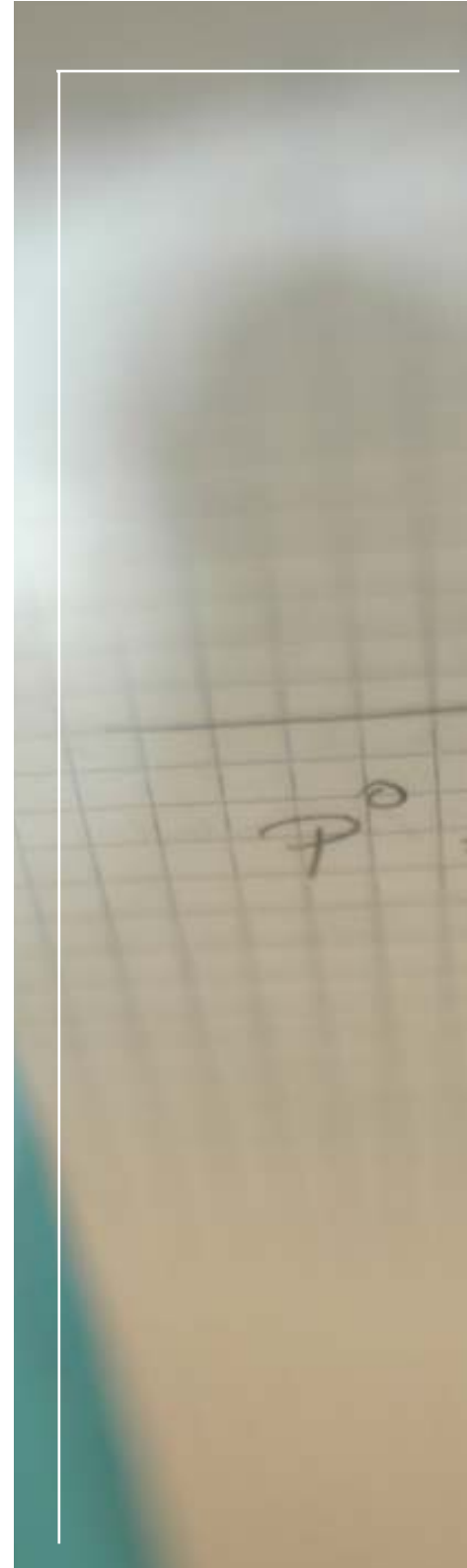

Herzlich willkommen zum Q3-Briefing



24. November 2005



Inhalt

- » **Überblick**
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick

- » **Überblick**
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Überblick – Marktumfeld & Geschäftsentwicklung

- » Investitionspolitik der Versicherer noch zurückhaltend, allerdings erste positive Signale aus dem Markt
- » Vertriebsoffensive gestartet, Korff übernimmt Verantwortung für Marketing & Vertrieb
- » Aufträge in Deutschland, insbesondere Migration und FJA Zulagenverwaltung
- » Neuverhandlung eines schwierigen Alt-Projektes in der Schweiz
- » Kooperationen mit IBM für den Lebensversicherungssektor sowie mit dem Softwareanbieter IT-G in Osteuropa

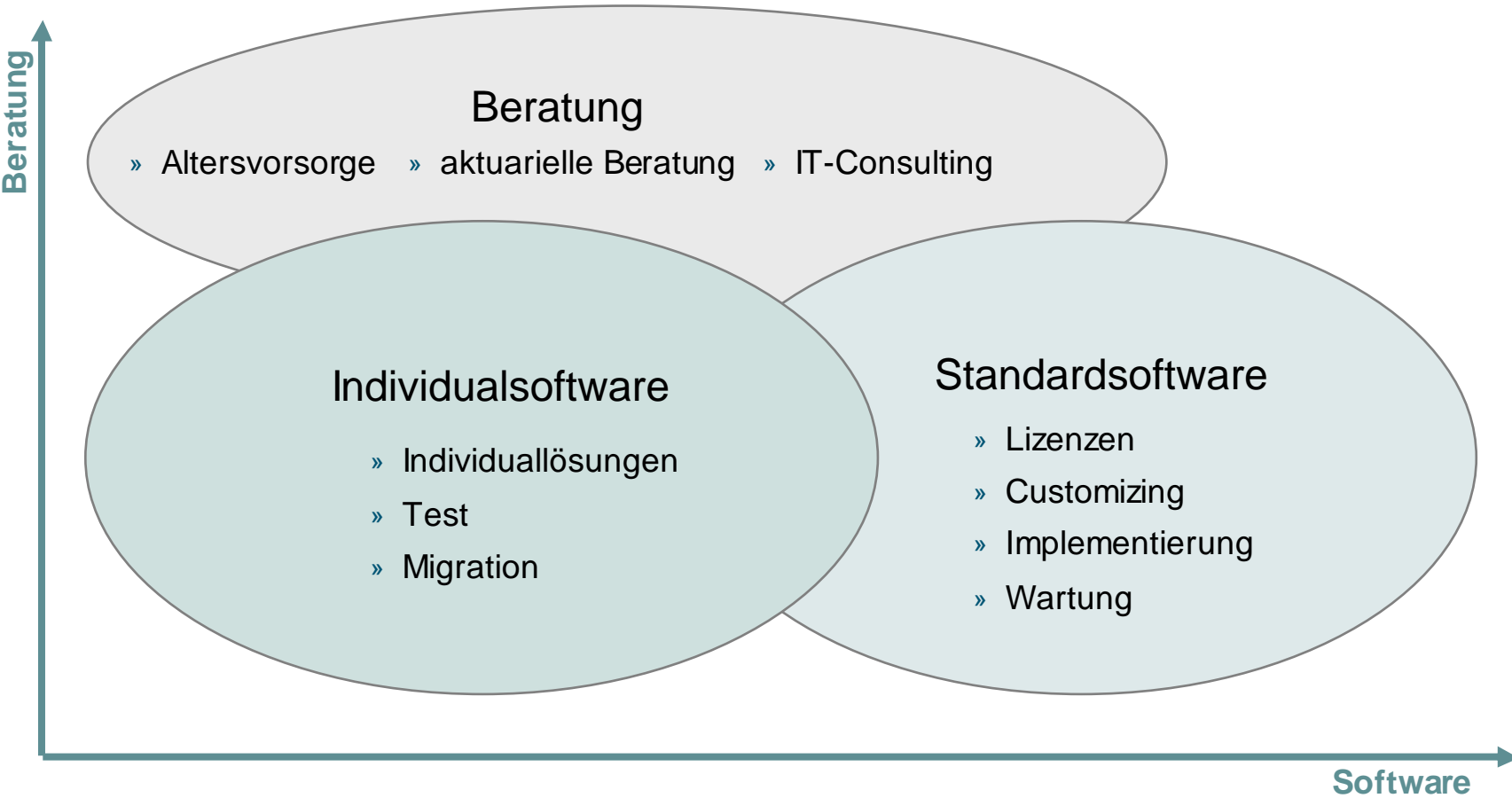
- » **Überblick**
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Überblick - Marktumfeld & Geschäftsentwicklung

