



Catalis 

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

Interim Financial Report for the 3rd Quarter and First Nine Months of 2011
For the period from January 1, 2011 to June 30, 2011

Zwischenbericht für das 3. Quartal und die ersten neun Monate 2011
Für den Zeitraum vom 01. Januar 2011 bis zum 30. September 2011



Contents

Key Figures	6
To Our Shareholders	8
Introduction	26
Management Report	26
Condensed Consolidated Interim Financial Statements	66
Additional Information	74

Inhalt

Kennzahlen	6
An unsere Aktionäre	8
Einführung	26
Lagebericht	26
Finanzinformationen	66
Weitere Informationen	74

Key Figures (unaudited)

€k	Q3 2011	Q3 2010	9M 2011	9M 2010
Revenues (A)	7,402	7,691	20,937	19,678
Subcontracting and Cost of Materials (B)	1,060	679	2,964	1,811
Gross Profit (A – B)	6,342	7,012	17,973	17,867
Gross Margin	85.7%	91.2%	85.8%	90.8%
Operating Income (EBIT)	30	664	497	-1,232
Non-recurring Costs	0	158	0	702
EBIT after Non-recurring Costs	30	506	497	-1,934
Operating Margin	0.4%	6.6%	2.4%	-9.8%
Income Before Tax (EBT)	-81	406	208	-2,234
Pre-tax Margin	-1.1%	5.3%	1.0%	-11.4%
Net Income	-81	406	208	-2,234
Net Income Margin	-1.1%	5.3%	1.0%	-11.4%
Operating Cash Flow	2,211	119	1,142	-1,433
Number of Shares Outstanding	42,686,691	37,878,999	42,686,691	37,878,999
Earnings per Share € (basic)	0.00	0.01	0.01	-0.06
Earnings per Share € (diluted)	0.00	0.01	0.01	-0.06
Solvability (Equity / Total Assets)	46.6	45.6%	46.6%	45.6%

Kennzahlen (ungeprüft)

T€	Q3 2011	Q3 2010	9M 2011	9M 2010
Umsatz (A)	7.402	7.691	20.937	19.678
Fremdkosten und Materialkosten (B)	1.060	679	2.964	1.811
Rohertrag (A – B)	6.342	7.012	17.973	17.867
Rohertragsmarge	85,7%	91,2%	85,8%	90,8%
Operatives Ergebnis (EBIT)	30	664	497	-1.232
Einmalkosten	0	158	0	702
EBIT nach Einmalkosten	30	506	497	-1.934
Operative Marge	0,4%	6,6%	2,4%	-9,8%
Ergebnis vor Steuern	-81	406	208	-2.234
Vorsteueremarge	-1,1%	5,3%	1,0%	-11,4%
Periodenergebnis	-81	406	208	-2.234
Marge	-1,1%	5,3%	1,0%	-11,4%
Operativer Cashflow	2.211	119	1.142	-1.433
Aktienanzahl	42.686.691	37.878.999	42.686.691	37.878.999
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,00	0,01	0,01	-0,06
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,00	0,01	0,01	-0,06
Solvabilität (Eigenkapital / Bilanzsumme)	46,6	45,6%	46,6%	45,6%

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

Dies ist eine Übersetzung des ursprünglichen, englischsprachigen Berichts. Verbindlich ist nur der ursprüngliche englischsprachige Bericht. Eine Haftung für die Richtigkeit der Übersetzung wird ausgeschlossen.



To Our Shareholders

An unsere Aktionäre

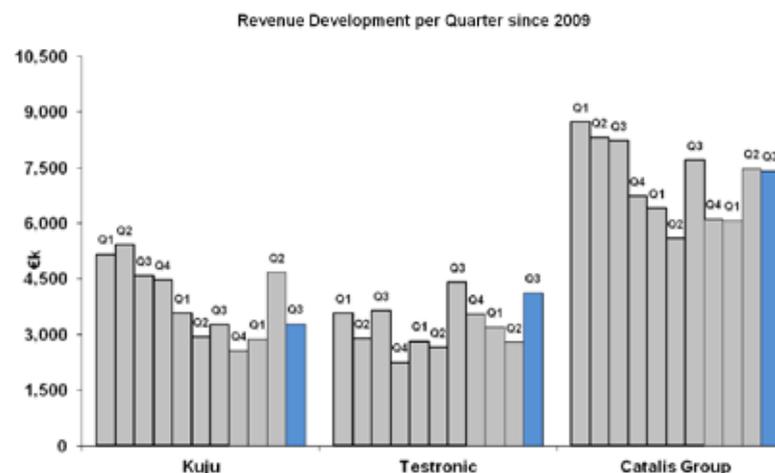
To Our Shareholders

Third Quarter and Nine Month Results – Steady Growth Continues

I am pleased to report that in the third quarter 2011, Kuju and Testronic as well as Catalis Group as a whole, continued its growth trend. Our results for the first nine months of 2011 show that our strategy is working. As can be seen in the below diagrams, Catalis Group has seen a small reduction in profitability in the third quarter 2011, but all in all has successfully stabilized the profitability for the first nine months of 2011 accompanied by steady revenue growth.

In response to the tightening market conditions, we have continued to strengthen our market position through a number of strategic measures. Although in general the market environment remains weak, Catalis Group benefitted from the previous rigorous structural and organisational adjustments it made to its business in the past four quarters. Customer demand for our services has also been stronger in the third quarter partly driven by the upcoming holiday season when a large number of home entertainment products are traditionally brought to the market and new testing projects at Testronic.

In total, we are still well aware of the current uncertainties in the group's markets and continue to take measures protecting the company's market position and performance. However, we believe that Catalis Group is well positioned to take on the future challenges.



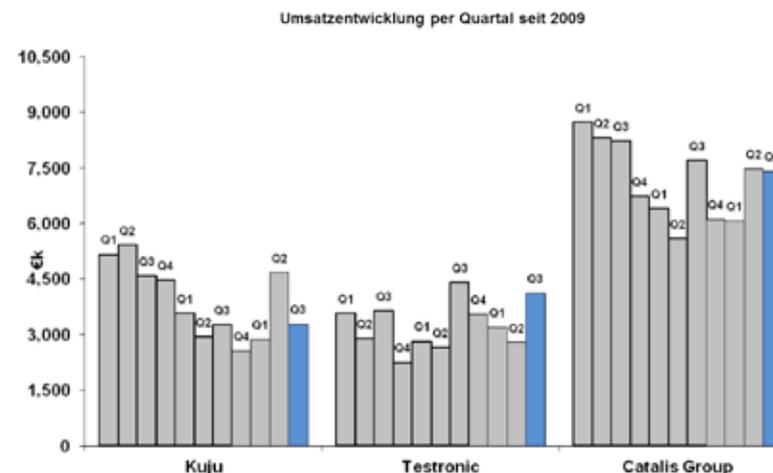
An unsere Aktionäre

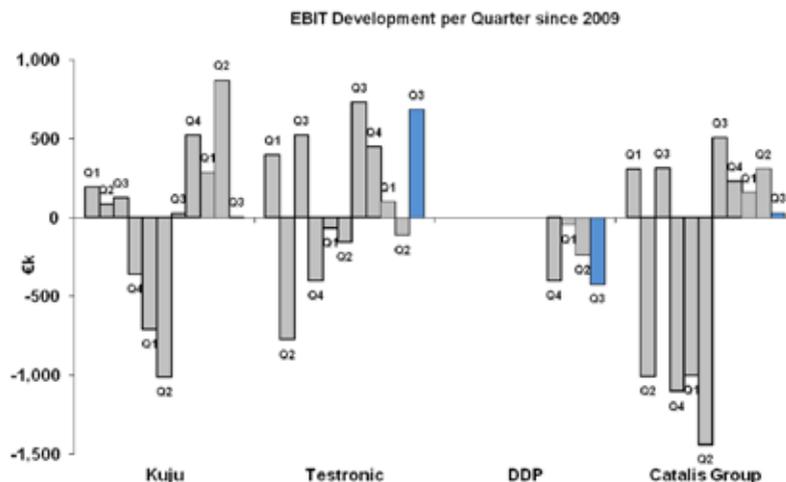
Ergebnisse für das dritte Quartal und die ersten neun Monate – weiterhin ein konstantes Wachstum

Ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass sowohl Kuju und Testronic als auch der gesamte Catalis Konzern im dritten Quartal 2011 den Wachstumstrend weiterhin fortsetzte. Wie den nachfolgenden Diagrammen zu entnehmen ist, ist im dritten Quartal 2011 die Profitabilität des Catalis Konzerns zwar zurückgegangen, aber auf Neunmonatsbasis ist der Konzern weiterhin profitabel, verbunden mit steigenden Umsätzen.

Trotz angespannter Marktbedingungen, haben wir weiterhin unsere Marktposition durch zahlreiche strategische Maßnahmen gestärkt. Obwohl generell das Marktumfeld schwierig bleibt, profitierte der Catalis Konzern von umfangreichen strukturellen und organisatorischen Anpassungen, die in den vergangenen vier Quartalen durchgeführt worden sind. Die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen war im dritten Quartal höher. Dies resultiert aus dem bevorstehenden Weihnachtsgeschäft, wenn nämlich eine große Anzahl an Home Entertainment Produkten traditionell auf den Markt gebracht wird und dadurch neue Testprojekte bei Testronic angefragt werden.

Uns sind natürlich die gegenwärtigen Unsicherheiten in den Märkten in denen der Konzern tätig ist bewusst und wir werden auch weiterhin die Maßnahmen ergreifen um die Marktposition des Konzerns zu sichern und zu festigen. Trotzdem sind wir auch mit dem bisher Erreichten zufrieden und wir glauben, dass der Catalis Konzern für die zukünftigen Herausforderungen gut positioniert und gerüstet ist.

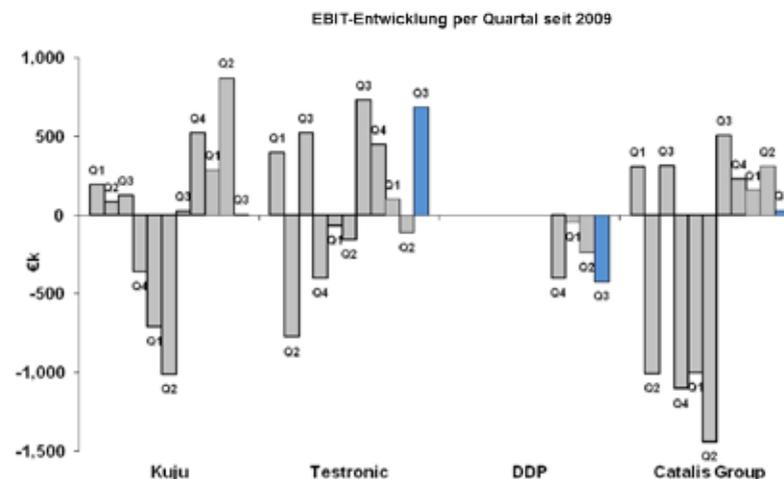




In the third quarter of the fiscal year 2011, revenues of Catalis Group were down 3.8% from € 7.69m in 2010 to € 7.40m. The EBIT (operating income) before non-recurring costs, decreased from € 0.66m to € 0.03m. The non-recurring costs amounted to € 0.0m. Earnings per share for the third quarter amounted to € 0.00 compared to € 0.01 for the third quarter of 2010.

For the first nine months of 2011, revenues of Catalis Group amounted to € 20.93m (2010: € 19.67m). This is an increase of 6.1%. EBIT before non-recurring costs was up to € 0.49m (2010: € -1.23m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.70m). Including these costs, EBIT was € 0.49m (2010: € -1.93m). Including the financial result of € -0.29m (2010: € -0.3m), pre-tax earnings amounted to € 0.20m (2010: € -2.23m). Net income for the period amounted to € 0.20m (2010: € -2.23m). Earnings per share for the first nine months of the fiscal year 2011 amounted to € 0.01 (2010: € -0.06).

Testronic has seen revenues for the third quarter of 2011 move down from € 4.41m in 2010 to € 4.12m. This represents a decrease of 6.5%. Testronic generated an EBIT before non-recurring costs of € 0.69m (2010: € 0.83m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.10m). EBIT after such costs was € 0.69m (2010: € 0.73m). For the first nine months of 2011, revenues at Testronic amounted to € 10.11m (2010: € 9.89m), an increase of 2.2% from the previous year. Testronic's EBIT before non-recurring costs for the first nine months of 2011, amounted to € 0.67m (2010: € 0.61m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.10m). EBIT after such costs was € 0.67m (2010: € 0.50m).



Im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2011 gingen die Umsätze des Catalis Konzerns von € 7,69 Mio. in 2010 um 3,8% auf € 7,40 Mio. zurück. Das EBIT (operatives Ergebnis) vor Einmalkosten fiel von € 0,66 Mio. auf € 0,03 Mio. Die Einmalkosten in diesem Zeitraum beliefen sich auf € 0,0 Mio. Das Ergebnis je Aktie belief sich im dritten Quartal auf € 0,00 gegenüber € 0,01 im dritten Quartal 2010.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 betragen die Umsätze des Catalis Konzerns € 20,93 Mio. (2010: € 19,67 Mio.). Dies entspricht einem Anstieg von 6,1%. Das EBIT vor Einmalkosten stieg auf € 0,49 Mio. (2010: € -1,23 Mio.). Die Einmalkosten in diesem Zeitraum beliefen sich auf € 0,0 Mio. (2010: € 0,70 Mio.). Unter Berücksichtigung dieser Einmalkosten, betrug das EBIT € 0,49 Mio. (2010: € -1,93 Mio.). Einschließlich des Finanzergebnisses in Höhe von € 0,29 Mio. (2010: € -0,3 Mio.), lag das Vorsteuerergebnis bei € 0,20 Mio. (2010: € -2,23 Mio.). Das Periodenergebnis betrug € 0,20 Mio. (2010: € -2,23 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2011 belief sich auf € 0,01 Mio. (2010: € -0,06 Mio.).

Bei Testronic fielen die Umsätze im dritten Quartal 2011 von € 4,41 Mio. im Jahr 2010 auf jetzt € 4,12 Mio. Das entspricht einem Rückgang von 6,5%. Testronic erwirtschaftete ein EBIT vor Einmalkosten in Höhe von € 0,69 Mio. (2010: € 0,83 Mio.). Die Einmalkosten beliefen sich auf € 0,0 Mio. (2010: € 0,10 Mio.). Nach diesen Einmalkosten betrug das EBIT € 0,69 Mio. (2010: € 0,73 Mio.). In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 erwirtschaftete Testronic Umsätze in Höhe von € 10,11 Mio. (2010: € 9,89 Mio.); ein Anstieg um 2,2% gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT vor Einmalkosten belief sich bei Testronic in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 auf € 0,67 Mio. (2010: € 0,61 Mio.). Die Einmalkosten betragen € 0,0 Mio. (2010: € 0,10 Mio.). Nach diesen Einmalkosten lag das EBIT bei € 0,67 Mio. (2010: € 0,50 Mio.).

In the third quarter of 2011, Kuju generated revenues of € 3.28m (2010: € 3.09m), representing an increase of 6.1%. EBIT before non-recurring costs for the period amounted to € 0.0m (2010: € -0.04m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.05m). EBIT after such costs for the period Q3 showed a minimum profit and amounted to € 0.0m (2010: € 0.02m). In the first nine months of 2011, Kuju generated revenues of € 10.82m (2010: € 9.80m), representing an increase of 12.7%. Kuju's EBIT before non-recurring costs for the first nine months of the fiscal year 2011 amounted to € 1.16m (2010: € -1.13m). Including non-recurring costs of € 0.0m (2010: € 0.59m), EBIT was € 1.16m (2010: € -1.73m).

Testronic

In total, the third quarter of 2011 has been successful for Testronic driven by the planned releases of blockbuster discs for the upcoming holiday season. The film studios were increasingly bullish for Blu-ray discs reflected by the latest sales figures. The same is also true for 3D discs. September 2011 turned out to be a big month for U.S. Blu-ray sales, with the release of high-profile titles getting Hollywood excited for a strong holiday for the format. Blu-ray sales surged 156% over last year in the U.S. during the week of Sept. 18. The Blu-ray sales propped up the declining DVD business during the month, which continues to drag down overall results. Accordingly, Testronic is expecting a significant increase of Blu-ray and 3D testing services in 2012.

Two major projects have started in the 3rd quarter 2011 in the field of software testing. 3rd quarter saw our first engagement in Testronic's new File-based QC Lab. We tested 140 ProRes (large sub-master) files in approximately 3 weeks. It was a successful project, that proved the engineering design of the new lab and we successfully tested our procedures and new hires. Since then, we have been integrated into file delivery systems of major film studios in order to enable us to perform master file QC for them on demand. A second significant project has been providing OnSite testers to a major studio for their online streaming portal project. We have had testers on site for several months testing 13 transcoded files for each title.

Testronic won a public tender, project ReTiBo an innovation project of the Flemish public transport organization, over some high regarded national/international competitors. The success is based on internal core strength of testing expertise, extended with some very specialized technical expertise through subcontractors.

Home entertainment consultancy has seen strong growth in the third quarter and Testronic expects this trend to continue.

Kuju erwirtschaftete im dritten Quartal 2011 Umsätze in Höhe von € 3,28 Mio. (2010: € 3,09 Mio.). Das entspricht einem Umsatzanstieg um 6,1%. Das EBIT vor Einmalkosten für den Berichtszeitraum betrug € 0,0 Mio. (2010: € -0,04 Mio.). Die Einmalkosten beliefen sich auf € 0,0 Mio. (2010: € 0,05 Mio.). Nach diesen Einmalkosten war das EBIT im dritten Quartal leicht positiv und betrug € 0,0 Mio. (2010: € 0,02 Mio.). In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 10,82 Mio. (2010: € 9,60 Mio.), was einem Anstieg von 12,7% entspricht. Vor Einmalkosten erwirtschaftete Kuju in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 ein EBIT in Höhe von € 1,16 Mio. (2010: € -1,13 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,0 Mio. (2010: € 0,59 Mio.), lag das EBIT bei € 1,16 Mio. (2010: € -1,73 Mio.).

Testronic

Insgesamt betrachtet war das dritte Quartal 2011 für Testronic sehr erfolgreich, beeinflusst von den geplanten Veröffentlichungen einiger Blockbuster Discs aufgrund des Weihnachtsgeschäfts. Die Film Studios sind enthusiastisch bezüglich der weiteren Entwicklung der Blu-ray Discs basierend auf den neuesten Verkaufszahlen. Das gleiche gilt für die 3D Disc. Die US Verkäufe bei Blu-ray Discs waren im September 2011 sehr zufriedenstellend und aufgrund der bevorstehenden Veröffentlichungen populärer Filme auf Blu-ray sind die Hollywood Studios euphorisch für die bevorstehende Weihnachtssaison. Die Blu-ray Verkäufe in den USA in der Septemberwoche des 18ten überstiegen um 156% die des vergangenen Jahres. Dabei federten die Blu-ray Verkäufe die abnehmenden Umsätze bei DVDs im September ab, deren Verkäufe weiterhin kontinuierlich fallen. Der Erfolg bei den 3D-Discs spiegelt sich in der folgenden Zahl wieder: An den Gesamtverkaufszahlen eines kürzlich veröffentlichten Blockbuster Films auf Blu-ray Disc hatte die 3D einen Anteil von 14%. Daher erwartet Testronic eine enorme Zunahme an Blu-ray und 3D Testdienstleistungen für Kunden in 2012.

