

9-MONATSBERICHT 2004
DER FJH AG

FJH KENNZAHLEN NACH IFRS ZUM 30.09.2004 (9-MONATSZEITRAUM)

	2004	2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Umsatz	50.939	95.211
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen) *	- 76.089	25.775
EBIT (Betriebsergebnis)	- 80.020	21.537
EBT (Ergebnis vor Steuern und Minderheitsanteilen)	- 82.483	22.420
9-Monatsergebnis	- 73.534	12.750
Mitarbeiter per 30.09. **	959	1.041

FJH KENNZAHLEN NACH IFRS ZUM 30.09.2004 (3. QUARTAL)

	2004	2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Umsatz	15.359	35.035
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen) *	- 67.190	10.669
EBIT (Betriebsergebnis)	- 68.431	8.980
EBT (Ergebnis vor Steuern und Minderheitsanteilen)	- 70.291	9.318
Quartalsergebnis	- 65.804	5.052
Mitarbeiter per 30.09. **	959	1.041

* inkl. Aufwendungen aus Restrukturierungsmaßnahmen v.a. im Personalbereich und einmalige bilanzielle Restrukturierung von insgesamt 59.724 Tsd. Euro

** Mitarbeiter per 30.09.2004 inklusive 77 Mitarbeiter der HEUBECK AG

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wie schon im Aktionärsbrief zum Halbjahresbericht ausgeführt, ist das Jahr 2004 für FJH ein schwieriges Jahr. Anders als noch im ersten Halbjahr von uns und vielen professionellen Marktanalysten erwartet, hat sich die Investitionstätigkeit der deutschen Versicherer auch nach Verabschiedung des Alterseinkünftegesetzes noch nicht wesentlich verstärkt. Auch wenn sich andere Regionen wie zum Beispiel die Schweiz und Russland um einiges erfreulicher entwickeln, unsere derzeitigen Hauptauftraggeber sind die deutschen Versicherer.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschieden, die schon im Halbjahresbericht angesprochenen Maßnahmen wie regionale Expansion, Besetzung neuer Themen, Stärkung des Vertriebs und Verschlankeung insbesondere in den Personalaufwendungen zu einem **Restrukturierungsansatz** auszuweiten.

Ziel der Restrukturierungsmaßnahmen ist es, in 2005 wieder in die Gewinnzone zurückzukehren und die Grundlagen für Stabilität, Kontinuität und ertragsorientiertes Wachstum zu schaffen. Als Basis hierfür haben wir eine umfangreiche Bestandsaufnahme der Märkte und der Stärken / Schwächen von FJH vorgenommen. Dies soll zu einer erfolgreichen Repositionierung von FJH in einem Marktumfeld führen, das wir – aus Vorsichtsgründen, aber entgegen allen historischen Vergleichszahlen – als zunächst zurückhaltend einstufen. Wir haben in die Überlegungen auch explizit mit aufgenommen die mit dem Gesamthema "Revenue Recognition" anstehenden, verschärften Anforderungen aus der Angleichung von US-GAAP und IFRS. Diese auch jetzt schon zulässigen Kriterien führen zu Änderungen in der Bilanzierung. Im Sinne möglicher Kontinuität und Vergleichbarkeit der zukünftigen Ergebnisse haben wir uns entschlossen, diese Änderungen bereits im dritten Quartal in Verbindung mit der Restrukturierung vorzunehmen. Im Übrigen haben wir uns in vielen Bereichen der Restrukturierungsmaßnahmen durch die Expertise eines führenden, weltweit tätigen Beratungsunternehmens verstärkt.

In unseren Märkten sehen wir drei große Bereiche, die vom **FJH Marktangebot** abgedeckt werden können, so dass unsere originären Stärken – Fachlichkeit und IT-Umsetzung aus einer Hand – wieder verstärkt hervortreten. Das ist zum einen der Bereich Standardsoftware, in dem unsere Life Factory[®] unverändert und in ihrer regionalen Anwendung sogar deutlich erweitert eine besondere Rolle spielt. Wir sehen unverändert wichtig unsere Angebote für die Bestandsverwaltung und Leistungsbearbeitung in der Krankenversicherung und zukünftig auch verstärkt in der Kompositversicherung. Weitere Standardsoftware ergänzt diese Marktangebote.

Den zweiten Bereich sehen wir in der Besetzung neuer Themen, wobei zunehmend – analog zur Entwicklung in anderen Branchen – die Besetzung auch von zunächst "mittleren", aber entwicklungsfähigen Themen eine wichtige Rolle spielt (zum Beispiel "Vorgangs- und Belegmanagement", "Wertguthabenmanagement").

Im dritten Bereich geht es darum, Individualprojekte zu akquirieren, die sich nicht direkt in eines der oben genannten Hauptthemen einordnen lassen, aber wichtige Elemente unseres diesbezüglichen Marktangebots beinhalten.

War das Selbstverständnis von FJH bislang stark von fachlicher Kompetenz geprägt, so ist nun der Übergang zu "Fachlicher Kompetenz und Vertriebsstärke" zu leisten. Hierzu wird kurzfristig ein eigenes **Ressort "Kunden** (inklusive Vertrieb)" eingerichtet, das mit entsprechenden internen Strukturen und Personalausstattung eine ganz besondere Bedeutung einnimmt.

Mit einer deutlichen **Reduktion der Mitarbeiterzahl** um etwa ein Drittel vor allem in Deutschland stellen wir uns auf die derzeitige Marktsituation ein – sowohl in der Mitarbeiterkapazität wie auch in der nun noch stärker kompetenzbetonten Mitarbeiterstruktur. Diese gerade in Deutschland schwierig umzusetzenden Maßnahmen sind bereits weitgehend umgesetzt und voll im Plan und werden mit dem vierten Quartal weitgehend abgeschlossen sein.

