



# Factbook

zum Neunmonatsbericht 2008  
München, den 13. November 2008

# FJA AG

- Als führendes Software- und Beratungshaus für den Versicherungs- und Altersvorsorgemarkt etabliert
- USP: Verknüpfung von langjährigem Branchen- und IT-Know-how
- FJA Insurance Platform<sup>®</sup> führt das komplette Spektrum etablierter Produkte der FJA zusammen
- Fortgeschrittene Standardisierung der FJA Lösungen ermöglicht kostengünstige Erfüllung konkreter Kundenbedürfnisse
- Über 450 Mitarbeiter an acht Standorten ermöglichen internationale Präsenz in 26 Ländern

## Unsere Kunden

Starke Marktstellung in Deutschland (über 50 % der Lebensversicherer sind Kunden von FJA) mit einer zunehmend internationalen Kundenbasis (Auszug):

- ARAG
- AXA
- Baloise
- Blue Shield of California
- Generali
- Gothaer
- HBOS
- Mass Mutual Financial
- Merkur
- Öffentliche Versicherung Braunschweig
- Provinzial Rheinland
- Signal Iduna
- Suncorp Metway
- Swiss Life
- Talanx
- United Health Care
- UBS Life
- Versicherungskammer Bayern
- VPV
- W&W
- Zurich Financial Services

# Geschäftsentwicklung 2008

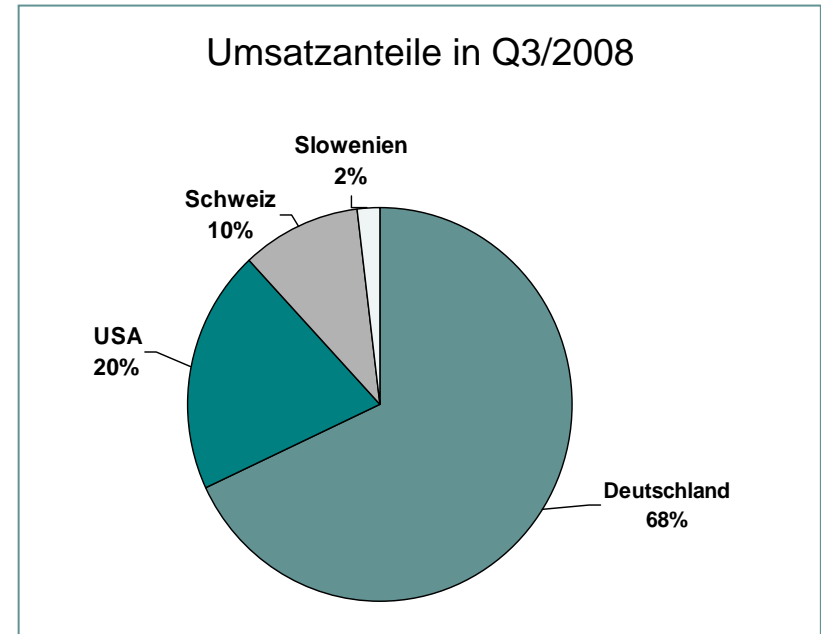
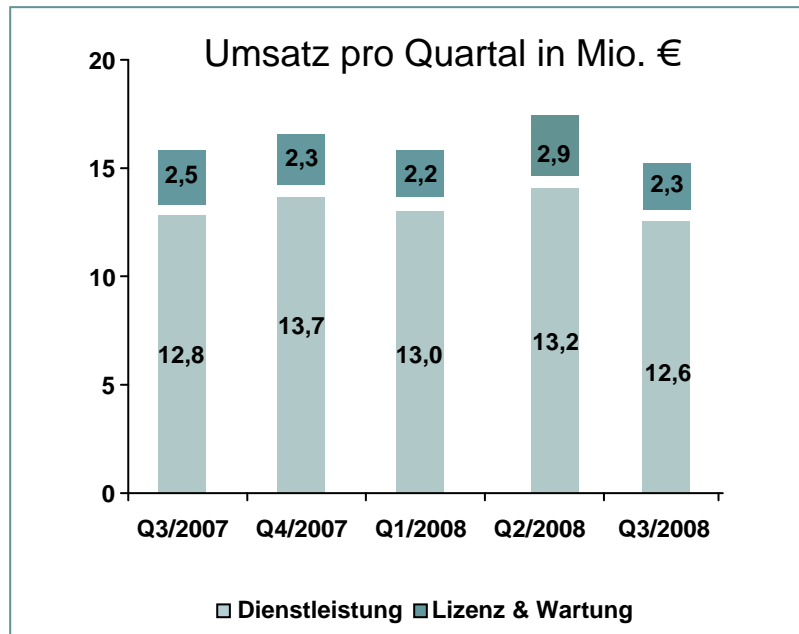
## Die ersten neun Monate im Überblick

