
Q1/2007 Briefing



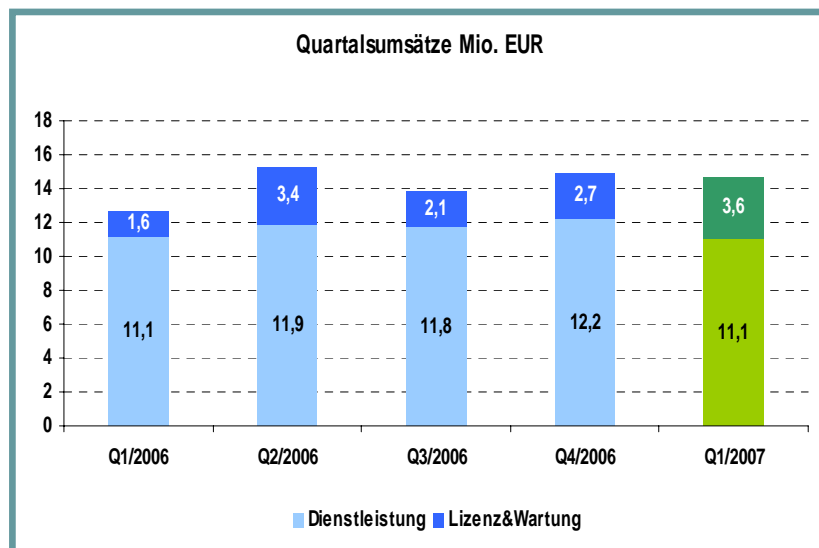
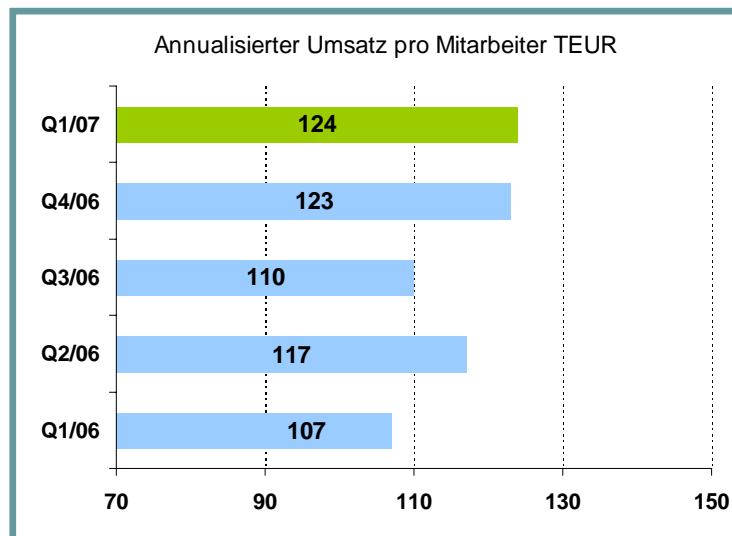
führender Anbieter von Software und Beratung
für Versicherungen und andere Finanzdienstleister

A vertical strip on the right side of the slide shows a blurred image of a grid background with handwritten text. The text is partially legible and appears to be 'P⁰ ='.

P⁰ =

Q1-Umsatz und Umsatz pro Mitarbeiter bestätigen positive Geschäftsentwicklung

- » Umsatz Q1/2007: 14,7 Mio. EUR (+16% ggü. Q1 / 2006)
- » Annualisierter Umsatz pro Mitarbeiter Q1/2007: 124 TEUR (+16% ggü. Q1/2006)
- » Erfreulich hoher Anteil von Wartung und Lizenzen in Q1 (oberer Rand der normalen Schwankungsbreite)
- » Abbau der noch nicht fakturierten Forderungen auf 1,1 Mio. EUR (Stand 31.12.2006: 1,3 Mio. EUR)
- » Umsatz mit Top 5 (10) Kunden in Q1/07: 34 (54)%



» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

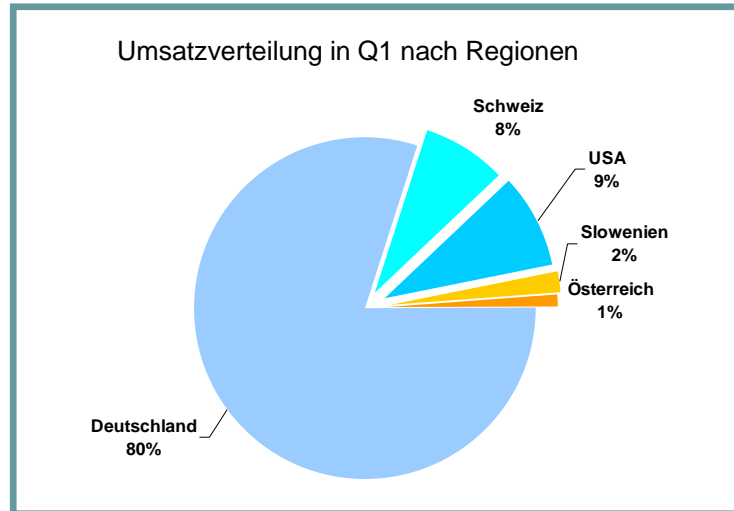
» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

Umsatz Q1/2007 von 14,7 Mio. EUR ist eine erste Folge des ansteigenden Geschäftsverlaufs

