



Factbook

zum Geschäftsjahr 2008

München, den 31. März 2009

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[®] führt das komplette Spektrum etablierter Produkte der FJA zusammen
- Fortgeschrittene Standardisierung der FJA Lösungen ermöglicht kostengünstige Erfüllung konkreter Kundenbedürfnisse
- Über 480 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

Das Geschäftsjahr 2008 im Überblick

- Umsatz € 63,6 Mio. (VJ: € 61,3 Mio.; +3,8 %)
- EBIT € 6,7 Mio. (VJ: € 5,3 Mio.; +27,7 %)
- Konzernergebnis € 4,5 Mio. (VJ: € 5,3 Mio.; -13,8 %)
- Ergebnis je Aktie € 0,21 (VJ: € 0,25)
- Umsatz pro Mitarbeiter T€ 133 (VJ: T€ 130)
Mittelwert über die Quartale
- Operativer Cashflow € 2,2 Mio. (VJ: € 2,9 Mio.)
- Eigenkapitalquote 60 % (VJ: 56 %)

Highlights im Geschäftsverlauf 2008

- Produkte
 - FJA Insurance Platform[®] : Entwicklung technischer Basisfunktionen bereits weit fortgeschritten
 - FJA Life Factory[®] Release 4.6 im Mai ausgeliefert
 - FJA Life Factory[®] Release 4.7 Konzeption im Dezember ausgeliefert
 - FJA Zulagenverwaltung[®] Releases 3.0 / 3.1 (Kapitalübertragung / Anbieterwechsel) ausgeliefert
 - FJA RAN[®] : Abrechnungskomponente fertig gestellt und an einige Kunden ausgeliefert, Krankenkassenkomponente begonnen (EC)

- Kundenprojekte
 - Erfolgreiche Produktivsetzung Provinzial Rheinland
 - Erster ASP-Auftrag von Quantum zusammen mit PRS
 - Erfolgreicher Abschluss der Migrationsprojekte für Karlsruher Leben / Wüstenrot & Württembergische, Union Krankenversicherung, Deutscher Ring
 - Großprojekt Horizon in USA gewonnen, dort auch bei Blue Shield California und Blue Shield Kansas und Beauftragung weiter ausgebaut

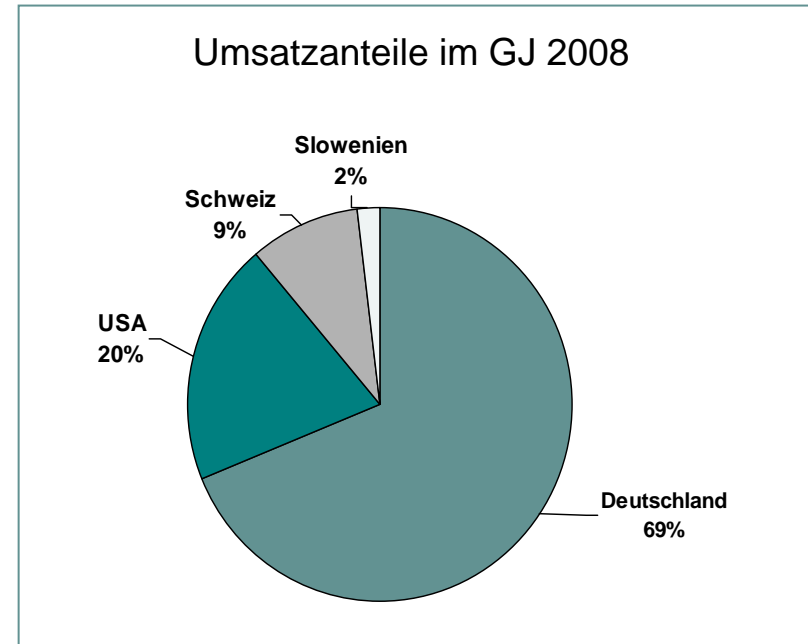
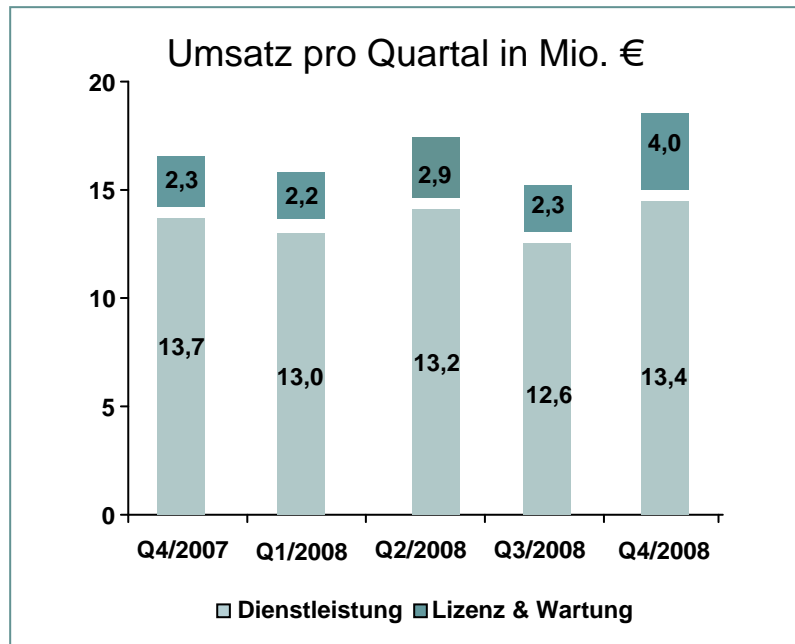
Q4 / 2008 im Überblick