- Umsatz € 46,1 Mio. (+1,6%)
- EBIT € 4,0 Mio. (+3,7%)
- Konzernergebnis € 3,0 Mio.
- Ergebnis je Aktie € 0,14
- Umsatz pro Mitarbeiter T€ 130  
Mittelwert über die Quartale
- Operativer Cash-Flow € 2,8 Mio. (+14,9%)
- Eigenkapitalquote 58% (51%)

## Geschäftsentwicklung 2008

### Umsatz: Aussichtsreiche Entwicklung auch im dritten Quartal 2008

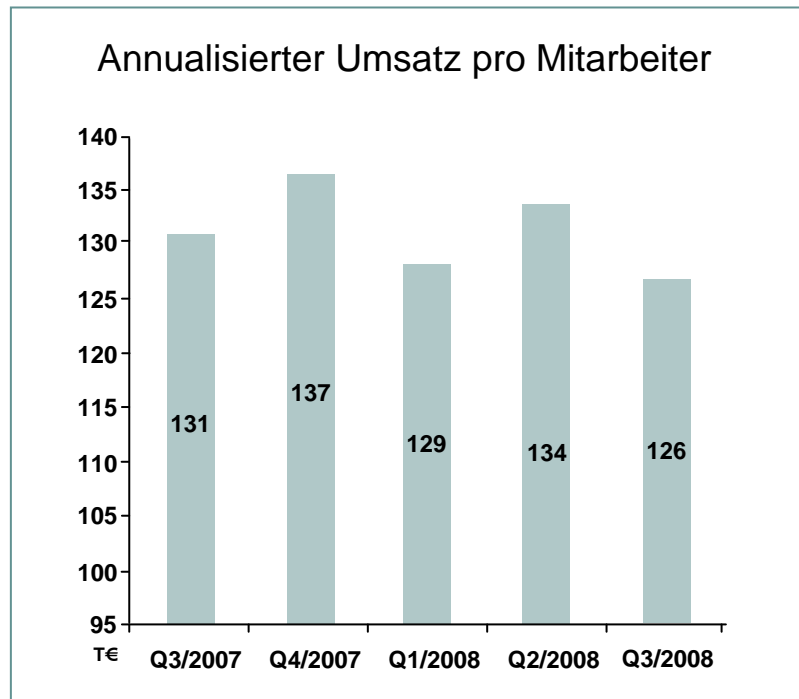
- Umsatz Q3/2008: € 14,9 Mio. (-2,8% ggü. Q3/2007)
- Steigerung des Auslandsumsatz nicht nur absolut, sondern auch im Verhältnis zum Inlandsumsatz - im Sinne der angestrebten Internationalisierung
- 61% des Umsatzes mit den Top 10 Kunden (ggü. 54% in Q3/2007)



# Geschäftsentwicklung 2008

## Mitarbeiter: Entwicklung im dritten Quartal 2008

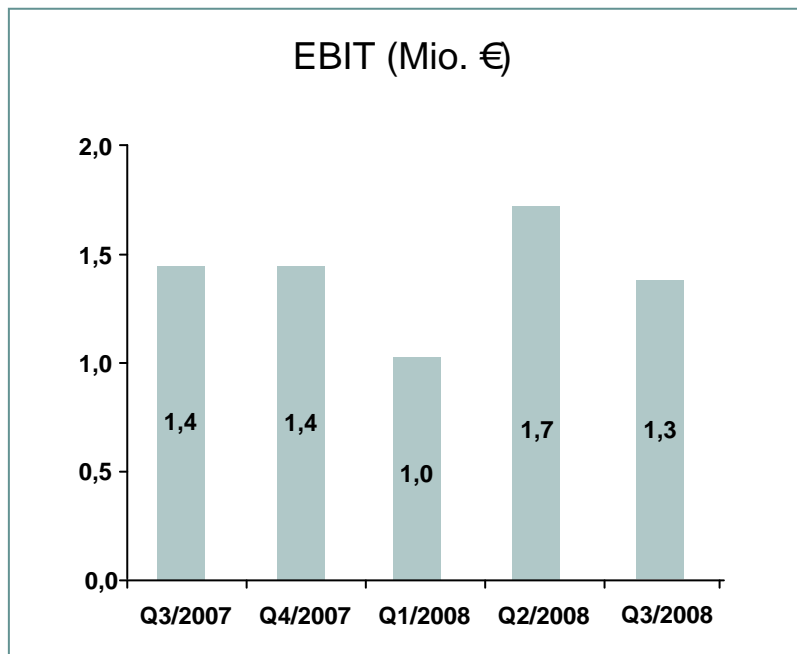
- Annualisierter Umsatz pro Mitarbeiter Q3/2008: 126 T€ (Q3/2007: 131 T€)
- Sondereffekt: hoher Anteil an Aufwand für Produktentwicklungen, der erst in den Folgequartalen zu Umsatz führen wird
- Mitarbeiter Ende September 2008: 473 (+ 1,5 % ggü. Q3/2007)



## Geschäftsentwicklung 2008

### EBIT: Im dritten Quartal 2008 auf Vorjahresniveau

- EBIT Q3/2008: € 1,3 Mio. (Q3/2007: € 1,4 Mio.)
- EBIT-Marge Q3/2008: 9,1% (Q3/2007: 9,4%)