- » Strategisch wichtiger Neukunde Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG für die FJA Life Factory ®, Neuaufträge für US Product Machine und mehrere neue Migrationsprojekte
- » Positive Entwicklung des Geschäfts mit Bestandskunden aufgrund des eindeutigen Trends zur Rückkehr zur Releasefähigkeit in dieser Kundengruppe
- » ...waren auch mit Lizenzen vor allem in Deutschland zum Teil schon in Q1 umsatzwirksam



» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

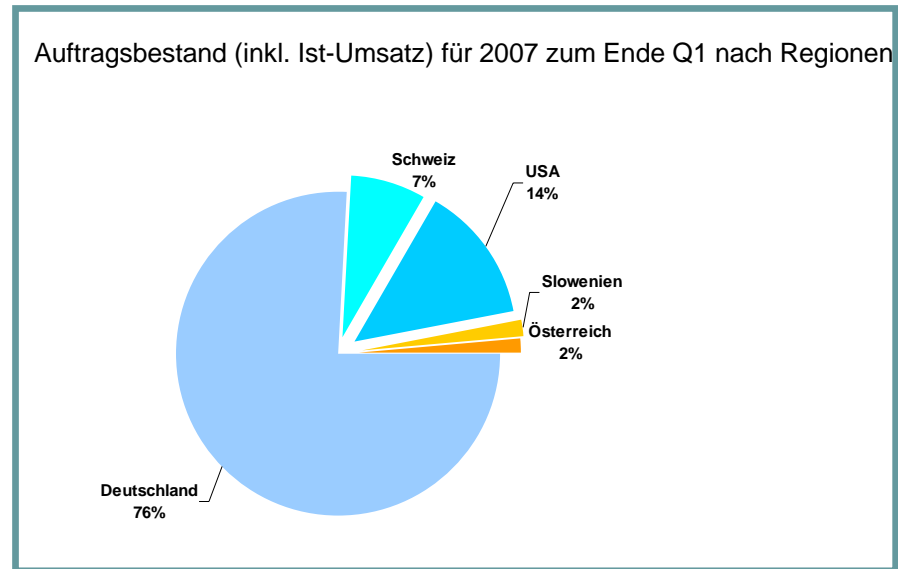
» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

Erfreuliche Entwicklung des Auftragsbestands* für das Geschäftsjahr 2007

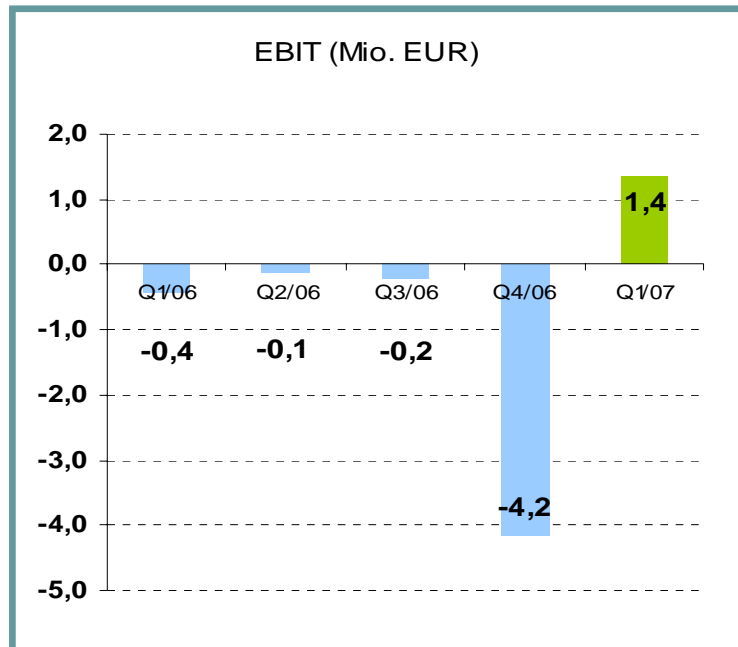
- » Ausgangspunkt war ein Auftragsbestand für 2007 zum 1.1.2007 von 37 Mio. EUR
- » Erhöhung des Auftragsbestands (inkl. Ist-Umsatz) für 2007 zum Ende Q1 auf 49 Mio. EUR
- » Die Entwicklung des Auftragsbestands deutet auch auf die starke Entwicklung des US-Geschäfts in 2007



* Vertragsabschlüsse + anstehende Vertragsabschlüsse mit Wahrscheinlichkeit > 80% werden gewichtet berücksichtigt

Erkennbarer Turnaround zu neuer Ertragsstärke

- » EBIT Q1/2007: + 1,4 Mio. EUR (Q1 2006: -0,4 Mio. EUR)
- » Wichtigster Erfolgsindikator: gesteigener Umsatz / Mitarbeiter bei weiter reduzierten Kosten pro Mitarbeiter



» Q1/2007 im Überblick

- » Financials
- » Markt & Trends
- » Geschäftsmodell & Lösungsstrategie
- » Strategie
- » Ausblick 2007
- » Appendix