- » Fortsetzung der Restrukturierung: Weitere Reduzierung der Belegschaft, Abbau von Büroflächen, konsequentes Kostenmanagement
- » Erfolgreiches Programm zur Mitarbeiterbindung
- » Intern neue Strukturen und Prozesse implementiert
- » Schlagkräftiges Vertriebsteam in Deutschland aufgebaut (Vergrößerung von 3 auf 12 Mitarbeiter)
- » Kunden- und bedarfsorientierter Produktentwicklungsprozess aufgesetzt

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Überblick - Das Geschäftsmodell



» Überblick

» Ergebnis Q3

» Ausblick und Strategie

Überblick - Die Konzernstruktur

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

FJH AG

FJA
Feilmeier & Junker GmbH
Deutschland

FJA
Feilmeier & Junker AG
Schweiz

FJA Feilmeier & Junker
Ges.m.b.H.
Österreich

FJA
bAV Service GmbH
Deutschland

FJA-US,
Inc.
USA

FJA
OdaTeam d.o.o.
Slowenien, 80 %

FJA
Akademie GmbH
Deutschland

Überblick - Die Vorstandsressorts

Ulrich Korff	Sven-Roger v. Schilling	Thomas Junold	Michael Junker
Strategie	Finanzen	Projektgeschäft	Sonderprojekte
Marketing / PR	Planung/Controll.	Produktentwicklung	Schweiz
Vertrieb	Verwaltung		
Revision	Recht		
Ausland	Investor Relations		
	Human Resources		

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Überblick - Finanzkennzahlen

- » Umsatz liegt mit 12,6 Mio. € (Q3 2004: 14,6 Mio. €) in etwa im Plan
- » Gesamtleistung 12,1 Mio. € (Q3 2004: 15,4 Mio. €)
- » EBIT vor Restrukturierung -1,8 Mio. € (Q3 2004: -10,2 Mio. €)
- » EBIT nach Restrukturierung -1,2 Mio. € (Q3 2004: -69,9 Mio. €)
- » Reduzierung der Personalkosten um 6,5 Mio. € im Jahresvergleich
- » EBT -1,6 Mio. € (Q3 2004: -70,3 Mio. €)
- » PAT -1,6 Mio. € (Q3 2004: -65,8 Mio. €)

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Überblick – Weitere Kennzahlen

- » Mitarbeiteranzahl weiter reduziert auf 536 (Q3 2004: 959), Abbau um 44 %
- » Umsatz pro Mitarbeiter gestiegen von 60 T€ p. a. in Q3 2004 auf aktuell 89 T€ p. a., reduziert um 5 T€ p.a. vs. Q2 04 bedingt durch Altprojekt in der Schweiz
- » Liquide Mittel in Höhe von 10,3 Mio. € im Vergleich zu 11,0 Mio. € vor einem Jahr
- » Reduzierung des negativen Eigenkapitals von -8,7 Mio. € in Q2 um 5,2 Mio. € bzw. 60% auf -3,5 Mio. €

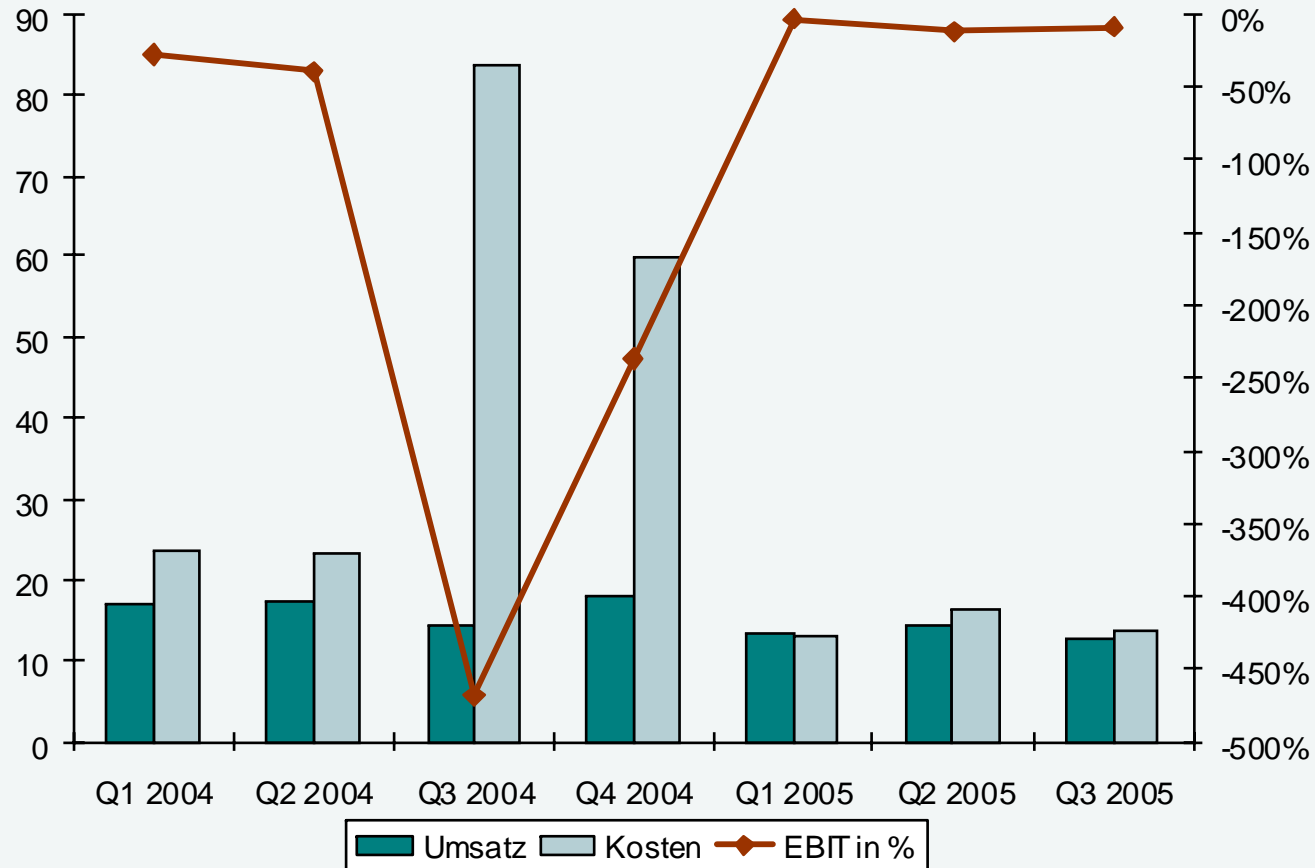
- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Inhalt

