

vertraging en zijn controversiële overnameplannen.

### VERTRAAGDE GROEI

Citigroup-analist Walter Pritchard stelt in een rapport te vrezen dat Benioff met zijn overnames minder aandacht zal hebben voor autonome groei en de weg richting betere marges en winstgevendheid. "De meest voorkomende vraag die we krijgen van beleggers", schrijft Pritchard in zijn rapport, "is of die hernieuwde affiniteit voor acquisities een teken is van de vertraging van de groei vanuit de basis." Uit de recentste cijfers lijkt de omzetgroei licht te vertragen. De verwachte winst per aandeel valt ook terug. Wisselkoers-effecten spelen Salesforce parten.

Salesforce wordt door analisten regelmatig ook zelf een overnameprooi genoemd. Maar Benioff wil zijn huid alleen duur verkopen. Bovendien staat hij naar eigen inzicht nog niet aan de top van zijn macht. In zijn presentatie op Dreamforce zei de topman dat zijn reis met Salesforce nog pas net is begonnen. Hij ziet Salesforce als een ecoysteem voor de zakelijke wereld. Als een plek waar klanten, als ze eenmaal binnen zijn, blijven plakken zoals Facebook consumenten aan zich probeert te binden.

Benioff is de eerste die erkent dat Salesforce sterk leunt op de klantenbasis. De boomlange topman ziet Salesforce als een innovatieplatform waar zakelijke kruisbestuiving plaatsvindt. Het bedrijf bestaat dus al zestien jaar, maar de topman doet er alles aan om uit te stralen dat het de jeugdige cultuur van een start-up heeft.

Maar geld verdienen staat natuurlijk centraal bij het marketing- en verkoopkanon Benioff. En dat gaat als een trein. Benioff belooft beleggers hard op weg te zijn naar een jaaromzet van 10 miljard dollar en haast terloops geeft hij aan dat 20 miljard ook moet kunnen. "Je voelt het momentum", zei Benioff. "Het is niet de vraag of het gaat gebeuren, maar wanneer."

Het bedrijf is sinds 2004 beursgenoteerd en koos ondanks

de Californische roots voor de New York Stock Exchange. De entree niet lang na de dotcomcrisis was rumoering. Twee keer werd de beursgang uitgesteld. Toezicht-houders klaagden over boekhoudmethoden en de loslippigheid van Benioff. De marktkapitalisatie bij de beursgang was 850 miljoen dollar. Daarna ging het hard omhoog. Van de Fortune 500-bedrijven is Salesforce een van de twintig best renderende beleggingen van het laatste decennium. In de crisis halveerde het aandeel. Maar sindsdien laat de koers een lange lijn omhoog zien tot het hoogtepunt ruim vier maanden geleden. Sindsdien heeft halveerde de koers van het aandeel grofweg tussen de 15 en 20 procent prijsgegeven. Voor beheerders van Europese beleggingsfondsen die zijn gespecialiseerd in technologie mag het speculatieve aandeel niet ontbreken in hun portefeuilles.

Aandeelhouders en analisten zijn doorgaans erg geduldig met Salesforce. Van de door Factset gepolste analisten geeft liefst 85 procent een koopaanbeveling voor het aandeel. Het maken van winst is voor het bestuur van ondergeschikt belang. Concurrenten als SAP, Oracle en Microsoft schrijven al jaren zwarte cijfers. Bij Salesforce draait het allemaal om contante kasstromen en het veroveren van marktaandeel. Beleggers kijken liever niet naar de torenhoge koers-winstverhouding. Het bedrijf beweegt zich langzaam in de richting van winstgevendheid. Nog altijd betalen beleggers grofweg 79 keer de toekomstige nettowinst.

Benioff lijkt met zijn Salesforce op een kruispunt te staan in zijn leven. Vorige maand lekte uit dat hij actief wil worden in de sociale media: de aankoop van consumentenplatform Twitter zou op het boodschappenlijstje staan. Sociale media zijn voor mensen in de sales en marketing een integraal onderdeel geworden om klanten te benaderen of af te pakken van concurrenten. De geplaaide onlineberichten-dienst weet zelf niet goed hoe het de gebruikerspopulatie in klinkende



munt kan omzetten. Twitter is zwaar verliesgevend en heeft op de beurs niet gebracht wat beleggers ervan verwachtten. De gebruikerspopulatie stagneert, waarop Twitter zichzelf in de etalage zette. Benioff ziet de potentie wel.

### KERNACTIVITEITEN

Niet iedereen is overtuigd. Salesforce drijft volgens critici weg van haar kernactiviteiten terwijl de concurrentie juist daar verheft. "Dit zou een ramp zijn", zei Joel Fishbein, directeur bij financieel dienstverlener BTIG tegen de *New York Times* zelfs. "Benioff is een visionair, maar dit kan de boel opblazen. Ingenieurs kunnen Salesforce massaal gaan verlaten en dat kan het aandeel 30 of 40 procent doen kelderen."

Salesforce groeit op eigen kracht minstens 20 procent per jaar, maar lijkt steeds gretiger naar buiten te kijken voor het opkrikken van de omzet. Afgelopen zomer slokte Salesforce bedrijfssoftwaremaker Demandware op voor 2,8 miljard dollar. Concurrenten zitten niet stil. Oracle deed in de zomer de grootste overname in twaalf jaar

**BENIOFF BELOOFT  
BELEGGERS  
HARD OP WEG  
TE ZIJN NAAR  
EEN JAAROMZET  
VAN 10 MILJARD  
DOLLAR EN HAAST  
TERLOOPS GEEFT  
HIJ AAN DAT 20  
MILJARD OOK  
MOET KUNNEN**