



Catalis SE
Geldropseweg 26-28
5611 SJ Eindhoven
The Netherlands
t +31 40 2135930
f +31 40 2135604
info@catalisgroup.com
www.catalisgroup.com

Interim Report for the 3rd Quarter and First Nine Months of 2009
for the period from January 1, 2009 to September 30, 2009

Zwischenbericht für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2009
für den Zeitraum vom 01. Januar 2009 bis zum 30. September 2009

Key Figures (unaudited)

€m	Q3 2009	Q3 2008	9M 2009	9M 2008
Total Revenues	8.224	10.012	25.275	27.984
Cost of Sales	4.423	5.586	14.280	15.196
Gross Profit	3.801	4.426	10.995	12.788
Gross Margin	46.2%	44.2%	43.5%	45.7%
Operating Result (EBIT)	0.312	1.151	1.038	2.993
Non-recurring Costs	0	0	1.425	0
EBIT after Non-recurring Costs	0.312	1.151	-0.387	2.993
Operating Margin	3.8%	11.5%	n. a.	10.7%
Profit before Tax (EBT)	0.182	0.966	-0.777	2.433
Profit Margin	2.2%	9.6%	n. a.	8.7%
Net Income	0.157	0.966	-0.677	2.433
Net Income Margin	1.9%	9.6%	n. a.	8.7%
Operating Cash Flow	1.046	-1.108	-0.043	-1.840
Number of Shares Outstanding	37,878,999	26,890,775	37,878,999	26,890,775
Earnings per Share (basic)	0.00	0.04	-0.02	0.09
Earnings per Share (diluted)	0.00	0.03	-0.02	0.08

This report includes a German translation of the official English version. The English version is legally binding in all circumstances.

Kennzahlen (ungeprüft)

€ Mio.	Q3 2009	Q3 2008	9M 2009	9M 2008
Gesamtumsatz	8,224	10,012	25,275	27,984
Herstellungskosten	4,423	5,586	14,280	15,196
Rohertrag	3,801	4,426	10,995	12,788
Rohertragsmarge	46,2%	44,2%	43,5%	45,7%
Operatives Ergebnis (EBIT)	0,312	1,151	1,038	2,993
Einmalkosten	0	0	1,425	0
EBIT nach Einmalkosten	0,312	1,151	-0,387	2,993
Operative Marge	3,8%	11,5%	n. a.	10,7%
Ergebnis vor Steuern	0,182	0,966	-0,777	2,433
Ergebnismarge	2,2%	9,6%	n. a.	8,7%
Periodenergebnis	0,157	0,966	-0,677	2,433
Marge	1,9%	9,6%	n. a.	8,7%
Operativer Cashflow	1,046	-1,108	-0,043	-1,840
Aktienanzahl	37.878.999	26.890.775	37.878.999	26.890.775
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,00	0,04	-0,02	0,09
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,00	0,03	-0,02	0,08

Dieser Bericht enthält eine deutsche Übersetzung der englischen Originalfassung. Rechtlich bindend ist unter allen Umständen alleine die englische Originalfassung.

Review of the Third Quarter

- Total revenues of Catalis Group for the third quarter of 2009 were € 8.2m, down from € 10.0m in 2008 which represents a decrease from the previous year of 17.9% year on year. EBIT before non-recurring costs for this period amounted to € 0.3m (2008: € 1.2m). This result is split in Testronic (quality assurance) € 0.5m and Kuju Entertainment (games development) € 0.1m while € -0.3m were attributable to the holding. In the third quarter, there were no non-recurring costs incurred.
- The general development at Testronic followed the same trend as in the second quarter with a number of projects being cancelled in the software and consultancy business lines. However, Testronic has further increased its customer base and signed up 20 new customers in the third quarter.
- Positive developments at Testronic include the signing of major landmark deals with two major video games publishers, promising a high revenue potential and a two-year tender for e-learning testing with a renowned publisher of educational software.
- Testronic has also signed first contracts for its unique, innovative one-stop E2E website testing service that was introduced to the market at the IT Directors Forum back in June 2009. There is market demand for this service and Testronic is seeing strong interest here.
- Moreover, Testronic has implemented a new computerised worldwide reporting system, called Xytech, for its home entertainment business lines. The system improves efficiency and margins of the business as well as the service to clients. Annualised cost savings are expected to exceed the investment volume even in the first year.
- At Kuju, the development of new incoming business remained difficult as a result of video games publishers still being cautious about the commissioning of new projects in the current market environment. However, almost all studios were working at 100% utilisation. Based on current order backlog they will continue to do so through the fourth quarter.
- The merger of NiK NaK into Zoë Mode, including the necessary structural and personnel adjustments, was completed in the third quarter.
- In the third quarter, Kuju completed the video game titles South Park for Microsoft and also Disney Sing It: Pop Hits. At the same time, Kuju acquired six new projects, some of which were follow-on projects resulting from Kuju's strong ongoing relationships with its customers.
- doublesix has started to develop for Sony's PlayStation Home virtual world system and has launched a Home space to market their Burn Zombie Burn game, alongside some virtual goods which are generating revenue through micro-transactions. The quality of the Burn Zombie Burn Home space has been recognised by Sony and selected by them for a virtual Halloween party which was hosted in the BZB space. This event helped promote the BZB title and drive further sales of doublesix's virtual items.

Das dritte Quartal im Überblick

- Der Gesamtumsatz der Catalis Gruppe im dritten Quartal betrug € 8,2 Mio., was einem Rückgang gegenüber dem Vergleichswert von € 10,0 Mio. im Jahr 2008 um 17,9% entspricht. Das EBIT vor Einmalkosten belief sich im Berichtszeitraum auf € 0,3 Mio. (2008: € 1,2 Mio.). Dieses Ergebnis setzt sich zusammen aus € 0,5 Mio. von Testronic (Qualitätssicherung) und € 0,1 Mio. von Kuju (Videospielentwicklung) sowie € -0,3 Mio. im Bereich der Holding. Einmalkosten fielen im dritten Quartal nicht an.
- Allgemein verlief die Geschäftsentwicklung bei Testronic mit weiteren abgesagten Projekten in den Geschäftsfeldern Software und Consulting analog zum zweiten Quartal. Allerdings konnte Testronic auch ihre Kundenbasis weiter ausbauen und alleine im dritten Quartal 20 Neukunden hinzu gewinnen.
- Zu den positiven Entwicklungen bei Testronic gehören unter anderem auch der Abschluss richtungweisender Verträge mit zwei großen Videospielverlagen, die ein hohes Umsatzpotenzial besitzen sowie ein Zwei-Jahres-Vertrag für das Testen von e-learning Software eines bekannten Verlegers von Bildungssoftware.
- Testronic konnte außerdem die ersten Kunden für ihren einzigartigen, innovativen E2E Website Testing Service gewinnen, der im Juni 2009 anlässlich des IT Directors Forum am Markt eingeführt wurde. Im Markt besteht ein hoher Bedarf an einer solchen Dienstleistung und Testronic ist damit auf reges Interesse gestoßen.
- Weiterhin hat Testronic ein neues computerbasiertes weltweites Berichtswesen, Xytech, für ihre auf den Home Entertainment Markt ausgerichteten Geschäftsfelder eingeführt. Das System soll zur Steigerung der Effizienz und der Margen in diesem Bereich beitragen und die Qualität der Dienstleistung für die Kunden verbessern. Testronic geht davon aus, dass die jährlichen Kosteneinsparungen die Investitionssumme bereits im ersten Jahr übertreffen.
- Bei Kuju gestaltete sich die Entwicklung der Auftragsgänge vor dem Hintergrund einer im aktuellen Marktumfeld nach wie vor zurückhaltenden Auftragsvergabe durch die Videospielverlage weiterhin schwierig. Dennoch arbeiteten fast alle Studios unter Vollausslastung der Kapazitäten. Ausgehend vom derzeitigen Auftragsbestand wird dies auch im vierten Quartal weiter der Fall sein.
- Die Verschmelzung des Studios NiK NaK mit Zoë Mode, inklusive der nötigen strukturellen und personellen Anpassungen, wurde im dritten Quartal abgeschlossen.
- Im dritten Quartal wurden bei Kuju die Videospiele South Park für Microsoft und Disney Sing It: Pop Hits fertig gestellt. Gleichzeitig konnte Kuju sechs neue Entwicklungsaufträge akquirieren. Einige davon waren Folgeaufträge früherer Projekte, worin sich die starken langfristigen Kundenbeziehungen von Kuju widerspiegeln.
- doublesix hat damit begonnen für Sonys System virtueller Welten, PlayStation Home, zu entwickeln und hat einen eigenen Home Raum zur besseren Vermarktung des Videospiels Burn Zombie Burn (BZB) kreiert. Hierzu gehört auch der Verkauf virtueller Gegenstände, die Umsätze im Rahmen von Mikrotransaktionen generieren. Der qualitativ hochwertige Burn Zombie Burn Raum erregte die Aufmerksamkeit von Sony und wurde als Rahmen für eine virtuelle Halloween-Party ausgewählt, die inzwischen im BZB-Raum stattgefunden hat. Von diesem Ereignis haben sowohl die Vermarktung des BZB-Videospiels wie auch die Umsätze mit den virtuellen Gütern von doublesix weiter profitiert.

Letter to our Shareholders

Dear Shareholders and Friends of Catalis Group,

So far, the fiscal year 2009 is still characterised by a difficult economic environment after the past quarters of continuous global recession and the ongoing impact of this on the business activities of Catalis Group. Though the economic development in the third quarter gives reason to believe that the recent strong downturn is beginning to stabilise, there are still a number of risks and uncertainties remaining. These include high unemployment rates, the pressure on people's disposable income as well as high debt positions, all of which have a negative impact on Catalis Group's related consumer markets and thus also on Catalis' business clients and their commissioning. Thus, although we believe we have reached the bottom of the downturn and the business environment is stabilising, we are still not yet at the start of a new significant growth period.

The business development of Catalis Group in the first nine months of fiscal year 2009 was below our plans.

In the first nine months of the fiscal year 2009, revenues of Catalis Group were down 9.7% from € 28.0m in 2008 to € 25.3m. In light of the difficult economic and industry environment, both Testronic and Kuju experienced a slowdown of their businesses and respective revenues due to cancellations of projects. As result of these reduced revenues, the EBIT (operating profit) before non-recurring costs, decreased from € 3.0m to € 1.0m. The non-recurring costs amounted to €1.4m and were made up by legal cost of € 0.8m at Testronic and € 0.6m for the reorganisation programme at Kuju. EBIT after these costs was € -0.4m (2008: € 3.0m). Net income for the period was reduced from € 2.4m to € -0.7m. Earnings per share for the reporting period amounted to € -0.02 compared to € 0.09 for the first nine months of 2008.

Following the poor development of the first half-year, there were some positive signs of recovery in the market at the end of the third quarter. Yet, the overall market development for home entertainment products in the first nine months of the fiscal year suffered from the unfavourable economic environment.

In the video games industry, we have seen sales figures in all major markets – the U.S., the UK and Japan – being down significantly in comparison to the previous year. The market is still dominated by trends such as money-saving, increased demands for used video games and free online-gaming as many people have experienced severe pressure on their disposable income. On the other hand, the market is likely to gain some momentum, especially with Christmas season lying ahead, from the recent price cuts for all next generation gaming consoles. A positive effect can already be seen from the September figures for the US video games industry where the downturn of the market was stopped and software sales were up 5% from a year earlier. Due to the still lagging consumer demand for new video game software publishers currently also remain cautious about the commissioning of video game development projects.

As for the video film industry (DVD, Blu-ray and electronic distribution), the decrease in DVD sales continued, while on the other hand, Blu-ray also continued its strong growth.

An unsere Aktionäre

Liebe Aktionäre und Freunde der Catalis Gruppe,

bisher steht das Geschäftsjahr 2009 nach einer Reihe von Quartalen andauernder weltweiter Rezession immer noch ganz im Zeichen des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds und seiner laufenden Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Catalis Gruppe. Obwohl die wirtschaftliche Entwicklung im dritten Quartal darauf schließen lässt, dass der starke Abschwung langsam zu Ende geht, bleibt dennoch eine Reihe von Unsicherheiten weiter bestehen. Hierzu gehören hohe Arbeitslosenzahlen, rückläufige verfügbare Einkommen sowie hohe Schulden, die alle einen negativen Einfluss auf die Entwicklung der für die Catalis Gruppe relevanten Endverbrauchermärkte und damit auch auf die Geschäftskunden der Catalis sowie deren Auftragsvergabe haben. Obwohl wir glauben, dass wir die Talsohle des Abschwungs erreicht haben und das Marktumfeld sich stabilisiert, sehen wir uns derzeit aber noch nicht am Beginn eines neuen deutlichen Aufschwungs.

Die Geschäftsentwicklung der Catalis Gruppe in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2009 verlief schlechter als erwartet.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2009 gingen die Umsätze der Catalis Gruppe von € 28,0 Mio. im Jahr 2008 um 9,7% auf € 25,3 Mio. zurück. Vor dem Hintergrund des schwierigen wirtschaftlichen und Branchenumfelds verzeichneten sowohl Testronic als auch Kuju durch die Absage von Projekten eine Abnahme ihres Geschäftes und daraus resultierender Umsätze. Aufgrund dieser geringeren Umsätze ging auch das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten von € 3,0 Mio. auf € 1,0 Mio. zurück. Die Einmalkosten beliefen sich auf insgesamt € 1,4 Mio. und setzten sich zusammen aus Prozesskosten in Höhe von € 0,8 Mio. bei Testronic und Kosten in Höhe von € 0,6 Mio. für das Reorganisationsprogramm bei Kuju. Unter Berücksichtigung dieser Kosten betrug das operative Ergebnis (EBIT) € -0,4 Mio. (2008: € 3,0 Mio.). Das Periodenergebnis verringerte sich von € 2,4 Mio. auf € -0,7 Mio. Das Ergebnis je Aktie im Berichtszeitraum betrug € -0,02 gegenüber € 0,09 in den ersten neun Monaten des Jahres 2008.

