

DRS. P.C. VAN DER LUGT  
 VOORZITTER DIRECTIE VAN DER  
 MOOLEN HOLDING NV

# Voorwaarden scheppen

Voordat Peter van der Lugt (53) vier jaar geleden bij het effectenhandelshuis Van der Moolen aantrad, was hij al bankier, belegger, treasurer en commissionair geweest. Op de vraag of hij te rubriceren valt als handelaar, ondernemer, bankier of misschien wel bestuurder, geeft hij geen rechtstreeks antwoord. 'Mijn kracht ligt zeker in het onderhandelen, maar die andere kwaliteiten heb je er ook bij nodig.' En even later: 'Ik ben iemand die de voorwaarden schept dat er met de toevallige tak van sport geld wordt verdiend.' Dat geldt zeker voor zijn huidige bedrijf, waarvan de laatste jaren de groei in omzet en winst spectaculair was.

*U komt oorspronkelijk uit de retailbanking. Hoe wordt iemand met die achtergrond bestuurder van een effectenhandelshuis (hoekman)?*

Het begon bij wat toen de NMB was, waar ik productmanager Particuliere Rekeningen werd. Vandaar ben ik overgestapt naar de Amro Bank. De eerste dag dat ik daar kwam, vroeg ik: 'hoeveel rekeningen beheer ik dan?' 'Nou', zeiden ze, 'ergens tussen de vijf- en zeshonderdduizend'. Als ik er bij de NMB 40 kwijt was, zat ik al de hele dag te zoeken! Ik kwam bij Amro in het 'het kan niet op-tijdperk'. Als je goede ideeën had mocht je in een commerciële ontwikkelingsafdeling alles. Als zevenentwintigjarige kon ik zo een budget inleveren om zes academisch gevormde assistenten aan te nemen omdat ik een plan had voor drie nieuwe producten. Dat was een fantastische tijd, je kreeg kansen en die heb ik ook benut. Daarom kon ik vervolgens naar de wholesale-kant toe. En daarna naar het internationale stuk van de wholesale. Dan komt er echter een moment - ik doorliep de rangen redelijk snel bij die Amro Bank, mag ik wel zeggen - dat het niet meer zo opschiet. Ik was inmiddels in het effectenbedrijf verantwoordelijk voor de contacten met institutionele beleggers en buitenlandse banken. Toen was er een vacature bij AGO voor directeur Belegging en Concernfinanciering. AGO had net een heel groot bedrijf in het buitenland gekocht. Dat leek mij een hele interessante, internationale carrière.

*Wanneer hebt u dan gestudeerd?*

Ik heb avondstudie gedaan, ik had al een gezin met kinderen. Ik kwam bij de Amro en Maarten Schalkkamp zei: 'je moest maar gaan studeren. De bank betaalt. Loop vooral college als je denkt dat je het nodig hebt, alleen je moet me nooit vertellen dat iets niet af is omdat je moest studeren. Maar je maakt zelf uit of je er wel of niet bent. Met zijn goede adviezen kwam ik er ook achter dat je het beste eerst - tot het kandidaats - naar de VU kon gaan, want dat was twee jaar. En bij de GU (UvA) had je eerst drie jaar kandidaats en dan nog twee jaar erachteraan. Dus uiteindelijk heb ik het in drie jaar en acht maanden gedaan.

*Heeft u algemene of bedrijfseconomie gestudeerd?*

Die studie doe je makkelijker als je wat ouder bent,

want vaak ben je dan meer gemotiveerd. De vakken heb ik aangepast aan datgene wat ik op dat moment aan het doen was in mijn werk. Dus financiering, geld- en bankwezen en nog een ander macrovak. Dat is dus monetaire economie geworden. Mijn eigen interesse lag in die tijd meer op het sociologische vlak; ik heb ook economische sociologie en organisatie en arbeidsverhoudingen gedaan, dat was in die tijd bij een grote bank zeer hard nodig.

*Waarom bent u niet eerder gaan studeren, u had toch keurig Atheneum?*

Dat moest ik ook eerst nog halen. Ik heb een hele leuke middelbare-schooltijd gehad, maar die was niet zo effectief voor wat betreft de studieresultaten.

*Wat zeiden de ouders daarvan?*

Mijn vader zat ook in de handel en die vond dat weliswaar erg jammer, maar hij dacht dat ik wellicht uiteindelijk nog wel in de zaak zou belanden, een bouwmaterialenhandel. Tegen de tijd dat ik twintig was, overleed hij en toen was het met de zaak eigenlijk ook gedaan. Daar is dus niet gek veel van terecht gekomen. Maar het was wel een impuls om een beetje serieus te gaan worden.

