

# SĂNGE RĂU

SECRETE ȘI MINCIUNI  
ÎNTR-UN STARTUP DIN  
SILICON VALLEY  
POVESTEA LUI  
ELIZABETH HOLMES  
ȘI A COMPANIEI  
THERANOS

JOHN  
CARREYROU

Traducere  
din engleză de  
Paul Stayer Grigoriu



# Cuprins

Nota autorului .....	9
Prolog .....	11
<b>1.</b> Rostul unei vieți .....	19
<b>2.</b> Gluebot .....	31
<b>3.</b> Apple și invidia .....	45
<b>4.</b> La revedere, East Paly .....	59
<b>5.</b> Vecinul din copilărie .....	75
<b>6.</b> Sunny .....	91
<b>7.</b> Dr. J .....	107
<b>8.</b> miniLab .....	125
<b>9.</b> De-a existența sănătoasă .....	141
<b>10.</b> „Cine e locotenent-colonelul Shoemaker?” .....	155
<b>11.</b> Aprindem un Fuisz .....	169
<b>12.</b> Ian Gibbons .....	181
<b>13.</b> Chiat\Day .....	193
<b>14.</b> Lansarea .....	205
<b>15.</b> Unicorn .....	221
<b>16.</b> Nepotul .....	233
<b>17.</b> Faimă .....	253

<b>18.</b> Jurământul lui Hipocrat .....	267
<b>19.</b> Indiciul .....	279
<b>20.</b> Ambuscada .....	299
<b>21.</b> Secrete comerciale .....	311
<b>22.</b> La Mattanza .....	323
<b>23.</b> Gestiunea daunelor .....	333
<b>24.</b> Împărăteasa e goală .....	349
Epilog .....	365
Mulțumiri .....	373
Note .....	377

# Prolog

*17 noiembrie 2006*

Tim Kemp avea vești bune pentru echipa lui.

Fostul director de la IBM se ocupa de bioinformatică la Theranos, o companie nouă cu un sistem de analize de sânge de ultimă generație. Compania tocmai realizase prima demonstrație pe viu pentru o firmă farmaceutică. Elizabeth Holmes, fondatoarea de 22 de ani a firmei Theranos, zburase în Elveția și le demonstrase calitățile sistemului unor directori de la Novartis, gigantul european al medicamentelor.

„Elizabeth mi-a telefonat azi dimineață”, a scris Kemp într-un e-mail adresat echipei lui de cincisprezece persoane.<sup>1</sup> „Și-a manifestat recunoștința și a spus că «a fost perfect!» M-a rugat în mod expres să vă mulțumesc tuturor și să vă transmit că vă e recunoscătoare. În plus a spus că cei de la Novartis au fost atât de impresionați încât i-au cerut o propunere și și-au exprimat interesul pentru o înțelegere financiară în privința proiectului. Ne-am făcut treaba!”

A fost un moment de răscruce pentru Theranos. Firma de trei ani progresase de la stadiul de idee ambițioasă gândită de Holmes în camera ei de cămin de la Stanford la cel de produs real de care o companie multinațională imensă dorea să se folosească.

Vestea despre succesul demonstrației a ajuns sus, la etajul doi, unde se aflau birourile conducerii.

Unul dintre directori era Henry Mosley, principalul director financiar al Theranos. Mosley venise la Theranos cu opt luni

în urmă, în martie 2006. Cu haine ponosite, ochi verzi pătrunzători și foarte liniștit, era un veteran al scenei tehnologice din Silicon Valley. După copilăria petrecută în Washington, DC, și după ce își luase diploma MBA la Universitatea Utah, venise în California la sfârșitul anilor 1970 și nu mai plecase. Întâi lucrase ca producător de cipuri la Intel, unul dintre pionierii din Valley. Mai târziu condusese secțiunile financiare a patru companii tehnologice diferite, dintre care două ajunseseră listate la bursă. Theranos era departe de a fi prima lui provocare.

La Theranos, pe Mosley l-au atras talentul și experiența concentrate în jurul lui Elizabeth. O fi fost ea tânără, dar era înconjurată de o distribuție de excepție. Șeful consiliului de administrație era Donald L. Lucas, investitorul care îl crescuse pe antreprenorul de software miliardar Larry Ellison și îl ajutase să listeze Oracle la jumătatea anilor 1980. Și Lucas, și Ellison investiseră bani în Theranos.