Zwei wesentliche Projekte starteten im dritten Quartal 2011 im Bereich Tests von Software. Im dritten Quartal kam es zum ersten Einsatz des neuen datei-basierten Testlabors für Qualitätssicherung. Es wurden 140 ProRes innerhalb von drei Wochen getestet. Das Projekt war sehr erfolgreich und es konnte die technische Funktionalität des neuen Labors bewiesen werden. Alle notwendigen Einzelprozesse konnten erfolgreich durchgeführt werden und auch die neuen Mitarbeiter partizipierten ohne Probleme.

Weiterhin wurde Testronic im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung als Dienstleister ausgewählt. Dabei handelt es sich um die Ausschreibung für das Projekt ReTiBo ein Innovationsprojekt des Flämischen Nahverkehrs an dem nationale und internationale Konkurrenten teilnahmen. Testronic erhielt aufgrund seiner langjährigen Erfahrung im Bereich des Testens von Hardware und der technischen Expertise seiner Subunternehmer den Zuschlag.

Die Beratungsdienstleistungen im Home Entertainment stiegen im dritten Quartal an und Testronic erwartet, dass sich dieser Trend weiter fortsetzt.

Recent highlights for Testronic include:

- ▶ the passing of key milestones in quality assurance by the testing of its 5,500th Blu-ray disc SKU (Stock-keeping Units) and the testing of its 75th 3D SKU. Both accomplishments represented an industry record, and confirmed Testronic's place at the forefront of quality assurance testing for the home entertainment community;
- ▶ development of a new Nintendo 3DS testing service at Testronic's fully-equipped, state of the art games testing laboratory at Pinewood Studios in the UK, for the newly released portable game console which produces 3D effects without the need for special glasses;
- ▶ increased activity and growth in testing movies in digital formats. During the first quarter of 2011, Testronic began working with one of the world's largest online suppliers of digital movie content on high-profile titles;
- ▶ opening of a new File-Based Lab, located in Testronic's 1st Street Facility in Burbank, California. The first of its kind lab consists of an isolated, temperature controlled computer/machine room, three state-of-the-art QC suites, and a ten seater client viewing mini-theatre. It offers playback of multiple formats; including DPX, Clipster, JPEG 2000, ProRes, GXF, QuickTime, Windows Media, MPEG, and AVC, and is also capable of high speed file transfers through a 10 Gbps line that can accept large files (e.g., a 2TB DPX package) via any of the standard Internet (e.g., FTP) or popular file acceleration (e.g., Signiant, Aspera, WAM!NET) protocols.
- ▶ launching Testronic On-Site, a unique and forward-looking offering conceived to increase efficiencies for clients. Testronic On-Site delivers quality on demand by providing A/V, disc, metadata, DRM, tape and file master, localization, website, software, and cloud quality assurance services at a client's location. On-Site offers clients the efficiencies and convenience of having QA/QC in-house, while providing the flexibility to quickly and easily scale to day-to-day workload fluctuations.
- ▶ Testronic received the HPA Judges Award for Creativity and Innovation in Post Production. The Award recognizes companies and individuals who have demonstrated excellence in post production, whether in creative storytelling and/or technical innovation. Testronic Labs' groundbreaking File-Based QC Lab, which recently opened its doors in Burbank, California, was chosen for the Creativity & Innovation honor.

Zu den wichtigsten Ereignissen in den ersten neun Monaten bei Testronic gehören:

- ▶ Erreichen bedeutender Meilensteine im Bereich Qualitätssicherung durch die Prüfung der 5.500sten Blu-ray Disk SKU (SKU = Bestandseinheit) und dem Testen der 75sten 3D SKU. Beide Leistungen repräsentieren einen Branchenrekord und bestätigen Testronics führende Positionierung im Bereich Qualitätssicherung für die Home Entertainment Industrie;
- ▶ Entwicklung eines neuen Nintendo 3DS Test-Services in Testronics vollumfänglich ausgestattetem, hochmodernem Labor für die Qualitätskontrolle von Computerspielen in den Pinewood Studios in Großbritannien für die neue Spielekonsole Nintendo 3DS, die ohne die Notwendigkeit von speziellen Brillen 3D-Effekte ermöglicht;
- ▶ Steigendes Arbeitsaufkommen im Bereich Qualitätskontrolle von Filmen in Digitalformaten. Während des ersten Quartals 2011 wurde die Zusammenarbeit zwischen Testronic und einem der größten Online-Anbieter von hochkarätigen Spielfilmangeboten im Digitalformat aufgenommen;
- ▶ Eröffnung eines neuen datei-basierten Testlabors in Testronics 1st Street Studio in Burbank, Kalifornien. Das weltweit erste Testlabor dieser Art besteht aus einem isolierten, temperaturüberwachten Computer-/Maschinen Raum, drei hochmodernen QC-Stationen in Kombination mit einem zehn Sitze umfassenden Vorführraum für Kunden. Das System unterstützt eine Vielzahl von Formaten wie beispielsweise DPX, Clipster, JPEG 2000, ProRes, GXF, QuickTime, Windows Media, MPEG sowie AVC und ermöglicht außerdem einen Hochgeschwindigkeitsdatentransfer über eine 10-Gbps-Leitung, die große Datenmengen (z.B. eine 2TB DPX Datei) über jedes Standard-Internet- (z.B. FTP) oder verbreitetes Dateiversand-Protokoll (z.B. Signiant, Aspera, WAM!NET) verarbeiten kann.
- ▶ Testronic Labs führte den Service "Testronic-vor-Ort" ein – ein einzigartiges und zukunftsgerichtetes Angebot konzipiert um die Effektivität der Kunden im heutigen Marktgeschehen zu erhöhen. "Testronic-vor-Ort" liefert Qualität bei Nachfrage im Bereich Qualitätssicherungsdienstleistungen für A/V, Disc, Metadaten, DRM, Tape und File Master, Lokalisierung, Webseiten, Software und Cloud beim Kunden vor Ort. "Testronic-vor-Ort" bietet seinen Kunden die Effektivität und Annehmlichkeit einer hausinternen QA/QC (Qualitätssicherung/Qualitätskontrolle) und gleichzeitig die Flexibilität schnell und einfach den tagtäglichen Schwankungen hinsichtlich des Arbeitsaufwandes gerecht zu werden.
- ▶ Testronic Labs wurde mit dem HPA Judges Award for Creativity and Innovation in „Post Production“ ausgezeichnet. Der Creativity and Innovation Award zeichnet Unternehmen und Einzelpersonen aus, die sich im Bereich des Nachbearbeitungsprozesses entweder durch neue kreative Ansätze und/oder technische Innovation besonders hervorragen haben. Das richtungsweisende datei-basierte QC-Prüflabor von Testronic, das kürzlich in Burbank, Kalifornien, eröffnet wurde, wurde aufgrund seiner Kreativität und Innovation ausgewählt.

The video game industry remains relatively stable, buoyed by success of a number of key core franchises. This in turn is reflected in the confidence of publishers to reinvest in sequels and established Intellectual property (IP). Several research reports say, the prospects for the video game industry are still good. It's still an exciting time for the gamer and game developers themselves with current hardware and the refinements that have been added.

Growth in the video game industry is generally driven by the introduction of new technology. The Nintendo DSi XL was introduced in early 2010 and the Nintendo 3DS was introduced in March 2011. Typically, following the introduction of new video game platforms, sales of new video game software increase in the first full year following introduction. Although the Nintendo 3DS launched to the market, hardware sales figures were disappointing for the last months. Because of that, publishers were hesitant about commissioning new content. Hardware sales for the Nintendo 3DS handheld console hit 6.68 million units worldwide, company results revealed at the end of October. DS software sales projections for the year were lowered to 62 million from 65 million. In contrast, launch of the new hardware devices PlayStation Move (shipment numbers are at 8.3 million) and XBOX Kinect were successful and met market expectations.

Another new hardware console is waiting in the wings: Sony has recently announced the release date for its new PlayStation Vita handheld gaming device. It will be launched throughout Europe and in the US on 22 February 2012. PlayStation Vita is the follow-up to Sony's PSP console which has sold almost 70m units worldwide since its launch in 2004. All games will be available for download from the internet, although some titles will also be released on a proprietary card format and sold through retail. A large range of titles has already been revealed for the games machine. We are expecting new title signings for Kuju relating to the new handheld gaming device.

The software segment in the last months has been dominated by a few big budget titles like Call of Duty: Black Ops or Just Dance 2 as well as downloadable games for consoles in addition to handheld devices. Analysts expected sales to be down for the remainder of the summer, with the industry recovering when big budget titles are released later this year and hardware vendors like Microsoft and Sony possibly entice consumers with console price cuts.

Despite all this a new analyst report suggests that the worldwide market for video games will exceed \$60 billion this year, over both hardware and software sales. The report expects the video games industry to generate more than \$80 billion in 2014.

Der Markt der Videospieleindustrie bleibt relativ stabil, basierend auf dem Erfolg einiger weniger Videospiele. Das Vertrauen der Videospieleverlage spiegelt sich nunmehr dahingehend wider, dass Fortsetzungen von Spielen wieder aufgelegt und entsprechende Investitionen getätigt werden. Mehrere Marktanalysen erwarten, dass die Aussichten der Videospieleindustrie und des Videospielemarktes weiterhin gut sind. Die aktuelle Situation ist aufgrund der aktuellen Hardwaresysteme und deren Verbesserungen für die Enduser, aber auch für die Videospieleverlage, sehr günstig. In diesem Jahr kann sich der Durchschnittsuser zu guten Konditionen, ohne tief in die Tasche greifen zu müssen, eine Spielkonsole leisten.

Das Wachstum in der Videospieleindustrie wird grundsätzlich von der Einführung einer neuen Technologie beeinflusst. Die Nintendo DSi XL wurde Anfang 2010 und die Nintendo 3DS im März 2011 dem Markt vorgestellt. Grundsätzlich führt die Einführung neuer Videospieleplattformen zu höheren Softwareverkäufen im Folgejahr der Hardwareeinführung. Die Hardwareverkäufe der Nintendo 3DS waren jedoch in den letzten Monaten sehr enttäuschend. Daher waren die Spielverlage eher zögerlich neue Softwareinhalte bzw. Spiele für die 3DS produzieren zu lassen. Die Ende Oktober veröffentlichten Zahlen zu den Hardwareverkäufen der Nintendo 3DS Konsole zeigten, dass weltweit 6,68 Millionen Einheiten verkauft wurden. Die prognostizierten DS Softwareverkaufszahlen für 2011 wurden von 65 Millionen Einheiten auf 62 Millionen reduziert. Im Gegensatz dazu war die Einführung des Zubehörs PlayStation Move für die PlayStation3 und der XBOX Kinect für die XBOX360 ein voller Erfolg und im Rahmen der Markterwartungen.

Eine weitere neue Hardware Konsole steht in den Startlöchern: Sony hat kürzlich das Einführungsdatum seiner neuen portablen Konsole der PlayStation Vita veröffentlicht. Sie kommt am 22. Februar 2012 in Europa und den USA auf den Markt. Die PlayStation Vita ist Sonys Nachfolgermodell der PSP Konsole die weltweit fast 70 Millionen Mal seit 2004 verkauft worden ist. Alle Spiele für die Vita werden per Internet Download erhältlich sein, wobei einige Spiele auch im Einzelhandel -und zwar nur für das PlayStation Vita Format- verkauft werden. Es wurden schon im Vorfeld zahlreiche Spiele für die neue Konsole angekündigt.

Der Bereich Spielesoftware wurde in den vergangenen Monaten von einigen wenigen Spielen mit großen Entwicklungsbudgets wie Call of Duty: Black Ops oder Just Dance 2 und downloadbaren Spielen für die tragbaren Konsolen dominiert. Analysten erwarten einen Rückgang für die verbleibenden Sommermonate in Bezug auf die Softwareverkäufe, um dann wieder gegen Ende des Jahres anzusteigen, wenn Spiele mit großem Budget veröffentlicht werden und gleichzeitig Hardware Hersteller wie Microsoft und Sony Endverbraucher mit Preisreduktionen bei der Hardware anlocken.

Trotz der obigen Ausführungen erwartet ein aktueller Analysten Report, dass sich der weltweite Markt für Videospiele auf mehr als 60 Milliarden US Dollar in diesem Jahr erhöhen wird. In diesen Zahlen sind die Hard- und Softwareverkäufe eingeschlossen. Der gleiche Report schätzt, dass die Videospieleindustrie bis 2014 mehr als 80 Milliarden US Dollar umsetzen wird.

Kuju

The first nine months of 2011 was a time of strategic growth for Kuju as the company restored profitability in Kuju's operations, expanded the capabilities to serve the target markets and continued the realignment of operations. All of these accomplishments will have lasting benefits. Kuju is now in a position to reap the full rewards of the timely actions it has taken over the past years to build a stronger and more profitable business over the long term.

Recent highlights for Kuju include:

- ▶ critical and commercial success of Art Academy for the Nintendo DS/DSi that received a coveted "best video game" award and has also comfortably surpassed the 2.0 million unit sales mark in retail and continues to post pleasing sales numbers in Europe;
- ▶ the release of the Playstation3 3D title "House of the Dead: Overkill Extended Cut", at the end of October, a game developed by Kuju's studio Headstrong for publisher SEGA. The title received consistently positive reviews from video game publications.
- ▶ the signing of two significant deals with existing customers to produce highly branded games for the Nintendo 3DS, Wii and other platforms;
- ▶ Zoe Mode, the development studio in the Kuju division, was interviewed by the BBC about its 3D games and related technology. Blue Peter, the long-running BBC children's television show, visited Zoe Mode and saw their game CRUSH(tm)3D, a new Nintendo 3DS title published by SEGA. Zoë Mode was chosen by the BBC as the best development studio to show off the latest hardware and demonstrate the power of 3D games;
- ▶ signing of four major multi-year agreements, which have a total contract value of over € 15m, that involve all three of Kuju's work-for-hire studios. The games are for several different platforms including the Nintendo Wii, PS3, XBOX 360 and Nintendo 3DS and cover multiple genres including action, adventure, music and dance;
- ▶ finishing of CRUSH3D, the Nintendo 3DS remake of their award winning PSP title CRUSH™ by Zoë Mode. Release date has not yet been determined;
- ▶ showing of games in development at Kuju to the public by four of its major publishing partners at the prestigious Electronic Entertainment Expo (E3) held in Los Angeles, California;
- ▶ finishing of the new Top Gun game by Headstrong Games. The title, Top Gun: Hard Lock, for the Playstation 3, Xbox 360 and PC follows the successful release of the downloadable Top Gun game in 2010. 505 Games are the publisher and Headstrong Games has handled the development under a licensing deal with Paramount Pictures. Release date has not yet been determined;
- ▶ Adrian Hawkins was promoted to Kuju COO replacing Nigel Robbins who has left to pursue other interests.

Kuju

Die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2011 waren für Kuju eine Zeit strategischen Wachstums, indem die Gesellschaft ihre Profitabilität weiter ausbaute, gleichzeitig die vorhandenen Unternehmenspotentiale vermehrt nutzte um das Engagement in den Zielmärkten auszubauen und die operationelle Neuausrichtung weiter voranzutreiben. Alle diese Maßnahmen werden auch in der Zukunft entsprechende Auswirkungen zeigen. Die bisher durchgeführten Maßnahmen der vergangenen Jahre zeigen nun aber schon Wirkung, langfristig eine stärkere und profitablere Geschäftseinheit aufzubauen.

Zu den wichtigsten Ereignissen in den ersten neun Monaten bei Kuju gehören:

- ▶ Gute Kritiken und großer kommerzieller Erfolg für das Konsolenspiel Art Academy für die Nintendo DS/DSi, ausgezeichnet mit dem „Best Video Game“ Award, das bisher über zwei Millionen Mal verkauft worden ist und weiterhin sehr erfreuliche Verkaufszahlen in Europa aufweist;
- ▶ Veröffentlichung des Playstation3 3D Spiels "House of the Dead: Overkill Extended Cut" Ende Oktober das vom Kuju Entwicklungsstudio Headstrong für den Spieleverlag SEGA entwickelt worden ist. Das Spiel erhielt seitens der Fachpresse durchgehend gute Kritiken;
- ▶ Der Abschluss zweier neuer Aufträge mit bestehenden Kunden zur Entwicklung neuer, Marken-Konsolenspiele für die Nintendo 3DS, Wii und weiterer Spielkonsolenplattformen;
- ▶ Zoë Mode, das Entwicklungsstudio von Kuji, wurde von der BBC wegen seiner 3D Spiele und der damit verbundenen Technologie besucht und interviewt. Das bekannte BBC Kinderprogramm „Blue Peter“ besuchte Zoë Mode und testete das neu von SEGA veröffentlichte Nintendo 3DS Spiel CRUSH3D. Zoë Mode wurde von der BBC als das beste Entwicklungsstudio für Computerspiele ausgewählt, um die neuste Hardware und die Möglichkeiten von 3D-Spielen aufzuzeigen;
- ▶ Vertragsabschluss von vier mehrjährigen Entwicklungsaufträgen mit einem Volumen von über € 15 Mio. die alle drei Entwicklungsstudios von Kuju einbeziehen. Die Spiele werden für verschiedene Plattformen wie beispielsweise die Nintendo Wii, PS3, XBOX 360 und Nintendo 3DS entwickelt und umfassen unterschiedliche Genres wie Action, Abenteuer, Musik und Tanz;
- ▶ Fertigstellung des Spiels CRUSH3D für die Nintendo 3DS, ein Remake des prämierten, von Zoë Mode entwickelten PSP Spiels CRUSH. Das Veröffentlichungsdatum steht noch nicht fest;
- ▶ Öffentliche Vorstellung von Kuji entwickelter Spiele im Rahmen der renommierten Electronic Entertainment Expo (E3) in Los Angeles, Kalifornien durch vier Videospieleverlage, die zu den Hauptauftraggebern zählen;
- ▶ Fertigstellung des neuen Top Gun Spiels durch das Studio Headstrong Games. Der neue Titel „Top Gun: Hard Lock“ für die Konsolen PS3, XBOX 360 und den PC folgt der erfolgreichen Veröffentlichung des nur zum Download erhältlichen Top Gun Spiels aus dem Jahr 2010. 505 Games ist der verantwortliche Videospieleverlag und Headstrong Games führte die Entwicklung im Rahmen der Lizenzvereinbarung mit Paramount Pictures durch. Das Veröffentlichungsdatum steht noch nicht fest;
- ▶ Ernennung von Arian Hawkins zum COO von Kuju. Er folgt auf Nigel Robbins, der sich nach Verlassen der Firma anderweitigen Projekten widmet.