- » Überblick
- » **Ergebnis Q3**
- » Ausblick

- » Überblick
- » **Ergebnis Q3**
- » Ausblick und Strategie

Entwicklung Umsatz, Kosten und EBIT Q1 04 bis Q3 05



- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Ergebnis Q3 2005 im Überblick

Kennzahlen in Mio. Euro	Q3 2005	Q3 2004	Q2 2005	Veränderung yoy	Veränderung qoq
Umsatz	12,6	14,6	14,5	-14 %	-13 %
EBIT vor Restrukturierung	-1,8	-10,2	-1,8	82 %	0 %
EBIT nach Restrukturierung	-1,2	-69,9	-1,7	98 %	32 %
<i>EBIT v. R. in %</i>	<i>-14,3</i>	<i>-69,9</i>	<i>-12,5</i>	79 %	-14 %
<i>EBIT n. R. in %</i>	<i>-9,5</i>	<i>-478,8</i>	<i>-11,7</i>	98 %	19 %
PAT	-1,6	-65,8	-1,4	98 %	-14 %

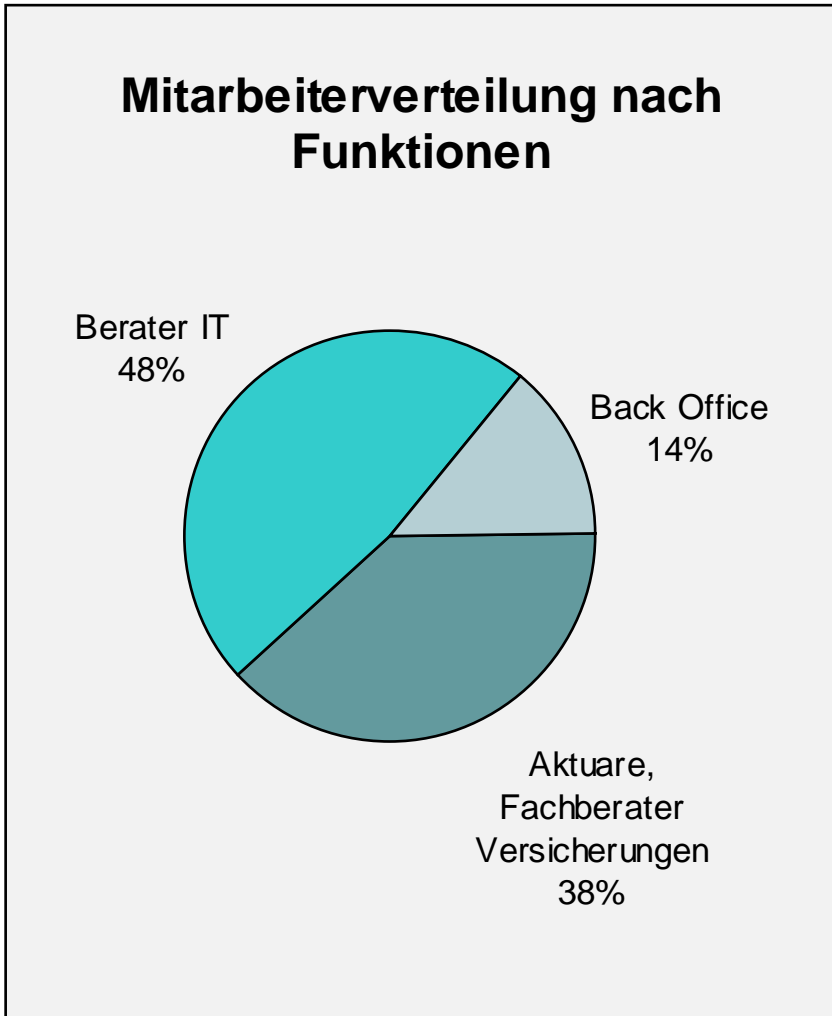
- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Ergebnis Q3 2005 im Überblick – Fortsetzung

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Kennzahlen in Mio. Euro	Q3 2005	Q3 2004	Q2 2005	Veränderung yoy	Veränderung qoq
Op. Cashflow	-14,5	0,1	-4,3	-14,4 Mio.	-10,2 Mio.
Liquide Mittel	10,3	11,0	10,6	-0,7 Mio.	-0,3 Mio.
Mitarbeiter (Stichtag)	536	959	595	-44 %	-10 %
Umsatz pro MA (T€ p. a.)	89	60	94	48 %	-5 %
DSO	53	164	51	- 111Tage	+2 Tage

Mitarbeiterverteilung nach Funktionen



- » **Split 86 % produktiv/ fakturierbar und 14 % Back Office Mitarbeiter**
- » **Reduzierung im Vergleich zu Endstand 2004 (893 MA) primär im IT- Bereich und im Back Office Bereich**
- » **Durchschnittliche Auslastung der Projektmitarbeiter von über 75 % (inklusive interne R&D-Projekte)**

