



Catalis 

Catalis SE
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

Halbjahresfinanzbericht über das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2010

Für den Zeitraum vom 01. Januar 2010 bis zum 30. Juni 2010



Inhalt

Kennzahlen	5
An unsere Aktionäre	6
Lagebericht	14
Finanzinformationen	28
Erläuternde Angaben und Rechnungslegungsgrundsätze	38
Weitere Informationen	42

Kennzahlen (ungeprüft)

T€	Q2 2010	Q2 2009	HJ 2010	HJ 2009
Umsatz (A)	5.589	8.315	11.987	17.051
Fremdkosten und Materialkosten (B)	524	977	1.132	2.045
Rohertrag (A – B)	5.065	7.338	10.855	15.006
Rohertragsmarge	90,6%	88,3%	90,6%	88,0%
Operatives Ergebnis (EBIT)	(896)	(104)	(1.896)	726
Einmalkosten	544	902	544	1.425
EBIT nach Einmalkosten	(1.440)	(1.006)	(2.440)	(699)
Operative Marge	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Ergebnis vor Steuern	(1.540)	(1.136)	(2.640)	(959)
Ergebnismarge	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Periodenergebnis	(1.540)	(1.011)	(2.640)	(834)
Marge	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Operativer Cashflow	(589)	(1.098)	(1.552)	(1.198)
Aktienanzahl	37.878.999	37.878.999	37.878.999	37.878.999
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	(0,04)	(0,03)	(0,07)	(0,02)
Ergebnis je Aktie (verwässert)	(0,04)	(0,03)	(0,07)	(0,02)
Solvabilität (Eigenkapital / Bilanzsumme)	44,8%	45,1%	44,8%	45,1%

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



An unsere Aktionäre

An unsere Aktionäre

Etablierung von Doublesix als neuem Geschäftsbereich von Catalis

Wie bereits früher berichtet, war Kuju einer der ersten internationalen Videospielentwickler, die das Potenzial downloadbarer, selbst veröffentlichter Videospiele (DSP-Spiele) erkannt hat. Obwohl die Marktprognosen variieren, soll das weltweite Marktvolumen für Videospielsoftware im Jahr 2010 bei \$ 35 Mrd. liegen, wovon 72% auf den Einzelhandel (verpackte, im Laden verkaufte Spiele), 26% auf Online-Spiele (einschließlich großer Multi-Player-Spiele und Spiele für mobile Geräte), sowie ca. 2% (weniger als \$ 1 Mrd.) DSP-Spiele entfallen. Für das DSP-Segment wird allerdings ein rapides Wachstum auf mehr als \$ 10 Mrd. im Jahr 2013 vorausgesagt. Im Gegensatz dazu soll das Einzelhandelssegment bis zum Jahr 2013 um 25% schrumpfen. Kujus Antwort auf diese Entwicklung war die Gründung von Doublesix, einem auf das DSP-Segment ausgerichteten Entwicklungsstudio, im Jahr 2007.

Seit seiner Gründung hat sich Doublesix zu einem der führenden Studios für die Entwicklung und den digitalen Vertrieb von Videospiele auf allen wichtigen Download-Plattformen wie Xbox Live Arcade, PlayStation Network oder PC-Vertriebsplattformen wie Steam, entwickelt. Ein erstes Beispiel einer sehr erfolgreichen, selbst veröffentlichten Produktion war Burn Zombie Burn, das im März 2009 auf dem PlayStation Network veröffentlicht wurde.

Dadurch konnte Doublesix unschätzbare Erfahrungen mit der Finanzierung, Entwicklung, Veröffentlichung und dem digitalen Vertrieb von Videospiele sammeln. Inzwischen besitzt Doublesix umfangreiche Erfahrungen in einer engen Zusammenarbeit mit den Plattformanbietern sowie in der Positionierung und direkten Vermarktung solcher Videospieleangebote an die Endkunden über den gesamten Lebenszyklus des Spiels hinweg. Doublesix ist dadurch zu einem wichtigen Kompetenzzentrum geworden und ist so auch im größeren Rahmen der Catalis Gruppe für alle derartigen Aktivitäten verantwortlich.

DSP-Spiele haben den Vorteil, dass die Entwickler Eigentümer der IP bleiben, diese entwickeln und vermarkten können, wobei sie von besseren Margen durch die kürzere Vermarktungskette profitieren. Da DSP-Spiele kostengünstiger produziert werden können als abgepackte Spiele (typischer Weise T€ 500 - T€ 800 im Vergleich zu mehr als € 15 Mio.), können sie auch zu Preisen zwischen € 8 - € 15 (im Gegensatz zu € 60 aufwärts für abgepackte Spiele). Das begünstigt das schnelle Wachstum des DSP-Marktes, da dadurch große Bevölkerungsgruppen dadurch animiert werden, erstmals Videospiele zu kaufen.

Um die Bedeutung des Segments selbst veröffentlichter Videospiele für die weitere Strategie des Konzerns zu unterstreichen, wird Doublesix als eigenständiger neuer Geschäftsbereich von Catalis etabliert. Es steht damit zukünftig in einer Reihe mit den Schwestergesellschaften Kuju und Testronic. Nigel Robbins, wird die Entwicklung von Doublesix als einem der führenden Studios auf Weltniveau in diesem Bereich durch die Bereitstellung weiterer Ressourcen vorantreiben. Derzeit befindet sich bei Doublesix eine Reihe von Videospiele auf Basis neuer und auch bekannter IP in Entwicklung, die von Doublesix in naher Zukunft veröffentlicht werden. Daneben wird Robbins natürlich auch die Wachstumsstrategie von Kuju weiter vorantreiben.

