VOORWOORD

Elon Musk is uitvinder in Louisville. Elon Musk is salesmanager bij Smart-E in Orange County, Californië. Elon Musk is Life Coach bij The Blackstone Group in San Francisco. Elon Musk is Engineer bij Google in New York City.

Op LinkedIn zijn veel Elon Musks te vinden, ook niet-Amerikaanse, maar niet de Elon Musk over wie dit boek gaat. Toch is hij ze allemaal: uitvinder, salesmanager, engineer, life coach ('kom, de aarde is onleefbaar, we gaan voorwaarts naar Mars'). En hij is ondernemer, aanjager en visionair, al zou Musk zelf gewoon 'engineer' in zijn headline zetten.

O ja, dit is direct de eerste les van Elon Musk: echte topondernemers hebben geen LinkedIn. John de Mol en Donald Trump ook niet. Wij trouwens wel.

En je kunt nog veel meer leren van Elon Musk, een

kruising tussen Steve Jobs, Edison, James Bond, Nikola Tesla, Bill Gates, John F. Kennedy, Tony Stark, Einstein, Starman, Chriet Titulaer en allebei de gebroeders Das. Hij is een nerd, een starre idealist, een luchtfietser, een performancekunstenaar, een maniak, een deadlinepusher, een megalomaan, een betrokken vader, een eenling, een aandachtstrekker, een computergeek, een succesvol zakenman, een autist, een meedogenloze baas, een bekende lastpak, een geluksvogel, een professionele misluk-keling, een koele Eskimo, een geleid én ongeleid projectiel.
Musk veelzijdig noemen doet hem te kort. Musk kent meer facetten dan de tekening op de cover van dit boek laat zien en hij komt overal mee weg. Tot nu toe.

Fascinerend is ook dat Musk de eerste grote Amerikaanse ondernemer sinds lange tijd is die een mondiale speler is in dingen die groot zijn en die je aan

kunt raken, echte industriële producten, hardware die geen computer is: auto's, raketten, satellieten, accu's, energieopslaginstallaties. Geen software, geen internetzoekmachines, geen sociale media of gelikte appjes, maar grote dingen die je niet op een bureau kunt zetten.

Tesla is de eerste Amerikaanse auto die serieus verkoopt in Nederland – dankzij subsidie, maar toch. Het merk groeide binnen luttele jaren uit tot een *love brand*. Tesla maakt mensen begerig en daagt de concurrentie uit, sterker: joeg de molochs achter sjoemeldiesels en paradepaardjes op de kast. Zelfs Porsche en Ferrari gaan nu elektrische auto's maken.

Enkele van de eerste happy few in de VS die een Tesla Model 3 werden toegewezen, wisten de auto direct door te verkopen met tienduizenden euro's winst.

Als Musk zijn ambitieuze massatransitie naar elektrisch (lees: de veel beter betaalbare Model 3) op

straat weet te krijgen, hebben Mercedes, Audi en BMW er een dagelijkse concurrent bij.

Maakte ooit eerder één persoon het verschil in zoveel sectoren: ruimtevaart, auto-industrie én vrachtwagenindustrie, transportsystemen, energie en dan ook nog, welja, kunstmatige intelligentie en neurowetenschap? Sectoren die de VS al bijna had opgegeven of waarin ze op flinke achterstand staan vergeleken bij andere landen zoals allereerst China. Of Musk nu wel of niet slaagt in al zijn ondernemingen, hij geeft hoop en een hele natie nieuw elan, inclusief heuse fabrieksbanen, ruimtereizen, nieuwe transportfaciliteiten en letterlijk en figuurlijk nieuwe energie. Waren wij Donald 'Make America Great Again' Trump, dan zouden we zo'n man koesteren, maar gezien de beslissing van Musk in 2017 om uit twee adviesraden van de president te stappen, doet Trump dat niet.
En ons, gewone stervelingen buiten de VS, laat

Musk zien dat dromen, durven, doen niet alleen een titel is van een handig managementboek. Hij houdt een droom van jongetjes en meisjes op de hele wereld levend, de droom van reizen in de ruimte, de wereld van stripblad *TV2000* en de *Kijk*, van Apollo en Sojoez, van Laika, Joeri Gagarin en Neil Armstrong – dromen die vijftig jaar teruggaan.

