



Catalis 

Catalis SE
Geldropseweg 26-28
5611 SJ Eindhoven
The Netherlands
t +31 (0)40 213 59 30
f +31 (0)40 213 56 04
info@catalisgroup.com
www.catalisgroup.com

Interim Report for the 1st Quarter of 2010
For the period from January 1, 2010 to March 31, 2010

Zwischenbericht über das 1. Quartal 2010
Für den Zeitraum vom 01. Januar 2010 bis zum 31. März 2010



Key Figures

Kennzahlen

Key Figures (unaudited)

€m	Q1 2010	Q1 2009
Total Revenues	6.398	8.736
Cost of Sales	4.068	4.880
Gross Profit	2.330	3.856
Gross Margin	36.4%	44.1%
Operating Income (EBIT)	(1.000)	0.807
Non-recurring Costs	0	0.500
EBIT after Non-recurring Costs	(1.000)	0.307
Operating Margin	n. a.	3.5%
Profit Before Tax (EBT)	(1.100)	0.177
Profit Margin	n. a.	2.0%
Net Income	(1.100)	0.177
Net Income Margin	n. a.	2.0%
Operating Cash Flow	(0.963)	(0.100)
Number of shares outstanding	37,878,999	37,878,999
Earnings per Share (basic)	(0.03)	0.01
Earnings per Share (diluted)	(0.03)	0.01

Kennzahlen (ungeprüft)

Mio. €	Q1 2010	Q1 2009
Gesamtumsatz	6,398	8,736
Herstellungskosten	4,068	4,880
Rohertrag	2,330	3,856
Rohertragsmarge	36,4%	44,1%
Operatives Ergebnis (EBIT)	(1,000)	0,807
Einmalkosten	0	0,500
EBIT nach Einmalkosten	(1,000)	0,307
Operative Marge	n. a.	3,5%
Ergebnis vor Steuern	(1,100)	0,177
Ergebnismarge	n. a.	2,0%
Periodenergebnis	(1,100)	0,177
Marge	n. a.	2,0%
Operativer Cashflow	(0,963)	(0,100)
Aktienanzahl	37.878.999	37.878.999
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(0,03)	0,01
Ergebnis je Aktie (verwässert)	(0,03)	0,01

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

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



Review of the First Quarter

Das erste Quartal im Überblick

Review of the First Quarter

- ▶ Total revenues of Catalis Group for the first quarter of 2010 were € 6.4m, down from € 8.7m in 2009 which represents a decrease from the previous year of 26.7% year on year. EBIT for this period amounted to € -1.0m (2009: € 0.3m). This result is split in Testronic (quality assurance) € -0.1m and Kuju Entertainment (games development) € -0.7m while € -0.2m were attributable to the holding.
- ▶ On January 13, 2010, we announced the closure of Kuju's development studio in Manila. Kuju has conducted a strategic review of its Asian-Pacific operations and concluded that it will no longer maintain a full service studio in the Philippines. Despite its success in supporting Kuju's European studios and the success of Circus Games for the Wii gaming console, Kuju has concluded that, given the weakness of demand in this part of the video games market, the prospects for further titles of this type are limited. Nonetheless, Kuju will continue its strategy of building a co-operative art resource in the Asia-Pacific region, but intends to base it outside the Philippines. Therefore, the Manila studio was closed in the course of the first quarter 2010.
- ▶ Also at Kuju, there were some changes in the management: Adrian Hawkins was appointed to the position of the company's Chief Technical Officer and a new member of Kuju's board of executive directors. His remit was expanded to specifically include production and delivery, in addition to his existing responsibilities for group technology.
- ▶ Nigel Robbins was appointed as the new CEO of the independent video games developer. Robbins takes over from CEO and founder Ian Baverstock. Both Baverstock and fellow co-founder Jonathan Newth are stepping away from their operational roles following the 2007 acquisition of Kuju by Catalis SE. They will continue as non-executive directors and also actively support Kuju on specific strategic projects going forwards. Robbins will focus on the continued development of Kuju's successful stable of studios; Zoë Mode, Vatra, Headstrong and doublesix as well as new businesses in line with Catalis Group's growth strategy. Robbins is a former content and creative specialist and business builder for Viacom's MTV Networks. He aims to bring a new perspective to the leading games developer which specialises in creating video games across a wide range of genres on console, PC and handheld platforms.
- ▶ At Testronic, we have seen a significant upturn in the cable operator market and, in fact, this business has shown the strongest growth in Europe in the first quarter and is expected to do so again in the second. Testronic is now also working with a major Hollywood studio in testing all the content that is distributed through the studio's interactive website. This business provides a major growth opportunity for Testronic in the U.S. in the next six months, as we begin to see the switch from physical media to digital distribution. Also, Testronic has announced the opening of its new 3D Test Lab in Burbank.

Das erste Quartal im Überblick

- ▶ Der Gesamtumsatz der Catalis Gruppe im ersten Quartal 2010 betrug € 6,4 Mio., was einem Rückgang um 26,7% gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres € 8,7 Mio. entspricht. Das EBIT belief sich im Berichtszeitraum auf € -1,0 Mio. (2009: € 0,3 Mio.). Dieses Ergebnis setzt sich zusammen aus € -0,1 Mio. von Testronic (Qualitätssicherung) und € -0,7 Mio. von Kuju (Videospieldentwicklung) sowie € -0,2 Mio. im Bereich der Holding.
- ▶ Am 13. Januar 2010 kündigten wir die Schließung von Kujus Entwicklungsstudio in Manila an. Nach einer strategischen Prüfung ihrer Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum, hat Kuju sich entschieden, nicht länger ein eigenständiges Entwicklungsstudio auf den Philippinen zu unterhalten. Trotz der guten Unterstützung für Kujus europäische Entwicklungsstudios und des Erfolgs der Circus Games für die Spielekonsole Wii, ist Kuju letztlich zu dem Schluss gekommen, dass die Erfolgsaussichten für weitere Videospiele dieser Art, vor dem Hintergrund der schwachen Nachfrage in diesem Teil des Videospielesmarktes, vergleichsweise gering sind. Nichtsdestotrotz stellt der Aufbau eines gemeinschaftlichen Kreativpools im asiatisch-pazifischen Raum weiterhin ein wichtiges strategisches Ziel für Kuju dar. Hierfür wird jedoch ein Standort außerhalb der Philippinen bevorzugt. Daher wurde das Studio Manila im Laufe des ersten Quartals 2010 geschlossen.
- ▶ Darüber hinaus gab es bei Kuju einige Veränderungen im Management: Adrian Hawkins wurde als Chief Technical Officer neu in den Kuju-Vorstand berufen. Zusätzlich zu seiner bisherigen Verantwortung für alle Technologiethemen innerhalb der Gruppe umfasst sein neues Aufgabengebiet insbesondere auch die Bereiche Produktion und Lieferung.
- ▶ Nigel Robbins wurde zum neuen CEO des unabhängigen Videospieldewicklers ernannt. Robbins folgt in dieser Position dem bisherigen CEO und Gründer der Gesellschaft, Ian Baverstock. Nach der Übernahme von Kuju durch Catalis SE im Jahr 2007 treten damit sowohl Ian Baverstock wie auch Mitbegründer Jonathan Newth von ihren operativen Aufgaben zurück. Sie werden die Gesellschaft als Non-executive Directors weiterhin beratend begleiten und Kuju außerdem aktiv bei der Umsetzung ausgewählter strategischer Zukunftsprojekte unterstützen. Nigel Robbins wird sich auf die kontinuierliche Weiterentwicklung von Kujus erfolgreicher Studiogruppe - Zoë Mode, Vatra, Headstrong und double-six – sowie den Aufbau neuer Geschäftsfelder im Rahmen der Wachstumsstrategie der Catalis Gruppe konzentrieren. Herr Robbins war bereits für Viacom's MTV Networks als Kreativspezialist sowie in den Bereichen Inhalte und Geschäftsentwicklung tätig. Sein Ziel ist es, dem führenden, auf die Entwicklung von Videospiele verschiedenster Genres für Konsolen, PC und tragbare Plattformen spezialisierten, Dienstleister neue Perspektiven und alternative Sichtweisen aufzuzeigen.
- ▶ Bei Testronic haben wir einen deutlichen Aufschwung im Geschäft mit den Kabelnetzbetreibern erlebt, wo sowohl das Umsatzpotenzial wie auch die Margen deutlich besser als erwartet ausfallen. Tatsächlich wies dieses Geschäftsfeld im ersten Quartal das größte Wachstum im europäischen Geschäft auf und es wird erwartet, dass sich dies auch im zweiten Quartal fortsetzt. Testronic arbeitet im Bereich des digitalen Vertriebs auch mit einem großen Hollywood-Studio zusammen, wo die Gesellschaft alle Inhalte testet, die über die interaktive Webseite des Studios verbreitet werden. Dieses Geschäft stellt für Testronic in den USA eine große Wachstumschance über die kommenden sechs Monate dar, wo wir gerade am Anfang des Wechsels weg von physischen Medien und hin zum digitalen Vertrieb sehen. Des Weiteren hat Testronic die Eröffnung seines neuen 3D-Prüflabors in Burbank angekündigt.