Ergebnisse des 2. Quartals und des 1. Halbjahres

Derzeit laufen die Geschäfte bei Testronic wie auch bei Kuju profitabel und das Catalis Management geht davon aus, dass dies über das gesamte 2. Halbjahr 2010 hinweg anhält. Das 1. Halbjahr 2010 erwies sich jedoch nochmals als Herausforderung. Traditionell sind die ersten beiden Quartale immer vergleichsweise schwach und sich das wirtschaftliche Gesamtumfeld positiver gestaltete, hatte die Nachfrage nach Outsourcing-Dienstleistungen in einigen unserer wichtigsten Märkte immer noch unter Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Konsumausgaben für Home Entertainment Produkte zu leiden. Vor diesem Hintergrund blieben die Ergebnisse für das 1. Halbjahr 2010 deutlich hinter unseren Erwartungen zurück.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 ging der Konzernumsatz der Catalis Gruppe von € 17,1 Mio. im Jahr 2009 um 29,8% auf € 12,0 Mio. zurück. Vor dem Hintergrund anhaltend schwierigen Branchenumfelds mussten sowohl Testronic wie auch Kuju einen Rückgang ihres Geschäfts und der resultierenden Umsätze hinnehmen. Der Großteil des Umsatzrückgangs war jedoch auf Kuju zurückzuführen. Das operative Ergebnis (EBIT) vor Einmalkosten verschlechterte sich aufgrund der geringeren Umsätze von € 0,7 Mio. auf € -1,9 Mio. Die Einmalkosten beliefen sich auf € 0,5 Mio. und sind auf strukturelle und organisatorische Anpassungen bei Kuju zurückzuführen. Unter Berücksichtigung dieser Kosten betrug das EBIT € -2,4 Mio. (2009: € -0,7 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für den Sechs-Monats-Zeitraum betrug € -0,07 gegenüber € -0,02 im 1. Halbjahr 2009.

Bei Testronic verringerten sich die Umsätze im 2. Quartal 2010 von € 2,9 Mio. auf € 2,7 Mio. Dies entspricht einem Rückgang um 6,9%, der auf den deutlichen Abschwung im Geschäftsfeld DVD-Testen zurückzuführen ist. Testronic erwirtschaftete ein EBIT vor Einmalkosten in Höhe von € -0,2 Mio. (2009: € 0,0 Mio.). Da keine Einmalkosten anfielen, belief sich das EBIT nach solchen Kosten ebenfalls auf € -0,2 Mio. (2009: € -0,8 Mio.). In den ersten sechs Monaten des Jahres 2010 erwirtschaftete Testronic Umsätze in Höhe von € 5,5 Mio. (2009: € 6,5 Mio.) – ein Rückgang um 15,4% gegenüber dem Vorjahr. Testronics EBIT vor Einmalkosten für das 1. Halbjahr 2010 belief sich auf € -0,2 Mio. (2009: € 0,4 Mio.). Da keine Einmalkosten anfielen, lag auch das EBIT nach solchen Kosten bei € -0,2 Mio. (2009: € -0,4 Mio.).

Kuju erwirtschaftete im 2. Quartal 2010 Umsätze in Höhe von € 2,9 Mio. (2009: € 5,4 Mio.), was einen Rückgang um 46,3% entspricht. Das EBIT vor Einmalkosten belief sich auf € -0,5 Mio. (2009: € 0,2 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,5 Mio., zurückzuführen auf strukturelle und organisatorische Anpassungen, lag das EBIT bei € -1,0 Mio. (2009: € 0,1 Mio.). In den ersten sechs Monaten des Jahres 2010 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 6,5 Mio. (2009: € 10,6 Mio.), was einen Rückgang um 38,7% bedeutet. Kujus EBIT vor Einmalkosten für das 1. Halbjahr 2010 belief sich auf € -1,2 Mio. (2009: € 0,9 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,5 Mio. lag das EBIT bei € -1,7 Mio. (2009: € 0,3 Mio.).

Mit der Ernennung von Nigel Robbins zum neuen CEO von Kuju im April und Seth Hallen zum neuen CEO von Testronic im Juli konnten wir zwei anerkannte CEOs für unsere Geschäftsbereiche gewinnen, die der Geschäftsentwicklung neue Impulse geben werden und dabei sicherstellen, dass unsere Philosophie qualitativ hochwertiger Dienstleistungen für die digitale Medien- und Unterhaltungsindustrie weiter fortgesetzt wird.

Insgesamt wurde die Geschäftsentwicklung von Testronic im 1. Halbjahr 2010 von dem anhaltenden Abschwung des US Home Entertainment Geschäftes, insbesondere im Geschäftsfeld DVD-Testen, beeinträchtigt. Testronics europäische Geschäftsaktivitäten entwickelten sich dagegen besser als im Jahr 2009 und konnten leichte Steigerungen bei Umsätzen und Ergebnissen verbuchen. Diese konnten jedoch die Verluste im amerikanischen Markt nicht wettmachen. Eine positive Entwicklung im Home Entertainment Markt war das anhaltende starke Wachstum des Blu-ray Segments. Auch die Zahl der im Umlauf befindlichen Blu-ray Wiedergabegeräte nahm vor dem Hintergrund fallender Preise weiter zu. Daher veröffentlichten die Filmstudios inzwischen deutlich mehr Titel ihres Filmbestands auf Blu-ray, um dessen wachsende Popularität auszunutzen.