Double Six Publishing (DDP)

DDP had an EBIT loss in the third quarter of € -0.42m and € -0.70m in the first nine months. DDP is a start-up business in its first full year of operations. The first DDP games releases are scheduled for Q4.

Recent highlights for DDP include:

- ▶ signing of two major internationally recognised licensed for the Who Wants To Be A Millionaire Special Editions game coming out on XBLA, PSN, Steam and iPhone;
- ▶ presence at two of the world's most important consumer shows for digital publishers;
- ▶ Chris Mehers, formerly a games publisher with Black Bean Games and Eidos, joined as DDP divisional CEO

Catalis Group Right Issue

In order to strengthen the company's capital base in order to foster future growth especially in the area of online gaming, Catalis SE announced on May 31, 2011 to increase its existing share capital of EUR 3,787,899.90 consisting of 37,878,999 shares with a nominal value of EUR 0.10 each by up to EUR 541,100.10 representing up to 5,411,001 new shares to up to EUR 4,329,000.00 representing up to 43,290,000.00 shares. The issue price per share was set at EUR 0.26 reflecting gross funds raised of up to approximately EUR 1.4 million. Any shares which were not subscribed for by existing shareholders were offered to institutional investors as part of a private placement. The subscription period ended on Monday, June 20, 2011.

On June 27, 2011 Catalis SE announced the completion of its capital increase. A total number of 4,807,692 new shares were placed with private and institutional investors. Through this capital increase, the company's share capital rose from EUR 3,787,899.90 to EUR 4,268,669.10 divided into 42,686,691 shares at a nominal value of EUR 0.10 per share. The proceeds from this transaction amounted to approx. EUR 1.25 million.

Outlook

Against the backdrop of a still challenging economic environment, Catalis has delivered a robust net profit in the first nine months of 2011. The Group expects Kuju and Testronic Labs to show good annual profitability in 2011. However, DDP is expected to make a loss of approximately € 0.8m. This reflects the fact that the anticipated launch of DDP games will be in this Q4 and therefore the majority of the revenues those games generate will only be seen in Q1 2012.

Double Six Publishing (DDP)

DDP erwirtschaftete einen EBIT Verlust im dritten Quartal in Höhe von € -0,42 Mio. und € -0,70 Mio. in den ersten neun Monaten. DDP ist ein Start-up im ersten Jahr seiner operativen Geschäftstätigkeit. Die ersten DDP Spielveröffentlichungen werden in Q4 erwartet.

Zu den wichtigsten Ereignissen in den ersten neun Monaten bei DDP gehören:

- ▶ Vertragsunterzeichnung für zwei international lizenzierte Sonderausgaben des Spiels "Wer wird Millionär" für XBLA, PSN, Steam und das iPhone;
- ▶ Präsenz auf den beiden wichtigsten Endverbraucher messen für Videospieleverlage;
- ▶ Chris Mehers, früher verantwortlich bei Black Bean Games und Eidos, wurde bei DDP Geschäftsbereichsleiter;

Catalis Group Right Issue

Um die Eigenkapitalbasis der Gesellschaft zu stärken und um zukünftiges Wachstum, insbesondere im Bereich der Online-Spiele, zu ermöglichen gab die Catalis SE am 31. Mai 2011 bekannt, dass das Grundkapital von EUR 3.787.899,90, eingeteilt in 37.878.999 Aktien mit einem Nominalwert von EUR 0,10 je Aktie, um EUR 541.100,10, eingeteilt in bis zu 5.411.001 neuen Aktien, auf insgesamt EUR 4.329.000.00, eingeteilt in 43.290.000.00 Aktien, erhöht wird. Der Ausgabepreis je Aktie wurde auf EUR 0,26 festgesetzt, wodurch sich ein Mittelzufluss in Höhe von etwa EUR 1,4 Mio. ergab. Aktien, die nicht durch Altaktionäre gezeichnet wurden, wurden im Rahmen eines Private Placements institutionellen Investoren angeboten. Die Zeichnungsfrist endete am Montag den 20. Juni 2011.

Am 27. Juni 2011 gab die Catalis SE bekannt, dass die Kapitalerhöhung abgeschlossen worden ist. Insgesamt wurden 4.807.692 neue Aktien von Privatanlegen und institutionellen Investoren gezeichnet. Aufgrund dieser Kapitalerhöhung erhöhte sich das Grundkapital von EUR 3.787.899,90 auf EUR 4.268.669,10 eingeteilt in 42.686.691 Aktien mit einem Nominalwert von EUR 0,10 je Aktie. Der Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung betrug somit ca. EUR 1,25 Mio.

Ausblick

Vor dem Hintergrund weiterhin schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen hat der Catalis Konzern ein robustes Ergebnis in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 erwirtschaftet. Der Anstieg des Umsatzes und des EBIT verlangsamte sich auf Neunmonatsbasis. Der Konzern erwartet, dass Kuju und Testronic Labs in 2011 ein gutes profitables Ergebnis erwirtschaften werden. Demgegenüber wird DDP einen Verlust in Höhe von ca. € 0,8 Mio. verzeichnen. Der Verlust seitens DDP ist darauf zurückzuführen, dass die von DDP entwickelten Spiele erst im vierten Quartal auf den Markt kommen und deswegen die Hauptumsätze dieser Spiele erst im ersten Quartal 2012 fließen werden.

In the fourth quarter of 2011, we expect the business of Testronic to continue to deliver strong cash generation. Testronic is well positioned to benefit from the future developments in the digital media and entertainment market and the further evolving new distribution channels.

At Kuju, we also expect to retain profitability and to end the full year with good profitability.

DDP can look back on a successful nine months period in 2011. With 3 major digital console and PC releases planned for the end of 2011 and the beginning of 2012, signed two major licenses for "Who Wants To Be A Millionaire" Special Editions, the business development was considered to be satisfactory. We expect that this trend will continue in 2012.

Although Catalis expects an improving economic environment in Europe and the USA in 2012, the impact of austerity measures and high unemployment is expected to result in continued cautious customer behaviour in our markets. Through the outstanding efforts of our associates and continued pursuit of our strategies, we are well on our way to achieving our overall objective for the Company.

Markets remain uncertain at this time, based on the results of the first nine months of 2011 and our expectations for the fourth quarter we expect full fiscal year 2011 revenues of approximately € 28.0m (2010: € 25.8m) and an EBIT at € 0.2m (2010: loss of € 1.7m), a strong improvement over 2010 and 2009 despite the start-up losses of DDP.

Catalis is looking forward to reporting on our progress in the months ahead and thank you for your continued support.

Yours sincerely

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, November 22, 2011

Im vierten Quartal 2011 erwarten wir bei den Testronic Geschäftsfeldern gute Umsatz- und Ertragszahlen. Insgesamt betrachtet dürften sich daher die Zahlen bei Testronic im Vergleich zum vierten Quartal 2010 verbessern. Das Tochterunternehmen Testronic ist gut aufgestellt um von den anhaltenden Veränderungen in der digitalen Medien- und Unterhaltungsindustrie und den sich neu etablierenden Absatzkanälen weiterhin zu profitieren.

Bezüglich Kuju erwarten wir weiterhin profitabel zu bleiben und in Bezug auf das zweite Halbjahr eine Verbesserung der Ertragszahlen.

DDP kann auf einen erfolgreichen Neunmonatszeitraum in 2011 zurückblicken. Dies begründet sich darauf, dass drei wichtige digital vertriebene Konsolen und PC Spielveröffentlichungen für Ende 2011 und Anfang 2012 geplant sind, zwei Lizenzvereinbarungen für die Sonderausgaben von „Wer wird Millionär“ unterschrieben worden sind und man sich auch die Facebook Rechte für „Wer wird Millionär“ gesichert hat; dementsprechend war die Entwicklung des operativen Geschäfts zufriedenstellend. Wir erwarten, dass sich dies in 2012 fortsetzen wird. Da DDP Ende August 2010 als eine rechtlich eigenständige Einheit ausgegliedert worden ist, wird über DDP seit dem vierten Quartal 2010 als selbständiges Tochterunternehmen im Rahmen des Finanzreportings berichtet. Der Einbruch des operativen Geschäfts bis zum heutigen Tage kann der Segmentberichterstattung in diesem Quartalsbericht entnommen werden und zeigt, dass das neue und expandierende Geschäftsfeld zukünftig hohen Margen und Ertragszahlen erwarten lässt.

Die Catalis erwartet für 2012 ein sich verbesserndes wirtschaftliches Umfeld in Europa und den USA, trotzdem dürften aber die staatlichen Sparmaßnahmen und die zu erwartende hohe Arbeitslosigkeit zur Zurückhaltung unserer Kundenbasis in unseren Zielmärkten führen. Die Catalis ist auf dem richtigen Weg; unsere Anstrengungen konzentrieren wir auf eine langfristige Wertsteigerung der Produkte und des Unternehmens an sich, im Interesse unserer Kunden und Mitarbeiter. Aufgrund des außerordentlichen Einsatzes unserer Mitarbeiter und der Weiterverfolgung unserer Unternehmensstrategie, werden wir unsere selbst gesteckten Unternehmensziele und Erwartungen baldmöglichst erreichen.

Die Märkte sind im Moment nicht einschätzbar, trotzdem erwarten wir auf der Basis der Neunmonatszahlen 2011 und unseren Erwartungen für das vierte Quartal einen Umsatz für den Konzern von ca. € 28,0 Mio. (2010: € 25,8 Mio.) und ein EBIT von € 0,2 Mio. (2010: Verlust in Höhe von € 1,7 Mio.) für das Geschäftsjahr 2011 und damit eine erhebliche Verbesserung gegenüber den Vergleichszahlen aus 2010 und 2009 und das trotz der Anfangsverluste seitens der Tochter DDP.

Catalis wird Sie weiterhin über die Fortschritte und Entwicklungen in den nächsten Monaten auf dem Laufenden halten und bedankt sich für die bisherige Unterstützung.

Mit freundlichen Grüßen

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, 16. November, 2011



Management Report

Introduction

Catalis SE yearly financial reporting is based on the International Financial Reporting Standards (IFRS) as adopted by the European Union. The consolidated condensed interim reporting for the nine months ending September 30, 2011 is prepared as an update of the business report focusing on the current reporting period and does not include all the information and disclosures required in the Annual Report. It should be read in conjunction with the consolidated Annual Report 2010.

Management Report

Market & Industry Environment

Video Games Industry

The video game industry remains relatively stable, buoyed by success of a number of key core franchises. This in turn is reflected in the confidence of publishers to reinvest in sequels and established Intellectual Property (IP). Several research reports say, the prospects for the video game industry are good.

A new analyst report suggests that the worldwide market for video games will exceed \$60 billion this year, over both hardware and software sales. Colin Sebastian, analyst for Robert W. Baird & Co. noted that the company expects the video games industry to generate more than \$80 billion in 2014. For the next 3-5 years, he suggested that online game revenues will increase by around 15-20 percent each year. Concerning the next few months, Sebastian believes that the industry will see positive growth following a slow summer, thanks to a barrage of drive titles.

The software segment in the last months has been dominated by a few big budget titles like "Call of Duty: Black Ops" or "Just Dance 2" as well as downloadable games for consoles in addition to handheld devices. Analysts expected sales to be down for the remainder of the summer, with the industry recovering when big budget titles are released later this year and hardware vendors like Microsoft and Sony possibly entice consumers with console price cuts. The next months are characterized by recently released big titles. Sales of highly anticipated shooters "Battlefield 3" and "Call of Duty: Modern Warfare 3" will make up around 15 percent of total packaged video game software sales for the Q4, according to analysts. Analysts predicted that together the two games will sell over \$1.4 billion in revenue during the fourth fiscal quarter of 2011.

Lagebericht

Einführung

Die jährliche Finanzberichterstattung der Catalis SE basiert auf den International Financial Reporting Standards (IFRS). Der Quartalsfinanzbericht für den Zeitraum bis zum 30. September 2011 wurde entsprechend den Vorschriften von IAS 34 erstellt. Generell wird der Zwischenbericht als eine Aktualisierung des Geschäftsberichts erstellt. Sein Fokus liegt auf dem aktuellen Berichtszeitraum. Der Zwischenbericht sollte deshalb zusammen mit dem für das Geschäftsjahr 2010 veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss und dem Geschäftsbericht 2010 gelesen werden.

Lagebericht

Markt- und Branchenumfeld

Videospielindustrie

Die weitere Entwicklung der Videospielindustrie bleibt stabil, getragen durch den Erfolg einiger Blockbuster Spiele. Das zunehmende Vertrauen bei den Spielverlagen führt wieder zu mehr Investitionen in Fortsetzungen früherer erfolgreicher Spiele. Mehrere Analysen des Videospiegelmarktes bestätigen, dass die Zukunftsaussichten für den Markt weiterhin vielversprechend sind.

Eine kürzlich veröffentlichte Analyse erwartet, dass der globale Markt für Videospiele die \$60. Milliarden Grenze in diesem Jahr überschreiten wird, darin eingeschlossen sind Hard- und Softwareverkäufe. Colin Sebastian, Analyst bei Robert W. Baird & Co. schätzt, dass der Videospiegelmarkt im Jahr 2014 Gesamtumsätze von mehr als \$80. Milliarden erwirtschaften wird. In den nächsten drei bis fünf Jahren werden die Umsätze bei Online Spielen um 15 bis 20 Prozent ansteigen, so Colin Sebastian. Für die nächsten Monate erwartet der Analyst ein positives Wachstum nach verhaltenen Umsätzen im Sommer dieses Jahres, da einige Blockbuster Titel auf den Markt geworfen werden.

Der Bereich Spielesoftware wurde in den letzten Monaten von wenigen Spieletiteln wie "Call of Duty: Black Ops" und "Just Dance 2" dominiert, aber auch von downloadbaren Spielen für die Konsolen bzw. für die entsprechenden tragbaren Geräte. Analysten erwarten, dass die Spieleumsätze für die verbleibenden Sommermonate niedriger ausfallen werden um dann wieder anzusteigen da einige Blockbuster Titel gegen Ende des Jahres auf den Markt kommen und die Hardwarehersteller wie Microsoft und Sony die Endkonsumenten mit Hardwarepreisreduktionen anlocken werden. Auch die nächsten Monate werden von einigen wenigen Spielen mit großen Budgets beeinflusst werden. So erwarten Analysten, dass die Shooter "Battlefield 3" und "Call of Duty: Modern Warfare 3" einen Anteil von bis zu 15% der gesamten Umsätze im Q4 erreichen werden. Die Analysten erwarten bei diesen beiden Spielen, dass diese im 4. Quartal 2011 mehr als \$1,4 Milliarden umsetzen werden.

During the second quarter 2011, Sony's PlayStation Network was out of action for a number of weeks due to hacking. Now, Sony has stated that the PlayStation Network hack, served as a wake-up call to some of its dormant consumers. The hacking thrust the service into the limelight, which worked wonders for the service when it came back online. In fact, Sony has stated that it's now performing much better than before as it woke up a lot of consumers. "Our outage has woken up our dormant customers, we have improved the platform and the content," said a Sony manager at IFA 2011. "We have increased the revenue of games by 14 per cent."

In terms of hardware, Nintendo announced its new platform, Wii U, at the beginning of Q3, together with a price drop at the end of July on its 3DS platform, following sluggish initial sales on the hardware. A concerted marketing push by Nintendo should drive sales through the critical Q4 period. Another new hardware console is waiting in the wings: Sony has recently announced the release date for its new PlayStation Vita handheld gaming device. It will be launched throughout Europe and in the US on 22 February 2012. PlayStation Vita is the follow-up to Sony's PSP console which has sold almost 70m units worldwide since its launch in 2004. All games will be available for download from the internet, although some titles will also be released on a proprietary card format and sold through retail. A large range of titles has already been revealed for the games machine.

U.S.

In a recent study, the video game retail-tracking NPD Group released its latest estimates of the hardware and packaged software market in the United States.

August 2011 was turned completely on its head. Hardware revenue was up \$26 million from July, due in part to stronger PlayStation 3 sales and much improved Nintendo 3DS sales. However, console software went the other direction, dropping nearly \$68 million from July's figures. The drop in software revenue came from a combination of lower unit sales (here from about 10 million units in July to just 8.4 million in August) and a decline in software prices (from an average of \$34 to under \$32). The United States retail video game industry suffered a steep 23 percent decline in August 2011 compared to August 2010 thanks to a later-than-usual video game launch of this year's entry into the Madden NFL franchise.

Im zweiten Quartal 2011 war Sonys Playstation Network für mehrere Wochen wegen Hackerangriffen abgeschaltet. Vor kurzem gab Sony bekannt, dass die bewusste Abschaltung aufgrund des Hackerangriffs als ein Weckruf für Kunden des Netzwerkes diente, die dieses trotz Zugangs bisher nicht genutzt haben. Der Hackerangriff brachte das Playstation Network ins Rampenlicht, was zu erhöhten Interesse für dessen Inhalte führte, sobald das Portal wieder erreichbar war. Sony gab vor Kurzem bekannt, dass die Nutzung des Portals nach der Wiederaufschaltung höher war, als vor dem Hackerangriff, da bisherige Nichtkunden auch die Inhalte nutzten. „Die Abschaltung unseres Netzwerkes weckte bisherige Nichtkunden auf und wir haben die Plattform und deren Inhalte verbessert“, sagte ein Sony Manger auf der IFA 2011. „Die Spieleumsätze auf der Plattform stiegen um 14%“.

Auch in Bezug auf die Hardware gibt es Neues zu berichten.

Nintendo hat einen neue Konsole, die Wii U und deren Veröffentlichung zu Beginn von Q3 angekündigt, gleichzeitig eine Preisreduzierung Ende Juli für die 3DS Konsole, die wohl auf schleppende Verkäufe seit Beginn der Einführung zurückzuführen ist. Eine konzertierte Marketing Kampagne seitens Nintendo soll die Verkäufe im entscheidenden vierten Quartal ankurbeln. Eine weitere Hardware Konsole steht in den Startlöchern: Sony hat kürzlich das Veröffentlichungsdatum seiner neuen PlayStation Vita, einer portablen Konsole, mitgeteilt. Sie kommt in Europa und den USA am 22. Februar 2012 auf den Markt. Die Playstation Vita ist der Nachfolger Sonys PSP Konsole die fast 70. Millionen mal weltweit seit 2004 verkauft worden ist. Alle Spiele für die neue Konsole werden per Download im Internet erhältlich sein, obwohl auch einige Spiele im Handel, auf einem eigenen Format mittels Einsteckkarte, verkauft werden. Für die neue Konsole wurde schon jetzt eine große Anzahl an Spielen angekündigt.

U.S.

In einer aktuellen Studie hat das Marktforschungsunternehmen NPD Group die neuesten geschätzten Konsolen Hardware und (nichtdigitalen) Software Verkäufe in den USA veröffentlicht.

