



**Catalis SE**  
Geldropseweg 26-28  
5611 SJ Eindhoven  
The Netherlands  
t +31 40 2135930  
f +31 40 2135604  
[info@catalisgroup.com](mailto:info@catalisgroup.com)  
[www.catalisgroup.com](http://www.catalisgroup.com)

Interim Report for the 2<sup>nd</sup> Quarter and 1<sup>st</sup> Half-Year of 2009  
for the period from January 1, 2009 to June 30, 2009

Halbjahresfinanzbericht über das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2009  
für den Zeitraum vom 1. Januar 2009 bis 30. Juni 2009

## Key Figures (unaudited)

€m	Q2 2009	Q2 2008	HY 2009	HY 2008
<b>Total Revenues</b>	<b>8.315</b>	<b>9.181</b>	<b>17.051</b>	<b>17.972</b>
<b>Cost of Sales</b>	<b>4.977</b>	<b>4.961</b>	<b>9.857</b>	<b>9.610</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>3.338</b>	<b>4.220</b>	<b>7.194</b>	<b>8.362</b>
Gross Margin	40.1 %	46.0 %	42.2 %	46.5 %
<b>Operating Result (EBIT)</b>	<b>-0.104</b>	<b>0.901</b>	<b>0.726</b>	<b>1.842</b>
Non-recurring Costs	0.902	0	1.425	0
EBIT after Non-recurring Costs	-1.006	0.901	-0.699	1.842
Operating Margin	n. a.	9.8 %	n. a.	10.2 %
<b>Profit before Tax (EBT)</b>	<b>-1.136</b>	<b>0.712</b>	<b>-0.959</b>	<b>1.467</b>
Profit Margin	n. a.	7.8 %	n. a.	8.2 %
<b>Net Income</b>	<b>-1.011</b>	<b>0.712</b>	<b>-0.834</b>	<b>1.467</b>
Net Income Margin	n. a.	7.8 %	n. a.	8.2 %
<b>Operating Cash Flow</b>	<b>-0.989</b>	<b>1.065</b>	<b>-1.089</b>	<b>-0.732</b>
<b>Number of Shares Outstanding</b>	<b>37,878,999</b>	<b>26,890,775</b>	<b>37,878,999</b>	<b>26,890,775</b>
<b>Earnings per Share (basic)</b>	<b>-0.03</b>	<b>0.03</b>	<b>-0.02</b>	<b>0.05</b>
<b>Earnings per Share (diluted)</b>	<b>-0.03</b>	<b>0.02</b>	<b>-0.02</b>	<b>0.05</b>

## Kennzahlen (ungeprüft)

€ Mio.	Q2 2009	Q2 2008	HJ 2009	HJ 2008
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>8,315</b>	<b>9,181</b>	<b>17,051</b>	<b>17,972</b>
<b>Herstellungskosten</b>	<b>4,977</b>	<b>4,961</b>	<b>9,857</b>	<b>9,610</b>
<b>Rohertrag</b>	<b>3,338</b>	<b>4,220</b>	<b>7,194</b>	<b>8,362</b>
<b>Rohertragsmarge</b>	40,1 %	46,0 %	42,2 %	46,5 %
<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>-0,104</b>	<b>0,901</b>	<b>0,726</b>	<b>1,842</b>
Einmalkosten	0,902	0	1,425	0
EBIT nach Einmalkosten	-1,006	0,901	-0,699	1,842
Operative Marge	n. a.	9,8 %	n. a.	10,2 %
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>-1,136</b>	<b>0,712</b>	<b>-0,959</b>	<b>1,467</b>
Ergebnismarge	n. a.	7,8 %	n. a.	8,2 %
<b>Periodenergebnis</b>	<b>-1,011</b>	<b>0,712</b>	<b>-0,834</b>	<b>1,467</b>
Marge	n. a.	7,8 %	n. a.	8,2 %
<b>Operativer Cash Flow</b>	<b>-0,989</b>	<b>1,065</b>	<b>-1,089</b>	<b>-0,732</b>
<b>Aktienanzahl</b>	<b>37.878.999</b>	<b>26.890.775</b>	<b>37.878.999</b>	<b>26.890.775</b>
<b>Ergebnis je Aktie (unverwässert)</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,03</b>	<b>-0,02</b>	<b>0,05</b>
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert)</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,02</b>	<b>0,05</b>

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

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

## Review of the Second Quarter

- Total revenues of Catalis Group for the second quarter 2009 were € 8.3m, down from € 9.2m in 2008 and representing a decrease from the previous year of 9.4% year on year. EBIT before non-recurring costs for this period amounted to € -0.1m (2008: € 0.9m). To this result, Testronic (quality assurance) contributed € 0.0m, Kuju Entertainment (games development) contributed € 0.2m and € -0.3m were attributable to the holding. Including non-recurring costs of € 0.9m, resulting from legal disputes at Testronic (€ 0.8m) and the reorganisation of Kuju (€ 0.1m), EBIT amounted to € -1.0m (2008: € 0.9m).
- Testronic had to cope with delays and cancellations of projects against the background of the still difficult economic environment. Intensified sales activities have proven successful, although the additional projects had comparably low revenues and thus could not offset completely the negative effects from delays and cancellations.
- In order to expand its business, Testronic has introduced a new sales resource into Japan to grow business from Japanese games publishers, and there was also launched a new full website testing service to the market that has been well received and is expected to grow revenues in the software and consultancy business lines for the rest of year.
- The major focus at Kuju was on the further progress of the reorganisation programme. In June 2009, we announced the merger of the NiK NaK business based in Guildford into the growing Zoë Mode group, which already has offices in Brighton, London and San Francisco. NiK NaK was originally created to focus specifically on product for younger gamers, but has seen some crossover with Zoë Mode, the studios working on casual and family-orientated titles. The merger ensures the continued coherence of the Zoë Mode brand which enjoys international recognition as a leading developer in its sector. Furthermore, the Chemistry studio in Sheffield was closed, reflecting Kuju's clear determination to focus on those studios and development projects that give the highest return to our shareholders.
- A number of material development projects that Kuju had expected to sign in the second quarter are still unsigned. There remains a degree of uncertainty as to when or if these projects will commence as the major publishers continue to be cautious about committing to such projects in the current difficult economic environment.
- Also in the second quarter, Kuju announced a new development studio in Brno, the Czech Republic, called Vatra Games. The Vatra team is built from both industry veterans and new talent and is adding to Kuju's competence in the field of action games.
- In June 2009, we announced that Mr. Klaus Nordhoff would switch his role from an executive director of Catalis SE to a non-executive function as of 1 July, 2009.

## Das zweite Quartal im Überblick

- Die Umsätze der Catalis Gruppe im zweiten Quartal 2009 betragen € 8,3 Mio. was einem Rückgang 9,4% gegenüber dem Vorjahreswert von € 9,2 Mio. entspricht. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten für diesen Zeitraum belief sich auf € -0,1 Mio. (2008: € 0,9 Mio.). Zu diesem Ergebnis trugen Testronic (Qualitätssicherung) mit € 0,0 Mio., Kuju (Videospielementwicklung) mit € 0,2 Mio. und die Holding mit € -0,3 Mio. bei. Unter Berücksichtigung der Einmalkosten in Höhe von € 0,9 Mio. in Zusammenhang mit einem alten Rechtsstreit von Testronic (€ 0,8 Mio.) und der Reorganisation von Kuju (€ 0,1 Mio.) lag das operative Ergebnis bei € -1,0 Mio. (2008: € 0,9 Mio.).
- Testronic musste vor dem Hintergrund des weiterhin schwierigen wirtschaftlichen Umfelds eine Reihe von Projektverschiebungen und Absagen hinnehmen. Die verstärkten Vertriebsaktivitäten erwiesen sich hier als erfolgreich, jedoch hatten die akquirierten Projekte vergleichsweise geringe Umsatzvolumina, so dass die negativen Auswirkungen der Verschiebungen und Absagen nicht vollständig ausgeglichen werden konnten.
- Im Rahmen der verstärkten Vertriebsaktivitäten hat Testronic eine Vertriebsniederlassung in Japan eröffnet, um die Geschäftsbeziehungen zu den japanischen Videospiegelverlagen zu intensivieren. Darüber hinaus wurde eine neue Testdienstleistung für Webseiten am Markt eingeführt, die positiv aufgenommen wurde. Hiervon erhofft sich die Gesellschaft im weiteren Jahresverlauf steigende Umsätze in den Geschäftsfeldern Software und Beratung.
- Das Hauptaugenmerk von Kuju lag auf der weiteren Umsetzung der laufenden Reorganisation. Im Juni 2009 wurde in diesem Zusammenhang bekannt gegeben, dass das in Guildford ansässige Geschäft von NiK NaK in die wachsende Zoë Mode Gruppe eingebracht wurde, die bereits über Niederlassungen in Brighton, London und San Francisco verfügt. NiK NaK sollte sich ursprünglich auf die Entwicklung von Videospiele für Kinder und Jugendliche spezialisieren, in der Praxis kam es dabei jedoch zu Überschneidungen mit den Aktivitäten von Zoë Mode, das auf familienorientierte Unterhaltungs- und Gesellschaftsspiele spezialisiert ist. Durch den Zusammenschluss der Studios wird die Identität der Marke Zoë Mode gestärkt, die inzwischen ein hohes internationales Ansehen als führender Videospielementwickler in diesem Bereich besitzt. Darüber hinaus wurde das Studio Chemistry in Sheffield geschlossen. Dieser Schritt resultiert aus Kujus konsequenter Fokussierung auf solche Studios und Entwicklungsprojekte, die die höchste Rendite für unsere Aktionäre versprechen.
- Ebenfalls im zweiten Quartal hat Kuju sein neues Entwicklungsstudio mit dem Namen Vatra Games in Brno, Tschechien, bekannt gemacht. Das Vatra-Team stellt eine Mischung erfahrener Entwicklungsprofis und talentierter Nachwuchskräfte dar, durch die Kuju seine Kompetenz im Bereich Action-Spiele weiter ausbaut.
- Im Juni 2009 haben wir angekündigt, dass Herr Klaus Nordhoff mit Wirkung vom 01. Juli 2009 von seiner Position als Executive Director der Catalis SE in die Rolle eines Non-executive Director der Gesellschaft wechseln würde.

## Letter to our Shareholders

### Dear Shareholders and Friends of Catalis Group,

The first half of the fiscal year 2009 was characterised by difficult economic environment due to the ongoing global recession and a growing impact of that recession on both the home entertainment market and the business activities of Catalis Group.

The first quarter was broadly in line with budget. The second quarter has fallen short of expectations in several business lines and experienced material non-recurring costs. Thus the half-year results were below our plans.