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

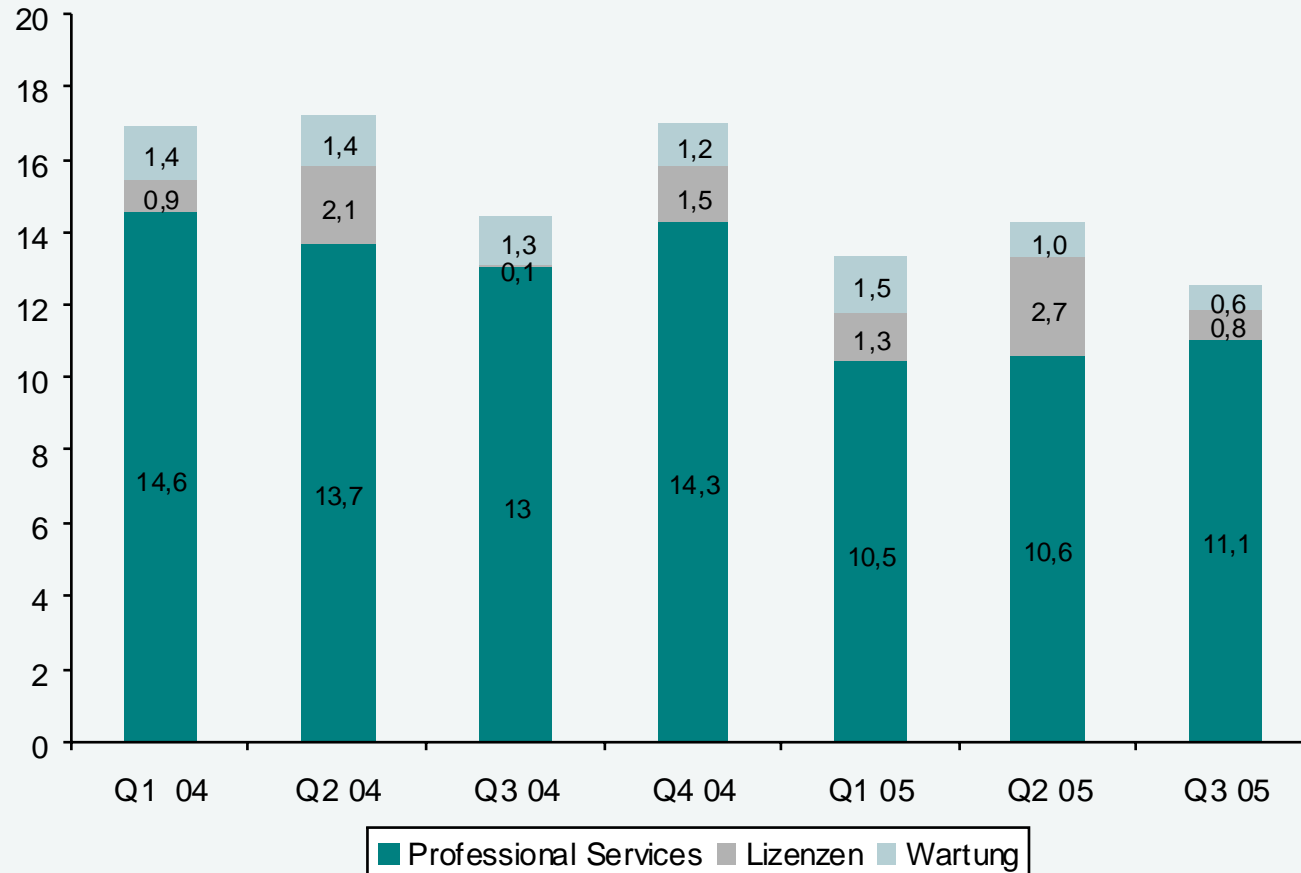
Konzerngewinn- und Verlustrechnung Q3 2005

	01.07.-30.09.2005	01.07.-30.09.2004
	Tsd. Euro	Tsd. Euro
Umsatzerlöse	12.642	14.609
Bestandsveränderung an fertigen und unfertigen Leistungen	-549	750
Gesamtleistung	12.093	15.359
Aktivierete Eigenleistung für Entwicklung	0	274
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-204	-519
Personalaufwand	-9.882	-16.384
sonstige betriebliche Erträge	1.984	423
sonstige betriebliche Aufwendungen	-5.398	-8.100
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens und Sachanlagen	-391	-1.241
Betriebsergebnis vor Restrukturierung	-1.796	-10.188
Ergebnis Restrukturierung	616	-59.724
Betriebsergebnis nach Restrukturierung	-1.181	-69.910
Zinsergebnis	-405	-381
Ergebnis vor Ertragssteuern	-1.585	-70.291
Steuern vom Einkommen und Ertrag	76	4.479
Ergebnis vor Minderheitsanteilen	-1.510	-65.812
Minderheitsanteile	-80	8
Konzernergebnis	-1.590	-65.804

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

In Q3 05 88% des Umsatzes mit Professional Services

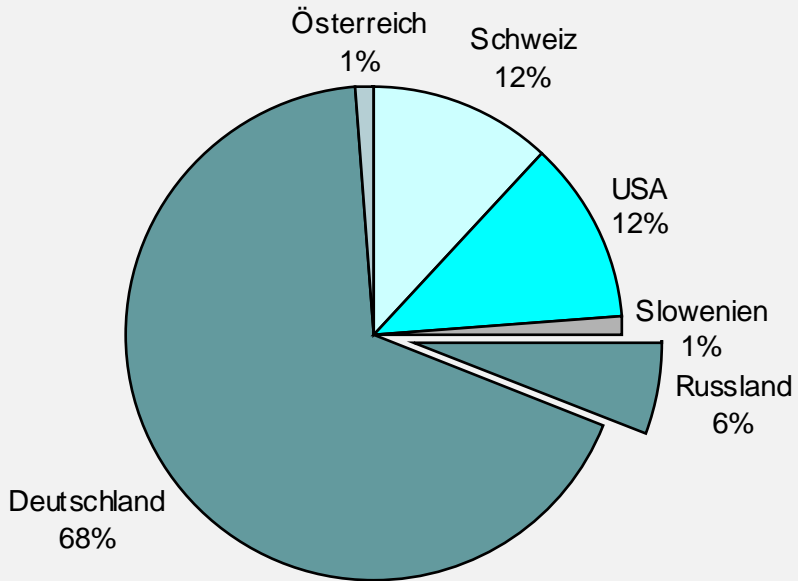
- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie



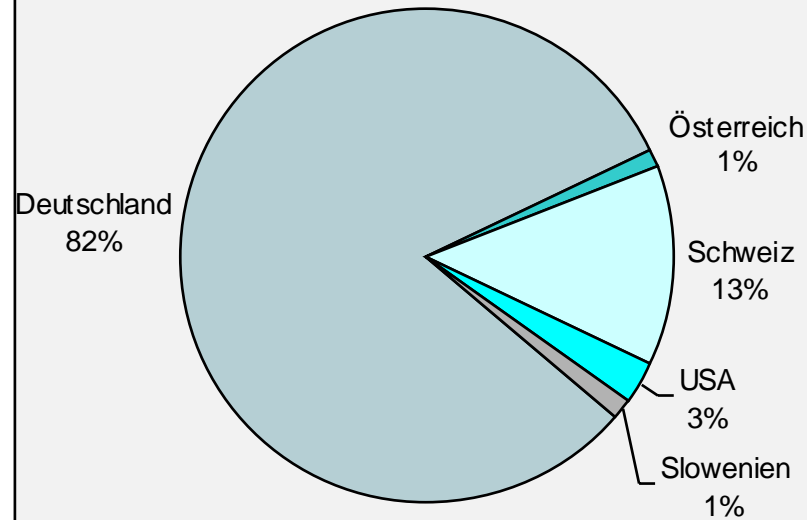
- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Weitere Stabilisierung des Auslandsgeschäfts