*De functie bij AGO was heel anders?*

Op een vrij hoge positie had je bij Amro eigenlijk nog steeds geen benul van hoe de bank als onderneming functioneerde. Dat was bij AGO heel anders. Toen ik directeur werd bij AGO wist ik na drie maanden hoe de balans en de verlies- en winstrekening in elkaar zaten. En ik wist welk onderdeel het niet goed deed en waar veel geld werd verdiend. Dan ga je beslist op een andere manier kijken. Ik ben daar een poosje belegger geweest van een miljard of zeven, acht. Na de fusie ben ik bij AEGON aan de andere kant terechtgekomen, als financier van het bedrijf, als treasurer. Vanuit AEGON ben ik naar De Nationale Investeringsbank overgestapt met de ambitie daar een investmentbank te runnen. Ik ben bij de NIB weggegaan omdat mijn medebestuurders niet met dezelfde dynamiek wilden opereren als ik.

*Bent u lang op zoek geweest naar iets anders?*

Er was natuurlijk al langer sprake van een verschil van inzicht. Tussen het persbericht waarin werd aangekondigd dat ik afscheid nam en het persbericht dat ik bij Van der Moolen zou komen, zaten geloof ik drie weken.

*De activiteiten van Van der Moolen verschillen nogal van die van de NIB.*

Ja, het is wezenlijk anders. Het leuke van een investeringsbank zijn de interessante projecten waarover je een investeringsoordeel moet vormen. Het ligt wat dichterbij het beleggen. Bij Van der Moolen zit je wat activiteiten betreft eigenlijk aan de andere kant van het spectrum. Noch hier noch bij de Investeringsbank zat ik overigens in het operationele proces. Ik ben iemand die voorwaarden schept en die ervoor zorgt dat met die tak van sport geld wordt verdiend. Ik denk dat ik dat ook zou kunnen als het bijvoorbeeld om schoenen ging, of om sigaren.

*U bent begonnen in de sfeer van de reële economie, nu faciliteert u het schuiven van bits en bytes over de wereld. Wat is uw toegevoegde waarde?*

Een specialist vervult een maatschappelijke rol omdat hij onder alle omstandigheden zorgdraagt voor liquiditeit en transparantie in de beurshandel. Liquiditeit heeft in principe een positieve waarde omdat die bijdraagt aan een hogere bedrijfswaarde. Uiteindelijk geeft betere koersvorming lagere financieringskosten die zich voor het bedrijf weer vertalen in toegevoegde waarde. Daarnaast vervult de specialist een rol voor de beleggers. Ik ben er namelijk als vraag en aanbod er niet automatisch zijn. Wij scheppen dus liquiditeit en daardoor nemen de kosten van de handel af.

*'... een breed verspreid aandelenbezit, dat is goed voor de economie ... en voor mijn firma!'*

*Wat is dan de bijdrage van nieuwe producten zoals de Discount Rights? Al die toeters en bellen waar de financiële wereld mee komt, waar is dat allemaal voor nodig? Zij scheppen verwarring, geen transparantie.*

Het vervult allemaal een rol in de secundaire markt voor effecten. Dat soort creaties voegt nieuw materiaal toe aan de markt waardoor er meer liquiditeit ontstaat. Uiteindelijk heeft die hogere liquiditeit zijn functie, ook maatschappelijk.

*Valt in dit kader ook uw verzet tegen het idee van de AEX de handel in covered warrants bij de hoeklieden weg te halen. U zei: 'het kost me handen vol geld, maar ik heb zo mijn principes'. Krokodillentranen?*

