



**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 3<sup>rd</sup> Quarter and first 9 months 2007  
for the period from January 1, 2007 to September 30, 2007

Zwischenbericht für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2007  
für den Zeitraum vom 1. Januar 2007 bis 30. September 2007

## Key Figures

€m	30.09.2007 (IFRS)	30.09.2006 (IFRS)
<b>Total Revenue</b>	<b>26.462</b>	<b>7.896</b>
<b>Cost of Sales</b>	<b>15.715</b>	<b>3.638</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>10.747</b>	<b>4.259</b>
Gross Margin	40.6 %	53.9 %
<b>EBIT</b>	<b>3.896</b>	<b>2.520</b>
Operating Margin	14.7 %	31.9 %
<b>Profit Before Tax (EBT)</b>	<b>3.303</b>	<b>2.594</b>
Profit Margin	12.5 %	32.8 %
<b>Net Income</b>	<b>2.944</b>	<b>2.495</b>
Net Income Margin	11.1 %	31.6 %
<b>Operating Cashflow</b>	<b>4.351</b>	<b>1.504</b>
<b>Earnings per Share in €</b>	<b>0.13</b>	<b>0.11</b>

## Kennzahlen im Überblick

€ Mio.	30.09.2007 (IFRS)	30.09.2006 (IFRS)
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>26,462</b>	<b>7,896</b>
<b>Herstellungskosten</b>	<b>15,715</b>	<b>3,638</b>
<b>Rohertrag</b>	<b>10,747</b>	<b>4,259</b>
Rohertragsmarge	40,6 %	53,9 %
<b>EBIT</b>	<b>3,896</b>	<b>2,520</b>
Operative Marge	14,7 %	31,9 %
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>3,303</b>	<b>2,594</b>
Ergebnismarge	12,5 %	32,8 %
<b>Nettogewinn</b>	<b>2,944</b>	<b>2,495</b>
Nettomarge	11,1 %	31,6 %
<b>Operativer Cashflow</b>	<b>4,551</b>	<b>1,504</b>
<b>Gewinn je Aktie in €</b>	<b>0,13</b>	<b>0,11</b>

## Review of the first nine months 2007

- Total revenues for the first nine months of 2007 increased by 18.6m euros (235 %) to 26.5 m euros while Catalis group achieved an operating result of 3.9m euros representing an improvement of 1.4m euros (55 %) compared to the first nine months of 2006.
- Our Quality Assurance division saw a significant upturn in business coming from its business line of film testing. Games testing turned out to produce an all time high in revenue and profit contribution. Disney already a longstanding client of Testronics DVD testing was won as a new and important client for games testing.
- Kuju, representing the divisions development and production services, again justified our high expectations in terms of revenue and profit. In a favourable market environment, Kuju's resources were fully utilized in Q3. To further participate in the growth momentum of the market we intend to open up more studios attracting talent and build upon Kuju tremendous track record and client relationship base.

## Die ersten neun Monate im Überblick

- Der Gesamtumsatz für die ersten neun Monate 2007 erhöhte sich um EUR 18,6 Mio. (235 %) auf EUR 26,5 Mio. Die Catalis Gruppe erzielte daraus ein operatives Ergebnis in Höhe von EUR 3,9 Mio., was einer Steigerung um EUR 1,4 Mio. (55 %) gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.
- Der Geschäftsbereich Qualitätssicherung verzeichnete einen deutlichen Anstieg im Geschäftsfeld Filmetesten. Das Geschäftsfeld Spieletesten erreichte die bislang höchsten Werte bei Umsatz und Ergebnisbeitrag. Hier konnte Disney, bereits ein langjähriger Testronic-Kunde im Geschäftsfeld DVD-Testen, als neuer, wichtiger Kunde für das Geschäftsfeld Spieletesten gewonnen werden.
- Die Geschäftsbereiche Kreativ- und Produktionsdienstleistungen, vertreten durch Kuju, konnten unsere hohen Erwartungen bezüglich Umsatz und Gewinn erneut erfüllen. In einem positiven Marktumfeld arbeitete Kuju im dritten Quartal an der Kapazitätsgrenze. Um weiter von dem starken Marktwachstum profitieren zu können, planen wir die Eröffnung neuer Studios, um Kujus beeindruckende Erfolgsgeschichte fortzuführen, weitere qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und unsere Kundenbeziehung auszubauen.

## Letter to our shareholders

### Dear Shareholders and Friends of Catalis N.V.,

While for Q2 2007 we reported that, although the overall Catalis Group's results were very satisfying, our division Quality Assurance had to suffer from the ongoing "war of formats" between BluRay and HD, Q3 made up for the shortfall and brought us well back in line with our ambitious plans for 2007.

With a rise in revenues up to 26.5m euros and an operating profit of 3.9m euros the first nine months of 2007 exceeded our expectations significantly. All divisions contributed to his success.

Kuju made very good progress both in completing projects and starting new titles. In Q3 four significant new projects were started across the studios and six titles reached gold master development level, ready for launch prior to Thanksgiving and Christmas. One of the titles completed was Rail Simulator, where after the finalized change in strategy – focus on work for hire, no IP risk involvement – Kuju now has an IP opportunity in form of royalty participation. Electronic Arts released the game in October this year and a distribution deal for the USA was secured by Kuju and its former funding partner. Overall the demand for games development services remains on a very high level.