Umsatzverteilung In- und Ausland Q3 2005



Umsatzverteilung In- und Ausland Q3 2004



Bilanz Q3 2005

Aktiva (in TEUR)	Q3 05	Dez 2004	Passiva	Q3 05	Dez 2004
Kurzfristige Vermögenswerte			Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Liquide Mittel	10.255	12.283	Finanzschulden	5.080	19.987
Wertpapiere	10	10	Verbindlichkeiten aus L&L	285	702
Forderungen aus L&L	7.335	11.626	Steuerrückstellungen	41	456
<i>in Rechnung gestellt</i>	6.752	8.136	Sonstige Rückstellungen	9.144	14.864
<i>noch nicht fakturiert</i>	583	3.490	RAP und Sonstige Verbindlichkeiten	8.714	12.531
Zur Veräußerung best. Anlagewerte	346	0		23.264	48.540
RAP und Sonstige Vermögensw.	1.945	1.600			
	19.891	25.519	Langfristige Verbindlichkeiten		
			Finanzschulden inkl. Wandelanleihe	5.619	0
Langfristige Vermögenswerte			Latente Steuern	347	2.943
Geschäfts- oder Firmenwerte	2.378	10.262	Pensionsrückstellungen	1.476	2.292
andere immaterielle Vermögensw.	782	921		7.442	5.235
Sachanlagen	3.585	6.073	Schulden, gesamt	30.706	53.775
Assoziierte Unternehmen	0	673	Eigenkapital		
Finanzanlagen	18	21	Gezeichnetes Kapital	10.270	8.220
Latente Steuern	184	239	Kapitalrücklage	70.758	66.085
Sonstige Vermögenswerte	397	411	Konzerngewinnrücklagen	-84.592	-84.063
	7.344	18.600	Minderheitsanteile	95	102
				-3.469	-9.656
Vermögen, gesamt	27.235	44.119	Eigenkapital und Schulden, gesamt	27.235	44.119

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Kapitalflussrechnung Q3 2005 (kumuliert)

in TEUR	Q3 2005	Q3 2004
Ergebnis vor Ertragsteuern	-2.426	-82.483
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	-14.485	97
Cashflow aus dem Investitionsbereich	601	19.176
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	13.274	-11.820
Veränderung der liquiden Mittel	-2.028	3.493
Wechselkursbedingte Änderungen	-465	101
Konsolidierungskreisbedingte Änderungen	-953	0
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	12.283	3.493
Finanzmittelbestand am Ende des Geschäftsjahres	10.255	11.031

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Inhalt

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Sanierung schreitet planmäßig voran

- » Fokussierung auf das Kerngeschäft eingeleitet
- » Anpassung der Mitarbeiterkapazitäten
 - » Zielgröße 440 Mitarbeiter weltweit
- » Kostensenkungsprogramm
 - » Konsequentes Kostenmanagement
- » Kapitalmaßnahmen erfolgreich durchgeführt
- » Abschluss Sanierung bis Ende 2005 / Anfang 2006

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Guidance 2005

- » Erwartung Q4 2005
 - » Umsatz rund 12 Mio. Euro
 - » Negatives EBT in Höhe von ca. 3 Mio. Euro

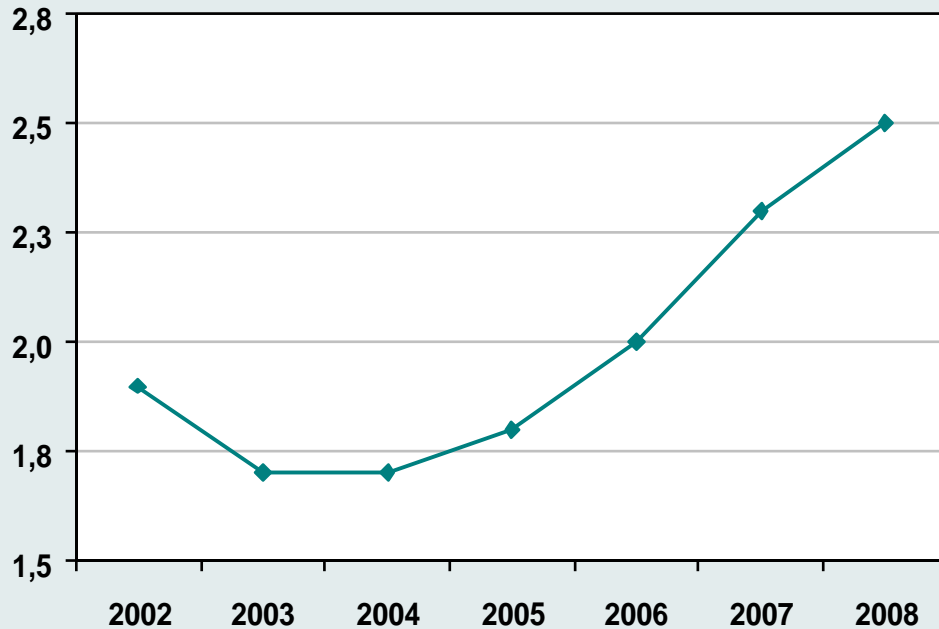
- » Erwartung 2005
 - » Umsatz in Höhe von rd. 52 Mio. Euro
 - » Negatives EBT in Höhe von 4-5 Mio. Euro

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Der Markt für Versicherungssoftware und IT-Services

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Geschätzte Entwicklung des Marktvolumens bis 2008
Angaben in Mrd. €