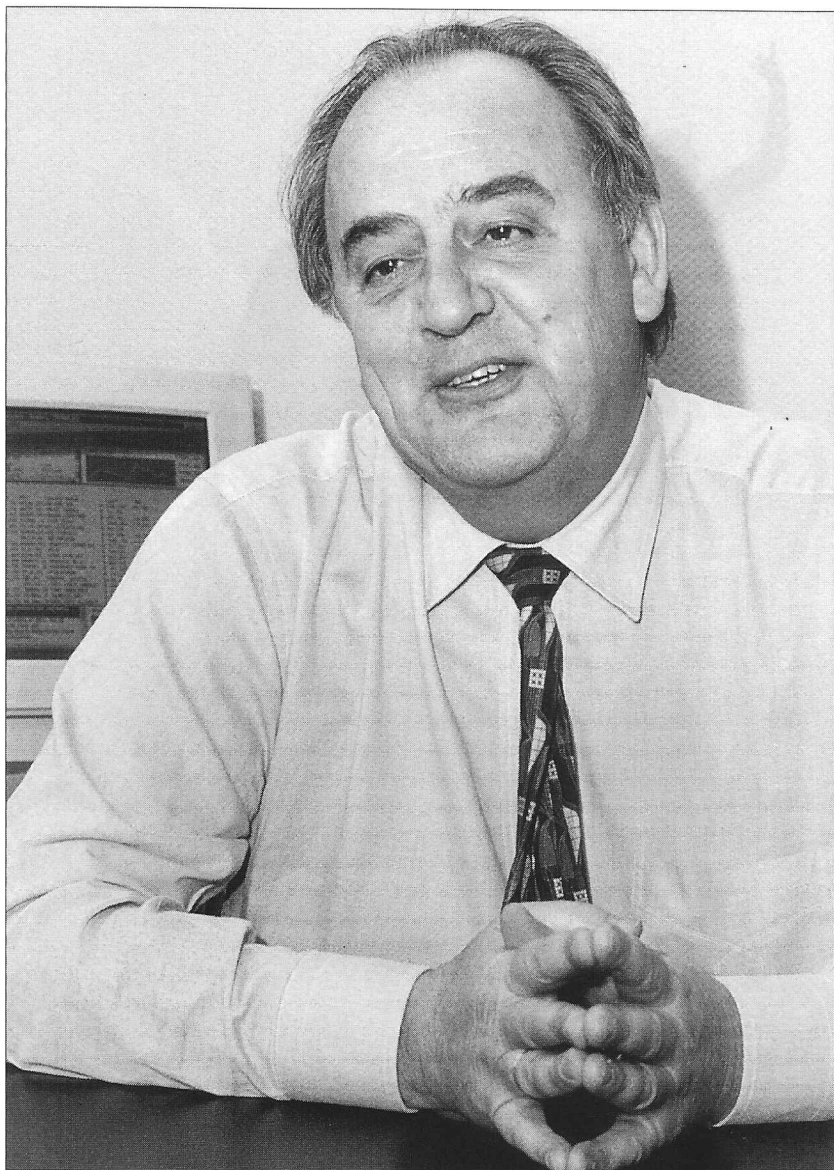


FOTO: S. STUDIO KRIMP

#### Curriculum Vitae

In 1966 startte Peter van der Lugt (1945) zijn carrière, bij de Algemene Bank Nederland. Daarna volgden de NMB en in 1971 de Amro Bank. Tegelijkertijd studeerde hij economie aan de Universiteit van Amsterdam. In 1981 maakte Van der Lugt de overstap naar de AGO waar hij directeur beleggingen werd. Na de fusie tot Aegon werd hij directeur thesaurie. In 1989 keerde hij, als directievoorzitter bij Bank van Haften Labouchere, terug naar de beleggingswereld. Twee jaar later volgde het lidmaatschap van de Raad van Bestuur van de Nationale Investeringsbank. Sinds 1995 is Peter van der Lugt werkzaam bij Van der Moolen, eerst als vice-voorzitter en nu als voorzitter van de Raad van Bestuur.

Als je voor deze kleine, illiquide fondsen van het principe van de centrale prijsvorming afwijkt, kom je op een hellend vlak. Het is een principiële keuze. Als iets op de beurs wordt verhandeld dan is een onafhankelijke prijsvorming gegarandeerd. In het voorstel van de beurs krijg je de situatie dat de uitgevende instelling - lees in dit geval: de bank - zowel broker is als tegenpartij. Dat mag van mij, en dat kan ook heel



goed, maar dan moet het wel duidelijk zijn. Bij een spaarrekening weet je dat ook. Verhandeling op de beurs veronderstelt echter naar mijn idee onafhankelijke prijsvorming. Dan kan degene die de warrants uitgeeft dus niet ook tegelijkertijd als de tegenpartij optreden, zonder dat er een 'price discovery'-proces heeft plaatsgevonden.

---

*Waarom hebben Van der Moolen en AOT dan niet de incurante markt in stand gehouden?*

Ik wil hier nog wel even wat over kwijt. Ik had de incurante markt wel willen doen, maar onder verantwoordelijkheid van de beurs. Toen de beurs echter zei: 'Wij willen de verantwoordelijkheid daarvoor niet nemen', betekende dat dat AOT en Van der Moolen werden uitgenodigd om als het ware een eigen beursvergunning aan te vragen. Wanneer wij dat nu uitgerekend zouden moeten doen voor fondsen die niet bereid zijn om de gangbare beursregels te onderschrijven, dan denk ik dat ik een ernstig reputa-

tierisico ga lijden. Dat is de reden dat wij er vanaf gezien hebben.

---

*U bent vast een aanhanger van het volkskapitalisme.*

Hahaha! Ik moet natuurlijk een beetje oppassen voor wat er onder dat kopje schuilgaat... Wanneer u bedoelt, een zo breed mogelijk verspreid aandelenbezit bij de bevolking, ja, daar ben ik zeker een voorstander van. Voor de economie is dat goed, en het is ook zeker goed voor mijn firma!

---

*Wat goed is voor uw firma, is turbulentie op markten, zo zei u van de zomer op de televisie.*

Nu draait u de stelling om. Wat ik heb gezegd, is dat turbulentie op zich niet zo erg voor ons hoeft te zijn omdat we daardoor ook kansen krijgen. Voor ons is het belangrijkste dat er handel plaatsvindt. Dat is de hoofdregel. Daarnaast biedt volatiliteit kansen. De turbulentie moet echter niet al te groot worden want dat schrikt mensen af en dat heeft meestal uiteindelijk een negatieve invloed op het volume. Bovendien: in de turbulentie heb ik grotere kansen, zowel ten goede als ten kwade. Het geeft ons meer mogelijkheden om geld te verdienen, maar bij een hoger risico-profiel.