- ▶ Additionally, the first major clients have signed up for Testronic's website testing service and some of this work has already been finished in the first quarter. Testronic is building on its existing relationships with the digital marketing agencies where it is testing some of their client websites, including those for the 2012 Olympic Games and the UK government website "Digital UK". Other clients include Rolex, Budweiser and Hertz. Also, Testronic has derived first-time revenues from FunCom (a MMO Games Developer) and a major German car manufacturer for the certification of all media devices in its new range of luxury cars.

- ▶ Darüber hinaus hat Testronic die ersten Großkunden für ihren Website Testing Service gewonnen, wobei einige der Aufträge im ersten Quartal bereits abgearbeitet werden konnten. Testronic baut auch die bestehenden Beziehungen zu den digitalen Marketingagenturen, wo einige Kundenwebseiten getestet werden. Dazu gehören unter anderem die Seite der Olympischen Spiele 2012 oder die britische Regierungswebseite „Digital UK“. Zu den weiteren Kunden gehören auch Rolex, Budweiser und Hertz. Außerdem hat Testronic die Firma FunCom (einen MMO Videospieldentwickler) und einen großen deutschen Autohersteller als Neukunden gewonnen, für den sie die Zertifizierung sämtlicher Mediengeräte in dessen neuen Luxusklassefahrzeugen durchführt.



To Our Shareholders

An unsere Aktionäre

To Our Shareholders

Although there were some positive developments in the general economic environment, the first quarter of the fiscal year 2010 remained challenging for the business development of Catalis Group.

In the aftermath of the 2009 economic recession, consumer spending on home entertainment products remained weak and so did our customers' demand for services in some of our most important markets. Moreover, the home entertainment industry is facing some new trends, which may have consequences for the business models in this industry.

Against this background, our results in the first quarter 2010 were significantly below expectations.

In the first quarter of the fiscal year 2010, Catalis Group generated total revenues of € 6.4m (2009: € 8.7m), which is a decline of 26.7% against the previous year. Due to reduced demand for services in key markets and market segments, especially DVD testing and video games, the operating entities were faced with both a decrease in revenues and higher pricing pressure in some of their businesses. Thus, due to reduced revenues and margins, the total operating result (EBIT) of Catalis Group amounted to € -1.0m (2009: € 0.3m). Net income for the period came in at € -1.1m (2009: 0.2m), translating into earnings per share for the period of € -0.03 (2009: € 0.01).

The video games industry has continued to be weak as a result of ongoing concerns at the big publishers about the development of consumer demand for new titles.

While consumer demand in this segment is currently focused on the big budget AAA titles for consoles, there is increasing popularity for downloadable games on consoles, PC, handheld devices such as iPhone and for games on social network sites like Facebook. Thus, although there is good business at both ends of the total games market, the mid-market for consoles has experienced less demand for new titles.

As a result of the development in the console gaming space and the present challenging climate, Kuju has resolved upon a tactical shift from the sole reliance on work-for-hire business, evolving into a model that also embraces downloadable self-published titles. Such content has the advantage of own IP ownership as well as of expected higher margins due to a shortened distribution chain. Currently, doublesix is in the lead of this development at Kuju, with approx. 80% of its work for 2010 being self-published content. In particular, doublesix plans to develop the first iPad game in 2010.

Generally, Testronic's first quarter was affected by the downturn in the US home entertainment business, especially in DVD testing. The economic situation has affected the film industry and there is a lack of funds for the financing of new films. Thus, despite the increasing popularity of 3D films, the number of releases is expected to be less in 2010 than 2009.

An unsere Aktionäre

Obwohl sich einige leichte Verbesserungen im gesamtwirtschaftlichen Umfeld gezeigt haben, erwies sich das erste Quartal 2010 als eine weitere Herausforderung für die Geschäftsentwicklung der Catalis Gruppe.

Im Nachgang der Wirtschaftskrise des Jahres 2009 blieb die Konsumnachfrage für Home Entertainment Produkte weiterhin zurückhaltend und dementsprechend schwach fiel auch die Nachfrage der Kunden nach Dienstleistungen in einigen unserer Kernmärkte aus. Darüber hinaus sieht sich die Home Entertainment Industrie derzeit mit einigen neuen Entwicklungen konfrontiert, die auch Konsequenzen für die Geschäftsmodelle in dieser Industrie haben könnten.

Vor diesem Hintergrund blieb unsere Ergebnisentwicklung im ersten Quartal 2010 deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2010 erwirtschaftete die Catalis Gruppe einen Konzernumsatz in Höhe von € 6,4 Mio. (2009: € 8,7 Mio.), was einem Rückgang um 26,7% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Aufgrund der geringeren Nachfrage nach Dienstleistungen in einigen Kernmärkten und Marktsegmenten, insbesondere DVD-Testen und Videospieldentwicklung, sahen sich unseren beiden operativen Tochtergesellschaften in ihrem Geschäft sowohl mit rückläufigen Umsätzen wie auch mit hohem Preisdruck konfrontiert. Daher und aufgrund der geringeren Umsätze und Margen, belief sich das operative Ergebnis (EBIT) im Konzern der Catalis Gruppe im ersten Quartal 2010 auf insgesamt € -1,0 Mio. (2009: € 0,3 Mio.). Das Periodenergebnis beträgt € -1,1 Mio. (2009: € 0,2 Mio.), was einem Ergebnis je Aktie für den Berichtszeitraum von € -0,03 (2009: € 0,01) entspricht.

Die Videospieldindustrie zeigte sich weiterhin in schwächerer Verfassung. Dies ist das Ergebnis der anhaltenden Sorge der großen Verlage um die Entwicklung der Konsumnachfrage nach neuen Videospiele.

Während sich die Konsumnachfrage derzeit auf die hoch budgetierten AAA-Videospiele für Konsolen konzentriert, nimmt auch die Beliebtheit von Download-Spielen für Konsolen, PC, mobile Geräte wie das iPhone und für Videospiele auf den Seiten sozialer Netzwerke wie Facebook immer mehr zu. Obwohl das Geschäft also am oberen und unteren Ende des gesamten Videospieldmarktes gut läuft, musste das mittlere Marktsegment im Konsolenbereich einen Nachfragerückgang bei neuen Videospiele hinnehmen.

Als Folge der Entwicklung im Bereich der Konsolenspiele und dem zurzeit schwierigen Umfeld hat sich Kuju für eine strategische Abkehr von der alleinigen Konzentration auf Auftragsarbeiten entschieden und entwickelt sich hin zu einem Modell, das auch Eigenveröffentlichungen im Bereich der Download-Spiele umfasst. Solche Spiele haben für den Entwickler den Vorteil, die geistigen Eigentumsrechte selbst zu behalten und außerdem von den erwarteten höheren Margen zu profitieren, die sich aus der kürzeren Vermarktungskette ergeben. Bei Kuju kommt derzeit dem Studio doublesix eine Vorreiterrolle bei dieser Entwicklung zu. Im Jahr 2010 machen eigenveröffentlichte Inhalte dort etwa 80% des gesamten Arbeitsvolumens aus. Insbesondere plant doublesix im Jahr 2010 auch die Veröffentlichung eines ersten Videospiele für das iPad.

Bei Testronic war die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal durch den Rückgang im US-amerikanischen Home Entertainment Geschäft, insbesondere im Bereich des DVD-Testens, beeinträchtigt. Die wirtschaftliche Entwicklung hat auch die Filmindustrie beeinträchtigt, so dass dort derzeit ein deutlicher Mangel an Kapital zur Finanzierung neuer Filme herrscht. Daher wird die Zahl der Neuerscheinungen im Jahr 2010, trotz der zunehmenden Beliebtheit von 3D-Filmen, gegenüber dem Jahr 2009 weiter zurückgehen.