Im August 2011 drehte sich der Markt um 180 Grad. Die Hardware Verkäufe stiegen im Vergleich zum Juli auf \$26. Millionen. Hauptsächlich waren mehr Verkäufe bei der Playstation3 und deutliche bessere Umsätze bei der Nintendo 3DS. Im Gegensatz dazu gingen die Umsätze bei Software für Konsolen zurück und fielen im Vergleich zum Juli auf \$68. Millionen. Der Rückgang bei der Software begründet sich einerseits auf einem Rückgang der verkauften Stückzahlen (von 10. Millionen verkauften Einheiten im Juli auf gerade noch 8,4 Millionen Einheiten im August) und andererseits niedrigeren Softwareendverkaufspreisen (von einem Durchschnittspreis von \$34 auf unter \$32 je Einheit). Der Spiele Einzelhandel in den USA musste einen starken Rückgang von 23% im August 2011 im Vergleich zum Vorjahr in Kauf nehmen, der auf eine in diesem Jahr spätere Veröffentlichung des umsatzreichen Konsolen Basketballspiels Madden NFL zurückzuführen ist, dass normalerweise schon im Sommer auf den Markt kommt.

For the first eight months of 2011 total software, hardware and accessory sales within the video game industry fell by 6.6%. The NPD Group still projects that the overall U.S. retail games industry may end the year flat. "More than half of industry sales in this channel are still to be realized in the back four months of the year," said NPD analyst Anita Frazier. "Given the strong release schedule in the coming months, new physical retail sales could still be flat to slightly up once full year sales are tallied." Hardware revenue from new console sales dropped 12 percent from August of 2010 to \$249.4M, according to figures provided by the group.

In September the US market for physical video game product was down 6 per cent to \$1.16 billion from August, despite a number of high-profile game releases ahead of the Christmas sales period. Sales of new software, including console and PC, were down 1 per cent to \$653.2 million. But hardware sales were down 9 per cent to \$349 million and accessories dropped 14 per cent on last year to \$154.8 million in a tough comparison to 2010's release of PlayStation Move.

Two major hardware price cuts haven taken place in summer. While the Nintendo 3DS dropped from \$250 to \$170 and Sony's PlayStation 3 shed another \$50 to \$250, consumers largely kept their wallets closed. The price cuts had their immediate intended effect – the 3DS sold 235,000 systems and the PlayStation 3 moved over 215,000 – but software and accessory sales did not immediately follow. In this context, Nintendo has announced new milestones for sales of the DS range in the US, reaching 50 million units for the range as a whole and nearly half a million 3DS sales since the price cut in August. Citing the latest figures from NPD, Nintendo revealed a ten per cent spike in sales of the 3DS in September compared to August, shifting 260,000 units of the 3D stereoscopic handheld.

The NPD says it is looking forward to a healthier end of year, which will see a fair amount of gamer-focused titles hitting store shelves.

UK

The UK software market saw a year-to-year decline of 1.5% with revenues driven by a handful of core titles. Gfk Chart Track, a company monitoring sales of software through retail in the UK, published the latest market report at the end of September.

The data show the value of the UK games software market is down 12.2 per cent year-to-date over the same period in 2010. In total, UK games retailers have sold £568.9m worth of software. These figures are only for sales of the physical product. £195.4m of that has been generated by Microsoft Xbox 360 games (down 3.2 per cent over last year), £147.6m was made up of Playstation3 software (down 10.7 per cent), while Nintendo Wii software has generated £94.4m (down 29.5 per cent).

In den ersten acht Monaten des Jahres 2011 fielen die Gesamtumsätze der Videospieleindustrie bei Hard- und Software und Zubehör um 6,6%. Der NPD Konzern erwartet, dass insgesamt betrachtet der US Spiele Einzelhandel das Jahr 2011 mit niedrigeren Umsätzen im Jahresvergleich abschließen wird. „Mehr als die Hälfte der Gesamtumsätze in der Spieleindustrie werden in den letzten vier Monaten eines Jahres umgesetzt“, sagt NPD Analytikerin Anita Frazier. „Aufgrund der in den nächsten Monaten angekündigten zahlreichen Spielerveröffentlichungen dürften die physischen Spielverkäufe im Moment weiterhin schwach bleiben oder nur unwesentlich ansteigen, im Jahresvergleich betrachtet aber ungefähr gleich hoch ausfallen“. Die Hardwareumsätze neuer Konsolen fielen von August 2010 um 12% auf \$249,4 Millionen, gemäß den aktuellen Marktanalysezahlen des NDP Konzerns.

Im September fielen die Umsätze des US Marktes bei physischen Videospieleprodukten um 6% auf \$1,16 Milliarden im Vergleich zum August, trotz der Veröffentlichung einiger Spiele im Vorfeld des anstehenden Weihnachtsgeschäfts die in den Medien große Beachtung fanden. Die Umsatzzahlen bei neuer Software, darin eingeschlossen die Umsätze für Konsolen- und PC-Spiele, fielen um 1% auf \$653,2 Millionen. Demgegenüber fielen die Hardwareverkäufe um 9% auf \$349 Millionen und die für Zubehör um 14% auf \$154,8 Millionen im Jahresvergleich.

Im Sommer diesen Jahres gab es zwei Hardware Preisreduzierungen. Obwohl die portable Konsole Nintendo 3DS von einem Endverkaufspreis in Höhe von ursprünglich \$250 auf \$170 fiel und der Endverkaufspreis für die Sony Playstation3 um weitere \$50 auf \$250 reduziert wurde, hielten sich die Konsumenten insgesamt betrachtet weiterhin zurück. Zwar hatten die Preiskürzungen in Bezug auf die Hardwareverkäufe unmittelbare Auswirkungen –die 3DS wurde 235.000 Mal verkauft und die Playstation3 überstieg die 215.000er Grenze –jedoch stiegen die Software und Zubehörverkäufe nicht entsprechend an. Vor diesem Hintergrund folgende Zahl: Nintendo teilte mit, dass die Verkäufe der portable Konsole DS in den USA die 50. Millionen Grenze erreicht hat und fast eine halbe Million 3DS seit der Preisreduzierung im August verkauft wurden. Gemäß den neuesten NPD Zahlen teilte Nintendo mit, dass die Verkäufe der 3DS im September im Vergleich zum August um 10% anstiegen und damit die 260.000er Grenze des portablen 3D-Geräts auf Monatsbasis erreichte.

Die NDP prognostiziert eine günstigere Entwicklung der Umsätze für den Oktober, da dann einige in den Medien und der Öffentlichkeit vielbeachtete Spiele in den Einzelhandel kommen.

UK

Die Gesamtsoftwareumsätze im Vereinigten Königreich (UK) nahmen im Vergleich zum Vorjahr um 1,5% ab, die Umsätze wurden durch eine kleine Anzahl an Blockbuster Titeln geprägt. Das Marktforschungsunternehmen Gfk Chart Track, dass die Softwareeinzelhandelsumsätze im Vereinigten Königreich beobachtet, veröffentlichte den neuesten Marktbericht Ende September.

Die Daten zeigen, dass die Softwareumsätze im Vereinigten Königreich im Vergleich zum Kalenderjahr 2010 um 12,2% zurückgingen. Insgesamt betrachtet kauften Verbraucher Software im Wert von £568,9 Mio. Diese Zahlen spiegeln nur die physischen Verkäufe wider. £195,4 Mio. betragen die Umsätze für Spiele der XBOX360 von Microsoft, was einen Rückgang von 3,2% im Jahresvergleich bedeutet. Die Softwareumsätze bei der Playstation3 beliefen sich auf £147,6 Mio. was ebenfalls einen Rückgang um 10,7% entspricht, während die Softwareumsätze bei der Nintendo Wii £94,4 Mio. betragen, was auch einen Rückgang von 29.5% entspricht.

Nintendo DS game sales, which includes Nintendo 3DS software sales, has dropped four per cent over last year to £86.1m. PC software retail sales has hit £37.4m year-to-date (a 9.8 per cent drop), while PSP game sales have slipped 44.9 per cent to £7.4m. The consumer games market in the United Kingdom estimates total sales across all formats will total £3.6 billion in 2011. The number is down slightly from £3.7 billion industry size estimate for 2010, with a 10 percent decrease in boxed console, PC and Mac game sales dragging down growth in multiplayer online games (up 40+ percent), downloadable games (up 11 percent), mobile games (up 6 percent) and casual gaming sites (up 4 percent). Revenue from mobile, online and downloadable games will represent nearly 44 percent of all money spent on UK gaming in 2011.

The market has been hit by not only the lack of exciting new hardware (the launch of the 3D Nintendo DS was considered by most to be disappointing) it has also been hit by the march towards a digital future. Ian Shephard, chief executive of UK's leading games retailer GAME commented: "2011 has been a very tough year for the video games industry. A combination of a cyclical low point in the industry itself and unprecedented macro-economic conditions have led to significant market revenue declines". In an attempt to reverse its fortunes, GAME will focus on "investing for a different video games market, as people explore new ways of using games including digital, online and cloud-based gaming."

Nevertheless, prospects look encouraging. According to a recent report, video games are an integral part of home entertainment in the United Kingdom. The report states that half of UK population play video games. The UK's resident population is estimated at around 62m, and 32.9m of those say they play iPad, Android, PlayStation and Xbox games online. 49 per cent of gamers prefer to play puzzle and quiz games, as opposed to 23 per cent who favour first-person shooters.

Thus, the market environment provided a difficult framework for Kuju's work and the competitive landscape has continued to evolve at a fast pace. Kuju's goal is to move quickly to solidify and extend the current position while it pursues the 3D video games and social games opportunities.

Other Countries

A fresh report by Newzoo, a video game market research specialist, estimates that consumer spending on games in Germany for 2011 will total €4.6 billion, 6% higher than 2010. Online and mobile games take more than half of the daily game hours in Germany and continue to grow in terms of revenues. The figures of the European neighbours are as follows: Newzoo has found that gamers in Spain will spend a total of €1.6 billion on video games during 2011. Other interesting statistics from the study include the fact that 22 percent of the €540 million spent on console games in Spain during 2011 went towards second-hand games.

Die Spieleumsätze für die Nintendo DS, die auch die Nintendo 3DS Verkäufe beinhalten, fielen um 4% im Jahresvergleich auf £86,1 Mio. Die PC Softwareeinzelhandelsumsätze fielen im Jahresvergleich um 9,8% auf £37,4 Mio. Im gleichen Zeitraum fielen die Spieleumsätze bei der PSP um 44,9% auf £7,4 Mio. Es wird erwartet, dass der Spielmarkt im Vereinigten Königreich insgesamt betrachtet für alle Formate einen Gesamtumsatz in Höhe von £ 3,6 Milliarden in 2011 generieren wird. Dies ist im Vergleich zum Jahr 2010 ein leichter Rückgang von einem damaligen Gesamtumsatz in Höhe von £ 3,7 Milliarden, wobei die Spieleumsätze bei den Konsolen, den PC und den Mac sogar um 10% fielen und dadurch das Wachstum bei Multiplayer Online Spielen (ein Anstieg um 40%), downloadbaren Spielen (ein Anstieg um 11%), Spielen für mobile Geräte (Zunahme um 6%) und Onlinespieleportalen (Wachstum von 4%) nicht ersichtlich wird. Die Umsätze die durch Handys, per Internet oder aus Downloads generiert werden, machen einen Anteil von 44% aller Spieleumsätze in 2011 im Vereinigten Königreich aus.

In 2011 kam keine neue, für Spieler interessante, Konsolenhardware auf den Markt (die Markteinführung der Nintendo 3DS wurde von Vielen als enttäuschend empfunden), gleichzeitig nahm die Digitalisierung des Spielmarktes immer mehr zu. Ian Shephard, CEO von dem führenden Spieleinzelhändler im Vereinigten Königreich GAME kommentiert die Entwicklung so: "2011 war ein schweres Jahr für die Videospieleindustrie. Die Kombination aus einem normalen zyklischen Tiefpunkt und noch nie dagewesenen makroökonomischen Bedingungen, führten zu einem starken Rückgang der Umsätze". Der Einzelhändler Game wird seinen Focus darauf legen, „Investitionen zukünftig differenzierter zu tätigen, da die Verbraucher auf neue Art und Weise Spiele nutzen wie bspw. in digitaler, online oder cloud basierter Form“ und erhofft sich dadurch wieder erfolgreicher am Wachstum des Marktes zu partizipieren.

Trotzdem sind die Zukunftsaussichten vielversprechend. Gemäß einer aktuellen Analyse sind Videospiele ein fester Bestandteil des Home Entertainment im Vereinigten Königreich. Die Analyse besagt, dass die Hälfte der britischen Bevölkerung Videospiele spielt. Die Bevölkerung im Vereinigten Königreich beläuft sich auf 62 Mio. und davon spielen 32,9 Mio. Menschen Spiele auf dem iPad, der PlayStation und der Xbox. 49% spielen Puzzles und Quizspiele, im Gegensatz dazu spielen 23% der Nutzer Shooterspiele.

Weitere Länder

Eine neue Marktanalyse des Marktforschungsunternehmens für die Videospieleindustrie Newzoo, schätzt, dass die Endverbraucher für Videospiele in Deutschland in 2011 insgesamt €4,6 Milliarden ausgegeben haben; ein Anstieg von 6% im Vergleich zum Vorjahr 2010. Die Onlinespiele und die Spiele für mobile Endgeräte werden dabei mehr als die Hälfte der täglichen Gesamtspielzeit genutzt und nehmen auch in Bezug auf den Gesamtspieleumsatz eine immer wichtigere Rolle ein. Die Zahlen der europäischen Nachbarn stellen sich wie folgt dar: In Spanien gaben Verbraucher für Videospiele insgesamt €1,6 Milliarden in 2011 aus. Eine weitere interessante Zahl der Statistik besagt, dass 22% der Umsätze bei Konsolenspielen, die sich insgesamt auf €540 Millionen belaufen, in Secondhand Spielen umgesetzt worden ist.

French total consumer spending is expected to reach €3.2bn in 2011, 10% down from 2010. Spending on new boxed games has dropped to 41% of all money spent, totalling to €1.3bn. Spending on download games is expected to grow 22% compared to last year. Online and mobile gaming takes 51% of all time spent and 26% of money with spending on social network games (+11%) and mobile devices including iPad and iPod Touch (+9%) showing the highest growth.

A collection of new reports from Newzoo also shows significant spending on games in the developing markets of Russia, Brazil and Mexico, which combine to represent a \$4.7 billion gaming market. Brazil leads the trio of emerging countries, generating an estimated \$2 billion of gaming revenue from 35 million individual players in 2011. Russia's estimated \$1.5 billion game market in 2011. Online and social games only comprise 10 percent of all game spending in the country. Newzoo's analysis of Mexico's game market finds the estimated 16 million gamers there have tastes and spending patterns very similar to those of their U.S. neighbours, with 69 percent of \$1.2 billion in spending going to pay-to-play console, PC and Mac titles.

DVD & Blu-ray

The strongest trend in Home Entertainment is the movement from physical rental to streaming. While this has not had a huge impact on the physical sales market, it is clear that consumers who rent content (DVD and Blu-ray) are gaining more appetite to rent from the Internet in the form of streaming video from such providers as Netflix. In an attempt to capitalize on this trend and protect their revenues, all of the major Hollywood Studios are developing their own branded streaming online portals.

Dynamic streaming technology works by using multiple files encoded at several different bitrates to switch seamlessly depending on changes in the consumers bandwidth. This means that for a single title, many different files are created all of which need quality control (QC) to one degree or another. Testronic's investment in its file-based QC architecture and expertise has ideally positioned us to capitalize on this trend.

U.S.

The third quarter 2011 results mark the continued stabilization of the industry, underscored by significant gains in Blu-ray Disc and solid increases in electronic sell-through spending. Overall consumer spending jumped nearly five percent compared to the third quarter a year earlier, marking a major milestone, as this is the first time spending has increased since the first quarter of 2008 when the economic downturn began.

Es wird erwartet, dass die Verbraucher in Frankreich €3.2 Milliarden in 2011 für Videospiele ausgegeben haben, ein Rückgang um 10% gegenüber dem Vorjahr 2010. Der Rückgang bei den Umsätzen physischer Spiele war sogar noch größer und betrug 41%. Insgesamt belaufen sich die Umsätze auf €1.3 Milliarden. Die Umsätze bei downloadbaren Spielen dürften um 22% im Jahresvergleich zunehmen. Die Online-spiele und die Spiele für mobile Endgeräte werden zu 51% auf der Basis der täglichen Gesamtspielzeit genutzt und 26% der Spieleumsätze werden in sozialen Netzwerkspielen (+11%) und mobilen Endgeräten (inklusive dem iPad und iPod Touch +9%) umgesetzt, die somit die höchsten Wachstumsraten aufzeigen.

Mehrere neue Marktanalysen des Marktforschungsunternehmens Newzoo zeigen ein deutliches Umsatzaufkommen für Videospiele in den Schwellenländern wie Russland, Brasilien und Mexiko, die zusammen einen Spielemarkt von \$4,7 Milliarden repräsentieren. Brasilien führt das Trio der Schwellenländer an. Es wird erwartet, dass in Brasilien \$2 Milliarden in Videospiele in 2011 durch 35 Millionen Spieler umgesetzt worden sind. Die Spieleumsätze in Russland werden auf \$1,5 Milliarden in 2011 geschätzt. Onlinespiele und Spiele in sozialen Netzwerken haben an den russischen Gesamtumsätzen dagegen nur einen Anteil von 10%. Die Analyse von Newzoo bezüglich Mexiko stellt fest, dass geschätzte 16 Millionen Spieler die gleichen Vorlieben und Geschmäcker wie ihre U.S. amerikanischen Nachbarn haben und 69% der Gesamtspieleumsätze in Höhe von \$1,2 Milliarden für Konsolen, PC und Mac Titel ausgegeben worden sind.

DVD & Blu-ray

Der wichtigste Trend im Home Entertainment ist der Wandel bei der Mietnutzung von der physischen Disk hin zum Streaming Verfahren. Dieser Trend hat zwar keine große Auswirkungen auf die physischen Verkäufe, aber es ist nachvollziehbar, dass Verbraucher die DVD oder Blu-ray Disks mieten mehr und mehr Interesse daran haben, diese Inhalte per Internet mittels Streamingverfahren von Anbietern wie Netflix zu beziehen. Auf diesen Zug versuchen die wichtigsten Hollywoodstudios aufzuspringen, indem sie ihre eigenen Streaming Online Portale aufgebaut haben; dies soll die Umsatzentwicklung der nächsten Jahre stabilisieren.

Die aktive Streaming Technologie basiert darauf, dass mehrere Dateien in unterschiedlich hohen Bitraten verschlüsselt werden und diese gleichzeitig angesprochen werden, jeweils abhängig von der Bandbreitenkapazität des Endverbrauchers. Das bedeutet konkret, dass für einen einzigen Film unterschiedliche Dateiformate entstehen, die jeweils verschiedene Qualitätskontrollen durchlaufen müssen. Die Investition von Testronic in die neue datei-basierte QC-Struktur und die daraus resultierende Fachkompetenz führt zukünftig zu einer noch besseren Positionierung und der Möglichkeit an diesem Trend zu partizipieren.

U.S.