---

*Was de turbulentie van de afgelopen zomer en herfst zo groot dat het werkelijk mensen heeft afschrikt?*

Ik moet zeggen dat wij dat eigenlijk in de beursvolumes van afgelopen september en oktober niet terug zagen. De volumes bleven bijzonder hoog. Ik denk echter - hoewel ik dat niet uit eigen waarneming heb omdat wij immers geen klantenbedrijf hebben - dat het aandeel van de eindbeleggers in het totale volume in die maanden sterk is afgenomen. Het volume bleef zo op peil omdat de professionals zelf alle zeilen moesten bijzetten om hun posities bij te sturen.

---

*Uw in alle opzichten fraaie jaarverslag over 1997 toont een lijstje van gebeurtenissen over dat afgelopen jaar. Wat komt er in het jaarverslag 1998 in dit lijstje te staan?*

De belangrijkste gebeurtenis van 1998 is ongetwijfeld de acquisitie geweest van het specialistbedrijf Lawrence, O'Donnell, Marcus LLC (LOM) in Amerika.

---

*Bent u daar trots op?*

Ja. Dat was duidelijk iets wat we ons tot doel hadden gesteld en waarvan je rustig kan zeggen dat we eerder die positie in de New York Stock Exchange (NYSE) bereikt hebben dan dat we hadden durven dromen. We krijgen hiermee ook de mogelijkheid om onze belangen te bundelen en kostenvoordelen te creëren bij onze transatlantische arbitrage.

---

*Van der Moolen heeft als specialist zes procent van de omzet op de New York Stock Exchange vergeleken met 35% op de AEX. Is dat veel?*

Ja, dat is veel. Om u een idee te geven: de omzet op de NYSE is meer dan 20 keer zo hoog als op de



Amsterdamse beurs. De bedrijven waarin Van der Moolen deelneemt dragen samen zorg voor 20% van de omzet op de NYSE.

*Welke strategie voert Van der Moolen?*

Onze strategie is dat we niet van één handelssystematiek afhankelijk willen zijn en dus internationaliseren. We willen met name de rol van market maker of hoekman vervullen in grote liquide stocks die ook nog eens op diverse beurzen genoteerd zijn. Hierdoor ontstaan er mogelijkheden tot internationale arbitrage.

*New York is dus gekozen vanwege de beknelling die zich hier op de Amsterdamse markt voordeed?*

Ja. Dankzij het feit dat wij hier niet verder konden groeien en specialist-expertise in huis hadden, was dat de logische stap. Mijn voorganger, Hans Kroon, had deze expansie al in gang gezet. De contacten had hij al, het was een kwestie van verder bouwen.

*De regeling dat een hoekman op de AEX niet meer dan 35% van de markt mag hebben, is natuurlijk moeilijk te handhaven, zeker als er maar drie partijen over zijn.*

De vraag is of het bij de nieuwe systematiek nog zo relevant is, dat percentage. Wij zijn tegenpartij van alle andere marktpartijen, dus de hoekman heeft geen geprivilegieerde positie meer. Hij heeft weliswaar nog de mogelijkheid om courtage te krijgen, maar uitsluitend wanneer hij actief aan de transactie deelneemt. De vraag is dus of het belangrijk is of de hoekman dertig, veertig of vijftig procent van de fondsen voor zijn rekening neemt.

*Welke emotie voelde u toen u het bericht hoorde dat Coffeng werd geschorst?*

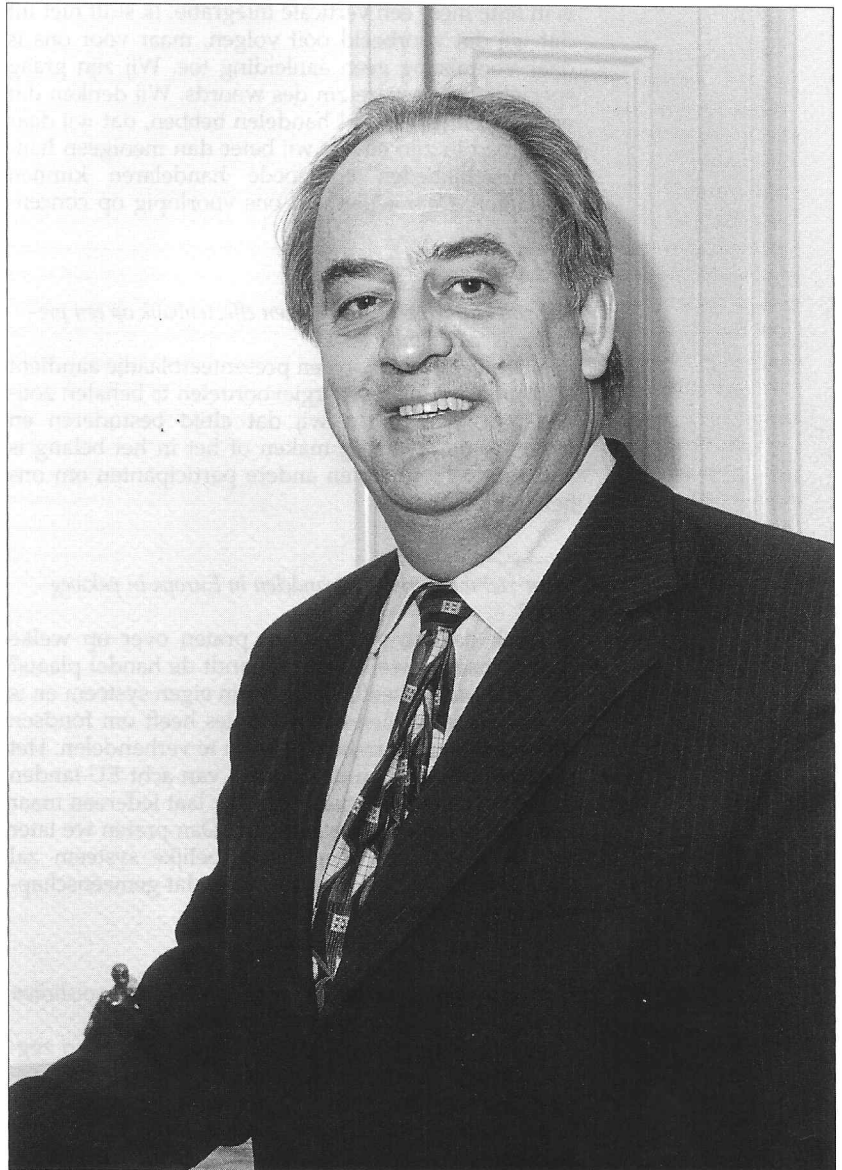
Ik ben tijdig op de hoogte gesteld van het feit dat er mogelijk anderszins een schorsing in zou zitten. Natuurlijk ben ik daar erg van geschrokken. Aan de andere kant, voor zover wij daar nu kennis van hebben, betreft het een probleem op de optiebeurs. We hadden natuurlijk al eerder gezien dat zich daar problemen voor konden doen.