In the first six months of the fiscal year 2009, revenues of Catalis Group were down 5.1% from € 18.0m in 2008 to € 17.1m. In light of the difficult economic and industry environment, both Testronic and Kuju experienced a slowdown of their businesses and respective revenues. The EBIT (operating profit) before non-recurring costs, decreased from € 1.8m to € 0.7m, due to reduced revenues. The non-recurring costs amounted to € 1.4m and were made up by legal cost of € 0.8m at Testronic and € 0.6m for the reorganisation programme at Kuju. EBIT after these costs was € -0.7m (2008: €1.8m). Earnings per share for the six months period amounted to € -0.02 compared € 0.05 for the first half of 2008.

After many months of resilience against the economic downturn, recession definitely left its mark on the home entertainment market in the second quarter. The market development for the first half-year of 2009 was clearly hampered by the poor economic environment.

In the video games industry as a whole, we have seen sales figures in all major markets – the U.S., the UK and Japan – being down significantly against the previous year. On the one hand, this development is due to a lower number of top-selling triple-A titles released this year. On the other hand, consumers are maximising the value of their money by turning towards used gaming software and free online gaming. However, Sony have recently announced a price cut for the PlayStation 3 which will add new impetus to platforms sales and introduce a new group of consumers to next generation gaming; this is widely expected to drive growth in software sales through the second half of the year, which will flow through into increased demand for new game developments from the major game publishers in the medium and longer term.

## An unsere Aktionäre

### Liebe Aktionäre und Freunde der Catalis Gruppe,

das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2009 war gekennzeichnet von einem schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld aufgrund der weltweiten Rezession und von zunehmend negativen Auswirkungen dieser Rezession sowohl auf den Home Entertainment Markt wie auch auf die Geschäftsentwicklung der Catalis Gruppe.

Die Entwicklung im ersten Quartal lag im Wesentlichen im Rahmen der Erwartungen. Im zweiten Quartal blieben mehrere Geschäftsfelder hinter den Erwartungen zurück und es mussten außerdem hohe Einmalkosten verbucht werden. Dadurch waren auch die Ergebnisse für das erste Halbjahr schlechter als geplant.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 verringerten sich die Umsatzerlöse der Catalis Gruppe um 5,1% von € 18,0 Mio. im Jahr 2008 auf € 17,1 Mio. Vor dem Hintergrund des schwierigen wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfelds mussten sowohl Testronic wie auch Kuju eine Abschwächung ihrer Geschäftsaktivitäten und einen Rückgang ihrer Umsätze hinnehmen. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten ging von € 1,8 Mio. auf € 0,7 Mio. zurück, was auf die geringeren Umsätze zurückzuführen ist. Die Einmalkosten beliefen sich auf € 1,4 Mio. und setzten sich aus Prozesskosten in Höhe von € 0,8 Mio. bei Testronic und Kosten in Höhe von € 0,6 Mio. für das Reorganisationsprogramm bei Kuju zusammen. Das operative Ergebnis (EBIT) nach Einmalkosten betrug € -0,7 Mio (2008: € 1,8 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für die ersten sechs Monate betrug € -0,02 gegenüber € 0,05 im ersten Halbjahr 2008.

Obwohl der Home Entertainment Markt sich dem wirtschaftlichen Abschwung für viele Monate entziehen konnte, war die Marktentwicklung im zweiten Quartal deutlich von den Folgen der weltweiten Rezession gekennzeichnet. Die Gesamtentwicklung im ersten Halbjahr 2009 wurde von den schwachen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen deutlich gebremst.

Insgesamt gingen in der Videospiegelindustrie Umsätze gegenüber dem Vorjahr in allen drei großen Märkten – USA, Großbritannien und Japan – teilweise deutlich zurück. Einerseits ist dies auf die vergleichsweise geringere Zahl neuer umsatzstarker Triple-A-Spiele zurückzuführen. Andererseits achten die Verbraucher derzeit sehr darauf, den Gegenwert ihres Geldes zu maximieren, indem sie sich verstärkt dem Kauf gebrauchter Videospiegelsoftware und kostenlosem Online Gaming zuwenden. Indessen hat Sony kürzlich eine Preissenkung für die PlayStation 3 angekündigt. Diese Maßnahme soll dem Verkauf von Videospiegelkonsolen wieder Auftrieb geben und neue Kundengruppen für das Segment der Next Generation Videospiele erschließen. Es wird allgemein erwartet, dass dadurch auch die Umsätze mit Videospiegelsoftware im zweiten Halbjahr wieder zulegen, was sich mittel- bis langfristig in einer steigenden Nachfrage nach neuen Videospiegelentwicklungen seitens der großen Videospiegelverlage niederschlagen wird.

As for the video industry (DVD, Blu-ray and electronic distribution), the decrease in DVD sales continued, while on the other hand, Blu-ray also continued its strong growth. According to DEG (The Digital Entertainment Group) combined sales of DVD and Blu-ray in the U.S. amounted to USD 5.4bn which is a decrease of 13.5% against the previous year. DVD sales were down approx. 17% to USD 5.0bn while Blu-ray sales rose 91% to USD 407m. Today, Blu-ray still accounts for less than 10% of the market. The film market also saw a trend towards consumers saving money, tending to rent rather than buy, and clearly focusing on high quality titles when buying.

While the reduced spending on new titles in the video games industry caused games publishers to remain reluctant in commissioning new games development projects, the development in the film market has led studios to take a more cautious view on consumer demand in this segment and to reduce the number of published titles (particularly back catalogue and episodic titles). Based on recent input from key customers, Testronic believes that the volume of DVD and Blu-ray work will be materially reduced, at least for the foreseeable future.

In response to the tightening market conditions, we have continued to strengthen our market position through a number of strategic measures. The reorganisation programme at Kuju is now largely complete. The core studio brands (Vatra, Headstrong and Zoë Mode) are well established, have strong market reputations and are excellently positioned for further growth. Our sales initiative at Testronic is broadening our customer base in this division and reducing our dependency on single customers. However, the additional sales could only partly compensate for the reduced volume in the DVD business.

By the end of the second quarter, the economic environment has shown some signs of stabilisation. Yet, there remain a number of problems in the short-term, such as high unemployment rates and debt positions. These will affect the further recovery of the economy and of private consumption. Therefore, we expect our group's markets to remain difficult throughout the rest of the year. However, it should be remembered that the global digital media markets that Catalis focuses on remain very substantial and have shown strong growth over the last few years. This upward growth path, powered as it is through the relentless digitisation of content and the technological convergence of platforms, is likely to resume as the general economic environment starts to improve.

Yours sincerely,

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, August 31, 2009

In der Videofilmdindustrie (DVD, Blu-ray und Online-Vertrieb) setzte sich der Rückgang bei DVD-Verkäufen weiter fort, während andererseits das Blu-ray Segment sein starkes Wachstum beibehalten konnte. Nach Informationen der DEG (The Digital Entertainment Group) gingen die Verkäufe von DVD und Blu-ray in den USA auf insgesamt USD 5,4 Mrd. zurück. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Rückgang um 13,5%. DVD-Verkäufe verringerten sich um rund 17% auf USD 5,0 Mrd. während Blu-Ray-Verkäufe um 91% auf USD 407 Mio. stiegen. Aktuell beträgt der Gesamtmarktanteil von Blu-ray immer noch weniger als 10%. Weiterhin wurde die Entwicklung des Videofilmmarktes von einer zunehmenden Sparneigung der Verbraucher beeinflusst. So zeichnete sich eine wachsende Tendenz ab, DVD lieber auszuleihen als zu kaufen, und Käufe werden hauptsächlich in qualitativ hochwertigen Titeln getätigt.

Während die Kaufzurückhaltung bei neuen Spielen in der Videospieleindustrie dazu geführt hat, dass die Videospieleverlage bei der Auftragsvergabe neuer Entwicklungsprojekte weiter zurückhaltend bleiben, haben die Studios aufgrund der Entwicklung im Videofilmmarkt inzwischen eine vorsichtigeren Erwartungshaltung an die Konsumnachfrage in diesem Bereich angenommen und verringern deshalb die Zahl ihrer Veröffentlichungen (insbesondere bei älteren Filmen und Serien). Ausgehend von jüngsten Gesprächen mit wichtigen Kunden rechnet Testronic, zumindest in nächster Zukunft, mit einem deutlich geringeren Auftragsvolumen beim Testen von DVD und Blu-ray Discs.

Als Reaktion auf die schwierigeren Marktbedingungen haben wir eine Reihe strategischer Maßnahmen ergriffen, um unsere Marktposition weiter zu festigen. Die Reorganisation von Kuju ist inzwischen weitgehend abgeschlossen. Die Kernmarken (Vatra, Headstrong und Zoë Mode) sind fest etabliert, haben im Markt einen ausgezeichneten Ruf und sind hervorragend positioniert für weiteres Wachstum. Unsere Vermarktungsinitiative bei Testronic hat zu einer Verbreiterung der Kundenbasis in diesem Bereich geführt und die Abhängigkeit von einzelnen Kunden verringert. Allerdings konnten die zusätzlichen Umsätze den Rückgang im DVD-Geschäft nur teilweise kompensieren.

Gegen Ende des zweiten Quartals zeichnet sich eine Stabilisierung des wirtschaftlichen Umfelds ab. Kurzfristig bleiben jedoch eine Reihe von Problemen, wie etwa eine hohe Arbeitslosigkeit und die hohe Verschuldung bestehen. Diese drohen eine weitere Erholung der Wirtschaft und des privaten Konsums zu beeinträchtigen. Wir gehen daher davon aus, dass sich unsere Gruppe auch im weiteren Jahresverlauf in einem schwierigen Marktumfeld bewegen wird. Es sollte jedoch nicht vergessen, dass die globalen Märkte für digitale Medien, in denen Catalis tätig ist, in den vergangenen Jahren stark gewachsen sind und sich immer noch auf einem sehr hohen Niveau bewegen. Es ist wahrscheinlich, dass dieser Wachstumspfad, der getrieben wurde von der unaufhaltsam fortschreitenden Digitalisierung von Inhalten und dem technologischen Zusammenwachsen der verschiedenen Plattformen, wieder aufgenommen wird, sobald sich eine Verbesserung des wirtschaftlichen Umfelds einstellt.

Ihr,

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, 31. August 2009

## Introduction

Catalis SE yearly financial reporting is based on the International Financial Reporting Standards (IFRS) and conforms to §§ 37v ff WpHG. The interim reporting for the half-year ending June 30, 2009 is in accordance with IAS 34. Generally, the quarterly report is prepared as an update of the business report focusing on the current reporting period. The group accounts prepared in addition thereto are in accordance with IFRS and serve as a fundamental basis for Catalis SE's financial reporting. Therefore the quarterly report should be read together with the IFRS compliant group accounts and the annual report published for the fiscal year 2008.

