



De verontwaardiging was groot toen begin dit jaar duidelijk werd hoe snel Ziggo-topman René Obermann zijn miljoenen in Nederland had verdiend. De Duitser was binnengehaald om het kabelbedrijf te leiden, maar na negentien dagen werd duidelijk dat zijn baan zou verdwijnen. Hij mocht zijn tekenbonus van 2,45 miljoen euro houden en kreeg een jaarsalaris van 750 duizend euro mee.

Vergeleken met de afscheidspremies die in de VS worden betaald, is de beloning van Obermann zakgeld. Rob Marcus was slechts twee maanden topman van Time Warner Cable toen hij bekendmaakte het bedrijf te verkopen aan concurrent Comcast. Hij krijgt 79,9 miljoen dollar uitgekeerd. Ook deze afscheidregeling valt niet overal goed, ondanks het feit dat veel CEO's nog luxueuzere vertrekregelingen in hun contracten hebben staan. Ten minste een dozijn leidinggevendenden kan volgens persbureau Bloomberg meer dan 100 miljoen dollar tegemoet zien bij voortijdig vertrek. Bij Discovery Communications krijgt topman David Zaslav 232 miljoen dollar als het tv-bedrijf wordt verkocht. Als Simon Property Group wordt overgenomen, toucheert de topman 245 miljoen dollar.

Voorals als bestuurders afscheid nemen door een overname van het eigen bedrijf kunnen beloningen tot grote hoogten stijgen. Aandelenopties en niet meteen verkoopbare aandelen komen dan vrij, meestal met aantrekkelijke overnamepremie.

De riant afscheidsuitkeringen roepen steeds meer verontwaardiging op in de Amerikaanse publieke opinie, maar voor de meeste institutionele beleggers zijn de absolute getallen minder belangrijk. Zij leggen de nadruk op de verhouding tussen de beloning van de CEO en financiële prestatie van de bedrijven, vaak in relatie tot vergelijkbare ondernemingen. Als

de topman goed presteert, wordt een hoge beloning vaak geaccepteerd. Hoge bedragen neertellen voor slecht presterende bestuurders is minder acceptabel. Toch worden ondermaats presterende CEO's nog regelmatig in de watten gelegd. Bij Yahoo kreeg Henrique de Castro, de tweede man, recent nog 58 miljoen dollar mee. Zijn gouden handdruk is twee keer hoger dan het jaarsalaris van bestuursvoorzitter Marissa Mayer zelf, die hem op straat zette.

INVASIE VAN HET SUPERSALARIS

De huidige beloningssystematiek voor bestuurders, met haar nadruk op 'prestaties' waarover verantwoording wordt afgelegd, kan in theorie beloningen doen krimpen. Maar in de praktijk gebeurt dat niet. Analisten van het Amerikaanse Equilar doen jaarlijks onderzoek naar de ontwikkelingen in het beloningsbeleid. *The New York Times* vatte vorige maand de meest recente bevindingen van Equilar samen met de kop: 'De invasie van het supersalaris'. Vrijwel alle bedrijven betalen hun topbestuurders alleen maar meer en meer.

Volgens Lynn Stout, hoogleeraar op Cornell, hebben de prestatiebeloningen een vlucht genomen in de jaren negentig. Bill Clinton

DE NIEUWE GILDED AGE

Vermogenden steeds rijker

Vermogende Amerikanen worden steeds rijker. De rijkste 1 procent van Amerika is goed voor bijna 40 procent van de rijkdom van het land. De rijkste 0,1 procent is goed voor meer dan 10 procent. In de bestuurskamers van Amerikaanse beursfondsen wordt aanzienlijk meer verdiend dan een halve eeuw geleden. Een zeer goed betaalde veteraan die een paar decennia in loondienst meedraait in de top kan in theorie zelfs miljardair worden – mits de topbestuurder het over de jaren heen vergaarde kapitaal goed belegt. In Amerika spreekt men over een nieuwe 'Gilded Age', een verwijzing naar de periode eind 19de eeuw van ongekende industriële bedrijvigheid. Tycoons als Rockefeller, Carnegie, Morgan en Mellon verdienen fortuinen in onder andere de staalindustrie. Maar behoren CEO's wel tot de nieuwe

aristocratie? De echte superrijken bestieren namelijk de hedgefondsen, exclusieve beleggingsclubs voor rijke individuen en pensioenfondsen die in de bedrijven beleggen waar de CEO's leiding aan geven. De bazen van de hedgefondsen profiteren mee door hun managementvergoedingen en de belangen die ze zelf houden in hun fondsen. Succesvolle investeringen maakten George Soros volgens Forbes in 2013 4 miljard dollar rijker. Daarna volgen David Tepper [+3,5 miljard dollar] en Steven Cohen [+2,5 miljard dollar]. Ook de bazen van private-equity-bedrijven, veelal beursgenoteerd, verdienen door hun winstdelingen jaarlijks eerder honderden miljoen dollars dan tientallen. Leon Black van Apollo verdiende een half miljard dollar in 2013. Zoveel verdient een CEO van een gewoon beursfonds zelfs in Amerika niet.

beloofde salarissen van boven de 1 miljoen dollar aan te pakken. Ondernemingen konden hoge beloningen alleen fiscaal gunstig blijven aftrekken als het ging om aandelenopties of andersoortige prestatiebeloningen. De president gaf daarmee ongewild het startschot voor een ongekende beloningsbonanza tot de dag van vandaag voortduurt.

In de crisis van 2008 en 2009 vielen de beloningen van bestuurders en de waarde van aandelenpakketten terug. Maar veel bedrijven gaven hun leidinggevendenden nadien grote pakketten om goed te maken wat ze op papier verloren hadden. De topmannen van de honderd grootste ondernemingen verdienden in 2013 gemiddeld 13,9 miljoen dollar per jaar, blijkt uit onderzoek van Equilar. Dat is een stijging van 9 procent ten opzichte van een jaar eerder. Een fors deel van die verhoging is te danken