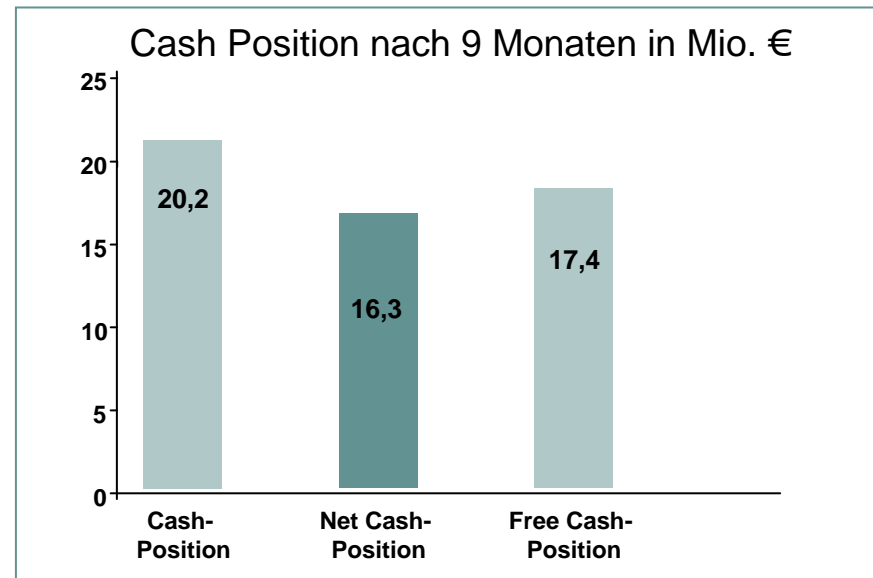
## Geschäftsentwicklung 2008

### Solide Liquiditätsposition durch positiven Cash-Flow weiter gestärkt

- Operativer Cash-Flow Q3/2008: € 2,2 Mio.
- DSO: 60 Tage (ggü. 46 Tage in Q3/2007)

- Cash-Position: € 20,2 Mio.
- Net Cash-Position: € 16,3 Mio.
- Free Cash-Position: € 17,4 Mio.

- bis 30.09.2008 wurden im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms für ca. 270 TEuro FJA Aktien erworben

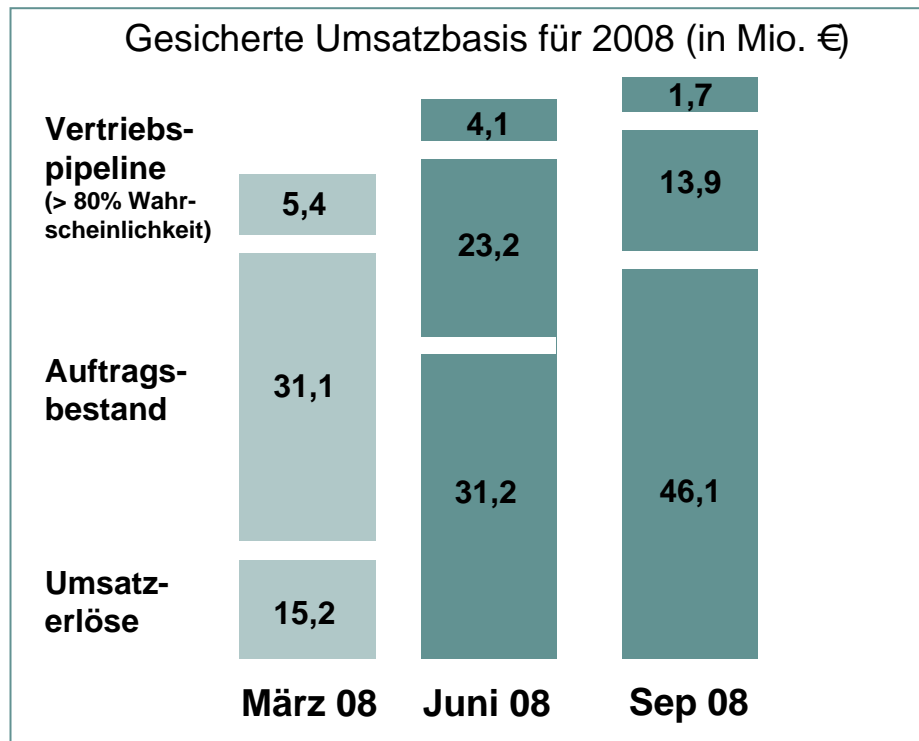


## GuV

in T€		Q3/2007	Q3/2008
<b>Umsatzerlöse</b>	<i>Revenues</i>	<b>15.289</b>	<b>14.862</b>
Bestandsveränderungen und aktivierte Eigenleistungen	<i>Change in Inventories and capitalized R&amp;D</i>	311	68
Personalaufwand	<i>Personnel Expenses</i>	9.692	10.234
Sonstiger Aufwand	<i>Other Expense</i>	4.663	3.534
Sonstiger Ertrag	<i>Other Income</i>	438	368
AfA	<i>Depreciation Amortization</i>	-252	-185
<b>EBIT</b>		<b>1.432</b>	<b>1.345</b>
Zinsen	<i>Interests</i>	-48	35
Steuern	<i>Taxes</i>	-226	-500
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	<i>Earnings after Taxes</i>	<b>1.158</b>	<b>880</b>