Quelle: PAC Studie Insurance Germany, Nov. 2004

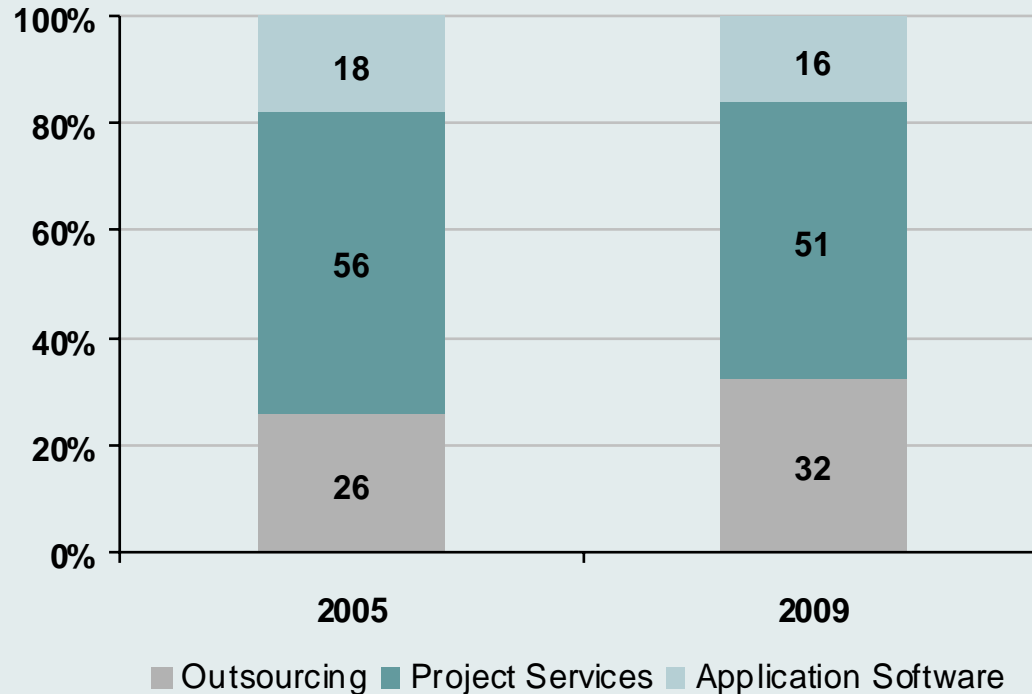
- » Anteil der Versicherungsbranche am gesamten Software und IT-Services Markt 5%
- » Marktvolumen 2004 1,7 Mrd. Euro
- » 2004 Konsolidierung des Marktes, 2005 bereits leichte Erholung
- » In den nächsten Jahren wieder deutlich steigende Investitionsbereitschaft

Der Markt für Versicherungssoftware und IT-Services

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Trend zum Outsourcing nimmt zu

Verteilung der Ausgaben der Versicherer

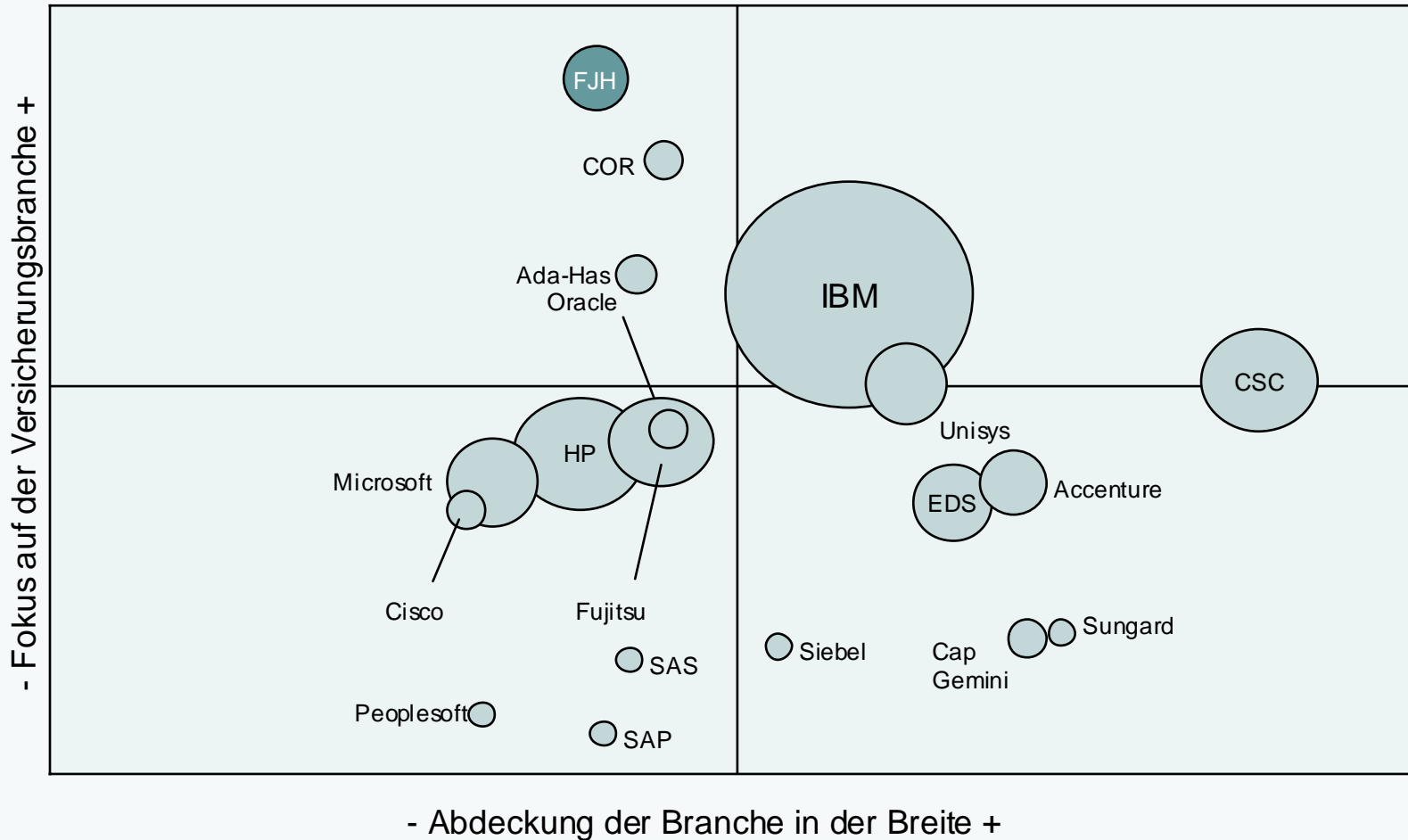


Quelle: PAC Studie Insurance Germany, Nov. 2005

Der Markt für Versicherungssoftware und IT-Services

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Positionierung der verschiedenen Anbieter weltweit



Quelle: Datamonitor

Vier zentrale Herausforderungen an die Branche

Steigender Kostendruck	Zunehmender Wettbewerb
Neue gesetzliche Vorgaben	Komplexere Produkte