However, there is a constantly growing demand for downloadable content and the film industry is being forced to build on their respective distribution channels or face the risk of losing out to other major players in that market.

On the positive side, the Blu-ray segment continued its strong growth while the installed base of Blu-ray players is increasing as prices are going down. Film studios are now putting out more of their back catalogue on Blu-ray to benefit from its growing popularity.

Testronic is benefitting from increased digital distribution and Blu-ray business, but the continuous drop in DVD testing provides a significant pressure on the company in the short-term. Though DVD testing schedules are looking better for the second half of the year, pricing is now a crucial issue in this business. The same also holds true for the games testing business where there are competitive alternatives in India and Canada.

In terms of business development, the future for Testronic lies in digital distribution testing where Testronic is already one of the leading testing experts for the cable company market. Testronic has seen a significant upturn in the cable operator market where both potential revenues and margins are significantly better than expected. In fact, this business has shown the strongest growth in Europe in the first quarter and is expected to do so again in the second.

Testronic is now also working with a major Hollywood studio in testing all the content that is distributed through the studio's interactive website. This business provides a major growth opportunity for Testronic in the U.S. in the next six months, as we begin to see the switch from physical media to digital distribution. Additionally, the first major clients have signed up for Testronic's website testing service and some of this work has already been finished in the first quarter.

At Kuju the outlook for the rest of the fiscal year depends to a large extent on the development in the second and third quarter, where the company expects to sign a number of new development projects with significant revenue potential.

In the first quarter 2010, the aftermath of the 2009 economic downturn has still affected some of our markets, while in other markets we saw a strong and better than expected development of our business. Therefore, though our overall first quarter financial results were significantly below expectations, we expect better performance over the rest of the year, particularly in the second half as markets improve and consumer confidence returns.

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, June 10, 2010

Allerdings gibt es einen ständig wachsenden Bedarf an downloadfähigen Inhalten und die Filmindustrie ist gezwungen ihre entsprechenden digitalen Vertriebskanäle auszubauen oder sie läuft Gefahr, hier von den anderen großen Playern im Markt verdrängt zu werden.

Positiv ist das weiterhin starke Wachstum im Blu-ray Segment, während die Zahl der im Umlauf befindlichen Blu-ray Wiedergabegeräte aufgrund sinkender Preise weiter zunimmt. Die Filmstudios veröffentlichen nun größere Teile ihres Filmbestands auf Blu-ray, um von dessen wachsender Popularität zu profitieren.

Testronic profitiert von dem zunehmenden Geschäft im Bereich des digitalen Vertriebs und Blu-ray, wobei der anhaltende Rückgang beim DVD-Testen die Gesellschaft kurzfristig stark unter Druck setzt. Obwohl die Auftragslage beim DVD-Testen für das zweite Halbjahr besser aussieht, ist die Preisgestaltung inzwischen zu einem kritischen Faktor in diesem Geschäft geworden. Gleiches gilt auch für Testronics Geschäftsfeld Spieletesten, wo man im Wettbewerb zu alternativen Anbietern in Kanada und Indien steht.

Was die weitere Geschäftsentwicklung von Testronic betrifft, so liegt die Zukunft hier im Bereich des Testens für den digitalen Vertrieb, wo Testronic auch schon zu den führenden Testexperten für Kabelnetzbetreiber gehört. Testronic hat in diesem Markt einen deutlichen Aufschwung erlebt, wobei sowohl das Umsatzpotenzial wie auch die Margen deutlich besser als erwartet ausfallen. Tatsächlich wies dieses Geschäftsfeld im ersten Quartal das größte Wachstum im europäischen Geschäft auf und es wird erwartet, dass sich dies auch im zweiten Quartal fortsetzt.

Testronic arbeitet in diesem Bereich auch mit einem großen Hollywood-Studio zusammen, wo die Gesellschaft alle Inhalte testet, die über die interaktive Webseite des Studios verbreitet werden. Dieses Geschäft stellt für Testronic in den USA eine große Wachstumschance über die kommenden sechs Monate dar, wo wir gerade am Anfang des Wechsels weg von physischen Medien und hin zum digitalen Vertrieb sehen. Darüber hinaus hat Testronic die ersten Großkunden für ihren Website Testing Service gewonnen, wobei einige der Aufträge im ersten Quartal bereits abgearbeitet werden konnten.

Bei Kuju hängt der Ausblick für den Rest des Geschäftsjahres wesentlich von der Entwicklung im zweiten und dritten Quartal ab, wo die Gesellschaft die Auftragserteilung für einige Projekte mit beachtlichem Umsatzpotenzial erwartet.

Im ersten Quartal 2010 haben sich die Nachwehen des Wirtschaftsabschwungs des Jahres 2009 immer noch dämpfend auf einige unserer Märkte ausgewirkt, während wir in anderen Märkten teilweise eine starke und besser als erwartete Entwicklung beobachten konnten. Obwohl also unser Gesamtergebnis im ersten Quartal 2010 deutlich hinter unseren Erwartungen zurückblieb, rechnen wir für den Rest des Jahres mit einer besseren Entwicklung. Dies gilt insbesondere für die zweite Jahreshälfte, wenn die Märkte sich erholen und das Verbrauchervertrauen zurückkehrt.

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, 10. Juni 2010



Management Report

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 2009.

Management Report

Market & Industry Environment

Video Games

In the first three months of the fiscal year 2010, the video games industry has continued to be weak as a result of ongoing concerns at the big publishers about the development of consumer demand for new titles.

In the U.S., total retail revenues in the industry were down 7% to USD 3.96bn. Hardware sales were down 15% from USD 1.43bn to USD 1.22bn while software sales were reduced by 5% from USD 2.20bn to USD 2.10bn. The accessories segment was up 5% from USD 0.60bn to USD 0.63bn. Following the strong December business, the industry had to face significantly declining sales figures in January and February while in March, revenues were up 6%. Also, while the actual number of hardware units sold was down only 5%, console prices were down 16% resulting in the overall heavy drop in hardware revenues. In spite of the releases of titles such as BioShock 2 or Dante's Inferno video game software sales were still down. This was a result of the economic downturn, fewer launches of hit games and a reduced demand for formerly popular casual games such as Guitar Hero or Wii Fit. The Wii system appears to have lost some of its appeal to consumers.

In the UK, the games market has seen total revenues for the first quarter of USD 466m compared to USD 506m in the previous year – a decline of 7.8%. Even with the release of such top-tier titles such as God of War III, Final Fantasy XIII, Battlefield: Bad Company 2, Mass Effect 2 or BioShock 2, video game software sales dropped 10.8% from 15.4m units to 13.8m units.

Lagebericht

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 2009 veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss und dem Geschäftsbericht 2009 gelesen werden.

Lagebericht

Markt- und Branchenumfeld

Videospiele

In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2010 zeigte sich die Videospieleindustrie weiter in schwächerer Verfassung. Dies ist das Ergebnis der anhaltenden Sorge der großen Verlage um die Entwicklung der Konsumnachfrage nach neuen Videospielen.

In den USA gingen die Einzelhandelsumsätze der Branche um 7% auf USD 3,96 Mrd. zurück. Hardware Umsätze verringerten sich um 15% von USD 1,43 Mrd. auf USD 1,22 Mrd. während Umsätze mit Videospielesoftware um 5% von USD 2,20 Mrd. auf USD 2,10 Mrd. abnahmen. Das Zubehörsegment legte 5% von USD 0,60 Mrd. auf USD 0,63 Mrd. zu. Nach dem starken Dezembergeschäft musste die Branche im Januar und Februar Umsatzrückgänge hinnehmen, während die Umsätze im März um 6% zulegten. Außerdem nahm die Zahl der verkauften Hardware Einheiten tatsächlich nur um 5% ab, so dass die eigentliche Ursache für den Einbruch der Hardware Umsätze in dem gleichzeitigen Rückgang der Konsolenpreise um 16% zu suchen ist. Trotz der Veröffentlichung von Titeln wie BioShock 2 oder Dante's Inferno gingen die Umsätze mit Videospielesoftware weiter zurück. Dies ist eine Folge des Wirtschaftsabschwungs, weniger Neuveröffentlichungen echter Top-Spiele sowie einer rückläufigen Nachfrage nach ehemals sehr beliebten Unterhaltungsspielen wie Guitar Hero oder Wii Fit. Auch scheint die Wii-Konsole einiges von ihrer Anziehungskraft auf die Verbraucher eingebüßt zu haben.