## Ausblick Geschäftsjahr 2008: Gesicherte Umsatzbasis von €61,7 Mio.

- Gesicherte Umsatzbasis =  
Ist-Umsatz + Auftragsbestand + gewichtete Akquisen > 80%
- auf €61,7 Mio. angestiegen per 30.09.2008 (VJ: €60,4 Mio.)
- Erwartung eines starken Q4 mit überdurchschnittlichen Lizenzumsätzen

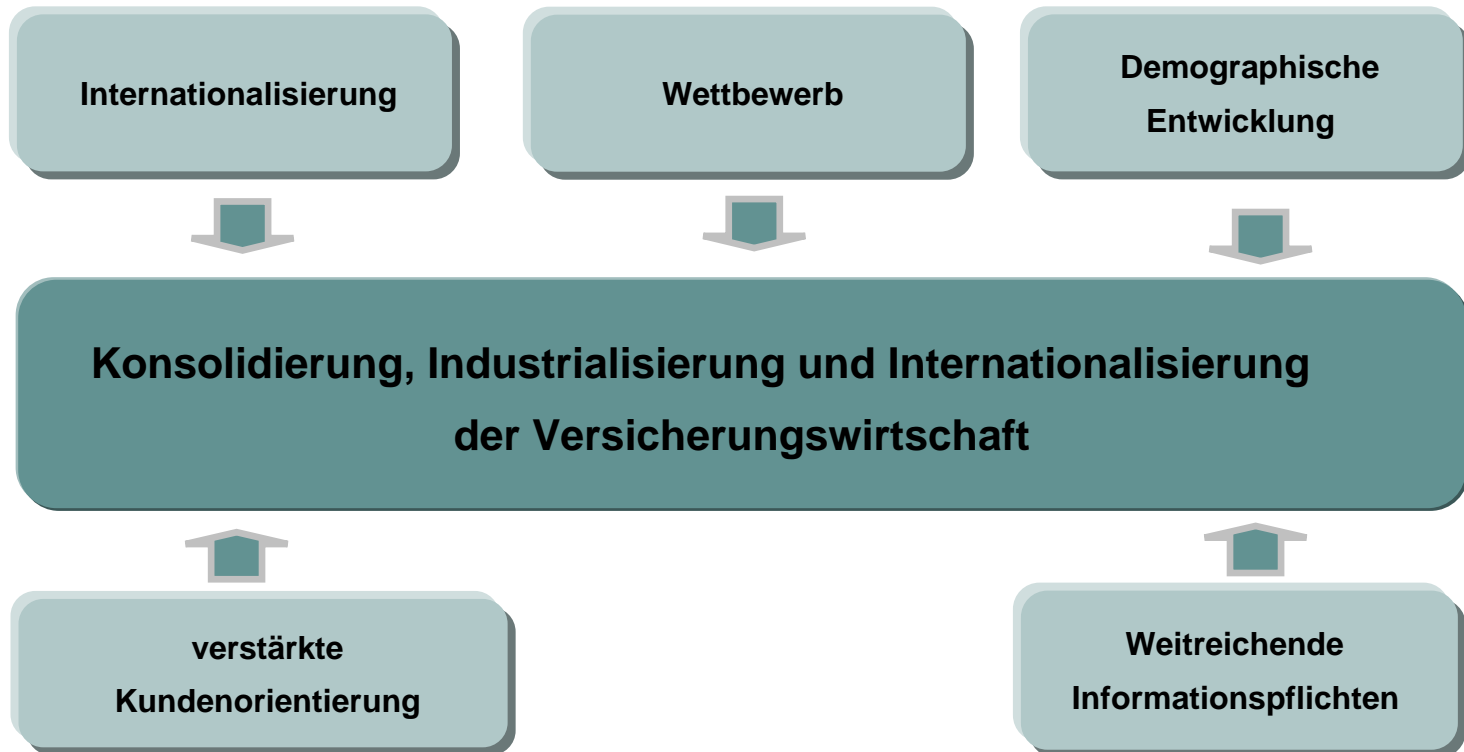


## Ausblick Geschäftsjahr 2008:

- Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung aktualisieren wir unsere Prognose:
  - Umsatz zwischen 62,5 und 64 Mio. € (Umsatz 2007: 61,3 Mio. €)
  - EBIT-Marge rund 9 % (EBIT 2007: 8,6%)

