

daarna zien we wel weer'. Wij kunnen dat vanuit onze Nederlandse context niet meer begrijpen, maar aandeelhouders vinden dat blijkbaar nog steeds een prachtverhaal."

**Boot:** "Maar vergis je niet in de impact die je als aandeelhouder kunt maken. Ik zat twaalf jaar in de *board* van een Amerikaans beursgenoteerd bedrijf. In de directie zaten een paar van die doorgewinterde Texanen die niets op hadden met duurzaamheid. Toen ze op zoek waren naar kapitaal voor hun groeiplannen, kwamen ze langs bij pensioenbelegger APG en die vroeg naar hun ESG-strategie. Tot mijn verrassing stond prompt bij de volgende vergadering het onderwerp duurzaamheid op de agenda. Zelfs bij Amerikaanse bedrijven kun je dus op die manier invloed uitoefenen."

**4** Een andere opvallende ontwikkeling is het uitwijken naar andere landen. DSM wordt Zwitsers, Flow Traders zet voet

aan de grond op Bermuda. Gaat het vestigingsklimaat in Nederland achteruit?

**Boot:** "Ik ben bijna dertig jaar betrokken geweest bij Optiver. Ik herken de discussie. Wat betreft Flow Traders: de regelgeving voor de financiële sector is met name geënt op banken. Het helpt dan niet om die regelgeving los te laten op iedereen in de sector. Ik heb het dan over het beloningsmodel en de kapitaal-eisen. Voor een aantal van die spelers, denk aan Flow Traders, Optiver en IMC, is het de vraag of je in deze sector dezelfde eisen en voorschriften nodig hebt als die we aan banken opleggen."

**5** Is die regelgeving te grofmazig?

**Boot:** "Ja, het is een soort stigmatisering. Ik denk dat we daarin te ver doorgeslagen zijn."

**Everts:** "Ik denk dat er in Europees verband weinig kennis



over de handel in financiële instrumenten is, zowel bij de wetgever als de toezichthouder. De Nederlandse toezichthouder heeft echt wel een arm om de handelshuizen heengeslagen, maar je bent in de EU afhankelijk van 26 andere landen. Het merendeel heeft nauwelijks een eigen financiële sector. Of ze zijn vooringenomen en beschermen bestaande spelers. Dat zijn vaak banken die zelf een verouderde maar lucratieve handelsdesk hebben, of de orders via hun eigen interne platforms willen blijven uitvoeren. Ze zitten niet te wachten op de meer innovatieve en goedkopere Nederlandse spelers. Terwijl dit voor

beleggers tot veel betere prijzen zou leiden.

Dat neemt echter niet weg dat je moet nadenken over de impact van alternatieve keuzes: hoe krijg je nou dat gewenste profiel en de maatschappelijke acceptatie van je onderneming? Dat doe je in mijn ogen niet door op een ongereguleerd Bermuda te gaan zitten. Pal naast de cryptomaffia en andere fiscale vluchtelingen."

**Boot:** "Helemaal eens. Voor de duidelijkheid, voor dit soort bedrijven bijten wat betreft regulering eerder de beloningseisen. Ik ben voor hogere kapitaal-eisen, ook voor deze bedrijven. Dat maakt ze sterker. Waarom beloning een issue

'MAATSCHAPPELIJKE  
ACCEPTATIE  
KRIJG JE NIET  
DOOR MET  
JE BEDRIJF OP  
BERMUDA TE  
GAAN ZITTEN'

Gerben Everts