



ren, hebben we alleen wel schaalgrootte nodig. Institutionele partijen zoals verzekeraars en vermogensbeheerders zijn hun portefeuilles steeds meer aan het concentreren en worden steeds kritischer over de omvang van bedrijven waarin ze willen en mogen investeren. Vandaar dat ik zeg dat wij omvang moeten kunnen bieden, zodat zij de weg naar Euronext Amsterdam weten te vinden. Dan hoop ik dat daarmee ook kleinere bedrijven geholpen worden.”

**3** Een grote beursgang dit jaar was die van het Poolse InPost S.A. dat 2,8 miljard euro ophaalde. Het heeft geen echte activiteiten in Nederland. Hoe kijkt u naar dit soort exotische nieuwkomers?

“Dan moeten we kijken wat de rol is van Nederland in de wereldwijde kapitaalmarkt. Die is namelijk anders dan twintig jaar geleden. Was er toen een Nederlandse kapitaalmarkt als onderdeel van Europa, nu is de kapitaalmarkt geglobaliseerd. Aziatisch kapitaal vloeit net zo makkelijk naar Europa als Europees kapitaal naar Zuid-Amerika. Tegelijkertijd zijn ook heel veel bedrijven geglobaliseerd. Vanuit die gedachte zoekt een Pools of een Zuid-Afrikaans bedrijf uiteindelijk de plek waar het denkt zich het beste te kunnen ontwikkelen.”

**4** Betekent dit dat we nog meer van dit soort beursgangen gaan zien?

“We zien veel bedrijven vanuit Oost-Europa serieus kijken naar Euronext. Uit Polen, maar ook uit landen als Bulgarije, Tsjechië en Oekraïne. In Oekraïne zitten ook veel technologiebedrijven. Die kijken naar de kapitaalmarkt als vervolgstap voor hun financiering, en waar ze in het verleden misschien meer naar Londen zouden hebben gekeken, komen ze nu al snel uit op Euronext. Een andere regio waar wij heel goed naar kijken is Israël. Daar is ook een heel actieve technologie-sector. Historisch waren zij altijd