# Anhang

# Der Versicherungsmarkt



## Der Versicherungsmarkt

- Länderübergreifende Konzentration im Anbieterportfolio
  - Synergiepotenziale für internationale Anbieter
  - Konzentration auf Kernkompetenzen
  - International konvergente Produktinnovationen
  - Steigende Wettbewerbsintensität
    - > Verkürzung der time-to-market
    - > steigende Kosten- und Renditetransparenz
    - > Innovation bei Produkt, Service und Absatzkanälen
- Verschärfte (aufsichts-)rechtliche Bestimmungen erhöhen Verwaltungsaufwand
- Abnehmende Kundenloyalität bei steigender Lebenserwartung, zunehmender privater Vorsorge und steigender Sensibilität für Preis-Leistungsverhältnis
- Finanzierungsprobleme bei der staatlichen Altersvorsorge nebst Anpassung der Sozialsysteme

# Handlungszwänge bei Versicherern steigern die Chancen für Standardsoftware

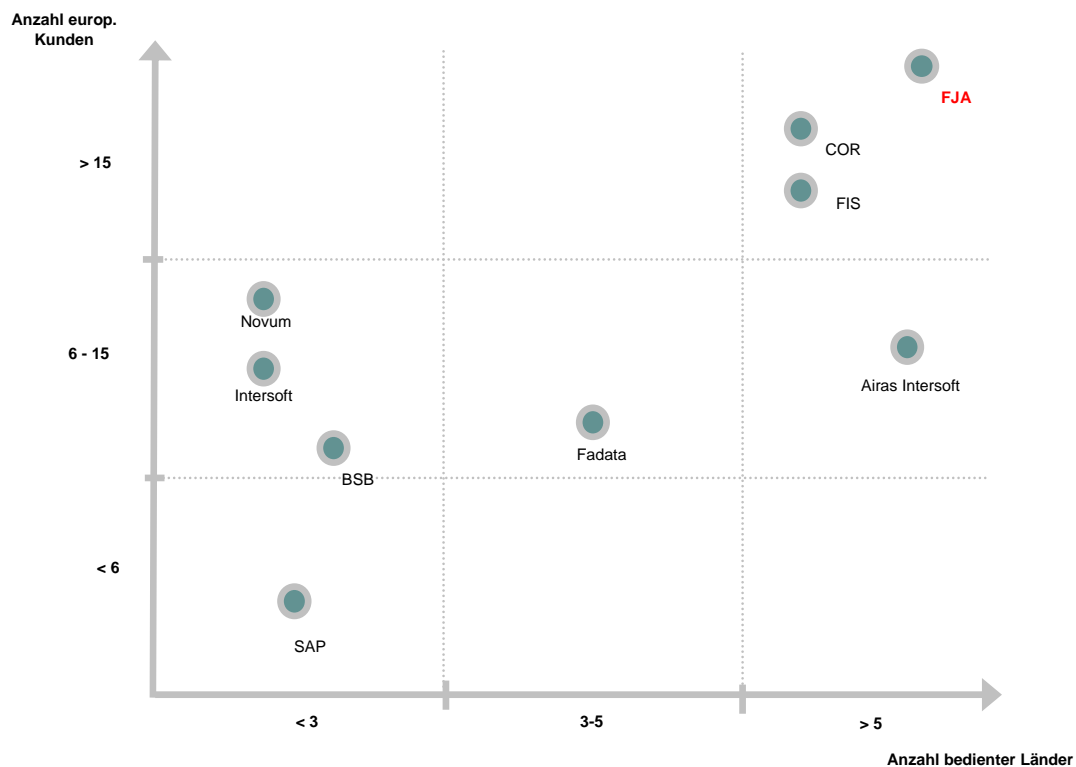
**Konsolidierung, Industrialisierung und Internationalisierung  
der Versicherungswirtschaft**



**Zunehmende Bereitschaft des Marktes:**

- **zum Einsatz standardisierter Lösungen**
  - **mit hohem Fertigungsgrad (fachlich & technisch),**
  - **hoher Integrierbarkeit / SOA-Konformität**
  - **und zunehmend internationaler Ausprägung**
- **zur Ablösung der vielfältigen Altsysteme (Migration)**

# Spezialisten für Bestandsverwaltungs-IT-Systeme des europäischen Versicherungsmarktes



- Fragmentierter, heterogener Markt:

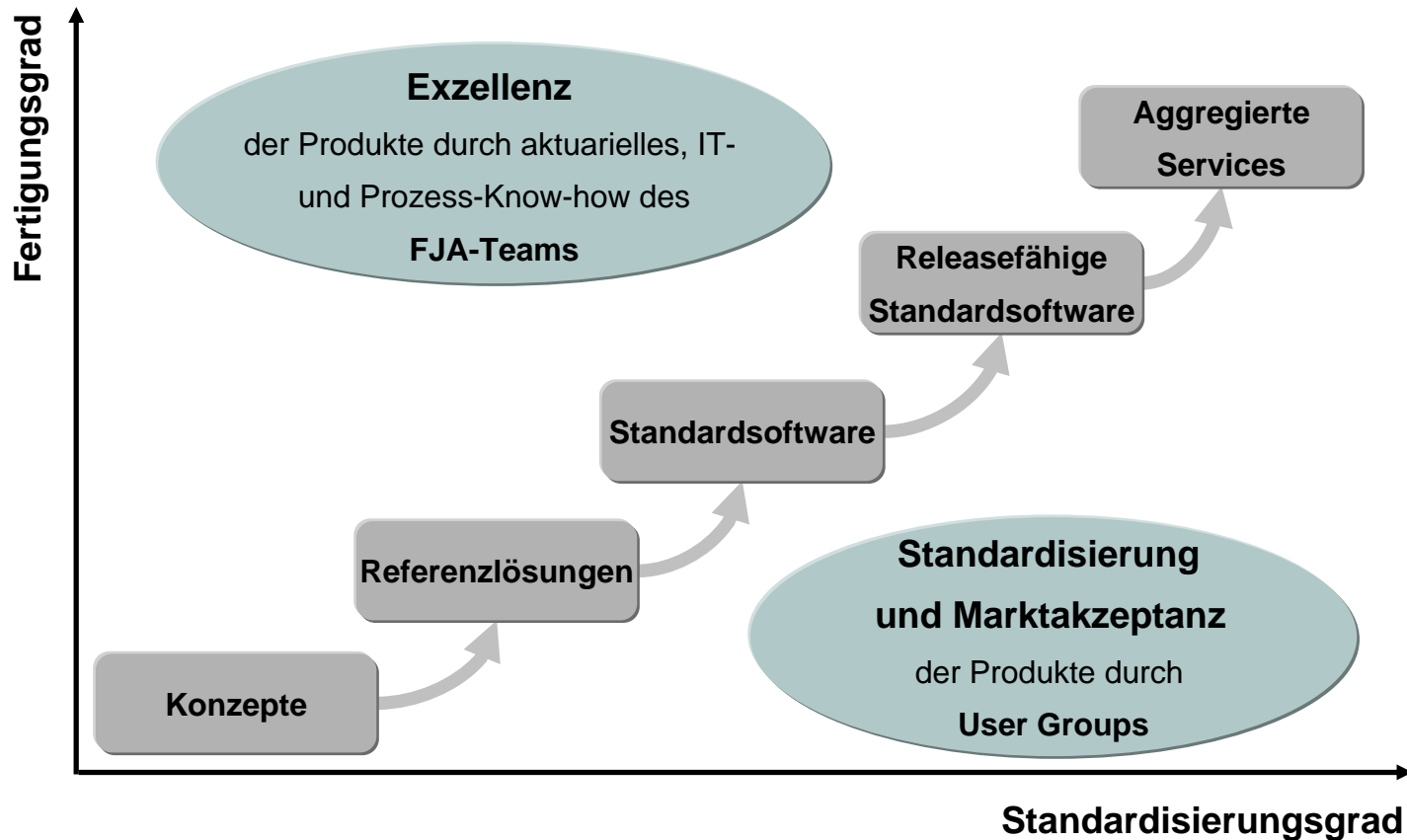
- > 29 IT-Anbieter betreiben in Europa 207 Installationen, das entspricht weniger als 30% des Gesamtmarktes.

- > Nur 6 Anbieter betreiben in mehr als 5 europäischen Ländern mehr als 15 Installationen

# Was macht uns aus?

## Die Stärke unserer Produkte und unseres Teams

- Wir bieten bereits hohen Standardisierungs- und Fertigungsgrad.
- Wir unterstützen die vom Kunden gewählte Strategie durch Skalierbarkeit.



## Regional etablierte USPs mit drei Produktfamilien

**FJA  
Life Factory®**



Releasefähige Standardsoftware für Entwicklung, Vertrieb und Bestandsverwaltung von Lebensversicherungs- und Altersvorsorgeprodukten

Kernabsatzmarkt: DACH-Region

**FJA SymAss**



Allsparten-Bestandsverwaltungssystem für kleinere und mittlere Versicherungsunternehmen