Testronic profitiert vom Wachstum beim digitalen Vertrieb und des Blu-ray Geschäfts, wobei der anhaltende Rückgang der DVD-Produktionen kurzfristig starken Druck auf die Gesellschaft ausübt. Obwohl die Auftragslage im Geschäftsfeld DVD-Testen für das zweite Halbjahr besser aussieht, ist die Preisgestaltung inzwischen zu einem kritischen Faktor in diesem Geschäft geworden. Gegen Ende des 2. Quartals zog das Geschäft allerdings spürbar an, was zu einer positiven Grundstimmung für das kommende 3. Quartal geführt hat.

Zu den wichtigsten Ereignissen der letzten Zeit bei Testronic gehören:

- ▶ anhaltendes Wachstum in den Geschäftsfeldern Hardwaretesten und Consulting, insbesondere mit deutschen und niederländischen Kabelnetzbetreibern sowie diversen Kunden im Bereich des Digitalfernsehens
- ▶ steigendes Arbeitsaufkommen im Bereich des digitalen Vertriebs, darunter auch mit einem großen Hollywood-Studio
- ▶ gutes Wachstum im Geschäftsfeld Spieletesten
- ▶ zu den Neukunden gehören u. a. digitale Medienagenturen für Online-Werbung, Kabelnetzbetreiber und Anbieter von Video-Streaming
- ▶ die Anerkennung durch einflussreiche Branchenorganisationen wie die WiMedia Alliance, Digital Entertainment Group und Entertainment Supply Chain Academy
- ▶ das Testen eines neuen Motion Controllers für einen großen Hersteller von Videospielekonsolen
- ▶ die Eröffnung von 3D Prüflabors in den USA und Großbritannien sowohl für 3D Blu-ray als auch für 3D Videospiele
- ▶ die Ernennung von Seth Hallen zum neuen CEO

Das Marktumfeld in der Videospieleindustrie ist weiterhin schwierig. Vor dem Hintergrund schlechter Verkaufsergebnisse verschiedener Spitzenspiele in jüngster Zeit sind die Videospieleverlage immer noch zurückhaltend bei der Entwicklung kostenintensiver IPs und Videospiele. Somit können die wenigen Lichtblicke bei den Videospieleverkäufen - wie Red Dead Redemption - nicht über die schwachen Verkaufszahlen einer Reihe anderer wichtiger Titel hinwegtäuschen. Insgesamt erwiesen sich die Soft- und Hardwareverkäufe in wesentlichen Absatzregionen weiterhin als schwierig. Kuju selbst hatte unter der Tatsache zu leiden, dass ein erwarteter großer Entwicklungsauftrag von dem entsprechenden Verleger im 2. Quartal abgesagt wurde. Dies führte zu einem plötzlichen Personalüberhang in dem betroffenen Studio und zog entsprechende Kosten nach sich, die sich negativ auf das EBIT auswirkten. Seit Anfang des Jahres 2010 hat sich daher die Zahl der Mitarbeiter bei Kuju um 35% auf 184 verringert.

Allgemein konzentriert sich die Konsumnachfrage in diesem Markt einerseits auf die hoch budgetierten AAA Titel für Konsolen und andererseits auf downloadbare Videospiele für Konsolen oder tragbare Geräte wie das iPhone sowie Spiele auf den Seiten sozialer Netzwerke wie Facebook. Im mittleren Segment für Konsolenspiele ist die Nachfrage nach neuen Spielen daher deutlich zurückgegangen und dementsprechend auch die Arbeit für Entwicklungsdienstleister. Diesen Trend bestätigen auch die jüngsten Quartalszahlen einiger großer Anbieter im Markt. Hier konnte Disney aufgrund von steigenden Umsätzen mit selbst veröffentlichten Videospiele im dritten Quartal einen 74%-igen Umsatzanstieg im Geschäftsbereich Interactive Media verbuchen und Activision berichtete im 2. Quartal über einen 20%-igen Umsatzanstieg im digitalen Vertrieb von Videospiele.

Zu den wichtigsten Ereignissen der letzten Zeit bei Kuju gehören:

- ▶ die Fertigstellung von vier Videospiele basierend auf bekannten Spielfilmen: Grease, Sorcerer's Apprentice, Top Gun und Aragorn's Quest (Herr der Ringe)
- ▶ die Fertigstellung von Geometry Wars, einem der ersten Videospiele für das iPad
- ▶ gute Kritiken und großer kommerzieller Erfolg für das vor zwei Monaten veröffentlichte Videospiele Art Academy für Nintendo DS/DSi. Bei seinem Debut erreichte das Spiel Platz 3 in den japanischen Videospiele-Charts und bis heute wurden allein in Japan mehr als 135.000 Exemplare verkauft. Unterstützt von einer europaweiten Fernsehwerbung durch Nintendo entwickeln sich die Verkaufszahlen in Europa ähnlich eindrucksvoll. Seit dem Verkaufsstart im August wurden bereits mehr als 70.000 Exemplare verkauft, wobei die Nachfrage Woche für Woche stark ansteigt, so dass einige Händler bereits ausverkauft sind. In den USA startet der Verkauf im Oktober.
- ▶ neue Entwicklungsaufträge von Disney, Sega, 505 Games und einem führenden japanischen Videospielehersteller, die in den vergangenen 6 Wochen unterzeichnet wurden
- ▶ Kuju Entertainment wurde nach entsprechenden Due Diligence Besuchen von Nintendo in den Studios Headstrong (London) und Zoë Mode (Brighton) kürzlich offiziell als Entwickler für 3DS (für das neue tragbare DS-Gerät mit 3D-Wiedergabe) anerkannt
- ▶ Entwicklung eines ersten Videospiele für das soziale Netzwerk Facebook, mit dem Titel Cube Rats, steht kurz vor dem Abschluss
- ▶ aktuell laufende Videospieleproduktionen beinhalten auch Projekte für die neue 3D Technologie von Nintendo und den neuen Move Motion Controller von Sony
- ▶ Vatra wurde von Konami, einem japanischen Videospieleverlag, als Entwickler von Silent Hill 8, dem neuesten Teil des beliebten Multi-Millionen-Dollar Silent Hill Franchise, für PS3 und Xbox360 benannt
- ▶ Fabric, die kürzlich fertig gestellte, selbst entwickelte Videospiele-Engine-Technologie, kommt nun bei der Entwicklung einer Reihe aktueller Videospieleprojekte zum Einsatz
- ▶ Nigel Robbins wurde zum neuen CEO von Kuju ernannt

Ausblick für das 2. Halbjahr 2010

Was die Geschäftsentwicklung im 3. und 4. Quartal betrifft, sieht Testronic derzeit einige Chancen in Europa und den USA, rechnet aber mit einer stärkeren Erholung der Märkte erst im nächsten Jahr. Während das Home Entertainment Geschäft aktuell auf seinen saisonalen Höhepunkt zusteuert und somit die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich im 2. Halbjahr zunehmen wird, ist es dennoch unwahrscheinlich, dass die im 1. Halbjahr verlorenen Umsätze noch aufgeholt werden können. Im Geschäftsfeld Spieletesten werden wir die Ergebnisse des Vorjahres übertreffen. Die Geschäftsfelder Software- und Hardwaretesten sowie Consulting entwickeln sich gut und werden ihre ursprünglich gesteckten Ziele ebenfalls erreichen.

Was Kuju betrifft, so besitzen die Entwicklungsstudios weiterhin das Vertrauen der Videospiegelverlage, das auf den positiven langfristigen Geschäftsbeziehungen beruht und eine solide Basis für zukünftige Projekte darstellt. Aufgrund der durchgeführten Anpassung der Mitarbeiterzahlen und Kürzungen bei anderen Fixkosten sowie einer Neuausrichtung der Vertriebsaktivitäten, geht das Management davon aus, das 2. Halbjahr mit einem kleinen Gewinn abzuschließen und so den Grundstein für die Rückkehr zu nennenswerten Gewinnen im Jahr 2011 zu legen.

Insgesamt wurden einige unserer Märkte im 1. Halbjahr 2010 noch durch die Auswirkungen des Wirtschaftsabschwungs 2009 belastet. Gegen Ende des 2. Quartals war jedoch ein deutlicher Anstieg der Geschäftstätigkeit zu beobachten und beide Geschäftsbereiche haben bereits im Juli wieder rentabel gearbeitet. Obwohl also unsere Ergebnisse für das 1. Halbjahr deutlich hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben waren, rechnen wir mit einer positiveren Entwicklung für das 2. Halbjahr, da unsere Märkte auf ihre saisonalen Höhepunkte zusteuern, und erwarten auch auf Konzernebene ein positives Ergebnis für das 2. Halbjahr ausweisen zu können.

Jeremy Lewis (Executive Director)

Eindhoven, 31. August 2010



Lagebericht

Einführung

Die jährliche Finanzberichterstattung der Catalis SE basiert auf den International Financial Reporting Standards (IFRS). Der Halbjahresfinanzbericht für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2010 wurde entsprechend den Vorschriften von IAS 34 erstellt. Generell wird der Zwischenbericht als eine Aktualisierung des Geschäftsberichtes erstellt. Sein Fokus liegt auf dem aktuellen Berichtszeitraum. Der Zwischenbericht sollte deshalb zusammen mit dem für das Geschäftsjahr 2009 veröffentlichten IFRS-Konzernabschluss und dem Geschäftsbericht 2009 gelesen werden.

Lagebericht

Markt- und Branchenumfeld

Videospielindustrie

Im 1. Halbjahr 2010 erwies sich das Marktumfeld in der Videospielindustrie weiterhin als Herausforderung. Vor dem Hintergrund schlechter Verkaufsergebnisse verschiedener Spitzenspiele in jüngster Zeit sind die Videospielverlage immer noch zurückhaltend bei der Entwicklung kostenintensiver IPs und Videospiele. Filmstudios ziehen sich ebenfalls mehr und mehr aus der parallelen Umsetzung von Spielfilmen in Videospiele zurück und viele Studios warten zunächst die Einspielergebnisse an den Kinokassen ab, bevor sie über die Entwicklung eines entsprechenden Videospieles entscheiden.