Das dritte Quartal 2011 ist geprägt von der weiter anhaltenden Stabilisierung des Home Entertainment Marktes, begründet auf den Erfolgen bei der Blu-ray Disk und befriedigenden Zuwachszahlen im elektronischen Handel. Insgesamt betrachtet nahmen die Konsumentenausgaben gegenüber dem dritten Vorjahresquartal um fast 5% zu. Dies ist ein bedeutender Wendepunkt, da seit dem ersten Quartal 2008, als die weltweite Wirtschaftskrise begann, die Konsumentenausgaben zum ersten Mal wieder anstiegen.

According to a report released by the Digital Entertainment Group, Blu-ray-enabled households now total 33.5 million, with consumer spending on the high-definition packaged-media format up 58% in the quarter, compared with the same period last year. For major box-office hits, sales of packaged goods often surpass 50 percent on Blu-ray in their first week of release. The surge is due in part to a 60% jump in sales of catalog Blu-ray releases, led by popular classics such as Star Wars. Electronic sell-through of new-release movies increased 13% in the quarter. Overall, sell-through for DVD and Blu-ray movies declined 4% to more than \$1.7 billion, compared with \$1.8 billion last year. When combined with electronic sell-through, sales of movies dropped less than 3% from the same period last year. In addition to electronic sell-through, transactional video-on-demand increased nearly 5% to \$419 million, compared with \$400 million last year. Subscription streaming revenue topped \$255 million.

Through three quarters, packaged media sell-through is down more than 14% to \$5.6 billion compared to \$6.5 billion last year. That percentage declines slightly to 13% when including electronic sell-through. Transactional VOD revenue is up more than 4% to \$1.3 billion from \$1.2 billion last year; while Electronic sell-through is up nearly 7% to \$406 million.

IHS, a research group, recently issued announcements about 3D. A July release said U.S. consumers purchased an estimated 1.75 million Blu-ray Disc 3-D (BD3D) discs at retail during the format's first 12 months on the market, and they brought home another 1.7 million units as part of hardware/software bundling deals, bringing the total to 3.5 million discs.

UK

In a very challenging retail environment in the first half of 2011 consumer demand for video entertainment is steady, the British Video Association (BVA) commented on figures on August 1st. Total video entertainment sales across all platforms amounted to £1.0 billion in the first half, down 5.7% year to date. According to the latest market report from research company GfK Chart Track (published end of September), UK sales of DVD and Blu-ray has reached £791.5m. This was a 12 per cent drop over 2010.

Gemäß dem neuesten Marktbericht der Digital Entertainment Group, einer Interessenvertretung von Unternehmen aus dem Home Entertainment Bereich, beträgt die Anzahl der Haushalte die das Format Blu-ray nutzen können in den USA insgesamt 33,5 Mio. Die Konsumentenausgaben für das Blu-ray Format stiegen um 58% im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal. Bei Kino Kassenschlagern stiegen die Verkäufe der entsprechenden Blu-ray Discs um mehr als 50%, in den ersten Wochen ihrer Veröffentlichung, an. Dieser starke Anstieg resultiert aus einem 60% Absatzsprung bei der Veröffentlichung älterer Filme auf dem Blu-ray Format, die von Klassikern wie der Star Wars Reihe angeführt worden sind. Der digitale Absatz neuer Kinofilme nahm um 13% im Quartal zu. Insgesamt betrachtet sank der Umsatz bei DVDs und Blu-rays um 4% auf mehr als \$1,7 Milliarden, im Vergleich zu \$1,8 Milliarden im vergangenen Jahr. Unter Berücksichtigung der digitalen Umsätze, sanken die Videoverkäufe um weniger als 3% auf Jahresbasis. Zusätzlich zu dem digitalen Vertrieb nahmen die Umsätze bei Video-On-Demand um 5% auf \$419 Mio. zu. Im Vergleich dazu betragen die Umsätze im Vorjahr \$400 Mio. Die Umsätze beim Abonnement mittels Streaming übertrafen die \$255 Mio. Grenze.

In den ersten drei Quartalen des Jahres sanken die physischen Verkäufe von Multimediainhalten um mehr als 14% auf \$5,6 Milliarden im Vergleich zu einem Umsatzvolumen in Höhe von \$6,5 Milliarden im Vorjahreszeitraum. Wenn man den digitalen Absatz noch berücksichtigt, nahmen die Umsätze insgesamt betrachtet um 13% ab. Im gleichen Zeitraum stiegen die Umsätze bei Video-On-Demand um mehr als 4% auf \$1,3 Milliarden von \$1,2 Milliarden im Vorjahreszeitraum; die Umsätze beim digitalen Verkauf nahmen um fast 7% zu, auf \$406 Mio.

IHS, ein Marktforschungsunternehmen, veröffentlichte vor Kurzem Zahlen zum 3D Format. Einem im Juli veröffentlichten Marktbericht ist zu entnehmen, dass U.S. Endverbraucher geschätzt \$1,75 Milliarden für das Blu-ray 3D Format im Einzelhandelsgeschäft ausgaben und das in den ersten zwölf Monaten seitdem das 3D Format auf dem Markt ist. Insgesamt betrachtet wurden somit 3,5 Mio. Discs in 3D umgesetzt, darin eingeschlossen sind 1,7 Mio. Einheiten die im Rahmen eines Hard- und Software Bundles verkauft wurden.

UK

In einem sehr schwierigen Marktumfeld stabilisierte sich die Nachfrage der Endverbraucher nach Unterhaltung per Home – Video im ersten Halbjahr 2011, wie die British Video Association (BVA) am 1. August auf Basis ihrer ermittelten Marktzahlen mitteilte. Insgesamt betrachtet betragen im ersten Halbjahr die Umsätze im Bereich Video Unterhaltung über alle Plattformen hinweg £1,2 Milliarden, was einen Rückgang von 5,7% auf Jahresbasis bedeutet. Gemäß dem neuesten Marktbericht des Marktforschungsunternehmens GfK Chart Track, der Ende September veröffentlicht wurde, betragen die Umsätze von DVDs und Blu-rays im Vereinigten Königreich £791,5 Mio., was einen Rückgang von fast 12% im Vergleich zu 2010 bedeutet.

However, an 18% increase in spend on digital video transactions is an indication of how the video entertainment business is evolving in the UK.

Consumers now have more choice than ever in the way they access video entertainment. Physical discs remain the most popular way to watch video, accounting for 96.5% of all sales by value in 2010. IHS Screen Digest, research firm of industry analysts covering global media markets, predicts that discs will still account for 88% of all video purchases by 2015. Consumers will undoubtedly mix their video viewing habits more in the future, buying different formats for different uses, allowing each to thrive alongside each other.

Since Christmas gifting is such an important feature of Q4, representing 35% of total annual sales in 2010, the BVA is anticipating better retail sales performance in the second half of 2011. The 3% rise in the year-to-date UK box-office performance will feed into the video entertainment market in the second half. "We've had notable successes in the first half and some fantastic releases in all genres coming up that will be hugely popular in the second half of the year, particularly in the run up to Christmas – always the most important sales period because almost 60% of consumers say that Blu-ray Discs and DVDs make great gifts," says BVA director general, Lavinia Carey.

Despite of a difficult market environment in video entertainment industry with declining sales figures in DVD discs, there are also bright spots: growing number of Blu-ray homes and Blu-ray Disc players now affordably priced, increasing interest in 3D technology and more digital film watching via streaming or digital downloads. Accordingly, we believe that these factors support a positive outlook for Testronic's business and future business development.

Business Development

Segment Information

Testronic

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

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

Demgegenüber steht ein Zuwachs von 18% bei den Umsätzen im Segment digitaler Video Transaktionen, was ein Indiz dafür ist wohin sich die britische Unterhaltungsindustrie entwickelt.

Die Endverbraucher haben nun eine größere Auswahl denn je, auf welche Art und Weise Video Unterhaltung konsumiert wird. Die physische Disk bleibt weiterhin das populärste Medium um Videos anzusehen und hat einen Anteil von 96,5% an den Gesamtumsätzen in 2010. IHS Screen Digest, ein Marktforschungsunternehmen dessen Analysten die globalen Unterhaltungsmärkte untersuchen, prognostizieren dass die physische Disk weiterhin 88% aller Umsätze bei Videos bis 2015 ausmachen wird. Die Endverbraucher werden zweifelsohne ihre Videosehgewohnheiten in der Zukunft variieren, indem unterschiedliche Formate für unterschiedliche Nutzungsformen herangezogen werden, was aber ein positives Nebeneinander dieser Nutzungsformen zulässt.

Weil das Weihnachtsgeschäft im viertel Quartal so wichtig ist, die Umsätze im Vorjahreszeitraum machten 35% der jährlichen Gesamtumsätze aus, erwartet die BVA bessere Einzelhandelsumsätze im zweiten Halbjahr 2011. Der Zuwachs um 3% an den Kinokassen im Jahresvergleich dürfte den Video Unterhaltungsmarkt in der zweiten Jahreshälfte beflügeln. „Es gab bemerkenswerte Erfolge in der ersten Jahreshälfte und einige grandiose Veröffentlichungen im zweiten Halbjahr, insbesondere zur Weihnachtszeit, in allen Filmsparten warten auf uns, die mit hoher Wahrscheinlichkeit sehr erfolgreich sein werden. Die Weihnachtszeit ist für das Video Geschäft maßgeblich, da fast 60% der Endverbraucher der Meinung sind, dass Blu-ray Disks und DVDs ein tolles Geschenk sind“, sagt BVA General Director Lavinia Carey.

Trotz eines schwierigen Marktumfelds in der Video Unterhaltungsindustrie mit abnehmenden Absatzzahlen bei DVD Disks gibt es auch Erfreuliches zu berichten: Die Anzahl der Haushalte die Blu-ray nutzen können und die Anzahl an Blu-ray Playern, zu erschwinglichen Preisen, steigen an, verbunden mit einem zunehmenden Interesse an der 3D Technologie und verstärkter Nutzung digitaler Filme die mittels Streaming Verfahrens oder durch Download angesehen werden können. Dementsprechend glauben wir, dass diese Faktoren für die Aussichten der Geschäftstätigkeit von Testronic und der zukünftigen Geschäftsentwicklung unterstützend sein werden.

Geschäftsentwicklung

Segmentinformationen

Testronic

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

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

In total, the third quarter of 2011 has been busy for Testronic as many film studios were and still are preparing discs for the upcoming holiday season.

They were especially bullish for Blu-ray discs and the 3D segment.

Blu-ray growth is expected to be in the 25-30% range for the next four years. Blu-ray hardware sales and saturation into the households is expected to be strong in the same time period. Online portals and mobile apps as content delivery systems have seen explosive growth recently and we expect that trend to continue as well.

As a new product, apps offer studios another delivery channel for content which will generate new revenue streams. With the dramatic growth in smartphone sales, especially the Android OS, which is competing well against Apple's iOS, there are many more platforms for mobile apps than there were just one year ago.

In the Digital TV and hardware testing, Testronic has seen a growing importance of the Common Interface Plus (CI+) in the 3rd quarter. Testronic Labs has started with the execution of the first TV software conformance projects for a second major Digital TV Operator. This CI+ Program will form the second program for Testronic Labs, testing TV software for European Digital TV Operators. Many operators have involved Testronic Labs in strategic meetings about the adoption of the technology.

Two major projects have started in the 3rd quarter 2011 in the field of software testing. 3rd quarter saw our first engagement in Testronic's new File-based QC Lab. We tested 140 ProRes (large sub-master) files in approximately 3 weeks. It was a highly successful project, that proved the engineering design of the new lab and we successfully tested our procedures and new hires. Since then, we have been integrated into file delivery systems of major film studios in order to enable us to perform master file QC for them on demand. A second significant project has been providing on-site testers to a major studio for their online streaming portal project. We have had testers on site for several months testing 13 transcoded files for each title.

A creeping change has been coming upon Testronic's certification business.

The USB Technology has always been the key driver for the Certification Business Line. With the delay in USB SuperSpeed we have seen a delay in the growth of the certification revenues. In order to guarantee a stronger growth and not relying on USB only, the Testronic Labs Certification Business Line is required to start being involved in new technologies such as the Connected Car Consortium, MiPi and Wireless Power Consortium (Qi). A highlight during the third quarter of 2011 was, that Testronic Labs was selected to become the exclusive worldwide Wireless Power Consortium (Qi) interoperability test center. The Qi Interoperability Test Service started getting offered at the beginning of November. Furthermore DLNA Certification is slowly ramping up and becomes more important for the Certification Business Line to follow up. All in all, Q3 2011 was a difficult period for the Certification Business Line due to the delay in USB SuperSpeed certification.

Insgesamt betrachtet war Testronic im dritten Quartal 2011 sehr ausgelastet, da mehrere Film Studios Video Disks für das bevorstehenden Weihnachtsgeschäft anfertigen ließen und lassen.

Insbesondere für die Blu-ray Disk und das 3D Format sind die Filmstudios positiv eingestellt.

Es wird erwartet, dass das Blu-ray Format in den nächsten vier Jahren Zuwachsraten von 25-30% haben wird. Die Blu-ray Hardware Verkäufe und die Durchdringung der Haushalte mit der Blu-ray Technologie dürften im gleichen Zeitraum vermehrt zunehmen. Entsprechende Online Portale und Apps als Anwendungssysteme für mediale Inhalte nehmen stark zu und wir erwarten, dass sich dieser Trend weiterhin fortsetzt. Die Handy Apps sind für die Filmstudios ein weiterer Vertriebskanal für mediale Inhalte die auch zusätzliche Umsätze generieren werden. Das starke Wachstum im Smartphone Bereich, vor allem bei der Android OS Technologie die in Konkurrenz zu Apples iOS steht und sich gut behauptet, führte zu vielen weiteren neuen Handy App Portalen.

Im Bereich Digital TV und Testen von Hardware stellte Testronic eine zunehmende Bedeutung der Common Interface Plus (CI+) Technologie im dritten Quartal fest. Testronic Labs startete die Prüfung des ersten TV Software Konformitäts-Projekts für einen Digital-TV Netzbetreiber der in seinem Land die Nummer zwei ist. Dieses CI+ Programm ist für Testronic Labs das zweite aufgelegte Testprogramm, das TV Software für europäische Digital TV Netzbetreiber prüft. Testronic führt Gespräche mit weiteren Netz-anbietern zwecks Nutzung des Prüfdienstes.

Zwei wichtige Projekte starteten im dritten Quartal 2011 im Bereich Tests von Software. Im dritten Quartal kam es zur erstmaligen Nutzung des neuen datei-basierten QC Prüflabors von Testronic. Es wurden 140 ProRes Dateien, mit erheblichen Unterverzeichnissen, innerhalb von drei Wochen getestet. Das Projekt war sehr erfolgreich und bewies die gute Konzeption des neuen Prüflabors, gleichzeitig konnten auch die Anwendungsverfahren getestet und der neue Mitarbeiterstab eingearbeitet werden.

Ein allmählicher Wandel im Zertifizierungsgeschäftsfeld der Testronic war zu beobachten.

Die USB Technologie war schon immer ein Kerngeschäftsfeld der Zertifizierungseinheit. Aufgrund von Verzögerungen bei der Markteinführung der USB SuperSpeed Technologie kam es auch bei Testronic zu einem langsameren Wachstum bei den Umsätzen im Zertifizierungsgeschäft. Um ein nachhaltigeres Wachstum gewährleisten zu können und um nicht zu abhängig von der USB Technologie zu sein, war es notwendig, dass Testronic Labs sich in neuen Technologien engagiert wie bspw. dem Connected Car Consortium, der MiPi und dem Wireless Power Consortium (Qi). Ein Höhepunkt im dritten Quartal 2011 war es, dass Testronic Labs das weltweit einzige Wireless Power Consortium (Qi) Kompatibilitätsprüfcenter wurde. Der neue Qi Kompatibilitätsdienst wird ab Anfang November aktiv vermarktet. Weiterhin nimmt die Nachfrage nach der DLNA Zertifizierung immer mehr zu und wird somit immer wichtiger für das Zertifizierungsgeschäft. Insgesamt betrachtet, war aber das dritte Quartal 2011 im Bereich Zertifizierung aufgrund der Verzögerungen bei der USB SuperSpeed Technologie eine Herausforderung.

Apart from the strong Blu-ray and 3D business, Testronic has also seen a positive development in its other business fields. In the hardware testing and consultancy space, Testronic continued the strong performance. In the area of home entertainment consultancy Testronic's clients are thinking more and more in a quality-oriented way.

Due to this and the fact that agile development methodologies are being introduced at client's sites, the demand for on-site test is increasing.

Testronic won a public tender, project ReTiBo an innovation project of the Flemish public transport organization, over some high regarded national/international competitors. The success is based on internal core strength of testing expertise, extended with some very specialized technical expertise through subcontractors. The purpose of the project is, to introduce a new onboard computer system for registration and ticketing handling in the city of De Lijn. This is highly regarded as it is part of the transport improvement actions of the Flemish government in line with the European goals for traffic systems. The goal is to have the whole implementation ready before the elections of 2014. Testronic Labs' contribution to this project is to provide quality control consultancy to the core team, e.g. full project support for quality control, from design phase to in-the-field tests amongst other things.

In the field of Testronic's games quality assurance, the peak for Games has moved to be slightly later compared to last year. So we now expect Q4 to be busy. There are a number of reasons for this including the problems with the Playstation network and project delays on big titles. A major Japanese client has returned with additional revenue for a DLC project – an extension of the original job.

The client has also indicated that they are interested in our translation services due to many of our observations on their source text. Generally we have increased the amount of work this year with Japanese clients. Further we have won the quality assurance functionality and compliance testing of the console version title "Angry Birds" and we provided testing for the hit release of "Bejewelled" on multiple platforms.

The competitive landscape in home entertainment testing has not changed in the past quarter. Several regional boutique facilities continue to compete with us for disc and mobile app testing business, but there is no other global competitor in the Home Entertainment space. For the first time, Testronic has entered the master quality control testing space and is now competing head-to-head in a new area with several of our disc based regional competitors in the U.S..

The competitive situation in hardware testing in Q3 is substantially the same as throughout the longer history of the business line. Testronic Labs manages to provide added value because of a combination of factors, such as the long history in testing, the independent positioning and the technical depth of the services.

Abgesehen von dem starken Blu-ray und 3D Geschäftsfeld, gab es bei Testronic auch positive Entwicklungen in anderen Geschäftsbereichen. Im Bereich Testen von Hardware und Beratungsdienstleistungen gab es vielversprechende Weiterentwicklungen. Im Geschäftsfeld der Beratungsdienstleistungen im Home Entertainment hat sich die Einstellung der Kunden dahingehend gewandelt, dass die Qualität ein sehr wichtiges Merkmal der Beratung sein muss.

Deswegen, und aufgrund der Tatsache, dass sich die Entwicklungsmethoden verstärkt an den Bedürfnissen der Kunden orientieren müssen, nimmt der Bedarf an Vor-Ort Testdienstleistungen stetig zu.

