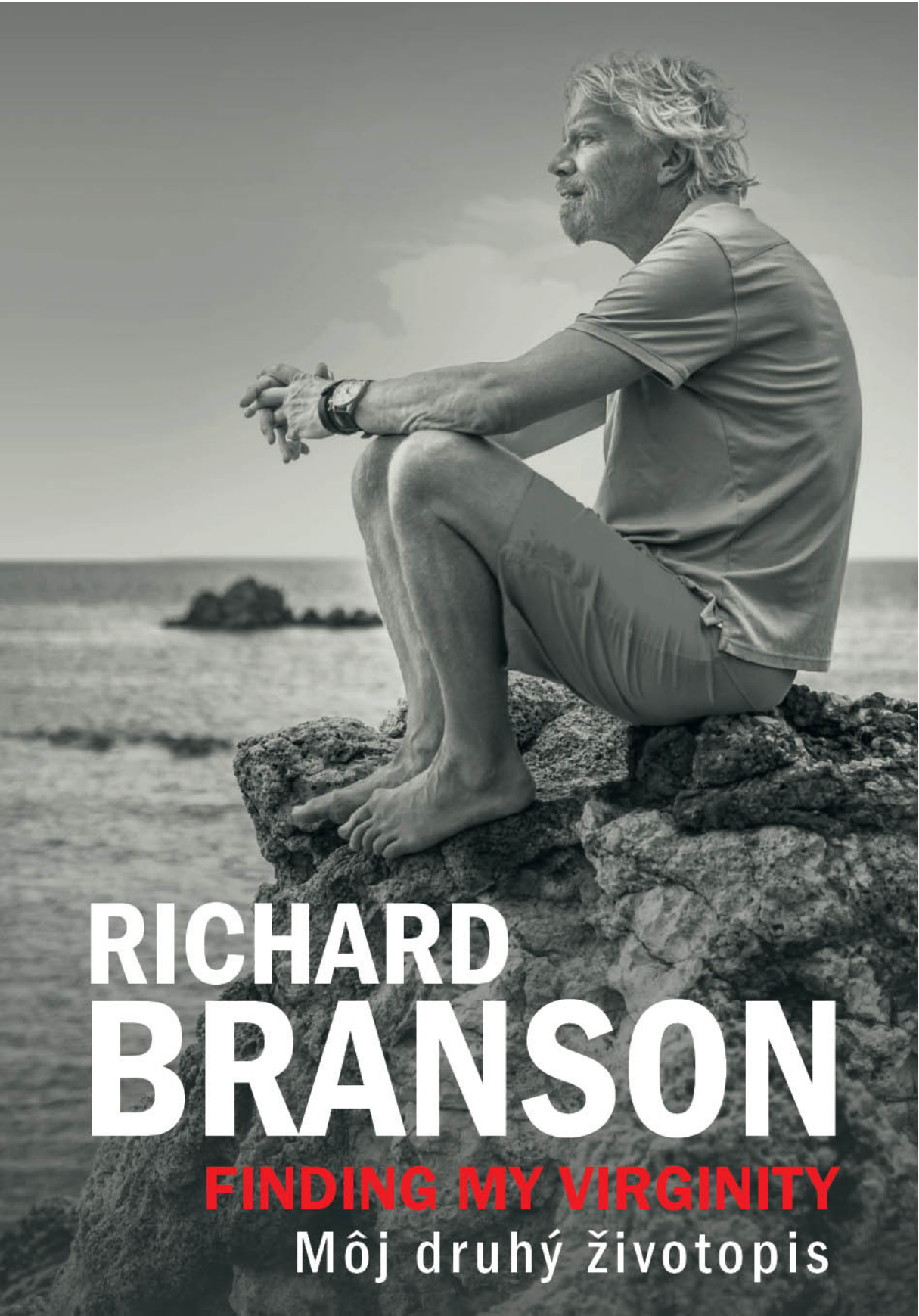




RICHARD BRANSON

FINDING MY VIRGINITY

Môj druhý životopis

**RICHARD
BRANSON**

FINDING MY VIRGINITY
Môj druhý životopis



EASTONE BOOKS
Business Class

FINDING MY VIRGINITY

Copyright © Sir Richard Branson 2017

First published in 2017 by Virgin Books.

Virgin Books is a part of the Penguin Random House Group of companies.

Virgin confirms that Sir Richard Branson has asserted his moral right to be identified as author of this Work in accordance with sections 77 and 78 of the Copyright, Designs and Patents Act 1988.

Slovak edition © 2018 Eastone Group, a. s.

Translation © 2018 Beáta Ďuračková

Z anglického originálu *Finding My Virginity. The New Autobiography*, vydaného vydavateľstvom Virgin Books rámci vydavateľského domu Random House v roku 2017, do slovenčiny preložila Beáta Ďuračková.

V roku 2018 vydalo vydavateľstvo Eastone Books, Bratislava.

Redakčné úpravy: Marianna Petrová

Korektúry: Anetta Letková

Layout: Studio Eastone

Tlač: Těšínská tiskárna, a. s.

www.eastonebooks.com

ISBN 978-80-8109-361-6

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto knihy nemôže byť použitá alebo reprodukováaná, uchovávaná v informačných systémoch alebo šírená v akejkoľvek forme a akýmkoľvek spôsobom: elektronicky, mechanicky, kopírovaním, nahrávaním, skenovaním alebo inak, bez písomného súhlasu majiteľa autorských práv, s výnimkou citácií v rámci recenzií.