Nach der schwachen Entwicklung des ersten Halbjahres gab es zum Ende des dritten Quartals einige positive Anzeichen einer Markterholung. Insgesamt hatte die Entwicklung des Home Entertainment Marktes in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres aber unter den ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu leiden.

In der Videospielindustrie gingen die Umsätze in allen großen Märkten – USA, Großbritannien und Japan – gegenüber dem Vorjahr deutlich zurück. Die Märkte stehen weiterhin im Zeichen des Trends zur Kaufzurückhaltung, verstärkter Nachfrage nach gebrauchten Videospielen und kostenlosem Online Gaming, da viele Verbraucher einen deutlichen Rückgang ihrer verfügbaren Einkommen hinnehmen mussten. Andererseits könnten die bevorstehende Weihnachtszeit und die jüngsten Preissenkungen für alle Next Generation Videospielkonsolen dem Markt wieder neuen Schwung verleihen. Ein kleiner positiver Effekt der Preissenkungen zeigt sich bereits in den September-Zahlen für die Videospielindustrie in den USA. Hier konnte der lange Abschwung des Marktes gestoppt werden und die Umsätze mit Videospiel-Software nahmen gegenüber dem Vorjahr um 5% zu. Aufgrund der insgesamt immer noch schwachen Kundennachfrage nach neuen Videospielen bleiben auch die Videospielverlage bei der Vergabe neuer Entwicklungsaufträge weiterhin zurückhaltend.

In der Videofilmindustrie (DVD, Blu-ray und Online-Vertrieb) setzte sich der Rückgang der DVD-Verkäufe weiter fort, während auf der anderen Seite auch das starke Wachstum bei Blu-ray Discs weiter anhält.

According to DEG (The Digital Entertainment Group) combined sales of DVD and Blu-ray for the first nine months in the U.S. amounted to USD 7.4bn which is a decrease of 13.9% against the previous year. DVD sales were down approx. 16% to USD 6.8bn while Blu-ray sales rose 83% to USD 568m but still cannot compensate for the losses in the DVD segment. The other growth drivers in the market were rentals (up 8.3% to USD 5.0bn) and digital distribution (up 20% to USD 1.4bn). The poor development of the DVD sell-through market has led the major film studios to announce significant reductions of their release schedules, which is negatively affecting the development of our testing business.

From a strategic point of view, the reorganisation programme at Kuju has been completed in the third quarter with the finalisation of the NiK NaK merger into Zoë Mode. Our sales initiative at Testronic has shown further success and increased Testronic's customer base. Thus, Testronic has now the biggest customer base for many years. Testronic also implemented a new computerised worldwide reporting system for its home entertainment business lines, generating a favourable return on investment through significant cost savings.

The stabilisation of the economic environment that has become apparent in the third quarter provides some sign of hope and some market participants have already expressed cautious optimism for the future development of the digital media and home entertainment business. The translation of the economic stabilisation into higher consumer demand for these products and further into increased commissioning by film studios and video games publishers will still take some time. Therefore, we expect our group's markets to remain difficult throughout the rest of the year. However, we are confident that the underlying trends of the digitisation of content and the technological convergence of platforms will fuel the growth of our markets once again in the medium term.

Based on these results for the first nine months and further recent input from our key customers, we have adjusted our forecast for the full fiscal year 2009 to revenues of €32.0m and an EBIT (before €1.4m of non-recurring costs) of € 0.4m. After non-recurring costs, the EBIT is now forecast as a loss of €1.0m. This compares to the guidance given in August which forecast revenues of €35.7m and an EBIT (after €1.4m of non-recurring costs) of €1.0m.

Some 30% of this fall in revenues is a result of several major Testronic customers once again reducing the size of their DVD/Blu-ray release schedules for the rest of 2009. This further downward correction came after October, a busy month for Testronic as product is finished ready for the holiday season. The area affected was again the back catalogue and episodic titles rather than the new film releases. The reduction was unexpected and is because the customers are continuing to take a very cautious view of demand as a result of weak consumer confidence and are waiting to see how the Christmas sales period performs.

Nach Angaben der DEG (Digital Entertainment Group), beliefen sich die Umsätze aus dem Verkauf von DVD und Blu-ray Discs in den USA in den ersten neun Monaten auf USD 7,4 Mrd. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Rückgang um 13,9%. Dabei gingen DVD-Verkäufe um ca. 16% auf USD 6,8 Mrd. zurück, während die Verkäufe von Blu-ray Discs um 83% auf USD 568 Mio. zulegen konnten. Allerdings kann Blu-ray die Verluste im DVD-Segment immer noch nicht vollständig kompensieren. Weitere Wachstumstreiber im Markt waren das Verleihgeschäft (+ 8,3% auf USD 5,0 Mrd.) und der Online-Vertrieb (+ 20% auf USD 1,4 Mrd.). Die schwache Entwicklung im Bereich der DVD-Verkäufe hat bei den großen Filmstudios zu einer deutlichen Verringerung ihrer geplanten Veröffentlichungen geführt, wodurch auch unser Geschäft mit Testdienstleistungen negativ beeinträchtigt wird.

Unter strategischen Gesichtspunkten konnten wir das Reorganisationsprogramm bei Kuju durch die Umsetzung der Verschmelzung von NiK NaK auf Zoë Mode im dritten Quartal abschließen. Unsere Vermarktungsinitiative bei Testronic hat sich weiterhin als erfolgreich erwiesen und Testronic konnte ihre Kundenbasis weiter ausbauen. Damit ist der Kundenstamm von Testronic inzwischen so groß wie seit einigen Jahren nicht mehr. Testronic hat außerdem ein neues, computerbasiertes weltweites Berichtswesen für ihre auf den Home Entertainment Markt ausgerichteten Geschäftsfelder eingeführt. Aufgrund der deutlichen Kosteneinsparungen erzielt das System eine gute Rendite.

Die sich im dritten Quartal abzeichnende Stabilisierung des wirtschaftlichen Umfelds stellt einen kleinen Hoffnungsschimmer dar und einige Marktteilnehmer blicken bereits mit vorsichtigem Optimismus auf die weitere Entwicklung des Geschäfts mit digitalen Medien und Home Entertainment. Allerdings wird es wohl noch einige Zeit dauern, bis die Stabilisierung der wirtschaftlichen Lage auch zu einer höheren Konsumnachfrage nach diesen Produkten und einer zunehmenden Auftragsvergabe durch die Filmstudios und Videospielverlage führen wird. Daher rechnen wir auch für den Rest des Jahres mit einem weiterhin schwierigen Marktumfeld für unsere Gruppe. Dennoch sind wir zuversichtlich, dass die grundlegenden Trends einer stetig fortschreitenden Digitalisierung von Inhalten und dem technologischen Zusammenwachsen der verschiedenen Plattformen das Wachstum unserer Märkte mittelfristig wieder antreiben werden.

Basierend auf den Ergebnissen für die ersten neun Monate und weiteren Gesprächen mit unseren wichtigsten Kunden haben wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2009 überarbeitet. Wir rechnen nun mit einem Gesamtumsatz in Höhe von € 32,0 Mio. und einem operativen Ergebnis (EBIT) (vor Einmalkosten in Höhe von € 1,4 Mio.) von € 0,4 Mio. Unter Berücksichtigung der Einmalkosten liegt die Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) bei € -1,0 Mio. Die vorige Prognose vom August lautete auf einen Gesamtumsatz in Höhe von € 35,7 Mio. und ein operatives Ergebnis (EBIT) (vor Einmalkosten in Höhe von € 1,4 Mio.) von € 1,0 Mio.

Gut 30% des Umsatzrückgangs sind darauf zurückzuführen, dass mehrere große Kunden von Testronic die Zahl ihrer geplanten Veröffentlichungen von DVD und Blu-ray Discs für den Rest des Jahres 2009 erneut reduziert haben. Diese weitere Verringerung wurde nach dem Oktober bekannt, der für Testronic ein sehr arbeitsreicher Monat ist, da hier viele Produkte für das Weihnachtsgeschäft fertig gestellt werden. Von dieser Entwicklung sind im Gegensatz zu Filmneuerscheinungen wiederum hauptsächlich ältere Filme und Serien betroffen. Die Ankündigung kam unerwartet und hat ihre Ursache in den weiterhin sehr zurückhaltenden Erwartungen unserer Kunden an die Konsumnachfrage infolge eines geringen Verbrauchervertrauens. Viele unserer Kunden wollen daher zunächst den Verlauf des Weihnachtsgeschäftes abwarten.

The remaining 70% of the fall is due to the sudden cancellation by publishers of a number of material development projects that Kuju had expected to commence. Again, continuing market weakness caused by the uncertain economic environment has led to cancellations across all market participants. Indeed, several major publishers, such as EA, have recently announced material reductions in their own work force.

The loss in gross profit associated with the reduction in revenues has led to the new lower EBIT forecast for the group for 2009.

This year is proving to be more challenging for all players in the home entertainment market than was originally thought. However, Catalis has worked hard to reposition itself by recruiting new senior management, closing non-performing units, opening new business lines, reducing overheads and expanding the customer base. Testronic has maintained its world-leading position in the quality assurance of DVD and Blu-ray discs as well as growing new product areas such as games and website testing. It has invested in additional sales capacity in Japan, the US and Europe and in further automating its production processes.

Games produced by Kuju and released so far this year such as Burn Zombie Burn, House of the Dead, Sing It: Pop Hits and Southpark have all been very well received by the market. Vatra Games, a new studio in the Czech Republic was opened in the year and is making a well known action game on PS3 and Xbox 360 for a major publisher under a long-term multimillion dollar contract. Kuju's other studios being Headstrong, Zoe Mode and doublesix are all contracted by major publishers and working on a wide variety of games for different genres and platforms. Many have strong intellectual property licences attached such as Lord of the Rings: Aragon's Quest.

Despite the disappointing further downturn in customer demand towards the end of 2009, the board is confident that the company is well positioned to benefit from any future improvement in the overall economic conditions. Early indications from customers are that they expect 2010 to show a slow recovery in consumer demand and are planning accordingly. Whilst Catalis shares this view of the possible market development in 2010, such an improvement is by no means certain. In total Catalis expects its 2010 revenues to be €34.0m, an increase on 2009 of 6.2%. The expected EBIT is €2.5m. No non-recurring costs are anticipated.

Yours sincerely

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, November 16, 2009

Die anderen 70% des Umsatzrückgangs sind darauf zurückzuführen, dass Videospielverlage kurzfristig mehrere umfangreiche Projekte mit Kuju abgesagt haben, die eigentlich im vierten Quartal beginnen sollten. Auch hier hat wiederum die anhaltende Marktschwäche infolge der unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung dazu geführt, dass quer durch den gesamten Markt diverse Projekte storniert wurden. Tatsächlich haben mehrere große Videospielverlage, wie z. B. EA, kürzlich sogar eine deutliche Verringerung ihrer eigenen Belegschaft angekündigt.

Der mit der geringeren Umsatzerwartung verbundene Rückgang beim Rohertrag schlägt sich in der neuen, niedrigeren Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) der Gruppe im Jahr 2009 nieder.

Dieses Jahr war für alle im Home Entertainment Markt tätigen Unternehmen eine größere Herausforderung als ursprünglich angenommen. Catalis hat jedoch an hart an einer Neuausrichtung gearbeitet und dafür neue Führungskräfte eingestellt, unrentable Unternehmensteile geschlossen, neue Geschäftsfelder erschlossen, Gemeinkosten verringert und die Kundenbasis vergrößert. Testronic nimmt weiterhin eine weltweit führende Position bei der Qualitätssicherung von DVD und Blu-ray Discs ein und baut neue Produktbereiche wie Spieletesten und Website Testing aus. Die Gesellschaft hat zusätzliche Vertriebskapazitäten in Japan, den USA und Europa investiert sowie in die weitere Automatisierung ihrer Produktionsabläufe.

Die von Kuju in diesem Jahr entwickelten und bisher veröffentlichten Videospiele wie Burn Zombie Burn, House of the Dead, Disney Sing It: Pop Hits und South Park wurden am Markt durchweg positiv aufgenommen. Vatra Games, das neue Entwicklungsstudio in Tschechien wurde im Laufe des Jahres eröffnet und arbeitet im Rahmen eines langfristigen, mehrere Millionen Dollar schweren Vertrages mit einem großen Videospielverlag an einem bekannten Actionspiel für PS3 und Xbox 360. Die anderen Kuju Studios, Headstrong, Zoë Mode und doublesix, haben alle Verträge mit führenden Videospielverlagen und arbeiten an einer Vielzahl unterschiedlicher Videospiele in verschiedenen Genres und Plattformen. Viele dieser Videospiele sind mit starken Urheberrechtslizenzen versehen, wie z.B. Herr der Ringe: Aragons Quest.

Trotz des enttäuschenden fortgesetzten Rückgangs der Kundennachfrage zum Ende des Jahres 2009, ist das Management überzeugt, dass die Gesellschaft gut positioniert ist, um von jeder weiteren Verbesserung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu profitieren. Ersten Kundeneinschätzungen zufolge rechnen diese mit einer langsamen Erholung der Konsumnachfrage im Verlauf des Jahres 2010 und richten ihre eigenen Planungen dementsprechend aus. Obwohl Catalis diese Einschätzung der voraussichtlichen Marktentwicklung im Jahr 2010 teilt, ist eine solche Erholung bei weitem noch nicht sicher. Für das Geschäftsjahr 2010 rechnet Catalis daher mit einem Gesamtumsatz in Höhe von € 34,0 Mio., was einer Steigerung von 6,2% gegenüber dem Jahr 2009 entspricht. Die Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) beträgt € 2,5 Mio. Einmalkosten werden nicht erwartet.