In Großbritannien beliefen die Umsätze der Videospieleindustrie im ersten Quartal auf USD 466 Mio. gegenüber USD 506 Mio. im Vorjahr – ein Rückgang um 7,8%. Auch trotz solcher Neuerscheinungen der Spitzenkategorie wie God of War III, Final Fantasy XIII, Battlefield: Bad Company 2, Mass Effect 2 oder BioShock 2 gingen die Verkaufszahlen von Videospielesoftware um 10,8% von 15,4 Mio. auf 13,8 Mio. Einheiten zurück.

The Japanese market reported its sales figures for the whole fiscal year (ending March 31, 2010) at the end of March. Here the market has seen a decline of 0.6% for the twelve months period, where hardware sales were down 6.6% while video games software sales were up 3.7%. The total market volume amounted to JPY 549bn (approx. USD 5.9bn), split into JPY 216bn (approx. USD 2.3bn) for hardware and JPY 333bn (approx. USD 3.6bn). In the first six months of the year (ending September 30, 2009), the market had seen revenues decline by 10.5% to a total of JPY 214bn (approx. USD 2.3bn). Hardware sales in Japan were dominated by the portable systems DS and PSP followed by the Wii, PS3 and Xbox 360. The DS also accounted for three of the top five software titles.

DVD & Blu-ray

According to information from DEG (The Digital Entertainment Group) total U.S. spending on home entertainment film products for the first three months of 2010 was down 8% from the previous year and amounted to USD 4.8bn. 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 sector while the digital distribution channels are continuously gaining importance. Digital distribution was up 27% from the previous year, now accounting for USD 617m.

Blu-ray discs showed significant growth, with sell-through being up 74% and rentals being up 36%. In comparison, the total rental segment was down 14% in the first quarter, mainly due to the closure of brick and mortar stores. Additionally, there are now more than 18 million U.S. households who own a Blu-ray disc playback device, primarily driven by the continued downward pricing of this hardware, now sub USD 75 per player. This points to further upside potential for the Blu-ray segment for the rest of the year.

The ongoing sluggishness of the DVD market provides a dilemma for the film studios. On the one hand, they are seeing their revenue expectations going down, on the other hand they feel the need to invest in the development of their digital distribution channels and this market is occupied by other players, e. g. CE manufacturers, major retailers and content distributors. Thus, only two years after the war of formats for the DVD successor standard, we are now seeing the major players competing for their share of direct access to the consumer's home.

Though reduced revenue expectations of film studios have caused a significant reduction of testing volume in the immediate term, the continuous growth of the Blu-ray segment and the growing digital distribution business provide some positive counterbalance to the reduced DVD-testing for Testronic's quality assurance services, at least in the mid-term.

Ende März wurden die Verkaufszahlen des japanischen Marktes für das Geschäftsjahr 2009 (das am 31. März 2010 zu Ende ging) veröffentlicht. In dem Zwölf-Monats-Zeitraum verringerten sich die Umsätze hier um 0,6%, wobei Hardware einen Rückgang von 6,6% verzeichnete während Videospiele software einen Umsatzanstieg von 3,7% erzielen konnte. Insgesamt belief sich das Marktvolumen in Japan auf JPY 549 Mrd. (etwa USD 5,9 Mrd.), das sich auf JPY 216 Mrd. (etwa USD 2,3 Mrd.) für Hardware und JPY 333 Mrd. (etwa USD 3,6 Mrd.) für Software verteilt. In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres (bis zum 30. September 2009) hatte der Markt noch einen Umsatzrückgang um 10,5% auf JPY 214 Mrd. (etwa USD 2,3 Mrd.) hinnehmen müssen. Der Hardware-Absatz in Japan wurde dominiert von den tragbaren Plattformen DS und PSP, gefolgt von den Konsolen Wii, PS3 und Xbox 360. Außerdem platzierten sich drei für die DS-Plattform entwickelte Titel und den Top 5 der Videospiehitliste.

DVD & Blu-ray

Nach Informationen der DEG (The Digital Entertainment Group) gingen die Konsumausgaben für Home Entertainment Filmprodukte in den ersten drei Monaten des Jahres 2010 in den USA gegenüber dem Vorjahr um 8% auf USD 4,8 Mrd. zurück. Wie in den Vorquartalen war die Marktentwicklung von einem deutlichen Rückgang im DVD Segment und einem starken Wachstum im Blu-ray Segment, das immer noch zu klein ist, um den Rückgang im DVD Bereich aufzufangen, gekennzeichnet, während auch digitale Vertriebskanäle laufend weiter an Bedeutung gewinnen. Der digitale Vertrieb legte gegenüber dem Vorjahr um 27% auf jetzt USD 617 Mio. zu.

Blu-ray Discs erzielten ein deutliches Wachstum, wobei die Verkaufserlöse um 74% anstiegen und das Verleihgeschäft um 36%. Im Vergleich dazu ging das Verleihgeschäft insgesamt im ersten Quartal um 14% zurück, was hauptsächlich auf die Schließung von Videotheken zurückzuführen ist. Darüber hinaus gibt es inzwischen mehr als 18 Mio. US-Haushalte die ein Blu-ray Wiedergabegerät besitzen, hauptsächlich begünstigt durch den permanent sinkenden Preis für solche Geräte, der unter USD 75 liegt. Dies deutet auch für den Rest des Jahres auf weiteres Wachstumspotenzial im Blu-ray Segment hin.

Die fortgesetzte Schwäche des DVD Marktes stellt ein Dilemma für die Filmstudios dar. Einerseits sehen sie sich mit sinkenden Umsatzerwartungen konfrontiert, andererseits fühlen sie sich gezwungen, in die Entwicklung ihrer digitalen Vertriebskanäle zu investieren und dieser Markt ist bereits von anderen Teilnehmern wie den Herstellern von Unterhaltungselektronik, großen Einzelhändlern und Content-Distributoren. Somit sehen wir jetzt, nur zwei Jahre nach dem Kampf der Formate um den Nachfolgestandard für die DVD, wie die großen Player im Markt um ihre Anteile am direkten Zugang in das Heim der Verbraucher kämpfen.

Obwohl die geringeren Umsatzerwartungen der Filmstudios kurzfristig zu einem deutlichen Rückgang des Testvolumens geführt haben, stellen das kontinuierliche Wachstum im Blu-ray Segment und das zunehmende Geschäft im Bereich des digitalen Vertriebs für Testronics Qualitätssicherungsdienstleistungen zumindest mittelfristig ein positives Gegengewicht zu dem rückläufigen Geschäft beim DVD-Testen dar.

Business Development

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 Labs, which runs the entire quality assurance operations through its internationally located sites.

The group specialises in quality control of any content (video film, video game, music, software) 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 video game consoles and much more. Testronic is the leading testing service provider active in both the film and game industries.

Generally, Testronic's first quarter was affected by the downturn in the US home entertainment business, especially in DVD testing. The economic situation has affected the film industry and there is a lack of funds for the financing of new films. Thus, despite the increasing popularity of 3D films, the number of releases is expected to be less in 2010 than 2009.

However, there is a constantly growing demand for downloadable content and the film industry is being forced to build on their respective distribution channels or face the risk of losing out to other major players in that market.

On the positive side, the Blu-ray segment continued its strong growth while the installed base of Blu-ray players is increasing as prices are going down. Film studios are now putting out more of their back catalogue on Blu-ray to benefit from its growing popularity.

Testronic is benefitting from increased digital distribution and Blu-ray business, but the continuous drop in DVD testing provides a significant pressure on the company in the short-term. Though DVD testing schedules are looking better for the second half of the year, pricing is now a crucial issue in this business. The same also holds true for the games testing business where there are competitive alternatives in India and Canada.

Because of the extremely difficult first quarter in the U.S., Testronic has consolidated all of its DVD testing business into its state-of-the-art Blu-ray testing centre and plans to turn its other facility into a digital distribution testing centre.

Geschäftsentwicklung

Segmentinformationen

Testronic Labs

Der Geschäftsbereich Qualitätssicherung repräsentiert das traditionelle Kerngeschäft des Catalis Konzerns und wird operativ durch die Tochtergesellschaft Testronic Labs an ihren internationalen Standorten betrieben.

Die Gruppe ist auf die Qualitätskontrolle aller Inhalte (Film, Videospiele, Musik, Software) auf allen Medien (DVD, Blu-Ray, CD, Online, Wireless) und allen Endgeräten, von DVD- und Blu-ray Playern, PC und mobilen Geräten bis hin zu Videospielekonsolen und vielen anderen, spezialisiert. Damit sind Testronic Labs der führende Testdienstleister, der sowohl für die Film- wie auch für die Videospieleindustrie tätig ist.