- Umsatz € 17,6 Mio. (VJ: € 16,0 Mio.; +9,9 %)
- Umsatz pro Mitarbeiter T€ 145 (VJ: T€ 137; +5,5 %)
- EBIT € 2,7 Mio. (VJ: € 1,4 Mio.; +96,2 %)
- Highlights
 - Hohe Lizenzumsätze durch Upgrades und Neugeschäft zu
 - FJA RAN[®] : Provinzial Nordwest
 - FJA Zulagenverwaltung[®] : Bausparkassen Wüstenrot und Schwäbisch Hall
 - Neue Wartungsverträge FJA Life Factory[®] (Basler, ...) und Erhöhung Wartungspauschalen durch FJA Zulagenverwaltung[®] Upgrades
 - Anbahnung eines Großprojekts in US (HCSC)

Geschäftsentwicklung 2008

Umsatz: Umsatzsteigerung in 2008 durch Rekord-Q4

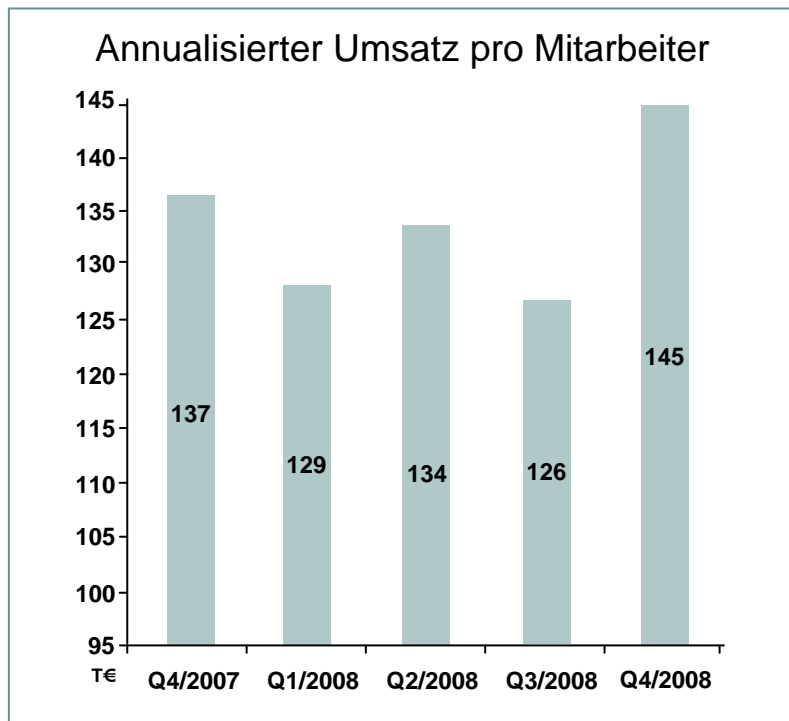
- Umsatz 2008: € 63,6 Mio. (+3,8 %)
 - davon Umsatzanteil Lizenzen + Wartung: € 11,4 Mio. (+5,2 %)
 - davon Umsatzanteil Dienstleistung: € 52,2 Mio. (+3,5 %)
- Steigerung des Auslandsumsatzes auf 30 % (Vorjahr 24 %) – Strategie der angestrebten Internationalisierung zeigt Erfolge
- 57 % des Umsatzes mit den Top 10 Kunden (Vorjahr: 52 %; Anstieg aufgrund neuer Großprojekte)