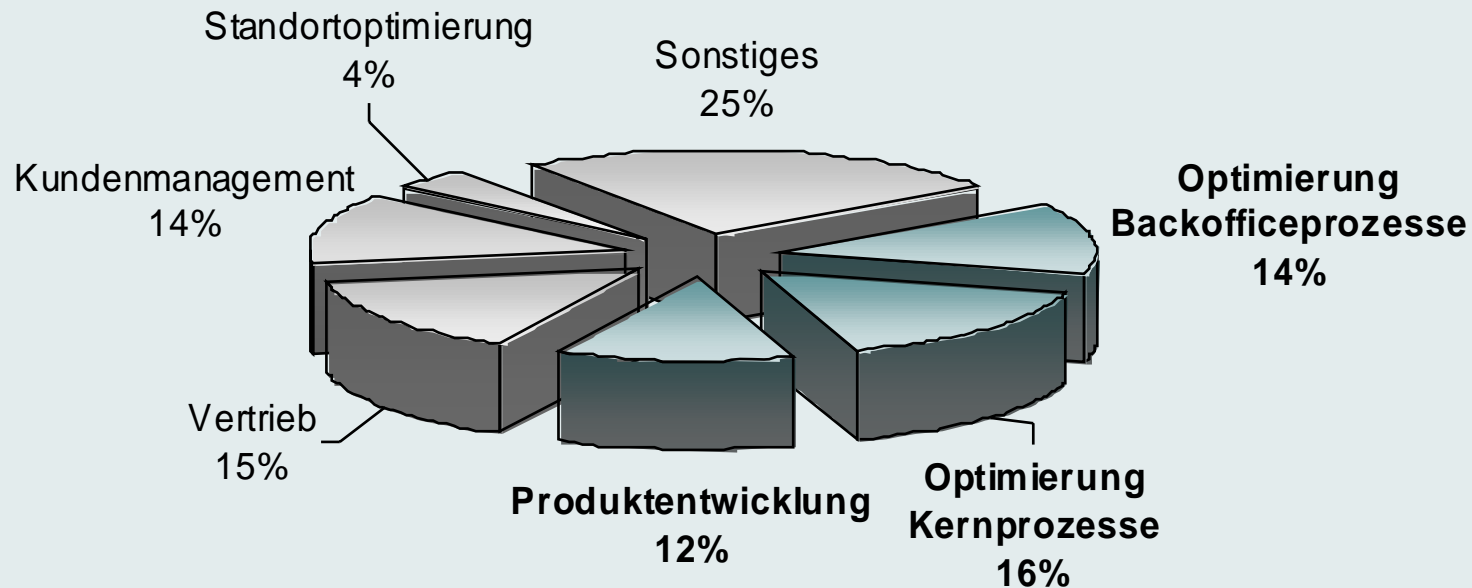
Quelle: Branchenkompass 2005 Versicherungen, eigene Analysen

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Geplante Investitionen der Branche

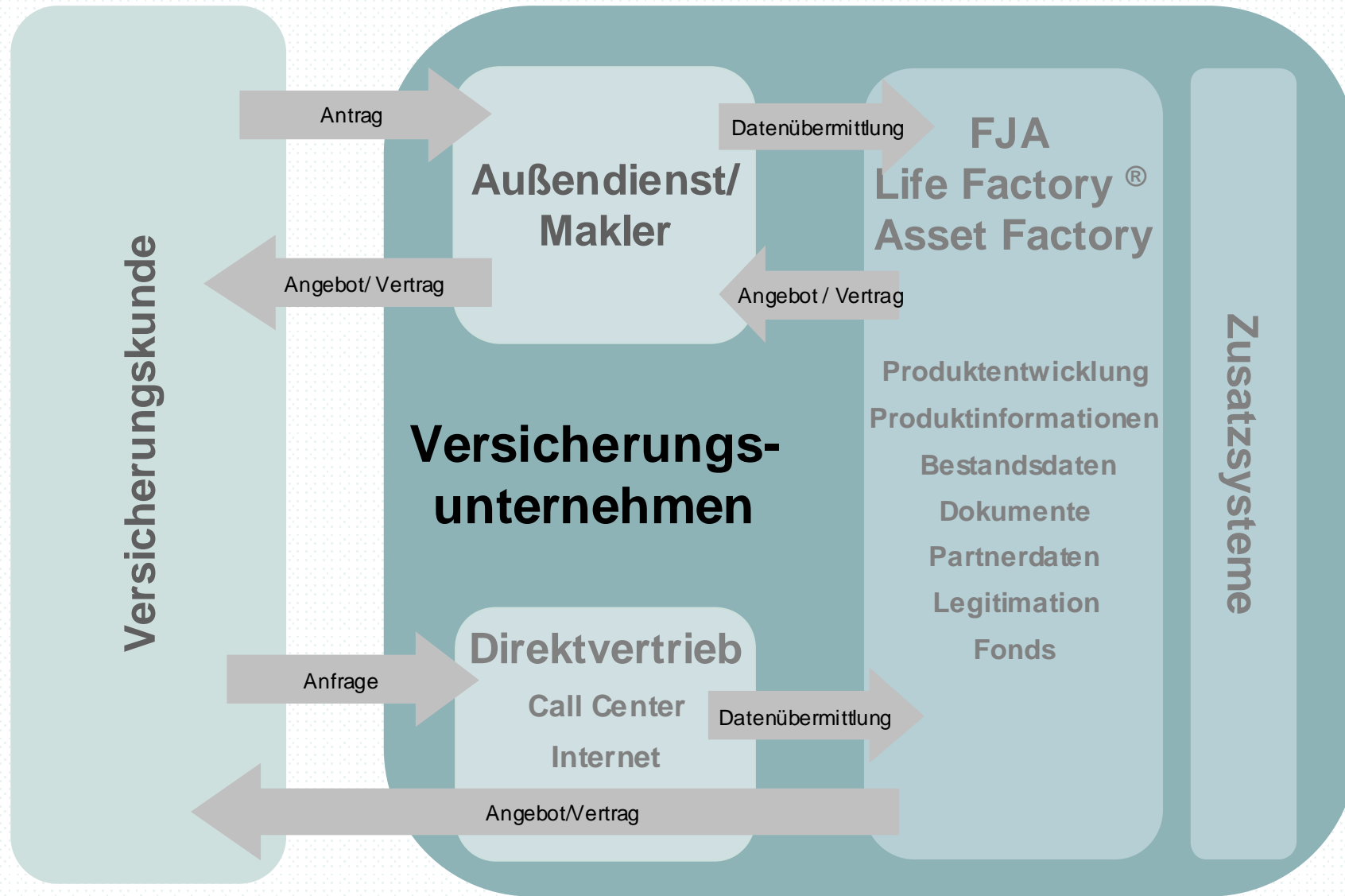
- » ein Drittel aller Investitionen fließen in die Prozessoptimierung
- » 12 Prozent in die Produktentwicklung