Testronic, our Quality Assurance division, benefited significantly from the development in the DVD and games testing market. While in Q2 revenues and margins in the DVD testing environment were depressed by the unsolved BluRay vs. HD discussion, Q3 saw a significant upturn after major players positioned themselves in the BluRay corner. Revenues and margins came back to the level of our expectations and made up for the shortfalls of Q2. Games testing is developing into a real success story. Q3 2007 alone contributed more in terms of revenues and profit than all of 2006. In addition Disney was won as a cornerstone client for our business line games testing.

All of our divisions are acting in stable and growing market environments, providing us with substantial potential for organic growth.

Based on the development of Catalis in the first nine month and our forecast for Q4 2007, management decided to raise it's original guidance for 2007 in terms of revenues to 33.5m to 35.0m euros and operating profitability (EBIT) to 4.7m to 4.9m euros .

Yours sincerely  
Catalis N.V. Board of Management

Dr. Michael Hasenstab                      Klaus Nordhoff                      Robert Kaess

Eindhoven, December 2007

## An unsere Aktionäre

### Liebe Aktionäre und Freunde der Catalis N.V.,

während wir in zweiten Quartal 2007 noch berichteten, dass wir zwar mit dem Gesamtergebnis der Gruppe zufrieden waren, unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung jedoch durch den fortgesetzten „Krieg der Formate“ zwischen BluRay und HD-DVD beeinflusst war, konnten wir diesen Rückstand im dritten Quartal wieder wettmachen und sind nun wieder voll im Plan, unsere ehrgeizigen Ziele für 2007 zu erreichen.

Mit einem Umsatzanstieg auf EUR 26,5 Mio. und einem operativen Ergebnis von EUR 3,9 Mio. wurden unsere Erwartungen in den ersten neun Monaten deutlich übertroffen. Dabei konnten alle Geschäftsbereiche zu diesem Erfolg beitragen.

Kuju machte sehr gute Fortschritte, sowohl bei der Fertigstellung von Projekten als auch im Neugeschäft. Im dritten Quartal wurden in den verschiedenen Studios vier wichtige Projekte vertraglich gesichert und sechs Titel erreichten rechtzeitig vor Thanksgiving und Weihnachten die Marktreife. Einer dieser fertig gestellten Titel war Rail Simulator, bei dem Kuju nach dem vollzogenen Strategiewechsel – Konzentration auf Auftragsarbeit ohne Vermarktungsrisiken – nun über Lizenzgebühren am Markterfolg partizipieren kann. Das Spiel wurde im Oktober von Electronic Arts veröffentlicht. Kuju und ihre früheren Finanzierungs-partner konnten eine Vertriebsvereinbarung für die USA erzielen. Insgesamt bleibt die Nachfrage nach Dienstleistungen im Bereich Spieleentwicklung auf einem hohen Niveau.

Unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung, repräsentiert durch Testronic, profitierte deutlich von der Entwicklung im Markt für DVD- und Spieletesten. Während im zweiten Quartal die Umsätze und die Margen im Bereich DVD-Testen noch durch die ungelöste Debatte um BluRay oder HD gedrückt wurden, konnte im dritten Quartal ein deutlicher Aufschwung verzeichnet werden, nachdem sich einige große Player im BluRay-Lager positioniert hatten. Umsätze und Margen erreichten wieder das von uns erwartete Niveau und konnten die negative Entwicklung des zweiten Quartals deutlich wett machen. Spieletesten entwickelt sich immer zu einer einzigartigen Erfolgsstory. Das Geschäftsfeld erzielte alleine im dritten Quartal mehr Umsatz und Ergebnis als im gesamten Jahr 2006. Darüber hinaus konnte auch Disney als wichtiger Referenzkunde für unser Geschäftsfeld Spieletesten gewonnen werden.

Alle unsere Geschäftsbereiche agieren derzeit in einem stabilen und wachsenden Marktumfeld, das uns gute Möglichkeiten für weiteres organisches Wachstum bietet.

Ausgehend von der Entwicklung der ersten neun Monate und unserer Prognose für das vierte Quartal 2007, hat das Management der Catalis N.V. entschieden, die ursprüngliche Prognose für das Gesamtjahr 2007 auf einen Umsatz von EUR 33,5 – 35,0 Mio. und ein operatives Ergebnis (EBIT) von EUR 4,7 – 4,9 Mio. zu erhöhen.

Yours sincerely  
Catalis N.V. Board of Management

Dr. Michael Hasenstab                      Klaus Nordhoff                      Robert Käß

Eindhoven, im Dezember 2007

# Management Report

## Introduction

Catalis N.V. 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 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)

From a market point of view the development of our Quality Assurance division in its current set up primarily depends on the growth patterns in the film and games market as well as on our ability to further strengthen our business lines of Hard- and Software testing as well as certification.

In the film business we see an increasing move from the classical DVD format towards the high definition formats of BluRay and HD. In Q3 some of the major players in the market made a decision for BluRay. Although the "war of formats" has not yet come to an end, players already start to release more and more of their new films as well as some of their catalogue films in these new formats. The effects are twofold. Next generation discs need a much higher level of testing due to increased complexity of features. This tends to increase the costs of testing per unit. The release of film catalogues in the new formats will create a boost for the revenue line of testing companies. Given our market share we expect to participate greatly from these developments.

The games market is also in a significant growth mode. Testronic managed to increase its share in the market far beyond the growth rates of market volume, however, starting from a relatively small base. In addition the new High Definition formats are used in the games environment. In accordance with film testing this will lead to higher revenues per unit tested. Games testing revenues in Q3 2007 alone already topped games testing revenues for the whole year of 2006.

# Lagebericht

## Einführung

Die Finanzberichterstattung der Catalis N.V. 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 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)

Bezogen auf die Märkte hängt die Entwicklung unseres Geschäftsbereiches Qualitätssicherung hauptsächlich von den Wachstumsaussichten im Film- und Spielmarkt ab, sowie von unserer Fähigkeit, die Geschäftsfelder Hard- und Softwaretesten und Zertifizierung in Zukunft weiter auszubauen.

Im Filmgeschäft sehen wir eine zunehmende Verlagerung weg von der klassischen DVD und hin zu den hochauflösenden Formaten BluRay oder HD. Im dritten Quartal haben sich einige der großen Player im Markt zugunsten von BluRay entschieden. Obwohl der „Krieg der Formate“ damit noch nicht zu Ende ist, beginnen einige Player bereits, ihre neuen Filme und ihre bestehenden Filmkataloge in zunehmendem Maße in diesen neuen Formaten auf den Markt zu bringen. Diese Entwicklung hat zweierlei Effekte: das Testen von Discs der neuen Generation ist auf Grund der komplexeren Inhalte wesentlich umfangreicher und aufwändiger. Das führt dazu, dass die Testkosten pro Einheit steigen. Die Veröffentlichung bestehender Filmkataloge in den neuen Formaten kann zu einem sprunghaften Umsatzanstieg bei Testdienstleistungen führen. Ausgehend von unserem Marktanteil erwarten, erwarten wir von dieser Entwicklung in hohem Maße zu profitieren.

Der Spielmarkt befindet sich ebenfalls in einer starken Wachstumsphase. Der Marktanteil von Testronic ist dabei, wenn auch ausgehend von einer noch relativ kleinen Basis, wesentlich stärker gewachsen als der Gesamtmarkt. Darüber hinaus werden die neuen hochauflösenden Format auch im Spielbereich genutzt. Analog zum Filmetesten wird dies auch hier zu höheren Umsätzen je getesteter Einheit führen. Die Umsätze aus Spieletesten übertrafen alleine im dritten Quartal 2007 die Umsätze dieses Geschäftsfeld im gesamten Vorjahr 2006.

### Creative & Production Services

Given the fact that revenues in the games market are significantly driven by technological change regarding gaming platforms (Consoles, Handhelds...) allowing for more complex and/or realistic game environments, the current cycle is set up for growth. On this basis games are developed with a much higher complexity in structure, design and additional features.

The Nintendo Wii continues its strong sales progress and in combination with the PS3 and Xbox 360 will push the worldwide installed base of next generation consoles for the Christmas season to close to forty million units.

Our expectations with regard to Kuju's participation in this growth pattern were more than just fulfilled. Kuju is one of the most important independent developers in Europe and is endeavouring to transfer its successful business model to the USA in near future.

Demand for content, especially in the mass market genres is particularly strong. Development resources remain the bottle neck for further market volume increases.

### Company Situation

For the first nine months of 2007 Catalis is in a position to report the highest level of revenues and operating profit in our group's history.

We continued to participate in the development of our respective markets in most cases over and beyond our market share and got a good step further with regard to risk diversification and stabilization of the business models.

One of the organizational challenges for our Quality Assurance division over the next months will be the switch from a site driven to a line of business driven organization. All preparation work has been finalized and are waiting to be implemented until the end of 2007. As an effect we expect to see a much more marketing driven organization even more focused on client needs combined with strong sensors for cross selling opportunities.

Kuju is facing a period of sustained growth. Thus challenges which have been addressed are keeping up the promising margins and digest growth on an organizational basis. Since the overall organization is set up on the basis of stand alone studios, with their own sales force and development structure, we are confident that we can expand the scale of Kuju's business with compromising efficiency and effectiveness.

Overall Catalis' management and the directors of Testronic and Kuju are satisfied with the developments of Q3 and the first nine months of 2007. Forecast of Q4 in combination with our 2007 results so far, lead Catalis' management to increase its guidance for the full year of 2007.

### Kreativ- & Produktionsdienstleistungen

Vor dem Hintergrund, dass die Umsatzentwicklung im Spielmarkt wesentlich von der technologischen Entwicklung der Spieleplattformen (Konsolen, Handhelds,...) immer komplexere und/oder realistischere Spielumgebungen darzustellen abhängt, stehen die Zeichen im laufenden Zyklus eindeutig auf Wachstum. Auf dieser Basis entstehen Spiele, die in ihrer Struktur, ihrem Design und ihren Zusatzfunktionen immer komplexer werden.

Die Nintendo Wii setzt ihre großen Verkaufserfolge weiter fort und wird zusammen mit der PS3 und der Xbox 360 den weltweiten Bestand der Next Generation Konsolen zur Weihnachtszeit auf fast 40 Millionen Stück anwachsen lassen.

Kujus Teilhabe an diesem Wachstum hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Kuju ist einer der wichtigsten unabhängigen Spieleentwickler in Europa und ist bestrebt, ihr erfolgreiches Geschäftsmodell in Kürze auch in den USA umzusetzen.

Die Nachfrage nach Inhalten, insbesondere für das breite Massenpublikum ist beeindruckend hoch. Entwicklungsressourcen bleiben damit weiterhin der Engpassfaktor für das künftige Marktwachstum.

### Unternehmenssituation

Nach den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2007 kann Catalis den höchsten Umsatz und das beste operative Ergebnis der Unternehmensgeschichte vermelden.

Wir konnten weiterhin, in den meisten Fällen sogar überdurchschnittlich, von der guten Entwicklung unserer Märkte profitieren und einen großen Schritt in Richtung Risikodiversifikation und Stabilität unseres Geschäftsmodells machen.

Eine der organisatorischen Herausforderungen der nächsten Monate für unseren Geschäftsbereich Qualitätssicherung wird der Wechsel von einer standortorientierten Organisation hin zu einer geschäftsfeldorientierten Organisationsstruktur sein. Sämtliche Vorbereitungen hierfür sind bereits getroffen sind in der Umsetzung bis Ende 2007. Wir erhoffen uns von dieser Maßnahme eine wesentlich stärker marketinggetriebene Ausrichtung mit einem noch klareren Schwerpunkt auf Kundenwünsche und einem guten Gefühl für Cross Selling Möglichkeiten.

Kuju befindet sich derzeit in einer Phase anhaltenden Wachstums. Daher sind die großen Herausforderungen denen wir uns hier stellen, die Sicherung der guten Margen und die organisatorische Bewältigung dieses Wachstums. Da die Organisation auf der Grundlage eigenständiger Studios mit eigener Vertriebsmannschaft und Entwicklungsstruktur basiert, sind wir zuversichtlich, Kujus Geschäft mit einer gesunden Balance zwischen Leistungsfähigkeit und Effizienz weiter ausbauen zu können.

Insgesamt sind das Management der Catalis N.V. und der Töchter Testronic und Kuju mit der Entwicklung des dritten Quartals und der ersten neun Monate 2007 hoch zufrieden. Die bisherigen Ergebnisse in Verbindung mit der Prognose für das vierte Quartal haben das Catalis Management dazu bewogen, die Prognose für das Gesamtjahr zu erhöhen.

## Segment Reporting

### Quality Assurance – Testronic Laboratories

Our quality assurance division Testronic comprises of testing services for the film, games, hard- and software market players and performs certification services. Testronic runs testing facilities in the UK, USA, Belgium and Poland.

Revenues from the business line “film” increased significantly in Q3 2007 and made up for the shortfalls of Q2. Margins which had been under pressure in the Q2 market environment came back and made us confident with regard to the overall year’s contribution to the bottom line.

The “war of formats” between BluRay on the one and HD on the other side, although not over yet, has eased its grip on holding up releases of new and catalogue films. This already had a positive effect on our Q3 numbers in this segment and calls for a promising future once especially the lashes around the potential of catalogue releases in High Definition formats are unleashed.

As part of our diversification strategy, Testronic in Q3 again increased its game testing volume in terms of revenues and profit contribution over and above this business line contribution for the full year of 2006. A highlight of the quarter has been the beginning of a relationship with Disney Games, coming out of Testronic’s longstanding relationship with Disney in the film testing business. We expect this trend to continue, given the promising development scenarios in the games market worldwide.

Business lines as Hardware- and Software testing as well as certification services performed consistent to plan. There is a continuous need for experienced people in our sales force for this area.

## Segmentberichterstattung

### Qualitätssicherung – Testronic Laboratories

Unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung Testronic umfasst Testdienstleistungen für Kunden aus den Bereichen Film, Videospiele, Hard- und Software und bietet außerdem Zertifizierungsdienstleistungen an. Testronic betreibt Testeinrichtungen in Großbritannien, USA, Belgien und Polen.

Die Umsätze im Geschäftsfeld Film stiegen im dritten Quartal deutlich an und konnten so die Entwicklungen des zweiten Quartals kompensieren. Auch die Margen, die im schwachen Marktumfeld des zweiten Quartals unter Druck geraten waren, konnten sich wieder erholen und stimmen uns zuversichtlich für den Ergebnisbeitrag dieses Geschäftsfelds im Gesamtjahr.

Der „Krieg der Formate“ zwischen BluRay auf der einen und HD auf der anderen Seite ist zwar noch nicht beendet, der blockierende Effekt auf die Veröffentlichung von neuen Filmen und Katalogfilmen hat jedoch nachgelassen. Diese Entwicklung hat sich bereits positiv in den Zahlen des dritten Quartals dieses Geschäftsfelds niedergeschlagen und eröffnet vielversprechende Zukunftsaussichten, insbesondere wenn die Dämme für die potenziellen Veröffentlichungen der Filmkataloge in High Definition brechen.

Im Rahmen unserer Diversifikationsstrategie konnte Testronic auch im dritten Quartal die Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus dem Geschäftsfeld Spieletesten weiter steigern und damit sogar die Zahlen des Gesamtjahres 2006 übertreffen. Ein Höhepunkt des Quartals war die beginnende Geschäftsbeziehung mit Disney Games, die sich aus der langjährigen Zusammenarbeit mit Disney im Geschäftsfeld Filmtesten entwickelt hat. Vor dem Hintergrund der vielversprechenden Entwicklungsszenarios im weltweiten Videospiegelmarkt rechnen wir mit einer Fortsetzung dieses Trends.

Die Geschäftsfelder Hardware- und Softwaretesten sowie die Zertifizierungsdienstleistungen entwickelten sich nach Plan. In diesem Bereich suchen wir außerdem laufend nach qualifiziertem Personal für unsere Vertriebsmannschaft.

### Creative & Production Services – Kuju Entertainment

During the first nine months of 2007 Kuju made an impressive progress with its games under development and with signing new titles. In Q3 alone the division signed contracts for four new titles and brought six titles to gold master level completing development. Kuju was ranked among the top 5 UK independent games developers by leading industry publication Next Generation in its survey of the top 50 European developers.

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.

With Kuju's development resources fully utilized in Q3, the division started to reorganize studios to even improve client focus, guarantee optimal studio size in terms of management and studio culture and to continue its strategy of structuring its studios landscape in accordance with a specific clients and genres orientation.

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

- Zoe Mode completed its third annual EyeToy game for Sony and began a new relationship with Activision with the release of a video game based on the hit US franchise "Dancing with the stars".
- Kuju's Surrey studio successfully completed the company's first game designed solely for digital distribution. "Nucleus" was published by Sony and is available for download on the PS3 PlayStation Network.
- The Simulation studio's PC Rail Simulator game reached gold master status end of Q3 and was released by Electronic Arts in Europe in October. Kuju and F4G also secured a distribution deal for Rail Simulator in the USA with Electronic Arts.

### Kreativ- & Produktionsdienstleistungen – Kuju Entertainment

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahrs 2007 erzielte Kuju beeindruckende Fortschritte bei den in der Entwicklung befindliche Spielen und beim Neugeschäft. Alleine im dritten Quartal wurden vier Verträge für neue Spiele abgeschlossen und sechs Titel wurden zur Marktreife entwickelt. Die führende Fachzeitschrift „Next Generation“ hat Kuju in einer Untersuchung der 50 Top-Entwickler unter die Top fünf der unabhängigen Spieleentwickler Europas gewählt.

In Verbindung mit dem erwarteten Start der nächsten Generation bewirken die neuen digitalen Verbreitungsplattformen, dass die Nachfrage nach Entwicklungskapazitäten das Angebot der bestehenden Studios der Videospieleentwickler weiterhin übersteigt.

Da Kuju im dritten Quartal an der Kapazitätsgrenze gearbeitet hat, startete der Geschäftsbereich eine Reorganisation seiner Studios, um den Kundenfokus weiter zu verbessern, eine optimale Studiogröße bezogen auf Managementanforderungen und Studiokultur zu erzielen und die Strategie fortzusetzen, die Studiolandchaft entsprechend einer genauen Kunden- und Genreorientierung zu gestalten.

Kujus Studios konnten im dritten Quartal eine Reihe wichtiger Meilensteine erreichen:

- Zoe Mode stellte für Sony sein drittes EyeToy Spiel in diesem Jahr fertig und konnte mit der Veröffentlichung eines Videospiele, das auf dem erfolgreichen US-Format „Dancing with the stars“ basiert, die Firma Activision als Neukunden gewinnen.
- Kujus Studio Surrey konnte erfolgreich sein erstes Spiel fertig stellen, das ausschließlich für die digitale Verbreitung konzipiert ist. „Nucleus“ wurde von Sony veröffentlicht und steht als Download über das PS3 Playstation Netzwerk zur Verfügung.
- Das PC-Spiel Rail Simulator des Simulationsstudios wurde Ende des dritten Quartals zur Marktreife entwickelt und im Oktober von Electronic Arts in Europa veröffentlicht. Kuju und F4G konnten sich ebenfalls eine Vertriebsvereinbarung für Rail Simulator in den USA mit Electronic Arts sichern.



## Development of Earnings, Financial and Asset Situation

### Earnings Situation

#### Revenue Development

##### *Total Catalis Group*

The first nine months Catalis Group has generated revenues of 26.5m euros – including the newly acquired Kuju – compared to previous year first nine months of 7.9m euros, representing an increase of about 235 %. The games development division (Kuju) contributed 15.9m euros while our quality assurance division (Testronic Laboratories) increased its revenues by 34 % to 10.6m euros.

The total EBIT of Catalis Group was 3.9m euros representing an increase of 55 % in comparison with last year's 2.5m euros. EBT (earnings before taxes) is reported as 3.3m euros, an increase by 27 % compared to the first nine months of 2006.

In the third quarter Catalis Group generated revenues of 9.6m euros and an EBIT of 1.9m euros. Compared to last year's third quarter this represents an increase of 160 % in revenues and 49 % in EBIT.

##### *Quality Assurance*

Contributing 10.6m euros in revenues, an increase of 34 % compared to last year's first nine month figures, Testronic Laboratories in Q3 found back its strength in the film testing market and underlined its importance for our group with an EBIT of 2.3m euros. Latter representing a decline of 7 % in this demanding market environment.

On a Q3 basis the Quality Assurance (QA) Division increased its revenues from 3.7m euros to 4.3m euros achieving a growth rate of 15 %. Operating profit remained with 1.3m euros at previous year's level.

##### *Creative & Production Services*

Creative Services – the games development group Kuju, achieved revenues of 15.9m euros in the first nine months of 2007, 5.4m euros of which were generated in the third quarter of 2007.

The games division contributed strongly to the EBIT line. With 2.0m euros for the first nine months and 0.8m euros in the third quarter, Kuju more than fulfilled our expectations.

## Entwicklung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

### Ertragslage

#### Umsatzentwicklung

##### *Catalis Gruppe*

In den ersten neun Monaten 2007 erwirtschaftete die Catalis Gruppe einen Umsatz in Höhe von EUR 26,5 Mio. – einschließlich der übernommenen Kuju – was gegenüber EUR 7,9 Mio. im gleichen Vorjahreszeitraum einen Anstieg um 235 % darstellt. Der Geschäftsbereich Spieleentwicklung (Kuju) trug dazu EUR 15,9 Mio. bei während unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung (Testronic Laboratories) seinen Umsatz um 34 % auf EUR 10,6 Mio. steigern konnte.