Kernabsatzmarkt: Osteuropa

**FJA-US  
Product Machine**

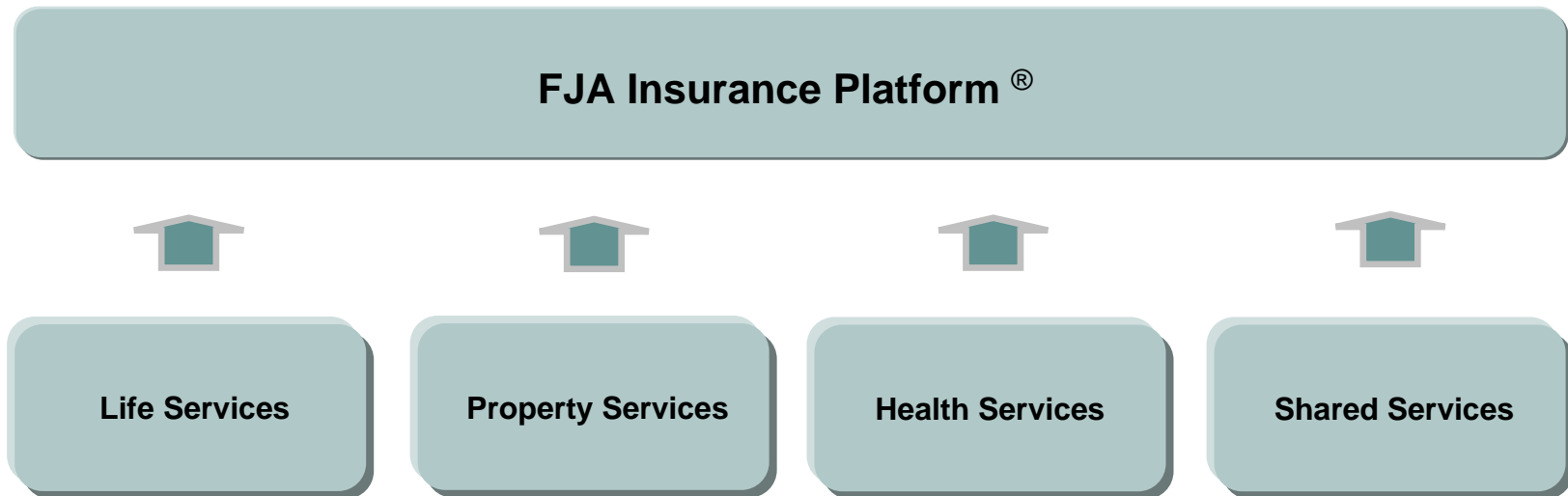


Releasefähige Standardsoftware für Entwicklung, Vertrieb und Bestandsverwaltung von Nichtleben-, speziell Krankenversicherungsprodukten

Kernabsatzmarkt: USA, Australien

- Produkte flankiert von breitem Spektrum an Beratungen und Dienstleistungen wie Implementierung, Bestandsmigration und Beratung

## Zukunftsorientierte Gesamtlösung



- FJA bedient den internationalen Versicherungsmarkt durch die serviceorientierte Gesamtlösung FJA Insurance Platform®.
- Die bereits regional etablierten USPs werden dabei zunehmend internationalisiert.
- Bereits langjährig erfolgreiche FJA Systeme werden zu einer Gesamtlösung zusammengeführt.
- Die Lösungsbestandteile werden in Zukunft laufend weiter harmonisiert und um zusätzliche Elemente ergänzt.

## FJA Insurance Platform<sup>®</sup>

- Internationale, serviceorientierte Software-Gesamtlösung für die Versicherungswirtschaft, die markt-/länderspezifische Ergänzungen erlaubt
- Modular aufgebaut (Komponenten / Services), skalierbar nach
  - fachlicher Komplexität (Produkte und Geschäftsprozesse)
  - Größe der verwalteten Datenbestände
  - zum Einsatz kommendem Fertigungsgrad der FJA Lösungen
- Integrierbar in moderne IT-Lösungen (Service Orientated Architecture)

## Nutzen der FJA Insurance Platform ®

- Einordnung des FJA Angebots in die kundenindividuelle Unternehmensstrategie
- Serviceorientierte Architektur ermöglicht Einsatz der Komplettlösung oder nur einzelner Services bzw. Komponenten
- Kosten- und Effizienzgewinne durch die Zusammenführung von Produktlinien
- Technisch und versicherungsfachlich hoher Standardisierungs- und Fertigungsgrad der Produkte
- Klare Orientierung bei der Auswahl und Integration geeigneter Partnerlösungen zur Abrundung des Lösungsangebots
- Vernetzte Community von Bestandskunden minimiert Risiken und Kosten zukünftiger Innovationen
  - > User Groups testen Entwicklungsvorhaben und validieren die Marktakzeptanz von Lösungsvorschlägen, die standardisiert werden sollen