Testronic erhielt im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung den Zuschlag für ein Projekt und setzte sich gegen zahlreiche nationale und internationale Konkurrenten durch. Dabei handelt es sich um das Innovationsprojekt ReTiBo des flämischen öffentlichen Nah- und Fernverkehrs. Den Zuschlag erhielt Testronic aufgrund seiner herausragenden Expertise im Bereich der Testdienstleistungen, ergänzt durch technisches Know-how der eingebundenen Subunternehmen. Ziel des Projekts ist es, ein neues Bordcomputer-system für die Registrierung und die Ticketbearbeitung in der flämischen Stadt De Lijn einzuführen. Das Projekt ist auch ein politisches Projekt und beinhaltet viel Renommee für die ausführenden Unternehmen, da es um die Verbesserung des flämischen Transportwesens geht und dies im Einklang mit den europäischen Zielvorgaben für das Transportwesen steht. Ziel ist es, das Projekt bis zu den Wahlen im Jahr 2014 umzusetzen. Testronic ist für die Beratung des Qualitätskontrollmanagements verantwortlich. Dies beinhaltet u.a. umfassende Beratungsdienstleistungen der Qualitätskontrolle, bspw. vom Entwurf entsprechender Qualitätsmaßnahmen bis hin zum praktischen Einsatztest.

Im Testronic Geschäftsbereich Qualitätssicherung bei Spielen hat sich der zeitliche Schwerpunkt, im Vergleich zum Vorjahr, leicht nach hinten verschoben. Deswegen erwarten wir im vierten Quartal besonders viele Aufträge. Es gibt mehrere Gründe dafür u.a. die Probleme des Playstation Network und Projektverzögerungen bei wichtigen Spielen. Ein bedeutender japanischer Kunde vergab wieder einen Auftrag für ein DLC Projekt was zu nicht erwarteten Umsätzen führte – Gegenstand war eine Erweiterung des ursprünglichen Auftragsprojekts.

Der gleiche Kunde hat avisiert, dass er Interesse an unserem Übersetzungsdienst hat, da wir in der Vergangenheit seinen Quelltext mehrfach überprüft haben. Generell nahm die effektive Arbeitszeit in diesem Jahr für Kunden aus dem japanischen Raum zu. Weiterhin erhielten wir die Aufträge für die Qualitätssicherung und den Konformitätstest des Konsolenspiels „Angry Birds“ und wir übernahmen Testdienstleistungen für den Spielehit „Bejewelled“ für mehrere Spiele Plattformen.

Das Mitbewerberumfeld im Geschäftsbereich Testdienstleistungen im Home Entertainment hat sich im vergangenen Quartal nicht geändert. Mehrere regionale Mitbewerber stehen in Konkurrenz zu uns im Bereich des Testens von Disks und Handy Apps, aber es gibt keinen global aktiven Konkurrenten im Home Entertainment Sektor. Testronic startete seinen Geschäftsbereich Hauptqualitätskontrolle und steht nun in dem neuen Segment in direkter Konkurrenz zu verschiedenen regionalen Konkurrenten in den USA.

Die Mitbewerbersituation im dritten Quartal im Bereich Testen von Hardware ist im Wesentlichen unverändert im Vergleich zu vorhergehenden Zeiträumen. Testronic Labs bietet seinen Kunden einen unvergleichlichen Mehrwert an; dies begründet sich auf der langen Historie und dem damit verbundenen Know-how bei Testdienstleistungen, die unabhängige Stellung die das Unternehmen einnimmt und den technischen Erfahrungsschatz.

For certification test services the certification business line is offering, there is little real competition within the European region. For the certification services we offer, we are exclusive in Europe. We do however keep up to date with these technologies resulting in the need to invest for future growth. We expect, that Testronic will stay one of the bigger certification laboratories within the European region, being the biggest player for USB Compliance testing and strengthen this position offering official certification test services for the next generation of USB e.g. SuperSpeed USB.

In summary, the third quarter has been a good quarter for Testronic and the division is well positioned with its services to benefit from the future developments in the digital media and entertainment market and the further evolving new distribution channels.

Kuju

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

Overall, the work-for-hire market remains relatively buoyant in the third quarter of 2011. A number of publishers are reporting holes in their 2012/2013 line-up and there is a definite appetite for pitches and a number of requests for proposal emerging for both licensed product and new IP creation. We therefore anticipate going into 2012 with a significant proportion of work already signed or in active negotiation. Demand has also been positively influenced by the increasing success of new devices coming to the market such as the XBOX Kinect, Playstation Move and Nintendo 3DS.

A highlight during the third quarter of 2011, was the release of the Playstation3 3D title "House of the Dead: Overkill Extended Cut", at the end of October, a game developed by Kuju's studio Headstrong for publisher SEGA. The title received consistently positive reviews from video game publications. The release of the title „Silent Hill Downpour“ developed by Kuju's studio VATRA has changed from November to Q2 2012.

The reason for the delay is the fact, that the rest of 2011 is already jam-packed with high profile games. Publisher Majesco Entertainment has announced a Kinect-based sequel to Zumba Fitness (sold over 3 million copies so far). The title is being targeted for release next February 2012. The Zoe Mode developed sequel will introduce new dance routines, dance styles, and features like a calorie tracker to the original release. Studio Zoe Mode is well positioned to build on the reputation for strong dance and singing titles, with a number of active conversations in progress for future business.

Für die Zertifizierungstestdienstleistungen, die vom Geschäftsbereich Zertifizierung angeboten werden, gibt es im europäischen Raum keine direkte Konkurrenz. Im von uns angebotenen Zertifizierungsgeschäft sind wir in Europa konkurrenzlos. Trotzdem bemühen wir uns auf dem neuesten technologischen und informatorischen Stand zu bleiben, um auch zukünftig Wachstum in diesen Segmenten gewährleisten zu können. Wir erwarten, dass Testronic weiterhin eines der wichtigsten Zertifizierungslabore in Europa und gleichzeitig das bedeutendste Unternehmen für USB Compliance Tests bleiben wird. Diese Position wird untermauert und gefestigt durch das Angebot neuer Zertifizierungstestdienstleistungen für die nächste USB Technologiegeneration wie bspw. dem SuperSpeed USB.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass das dritte Quartal sehr erfolgreich für Testronic war und diese Division mit den angebotenen Diensten hervorragend für zukünftige Entwicklungen im digitalen Medien und Unterhaltungsmarkt positioniert ist.

Kuju

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

Insgesamt betrachtet erholte sich der Auftragsmarkt für Spiele im dritten Quartal 2011. Mehrere Spielerverlage berichteten von einer Lücke bei den Spielerveröffentlichungen in 2012/2013 und es gibt im Moment zahlreiche Anfragen und Verhandlungen sowohl für die Entwicklung neuer Spiele, als auch für Auftragsarbeiten im Rahmen einer Lizenzvereinbarung. Deswegen starten wir in das Jahr 2012 mit einigen schon vertraglich vereinbarten Projekten als auch Projekte die noch in der Schwebe sind bzw. verhandelt werden. Die Nachfrage wurde auch positiv beeinflusst durch den zunehmenden Erfolg weiterer Hardware- bzw. Zubehörgeräte die auf dem Markt kamen wie bspw. die XBOX Kinect, die Playstation Move und die Nintendo 3DS.

Ein Höhepunkt während des dritten Quartals 2011 war die Veröffentlichung des 3D Spiels "House of the Dead: Overkill Extended Cut" für die Playstation3 Ende Oktober, ein Konsolenspiel entwickelt vom Kuju Studio Headstrong für den Spielerverlag SEGA. Das Spiel erhielt durchwegs gute Kritiken der Fachpresse. Die Veröffentlichung des Spiels „Silent Hill Downpour“, entwickelt von dem Kuju Studio VATRA, wurde von November 2011 auf das zweite Quartal 2012 verlegt.

Der Grund dafür ist, dass die restlichen Monate von 2011 vollgepackt sind mit Spielerveröffentlichungen die jeweils einen hohen Bekanntheitsrad besitzen. Der Spielerverlag Majesco Entertainment kündigte die Veröffentlichung einer Fortsetzung des Spiels „Zumba Fitness“ an, das bisher mehr als 3 Mio. Mal verkauft worden ist und das mit Microsofts Kinect gespielt wird. Die Veröffentlichung ist für den kommenden Februar 2012 angekündigt. Die vom Studio Zoe Mode mitentwickelte Fortsetzung beinhaltet neue Tanzroutinen, neue Tanzstile und sonstige Erweiterungen wie bspw. einem Verbrauchskalorienrechner. Aufgrund des damit verbundenen Renommees ist Zoe Mode für die Entwicklung weiterer Spiele aus dem Bereich Tanzen und Singen hervorragend positioniert. Im Moment finden dahingehende Gespräche über zukünftige neue Projekte statt.

The development on the following projects / titles was completed during Q3, though release dates are subject to publisher preference and manufacture time: the titles "Haunt", "Who I Am" and "Grease PS3/XBOX360".

New titles are still in the pipeline: Headstrong Games has developed a new Top Gun game. The title, "Top Gun: Hard Lock", for the Playstation3, Xbox 360 and PC follows the successful release of the downloadable Top Gun game in 2010. The release date will be during Q1 2012. Zoë Mode has developed the game CRUSH3D, the Nintendo 3DS remake of their award winning PSP title CRUSH™. The release date has not yet been determined. CRUSH3D is an original platform game featuring a unique mechanic that gives you the ability to change perspective from 2D to 3D as you try to solve brain-teasing puzzles. It has a host of exciting new features specifically designed for the Nintendo 3DS.

All in all, during the first nine months of 2011, Kuju signed five major contracts which have a total contract value of over €15m, are spread over several years and subject to the successful completion of various phases. These multi-year agreements involve all three of Kuju's work-for-hire studios. The games are for several different platforms including the Nintendo Wii, PS3, XBOX 360 and Nintendo 3DS and cover multiple genres including action, adventure, music and dance. No projects were cancelled during Q3 2011. Contract negotiations are also underway with a major publisher, that Kuju is not currently working with, for an original title at studio Zoë Mode.

Another major success during the first nine months of 2011 was the critical and commercial success of Art Academy for the Nintendo DS/DSi that received a coveted "best video game" award and has also comfortably surpassed the 2.0 million unit sales mark in retail and continues to post pleasing sales numbers in Europe. Furthermore the publicity surrounding Silent Hill has been beneficial to Vatra in terms of potential customer acquisition.

Sony has recently announced the release date for its new PlayStation Vita handheld gaming device. It will be launched throughout Europe and in the US on 22 February 2012. PlayStation Vita is the follow-up to Sony's PSP console which has sold almost 70m units worldwide. Third-party publisher support for the platform remains cautious.

In the UK, the development capacity continues to decline, thus removing more of our competition e.g. the closure of Codemasters' Guildford studio announced during the quarter. This reduction within the UK has been faster than the rate of publisher demand and we expect that to improve Kuju's competitive situation. A US sales tour is planned for Q4 and Kuju will also take a booth at Game Connection in Paris, which is a major matchmaking event for meeting publishers.

Die folgenden Projekte / Spiele wurden im dritten Quartal fertig gestellt: "Haunt", "Who I Am" und "Grease PS3/XBOX360". Das jeweilige Veröffentlichungsdatum wird von den Spielverlagen noch festgelegt.

Weitere neue von Kuju konzipierte Spiele befinden sich in der Pipeline: Headstrong Games entwickelte das neue Top Gun Spiel. Das Spiel "Top Gun: Hard Lock" für die Playstation3, für die Xbox360 und den PC ist eine Fortsetzung des erfolgreichen downloadbaren Top Gun Spiels aus dem Jahre 2010. Die Veröffentlichung wird im ersten Quartal 2012 erfolgen. Zoë Mode entwickelte das Spiel CRUSH3D, eine Umsetzung für die Nintendo 3DS des mit einem Award ausgezeichneten PSP Spiels CRUSH™. Das Veröffentlichungsdatum steht noch nicht fest. CRUSH3D ist ein Plattform Spiel das den Wechsel von einer 2D zu einer 3D Perspektive ermöglicht und der Spieler dabei versucht knifflige Puzzles und Aufgaben zu lösen. Für die neue Version der Nintendo 3DS wurden zahlreiche Erweiterungen und Features eingebaut.

In den ersten neun Monaten 2011 kam es seitens Kuju zur Vertragsunterzeichnung von fünf Großaufträgen, die ein Gesamtvolumen von mehr als € 15 Mio. umfassen. Dieses Volumen ist auf mehrere Jahre verteilt und abhängig von der Fertigstellung diverser Meilensteine. Diese mehrjährigen Entwicklungsaufträge betreffen alle drei Kuju Entwicklungsstudios. Die Spiele sind für unterschiedliche Konsolenplattformen zu erstellen, darunter die Nintendo Wii, die PS3, die XBOX 360 und die Nintendo 3DS und umfassen diverse Spielgenres wie Action, Abenteuer, Musik und Tanz. Es gab keine Stornierungen bestehender Entwicklungsaufträge im dritten Quartal 2011. Im Moment bestehen Vertragsverhandlungen mit einem großen Spieleverlag, der bisher noch kein Kuju Kunde ist und der möglicherweise eine Auftragsentwicklung an das Studio Zoë Mode vergeben wird.

Ein Höhepunkt in den ersten neun Monaten 2011 waren die guten Kritiken und der große kommerzielle Erfolg für das Konsolenspiel „Art Academy“ für die Nintendo DS/DSi, dass als „Best Video Game“ ausgezeichnet worden ist und das bisher zwei Millionen Mal verkauft worden ist und weiterhin sehr positive Verkaufszahlen in Europa aufweist. Außerdem entfaltete die Öffentlichkeitswirkung des Spiels „Silent Hill“ einen positiven Effekt für die Firma Vatra in Bezug auf die Gewinnung neuer Kunden.

Sony gab vor Kurzem die Markteinführung der neuen portablen Konsole Playstation Vita bekannt. Diese wird in Europa und den USA am 22. Februar 2012 auf den Markt gebracht. Die Playstation Vita ist das Folgemodell zu Sonys PSP Konsole die weltweit fast 70. Millionen Mal verkauft worden ist. Ob und in welchem Umfang unabhängige Entwicklungsstudios Inhalte für die neue Konsolenplattform konzipieren werden ist noch völlig unklar.

Im Vereinigten Königreich nehmen die Entwicklungskapazitäten für Videospiele weiterhin ab und dies aufgrund der Schließung einiger Wettbewerber wie bspw. der Schließung des Codemasters' Guildford Studio im dritten Quartal. Diese Kapazitätsreduktion in Großbritannien erfolgte bisher schneller als der Rückgang der Nachfrage durch die Spielverlage, wodurch wir eine Verbesserung der Wettbewerbssituation für Kuju erwarten. Für das vierte Quartal ist in den USA eine Marketingtour geplant und Kuju wird auch im Rahmen der Game Connection in Paris mit einem eigenen Stand vertreten sein. Die Game Connection ist eines der wichtigsten Events, um Entwicklungsaufträge mit Spielverlagen anzubahnen bzw. abzuschließen.

During Q3 of 2011, Kuju's existing customer base remained evenly spread between US, European and Japanese publishing groups. The majority of signed contracts in Kuju were with existing customers indicating the strong relationship between developer and publisher that has been built up over many years.

Doublesix Digital Publishing (DDP)

Doublesix Digital Publishing is the most recent division of Catalis SE and addresses the Group's activities in the development and distribution of self-published digital games. As recently announced, DDP has been established as a separate entity alongside sister division, Kuju Entertainment, as the Group looks to build on its successful self-published digital games strategy.

DDP took a significant presence at three major consumer events in Q3: the Gamescom, PAX the largest indie game consumer event in the world and Gamefest, a British consumer show hosted by the major European retailer Game store group. DDP's stand promotions ensured that the key Q4 release title "All Zombies Must Die" stood out with the consumers who attended. The title received consistently positive feedback. At Gamescom, Europe's largest video games consumer show, DDP exhibited all three of its upcoming releases. Strike Suit Zero, DDP's space shooter game, was shown to the video gaming press behind closed doors and was well received.

DDP signed two major internationally recognised licenses for their Who Wants To Be A Millionaire Special Editions game coming out on XBLA, PSN, Steam and iPhone at the end of 2010. These entertainment IP's have global fan bases measured in their tens of millions. DDP are working closely with the IP owners to maximise the impact of officially announcing these deals, and then marketing directly to the more than 35 million Facebook fans and community websites.

DDP will release the downloadable title All Zombies Must Die, for the most popular platforms in Q4. The release of „Zombie Sushi“ and „Who Wants To Be A Millionaire“ Special Editions, will probably take place at the end of 2011.

The customer base for DDP's key digital formats continues to grow, with Steam having broken through the 35 million users mark in July this year. Official data from Sony and Microsoft is harder to come by for the number of PSN and XBLA users, but all evidence points to an expanding market on these formats. On the other hand, the publishing environment on XBLA, PSN and Steam is becoming increasingly challenging as the quality bar and cost of customer acquisition is driven up, mainly by larger publishers who had until now ignored these platforms.

Während des Q3 2011 kamen die Kunden von Kuju aus den USA, Europa und Japan. Die Meisten der neuen Entwicklungsaufträge die Kuju in der nahen Vergangenheit abschloss, wurden mit bestehenden Kunden vereinbart. Dies beweist die langjährigen und guten Geschäftsbeziehungen die zwischen Kuju und seinen Auftraggebern bestehen.

Doublesix Digital Publishing (DDP)

Doublesix Digital Publishing ist der jüngste Geschäftsbereich der Catalis SE und ist auf die Aktivitäten der Gruppe im Bereich Entwicklung und Vertrieb von selbst erstellten, digital vertriebenen Spielen ausgelegt. Wie kürzlich bekannt gegeben, wurde DDP als eigenständige Einheit an der Seite ihrer Schwester-gesellschaft Kuju Entertainment mit dem Ziel etabliert, die von der Gruppe erfolgreich verfolgte Strategie im Bereich selbstproduzierter, digitaler Spiele umzusetzen.

Zum ersten Mal zeigte DDP auf drei der wichtigsten Endverbraucher Messen im dritten Quartal Präsenz: der Gamescom, der PAX der weltweit größten Indie Game Messe und auf dem Gamefest, einer britischen Verbrauchermesse die vom größten europäischen Spiele Einzelhändler, der Firma Game store group veranstaltet wird. Die Marketingaktionen auf dem DDP Stand führten zu einer erhöhten Aufmerksamkeit der Messebesucher für das im Q4 zu veröffentlichende Spiel "All Zombies Must Die". Das Spiel erhielt durchwegs gute Kritiken und Feedback. Auf der Gamescom, Europas größten Videospielemesse für Endverbraucher, stellte DDP alle drei demnächst zu erscheinenden Spiele dem Publikum vor. Das Spiel „Strike Suit Zero“, ein Shooter Spiel von DDP, wurde der Fachpresse vorgestellt und wurde gut angenommen bzw. erhielt gute Kritiken.