Die von FJH als zukünftig erfolgsversprechend eingeschätzten Marktangebote führen entsprechend zu **Änderungen in unseren internen Bereichsstrukturen**.

Die mit dem Gesamthema "Revenue Recognition" anstehenden, verschärften Anforderungen an die Angleichung von US-GAAP und IFRS bedingen eine **einmalige Umstellung unserer Bilanzierung**, wobei sich vor allem deutliche bilanzielle Abwertungen der Position "Forderungen" respektive "fertige/unfertige Leistungen" ergeben. Die wirtschaftliche Werthaltigkeit der Projekte bleibt dadurch unberührt. Das FJH Rechnungswesen wird unverändert "Forderungen" sukzessive in Faktura bringen und hieraus Liquidität generieren. Infolge der nun entstehenden, teilweise erheblichen stillen Reserven führt dies zukünftig zu außerordentlichen Erträgen.

Im Einzelnen:

Das Riestergeschäft ist im Vergleich zur ursprünglichen Planung unserer Auftraggeber, die auch die Basis unserer Zahlen war, anhaltend schwach geblieben. Vor diesem Hintergrund haben wir Forderungen aus der Verwaltung von solchen Versicherungsbeständen (so genannte Third-Party-Administration) auf der Basis der heutigen Bestände neu bewertet. Dies führt zu einer bilanziellen Reduktion der Forderungen in diesem Teilbereich um knapp 9 Mio. Euro in IFRS respektive 6,5 Mio. Euro in HGB. Bei einem Anziehen des Riestergeschäfts, wie es politisch gewollt und von der Versicherungsbranche für 2005 erwartet wird, sind damit nicht unerhebliche stille Reserven vorhanden.

Bei anderen Forderungen, deren planmäßige Fakturierung aus heutiger Sicht nicht bis Ende 2005 abgeschlossen ist, haben wir aus Vorsichtsgründen nur den bis Ende 2005 fakturierbaren Anteil angesetzt. Dies führt zu einer bilanziellen Reduktion von 16,2 Mio. Euro in HGB. Dies entspricht einem Betrag von 25 Mio. Euro in IFRS. Gleichzeitig bilden sich entsprechend stille Reserven.

Zur "Revenue Recognition" gehören auch detaillierte Anforderungen an die Form einzelner Auftragsverhältnisse innerhalb eines Gesamtauftrags und deren zeitliche Umsetzung. Diese detaillierten formalen Anforderungen

werden zukünftig in das Geschäftsmodell von FJH explizit aufgenommen. Für den derzeitigen Bestand ergibt sich hierzu eine Abwertung von ca. 22 Mio. Euro in IFRS, 8 Mio. Euro in HGB, bei gleichzeitiger Bildung erheblicher stiller Reserven. Diese werden im Rahmen der zukünftigen Fakturierung dieser Forderungen sukzessive realisiert.

Die umfangreichen Maßnahmen zur Restrukturierung des Unternehmens wirken sich einmalig deutlich auf Umsatz und Ergebnis des Berichtsquartals und des Gesamtjahres aus. So wurde im dritten Quartal ein Umsatz von 15,4 Mio. Euro erzielt. Das Ergebnis lag aufgrund der einmaligen Effekte aus der Restrukturierung v. a. im Personalbereich in Höhe von 3,4 Mio. Euro und der bilanziellen Maßnahmen in Höhe von 56 Mio. Euro bei rund -66 Mio. Euro. Ohne diese einmaligen Sondereffekte und die Personalaufwände für die bereits gekündigten, aber aufgrund der Kündigungsfristen noch beschäftigten Mitarbeiter lag das operative Ergebnis jedoch bei -5,7 Mio. Euro und hat sich damit gegenüber dem Vorquartal (-6,9 Mio. Euro) bereits um 1,2 Mio. Euro verbessert.

Mit dem nun vorliegenden Gesamttabelleau an Maßnahmen und der erreichten Plansicherheit bei den Kosten für die Personalreduktion ist auch der Finanzierungsbedarf präzise abschätzbar und wird abschnittsweise sichergestellt.

Erfreulicherweise ist die Akzeptanz unserer Arbeit bei unseren Kunden unverändert hoch. Infolge unserer weiter verstärkten vertrieblichen Anstrengungen konnten wir auch zusätzliche Aufträge gewinnen bzw. sind in Verhandlungen solcher Aufträge. Dementsprechend schätzen wir das vierte Quartal um einiges positiver als das dritte Quartal ein. In Verbindung mit den in der Umsetzung befindlichen Restrukturierungsmaßnahmen sind wir zuversichtlich, Ihnen zukünftig wieder Positives berichten zu können.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen.

Der Vorstand

UMSATZ UND ERTRAG

Der Geschäftsverlauf der FJH AG war in den ersten neun Monaten 2004 weiterhin deutlich von der anhaltenden Investitionszurückhaltung der deutschen Versicherungsbranche belastet. Die Investitionstätigkeit der deutschen Versicherer – den Hauptauftraggebern von FJH – hat sich in 2004 entgegen den Erwartungen der Gesellschaft und den Erwartungen auch vieler professioneller Marktanalysten noch nicht wesentlich verstärkt. Aufgrund dieser anhaltenden Marktschwäche hat sich das Unternehmen entschlossen, im dritten Quartal 2004 ein umfangreiches Restrukturierungsprogramm aufzusetzen. Näheres dazu findet sich im Abschnitt "Vorgänge von besonderer Bedeutung". Dieses Programm sowie im dritten Quartal vorgenommene Einzelmaßnahmen belasten das Quartalsergebnis einmalig, legen aber den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens.