*Niet alleen, zo begrijp ik van de heer Meeus van het Financieele Dagblad, dat die problemen zich zouden kunnen voordoen, maar ook dat die problemen zich feitelijk aan het ontwikkelen waren. Klaarblijkelijk wist men dat op de vloer.*

Die verhalen van 'op de vloer wist men al maanden dat...', daar plaats ik grote vraagtekens bij. Achteraf is het altijd makkelijk praten. Ik denk dat er al veel eerder aandacht aan was besteed, als dat zo publiekelijk bekend zou zijn geweest.

*U bedoelt dat u zich niet kunt voorstellen dat ze bij de Kas-Ass de problemen als enige niet hebben zien aankomen?*

Ik begrijp uit het interview met de KasAss dat zij wel degelijk hebben geweten dat er een probleem was,



maar ook dat zij vonden dat zij het adequaat konden beheersen.

*'op de vloer wist men al maanden dat...', daar plaats ik grote vraagtekens bij'*

*Eén van de andere grote partijen, AOT, is bezig te fuseren met Labouchere. Wat vindt u daarvan, als directe concurrent of collega? Zou u ook zo iets willen?*

Van der Moolen heeft zijn strategie een paar jaar geleden uitgezet. Wij willen ons echt concentreren op internationale handel; op dat pad hebben wij inmiddels een aantal flinke stappen gezet. Wij denken dat wij de komende jaren nog plenty ruimte hebben om op die manier te groeien. Wat AOT-Labouchere doet

is in feite meer een verticale integratie. Ik sluit niet uit dat wij dat voorbeeld ooit volgen, maar voor ons is daar vooralsnog geen aanleiding toe. Wij zijn graag specialist in de ware zin des woords. Wij denken dat wij die kennis van dat handelen hebben, dat wij daar echt goed in zijn en dat wij beter dan menigeen handelsmogelijkheden en goede handelaren kunnen selecteren. Daar willen wij ons voorlopig op concentreren.

---

*Het zou kunnen zijn dat zich een effectenbank op een presenteerblaadje aanbiedt.*

Als zich een bedrijf op een presenteerblaadje aandient waarmee duidelijk synergievoordelen te behalen zouden zijn, dan zullen wij dat altijd bestuderen en opnieuw de afweging maken of het in het belang is van aandeelhouders en andere participanten om ons beleid bij te stellen.

---

*Waar ziet u de handel in aandelen in Europa in pakweg 2003?*

Ik denk dat we niet moeten praten over op welke plaats, maar in welk systeem vindt de handel plaats? Op dit moment heeft elk land zijn eigen systeem en is er een aantal landen dat aspiraties heeft om fondsen uit andere landen in hun systeem te verhandelen. Het nieuwe initiatief van de beurzen van acht EU-landen draait dit eigenlijk terug. Het zegt: laat iedereen maar gaan handelen in zijn eigen land. Dan praten we later wel over wat het gemeenschappelijke systeem zal zijn. Ik denk dat in Europa in 2003 dat gemeenschappelijke systeem het Duitse systeem is.