Geschäftsentwicklung 2008

Mitarbeiter: Weitere Effizienzsteigerung

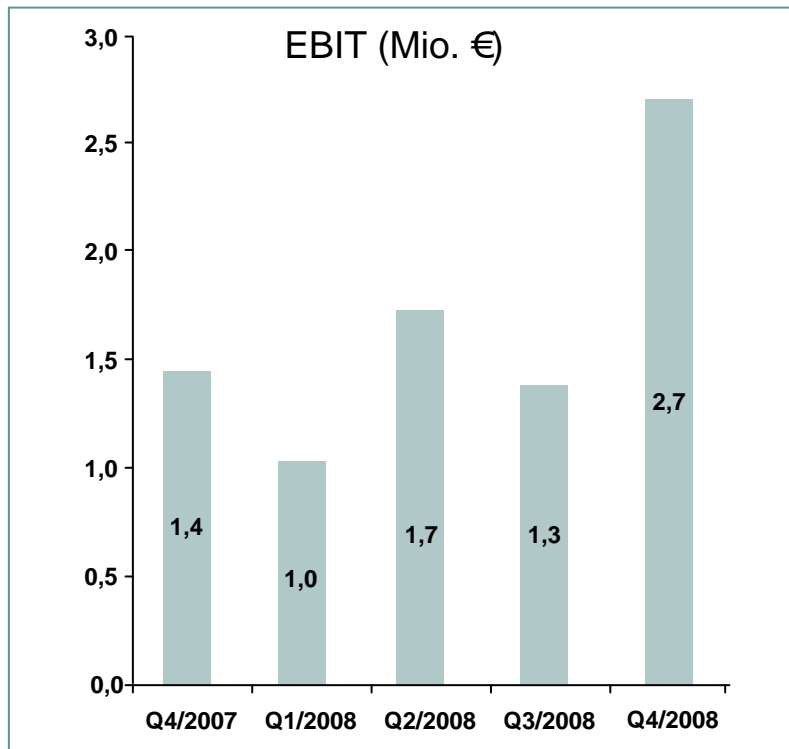
- Annualisierter Umsatz pro Mitarbeiter 2008: 133 T€ (VJ: 130 T€)
- Sondereffekt in Q4 durch hohen Lizenzumsatz
- Mitarbeiter Ende Dezember 2008: 486 (VJ: 466; +4,3 %)



Geschäftsentwicklung 2008

EBIT-Marge: in Q4 auf Rekordniveau, im Gesamtjahr auf Zielniveau

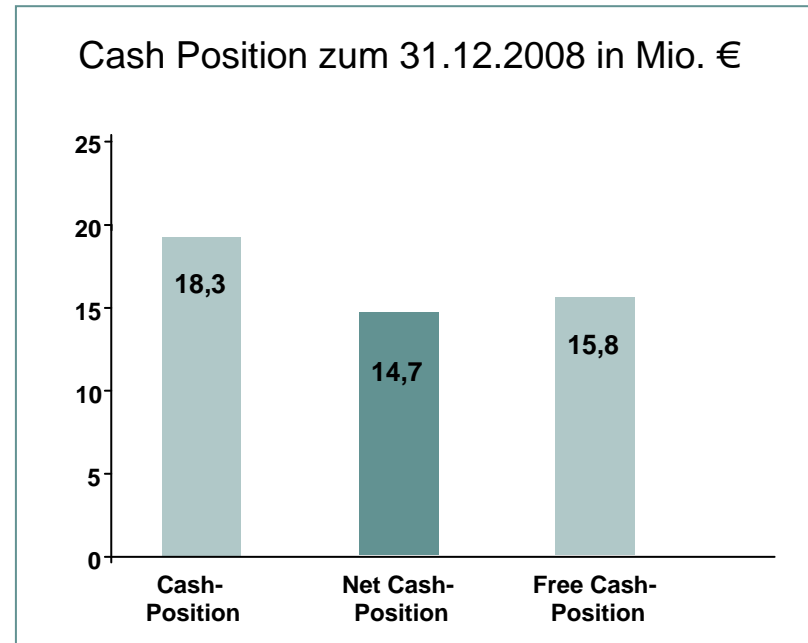
- EBIT Q4/2008: € 2,7 Mio. (Q4/2007: € 1,4 Mio.)
- EBIT-Marge Q4/2008: 15,3 % (Q4/2007: 8,6 %)
- EBIT GJ 2008: € 6,7 Mio. (GJ 2007: € 5,3 Mio.)
- EBIT-Marge GJ 2008: 10,6 % (GJ 2007: 8,6 %)