Wat we vooral ook fascinerend vinden, is hoe Musk de goegemeente verdeelt in *lovers* en *haters*, in diehardfans en minstens sceptici. Musk heeft geen drie maar wel drie miljoen Musketiers, maar ook veel mensen doen hem af als een megalomane sekteleider.

De een noemt hem vernieuwer, koploper in verduurzaming, en Tesla hét voorbeeld van mensen verleiden, een ander schildert hem af als sociopathische CEO en verkoper van goedkope amateurmeuk.

De ene autoverzekeraar (Centraal Beheer) jaagt Tes-

labezitters weg met premieverhogingen van achthonderd procent – van 750 naar 6000 euro – vanwege de onverwacht hoge schadelast, de andere (Otua.nl) sluit Teslaeigenaren in de armen.

De ene krant kopt 'Tesla bijna bankroet?', het volgende tijdschrift roept Musk uit tot een van 'The 20 Most Influential People in Tech Right Now' (*Time*).

De ene analist verklaart je voor gek als je het aandeel Tesla ook maar overweegt (en verzwijgt al dan niet zijn of haar eigen shortpositie), de volgende geeft een enthousiast koopadvies met een nóg enthousiaster koersdoel van liefst 464 dollar (Berenberg Bank, bij een koers van 350 dollar) en weer een volgende zegt in het openbaar dat hij helemaal niks meer gelooft van wat Elon Musk of Tesla zegt, en omdat deze volgende Steve Wozniak heet, de Appleoprichter, luistert iedereen naar hem.

Sommige mensen doen het Musk-imperium af als een spiegelpaleis dat gebouwd is op overheidssteun en overheidssubsidies, andere mensen (veel

zelfs) betaalden duizend euro aan op een Model 3 die ze nog nooit in het echt gezien hebben – en waar ze jaren op moeten wachten.
Er zijn vooraanstaande mensen die het idee van de Hyperloop omarmen, zoals oud-minister Melanie Schultz van Haegen van Infrastructuur en Milieu, maar hoofd van de afdeling Smart Mobility Carlo van de Weijer van de TU Eindhoven noemt dezelfde Hyperloop 'een prachtige, opwindende hightech stap in de compleet verkeerde richting'. Terwijl de markt schreeuwt om flexibel vervoer, gaan wij statische buizen bouwen, sneert hij. Daarnaast is zo'n Hyperloopbuis een 'natte droom' voor IS.

Kortom, Musk daagt de bestaande orde veel minder uit dan mensen denken, vinden zijn critici. Terwijl zijn *believers* in hem de perfecte combi zien, sterker, de 2.0-versie van die andere twee babyboomiconen, de Rembrandt en Vermeer van de techwereld, Steve Jobs en Bill Gates.

Jobs is legendarisch om zijn aandacht voor details, maar Musk overstijgt die maniakale kommaneukerij nog. En hij heeft minstens hetzelfde gevoel voor wat de consument wil of, beter gezegd: voor wat de consument niet wist dat hij of zij wilde. En net als Gates weet Musk hoe je de beste mensen aan je bindt.

We waren heel dicht bij een interview met Musk persoonlijk, in september 2013 – voor *Het Financieele Dagblad* – maar dat ging op het laatste moment niet door. Latere pogingen om hem persoonlijk te benaderen mislukten.
We sluiten dit langste voorwoord aller tijden af met stiekem alvast de misschien wel nuttigste les van Musk. Toen een lezer op een Reddit AMA (Ask Me Anything) Musk vroeg naar zijn aller-, allerbelangrijkste dagelijkse gewoonte, kwam Musk niet met iets als vroeg opstaan, mediteren of elke avond drie dingen bedenken waar je dankbaar voor bent. Nee, hij zei: douchen. Douche elke dag.

We eindigen, nu echt, met hét credo van Musk: 'Neem niets zomaar aan.' Dat is ook de enige leeswijzer voor dit boek en disclaimer tegelijk.

Jeanine Blaauw en Erwin Wijman

PS
Speciaal Janny Knol, Ellen Steenberg, Marja Boermeester, Daniëlle de Jongh, Lucas Geusebroek, Laurens Groen, Alfred Möller, Kai Pattipilohy, Thijs Peters, Peter Rikken, Mark Aink, Nicolette Opdam en het team van Diversion willen we bedanken voor hun steun en inspiratie bij het schrijven van dit boek.