Das operative Geschäft verlief im dritten Quartal mit einem Umsatz von 15,4 Mio. Euro in etwa im Rahmen der Planung. Bedingt durch die einmaligen Maßnahmen lag das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) bei -67,2 Mio. Euro. Ohne diese einmaligen bzw. letztmaligen Aufwendungen (as-if-Rechnung) lag das EBITDA bei -4,5 Mio. Euro gegenüber -5,6 Mio. Euro im Vorquartal.

In den ersten neun Monaten insgesamt betrug der Umsatz 50,9 Mio. Euro (2003: 95,2 Mio. Euro). Das 9-Monatsergebnis nach Steuern belief sich auf -73,5 Mio. Euro (2003: 12,8 Mio. Euro) und das operative Ergebnis (EBIT) auf -80,0 Mio. Euro (2003: 21,5 Mio. Euro). Das Vorsteuerergebnis (EBT) lag bei -82,5 Mio. Euro (2003: 22,4 Mio. Euro).

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Neben ihrem Hauptsitz und ihren Tochtergesellschaften in Deutschland ist die FJH AG mit weiteren Tochtergesellschaften in der Schweiz, Österreich und den USA vertreten. Zudem besteht eine Mehrheitsbeteiligung von 80% an der FJA OdaTeam in Slowenien. Die Umsätze der Insiders Technologies wurden nicht konsolidiert, da es sich um eine Minderheitsbeteiligung handelt.

In Deutschland und Österreich war die Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2004 stark von der Investitionszurückhaltung der Versicherungsbranche geprägt. Entgegen unseren ursprünglichen Erwartungen ist auch nicht mehr damit zu rechnen, dass die Konjunktur im Bereich der Versicherungssoftware noch in diesem Jahr anziehen wird. Trotz des weiterhin retardierenden Marktes in Deutschland konnten jedoch auch hier im Berichtszeitraum Folgeaufträge gewonnen, Projekterweiterungen vereinbart und neue Aufträge akquiriert werden.

Für Deutschland insgesamt belief sich der Umsatz in den ersten neun Monaten 2004 auf 43,3 Mio. Euro. Davon betrug der Umsatzbeitrag der HEUBECK AG 6,7 Mio. Euro.

Im österreichischen Markt lag der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit auf der Umsetzung der bestehenden Aufträge sowie auf der Akquise mit den Themen ALAMOS und FJA Vorgangs- und Belegmanagement. Der Umsatz in Österreich betrug im Berichtszeitraum 0,6 Mio. Euro.

FJA-US konnte im dritten Quartal mit der CIGNA Gruppe einen der führenden amerikanischen Anbieter von Kranken- und Gruppenversicherungen als weiteren Kunden für die Produktmaschine gewinnen. Weitere Akquisen befinden sich kurz vor dem Abschluss. Insgesamt wurden von FJA-US in den ersten neun Monaten 2004 0,9 Mio. Euro umgesetzt.

In der Schweiz setzte sich die Belegung des Geschäfts weiter fort. Hier konnte bei einem führenden Schweizer Versicherer ein neuer umfangreicher Auftrag für die FJA Life Factory[®] gewonnen werden. Zudem war die Auslastung in den ersten neun Monaten 2004 durch die operative Umsetzung des Großprojekts bei der Basler Lebensversicherungs-Gesellschaft gegeben. Insgesamt wurde im Berichtszeitraum ein Umsatz von 5,4 Mio. Euro erzielt.

Weiter positiv entwickelte sich auch das Geschäft im Wachstumsmarkt Osteuropa. In Russland konnte die FJA Life Factory[®] bei der neu gegründeten Allianz Rosno Life nach einer Projektlaufzeit von nur vier Monaten schon im September produktiv gesetzt werden. Dieses Projekt bei einer der führenden Versicherungsgruppen Russlands hat eine wichtige Signalwirkung für den Einsatz der FJA Life Factory[®] in diesem aufstrebenden Versicherungsmarkt und hat bereits zu intensiven Gesprächen mit weiteren russischen Versicherern geführt.

Ein weiterer Erfolg konnte auch in Polen erzielt werden. Hier erhielt FJA OdaTeam einen Folgeauftrag bei der polnischen Tochtergesellschaft der Signal Iduna.

Der Umsatz der FJA OdaTeam betrug im Berichtszeitraum 0,7 Mio. Euro.

Die Umsätze der Auslandstöchter können generell von Quartal zu Quartal schwanken, da deren Mitarbeiter jeweils auch in Projekten und bei Kunden in anderen Ländern eingesetzt werden. Darüber hinaus werden in einigen Fällen auch Auslandsprojekte von Deutschland aus abgewickelt.

KOSTEN UND ERLÖSE

Unter dem Stichwort "Lean FJH" wurden die bereits im letzten Jahr angelaufenen Kostensenkungsmaßnahmen seit der Jahresmitte noch erheblich verstärkt. Insbesondere bei den Personalkosten wurden die Grundlagen für eine deutliche Senkung der Kosten geschaffen. Aufgrund der Kündigungsfristen zeigen sich die Effekte allerdings erst zum Jahresende, in geringen Teilen auch erst zum 31. März 2005. Zum 31. Dezember wird die Zahl der Mitarbeiter auf rund 750 sinken, dies entspricht einem Abbau um rund 300 seit Jahresbeginn. Mit diesen Maßnahmen werden die Mitarbeiterkapazitäten nachhaltig an die veränderten Marktgegebenheiten angepasst, um so die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern und es für die Zukunft zu rüsten.

Kurzfristig führen diese Personalmaßnahmen allerdings zu einem Anstieg der Kosten, da sie einmalige Sonderaufwendungen mit sich bringen. Die Kostensenkung im Personalbereich wird daher erst im kommenden Jahr voll zum Tragen kommen. Hier rechnen wir mit einer Kostenentlastung im zweistelligen Millionen Euro Bereich.