Geschäftsentwicklung 2008

Solide Liquiditätsposition durch positiven Cashflow weiter gestärkt

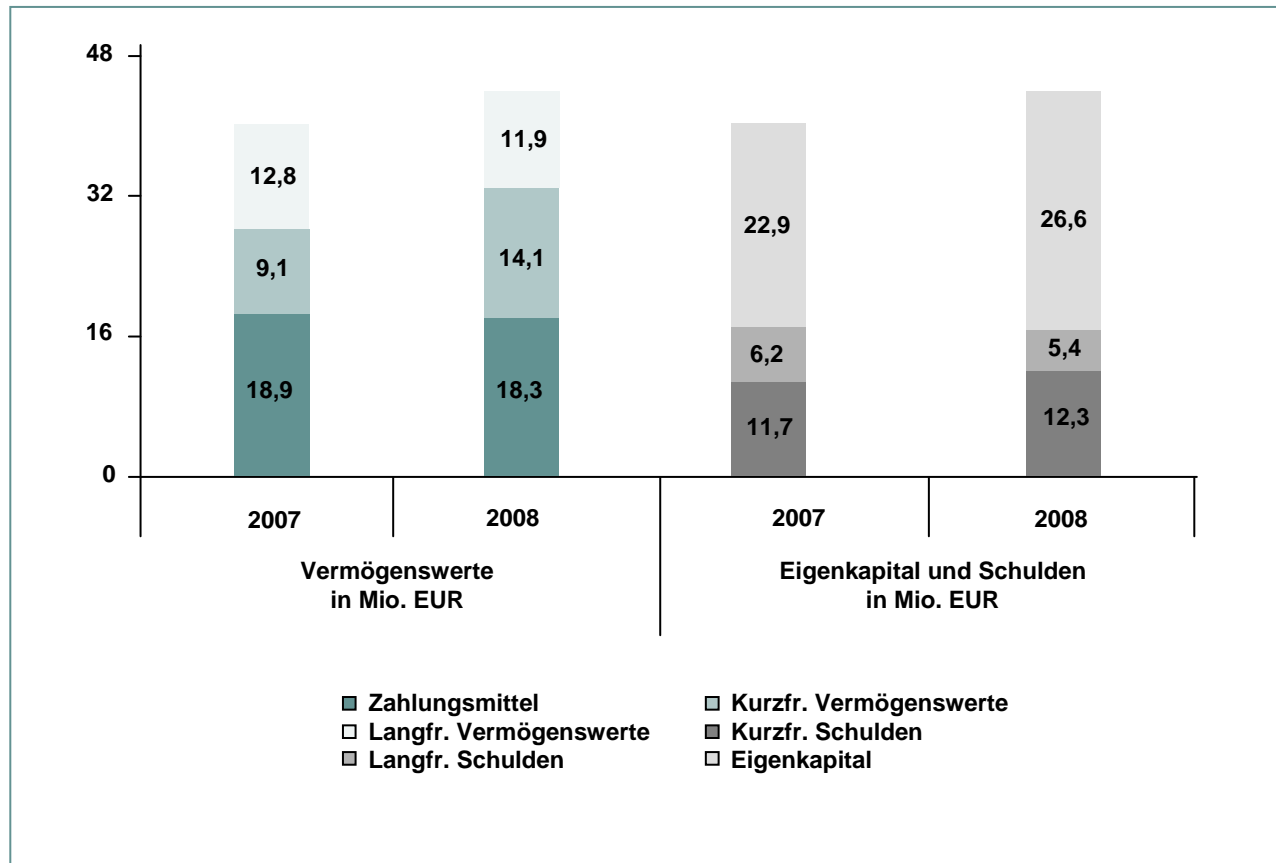
- Operativer Cashflow Q4/2008: € -0,7 Mio.
- Operativer Cashflow GJ 2008: € 2,2 Mio.
- DSO: 67 Tage (Vorjahr: 45 Tage)
 - Anstieg der Forderungen (DSO) im Wesentlichen durch starken Dezemberumsatz bedingt
 - ca. 80 % der Forderungen zum 31.12.2008 sind aktuell bereits gezahlt worden
- Cash-Position: € 18,3 Mio.
- Net Cash-Position: € 14,7 Mio.
- Free Cash-Position: € 15,8 Mio.
- bis 31.12.2008 wurden im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms für ca. 936 T€ FJA Aktien erworben



GuV

in T€		GJ 2007	GJ 2008
Umsatzerlöse	<i>Revenues</i>	61.309	63.626
Bestandsveränderungen und aktivierte Eigenleistungen	<i>Change in Inventories and capitalized R&D</i>	344	406
Personalaufwand	<i>Personnel Expenses</i>	40.223	42.177
Sonstiger Aufwand	<i>Other Expense</i>	16.029	13.990
Sonstiger Ertrag	<i>Other Income</i>	2.984	1.720
AfA	<i>Depreciation Amortization</i>	-1.025	-840
EBIT		5.265	6.724
Zinsen	<i>Interests</i>	-219	4
Steuern	<i>Taxes</i>	233	-2.180
Ergebnis nach Steuern	<i>Earnings after Taxes</i>	5.278	4.548