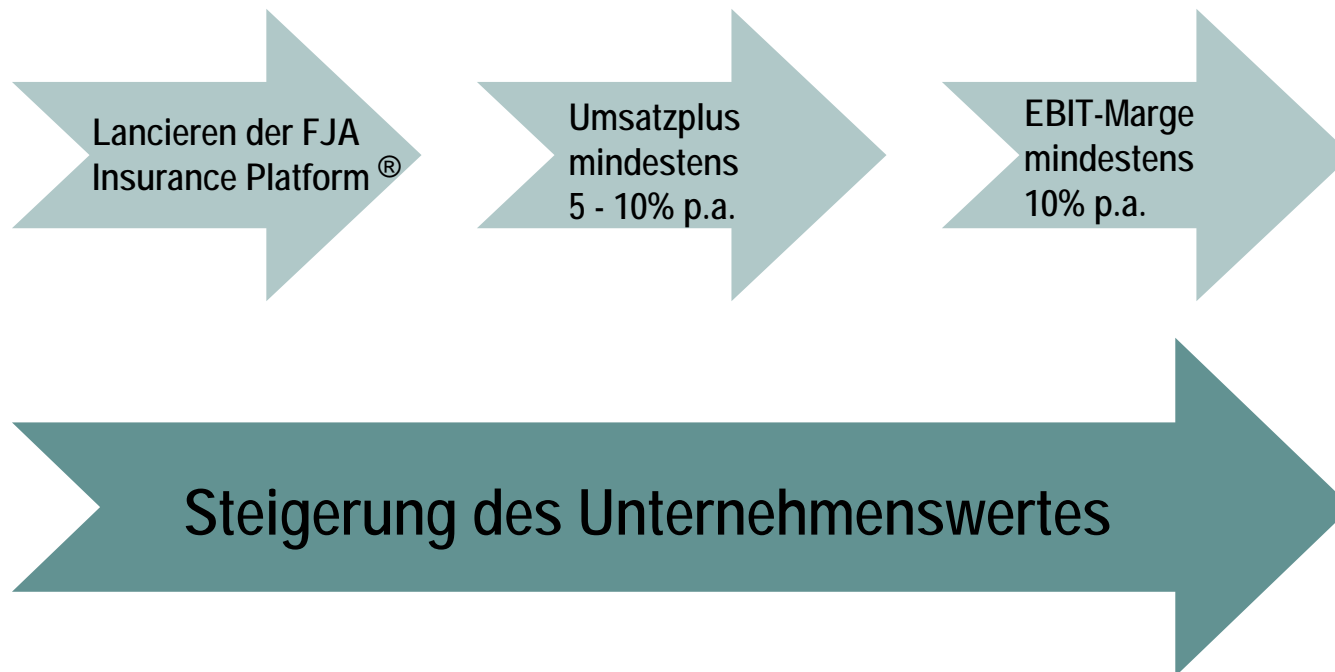
## Strategische Ziele

- Nachhaltiges und ertragsorientiertes Wachstum durch
  - bedarfsgetriebene Weiterentwicklung der FJA Insurance Platform<sup>®</sup>,
  - Partnerschaften mit Produkthanbietern außerhalb des Kerngeschäfts,
  - Partnerschaften mit Serviceanbietern in neuen Regionen,
  - Internationalisierung, nächste Schritte in USA und Osteuropa.
- Branchenfokussierung:
  - Ausbau der Marktführerschaft durch gezielte F&E-Aktivitäten
  - Pflege und Ausbau des Netzwerks in der Versicherungsindustrie
- Produktfokussierung:
  - Führende Position bei Standardisierung von Softwarelösungen und Innovation von wertschöpfenden Prozessen der Versicherungsbranche
  - User Groups als aktives Element der Kundenorientierung
- Attraktives Investment:
  - Etablierung als renditestarke Aktie

## Strategische Ziele

Wir machen FJA

- mit internationalisierten State-of-the-Art-Lösungen
- auch weltweit zu einem Synonym für
- „Branchenspezialist für Versicherer und angrenzende Finanzdienstleister“.

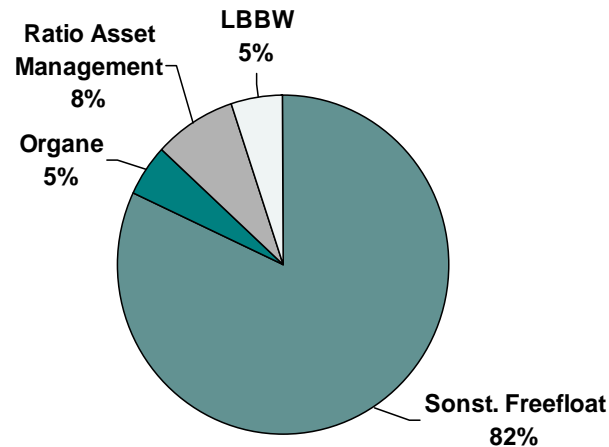


## Investment Case

- FJA Insurance Platform<sup>®</sup> deckt die aktuellen Marktbedürfnisse nach serviceorientierten und internationalisierten Gesamtlösungen vollständig ab.
- Marktführer im Segment der Standardsoftware für die Kernprozesse der Versicherungsindustrie.
- Etwa die Hälfte aller deutschen Lebensversicherer sowie namhafte internationale Kranken- und Sachversicherer setzen bereits auf Lösungen von FJA.
- FJA verbindet IT-Kompetenz mit versicherungsfachlichem Know-how, das über rund 30 Jahre gewachsen ist.
- Gute wirtschaftliche Basis nach erfolgreichem Turnaround 2007.
- Erfahrenes Management mit jahrelanger Branchenexpertise.

## Die Aktie

- Marktsegment Prime Standard
- Börsenkürzel FJH
- Art der Aktien/Stückelung Stückaktien mit rechn. Nennwert 1 €
- Grundkapital 21.289.353 €
- Aktueller Kurs (12.11.2008) 1,28 €
- Handelsvolumen 2007 (XETRA) 11.680.897 (= 31.420.923 €)
- Ergebnis je Aktie 2007 0,25 €
- Aktionärsstruktur:



# Unternehmensstruktur