Die Einkaufspreise für bezogene Leistungen sind im Rahmen der inflationsbedingten Schwankungen stabil geblieben, so dass keine nennenswerten Veränderungen zu verzeichnen waren. Die Preise für FJH Softwarelizenzen blieben ebenfalls konstant. Die Preise für die fakturierten Beratungsleistungen blieben im Wesentlichen unverändert.

FORSCHUNG & ENTWICKLUNG UND INVESTITIONEN

Zentrale Themen im Bereich der Lebensversicherung und Altersvorsorge sind die anstehende Einführung neuer Rententafeln aufgrund der steigenden Lebenserwartung, die Ausgestaltung und Umsetzung der sogenannten Rürup-Produkte im Zuge des zum 1. Januar in Kraft tretenden Alterseinkünftegesetzes sowie die ebenfalls ab 2005 sukzessiv erfolgende Umstellung der Bilanzierung IFRS mit der anstehenden Reform der Solvabilität (Solvency II). Hierzu hat FJH in den ersten neun Monaten 2004 umfangreiche Mittel in die Weiterentwicklung seines Produkt- und Dienstleistungsangebots investiert.

Im fertig gestellten Release 4.2 der FJA Life Factory wurden bereits wesentliche Teile der neuen Anforderungen umgesetzt und in Einführungsprojekten für unsere Kunden bereitgestellt. Erste Produktivsetzungen sind schon erfolgt, weitere werden im Laufe des Kalenderjahres folgen. Mit Hochdruck wird das neue Release 4.3 fertig gestellt. Die kürzlich erfolgte Ersteinführung der FJA Life Factory[®] in Russland und eine ebenfalls noch in 2004 anstehende Einführung bei einem international tätigen Konzern zeigen, dass die FJA Life Factory[®] auch die strukturellen Anforderungen anderer Versicherungsmärkte bestens erfüllt.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Weiterentwicklung der Standardsoftware ALAMOS, einem bestandsorientierten Projektionssystem für das Asset-Liability-Management und das Risikomanagement. Im Mittelpunkt stehen hier die ab nächstem Jahr sukzessiv erfolgende Bilanzierung nach internationalen Standards (IFRS) und die

anstehende Reform der Solvabilität (Solvency II). In Kooperation mit einem namhaften Versicherer als Entwicklungspartner wird die Software für diese neuen Herausforderungen sukzessive angepasst.

Im Segment Krankenversicherung konnte die Softwarelösung FJA Vorgangs- und Belegmanagement, das die Sachbearbeitung durch Automatisierung wesentlich effizienter gestaltet und damit die Kosten spürbar senkt, auf den Bereich der gesetzlichen Krankenkassen ausgeweitet werden. Mit der Entscheidung der Betriebskrankenkasse BKK des Autoherstellers BMW für das FJA Vorgangs- und Belegmanagement ist der FJH Gruppe ein wichtiger Schritt bei der Durchdringung dieses zukunftssträchtigen Marktes gelungen.

Im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) haben wir die Themen "bAV-Beratung" und "Wertguthabenmanagement" entscheidend vorangetrieben. Wertguthaben können die Mitarbeiter in vielen Unternehmen im Rahmen von flexiblen Arbeitszeitmodellen aufbauen und dann für längere Freistellungsphasen oder Vorruhestandszeiten nutzen oder in die bAV einbringen.

MITARBEITER

Wie im August dieses Jahres angekündigt, wurden im dritten Quartal umfassende Personalmaßnahmen durchgeführt, um die Kosten nachhaltig zu senken und die Mitarbeiterkapazitäten an die veränderten Marktgegebenheiten anzupassen.

Zu diesen Maßnahmen gehören neben der Schließung der Geschäftsstelle Berlin, die zum Jahresende wirksam wird, auch die Fortsetzung des flexiblen Arbeitszeitmodells, die Vereinbarung von Aufhebungsverträgen sowie betriebsbedingte Kündigungen. Aufgrund der Kündigungsfristen werden sich diese Maßnahmen vielfach erst zum Jahresende, in geringen Teilen auch erst zum 31. März 2005 niederschlagen. Zum 31. Dezember 2004 werden die Mitarbeiterkapazitäten dann bei rund 750 liegen, zum 31. März 2005 voraussichtlich bei etwa 730. Im Vergleich zum Jahresbeginn wird die Zahl der Mitarbeiter bis zum Jahresende damit um rund 300 sinken.

Zum Berichtsstichtag 30. September 2004 waren in den Unternehmen der FJH Gruppe insgesamt 959 Mitarbeiter (2003: 1.041 Mitarbeiter) beschäftigt. Im Vergleich zum Vorquartal, wo es noch 990 Mitarbeiter waren, entspricht dies einem Abbau von 41 Stellen im dritten Quartal.

AUFTRAGSLAGE

Aufgrund der starken Investitionszurückhaltung der Versicherungsbranche vor allem in Deutschland gestaltete sich die Akquisition neuer Aufträge in den ersten neun Monaten 2004 schwierig. Trotz des weiterhin retardierenden Marktes in Deutschland konnten jedoch auch hier im Berichtszeitraum Folgeaufträge gewonnen, Projekterweiterungen vereinbart und neue Aufträge akquiriert werden. So erteilte uns beispielsweise die Aspecta einen Folgeauftrag für den Ausbau ihres Systems für die ab 2005 für den Markt erforderlichen neuen Lebensversicherungsprodukte. Im Segment Krankenversicherungen entschieden sich die HUK Coburg und die BKK BMW für Software von FJH.

Positiv entwickelte sich das Auslandsgeschäft.

So entschied sich in der Schweiz ein führendes Versicherungsunternehmen für die FJA Life Factory[®]. In den USA konnte im dritten Quartal mit der CIGNA Gruppe einer der führenden amerikanischen Anbieter von Kranken- und Gruppenversicherungen als weiterer Kunde für die Produktmaschine gewonnen werden. Weitere Akquisen befinden sich hier kurz vor dem Abschluss.