Partnerom tohto vydania je MAGNA ENERGIA, a. s.

Obsah

Predslov	IX
1 1999	1
2 Čo vidíš, to dostaneš	11
3 Ako som vybudoval firmu podľa návrhu na podpivníku	21
4 Podťte si s nami zacvičiť	33
5 Ako si založiť železničnú spoločnosť	39
6 Telefonoval som s Madibom	47
7 „Ako hovoríme človeku z Virgin, ktorý má oblečený oblek a kravatu? Obžalovaný.“	55
8 Svet sa obrátil hore nohami	63
9 Rada starších	73
10 „Oni stavajú vesmírnu loď!“	81
11 Angličan v Amerike	91
12 Rebelský miliardár	103
13 Ako sme zdolávali Lamanšský prieliv	113
14 Steve	121
15 Štvorhra	129
16 Holly a Sam	137
17 Rada starších zasadla	147
18 Klimatické zmeny	157
19 Opäť na trati	171
20 Ako som sa stal bankárom	183

21	Lietadlá a fúzie	193
22	S vetrom v plachtách	205
23	Niektó spomenul slovo „hurikán“	215
24	Stratená noc v Melbourne	229
25	Topánky	237
26	Ako odhaliť charakter človeka	245
27	Otec	255
28	Ako to bolo s Rolling Stones	267
29	Neckerov ostrov	281
30	Svadby	291
31	Startupy	299
32	Podstupovanie rizika	315
33	Nehoda	327
34	Musíme sa pohnúť ďalej	337
35	Vstup na burzu	349
36	Odvážne nápady	361
37	Družice	379
38	Dobré ráno, Vietnam, dovidenia, Madiba	397
39	Brexit	411
40	Vlaková kauza	425
41	„Sme slobodní!“	437
42	Starý kamoš	447
43	Cestovanie do budúcnosti	457
44	Ako som prežil hurikán	473
	<i>Záver</i>	489
Príloha	<i>Sedemdesiatšesť nebezpečných situácií, ktoré sa nemuseli skončiť dobre</i>	497
	<i>Podakovanie</i>	509
	<i>Zdroje obrázkov a fotografií</i>	511
	<i>Index</i>	515

Túto knihu venujem svojim rodičom Tedovi a Eve, vďaka ktorým som tým, kým som. Je venovaná aj mojim sestrám Lindy a Vanesse, ktoré sú tu pre mňa vždy, keď ich potrebujem. Ďalej mojej manželke Joan, s ktorou je každý deň jedným veľkým dobrodružstvom. Mojim deťom Holly a Samovi, ktorí stále snívajú o krajšej budúcnosti. A mojim vnúčatkám Ette, Artiemu, Eve-Dei a Blueymu, kvôli ktorým chcem naše sny premeniť na skutočnosť.

Osobitne sa chcem poďakovať Gregovi Rosovi za to, že mi pomohol zrealizovať tento projekt. Greg strávil mnoho rokov spoznávaním môjho života, môjho spôsobu myslenia (a môjho tenisového podania!) a preskúmal nespočetné množstvo mojich nespálených zápisníkov a pamätí, aby umožnil zrod tejto knihy.

Predslov

Panenstvo môžete v živote stratiť iba raz. No ja sa snažím každý deň robiť v každej oblasti svojho života všetko tak, akoby to bolo prvý raz, či už pri zakladaní firiem, výchove detí, alebo zažívaní dobrodružstiev.

Keď v roku 1998 prvýkrát vyšla moja kniha *Losing My Virginity – Môj vlastný životopis*, vôbec som nebol pripravený na reakcie na jej vydanie. Očakával som, že po nej siahnu podnikatelia, nejakí recenzenti a zopár čitateľov autobiografií, ale než som sa nazdal, kniha sa stala trhákom. Doteraz je najčastejším predmetom, ktorý mi ľudia pri stretnutí s úsmevom podávajú (okrem mobilného telefónu, ktorým sa chcú so mnou odfoťiť), keď ma žiadajú o autogram. Už som túto svoju životopisnú knihu niekoľkokrát aktualizoval, no za ostatných dvadsať rokov sa toho stalo tak veľa, že som sa rozhodol napísať jej pokračovanie.

Práve som zvažoval, kedy začať, keď som v archíve objavil svoje staré poznámky k založeniu časopisu *Študent*. Oprášil som ich, aby som si overil, z ktorého sú roku, a zistil som, že je na nich napísané 1967. Existuje azda lepší spôsob, ako zaznamenať obdobie päťdesiatich rokov, odkedy som začal podnikať, ako opísať všetko, čo sa za ten čas udialo a čo som sa za tie roky naučil? V tejto knihe stručne opisujem najdôležitejšie udalosti z predchádzajúceho obdobia, ale hlavne sa zameriavam na ostatných dvadsať rokov, čiže na obdobie, keď som opätovne začal nachádzať svoje panenstvo.