Bilanz: Eigenkapitalquote gestiegen von 56 % auf 60 %



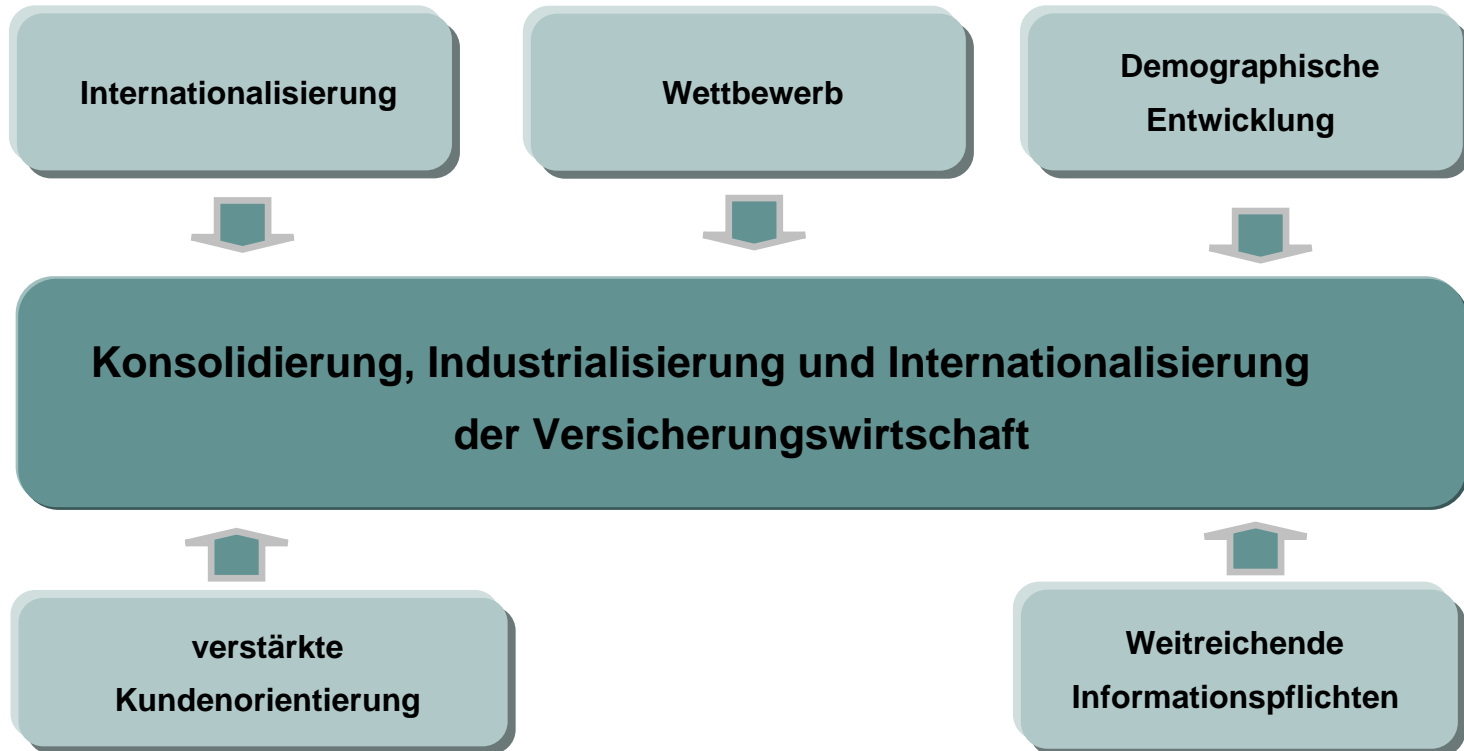
Ausblick Geschäftsjahr 2009:

Verzicht auf quantitative Prognose aufgrund schwer einschätzbarer Umfeldbedingungen – bei guten Ausgangsbedingungen und strategisch vielversprechenden Zielen

- Für 2009 ist eine Prognose im Rahmen der sonst üblichen Erwartungsintervalle aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise und den schwer abschätzbaren Folgen für die Versicherungswirtschaft aktuell nicht leistbar.
- Die gesicherte Umsatzbasis (= Ist-Umsatz + Auftragsbestand + gewichtete Akquisen > 80 %) zum Zeitpunkt 31.12.2008 liegt mit € 43,0 Mio. um fast 5 % über dem Vergleichswert des Vorjahres (41 Mio. €).
- Insgesamt sieht der Vorstand sehr gute Voraussetzungen für die anstehende Konzentration der Kräfte im Zusammenhang mit der angekündigten Fusion zur COR&FJA AG.