Ihr

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, 16. November 2009

Introduction

Catalis SE yearly financial reporting is based on the International Financial Reporting Standards (IFRS) and conforms to §§ 37v ff WpHG. Generally, the quarterly report is prepared as an update of the business report focusing on the current reporting period. The group accounts prepared in addition thereto are in accordance with IFRS and serve as a fundamental basis for Catalis SE's financial reporting. Therefore the quarterly report should be read together with the IFRS compliant group accounts and the annual report published for the fiscal year 2008.

Einleitung

Die jährliche Finanzberichterstattung der Catalis SE basiert auf den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem §§ 37v ff WpHG. Generell wird der Zwischenbericht als eine Aktualisierung des Geschäftsberichtes erstellt. Sein Fokus liegt auf dem aktuellen Berichtszeitraum. Der zusätzliche Konzernabschluss nach IFRS dient als Ausgangspunkt für die Finanzberichterstattung der Catalis SE nach IFRS als führendes Rechnungslegungssystem. Der Zwischenbericht sollte deshalb zusammen mit dem für das Geschäftsjahr 2008 veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss und dem Geschäftsbericht 2008 gelesen werden.

Management Report

Market & Industry Environment

Video Games Industry

In the first nine months of the fiscal year 2009, the video games industry has been characterised by a strong downturn in all major markets – the U.S., the UK and Japan. In the U.S. hardware sales declined by 15.9% from the previous year and video games software sales were down 12.2%. The total volume of the U.S. video games market was reduced by 12.7% to USD 10.3bn. A positive development was seen in September. Spurred by significant price cuts for game consoles, the market showed a growth of 1% against the previous year. In the UK video games software sales for the first nine months were down 16.7% to GBP 879m with particularly weak second and third quarters facing losses of 27.6% and 23.1% respectively. The Japanese market showed a similar negative development. In the six months ended June 30, 2009, the market dropped 24% to approx. USD 2.3 bn. In the six months ended September 28, 2009, the market was down 10.5% to approx. USD 2.4bn. In this period hardware sales were reduced by 15.1% (to USD 0.9bn) and software sales dipped 7.5% (to USD 1.5bn).

Though PS3 was gaining some ground in the third quarter due to the earlier price cut, the major forces in this market were once more Nintendo's Wii and DS which were not only the best selling consoles/handhelds but also clearly dominated the video game software charts.

The development in the video games industry in the third quarter and the first nine months of the fiscal year 2009 was clearly characterised by increased cost awareness of consumers against the background of the economic recession. This has helped both, a trend to buy more used video games and an increasing popularity of (free) online gaming. In September 2009, Toys 'R' Us has launched a videogame trade-in program through its stores nationwide. Here the company offers gift cards in exchange for the used games, which can be immediately redeemed in stores or online. Similarly, Wal-Mart is selling used video games on its web site, marking an attempt to cater to a gaming community looking to save money. Wal-Mart is selling previously-owned video games for all major platforms, including Nintendo's Wii, Sony's PlayStation 2 and 3 and Microsoft's Xbox 360 at a 30% discount from new game prices and is offering a guarantee that the games will play properly by giving customers three weeks to return defective titles.

Against this background, video games publishers currently remain cautious about the commissioning of new games development projects, reflecting the difficulty to make a good return on titles at the increased costs of development required for the next generation video games consoles. For Kuju as an independent video games development service provider this translates into a reduced demand for development services.

Lagebericht

Marktumfeld

Videospielindustrie

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2009 war die Videospielindustrie gekennzeichnet von einem starken Abschwung aller wesentlichen Märkte – USA, Großbritannien und Japan. In den USA gingen die Hardware-Umsätze gegenüber dem Vorjahr um 15,9% zurück und die Software-Umsätze um 12,2%. Insgesamt verringerte sich das Marktvolumen in der US-Videospielindustrie um 12,7% auf USD 10,3 Mrd. Eine positive Entwicklung war im September zu beobachten. Angetrieben von den deutlichen Preissenkungen für alle Videospielkonsolen verzeichnete der Markt ein Wachstum von 1% gegenüber dem Vorjahr. In Großbritannien gingen die Umsätze mit Videospielsoftware in den ersten neun Monaten um 16,7% auf GBP 879 Mio. zurück. Dabei waren insbesondere das zweite und dritte Quartal mit Rückgängen um 27,6% bzw. 23,1% sehr schwach. Auch im japanischen Markt war eine ähnliche Entwicklung zu beobachten. Im den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2009 gab es einen Rückgang um 24% auf ca. USD 2,3 Mrd. Im Sechsmonats-Zeitraum bis zum 28. September 2009 verringerte sich das Marktvolumen um 10,5% auf ca. USD 2,4 Mrd. In diesem Zeitraum gingen die Hardware-Umsätze um 15,1% (auf USD 0,9 Mrd.) und die Software-Umsätze um 7,5% (auf USD 1,5 Mrd.) zurück.

Obwohl die PS3 im dritten Quartal durch die frühe Preissenkung etwas Boden gut machen konnte, wurde der Markt weiterhin von den Plattformen Nintendo Wii und DS beherrscht, die nicht nur die meistverkauften Konsolen/Handhelds waren sondern auch die Hitlisten für Videospielsoftware deutlich dominierten.

Die Entwicklung der Videospielbranche im dritten Quartal und den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2009 standen vor dem Hintergrund des wirtschaftlichen Abschwungs deutlich im Zeichen erhöhten Kostenbewusstseins der Verbraucher. Dies hat sowohl einen Trend zu verstärkter Nachfrage nach gebrauchten Videospielen begünstigt als auch zu einer wachsenden Popularität von (kostenlosen) Online-Videospielen geführt. Im September 2009 hat etwa Toys 'R' Us in seinen Geschäften ein landesweites Programm zur Inzahlungnahme gebrauchter Videospiele gestartet. Dabei gibt die Gesellschaft im Tausch für die gebrauchten Videospiele Gutscheine an die Kunden aus, die dann sofort im Laden oder auch im Online-Shop wieder zum Einkauf genutzt werden können. Ebenso hat Wal-Mart mit dem Verkauf gebrauchter Videospiele über seine Internetseite begonnen. Damit will das Unternehmen von dem zunehmenden Spartrend unter den Videospielern profitieren. Wal-Mart verkauft dabei gebrauchte Videospiele für alle relevanten Plattformen, einschließlich der Nintendo Wii, Sony PlayStation 2 und 3 sowie Microsoft Xbox 360, mit einem Preisabschlag von 30% vom Neupreis. Das Unternehmen räumt den Kunden außerdem die Möglichkeit ein, fehlerhafte Videospiele innerhalb von drei Wochen wieder zurückzugeben und bietet so eine Garantie dafür, dass die verkauften Spiele ordnungsgemäß funktionieren.

Vor diesem Hintergrund bleiben die Videospielverlage weiterhin zurückhaltend bei der Auftragsvergabe für neue Entwicklungsprojekte, da es aufgrund der steigenden Entwicklungskosten für Videospiele auf den Next Generation Spielekonsolen zunehmend schwierig geworden ist, eine gute Rendite mit neuen Videospielen zu erzielen. Für Kuju als unabhängigen Dienstleister für Videospielentwicklung bedeutet dies eine grundsätzlich geringere Nachfrage nach Entwicklungsdienstleistungen.

DVD & Blu-ray

According to information from DEG (The Digital Entertainment Group) total U.S. spending on home entertainment film products for the first nine months of 2009 was down 3.8% to USD 13.7bn. As in the previous quarters, the market has seen a significant drop in DVD sales and a booming Blu-ray segment that is still too small to compensate for the declining DVD segment while the digital distribution channels are continuously gaining importance.

In total, DVD and Blu-ray sales for the first nine months were down 13.9% to USD 7.4bn. Blu-ray sales accounted for USD 568m, an increase of 83% against the previous year, while DVD sales amounted to USD 6.8bn which is 16% less than last year. Digital distribution, including digital sales and video-on-demand, has grown 20% to USD 1.4bn. Revenues from DVD and Blu-ray rentals were up 8.3% and amounted to USD 5.0bn. Despite its continued strong growth Blu-ray still accounts for less than 10% of disc sales and cannot yet compensate the drop in the DVD segment.

Industry experts have commented that the restocking of the average household DVD library with Blu-ray is less rapid than it was when DVD replaced VHS as DVD can still be used with the Blu-ray machines. Consumers today can also choose from a bigger variety of products as there are more formats than ever being released in the home entertainment segment. However, for new theatrical releases Blu-ray is now accounting for an average of 12% of packaged media sales, signifying its growing acceptance in the market.

With the steady rise in Blu-ray set-top players being sold and the continuous growth of the Blu-ray disc segment, Blu-ray is on its way to mass market.

The ongoing sluggishness of DVD sales led some film studios in the summer to announce significant reductions of their release schedules, referring especially to back catalogue and episodic titles. This has caused a significant reduction of testing volume in the immediate term and it is difficult to predict when the market will pick up again.

At the same time, both the continuous growth of the Blu-ray segment and the growing online business provide some positive counterbalance to the reduced DVD-testing for Testronic's quality assurance services.

DVD & Blu-ray

Nach Angaben der DEG (The Digital Entertainment Group) gingen die Ausgaben für Home Entertainment Videofilmprodukte in den USA in den ersten neun Monaten des Jahres 2009 um 3,8% auf USD 13,7 Mrd. zurück. Wie in den vorigen Quartalen verzeichnete der Markt einen deutlichen Rückgang bei DVD-Verkäufen und ein starkes Wachstum im Blu-ray Segment, das aber immer noch zu klein ist, um die Verluste im DVD Segment auszugleichen, während gleichzeitig digitale Vertriebskanäle kontinuierlich an Bedeutung gewinnen.

Insgesamt gingen die Verkäufe von DVD und Blu-ray Discs in den ersten neun Monaten um 13,9% auf USD 7,4 Mrd. zurück. Der Anteil der Blu-ray Discs belief sich auf USD 568 Mio., ein Anstieg von 83% gegenüber dem Vorjahr, während DVD Verkäufe sich auf USD 6,8 Mrd. beliefen und damit 16% niedriger ausfielen als vor einem Jahr. Der Umsatz über digitale Vertriebswege, einschließlich digitaler Käufe und Video-on-demand, legte 20% auf USD 1,4 Mrd. zu. Einnahmen aus dem Verleihgeschäft von DVD und Blu-ray Discs wuchsen um 8,3% auf USD 5,0 Mrd. Trotz des weiterhin starken Wachstums liegt Blu-ray bei den Disc-Verkäufen immer noch bei weniger als 10% des Gesamtmarktes und kann die Verluste im DVD Segment noch nicht völlig ausgleichen.

Branchenexperten zufolge ist die Notwendigkeit für die Verbraucher, ihren DVD Bestand durch Blu-ray Discs zu ersetzen, wesentlich geringer als beim Formatwechsel von VHS zu DVD. Schließlich könnten die vorhandenen DVD auch auf den Blu-ray Playern immer noch weiter genutzt werden. Darüber hinaus können die Verbraucher heutzutage aus einer ungleich größeren Vielfalt an Produkten auswählen, da im Home Entertainment Bereich derzeit mehr Formate veröffentlicht werden als jemals zuvor. Trotzdem liegt der Anteil von Blu-ray an den gesamten Disc-Verkäufen bei Neuerscheinungen von Kinofilmen inzwischen bei durchschnittlich 12%, was auf die zunehmende Akzeptanz des Formats im Markt hindeutet.

Ausgehend von der wachsenden Zahl verkaufter Blu-ray Abspielgeräte und dem kontinuierlichen Wachstum des Blu-ray Disc Marktes, ist Blu-ray inzwischen auf dem Weg zum Massenmarkt.

Die anhaltende Flaute bei DVD Verkäufen hat bei einigen Filmstudios im Sommer zu einer deutlichen Reduzierung der geplanten Veröffentlichungen geführt, insbesondere bei älteren Filmen und Serien. Dies hat kurzfristig zu einer deutlichen Verringerung des Testvolumens geführt und es ist schwer vorherzusagen, wann der Markt wieder Fahrt aufnehmen wird.

Gleichzeitig stellen aber sowohl das kontinuierliche Wachstum des Blu-ray Segments wie auch das wachsende Online-Geschäft ein positives Gegengewicht zum rückläufigen DVD-Geschäft für Testronics Dienstleistungen im Bereich Qualitätssicherung dar.

Business Development

Company Situation

As result of the unsatisfactory business development at Kuju (games development) at the end of the fiscal year 2008, we announced a reorganisation programme in early 2009 to adjust our business activities to the worsening economic environment.

The reorganisation programme made good progress and was largely completed by the end of the third quarter. All cost centres across the group have undergone a comprehensive review, we have frozen new hires other than for essential replacement positions and we are continuously performing a detailed assessment of work underway. We have been accelerating the relocation of work to lower cost operations (e.g. Manila), closed Chemistry and merged NiK NaK and Kuju America with Zoë Mode. With the remaining studio brands, which are all well-established and renowned in the market, we expect Kuju to be more competitive and efficient in the current market environment. The total costs incurred from the reorganisation programme in the first nine months of the fiscal year 2009 amounted to € 0.6m.

On June 30, 2009, Mr. Klaus Nordhoff retired from his position as an executive director of Catalis SE and switched to a non-executive function. After more than two years as CFO and later also CEO, Mr. Nordhoff took on a non-executive role in the board of Catalis SE. In this role he has focussed on contributing his experience in corporate finance and M&A to the skill set of the board. Catalis SE is now led in the future execution of its long-term strategy by the sole executive director and CEO, Mr. Jeremy Lewis, who joined Catalis SE in January 2009.