Alt membru al consiliului cu renume solid era Channing Robertson, decan asociat al facultății de inginerie de la Stanford. Robertson era una dintre vedetele universității. Opinia lui de specialist despre dependența pe care o dau țigările obligase industria tutunului să ajungă la o înțelegere istorică în valoare de 6,5 miliarde de dolari cu statul Minnesota la sfârșitul anilor 1990.<sup>2</sup> În cele câteva întâlniri pe care le avusese cu el, Mosley înțelesese că Robertson avea o părere extraordinară despre Elizabeth.

Theranos avea și o echipă administrativă solidă. Kemp fusese treizeci de ani la IBM. Diane Parks, principalul director comercial de la Theranos, avea o experiență de douăzeci și cinci de ani la companii farmaceutice și de biotehnologie. John Howard, prim-vicepreședinte pentru produse, se ocupase de filiala producătoare de cipuri de la Panasonic. Nu vedeai prea

des directori de un asemenea calibru la o firmă mică aflată la început.

Și cu toate acestea, nu doar consiliul de administrație și directorii îl atrăseseră pe Mosley la Theranos. Piața pe care o țintea era imensă. Companiile farmaceutice cheltuiau zeci de miliarde de dolari pe teste clinice pentru a încerca, în fiecare an, medicamente noi. Dacă Theranos reușea să devină indispensabilă pentru ele și să atragă o parte din aceste cheltuieli, dădea lovitura.

Elizabeth îi ceruse să realizeze câteva proiecții financiare pe care să le poată arăta investitorilor. Primele cifre pe care i le arătase nu-i plăcuseră, așa că le refăcuse, în sus. Nu era prea mulțumit de cifrele modificate, dar își spunea că era plauzibil dacă mersul companiei era perfect. În plus, investitorii pe care companiile noi îi curtau ca să obțină finanțare știau că întemeietorii acestor companii făceau prognosticuri exagerate. Făcea parte din joc. Investitorii aveau chiar și un nume pentru asta: prognosticurile croșe de hochei. Arătau venituri care stagnau câțiva ani și apoi o luau drept în sus, ca prin farmec.

Singurul lucru pe care Mosley nu era sigur că îl înțelegea era cum funcționa tehnologia Theranos. Când treceau pe la el posibilitii investitori, îi ducea la Shaunak Roy, cofondator al Theranos. Shaunak avea doctoratul în inginerie chimică. Lucrase împreună cu Elizabeth în laboratorul de cercetare al lui Robertson de la Stanford.

Shaunak își înțepa degetul și storcea câteva picături de sânge. Apoi transfera sângele într-un cartuș de plastic alb de dimensiunile unei cărți de credit. Cartușul intra într-o cutie dreptunghiulară de dimensiunile unui aparat de prăjit pâinea. Cutia se numea cititor. Extrăgea un semnal de date din cartuș și îl transmitea către un server care analiza datele și transmitea înapoi un rezultat. Aici era punctul forte.

Când Shaunak le arăta investitorilor sistemul, le atrăgea atenția asupra unui ecran care arăta cum curge sângele din cartuș în cititor. Mosley nu pricepea prea bine aspectele fizice sau chimice. Dar nu acesta era rolul lui. El era tipul cu finanțarea. Atât timp cât sistemul dădea rezultate, era mulțumit. Și dădea de fiecare dată.

Elizabeth s-a întors din Elveția după câteva zile. Se plimba de colo colo cu zâmbetul pe buze, încă o dovadă că obținuse ce voia. Nu că ar fi fost ceva neobișnuit. Elizabeth era adesea binedispusă. Avea optimismul fără margini al antreprenorului. Îi plăcea să folosească termenul „*extra-ordinar*”, cu „*extra*” scris cursiv și cratimă, ca să descrie misiunea Theranos în e-mailurile pe care le trimitea echipei. Era un pic exagerat, dar părea sinceră, iar Mosley știa că predicile de acest gen erau tipice pentru întemeietorii de firme noi din Silicon Valley. Doar nu puteai să schimbi lumea cu o atitudine cinică.