Somit können die wenigen Lichtblicke bei den Videospielverkäufen - wie Red Dead Redemption - nicht über die schwachen Verkaufszahlen einer Reihe anderer wichtiger Titel hinwegtäuschen. Insgesamt erwiesen sich die Soft- und Hardwareverkäufe in wesentlichen Absatzregionen weiterhin als schwierig.

In den USA gingen Einzelhandelsumsätze der Branche um 9% auf \$ 6,6 Mrd. zurück. Hardwareumsätze verringerten sich um 16% auf \$ 2,1 Mrd. und Softwareumsätze um 8% auf \$ 3,5 Mrd. Im Zubehörsegment nahmen die Umsätze um rund 3% auf \$ 1,0 Mrd. zu. Dabei gingen die Umsätze der Videospielindustrie in fünf von sechs Monaten des 1. Halbjahres zurück. Dies ist teilweise auf Preissenkungen und teilweise auf eine geringere Nachfrage nach neuer Videospielsoftware zurückzuführen.

In Großbritannien beliefen sich die Umsätze der Videospielindustrie in den ersten sechs Monaten auf insgesamt \$ 1,4 Mrd. Dies entspricht einem Rückgang um 16% gegenüber dem Vorjahr. Hardwareumsätze gingen um 32% auf \$ 384 Mio. zurück und Softwareumsätze verringerten sich um 10% auf \$ 800 Mio. Nach Meinung von Branchenexperten ist diese Entwicklung darauf zurückzuführen, dass die Verbraucher in Großbritannien immer noch verunsichert über die weitere wirtschaftliche Entwicklung sind und dementsprechend versuchen, Geld zu sparen. „Die Verbraucher in Großbritannien haben viele Möglichkeiten, um an ihr Videospielvergnügen zu kommen. Sie laden zunehmend Videospiele aus dem Internet herunter und spielen auf ihren Mobiltelefonen oder auf den Seiten sozialer Netzwerke – nicht mehr nur auf Konsolen. Das zeigt, dass sich die interaktiven Unterhaltungsmedien über ihre traditionellen Grenzen hinausentwickeln.“ kommentiert Mike Rawlinson, Generaldirektor von ELSPA.

Für Kuju als unabhängigen Anbieter von Videospielentwicklungsdienstleistungen stellen die jüngsten Entwicklungen weitere Herausforderungen in diesem Marktumfeld dar. Obwohl die Menschen mehr Zeit mit Videospielen verbringen, geben sie weniger Geld für den Kauf neuer Videospiele aus. Dies führt zu geringeren Umsatzerwartungen bei den Videospielverlagen und dementsprechend zu einer zurückhaltenden Auftragsvergabe für neue Videospielprojekte sowie Druck auf die Margen der Entwickler.

Zu den positiven Entwicklungen gehörte die Ankündigung neuer Hardware-Plattformen und erfolgreicher Start der Nintendo 3DS im Markt. Die Reaktionen auf Sony Move und Microsoft Kinect zeugen von großem Interesse in der Branche.

Downloadbare Spiele, Social Games, Browser Games und Spiele für Mobiltelefone werden immer mehr als ein wichtiger Bestandteil der gesamten Videospieleschicht angesehen. Dementsprechend hoch sind die unternehmerischen Aktivitäten und Investitionen im Bereich der Social Games Anbieter. So hat z. B. Disney für bis zu \$ 763 Mio. den Social Games Anbieter Playdom übernommen.

Trotz der anhaltenden Herausforderungen im traditionellen Einzelhandelsgeschäft mit Videospielen, bietet der Bereich der selbst veröffentlichten downloadbaren Videospiele, wie bereits erwähnt, eine hochinteressante Wachstumschance für etablierte internationale Videospielentwickler wie Kuju. Kuju gehörte mit zu den ersten Unternehmen, die das Potenzial der selbst veröffentlichten downloadbaren Videospiele (DSP) erkannt haben. Obwohl die Marktprognosen variieren, soll das weltweite Marktvolumen für Videospielsoftware im Jahr 2010 bei \$ 35 Mrd. liegen, wovon 72% auf den Einzelhandel (verpackte, im Laden verkaufte Spiele), 26% auf Online-Spiele (einschließlich großer Multi-Player-Spiele und Spiele für mobile Geräte), sowie ca. 2% (weniger als \$ 1 Mrd.) DSP-Spiele entfallen. Für das DSP-Segment wird allerdings ein rapides Wachstum auf mehr als \$ 10 Mrd. im Jahr 2013 vorausgesagt. Im Gegensatz dazu soll das Einzelhandelssegment bis zum Jahr 2013 um 25% schrumpfen. Kujus Antwort auf diese Entwicklung war die Gründung von Doublesix, einem auf das DSP-Segment ausgerichteten Entwicklungsstudio, im Jahr 2007.