Keď som potom v roku 2017 dokončil túto knihu, zažil som tak veľa ďalších ohromných zážitkov, že som sa rozhodol doplniť ešte ďalšie kapitoly o ničivých hurikánoch, ktoré zdevastovali náš domov a takmer celú karibskú

oblasť. Doplnil som aj kapitolu o ohromných nových podnikateľských aktivitách, akou je Virgin Hyperloop, a, samozrejme, o tom, ako sme sa priblížili vesmíru na dosah vďaka najnovším úspechom spoločnosti Virgin Galactic.

Kniha *Finding My Virginity* sa začína tam, kde sa končia udalosti opísané v knihe *Losing My Virginity*, na počiatku nového milénia. V roku 1999 si ľudia mysleli, že sme už robili všetko a neexistuje oblasť, v ktorej by sme ešte mohli podnikáť, že niet výziev, ktoré by som mohol zdolať. Avšak riadenie takej korporácie, akou je skupina Virgin, znamená, že človek nemôže len tak zostať sedieť so založenými rukami. Vyžaduje si to neustále objavovanie, keďže svet sa stále mení, tak aj ja sa mením s ním. V tejto knihe opisujem svoj vlastný život za ostatných dvadsať rokov, ktorý je neoddeliteľne spätý s jednou z najdynamickejších sa rozvíjajúcich značiek na svete. Bývanie v obytnom člne som postupne vymenil za život na rajskom ostrove a z mojej pôvodne britskej firmy sa stala globálna značka. Môj vytúžený detský sen – voziť obyčajných ľudí do vesmíru – sa stal už takmer skutočnosťou a ja som sa namiesto boja proti väčším konkurentom začal radšej zaoberať tým, ako celkovo zmeniť spôsob podnikania. Zažil som v tomto období radosť, sklamanie, hurikány, vrchol v podnikaní (aj v iných oblastiach), smútok, rekordy, pochybnosti a aj najväčšiu krízu v celom svojom živote. Prirovnal by som to k jazde na húsenicovej dráhe, z ktorej v blízkom období nehodlám vystúpiť.

Pätnásť rokov po vydaní knihy *Losing My Virginity* (*Ako som prišiel o panictvo*) sa ma Zach Galifinakis spýtal: „Názov knihy súvisí s názvom tvojej firmy či s tým, kedy si mal prvýkrát sex?“ „S obomi,“ odpovedal som. V tom čase som uvažoval, že by som svojmu druhému životopisu dal ešte nemravnejší názov. Lákalo ma to o to viac, že by aj skutočne vystihoval veci, ktoré sa diali v mojom živote. A aký mal byť názov knihy, ktorú práve čítate? *Losing My Virginity: The Second Entry* (*Ako som prišiel o panictvo – už zase*). Zvažoval som však aj názov *Virginity Lost* (*Stratené panictvo*), podľa názvu diela Johna Milтона *Paradise Lost* (*Stratený raj*), ale znelo to príliš negatívne. Ja vnímam život skôr ako jedno veľké dobrodružstvo. Stále sa učím, skúšam nové veci a zdolávam nové výzvy. Každý deň objavím oblasť, v ktorej som ešte panicom. Avšak v tomto veku, keď už mám

štyri nádherné vnúčatá – Ettu, Artieho, Evu-Deiu a Blueyho –, sa na svoj život dívam novým spôsobom.

Či už riadite nejakú firmu, alebo si žijete obyčajným životom, dúfam, že sa poučíte z mojich chýb a bude vám po celý čas hrať úsmev na tvári. Jeden recenzent napísal, že kniha *Losing My Virginity* je prvou životopisnou knihou, v ktorej autor odhalil celú pravdu o sebe samom. Dúfam, že sa mi to podarí aj v knihe *Finding My Virginity* (*Ako som objavil svoje panictvo*). Ak je váš život naplnený iba samými úspechmi, to nikoho čítať nebaví. Navyše, je dosť pravdepodobné, že klamete. Všetci sme raz hore a raz dolu, skúšame a trápime sa, zažívame zlyhania aj víťazstvá a jednoducho dúfame, že v konečnom dôsledku nás to všetko posilní.

Nebohý Steve Jobs, ktorého ako podnikateľa nesmierne obdivujem, raz povedal: „Najlepšie veci v mojom živote sú zadarmo. Je úplne jasné, že to najcennejšie, čo všetci máme, je náš čas.“ S touto myšlienkou v hlave píšem svoju knihu, spomínam si na všetko dobré aj zlé, čo som zažil, a teším sa na to, čo ma ešte čaká. Každý deň som prežil tak, akoby bol mojím posledným. Vždy som oddane miloval svoju rodinu a priateľov, a snažil som sa meniť veci k lepšiemu. Každý máme iba jeden život a toto je ten môj.

Dúfam, že sa vám bude páčiť, ako som „objavoval svoje panictvo“ – vďaka všetkým novým veciam, ktoré som robil po prvý raz.

1 1999

Neckerov ostrov, Silvester roku 1998. Sedel som v spálni a snažil som sa napísať si zoznam vecí, ktoré budem musieť nutne vybrať. Zízal som na čistý kus papiera pred sebou a ponad piesočnatý chodník ku mne z hlavnej budovy doliehali opakujúce sa dunivé zvuky piesne, ktorú naspieval Prince v roku 1982. Tento hit všetkým naznačoval, že rok 1998 sa chýli ku koncu a blíži sa posledný rok tisícročia, rok 1999.