## Einleitung

Die jährliche Finanzberichterstattung der Catalis SE basiert auf den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem §§ 37v ff WpHG. Der Halbjahresfinanzbericht für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2009 wurde entsprechend den Vorschriften von IAS 34 erstellt. Generell wird der Zwischenbericht als eine Aktualisierung des Geschäftsberichtes erstellt. Sein Fokus liegt auf dem aktuellen Berichtszeitraum. Der zusätzliche Konzernabschluss nach IFRS dient als Ausgangspunkt für die Finanzberichterstattung der Catalis SE nach IFRS als führendes Rechnungslegungssystem. Der Zwischenbericht sollte deshalb zusammen mit dem für das Geschäftsjahr 2008 veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss und dem Geschäftsbericht 2008 gelesen werden.

## Management Report

### Market & Industry Environment

#### Video Games Industry

In the first two months of the year, the growth trend in the U.S. video games industry continued with growth rates of 13% in January and 10% in February. Since March 2009, the industry had to cope with hard drops in sales figures. Against the previous year, revenues declined 17% in March, 17% in April, 23% in May and 31% in June. For the first half-year, the U.S. video games industry is now down 12% from its 2008 figures with a total volume of USD 7.3bn. As the next generation platforms are starting to mature, hardware sales were down 13.2%. Software sales declined 12.5% compared to the first six months of 2008. In the UK video game sales were down 5.7% reaching 29.7m units sold compared to 31.5m units sold in the first half-year of 2008. Yet, this is the second best result ever for the UK games market and according to ELSPA (The Entertainment and Leisure Software Publishers Association) gaming has already become mainstream in the UK. While the number of gaming consoles is now standing at 24m, which is approx. equal to the number of households, favourite games are family-oriented and educational titles. In Japan revenues of the video games industry dropped 24.4% from the previous year. While hardware sales were down 27.6%, software sales declined 21.8%. In the first six months of the fiscal year 2009, revenues in the Japanese video games industry amounted to approx. € 1.6bn.

The major forces in this market were still Nintendo's Wii and DS which were not only the best selling consoles/handhelds but also clearly dominated the video game software charts.

The market decline in the video games industry is mainly due to a relative lack of big-selling triple-A titles as well as increased cost awareness of consumers against the background of the economic recession. This has helped another trend in the industry being the increased popularity of (free) online gaming. Some figures from the U.S. market suggest that video gaming is not losing popularity but gamers adjusting their habits to the economic situation. So, while the latest gamer segmentation study by NPD Group indicates that the U.S. gaming community has grown by some 4 million people since the previous year, there is also a strong increase in online gaming. According to comScore Inc., an internet marketing research company, providing marketing data and services to many of the internet's largest businesses, in May 2009 the number of video game players visiting online gaming sites was up 22% from a year earlier. Currently, video game players are optimizing the value of their money as they tend to spend more time but less money on their gaming activities by either visiting free online gaming sites or buying used games. comScore figures show that also the number of used games bought by the average video gamer in the six months ended May 2009 has increased 17%.

## Lagebericht

### Marktumfeld

#### Videospielindustrie

In den ersten zwei Monaten des Jahres setzte sich das Wachstum der Videospielindustrie in den USA mit Zuwächsen von 13% im Januar und 10% im Februar zunächst fort. Seit März 2009 sieht sich die Branche jedoch mit stark fallenden Umsatzzahlen konfrontiert. Gegenüber dem entsprechenden Vorjahresmonat gingen die Umsätze im März und April um jeweils 17% zurück, 23% im Mai und 31% im Juni. Für das erste Halbjahr verzeichnete die US-Videospielindustrie insgesamt Umsätze in Höhe von USD 7,3 Mrd. - ein Minus von 12% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Nachdem die Next Generation Plattformen langsam in eine Sättigungsphase eintreten, gingen die Hardware-Umsätze um 13,2% zurück. Die Umsätze mit Videospielsoftware verringerten sich im Sechs-Monats-Zeitraum um 12,5%. In Großbritannien gingen die Videospielverkäufe von 31,5 Mio. Einheiten auf 29,7 Mio. Einheiten zurück. Ein Minus von 5,7% gegenüber dem ersten Halbjahr 2008. Dies ist aber immer noch das zweitbeste Ergebnis aller Zeiten für den britischen Markt und nach Einschätzung von ELSPA (The Entertainment and Leisure Software Publishers Association) sind Videospiele in Großbritannien inzwischen zu einem breiten Trend geworden. Inzwischen ist hier die Gesamtzahl der Videospielekonsolen auf 24 Mio. gestiegen ist, so dass statistisch gesehen nun in jedem britischen Haushalt eine solche Konsole zu finden ist. Zu den bevorzugten Spielen zählen dabei familienorientierte Titel sowie Lernspiele. In Japan brachen die Umsätze der Videospielindustrie gegenüber dem Vorjahr um 24,4% ein. Während die Hardware-Umsätze um 27,6% nachgaben, gingen die Umsätze mit Videospielsoftware um 21,8% zurück. Insgesamt betragen die Umsätze in der japanischen Videospielindustrie in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 rund € 1,6 Mrd.

Die vorherrschenden Kräfte im Markt waren weiterhin die Plattformen Wii und DS von Nintendo, die nicht nur die meistverkauften Konsolen/Handhelds waren sondern auch die Hitlisten für Videospielsoftware deutlich dominierten.

Die rückläufige Marktentwicklung in der Videospielindustrie ist hauptsächlich auf die vergleichsweise geringe Zahl neuer, verkaufstarker Triple-A-Spiele sowie auf ein gesteigertes Kostenbewusstsein der Verbraucher als Folge des wirtschaftlichen Abschwungs zurückzuführen. Dies hat auch einen weiteren Trend in der Branche, die wachsende Popularität (kostenloser) Online-Videospiele, begünstigt. Daten für den US-amerikanischen Markt zeigen, dass Videospiele nichts von ihrer Beliebtheit eingebüßt haben - die Videospiele haben ihr Verhalten lediglich an die wirtschaftliche Situation angepasst. Während also die jüngste Kundensegmentierungsstudie der NPD Group zeigt, dass die Zahl der Videospiele in den USA gegenüber dem Vorjahr um gut 4 Millionen gewachsen ist, war gleichzeitig ein hohes Wachstum beim Online Gaming zu beobachten. Nach Informationen des auf Internet Marketing Marktforschungsunternehmens comScore Inc., das Marketingdaten und -Dienstleistungen für viele der großen Internetunternehmen bereitstellt, lag die Zahl der Videospiele, die auf Online Gaming Seiten unterwegs waren im Mai 2009 um 22% über dem Vorjahreswert. Derzeit sind Videospiele sehr darauf bedacht, den größten Gegenwert für ihr Geld zu bekommen. Dabei verbringen sie zwar mehr Zeit mit Videospiele, geben dafür aber weniger Geld aus, da sie entweder kostenlose Online Gaming Seiten nutzen oder gebrauchte Videospielsoftware kaufen. Die Daten von comScore zeigen außerdem, dass der durchschnittliche Videospiele im Sechs-Monats-Zeitraum bis Ende Mai 2009 17% mehr gebrauchte Videospiele gekauft hat.

For Kuju Entertainment as an independent provider of video games development outsourcing services, the most recent developments signify an ongoing difficult market environment. While people are spending principally more time on gaming, they spend less money on the purchase of new video games. This translates into reduced revenue expectations for video game publishers and therefore also into a further cautious approach to the commissioning of new video game projects as well as pressure on margins.

### DVD & Blu-ray

According to information from DEG (The Digital Entertainment Group) total U.S. spending on home entertainment film products for the first six months of 2009 was down 3.9%. As in the previous quarters, the market has seen a significant drop in DVD sales and a booming Blu-ray segment that is still too small to compensate for the declining DVD segment.

In total, DVD and Blu-ray sales for the first half-year were down 13.5% to USD 5.4bn. Blu-ray sales accounted for USD 407m, an increase of 91% against the previous year, while DVD sales amounted to USD 5.0bn which is approx. 17% less than last year. Digital distribution, including digital sales and video-on-demand, has grown 21% to USD 968m. Revenues from DVD and Blu-ray rentals were up 8.3% and amounted to USD 3.4bn. Despite its continued strong growth Blu-ray still accounts for less than 10% of disc sales and thus cannot yet compensate the drop in the DVD segment.

While the market currently is in a transition to new formats like Blu-ray, digital downloads or streaming, it is studio consensus that the recession will continue to impact consumer disc spending dramatically. Analogue to the video games market, the economic situation has brought consumers to re-align their habits to saving money and maximising entertainment value. Therefore, the market development is characterised by a shift from buying to renting and by clear preference for high quality titles. This has led studios to lower their overall revenue expectations from DVD and Blu-ray sales and to adjust their future release schedules to match up with the changed consumer preferences. In total, this indicates a significant reduction of new titles (and master discs) for the foreseeable future and therefore a reduction of respective testing volumes, too.

On the other hand, both the continuous growth of the Blu-ray segment and the growing online business also provide some positive aspects for Testronic's quality assurance services.

Für Kuju Entertainment als unabhängigen Outsourcing-Dienstleister im Bereich Videospieldentwicklung deuten die jüngsten Entwicklungen auf ein weiterhin schwieriges Markt- und Geschäftsumfeld hin. Während die Verbraucher grundsätzlich mehr Zeit mit Videospielen verbringen, geben sie weniger Geld für den Kauf neuer Videospieldsoftware aus. Für die Videospieldverlage bedeutet dies einen Rückgang der Umsatzerwartungen und eine weiterhin zurückhaltende Auftragsvergabe für die Entwicklung neuer Videospiele sowie erhöhten Preisdruck auf die externen Dienstleister.

### DVD & Blu-ray

Nach Informationen der DEG (The Digital Entertainment Group) gingen die Ausgaben für Home Entertainment Filmprodukte in den USA in den ersten sechs Monaten des Jahres 2009 um 3,9% zurück. Wie in den Vorquartalen war der Markt gekennzeichnet durch einen deutlichen Rückgang bei DVD-Verkäufen und ein boomendes Blu-ray Segment, das aber immer noch zu klein ist, um den Rückgang bei DVDs kompensieren zu können.

Insgesamt gingen die Umsätze mit DVD und Blu-ray im ersten Halbjahr um 13,5% auf USD 5,4 Mrd. zurück. Davon entfielen USD 407 Mio. auf Blu-ray, was einer Steigerung um 91% gegenüber dem Vorjahr entspricht, während sich der Anteil DVD-Verkäufe auf USD 5,0 Mrd. belief, was einen Rückgang um etwa 17% gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Im Bereich digitaler Vertriebswege, einschließlich digitaler Käufe und Video-on-demand, konnte eine Umsatzsteigerung um 21% auf USD 968 Mio. erzielt werden. Im Verleihgeschäft mit DVD und Blu-ray nahmen die Umsätze um 8,3% auf USD 3,4 Mrd. zu. Trotz des fortgesetzten starken Wachstums liegt Blu-ray bei den Disc-Verkäufen immer noch bei weniger als 10% des Gesamtmarktes und kann daher die Verluste im DVD-Segment nicht völlig ausgleichen.