Insgesamt wurde die Geschäftsentwicklung von Testronic im ersten Quartal durch den Rückgang im US-amerikanischen Home Entertainment Geschäft, insbesondere im Bereich des DVD-Testens, beeinträchtigt. Die wirtschaftliche Entwicklung hat auch die Filmindustrie beeinträchtigt, so dass dort derzeit ein deutlicher Mangel an Kapital zur Finanzierung neuer Filme herrscht. Daher wird die Zahl der Neuerscheinungen im Jahr 2010, trotz der zunehmenden Beliebtheit von 3D-Filmen, gegenüber dem Jahr 2009 weiter zurückgehen.

Allerdings gibt es einen ständig wachsenden Bedarf an downloadfähigen Inhalten und die Filmindustrie ist gezwungen ihre entsprechenden digitalen Vertriebskanäle auszubauen oder sie laufen Gefahr, hier von den großen Playern im Markt verdrängt zu werden.

Positiv ist das weiterhin starke Wachstum im Blu-ray Segment, während die Zahl der im Umlauf befindlichen Blu-ray Wiedergabegeräte aufgrund sinkender Preise weiter zunimmt. Die Filmstudios veröffentlichen nun größere Teile ihres Filmbestands auf Blu-ray, um von dessen wachsender Popularität zu profitieren.

Testronic profitiert von dem zunehmenden Geschäft im Bereich des digitalen Vertriebs und Blu-ray, wobei der anhaltende Rückgang beim DVD-Testen die Gesellschaft kurzfristig stark unter Druck setzt. Obwohl die Auftragslage beim DVD-Testen für das zweite Halbjahr besser aussieht, ist die Preisgestaltung inzwischen zu einem kritischen Faktor in diesem Geschäft geworden. Gleiches gilt auch für Testronics Geschäftsfeld Spieletesten, wo man im Wettbewerb zu alternativen Anbietern in Kanada und Indien steht.

Aufgrund des sehr schwierigen ersten Quartals in den USA hat Testronic dort all seine Aktivitäten im Geschäftsfeld DVD-Testen in seinem hochmodernen Blu-ray Prüflabor zusammengeführt und plant, seinen anderen Standort in ein Prüflabor für den digitalen Vertrieb umzurüsten.

In terms of business development, the future for Testronic lies in digital distribution testing where Testronic is already one of the leading testing experts for the cable company market. Testronic has seen a significant upturn in the cable operator market where both potential revenues and margins are significantly better than expected. In fact, this business has shown the strongest growth in Europe in the first quarter and is expected to do so again in the second.

Testronic is now also working with a major Hollywood studio in testing all the content that is distributed through the studio's interactive website. This business provides a major growth opportunity for Testronic in the U.S. in the next six months, as we begin to see the switch from physical media to digital distribution.

Additionally, the first major clients have signed up for Testronic's website testing service and some of this work has already been finished in the first quarter. Testronic is building on its existing relationships with the digital marketing agencies where it is testing some of their client websites, including those for the 2012 Olympic Games and the UK government website "Digital UK". Other clients include Rolex, Budweiser and Hertz.

Testronic has also derived first-time revenues from FunCom (a MMO Games Developer) and a major German car manufacturer for the certification of all media devices in its new range of luxury cars.

In total, the first quarter was very disappointing for Testronic. Hurt by the poor DVD testing business in the U.S., revenues and earnings were significantly below budget. This is especially true for the U.S. while the European business has over-achieved on its budget. In terms of business segments, DVD testing and consultancy were down against 2009, while games testing, software and hardware testing were better than 2009 and also in-line with expectations.

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 video games for a variety of consoles, PC and handheld platforms.

Following a rather difficult year in 2009, the first quarter of 2010 has remained challenging for Kuju.

Video games publishers are still cautious about the commissioning of new games development projects and are also thinking how to address the growing popularity of the digital distribution channels. In addition, a number of major publishers and developers have been busy dealing with cutting back their own staff and projects.

Was die weitere Geschäftsentwicklung von Testronic betrifft, so liegt die Zukunft hier im Bereich des Testens für den digitalen Vertrieb, wo Testronic auch schon zu den führenden Testexperten für Kabelnetzbetreiber gehört. Testronic hat in diesem Markt einen deutlichen Aufschwung erlebt, wobei sowohl das Umsatzpotenzial wie auch die Margen deutlich besser als erwartet ausfallen. Tatsächlich wies dieses Geschäftsfeld im ersten Quartal das größte Wachstum im europäischen Geschäft auf und es wird erwartet, dass sich dies auch im zweiten Quartal fortsetzt.

Testronic arbeitet in diesem Bereich auch mit einem großen Hollywood-Studio zusammen, wo die Gesellschaft alle Inhalte testet, die über die interaktive Webseite des Studios verbreitet werden. Dieses Geschäft stellt für Testronic in den USA eine große Wachstumschance über die kommenden sechs Monate dar, wo wir gerade am Anfang des Wechsels weg von physischen Medien und hin zum digitalen Vertrieb sehen.

Darüber hinaus hat Testronic die ersten Großkunden für seinen Website Testing Service gewonnen, wobei einige der Aufträge im ersten Quartal bereits abgearbeitet werden konnten. Testronic baut auch die bestehenden Beziehungen zu den digitalen Marketingagenturen, wo einige Kundenwebseiten getestet werden. Dazu gehören unter anderem die Seite der Olympischen Spiele 2012 oder die britische Regierungswebseite „Digital UK“. Zu den weiteren Kunden gehören auch Rolex, Budweiser und Hertz.

Testronic hat außerdem die Firma FunCom (einen MMO Videospieldentwickler) und einen großen deutschen Autohersteller als Neukunden gewonnen, für den sie die Zertifizierung sämtlicher Mediengeräte in dessen neuen Luxusklassefahrzeugen durchführt.

Insgesamt war das erste Quartal für Testronic sehr enttäuschend. Beeinträchtigt durch das schwache Geschäft im Bereich DVD-Testen in den USA lagen die Umsätze und Ergebnisse deutlich unter den Planungen. Dies trifft insbesondere auf die USA zu, während die Zielvorgaben im europäischen Geschäft übertroffen wurden. Bezogen auf die einzelnen Geschäftsfelder lagen DVD-Testen und Beratung gegenüber 2009 zurück, während Spieletesten, Software- und Hardwaretesten sich besser entwickelten als im Jahr 2009 und auch die Erwartungen erfüllen konnten.

Kuju Entertainment

Die Geschäftsaktivitäten der Catalis SE im Bereich Videospieldentwicklung werden von unserer Tochtergesellschaft Kuju Entertainment, einem der führenden europäischen Videospieldentwickler, durchgeführt. Die Kuju Studios entwickeln Videospiele über alle Genres für alle gängigen Konsolen, PC und Handheld-Spieleplattformen.

Nach einem recht schwierigen Jahr 2009 wurde Kuju somit auch im ersten Quartal 2010 vor einige Herausforderungen gestellt.

Die Videospieldverlage sind weiterhin zurückhaltend bei der Vergabe neuer Videospieldentwicklungsaufträge und müssen sich außerdem damit beschäftigen, wie sie der wachsenden Beliebtheit der digitalen Vertriebskanäle gerecht werden können. Eine Reihe von großen Verlagen und Entwicklern war darüber hinaus mit der Umsetzung eigener Personal- und Projektkürzungen beschäftigt.

Due to declining sales of Wii consoles, one Headstrong project with a major U.S. client was cancelled and Headstrong will accelerate its plans to reduce its reliance on the Wii platform in the future. Two further projects were delayed. Thus, Kuju was faced with considerable excess capacity in the first quarter, putting additional pressure on margins. It has already taken appropriate measures to adjust its capacity; however these effects will only show in the second quarter. Kuju also expects to sign a number of projects with significant revenue potential in the short to medium term.

The market is awaiting new stimuli for video games. A lot of interest is already seen around new hardware peripherals from Sony and Microsoft, the iPad and the upcoming trend of 3D-gaming. At the end of the day, the publishers need content to satisfy their clients and therefore a broad set of games will be needed in the future.

In the 1st Quarter 2010 Kuju has conducted a strategic review of its Asia-Pacific operations and concluded that it will no longer maintain a full service studio in the Philippines. Despite its success in supporting Kuju's European studios and the success of Circus Games for the Wii gaming console, Kuju has concluded that, given the weakness of demand in this part of the video games market, the prospects for further titles of this type are limited. Thus, the studio was closed in the course of the first quarter.