Durchschnittlicher Anteil an Gesamtinvestitionen 2005 bis 2007 in %



Quelle: Branchenkompass 2005 Versicherungen, eigene Analysen

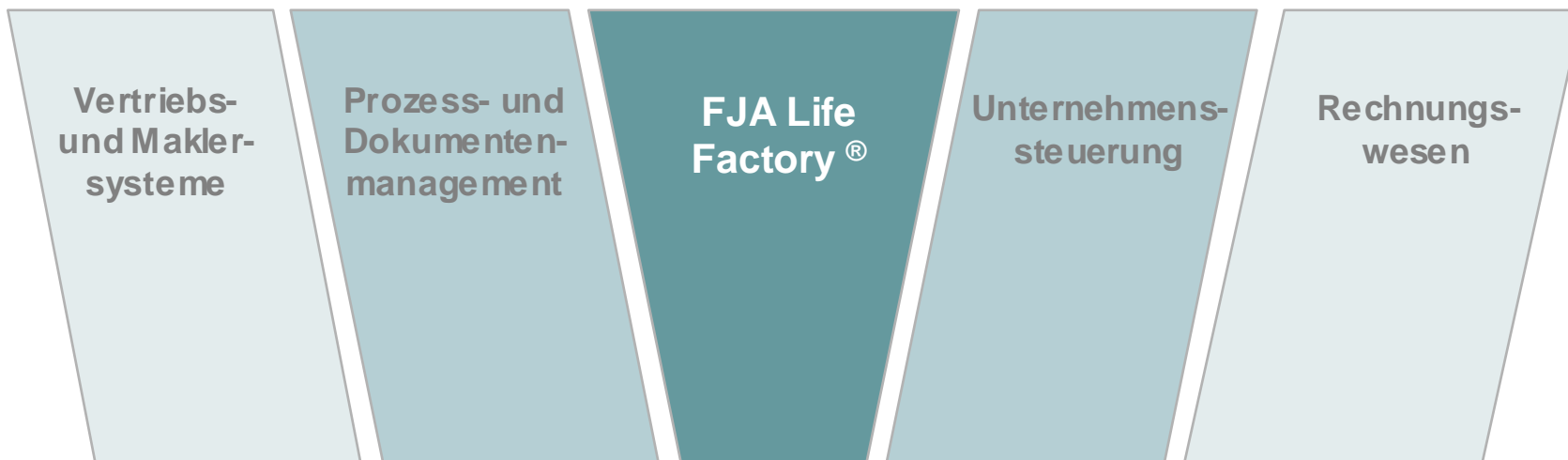
Die Kernprozesse in der Versicherungsbranche



- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Die Zukunftsstrategie: Produkte

- » Konzentration auf die Stärken von FJH
- » Weiterentwicklung der Life Factory[®] zu Anlagenverwaltungssystem
- » Durchgängige Lösungen für alle Anforderungen der Branche
- » Aber: weniger Fertigungstiefe – mehr Effizienz durch Kooperationen und Best Practice



- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Die Zukunftsstrategie: Dienstleistungen

- » Stärkere Nutzung des aktuariellen und versicherungsfachlichen Know-hows
- » Aufbau eines eigenständigen Geschäftsbereichs Consulting
 - » Prozess- und Organisationsberatung
 - » hohe Margen
 - » andere Konjunkturzyklen

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Die Zukunftsstrategie: Regionen (1/2)

- » Sicherung und Ausbau der Marktführerschaft in Deutschland
 - » Innovationsvorsprung durch frühzeitige Anpassung der Life Factory[®] an künftige Produktwelten
 - » Erschließung neuer Marktpotenziale durch Kooperationen
 - » Systematische Besetzung ergänzender Geschäftsfelder (z. B. FJA RAN[®] Rentenauszahlungs- und Nachweissystem)
 - » Ausbau bestehender Geschäftsbereiche mit hohem Marktpotenzial (z. B. Migration, Prozesse und Dokumente)

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Die Zukunftsstrategie: Regionen (2/2)

- » Weitere Durchdringung der osteuropäischen Märkte
 - » Weiterentwicklung von SymAss
 - » Führung der Regionen als Profit Center
 - » Aufbau lokaler Ressourcen, dadurch bessere Margen
 - » aktive Begleitung unserer Kunden aus der Region D-A-CH in Osteuropa mit entsprechender vertrieblicher Unterstützung

- » Stärkung der Präsenz in den USA
 - » Weiterentwicklung der Product Machine und Sales & Services
 - » Stärkung des Marktauftritts
 - » Realisierung von Synergien mit der D-A-CH Region

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Unsere Ziele

- » Erfolgreicher Abschluss der Sanierung im 1. Quartal 2006
- » Rückkehr zu angemessener Profitabilität in 2006
- » ab 2006 moderates Umsatzwachstum im Kernmarkt D-A-CH
- » Positionierung als innovatives Dienstleistungsunternehmen mit hohem Qualitätsniveau
- » Profitabler Ausbau unserer lokalen Aktivitäten in den Regionen

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » **Ausblick und Strategie**

Disclaimer

- » Diese Präsentation beinhaltet Aussagen über zukünftige Entwicklungen sowie Informationen, die aus den von FJH AG als verlässlich eingeschätzten Quellen stammen. Alle Angaben in dieser Präsentation (inklusive Meinungen, Schätzungen und Annahmen), die keine historischen Fakten sind, so etwa die zukünftige Finanzsituation, die Geschäftsstrategie, Pläne und Ziele der Geschäftsleitung der FJH AG sind Aussagen über die zukünftige Entwicklung. Diese Aussagen beinhalten bekannte wie unbekannt Risiken, Unsicherheiten und andere wichtige Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse von den erwarteten bzw. angenommenen Ergebnissen abweichen können. Diese Aussagen berücksichtigen Erkenntnisse bis einschließlich zum Zeitpunkt der Erstellung der Präsentation und basieren auf zahlreichen Annahmen, die sich als richtig oder falsch herausstellen können. Obwohl FJH AG versucht sicherzustellen, dass die bereitgestellten Informationen und Fakten exakt, die Meinungen und Erwartungen fair und angemessen sind, wird keine Haftung oder Garantie auf Vollständigkeit, Richtigkeit, Angemessenheit oder Genauigkeit jeglicher hier enthaltener Informationen und Meinungen übernommen.
- » Die FJH AG behält sich das Recht vor, ohne vorherige Ankündigung Änderungen oder Ergänzungen der hier bereitgestellten Informationen vorzunehmen. Außerdem wird hiermit darauf hingewiesen, dass die Präsentation möglicherweise nicht alle Informationen über FJH AG enthält bzw. diese unvollständig oder zusammengefasst sein können.

- » Überblick
- » Ergebnis Q3
- » Ausblick und Strategie

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

FJH

24. November 2005