DVD & Blu-ray

Nach Informationen der DEG (The Digital Entertainment Group) gingen die Konsumausgaben für Home Entertainment Filmprodukte in den USA in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 gegenüber dem Vorjahr um 3% zurück und beliefen sich auf \$ 8,8 Mrd. Wie in den Vorquartalen stand einem deutlichen Rückgang bei den DVD-Verkäufen ein boomendes Blu-ray Segment gegenüber, das die Verluste im DVD-Segment immer noch nicht völlig ausgleichen konnte, während auch digitale Vertriebswege kontinuierlich an Bedeutung gewinnen. Die Umsätze im digitalen Vertrieb, einschließlich Video-on-Demand und elektronischer Abverkauf, nahmen gegenüber dem Vorjahr um 23,1% zu und erreichten insgesamt \$ 1,1 Mrd.

Im 2. Quartal zeigte der Markt allerdings Anzeichen einer Stabilisierung, wobei die Konsumausgaben für Home Entertainment Produkte in diesem Zeitraum nur noch um 0,7% unter ihrem Vorjahreswert lagen.

Blu-ray Discs wiesen erneut ein deutliches Wachstum auf, wobei die Verkäufe hier um 84% auf \$ 733 Mio. zunahmen. Im Vergleich dazu gingen die Verkäufe von DVD und Blu-ray Discs insgesamt um 7,1% zurück. Die Gesamtumsätze mit Blu-ray Discs aus Verkäufen und Verleihgeschäft beliefen sich auf \$ 982. Das Verleihgeschäft insgesamt war in den ersten sechs Monaten um 4,9% rückläufig, was hauptsächlich auf die Schließung von Läden der Movie Gallery zurückzuführen ist. Das Verleihgeschäft ist damit nun unter die Marke von \$ 3,0 Mrd. gefallen. Gleichzeitig stieg die Zahl der im Umlauf befindlichen Blu-ray Disc Wiedergabegeräte auf jetzt 19,4 Mio., nachdem sich die Verkäufe von Blu-ray Disc Hardware im 1. Halbjahr 2010 mehr als verdoppelt haben. Diese Entwicklung wird angetrieben von anhaltenden Preisrückgängen für entsprechende Hardware und bietet in Zukunft weiteres Wachstumspotenzial für das Blu-ray Segment.

Die anhaltende Schwäche des DVD-Marktes stellt ein Dilemma für die großen Filmstudios dar. Einerseits sehen sie sich mit sinkenden Umsatzerwartungen konfrontiert, andererseits fühlen sie sich gezwungen, in die Entwicklung ihrer digitalen Vertriebskanäle zu investieren, da dieses Geschäft schnell wächst und deutlich an Bedeutung gewinnt.

Obwohl die geringeren Umsatzerwartungen der Filmstudios kurzfristig zu einem deutlichen Rückgang des Testvolumens geführt haben, stellen das kontinuierliche Wachstum im Blu-ray Segment, die Einführung von 3D im Heimkino und das zunehmende Geschäft im Bereich des digitalen Vertriebs für Testronics Qualitätssicherungsdienstleistungen zumindest mittelfristig ein positives Gegengewicht zu dem rückläufigen Geschäft beim DVD-Testen dar.

Geschäftsentwicklung

Segmentinformationen

Testronic Labs

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

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

Insgesamt wurde die Geschäftsentwicklung von Testronic im 1. Halbjahr 2010 von dem anhaltenden Abschwung des US Home Entertainment Geschäftes, insbesondere im Geschäftsfeld DVD-Testen, beeinträchtigt. Eine positive Entwicklung im Home Entertainment Markt war das anhaltende starke Wachstum des Blu-ray Segments. Auch die Zahl der im Umlauf befindlichen Blu-ray Wiedergabegeräte nahm vor dem Hintergrund fallender Preise weiter zu. Daher veröffentlichten die Filmstudios inzwischen deutlich mehr Titel ihres Filmbestands auf Blu-ray, um dessen wachsende Popularität auszunutzen. Nach den wachsenden Testvolumina bei 2D Blu-ray lässt nun auch 3D Blu-ray auf steigende Umsätze in den kommenden zwölf Monaten hoffen, da immer mehr 3D-Filme auf den Markt gebracht werden.

Testronic profitiert von dem zunehmenden Geschäft im Bereich des digitalen Vertriebs und Blu-ray, wobei der anhaltende Rückgang beim DVD-Testen die Gesellschaft kurzfristig stark unter Druck setzt. Obwohl die Auftragslage beim DVD-Testen für das zweite Halbjahr besser aussieht, ist die Preisgestaltung inzwischen zu einem kritischen Faktor in diesem Geschäft geworden, da viele Wettbewerber nur noch darauf aus sind, irgendwie Cashflow zu generieren. Gleiches gilt auch für Testronics Geschäftsfeld Spieletesten, wo man im Wettbewerb zu alternativen Anbietern in Kanada und Indien steht. Gegen Ende des 2. Quartals zog das Geschäft allerdings spürbar an, was zu einer positiven Grundstimmung für das kommende 3. Quartal geführt hat. Hier steigt das Arbeitsvolumen aufgrund zahlreicher Feiertagstitel, die rechtzeitig zu den verschiedenen Ferien- und Feiertagen im Herbst und Winter auf den Markt kommen sollen, regelmäßig an.

Andererseits konnte Testronic in den ersten sechs Monaten auch einige ermutigende Entwicklungen verbuchen. Dies trifft insbesondere auf die Geschäftsfelder Hardwaretesten und Consulting zu, wo sich der positive Trend des 1. Quartals im Geschäft mit den Kabelnetzbetreibern und Anbietern von Digitalfernsehen auch im 2. Quartal weiter fortgesetzt hat. Deutschland, Belgien, und die Niederlande sind wichtige Märkte in denen Testronic bereits für mehrere große Kabelnetzbetreiber arbeitet.