Das EBIT der Catalis Gruppe belief sich auf insgesamt EUR 3,9 Mio., was einem Anstieg um 55 % gegenüber dem Vorjahreswert von EUR 2,5 Mio. entspricht. Das EBT (Ergebnis vor Steuern) stieg gegenüber dem Vorjahr um 27 % auf EUR 3,3 Mio. an.

Im dritten Quartal erzielte die Catalis Gruppe einen Umsatz in Höhe von EUR 9,6 Mio. und ein EBIT von EUR 1,9 Mio. Verglichen mit dem dritten Quartal des Vorjahres entspricht dies einer Steigerung von 160 % beim Umsatz und 49 % beim EBIT.

##### *Qualitätssicherung*

Mit einem gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 34 % höheren Umsatzbeitrag von EUR 10,6 Mio. fand Testronic Laboratories im dritten Quartal zur alten Stärke im Testgeschäft mit Filmen zurück und unterstreicht seine Bedeutung für unsere Gruppe mit einem EBIT von EUR 2,3 Mio. Letzteres entspricht einem moderaten Rückgang von 7 % in einem insgesamt anspruchsvollen Marktumfeld.

In der Quartalsbetrachtung konnte der Bereich Qualitätssicherung (QS) seinen Umsatz von EUR 3,7 Mio. auf EUR 4,3 Mio. steigern und erreichte damit eine Wachstumsrate von 15 %. Das operative Ergebnis blieb mit EUR 1,3 Mio. auf Vorjahresniveau.

##### *Kreativ- und Produktionsdienstleistungen*

Der Geschäftsbereich Kreativdienstleistungen – die Spieleentwicklungsgruppe Kuju, erwirtschaftete in den ersten neun Monaten 2007 einen Umsatz in Höhe von EUR 15,9 Mio., wovon EUR 5,4 Mio. im dritten Quartal generiert wurden. Der Bereich Spieleentwicklung leistete einen großen Beitrag zum operativen Ergebnis (EBIT). Mit EUR 2,0 Mio. für die ersten neun Monate und EUR 8,0 Mio. im dritten Quartal konnte Kuju unsere Erwartungen mehr als erfüllen.

## 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 was 4.6m euros for the first nine months of 2007, impacted especially by a strong net income and a significant increase in current assets versus current liabilities.

Cash flow from investment activities in the first nine months reflects – as throughout the year – 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 10.9m euros in the first nine months of 2007.

Cash flow from financing remained on a very low level, since the group was provided with financial funds for the Kuju acquisition at the end of 2006. In Q3 2007 we finalized refinancing negotiations with KBC Bank in Belgium, replacing the entire former acquisitions loan on terms favourable to our group.

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 nine months of 2007 amounted to 2.2m euros.

### Investments

While Q1 and Q2 2007 saw the major part of the impacts of the Kuju acquisition and growth supporting investments in equipment, software and other assets, the third quarter shows no significant investments.

## 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 in den ersten neun Monaten belief sich auf EUR 4,6 Mio., was insbesondere auf das sehr gute Nettoergebnis und einen deutlichen Anstieg der kurzfristigen Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten zurückzuführen ist.

Der Cashflow aus Investmentaktivitäten in den ersten neun Monaten spiegelt – wie schon das gesamte Jahr – die Akquisition der Kuju und nachfolgende Investitionen in Ausrüstung für die Bereiche Spieleentwicklung und Qualitätssicherung wider. Insgesamt haben wir in den ersten neun Monaten 2007 EUR 10,9 Mio. investiert.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit verharrt auf niedrigem Niveau, da die Mittel für die Finanzierung der Kuju Akquisition bereits im vierten Quartal 2006 bereit gestellt wurden. Im dritten Quartal 2007 konnten wir unsere Refinanzierungsverhandlungen mit der belgischen KBC Bank erfolgreich abschließen und damit die gesamte Akquisitionsfinanzierung zu günstigen Konditionen für die Gruppe umschichten.

Aufgrund der operativen Entwicklung und der Investitions- und Finanzierungsaktivitäten von Catalis beliefen sich unsere liquiden Mittel am Ende der ersten neun Monate 2007 auf EUR 2,2 Mio.

### Investitionen

Während der Großteil der Investitionen für die Kuju Akquisition und weitere das Wachstum unterstützende Investitionen in die Ausrüstung, Software und sonstige Anschaffungen auf das erste und zweite Quartal 2007 entfiel, wurden im dritten Quartal keinen nennenswerten Investitionen getätigt.

## Asset Situation

### Balance Sheet

As of September 30, 2007 the consolidated balance sheet of Catalis N.V. shows total assets of 31.8m euros, compared to 23.7m euros at the end fiscal year 2006.

Consolidated current assets amounted to 12.1m euros, a decrease of about 1.3m euros compared to 31.12.2006, impacted by the cash used in the acquisition of Kuju and an increase of trade receivables of 5.4m euros.

Fixed assets of 19.7m euros almost doubled compared to the end of 2006, due to an increase in goodwill following the Kuju acquisition.

Current liabilities increased by 5.0m euros while non-current liabilities with 10.9m euros remained on the level of 31.12.2006.

As a result of our successful Q3 2007 we improved our equity position from 9.5m euros at the end of fiscal 2006 to 12.5m euros at September 30, 2007.

### Employees

End of the third quarter 2007 Catalis group employed 414 people, working in five different countries, The Netherlands, UK, USA, Belgium and Poland. Of these, 200 are working for the Quality Assurance division and 211 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](http://www.catalisgroup.com) under the investor relations / financial publications section.

## Vermögenslage

### Bilanz

Zum 30. September 2007 betrug die Bilanzsumme der Catalis N.V. insgesamt EUR 31,8 Mio. gegenüber EUR 23,7 Mio. zum Ende des Geschäftsjahres 2006.

Die kurzfristigen Vermögensgegenstände beliefen sich auf EUR 12,1 Mio., was einem Rückgang um rund EUR 1,3 Mio. gegenüber dem 31.12.2006 entspricht, der hauptsächlich auf die benötigte Liquidität für die Kuju Akquisition zurückzuführen ist, die durch den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nur teilweise kompensiert wurde.

Das Anlagevermögen in Höhe von EUR 19,7 Mio. hat sich gegenüber dem Wert Ende 2006 nahezu verdoppelt aufgrund des Anstiegs des Goodwills im Zusammenhang mit der Kuju Akquisition.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen um EUR 5,0 Mio. während sich die langfristigen Verbindlichkeiten auf dem Niveau vom 31.12.2006 bewegen.

Aufgrund des erfolgreichen dritten Quartals verbesserte sich unsere Eigenkapitalposition von EUR 9,5 Mio. Ende 2006 auf EUR 12,5 Mio. am 30. September 2007.

### Mitarbeiter

Ende des dritten Quartals 2007 waren bei der Catalis Gruppe 414 Mitarbeiter beschäftigt, die in fünf Ländern, den Niederlanden, UK, USA, Belgien und Polen arbeiteten. Von diesen arbeiten 200 im Bereich Qualitätssicherung und 211 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](http://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.

On November 30, 2007 the company announced the signing of a Letter of Intent to acquire the US-based video games testing company GameInstinct.

## Directors' Holdings

As of September 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
<b>Robert Kaess</b> Beratungs GmbH	1,860,000		Robert Kaess	Member of the Board
<b>Michael Hasenstab</b> Bright Eye GmbH	1,860,000		Michael Hasenstab	Member of the Board
<b>Klaus Nordhoff</b>	0			Member of the Board
<b>Karl Moser</b>	35,000	8,750	Karl Moser	Member of the Supervisory Board
<b>Jens Bodenkamp</b>	10,000	29,167	Jens Bodenkamp	Chairman of the Supervisory Board
<b>Wolfgang Paggen</b>	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.

Am 30. November 2007 gab die Gesellschaft die Unterzeichnung eines Letter of Intent zur Übernahme des US-amerikanischen Anbieters von Testdienstleistungen für die Videospiegelindustrie, GameInstinct, bekannt.

## Aktienbesitz von Organmitgliedern

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

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

## Forecast Report

While our quality assurance division after a very successful Q3 2007 impressively recovered from the market forced shortfall in Q2 and now is back on track, games development reached and partly exceeded forecasts.

The games market shows a sustainable trend in volume growth with a very positive impact on the need for outsourcing development services. Running our studios at maximum capacity, we took measures to insure our organizational ability to service the growing demand. In addition we will serve our US clients by establishing a front office together with development resources in San Francisco.

The growth rate regarding market volume in film releases recovered significantly and we expect this development to remain positively stable. Some of the major publishing houses communicated a clear orientation to the market which format in High Definition they will be going to prefer for new releases and even more important for their catalogue films. The subsequent releases of the studios' film catalogues should mean a significant source of additional business to our QA division.

Also impacted by the healthy game market, games testing reached a historic height in revenues and profit for our QA division. We expect this development to continue in the foreseeable future, providing Testronic games testing with promising growth rates.

In the light of the results for the first nine months of 2007 and based on a forecast for Q4 Catalis' management increased its guidance for the whole year of 2007 regarding revenues between 33.5m and 35.0m euros and operating profitability (EBIT) between 4.7m and 4.9m euros.

## Prognosebericht

Während unser Geschäftsbereich Qualitätssicherung sich nach einem sehr erfolgreichen dritten Quartal 2007 eindrucksvoll von den Entwicklungen des zweiten Quartals erholen konnte und nun wieder im Plan liegt, hat der Geschäftsbereich Spieleentwicklung unsere Erwartungen voll erfüllt und teilweise sogar übertroffen.

Der Videospiegelmarkt befindet sich in einer anhaltenden Wachstumsphase mit sehr positiven Auswirkungen auf die Nachfrage nach externen Testdienstleistungen. Da unsere Studios derzeit an der Kapazitätsgrenze arbeiten, haben wir Maßnahmen ergriffen, um sicherzustellen, dass wir organisatorisch in der Lage sind, dieser wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. Darüber hinaus betreuen unsere US-amerikanischen Kunden durch die Errichtung eines Front Office in Verbindung mit unseren Entwicklungsressourcen in San Francisco.

Die Wachstumsraten im Filmgeschäft haben sich wieder deutlich erholt und wir erwarten, dass diese Entwicklung nun stabil bleibt. Einige der großen Verlage haben bereits ihre Präferenzen für eines der beiden hochauflösenden Formate für die Veröffentlichung neuer Filme und, was noch wichtiger ist, ihrer Filmkataloge signalisiert. Die folgenden Veröffentlichungen der jeweiligen Filmkataloge sollte unserem Geschäftsbereich QS ein großes zusätzliches Geschäftspotential eröffnen.