Weiter positiv gestaltete sich auch das Geschäft im Wachstumsmarkt Osteuropa. In Russland konnte im September nach einer Projektlaufzeit von nur vier Monaten die FJA Life Factory[®] bei der neu gegründeten Allianz Rosno Life produktiv gesetzt werden. Dieses Projekt bei einer der führenden Versicherungsgruppen Russlands hat eine wichtige Signalwirkung für den Einsatz der FJA Life Factory[®] in diesem aufstrebenden Versicherungsmarkt und hat bereits zu intensiven Gesprächen mit weiteren russischen Versicherern geführt.

Ein neuer Auftrag konnte auch in Polen akquiriert werden, hier sicherte sich FJA Oda Team einen Folgeauftrag bei der polnischen Tochtergesellschaft der Signal Iduna.

VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG

Das Unternehmen hatte im Zuge der "Fünf-Säulen"-Strategie bereits im Vorquartal ein Kostensenkungsprogramm unter dem Stichwort "Lean FJH" initiiert. Nachdem sich entgegen den Erwartungen vieler Marktbeobachter selbst nach der Verabschiedung des Alterseinkünftegesetzes eine Belebung der Investitionstätigkeit nicht einstellte, hat sich das Unternehmen entschlossen, diesen Kurs zu verschärfen. Dazu wurde im dritten Quartal ein Restrukturierungsprogramm erarbeitet und in entscheidenden Teilen bereits umgesetzt.

Im Rahmen dieses Programms wurden die Mitarbeiterkapazitäten quantitativ und qualitativ an den für 2005 prognostizierten Bedarf angepasst. Diese Anpassung ist bereits weitgehend umgesetzt, wird aber aufgrund der Fristen kostenentlastend erst im ersten Quartal des Folgejahres wirksam sein. Diese Kosten belasten das zweite Halbjahr 2004 noch letztmalig. Der Einsparungseffekt ab 2005 bewegt sich im zweistelligen Millionenbereich. Bei den Sachkosten werden die Büroflächen dem dann reduzierten Bedarf angepasst. Dies wird aufgrund der Vertragslaufzeiten nicht überall sofort, sondern erst sukzessive möglich sein.

Neben der Anpassung der Personalkapazitäten wurden auch strukturelle und organisatorische Veränderungen vorgenommen, um eine stabile Basis für das künftige Geschäft zu haben. Neben der Straffung der Geschäftsbereiche liegt der Fokus hier in erster Linie auf einer deutlichen Stärkung und dem damit verbundenen Ausbau des Vertriebs. So wurde beschlossen, ein eigenständiges Kunden- und Vertriebsressort einzurichten, das sich bereits im Aufbau befindet. In diesem Ressort wird die vertriebliche Betreuung von Bestandskunden mit den Strukturen für die Akquise von Neukunden unter einheitlicher Leitung zusammengeführt. Die ausschließlich für den Vertrieb zur Verfügung stehenden Kapazitäten werden deutlich ausgebaut. Gleichzeitig werden für alle Mitarbeiter, die in irgendeiner Form mit Vertrieb zu tun haben, entsprechende Incentivierungssysteme entwickelt und bereits für 2005 eingeführt. Schlussendlich wird ein indirekter Vertrieb durch Kooperationen mit externen Partnern eingerichtet.

Wir haben in die Überlegungen auch explizit mit aufgenommen die mit dem Gesamtthema "Revenue Recognition" anstehenden, verschärften Anforderungen aus der Angleichung von US-GAAP und IFRS. Diese auch jetzt schon zulässigen Kriterien führen zu Änderungen in der Bilanzierung. Im Sinne möglicher Kontinuität und Vergleichbarkeit der zukünftigen Ergebnisse haben wir uns entschlossen, diese Änderungen bereits im dritten Quartal in Verbindung mit der Restrukturierung vorzunehmen.

Die mit dem Gesamtthema "Revenue Recognition" anstehenden, verschärften Anforderungen an die Angleichung von US-GAAP und IFRS bedingen eine einmalige Umstellung der Bilanzierung, wobei sich vor allem deutliche bilanzielle Abwertungen der Position "Forderungen" respektive "fertige/unfertige Leistungen" ergeben. Die wirtschaftliche Werthaltigkeit der Projekte bleibt dadurch unberührt. Das FJH Rechnungswesen wird unverändert "Forderungen" sukzessive in Faktura bringen und hieraus Liquidität generieren. Infolge der nun entstehenden, teilweise erheblichen stillen Reserven führt dies zukünftig zu außerordentlichen Erträgen.

Im Einzelnen:

Das Riestergeschäft ist im Vergleich zur ursprünglichen Planung unserer Auftraggeber, die auch die Basis unserer Zahlen war, anhaltend schwach geblieben. Vor diesem Hintergrund haben wir Forderungen aus der Verwaltung von solchen Versicherungsbeständen (so genannte Third-Party-Administration) auf der Basis der heutigen Bestände neu bewertet. Dies führt zu einer bilanziellen Reduktion der Forderungen in diesem Teilbereich um knapp 9 Mio. Euro in IFRS respektive 6,5 Mio. Euro in HGB. Bei einem Anziehen des Riester-Geschäfts, wie es politisch gewollt und von der Versicherungsbranche für 2005 erwartet wird, sind damit nicht unerhebliche stille Reserven vorhanden.

Bei anderen Forderungen, deren planmäßige Fakturierung aus heutiger Sicht nicht bis Ende 2005 abgeschlossen ist, haben wir aus Vorsichtsgründen nur den bis Ende 2005 fakturierbaren Anteil angesetzt. Dies führt zu einer bilanziellen Reduktion von 16,5 Mio. Euro in HGB. Dies entspricht einem Betrag von 25 Mio. Euro in IFRS. Gleichzeitig bilden sich entsprechend stille Reserven.