EBIT Q1/2007: + 1,4 Mio. EUR auch aufgrund verbesserter Kostensituation

- » Gesamtkosten im Vergleich um 3% unter Vorjahresquartal
 - » Sonstiger betrieblicher Aufwand 3,7 (4,2) Mio. EUR, v.a. wegen geringerer Währungseinflüsse und reduzierter Zuführung zu Rückstellungen.
 - » Personalkosten mit 9,9 (10,2) Mio. EUR 3% unter Vorjahr. 11% Kostenreduktion bei Ansatz vergleichbarer Struktur mit Vorjahresquartal (PYLON AG noch nicht enthalten).
 - » Sonstige betriebliche Erträge 0,6 (2,2) Mio. EUR; hier waren im Vorjahr vor allem Sondererträge durch verbrauchsbedingte Rückstellungsaufösungen enthalten.
- » Kostenstruktur Q1/2007 im Wesentlichen frei von Sondereffekten
- » Gestiegene Mitarbeiterzahl *: 467 vs. 450 (+ 4%) in Q1/2007 vs. Q1/2006
- » Verbesserte Erlös-/Kostenrelation durch gestiegenen Umsatz je Mitarbeiter

* Ohne externe Mitarbeiter. Gesamtzahl inkl. Externe Mitarbeiter zum Ende Q1 betrug 482.

Operativer Cash Flow Q1/2007: - 0,6 Mio. EUR

- » Umsatzbedingter Anstieg der Forderungen
- » Solide Finanzschuldenposition: Net Cash^(*) deutlich positiv
- » Deutlich verbesserte Situation bei frei verfügbaren liquiden Mitteln (Free Cash)

» Q1/2007 im Überblick

» Financials

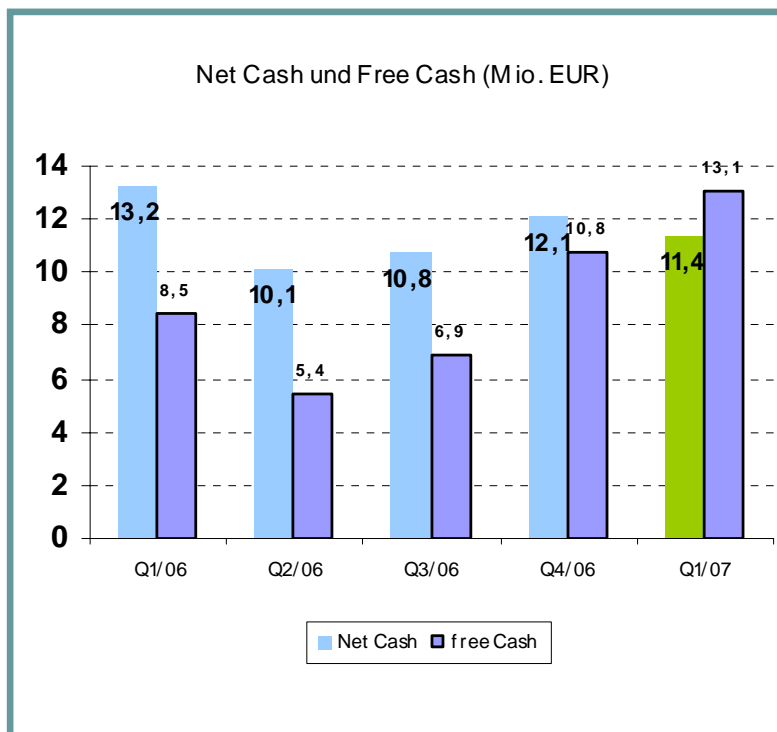
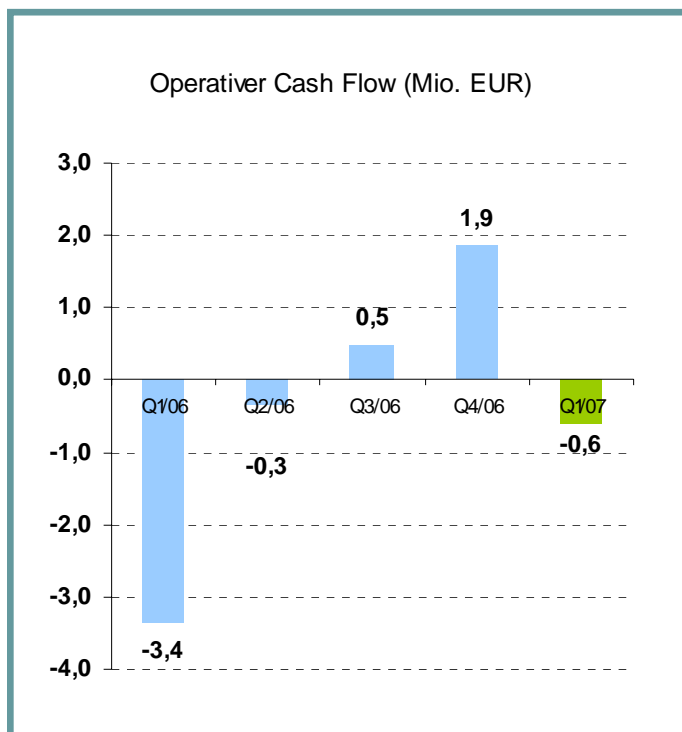
» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix



(*) In der Berechnung des Net Cash werden die zu leistenden Lizenzzahlungen aus den Sale-and-License-Back Agreements aus Transparenzgründen in Abzug gebracht