DDP unterschrieb zwei umfangreiche, internationale Lizenzvereinbarungen für Sonderausgaben des Spiels „Wer wird Millionär“, die für XBLA, PSN, Steam und das iPhone produziert werden. Diese Formate haben globale Fangemeinden die zahlenmäßig in die Millionen gehen. DDP arbeitet eng mit den Eigentümern der Markenrechte zusammen, um eine größtmögliche Öffentlichkeitswirksamkeit bei der Veröffentlichung dieser Vereinbarungen zu erreichen. Anschließend werden direkt die mehr als 35 Millionen Facebook Fans und die Community-Webseiten für das Format angesprochen. DDP sicherte sich von Sony Pictures Television auch die Facebook-Rechte für „Wer wird Millionär“ – ein erster Schritt von DDP in den Multimilliarden-Dollar-Markt für Facebook Spiele. Der Zugang zu den sozialen Netzwerkspielen durch die weltgrößte Quizshowlizenz, in einem Spielgenre, das nachweisbar erfolgreich auf Facebook funktioniert, erhöht die Chancen für DDP, Zugang zu den weltweit mehr als 750 Millionen Facebook-Usern zu erhalten. Zusätzlich zu der „Wer wird Millionär“-Lizenz wird DDPs Facebook-Spiel offiziell genehmigte Fragenzusatzpakete international bekannter Marken anbieten.

DDP wird die zum Download bestimmten Spiele „All Zombies Must Die“ und „Strike Suit Zero“ für die bekannten Konsolen Plattformen im vierten Quartal veröffentlichen. Die Markteinführung der Spiele „Zombie Sushi“ und der „Wer wird Millionär“ Special Editions wird voraussichtlich Ende 2011 erfolgen.

Die Kundenbasis der digitalen DDP Spiele Formate nimmt immer mehr zu, da bspw. das Portal Steam die 35. Mio. User Marke im Juli diesen Jahres erreicht hat. Offizielle Zahlen der entsprechenden Portale von Sony und Microsoft für PSN und XBLA User sind nicht erhältlich, aber es deutet alles darauf hin, dass auch diese Portale weiterhin stetig wachsen. Andererseits kann man feststellen, dass die Konkurrenz auf XBLA, PSN und Steam auch immer mehr zunimmt, das Qualitätsniveau sich erhöht und damit gleichzeitig die Kosten der Kundenakquisition steigt.

But DDP still remains ahead of the curve in terms of experience and skill that are relevant to this sector. The consumer's appetite for consuming entertainment media via digital distribution is continuing to grow in all areas of the games industry. DDP is well positioned to continue to take advantage of this.

During Q3 of 2011, the US market remains the largest market, followed by Europe. At the moment no significant revenue is being forecast from Japan.

Investments

Total investments in the first nine months of the fiscal year amounted to € 0.58m. At Testronic total investments of € 0.40 comprised the investment into the File Based QC lab in the USA as well as an investment in HWT and Certification test equipment.

At Kuju and DDP there were no significant investments in the purchase of property, plant and equipment in the third quarter.

Development of Earnings, Financial and Asset Situation

Earnings Situation

Catalis Group

In the third quarter of 2011, total revenues of Catalis Group amounted to € 7.40m (2010: € 7.69m). This represents a decrease of 3.8% from the previous year which is due to reduced revenues at Kuju and also at Testronic. EBIT (operating result) for the reporting period before non-recurring costs amounted to € 0.03m (2010: € 0.66m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.16m). EBIT after these costs was € 0.03m (2010: € 0.50m). The company's pre-tax result amounted to € -0.08m compared to € 0.40m in the previous year. Net income for the period amounted to € -0.08m (2010: € 0.40m). This equals earnings per share of € 0.00 (2010: € 0.01).

For the first nine months of 2011, revenues of Catalis Group amounted to € 20.93m (2010: € 19.67m). This is an increase of 6.1%. EBIT before non-recurring costs was up to € 0.49m (2010: € -1.23m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.70m). Including these costs, EBIT was € 0.49m (2010: € -1.93m). Including the financial result of € -0.29m (2010: € -0.30m), pre-tax earnings amounted to € 0.20m (2010: € -2.23m). Net income for the period amounted to € 0.20m (2010: € -2.23m). Earnings per share for the first nine months of the fiscal year 2011 amounted to € 0.01 (2010: € -0.06).

Diese Entwicklung wird bedingt durch die großen Spieleverlage die sich nun dort vermehrt engagieren und die bisher diese Portale als Marketingplattform kaum oder gar nicht genutzt haben. DDP bleibt aber weiterhin aufgrund seiner Erfahrung und seinem Know-how führend in diesem Sektor. Der Appetit der Endverbraucher Unterhaltungsinhalte mittels digitaler Verbreitung zu nutzen, nimmt weiterhin in allen Bereichen der Videospieleindustrie zu. DDP ist hervorragend positioniert um an dieser Entwicklung Teil zu haben.

Während des dritten Quartals war der U.S. Markt der wichtigste Absatzmarkt für DDP, gefolgt von dem europäischen Raum. Im Moment werden keine wesentlichen Umsätze im japanischen Raum generiert.

Investitionen

Die Investitionen in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres beliefen sich auf € 0.00 Mio.

Bei Testronic, Kuju und DDP gab es keine wesentlichen Investitionen in das Anlagevermögen im dritten Quartal.

Entwicklung der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage

Ertragslage

Catalis Konzern

Im dritten Quartal 2011 wurden im Catalis Konzern Umsätze in Höhe von insgesamt € 7,4 Mio. (2010: € 7,69 Mio.) erwirtschaftet. Dies entspricht einem Rückgang um 3,8% gegenüber dem Vorjahr. Dieser Rückgang begründet sich aufgrund eines Umsatzrückganges bei den Tochterunternehmen Kuju und Testronic. Das EBIT (operatives Ergebnis) vor Einmalkosten belief sich im Berichtszeitraum auf € 0,03 Mio. (2010: € 0,66 Mio.). Die Einmalkosten betrugen € 0,0 Mio. Das EBIT nach Einmalkosten lag bei € 0,03 Mio. (2010: € 0,50 Mio.). Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses belief sich das Vorsteuerergebnis auf € -0,08 Mio. gegenüber € 0,40 Mio. im Vorjahr. Das Periodenergebnis betrug ebenfalls € -0,08 Mio. (2010: € 0,40 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von € 0,00 (2010: € 0,01).

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 betrugen die Umsätze des Catalis Konzerns € 20,93 Mio. (2010: € 19,67 Mio.). Dies entspricht einem Anstieg von 6,1%. Das EBIT vor Einmalkosten stieg auf € 0,49 Mio. (2010: € -1,23 Mio.). Die Einmalkosten in diesem Zeitraum beliefen sich auf € 0,0 Mio. (2010: € 0,70 Mio.). Unter Berücksichtigung dieser Einmalkosten, betrug das EBIT € 0,49 Mio. (2010: € -1,93 Mio.). Einschließlich des Finanzergebnisses in Höhe von € 0,29 Mio. (2010: € -0,3 Mio.), lag das Vorsteuerergebnis bei € 0,20 Mio. (2010: € -2,23 Mio.). Das Periodenergebnis betrug € 0,20 Mio. (2010: € -2,23 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2011 belief sich auf € 0,01 Mio. (2010: € -0,06 Mio.).

Dementsprechend hat der Catalis Konzern seine Profitabilität im dritten Quartal 2011 reduziert, insgesamt betrachtet, aber die Profitabilität in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 stabilisiert.

Testronic

Testronic has seen revenues for the third quarter of 2011 move down from € 4.41m in 2010 to € 4.12m. This represents a decrease of 6.5%. Testronic generated an EBIT before non-recurring costs of € 0.69m (2010: € 0.83m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.10m). EBIT after such costs was € 0.69m (2010: € 0.73m).

For the first nine months of 2011, revenues at Testronic amounted to € 10.11m (2010: € 9.89m), an increase of 2.2% from the previous year. Testronic's EBIT before non-recurring costs for the first nine months of 2011, amounted to € 0.67m (2010: € 0.61m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.10m). EBIT after such costs was € 0.67m (2010: € 0.50m).

Kuju

In the third quarter of 2011, Kuju generated revenues of € 3.28m (2010: € 3.09m), representing an increase of 6.1%. EBIT before non-recurring costs for the period amounted to € 0.0m (2010: € -0.04m). Non-recurring costs amounted to € 0.0m (2010: € 0.05m). EBIT after such costs for the period Q3 showed a minimum profit and amounted to € 0.0m (2010: € 0.02m).

In the first nine months of 2011, Kuju generated revenues of € 10.82m (2010: € 9.60m), representing an increase of 12.7%. Kuju's EBIT before non-recurring costs for the first nine months of the fiscal year 2011 amounted to € 1.16m (2010: € -1.13m). Including non-recurring costs of € 0.0m (2010: € 0.59m), EBIT was € 1.16m (2010: € -1.73m).

DDP

The operating profit for the first nine months of the fiscal year 2011 amounted to € -0.70m. DDP had an EBIT loss in the third quarter of € -0.42. This reflects the fact that the anticipated launch of DDP games will be in this Q4 and therefore the majority of the revenues those games generate will only be seen in Q1 2012.

Pro-forma Segment Overview

€k	Testing	WFH Games	DDP	Corporate	Total
Nine months to September 2011					
Revenues	10,115	10,822	0	0	20,937
Operating profit (EBIT)	675	1,161	-701	-638	497
Non-recurring costs	0	0	0	0	0
EBIT after non-recurring costs	675	1,161	-701	-638	497
EBIT margin %	6.7%	10.7%	n. a.	n. a.	2.4%

Testronic

Bei Testronic fielen die Umsätze im dritten Quartal 2011 von € 4,41 Mio. im Jahr 2010 auf jetzt € 4,12 Mio. Das entspricht einem Rückgang von 6,5%. Testronic erwirtschaftete ein EBIT vor Einmalkosten in Höhe von € 0,69 Mio. (2010: € 0,83 Mio.). Die Einmalkosten beliefen sich auf € 0,0 Mio. (2010: € 0,10 Mio.). Nach diesen Einmalkosten betrug das EBIT € 0,69 Mio. (2010: € 0,73 Mio.).

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 erwirtschaftete Testronic Umsätze in Höhe von € 10,11 Mio. (2010: € 9,89 Mio.); ein Anstieg um 2,2% gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT vor Einmalkosten belief sich bei Testronic in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 auf € 0,67 Mio. (2010: € 0,61 Mio.). Die Einmalkosten betrugen € 0,0 Mio. (2010: € 0,10 Mio.). Nach diesen Einmalkosten lag das EBIT bei € 0,67 Mio. (2010: € 0,50 Mio.).

Kuju

Kuju erwirtschaftete im dritten Quartal 2011 Umsätze in Höhe von € 3,28 Mio. (2010: € 3,09 Mio.). Das entspricht einem Umsatzanstieg um 6,1%. Das EBIT vor Einmalkosten für den Berichtszeitraum betrug € 0,0 Mio. (2010: € -0,04 Mio.). Die Einmalkosten beliefen sich auf € 0,0 Mio. (2010: € 0,05 Mio.). Nach diesen Einmalkosten war das EBIT im dritten Quartal im leicht positiven Bereich und betrug € 0,0 Mio. (2010: € 0,02 Mio.).

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 10,82 Mio. (2010: € 9,60 Mio.), was einem Anstieg von 12,7% entspricht. Vor Einmalkosten erwirtschaftete Kuju in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 ein EBIT in Höhe von € 1,16 Mio. (2010: € -1,13 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,0 Mio. (2010: € 0,59 Mio.), lag das EBIT bei € 1,16 Mio. (2010: € -1,73 Mio.).

DDP

DDP erwirtschaftete zum 30. September 2011 keine Umsätze. Das operative Ergebnis in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 lag bei € -0,70 Mio. DDP erwirtschaftete einen EBIT Verlust im dritten Quartal in Höhe von € -0,42 Mio. Dies begründet sich darauf, dass die DDP Spielerveröffentlichungen für das vierte Quartal erwartet werden und deshalb ein Großteil der Umsätze erst im ersten Quartal 2012 erwirtschaftet werden.

Pro forma Segmentberichterstattung

T€	Testing	WFH Spiele	DDP	Corporate	Gesamt
Neun Monate zum September 2011					
Umsatz	10.115	10.822	0	0	20.937
Operatives Ergebnis (EBIT)	675	1.161	-701	-638	497
Einmalkosten	0	0	0	0	0
EBIT nach Einmalkosten	675	1.161	-701	-638	497
EBIT-Marge %	6,7%	10,7%	n. a.	n. a.	2,4%

€k	Testing	WFH Games	DDP	Corporate	Total
Nine months to September 2010					
Revenues	9,890	9,608	180	0	19,678
Operating profit (EBIT)	612	-1,135	41	-750	-1,232
Non-recurring costs	104	598	0	0	702
EBIT after non-recurring costs	508	-1,733	41	-750	-1,934
EBIT margin %	5.1%	n. a.	22.8%	n. a.	-9.8%

Financial Situation

Cash flow

In the first nine months of the fiscal year 2011, Catalis Group generated an operating cash flow of € 1.14m (2010: € -1.43m). This is mainly composed of the period's net income (€ 0.20m) and an increase in current liabilities (€ 1.6m).

Cash flow from investing activities amounted to € -1.76m (2010: € -0.76m) and is attributable to the additions of intangible assets.

Cash flow from financing activities amounted to € 1.16m (2010: € 0.0m), including the proceeds from capital increase.

The company's total cash flow in the first nine months of 2011 amounted to € 0.53m (2010: € -1.67m).

Due to the low cash position, all cash ratios for the Group are substantially below their target values. Nonetheless, Catalis Group has managed its cash position prudently and is still within its facilities.

Asset Situation

Balance Sheet

As of September 30, 2011, total assets of Catalis Group amounted to € 29.54m. This is an increase from the € 27.22m at December 31, 2010.

The company's non current assets increased slightly to € 21.49m (2010: € 20.35m). This is mainly due to an increase in intangible assets (€ 1.14m).

T€	Testing	WFH Spiele	DDP	Corporate	Gesamt
Neun Monate zum September 2010					
Umsatz mit externen Kunden	9.890	9.608	180	0	19.678
Operatives Ergebnis (EBIT)	612	-1.135	41	-750	-1.232
Einmalkosten	104	598	0	0	702
EBIT nach Einmalkosten	508	-1.733	41	-750	-1.934
EBIT-Marge%	5,1%	n. a.	22,8%	n. a.	-9,8%

Finanzlage

Cashflow

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 erwirtschaftete der Catalis Konzern einen operativen Cashflow in Höhe von € 1.14 Mio. (2010: € -1,43 Mio.). Dieser setzt sich hauptsächlich aus dem Periodenergebnis (€ 0,20 Mio.) und einem Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten (€ 1,6 Mio.) zusammen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf € -1,76 Mio. (2010: € -0,76 Mio.) und ist auf den Zugang immaterieller Vermögensgegenstände zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € 1,16 Mio. (2010: € 0,0 Mio.), inklusive der Einnahmen aus der Kapitalerhöhung in Höhe von € 1,2 Mio.

Der Cashflow des Konzerns in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 belief sich auf € 0,53 Mio. (2010: € - 1,67 Mio.).

Aufgrund des geringen Bestandes an liquiden Mitteln liegen alle Liquiditätskennzahlen des Konzerns deutlich unter ihren Zielwerten. Der Catalis Konzern hat jedoch ein umsichtiges Cash Management betrieben.

Vermögenslage

Bilanz

Zum 30. September 2011 lag die Bilanzsumme der Catalis SE bei € 29,54 Mio. Dies ist ein Anstieg gegenüber dem Wert von € 27,22 Mio. zum 31. Dezember 2010.

Das Anlagevermögen stieg auf € 21,49 Mio. (2010: € 20,35 Mio.) und ist auf den Zugang immaterieller Vermögensgegenstände (€1,14 Mio.) zurückzuführen.

Current assets also increased from € 6.87m at the end of 2010 to € 8.05m at the end of September 2011. This is mainly due to raised other current assets (€ 3.75m vs. € 2.12m) while trade receivables were down from € 3.60m to € 3.32m. Cash and cash equivalents were also down from € 0.96m to € 0.85m.

On the equity and liabilities side, the company's total equity increased from € 12.40m to € 13.78m

Long term liabilities were stable at € 0.10m.

Current liabilities increased from € 14.71m to € 15.66m. Here, trade and other payables were down from € 5.97m to € 4.7m and the bank overdraft also decreased from € 2.28 to € 1.62, while loans were up from € 5.54m to € 8.66m.

Employees

As of September 30, 2011, there were 354 (31.12.2010: 357) permanent employees working for Catalis Group. The total is composed of 211 (31.12.2010: 207) employees working at Testronic and 114 (31.12.2010: 123) at Kuju, 27 (31.12.2010: 25) at DDP as well as two employees (31.12.2010: 2) at Catalis SE.

In general, the permanent work force of both Testronic and Kuju has been reduced significantly over the past quarters with the intention to have a highly flexible work force with minimal fixed costs. However, with respect to current projects, Kuju and DDP are now recruiting which will result in a mix of new permanent and fixed-term contracts, with a high ratio of fixed-term contracts.

Supplementary Report

Right Issue

On November 22, 2011 Catalis SE announced that its Board of Directors resolved today to increase its existing share capital of € 4,268,669.10 consisting of 42,686,691 shares with a nominal value of € 0.10 each by up to € 1,219,619.60 representing up to 12,196,196 new shares to up to € 5,488,288.70 representing up to 54,882,887.00 shares.

The shares will be issued with pre-emptive rights allowing existing shareholders to subscribe for two new shares for each seven existing shares in Catalis SE held. No pre-emptive rights trading will take place. Shareholders can make a subscription request going beyond their legal subscription rights (over-subscription).

Das Umlaufvermögen stieg von € 6,87 Mio. zum Ende des Geschäftsjahres 2010 auf einen Wert in Höhe von € 8,05 Mio. zum Ende September 2011. Dies ist maßgeblich auf den Anstieg der sonstigen kurzfristigen Vermögensgegenstände zurückzuführen (€ 3,75 Mio. im Vergleich zu € 2,12 Mio.), während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von € 3,60 Mio. auf € 3,32 Mio. fielen. Die Höhe der liquiden Mittel fielen von € 0,96 Mio. auf € 0,85 Mio.

Auf der Passivseite stieg das Eigenkapital des Konzerns von € 12,40 Mio. auf € 13,78 Mio. Dies entspricht einem Wert von € 0,32 je Aktie (2010: € 0,32), bezogen auf die Zahl der ausstehenden Aktien in Höhe von 42.686.691 (2010: 37.878.999).

Die langfristigen Verbindlichkeiten waren stabil bei € 0,1 Mio.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen von € 14,71 Mio. auf € 15,66 Mio. Dabei gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von € 5,97 Mio. auf € 4,7 Mio. zurück und die Höhe der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten fielen von € 2,28 Mio. auf € 1,62 Mio., gleichzeitig stieg die Höhe Darlehen von € 5,54 Mio. auf € 8,66 Mio.

Mitarbeiter

Zum 30. September 2011 waren im Catalis Konzern insgesamt 354 (31.12.2010: 357) festangestellte Mitarbeiter beschäftigt. Davon entfielen 211 (31.12.2010: 207) Mitarbeiter auf Testronic, 114 (31.12.2010: 123) Mitarbeiter auf Kuju und 27 (31.12.2010: 25) Mitarbeiter auf DDP sowie zwei Mitarbeiter (31.12.2010: 2) auf die Catalis SE.