The overall development of our business activities in the first nine months was characterised by the negative economic environment and the respective cost and order adjustments of our clients. We have counteracted these developments by our own cost adjustments and increased sales activities. Yet, these measures could not offset the postponements and cancellations of other projects. Therefore, our business development and financial results in the first nine-months of 2009 did not meet our initial expectations.

Corporate Actions

In order to back up the reorganisation programme at Kuju, we conducted a capital increase in January 2009. In the course of this capital increase we issued a total 8,963,592 shares with a nominal value of € 0.10 at an issue price of € 0.15. Thus, the number of shares issued and outstanding was increased to 35,854,367. The proceeds from the capital increase amounted to approx. € 1.3m.

Geschäftsentwicklung

Lage der Gesellschaft

Infolge der unbefriedigenden Geschäftsentwicklung bei Kuju (Videospielentwicklung) zum Ende des Geschäftsjahres 2008 haben wir Anfang 2009 ein Reorganisationsprogramm angekündigt, um unsere Aktivitäten in diesem Bereich an das schlechter werdende wirtschaftliche Umfeld anzupassen.

Bei der Umsetzung dieses Reorganisationsprogramms haben wir schnell gute Fortschritte erzielt und am Ende des dritten Quartals waren die geplanten Maßnahmen bereits weitgehend umgesetzt. Alle Kostenstellen des Konzerns wurden einer umfassenden Prüfung unterzogen, Neueinstellungen vollständig gestoppt und führen kontinuierlich detaillierte Bewertungen aller laufenden Projekte durch. Außerdem haben wir die Verlagerung von Projekten an kostengünstigere Standorte (z. B. Manila) beschleunigt, Chemistry geschlossen sowie NiK NaK und Kuju America mit Zoë Mode zusammengelegt. Mit den verbleibenden Studios, die in ihren Märkten alle fest etabliert und hoch angesehen sind, erwarten wir, dass Kuju im aktuellen Marktumfeld von einer höheren Effizienz und gesteigerten Wettbewerbsfähigkeit profitieren kann. Die gesamten Kosten für das Reorganisationsprogramm in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2009 betrugen € 0,6 Mio.

Zum 30. Juni 2009 trat Herr Klaus Nordhoff von seiner Funktion als Executive Director der Catalis SE zurück und wechselte auf die Position eines Non-executive Director. Nach mehr als zwei Jahren, in denen Herr Nordhoff als CFO und später auch als CEO der Gesellschaft tätig war, hat er nun eine beaufsichtigende Funktion im Board der Catalis SE übernommen. In dieser Funktion bringt er insbesondere seine Erfahrung in den Bereichen Corporate Finance und M&A ein. Herr Jeremy Lewis, der der Gesellschaft seit Januar 2009 als Executive Director angehört, führt die Catalis SE bei der Umsetzung ihrer langfristigen Strategie nun als CEO alleine weiter.

Insgesamt stand die Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten ganz im Zeichen des negativen wirtschaftlichen Umfelds und den daraus resultierenden Kosten- und Auftragsreduzierungen unserer Kunden. Dieser Entwicklung sind wir durch eigene Kosteneinsparungen und verstärkte Vertriebsaktivitäten entgegen getreten. Allerdings konnten die Maßnahmen die Verschiebungen und Absagen von geplanten Projekten nicht völlig ausgleichen. Daher blieben die Geschäftsentwicklung und die Ergebnisse der ersten neun Monate 2009 hinter unseren ursprünglichen Erwartungen zurück.

Kapitalmaßnahmen

Zur Unterstützung des Reorganisationsprogramms bei Kuju haben wir im Januar 2009 eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Im Rahmen dieser Kapitalerhöhung wurden insgesamt 8.963.592 neue Aktien mit einem Nennwert von € 0,10 und einem Ausgabepreis von € 0,15 ausgegeben. Dadurch erhöhte sich die Zahl der ausgegebenen und ausstehenden Aktien auf 35.854.367. Der Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung belief sich auf gut € 1,3 Mio.

In March 2009, we conducted another capital increase to pay the bonus shares for the Kuju management which resulted from the acquisition of Kuju plc in early 2007. In the course of the acquisition, Catalis SE and the Kuju management agreed upon the payment of bonus shares as a means to incentivise the management. Therefore, Catalis SE issued a total of 2,024,632 new shares with a nominal value of € 0.10, increasing the company's share capital from € 3,585,436.70 to € 3,787,899.90 divided into 37,878,999 shares.

Segment Information

Testronic Laboratories

The quality assurance business of Catalis SE is the traditional core business of the company and is operated through the company's subsidiary Testronic Laboratories, which runs the entire quality assurance operations through its internationally located sites.

The group specialises in quality control of any content (film, game, music) for any communication medium (DVD, Blu-ray, CD, online, wireless) for all end devices, ranging from DVD and Blu-ray players, personal computers and mobile devices to games consoles and much more. At present, Testronic is the only testing service provider active in both the film and game industries.

Generally the third quarter has continued in the same vein as the second quarter with multiple contracts / projects being cancelled in the software and consultancy areas of the business. Here, end customers are still reluctant to buy new products and thus producers have also reduced their activities. Against this Testronic has seen strong interest in its new website testing service and already won first contracts. However, the sales time to close such business can be longer than usual. This is as a result of the complexity of solutions that each client needs.

Testronic has partnered with Gomez, Inc., a leader in web application experience management, and Zion Security, the European market leader in securing critical web applications, enabling Testronic to offer powerful automated testing tools and helping clients attain material improvements in website performance and security. Due to the repeatable nature of this business, it offers a good growth opportunity with recurring revenues for the future.

As a result of weakening market demand, in early July a number of large DVD clients announced significant reductions in their release volumes for the rest of the year, leading Testronic to scale back its rest of year forecasts for its biggest service line.

Im März 2009 führten wir eine weitere Kapitalerhöhung durch, um die Bonus-Aktien für das Kuju-Management bezahlen zu können, die im Rahmen der Akquisition der Kuju plc Anfang des Jahres 2007 vereinbart worden waren. Catalis SE und das Kuju-Management hatten im Rahmen der Transaktion die Zahlung von Bonusaktien als Leistungsanreiz für das Management vereinbart. Dazu wurden insgesamt 2.024.632 neue Aktien mit einem Nennwert von € 0,10 ausgegeben, wodurch sich das Grundkapital der Gesellschaft von € 3.585.436,70 auf € 3.787.899,90, eingeteilt in 37.878.999 Aktien, erhöhte.

Segmentinformationen

Testronic Laboratories

Der Geschäftsbereich Qualitätssicherung repräsentiert das traditionelle Kerngeschäft der Catalis SE und wird operativ durch die Tochtergesellschaft Testronic Laboratories an ihren weltweit verteilten Standorten betrieben.

Die Gruppe ist auf die Qualitätskontrolle aller Inhalte (Film, Spiele, Musik) auf allen Medien (DVD, Blu-ray, CD, Online, Wireless) und allen Übertragungskanälen (DVD- und Blu-ray-Spieler, PC, mobile Geräte, Videospielkonsolen) spezialisiert. Damit ist Testronic derzeit als einziger Anbieter sowohl in der Film- als auch in der Videospielindustrie als Testdienstleister tätig.

Allgemein verlief die Geschäftsentwicklung bei Testronic mit weiteren abgesagten Projekten in den Geschäftsfeldern Software und Consulting analog zum zweiten Quartal. Da die Endverbraucher in diesem Bereich weiterhin zurückhaltend beim Kauf neuer Produkte sind, haben auch die Hersteller ihre entsprechenden Aktivitäten reduziert. Demgegenüber ist der neue Website Testing Service von Testronic am Markt auf reges Interesse gestoßen und Testronic konnte hierfür bereits erste Kunden gewinnen. Die Akquisition entsprechender Aufträge kann hier allerdings oft länger dauern als gewöhnlich. Dies ist eine Folge der hohen Komplexität der individuellen Lösungen, die jeder einzelne Kunde benötigt.

Testronic arbeitet bei dieser Dienstleistung partnerschaftlich mit Gomez, Inc., einem führenden Anbieter im Bereich Web Application Experience Management, und Zion Security, dem europäischen Marktführer im Bereich Sicherheit kritischer Internetanwendungen, zusammen. Dadurch ist es Testronic möglich, ihren Kunden leistungsstarke, automatisierte Testprogramme anzubieten und ihnen dabei zu helfen, eine deutliche Verbesserung der Leistungsfähigkeit und Sicherheit ihrer Webseiten zu erzielen. Da es in der Natur dieses Geschäftes liegt, dass sich Aufträge wiederholen, bieten sich hier gute Wachstumschancen mit regelmäßig wiederkehrenden Umsätzen.

Als Reaktion auf die rückläufige Nachfrage im DVD Markt kündigten mehrere große Kunden im Geschäftsfeld DVD-Testen Anfang Juli eine deutliche Reduzierung ihrer für den Rest des Jahres geplanten Veröffentlichungen an. Daraufhin musste auch Testronic die Prognose für die Entwicklung ihres größten Geschäftsfeldes im weiteren Jahresverlauf senken.

At the same time, the major games publishers continued to scale back on games development which led to a significant impact on Testronic's games testing business. In the third quarter games testing was about 40% below last year in actual titles tested.

In the business line of certification services, the third quarter was marked by the global cancellation of a significant USB project.

In summary, market conditions were continuing to be difficult, although mainly due to project / workload cancellations rather than pricing pressure. However, there is pressure on margins as a number of clients have defined minimum requirements in terms of infrastructure in order to allow service providers even to compete for projects. This leads to increased costs for infrastructure investments.

On the positive side of the business, Testronic has won a contract to commence in the second quarter of 2010 from a major Japanese game publisher for their international games testing work and it is also in advanced conversations with another Japanese publisher about the same sort of business. Additionally, Testronic has won another major landmark deal with major games company and two-year tender for e-learning testing with a renowned publisher of educational software. These contracts are a result of the new sales resource set up in Japan and the U.S. to target actively the major players in the interactive video games market in these regions. Moreover, Testronic hired a new officer for business development in Belgium. In total, Testronic has won 20 new customers in the third quarter and is thus continuing to broaden its worldwide customer base.

Testronic has also implemented a new computerised worldwide reporting system, called Xytech, for its home entertainment business lines, which improves efficiency and margins of the business as well as the service to clients. With expected annualised cost savings exceeding the investment amount even in the first year, the system provides a highly favourable return on investment.

Gleichzeitig haben die großen Videospielverlage ihre Aktivitäten in der Entwicklung neuer Videospiele weiter verringert, was deutliche Auswirkungen auf die Entwicklung in Testronics Geschäftsfeld Spieltesten hatte. Im dritten Quartal lag die Anzahl der getesteten Videospiele bei Testronic etwa 40% unter dem Niveau des Vorjahres.

Im Geschäftsfeld Zertifizierung war das dritte Quartal geprägt von der weltweiten Stornierung eines umfangreichen USB-Projektes.

Insgesamt waren die Marktbedingungen also weiterhin schwierig, wenngleich hauptsächlich aufgrund von Stornierungen geplanter / laufender Projekte als aufgrund von Preisdruck. Margendruck entsteht allerdings dadurch, dass eine Reihe von Kunden Mindeststandards für die technische Infrastruktur potenzieller Dienstleister festgelegt haben, die erfüllt sein müssen, um überhaupt an der Ausschreibung eines Projektes teilnehmen zu dürfen. Dies hat zu steigenden Ausgaben für Infrastrukturinvestitionen geführt.

Zu den positiven Aspekten des Geschäftsverlaufs bei Testronic zählt der Abschluss eines Vertrages mit einem japanischen Videospielverlag für dessen internationale Aufgaben im Bereich Spieltesten. Der Vertrag läuft ab dem zweiten Quartal 2010 und Testronic ist auch mit anderen japanischen Verlagen bereits in fortgeschrittenen Verhandlungen über ähnliche Projekte. Darüber hinaus hat Testronic einen weiteren richtungsweisenden Vertrag mit einem führenden Videospielverlag geschlossen sowie einen Zweijahres-Vertrag für das Testen von e-learning Software eines bekannten Verlegers von Bildungssoftware erhalten. Diese Verträge resultieren aus der erfolgreichen Arbeit der kürzlich neu geschaffenen Vertriebsniederlassungen in Japan und den USA, die darauf ausgerichtet sind, aktiv Aufträge von den großen Zielkunden in den interaktiven Videospielemärkten dieser Regionen zu akquirieren. Zusätzlich hat Testronic einen neuen Mitarbeiter für Business Development in Belgien eingestellt. Insgesamt hat Testronic im dritten Quartal 20 Neukunden hinzugewonnen und ihre weltweite Kundenbasis damit weiter ausgebaut.

Weiterhin hat Testronic ein neues computerbasiertes weltweites Berichtswesen, Xytech, für ihre auf den Home Entertainment Markt ausgerichteten Geschäftsfelder eingeführt. Das System soll zur Steigerung der Effizienz und der Margen in diesem Bereich beitragen und Qualität der Dienstleistung für die Kunden verbessern. Testronic geht davon aus, dass die jährlichen Kosteneinsparungen die Investitionssumme bereits im ersten Jahr übertreffen. Damit besitzt das System eine sehr günstige Amortisationszeit.

Kuju Entertainment

The video games development business of Catalis SE is undertaken by our subsidiary Kuju Entertainment, one of Europe's leading game developers. Kuju studios develop all genres of games for a variety of consoles, PC's and handheld platforms.