Silvestrovská oslava bola v plnom prúde. Moja dcéra Holly ju usporiadala pre našu rodinu a priateľov. Počúval som štrnganie pohárov, keď si moja manželka Joan pripíjala s priateľmi na zdravie a náš štrnásťročný syn Sam sa jej tam plietol pod nohy. Boli to dobre známe zvuky rodinného života a ja som bol nesmierne rád, že ich počujem po dobrodružstvách, ktoré som prežil v predchádzajúcich týždňoch.

Len päť dní predtým, na Druhý sviatok vianočný, som dorazil na ostrov po dobrodružnom lete balónom. Mal som obrovské šťastie, že som to prežil. Spolu so Stevom Fossettom sme 18. decembra vyrazili z Marrákeša a dúfali sme, že sa nám podarí vytvoriť rekord v lete balónom okolo sveta. Nasledovala zmes riskantných dobrodružstiev a diplomatických riešení, pri ktorých sme museli žiadať o láskavosti, pretože náš balón sa nečakane ocitol v líbyjskom vzdušnom priestore, následne nám Čína zrušila povolenie preletieť nad jej územím ešte predtým, ako nám to znova povolila, pretože sme prelietali ponad Nepál. Nakoniec sa nám už-už podarilo preletieť cez Tichý oceán, keď nás zrazu vietor zavial späť a prinútil nás pristáť na mori neďaleko Havaja. Bolo to presne na Vianoce, tak som nasledujúci deň letel na Neckerov ostrov.

V bezpečí domova som na sklonku roka a blížiaceho sa konca celého milénia začal spomínať a plánovať. Často som vo svojom živote podnikateľa nemal ani potuchy, čo ma v budúcnosti čaká. Vytvoril a predal som najväčšiu nezávislú značku nahrávacej spoločnosti na svete a tvrdošíjne som bojoval za to, aby sa z Virgin Atlantic stala najlepšia letecká spoločnosť na svete. Do skupiny Virgin Group, zahŕňajúcej pôvodne iba niekoľko spoločností, sa pridalo ďalších vyše sto firiem a v mojom prípade sa z chudobného hipisáka stal hrdý otec a obchodník. V mysli som sa začal zaoberať aj inými projektmi, mal som nové nápady a stále odvážnejšie sny. V priebehu roka sme založili deväť ďalších spoločností a začali sme meniť Virgin na globálnu značku, akou je dnes, zahŕňajúcu firmy z rôznych oblastí podnikania. Nastal čas na nový začiatok. Nastal čas, aby sme sa začali dívať na hviezdy.

*

Ako sa človek môže stať miliónárom? Ľudia mi často kladú túto otázku a odkedy som v roku 1984 založil spoločnosť Virgin Atlantic, moja odpoveď je stále rovnaká: „Začnite ako miliardár a potom si založte leteckú spoločnosť.“

Prvých pätnásť rokov spoločnosti Virgin Atlantic bol jeden vzrušujúci príbeh plný chaosu, inovácií a snáh o prežitie. Odvážne sme čelili obrovskej moci British Airways a na rozdiel od ostatných leteckých spoločností, ktoré to skúšali pred nami, sa môžeme pochváliť tým, že sme prežili. Vlastne sme vyhrali jeden z najväčších súdnych sporov v britskej histórii po tom, ako sa nás spoločnosť British Airways snažila svojou kampaňou „špinavých trikov“ vyšachovať z leteckého biznisu. Túto kampaň poznala väčšina ľudí z brandže pod úplne iným menom: Operácia Barbara. Prečo práve takýto názov? Pretože anglická spisovateľka Barbara Cartland písala romány o podvedených pannách.

Keď sme prekonalí toto náročné obdobie, mal som prvý raz po dlhom čase voľné pole pôsobnosti a mohol som pre značku Virgin objavovať nové možnosti. Mnohí odborníci tvrdia, že vybudovať firmu úplne od podlahy, od počiatočného nápadu cez plánovanie, prieskum trhu, vývoj až po spustenie do prevádzky trvá približne rok. Osobne som toto pravidlo

vždy ignoroval. Myslím si, že každý, kto sa ním riadi, by mal začať tvrdo pracovať.

Dokonca aj keď som bol ešte naivný tínedžer, spoločnosť na distribúciu platní som založil v priebehu niekoľkých dní a aj založenie takej obrovskej firmy, akou je Virgin Atlantic, sa mi od počiatočného nápadu po spustenie do prevádzky podarilo zrealizovať v priebehu niekoľkých týždňov. Radi pracujeme rýchlo, skúšame realizovať nové nápady, zisťujeme, či sa ujmú, a ak nie, tak skúsime zase niečo iné.

Najlepšie sa mi pracuje, keď môžem premýšľať o viacerých nápadoch dokopy. Vtedy mám pocit, že moje podnikanie žije. Navyše sa mi stáva aj to, že často vďaka istým skúsenostiam z jednej firmy dostanem dobrý nápad pre inú firmu pôsobiacu v úplne odlišnom odvetví podnikania. Keď som sa prestal venovať bežnému chodu riadenia spoločnosti Virgin Atlantic, dokázal som sa konečne zamerať aj na ďalšie možnosti celej skupiny Virgin. Zistil som, že ich je oveľa viac, ako by som si dokázal predstaviť.