Ebenso beeinflusst durch den vitalen Videospiegelmarkt, konnte das Geschäftsfeld Spieletesten historische Höchststände bei Umsatz und Ergebnis für den Bereich QS erzielen. Wir erwarten, dass sich diese Entwicklung auf absehbare Zeit weiter fortsetzt und Testronic vielversprechende Wachstumsaussichten beschert.

Vor dem Hintergrund des Ergebnisses der ersten neun Monate in Verbindung mit unserer Prognose für das vierte Quartal, hat das Catalis Management die Umsatzprognose für das Gesamtjahr 2007 auf EUR 33,5 – 35,0 Mio. angehoben und rechnet mit einem operativen Ergebnis zwischen EUR 4,7 Mio. und EUR 4,9 Mio.

## Financial Information

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

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

€k	T€	September 30, 2007	December 31, 2006
<b>Assets</b>	<b>Aktiva</b>		
<b>Current assets</b>	<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände</b>		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	2,226	8,546
Trade receivables	Forderungen aus LuL	8,972	3,584
Inventories	Vorräte	0	0
Income tax receivable	Steuerforderungen	235	266
Other current assets	Andere	663	1,028
<b>Total current assets</b>	<b>Kurzfristige Vermögensgegenstände gesamt</b>	<b>12,096</b>	<b>13,424</b>
<b>Non-current assets</b>	<b>Langfristige Vermögensgegenstände</b>		
Goodwill	Firmenwerte	16,764	7,173
Property, plant and equipment at cost-net	Sachanlagen	1,641	966
Deferred tax	latente Steuern	1,263	1,288
Other non-current assets/investments	Andere	0	866
<b>Total non-current assets</b>	<b>Langfristige Vermögensgegenstände gesamt</b>	<b>19,668</b>	<b>10,293</b>
<b>Total assets</b>	<b>Aktiva gesamt</b>	<b>31,764</b>	<b>23,717</b>
<b>Liabilities and equity</b>	<b>Passiva</b>		
<b>Current liabilities</b>	<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus LuL	7,065	2,855
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	0	150
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	885	274
Other liabilities & accruals	Andere Verbindlichkeiten & Rückstellungen	480	0
Provisions	Rückstellungen	0	78
Bank overdraft	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	0	0
<b>Total current liabilities</b>	<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt</b>	<b>8,430</b>	<b>3,357</b>
<b>Non-current liabilities</b>	<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Long-Term Debt	Langfristige Bankverbindlichkeiten	8,180	8,180
Convertible bond	Wandelanleihe	2,554	2,418
Deferred tax liability	latente Steuern	135	240
Provisions	Rückstellungen	0	0
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>Langfristige Verbindlichkeiten gesamt</b>	<b>10,869</b>	<b>10,838</b>
<b>Total equity</b>	<b>Eigenkapital gesamt</b>	<b>12,465</b>	<b>9,522</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>Passiva gesamt</b>	<b>31,764</b>	<b>23,717</b>

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

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

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

€k	T€	September 30, 2007	September 30, 2006
Revenues	Umsatz	26,462	7,896
Cost of sales	Herstellungskosten	15,715	3,638
<b>Gross profit</b>	<b>Rohertrag</b>	<b>10,747</b>	<b>4,259</b>
Marketing & sales	Marketing & Vertrieb	664	152
General & administration	Verwaltung	6,187	1,768
Other Income	Sonstige Erträge	0	182
<b>Profit from operations</b>	<b>Operativer Gewinn</b>	<b>3,896</b>	<b>2,520</b>
Financial Income - net	Finanzergebnis	-593	74
<b>Profit before tax</b>	<b>Vorsteuerergebnis</b>	<b>3,303</b>	<b>2,594</b>
Income tax	Steuern	359	99
<b>Net Profit</b>	<b>Nettoergebnis</b>	<b>2,944</b>	<b>2,495</b>

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

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

€k	T€	September 30, 2007	December 31, 2006
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>		
Net income	Jahresergebnis	2,944	2,450
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibung auf Anlagevermögen	635	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	-4,992	-2,205
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	5,964	2,319
Increase/(decrease) in deferred taxes	Zunahme/(Abnahme) latenter Steuern		-217
Paid taxes	gezahlte Steuern		-166
Interest paid	gezahlte Zinsen		39
<b>Net cash (used in) provided by operating activities</b>	<b>Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel</b>	<b>4,551</b>	<b>2,417</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>	<b>Kapitalfluss aus Investitionen</b>		
Purchase of property, plant & equipment	Investitionen in Anlagevermögen	-1,310	-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
<b>Net cash (used in) provided by investing activities</b>	<b>Für Investitionen eingesetzte Zahlungsmittel</b>	<b>-10,901</b>	<b>-5,304</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>	<b>Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		
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	31	199
Dividends paid	Abflüsse aus Dividendenzahlungen		
Issuance of loans	Zuflüsse aus der Aufnahme von Darlehen		8,180
<b>Net cash (used in) provided by financing activities</b>	<b>Aus Finanzierungstätigkeit erzielte Zahlungsmittel</b>	<b>31</b>	<b>8,363</b>
<b>Net effect of currency translation in cash and cash equivalents</b>	<b>Wechselkursbedingte Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>0</b>	<b>-56</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-6,320</b>	<b>5,420</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of year</b>	<b>Liquide Mittel zu Beginn der Periode</b>	<b>8,546</b>	<b>3,126</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>Liquide Mittel am Ende der Periode</b>	<b>2,226</b>	<b>8,546</b>

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.

December, 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.

Dezember 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