Während sich der Markt derzeit in einer Übergangsphase mit zahlreichen neuen Formaten wie Blu-ray, digitalen Downloads oder Streaming befindet, sind sich die Filmstudios darin einig, dass die Rezession sich weiterhin spürbar auf die Konsumausgaben in diesem Bereich auswirken wird. Analog zum Videospieldmarkt hat die wirtschaftliche Lage dazu geführt, dass die Verbraucher ihre Konsumgewohnheiten ändern und inzwischen sehr darauf achten, Geld zu sparen und den Unterhaltungswert ihres Geldes zu maximieren. Daher ist die Marktentwicklung auch gekennzeichnet von einer Verschiebung weg von DVD-Käufen und hin zu Disc-Ausleihungen sowie einer klaren Präferenz für qualitativ hochwertige Titel. Vor diesem Hintergrund mussten die Studios ihre Umsatzerwartungen für DVD und Blu-ray zurücknehmen und ihre für die Zukunft geplanten Veröffentlichungen an das veränderte Konsumverhalten anpassen. Insgesamt lässt dies in absehbarer Zukunft eine deutlich geringere Zahl von Neuveröffentlichungen (und Master-Discs) sowie einen Rückgang des entsprechenden Testaufkommens erwarten.

Auf der anderen Seite stellen sowohl das kontinuierliche Wachstum des Blu-ray Segments wie auch das wachsende Online-Geschäft einige positive Aspekte für die weitere Geschäftsentwicklung von Testronic dar.



## Consumer Electronics

According to figures from iSuppli, the global consumer electronics industry has seen revenues for the first quarter of 2009 fall by 25.8% compared with the fourth quarter of 2008. While consumer electronics revenue typically declines on a sequential basis in the first quarter following the fourth-quarter holiday selling season, this represented a particularly sharp decline.

In the second quarter, the market returned to sequential revenue growth when revenues increased to USD 71.1bn being up 4.2% from USD 68.3bn in the first quarter. Though this represents a major improvement, the market experts of iSuppli expect full-year revenues in the consumer electronics industry to be down 8.2% to USD 307.6bn compared to USD 335.2bn in 2008. This development is due to the global economic recession and sharply declining prices for key products. As the recession has reduced consumers' disposable income, the consumer electronics industry has responded by cutting prices on popular products to help move product. These factors caused revenue to decline by 10% in the first quarter, compared with the same period in 2008, and by 11.3% in the second quarter.

Although all 19 consumer electronics product segments tracked by iSuppli experienced a sequential decline in unit shipments in the seasonally weak first quarter, the second quarter saw a rebound, with most products returning to growth. Well known products to see a decline in unit shipments in the second quarter were handheld video games, video game consoles and camcorders.

## Unterhaltungselektronik

Nach Informationen iSuppli sind die weltweiten Umsätze in der Unterhaltungselektronik im ersten Quartal 2009 gegenüber dem vierten Quartal 2008 um 25,8% gesunken. Während ein Umsatzrückgang bei Unterhaltungselektronik im ersten Quartal nach dem Weihnachtsgeschäft durchaus üblich ist, handelte es sich diesmal um einen außergewöhnlich scharfen Einbruch.

Im zweiten Quartal konnte der Markt wieder ein leichtes Wachstum verzeichnen. Die Umsätze stiegen um 4,2% von USD 68,3 Mrd. im ersten Quartal auf USD 71,1 Mrd. Obwohl dies eine deutliche Verbesserung darstellt, rechnen die Experten von iSuppli für das Gesamtjahr 2009 mit einem Umsatzrückgang in der Unterhaltungselektronik um 8,2% auf USD 307,6 Mrd. gegenüber USD 335,2 Mrd. im Jahr 2008. Diese Entwicklung ist vor allem auf die weltweite Rezession und starke Preisrückgänge bei einigen wesentlichen Produkten zurückzuführen. Da durch die Rezession die verfügbaren Einkommen der Verbraucher vermindert werden, haben die Hersteller von Unterhaltungselektronik hierauf mit Preissenkungen für eine Reihe gängiger Produkte reagiert, um den Absatz zu erhöhen. Dies hat im ersten Quartal zu einem Umsatzrückgang von 10% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum geführt und im zweiten Quartal zu einem Rückgang um 11,3%.

Während alle 19 von iSuppli verfolgten Produktkategorien im traditionell schwachen ersten Quartal Umsatzrückgänge gegenüber dem Vorquartal hinnehmen mussten, verzeichneten die meisten Produktgruppen im zweiten Quartal wieder ein Wachstum. Bekannte Produktgruppen, die auch im zweiten Quartal rückläufige Umsätze aufwiesen, waren Handheld-Videospiele, Videospielkonsolen und Camcorder.

## Business Development

### Company Situation

As result of the unsatisfactory business development at Kuju (games development) at the end of the fiscal year 2008, we announced a reorganisation programme in early 2009 to adjust our business activities to the worsening economic environment. As part of the global slowdown Kuju was unable to sign some of the projects which it had planned to sign during the months of November and December 2008. While most of the key projects had been signed and some of the unsigned projects had been delayed rather than cancelled, it was unclear when Kuju would be able to sign the projects or find alternatives. On that basis, Kuju took a more cautious approach compared to its recent rapid growth and decided to reduce its overall headcount significantly.

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

In June 2009, we announced that Mr. Klaus Nordhoff would switch his role from executive director of Catalis SE to a non-executive function as of July 1, 2009. After more than two years as CFO and later also CEO, Mr. Nordhoff now takes on a non-executive role in the board of Catalis SE. In this role he will focus on contributing his experience in corporate finance and M&A to the skill set of the board. Consequently, Catalis SE will be lead in the future execution of its long-term strategy by the sole executive director and CEO, Mr. Jeremy Lewis, who joined Catalis SE in January 2009.

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

## Geschäftsentwicklung

### Lage der Gesellschaft

Infolge der unbefriedigenden Geschäftsentwicklung bei Kuju (Videospielementwicklung) zum Ende des Geschäftsjahres 2008 haben wir Anfang 2009 ein Reorganisationsprogramm angekündigt, um unsere Aktivitäten in diesem Bereich an das schlechter werdende wirtschaftliche Umfeld anzupassen. Kuju konnte aufgrund des weltweiten Wirtschaftsabschwungs diverse erwartete Aufträge, die für die Monate November und Dezember 2008 geplant waren, nicht zum Abschluss bringen. Obwohl das Gros der Schlüsselaufträge unterzeichnet werden konnte und einige der nicht realisierten Aufträge lediglich verschoben und nicht komplett abgesagt wurden, blieb unsicher wann diese Aufträge erteilt werden und wann alternative Projekte eingeleitet werden könnten. Nach dem starken Unternehmenswachstum der letzten Jahre, schlug Kuju daraufhin eine vorsichtigeren Strategie ein und kündigte eine deutliche Verringerung des Personalbestandes an.

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

Im Juni 2009 haben wir bekannt gegeben, dass Herr Klaus Nordhoff mit Wirkung vom 1. Juli 2009 von seiner Funktion als Executive Director der Catalis SE in die Position eines Non-executive Director wechseln würde. Nach mehr als zwei Jahren, in denen Herr Nordhoff als CFO und später auch als CEO der Gesellschaft tätig war, übernimmt er nun eine beaufsichtigende Funktion im Board der Catalis SE. In dieser Funktion wird er insbesondere seine Erfahrung in den Bereichen Corporate Finance und M&A einbringen. Herr Jeremy Lewis, der der Gesellschaft seit Januar 2009 als Executive Director angehört, wird die Catalis SE bei der Umsetzung ihrer langfristigen Strategie künftig als CEO alleine weiterführen.

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

## Corporate Actions

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

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

## Segment Information

### Testronic Laboratories

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

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

While the first quarter of the fiscal year 2009 has seen high business volumes in the home entertainment area, mainly driven by the film studios releasing large volumes of the new Blu-ray format to coincide with the Easter holiday season, the second quarter has followed much in line with the lowered expectations at the end of Q1. The second quarter has seen a significant drop off in DVD core business due to the uncertainty in the market surrounding the global economic downturn. The development was also characterised by consumer cost barriers still preventing the high volume take up of the new high-definition Blu-ray format and the costs of actually producing high-definition product. In total, combined global DVD and Blu-ray Disc sales are now some 9% below the first half of 2008.

## Kapitalmaßnahmen

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

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

## Segmentinformationen

### Testronic Laboratories

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

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

Während im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2009 eine starke Nachfrage aus dem Home Entertainment Bereich zu beobachten war, die im Wesentlichen durch eine große Zahl an Veröffentlichungen der Filmstudios im neuen Blu-ray Format im Vorfeld des Osterfestes getrieben wurde, verlief das zweite Quartal im Rahmen zum Ende des ersten Quartals reduzierten Erwartungen. Das zweite Quartal brachte, aufgrund der durch den weltweiten Wirtschaftsabschwung im Markt vorherrschenden Unsicherheit, einen deutlichen Rückgang in unserem Kerngeschäft des Testens von DVD. Die Entwicklung war darüber hinaus gekennzeichnet von bestehenden Kostenbarrieren für die Verbraucher, die den Aufstieg des neuen hochauflösenden Standardformats Blu-ray zum Massenprodukt immer noch verhindern, sowie hohe Kosten der Herstellung hochauflösender Produkte. Insgesamt lagen daher die weltweiten Verkäufe von DVD und Blu-ray Discs etwa 9% unter dem Niveau des ersten Halbjahres 2008.

In the first quarter, Testronic's other business lines were broadly in line with expectations although both the software and consultancy areas were showing signs of being impacted by the economic downturn with some key client projects being delayed and in one case cancelled. In the second quarter, this trend was further aggravated with a rising number of key client projects again delayed or cancelled. Therefore, these business lines were also below expectations. Overall, the continued attention to sales activities is beginning to generate positive results with some 50 more clients at this stage of 2009 compared to 2008, although the new clients have tended to award business with a significantly lower value and they have therefore not mitigated the overall reduction in revenues. In June we have also launched a new full website testing service to the market which has been well received and we believe that this will help grow revenues in our software and consultancy divisions for the rest of the year.

Having completed testing of a major triple AAA title for one of our major clients and thus having continued to grow the reputation of our games testing division in the first quarter of 2009, we have recently introduced a new sales resource into Japan to grow business from Japanese games publishers. This step is part of our increased sales focus and has become particularly relevant as Japanese publishers have acquired the two European games companies, Eidos and Atari. As a result we have commenced detailed negotiations with some high profile games publishers and aim to win some new games business from these relationships.