Ciudat era, în schimb, că, dintre cei câțiva colegi care o însoțiseră pe Elizabeth în călătorie, unii nu păreau să-i împărtășească entuziasmul. Unii dintre ei păreau de-a dreptul abătuți.

I-a călcat cuiva mașina câinele?, s-a întrebat Mosley, pe jumătate în glumă.

A coborât la parter, unde cei mai mulți dintre cei șaiszeci de angajați ai companiei stăteau în nișe grupate, să-l caute pe Shaunak. Shaunak știa cu siguranță dacă exista vreo problemă despre care lui nu i se spusese.

La început, Shaunak a susținut că nu știe nimic. Dar Mosley a simțit că nu spune totul și a continuat să-l descoasă. Shaunak a cedat încet-încet și a recunoscut că Theranos 1.0, așa cum botezase Elizabeth sistemul de analiză a sângelui, nu funcțio-

na mereu. De fapt, era un fel de ruletă, a spus. Uneori reușeai să obții un rezultat, alteori nu.

Pentru Mosley, era ceva nou. Crezuse că sistemul era fiabil. Nu părea oare să funcționeze de fiecare dată când investitorii veneau să-l vadă?

Ei bine, exista un motiv pentru care *părea* să funcționeze de fiecare dată, a spus Shaunak. Imaginea de pe ecranul computerului, cu sângele care curgea prin cartuș și se oprea în mici fântâni era adevărată. Dar nu se știa niciodată dacă aveai să obții sau nu un rezultat. Așa că înregistraseră un rezultat, la o încercare care funcționase. La sfârșitul fiecărui ciclu demonstrativ se afișa rezultatul înregistrat.

Mosley a rămas fără grai. Crezuse că rezultatele erau obținute în timp real de la sângele din cartuș. Cu siguranță asta li se spunea investitorilor pe care îi aducea. Shaunak tocmai îi descriesese o înșelătorie. Era în regulă să fii optimist și plin de aspirații când căutai investitori, dar există o limită care nu trebuie depășită. Și asta, după părerea lui Mosley, era o încălcare a ei.

Așadar, ce anume se întâmplase cu Novartis?

Nimeni nu i-a răspuns pe șleau lui Mosley, dar deja bănuia un truc asemănător. Și avea dreptate. Unul dintre cele două aparate de citit pe care le luase Elizabeth în Elveția începuse să dea rateuri când ajunseseră acolo. Angajații pe care îi luase cu ea încercaseră toată noaptea să-l repare. Pentru a ascunde problema în timpul demonstrației de a doua zi, echipa lui Tim Kemp din California transmisese un rezultat măsluit.

Mosley avea în acea după-amiază întâlnirea săptămânală cu Elizabeth. Cum a intrat în birou, și-a reamintit de farmecul ei. Avea prestația unei persoane mult mai în vârstă. Felul în care te fixa fără să clipească cu ochii ei mari și albaștri te făcea să



te simți în centrul lumii. Era aproape hipnotic. Vocea ei sporea efectul: avea un glas neobișnuit de grav.

Mosley a hotărât să lase întâlnirea să se desfășoare după tipicul obișnuit înainte să-și expună temerile. Theranos tocmai încheiase a treia rundă de finanțări. Din orice unghi ai fi privit, era un succes răsunător: compania mai strânsese 32 de milioane de dolari de la investitori, pe lângă cele 15 milioane strânse în primele două runde.<sup>3</sup> Cea mai impresionantă cifră era noua sumă la care era evaluată: *165 de milioane de dolari*. Puține firme de doar trei ani valorau atâta.

Unul dintre motivele acestei evaluări spectaculoase erau acordurile la care Theranos le spusese investitorilor că ajunsese cu partenerii din industria farmaceutică. Pe un diapozitiv erau enumerate șase contracte cu cinci companii, care urmau să genereze venituri între 120 și 300 de milioane de dolari în următoarele 18 luni.<sup>4</sup> Mai apăreau și alte cincisprezece contracte în curs de negociere. Dacă și acestea erau duse la capăt, profiturile puteau atinge în cele din urmă 1,5 miliarde de dolari, conform prezentării PowerPoint.

