

Wir investieren in Gewinner. Das bedeutet, dass wir in starke Unternehmen investieren, die mit nachhaltigen Geschäftsmodellen, soliden Bilanzen und hohen Margen einen Mehrwert für ihre Anteilseigner schaffen. Wir halten die Risiken klein und investieren dann, wenn unser Engagement von einem positiven Ereignis beflügelt wird. Wir nennen das die Kombination aus Value und Event.

Salesforce, Inc.

Als Marc Benioff im Jahr 1999 Salesforce gründete, leistete er Pionierarbeit: Er hostete die gesamte Software und alle wichtigen Kundendaten im Internet und stellte sie als SaaS-Abonnement (Software-as-a-Service) zur Verfügung. Der noch heute gültige Standard in der Technologiebranche machte Salesforce zum unangefochtenen Markführer für Kundenbeziehungsmanagement (CRM). Der Börsengang erfolgte im Jahr 2004. Seither konnte der Umsatz von 0,1 auf 42 Mrd. USD um durchschnittlich 32% p.a. gesteigert werden. Allerdings sind die historischen prozentualen Umsatzzuwächse heute nicht mehr erreichbar. Das jährliche Wachstum beträgt seit drei Jahren rund 10%. Der Börsenkurs litt im Jahr 2026 unter KI-Sorgen. Wir nutzten die tieferen Kurse zum Zukauf, weil die enorme Innenfinanzierungskraft auf Basis einer hohen Rohertragsmarge sowie skalierbarer und wiederkehrender Umsätze einen großen Spielraum für kontinuierliche Margenverbesserungen und Aktienrückkäufe bietet (Tabelle).

per 31. Januar	2027e	2026	2025	2024	2023
Umsatz in Mrd. USD	46	42	38	35	31
Rohertragsmarge	78%	78%	77%	76%	73%
EBIT-Marge	21%	20%	19%	14%	3%
ROCE	13%	12%	11%	8%	3%
Δ Aktien zum Vj.	-11%	-4%	-1%	-3%	1%

Allein im März 2026 kaufte Salesforce 11% der ausstehenden Aktien auf einem tiefen Kursni-

veau zurück. Eine solche Kapitalallokation gefällt uns, schließlich soll der Umsatz bis zum Jahr 2030 um 11% p.a. auf über 63 Mrd. USD steigen und gleichzeitig die EBIT-Marge kontinuierlich erhöht werden. Bereinigt um Aufwendungen für Aktienoptionen, Abschreibungen auf immaterielles Vermögen aus Akquisitionen und Restrukturisierungskosten beträgt die EBIT-Marge heute bereits 34%. Salesforce dürfte einer der großen KI-Profiteure sein. Derzeit forciert das Unternehmen den Wandel vom assistierenden Co-Pilot-Ansatz hin zu autonomen KI-Agenten, die Geschäftsprozesse eigenständig ausführen (Agentforce). Gleichzeitig wird der tief verankerte Datenbestand von mehr als 250 Petabyte schrittweise von einem rein nutzerbasierten SaaS-Preismodell um ein ergebnis- und nutzungs-basiertes Modell ergänzt. Da eine KI nur so gut ist wie der Datenkontext, auf den sie zugreift, und weil der Schutz dieser sensiblen Daten für Unternehmenskunden überlebenswichtig ist, fungiert der „Einstein Trust Layer“ von Salesforce als Schutzschild zwischen der internen Daten-, Prozess- und Kontext-Dominanz (System-of-Record) und den verschiedenen externen Sprachmodellen (LLMs). Während KI-Agenten Anfragen analysieren, Entscheidungen basierend auf Leitplanken (Guardrails) treffen und Aktionen in Drittsystemen auslösen, können Kunden über den „Agent Builder“ eigene Agenten mit spezifischen Rollen, Logiken und Wissensdatenbanken konfigurieren, ohne tiefgreifende Code-Kenntnisse. Unseres Erachtens unterschätzt der Kapitalmarkt das Potential von Salesforce.

Mit freundlichen Grüßen



J. Henrik Muhle



Dr. Uwe Rathausky

Disclaimer: Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Kundeninformation im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), diese richtet sich an ausschließlich an professionelle Kunden im Sinne des § 67 WpHG (natürliche und juristische Personen) mit gewöhnlichem Aufenthalt/Sitz in Deutschland und wird ausschließlich zu Marketing- und allgemeinen Informationszwecken eingesetzt. Die enthaltenen Informationen können eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen und begründen weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Auch wurden sie nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Die individuellen Verhältnisse des Empfängers (u.a. die wirtschaftliche und finanzielle Situation) wurden im Rahmen der Erstellung nicht berücksichtigt. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken - z.B. Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko - und ist nicht für alle Anleger geeignet. Kapitalanlagen unterliegen Wertschwankungen und können zum Verlust des eingesetzten Kapitals führen. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Alleinige Grundlage für den Anteilserwerb sind die jeweils aktuellen Verkaufsunterlagen (Basisinformationsblatt, Verkaufsprospekt, Jahres- und Halbjahresbericht) zum Investmentvermögen. Diese finden Sie kostenlos und in deutscher Sprache auf der folgenden Internetseite: www.gane-invest.de. Die Verwaltungsgesellschaft des Finanzinstruments kann vorbehaltlich der Einhaltung der anwendbaren gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen beschließen, die für den Vertrieb der Anteile eingerichteten Vertriebsvereinbarungen einzustellen oder den Vertrieb des Finanzinstruments insgesamt zu widerrufen. Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die vorliegende Kundeninformation ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Datum: 05.10.2026. Ergänzende Angaben für Anleger aus der Schweiz: Die Vertreterin für das beworbene Fondsprodukt ist die 1741 Fund Solutions AG, Burggraben 16, 9000 St. Gallen. Als Zahlstelle fungiert die Tellco AG, Bahnhofstrasse 4, CH-6430 Schwyz. Das Fondsprodukt kann grundsätzlich auch nicht qualifizierten Anlegern angeboten werden. Herausgeber: GANÉ Advisory GmbH, Aribostraße 33, 82166 Gräfelfing handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 3 Abs. 2 WpIG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erftstadt. Die BN & Partners Capital AG besitzt für die Erbringung der Anlageberatung gemäß § 2 Abs. 2 Nr. 4 WpIG und der Anlagevermittlung gemäß § 2 Abs. 2 Nr. 3 WpIG eine entsprechende Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 15 WpIG.