



Hauptversammlung
14. Juli 2016



www.vmr-group.de



**Value Management & Research AG, kurz VMR Group, ist eine
Holdinggesellschaft für innovative, wachstumsorientierte
Finanztechnologie Unternehmen**

Highlights VMR Group im Jahr 2015



**Kauf und
Erstkonsolidierung
4 Free Gruppe**

**Erfolgreiche
Barkapitalerhöhung
(3-fach überzeichnet)**

**Positiver
Ergebnisbeitrag
der 4Free AG ab
Erstkonsolidierung**

**interinvest s.a.
Verlust 2015 von
-222 T€**

Konzernergebnis IFRS 2015 vs. 2014

in TEUR	2015	2014
Provisionsüberschuss 4 Free AG ab Q4	2.042	2.221
Verwaltungsaufwand	2.743	2.530
Konzernjahresergebnis	-474	347

- Vergleich 2014 / 2015 nicht vergleichbar
- 2014 a.o. Ertrag von +550
- 2015 Erwerb 4 Free AG, konsolidiert ab Sept. 15

Kennzahlen VMR AG 2015

in TEUR	2015	2014
Bilanzsumme	11.365	3.804
Gezeichnetes Kapital	2.407	1.607
Eigenkapital	4.622	2.610
IFRS-Ergebnis je Aktie /€	-0,26	0,22

VMR Aktie Kursentwicklung 2015



Laufendes Geschäftsjahr 2016

- **Q1/2016 vollständige Integration 4free AG, Fondsvermittlung24.de GmbH, Erstkonsolidierung**
- **Mai/Juli 2016 Verkauf interinvest s.a.**
- **Abschluss der Neuausrichtung der VMR AG**
- **VMR Group -> Holdinggesellschaft für innovative, wachstumsorientierte, „fintech“ Unternehmen**
- **Juli 2016 neuer Internetauftritt der VMR AG**
- **Planung EBITDA für 4 Free AG 600 T€ für 2016**

Geplante Beschlüsse HV 2016

- **Schaffung genehmigtes Kapital 2016**
- **Genehmigung Zeitraum Juli 2016 - 13. Juli 2021**
- **Ausgabe neuer Stückaktien max. 1.203.295,00**
- **Zusätzlich Schaffung bedingtes Kapital 2016**
- **Möglichkeit der Ausgabe von Wandel- und/oder
Optionsschuldverschreibungen**



4free.de

Unser neues Geschäftsmodell



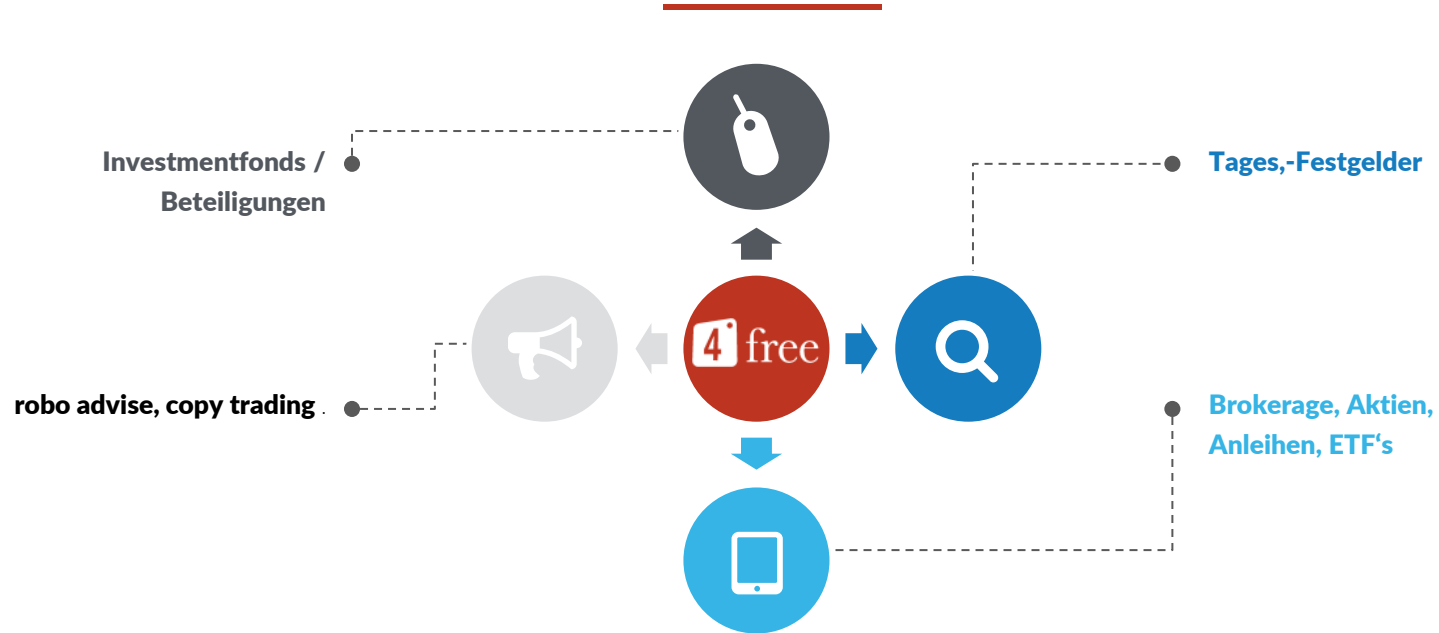
**Wir werden einer der führenden
Anbieter technologiegestützter
skalierbarer Finanzdienstleistungen
in Deutschland**

Key Fact's 4free.de

- **€ 400 Mio. AuM, > 20.000 Kunden**
- **€ 120 Mio. platziertes EK im Bereich**
- **> 50.000 Newsletter Empfänger**
- **Erwarteter Umsatz 2016 > € 2,00 Mio.**
(davon ca. 75% wiederkehrende Erträge)
- **geplante EBITDA Marge > 30%**

4free.de Wachstumsstrategie

Führender „one stop“ Marktplatz im Anlagebereich



...the WAY TO GROWTH

Wachstumstreiber #1 Konsolidierung von Kundenbeständen

- gezielte Übernahmen großer Privatkundenbestände
- Fokus auf Assets aus dem Anlagebereich z.B. Investmentfonds-, Brokerage und Sachversicherungen

Wachstumstreiber #2 Digitalisierung

- dynamisches Wachstum der bestehenden Marken und Assets.
- key fact's -> Digitalisierung des Kundengewinnungsprozesses
- Digitalisierung von Beratungs-, und Servicetechnologien (Robo Advise)
- vertikale Strukturierung der Marketing-Aktivitäten

Business Case

Planung 2016

Planung 2016



Größenordnung bis zu
€100 Mio.Assets

Hohe Skalierbarkeit in der
Bestandsverwaltung
Margenausweitung in
Richtung >50% EBITDA

3 Jahresplanung



Zentrale web und mobile
Applikation

>100.000 Kunden
>2 Mrd. Asset´s
> 2,5 Mio. € EBITDA



Wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit