



Catalis N.V.
Aalsterweg 181a
5644 RA Eindhoven
The Netherlands
t +31 40 2135930
f +31 40 2135604
info@catalisgroup.com
www.catalisgroup.com

Interim Report for the 2nd Quarter and 1st half year 2007
for the period from January 1, 2007 to June 30, 2007

Zwischenbericht für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2007
für den Zeitraum vom 1. Januar 2007 bis 30. Juni 2007

Key Figures

€m	30.06.2007 (IFRS)	30.06.2006 (IFRS)
Total Revenue	16.849	4.209
Cost of Sales	10.720	1.893
Gross Profit	6.129	2.316
Gross Margin	36.4 %	55.0 %
EBIT	1.981	1.234
Operating Margin	11.7 %	29.3 %
Profit Before Tax (EBT)	1.420	1.302
Profit Margin	8.4 %	30.9 %
Net Income	1.328	1.203
Net Income Margin	7.9 %	28.6 %
Operating Cashflow	4.709	568
Earnings per Share in €	0.06	0.05

Kennzahlen im Überblick

€ Mio.	30.06.2007 (IFRS)	30.06.2006 (IFRS)
Gesamtumsatz	16,849	4,209
Herstellungskosten	10,720	1,893
Rohertrag	6,129	2,316
Rohertragsmarge	36,4 %	55,0 %
EBIT	1,981	1,234
Operative Marge	11,7 %	29,3 %
Ergebnis vor Steuern	1,420	1,302
Ergebnis Marge	8,4 %	30,9 %
Nettogewinn	1,328	1,203
Nettomarge	7,9 %	28,6 %
Operativer Cashflow	4,709	568
Gewinn je Aktie in €	0,06	0,05

Review of the first half year 2007

1. Half year:

- Total revenues for the first half of 2007 increased by 12.6m euros (300 %) to 16.8m euros while Catalis group achieved an operating result of 2.0m euros representing an improvement of 0.7m euros (61 %) compared to the first half of 2006.
- All divisions under the new strategic set up contributed to this success. While the games development division (Kuju Entertainment) exceeded our expectations, the quality assurance group (Testronic Laboratories) contributed substantially in a challenging environment dominated by the unresolved “war of formats” between BluRay and HD.

Das erste Halbjahr im Überblick

1. Halbjahr:

- Der Gesamtumsatz der Catalis N.V. für das 1. Halbjahr 2007 stieg um EUR 12,6 Mio. (300 Prozent) auf EUR 16,8 Mio. Die Gesellschaft erzielte dabei ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von EUR 2,0 Mio., was einer Steigerung von EUR 0,7 Mio. (61 Prozent) gegenüber dem 1. Halbjahr 2006 entspricht.
- Alle Geschäftsbereiche trugen entsprechend der neuen strategischen Ausrichtung zu diesem Erfolg bei. Während der Bereich Spielentwicklung (Kuju Entertainment) unserer Erwartung weit übertraf, leistete der Bereich Qualitätssicherung trotz eines schwierigen Marktumfelds, das von dem unentschiedenen „Kampf der Formate“ zwischen BluRay und HD-DVD geprägt war, einen wesentlichen Erfolgsbeitrag.

Letter to our Shareholders

Dear Shareholders and Friends of Catalis N.V.,

The first half of 2007 again turned out to be the most successful period in our company's history ever. With a rise in revenues up to 16.8m euros and an operating profit of 2.0m euros our ambitious plans for the development of Catalis were met or even exceeded.

The reorganization of Catalis' games development division (Kuju) by implementing a clear business model based on work for hire only, rather than IP-driven results, was successfully finalized and Kuju has turned profitable for the first time in a number of years. Based on the performance of the Kuju Entertainment operation in the first half of the year, the division has already turned out to be a valuable contributor in terms of return on investment and the further strategic development of Catalis Group thereby even exceeding expectations.

Our quality assurance division successfully maintained its importance for the overall results of our group. Even though growth in revenues and profits in the film market did not completely meet our expectations, the overall performance was satisfactory and supported by the impressive increase in contribution from other business lines. Especially the new focus on games testing turned out to develop on a much faster track than expected. While our major business line "film" was still suffering from the unresolved format discussion in the market (BluRay vs HD), we foresee a clearer positioning of the major players in the film market within the second half of 2007. Once decided, we are confident to see a strongly positive impact on this line of business.

The games development and quality assurance division do cooperate where possible and do support each other in their development. This is particularly relevant for the areas of games testing as well as for regional growth measures, especially in the USA.

With the successful integration of Kuju, we took a good step forward towards our strategic goal of becoming a One Stop Solution provider for the digital entertainment and media industry.

Yours sincerely
Catalis N.V. Board of Management

Dr. Michael Hasenstab Klaus Nordhoff Robert Kaess

Eindhoven, November 2007

An unsere Aktionäre

Liebe Aktionäre und Freunde der Catalis N.V.,

das 1. Halbjahr 2007 entwickelte sich zur erfolgreichsten Periode in der Unternehmensgeschichte. Mit einem Anstieg des Umsatzes auf EUR 16,8 Mio. und einem operativen Ergebnis von EUR 2,0 Mio. wurden unsere ambitionierten Ziele für die Entwicklung der Catalis N.V. klar erreicht und sogar übertroffen.

Die organisatorische Neuausrichtung des Geschäftsbereichs Spieleentwicklung (Kuju), die Umsetzung eines auf Auftragsarbeit statt auf Eigenentwicklungen basierenden Geschäftsmodells, wurde erfolgreich abgeschlossen. Kuju kehrte nach mehreren Jahren erstmals wieder zur Profitabilität zurück. Basierend auf der Entwicklung der Kuju Entertainment in der ersten Jahreshälfte leistet dieser Geschäftsbereich bereits jetzt einen wertvollen Beitrag zur Rentabilität dieses Investments und der zukünftigen strategischen Weiterentwicklung der Catalis Gruppe.

Unser Bereich Qualitätssicherung hat seine Bedeutung für das Gesamtergebnis der Gruppe ebenfalls erfolgreich unterstrichen. Obwohl das Umsatz- und Gewinnwachstum im Filmmarkt unsere Erwartungen nicht ganz erfüllen konnten, sind wir mit der Gesamtentwicklung, unterstützt von beachtlichen Erfolgsbeiträgen aus anderen Geschäftsfeldern, sehr zufrieden. Besonders der neue Fokus auf das Spiele-Testen entwickelte sich deutlich besser als erwartet. Während unser Hauptgeschäftszweig „Film“ weiterhin unter der ungelösten Formatdiskussion im Markt (BluRay oder HD) litt, erwarten wir für die zweite Jahreshälfte eine klarere Positionierung der großen Player im Filmmarkt. Sobald hier eine Entscheidung gefallen ist, rechnen wir mit einer deutlichen Belebung in diesem Geschäftsfeld.

Die beiden Bereiche Spieleentwicklung und Qualitätssicherung arbeiten so weit wie möglich zusammen und unterstützen sich gegenseitig in ihrer Entwicklung. Das trifft insbesondere auf den Bereich Spiele-Testen zu, wie auch auf regionale Wachstumsmaßnahmen, speziell in den USA.

Mit der erfolgreichen Integration der Kuju gelang uns ein wesentlicher Schritt in Richtung unseres strategischen Ziels, der „One-Stop“ Dienstleistungsanbieter für die digitale Medien- und Unterhaltungsindustrie zu werden.

Ihr Catalis N.V. Vorstand

Dr. Michael Hasenstab Klaus Nordhoff Robert Käß

Eindhoven, im November 2007

Management Report

Introduction

Catalis N.V. financial reporting is based on the International Financial Reporting Standards (IFRS) and conforms to § 37w 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 N.V. 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 2006.

Market & Industry Environment

Quality Assurance (QA)

Based on the implementation of the business line's diversification strategy, our QA division builds upon a number of distinct markets following their own market development and economic cycles. Nevertheless our exposure to the film market remains very high, going along with a dominating market share. Some of the most promising new areas of activities are games testing, end device testing and quality assurance consulting. By the same time the segment of certification becomes increasingly interesting in Europe as well as the US.

Given the fact that most of the revenues of our QA division are driven by the film market, we are also bound to the outcome of the current discussions on the competing publishing formats BluRay and HD. We are not relying on any specific decision for the one or the other format, but much more on the fact that there is a clear orientation in the industry. Once decided, we will see an increasing number of releases in this format, dropping directly down to our revenue line.

The games market currently shows impressive growth rate in market volume. We started to take action on improving our infrastructure for such testing work at the beginning of the year. Our investments and efforts already paid off during the first half and we will continue to explore this market also with the support of our games development division Kuju.

Lagebericht

Einführung

Die Finanzberichterstattung der Catalis N.V. basiert auf den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem § 37w 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 N.V. nach IFRS als führendes Rechnungslegungssystem. Der Zwischenbericht sollte deshalb zusammen mit dem für das Geschäftsjahr 2006 veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss und dem Geschäftsbericht 2006 gelesen werden.

Markt- und Branchenumfeld

Qualitätssicherung (QS)

Basierend auf der Umsetzung unserer Diversifikationsstrategie für diesen Geschäftsbereich, bedient QS nunmehr eine Reihe eigenständiger Märkte, mit unterschiedlichen Entwicklungs- und Konjunkturzyklen. Trotzdem weist unser Geschäft weiterhin eine starke Abhängigkeit vom Filmgeschäft auf – einhergehend mit einem überragenden Marktanteil. Zu den vielversprechendsten neuen Geschäftsbereichen gehören das Testen von Spielen und Endgeräten sowie Beratungsleistungen im Bereich Qualitätssicherung. Gleichzeitig wird in Europa und den USA auch der Bereich der Zertifizierung immer wichtiger.

Vor dem Hintergrund, dass der überwiegende Anteil der Umsätze im Bereich Qualitätssicherung aus dem Filmgeschäft entsteht, sind wir außerdem stark abhängig vom Ausgang der aktuellen Diskussion um die beiden konkurrierenden Formate BluRay und HD. Dabei steht weniger die Entscheidung zugunsten eines bestimmten Formates, sondern vielmehr eine klare Orientierung für den Markt im Vordergrund. Sobald hier eine Entscheidung gefallen ist, werden wir eine steigende Anzahl von Veröffentlichungen in dem betreffenden Format sehen, die sich direkt auf unsere Umsatzentwicklung auswirken wird.

Der Spielmarkt weist augenblicklich beeindruckende Wachstumsraten auf. Zu Beginn des Jahres haben wir daher damit begonnen, unsere Infrastruktur für Testdienstleistungen in diesem Bereich zu verbessern. Unsere Investitionen und Anstrengungen in diese Richtung haben sich im ersten halben Jahr bereits deutlich ausgezahlt und wir werden unsere Bemühungen, diesen Markt auszubauen, auch mit Unterstützung unseres Geschäftsbereichs Spieleentwicklung, Kuju, weiter fortsetzen.

Creative & Production Services

Like our quality assurance division, the games division is driven by the output of the underlying industry with regards to volume and technological change in devices used for gaming. Thus the introduction of new consoles has always been an accelerator for growth.

In the current cycle of the market we see this effect having a strong and positive impact on our revenues as well as business development. The bottle-neck for the games market currently and for the foreseeable future is development resources. Positioned as one of the major independent developers we expect to more than participate in this development. Actually, already in the cycle, the market environment is providing the setting for Kuju Entertainment producing results beyond our initial expectations.

In connection with our QA division, which has longstanding relationships with all major film studios, our games development division is exploring further opportunities in the convergence process of film and game.

Another trend supporting our business is the increasing demand for outsourced services for entire development projects as well as for services for projects handled inside the publishing house. Latter services are provided by our new business line production services, which is in the process of being implemented as a separate business unit.

Company Situation

During the first half of 2007 Catalis' diversification strategy toward a One Stop Solution Provider for the digital media and entertainment industry materialized in the best numbers reported in our group's history ever.

Both targets, an increased participation in some of the most powerful market development cycles (film and games) and the diversification of risks from the underlying market developments, were met. As a result Catalis as of today is a more stable growth story providing the platform for accelerated growth and bottom line results.

The consolidation of Kuju is finalized, while its reorganization and change of business focus towards a pure services provider for the games publishers proved to be exactly the right move at the time.

All of our divisions, quality assurance, creative services and production services are in a growth mode, supported by intact growth developments of underlying markets and a solid platform of structure and track record to build on.

Kreativ- & Produktions-Dienstleistungen

Genauso wie unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung hängt auch der Geschäftsbereich Spieleentwicklung vom Produktionsvolumen der zugrundeliegenden Industrien und der technologischen Weiterentwicklung der Endgeräte ab. In diesem Zusammenhang war die Einführung neuer Spiele-Konsolen immer schon ein Wachstumsfaktor.

Im gegenwärtigen Marktzyklus hat dieser Effekt einen starken, positiven Einfluss auf unsere Umsätze und die weitere Geschäftsentwicklung. Der Engpassfaktor im Spielmarkt wird augenblicklich, wie auch in der nahen Zukunft, von den Entwicklungsressourcen bestimmt. Als einer der wichtigsten unabhängigen Entwickler gehen wir davon aus, von diesem Trend überproportional zu profitieren. Bereits in dieser Periode bereitete das Marktumfeld die entsprechende Basis, so dass Kuju Entertainment Ergebnisse über unseren ursprünglichen Erwartungen erzielen konnte.

Gemeinsam mit unserem Geschäftsbereich Qualitätssicherung, der über langjährige Beziehungen zu allen Major Filmstudios verfügt, prüft unser Geschäftsbereich Spieleentwicklung weitere Möglichkeiten aus dem Konvergenzprozess zwischen Filmen und Spielen.

Ein weiterer Trend, der unser Geschäft unterstützt, ist die steigende Nachfrage nach Outsourcing-Dienstleistungen für komplette Entwicklungsprojekte genauso wie für Dienstleistungen im Zusammenhang mit verlagsinternen Projekten. Letztgenannte Dienstleistungen werden durch unser neues Geschäftsfeld Produktionsservice angeboten, das sich bereits auf einem guten Weg befindet, ein eigenständiger Geschäftsbereich zu werden.

Unternehmenssituation

In der ersten Hälfte von 2007 hat sich Catalis Diversifizierungsstrategie in Richtung eines „One Stop“ Dienstleistungsanbieters für die digitale Medien und Unterhaltungsindustrie bereits in den besten Ergebnissen der Unternehmensgeschichte niedergeschlagen.

Beide Ziele, ein steigender Anteil an einem der stärksten Entwicklungszyklen (Film und Spiele) und die Diversifizierung von Risiken auf Basis der zugrunde liegenden Marktentwicklungen, wurden erreicht. Im Ergebnis verfügt Catalis heute über eine stabilere Grundlage für beschleunigtes Wachstum und Profitabilität.

Die Konsolidierung von Kuju ist abgeschlossen. Die Reorganisation und Änderung der Geschäftsausrichtung hin zu einem reinen Dienstleistungsanbieter für Spielverlage hat sich als richtige Maßnahme erwiesen.

Alle unsere Geschäftsbereiche, Qualitätssicherung, Kreativ- Dienstleistungen und Produktionsservices, befinden sich in einer Wachstumsphase. Unterstützt wird diese durch ein nachhaltiges Wachstum der zugrunde liegenden Märkte, eine solide Struktur und die erwiesene Leistungsfähigkeit als Ausgangsbasis für die weitere Entwicklung.

Segment Reporting

Quality Assurance – Testronic Laboratories

Our quality assurance division focuses on testing services for the film, games, hard- and software market players and performs certification services.

While revenues from the business line “film” remained stable, its contribution to our bottom line missed our expectations. The ongoing “war of formats” between BluRay on the one and HD on the other side had a quite significant impact on our business. We expect the market players to be much closer to a final decision on this issue later on this year. Once decided we expect to improve growth and profitability substantially going forward.

Part of our strategy for the QA division is the diversification of services into new markets of digital entertainment. To support the implementation we undertook significant efforts and investments in games testing. This investment turns out to pay back with measurably higher growth rates and contribution than planned. Testronic’s business line games testing achieved a growth rate of about 400 % in revenues. Still at the beginning of this development, we are building on improving the infrastructure for these services.

Business lines as Hardware- and Software testing as well as certification performed to plan and remain valuable cornerstones of Testronic’s development.

In addition we are cross fertilizing the strength of Testronic and Kuju Entertainment. As most of the major movies are combined with a game published shortly after the release of a film, between our divisions, we can offer services on both ends of the value chain thus using the respective client bases as a platform for cross selling efforts.

Segmentberichterstattung

Qualitätssicherung – Testronic Laboratories

Unser Qualitätssicherungsbereich hat seinen Fokus auf Testdienstleistungen für Anbieter aus dem Film-, Spiele-, Hard- und Softwaremarkt gelegt und bietet darüber hinaus Zertifizierungsdienstleistungen an.

Obwohl die Umsätze aus dem Geschäftsfeld „Film“ stabil bleiben, haben die Ergebniszahlen unsere Erwartungen verfehlt. Der andauernde „Krieg der Formate“ BluRay auf der einen und HD auf der anderen Seite, schlägt sich deutlich auf unsere Geschäftsentwicklung nieder. Wir erwarten, dass die Marktteilnehmer zum Ende des Jahres einer finalen Lösung deutlich näher gekommen sein werden. Nach der Entscheidungsfindung rechnen wir mit einer deutlich steigenden Wachstums- und Profitabilitätsentwicklung.

Ein Teil unserer Strategie für den Geschäftsbereich Qualitätssicherung ist die weitere Diversifizierung unseres Dienstleistungsangebotes für neue Märkte in der digitalen Unterhaltungsindustrie. In diesem Zusammenhang haben wir weitreichende Anstrengungen und Investitionen in das Geschäftsfeld Spieltesten geleistet. Es stellt sich heraus, dass diese Investitionen zu nachweislich höheren Wachstumsraten führen, als geplant. Testronics Geschäftsfeld Spieltesten konnte eine Umsatzsteigerung von 400 Prozent erreichen. Wir arbeiten daher bereits an der Verbesserung der Infrastruktur für diese Dienstleistung, auch wenn sich die Entwicklungen erst in ihren Anfängen befinden.

Die Geschäftszweige Hardware- und Software Testing genauso wie Zertifizierungen haben sich entlang der Planungen entwickelt und erweisen sich als wertvolle Eckpunkte der weiteren Entwicklung von Testronic.

Zusätzlich fördern wir die wechselseitige Nutzung der Stärken von Testronic und Kuju Entertainment. Beide Geschäftsbereiche profitieren davon, dass meist kurz nach dem Erscheinen eines Films ein entsprechendes Spiel herausgebracht wird. Durch unser Angebot von Dienstleistungen an beiden Enden der Wertschöpfungskette, können wir Synergieeffekte aus den jeweiligen Geschäftskontakten gleichermaßen nutzen.

Creative & Production Services – Kuju Entertainment

During the first half of 2007 Kuju made an impressive progress with its games under development and with signing new titles. Leading industry publication Next Generation placed Kuju in the top 5 UK independent games developers in its survey of the top 50 developers in Europe.

The start of the console generational cycle is a major driver for the demand for games development and this has proved true again in the first half of this year. In conjunction with the anticipated start of the next generation, new digital delivery platforms are ensuring that demand for development capacity exceeds supply from existing game development studios.

To support the specific genre and client orientation of our studios, the decision was taken and to a large extent implemented to give the respective studios an own identity. For that reason a number of studios were renamed and will be brought into separate legal entities.

Kuju's studios achieved a number of major milestones in the second quarter of the year, including:

- Kuju Sheffield moved to a larger premises and was rebranded as "Chemistry" (www.gamechemistry.com). Chemistry is the developer of choice for Unreal engine based games. The launch of the new brand has resulted in a significant increase in new business leads for the studio.
- Kuju Surrey signed its first title for Sony's PlayStation Network e-distribution platform as a first party title with Sony Computer Entertainment Ltd.
- Zoe Mode's (former Kuju Brighton) first PSP title was completed and launched in Q2 2007. Crush was launched by SEGA to high critical acclaim with its first review in PSM3 of 90 %. Zoe Mode continues its strong relationship with Sony Computer Entertainment Ltd. digging a new undisclosed development contract.

Kreativ- & Produktionsdienstleistungen – Kuju Entertainment

Im ersten Halbjahr 2007 gelang Kuju ein erheblicher Fortschritt bezüglich der Spiele in Entwicklung und der Akquisition neuer Titel. Die führende Fachzeitschrift „Next Generation“ hat Kuju in einer Untersuchung der 50 Top-Entwickler unter die Top fünf der unabhängigen Spieleentwickler Europas gewählt.

Die Einführung der neuen Konsole-Generation stellt sich als einer der Haupttreiber des Entwicklungszyklus für die weitere Spieleentwicklung heraus, wie sich erneut in der ersten Jahreshälfte dieses Jahres bestätigt hat. In Verbindung mit dem Start der nächsten Generation, sichern neue digitale Angebots-Plattformen eine Steigerung der Nachfrage nach Entwicklungskapazitäten, die das derzeitige Angebot der bereits bestehenden Spieleentwicklungsstudios übersteigt.

Um die spezifische Themen- und Kunden- Ausrichtung unserer Studios zu unterstützen, haben wir uns entschieden, jedem Studio eine weitgehend eigenständige Identität zu geben. Dies wurde bereits in weiten Teilen vollzogen.

Kujus Studios haben eine Vielzahl wesentlicher Entwicklungsschritte im zweiten Quartal diesen Jahres umgesetzt, einschließlich:

- Kuju Sheffield bezog größere Geschäftsräume und wurde umbenannt in „Chemistry“ (www.gamechemistry.com). Chemistry ist der bevorzugte Entwickler für Spiele, die auf der Plattform Unreal Engine aufbauen. Die Einführung dieser neuen Marke hat zu einer signifikanten Steigerung neuer Geschäftskontakte für das Studio geführt.
- Kuju Surrey unterzeichnete einen Vertrag mit Sony Computer Entertainment Limited über die Entwicklung eines Spiels, das erstmalig für Sony's elektronischen Vertriebsplattform, PlayStation Network, gestaltet wird.
- Zoe Modes (ehemals Kuju Brighton) erster PSP Titel wurde fertiggestellt und im zweiten Quartal 2007 herausgebracht. Crush wurde von SEGA äußerst erfolgreich vorgestellt und erreichte in der ersten Analyse des PSM3-Magazins eine Bewertung von 90 Prozent. Zoe Mode setzt damit seine gute Beziehung zu Sony Computer Entertainment Ltd. fort und befindet sich in Verhandlungen über einen weiteren – noch unveröffentlichten – Entwicklungsvertrag.

Development of Earnings, Financial and Asset Situation

Earnings Situation

Revenue Development

Total Catalis Group

Within the first six months Catalis Group has generated revenues of 16.8m euros – including the newly acquired Kuju – compared to previous year first half year of 4.2m euros. This represents an increase of about 300 %. The games development division (Kuju) contributed 10.5 million euros while our quality assurance division (Testronic Laboratories) increased its revenues by 51 % to 6.4m euros. Kuju is first time consolidated in 2007.

The total EBIT of Catalis group was 2.0m euros representing an increase of 61 % in comparison with last years 1.2m euros. EBT (earnings before taxes) is reported as 1.4m euros, an increase by 9 % compared to the first half of 2006.

In the second quarter Catalis Group generated revenues of 8.1m euros and an EBIT of 0.9m euros. Compared to last years second quarter this represents an increase of 300 % in revenues and 27 % in EBIT.

Quality Assurance

Contributing 6.3m euros in revenues, an increase of 51 % compared to last year's first half figures, Testronic Laboratories underlined its importance for our group with an EBIT of 1.0m euros. Latter representing a decline of 19 % in this demanding market environment.

On a Q2 basis the Quality Assurance (QA) Division increased its revenues from 2.1m euros to 3.2m euros achieving a growth rate of 54 %. Operating profit reached previous year's level with 0.5m euros.

Creative & Production Services

Creative Services – the games development group Kuju, for the first time consolidated in 2007 – achieved revenues of 10.5m euros in the first half of 2007, 5.0m euros of which were generated in the second quarter of 2007.

Equally as strong was the division's contribution to the EBIT line. With 1.2m euros for the first six months and 0.5m euros in the second quarter, Kuju met and even exceeded our expectations.

Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

Umsatzentwicklung

Catalis Gruppe

Innerhalb der ersten sechs Monate konnte die Catalis Gruppe einen Umsatz in Höhe von EUR 16,8 Mio. – einschließlich der kürzlich akquirierten Kuju – erzielen, was gegenüber dem Wert des vergangenen Halbjahres in Höhe von EUR 4,2 Mio. einer Steigerung von rund 300 Prozent entspricht. Der Geschäftsbereich Spieleentwicklung (Kuju) hat dazu mit EUR 10,5 Mio. beigetragen, während unser Geschäftsbereich Testaktivitäten (Testronic Laboratories) seine Umsatzerlöse um 51 Prozent auf EUR 6,4 Mio. steigern konnte. Kuju wurde im Jahr 2007 erstmalig konsolidiert.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) der Catalis Gruppe belief sich auf EUR 2,0 Mio. – eine Steigerung um 61 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 1,2 Mio. Das Ergebnis vor Steuern lag bei EUR 1,4 Mio., eine Steigerung von neun Prozent verglichen mit der ersten Jahreshälfte 2006.

Im zweiten Quartal hat die Catalis Gruppe einen Umsatz in Höhe von EUR 8,1 Mio. und ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern in Höhe von EUR 0,9 Mio. erzielt. Verglichen mit dem zweiten Quartal des Vorjahres ergibt sich eine Steigerung von 300 Prozent beim Umsatz und 27 Prozent beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern.

Qualitätssicherung

Mit einem Umsatzbeitrag in Höhe von EUR 6,3 Mio., einer Steigerung um 51 Prozent verglichen mit den Halbjahreszahlen des letzten Jahres und einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern von EUR 1,0 Mio., ein Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert um 19 Prozent – unterstreicht Testronic Laboratories in einem schwierigen Marktumfeld seine Bedeutung für unsere Gruppe.

Im zweiten Quartal hat der Geschäftsbereich Qualitätssicherung den Umsatz von EUR 2,1 Mio. auf EUR 3,2 Mio. gesteigert und somit eine Wachstumsrate von 54 Prozent erreicht. Das operative Ergebnis hat das Vorjahresniveau gehalten und erzielte EUR 0,5 Mio.

Kreativ- und Produktionsdienstleistungen

Der Geschäftsbereich Kreativ- und Produktionsdienstleistungen – die Spieleentwicklungsabteilung von Kuju, erstmalig in 2007 konsolidiert – erzielte Umsätze in Höhe von EUR 10,5 Mio. im ersten Halbjahr 2007, wovon EUR 5,0 Mio. im zweiten Quartal 2007 erwirtschaftet wurden.

Genauso stark war der Beitrag der Einheit zum Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Mit EUR 1,2 Mio. in den ersten sechs Monaten und EUR 0,5 Mio. im zweiten Quartal, hat Kuju unsere Erwartungen nicht nur erfüllt sondern sogar übertroffen.

Financial Situation

Cash Flow

As a result of our general business model, strong operating cash flows of our company allow us to fund the Groups ambitious organic growth internally.

Operating cash flow rose up to 4.8m euros for the first half of 2007, impacted especially by a strong net income and a significant increase in current liabilities and assets due to the growth rates of the underlying businesses.

Cash flow from investment activities in the first half reflects the acquisition of Kuju and subsequent investments in equipment for the games development as well as for the quality assurance division. In total we invested 10.7m euros in the first half of 2007.

Cash flow from financing shows almost no difference compared to the first quarter of 2007. Providing the Group with financial funds for the Kuju acquisition was dealt with at the end of 2006. Nevertheless, during Q2 2007 we started a project for refinancing the acquisition facility with the goal to improve costs of financing.

Based on the operating performance as well as on the investment and financing activities of Catalis, our cash and cash equivalent position at the end of the first half of 2007 amounted to 2.7m euros.

Investments

While Q1 2007 saw the major part of the impacts of the Kuju acquisition, the second quarter shows the remainder payments correlated to this transaction and growth supporting investments in equipment, software and other assets of about 0.9m euros.

Finanzlage

Cashflow

Ein Merkmal unseres Geschäftsmodells sind starke operative Cashflows der Gesellschaft, die es ermöglichen, das ambitionierte organische Wachstum des Unternehmens intern zu finanzieren.

Der operative Cashflow stieg auf EUR 4,8 Mio. im ersten Halbjahr 2007 und war vor allem durch das starke Nettoeinkommen und einem Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten sowie des Anlagevermögens geprägt, die sich entlang des allgemeinen Wachstums des zugrunde liegenden Geschäfts ergeben haben.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit im ersten Halbjahr spiegelt vor allem die Akquisition von Kuju wieder sowie die daran anschließenden Investitionen in technische Ausstattungen für die Geschäftsbereiche Spieleentwicklung und Qualitätssicherung. Insgesamt haben wir EUR 10,7 Mio. im ersten Halbjahr 2007 investiert.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit zeigt praktisch keinen Unterschied im Vergleich zum ersten Quartal 2007. Die Ausstattung der Gruppe mit den finanziellen Mitteln für die Kuju Akquisition erfolgte bereits Ende 2006. Dennoch haben wir im zweiten Quartal 2007 ein Projekt zur Refinanzierung des Akquisitions-Kredites begonnen, mit dem Ziel, die Finanzierungsbedingungen zu verbessern.

Basierend auf der operativen Entwicklung sowie Investitions- und Finanzierungstätigkeiten von Catalis, betragen unsere liquiden Mittel am Ende des ersten Halbjahrs 2007 EUR 2,7 Mio.

Investitionen

Während der Großteil der Investitionen für die Kuju Akquisition auf das erste Quartal 2007 entfiel, setzen sich die Investitionen im zweiten Quartal vor allem aus den Restzahlungen für diese Transaktion sowie weiteren, das Wachstum unterstützende Investitionen in die Ausrüstung, Software und sonstige Anschaffungen in Höhe von rund EUR 0,9 Mio. zusammen.

Asset Situation

Balance Sheet

As of June 30, 2007 the consolidated balance sheet of Catalis N.V. shows total assets of 30.5m euros, compared to 23.7m euros at the end fiscal year 2006.

Consolidated current assets amounted to 10.9m euros, a decrease of about 2.5m euros compared to 31.12.2006, impacted by the cash used in the acquisition of Kuju and an increase of trade receivables of 3.9m euros.

Fixed assets of 19.6m euros almost doubled compared to the end of 2006, due to an increase in goodwill of about 9.6m euros following the Kuju acquisition.

Current liabilities increased by 5.5m euros while non-current liabilities, 10.8m euros remained on the level of 31.12.2006.

As a result of our successful Q2 2007 we improved our equity position from 9.5m euros at the end of fiscal 2006 to 10.8m euros at June 30, 2007.

Employees

End of the second quarter 2007 Catalis group employed 416 people, working in five different countries, The Netherlands, UK, USA, Belgium and Poland. Of these, 166 are working for the Quality Assurance division and 247 for the Games Development division.

Risk Report

Within the scope of its activities in its variety of operative market, Catalis N.V. is exposed to various risks connected with technological, entrepreneurial and investment transactions. A full risk report can be found in our Annual Report for the fiscal year 2006. You can download this report off our corporate website found at www.catalisgroup.com under the investor relations / financial publications section.

Vermögenslage

Bilanz

Die konsolidierte Bilanzsumme der Catalis N.V. am 30. Juni 2007 betrug EUR 30,5 Mio., verglichen mit EUR 23,7 Mio. am Ende des Geschäftsjahres 2006.

Die konsolidierten kurzfristigen Vermögensgegenstände betrugen EUR 10,9 Mio., ein Rückgang von etwa EUR 2,5 Mio. verglichen mit dem 31.12.2006 und beeinflusst durch die Kaufpreiszahlung im Zusammenhang mit der Akquisition von Kuju und einem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um EUR 3,9 Mio.

Das Anlagevermögen in Höhe von EUR 19,6 Mio. hat sich gegenüber dem Wert Ende 2006 nahezu verdoppelt aufgrund des Anstiegs des Goodwills in Höhe von rund EUR 9,6 Mio. im Zusammenhang mit der Kuju Akquisition.

Kurzfristige Verbindlichkeiten stiegen um EUR 5,5 Mio. während sich die langfristigen Verbindlichkeiten mit EUR 10,8 Mio. auf dem Niveau vom 31.12.2006 gehalten haben.

Als ein Ergebnis unseres erfolgreichen zweiten Quartals konnten wir unsere Eigenkapitalposition von EUR 9,5 Mio. Ende 2006 auf EUR 10,8 Mio. am 30. Juni 2007 verbessern.

Mitarbeiter

Ende des zweiten Quartals 2007 waren bei der Catalis Gruppe 416 Mitarbeiter beschäftigt, die in fünf Ländern, den Niederlanden, UK, USA, Belgien und Polen arbeiteten. Von diesen arbeiten 166 im Bereich Qualitätssicherung und 247 im Bereich Spieleentwicklung.

Risikobericht

Die Catalis N.V. 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 2006 nachgelesen werden. Sie können diesen Bericht auf unserer Webseite www.catalisgroup.com unter „Investor Relations“/„Finanzpublikationen“ als PDF herunterladen.

Supplementary Report

On September 28, 2007 the company announced the conversion of the outstanding zero-coupon convertible bond 2005/2009 at the end of October 2007. With the conversion of the bond into shares the company aims to simplify its capital structure.

On October 3, 2007 the company announced its intention to change the corporate form to a European Company (Societas Europaea, S.E.) in order to reflect the multinational character of Catalis N.V. Simultaneously, the current dualistic leadership structure shall be replaced by a single Management Board consisting of managers with operating responsibilities (Executives) and managers without operating responsibilities (Non-Executives). The company also intends to establish divisional holding companies for its operating businesses.

Directors' Holdings

As of June 30, 2007 the following share and share options are held by the directors of the company:

Shareholder	No. of Shares	No. of bonds	Controlled by	Function
Robert Kaess Beratungs GmbH	1,860,000		Robert Kaess	Member of the Board
Michael Hasenstab Bright Eye GmbH	1,860,000		Michael Hasenstab	Member of the Board
Klaus Nordhoff	0			Member of the Board
Karl Moser	35,000	8,750	Karl Moser	Member of the Supervisory Board
Jens Bodenkamp	10,000	29,167	Jens Bodenkamp	Chairman of the Supervisory Board
Wolfgang Paggen	10,090		Wolfgang Paggen	Member of the Supervisory Board

Nachtragsbericht

Am 28. September 2007 gab die Gesellschaft die Wandlung der Nullkupon-Wandelanleihe 2005/2009 für Ende Oktober 2007 bekannt. Mit der Wandlung soll die Kapitalstruktur des Unternehmens vereinfacht werden.

Um dem multinationalen Charakter von Catalis N.V. gerecht zu werden, gab das Unternehmen am 3. Oktober 2007 bekannt, die Rechtsform der Gesellschaft in eine Europäische Gesellschaft (S.E.) umzuwandeln. Gleichzeitig soll auch die bisher dualistisch geprägte Organstruktur aufgehoben werden, und durch ein Management Board, das aus operativ handelnden Managern (Executives) und nicht operativ tätigen Managern (Non-Executives) besteht, ersetzt werden. Ebenso beabsichtigt die Gesellschaft die Gründung von Zwischenholdings für die operativen Geschäftsbereiche.

Aktienbesitz von Organmitgliedern

Am 30. Juni 2007 wurden die nachfolgenden Aktien und Aktienoptionen von Organmitgliedern der Gesellschaft gehalten bzw. kontrolliert:

Aktionär	Anzahl der Aktien	Anzahl von Teilschuldverschreibungen	Kontrolliert von	Funktion
Robert Käß Beratungs GmbH	1.860.000		Robert Käß	Mitglied des Vorstands
Michael Hasenstab Bright Eye GmbH	1.860.000		Michael Hasenstab	Mitglied des Vorstands
Klaus Nordhoff	0			Mitglied des Vorstands
Karl Moser	35.000	8.750	Karl Moser	Mitglied des Aufsichtsrates
Jens Bodenkamp	10.000	29.167	Jens Bodenkamp	Vorsitzender des Aufsichtsrates
Wolfgang Paggen	10.090		Wolfgang Paggen	Mitglied des Aufsichtsrates

Forecast Report

The first half of 2007 fulfilled management's expectations with regard to both, revenues and profitability. While our quality assurance division came in a little below plan, games development already reached and partly exceeded forecasts. The situation at Testronic Laboratories (QA) was impacted by the ongoing discussion on the prevailing new format in the film industry – BluRay vs. HD. This should only be a temporary situation and is on its way of being resolved.

Nevertheless, the agility of the set of driving forces impacting our lines of business is strong and intact.

The games market shows a significant trend of volume increase impacting the need for outsourcing development services on the publisher's side. Development resources become a bottle-neck of the market, thus improving the position of our games development division.

Although the increase of market volume in film releases stayed behind expectations, this should significantly change after publishing houses made a decision which new technology format to use. Some of the major studios already signalled their preferred technology option to the market, making us confident that the current discussion will come to an end shortly. The subsequent releases of the studios' film catalogues should provide our QA division with a significant boost.

In this environment of growth and technological change, our risk diversification strategy pays off. QA successfully is on its way to even more diversify its dependence on the film market by improving market shares in games development, certification and hard-/ software testing. Games development diversifies across a wide range of games genres reaching from strategy / action to family entertainment and kids games.

Catalis' management remains optimistic to reach or even exceed our forecasts and goals for 2007.

Prognosebericht

Das erste Halbjahr 2007 hat die Erwartungen des Managements in Bezug auf Umsatz und Ergebnisse erfüllt. Während unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung etwas unter Plan abschnitt, hat die Spieleentwicklung die Erwartungen bereits erfüllt oder sogar übertroffen. Die Situation bei Testronic Laboratories (QS) war durch die anhaltende Diskussion rund um das vorherrschende Nachfolgeformat in der Filmindustrie geprägt – BluRay versus HD. Hierzu sollte sich aber bald eine Lösung abzeichnen und wir gehen davon aus, dass es sich bei dem Thema um ein zeitlich begrenztes Phänomen handelt.

Trotzdem bleiben die treibenden Marktfaktoren für unsere Geschäftsbereiche weiterhin stark und intakt.

Der Spielmarkt zeigt ein deutliches Volumenwachstum, so dass parallel dazu auch die Nachfrage der Verlagshäuser nach externen Dienstleistungen zunimmt. Entwicklungsressourcen erweisen sich als Engpassfaktor im Markt mit entsprechend positiver Wirkung auf die Position unseres Geschäftsbereichs Spieleentwicklung.

Auch wenn sich das Wachstum im Bereich der Filmveröffentlichungen nicht so entwickelt hat, wie erwartet, sollte sich diese Entwicklung deutlich verbessern, sobald sich die Verlage für ein Technologieformat entschieden haben. Einige der Major Filmstudios haben sich diesbezüglich bereits geäußert und ihre Präferenzen signalisiert, so dass wir davon ausgehen, dass die Diskussion bald zu einem Ende kommt. Die daran anschließenden Veröffentlichungen seitens der Studios sollten eine deutlich steigende Nachfrage nach Qualitätssicherungsdienstleistungen nach sich ziehen.

In diesem Umfeld von Wachstum und technologischer Veränderung zahlt sich unsere Risikodiversifizierungsstrategie aus. Der Bereich Qualitätssicherungsmaßnahmen ist erfolgreich bei der weiteren Diversifizierung in Richtung Spieletests, Zertifizierungen und Hard- und Softwaretesten, um so die Abhängigkeit vom Filmmarkt zu reduzieren. Der Geschäftsbereich Spieleentwicklung deckt mittlerweile eine weite Bandbreite von Spielthemen und Zielgruppen ab, von Strategie- und Actionspielen über die Familienunterhaltung bis hin zu Kinderspielen.

Das Catalis Management bleibt optimistisch, dass die gesetzten Ziele für 2007 erreicht oder sogar übertroffen werden.

Financial Information

Balance Sheet as of June 30, 2007
and December 31, 2006

Bilanz zum Stichtag 30. Juni 2007
und 31. Dezember 2006

€k	T€	June 30, 2007	December 31, 2006
Assets	Aktiva		
Current assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	2,668	8,546
Trade receivables	Forderungen aus LuL	7,455	3,584
Inventories	Vorräte	0	0
Income tax receivable	Steuerforderungen	197	266
Other current assets	Andere	609	1,028
Total current assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände gesamt	10,929	13,424
Non-current assets	Langfristige Vermögensgegenstände		
Goodwill	Firmenwerte	16,764	7,173
Property, plant and equipment at cost-net	Sachanlagen	1,562	966
Deferred tax	latente Steuern	1,263	1,288
Other non-current assets/investments	Andere	0	866
Total non-current assets	Langfristige Vermögensgegenstände gesamt	19,589	10,293
Total assets	Aktiva gesamt	30,518	23,717
Liabilities and equity	Passiva		
Current liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus LuL	7,706	2,855
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	0	150
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	373	274
Other Liabilities & accruals	Andere Verbindlichkeiten & Rückstellungen	673	0
Provisions	Rückstellungen	0	78
Bank overdraft	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	0	0
Total current liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	8,852	3,357
Non-current liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten		
Long-Term Debt	Langfristige Bankverbindlichkeiten	8,180	8,180
Convertible bond	Wandelanleihe	2,508	2,418
Deferred tax liability	latente Steuern	135	240
Provisions	Rückstellungen	0	0
Total non-current liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten gesamt	10,823	10,838
Total equity	Eigenkapital gesamt	10,843	9,522
Total liabilities and equity	Passiva gesamt	30,518	23,717

The accompanying notes to these balance sheets form an integral part of these consolidated financial statements.

**Income Statement (IFRS unaudited) for the periods
ended June 30, 2007 and June 30, 2006**

**Gewinn- und Verlustrechnung (IFRS ungeprüft)
für die Zeiträume bis zum 30. Juni 2007 und 30. Juni 2006**

€k	T€	June 30, 2007	June 30, 2006
Revenues	Umsatz	16,849	4,209
Cost of sales	Herstellungskosten	10,720	1,893
Gross profit	Rohertrag	6,129	2,316
Marketing & sales	Marketing & Vertrieb	116	65
General & administration	Verwaltung	4,160	1,017
Other Income	Sonstige Erträge	128	0
Profit from operations	Operativer Gewinn	1,981	1,234
Financial Income - net	Finanzergebnis	-561	67
Profit before tax	Vorsteuerergebnis	1,420	1,302
Income tax	Steuern	92	99
Net Profit	Nettoergebnis	1,328	1,203

The accompanying notes to these income statements form an integral part of these consolidated financial statements.

**Cashflow Statement for the periods ended
June 30, 2007 and December 31, 2006**
**Kapitalflussrechnung für die Zeiträume
bis zum 30. Juni 2007 und 31. Dezember 2006**

€k	T€	June 30, 2007	December 31, 2006
Cash flow from operating activities	Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit		
Net income	Jahresergebnis	1,328	2,450
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibung auf Anlagevermögen	478	209
Amortisation goodwill – Aerosonic. Apex Testronic USA	Abschreibung von immateriellen Firmenwerten – Aerosonic. Apex Testronic USA		
Increase/(decrease) of provisions	Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen		-12
(Increase)/decrease inventory	(Zunahme)/Abnahme von Vorräten		
(Increase)/decrease current assets	(Zunahme)/Abnahme von kurzfristigen Vermögensgegenständen	-3,383	-2,205
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	6,386	2,319
Increase/(decrease) in deferred taxes	Zunahme/(Abnahme) latenter Steuern		-217
Paid taxes	gezahlte Steuern		-166
Interest paid	gezahlte Zinsen		39
Net cash (used in) provided by operating activities	Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	4,809	2,417
Cash flow from investing activities	Kapitalfluss aus Investitionen		
Purchase of property, plant & equipment	Investitionen in Anlagevermögen	-1,074	-797
Purchase of shares in companies	Erwerb von Firmenanteilen	-9,591	
Purchase goodwill subsidiaries	Erwerb von Firmenwerten		-3,821
Purchase investments	Erwerb von Beteiligungen		-686
Net cash (used in) provided by investing activities	Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel	-10,665	-5,304
Cash flow from financing activities	Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Proceeds from issuance of share capital	Zuflüsse aus der Ausgabe von Aktien		-16
Increase/(decrease) of long term debt and bank overdraft	Zunahme/(Abnahme) kurz- und langfristiger Bankverbindlichkeiten	-15	199
Dividends paid	Abflüsse aus Dividendenzahlungen		
Issuance of loans	Zuflüsse aus der Aufnahme von Darlehen		8,180
Net cash (used in) provided by financing activities	Aus Finanzierungstätigkeit erzielte Zahlungsmittel	-15	8,363
Net effect of currency translation in cash and cash equivalents	Wechselkursbedingte Veränderung der liquiden Mittel	-7	-56
Net increase in cash and cash equivalents	Veränderung der liquiden Mittel	-5,878	5,420
Cash and cash equivalents at beginning of year	Liquide Mittel zu Beginn der Periode	8,546	3,126
Cash and cash equivalents at end of period	Liquide Mittel am Ende der Periode	2,668	8,546

The accompanying notes to these cash flow statements form an integral part of these consolidated financial statements.

Additional Information

Responsibility statement

To the best of our knowledge, and in accordance with the applicable reporting principles for interim financial reporting, the interim consolidated financial reporting, the interim consolidated financial statements give a true and fair view of the net assets, financial position and results of operations of the company, and the interim management report includes a true and fair review of the development and performance of the business and the position of the group, together with a description of the principal opportunities and risks associated with the expected development of the group for the remaining months of the financial year.

November, 2007

The Management Board

Imprint

Issuer:

Catalis N.V.
Aalsterweg 181a
5644-RA Eindhoven
Netherlands
t: +31 (0) 40 213 59 30
f: +31 (0) 40 213 56 04

Sonstige Informationen

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen und Gewissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Zwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt und im Zwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage der Gesellschaft so dargestellt wird, dass ein der tatsächlichen Lage entsprechendes Bild vermittelt wird und die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

November 2007

Der Vorstand

Impressum

Herausgeber:

Catalis N.V.
Aalsterweg 181a
5644 RA Eindhoven
Niederlande
t: +31 (0) 40 213 59 30
f: +31 (0) 40 213 56 04