



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



De lessen van Sir Mick

Mick Jagger is bij velen alleen bekend als de excentrieke zanger van The Rolling Stones. Slechts weinigen weten dat de band zonder zijn **zakelijke** en **strategische inzichten** nooit veertig jaar had overleefd in de muziekwereld. Hij was en is zeker niet de beste zanger op de podia, maar of daar wel eens een betere zakenman op staat, valt te bezien.

Journalist en Stonesliefhebber Flip Vuijsje schreef een boek over het zakelijke talent van Mick Jagger en sluit dat af met zeven lessen van de CEO van 's werelds meest succesvolle rockband. Kijk maar of jij er wat van kunt/wilt leren.

1. **Koester je cash cows, niet je businessmodel.** In het geval van de Stones zijn dat de songs van Mick en Keith. Wat is dat bij jou?
2. **Cut out all the middlemen.** De Stones verkopen een deel van hun producten rechtstreeks aan hun fans.
3. **Zaken vooral zakelijk houden.** Mick en Keith zijn allang geen vrienden meer, maar blijven bij elkaar omdat ze een zakelijk verbond hebben.
4. **Manager - maar dan een echte.** Hij gelooft niet in MBA's maar in hard werken en onderweg veel leren.
5. **Grijs pak geen vereiste.** Die uitspraak vereist ongetwijfeld geen uitleg.
6. **Luister naar je klanten, niet naar de media.** Je hebt de media nodig voor je bedrijf maar zij schrijven hun waarheid. Over Mick niet altijd de zijne.
7. **Meritocratisch, als 't even kan.** Mick gelooft in een wereld waarin iedereen gelijke kansen heeft, en die individuen de kans biedt sociaal en economisch te stijgen.

Uit het boek : Mick Jagger, manager/ondernemer, Flip Vuijsje



Eddy Claesen

Family Business Advisor - Mediator

Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be