Operativer Cash Flow Q1/2007: - 0,6 Mio. EUR

- » Negativer operativer Cash Flow bedingt durch:
 - » Forderungsanstieg um 1,1 Mio. EUR
 - » Außenstandstage (DSO) im Jahresvergleich deutlich von 64 (Q1/2006) auf nun 50 Tage verbessert
 - » Rückgang der Verbindlichkeiten und Rückstellungen um 1,4 Mio. EUR, u.a. aufgrund geringerer Drohverlustrückstellungen sowie weiterer Rückstellungsaufösungen
 - Darin enthalten sind auch Auszahlungen im Rahmen des Effizienzprogramm Ende 2006 in Höhe von 0,7 Mio. EUR
 - » 0,75 Mio. EUR Belastung durch das Sale & Lease-back Geschäft mit der Zulagenverwaltung

- » Cash Flow aus Finanzierungsaktivitäten:
 - » Rückführung Orgendarlehen 0,5 Mio. EUR
 - » Vereinnahmung von 2,9 Mio. EUR 2. Tranche der Sale & License-back Transaktion für die FJA Life Factory ®

» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

Gewinn- und Verlustrechnung / Profit & Loss

		<u>Q1 / 06</u>	<u>Q1 / 07</u>	<u>yoy %</u>
Umsatzerlöse	<i>Revenues</i>	12.724	14.704	16%
Bestandsveränderungen und aktivierte Eigenleistungen	<i>Change in Inventories and capitalized R&D</i>	-519	408	-179%
Personalaufwand	<i>Personnel Expenses</i>	-10.150	-9.878	-3%
Sonstiger Aufwand	<i>Other Expense</i>	-4.475	-4.238	-5%
Sonstiger Ertrag	<i>Other Income</i>	2.248	642	-71%
AfA	<i>Depreciation/Amortization</i>	-257	-265	3%
EBIT		-429	1.372	-420%
Zinsen	<i>Interests</i>	-110	-73	-33%
Steuern	<i>Taxes</i>	-102	-267	162%
Ergebnis nach Steuern	<i>Earnings after Taxes</i>	-641	1.032	-261%

» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell &
Lösungsstrategie

» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

Cash Flow

		Q1 / 06	Q1 / 07	yoy
EBIT		-429	1.372	1.801
AfA	<i>Depreciation/Amortization</i>	257	265	8
Δ Forderungen	<i>Δ Accounts Receivable</i>	-1.810	-1.106	704
Δ Sonstige Aktiva	<i>Δ Other Assets</i>	237	-1.881	-2.118
Δ Rückstellungen und Verbindlichkeiten	<i>Δ Accruals and other Liabilities</i>	-1.531	-1.364	167
Δ Sonstige Schulden	<i>Δ Other Debt</i>	-75	1.866	1.941
Sonstiges	<i>Others</i>	13	313	300
Steuern netto	<i>Taxes, net</i>	-16	-53	-37
Operativer Cash Flow	<i>Cash Flow from operations</i>	-3.355	-588	2.767
Investitionen	<i>Investments</i>	-1	-139	-138
Tilgungen	<i>Repayments</i>	-4.179	-512	3.667
Aufnahmen	<i>Increases</i>	1.941	2.702	761
Kapitalerhöhung	<i>Capital Increase</i>	10.744	0	-10.744
Zinssaldo	<i>Interests, net</i>	-88	-61	27
Cash Flow Finanzierung	<i>Cash Flow financing activities</i>	8.418	2.129	-6.289
Fondsveränderung (währungsbereinigt)	<i>Change in Funds (FX-adjusted)</i>	5.199	1.392	-3.807

» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

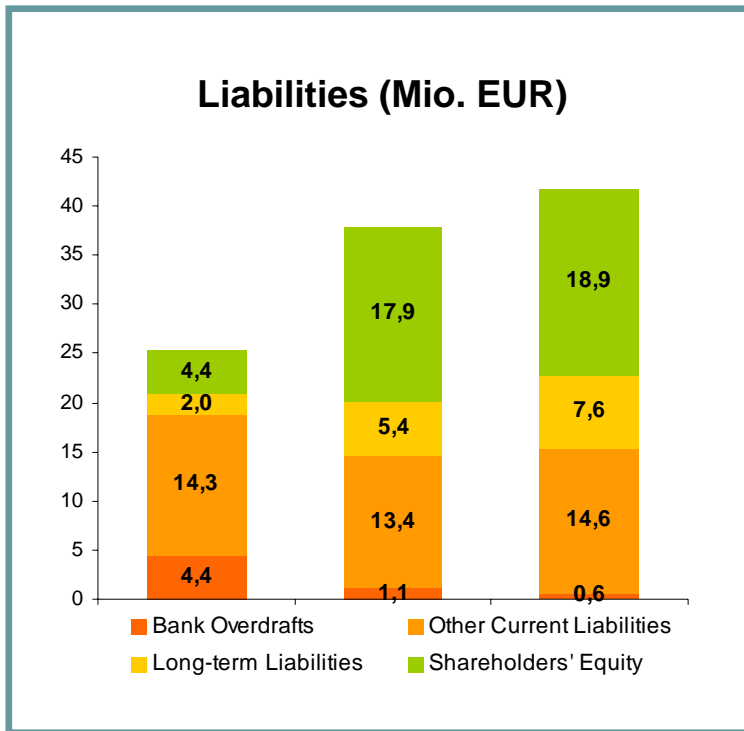
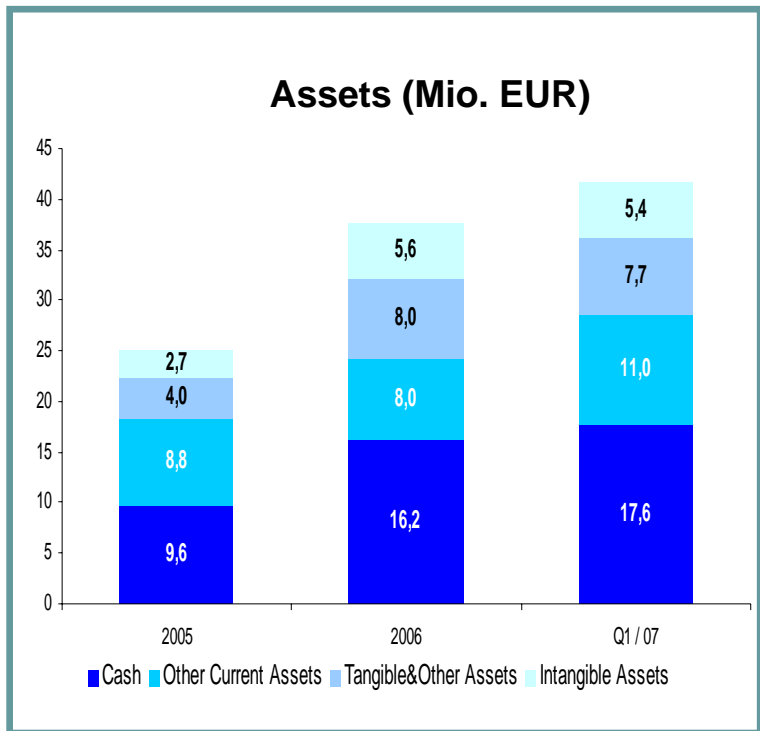
» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

Bilanz

Solide Eigenkapitalquote zum 31. März 2007: 45%



» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

Langjährige, gewachsene und neue Geschäftsbeziehungen mit zufriedenen Kunden sind die Basis für unser künftiges Wachstum

» Ein Auszug aus unserer aktuellen Kundenliste:



» Ausgewogene Kundenkonzentration:

> 30% des Umsatzes mit den Top 5 Kunden

> 50% des Umsatzes mit den Top 10 Kunden

» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» Geschäftsmodell & Lösungsstrategie

» Strategie

» Ausblick 2007

» Appendix

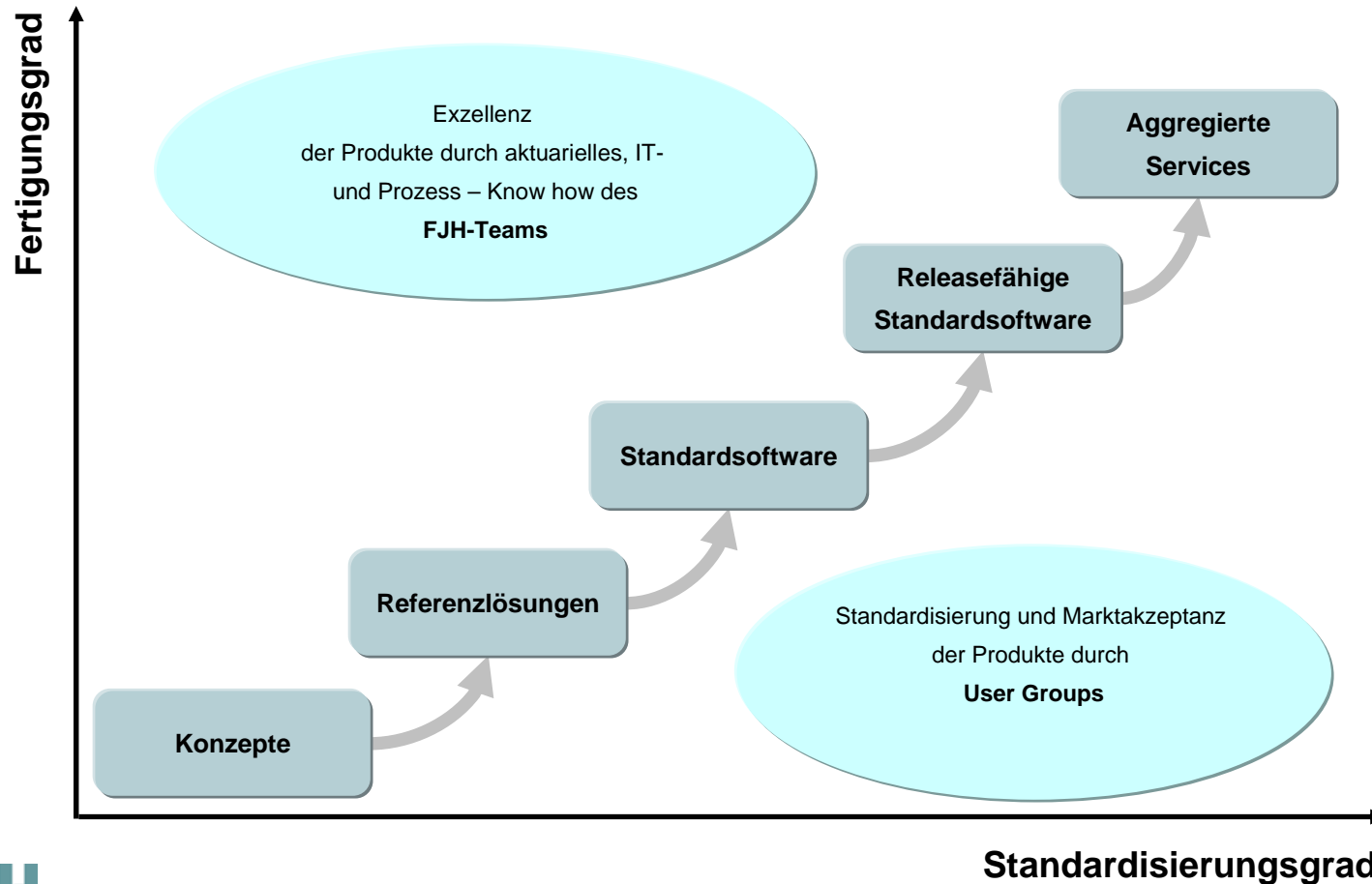
Aktuelle und langfristige Trends bestimmen die wachstumsorientierte FJH Lösungsstrategie



