

## Unternehmens-Portrait

# 7x7invest AG



Die vollständige 5x5 Fragebogen-Beantwortung  
von Dezember 2018

Diese Informationen werden Ihnen zur Verfügung gestellt von ExecNews -  
der Nachrichten-Zeitung für Executives der Finanzdienstleistungsbranche

[www.exxecnews.de](http://www.exxecnews.de)

## 5x5 Fragebogen

### Die Antworten

EXXECNEWS hat in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Baker Tilly für Anbieter von Vermögensanlagen ein 5x5-Fragebogen entwickelt. Vorbild ist der Fragebogen für die Kapitalverwaltungsgesellschaften alternativer Investmentfonds. Dieser ist seit 2014 zu einem Qualitätsausweis der Transparenz geworden.

Die Antworten wurden auszugsweise in EXXECNEWS vorab veröffentlicht.

### 7x7invest AG

#### I. Leitungs- und Eigentümerstruktur

##### (1) Wie viele Geschäftsleiter mit welchen Ressortverantwortlichen gibt es in Ihrer Gesellschaft?

Ein Geschäftsleiter und drei leitende Angestellte in (Tochter-)Gesellschaften (davon 2 Prokuristen)

##### (2) Bitte beschreiben Sie Ihre Eigentümerstruktur (familiengeführte Holding/Tochter einer börsennotierten Gesellschaft/Joint Venture et cetera).

Es handelt sich um eine Aktiengesellschaft (sog. kleine AG) mit fünf Tochtergesellschaften (Emitenten); der geschäftsführende Gesellschafter der Holding ist zugleich Geschäftsführer aller Tochtergesellschaften und Vorstand der AG. Er ist zu zwei Dritteln Eigentümer der Holding.

##### (3) Wie lange sind die Geschäftsleiter in Ihrer Unternehmensgruppe bereits tätig? Wie sind ihre Ausbildungs- und Erfahrungswege?

**Andreas Mankel** (Vorstand der 7x7invest AG) und **Ulrich Gerhard** (7x7 Unternehmenswerte Deutschland I. GmbH & Co. KG) seit fast 13 Jahren seit Gründung der 7x7 Unternehmensgruppe. **Christof Schwedes** (7x7 Energiewerte Deutschland I. GmbH & Co. KG und 7x7 Energiewerte Deutschland II. GmbH & Co. KG) und **Michael Klöpfer** (7x7 Sachwerte Deutschland I. GmbH & Co. KG) seit mehr als neun Jahren seit Gründung der 7x7invest AG.

#### Ausbildungs- und Erfahrungswege des Vorstands und der leitenden Angestellten:

##### Andreas Mankel (Vorstand der 7x7invest AG)

begann seinen beruflichen Werdegang 1978 als Bankkaufmann. Nach Tätigkeiten als Zweigstellenleiter, Kundenberater und Vermögensberater konnte er das berufsbegleitende Studium als „genossenschaftlicher Bankbetriebswirt“ abschließen. Von 1992 bis 2007 war er zunächst als Bereichsleiter Verwaltung und Service, später als selbständiger Finanzplaner und Gesellschafter bei einem unabhängigen Finanzdienstleister tätig. Nach Gründung der 7x7concept GbR 2006 baute er die 7x7 Unternehmensgruppe zu einer Vermögensverwaltung mit Sachwerten aus. 2009 gründete er die 7x7invest AG und platzierte mit ihr zwei Sachwertanleihen. Ende 2015 kam die KG-Beteiligung 7x7 Bürgerenergie I. GmbH & Co. KG heraus sowie Anfang 2018 die 7x7 Energieanleihe 2027.

##### Christof Schwedes (Bereichsleiter Erneuerbare Energien der 7x7 Unternehmensgruppe)

Nach dem Maschinenbaustudium mit Diplomarbeit bei der Lufthansa FfM sammelte Christof Schwedes zunächst Erfahrung im Projektgeschäft eines Pumpen- und Anlagenbauunternehmens. Nach einem Wechsel in die Metallbranche machte er sich selbstständig und betreute mit seinem Ing.-Büro für Erneuerbare Energien u. a. die

Neuentwicklung und Prototypenfertigung von Kleinwindkraftanlagen. Als Co-Geschäftsführer der 7x7energie sowie der 7x7service GmbH ist er heute für die Konzeption und Planung von Erneuerbare-Energien-Anlagen verantwortlich.