INLEIDING

Tesla gaat in 2018 failliet. Nog bouder gesteld: als dit boek van de drukker komt, kan Tesla failliet zijn – wij legden de laatste hand aan dit boek op 15 februari.

'Dit gaat kapot, alle seinen staan op rood,' zegt een oud-topman van ING, afdeling Intensief Beheer, met ruime internationale ervaring met bedrijven die ten onder gingen. 'De interne logistiek deugt niet, de productie van de Model 3 komt maar niet op gang, managerial klopt het niet en de *big ego*-CEO is lastig te sturen en omringd door jaknikkers en volgers. Bovendien heeft het bedrijf in 2017 bijna twee miljard dollar verbrand.'

Hij wijst op de lage rating die Tesla krijgt van Standard & Poor's, een B-. Een junkbond-rating. 'Dat is vijf stappen onder *investment grade*. Dat betekent

dat Tesla een zeer risicovolle belegging is. En de outlook blijft volgens S&P ook negatief.'

Keizer en kleren

De rating-agency heeft het over '*increased execution challenges in the next 12 months*'. De oud-ING-baas rekent voor dat Tesla alleen al 660 miljoen dollar aan rente moet betalen op de schuld van twaalf miljard dollar die uitstaat tegen 5,5 procent rente. Hij snapt niet hoe het aandeel nog zo hoog kan staan, rond 350 dollar. 'Op het moment dat Tesla om extra geld gaat vragen, aan aandeelhouders of op de geldmarkt om obligaties op te halen, eindigt de animo om meer geld in Tesla te stoppen. Dan blijkt dat de keizer geen kleren aan heeft.'

Er zijn ook analisten die het tegenovergestelde beweren, bijvoorbeeld de Amerikaanse venturecapitalist Gene Munster, die als beursanalist jarenlang

Apple, Google en Amazon volgde. Hij vergelijkt Tesla graag met Apple toen het de iPhone introduceerde, waarna het bedrijf als een raket de lucht in ging. Munster denkt dat Tesla dankzij de Model 3 in principe elf miljoen auto's per jaar alleen al op de Noord-Amerikaanse markt kan verkopen.

Shortpositie

Musks bedrijven zijn vaker bijna failliet gegaan. Hij wist zich altijd uit de meest penibele situaties te redden.

En Musk is zo gewend aan zwartkijkers dat zelfs zijn zoon van dertien kan uitleggen waarom Tesla de hoogste shortpositie in de hele aandelenmarkt heeft, van liefst negen miljard dollar. 'Ze speculeren op een daling van het aandeel Tesla en kunnen daar dik aan verdienen. Maar het aandeel is net flink gestegen, waardoor al die speculanten gigantisch veel geld zijn kwijtgeraakt,' vertelt Musks zoon Grif-

fin aan Neil Strauss, die in november 2017 voor *Rolling Stone* op bezoek is bij Musk.

Waarop Musk aanvult: 'Het zijn idioten die ons ten onder willen zien gaan en daarom constant valse geruchten verspreiden of negatieve berichten aandikken. Ze liegen erop los en trekken mijn integriteit in twijfel. Het is vreselijk, het is… het is pijnlijk.'

Kerstmis 2017 gooide Musk er nog een opmerkelijke triomftweet uit: 'Wilde nog even mijn diepe dankbaarheid betuigen aan alle Tesla-bezitters wereldwijd die vertrouwen hebben in een bedrijf dat volgens alle experts ten onder zou gaan. Er zit zoveel bloed, zweet en tranen van het Tesla-team in het maken van auto's die jullie echt in je hart zouden sluiten.'

Models S in brand

Dat niet iedereen de auto's van Tesla in zijn hart sluit, bleek toen nauwelijks twee weken later in de Amsterdamse Vondelstraat twee Model S'en

's nachts in brand werden gestoken. Een buurtbewoner gooide het tegenover de camera van AT5 op jaloezie. 'Misschien vinden ze dat ze te dure auto's hebben?' De eigenaar van een van de Tesla's opperde iets anders: 'Blijkbaar niet iemand die fan is van vooruitgang, zullen we maar denken.'