In the third quarter of 2009, market conditions for Kuju continued to be difficult with video game publishers still reducing the number of titles being commissioned from independent development companies. This was partly in response to general economic conditions and partly a reflection of the difficulty in making a good return on titles at the increased cost of development demanded by the PlayStation 3 and Xbox 360 generation of consoles. The demand for development of Wii titles remains very restrained due to the relatively low level of success for titles from publishers other than Nintendo on that platform.

However, most studios were working at 100% utilisation. Based on their current order situation they will continue to do so in the fourth quarter. The exception was Zoë Mode where we have seen delays in projects, which they were hoping to sign already in the third quarter. In the third quarter, Zoë Mode completed the Disney Sing it: Pop Hits! title and doublesix finished the work on the South Park Let's Go Tower Defense Play! video game for Microsoft. The studios Headstrong and Vatra Games are currently in the middle of working on two projects each, which are scheduled for release in early 2010 and 2011.

Kuju's studios have strategically sought to develop the highest profile titles from the largest publishers for some time and this policy has left them better able to resist this difficult market than many competitors. Headstrong is a Wii specialist with a reputation to be one of the best Wii developers in the world as a result of its early work with Nintendo. Zoë Mode is a platform independent specialist for music and social games. Vatra Games is specialised on the platforms PS3 and Xbox 360 and doublesix is a developer of small video games for digital distribution.

However, the acquisition of new development deals has become an increasingly long process and an increasing number of deals are now structured with mid-project green light reviews. Across the industry there are more titles being cancelled later in development as they are not expected to become commercially successful anymore. This is also making resource planning an increased challenge.

Nonetheless, Kuju studios acquired six new projects in the third quarter, some of which were follow-on projects as a result of Kuju's strong and ongoing long-term relationships with its customers.

Kuju Entertainment

Unsere Aktivitäten im Bereich Videospielentwicklung werden von unserer Tochtergesellschaft Kuju Entertainment durchgeführt, einem der führenden Videospielentwickler in Europa. Die Kuju Studios entwickeln Spitzenspiele für alle gängigen Konsolen, PC und Handheld-Spieleplattformen.

Im dritten Quartal 2009 war das Marktumfeld für Kuju weiterhin schwierig, da die Videospielverlage die Zahl der Videospielprojekte die an unabhängige Spieleentwickler vergeben werden weiter verringerten. Dies ist teilweise dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld geschuldet, teilweise aber auch der Tatsache, dass es aufgrund der steigenden Entwicklungskosten für Videospiele auf den Konsolen der Generation PlayStation 3 und Xbox 360 zunehmend schwierig geworden ist, eine gute Rendite mit neuen Videospielen zu erzielen. Die Nachfrage nach Entwicklungsdienstleistungen für Videospiele auf der Wii ist weiterhin sehr begrenzt. Hier gibt es bisher nur wenige Titel von anderen Verlegern als Nintendo, die kommerziell erfolgreich sind.

Dessen ungeachtet arbeiteten die meisten Kuju Studios mit 100% Kapazitätsauslastung. Ausgehend vom derzeitigen Auftragsbestand wird das auch im vierten Quartal so bleiben. Eine Ausnahme stellte Zoë Mode dar. Hier kam es zu Verzögerungen bei der Auftragsvergabe von Projekten, die eigentlich schon für das dritte Quartal erwartet worden waren. Im dritten Quartal hat Zoë Mode das Videospiel Disney Sing it: Pop Hits! fertig gestellt und doublesix hat die Arbeiten an dem Videospiel South Park Let's Go Tower Defense Play! für Microsoft beendet. Die Studios Headstrong und Vatra Games stecken derzeit beide mitten in den Arbeiten an je zwei Videospielen, die Anfang des Jahres 2010 und 2011 zur Veröffentlichung anstehen.

Die Kuju Studios haben seit einiger Zeit versucht, sich strategisch so positionieren, dass sie nur die anspruchsvollsten Titel für die größten Videospielverlage entwickeln und können dadurch in diesem schwierigen Marktumfeld bisher besser bestehen als viele Wettbewerber. Headstrong ist ein Spezialist für Wii und steht in dem Ruf, einer der besten Wii-Entwickler weltweit zu sein, was auf die langjährige Zusammenarbeit mit Nintendo zurückzuführen ist. Zoë Mode ist ein plattformunabhängiger Spezialist für Musik- und Gesellschaftsspiele. Vatra Games ist spezialisiert auf die Plattformen PS3 und Xbox 360 und doublesix entwickelt kleine Videospiele für digitale Vertriebskanäle.

Dennoch gestaltet sich der Akquisitionsprozess für neue Entwicklungsprojekte zunehmend langwieriger und es gibt inzwischen vermehrt Projektstrukturen, die explizit nochmalige Projektfreigaben im Projektablauf vorsehen. Derzeit kommt es in der Branche immer häufiger vor, dass Projekte auch in späteren Entwicklungsphasen storniert werden, weil sie inzwischen nicht mehr als kommerziell erfolgversprechend eingestuft werden. Dadurch wird auch die Ressourcenplanung zunehmend schwieriger.

Nichtsdestotrotz konnte Kuju im dritten Quartal sechs neue Entwicklungsprojekte akquirieren. Einige davon waren Folgeaufträge früherer Projekte, was die starken langfristigen Kundenbeziehungen von Kuju widerspiegelt.

Based on the expertise and the strong market positioning of its studios as leading specialists in their segments Kuju remains focused on quality delivery and the generation of good margins and royalty potential. There is a steady rise in the significance of digital distribution channels and these will offer new opportunities for the games industry over the longer term.

From a strategic point of view, Kuju completed its reorganisation programme with the finalisation of the NiK NaK merger into Zoë Mode and was also making good progress in developing Zoë Mode San Francisco. The studio is attracting good development talent and is already well recognised and appreciated in the market.

Also, doublesix has started to develop for Sony's PlayStation Home virtual world system and has launched a Home space to market their Burn Zombie Burn (BZB) game, alongside some virtual goods which are generating revenue through micro-transactions. The quality Burn Zombie Burn Home space has been recognised by Sony and selected by them for a virtual Halloween party which was hosted in the BZB space. This event helped to promote the BZB title and drive further sales of doublesix's virtual items. These virtual items are items like t-shirts, hats and other things to personalise ones avatar. Currently, such things are only generating revenues of a few thousand pounds but it's an indication of the future of the video games industry.

Investments

Total investments in the third quarter amounted to € -0.4m and were attributable to the purchase of property, plant and equipment. Apart from normal equipment and replacement investments, the following investments were of special import.

At Testronic an important investment was made for the new computerised worldwide reporting system, called Xytech, amounting to € 200k. Additionally, Testronic had to upgrade its facility in Poland with a more powerful internet capability in order to fulfil some client's technical requirements. For the fourth quarter, there are no further significant investments planned.

At Kuju the most important investment was a motion capture suit for the Vatra Games studio, amounting to GBP 32k. As Vatra Games is working on the development of action games, the motion capture suit is needed to ensure the most realistic animation of the video game characters. In the fourth quarter, Kuju plans to make a similar investment of GBP 32k for a second motion capture suit at Vatra Games.

Gestützt auf die hohe Kompetenz und die starke Marktposition der Studios als führende Spezialisten auf ihren jeweiligen Gebieten, wird sich Kuju daher weiter darauf konzentrieren, qualitativ hochwertige Arbeitsergebnisse zu produzieren und dadurch möglichst gute Margen und eventuelle Tantiemen zu erzielen. Derzeit ist ein stetiger Anstieg in der Bedeutung digitaler Vertriebskanäle auch in der Videospielindustrie zu beobachten und langfristig werden sich daraus neue Chancen für die gesamte Videospielindustrie ergeben.

Unter strategischen Gesichtspunkten hat Kuju durch den Abschluss der Verschmelzung von NiK NaK mit Zoë Mode auch das Reorganisationsprogramm beendet. Außerdem wurden im dritten Quartal gute Fortschritte bei der Entwicklung des Studios Zoë Mode San Francisco erzielt. Das Studio hat sich als attraktiv für eine Reihe talentierter Videospielentwickler erwiesen und ist im Markt inzwischen gut etabliert und anerkannt.

Weiterhin hat doublesix damit begonnen für Sonys System virtueller Welten, PlayStation Home, zu entwickeln und hat einen Home Raum kreiert, der die Vermarktung des Videospieles Burn Zombie Burn unterstützen soll. Hierzu gehören auch virtuelle Gegenstände die Umsätze im Rahmen von Mikrotransaktionen generieren. Der qualitativ hochwertige Burn Zombie Burn Raum erregte die Aufmerksamkeit von Sony und wurde als Rahmen für eine virtuelle Halloween-Party ausgewählt, die inzwischen im BZB-Raum stattgefunden hat. Von diesem Ereignis haben sowohl die Vermarktung des BZB-Videospieles wie auch die Umsätze mit den virtuellen Produkten von doublesix weiter profitiert. Bei diesen virtuellen Produkten handelt es sich beispielsweise um T-Shirts, Hüte und andere Gegenstände mit denen Nutzer ihren Avatar personalisieren können. Aktuell lassen sich mit diesen Produkten nur Umsätze von wenigen tausend Pfund erzielen aber wir sehen hierin einen Fingerzeig auf die Zukunft der Videospielindustrie.

Investitionen

Insgesamt beliefen sich die Investitionen im dritten Quartal auf € 0,4 Mio. und setzten sich auf Investitionen in Sachanlagen zusammen. Abgesehen von den alltäglichen Ausrüstungs- und Ersatzinvestitionen sind die folgenden Investitionen von besonderer Bedeutung.

Bei Testronic wurde eine wichtige Investition in Höhe von € 200 Tsd. in das neue, computerbasierte weltweite Berichtswesen, Xytech, getätigt. Darüber hinaus musste Testronic den Standort in Polen mit einer leistungsfähigeren Internetverbindung aufrüsten, um die technischen Anforderungen einiger Kunden zu erfüllen. Für das vierte Quartal sind hier keine wesentlichen Investitionen geplant.

Bei Kuju war die wichtigste Investition die Anschaffung eines Motion Capture Suit für das Vatra Games Studio zum Preis von GBP 32 Tsd. Da Vatra Games in der Entwicklung von Action-Spielen tätig ist, wird der Motion Capture Suit benötigt, um möglichst realitätsgetreue Animationen der Videospielfiguren zu gewährleisten. Im vierten Quartal plant Kuju die Anschaffung eines weiteren Motion Capture Suit für Vatra Games, ebenfalls zum Preis von GBP 32 Tsd.

Development of Earnings, Financial and Asset Situation

Earnings Situation

Catalis Group

In the third quarter of 2009, total revenues of Catalis Group amounted to € 8.2m (2008: € 10.0m). This represents a decrease of 17.9% from the previous year. The gross profit was down to € 3.8m (2008: € 4.4m). EBIT (operating result) before non-recurring costs for the reporting period amounted to € 0.3m (2008: € 1.2m). In the third quarter, there were no non-recurring costs incurred. Therefore EBIT after non-recurring costs was also € 0.3m (2008: € 1.2m). Taking into account an improved financial result, € -0.1m versus € -0.2m, the company's pre-tax result amounted to € 0.2m compared to € 1.0m in the previous year. Net income for the period amounted to € 0.2m (2008: € 1.0m). This equals earnings per share of € 0.00 (2008: € 0.04).

For the first nine months of 2009, revenues of Catalis Group amounted to € 25.3m (2008: € 28.0m). This is a decrease of 9.7%. Gross profit also decreased from € 12.8m in 2008 to € 11.0m. EBIT (operating result) before non-recurring costs was down to € 1.0m (2008: € 3.0m). Non-recurring costs amounted to € 1.4m resulting from legal disputes at Testronic (€ 0.8m) and the reorganisation programme at Kuju (€ 0.6m). Including these costs, EBIT was € -0.4m (2008: € 3.0m). As the financial result improved from € -0.6m to € -0.4m, pre-tax earnings amounted to € -0.8m (2008: € 2.4m). Net income for the period amounted to € -0.7m (2008: € 2.4m). Earnings per share for the first nine months of the fiscal year 2009 amounted to € -0.02 (2008: € 0.09).

Testronic Laboratories

Testronic has seen revenues for the third quarter of 2009 decrease from € 4.6m to € 3.6m. This represents a decrease of 20.2% which is due to the significant drop in DVD testing business and cancellations of projects in other business lines. Cost of sales for the same time amounted to € 1.7m (2008: € 1.8m). The gross profit at Testronic therefore decreased from € 2.8m to € 2.0m. Testronic generated an EBIT (operating result) before non-recurring costs of € 0.5m (2008: € 1.2m). As there were no non-recurring costs incurred in the third quarter, EBIT for that period was also € 0.5m (2008: € 1.2m).

For the first nine months of 2009, revenues at Testronic amounted to € 10.1m (2008: € 11.5m), a decrease of 12.5% from the previous year. This development reflects the strong decrease in DVD testing and a number of project cancellations in other business lines. The gross profit was reduced to € 5.4m (2008: € 6.7m). Testronic's EBIT (operating result) before non-recurring costs for the first nine months of 2009, amounted to € 0.9m (2008: € 2.0m). Including non-recurring costs of € 0.8m, EBIT was € 0.1m (2008: € 2.0m).

Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Ertragslage

Catalis Gruppe

Im dritten Quartal 2009 betrug der Gesamtumsatz der Catalis Gruppe € 8,2 Mio. (2008: € 10,0 Mio.). Das entspricht einem Rückgang um 17,9% gegenüber dem Vorjahr. Der Rohertrag verringerte sich auf € 3,8 Mio. (2008: € 4,4 Mio.). Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten belief sich im Berichtszeitraum auf € 0,3 Mio. (2008: € 1,2 Mio.). Im dritten Quartal fielen hier keine Einmalkosten an. Daher belief sich das operative Ergebnis (EBIT) nach Einmalkosten ebenfalls auf € 0,3 Mio. (2008: € 1,2 Mio.). Unter Berücksichtigung des verbesserten Finanzergebnisses, € -0,1 Mio. gegenüber € -0,2 Mio., betrug das Vorsteuerergebnis € 0,2 Mio. nach € 1,0 Mio. im Vorjahr. Das Periodenergebnis belief sich auf € 0,2 Mio. (2008: € 1,0 Mio.). Das entspricht einem Ergebnis je Aktie in Höhe von € 0,00 (2008: € 0,04).

In den ersten neun Monaten des Jahres 2009 belief sich der Gesamtumsatz der Catalis Gruppe auf € 25,3 Mio. (2008: € 28,0 Mio.). Das ist ein Rückgang um 9,7%. Der Rohertrag verringerte sich ebenfalls von € 12,8 Mio. im Jahr 2008 auf jetzt € 11,0 Mio. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten sank auf € 1,0 Mio. (2008: € 3,0 Mio.). Die Einmalkosten beliefen sich auf € 1,4 Mio. und resultieren aus einem Rechtsstreit von Testronic (€ 0,8 Mio.) und dem Reorganisationsprogramm bei Kuju (€ 0,6 Mio.). Unter Berücksichtigung dieser Kosten betrug das operative Ergebnis (EBIT) € -0,4 Mio. (2008: € 3,0 Mio.). Aufgrund der Verbesserung des Finanzergebnisses von € -0,6 Mio. auf € -0,4 Mio. betrug das Vorsteuerergebnis € -0,8 Mio. (2008: € 2,4 Mio.). Das Periodenergebnis belief sich auf € -0,7 Mio. (2008: € 2,4 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2009 betrug € -0,02 (2008: € 0,09).

Testronic Laboratories

Testronic verzeichnete im dritten Quartal 2009 einen Umsatzrückgang von € 4,6 Mio. auf € 3,6 Mio. Das entspricht einem Rückgang um 20,2%, der auf den deutlichen Abschwung im Geschäftsfeld DVD-Testen und die Stornierung weiterer Projekte in anderen Geschäftsfeldern zurückzuführen ist. Die Herstellungskosten beliefen sich im gleichen Zeitraum auf € 1,7 Mio. (2008: € 1,8 Mio.). Der Rohertrag bei Testronic ging daher von € 2,8 Mio. auf € 2,0 Mio. zurück. Testronic erwirtschaftete ein operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten in Höhe von € 0,5 Mio. (2008: € 1,2 Mio.). Da im dritten Quartal keine Einmalkosten anfielen, betrug das operative Ergebnis (EBIT) für den Berichtszeitraum ebenfalls € 0,5 Mio. (€ 1,2 Mio.).

In den ersten neun Monaten des Jahres 2009 erwirtschaftete Testronic Umsätze in Höhe von € 10,1 Mio. (2008: € 11,5 Mio.). Das ist ein Rückgang um 12,5% gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung ist auf den starken Abschwung im Geschäftsfeld DVD-Testen sowie die Stornierung weiterer Projekte in anderen Geschäftsfeldern zurückzuführen. Der Rohertrag verringerte sich auf € 5,4 Mio. (2008: € 6,7 Mio.). Das operative Ergebnis (EBIT) von Testronic vor Einmalkosten für die ersten neun Monate des Jahres 2009 belief sich auf € 0,9 Mio. (2008: € 2,0 Mio.). Unter Berücksichtigung der Einmalkosten in Höhe von € 0,8 Mio. betrug das operative Ergebnis (EBIT) € 0,1 Mio. (2008: € 2,0 Mio.).

Kuju Entertainment

In the third quarter of 2009, Kuju generated revenues of € 4.6m (2008: € 5.4m), representing a decrease of 15.9%. This development is due to the cautious commissioning of projects by games publishers in light of the difficult economic environment. The gross profit increased from € 1.6m to € 1.8m, reflecting some benefits from the reorganisation programme. EBIT (operating result) before non-recurring costs, for the period amounted to € 0.1m (2008: € 0.2m). As there were no non-recurring costs incurred in the third quarter, EBIT was also € 0.1m (2008: € 0.2m).

In the first nine months of 2009, Kuju generated revenues of € 15.2m (2008: € 16.4m), representing a slight decrease of 7.7%. Again, this development reflects the cautious commissioning of projects by games publishers in light of the difficult economic environment. The gross profit reached € 5.6m (2008: € 6.1m). Kuju's EBIT (operating result) before non-recurring costs for the first nine months of the fiscal year 2009 amounted to € 1.0m (2008: € 1.7m). Including non-recurring costs for the reorganisation programme of € 0.6m, EBIT was € 0.4m (2008: € 1.7m).

Financial Situation

Cash flow

In the first nine months of the fiscal year 2009, Catalis SE generated an operating cash flow of € -0.0m (2008: € -1.8m), representing a significant improvement against the previous year. This is mainly composed of the period's net income (€ -0.7m), depreciation of tangible fixed assets (€ 1.1m), a decrease in current assets (€ 0.3m) and a decrease of current liabilities (€ -0.9m).

Cash flow from investing activities amounted to € -1.4m (2008: € -1.5m) and is attributable to the purchase of property, plant & equipment. Apart from replacement investments this includes also the implementation of the Xytech system at Testronic and the purchase of a motion capture suit at Kuju.

Cash flow from financing activities amounted to € 0.5m (2008: € -0.9m), including the proceeds from the capital increase of € 1.3m and the reduction of long-term financial liabilities amounting to € 0.8m.

Thus, the company's total cash flow in the first nine months of 2009 amounted to € -0.9m (2008: € -4.2m), resulting in a net cash position at the end of the reporting period of € -0.7m (2008: € -1.5m).

Kuju Entertainment

Im dritten Quartal 2009 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 4,6 Mio. (2008: € 5,4 Mio.), was einem Rückgang um 15,9% entspricht. Diese Entwicklung liegt in der zurückhaltenden Auftragsvergabe für Entwicklungsprojekte durch die Videospielverlage infolge des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds begründet. Der Rohertrag verbesserte sich von € 1,6 Mio. auf € 1,8 Mio., worin sich einige positive Effekte des Reorganisationsprogramms widerspiegeln. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten von Kuju für diesen Zeitraum belief sich auf € 0,1 Mio. (2008: € 0,2 Mio.). Da im dritten Quartal keine Einmalkosten anfielen, betrug das operative Ergebnis (EBIT) ebenfalls € 0,1 Mio. (2008: € 0,2 Mio.).

In den ersten neun Monaten des Jahres 2009 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 15,2 Mio. (2008: € 16,4 Mio.), was einem leichten Rückgang um 7,7% entspricht. Diese Entwicklung ist erneut auf die zurückhaltende Auftragsvergabe für Entwicklungsprojekte durch die Videospielverlage infolge des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds zurückzuführen. Der Rohertrag betrug € 5,6 Mio. (2008: € 6,1 Mio.). Das operative Ergebnis vor Einmalkosten von Kuju für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2009 belief sich auf € 1,0 Mio. (2008: € 1,7 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten für das Reorganisationsprogramm in Höhe von € 0,6 Mio. betrug das operative Ergebnis (EBIT) € 0,4 Mio. (2008: € 1,7 Mio.).

Finanzlage

Cashflow

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2009 erwirtschaftete die Catalis Gruppe einen Cashflow aus operativer Tätigkeit in Höhe von € -0,0 Mio. (2008: € -1,8 Mio.). Dieser setzt sich im Wesentlichen zusammen aus dem Periodenergebnis (€ -0,7 Mio.), Abschreibungen auf Sachanlagen (€ 1,1 Mio.), einer Verringerung der kurzfristigen Vermögensgegenstände (€ 0,3 Mio.) und einer Abnahme der kurzfristigen Verbindlichkeiten (€ -0,9 Mio.).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf € -1,4 Mio. (2008: € -1,5 Mio.) und ist vollständig auf Investitionen in Sachanlagen zurückzuführen. Abgesehen von den normalen Ausrüstungs- und Ersatzinvestitionen sind darin die Einführung des Xytech-Systems bei Testronic und der Kauf eines Motion Capture Suit durch Kuju enthalten.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € 0,5 Mio. (2008: € -0,9 Mio.). Darin enthalten sind die Zuflüsse aus der Kapitalerhöhung in Höhe von € 1,3 Mio. und der Abbau langfristiger Finanzverbindlichkeiten in Höhe von € 0,8 Mio.

Insgesamt belief sich der Cashflow der Gesellschaft in den ersten neun Monaten des Jahres 2009 somit auf € -0,9 Mio. (2008: € -4,2 Mio.), woraus ein Nettobestand an liquiden Mitteln am Ende des Berichtszeitraums in Höhe von € -0,7 Mio. (2008: € -1,5 Mio.) resultiert.

Asset Situation

Balance Sheet

As of September 30, 2009, total assets of Catalis SE amounted to € 27.5m and thus remained stable at the level as at December 31, 2008 (€ 27.4m).

The company's fixed assets increased slightly to € 17.9m (2008: € 17.6m). This is mainly due to additional property, plant & equipment, now amounting to € 2.9m (2008: € 2.5m).

Current assets decreased from € 9.8m at the end of 2008 to € 9.6m at the end of September 2009. This is mainly due to a slight decrease in trade receivables, now amounting to € 5.1m (2008: € 5.5m). The net cash position, composed from cash and cash equivalents and bank overdraft, changed from € 0.2m to € -0.7m.

On the equity and liabilities side, the company's total equity increased from € 12.4m to € 13.3m. This equals € 0.35 per share (2008: € 0.46), based on the increased number of shares outstanding of 37,878,999 (2008: 26,890,775). This reflects both the negative income for the period and the effects of the capital increases in the first quarter.

Long term liabilities, mainly consisting of long-term debt amounting to € 6.4m, were reduced from € 7.6m to € 6.7m.

Current liabilities increased from € 7.4m to € 7.5m. Here, trade and other payables were up from € 3.7m to € 4.2m and the bank overdraft increased to € 1.9m (2008: € 0.9m), while liabilities from taxes and social securities were reduced from € 2.5m to € 1.3m.

Employees

As of September 30, 2009, there were 409 (2008: 475) permanent employees working for Catalis SE. The total is composed of 212 (2008: 214) employees working at Testronic and 195 (2008: 259) at Kuju as well as two employees (2008: 2) at Catalis Holding.

In general, the permanent work force of both Testronic and Kuju has been reduced significantly over the past quarters with the intention to have a highly flexible work force with minimal fixed costs.

Vermögenslage

Bilanz

Zum 30. September 2009 betrug die Bilanzsumme der Catalis SE insgesamt € 27,5 Mio. und lag damit stabil auf dem Niveau vom 31. Dezember 2008 (€ 27,4 Mio.).

Das Anlagevermögen der Gesellschaft nahm leicht auf € 17,9 Mio. (2008: € 17,6 Mio.) zu. Das ist hauptsächlich auf den Erwerb weiterer Sachanlagen zurückzuführen, die nun € 2,9 Mio. betragen (2008: € 2,5 Mio.).

Das Umlaufvermögen verringerte sich von € 9,8 Mio. zum Ende des Jahres 2008 auf € 9,6 Mio. per Ende September 2009. Dies ist hauptsächlich auf einen leichten Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zurückzuführen, die nun € 5,1 Mio. (2008: € 5,5 Mio.) betragen. Der Nettobestand an liquiden Mitteln, der sich zusammensetzt aus den liquiden Mitteln und dem kurzfristigen Überziehungskredit, ging von € 0,2 Mio. auf € -0,7 Mio. zurück.

Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital der Gesellschaft von € 12,4 Mio. auf € 13,3 Mio. an. Dies entspricht einem Wert von € 0,35 je Aktie (2008: € 0,46) bezogen auf die gestiegene Aktienzahl von 37.878.999 (2008: 26.890.775). Darin spiegeln sich sowohl das negative Periodenergebnis als auch die Auswirkungen der Kapitalerhöhungen im ersten Quartal wider.

Die langfristigen Verbindlichkeiten, die im Wesentlichen aus einem langfristigen Darlehen in Höhe von € 6,4 Mio. bestehen, verringerten sich von € 7,6 Mio. auf € 6,7 Mio.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen von € 7,4 Mio. auf € 7,5 Mio. Hier nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von € 3,7 Mio. auf € 4,2 Mio. zu und der Überziehungskredit erhöhte sich auf € 1,9 Mio. (2008: € 0,9 Mio.). Gleichzeitig wurden Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialversicherungen von € 2,5 Mio. auf € 1,3 Mio. reduziert.

Mitarbeiter

Am 30. September 2009 waren im Konzern der Catalis SE insgesamt 409 (2008: 475) fest angestellte Mitarbeiter beschäftigt. Davon waren 212 Personen (2008: 214) bei Testronic tätig und 195 Personen (2008: 259) bei Kuju. Die Holding beschäftigte zwei Mitarbeiter (2008: 2).

Generell wurde die Zahl der fest angestellten Mitarbeiter bei Testronic und Kuju im Verlauf der vergangenen Quartale deutlich reduziert. Dahinter steht die Absicht, auf einen möglichst flexiblen Personalbestand mit möglichst geringen Fixkosten zugreifen zu können.

At Testronic this has already been almost optimally achieved. At Kuju outsourcing activity so far remained broadly flat, however as permanent staff headcount has been reduced this makes up for an increased proportion of total development work. Currently, the flexible staff accounts for approx. 33% of the total. When business returns to growth again in the future, Kuju aims to further increase the flexibility of its work force.

Supplementary Report

There are no important events to be reported after the balance sheet date.

