



Dr. Kai Kunze

Geschäftsführer der Peter Möhrle Holding, Hamburg

Dr. Kunze hat seit 2008 das Investment Office der Familie Peter Möhrle (ehem. Max Bahr) auf- und ausgebaut. Er investiert in direkte Unternehmensbeteiligungen, Immobilien, Immobilien-Projektentwicklungen, Private Equity und Finanzanlagen. Zuvor war er CFO bei der hessischen Industrieholding Friedhelm Loh Group. Seine Karriere startete der promovierte Diplom-Kaufmann bei der Strategieberatung Bain & Company.

Wie investiert ein unternehmerisch orientiertes Family Office heute?

Wie investieren Sie als Single Family Office in der jetzigen Marktphase?

1 Ein Familienvermögen ist ebenso wie manches institutionelle Vermögen sehr langfristig angelegt, unterliegt aber weniger unterjährigen Performanceanforderungen. Die Anforderungen an eine unternehmerische Outperformance sind jedoch nicht weniger wichtig. Insofern habe ich in den letzten Jahren in den Bereichen Unternehmensbeteiligungen und Immobilien/Projektentwicklung eigene unternehmerisch ausgerichtete Teams mit dem Ziel der selbstgestalteten Wertschöpfung aufgebaut. Sowohl bei den direkt gehaltenen Unternehmen als auch bei den eigenen Projektentwicklungen sind wir aktiv an der Wertentwicklung beteiligt und somit weniger stark von makroökonomischen Marktschwankungen abhängig. Auch international diversifizieren wir unser Portfolio (PE, VC, HF, Rohstoffe) mit starkem Fokus auf Real Assets, hier aber auch mithilfe von lokalen bzw. global aufgestellten Partnern, die vor Ort die Assets selektieren und managen.

Hat sich Ihr Blick auf Real Assets in den letzten Jahren verändert?

2 Die Bewertungen für Real Assets sind in den letzten Jahren erheblich gestiegen. Als langfristig orientierte Investoren sind wir gerade im Mid-Cap-Bereich aktuell eher zurückhaltend. Im taktischen Bereich investieren wir derzeit stärker in Projektentwicklungen. Strategisch bildet gerade das Small-/Mid-Cap-Segment im Unternehmensbeteiligungsbereich ein sehr interessantes Segment.

Die aktuell so beliebte Infrastruktur als Asset-Klasse erscheint uns in vielen Fällen zu sehr als nur vermeintlich sichere Bondverzinsung. Dies wird sich allerdings meist erst nach der oft sehr langen Laufzeit bei der Endabrechnung der realisierten Verkaufserlöse zeigen. Zum Beispiel im Schiffahrtsbereich hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass man als Anleger auch nach Jahren guter Performance am Ende nicht immer zu den Gewinnern zählen muss.

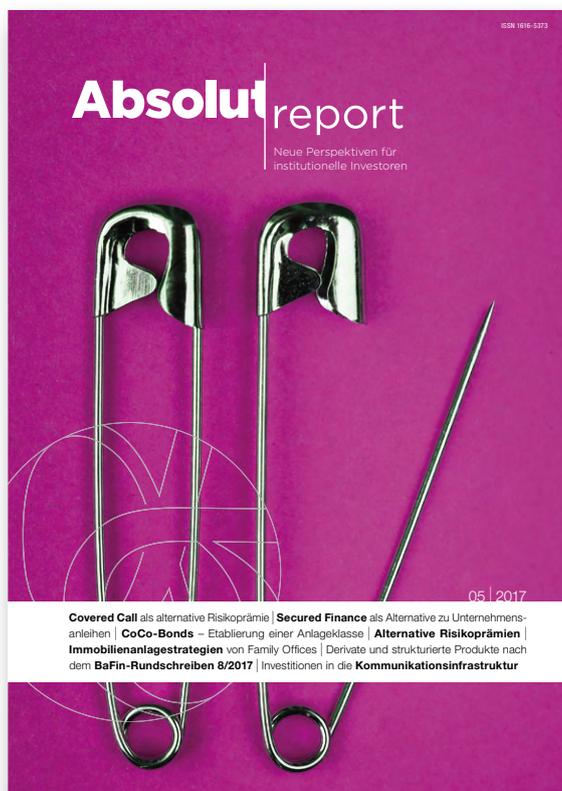
Wie werden Sie in Zukunft am Markt agieren?

3 Die Jahre des Aufbaus sind vorüber. Jetzt gilt es, die Industrie-Holding solide weiterzuentwickeln. Um für Generationen eine Holding mit attraktiven Assets zu entwickeln, können Marktückgänge auch nützlich sein.

Ich gehe für die nächsten Jahre von günstigeren Kaufsituationen aus, als wir sie heute vorfinden. Insofern freuen wir uns auf die Möglichkeiten, die sich in einer solchen Marktberuhigung ergeben. Im Ausbau unserer Industrie-Holding wird es darauf ankommen, die richtigen Investments zu finden, die wir dann langfristig entwickeln wollen. Dabei werden besonders Unternehmensbeteiligungen eine Rolle spielen, die wir weiter direkt erwerben und halten werden. Hierbei sind für die Familie bei der Beurteilung nicht nur rein ökonomische Parameter relevant.

Das Grundverständnis einer Unternehmerfamilie aber bleibt: Ein Vermögen, das durch Unternehmertum entstanden ist, kann sich auch nur durch aktives unternehmerisches Handeln in der gewünschten Art weiterentwickeln.

inhalt 05/2017



kommentare

DR. JÖRG W. STOTZ Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH
LEE MANZI Jupiter Asset Management Ltd.

artikel

Der Covered Call als alternative Risikoprämie

DR. TANSEL ALP, YANNICK DILLSCHNEIDER, DR. ULF HEROLD
Metzler Asset Management

CoCo-Bonds – Etablierung einer Anlageklasse für institutionelle Anleger

HOLGER KROHN Swisscanto Asset Management International S.A

Alternative Risikoprämien – Strategien für das Post-Zins-Regime

DR. HANS-ULRICH TEMPLIN, OLAF TECKLENBURG, NIKOLA SELAKOVIC
Helaba Invest

Secured Finance als Alternative zu Unternehmensanleihen

OLAF JOHN Insight Investment

Chancen und Risiken von Investitionen in die Kommunikationsinfrastruktur

MARTIN EBERHARDT, BAS VAN DONGEN
Bouwfonds Investment Management Deutschland

Immobilienanlagestrategien von Family Offices

HANS HÜNNSCHEID Famos Immobilien GmbH

Derivate und strukturierte Produkte nach dem BaFin-Rundschreiben 8/2017

MARTIN EIBL, LENA GIEHLER, PATRICK RAHN PricewaterhouseCoopers

drei fragen an

DR. KAI KUNZE Geschäftsführer Peter Möhrle Holding

Ja, ich bin institutioneller Investor* und möchte den Absolutreport 05/2017 als **kostenloses** Leseexemplar anfordern.

Kein Investor? Gerne senden wir Ihnen Informationen zu unserem Jahresabonnement zu.

Bitte senden oder faxen an:
info@absolut-research.de
0049 (0)40 303779-15

Absolut Research GmbH
Große Elbstraße 277a, 22767 Hamburg

*Als institutionelle Investoren qualifizieren sich nur Unternehmen, die ausschließlich für eigene Zwecke investieren und die keine Produkte im institutionellen Asset Management anbieten.

Pflichtangaben:

Vorname/Nachname

Bereich/Funktion

Unternehmen

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Tel./Fax

E-Mail