Tesla ('*A money losing company*' in de woorden van Musk zelf, en inderdaad, Tesla heeft nog nooit winst geboekt) was eerder het dichtst bij de ondergang eind 2008. Er was nog geld voor hoogstens twee maanden. Musk hoorde dat Daimler bezig was met de ontwikkeling van een elektrische Smart. Daarop nam hij contact op met de baas van Daimler, Dieter Zetsche, en zei: 'Wij hebben hier al drie elektrische Smarts rondrijden. Zin om te komen kijken?'

Gered

De Daimler-topman hapte toe, Musk had drie maanden voor de afspraak. Hij kocht als de wiede-

weerga drie Smarts, haalde honderd ingenieurs van hun dagelijkse Tesla-werk en had op de dag dat de Daimler-topman de fabriek in Fremont binnenwandelde twee elektrische Smarts rijdend. Daimler was zo onder de indruk dat het een aandeel van tien procent nam in Tesla. Tesla was gered. Musk is niet dood te knúppelen. Als wij Amerikanen waren, zouden we nu iets schrijven als: '*Failure is not an option*.' Of nee, we zouden Musk quoten: '*Failure will always be an option; not failing means not enough innovation*.'

Wat vooral intrigerend is aan Musk, zijn niet zozeer zijn prestaties, hoe groot ook, maar zijn doorzettingsvermogen. Hoe hij met tegenslagen omging en omgaat en ze steeds weer weet te overwinnen. Hij had een rotjeugd: hij werd op school gepest, zijn vader speelde nare psychologische spelletjes met hem en sloeg hem. Toen hij op zeventienjarige leeftijd van Zuid-Afrika naar Canada vertrok, was hij straatarm en had hij niet meer dan één dollar per

dag voor eten en drinken (hotdogs en sinaasappels). En er volgden meer tegenslagen. Zijn eerste kind overleed na tien weken aan wiegendood. Bij SpaceX mislukten de eerste drie lanceringen totdat de vierde eindelijk wél lukte.

Maniakaal

Musk, waarschijnlijk de meest onderlegde miljardair ter wereld, heeft een haast maniakale gedrevenheid. Bij zijn plan om Mars te koloniseren denk je direct terug aan John F. Kennedy die op 25 mei 1961 de missie *that made America great again* (ja, de Trump-echo is expres) formuleerde: 'We zetten nog dit decennium een man op de maan.'

Zo luidt Musk met zijn plannen ook een nieuwe renaissance in, waarin net als in de vijftiende eeuw in Florence alles zich afspeelt in de driehoek technologie, branding en management. Een bekende uitspraak van Musk is dat engineering zo dicht bij

tovenarij ligt als je maar bij tovenarij kunt komen. Leonardo da Vinci zou het direct met hem eens zijn.

Want als je haast eigenhandig budgetraketten weet te bouwen en te lanceren en die ook weer weet te laten landen op een postzegel midden in de oceaan, en als je met je kaboutermerkje Tesla een beurswaarde weet op te bouwen die die van Ford en General Motors overstijgt, ja, dan kun je ook naar Mars. Dat is geen raketwetenschap. Of wacht, nee, ja, deze keer wél. En SpaceX heeft met NASA niet het kleinste klantje. Jij trekt als De Buurtboer een fles biobubbels open op de dag dat je een contract van een paar duizend euro afsluit met ABN AMRO op de Zuidas, maar Musk sluit een deal van ruim vijf miljard dollar om spullen naar ruimtestation ISS te brengen. Omdat hij ook nog satellieten voor de Amerikaanse overheid, Google en anderen de lucht in schiet, is SpaceX het enige winstgevende bedrijf binnen het Musk-imperium.

Designated Survivor

Intrigerend is hoe hij al die verschillende bedrijven weet te runnen en hoe hij als eigenwijze ondernemer en ongeleid projectiel al die mensen zo gek krijgt om voor hem te werken. En zo hárd werken, als je het die mensen zelf vraagt – jij zegt soms wel dat je zestig uur per week werkt, maar bij Musk zijn werkweken van tachtig of zelfs honderd uur niet abnormaal.