---

*Is dat een digisysteem waarop je van overal kunt aansluiten en dat de beste prijs zoekt, waar dan ook?*

Daar heb ik mijn twijfels over. Of laat ik het zo zeggen: als die Europese beurzen een automatisch systeem kiezen, dan zullen ze in ieder geval in grote mate concurrentie krijgen van de New York Stock Exchange. We praten nu weliswaar over 2003, maar deze concurrentieslag is allang begonnen. De NYSE is inmiddels buitengewoon druk bezig diezelfde grote Europese ondernemingen bij hen gelist en verhandeld te krijgen. Voor die ondernemingen, en ook voor de beleggers, telt uiteindelijk alleen maar: waar krijg ik de meeste liquiditeit tegen de laagste kosten? Mijn stelling is dat een systeem waarbij de specialist ingeschakeld wordt om de spread krap te houden, uiteindelijk betere spreads oplevert voor de eindbelegger dan wanneer je de markt gewoon zijn gang laat gaan. De kosten van die specialists worden daarbij meer dan goedgemaakt.

---

*Is dat hoop of geloof?*

Nee, dat is geloof. We werken echter aan beide systemen even hard, omdat ik ook niet zeker weet welke kant het uiteindelijk op zal gaan. We expanderen daarom tevens in Eurex. Over 1999 hebben we waarschijnlijk meer inkomsten uit onze market maker-activiteiten op de Duits-Zwitserse platformen, dan dat we hebben uit de Nederlandse beurs met zijn prachtige

hoekmansysteem. Er is echter nog een derde systeem dat met de andere twee zal concurreren: de samenwerking van Nasdaq met Instinet. Vijf jaar van nu zijn er in Europa en de Verenigde Staten ten minste drie systemen die elkaar beconcurreren in de handel in grote ondernemingen. Van der Moolen heeft de intentie om in alle drie actief te zijn; we zijn dat op dit moment in twee van de drie. LOM heeft ook een Nasdaq license, die we vanaf 1999 zullen gebruiken.

## *'In 2003 zal het gemeenschappelijke handelssysteem het Duitse zijn'*

---

*Dat is in 2003 een totaal andere omgeving dan 10 jaar daarvoor, 1993, met hier een lokale beurs en zelfregulering.* Als je over 1993 praat, is het belangrijkste verschijnsel misschien wel dat we op dat moment ongeveer 40% van de handel kwijt waren aan Londen. Door vernieuwing van het systeem en het toevoegen van specialisten heeft de beurs handel teruggehaald. Dat in dezelfde omgeving zelfregulering in toenemende mate ter discussie werd gesteld, is een ander fenomeen.

---

*Hoe moet toezicht gehouden worden op steeds internationale bedrijven en elektronische handel?*

Als wij in drie systemen opereren en in vijf landen, dan zullen wij overal waar wij actief zijn ons moeten onderwerpen aan het toezicht, en ik zou bijna zeggen: dat kan mij niet streng genoeg zijn. Ik wil graag binnen de kaders van dat toezicht opereren. Ik denk overigens dat wij onszelf aanmerkelijk strengere normen opleggen, nu al, dan onze toezichthouders doen.

---

*Telt daarbij uw Amerikaanse ervaring?*

Vooralsnog is er daar wel sprake van strengere toezicht op de handelsregels. Ik weet niet of je kunt zeggen dat de kapitaalisen in Amerika veel hoger zijn dan hier.

---

*Tot nu toe betreffen alle affaires die de Amsterdamse beurs heeft gekend, overtreding van de handelsregels.*

Ik denk dat er ook nog wel eens sprake is van te hoge risico's. Dat hoeft niet noodzakelijkerwijs als gevolg van overtreding van de handelsregels te zijn. Het kan ook zijn dat handelaren een risico aangaan waarvan ze niet overzien dat ze daar een zekere buffer voor nodig hebben. Bij een te lage buffer schiet het toezicht natuurlijk ook tekort.

---

*Hoe voorkomt u dat handelaren hun boekje te buiten gaan?* Als onderneming kun je je daar in hoge mate tegen wapenen door een goedlopend riskmanagementsys-

teem, waarin je per fonds, per handelaar, alles normeert. Je stelt als het ware voorcalculatorisch vast welk risico je aangaat. Dan kunnen mensen desalniettemin dingen doen waarmee ze buiten hun boekje gaan. De huidige technologie maakt echter een signaleringssysteem mogelijk waarmee een onafhankelijke derde op elk moment de posities van de handelaren kan volgen. Dat is in feite bij ons de situatie. Als er vanmiddag om kwart over drie een handelaar een hele rare sprong maakt, dan zien ze hier drie minuten later dat er een rare sprong is gemaakt, dat hij buiten zijn limieten staat. Hij zal dan in ieder geval een korte verklaring moeten geven en aangeven hoe dit wordt gecorrigeerd.

*Is Van der Moolen op deze manier ook beschermd tegen systeemrisico?*

We hebben daar natuurlijk al een klein tipje van gezien. Wanneer grote partijen omvallen en geforceerd in een kleine markt een positie moeten afbouwen, dan zie je hele rare bewegingen die zich onmiddellijk vertalen in de verlies en winst van een onderneming als de onze.