Schließlich werden anlässlich der Restrukturierung die vermutlich ab 2005 verpflichtenden, aber jetzt schon zulässigen Kriterien von IFRS bezüglich "Revenue Recognition" erstmalig angewandt. Im Wesentlichen handelt es sich in dem für uns relevanten Teil um die Kriterien, wie sie heute schon für Software und Services in US-GAAP Anwendung finden. Dazu gehören unter anderem detaillierte Anforderungen an die Form einzelner Auftragsverhältnisse innerhalb eines Gesamtauftrags und deren zeitliche Umsetzung. Diese detaillierten formalen Anforderungen werden zukünftig in das Geschäftsmodell von FJH explizit aufgenommen. Für den derzeitigen Bestand ergibt sich hierzu eine Abwertung von ca. 22 Mio. Euro in IFRS, 8 Mio. Euro in HGB, bei gleichzeitiger Bildung erheblicher stiller Reserven. Diese werden im Rahmen der zukünftigen Fakturierung dieser Forderungen sukzessive realisiert.

Mit dem nun vorliegenden Gesamttabelleau an Maßnahmen und der erreichten Plansicherheit bei den Kosten für die Personalreduktion ist auch der Finanzierungsbedarf präzise abschätzbar und wird abschnittsweise sichergestellt.

Mit Wirkung vom 28. August 2004 ist Prof. Dr. Klaus Heubeck aus dem Vorstand der FJH AG ausgeschieden. Er wird sich auf seine Aufgaben als Vorstandsvorsitzender der Heubeck AG konzentrieren.

AUSBLICK

Nachdem wir in diesem Jahr die notwendigen Maßnahmen zur Anpassung unserer Strukturen, Kosten und Strategien an ein verändertes Marktumfeld eingeleitet und zu einem großen Teil auch schon umgesetzt haben, bieten sich FJH mittel- und langfristig wieder gute Wachstumsperspektiven. Das Ergebnis 2004 wird noch von den oben dargestellten Sonderaufwendungen belastet sein, wobei das vierte Quartal bereits um einiges besser als das dritte Quartal sein sollte. Mit dem Greifen der Restrukturierungsmaßnahmen und insbesondere mit der vorgenommenen Einrichtung eines eigenständigen Kunden- und Vertriebsressorts planen wir, im Geschäftsjahr 2005 wieder in die Gewinnzone zurückzukehren.

Unsere Zuversicht gründet sich auf ein tragfähiges und breites Fundament: Erstens sind wir mit unserem überarbeiteten und erweiterten Produkt- und Dienstleistungsangebot gut aufgestellt, um von den aktuellen Trends in der Versicherungsbranche in unserem Kernmarkt Deutschland zu profitieren. Wichtige Themen, bei denen wir uns frühzeitig positioniert haben, sind hier die Umsetzung des Alterseinkünftegesetzes, die Umstellung der Bilanzierung auf IFRS und die neuen Anforderungen an die Versicherer im Rahmen von Solvency II. Bei allen diesen Themen müssen die Versicherer in den nächsten Jahren handeln. Aber auch auf längere Sicht bieten sich FJH als Branchenhaus gute Wachstumschancen. Durch den demografischen Trend zur Langlebigkeit und die zunehmende Bedeutung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland sollte die Nachfrage nach den Beratungsangeboten und Softwareprodukten der FJH Gruppe in diesem Segment deutlich steigen.

Zweitens haben wir in diesem Jahr wichtige Grundlagen geschaffen, um neue Märkte zu erschließen und unseren Erfolg auf eine breitere Basis zu stellen.

Zukunftsträchtige Wachstumsmärkte sind beispielsweise die Krankenversicherungen. Angesichts des steigenden Kostendrucks haben sie einen großen Bedarf an Softwarelösungen, die ihnen helfen, ihre Kosten zu senken. Mit dem FJA Vorgangs- und Belegmanagement ist uns in diesem Jahr der erfolgreiche Markteintritt gelungen und die Potenziale für eine weitere Marktdurchdringung sind damit gegeben. Regional gesehen bieten vor allem die aufstrebenden Märkte in Zentral- und Osteuropa gute Chancen für weiteres Wachstum. Mit Referenzkunden wie der Allianz Rosno Life in Russland sind wir gut positioniert, um hier in den nächsten Jahren weitere Marktanteile zu gewinnen.

Drittens haben wir durch die umfangreiche Restrukturierung des Unternehmens unsere Strukturen erheblich verschlankt und können so flexibler und schneller auf die Anforderungen unserer Zielmärkte reagieren. Gleichzeitig wurde der Vertrieb nachhaltig gestärkt und um zusätzliche Vertriebswege ergänzt, so dass wir die Marktpotenziale künftig schneller und umfassender erschließen können.

Vor diesem Hintergrund sind wir zuversichtlich, dass wir im kommenden Jahr wieder in die Gewinnzone zurückkehren und mittelfristig wieder ein ertragreiches Wachstum vorweisen werden.