Elon Musk volgen is naar een film kijken. Of nog beter: een Netflix-serie zoals *Designated Survivor* of *Prison Break*, waarin de verwikkelingen, verhaallijnen, complicaties en onverwachte, disruptieve en soms ongekende oplossingen over elkaar heen buitelen.

Terwijl gewone Europese stervelingen nog met weemoed terugdenken aan de Concorde, mijmert Musk al over een elektrisch straalvliegtuig dat verticaal kan opstijgen en kan landen overal waar je wilt:

in midtown Manhattan, op een skihelling in Zuid-Frankrijk of in de tuin van je forenzenvilla in Blauwe Stad of Blaricum.

Voor Elon Musk-watchers is het alsof ze naar de eerste twee seizoenen van *Breaking Bad* kijken. Je verkeert haast voortdurend in een staat van ongeloof, de onverwachte gebeurtenissen en onbevattelijke omstandigheden volgen elkaar zo snel op dat je er met je verstand haast niet meer bij kunt. Alles tuimelt over elkaar. Musk is één grote Hollywood-productie die als ze hem bij Warner Bros in LA hadden verzonnen, als ongeloofwaardig van de hand zou worden gewezen.

Dat brengt ons tot de kern van onze en ook jouw fascinatie. Bedoeld of onbedoeld, Musk weet waar wij mensen behoefte aan hebben: een groot verhaal.

Multi-planetaire soort

Het maakt in feite niks uit of we echt naar Mars gaan. Het maakt niet uit of Tesla een nieuwe era inluidt in de auto-industrie, zodat we straks allemaal zonder fossiele brandstoffen van A naar B rijden en al onze energie voor thuis en auto uit zonne-energie halen. Het gaat om de symboliek, sterker gezegd: de heroiek. Het gaat om het geloof in een betere wereld. Werelden zelfs, want Musk ziet de mens als een multi-planetaire soort. Naar eigen zeggen vond hij als jongetje in groep vijf al dat we ons niet moeten laten opsluiten op de aarde.

Daarom spreekt juist het absurde en fantastische van rockstar-ondernemer en *thrillionaire* Musk mensen aan. Jij en wij vinden het al avontuurlijk om in Zuid-Afrika op safari te gaan of in plaats van met schijfjes komkommer een gin-tonic te serveren met dungesneden verse gember en kardemomzaden. Niet voor niets wordt Musk door zijn *believers*

beschouwd als een profeet die de weg leidt naar het technologische walhalla, naar Mars en uiteindelijk, welja, naar de verlossing. Musk is Jezus met meer dan twaalf apostelen.

Groot verhaal

In feite is dat de grote les van Musk, zonder dat hij het zelf doorheeft – of wel, maar dan zou hij pas echt een genie zijn: zet een groot verhaal neer waar mensen in willen geloven en mensen geloven erin. En dan heeft Musk – in menselijke contacten af en toe zo'n ijs- en ijskoude Eskimo dat hij als hork wordt omschreven – nog humor ook. Hij veranderde onlangs zijn Twitter-header (19,5 miljoen volgers) om zijn hele bio terug te brengen tot één woord: '*Boring*.'

Die naam, The Boring Company, blinkt al uit door zelfspot: je graaft een uitgebreid tunnelsysteem om auto's op hoge snelheid van punt A naar punt B te

katapulteren en je noemt dat *boring*. Je weet zelfs vijftigduizend petjes met daarop de naam 'Boring' te verkopen voor twintig dollar per stuk. Zonder énige vorm van reclame trouwens.

En direct daarna, als tweede merchandising-gimmick, gooi je de Boring Company-vlammenwerper à vijfhonderd dollar erin. '*Great for roasting peanuts*' twitter je, en in een filmpje dat je post op Instagram, ren je als een puber met een vlammen werpende vlammenwerper op de cameraman af – en zeg je erbij: '*Don't do this. Also, I want to be clear that a flamethrower is a super terrible idea. Definitely don't buy one. Unless you like fun.*' Binnen drie dagen heb je twintigduizend vlammenwerpers verkocht, bij elkaar voor tien miljoen dollar. Waarop je besluit om je Twitter-bio weer aan te passen, in 'Zombie Defender', en je URL in boringcompany.com/flamethrower. Tja, zeg nou zelf. Vergeleken met een rakettrip naar Mars is dat ook boring.