Die belgische Niederlassung von Testronic hat deutliche Fortschritte in ihrem Digital-TV Geschäft gemacht, wo Testdienstleistungen für Digital-TV und Digital-TV Zubehör auf Basis der von Testronic und/oder Branchenorganisationen vorgegebenen Testanforderungen angeboten werden.

Die aktuellen Testaufträge für die Übertragung von Digital-TV, die in diesem Geschäftsfeld für wesentliche Umsätze und positive Ergebnisse in jedem einzelnen Monat des 2. Quartals gesorgt haben, sind der Lohn für viele Jahre Arbeit, die wir in den Aufbau des Know-how und des Dienstleistungsangebotes in dieser Niederlassung investiert haben. Basierend auf wesentlichen Kernkompetenzen im Bereich des Digital-TV und einer umfangreichen Testmanagement-Datenbank, die hunderte von Prüfscenarien enthält, konnte Testronic die unterschiedlichen Bedürfnisse der Digital-TV Anbieter mit den besagten Testdienstleistungen sehr erfolgreich befriedigen. Jüngstes Erfolgsbeispiel ist die Zusammenarbeit mit einem großen niederländischen Digital-TV Kabelnetzbetreiber beim Aufbau eines Zertifizierungsprogramms für CI+ Geräte in dessen Netzwerk. CI+ ist eine verbreitete Standardschnittstelle zur Verbindung von Fernsehgeräten mit einem Kabelnetzwerk. Nachdem wir damit begonnen hatten, die CI+ fähigen Zugangsmodule des Netzbetreibers zu testen, sind wir nun in der Lage, den Herstellern von TV-Geräten und Set-Top-Boxen entsprechende ergänzende Dienstleistungen anzubieten. Maßnahmen zur Geschäftsentwicklung in diesem Bereich haben bereits begonnen und erste Lieferungen von Fernsehgeräten großer Hersteller, die diese Dienstleistung benötigen sind schon bei uns eingetroffen.

Nachdem wir uns ein praktisch unverzichtbares technisches Leistungsportfolio aufgebaut, und neben bestehenden Kunden aus der Benelux-Region eine fast vollständige Abdeckung unseres ersten Zielmarktes - Deutschland – erreicht haben, arbeiten wir nun daran, diesen Erfolg auch andernorts zu replizieren. Gleichzeitig wollen wir die bestehenden Kundenbeziehungen weiter ausbauen, um das Umsatzpotenzial mit diesen etablierten Kunden mittelfristig voll auszuschöpfen.

Testronic setzt außerdem seine Arbeit für ein großes Hollywood-Studio weiter fort, wo die Gesellschaft alle Inhalte testet, die über die interaktive Webseite des Studios verbreitet werden, sowie für bestimmte Automobilhersteller, für die die in den Fahrzeugen verbauten Mediengeräte getestet werden. Zu den im 2. Quartal gewonnenen Neukunden gehören eine Reihe digitaler Medienagenturen, ein großes Kabelnetzwerk in den USA, GaiKai, ein Spezialist für Videospiele-Streaming in den USA, Ubisoft, KockMedia und DevoTeam, eine IT-Beratungsgesellschaft.

Nachdem im 1. Quartal 2010 bereits ein 3D-Prüflabor in den USA eröffnet wurde, hat Testronic im 2. Quartal ein 3D-Prüflabor für Blu-ray Disc und ein 3D-Prüflabor für Videospiele, beide in Großbritannien (Pinewood), eröffnet. Darüber hinaus hat Testronic mit dem Testen der ersten 3D Blu-ray Filme aus Hollywood begonnen und sieht weiteres Wachstum in diesem Bereich. Dies fällt mit der Tatsache zusammen, dass Testronic auch der Status eines offiziellen BDA Testzentrums für 3D verliehen wurde.

Zusätzlich stellt Testronic Testdienstleistungen und Beratung zum Thema Qualitätssicherung für verschiedene Studios und andere Gesellschaften zur Verfügung, die versuchen, Initiativen für digitale Prozessketten zu entwickeln. Testronic hat außerdem sein Programm für das Testen neuer Motion Controller für einen großen Hersteller von Videospielekonsolen weiterentwickelt und auch damit begonnen, eine neue Videospiele-Streaming-Technologie zu testen. Obwohl Testronic also erfolgreich eine Reihe neuer Kunden gewinnen konnte, werden derzeit die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten gründlich überarbeitet. Ziel ist es, die Aktivitäten effizienter, zielgerichteter und deutlich aggressiver zu gestalten, um das Geschäft weiter auszubauen.

Zusammenfassend, und obwohl das 1. Halbjahr für Testronic allgemein enttäuschend verlief, zeigten sich im europäischen Geschäft deutliche Verbesserungen bei Umsatz und Ertrag gegenüber dem Jahr 2009. Dies reichte jedoch nicht aus, um die negativen Effekte aus dem schwachen Geschäft mit DVD-Testen in den USA auszugleichen, wo Umsatz und Ertrag deutlich hinter dem Budget zurückblieben.