In the second quarter, Testronic had to make an unexpected provision for legal costs related to a legal dispute. Testronic was pursuing a case in the US relating to a business it acquired there several years ago. Unfortunately, Testronic lost the case and as a result made a provision for additional legal costs amounting to a maximum of € 0.8m.

### Kuju Entertainment

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

Following a disappointing final quarter to 2008 when the majority of global games publishers made significant cuts to their existing and planned development spend (both internal and external), new project signatures for the first quarter of 2009 were in line with expectations with three projects being signed in the quarter and two titles completed and released on schedule.

Im ersten Quartal entwickelten sich die anderen Geschäftsfelder von Testronic im Großen und Ganzen erwartungsgemäß, obwohl die Geschäftsfelder Softwaretesten und Beratung unter dem Konjunkturabschwung zu leiden hatten, in dessen Folge einige Projekte mit Großkunden verschoben und ein Projekt vollständig abgesagt wurden. Im zweiten Quartal verfestigte sich dieser Trend und die Zahl der verschobenen oder abgesagten Projekte nahm weiter zu. Daher verfehlte auch die Entwicklung dieser Geschäftsfelder unsere Erwartungen. Insgesamt zeigen die verstärkten Vertriebsaktivitäten inzwischen positive Resultate, so dass wir derzeit etwa 50 Kunden mehr haben als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Allerdings neigten diese Neukunden dazu, deutlich geringere Auftragsvolumina zu vergeben, so dass der allgemeine Auftragsrückgang nur teilweise abgefedert werden konnte. Im Juni wurde außerdem eine neue Testdienstleistung für Webseiten am Markt eingeführt, die recht positiv aufgenommen wurde. Hiervon erwarten wir uns im weiteren Jahresverlauf steigende Umsätze in den Geschäftsfeldern Software und Beratung.

Nachdem wir in unserem Geschäftsfeld Spieletesten im ersten Quartal die Prüfung eines wichtigen Triple AAA Videospieles für einen Großkunden abgeschlossen haben und so unsere Kompetenz und Reputation in diesem Bereich weiter ausbauen konnten, haben wir kürzlich eine Vertriebsniederlassung in Japan eröffnet um die Geschäftsbeziehungen zu den japanischen Videospieleverlagen zu intensivieren. Dieser Schritt ist Teil unserer Vertriebsoffensive und ist deswegen von besonderer Bedeutung, weil japanische Videospieleverlage mit Eidos und Atari zuletzt zwei europäische Videospieleunternehmen aufgekauft haben. Inzwischen befinden wir uns in fortgeschrittenen Verhandlungen mit mehreren hochkarätigen Videospieleverlagen und hoffen, dass wir hieraus zusätzliche Aufträge im Geschäftsfeld Spieletesten generieren können.

Im zweiten Quartal musste Testronic eine unerwartete Rückstellung für Prozesskosten im Zusammenhang mit einem Rechtsstreit bilden. Der Rechtsstreit, der von Testronic in den USA betrieben wurde, stand in Zusammenhang mit einer Akquisition, die die Gesellschaft dort vor mehreren Jahren getätigt hat. Testronic hat diesen Rechtsstreit überraschend verloren und musste daher eine entsprechende Rückstellung für die zusätzlich anfallenden Prozesskosten in Höhe von maximal € 0,8 Mio. bilden.

### Kuju Entertainment

Unsere Aktivitäten im Bereich Videospieleentwicklung sind in unserer Tochtergesellschaft Kuju Entertainment zusammengefasst, einem der führenden Videospieleentwickler in Europa. Die Kuju Studios entwickeln Spitzenspiele für sämtliche gängigen Konsolen, PC und Wireless-Spieleplattformen.

Nach einem enttäuschenden letzten Quartal des Geschäftsjahres 2008, in dem die Mehrzahl der weltweiten Videospieleverlage deutliche Einschnitte bei ihren bestehenden und geplanten Entwicklungsausgaben (intern wie extern) vorgenommen haben, lag die Akquisition neuer Projekte im ersten Quartal 2009 im Rahmen der Erwartungen. Drei neue Projekte konnten unterschrieben werden und zwei Projekte wurden planmäßig fertig gestellt und veröffentlicht.

In the second quarter, Kuju's clients, the major global game publishers, continued to be cautious in their approach to commissioning new titles for the Sony PlayStation 3 and Microsoft Xbox 360 platforms. On the Nintendo Wii, there is pressure on development budgets as the platform matures and developers are now more experienced with it. This has affected negatively the business development of Kuju through increasing gaps for teams between projects as sales cycles have lengthened. Consequently, this has led to an increase in non-billable staff, putting additional pressure on margins. Some publishers have also suffered severe cash flow issues. Currently, there is no immediate prospect for a significant improvement of this market situation for third-party development services although retail sales of video games software continue to hold up quite well despite the prevailing economic climate.

As a consequence, Kuju has refined and focused its brand and studio structure. The NiK NaK brand has been dropped and the studio's staff and projects were integrated into the Zoë Mode studio. The Chemistry studio has been closed. Also, Kuju announced the Vatra Games studio located in Brno in the Czech Republic. This studio represents growth for Kuju outside its traditional UK base. The Czech Republic has a long history of innovation and creative enterprise and this team lives up to that tradition. The Vatra team are a highly talented group, comprising both industry veterans and new talent, enhancing Kuju's overall offering at the high end of action gaming. Currently, Vatra is working on two unannounced titles for one of the industry's top publishers. The games are for PC, PlayStation 3, Xbox 360 and their respective download sites being PSN and XBLA. The first title is due for release in 2010.

Kuju has seen critical acclaim for several of its titles over the first half of the year and the current studio brands (Zoë Mode, Headstrong, doublesix and Vatra Games) continue to enjoy premium status in their respective development areas.

Auch im zweiten Quartal blieben die Kuju-Kunden, die großen Videospieleverlage weltweit, zurückhaltend bei der Vergabe von Entwicklungsaufträgen für neue Videospiele, insbesondere für die Konsolen PlayStation 3 von Sony und Xbox 360 von Microsoft. Im Bereich der Nintendo Wii kam es zu erhöhtem Druck auf die Entwicklungsbudgets, da die Videospieleentwickler mit zunehmendem Alter der Konsole hier inzwischen über entsprechende Erfahrung und Routine verfügen. Die verlängerten Verkaufszyklen haben sich, in Form von längeren Leerlaufzeiten der Entwicklungsteams zwischen Projekten, ebenfalls negativ auf die Geschäftsentwicklung bei Kuju ausgewirkt. So haben sich die nicht weiterverrechenbaren Personalkosten erhöht und zu einer zusätzlichen Belastung der Margen geführt. Einige Videospieleverlage hatten zudem mit schweren Cashflow-Problemen zu kämpfen. Auf absehbare ist Zeit daher nicht mit einer deutlichen Verbesserung der Marktsituation für externe Videospieleentwickler zu rechnen obwohl sich die Einzelhandelsumsätze mit Videospielesoftware vor dem Hintergrund des gesamtwirtschaftlichen Umfelds immer noch gut behauptet zeigen.

Als Folge dieser Entwicklung hat Kuju seine Marken- und Studiostruktur überarbeitet und gestrafft. Die Marke NiK NaK wurde aufgegeben, das Team und die Projekte wurden in das Studio Zoë Mode integriert. Das Studio Chemistry wurde geschlossen. Darüber hinaus hat Kuju sein neues Entwicklungsstudio Vatra Games in Brno, Tschechien, öffentlich bekannt gemacht. Dieses Studio trägt weiter zum Wachstum Kujus außerhalb der angestammten Heimat Großbritannien bei. Tschechien verfügt über eine lange Historie innovativer, kreativer Unternehmen und das neue Team steht ganz im Zeichen dieser Tradition. Das Vatra-Team ist eine Mischung aus erfahrenen Entwicklungsprofis und talentierten Nachwuchskräften und stellt eine große Bereicherung für Kuju im Segment der Actionspiele dar. Aktuell wird bereits an der Entwicklung zweier noch nicht offiziell angekündigter Spiele für einen führenden Videospieleverlag gearbeitet. Die Videospiele werden für PC, PlayStation 3, Xbox 360 und die zugehörigen Online-Portale PSN und XBLA erhältlich sein. Der erste Titel soll Anfang des Jahres 2010 veröffentlicht werden.

Im ersten Halbjahr hat Kuju für eine Reihe von Spielen sehr gute Kritiken erhalten und die verschiedenen Entwicklungsstudios (Zoë Mode, Headstrong, doublesix und Vatra Games) nehmen weiterhin Spitzenpositionen in ihren jeweiligen Marktsegmenten ein.

## Development of Earnings, Financial and Asset Situation

### Earnings Situation

#### Catalis Group

In the second quarter of 2009, total revenues of Catalis Group amounted to € 8.3m (2008: € 9.2m). This represents a decrease of 9.4% from the previous year. The gross profit was down to € 3.3m (2008: € 4.2m). EBIT (operating result) before non-recurring costs for the reporting period amounted to € -0.1m (2008: € 0.9m). Additional non-recurring costs amounted to € 0.9m resulting from legal disputes at Testronic (€ 0.8m) and the reorganisation programme at Kuju (€ 0.1m). EBIT after these costs was € -1.0m (2008: € 0.9m). Taking into account an improved financial result, € -0.1m versus € -0.2m, the company's pre-tax result amounted to € -1.1m compared to € 0.7m in the previous year. Net income for the period amounted to € -1.0m (2008: € 0.7m). This equals earnings per share of € -0.03 (2008: € 0.03).

For the first six months of 2009, revenues of Catalis Group amounted to € 17.1m (2008: € 18.0m). This is a decrease of 5.1%. Gross profit also decreased from € 8.4m in 2008 to € 7.2m. EBIT (operating result) before non-recurring costs was down to € 0.7m (2008: € 1.8m). Non-recurring costs amounted to € 1.4m resulting from legal disputes at Testronic (€ 0.8m) and the reorganisation programme at Kuju (€ 0.6m). Including these costs, EBIT was € -0.7m (2008: € 1.8m). As the financial result improved from € -0.4m to € -0.3m, pre-tax earnings amounted to € -1.0m (2008: € 1.5m). Net income for the period amounted to € -0.8m (2008: € 1.5m). Earnings per share for the first half of the fiscal year 2009 amounted to € -0.02 (2008: € 0.05).

#### Testronic Laboratories

Testronic has seen revenues for the second quarter of 2009 decrease from € 3.4m to € 2.9m. This represents a decrease of 14.6% which is due to the significant drop in DVD testing business. Cost of sales for the same time amounted to € 1.4m (2008: € 1.5m). The gross profit at Testronic therefore decreased from € 1.9m to € 1.5m. Testronic generated an EBIT (operating result) before non-recurring costs of € 0.0m (2008: € 0.4m). Including non-recurring costs of € 0.8m resulting from legal disputes initiated in the past, EBIT was € -0.8m (2008: € 0.4m).