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

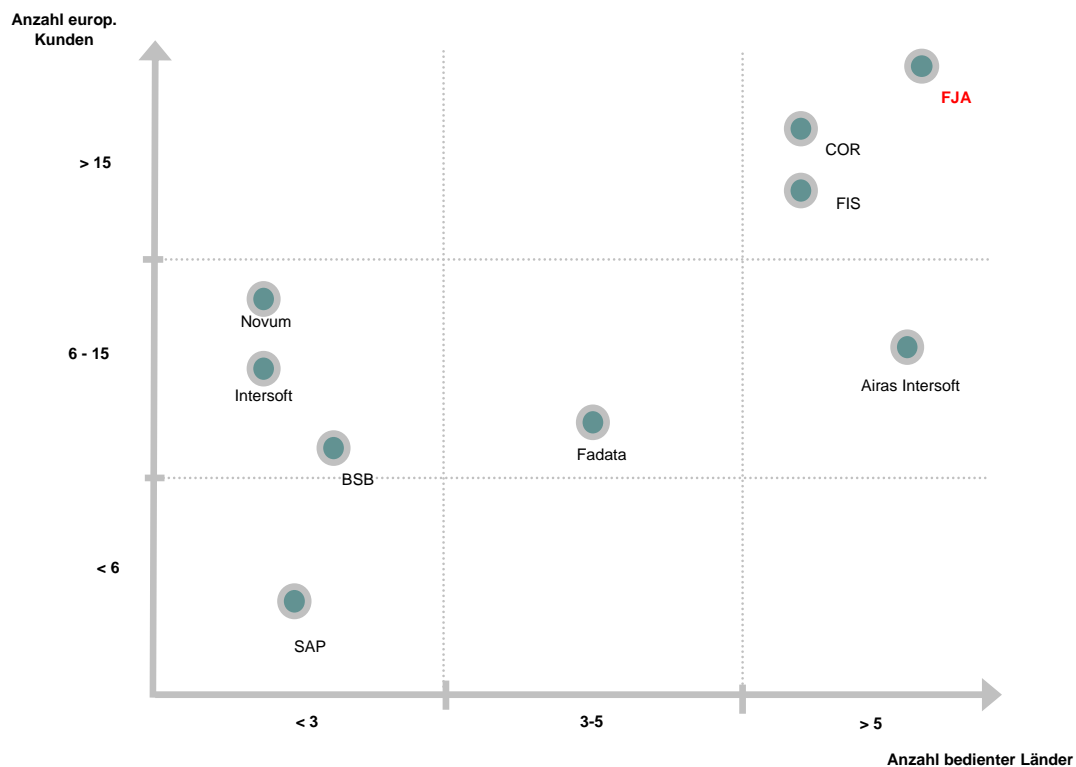
**Konsolidierung, Industrialisierung und Internationalisierung
der Versicherungswirtschaft**



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:

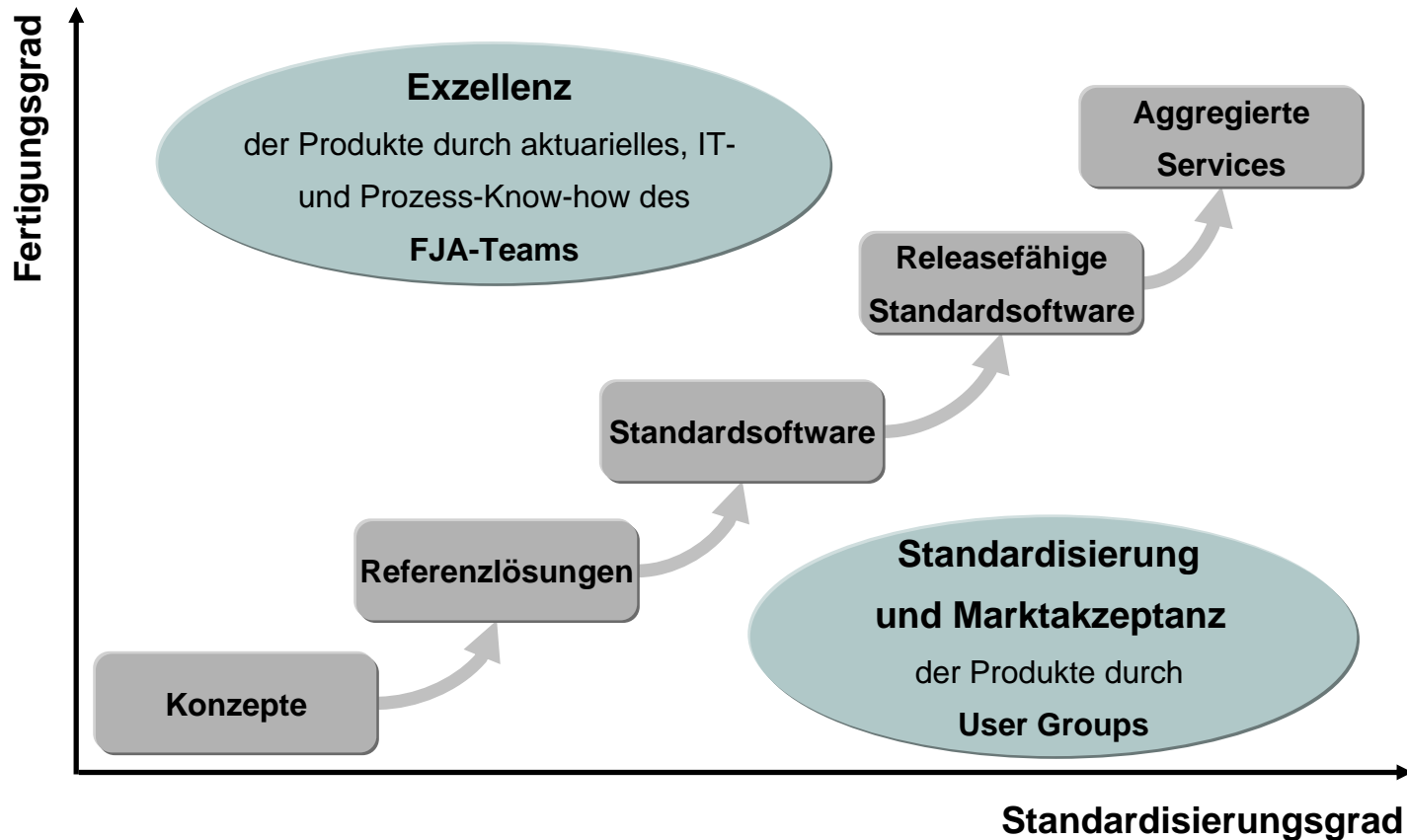
- > 29 IT-Anbieter betreiben in Europa 207 Installationen, das entspricht weniger als 30 % des Gesamtmarktes.

- > 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**

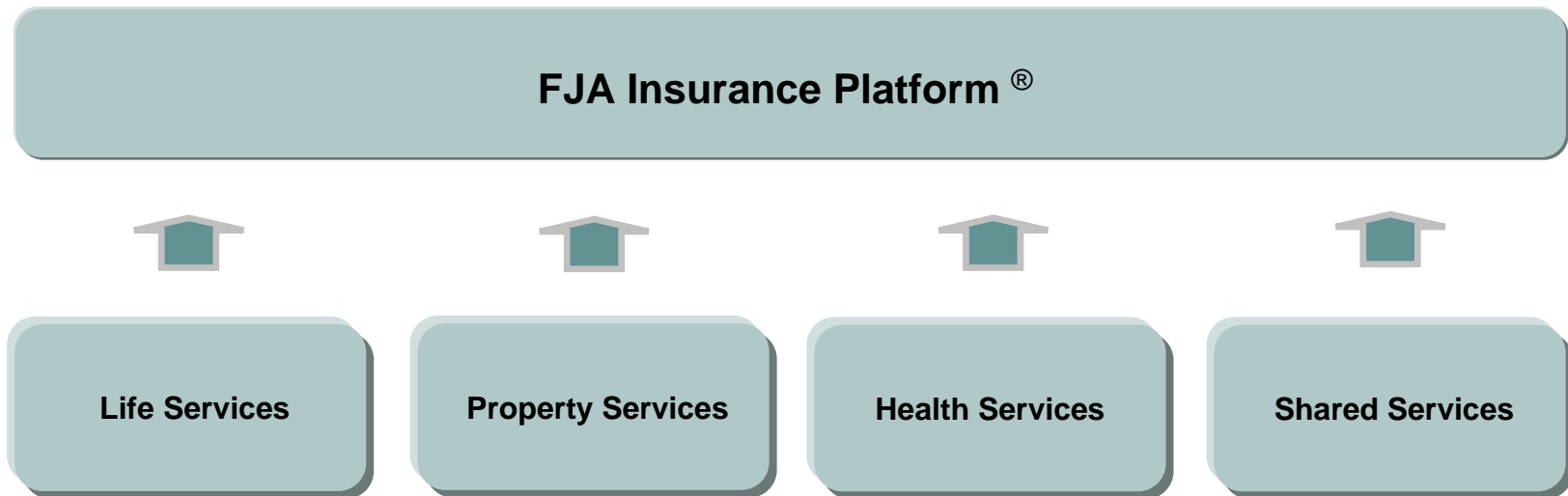


Releasefähige Standardsoftware für Entwicklung, Vertrieb und Bestandsverwaltung von Nichtleben-, speziell Krankenversicherungsprodukten