Zoznam podnikateľských aktivít, s ktorým sme vstupovali do nového storočia, bol aj na pomery Virgin pomerne zaujímavý. Začínali sme v oblasti produkcie a predaja hudobných nahrávok, v druhej fáze sme uspeli aj pri zakladaní leteckých spoločností, no až táto tretia fáza podnikania bola pre mňa skutočne úspešná, lebo sme začali podnikať na celosvetovej úrovni. Niektoré naše spoločnosti, konkrétne Virgin Blue (teraz Virgin Australia), virginmoney.com, Virgin Wines a Virgin Mobile Australia, sa skutočne vypracovali a dosiahli obrovský úspech. Podnikali sme aj v takých oblastiach, akými bolo oblečenie, svadobné šaty, výroba vlastnej koly, vodky či kozmetiky, ale po pár rokoch sme s tým museli skončiť. Vôbec ma to však neodradilo. Podnikanie vo všetkých týchto oblastiach bolo zábavné a získali sme pri ňom veľa dôležitých skúseností.

Niektoré naše podniky skončili neúspechom ešte oveľa rýchlejšie. Naša automobilová spoločnosť Virgin Cars efektívne fungovala niekoľko rokov, ale akoby za noc sa stala úplne nerentabilnou. náš spôsob podnikania prostredníctvom dovozu áut, prevažne z Holandska a Belgicka, a ich predaj v Spojenom kráľovstve zničila kombinácia reštriktívnych opatrení zo strany veľkých automobilových producentov a zmena menových hodnôt. Drobné hudobné obchody V. Shop, ktoré sme založili po premenovaní značky Our

Price, sa nikdy poriadne neuchytili, rovnako ako aj ďalšie podniky, akými boli Virgin Student, Virgin Energy a Virgin Travelstore. Neustále silnela takzvaná internetová bublina, no my sme tak celkom neprišli na chuť podnikaniu cez internet. Keďže našim hlavným podnikom sa darilo, našu značku tieto drobné zlyhania nijako neoslabili. Dokonca som mohol tráviť viac času so svojou mladou rodinkou a o niečo viac si užívať život. Už som nemal pocit, že musím stále niečo niekomu dokazovať a stále lepšie som sa cítil vo svojej vlastnej koži. Keď som neuspel pri nejakom príležitostnom druhu podnikania, bol som si istý, že sa čoskoro objaví iný.

Postupne nám začalo byť jasné, do ktorých kľúčových oblastí by sme mohli s našou značkou expandovať, no istý čas mi predsa len trvalo, kým som pochopil, aká flexibilná je značka Virgin, do akých oblastí dokáže úspešne preniknúť a v ktorých odvetviach jednoducho neprerazí. Najideálnejšia situácia bola v takých druhoch podnikania, kde sme sa v rámci ponúkaných služieb a produktov dokázali odlíšiť od konkurencie a kde dozrel čas na skutočnú zmenu. Ešte stále sme ani zďaleka nemali vytvorenú takú štruktúrovanú stratégiu, akú máme dnes, ale kým sme zistili, čo skutočne funguje, zažívali sme naozaj divoké chvíle.

Vďaka financiám z predaja spoločnosti Virgin Records a reputácii, ktorú sme získali víťazstvom nad British Airways, sa neustále zvyšovala popularita a zisky Virgin Atlantic. Tak som sa to rozhodol využiť. Rozšírili sme našu letku na dvadsaťosem lietadiel a do konca roku 1999 sa nám podarilo predat štyridsaťdeväťpercentný podiel našej leteckej spoločnosti firme Singapore Airlines za šesťsto miliónov libier v hotovosti. Tým sme získali viac možností investovať do nových druhov podnikania a do služieb zákazníkom spoločnosti Virgin Atlantic, pričom sme si v tejto spoločnosti zachovali väčšinový podiel. Boli sme prvou leteckou spoločnosťou na svete, ktorá vo všetkých lietadlách zabudovala na zadnej strane sedadiel malé obrazovky. Teraz sme ako prví na svete začali používať Airbus A340-600 a zaviedli sme nové úspešné lety do celého sveta, z Las Vegas na ostrov Svätá Lucia, z Dillí na Barbados a zo Šanghaja do Kapského mesta.

Ešte viac som si začal užívať lety s Virgin Atlantic, keď sme do biznis triedy umiestnili prvé dvojposteľové lôžka, a mohol som dokonca počas letu vybavovať obchodné telefonáty, keď sme do sedadiel namontovali telefónne

zariadenia, prostredníctvom ktorých mohli pasažieri prijímať hovory zo svojich mobilných telefónov. Môj tím už nemal šancu uniknúť mojim telefonátom v ktorúkoľvek hodinu! Našťastie pre nich sme taktiež ako prví na svete zaviedli v lietadlách bary. Je úžasné, koho všetkého môžete v takom bare stretnúť a čo všetko sa môžete dozvedieť pri niekoľkých drinkoch vo výške vyše deväťtisíc metrov nad morom. Za tie roky som si v našich „baroch v oblakoch“ vypočul stovky podnikateľských zámerov a na základe niektorých skutočne vznikli úspešné firmy. Čo sa týka dohadzovania partnerov, je len málo vecí, ktoré mám radšej než zoznamovanie ľudí pri poháriku v lietadle prelietajúcom nad oblakmi. A kým vonku za oknami lietadla akoby rýchlosťou zvuku prelietali vtáky, vznikol v tomto našom bare minimálne jeden hudobný hit.