Risk Report

Within the scope of its operating activities in a variety of markets, Catalis SE is exposed to various risks connected with technological, entrepreneurial and investment transactions. A full risk report can be found on page 66 in our Annual Report for the fiscal year 2008. The report is available for download on our corporate website at www.catalisgroup.com in the investor relations / financial publications section.

Audit Statement

The interim financial report for the nine months ended September 30, 2009, consists of the condensed consolidated interim financial statements, the interim management report and responsibility statement by the company's Board of Directors. The information in this interim report is unaudited. Our group auditor has neither performed an audit nor a review of these financial statements.

Directors' Holdings

As of September 30, 2009, the following number of shares and options is held by the directors of the company:

Shareholder	No. of Shares	Options	Controlled by	Function
Jens Bodenkamp	89,167	0	Jens Bodenkamp	Chairman of the Board
Jeremy Lewis	50,000	1,100,000	Jeremy Lewis	Executive Director
Klaus Nordhoff	50,000	0	Klaus Nordhoff	Non-Executive Director
Dr. Michael Hasenstab	50,000	0	Dr. Michael Hasenstab	Non-Executive Director
Robert Kaess	50,000	0	Robert Kaess	Non-Executive Director
Dominic Wheatley	50,000	0	Dominic Wheatley	Non-Executive Director

Bei Testronic ist dies inzwischen fast optimal umgesetzt. Bei Kuju sind die Outsourcing-Aktivitäten zurzeit allerdings noch recht gering. Da die Zahl der festangestellten Mitarbeiter aber deutlich reduziert wurde, hat sich der Anteil ausgelagerter Tätigkeiten am gesamten Entwicklungsvolumen auch hier erhöht. Derzeit beträgt der Anteil der nicht fest angestellten Mitarbeiter etwa 33%. Sobald das Geschäft in Zukunft wieder zu wachsen beginnt, ist es das Ziel von Kuju, die Flexibilität im Personalbereich weiter zu erhöhen.

Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine wesentlichen Ereignisse zu berichten.

Risikobericht

Die Catalis SE ist im Rahmen ihrer Aktivitäten verschiedenen Risiken in Verbindung mit technologischen, unternehmerischen und investiven Transaktionen ausgesetzt. Ein ausführlicher Risikobericht kann in unserem aktuellen Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2008 nachgelesen werden. Sie können diesen Bericht auf unserer Webseite www.catalisgroup.com unter Investor Relations/Finanzpublikationen als PDF herunterladen.

Prüfungshinweis

Der Zwischenbericht für die neun Monate bis zum 30. September 2009 beinhaltet den zusammengefassten Zwischenkonzernabschluss, den Zwischenlagebericht und das Management Statement des Verwaltungsrates. Die Angaben in diesem Zwischenbericht sind ungeprüft. Unser Konzernwirtschaftsprüfer hat den Zwischenabschluss weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Aktienbesitz von Organmitgliedern

Zum 30. September 2009 setzte sich der Besitz von Aktien und Optionen durch Organmitglieder der Gesellschaft wie folgt zusammen:

Aktionäre	Anzahl der Aktien	Optionen	Kontrolliert von	Funktion
Jens Bodenkamp	89.167	0	Jens Bodenkamp	Vorsitzender des Verwaltungsrates
Jeremy Lewis	50.000	1.100.000	Jeremy Lewis	Executive Director
Klaus Nordhoff	50.000	0	Klaus Nordhoff	Non-Executive Director
Dr. Michael Hasenstab	50.000	0	Dr. Michael Hasenstab	Non-Executive Director
Robert Käß	50.000	0	Robert Käß	Non-Executive Director
Dominic Wheatley	50.000	0	Dominic Wheatley	Non-Executive Director

Forecast Report

On October 9, 2009, the International Monetary Fund (IMF) has published its new World Economic Outlook. According to the IMF, financial conditions have improved due to unprecedented public intervention and the macroeconomic situation is set for a stabilisation. Still, the IMF also warns that it is unclear as to how far this initial recovery will go and if it is really the indication of a strong sustainable recovery.

According to the IMF the pace of recovery is slow, and activity remains far below pre-crisis levels. Growth is being led by a rebound in manufacturing and a turn in the inventory cycle. Also there are some signs of gradually stabilizing retail sales, returning consumer confidence, and firmer housing markets. As prospects have improved, commodity prices have staged a comeback from lows reached earlier this year, and world trade is beginning to pick up. The IMF now expects growth rates for the global economy of -1.1% in 2009 and 3.1% in 2010. For the advanced economies these projections are -3.4% and 1.3% respectively. These figures represent significant improvements from the last projection but still the economic environment will remain fragile also throughout the year 2010.

Catalis Group is a global provider of outsourcing services in the fields of quality assurance and games development. Therefore it depends on orders from producers of consumer products like video games, video film products (DVD, Blu-ray and other digital formats) and consumer electronics. Catalis Group also relies on the development of consumer demand for these products which is influenced by consumers' disposable income. Consequently, though the economic environment tends to stabilise, there remain a number of risk factors for an upturn Catalis Group's most important markets such as high unemployment rates, high levels of debt, future inflation or savings activity. In the recent quarters we have already seen growing trends to DVD rentals, used gaming software and free online gaming which may still continue for some time in the future.

As the lowered private consumption puts pressure on our customers to cope with reduced revenue expectations, this pressure is passed on to us in form of reduced project volumes and cancellations of envisaged projects as we have already seen in the first nine months of the fiscal year. For the fourth quarter, we expect our markets and incoming orders to remain flat as our target clients are still cautious about the commissioning of projects.

Prognosebericht

Am 09. Oktober 2009 veröffentlichte der Internationale Währungsfonds (IWF) seinen aktuellen World Economic Outlook. Nach Angaben des IWF haben sich die finanziellen Rahmenbedingungen durch ein noch nie dagewesenes Maß öffentlicher Stützungsmaßnahmen verbessert und die gesamtwirtschaftliche Lage beginnt sich zu stabilisieren. Der IWF warnt jedoch auch, dass immer noch unklar ist, wie tragfähig diese erste Erholungsbewegung tatsächlich ist und ob es sich dabei wirklich schon um den Beginn eines starken und nachhaltigen Aufschwungs handelt. Nach Informationen des IWF verläuft die Erholung derzeit noch langsam und die wirtschaftliche Aktivität bewegt sich weiterhin deutlich unter dem Niveau vor Ausbruch der Krise. Aktuell wird das Wachstum getrieben durch eine Erholung der Industrieproduktion und einen wieder verstärkten Lageraufbau. Teilweise sind auch Anzeichen für eine Stabilisierung der Einzelhandelsumsätze, zurückkehrendes Verbrauchervertrauen und wieder gefestigte Häusermärkte zu beobachten. Die positiveren Wachstumsaussichten haben dazu geführt, dass auch die Rohstoffpreise sich inzwischen wieder deutlich von ihren im Jahresverlauf erreichten Tiefpunkten entfernt haben und der Welthandel nimmt ebenfalls wieder zu. Daher prognostiziert der IWF nun eine Wachstumsrate der Weltwirtschaft von -1,1% für das Jahr 2009 und von 3,1% für das Jahr 2010. Für die Industrieländer werden entsprechende Wachstumsraten von -3,4% und 1,3% erwartet. Gegenüber der vorangegangenen Prognose stellen diese Zahlen eine deutliche Verbesserung dar. Das allgemeine wirtschaftliche Umfeld wird allerdings auch im Jahr 2010 sehr anfällig bleiben.

Die Catalis Gruppe ist ein weltweiter Anbieter von Outsourcing-Dienstleistungen in den Bereichen Qualitätssicherung und Videospielentwicklung. Daher ist die Gesellschaft angewiesen auf die Aufträge der Hersteller von Konsumgütern wie Videospielen, Videofilmprodukten (DVD, Blu-ray, andere digitale Formate) oder Unterhaltungselektronik. Ebenso ist die Catalis Gruppe abhängig von der Entwicklung der Konsumnachfrage nach diesen Produkten, die auch vom verfügbaren Einkommen der Verbraucher beeinflusst wird. Dementsprechend gibt es trotz der Stabilisierungstendenzen im wirtschaftlichen Umfeld weiterhin eine Reihe von Unsicherheitsfaktoren für das Wachstum in den wichtigsten Märkten der Catalis Gruppe. Hierzu gehören hohe Arbeitslosenzahlen, starke Verschuldung, die Entwicklung der Inflation und des Sparverhaltens. In den vergangenen Quartalen haben wir hier bereits wachsende Trends in Richtung DVD-Verleih, gebrauchter Videospiele und kostenlosem Online Gaming gesehen, die sich auch in Zukunft weiter fortsetzen können.

Da die rückläufige Konsumnachfrage unsere Kunden dazu zwingt, sich an niedrigere Umsatzerwartungen anzupassen, geben diese den Druck in Form reduzierter Auftragsvolumina und Stornierung geplanter Projekte an uns weiter, wie bereits in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres zu beobachten war. Für das vierte Quartal rechnen wir weiterhin mit einer verhaltenen Entwicklung unserer Märkte und eingehender Aufträge, da unsere Zielkunden bei der Auftragsvergabe neuer Projekte weiterhin zurückhaltend sind.

At Testronic our focus will shift from the generation of brand awareness with multiple new clients, as we have seen it in the first half of the year, to the growth and optimisation of business with our existing clients through increased cross-selling activities. In particular we expect the DVD business to continue its decline while Blu-ray will keep on growing. However, the real growth driver in the video film testing business will be in the area of digital distribution. We see some signs of growth for video games testing, based on our sales efforts this year. In software and hardware testing and certification we are working in highly price sensitive markets. Yet, due to the big budgets of the clients in these business lines we will have a strong sales focus here.

At Kuju we have positioned our studios as the first choice for clients who have a project in the respective segment. We will continue to leverage on our reputation in the market and keep focusing on the delivery of high quality products to stay ahead of our competition.

Currently, customers of both our business divisions Testronic as well as Kuju are reluctant to sign new projects and for the time being, it is still not possible to predict when this situation will relax and to what extent formerly cancelled projects might be reinstated.

Based on these results for the first nine months and further recent input from our key customers, we have adjusted our forecast for the full fiscal year 2009 to revenues of €32.0m and an EBIT (before €1.4m of non-recurring costs) of € 0.4m. After non-recurring costs, the EBIT is now forecast as a loss of €1.0m. This compares to the guidance given in August which forecast revenues of €35.7m and an EBIT (after €1.4m of non-recurring costs) of €1.0m.

Some 30% of this fall in revenues is a result of several major Testronic customers once again reducing the size of their DVD/Blu-ray release schedules for the rest of 2009. This further downward correction came after October, a busy month for Testronic as product is finished ready for the holiday season. The area affected was again the back catalogue and episodic titles rather than the new film releases. The reduction was unexpected and is because the customers are continuing to take a very cautious view of demand as a result of weak consumer confidence and are waiting to see how the Christmas sales period performs.

Bei Testronic lag der Fokus im ersten Halbjahr darauf, die Bekanntheit der Marke bei möglichst vielen potenziellen Kunden zu erhöhen. Hier verlagert sich der Schwerpunkt nun darauf, die Geschäftsbeziehungen zu den bestehenden Kunden durch erhöhte Cross-Selling Aktivitäten zu optimieren und weiter auszubauen. Im Einzelnen gehen wir davon aus, dass das DVD Geschäft weiterhin rückläufig sein wird, während Blu-ray weiter wachsen wird. Der wesentliche Wachstumstreiber im Geschäftsfeld Filmetesten wird aber im Bereich des digitalen Vertriebs und entsprechender Formate liegen. Im Geschäftsfeld Spieltesten rechnen wir infolge unserer diesjährigen Vertriebsanstrengungen mit einem leichten Wachstum. In den Geschäftsfeldern Softwaretesten, Hardwaretesten und Zertifizierung bewegen wir uns in sehr preissensitiven Märkten. Andererseits verfügen die Kunden in diesen Bereichen über große Budgets, so dass wir unsere Vertriebsaktivitäten hier verstärken werden.

Bei Kuju haben wir die einzelnen Entwicklungsstudios so positioniert, dass sie für alle potenziellen Kunden in den jeweiligen Spezialgebieten zur ersten Wahl gehören. Hier wollen wir auch in Zukunft von unserer hohen Reputation im Markt profitieren und konzentrieren uns daher weiterhin darauf, qualitativ hochwertige Produkte abzuliefern, um der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu bleiben.

Aktuell sind die Kunden unserer beiden Geschäftsbereiche, Testronic und Kuju weiterhin zurückhaltend bei der Vergabe neuer Projekte und zum jetzigen Zeitpunkt ist es nicht möglich vorherzusagen, wann sich diese Situation entspannt und in welchem Umfang ehemals abgesagte Projekte wieder aufgenommen werden.

Basierend auf den Ergebnissen für die ersten neun Monate und weiteren Gesprächen mit unseren wichtigsten Kunden haben wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2009 überarbeitet. Wir rechnen nun mit einem Gesamtumsatz in Höhe von € 32,0 Mio. und einem operativen Ergebnis (EBIT) (vor Einmalkosten in Höhe von € 1,4 Mio.) von € 0,4 Mio. Unter Berücksichtigung der Einmalkosten liegt die Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) bei € -1,0 Mio. Die vorige Prognose vom August lautete auf einen Gesamtumsatz in Höhe von € 35,7 Mio. und ein operatives Ergebnis (EBIT) (vor Einmalkosten in Höhe von € 1,4 Mio.) von € 1,0 Mio.