- » Q1/2007 im Überblick
- » Financials
- » **Markt & Trends**
- » **Geschäftsmodell & Lösungsstrategie**
- » Strategie
- » Ausblick 2007
- » Appendix

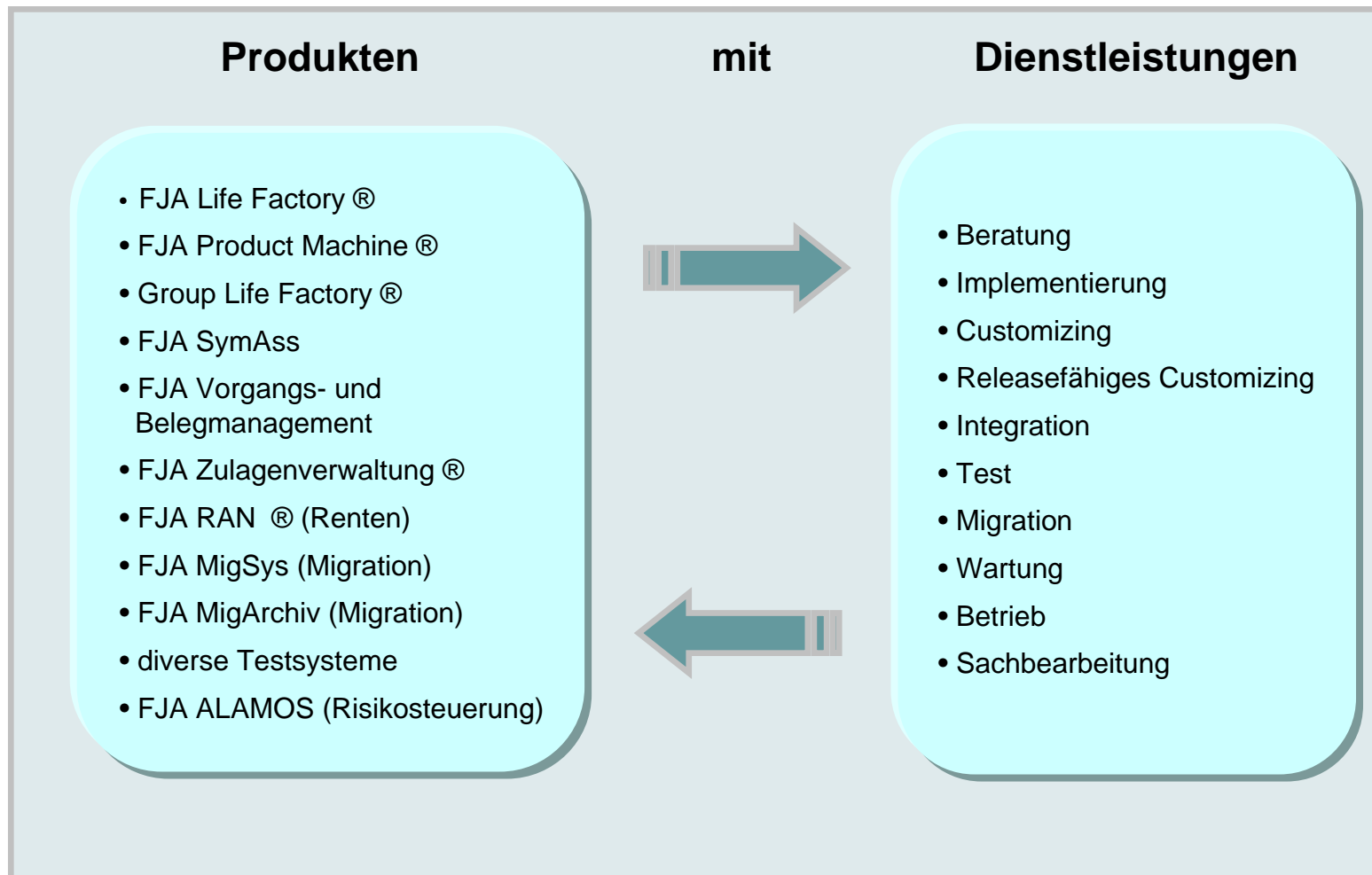
Die Lösungsstrategie des Branchenspezialisten FJH ist auf die Trends des Zielmarktes fokussiert:

- » Die Produkte bieten maximalen Standardisierungs- und Fertigungsgrad.
- » Die vom Kunden gewählte Strategie wird durch Skalierbarkeit optimal unterstützt.