##### Michael Klöpfer (Bereichsleiter Immobilien/Kapitalanlagen der 7x7 Unternehmensgruppe)

Michael Klöpfer absolvierte seine kaufmännische Ausbildung bei einem mittelständischen Baustoffunternehmen. Anschließend war er fünf Jahre im Vertrieb (Industrie) tätig, bevor er ab 1994 bei einem bundesweit tätigen Finanzdienstleister den Auf- und Ausbau des Bereiches Immobilien/Kapitalanlagen verantwortete. 2006 schloss er eine Ausbildung zum Beteiligungsfachwirt im Bereich der Immobilien/Kapitalanlagen ab. Seit 2012 leitet Herr Klöpfer bei 7x7 als Prokurist den Bereich Immobilien und Kapitalanlagen – inklusive Organisation, Begleitung und Verwaltung.

##### Ulrich Gerhardt - Bereichsleiter Unternehmensbeteiligungen der 7x7 Unternehmensgruppe

Als ausgebildeter Betriebswirt (HWF) bei der DAV Deutsche Außenhandels - und Verkehrsakademie hat Ulrich Gerhardt Erfahrungen in allen Facetten der kaufmännischen Betriebsführung gesammelt. Unter anderem war er viele Jahre weltweit für DAX-notierte Konzerne tätig. Für seine jetzige Aufgabe bei der 7x7management GmbH als Bereichsleiter Unternehmensbeteiligungen qualifizieren ihn über diese Erfahrungen hinaus seine Beteiligung an mehreren Unternehmensgründungen und seine Tätigkeit als Geschäftsführer eines Start-ups.

##### (4) Wie ist Ihre Strategie zur Beteiligung der Geschäftsleiter am Unternehmenserfolg

(beispielsweise über eine Beteiligung an der Gesellschaft oder ausschließlich über variable Vergütungen)?

Alle bekommen Festgehalt.

##### (5) Steht der Geschäftsleitung ein Aufsichtsrat/Beirat zur Seite und wie binden Sie die Eigner in den Prozess der strategischen Entscheidungen ein?

Gesetzlicher Aufsichtsrat. Der Haupteigner ist der Vorstand Andreas Mankel, er trifft die strategischen Entscheidungen. Einbeziehung und Information der anderen Aktionäre über Aufsichtsrat und Hauptversammlung.

#### II. Kernkompetenz und Zielgruppe

##### (1) Welche Arten von Investments wollen Sie anbieten und verwalten (Assetklassen, Genussscheine, Nachrangdarlehen, Sachwerte)?

Zukünftig hauptsächlich Anleihen, außerdem SPV (Special Purpose Vehicle)

##### (2) Was ist Ihr mittelfristig angestrebtes Platzierungsvolumen?

100 Millionen Euro verwaltetes Vermögen.

##### (3) Bieten Sie auch Produkte an, die nach dem KAGB reguliert sind?

Nein.

##### (4) Inwieweit machen Sie von der Ausnahmeverordnung § 2 Abs. 1 VermAnlG Gebrauch (Private Placements)?

Aktuell nicht.

##### (5) Welchen Anlegertyp wollen Sie mit dem von

**Ihnen angebotenen Produktportfolio bedienen?**

Institutionelle Investoren und Privatanleger.

**III. Asset- und Risikomanagementansatz****(1) Wie beobachten Sie den Markt/die Märkte auf dem von Ihnen angebotenen Produktportfolio um zielgruppengerecht anbieten zu können?**

- Messen
- Persönliche Kontakte (Vertriebe, Produktpartner etc.)
- Fachpresse

**(2) Wie halten Sie den Erfolg der von Ihnen angebotenen Produkte nach (Trackrecord)?**

- In einer jährlich erstellten Unterlage („Zahlen und Fakten“) werden die erfolgten Investitionen und ausgewählte Kennzahlen der Unternehmensgruppe dargestellt.

- In einer stetig weiterentwickelten Leistungsübersicht wird darüber hinaus detaillierter auf die Performance der einzelnen Kapitalprodukte eingegangen. Diese wird momentan jedoch nur auf Anfrage an Fachpresse herausgegeben. Bei entsprechender Weiterentwicklung wird sie vielleicht Teil der vorab genannten Unterlage.