Jedného dňa v septembri 1999 ma zobudili o štvrtej ráno, pretože spoločnosť British Airways mala „kolosálny“ problém. Zaplatila obrovskú sumu peňazí, aby sa mohla stať sponzorom nového vyhlídkového kola nazývaného London Eye – Londýnske oko. Pri jeho stavaní sa však vyskytli technické problémy. Keď ho chceli konečne spustiť, aby ním mohli privítať nové milénium, neboli schopní zodvihnúť ho zo zeme. Čírou náhodou sme mali neďaleko Londýna spoločnosť na výrobu vzducholodí, tak som hneď začal obvolávať svoj tím.

„Musíme zohnať vzducholod',“ naliehal som. „Ako rýchlo mi viete nejakú poslať nad riekou Temžu?“

Na mieste plánovanej atrakcie sa zhromaždili zástupy novinárov z celého sveta a vyhlídkové koleso tam len bezmocne ležalo na južnom brehu rieky, keď sa priamo nad nimi objavila vzducholod', na ktorej sa hrdo skvel provokatívny nápis zameraný proti British Airways *BA to nedokáže*. V ten večer sme sa doslova na náklady British Airways dostali na titulné stránky novín! Tie fotky vyšli v ten istý deň, keď cena akcií British Airways klesla na novú rekordnú úroveň.

Nasledujúci rok som British Airways znova zdvihol mandle, keď sme zaviedli bezplatné masáže poskytované počas letu pasažierom vyššej triedy (upper-class). Priamo pred letiskom Heathrow sme umiestnili obrovský plagát s nápisom *BA neposkytuje masáže Shiatsu*. Týmito pár slovami sme vyjadrili, ako optimisticky sme naladení, drzí a aké úžasné služby

ponúkame. A o tom je podľa mňa celá značka Virgin. V tejto práci je nesmierne dôležité, aby človek sám seba nebral príliš vážne a, navyše, ľudia vždy ocenia trochu humoru a keď má niečo osobný charakter. Za tie roky som sa naučil, že bežní zákazníci sú oveľa múdrejší a viac oceňujú vtip, než si o nich veľké podniky myslia.

*

Keď som založil leteckú spoločnosť, lord King z British Airways sa vyjadril, že som „príliš starý na žúrovanie a príliš mladý na lietanie“. A kde som sa ocitol o pätnásť rokov? Túto otázku som si kládol aj ja nielen v rámci podnikania, ale aj ako otec. Keď som založil Virgin Atlantic, jedno naše dieťa bolo maličké a druhé ešte nebolo ani na svete. A teraz dospievali a už začali podnikateľ prvé kroky k osamostatneniu sa.

Nikdy sme neplánovali poslať deti do internátnej školy, pretože pre mňa osobne bol pobyt v internáte hrozným obdobím. Keď však mala Holly takmer šesťnásť rokov, začali sme o tejto možnosti vážne uvažovať. Holly si veľmi chcela vyskúšať bývanie v internáte, tak sme dospeli ku kompromisu, že bude chodiť do školy v Oxforde, ktorý bol neďaleko nášho vtedajšieho bydliska, no zároveň dosť ďaleko na to, aby získala trochu nezávislosti.

Keď vyberáte školu pre svoje dieťa, mali by ste tomu venovať dostatok pozornosti a dobre si to premyslieť. Nám sa namiesto toho podarilo dospieť k správnej voľbe tým, že sme sa stratili. Mali sme s Joan dohodnuté stretnutie v jednej škole v Oxforde, kam sme uvažovali poslať Sama a Holly. No po ceste tam sme zistili, že sme vlastne vybrali nesprávnu.

Keď sme sa ocitli vnútri a zistili, že nie je deň otvorených dverí, narazili sme priamo na riaditeľa školy Davida Christieho. Namiesto toho, aby nám ukázal, kam máme ísť, trval na tom, že nám urobí bleskurýchlu prehliadku celej školy. Prehliadka aj jeho nadšenie, s akým nám školu ukazoval, na nás urobili skutočne veľký dojem. Donedávna to bola výlučne chlapčenská škola až po maturitný ročník, ale teraz prijímali už aj dievčatá. Bolo tam cítiť atmosféru pokroku, žiadny skostnatený systém, aký som kedysi zažil vo svojej škole ja. Odchádzali sme odtiaľ s tým, že obe naše deti boli zapísané do školy St. Edwards. Toto rozhodnutie ovplyvnilo naše osudy viacerými spôsobmi. Ukázalo sa, že na St. Edwards už študoval aj chlapec menom

Freddie Andrewes, s ktorým sa Holly v najbližších rokoch dosť zblížila a neskôr sa stal jej manželom.

Keď sa neskôr stala Holly prvou predsedníčkou študentskej rady, prekypoval som pýchou. Rovnako ma tešilo, že si tam našla dobrých priateľov, zabávala sa a vyrástla z nej dokonalá mladá dáma. Už vtedy si začala osvojovať zmysel pre nespravodlivosť, a keď prišla zo školy domov, lamentujúc, že školský poriadok nedovoľuje dievčatám nosiť nohavice, pomohol som jej zostaviť list riaditeľovi, v ktorom požadovala rovnaké práva pre všetkých študentov. Pripomenulo mi to moje školské časy v Stowe School, no s tým rozdielom, že ja som vtedy žiadal, aby študenti nemuseli nosiť kravaty.