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[®]

- 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 Oriented 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

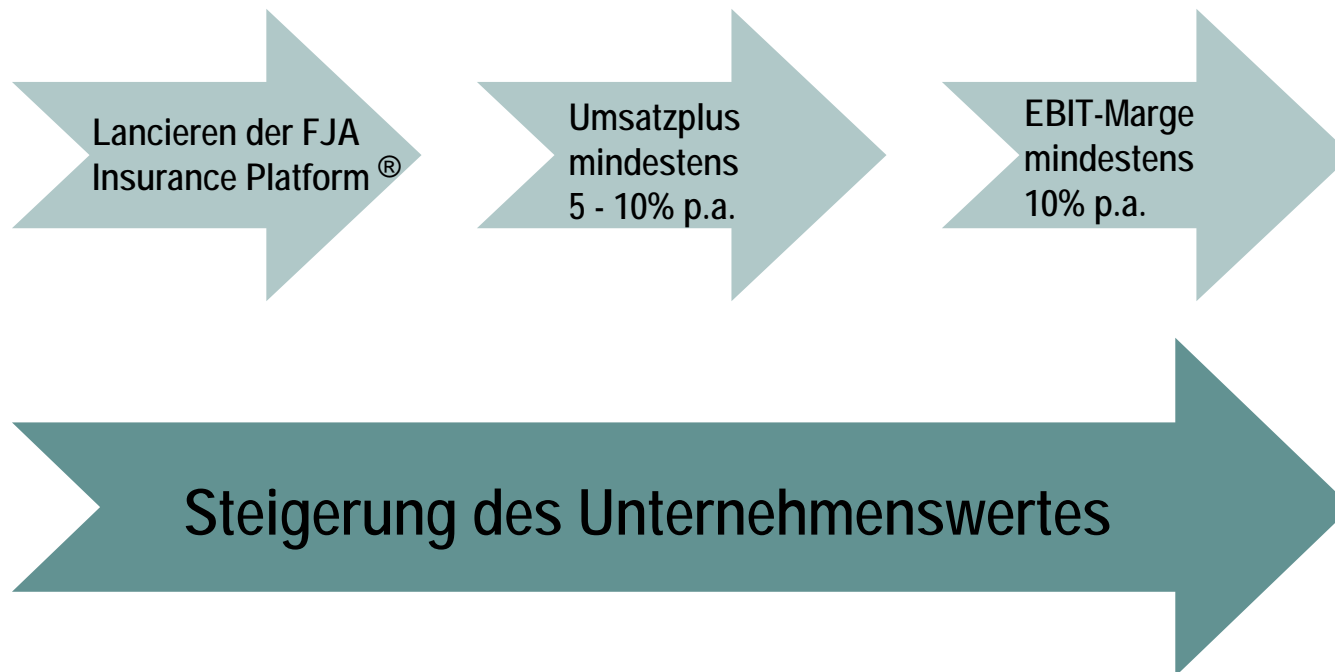
Strategische Ziele

- Nachhaltiges und ertragsorientiertes Wachstum durch
 - bedarfsgetriebene Weiterentwicklung der FJA Insurance Platform[®],
 - 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“.

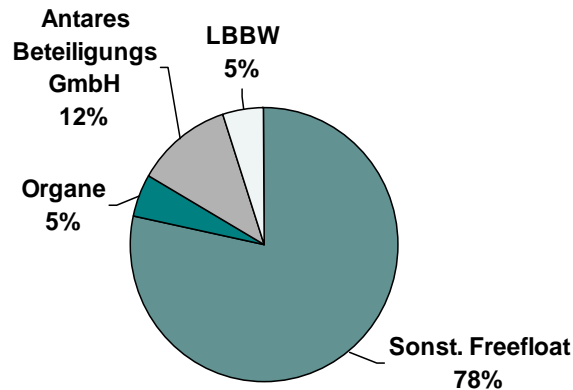


Investment Case

- FJA Insurance Platform[®] 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 (27.03.2009) 2,64 €
- Handelsvolumen 2008 (XETRA) 5.527.762 (= 11.136.916 €)
- Ergebnis je Aktie 2008 0,21 €
- Aktionärsstruktur Stand Dezember 2008:



Unternehmensstruktur