For the first six months of 2009, revenues at Testronic amounted to € 6.5m (2008: € 7.0m), a decrease of 7.4% from the previous year. The gross profit was reduced to € 3.4m (2008: € 3.9m). Testronic's EBIT (operating result) before non-recurring costs for the first half-year of 2009, amounted to € 0.4m (2008: € 0.8m). Including non-recurring costs of € 0.8m, EBIT was € -0.4m (2008: € 0.8m).

## Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### Ertragslage

#### Catalis Gruppe

Im zweiten Quartal 2009 erwirtschaftete die Catalis Gruppe Umsätze in Höhe von € 8,3 Mio. (2008: € 9,2 Mio.). Das entspricht einem Rückgang von 9,4% gegenüber dem Vorjahr. Der Rohertrag ging auf € 3,3 Mio. (2008: € 4,2 Mio.) zurück. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten für diesen Zeitraum belief sich auf € -0,1 Mio. (2008: € 0,9 Mio.). Die zusätzlichen Einmalkosten betragen € 0,9 Mio. und resultieren aus einem Rechtsstreit von Testronic (€ 0,8 Mio.) und dem Reorganisationsprogramm bei Kuju (€ 0,1 Mio.). Einschließlich dieser Einmalkosten lag das operative Ergebnis bei € -1,0 Mio. 2008: € 0,9 Mio.). Unter Berücksichtigung des von € -0,2 Mio. auf € -0,1 Mio. verbesserten Finanzergebnisses belief sich das Vorsteuerergebnis der Gruppe auf € -1,1 Mio. nach € 0,7 Mio. im Vorjahr. Das Periodenergebnis betrug € -1,0 Mio. (2008: € 0,7 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von € -0,03 (2008: € 0,03).

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 erwirtschaftete die Catalis Gruppe Umsätze in Höhe von € 17,1 Mio. (2008: € 18,0 Mio.). Dies entspricht einem Rückgang von 5,1%. Der Rohertrag ging ebenfalls von € 8,4 Mio. auf € 7,2 Mio. zurück. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten verringerte sich auf € 0,7 Mio. (2008: € 1,8 Mio.). Die Einmalkosten betragen € 1,4 Mio. und resultieren aus einem Rechtsstreit von Testronic (€ 0,8 Mio.) und dem Reorganisationsprogramm bei Kuju (€ 0,6 Mio.). Einschließlich dieser Einmalkosten lag das operative Ergebnis bei € -0,7 Mio. (2008: € 1,8 Mio.). Da sich das Finanzergebnis von € -0,4 Mio. auf € -0,3 Mio. verbesserte, betrug das Vorsteuerergebnis € -1,0 Mio. (2008: € 1,5 Mio.). Das Periodenergebnis betrug € -0,8 Mio. (2008: € 1,5 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2009 belief sich auf € -0,02 (2008: € 0,05).

#### Testronic Laboratories

Testronic musste im zweiten Quartal 2009 einen Umsatzrückgang von € 3,4 Mio. auf € 2,9 Mio. hinnehmen. Das entspricht einem Rückgang um 14,6%, der hauptsächlich das stark rückläufige Geschäft im Bereich DVD-Testen zurückzuführen ist. Die Herstellungskosten in diesem Zeitraum beliefen sich auf € 1,4 Mio. (2008: € 1,5 Mio.). Der Rohertrag der Testronic verringerte sich daher von € 1,9 Mio. auf € 1,5 Mio. Testronic erwirtschaftete ein operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten in Höhe von € 0,0 Mio. (2008: € 0,4 Mio.). Unter Berücksichtigung von Einmalkosten in Höhe von € 0,8 Mio., die aus einem alten Rechtsstreit der Testronic resultieren, betrug das operative Ergebnis € -0,8 Mio. (2008: € 0,4 Mio.).

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 beliefen sich die Umsätze der Testronic auf € 6,5 Mio. (2008: € 7,0 Mio.) – ein Rückgang um 7,4% gegenüber dem Vorjahr. Der Rohertrag verringerte sich auf € 3,4 Mio. (2008: € 3,9 Mio.). Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten der Testronic für das erste Halbjahr 2009 betrug € 0,4 Mio. (2008: € 0,8 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,8 Mio. belief sich das operative Ergebnis auf € -0,4 Mio. (2008: € 0,8 Mio.).

### Kuju Entertainment

In the second quarter of 2009, Kuju generated revenues of € 5.4m (2008: € 5.8m), representing a decrease of 6.4%. The gross profit was down from € 2.3m to € 1.9m. EBIT (operating result) before non-recurring costs, for the period amounted to € 0.2m (2008: € 0.8m). Including non-recurring costs of € 0.1m for the reorganisation programme EBIT was € 0.1m (2008: € 0.8m).

In the first six months of 2009, Kuju generated revenues of € 10.6m (2008: € 11.0m), representing a slight decrease of 3.7%. The gross profit reached € 3.8m (2008: € 4.4m). Kuju's EBIT (operating result) before non-recurring costs for the first half of the fiscal year 2009 amounted to € 0.9m (2008: € 1.5m). Including non-recurring costs for the reorganisation programme of € 0.6m EBIT was € 0.3m (2008: € 1.5m).

### Financial Situation

#### Cash flow

In the first six months of the fiscal year 2009, Catalis SE generated an operating cash flow of € -1.1m (2008: € -0.7m). This is mainly composed of the period's net income (€ -1.0m), depreciation of tangible fixed assets (€ 0.7m), an increase in current assets (€ -1.4m) and an increase in current liabilities (€ 0.4m).

Cash flow from investing activities amounted to € -1.0m (2008: € -1.0m) and is attributable to the purchase of property, plant & equipment resulting from replacement investments and the build-up of the Vatra Games studio.

Cash flow from financing activities amounted to € 0.9m (2008: € -0.4m), including the proceeds from the capital increase of € 1.3m and the repayment of long-term debt of € 0.4m.

Thus, the company's total cash flow in the first six months of 2009 amounted to € -1.1m (2008: € -2.2m), resulting in a net cash position at the end of the reporting period of € -0.9m.

### Asset Situation

#### Balance Sheet

As of June 30, 2009, total assets of Catalis SE amounted to € 28.9m. This is a slight increase from the € 27.4m at December 31, 2008.

The company's fixed assets increased slightly to € 17.9m (2008: € 17.6m). This is mainly due to additional property, plant & equipment, now amounting to € 2.8m (2008: € 2.5m).

### Kuju Entertainment

Im zweiten Quartal 2009 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 5,4 Mio. (2008: € 5,8 Mio.), was einem Rückgang um 6,4% entspricht. Der Rohertrag ging von € 2,3 Mio. auf € 1,9 Mio. zurück. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten für diesen Zeitraum belief sich auf € 0,2 Mio. (2008: € 0,8 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten im Zusammenhang mit dem Reorganisationsprogramm in Höhe von € 0,1 Mio. lag das operative Ergebnis bei € 0,1 Mio. (2008: € 0,8 Mio.).

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 10,6 Mio. (2008: € 11,0 Mio.), was einem leichten Rückgang um 3,7% entspricht. Der Rohertrag belief sich auf € 3,8 Mio. (2008: € 4,4 Mio.). Kujus operatives Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2009 betrug € 0,9 Mio. (2008: € 1,5 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten für das Reorganisationsprogramm in Höhe von € 0,6 Mio. betrug das operative Ergebnis € 0,3 Mio. (2008: € 1,5 Mio.).

### Finanzlage

#### Cashflow

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 erwirtschaftete die Catalis SE einen Cashflow aus operativer Tätigkeit in Höhe von € -1,1 Mio. (2008: € -0,7 Mio.). Dieser setzt sich im Wesentlichen zusammen aus dem Periodenergebnis (€ -1,0 Mio.), Abschreibungen auf Sachanlagen (€ 0,7 Mio.), einem Anstieg der kurzfristigen Vermögensgegenstände (€ -1,4 Mio.) und der Zunahme kurzfristiger Verbindlichkeiten (€ 0,4 Mio.).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf € -1,0 Mio. (2008: € -1,0 Mio.) und ist zurückzuführen auf Investitionen in Sachanlagen, die sich hauptsächlich aus Ersatzinvestitionen und dem Aufbau des Studios Vatra Games ergeben haben.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € 0,9 Mio. (2008: € -0,4 Mio.), worin im Wesentlichen die Zuflüsse aus der Kapitalerhöhung in Höhe von € 1,3 Mio. und die Rückzahlung langfristiger Verbindlichkeiten in Höhe von € 0,4 Mio. enthalten sind.

Insgesamt belief sich der Cashflow der Gesellschaft in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2009 auf € -1,1 Mio. (2008: € -2,2 Mio.), woraus sich ein Nettobestand an liquiden Mitteln zum Ende der Berichtsperiode in Höhe von € -0,9 Mio. ergibt.

### Vermögenslage

#### Bilanz

Zum 30. Juni 2009 betrug die Konzernbilanzsumme der Catalis SE insgesamt € 28,9 Mio. Dies ist ein leichter Anstieg gegenüber dem Wert von € 27,4 Mio. am 31. Dezember 2008.

Das Anlagevermögen der Gesellschaft erhöhte sich ebenfalls leicht auf € 17,9 Mio. (2008: € 17,6 Mio.). Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf eine Zunahme der Sachanlagen auf nun € 2,8 Mio. (2008: € 2,5 Mio.) zurückzuführen.

Current assets also increased from € 9.8m at the end of 2008 to € 11.0m at the end of June 2009. This is mainly due to an increase in other current assets from € 3.0m to € 4.4m. Trade receivables remained stable at € 5.6m (2008: € 5.5m) and cash and cash equivalents were down from € 1.1m to € 0.8m.

On the equity and liabilities side, the company's total equity increased from € 12.4m to € 13.0m. This equals € 0.34 per share (2008: € 0.46), based on the increased number of shares outstanding of 37,878,999 (2008: 26,890,775). This reflects both the negative income for the period and the effects of the capital increases in the first quarter.

Long term liabilities, mainly consisting of long-term debt amounting to € 6.9m, were reduced from € 7.6m to € 7.2m.

Current liabilities increased from € 7.4m to € 8.7m. Here, trade and other payables were up from € 3.7m to € 5.3m and the bank overdraft increased to € 1.8m (2008: € 0.9m), while liabilities from taxes and social securities were reduced from € 2.5m to € 1.5m.

## Employees

As of June 30, 2009, there were 441 (2008: 475) permanent employees working for Catalis SE. The total is composed of 220 (2008: 214) employees working at Testronic and 218 (2008: 259) at Kuju as well as three employees (2008: 2) at Catalis Holding.

## Supplementary Report

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

## Risk Report

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

Das Umlaufvermögen stieg ebenfalls von € 9,8 Mio. am Ende des Jahres 2008 auf € 11,0 Mio. per Ende Juni 2009 an. Dies ist wesentlich auf die Zunahme der sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände von € 3,0 Mio. auf € 4,4 Mio. zurückzuführen. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen von € 5,5 Mio. auf € 5,6 Mio. und die liquiden Mittel verringerten sich von € 1,1 Mio. auf € 0,8 Mio.

Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital der Gesellschaft von € 12,4 Mio. auf € 13,0 Mio. an. Ausgehend von der gestiegenen Aktienzahl von 37.878.999 (2008: 26.890.775) entspricht dies einem Wert von € 0,34 je Aktie (2008: € 0,46). Darin enthalten sind sowohl das negative Periodenergebnis wie auch die Zuflüsse aus den Kapitalerhöhungen im ersten Quartal.

Die langfristigen Verbindlichkeiten bestanden hauptsächlich aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten in Höhe von € 6,9 Mio. und wurden von € 7,6 Mio. auf € 7,2 reduziert.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich von € 7,4 Mio. auf € 8,7 Mio. Hier nahmen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von € 3,7 Mio. auf € 5,3 Mio. zu und die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten stiegen auf € 1,8 Mio. (2008: € 0,9 Mio.), während die Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialversicherungen von € 2,5 Mio. auf € 1,5 Mio. verringert werden konnten.

## Mitarbeiter

Am 30. Juni 2009 waren im Konzern der Catalis SE insgesamt 441 (2008: 475) fest angestellte Mitarbeiter beschäftigt. Davon waren 220 Personen (2008: 214) bei Testronic tätig und 218 Personen (2008: 259) bei Kuju. Die Holding beschäftigte drei Mitarbeiter (2008: 2).

## Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine wesentlichen Ereignisse zu berichten.

## Risikobericht

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



## Audit Statement

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

## Directors' Holdings

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

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

## Forecast Report

On July 8, 2009, the International Monetary Fund (IMF) has published the most recent update to its World Economic Outlook. According to the IMF, financial conditions have improved due to unprecedented public intervention and the macroeconomic situation is set for a stabilisation. Still, the IMF also warns that the recession is not over yet and the foreseen recovery of the global economy is expected to be rather sluggish. The IMF now expects growth rates for the global economy of -1.4% in 2009 and 2.5% in 2010. For the advanced economies these projections are -3.8% and 0.6% respectively. Thus, though stabilising, the economic environment will remain fragile and uncertain also throughout the year 2010.

Further important elements of the future economic development will be the expected high unemployment rates and the high levels of debt. Especially private consumption may be harmed significantly by these factors as we have already seen from money saving trends to DVD rentals, used gaming software and free online gaming.

## Prüfungshinweis

Der Halbjahresfinanzbericht für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2009 beinhaltet den zusammengefassten Halbjahreskonzernabschluss, den Halbjahreslagebericht und das Management Statement des Verwaltungsrates. Die Angaben in diesem Halbjahresfinanzbericht sind ungeprüft. Unser Konzernwirtschaftsprüfer hat den Halbjahresabschluss weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

## Aktienbesitz von Organmitgliedern

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

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

## Prognosebericht

Am 8. Juli 2009 veröffentlichte der Internationale Währungsfonds (IWF) das jüngste Update seines World Economic Outlook. Nach Aussage des IWF hat sich die finanzielle Lage durch ein noch nie dagewesenes Maß öffentlicher Stützungsmaßnahmen verbessert und die gesamtwirtschaftliche Lage beginnt sich zu stabilisieren. Allerdings warnt der IWF davor, dass die Rezession noch nicht überwunden ist und dass die erwartete Erholung der Weltkonjunktur recht schleppen verlaufen wird. Der IWF prognostiziert nun ein Wachstum der Weltwirtschaft von -1,4% im Jahr 2009 und von 2,5% im Jahr 2010. Für die Industrienationen werden Wachstumsraten von -3,8% bzw. 0,6% vorhergesagt. Daher wird das wirtschaftliche Umfeld trotz einer eintretenden Stabilisierung auch im Jahr 2010 weiterhin unsicher und störanfällig sein.

Weitere wesentliche Einflussfaktoren für die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung werden die erwarteten hohen Arbeitslosenzahlen und die hohe Verschuldung sein. Insbesondere der private Konsum könnte von diesen Faktoren deutlich beeinträchtigt werden wie bereits an den jüngsten Geldspartrends hin zu verstärkten DVD-Ausleihungen, gebrauchter Videospielesoftware und kostenlosem Online Gaming zu beobachten war.

For Catalis Group as a provider of outsourcing services in the fields of quality assurance and games development the expected economic environment still provides a demanding and difficult business environment.

As the lowered private consumption keeps pressure on our customers to cope with reduced revenue expectations, this pressure is passed on to us in form of reduced project volumes and quite likely also reduced margins. Thus, the crucial factors for the business development of Catalis Group in the remaining six months of the year will be the development of consumer demand for home entertainment products and the respective revenue expectations of our customers, determining the volume of work load passed on to us as a third-party service provider. Though we are one of the leading companies in our businesses and though we have already taken necessary and suitable measures to save our profitability, we are not fully immune against negative market trends.

Currently, consumers' focus is on saving and maximising the value of their money as the recession is cutting into their disposable income. This can easily be seen from a recently increasing popularity of DVD rentals, used video game software or free online gaming, substituting the relatively more expensive purchase of new gaming software, DVD or Blu-ray. Thus, customers of both our business divisions Testronic (quality assurance) as well as Kuju (games development) are reluctant to sign new projects due to their own lowered revenue expectations. For the time being, it is not possible to predict when this situation will relax and to what extent formerly cancelled projects might be reinstated.

Therefore, based on the development and the results of the first six months as well as on recent input from our key customers, we have adjusted our forecast for the full fiscal year 2009 to revenues of € 35.7m and an EBIT of € 1.0m. This includes an amount of € 1.4m of non-recurring costs for the reorganisation of Kuju and legal disputes at Testronic.

Given the prevailing uncertainty about the future progress of our markets we will continue to monitor them very carefully and we will react quickly to new developments.

Für die Catalis Gruppe als Outsourcing-Dienstleister in den Bereichen Qualitätssicherung und Videospielentwicklung, stellen die in der näheren Zukunft erwarteten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein weiterhin anspruchsvolles und schwieriges Geschäftsumfeld dar.

Da die verringerten privaten Konsumausgaben unsere Kunden weiter dazu zwingen, sich an niedrigere Umsatzerwartungen anzupassen, geben diese den Druck in Form reduzierter Auftragsvolumina und geringerer Margen an uns weiter. Dementsprechend sind die entscheidenden Faktoren für die weitere Geschäftsentwicklung der Catalis Group in den verbleibenden sechs Monaten des Geschäftsjahres in der Konsumnachfrage nach Home Entertainment Produkten und den entsprechenden Umsatzerwartungen unserer Kunden zu sehen, die darüber entscheiden, in welchem Umfang Arbeitsaufträge an uns als externen Dienstleister vergeben werden. Obwohl wir eine der führenden Gesellschaften in diesem Geschäft sind und auch bereits geeignete und notwendige Maßnahmen ergriffen haben, die Rentabilität unserer Gesellschaft zu sichern, sind wir gegen derartige negative Marktentwicklungen nicht völlig immun.

Aktuell legen die Verbraucher das Hauptaugenmerk darauf, möglichst Geld zu sparen und dessen Unterhaltungswert so weit wie möglich zu maximieren, da die Rezession ihre verfügbaren Einkommen deutlich belastet. Dies lässt sich sehr leicht an der jüngst gestiegenen Popularität von DVD-Ausleihungen, gebrauchter Videospielsoftware oder kostenlosem Online Gaming als Ersatz für die vergleichsweise kostenintensiveren Käufe neuer Videospielsoftware, DVD oder Blu-ray Discs ablesen. Dementsprechend sind die Kunden unserer beiden Geschäftsbereiche, Testronic (Qualitätssicherung) und Kuju (Videospielentwicklung), vor dem Hintergrund ihrer eigenen reduzierten Umsatzerwartungen weiterhin zurückhaltend bei der Vergabe neuer Projekte. Zum jetzigen Zeitpunkt ist es nicht möglich vorherzusagen, wann sich diese Situation entspannt und in welchem Umfang ehemals abgesagt Projekte wieder aufgenommen werden.

Ausgehend von der Geschäftsentwicklung und den Ergebnissen der ersten sechs Monate sowie jüngsten Gesprächen mit wichtigen Kunden, haben wir daher unsere Prognose für das Gesamtjahr 2009 auf Umsatzerlöse in Höhe von € 35,7 Mio. und ein EBIT in Höhe von € 1,0 Mio. reduziert. Darin enthalten sind Einmalkosten in Höhe von € 1,4 Mio. für die Reorganisation von Kuju und einen Rechtsstreit bei Testronic.

Vor dem Hintergrund der bestehenden Unsicherheiten über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung in unseren Märkten, werden wir die Marktgeschehnisse weiter sehr genau beobachten und werden schnell auf neue Entwicklungen reagieren.

## Financial Information

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

€k	T€	30. 6. 2009	31. 12. 2008
<b>Assets</b>	<b>Aktiva</b>		
<b>Current assets</b>	<b>Umlaufvermögen</b>		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	847	1,126
Trade receivables	Forderungen aus LuL	5,612	5,489
Inventories	Vorräte	0	0
Income tax receivable	Steuerforderungen	171	180
Other current assets	Andere	4,356	3,046
<b>Total current assets</b>	<b>Umlaufvermögen gesamt</b>	<b>10,986</b>	<b>9,841</b>
<b>Non-current assets</b>	<b>Anlagevermögen</b>		
Intangible assets	Intangible assets	149	197
Goodwill	Firmenwerte	13,110	13,110
Property, plant and equipment at cost-net	Sachanlagen	2,813	2,546
Deferred tax	latente Steuern	1,839	1,714
Other non-current assets/ investments	Andere	0	0
<b>Total non-current assets</b>	<b>Anlagevermögen gesamt</b>	<b>17,911</b>	<b>17,567</b>
<b>Total assets</b>	<b>Aktiva gesamt</b>	<b>28,897</b>	<b>27,408</b>
<b>Liabilities and equity</b>	<b>Passiva</b>		
<b>Current liabilities</b>	<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus LuL	5,349	3,738
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	1,489	2,455
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	2	207
Provisions	Rückstellungen	88	88
Bank overdraft	kurzfristige Bankverbindlichkeiten	1,777	948
<b>Total current liabilities</b>	<b>Kurzfr. Verbindlichkeiten gesamt</b>	<b>8,705</b>	<b>7,436</b>
<b>Non-current liabilities</b>	<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>		
Long-term debt	Langfristige Bankverbindlichkeiten	6,860	7,300
Finance lease obligation	Finance lease obligation	287	251
Deferred tax liability	latente Steuern	14	14
Provisions	Rückstellungen		
<b>Total non-current liabilities</b>	<b>Langfr. Verbindlichkeiten gesamt</b>	<b>7,161</b>	<b>7,565</b>
<b>Total equity</b>	<b>Eigenkapital gesamt</b>	<b>13,031</b>	<b>12,407</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>Passiva gesamt</b>	<b>28,897</b>	<b>27,408</b>