Pozícia predsedu študentskej rady poskytovala človeku vtipné predpoptopné výsady, ako napríklad právo nechať svoju kozu pásť sa na školskom pozemku.

„Holly, tak takúto príležitosť by si si naozaj nemala nechať ujst,“ povedal som jej počas rozhovoru pri jedálenskom stole. „Vždy, keď naraziš na takéto absurdné pravidlá, využi ich vo svoj prospech.“

„Nerozumiem,“ reagovala.

„Myslím si, že by si si mala kúpiť kozu.“

„Neblázni, oci,“ povedala, rozumne odmietnuc môj návrh.

Keď mala v roku 2000 Holly maturovať, strávili sme celý večer zhrbení nad jej písacím stolom a dávali dokopy jej slávnostný príhovor, ktorý mala predniesť pred celou školou. Zašiel som za ňou, aby som zistil, ako jej to ide a s úžasom som sledoval, že už v tom veku bola lepšou rečníčkou než jej otec. Bola hanblivá, ale dokázala sa sústrediť na svoje slová a presvedčivo rozprávala krásnym, čistým hlasom. A znova, nie prvý ani posledný raz, som sa cítil nesmierne hrdý.

Hoci poslať Holly a Sama do školy St. Edwards skutočne stálo za to, istý čas sme si museli zvykať, že nie sú doma. Ja som bol zvyknutý nebyť s deťmi, pretože som v rámci práce veľa cestoval. Pre Joan to bolo skutočné utrpenie. Zo začiatku každý deň plakávala, pretože jej tak veľmi chýbali detičky. Začala teda dosť často jazdiť do Oxfordu. „Úplnou náhodou“ mala vo zvyku objaviť sa v čase obeda pri škole a brávať Holly a Sama do reštaurácie. V také dni u nás doma často nebývalo nič na jedenie. Spomínam si, ako som raz večer stál v kuchyni, prehrabával som sa v prázdnych skrinkách na

potravinu a povedal som Joan: „Pozri, viem, že nám deti odišli z domu, ale my dvaja predsa musíme niečo jesť!“

„Richard, hádam trafiš do obchodu,“ odpovedala mi. V tom mala pravdu. Zvykol som si kupovať jedlo v Marks & Spencer. Čoskoro sa však nado mnou zľutovala!

*

Ako som tak na Silvestra sedel doma na Neckerovom ostrove, civel na čistý kus papiera, rozhodol som sa, že je správny čas na nový začiatok, čas začať hľadiť na hviezdy. Na základe tohto rozhodnutia som nasledujúci rok založil novú spoločnosť.

Vesmír ma začal fascinovať už pred tridsiatimi rokmi. Stalo sa to 20. júla 1969, dva dni po mojich devätnástych narodeninách, keď som bol ešte po opici ako každý tínedžer po riadnej oslave devätnástych narodenín. Môj otec u nás doma v Shamley Green zapol maličky čiernobiely televízor a spolu s ďalšími miliónmi ľudí na svete sme sledovali výnimočné zábery z vesmíru vysielané z Mesiaca na Zem. Vyše 384 000 km nad našimi hlavami pristálo na Mesiaci Apollo 11. Úplne mi zovrelo hrdlo, keď Neil Armstrong vyslovil tie nesmrteľné slová: „Je to malý krok pre človeka, ale veľký skok pre ľudstvo.“ Niektorí tvrdia, že Neil ten výrok vtedy zle vyslovil, ale pre mňa bol aj tak veľmi inšpiratívny.

Vždy som si myslel, že sa mi jedného dňa podarí dostať sa do vesmíru. Predpokladal som, že ak NASA dokázala pristáť na Mesiaci, v blízkej budúcnosti bude schopná poslať do vesmíru kohokoľvek, kto bude mať o to záujem. Absolútne som o tom nepochyboval. No keď sa skončili misie Apollo a roky ubiehali bez toho, aby došlo k nejakému novému prevratnému prelomu, cestovanie do vesmíru sa zdalo byť znova vzdialenejšie. Napriek tomu som si bol istý, že je to len otázkou času a moje nadšenie neopadlo.

V roku 1999 som sa chystal urobiť prvé drobné krôčiky k naplneniu svojho vlastného sna. Zo všetkých pozoruhodných ciest po svete, ktoré som v tom roku podnikol, sa tá najvzrušujúcejšia začala krátkou prechádzkou z môjho vtedajšieho bydliska po zamrznutom trávniku Hyde Parku až k jednej pochmúrnej administratívnej budove. Vošiel som dovnútra a na príslušnom úrade som si zaregistroval novú firmu s názvom Virgin Galactic

Airways. (A keďže som od narodenia optimista, rovno som si zaregistroval aj Virgin Intergalactic Airways!) Nevedel som, ako začať s dopravou do vesmíru, nikto to predtým nikdy nerobil, ale náramne sa mi zapáčil ten názov a z toho nápadu som bol úplne unesený. Takýto vstup do nového tisícročia mi pripadal vzrušujúci. Mohol som sa dívať na hviezdy a rozmýšľať, ako sa dostať tam hore a znova späť na zem.