*In modellen gaat men altijd uit van een bepaalde liquiditeit in de markt, maar die is dan plotseling opgedroogd, weg. Absoluut. Daar zal je je waar mogelijk tegen moeten wapenen. Dat geeft eens temeer aan dat we het in een business als de onze meer moeten hebben van veel kleine posities dan van het doen van grote transacties.*

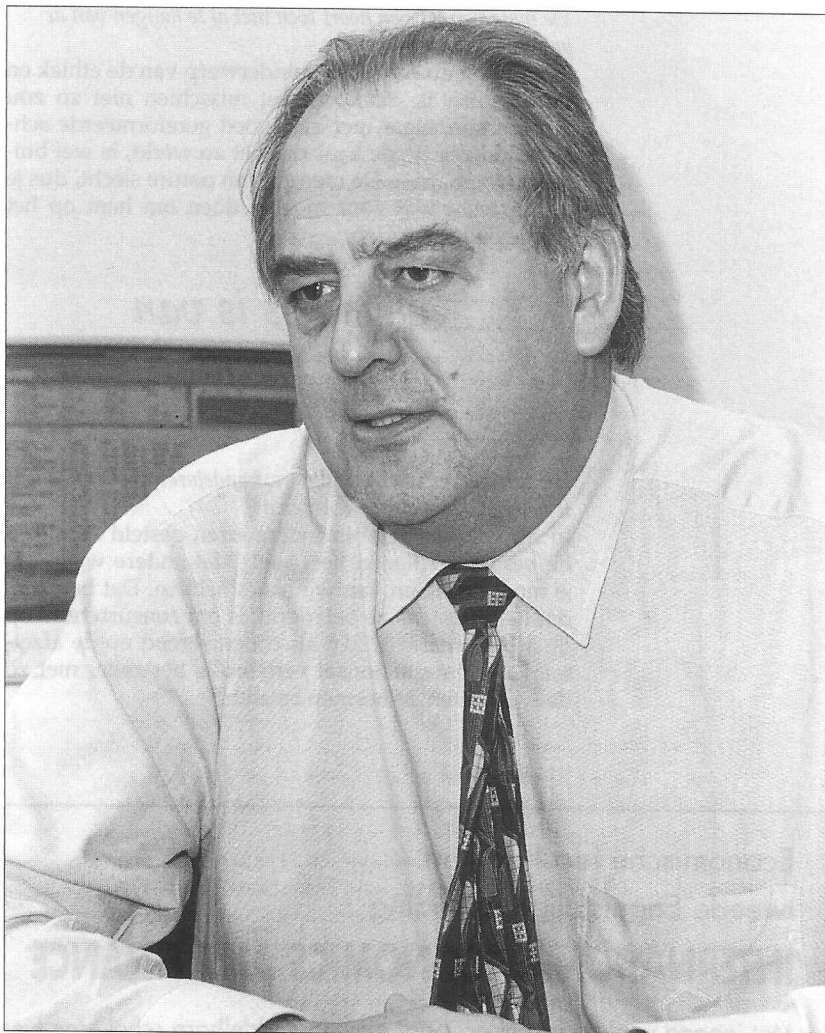
*Docters van Leeuwen komt naar het Singel; wat vindt u van iemand met een dergelijke handelsvreemde achtergrond?*

Dat zou wel eens een hele goede stap kunnen zijn. Ik geloof niet dat je per se een handelsgelateerde achtergrond hoeft te hebben om een goede toezichhouder te zijn. Die expertise kan hij genoeg inkopen. Hij moet goed zijn in toezicht houden.

*‘Docters van Leeuwen zou wel eens een hele goede stap kunnen zijn’*

*Mijnheer Möller wil graag hele nette en bekwame mensen op zijn markt hebben, vandaar dat hij bezig is met het DSI. Onderschrijft u dat?*

Ik ben bestuurslid van het Dutch Securities Institute, dus ik sta er helemaal achter. DSI is een initiatief van de marktpartijen om een kwaliteitsnorm te formuleren voor de effectenhandelaar, effectenadviseur, beleggingsanalist en vermogensbeheerder. DSI wil daarmee aanvullend zijn op het toezicht van de STE, die in de eerste plaats let op de bestuurders van de vergunninghouders. Je zou kunnen zeggen dat effectenhandelaren professionals zijn. In een groep van professionals moet je bepaalde standaarden handha-



ven. Dat is wat het DSI tracht voor elkaar te brengen. Ik denk een hele nuttige rol.

*De bestuurder legt alsdan de verantwoordelijkheid voor het goede gedrag en de bekwaamheid van zijn medewerkers neer bij een onafhankelijk instituut, dat is mooi afschuiven! Diezelfde organisaties verenigen zich in dat instituut, die staan er met elkaar achter. Ik denk dat het DSI met name een gezamenlijk initiatief is om te voorkomen dat er partijen zijn die het mogelijk maken dat rotte appels van de ene mand naar de andere verhuizen.*

*Gaan het gehalte rotte appels en de naleving van de fatsoensregels naar uw smaak de goede kant op? Hoe staat het met de netheid van de markt?*

Dat soort dingen is altijd relatief. Ik denk dat wij internationaal niet slecht afsteken. We hebben onze beursfraude gehad, maar als je de krant over drie jaar openslaat, zul je zien dat elke grote markt daar last van heeft gehad. In het algemeen is er nu meer aandacht van pers en politiek voor kwalijke praktijken. Dat zal de standaarden zeker verder omhoog brengen.