Comaniile farmaceutice aveau să folosească sistemul de analize de sânge Theranos pentru a monitoriza reacția pacienților la medicamente noi. Cartușele și aparatele de citit analizele aveau să stea acasă la pacienți în timpul testelor clinice. Pacienții aveau să se înțepe în deget de câteva ori pe zi și cititoarele aveau să transmită rezultatele analizelor la sponsorii testărilor. Dacă rezultatele arătau că reacția la medicament era negativă, producătorul putea să scadă doza imediat, fără să mai trebuiască să aștepte finalul testărilor. Acest lucru avea să reducă cheltuielile pentru cercetare ale companiilor farmaceutice cu până la 30 la sută. Sau cel puțin așa scria pe diapozitiv.

După ce descoperise în dimineața aceea, Mosley era din ce în ce mai stânjenit de aceste afirmații. În primul rând, de opt luni, de când era la Theranos, nu văzuse niciun contract cu vreo companie farmaceutică. De fiecare dată când se interesa de ele, i se spunea că erau „analizate din punct de vedere juridic”. Mai mult decât atât, fusese de acord cu acele prognoști-curi ambițioase în privința profiturilor pentru că crezuse că sistemul Theranos era fiabil.

Elizabeth nu dădea niciun semn că ar împărtăși aceste îndoieli. Era imaginea însăși a liniștii și a fericirii. Noua evaluare, în special, era un motiv de mare mândrie. Era posibil să li se alătore noi directori, ca reflexie a listei crescânde de investitori, i-a spus.

Mosley a prins ocazia de a pomeni de călătoria în Elveția și de zvonurile care circulau prin birou, că s-ar fi întâmplat ceva. Când a deschis discuția, Elizabeth a recunoscut că apăruse o problemă, dar a expediat-o. Se va rezolva ușor, a spus.

Mosley avea îndoieli, după tot ce aflase. A pomenit de cele spuse de Shaunak despre demonstrațiile pentru investitori. Trebuia să nu le mai facă, dacă nu erau într-un tot real, a spus. „I-am păcălit pe investitori. Nu putem să continuăm așa.”

Elizabeth s-a schimbat deodată la față. Aerul vesel pe care îl avusese cu doar câteva clipe în urmă a lăsat loc unei măști agresive. Parcă apăsase cineva pe un buton. I-a aruncat o privire rece directorului ei financiar.

— Henry, nu ești jucător de echipă, a spus pe un ton glacial. Cred că ar fi mai bine să pleci chiar acum.

Era limpede ce se întâmplase. Elizabeth nu-i cerea doar să iasă din birou. Îi spunea să plece din companie – imediat. Mosley tocmai fusese concediat.

# 1 | Rostul unei vieți

Elizabeth Holmes a știut că vrea să fie antreprenor de succes de la o vârstă fragedă.

Pe când avea 7 ani, s-a apucat să proiecteze o mașină a timpului și a umplut un carnețel cu desene tehnice detaliate.<sup>1</sup>

La 9 sau 10 ani, la o întrunire de familie, o rudă a pus întrebarea pe care orice băiat și orice fată o vor auzi, mai devreme sau mai târziu:

— Ce vrei să te faci când vei fi mare?

Fără cea mai mică ezitare, Elizabeth a răspuns:

— Vreau să fiu miliardară.

— Nu mai degrabă președinte? a întrebat ruda.

— Nu, președintele o să mă ia de nevastă, pentru că o să am un miliard de dolari.

Nu erau vorbe aruncate în vânt de un copil. Elizabeth le rostise cu mare seriozitate și hotărâre, după cum mărturisește un membru al familiei care a asistat la scenă.

Ambiția lui Elizabeth a fost încurajată de părinții ei. Christian și Noel Holmes aveau așteptări mari de la fiica lor, susținute de o istorie familială distinsă.

Pe linie paternă se trăgea din Charles Louis Fleischmann, imigrant maghiar care înființase o afacere înfloritoare cunoscută sub numele de Fleischmann Yeast Company.<sup>2</sup> Succesul remarcabil făcuse din familia Fleischmann una dintre cele mai bogate din America începutului de secol XX.