- » Q1/2007 im Überblick
- » Financials
- » Markt & Trends
- » **Geschäftsmodell & Lösungsstrategie**
- » Strategie
- » Ausblick 2007
- » Appendix

Das Geschäftsmodell des Branchenspezialisten FJH basiert auf Wertschöpfung aus der durchgängigen Verbindung von



» Q1/2007 im Überblick

» Financials

» Markt & Trends

» **Geschäftsmodell & Lösungsstrategie**

» Strategie

» Ausblick 2007

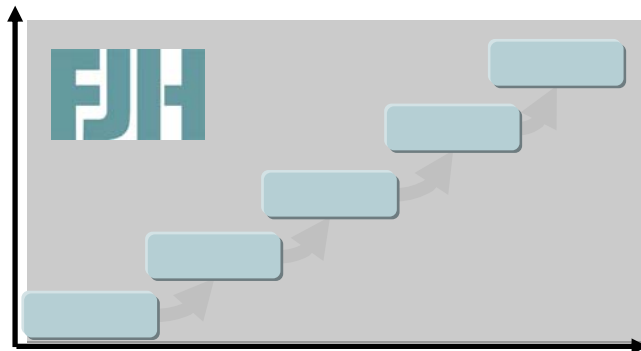
» Appendix

Partnerschaften ergänzen die FJH Lösungen um Standardlösungen außerhalb des Kerngeschäfts der FJH

Kooperationspartner



Antrags- und Formularprozesse



Beratungs- und Verkaufsoptimierung

→ Front Office



Workflow & Aktenverwaltung



- » Q1/2007 im Überblick
- » Financials
- » Markt & Trends
- » **Geschäftsmodell & Lösungsstrategie**
- » Strategie
- » Ausblick 2007
- » Appendix

Kernelemente der Unternehmensstrategie

FJH Insurance Platform

Mittels einer SOA – basierten Architektur können zukünftig auf Basis der Insurance Platform aus dem standardisierten FJH Lösungsangebot auf den Kunden individuelle zugeschnittene Pakete definiert und bereitgestellt werden.

Alle Produktentwicklungen werden aktuell darauf ausgerichtet, diese Plattform in einem evolutionären Prozess auszubauen. Bisher produktbezogene, regionale Alleinstellungsmerkmale werden dadurch plattformbezogen internationalisiert.

Steigerung des Auslandsgeschäftes

Umsatzanteile der Auslandsregionen sollen deutlich gesteigert werden durch Stärkung der Regionalvertriebe und Nutzung von Konzernstrukturen bestehender Kunden. In den Regionen vorhandene Brückenköpfe sollen Akquisition von Neukunden erleichtern.

Mittelfristig größtes Wachstumspotenzial in den Regionen USA und Osteuropa.

Stärkung der Position des Branchenspezialisten FJH durch bedarfsgetriebenen weiteren Ausbau des Lösungsangebots (siehe auch Appendix)

Ständige Analyse von Marktentwicklungen und Trends zur Ableitung von Lösungsansätzen für die Weiter- und Neuentwicklung der FJH Lösungsangebote.

Abstimmung und Einführung dieser Innovationen durch Zusammenarbeit mit User Groups, Branchengremien und Early Customers.

- » Q1/2007 im Überblick
- » Financials
- » Markt & Trends
- » Geschäftsmodell & Lösungsstrategie
- » **Strategie**
- » Ausblick 2007
- » Appendix

Ausblick 2007

Umsatz 58 bis 62 Mio. EUR

Auf Basis der wiedergewonnenen Stabilität und der Rückkehr auf den Weg der Ertragsstärke werden im Jahr 2007 moderate Wachstumsziele verfolgt.

Die gewonnenen Freiräume werden genutzt, um die Umsetzung der Strategie zu forcieren. Durch den Ausbau der FJH Insurance Platform und die Weiterentwicklung unseres erfolgreichen Lösungsangebots stärken wir die Position als Branchenspezialist. Dies schafft für die Folgejahre die Grundlage für die Hebung von erheblichen Wachstumspotenzialen und damit die Verfolgung deutlich ambitionierterer Wachstumsziele.

Für 2008 und die Folgejahre gehen wir daher davon aus, wieder höhere Wachstumsraten beim Umsatz, auch durch größere Auslandsanteile, zu erreichen.

EBIT – Marge in 2007 noch zwischen 8% bis 10%

Der Sale & Lease-back Vertrag für die Zulagenverwaltung wird nicht vorzeitig abgelöst. Aus diesem Grund engen wir die Guidance um diesen Effekt ein. Da der Sale & Lease – Back Vertrag für die Zulagenverwaltung im ersten Quartal 2008 ausläuft, verbessert sich ab 2008 die EBIT-Situation.