*De mate van fatsoen hoort toch niet af te hangen van de pakkans?*

We komen nu echt bij het onderwerp van de ethiek en de filosofie. Ik denk dat het misschien niet zo zou moeten zijn, maar met mijn goed gereformeerde achtergrond zeg ik: de kans dat het zo werkt, is wel buitengewoon groot. De mens is van nature slecht, dus je zult er echt wat voor moeten doen om hem op het rechte pad te houden.

*'De mens is van nature slecht...'*

*Uit uw jaarverslag blijkt dat uw handelaren veel verdienen. Is het wel nodig zoveel te betalen?*

In dit vak worden bijzondere eisen gesteld en alleen de besten verdienen heel veel. Met andere woorden: je moet een team van winnaars hebben. Dat betekent dat het minstens zo belangrijk is om concurrerend op de arbeidsmarkt te zijn als concurrerend op de afzetmarkt. In internationaal verband is het zeker niet zo dat wij buiten de normen betalen.

*Hier in Amsterdam verdienen mensen waarschijnlijk minder dan in Londen en in New York, want hier gelden Amsterdamse standaarden. Of pleit u voor een egalisatiebeleid?*

Nee, ik kijk of ik concurrerend ben in de markt waar mensen opereren. Als je praat over handelstalent, dan hebben we het over mondiale concurrentie. Het kan dus nodig zijn om iemand op internationaal niveau te betalen om hem in Amsterdam actief te doen zijn. De salarissen zijn overigens heel sterk resultaatgebonden. De handelaar ziet immers ook zelf hoeveel hij voor het bedrijf verdient. Overigens zijn de mensen verplicht een deel van hun bonus te besteden aan personeelsopties. Daarmee zijn ze ook allemaal aandeelhouder in Van der Moolen, en daardoor nog eens extra betrokken bij het totaalresultaat.

*Hoe voorkomt u decadentie bij mensen die het financieel zo goed hebben?*

Laat ik voorop stellen dat mensen die hard werken, er goed van mogen leven. Ze moeten daarbij wel netjes blijven en niet aan zelfoverschatting gaan lijden. De beste manier om dat te voorkomen, is zelf als baas het goede voorbeeld te geven. ♦

*Drs. J.J.M. Schipper, M. van de Weijer  
10 december 1998*

Economische faculteit start  
tweede Engelstalige opleiding

## INTERNATIONAL ECONOMICS AND FINANCE

Katholieke Universiteit Brabant



Met ingang van 1 september 1999 kunnen middelbare scholieren kiezen voor een nieuwe Engelstalige opleiding. Na de opleiding International Business die twee geleden van start ging, biedt de economische faculteit van de KUB onder de noemer **International Economics and Finance (IEF)** een nieuwe, internationaal georiënteerde opleiding aan. De faculteit haakt hiermee in op de toenemende behoefte aan internationaal geschoolde economen. Tevens wordt een nieuwe stap gezet richting verdergaande internationalisering; een onontbeerlijke ontwikkeling in een tijd van globalisering, Europese integratie en monetaire unie. De opleiding mikt onder andere op een aanzienlijke instroom van buitenlandse studenten (Duitsland, Spanje, Frankrijk, België, Verre Oosten) zodat er een multiculturele internationale onderwijssetting ontstaat.

De opleiding start meteen al in het eerste jaar in het Engels en gaat aanvankelijk gelijk op met International Business. In het doctoraal splitsen zich de wegen. Waar International Business een meer bedrijfseconomisch profiel heeft (met ruime arbeidsmarktperspectieven in het internationaal opererende bedrijfsleven), heeft IEF een meer algemeen economisch profiel, waarbij twee richtingen kunnen worden onderscheiden: 'International Finance' en 'Governance and Markets'.

Afgestudeerden kunnen als 'generalist' hun werkterrein vinden in het bedrijfsleven, maar zijn ook inzetbaar bij banken, financiële instellingen, internationale organisaties als IMF, Wereldbank, EU of ECB of 'grensoverschrijdende ministeries'.

Het nieuwe programma is ontworpen door enkele goed bekend staande economen, waaronder prof.dr. Lans Bovenberg, prof. dr. Sylvester Eijffinger, prof. dr. Harry Huizinga, dr. Lex Meijdam en dr. Jan Potters. Tot voorzitter van het opleidingsbestuur IEF zijn benoemd prof. dr. Sylvester Eijffinger en dr. Lex Meijdam.

Inlichtingen over de nieuwe opleiding kunt u inwinnen bij:

**Dr. A.C. Meijdam: tel. 013-466 23 85**

**Prof. Dr. S.C.W. Eijffinger: tel 013- 466 24 11**

of vinden op de volgende websites:

<http://cwis.kub.nl/~buro/studie/vwo/opleidin/index.htm>

<http://cwis.kub.nl/~few/few/ief/index.htm>