As a result of the development in the console gaming space and the present challenging climate, Kuju has resolved upon a tactical shift from the sole reliance on work-for-hire business, evolving into a model that also embraces downloadable self-published titles. Such content has the advantage of own IP ownership as well as of expected higher margins due to a shortened distribution chain. Currently, doublesix is in the lead of this development at Kuju, with approx. 80% of its work for 2010 being self-published content. In particular, doublesix plans to develop the first iPad game in 2010.

Vor dem Hintergrund rückläufiger Verkäufe der Wii-Konsole wurde ein Entwicklungsprojekt eines großen US-Kunden bei Headstrong storniert und Headstrong wird daher seine Anstrengungen verstärken, die Abhängigkeit von der Wii-Plattform in Zukunft zu verringern. Zwei weitere Projekte wurden verschoben. Daher sah sich Kuju im ersten Quartal mit beachtlichen Überkapazitäten konfrontiert, wodurch die Margen zusätzlich unter Druck gerieten. Kuju hat bereits geeignete Maßnahmen zur Anpassung der Kapazitäten eingeleitet. Diese werden ihre Wirkung allerdings erst im zweiten Quartal entfalten. Darüber hinaus erwartet Kuju kurz- bis mittelfristig die Aufträge für einige Projekte mit beachtlichem Umsatzpotenzial zu erhalten.

Der Markt rechnet mit weiteren neuen Impulsen für die Videospieleindustrie. Die neuen Hardware-Peripheriegeräte von Sony und Microsoft, das iPad und der aufkommende Trend zu 3D-Videospielen haben hier bereits für großes Interesse gesorgt. Letzten Endes sind die Verlage auf neue Inhalte angewiesen, um ihre Kunden zufriedenzustellen zu können und daher wird in der Zukunft eine breite Palette neuer Spiele benötigt werden.

Im ersten Quartal 2010 hat Kuju eine strategische Prüfung ihrer Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum durchgeführt und entschieden, nicht länger ein eigenständiges Entwicklungsstudio auf den Philippinen zu unterhalten. Trotz der guten Unterstützung für Kujus europäische Entwicklungsstudios und des Erfolgs der Circus Games für die Spielekonsole Wii, ist Kuju letztlich zu dem Schluss gekommen, dass die Erfolgsaussichten für weitere Videospiele dieser Art, vor dem Hintergrund der schwachen Nachfrage in diesem Teil des Videospielemarktes, vergleichsweise gering sind. Daher wurde das Studio im Laufe des ersten Quartals geschlossen.

Als Folge der Entwicklung im Bereich der Konsolenspiele und dem zurzeit schwierigen Umfeld hat sich Kuju für eine strategische Abkehr von der alleinigen Konzentration auf Auftragsarbeiten entschieden und entwickelt sich hin zu einem Modell, das auch Eigenveröffentlichungen im Bereich der Download-Spiele umfasst. Solche Spiele haben den Vorteil, die geistigen Eigentumsrechte selbst zu behalten und außerdem von den erwarteten höheren Margen zu profitieren, die sich aus der kürzeren Vermarktungskette ergeben. Bei Kuju kommt derzeit dem Studio doublesix eine Vorreiterrolle bei dieser Entwicklung zu. Im Jahr 2010 machen eigenveröffentlichte Inhalte dort etwa 80% des gesamten Arbeitsvolumens aus. Insbesondere plant doublesix im Jahr 2010 auch die Veröffentlichung eines ersten Videospieles für das iPad.

Investments

Total investments in the first quarter amounted to € 0.2m and were attributable to the purchase of property, plant and equipment.

Development of Earnings, Financial and Asset Situation

Earnings Situation

Catalis Group

In the first quarter of 2010, total revenues of Catalis Group amounted to € 6.4m (2009: € 8.7m). This represents a decrease of 26.7% from the previous year. The gross profit was down to € 2.3m (2009: € 3.9m). The operating result (EBIT) before non-recurring costs for the reporting period amounted to € -1.0m (2009: € 0.8m). In the first quarter, there were no non-recurring costs incurred. Therefore EBIT after non-recurring costs was also € -1.0m (2009: € 0.3m). Taking into account the financial result, € -0.1m versus € -0.1m, the company's pre-tax result amounted to € -1.1m compared to € 0.2m in the previous year. Net income for the period amounted to € -1.1m (2009: € 0.2m). This equals earnings per share of € -0.03 (2009: € 0.01).

Testronic Labs

Testronic has seen revenues for the first quarter of 2010 decrease from € 3.6m to € 2.8m. This represents a decrease of 22.2% which is due to the significant drop in DVD testing business. Cost of sales for the same time amounted to € 1.3m (2009: € 1.6m). The gross profit at Testronic therefore decreased from € 2.0m to € 1.5m. Testronic generated an EBIT (operating result) before non-recurring costs of € -0.1m (2009: € 0.4m). As there were no non-recurring costs incurred in the first quarter, EBIT for that period was also € -0.1m (2009: € 0.4m).

Kuju Entertainment

In the first quarter of 2010, Kuju generated revenues of € 3.6m (2009: € 5.2m), representing a decrease of 30.8%. This development is due to the cautious commissioning of projects by games publishers in light of the difficult industry environment. The gross profit decreased from € 1.9m to € 0.9m. EBIT (operating result) before non-recurring costs, for the period amounted to € -0.7m (2009: € 0.7m). As there were no non-recurring costs incurred in the first quarter, EBIT was also € -0.7m (2009: € 0.2m).

Investitionen

Die Investitionen beliefen sich im ersten Quartal auf insgesamt € 0,2 Mio. und waren auf den Erwerb von Sachanlagen zurückzuführen.

Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Ertragslage

Catalis Konzern

Im ersten Quartal 2010 erwirtschaftete die Catalis Gruppe einen Konzernumsatz in Höhe von € 6,4 Mio. (2009: € 8,7 Mio.). Dies entspricht einem Rückgang um 26,7% gegenüber dem Vorjahr. Der Rohertrag verringerte sich auf € 2,3 Mio. (2009: € 3,9 Mio.). Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten belief sich im Berichtszeitraum auf € -1,0 Mio. (2009: € 0,8 Mio.). Im ersten Quartal fielen keine Einmalkosten an. Daher lag das EBIT nach Einmalkosten ebenfalls bei € -1,0 Mio. (2009: € 0,3 Mio.). Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses von € -0,1 Mio. gegenüber € -0,1 Mio. im Vorjahr, betrug das Vorsteuerergebnis des Konzerns € -1,1 Mio. verglichen mit € 0,2 Mio. im Vorjahr. Das Periodenergebnis belief sich auf € -1,1 Mio. (2009: € 0,2 Mio.). Das entspricht einem Ergebnis je Aktie von € -0,03 (2009: € 0,01).

Testronic Labs

Bei Testronic gingen die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2010 von € 3,6 Mio. auf € 2,8 Mio. zurück. Das entspricht einer Verringerung um 22,2%, die auf den deutlichen Abschwung im Bereich DVD-Testen zurückzuführen. Die Herstellungskosten für den Zeitraum betragen € 1,3 Mio. (2009: € 1,6 Mio.). Der Rohertrag bei Testronic nahm dementsprechend von € 2,0 Mio. auf € 1,5 Mio. ab. Testronic erwirtschaftete ein EBIT (operatives Ergebnis) vor Einmalkosten in Höhe von € -0,1 Mio. (2009: € 0,4 Mio.). Da im ersten Quartal keine Einmalkosten anfielen, belief sich das EBIT für den Berichtszeitraum ebenfalls auf € -0,1 Mio. (2009: € 0,4 Mio.).

Kuju Entertainment

Im ersten Quartal 2010 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 3,6 Mio. (2009: € 5,2 Mio.), was einem Rückgang um 30,8% entspricht. Diese Entwicklung auf die zurückhaltende Auftragsvergabe durch die Videospiegelverlage vor dem Hintergrund des schwierigen Branchenumfelds zurückzuführen. Der Rohertrag verringerte sich von € 1,9 Mio. auf € 0,9 Mio. Das EBIT (operatives Ergebnis) vor Einmalkosten lag im Berichtszeitraum bei € -0,7 Mio. (2009: € 0,7 Mio.). Da im ersten Quartal keine Einmalkosten anfielen, belief sich das EBIT ebenfalls auf € -0,7 Mio. (2009: € 0,2 Mio.).