*

Lenže to všetko bola ešte hudba budúcnosti. V ten silvestrovský večer nadišiel čas zatancovať si s mojou manželkou. Tak som položil ceruzku, nechal som svoj zoznam plánovaných činností na stole a pridala som sa k našim hosťom, práve, keď Prince uprostred svojej piesne *1999* spieval: „Sníval som, keď som písal tieto slová, a ak idem na to príliš rýchlo, nevrav, že sa Ti to hnuší. Veď život je len párty a tá sa vždy raz skončiť musí.“

2 Čo vidíš, to dostaneš

V osemdesiatych rokoch som bol jedným z prvých ľudí vo Veľkej Británii, ktorí používali mobilný telefón. Ten môj vážil viac, než v tom čase vážila Holly a bol aj takmer taký veľký ako ona. Nazývať ho tehlou by bolo urážkou tehly. Keď sa však rozmery mobilov zredukovali na praktickejšiu veľkosť, ich používanie sa rýchlo rozšírilo a úplne zmenilo spôsob podnikania. Už som nemusel byť tak často na určitom mieste v stanovený čas a mohol som namiesto toho tráviť viac času so svojimi deťmi v prírode alebo len tak na chvíľu niekam zmiznúť. Neznášal som prácu pri písacom stole a zistil som, že mobily dokážu zmeniť spôsob práce, poskytujú väčšiu slobodu a pohodlie.

Nápad založiť Virgin Mobile prišiel v roku 1999. Sedel som v kuchyni u nás doma v Holland Parku, vybavoval som nejakú korešpondenciu, keď zrazu vošiel Will Whitehorn, vedúci oddelenia komunikácie, a začal mávať dákym kusom papiera.

„Vieš, čo sa stalo, Richard? Vyhrali sme cenu.“

„Výborne. Akú?“ zaujímalo ma.

„V podstate... som ju vyhral ja.“ Položil ten papier predो mňa na stôl. Bol to účet za telefón. „Nútil si ma volať tebe a všetkým novinárom v krajine tak často, že mi Britské telekomunikácie udelili cenu za najvyšší účet za telefón v celej Británii.“

Willov účet ma donútil zamyslieť sa. Nie v tom zmysle, že by som ho mal menej často otravovať, ale premýšľal som, prečo niekomu platíme toľko peňazí za naše hovory. Prečo by sme si nemohli založiť vlastnú telefonickú spoločnosť?

V roku 1998 sa predaj mobilných telefónov vo svete zdvojnásobil na 162,9 milióna, museli sme sa nejako na ten trh dostať. Tak ako všetci ostatní, aj ja som platil nekresťanské peniaze za pohodlie, ktoré mi mobil poskytoval. Všetci sme podpisovali dlhodobé zmluvy, v ktorých si spoločnosti účtovali obrovské manipulačné poplatky. Mobily sa tak rýchlo stali našimi nenahraditeľnými pomocníkmi, že sa ľudia dali vysokými cenami doslova okrádať.

Videl som ideálnu príležitosť trochu otriasť týmto trhom. Spoločnosť Virgin Group bola relatívne stabilná a mali sme k dispozícii hotovosť z predaja podielu leteckej spoločnosti Virgin Atlantic, ktorú sme mohli investovať, takže oblasť mobilnej komunikácie bola jasnou voľbou. Jedinú starosť mi robila myšlienka, ako pokryť všetky náklady na obrovské investície do vybudovania siete. Vymysleli sme však niečo skutočne nezvyčajné. Aby sme nemuseli stavať úplne celú novú mobilnú sieť, rozhodli sme sa využiť už existujúcu sieť jedného mobilného operátora. V roku 1997 sa začalo naše dvadsaťročné partnerstvo so sieťou Fast Track, ktorá hodnotila najvýkonnejšie súkromné firmy Spojeného kráľovstva v denníku *Sunday Times*. Nemohol som si nevšimnúť, že mnohé z úspešných začínajúcich firiem, akou bola spoločnosť Carphone Warehouse, pochádzali práve z oblasti telekomunikácií. Spýtal som sa Stephena Murphyho a investičného guru Gordona McCalluma, prečo sme do tejto oblasti ešte neinvestovali. Boli už pár krokov popredu a rýchlo mi ukázali správu investičnej firmy Goldman Sachs o možnosti vzniku virtuálnych mobilných operátorov. Bola plná odborného žargónu, z ktorého ma rozbolela hlava, ale keď už som si zvykol na väčšinu z toho množstva skratiek, začínalo mi byť jasné, ktorým smerom by sme sa mali uberať. Mali by sme presvedčiť jednu sieť, ktorá by súhlasila s tým, že si prenajmeme čas a vlnové pásmo z jej systému a za to jej ponúkame náš marketing a skúsenosti so službami zákazníkom.

Keď som v mene spoločnosti Virgin vyslovil záujem o takúto spoluprácu, partnerstvo nám začali ponúkať mnohé siete, rovnako aj podnikatelia s novými nápadmi v oblasti mobilnej komunikácie, počnúc dizajnérmi mobilných telefónov až po výrobcov pagerov. Zoznámil som sa s dvomi mladými mužmi, Tomom Alexandrom a Joeom Steelom, zo spoločnosti BT Cellnet, ktorí mali bohaté skúsenosti v telekomunikačnom odvetví. Keď