

Neues eBook von Ullrich Angersbach

Starnberg den 27.05.2015

„Beim Hedge Fonds Marketing kommt es auf jedes Detail an“

Ullrich Angersbach ist selbständiger Marketingcoach und Vertriebsberater für Fondsmanagement-Gesellschaften. Er blickt auf eine langjährige Laufbahn in der Finanzbranche zurück. Seine Erfahrungen mit Fonds-Managern einerseits und Investoren andererseits hat er in einem Buch mit dem Titel: „What Works in Hedge Fund Marketing and Investor Relations“ zusammengefasst. Was für Hedge Fonds Marketing gilt, gilt größtenteils für alle alternativen Kapitalanlagen. Derzeit ist dieses Buch nur in englischer Sprache erhältlich.

Die Zielgruppe, die Ullrich Angersbach mit diesem Buch ansprechen möchte, sind vor allem seine Kunden aus den Jahren seiner selbständigen Tätigkeit seit 2008. Die Absicht des Buches 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 seines Buches 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 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 einigen großen Banken, einem Vermögensverwalter, einem Family Office und einer Fondsmanagement-Gesellschaft. Darunter war auch die Matuschka-Gruppe, der zu seiner Zeit größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaft Deutschlands. 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.

Ullrich Angersbach, geboren 1954 in Würzburg, ist Marketing-Coach und Vertriebsberater für Fondsmanagement-Gesellschaften. Seit 1980 ist Ullrich Angersbach in der Finanzbranche tätig. Nach einem betriebswirtschaftlichen Studium zum Diplom-Kaufmann veröffentlichte er seine Diplomarbeit als Buch („Das Bauherrenmodell“) und nahm einen Lehrauftrag am Management Institut Hohenstein an. Danach arbeitete Angersbach bei einer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei sowie einer Gesellschaft zur Konzeption und dem Vertrieb steuerbegünstigter Immobilienanlagen. 1984 begann Ullrich Angersbach seine Tätigkeit bei der damals größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungsgesellschaft in Deutschland, der Matuschka Gruppe. 1987 wurde er zum stellvertretenden Leiter der Matuschka-Niederlassung in Atlanta, USA, ernannt. 1994 übernahm er die Geschäftsführung des Family Offices einer mittelständischen Industriellenfamilie.

ULLRICH ANGERSBACH

2001 wurde er Mitgründer einer Fondsmanagement-Gesellschaft, die 2006 als Absolute Capital Management Limited in London an die Börse (AIM) ging. Dort leitete Ullrich Angersbach den internationalen Vertrieb und die Kundenbetreuung. Das verwaltete Vermögen stieg bis 2007 von ursprünglich rund 8 Millionen auf über 2 Milliarden USD. Seine Erfahrungen im Fondsvertrieb hat er 2008 in einem Buch in englischer Sprache zusammengefasst. Dieses Buch und seine umfangreiche Investoren-Datenbank stellt Angersbach seinen Kunden exklusiv zur Verfügung.