Financial Situation

Cash flow

In the first three months of the fiscal year 2010, Catalis Group generated an operating cash flow of € -1.0m (2009: € -0.1m). This is mainly composed of the period's net income (€ -1.1m), depreciation of tangible fixed assets (€ 0.3m), a decrease in current assets (€ 0.7m) and a decrease of current liabilities (€ -0.9m).

Cash flow from investing activities amounted to € -0.2m (2009: € -0.2m) and is attributable to the purchase of property, plant & equipment.

Cash flow from financing activities amounted to € 0.0m (2009: € 0.9m).

Thus, the company's total cash flow in the first three months of 2010 amounted to € -1.2m (2009: € 0.5m), resulting in a net cash position at the end of the reporting period of € -1.1m (2009: € 0.7m). The amount is covered by a bank overdraft amounting to a total of € 2.0m (2009: € 1.1m).

Asset Situation

Balance Sheet

As of March 31, 2010, total assets of Catalis Group amounted to € 26.6m and thus decreased slightly from the level as at December 31, 2009 (€ 27.7m).

The company's fixed assets decreased slightly to € 19.0m (2009: € 19.1m). This is mainly due to reduced property, plant & equipment, now amounting to € 2.1m (2009: € 2.2m).

Current assets decreased from € 8.6m at the end of 2009 to € 7.7m at the end of March 2010. This is mainly due to a decrease in other current assets, now amounting to € 3.8m (2009: € 4.4m), as well as cash and cash equivalents. The net cash position, composed from cash and cash equivalents and bank overdraft, changed from € 0.0m to € -1.1m.

On the equity and liabilities side, the group's total equity decreased from € 14.1m to € 13.0m. This equals € 0.34 per share (2009: € 0.37), based on the number of shares outstanding of 37,878,999. The development reflects completely the negative income for the period in the first quarter.

Long term liabilities, consisting of finance lease obligations (€ 0.1m) and deferred tax liabilities (€ 0.1m) remained stable at € 0.2m.

Finanzlage

Cashflow

In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2010 erwirtschaftete der Catalis Konzern einen operativen Cashflow in Höhe von € -1,0 Mio. (2009: € -0,1 Mio.). Dieser setzt sich im Wesentlichen aus dem Periodenergebnis (€ -1,1 Mio.) Abschreibungen auf Sachanlagen (€ 0,3 Mio.), einem Rückgang kurzfristiger Vermögensgegenstände (€ 0,7 Mio.) und einer Abnahme kurzfristiger Verbindlichkeiten (€ -0,9 Mio.) zusammen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug € -0,2 Mio. (2009: € -0,2 Mio.) und ist auf den Erwerb von Sachanlagen zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit belief sich auf € 0,0 Mio. (2009: € 0,9 Mio.).

Somit belief sich der Konzern-Cashflow der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2010 insgesamt € -1,2 Mio. (2009: € 0,5 Mio.), woraus sich ein Nettobestand an liquiden Mitteln am Ende der Periode in Höhe von € -1,1 Mio. (2009: € 0,7 Mio.) ergibt. Der Betrag ist durch einen Überziehungskredit in Höhe von insgesamt € 2,0 Mio. (2009: € 1,1 Mio.) abgedeckt.

Vermögenslage

Bilanz

Am 31. März 2010 betrug die Bilanzsumme des Catalis Konzerns € 26,6 Mio. und lag somit leicht unter dem Niveau vom 31. Dezember 2009 (€ 27,7 Mio.).

Das Anlagevermögen der Gesellschaft ging leicht auf € 19,0 Mio. (2009: € 19,1 Mio.) zurück. Dies ist im Wesentlichen auf ein geringeres Sachanlagevermögen zurückzuführen, das nun € 2,1 Mio. beträgt (2009: € 2,2 Mio.).

Das Umlaufvermögen verringerte sich von € 8,6 Mio. am Ende des Jahres 2009 auf € 7,7 Mio. per Ende März 2010. Darin spiegelt sich hauptsächlich ein Rückgang der sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände wider, die jetzt bei € 3,8 Mio. liegen (2009: € 4,4 Mio.), sowie eine Abnahme der liquiden Mittel. Der Nettobestand an liquiden Mitteln setzt sich aus den liquiden Mitteln und dem Überziehungskredit zusammen und verringerte sich von € 0,0 Mio. auf € -1,1 Mio.

Auf der Passivseite ging das Konzerneigenkapital von € 14,1 Mio. auf € 13,0 Mio. zurück. Dies entspricht einem Wert von € 0,34 (2009: € 0,37) je Aktie, bezogen auf die Anzahl ausstehender Aktien von 37.878.999 Stück. Die Entwicklung ist vollständig auf das negative Periodenergebnis im ersten Quartal zurückzuführen.

Die langfristigen Verbindlichkeiten, bestehend aus Finanzverbindlichkeiten aus Leasing (€ 0,1 Mio.) und latenten Steuern (€ 0,1 Mio.) bleiben unverändert bei € 0,2 Mio.

Current liabilities were stable at € 13.4m. Here, trade and other payables were down from € 3.8m to € 3.4m, loans were reduced from € 6.4m to € 6.0m and the bank overdraft increased to € 2.0m (2009: € 1.1m).

As of the balance sheet date 2009, Catalis SE did not fulfil the existing debt / EBIT ratio regarding the loan agreement with the KBC Bank. As, on the balance sheet date, the financing facility therefore was not guaranteed for a period of at least one year, the syndicated loan is recognised on the balance sheet under current liabilities. On the April 16, 2010, an agreement was reached with the KBC Bank to waive the covenant breach and to continue the existing loan facilities on largely the same terms as before.

Employees

As of March 31, 2010, there were 376 (2009: 464) permanent employees working for Catalis Group. The total is composed of 200 (2009: 223) employees working at Testronic and 174 (2009: 238) at Kuju as well as two employees (2009: 3) 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. As Kuju had to cope with remarkable excess capacity in the first quarter, the work force has been further reduced.

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 116 in our Annual Report for the fiscal year 2009. 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 three months ended March 31, 2010, 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.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten blieben stabil bei € 13,4 Mio. Hier gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von € 3,8 Mio. auf € 3,4 Mio. zurück, Darlehen wurden von € 6,4 Mio. auf € 6,0 Mio. reduziert und der Überziehungskredit erhöhte sich auf € 2,0 Mio. (2009: € 1,1 Mio.).

Am Bilanzstichtag 2009 hat die Catalis SE ihre bestehenden, im Darlehensvertrag mit der KBC Bank festgelegten Verpflichtungen bezüglich des Debt/EBIT Ratios nicht erfüllt. Da am Bilanzstichtag somit die Bankenfinanzierung nicht mehr für einen Zeitraum von mindestens einem Jahr garantiert war, wird dieser Konsortialkredit in der Bilanz als kurzfristige Verbindlichkeit ausgewiesen. Am 16. April 2010 wurde mit der KBC Bank eine Vereinbarung getroffen, auf die Geltendmachung des Bruchs der Kreditvereinbarungsklausel zu verzichten und die bestehenden Darlehen zu den im Wesentlichen gleichen Bedingungen fortzuführen.

Mitarbeiter

Am 31. März 2010 waren 376 fest angestellte Mitarbeiter (Vorjahr: 464) im Catalis-Konzern beschäftigt. Bei Testronic waren 200 Mitarbeiter (Vorjahr: 223) beschäftigt und weitere 174 Mitarbeiter (Vorjahr: 238) waren bei Kuju beschäftigt. Die Catalis Holding beschäftigte zwei Mitarbeiter (Vorjahr: 3).

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. Da Kuju sich im ersten Quartal mit nennenswerten Überkapazitäten konfrontiert sah, wurde die Zahl der Mitarbeiter hier weiter verringert.

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 2009 ab Seite 117 nachgelesen werden. Sie können diesen Bericht auf unserer Webseite www.catalisgroup.com unter Investor Relations/Finanzpublikationen als PDF herunterladen.

Prüfungshinweis

Der Zwischenbericht für die drei Monate bis zum 31. März 2010 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.

Directors' Holdings

As of March 31, 2010, 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

Forecast Report

In April 2010, the International Monetary Fund (IMF) has published its new World Economic Outlook. Principally, the IMF points out that the global economic recovery is proceeding better than expected. Yet, the development is strongly driven by the emerging and developing countries with the advanced economies significantly lagging behind and the IMF expects this development to continue for some time in the future.