Bettie Fleischmann, fiica lui Charles, s-a măritat cu medicul danez al tatălui ei, doctorul Christian Holmes. Străstrăbunicul lui Elizabeth. Cu ajutorul legăturilor politice și de afaceri ale familiei înstărite a soției sale, doctorul Holmes a înființat Spitalul General din Cincinnati și facultatea de medicină a Universității Cincinnati.<sup>3</sup> Deci se putea susține – și chiar s-a susținut în fața investitorilor grupați pe Sand Hill, lângă campusul de la Universitatea Stanford – că Elizabeth nu moștenise doar gene de antreprenor, ci și gene medicale.<sup>4</sup>

Mama lui Elizabeth, Noel, avea și ea moștenirea ei de familie cu care să se mândrească. Tatăl ei, absolvent West Point, concepușe și realizase schimbarea de la o armată bazată pe recrutări la o forță formată exclusiv din voluntari în calitate de oficial de rang înalt la Pentagon, în anii 1970.<sup>5</sup> Familia Daoust se întindea în trecut până la *maréchal* Davout, unul dintre conducătorii cei mai mari din oastea lui Napoleon.

Dar cele mai strălucite și pline de inspirație erau realizările familiei tatălui lui Elizabeth. Chris Holmes avusese grijă ca fiica lui să învețe nu doar din succesul ieșit din comun al generațiilor mai vechi, ci și din eșecul celor mai tinere. Și tatăl, și bunicul lui trăiseră mult, dar nu tocmai bine, schimbând nevestele și luptând cu alcoolismul. Chris îi acuza că risipiseră averea familiei.

„Am copilărit cu aceste povești despre mari realizări”, avea să declare Elizabeth într-un interviu acordat după mai mulți ani revistei *The New Yorker*, „și despre oameni care au ales să-și trăiască viața fără rost și despre ce li se întâmplă când fac aceste alegeri – cum le afectează caracterul și calitatea vieții.”<sup>6</sup>

Elizabeth și-a petrecut primii ani la Washington DC, unde tatăl ei a avut mai multe slujbe la agenții guvernamentale, de la Departamentul de Stat până la Agenția pentru Dezvoltare

Internațională. Mama ei a lucrat ca asistentă pe Capitol Hill până când și-a întrerupt cariera pentru a-i crește pe Elizabeth și pe fratele ei mai mic, Christian.

Vara, Noel și copiii se duceau la Boca Raton, Florida, unde unchiul și mătușa lui Elizabeth, Elizabeth și Ron Dietz, aveau un apartament cu vedere foarte frumoasă spre Intracoastal Waterway. Fiul lor, David, era cu trei ani și jumătate mai mic decât Elizabeth și cu un an și jumătate decât Christian.

Verii dormeau pe o saltea cu spumă pe podeaua apartamentului și dimineața o ștergeau pe plajă să facă baie. După-amiezile și le treceau jucând Monopoly. Când Elizabeth se afla la conducere, adică de cele mai multe ori, insista să joace până la sfârșit și aduna case și hoteluri până când David și Christian dădeau faliment. Când, arareori, pierdea, pleca furioasă și de mai multe ori a trecut drept prin plasa de la ușa apartamentului. Un prim indiciu al temperamentului ei competitiv.

La liceu, Elizabeth nu făcea parte din gașca veselă. În vremea aceea tatăl ei mutase familia la Houston unde primise o slujbă la corporația Tenneco. Copiii familiei Holmes mergeau la St John's, cea mai prestigioasă școală particulară din Houston. Elizabeth, pe atunci o adolescentă deșirată cu ochi mari și albaștri și care se lupta cu probleme de alimentație, și-a vopsit părul blond, ca să se integreze.

În al doilea an de liceu s-a pus cu burta pe carte și adesea stătea să învețe până noaptea târziu, așa că a ajuns să ia numai note maxime. Așa a început un stil de viață care avea să rămână neschimbat: multă muncă, puțin somn. Strălucită la învățătură, a reușit să se adapteze și pe plan social și să iasă cu fiul unui chirurg ortoped respectat din Houston. Au mers împreună la New York să sărbătorească sosirea noului mileniu în Times Square.