



CONCURRENTEN SAP, ORACLE EN MICROSOFT SCHRIJVEN AL JAREN ZWARTE CIJFERS. BIJ SALESFORCE DRAAIT HET MEER OM VEROVEREN VAN MARKTAANDEEL. HET BEDRIJF BEWEEGT ZICH LANGZAAM RICHTING WINSTGEVENDHEID, MAAR HET AANDEEL KOST BIJNA 80 KEER DE TOEKOMSTIGE NETTOWINST

met NetSuite voor 9,3 miljard dollar. Benioff sneerde naar zijn oude baas dat Oracle "het verste achter ligt" in de cloud. Het klopt dat IBM, Hewlett-Packard en Oracle lang aarzelden en nu worstelen met hun inhaalslag met ICT-diensten vanuit de cloud. Dinosaurussen heeft Benioff ze neerbuigend genoemd.

OP OVERNAMEPAD

Salesforce maakte overnames bekend aan de vooravond van Dreamforce. Het wilde bovendien eerder dit jaar LinkedIn kopen. Maar concurrent Microsoft kon de aandeelhouders van het niet-beursgenoteerde zakelijke netwerkbedrijf meer bieden: een bod in cash. Salesforce bood 29 miljard dollar voor LinkedIn, waarvan de helft in aandelen, en greep mis. Benioff is zo boos over het aftroeven dat hij een klacht liet indienen tegen Microsoft bij de mededingingsautoriteiten in Brussel. Het bedrijf heeft sinds dit voorjaar behalve voormalig generaal Colin Powell ook voormalig eurocommissaris Neelie Kroes in de board. Of de klacht uit haar koker kwam, is niet bekend.

Het mantra 'het is eten of gegeten worden' is springlevend in de verhitte technologiesector van Silicon Valley. Vorig jaar snuffelde Microsoft als koper aan het bedrijf van Benioff. Microsoft zou 55 miljard dollar over gehad hebben voor Salesforce. Maar tot een bod kwam het niet omdat, zo meldden Amerikaanse media, de eigenwijze Benioff met minder dan 70 miljard dollar geen genoegen zou nemen. Op Dreamforce hield Benioff hier wijselijk zijn mond over. Televisiezender CNBC vloog een studio en presentator Jim Cramer in om Benioff te spreken op het congressterrein. "We kijken overal naar", aldus de man die in vijf jaar tijd dertig overnames deed, maar nog nooit zo'n grote als Twitter of LinkedIn. "Maar we laten ook vaak dingen lopen."

Zijn aandeelhouders lopen er niet warm voor. Op het moment dat Benioff zijn spreekbeurt begon, stond het aandeel 6 procent in het rood. Daar kon geen marketing tegenop.



– Column –

Eerste hulp bij rente-angst

Je rijdt in je degelijke diesel tegen een berg op. Hij brengt je al jaren gestaag naar de gewenste bestemming, maar vandaag kruipt hij met een verontrustende slakkengang omhoog.

A Is er dan ook nog eens een glimmende cabrio voorbijstuift, is de conclusie onvermijdelijk. De diesel moet ingeruild worden voor een sneller model.

Veel beleggers herkennen dat gevoel. Omdat centrale banken over de hele wereld Sinterklaas spelen, hangen rentes structureel rond het vriespunt. Vertrouwde spaarrekeningen en obligaties brengen niks meer op. Je wordt dus gedwongen om een hoger rendement te zoeken.

Dat is tenminste de boodschap van veel financiële experts, die in dezelfde adem hoogrenderende beleggingsproducten aanprijzen. Hier: een mooie MKB-lening en een vastgoedfonds. Of kijk eens naar deze puike obligaties uit ontwikkelingslanden: daar wordt tenminste nog fatsoenlijk rente betaald.

Het is verleidelijk om te denken dat de lage rente drastische stappen vergt om je doelen te halen. Maar vergeet nooit de ijzeren beleggingswet: geen hoger rendement zonder hoger risico.

Er kunnen best goede redenen zijn om je allocatie bij te stellen, maar paniek over de lage rente hoort daar niet bij. Want wie is er bereid

om in dit klimaat wél hoge rentes te betalen? Veilige, goeddraaiende bedrijven? Solide overheden uit stabiele landen? Ook als je obligaties met lage rentes inruilt voor aandelen met een hoog dividend, gaat je risico omhoog.

Wat moet je wel doen? Als de rente laag blijft, moet je in de toekomst misschien wel meer sparen. Lees: meer verdienen en/of minder uitgeven. Niet ideaal, maar beter dan een portefeuille die door onoverzichtelijke risico's implodeert.

Je risicoprofiel blijft onveranderd afhankelijk van je doelstellingen en je temperament. Niet van de rentestand! Voorlopig kun je misschien het beste met een muziekje aan in je vertrouwde diesel blijven zitten. Aan de andere kant van de berg loopt het tempo heus weer op. Zwaai ondertussen nog even naar de cabrio die rokend langs de kant staat.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN

zijn oprichters van Triple Partners en auteurs van *De Beleggingsillusie*

www.debeleggingsillusie.nl