

ePaper mit wertvollen Tipps zum Hedge Fonds Marketing

Starnberg den 05.05.2015

„Beim Hedge Fonds Marketing kommt es auf jedes scheinbar unwichtige Detail an.“ Das ist die Aussage von Ullrich Angersbach, selbstständiger Marketingcoach und Vertriebsberater für Fondsmanagement-Gesellschaften. Seine Erfahrungen mit Fondsmanagern und Investoren veröffentlicht er unter anderem auf seiner Homepage in wöchentlichen ePapers.

Ullrich Angersbach blickt auf eine langjährige Laufbahn in der Finanzbranche zurück. Die Tipps seiner ePapers sind Auszüge aus seinem Buch mit dem Titel: „What Works in Hedge Fund Marketing and Investor Relations“. Was für Hedge Fonds Marketing gilt, gilt größtenteils für alle alternativen Kapitalanlagen. Derzeit werden die ePaper in englischer Sprache veröffentlicht

Die Zielgruppe, die Ullrich Angersbach ansprechen möchte, sind vor allem seine Kunden aus den Jahren seiner selbständigen Tätigkeit seit 2008. Die Absicht der ePaper-Veröffentlichungen ist es, den Fonds-Managern und Fondsmanagement-Gesellschaften, die er berät, zu helfen, ihr verwaltetes Vermögen schnell und nachhaltig zu steigern. Die zentrale Fragestellung ist: Wie können gerade kleine Fondsmanager mit geringem Budget Investoren gewinnen?

Beim Inhalt seiner Tipps beruft sich Ullrich Angersbach auf sein Wissen, das er unter anderem als Mitgründer der Fondsmanagement-Gesellschaft Absolute Capital Management gesammelt hat. Das verwaltete Vermögen der Fondsmanagement-Gesellschaft stieg innerhalb von fünf Jahren von rund 8 Millionen Seed Capital auf über 2 Milliarden USD. Verschiedene Marketingstrategien wurden über die Jahre hinweg getestet und ausprobiert. Anhand der Praxis wird dargestellt, welche Marketingmaßnahmen wirklich funktionieren. Dabei kommt es auf Details an, die – wenn sie übersehen werden – häufig zu Misserfolgen führen. Diese kostspieligen Fallen zu vermeiden, ist vielleicht der größte Nutzen, den das Buch bzw. die ePaper-Veröffentlichungen Fondsmanagern bieten kann.

Zur Person des Autors: Ullrich Angersbach schloss Ende 1979 sein Studium zum Diplom-Kaufmann an der Ludwig-Maximilians-Universität in München ab. Danach arbeitete er in führenden Positionen bei einem Vermögensverwalter, einigen großen Banken, einem Family Office und einer Fondsmanagement-Gesellschaft. Darunter war auch die Matuschka-Gruppe, der zu seiner Zeit größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaft von Deutschland. 2001 war er Mitgründer einer Fondsmanagement-Gesellschaft (Absolute Capital Management), die 2006 in London an die Börse ging (AIM). Seit 2008 ist er selbständiger Marketingcoach und Vertriebsberater für Fondsmanagement-Gesellschaften.