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

Nachtragsbericht

Kapitalerhöhung

Am 22. November 2011 gab die Catalis SE bekannt, dass das Board der Gesellschaft beschlossen hat, das Grundkapital von € 4.268.669,10, entsprechend 42.686.691 Aktien mit einem Nominalwert von je € 0,10, unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals um bis zu € 1.219.619,60 entsprechend bis zu 12.196.196 Aktien, auf bis zu € 5.488.288,70 entsprechend 54.882.887 Aktien, zu erhöhen.

Den Aktionären wird ein Bezugsrecht im Verhältnis 7:2 eingeräumt, das es den bestehenden Aktionären ermöglicht, für sieben alte Aktien zwei neue Aktien der Gesellschaft zu beziehen. Ein Bezugsrechtshandel findet nicht statt. Gleichzeitig wird den Aktionären die Möglichkeit gewährt, sich an der Kapitalerhöhung im Rahmen eines Mehrbezugs über die jeweils zustehenden Bezugsrechte hinaus zu beteiligen.

The issue price per share is set at € 0.10 reflecting gross funds raised of up to approximately € 1.2 million. Any shares which are not subscribed for by existing shareholders will be offered to institutional investors as part of a private placement. The subscription period is expected to start on Friday, November 25, 2011 and will end on Friday, December 9, 2011.

The proceeds from the capital increase are intended to strengthen the company's capital base in order to foster future growth especially in the area of digitally distributed, self-published games.

Management Changes

On November 22, 2011 Catalis announced changes to its management board.

Catalis SE board has unanimously decided to propose to the next annual shareholders' meeting to appoint Peter Biewald as Catalis Group Chief Financial Officer. With immediate effect, Peter will take full responsibility for all financial management, reporting and control for all group entities reporting to Jeremy Lewis, the Group Chief Executive. Peter has had a long and distinguished business history having held a variety of senior financial roles at EON Group AG and Siemens AG, having started his business career at Deutsche Bank. His most recent role was as Group CFO at Advanced Inflight Alliance AG, the quoted German media group, where he helped oversee the successful growth of that business.

Furthermore, the Catalis SE board has unanimously decided to propose to the next shareholders' meeting, to appoint Otto Dauer as Director Strategic Affairs. With immediate effect, Otto will be responsible for strategic development and mergers and acquisitions. At the last shareholders' meeting Otto was elected as non-executive director of Catalis SE. Previously Otto had a long and distinguished business history having held a variety of senior executive roles following a twenty year banking career. Over the last nine years his role was as Group CEO of Advanced Inflight Alliance AG, where he over saw the turn-around of that business to a successful profitable market leader.

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 2010. The report is available for download on our corporate website at www.catalisgroup.com in the investor relations / financial publications section.

Der Bezugspreis beträgt € 0,10; somit beträgt der Bruttoerlös der Kapitalmaßnahme bis zu rund € 1,2 Mio. Nicht bezogene Aktien werden im Rahmen einer Privatplatzierung nach Ende der Bezugsfrist institutionellen Investoren zum Kauf angeboten. Die Bezugsfrist beginnt voraussichtlich am 25. November 2011 und endet am 09. Dezember 2011.

Personelle Änderungen im Management

Die Catalis SE gab am 22. November 2011 strukturelle Änderungen im Vorstandsgremium bekannt.

Der Catalis SE Aufsichtsrat hat einstimmig beschlossen, der nächsten Jahreshauptversammlung Peter Biewald als Chief Financial Officer der Catalis Gruppe vorzuschlagen. Peter ist mit sofortiger Wirkung für das Finanzwesen, das Reporting und das Reporting der Einzelgesellschaften der Gruppe an Jeremy Lewis, den Chief Executive der Gruppe, verantwortlich. Peter kann auf eine langjährige Berufserfahrung in verantwortungsvollen Senior Positionen im Finanzbereich der EON Group AG und der Siemens AG zurückblicken. Er begann seine Karriere bei der Deutschen Bank. Zuletzt war er Gruppen CFO der Advanced Inflight Alliance AG, ein an der Börse gelistetes deutsches Medienunternehmen, bei dem er das erfolgreiche Wachstum der Gesellschaft mit vorantrieb.

Außerdem, hat der Aufsichtsrat der Catalis Gruppe einstimmig beschlossen, der nächsten Hauptversammlung Otto Dauer für den Posten des Director Strategic Affairs vorzuschlagen. Mit sofortiger Wirkung wird Otto für das strategische Wachstum und für Fusionen und Übernahmen verantwortlich sein. Bei der letzten Hauptversammlung wurde Otto zum Non-Executive Director der Catalis SE ernannt. Auch Otto kann nach einer zwanzigjährigen Karriere im Bankwesen auf eine langjährige Berufserfahrung in verantwortungsvollen Senior Executive Positionen zurückblicken. In den letzten neun Jahren war er Gruppen CEO bei der Advanced Inflight Alliance AG, und verantwortlich für den Turn-around der Gesellschaft zu einem erfolgreichen und profitablen Marktführer.

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 2010 nachgelesen werden. Sie können diesen Bericht auf unserer Webseite www.catalisgroup.com unter Investor Relations/Finanzpublikationen als PDF herunterladen.

Management 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 condensed consolidated interim financial statements as of September 30, 2011 give a true and fair view of the assets, liabilities, the financial position and the profit and loss of Catalis SE and its consolidated operations; and
- ▶ the management report includes a true and fair review of the position as per September 30, 2011 and of the development and performance during the first nine months of the fiscal year 2011 of Catalis SE and its related participations of which the data have been included in the financial statements, together with a true and fair presentation of the expected future developments.

Eindhoven, November 18, 2011

The Board of Directors:

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

Directors' Holdings

As of September 30, 2011, the following number of shares and options is held by the directors of the company:

Shareholder	No. of Shares	Options	Controlled by	Function
Jens Bodenkamp	89,167	0	Jens Bodenkamp	Chairman of the Board
Jeremy Lewis	249,735	1,100,000	Jeremy Lewis	Executive Director
Dr. Michael Hasenstab	50,000	0	Dr. Michael Hasenstab	Non-Executive Director
Robert Kaess	50,000	0	Robert Kaess	Non-Executive Director
Dominic Wheatley	237,142	0	Dominic Wheatley	Non-Executive Director
Otto Dauer	250,000	0	Otto Dauer	Non-Executive Director

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

- ▶ der zusammengefasste, konsolidierte Zwischenabschluss zum 30. September 2011 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Catalis SE und ihrer Tochtergesellschaften vermittelt; und
- ▶ der Lagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Lage der Gesellschaft am 30. September 2011 darstellt und den Geschäftsverlauf einschließlich der Geschäftsergebnisse der Catalis SE und ihrer in den Jahresabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2011, sowie der erwarteten zukünftigen Entwicklung wahrheitsgetreu wiedergibt.

Eindhoven, 18. November 2011

The Board of Directors:

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

Aktienbesitz von Organmitgliedern

Am 30. September 2011 wurden von den Organmitgliedern der Gesellschaft die folgenden Aktienbestände und Optionen gehalten:

Aktionär	Aktienanzahl	Optionen	Kontrolliert von	Funktion
Jens Bodenkamp	89.167	0	Jens Bodenkamp	Vorsitzender des Verwaltungsrates
Jeremy Lewis	249.735	1.100.000	Jeremy Lewis	Executive Director
Dr. Michael Hasenstab	50.000	0	Dr. Michael Hasenstab	Non-Executive Director
Robert Käß	50.000	0	Robert Käß	Non-Executive Director
Dominic Wheatley	237.142	0	Dominic Wheatley	Non-Executive Director
Otto Dauer	250.000	0	Otto Dauer	Non-Executive Director

Audit Statement

The interim financial report for the nine months ended September 30, 2011, consists of the condensed consolidated interim financial statements and the interim management report. The information in this interim report is unaudited. Our group auditor has neither performed an audit nor a review of these financial statements.

Forecast Report

In September 2011, the International Monetary Fund (IMF) published its new World Economic Outlook. Principally, the IMF points out that there is a mild slowdown of the global expansion as risks increase. "Activity is slowing down temporarily, and downside risks have increased again. The global expansion remains unbalanced," the report said. Growth in many advanced economies is still weak, considering the depth of the recession. In addition, the mild slowdown observed in the second quarter of 2011 is not reassuring. Growth in most emerging and developing economies continues to be strong. The September 2011 World Economic Outlook projects real gross domestic product growth worldwide at 4 per cent for 2011 and 2012, about half a percentage point lower than projected in the April 2011 edition. However, the report said that the greater-than-anticipated weakness in US activity and renewed financial volatility from concerns about the depth of fiscal challenges in the euro area periphery pose greater downside risks.

Testronic's consultancy services are expected to grow during the second half of 2011 as new consultants were hired in July. Testronic started a greater co-operation with sister company Kuju on a number of projects that are expected to have a positive influence on the Q3 and Q4 figures. Furthermore, Testronic has increased its involvement in other certification programs (such as Wireless Power Consortium, Connected Car Consortium, Open IPTV, HbbTV). The outcome of this increased activity will be expected at the end of the fiscal year.

The current expectation at Kuju is that the wider work-for-hire market remains stable for the remainder of 2011. In addition, Kuju expects to sign around a further 5 titles during the second half of 2011.

With 3 major digital console and PC releases planned for Q4 2011 and Q1 2012 DDP remains well positioned to take advantage of ever increasing consumer appetite for digital entertainment delivered directly to their device of choice.

Markets remain somewhat unpredictable however, based on the results of the first nine months of 2011 and our expectations for the fourth quarter we expect full fiscal year 2011 revenues of approximately € 28.0m (2010: € 25.8m) and an EBIT of € 0.2m (2010: loss of € 1.7m) a strong improvement over 2010 and 2009 despite the loss at DDP in 2011.

Prüfungshinweis

Der Quartalsbericht für die neun Monate bis zum 30. September 2011 beinhaltet den zusammengefassten Zwischenkonzernabschluss, den Zwischenlagebericht und das Management Statement des Verwaltungsrates. Die Angaben in diesem Finanzbericht sind ungeprüft. Unser Konzernwirtschaftsprüfer hat den Zwischenabschluss weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Prognosebericht

Im September 2011 veröffentlichte der Internationale Währungsfonds (IWF) seine neuen Prognosen für die Weltwirtschaft. Grundsätzlich betont der IWF, dass es zu einer Verlangsamung des globalen Wirtschaftswachstums gekommen ist, da die weltweiten Risiken zugenommen haben. „Die Wirtschaftsaktivität verlangsamt sich allmählich und die Risiken eines Abschwungs haben wieder zugenommen. Das Wirtschaftswachstum in den einzelnen Staaten ist unterschiedlich stark ausgeprägt.“, fasst der Bericht zusammen. Das Wirtschaftswachstum in vielen Industrieländern ist angesichts des Umfangs der Rezession immer noch sehr gering. Der beobachtete langsame Abschwung im zweiten Quartal 2011 ist auch nicht sehr ermutigend. Dagegen ist das Wachstum in den meisten Schwellen- und Entwicklungsländern weiterhin stark ausgeprägt. Die im September 2011 veröffentlichte Prognose des Wirtschaftswachstums erwartet ein globales Wachstum von 4% im Jahr 2011 und 2012 und damit ein halbes Prozent weniger als im April 2011 prognostiziert. Der Bericht stellt weiterhin fest, dass die in diesem Umfang nicht erwartete Schwäche der U.S. Wirtschaftsaktivität und die Währungsvolatilitäten aufgrund der Turbulenzen der EURO Währungskrise zu erhöhten Abschwungrisiken führen.

Wir erwarten, dass die von Testronic angebotenen Beratungsdienstleistungen während des zweiten Halbjahres 2011 verstärkt nachgefragt werden, insbesondere da neue Mitarbeiter im Juli eingestellt worden sind. Testronic intensivierte die Zusammenarbeit mit der Schwestergesellschaft Kuju in mehreren Projekten und es wird erwartet, dass dies positive Effekte auf die Ertragszahlen in Q4 haben wird. Weiterhin verstärkte Testronic sein Engagement in neue Zertifizierungsprogramme (bspw. Wireless Power Consortium, Connected Car Consortium, Open IPTV, HbbTV). Konkrete Ergebnisse daraus verspricht sich Testronic zum Ende des Geschäftsjahres.

Gegenwärtig erwartet Kuju, dass der Markt für Auftragsentwicklungen weiterhin für die restlichen Monate 2011 stabil bleibt. Zusätzlich rechnet Kuju mit ungefähr fünf weiteren Spiele-auftragsarbeiten während der verbleibenden Zeit in 2011.

DDP plant im Q4 2011 und Q1 2012 drei bedeutende Spielveröffentlichungen im digitalen Format und bleibt damit gut positioniert um an der zunehmenden Bereitschaft der Endverbraucher Unterhaltung in digitaler Form, auf dem Gerät ihrer Wahl zu nutzen, zu partizipieren.

Aufgrund der obigen Ausführungen, erwarten wir weiterhin auch auf Konzernebene im vierten Quartal profitabel zu bleiben und für das gesamte zweite Halbjahr die Profitabilität des Konzerns beibehalten können.

Die Märkte bleiben weiterhin unvorhersehbar; trotzdem erwarten wir aufgrund der Zahlen der ersten neun Monate 2011 und unserer Prognosen für das vierte Quartal einen Gesamtumsatz in Höhe von € 28,0 Mio. (2010: € 25,8 Mio.) und ein EBIT von € 0,2 Mio. (2010 wurde ein Verlust in Höhe von € 1,7 Mio. erwirtschaftet) für das Geschäftsjahr 2011 und damit eine erhebliche Verbesserung gegenüber den Kalenderjahren 2010 und 2009 trotz eines operativen Verlustes bei DDP in 2011.



Financial Information

Finanzinformationen

Financial Information

Condensed Consolidated Statement of Financial Position of Catalis Group as of September 30, 2011 and December 31, 2010

€k	T€	31.12.2010	30.09.2011
Current Assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	965	850
Trade receivables	Forderungen aus LuL	3,605	3,324
Inventories	Vorräte	0	0
Income tax receivable	Steuerforderungen	178	120
Other current assets	Andere	2,126	3,752
Total Current Assets	Kurzfristige Vermögensgegenstände gesamt	6,874	8,046
Non-Current Assets	Langfristige Vermögensgegenstände		
Intangible assets	Intangible assets	906	2,042
Goodwill	Firmenwerte	14,105	14,105
Property, plant and equipment at cost - net	Sachanlagen	1,598	1,607
Deferred tax	Latente Steuern	3,742	3,742
Other non-current assets/ investments	Andere	0	0
Total Non-Current Assets	Langfr. Vermögensgegenstände gesamt	20,351	21,496
TOTAL ASSETS	AKTIVA gesamt	27,225	29,542
LIABILITES & EQUITY	PASSIVA		
Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus LuL	5,967	4,719
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	732	641
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	84	7
Provisions	Rückstellungen	0	0
Bank overdraft	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	2,281	1,628
Loans	Darlehen	5,540	8,660
Finance lease	Finance lease	113	10
Total Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	14,717	15,665
Non-Current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten		
Long-Term Debt	Langfristige Bankverbindlichkeiten	0	0
Finance lease obligation	Finance lease obligation	0	0
Deferred tax liability	Latente Steuern	102	102
Provisions	Rückstellungen	0	0
Total Non-Current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten gesamt	102	102
Total Equity	Eigenkapital gesamt	12,406	13,775
TOTAL LIABILITES & EQUITY	PASSIVA gesamt	27,225	29,542

Condensed Consolidated Income Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended September 30, 2011 and September 30, 2010

€k	T€	Q3 2011	Q3 2010	NM 2011	NM 2010
Revenues	Umsatz	7,402	7,691	20,937	19,678
Total revenues	Gesamteinnahmen	7,402	7,691	20,937	19,678
Subcontracting and cost of materials	Fremd- und Materialkosten	1,060	679	2,964	1,811
Personnel costs	Personalkosten	4,710	4,621	12,646	14,205
Depreciation fixed assets	Abschreibungen auf Sachanlagen	150	301	578	938
Amortisation intangible assets	Abschreibungen immaterieller Vermögensgegenstände	14	20	42	60
Impairment of goodwill	Goodwill-Impairment	0	0		
General and administration	Allgemeine Verwaltungskosten	1,438	1,564	4,210	4,598
Total expenses	Kosten gesamt	7,372	7,185	20,440	21,612
Profit/(loss) from operations	operativer Gewinn/(Verlust)	30	506	497	-1,934
Interest income	Zinseinnahmen				
Interest expense	Zinsaufwendungen	-110	-67	-248	-232
Currency translation differences	Währungsdifferenzen	-1	-33	-41	-68
Total financial income	Finanzergebnis gesamt	-111	-100	-289	-300
Income tax	Ertragsteuern	0	0	0	0
PROFIT FOR THE PERIOD	Ergebnis per 30.9.2011	-81	406	208	-2,234

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

Condensed Consolidated Cash Flow Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended September 30, 2010 and 2011

€k	T€	30-09-2010	30-09-2011
Cash Flow from operating activities	Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit		
Net Income	Periodenergebnis	-2,234	208
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibungen auf Anlagevermögen	938	578
Amortisation intangible assets	Abschreibungen von immateriellen Firmenwerten	60	42
Increase/(decrease) provisions	Zunahme/(Abnahme) von Rückstellungen	0	0
(Increase)/decrease share based payment	(Zunahme)/Abnahme von Share based payment	60	0
(Increase)/decrease current assets	(Zunahme)/Abnahme von kurzfristigen Vermögensgegenständen	-284	-1,287
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	27	1,601
Increase/(decrease) in deferred taxes	Zunahme/(Abnahme) latenter Steuern	0	0
Net cash (used in) / provided by operating activities	Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	-1,433	1,142
Cash Flow from investing activities	Kapitalfluss aus Investitionen		
Purchase of property, plant & equipment	Erwerb von Sachanlagen	-760	-587
Additions of intangible assets	Zugänge von immateriellen Vermögensgegenständen	0	-1,178
Net Cash (used in) / provided by investing activities	Aus Investitionstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	-760	-1,765
Cash Flow from financing activities	Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Proceeds from issuance of share capital	Zuflüsse aus der Ausgabe von Aktien	0	1,161
Increase/(decrease) of long term debt	Zunahme/(Abnahme) langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	0
Net Cash (used in) / provided by financing activities	Aus Finanzierungstätigkeit erwirtschaftete Zahlungsmittel	0	1,161
Net effect of currency translation		521	0
Net Increase in cash and cash equivalents	Veränderung der liquiden Mittel	-1,672	538
Cash and cash equivalents at beginning of year	Liquide Mittel zu Beginn der Periode	16	-1,316
Cash and cash equivalents at end of period	Liquide Mittel am Ende der Periode	-1,656	-778



Additional Information

Weitere Informationen

Additional Information

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.

Imprint

Issuer:

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

Layout

www.dreismann.eu

Weitere Informationen

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.

Impressum

Herausgeber:

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

Gestaltung

www.dreismann.eu