**(3) Welche Rolle spielt das Risikomanagement innerhalb der angebotenen Produkte?**

- Das Geschäftsmodell der einzelnen Unternehmungen der Unternehmensgruppe wird dauerhaft entlang Marktchancen und Gesetzgebung (besonders im Bereich Erneuerbare Energien) überprüft und bei sich ändernden Risikofaktoren bei Bedarf entsprechend angepasst.

- Die Bedeutung des aktiven Risikomanagements

variiert dabei von Produkt zu Produkt. Bei Gesellschaften, die z.B. laufend Nachrangdarlehen einsammeln oder Anleihen ausgeben und damit diversifizierende Geschäftstätigkeiten finanzieren, muss eine engere Überwachung erfolgen als bei Publikums-KGs, die einmalige Investitionen tätigen und danach die erworbenen Projekte langfristig betreiben.

**(4) Inwieweit greifen Sie bei der Risikermittlung auf die PRIIPS-Einordnungen beziehungsweise ZIA-Risikomatrix zurück?**

- Aufgrund der Struktur der Kapitalprodukte der 7x7 Gruppe passen die genannten Einordnungen nicht genau. Aufgrund der umfangreichen Zielmarktbestimmung nach MiFID II sieht 7x7 aber ausreichend Informationsgehalt eigener Risikoeinstufungen gegeben.

**(5) Nutzen Sie selbst eine Compliance oder Interne Revision für Ihre Tätigkeit?**

- Das Risikocontrolling ist direkt der Geschäftsführung unterstellt und somit ein laufender Bestandteil jeglicher Top-Level-Managementtätigkeit der 7x7 Gruppe. In regelmäßigen Besprechungen mit den Fachabteilungen werden Neueinschätzungen zu den einzelnen Investitionsbereichen zusammengetragen und bewertet.

**IV. Vertrieb und Geschäftspartner****(1) Welche Vertriebskanäle nutzen Sie schwerpunktmäßig?**

- Onlinevertrieb und ausgewählte persönliche Vertriebe, unter anderem der Inhouse-Vertrieb der 7x7 Gruppe, die 7x7finanz GmbH.

**(2) Unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner ausrei-****chend mit WpHG-konformen Vertriebsmaterialien?**

Ja. Es gibt vollständige Zeichnungsmappen und Werbeunterlagen, die vor Einsatz von entsprechenden Fachanwälten auf Unbedenklichkeit geprüft wurden.

**(3) Nach welchen Qualitätskriterien entscheiden Sie bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern (Auswahl/Überwachung)?**

Persönliches Kennenlernen, Grundsätze der Kundenberatung/Produktvermittlung

**(4) Inwieweit nutzen Sie einen elektronischen Zeichnungsprozess?**

Es gibt eine Online-Zeichenplattform der 7x7 Gruppe. Vertriebspartner können auf sie zugeschnittene Zugänge bekommen und gegen eine Gebühr die Infrastruktur mitnutzen.

**(5) Wie wird Ihre Vertriebstätigkeit vor dem Hintergrund neuer Technologien (etwa Blockchain) in der Zukunft aussehen?**

Im Jahr 2018 wurde bereits geprüft, im Jahr 2019 ein ICO durchzuführen und einen eigenen Security Token zu emittieren. Momentan werden die potentiellen Vorteile jedoch noch nicht als so hoch angesehen, dass sie eine „klassische“ Onlinezeichnung von Anleihen etc. übersteigen. Evtl. wird das Thema wieder aufgegriffen, wenn die rechtliche Situation sich weiter geklärt hat, mehr entsprechende Prospekte ein Billigungsverfahren bei der BaFin durchlaufen haben und der Token-Markt durch mehr seriöse Angebote an Reife gewonnen hat.

**V. Transparenz und Haftung****(1) Wie informieren Sie Ihre Kunden und Anleger****sowie Ihre Vertriebspartner über die Fondsperformance und Ihre Risikomanagementstrategie beziehungsweise über Ihre Anlagelösungen? Bieten Sie Roadshows beziehungsweise Investor Lounges für professionelle Investoren an?**

- Kunden und Anleger werden im persönlichen Gespräch bzw. über online zur Verfügung gestellte Unterlagen über unsere Produkte mitsamt Chancen/Risiken und Unternehmensstrategien informiert.

- Die Ansprache von institutionellen Investoren findet regelmäßig in persönlichen Gesprächen statt. Viele Gespräche sind durch Geschäftspartner initiiert, andere kommen zum Beispiel durch Messeauftritte zustande. Neben einschlägigen Messen der nachhaltigen Finanzbranche besuchen wir regelmäßig ausgewählte, nicht speziell auf Finanzen ausgerichtete Besuchermessen, die zur Corporate Identity passen.