München, im November 2004

Der Vorstand

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
NACH IFRS FÜR DIE ERSTEN 9 MONATE 2004 UND 2003

	01.01. - 30.09.2004	01.01. - 30.09.2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Umsatz	50.939	95.211
Aufwendungen für bezogene Leistungen / Materialaufwand	- 1.601	- 1.648
Personalaufwand	- 51.411	- 56.299
davon letztmalig	- 3.000	0
Sonstige betriebliche Erträge	2.472	2.114
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 77.119	- 13.603
Operative sonstige betriebliche Aufwendungen	- 17.395	- 13.603
Einmalige bilanzielle Restrukturierung	- 56.346	0
Restrukturierungsmaßnahmen v.a. im Personalbereich	- 3.378	0
Andere aktivierte Eigenleistungen	631	0
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	- 3.931	- 4.238
Betriebsergebnis	- 80.020	21.537
Zinserträge/-aufwendungen	- 593	674
Erträge / Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen	10	- 116
Währungsgewinne/-verluste	23	325
Sonstige Erlöse / Aufwendungen	- 1.903	0
Ergebnis vor Steuern und Minderheitsanteilen	- 82.483	22.420
Steuern vom Einkommen und Ertrag	8.964	- 9.552
Ergebnis vor Minderheitsanteilen	- 73.519	12.868
Minderheitsanteile	- 15	- 118
9-Monatsergebnis	- 73.534	12.750
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	- 8,95	1,67
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	- 8,95	1,67
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	8.220.000	7.650.000
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	8.220.000	7.650.000

KONZERN- GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG
NACH IFRS FÜR DAS 3. QUARTAL 2004 UND 2003

	01.07. - 30.09.2004	01.07. - 30.09.2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Umsatz	15.359	35.035
Aufwendungen für bezogene Leistungen / Materialaufwand	- 519	- 486
Personalaufwand	- 16.384	- 18.911
davon letztmalig	- 3.000	0
Sonstige betriebliche Erträge	423	463
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 66.344	- 5.432
Operative sonstige betriebliche Aufwendungen	- 6.620	- 5.432
Einmalige bilanzielle Restrukturierung	- 56.346	0
Restrukturierungsmaßnahmen v.a. im Personalbereich	- 3.378	0
Andere aktivierte Eigenleistungen	274	0
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände	- 1.241	- 1.689
Betriebsergebnis	- 68.431	8.980
Zinserträge/-aufwendungen	- 381	81
Erträge / Aufwendungen aus assoziierten Unternehmen	17	- 47
Währungsgewinne/-verluste	- 64	304
Sonstige Erlöse / Aufwendungen	- 1.432	0
Ergebnis vor Steuern und Minderheitsanteilen	- 70.291	9.318
Steuern vom Einkommen und Ertrag	4.479	- 4.235
Ergebnis vor Minderheitsanteilen	- 65.812	5.083
Minderheitsanteile	8	- 31
Quartalsergebnis	- 65.804	5.052
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in Euro	- 8,01	0,66
Ergebnis je Aktie (verwässert) in Euro	- 8,01	0,66
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (unverwässert)	8.220.000	7.650.000
Durchschnittlich im Umlauf befindliche Aktien (verwässert)	8.220.000	7.650.000

KONZERN-BILANZ NACH IFRS

Aktiva	30.09.2004	31.12.2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Liquide Mittel	11.031	3.493
Wertpapiere des Umlaufvermögens	10	20.125
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	27.892	84.560
in Rechnung gestellte Forderungen	15.397	15.695
noch nicht fakturierte Forderungen	12.495	68.865
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	2.394	9.602
Kurzfristige Vermögensgegenstände, gesamt	41.327	117.780
Langfristige Vermögensgegenstände		
Sachanlagevermögen	7.137	9.330
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.860	2.319
Assoziierte Unternehmen	611	603
Finanzanlagen	69	68
Geschäfts- und Firmenwert	26.137	27.519
Latente Steuern	5.883	0
Sonstige Vermögensgegenstände	424	11.627
Langfristige Vermögensgegenstände, gesamt	43.121	51.466
Aktiva, gesamt	84.448	169.246

Fortsetzung Tabelle: folgende Seite

KONZERN-BILANZ NACH IFRS

Passiva	30.09.2004	31.12.2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Darlehen und kurzfristiger Anteil an langfristigen Darlehen	10.136	12.314
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	897	897
Erhaltene Anzahlungen	3.213	0
Rückstellungen	6.685	6.349
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	445	1.010
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	11.618	12.975
Kurzfristige Verbindlichkeiten, gesamt	32.994	33.545
Langfristige Verbindlichkeiten		
Langfristige Darlehen	9.137	16.454
Latente Steuern	673	3.790
Pensionsrückstellungen	2.213	1.973
Minderheitsanteile	252	237
Langfristige Verbindlichkeiten, gesamt	12.275	22.454
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	8.220	8.220
Kapitalrücklage	65.973	65.973
Bilanzgewinn /-verlust	-36.134	39.130
Sonstiges: Konzerngewinnrücklagen, Währungsdifferenzen, u. ä.	1.121	-76
Eigenkapital, gesamt	39.180	113.247
Passiva, gesamt	84.448	169.246

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS

Ergebnis nach Ertragsteuern
Ertragsteuern
Ergebnis vor Ertragsteuern
Anpassung zur Überleitung des Ergebnisses zum Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit
Abschreibungen auf Anlagevermögen
Verlust aus Abgang Sachanlagevermögen
Veränderung der assoziierten Unternehmen (Equity-Methode)
Veränderung der Finanzanlagen (Equity-Methode)
Erhöhung der Pensionsrückstellungen
Zinserträge
Zinsaufwendungen
Sonstige Erlöse / Aufwendungen
Veränderung der:
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen
sonstigen Vermögensgegenstände und der Rechnungsabgrenzungsposten
sonstigen Rückstellungen
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
sonstigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungsposten
Gezahlte Ertragsteuern
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit

01.01. - 30.09.2004	01.01. - 30.09.2003
Tsd. Euro	Tsd. Euro
- 73.534	12.750
- 8.964	9.552
- 82.498	22.302
3.931	4.239
- 6	0
- 8	116
0	- 18
240	160
- 337	- 884
932	210
1.903	0
56.667	- 15.661
10.337	- 3.785
337	- 2.280
- 1	- 1.682
1.856	9.003
6.729	- 7.446
82	4.273