There are a number of risks for the further economic development, especially in the advanced economies, including high unemployment rates, the pending restoration of a stable financial sector or the need for consolidation of public household. Moreover, the recovery is still vulnerable to new shocks such as the recent solvability problems of Greece and the resulting crisis of the European currency.

In the first quarter 2010, the aftermath of the 2009 economic downturn has still affected some of our markets, while in other markets we saw a strong and better than expected development of our business. Therefore, though our overall first quarter financial results were significantly below expectations, we expect better performance over the rest of the year, particularly in the second half as markets improve and consumer confidence returns.

Aktienbesitz von Organmitgliedern

Zum 31. März 2010 setzte sich der Besitz von Aktien und Optionen durch Organmitglieder der Gesellschaft wie folgt zusammen:

Aktionär	Aktienanzahl	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

Prognosebericht

Im April 2010 hat der Internationale Währungsfonds (IWF) seinen neuen World Economic Outlook veröffentlicht. Grundsätzlich stellt der IWF fest, dass die Erholung der Weltwirtschaft schneller als erwartet voranschreitet. Allerdings wird diese Entwicklung wesentlich von den Entwicklungs- und Schwellenländern getrieben, während die Industrienationen dahinter deutlich zurückbleiben. Der IWF erwartet, dass sich dieser Trend auch in Zukunft noch weiter fortsetzen wird.

Es gibt eine Reihe von Risiken für die weitere wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere in den Industrienationen, wozu unter anderem hohe Arbeitslosenraten, die noch nicht abgeschlossene Wiederherstellung eines stabilen Finanzsektors und die dringend notwendige Konsolidierung der öffentlichen Haushalte gehören. Darüber hinaus ist die Erholung weiterhin anfällig für neue Schocks, wie die jüngsten Liquiditätsprobleme Griechenlands und die daraus resultierende Krise der europäischen Gemeinschaftswährung.

Im ersten Quartal 2010 haben sich die Nachwehen des Wirtschaftsabschwungs des Jahres 2009 immer noch negativ auf einige unserer Märkte ausgewirkt, während wir in anderen Märkten teilweise eine starke und besser als erwartete Entwicklung beobachten konnten. Obwohl also unser Gesamtergebnis im ersten Quartal 2010 deutlich hinter unseren Erwartungen zurückblieb, rechnen wir für den Rest des Jahres mit einer besseren Entwicklung. Dies gilt insbesondere für die zweite Jahreshälfte, wenn die Märkte sich erholen und das Verbrauchervertrauen zurückkehrt.



Financial Information

Finanzinformationen

Financial Information

Condensed Consolidated Financial Position of Catalis Group (unaudited) as of March 31, 2010 and December 31, 2009

€k	T€	31.03.2010	31.03.2009
ASSETS	AKTIVA		
Current Assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	847	1,100
Trade receivables	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2,757	2,817
Inventories	Vorräte	0	0
Income tax receivable	Steuerforderungen	284	284
Other current assets	Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	3,767	4,366
Total Current Assets	Kurzfr. Vermögensgegenstände gesamt	7,655	8,567
Non-current Assets	Langfristige Vermögensgegenstände		
Intangible assets	Immaterielle Vermögensgegenstände	109	129
Goodwill	Firmenwerte	13,461	13,461
Property, plant and equipment at cost - net	Sachanlagen	2,108	2,246
Deferred tax	Latente Steuern	3,312	3,312
Total Non-current Assets	Langfr. Vermögensgegenstände gesamt	18,990	19,148
TOTAL ASSETS	AKTIVA gesamt	26,645	27,715
LIABILITIES & EQUITY	PASSIVA		
Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3,422	3,779
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	603	595
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	34	109
Provisions	Rückstellungen	1,242	1,242
Bank overdraft	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	1,987	1,084
Loans	Darlehen	5,980	6,420
Finance lease	Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	156	186
Total Current Liabilities	Kurzfr. Verbindlichkeiten gesamt	13,424	13,415
Non-current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten		
Long-term Debt	Langfristige Bankverbindlichkeiten	0	0
Finance lease obligation	Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	91	91
Deferred tax liability	Latente Steuern	96	96
Provisions	Rückstellungen	0	0
Total Non-current Liabilities	Langfr. Verbindlichkeiten gesamt	187	187
Total Equity	Eigenkapital gesamt	13,034	14,113
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	PASSIVA gesamt	26,645	27,715

Condensed Consolidated Income Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended March 31, 2010 and March 31, 2009

€k	T€	31.03.2010	31.03.2009
Revenues	Umsatz	6,398	8,736
Cost of Sales	Herstellungskosten	4,068	4,880
Gross Profit	Rohertrag	2,330	3,856
Marketing & Sales	Marketing & Vertrieb	137	122
General & Administration	Verwaltung	3,153	2,857
Other Income	Sonstige Aufwendungen	40	70
Operating Income (EBIT)	Operatives Ergebnis (EBIT)	(1,000)	807
Non-recurring Costs	Einmalkosten	0	500
EBIT after Non-recurring Costs	EBIT nach Einmalkosten	(1,000)	307
Financial Income - net	Finanzergebnis	(100)	(130)
Profit before Tax	Vorsteuerergebnis	(1,100)	177
Income Tax	Steuern	0	0
Net profit	Nettoergebnis	(1,100)	177
Earnings per Share (basic)	Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(0.03)	0.01
Earnings per Share (diluted)	Ergebnis je Aktie (verwässert)	(0.03)	0.01

Condensed Consolidated Cash Flow Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended March 31, 2010 and March 31, 2009

€k	T€	31.03.2010	31.03.2009
Cash Flow from operating Activities	Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit		
Net Income	Periodenergebnis	(1,100)	177
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibungen auf Anlagevermögen	331	335
Amortisation intangible assets	Abschreibungen von immateriellen Firmenwerten	20	24
Increase/(decrease) provisions	Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen	0	0
(Increase)/decrease share based payment	(Zunahme)/Abnahme von Share based payment	20	46
(Increase)/decrease current assets	(Zunahme)/Abnahme von kurzfristigen Vermögensgegenständen	659	(589)
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	(893)	(93)
Increase/(decrease) in deferred taxes	Zunahme/(Abnahme) latenter Steuern	0	0
Net cash (used in) / provided by operating activities	Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	(963)	(100)
Cash Flow from investing activities	Kapitalfluss aus Investitionen		
Purchase of property, plant & equipment	Erwerb von Sachanlagen	(193)	(231)
Net Cash (used in) / provided by investing activities	Aus Investitionstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	(193)	(231)
Cash Flow from financing activities	Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Proceeds from issuance of share capital	Zuflüsse aus der Ausgabe von Aktien	0	1,349
Increase/(decrease) of long term debt	Zunahme/(Abnahme) langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	(469)
Net Cash (used in) / provided by financing activities	Aus Finanzierungstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	0	880
Net Increase in cash and cash equivalents	Veränderung der liquiden Mittel	(1,156)	549
Cash and cash equivalents at beginning of year	Liquide Mittel zu Beginn der Periode	16	178
Cash and cash equivalents at end of period	Liquide Mittel am Ende der Periode	(1,140)	727



Additional Information

Weitere Informationen

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 March 31, 2010, 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 March 31, 2010 and of the development and performance during the first three months of the fiscal year 2010 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, June 10, 2010

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 31. März 2010 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 31. März 2010 darstellt und den Geschäftsverlauf einschließlich der Geschäftsergebnisse der Catalis SE und ihrer in den Jahresabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2010, sowie der erwarteten zukünftigen Entwicklung wahrheitsgetreu wiedergibt.

Eindhoven, 10. Juni 2010

Der Verwaltungsrat:

Dr. Jens Bodenkamp (Vorsitzender, Non-Executive)
 Jeremy Lewis (Executive)
 Klaus Nordhoff (Non-Executive)
 Dr. Michael Hasenstab (Non-Executive)
 Robert Käß (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
Headquarters
Geldropseweg 26-28
5611 SJ Eindhoven
Netherlands
t +31 (0)40 213 59 30
f +31 (0)40 213 56 04
info@catalisgroup.com
www.catalisgroup.com

Layout

www.dreismann.eu

Impressum**Herausgeber:**

Catalis SE
Hauptsitz
Geldropseweg 26-28
5611 SJ Eindhoven
Niederlande
t +31 (0)40 213 59 30
f +31 (0)40 213 56 04
info@catalisgroup.com
www.catalisgroup.com

Gestaltung

www.dreismann.eu