- » Q1/2007 im Überblick
- » Financials
- » Markt & Trends
- » Geschäftsmodell & Lösungsstrategie
- » Strategie
- » **Ausblick 2007**
- » Appendix

Appendix: Aktuelle Entwicklungen

Symass II	Kompakt-Bestandsverwaltungssystem FJA SymAss wird als SOA-Plattform technologisch umgebaut. Die Pilotierung wurde erfolgreich abgeschlossen.
Life Factory®	Weiterentwicklung in enger Abstimmung mit der FJH User Group. Release 4.5 in Q2/2007. Themenschwerpunkt: VVG – Reform und Änderungen der steuerlichen Bestandsführung. Erweiterung der SOA-Konformität (SOA: Serviceorientierte Architektur).
Group Life Factory®	Im Hinblick auf die zunehmende Bedeutung der betrieblichen Altersvorsorge baut FJH im Rahmen eines Projektes mit der Zürich Deutschland die Nutzungsmöglichkeiten der Group Life Factory® aus.
Rentenversicherung	FJH Lösungsangebot FJA RAN® im Entwicklungsjahr bereits bei 14 Kunden installiert. Weiterentwicklung nach Vorlage der endgültigen gesetzlichen Regelungen in Abstimmung mit der User Group, zu der auch die Kunden der entsprechenden PYLON Produkte gehören.
Riester - Geschäft	FJA Zulagenverwaltung® bei 30 Kunden für ca. 60 Mandanten im Einsatz. Weiterentwicklung in Abstimmung mit der FJH User Group; sie folgt den Vorgaben und Änderungen der behördlichen Zulagenstelle. Nächstes Release für Q3/2007 anvisiert.
Steuerliche Bestandsführung	Behandelt Aufteilung der Rentenleistung auf geförderte / nicht geförderte Anteile gemäß GDV-Verfahren. Konzept liegt vor und wurde in einer Roadshow in München, Köln und Hamburg ca. 60 Interessierten aus 25 Unternehmen vorgestellt.
Risiko-management	Das Lösungs- und Leistungsangebot wird für QIS3 von Solvency II ausgeweitet. Zusätzlich wird die Expertise zur Beratung der bAV-Kunden bzgl. Unternehmensteuerung ausgebaut. In Abstimmung mit der entsprechenden User Group wird die Spezialsoftware für Risk- and Asset-Liability-Management (FJA ALAMOS) entsprechend weiterentwickelt. Für 2007 sind derzeit 2 Releases geplant.
Migration	Der Trend zur Reduktion der Anzahl an Altsystemen führt weiter zu Aufträgen im Geschäftsbereich Migration. In Q1 konnten weitere Migrationsaufträge von deutschen Bestandskunden und in der Schweiz ein neuer Kunde für die Durchführung gewonnen werden.

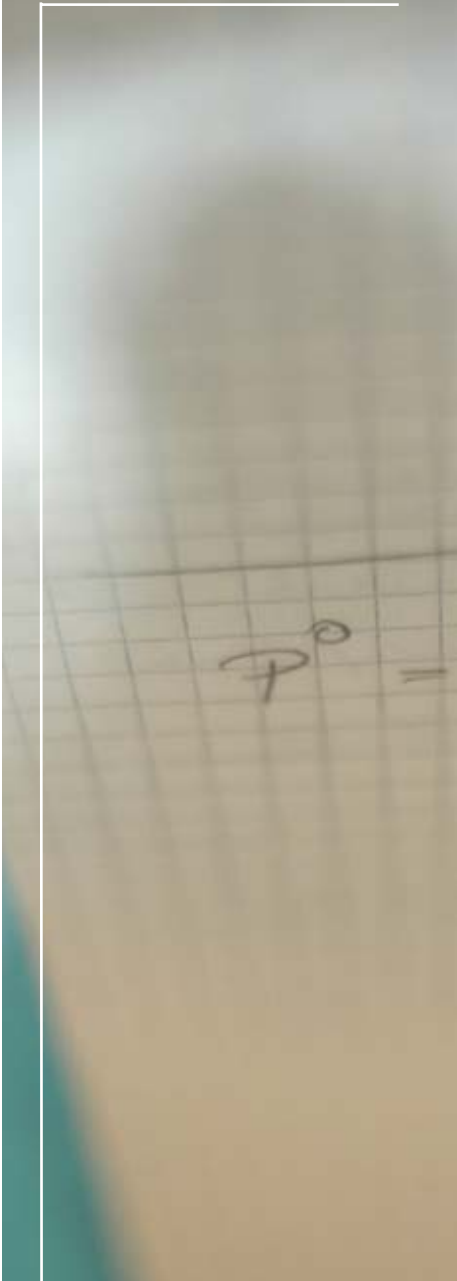
- » Q1/2007 im Überblick
- » Financials
- » Markt & Trends
- » Geschäftsmodell & Lösungsstrategie
- » Strategie
- » Ausblick 2007
- » Appendix

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 unbekannte 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.

- » **Q1/2007 im Überblick**
- » **Financials**
- » **Markt & Trends**
- » **Geschäftsmodell & Lösungsstrategie**
- » **Strategie**
- » **Ausblick 2007**
- » **Appendix**

FJH



$\mathcal{P}^0 =$

The image shows a vertical strip on the right side of the page, which is a photograph of a piece of graph paper. On the graph paper, there is a horizontal line drawn across the middle. Below this line, the handwritten text $\mathcal{P}^0 =$ is visible. The rest of the graph paper is mostly blank and out of focus.