**Condensed Consolidated Income Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended June 30, 2009 and June 30, 2008**

€k	T€	Q2 2009	Q2 2008	HY 2009	HY 2008
Revenues	Umsatz	8,315	9,181	17,051	17,972
Cost of sales	Herstellungskosten	4,977	4,961	9,857	9,610
<b>Gross profit</b>	<b>Rohertrag</b>	<b>3,338</b>	<b>4,220</b>	<b>7,194</b>	<b>8,362</b>
Marketing & sales	Marketing & Vertrieb	147	66	269	166
General & administration	Verwaltung	3,208	3,253	6,042	6,354
Other Costs	Sonstige Aufwendungen	87	0	157	0
<b>Operating Result (EBIT)</b>	<b>Operatives Ergebnis (EBIT)</b>	<b>-104</b>	<b>901</b>	<b>726</b>	<b>1,842</b>
Non-recurring Costs	Einmalkosten	902	0	1,425	0
<b>EBIT after Non-recurring Costs</b>	<b>EBIT nach Einmalkosten</b>	<b>-1,006</b>	<b>901</b>	<b>-699</b>	<b>1,842</b>
Financial Income - net	Finanzergebnis	-130	-189	-260	-375
<b>Profit before Tax</b>	<b>Vorsteuerergebnis</b>	<b>-1,136</b>	<b>712</b>	<b>-959</b>	<b>1,467</b>
Income tax	Steuern	125	0	125	0
<b>Income for the Period</b>	<b>Periodenergebnis</b>	<b>-1,011</b>	<b>712</b>	<b>-834</b>	<b>1,467</b>
Earnings per Share in €*	Ergebnis je Aktie in €*	-0,03	0,03	-0,02	0,05
Diluted earnings per Share in €*	Verwässertes Ergebnis je Aktie in €*	-0,03	0,02	-0,02	0,05

\* calculated with the average number of shares outstanding

\* berechnet mit der durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien

**Condensed consolidated statement of comprehensive income**

€k	HY 2009	HY 2008
Profit (loss) for the period	-834	1,467
Foreign exchange translation differences	109	108
Total comprehensive income for the period	-725	1,575
Attributable to non-controlling interests	0	0
<b>Attributable to shareholders of Catalis SE</b>	<b>-725</b>	<b>1,575</b>

**Condensed consolidated statement of changes in equity**

€k	HY 2009	HY 2008
Opening balance	12,407	12,856
Total comprehensive income for the period	-725	1,575
Equity issues	1,349	0
<b>Closing balance</b>	<b>13,031</b>	<b>14,431</b>

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

€k	T€	HY 2009	HY 2008
<b>Cash Flow from operating Activities</b>	<b>Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit</b>		
Income for the period	Periodenergebnis	-834	1,467
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibungen auf Anlagevermögen	697	559
Amortisation intangible assets	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände	48	52
Increase/(decrease) provisions	Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen	0	-490
(Increase)/decrease share based payment	(Zunahme)/Abnahme von Share based payment	109	108
(Increase)/decrease current assets	(Zunahme)/Abnahme von kurzfristigen Vermögensgegenständen	-1,424	-2,337
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	440	-91
(Increase)/decrease in deferred taxes	(Zunahme)/Abnahme latenter Steuern	-125	-1
<b>Net Cash (used in) provided by operating activities</b>	<b>Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel</b>	<b>-1,089</b>	<b>-732</b>
<b>Cash Flow from investing activities</b>	<b>Kapitalfluss aus Investitionstätigkeit</b>		
Purchase of property, plant & equipment	Investitionen in Anlagevermögen	-964	-997
<b>Net Cash (used in) provided by investing activities</b>	<b>Aus Investitionstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel</b>	<b>-964</b>	<b>-997</b>
<b>Cash Flow from financing activities</b>	<b>Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Proceeds from issuance of share capital	Zufüsse aus der Ausgabe von Aktien	1,349	0
Increase/(decrease) of long term debt	Zunahme/(Abnahme) langfristiger Finanzverbindlichkeiten	-404	-440
<b>Net Cash (used in) provided by financing activities</b>	<b>Aus Finanzierungstätigkeit erzielte Zahlungsmittel</b>	<b>945</b>	<b>-440</b>
Net effect of currency translation in cash and cash equivalents	Wechselkursbedingte Veränderung der liquiden Mittel	0	3
<b>Net Increase in cash and cash equivalents</b>	<b>Veränderung der liquiden Mittel</b>	<b>-1,108</b>	<b>-2,166</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning of year</b>	<b>Liquide Mittel zu Beginn der Periode</b>	<b>178</b>	<b>2,722</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>Liquide Mittel am Ende der Periode</b>	<b>-930</b>	<b>556</b>

## Explanatory notes and accounting principles

### Reporting entity

Catalis SE is a public limited liability company incorporated and domiciled in the Netherlands and listed on the regulated market segment of the Frankfurt Stock Exchange.

The condensed consolidated interim financial statements of Catalis SE as at and for the six months' period ended June 30, 2009 include the company and its subsidiaries (together called the „Group“).

### Statement of compliance

These condensed consolidated interim financial statements have been prepared in accordance with IAS 34 'Interim Financial Reporting'. The condensed consolidated interim financial statements do not include all the information and disclosures required in the annual financial statements, and should be read in conjunction with the Group's annual financial statements as at December 31, 2008, which have been prepared in accordance with IFRS adopted by the EU. The condensed consolidated interim financial have not been reviewed nor audited by our external auditor.

These condensed consolidated interim financial statements have been prepared by the Executive Board of Directors on August 31, 2009. The Board of Directors gave permission for publication of the condensed consolidated financial statements on August 31, 2009.

### Significant accounting policies

Except as described below the accounting policies as applied in these condensed consolidated interim financial statements are the same as those applied by the Group in its consolidated financial statements as and for the year ended December 31, 2008.

In 2009, the Group applies IFRS 8 and revised IAS 1 which leads to some changes in presentation. Especially the statement of comprehensive income was added. In the consolidated statement of changes in equity all owner changes in equity are presented, whereas all non owner changes in equity are presented as part of the comprehensive statement of income. These changes do not impact earnings per share.

### Non-GAAP Measures

In our financial reporting we use certain measures that are not recognised under IFRS or other generally accepted accounting principles (GAAP). We do this because we believe that these measures are useful to investors and other users of our financial statements in helping them to understand underlying business performance. This applies especially to the declaration of non-recurring costs in the profit and loss statement for the second quarter and the first half-year of 2009. For the first six months, these costs totalled € 1.4m and were attributable to legal disputes at Testronic (€ 0.8m) and costs for the reorganisation programme at Kuju (€ 0.6m).

### Estimates

The preparation of these condensed consolidated interim financial statements requires the Group to make certain judgements, estimates and assumptions that affect the application of accounting policies and the reported amounts of assets, liabilities, income and expense. Actual results may differ from these estimates and judgements.

Management reassessed the main estimates used in these condensed interim financial statements and except as described in these notes there are no material changes in this reporting period with respect to the significant judgements made by management in applying Group's accounting policies and the key sources of estimation uncertainty were the same as those that applied to the 2008 financial statements.

Management also reassessed the goodwill impairment analysis which did not lead to an impairment of goodwill as per June 30, 2009.

### Seasonality

The Group's activities are not impacted by seasonal patterns.

### Financial risk management

Due to the recent financial crisis the credit risk policies have been under scrutiny. Thus far, no significant increases in credit risk appeared.

### Segment reporting

Business segments Half-year 2009, €k	Testing	Games	Corporate	Total
Revenues	6,460	10,591	0	17,051
Cost of sales	3,050	6,807	0	9,857
Gross profit	3,410	3,784	0	7,194
Marketing & sales	171	98		269
General & administration	2,821	2,776	445	6,042
Other costs	0	0	157	157
Non-recurring costs	792	633		1,425
EBIT after non-recurring costs	-374	277	-602	-699
Segment assets 30.06.2009	6,150	14,075	8,672	28,897
Segment liabilities 30.06.2009	2,254	5,069	8,543	15,866

Business segments Half-year 2008, €k	Testing	Games	Corporate	Total
Revenues	6,973	10,999	0	17,972
Cost of sales	3,049	6,561	0	9,610
Gross profit	3,924	4,438	0	8,362
Marketing & sales	109	57		166
General & administration	2,994	2,927	433	6,354
Other costs	0	0		0
Non-recurring costs	0	0		0
EBIT after non-recurring costs	821	1,454	-433	1,842
Segment assets 31.12.2008	6,678	12,489	8,241	27,408
Segment liabilities 31.12.2008	1,768	4,707	8,527	15,002

There have been no changes to the basis of segmentation or the measurement basis for the segment profit or loss since December 31, 2008.

#### Share capital issuance

In January 2009, the Board of Directors decided on the issuance of 8,963,592 shares with an issuance price of € 0.15 per share.

Additionally 2,024,632 shares were issued in March 2009, mainly as a result of the share based payment program disclosed in the 2008 financial statements with an issuance price of € 0.25.

#### Emoluments of the Board of Directors

The new executive director Mr Jeremy Lewis was granted a total of 1,100,000 options.

#### Loans

As of December 31, 2008, Catalis SE had long-term loans with the KBC Bank with a total amount of € 7.3m. The average interest rate is the Euribor added with 1.25-1.5%. The loans have to be repaid in half-year instalments of € 0.44m. The loans mature in 2012. The half-year repayment as of June 30, 2009 is reflected in the cash flow from financing activities.

#### Investments

Investments in the reporting period were attributable to the purchase of property, plant & equipment resulting from replacement investments and the further build-up of the Vatra Games studio.

#### Related parties

There have been no other significant related party transactions in the first six months of 2009.

#### Subsequent events

There are no significant subsequent events after June 30, 2009.

## Additional Information

### Responsibility statement

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

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

Eindhoven, August 31, 2009

The Board of Directors:

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

### Forward-looking Statements

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

## Weitere Informationen

### Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern, in Übereinstimmung mit Artikel 5.25d des Wet op het financieel toezicht (Wft), dass nach unserem besten Wissen und Gewissen und gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen:

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

Eindhoven, 31. August 2009

Der Verwaltungsrat:

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

### Zukunftsgerichtete Aussagen

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



## **Imprint**

### **Issuer**

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

### **Layout**

[www.dreismann.eu](http://www.dreismann.eu)

## **Impressum**

### **Herausgeber**

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

### **Gestaltung**

[www.dreismann.eu](http://www.dreismann.eu)