LES

1

STA ERGENS VOOR EN DOE WAT JE ECHT BELANGRIJK VINDT

Elon Musk hoeft nooit meer te werken. Hij doet namelijk wat hij leuk vindt en wat hij vooral hard nodig vindt: de mensheid redden van de ondergang van de wereld. 'Iedereen wil een toekomst waarin de dingen beter zullen worden en niet slechter. Ondernemers zijn de mensen die zich die betere wereld kunnen voorstellen en weten hoe je die moet realiseren,' zegt Musk. Zijn les: laat je niet leiden door geld of winst, maar door wat je echt belangrijk vindt. Wat draag jij bij aan de mensheid en de planeet? Zet niet jezelf en je eigen bedrijf centraal, maar kijk wat mensen nodig hebben en stem dáár je strategie op af.

Musk heeft gaten in zijn schoenzolen. Dat is duidelijk te zien in een interview met Sal Khan van KhanAcademy (zoek op YouTube 'Musk Khan'). Geen tijd om zijn schoenen te laten verzolen dus. Wat wil je ook. Als één ondernemer drukdrukdruk is, dan is het Musk wel. *Man on a mission*. Zijn hogere doel drijft hem in alles wat hij doet. Meerdere hogere doelen zelfs.

Musk is een zelfverklaarde wereldverbeteraar. Hij ziet de wereld namelijk als een wereld vol problemen, problemen die schreeuwen om een oplossing. Hij ziet zichzelf al sinds zijn jeugd als de man die daaraan kan bijdragen. 'Vroeger op school hield ik me bezig met vijf dingen: het leven multi-planetair maken, de overgang naar duurzame energie versnellen, internet, en verder genetica en kunstmatige intelligentie. Ik had niet verwacht dat ik nu bij al deze dingen betrokken zou zijn.'

Dino's

Het eerste probleem: fossiele brandstoffen zijn eindig en vervuilend, dus daar moeten we vanaf en we moeten op zoek naar een alternatief in de vorm van hernieuwbare energie. Vandaar Tesla, inclusief SolarCity. De aarde stevent af op zijn ondergang door overbevolking, vervuiling, opwarming en een tekort aan energie en voedsel, dus we moe-

ten andere planeten koloniseren wil de mens blijven voortbestaan. Vandaar SpaceX. Musk wijst er graag op dat het leven op aarde al vijf keer is weggevaagd, zoals blijkt uit fossiele data, de big data avant la lettre. Wij mensen kunnen net als ooit de dino's eindigen te bestaan. Daarom is een escaperoute, naar Mars bijvoorbeeld, noodzakelijk.

Naast deze twee bedrijven en gekoppelde issues is er ook nog Hyperloop waar Musk zich aan heeft verbonden, en waar een gecombineerd Tesla-/SpaceX-team aan werkt. Met dit, laten we zeggen, buizenpostsysteem voor auto's kun je in een halfuur de 550 kilometer tussen Los Angeles en San Francisco afleggen. Of in een halfuur van Amsterdam naar Parijs, zeven keer sneller dan de Thalys.

Slimmer dan de mens

En zeiden we al dat Musk het druk had? In maart 2017 begon hij ook nog Neuralink, een bedrijf dat

DENKEN ALS

ELON MUSK

Elon Musk is de Einstein van onze tijd. Fans dragen T-shirts met zijn foto, concurrenten slapen niet meer als hij een nieuw idee lanceert. Wat kunnen we leren van de oprichter van PayPal, SpaceX en Tesla?

Erwin Wijman en Jeanine Blaauw zijn al jaren gefascineerd door de drive en visionaire dromen van Elon Musk. Ze doken in zijn werk en zijn leven en leggen niet eerder ontdekte verbanden tussen zijn technologische vernuft, persoonlijke drijfveren en extreem goede gevoel voor branding.

Hoe doen ze dat toch, de zakelijke genieën over wie we het ene na het andere succes horen? Lees het in de serie ***Topondernemers***, waarin de successen (en de mislukkingen) van bekende Nederlandse en buitenlandse ondernemers worden ontrafeld.

HAYSTACK

9 789461 262684