Gut 30% des Umsatzrückgangs sind darauf zurückzuführen, dass mehrere große Kunden von Testronic die Zahl ihrer geplanten Veröffentlichungen von DVD und Blu-ray Discs für den Rest des Jahres 2009 erneut reduziert haben. Diese weitere Verringerung wurde nach dem Oktober bekannt, der für Testronic ein sehr arbeitsreicher Monat ist, da hier viele Produkte für das Weihnachtsgeschäft fertig gestellt werden. Von dieser Entwicklung sind im Gegensatz zu Filmneuerscheinungen wiederum hauptsächlich ältere Filme und Serien betroffen. Die Ankündigung kam unerwartet und hat ihre Ursache in der weiterhin sehr zurückhaltenden Erwartungen unserer Kunden an die Konsumnachfrage infolge eines geringen Verbrauchervertrauens. Viele unserer Kunden wollen daher zunächst den Verlauf des Weihnachtsgeschäftes abwarten.

The remaining 70% of the fall is due to the sudden cancellation by publishers of a number of material development projects that Kuju had expected to commence. Again, continuing market weakness caused by the uncertain economic environment has led to cancellations across all market participants. Indeed, several major publishers, such as EA, have recently announced material reductions in their own work force.

The loss in gross profit associated with the reduction in revenues has led to the new lower EBIT forecast for the group for 2009.

This year is proving to be more challenging for all players in the home entertainment market than was originally thought. However, Catalis has worked hard to reposition itself by recruiting new senior management, closing non-performing units, opening new business lines, reducing overheads and expanding the customer base. Testronic has maintained its world-leading position in the quality assurance of DVD and Blu-ray discs as well as growing new product areas such as games and website testing. It has invested in additional sales capacity in Japan, the US and Europe and in further automating its production processes.

Games produced by Kuju and released so far this year such as Burn Zombie Burn, House of the Dead, Sing It: Pop Hits and Southpark have all been very well received by the market. Vatra Games, a new studio in the Czech Republic was opened in the year and is making a well known action game on PS3 and Xbox 360 for a major publisher under a long-term multimillion dollar contract. Kuju's other studios being Headstrong, Zoe Mode and doublesix are all contracted by major publishers and working on a wide variety of games for different genres and platforms. Many have strong intellectual property licences attached such as Lord of the Rings: Aragon's Quest.

Despite the disappointing further downturn in customer demand towards the end of 2009, the board is confident that the company is well positioned to benefit from any future improvement in the overall economic conditions. Early indications from customers are that they expect 2010 to show a slow recovery in consumer demand and are planning accordingly. Whilst Catalis shares this view of the possible market development in 2010, such an improvement is by no means certain. In total Catalis expects its 2010 revenues to be €34.0m, an increase on 2009 of 6.2%. The expected EBIT is €2.5m. No non-recurring costs are anticipated.

Die anderen 70% des Umsatzrückgangs sind darauf zurückzuführen, dass Videospielverlage kurzfristig mehrere umfangreiche Projekte mit Kuju abgesagt haben, die eigentlich im vierten Quartal beginnen sollten. Auch hier hat wiederum die anhaltende Marktschwäche infolge der unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung dazu geführt, dass quer durch den gesamten Markt diverse Projekte storniert wurden. Tatsächlich haben mehrere große Videospielverlage, wie z. B. EA, kürzlich sogar eine deutliche Verringerung ihrer eigenen Belegschaft angekündigt.

Der mit der geringeren Umsatzerwartung verbundene Rückgang beim Rohertrag schlägt sich in der neuen, niedrigeren Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) der Gruppe im Jahr 2009 nieder.

Dieses Jahr war für alle im Home Entertainment Markt tätigen Unternehmen eine größere Herausforderung als ursprünglich angenommen. Catalis hat jedoch an hart an einer Neuausrichtung gearbeitet und dafür neue Führungskräfte eingestellt, unrentable Unternehmensteile geschlossen, neue Geschäftsfelder erschlossen, Gemeinkosten verringert und die Kundenbasis vergrößert. Testronic nimmt weiterhin eine weltweit führende Position bei der Qualitätssicherung von DVD und Blu-ray Discs ein und baut neue Produktbereiche wie Spieletesten und Website Testing aus. Die Gesellschaft hat zusätzliche Vertriebskapazitäten in Japan, den USA und Europa investiert sowie in die weitere Automatisierung ihrer Produktionsabläufe.

Die von Kuju in diesem Jahr entwickelten und bisher veröffentlichten Videospiele wie Burn Zombie Burn, House of the Dead, Disney Sing It: Pop Hits und South Park wurden am Markt durchweg positiv aufgenommen. Vatra Games, das neue Entwicklungsstudio in Tschechien wurde im Laufe des Jahres eröffnet und arbeitet im Rahmen eines langfristigen, mehrere Millionen Dollar schweren Vertrages mit einem großen Videospielverlag an einem bekannten Actionspiel für PS3 und Xbox 360. Die anderen Kuju Studios, Headstrong, Zoë Mode und doublesix, haben alle Verträge mit führenden Videospielverlagen und arbeiten an einer Vielzahl unterschiedlicher Videospiele in verschiedenen Genres und Plattformen. Viele dieser Videospiele sind mit starken Urheberrechtslizenzen versehen, wie z.B. Herr der Ringe: Aragons Quest.

Trotz des enttäuschenden fortgesetzten Rückgangs der Kundennachfrage zum Ende des Jahres 2009, ist das Management überzeugt, dass die Gesellschaft gut positioniert ist, um von jeder weiteren Verbesserung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu profitieren. Ersten Kundeneinschätzungen zufolge rechnen diese mit einer langsamen Erholung der Konsumnachfrage im Verlauf des Jahres 2010 und richten ihre eigenen Planungen dementsprechend aus. Obwohl Catalis diese Einschätzung der voraussichtlichen Marktentwicklung im Jahr 2010 teilt, ist eine solche Erholung bei weitem noch nicht sicher. Für das Geschäftsjahr 2010 rechnet Catalis daher mit einem Gesamtumsatz in Höhe von € 34,0 Mio., was einer Steigerung von 6,2% gegenüber dem Jahr 2009 entspricht. Die Prognose für das operative Ergebnis (EBIT) beträgt € 2,5 Mio. Einmalkosten werden nicht erwartet.

Financial Information

Condensed Consolidated Financial Position of
Catalis Group (unaudited) as of September 30,
2009 and December 31, 2008

Vermögenslage der Catalis Gruppe
(ungeprüft) zum 30. September 2009
und 31. Dezember 2008

€k	T€	30.09.2009	31.12.2008
Assets	Aktiva		
Current Assets	Umlaufvermögen		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	1,191	1,126
Trade receivables	Forderungen aus LuL	5,139	5,489
Inventories	Vorräte	0	0
Income tax receivable	Steuerforderungen	263	180
Other current assets	Andere	3,003	3,046
Total Current Assets	Umlaufvermögen gesamt	9,596	9,841
Non-Current Assets	Anlagevermögen		
Intangible assets	Immaterielle Vermögensgegenstände	124	197
Goodwill	Firmenwerte	13,110	13,110
Property, plant and equipment at cost- net	Sachanlagen	2,889	2,546
Deferred tax	Latente Steuern	1,814	1,714
Total Non-Current Assets	Anlagevermögen gesamt	17,937	17,567
TOTAL ASSETS	AKTIVA gesamt	27,533	27,408
LIABILITIES & EQUITY	PASSIVA		
Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus LuL	4,183	3,738
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	1,333	2,455
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	2	207
Provisions	Rückstellungen	88	88
Bank overdraft	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	1,937	948
Total Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	7,543	7,436
Non-Current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten		
Long-Term Debt	Langfristige Bankverbindlichkeiten	6,420	7,300
Finance lease obligation	Finanzverbindlichkeiten aus Leasinggeschäften	298	251
Deferred tax liability	Latente Steuern	14	14
Total Non-Current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten gesamt	6,732	7,565
Total Equity	Eigenkapital gesamt	13,258	12,407
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	PASSIVA gesamt	27,533	27,408

Konzerngewinn- und Verlustrechnung der Catalis Gruppe (ungeprüft) für die Zeiträume bis zum 30. September 2009 und zum 30. September 2008

Konzerngewinn- und Verlustrechnung der Catalis Gruppe (ungeprüft) für die Zeiträume bis zum 30. September 2009 und zum 30. September 2008

Konzerngewinn- und Verlustrechnung der Catalis Gruppe (ungeprüft) für die Zeiträume bis zum 30. September 2009 und zum 30. September 2008

Konzerngewinn- und Verlustrechnung der Catalis Gruppe (ungeprüft) für die Zeiträume bis zum 30. September 2009 und zum 30. September 2008

**Condensed Consolidated Cash Flow Statement
of Catalis Group (unaudited) for the periods ended
September 30, 2009 and September 30, 2008**

**Konzernkapitalflussrechnung der Catalis Gruppe
(ungeprüft) für die Zeiträume bis zum 30. September 2009
und zum 30. September 2008**

€k	T€	9M 2009	9M 2008
Cash flow from operating activities	Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit		
Income for the period	Periodenergebnis	-677	2,433
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibungen auf Sachanlagen	1,054	840
Amortisation intangible assets	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	73	78
Increase/(decrease) provisions	Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen	0	-721
(Increase)/decrease share based payment	(Zunahme)/Abnahme aktienbasierter Vergütung	179	162
(Increase)/decrease current assets	(Zunahme)/Abnahme von kurzfristigen Vermögensgegenständen	310	-3,499
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	-882	-1,133
(Increase)/decrease in deferred taxes	(Zunahme)/Abnahme latenter Steuern	-100	0
Net Cash (used in) provided by operating activities	Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	-43	-1,840
Cash Flow from investing activities	Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit		
Purchase of property, plant & equipment	Investitionen in Sachanlagen	-1,397	-1,523
Net Cash (used in) provided by investing activities	Aus Investitionstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	-1,397	-1,523
Cash Flow from financing activities	Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Proceeds from issuance of share capital	Zuflüsse aus der Ausgabe von Aktien	1,349	0
Increase/(decrease) of long term debt	Zunahme/(Abnahme) langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-833	-880
Net Cash (used in) provided by financing activities	Aus Finanzierungstätigkeit erzielte Zahlungsmittel	516	-880
Net effect of currency translation in cash and cash equivalents	Wechselkursbedingte Veränderung der liquiden Mittel	0	6
Net Increase in cash and cash equivalents	Veränderung der liquiden Mittel	-924	-4,237
Cash and cash equivalents at beginning of year	Liquide Mittel zu Beginn der Periode	178	2,714
Cash and cash equivalents at end of period	Liquide Mittel am Ende der Periode	-746	-1,523

Additional Information

Responsibility statement

We declare, pursuant to section 5:25d of the Wet op het financieel toezicht (Wft), that to the best of our knowledge and in accordance with the applicable reporting principles:

- the interim consolidated financial statements as of September 30, 2009 give a true and fair view of the assets, liabilities, the financial position and the profit and loss of Catalis SE and its consolidated operations; and
- the management report includes a true and fair review of the position as per September 30, 2009 and of the development and performance during the first nine months of the fiscal year 2009 of Catalis SE and its related participations of which the data have been included in the financial statements, together with a true and fair presentation of the expected future developments.

Eindhoven, November 16, 2009

The Board of Directors:

Dr. Jens Bodenkamp (Chairman, Non-Executive)
 Jeremy Lewis (Executive)
 Klaus Nordhoff (Non-Executive)
 Dr. Michael Hasenstab (Non-Executive)
 Robert Kaess (Non-Executive)
 Dominic Wheatley (Non-Executive)

Forward-looking Statements

This report contains forward-looking statements. These statements are based on current expectations, estimates and projections of Catalis SE management and information currently available to the company. The statements involve certain risks and uncertainties that are difficult to predict and therefore Catalis SE does not guarantee that its expectations will be realized. Furthermore, Catalis SE has no obligation to update the statements contained in this report.

Weitere Informationen

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern, in Übereinstimmung mit Artikel 5:25d des Wet op het financieel toezicht (Wft), dass nach unserem besten Wissen und Gewissen und gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen:

- der zusammengefasste, konsolidierte Zwischenabschluss zum 30. September 2009 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Catalis SE und ihrer Tochtergesellschaften vermittelt; und
- der Lagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Lage der Gesellschaft am 30. September 2009 darstellt und den Geschäftsverlauf einschließlich der Geschäftsergebnisse der Catalis SE und ihrer in den Jahresabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009, sowie der erwarteten zukünftigen Entwicklung wahrheitsgetreu wiedergibt.

Eindhoven, 16. November 2009

Der Verwaltungsrat:

Dr. Jens Bodenkamp (Vorsitzender, Non-Executive)
 Jeremy Lewis (Executive)
 Klaus Nordhoff (Non-Executive)
 Dr. Michael Hasenstab (Non-Executive)
 Robert Kaess (Non-Executive)
 Dominic Wheatley (Non-Executive)

Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den derzeitigen Erwartungen, Schätzungen und Prognosen des Catalis SE Management und den der Gesellschaft zur Verfügung stehenden Informationen. Die Aussagen sind mit gewissen Risiken und Unsicherheiten behaftet, die sehr schwer zu kalkulieren sind. Daher übernimmt Catalis SE keine Garantie dafür, dass sich ihre Erwartungen tatsächlich erfüllen. Darüber hinaus ist Catalis SE nicht verpflichtet, die in diesem Bericht gemachten Aussagen in der Zukunft zu aktualisieren.

Imprint

Issuer:

Catalis SE
Geldropseweg 26-28
5611 SJ Eindhoven
Netherlands
t +31 (0) 40 213 59 30
f +31 (0) 40 213 56 04

Layout

www.dreismann.eu

Impressum

Herausgeber:

Catalis SE
Geldropseweg 26-28
5611 SJ Eindhoven
Niederlande
t +31 (0) 40 213 59 30
f +31 (0) 40 213 56 04

Gestaltung

www.dreismann.eu