Fortsetzung Tabelle: folgende Seite

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG NACH IFRS

	01.01. - 30.09.2004	01.01. - 30.09.2003
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Cash Flow aus dem Investitionsbereich		
Kauf / Verkauf von Wertpapieren des Umlaufvermögens	20.061	1.418
Mittelabfluss aufgrund des Erwerbs der Heubeck AG	0	-9.117
Investitionen in Finanzanlagen / Lizenzen	-2	-2.404
Investitionen in Sachanlagen	-364	-1.358
Aktivierete Eigenleistung Software	-631	0
Erlöse aus Abgang von Sachanlagen	111	86
Cash Flow aus dem Investitionsbereich, gesamt	19.176	-11.376
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich		
Gewinnausschüttungen	-1.730	-5.355
Kauf eigener Anteile	0	-373
Rückzahlung / Aufnahme kurzfristiger Finanzschulden	-2.178	9.719
Rückzahlung / Aufnahme langfristiger Darlehen	-7.317	0
Erhaltene Zinsen	337	884
Gezahlte Zinsen	-932	-210
Cash Flow aus dem Finanzierungsbereich, gesamt	-11.820	4.664
Zahlungsunwirksame Wechselkursbedingte Änderungen	101	-335
Veränderung der liquiden Mittel	7.538	-2.774
Liquide Mittel zu Beginn des Berichtszeitraums	3.493	8.449
Liquide Mittel zum Ende des Berichtszeitraums	11.031	5.675
Liquide Mittel und Wertpapiere zu Beginn des Berichtszeitraums	23.618	34.101
Liquide Mittel und Wertpapiere zum Ende des Berichtszeitraums	11.041	29.711

KONZERN-EIGENKAPITALENTWICKLUNG NACH IFRS

Eigenkapital

Stand 01.01.2003

Ausschüttung

Kauf eigener Anteile

Überschuss / Verlust

Sonstiges: Konzerngewinnrücklagen,
Währungsdifferenzen, u. ä.

Stand 30.09.2003

Stand 01.01.2004

Ausschüttung

Überschuss / Verlust

Bewertung der Wertpapiere

Sonstiges: Konzerngewinnrücklagen,
Währungsdifferenzen, u. ä.

Stand 30.09.2004

Ge- zeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Konzern- bilanz- gewinn	Sonstiges	Eigen- kapital
Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro	Tsd. Euro
7.650	53.946	40.146	- 510	101.232
		- 5.355		- 5.355
			- 373	- 373
		12.750		12.750
			- 778	- 778
7.650	53.946	47.541	- 1.661	107.476
8.220	65.973	39.130	- 76	113.247
		- 1.730		- 1.730
		- 73.534		- 73.534
			1.104	1.104
			93	93
8.220	65.973	- 36.134	1.121	39.180

ANHANG

Grundsätze der Rechnungslegung

Der Quartalsabschluss umfasst nach der Methode der Vollkonsolidierung die FJH AG und alle Tochtergesellschaften und die assoziierten Unternehmen auf Basis der "at Equity Methode". Der Abschluss wurde in Euro nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) erstellt.

Auftragslage – Saisonalität

Das Geschäft von FJH besteht aus Softwareprojekten, die im Allgemeinen die Lizenzierung und Implementierung von Software sowie in vielen Fällen auch noch Customizing-Leistungen umfassen, und Berater- und Gutachtertätigkeiten der HEUBECK AG und deren Tochtergesellschaften. Aufgrund der unterschiedlichen saisonalen Verläufe kann der Absatz von Softwarelizenzen und der Eingang von Beratungsaufträgen nur bedingt vorausgesagt werden.

Aufgliederung der Ergebnisse

Die Segmente wurden nach geographischen Gesichtspunkten bezogen auf den Sitz der jeweiligen Konzerngesellschaft dargestellt, weil Chancen und Risiken wesentlich regional geprägt sind.

Die Darstellung einer weitergehenden Segmentierung ist unterblieben. Zum einen überschneiden sich die einzelnen Tätigkeitsfelder und sind nicht eindeutig abzugrenzen. Zum anderen bestünde auf Grund des überschaubaren Kundenkreises die Gefahr einer wettbewerbschädlichen Transparenz der Kundenbeziehungen.

Sonstige Vorgänge 3. Quartal

Wie im Zahlenwerk dargestellt, sind einmalige bilanzielle Restrukturierungsaufwendungen sowie Restrukturierungsaufwendungen vorwiegend im Personalbereich in Höhe von 59.724 Tsd. Euro entstanden.

DIE FJH AKTIE

Marktsegment	Prime Standard, Frankfurt
Aktienzahl	8.220.000 Stück
ISIN	DE0005130108
Wertpapierkennnummer	513 010
Erstnotierung	21.02.2000

ANZAHL AKTIEN UND OPTIONEN DES VORSTANDS UND AUFSICHTSRATS ZUM 30.09.2004

	Anzahl Aktien	Anzahl Optionen
Vorstand		
Prof. Dr. Manfred Feilmeier	1.946.947	12.000
Michael Junker	1.946.947	12.000
Rainer W. G. Herbers	62.447	12.000
Dr. Thomas Meindl	28.506	12.000
Bernd Dexheimer	--	12.000
Aufsichtsrat		
Prof. Dr. Elmar Helten	41.034	--
Thomas Nievergelt	152	--
Dr. Hermann H. Hollmann	--	--

ANSCHRIFT

FJH AG

Leonhard-Moll-Bogen 10
D-81373 München
Tel.: +49 89 76901-0
Fax: +49 89 7698813

www.fjh.com

KONTAKT

Investor Relations

Dr. Thomas Meindl
Finanzvorstand
Tel.: +49 89 76901-144
E-Mail: investor.relations@fjh.com