

Brenneisen Capital AG erzielt Umsatzplus von 30 Prozent

Unabhängigkeit wird beim Serviceanbieter und Spezialvertrieb Brenneisen Capital AG großgeschrieben. Eine Abhängigkeit von Emittenten kann sich Manfred Brenneisen nicht vorstellen. Schon alleine deshalb waren die letzten beiden Jahre kein „Spaziergang“. Doch Brenneisen Capital hat sich auf die gegenwärtige Ausgangssituation eingestellt und produktseitig angepasst.

14.02.2012 - Unabhängigkeit wird beim Serviceanbieter und Spezialvertrieb Brenneisen Capital AG großgeschrieben. Eine Abhängigkeit von Emittenten kann sich Manfred Brenneisen nicht vorstellen. Schon alleine deshalb waren die letzten beiden Jahre kein „Spaziergang“. Doch Brenneisen Capital hat sich auf die gegenwärtige Ausgangssituation eingestellt und produktseitig angepasst. „Wir brauchen innovative, unternehmerische Produkte, die zudem eine gute Qualität haben und genau die haben wir gefunden und erfolgreich platziert“, so der Firmengründer. Neue Herausforderungen stehen an: „Die Angebotswelt hat sich verändert und wird es weiterhin tun“, so Brenneisen. Also ist er rastlos.

Insgesamt konnte das Wieslocher Unternehmen seinen Vermittlungsumsatz in 2011 um 30 Prozent erhöhen und ein sechsstelliges positives Jahresergebnis erzielen. Gerade der Exklusiv-Vertrieb des Fonds Canada Gold Trust brachte dabei einen richtigen Schub. Mit einer Steigerung um 80 Prozent in den ersten sechs Wochen des laufenden Jahres setzt sich diese Entwicklung fort. Derzeit werden - neben den Fonds der Canada Gold-Reihe - weitere Gespräche geführt, Fonds in den Exklusiv-Vertrieb aufzunehmen. Für viele Marktteilnehmer ist es ein Qualitätsbeweis, in den Vertrieb von Brenneisen Capital aufgenommen zu werden. Und auf der anderen Seite setzen zurecht viele Marktteilnehmer aus dem Vertrieb auf die jahrzehntelang erprobte Performance dieses Servicedienstleister und Spezialvertriebs.

Brenneisen Capital hat sehr früh Meilensteine im deutschen Fondsgeschäft gesetzt. Die Aufnahme der Fonds in den Vertrieb erfolgt ausschließlich auf der Basis eines Plausibilitätsprozesses, dessen Ablauf extern durch einen Wirtschaftsprüfer gegengecheckt wurde. Brenneisen Capital bietet im Hinblick auf die Produktauswahl Haftungsfreistellung für die Vermittler, rückversichert durch namhafte Versicherungsgesellschaften. Eine extern dokumentierte Leistungsbilanz bietet dabei nicht nur die Gewähr, mit Brenneisen Capital einen erfahrenen Partner zu haben, sondern ist zudem Bestätigung für die hohe Trefferquote des Wieslocher Unternehmens bei Anlageempfehlungen.

„Wir denken, dass sich in den kommenden zwei bis drei Jahren der Markt wieder zum Vorteil der Geschlossenen Fonds entwickeln wird, denn welche Anlageklasse bietet sonst die entsprechende Transparenz bei gleichzeitig überdurchschnittlichen Marktentrenditen“, so Manfred Brenneisen. Mit dieser Einschätzung steht der erfahrene Fondsspezialist alles andere als alleine da.

Weitere Informationen: www.bcag.de

Herausgeber:

BRENNEISEN CAPITAL AG
Hesselgasse 26
69168 Wiesloch
Telefon: 06222 / 5804 - 0
E-Mail: info@bcag.de

Presseanfragen:

Capisol GmbH
Tel.: 030 / 327 65797
E-Mail: redaktion@capisol.com
Webseite: www.capisol.com

brenneisen_capital