**(2) Wo ist ihr Sitz?**

In Bonn, mit Niederlassungen in Siegen, Kassel und Dillenburg (Hessen) sowie Ingelheim (Rheinland-Pfalz).

**Wie hoch ist ihre Kapitalausstattung?**

Aktuell verwaltet die 7x7 Gruppe rd. 53 Mio. € an Kundengeldern, wovon ca. 10,1 Mio. € als Eigenkapital in verschiedene Gesellschaften eingebracht wurden (2,1 Mio. € als Aktienkapital einer AG, der Rest in zwei Publikums-KGs).

**Wann wurde sie ins Handelsregister eingetragen?**

Die Kerngesellschaft der Vermögensverwaltung der 7x7 Unternehmensgruppe, die 7x7invest AG, wurde am 03.12.2009 im Handelsregister eingetragen.

**Gibt es einen Beherrschungs- oder Ergebnisabführungsvertrag?**

Aktuell bestehen keine derartigen Verträge.

**Wie wollen Sie die Haftungsrisiken – insbesondere aus Prospektfehlern – in Zukunft steuern?**

7x7 versucht, möglichst einfache Kapitalprodukte zu erstellen und Haftungsrisiken aufgrund von komplexen Strukturen so zu umgehen. Prospekte werden mit erfahrenen Fachanwälten erstellt, wodurch bekannte „Stolpersteine“ im Vorfeld angesprochen und ausgeräumt werden können.

**Wie schützen Sie sich vor den zunehmenden Klagen von Kunden?**

Offene Kommunikation und ausgiebige Dokumentation. Wenn ein Kunde klagen will, kann man ihn nicht daran hindern. Wir versuchen jedoch, durch offene Kommunikation Risiken im Vorfeld deutlich zu machen und unsere Kunden für mögliche negative Entwicklungen bereits im Vorfeld zu sensibilisieren. Erfahrungsgemäß können Probleme leichter aus der Welt geschafft werden, wenn durch offene Beziehungen im Vorfeld Vertrauen wachsen konnte.

**(3) Erstellen und veröffentlichen Sie einen Performance-/Leistungsbericht?**

- Siehe III. 2.

**(4) Gibt es auf Ihrer Homepage einen Investor-Bereich mit grundlegenden und aktuellen Informationen zu den Produkten oder kommunizieren Sie postalisch/direkt mit Ihren Kunden und Anlegern? Wie informieren Sie die Presse?**

- Wir sind nach einem Relaunch unserer Website im letzten Jahr dabei, den Investor-Relations-Bereich neu aufzubauen. Dort werden nach Abschluss

der Arbeiten alle notwendigen Informationen für Anleger bzw. die entsprechenden Verlinkungen zu finden sein.

- Es findet jedoch auch eine regelmäßige persönliche Information unserer Kunden/Anleger per Email oder Post statt – je nach Vorliebe – wenn es Neuigkeiten wie etwa neue Produkte gibt.

- Presseinformationen laufen in der Regel per Pressemitteilung über entsprechende PR- und Fachportale sowie durch engere Beziehungen mit einzelnen Fachpublikationen.

**(5) Sind Beiratsstrukturen – beispielsweise für professionelle Anbieter oder für sachkundige Privatanleger – Bestandteil Ihrer Geschäftsstrategie?**

Zu Beginn der Geschäftstätigkeit der 7x7 Gruppe war ein Beirat für entsprechende Kunden/Anleger geplant, es ist jedoch nie zu einer Realisierung gekommen. Aktuell gibt es keine neuen Planungen, bei entsprechenden Entwicklungen könnten derartige Pläne aber wieder aufgegriffen werden.

**Ergänzungsfrage:****Bitte erläutern Sie, welche Informationen Ihr Haus über die gesetzlichen Vorschriften hinaus für Anleger, Berater und die Öffentlichkeit bereithält oder publiziert (Managerinformationen beispielsweise?).**

- Die in den Fragen erläuterten Unterlagen zu Projekten, Kennzahlen, Leistungsbilanzen.

- Diverse Fachartikel, Whitepaper, Blogbeiträge zu Meldungen rund um das Thema Investment.

- Beschreibungen der 7x7 Gruppe & ihrer Geschichte.