Kuju Entertainment

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 über alle Genres für alle gängigen Konsolen, PC und Handheld-Spieleplattformen.

Im 1. Quartal 2010 hat Kuju eine strategische Prüfung ihrer Aktivitäten im asiatisch-pazifischen Raum durchgeführt und entschieden, nicht länger ein eigenständiges Entwicklungsstudio auf den Philippinen zu unterhalten. Daher wurde das Studio im Laufe des ersten Quartals geschlossen. Im 2. Quartal wurde das Zoë Mode Studio in London geschlossen und die Entwicklungs-Teams im Studio Brighton zusammengeführt. Darüber hinaus hat Kuju eine Neuausrichtung seines Studios Headstrong vorgenommen. Hierzu gehörte auch die Beauftragung von DDM (Digital Development Management), der führenden Business Development Agentur in der Videospielebranche, die auch bereits Vatra Games vertritt, mit der Übernahme der Business Development Aktivitäten für das Studio. Diese Maßnahmen haben die angefallenen Einmalkosten verursacht.

Zu den positiven Entwicklungen bei Kuju gehören die Fertigstellung verschiedener Videospiele, u. a. Grease für Wii (Zoë Mode), Sorcerer's Apprentice (Headstrong), Aragorn's Quest (Headstrong) und Geometry Wars für iPad (Doublesix; Kujus erstes iPad-Spiel). Vatra Games wurde als Entwickler von Konamis neuem Videospiele „Silent Hill 8“ (Arbeitstitel), dem achten Teil des beliebten und mehrere Millionen Dollar schweren Silent Hill Franchise, bekannt gegeben. Silent Hill 8 wird für Sony PlayStation 3 und Microsoft Xbox 360 entwickelt und soll im Jahr 2011 auf den Markt kommen. Doublesix wurde als Entwickler des Downloadspiels „Top Gun“ für Paramount Digital Entertainment benannt.

Kuju erzielte außerdem gute Kritiken und großen kommerziellen Erfolg mit der zwei Monate zurückliegenden Veröffentlichung von Art Academy für Nintendo DS/DSi. Das Videospiele erreichte bei seinem Debut den dritten Platz in den japanischen Videospiele-Charts und wurde allein in Japan inzwischen mehr als 135.000mal verkauft. Unterstützt von einer großen, europaweiten TV-Werbekampagne von Nintendo, haben sich die Verkaufszahlen in Europa ebenso eindrucksvoll entwickelt. Seit dem Verkaufsstart Anfang August wurde bereits die Marke von 70.000 Stück überschritten und der Absatz nimmt Woche für Woche zu. Bei einigen Händlern ist das Spiel inzwischen bereits ausverkauft. Der Verkaufsstart in den USA ist für Oktober geplant.

Headstrong und Zoë Mode konnten weitere Verträge mit großen Kunden wie Sega, Disney, 505 Games und einer großen japanischen Videospielegesellschaft abschließen. Zoë Mode hat das erste Spiel für ein soziales Netzwerk, nämlich Cube Rats für Facebook, entwickelt, das kurz vor der Fertigstellung steht. Auch Fabric, die kürzlich fertig gestellte, selbst entwickelte Videospiele-Engine-Technologie, kommt nun bei der Entwicklung einer Reihe aktueller Videospieleprojekte zum Einsatz.

Seit seiner Gründung hat sich Doublesix zu einem der führenden Studios für die Entwicklung und den digitalen Vertrieb von Videospiele auf allen wichtigen Download-Plattformen wie Xbox Live Arcade, PlayStation Network oder PC-Vertriebsplattformen wie Steam, entwickelt. Ein erstes Beispiel einer sehr erfolgreichen, selbst veröffentlichten Produktion war Burn Zombie Burn, das im März 2009 auf dem PlayStation Network veröffentlicht wurde.

Dadurch konnte Doublesix unschätzbare Erfahrungen mit der Finanzierung, Entwicklung, Veröffentlichung und dem digitalen Vertrieb von Videospiele sammeln. Inzwischen besitzt Doublesix umfangreiche Erfahrungen in einer engen Zusammenarbeit mit den Plattformanbietern sowie in der Positionierung und direkten Vermarktung solcher Videospieleangebote an die Endkunden über den gesamten Lebenszyklus des Spiels hinweg. Doublesix ist dadurch zu einem wichtigen Kompetenzzentrum geworden und ist so auch im größeren Rahmen der Catalis Gruppe für alle derartigen Aktivitäten verantwortlich.

DSP-Spiele haben den Vorteil, dass die Entwickler Eigentümer der IP bleiben, diese entwickeln und vermarkten können, wobei sie von besseren Margen durch die kürzere Vermarktungskette profitieren. Da DSP-Spiele kostengünstiger produziert werden können als abgepackte Spiele (typischer Weise T€ 500 - T€ 800 im Vergleich € 15 Mio. aufwärts), können sie auch zu Preisen zwischen € 8 - € 15 (im Gegensatz zu € 60 aufwärts für abgepackte Spiele). Das begünstigt das schnelle Wachstum des DSP-Marktes, da dadurch große Bevölkerungsgruppen dadurch animiert werden, erstmals Videospiele zu kaufen.

Um die Bedeutung des Segments selbst veröffentlichter Videospiele für die weitere Strategie des Konzerns zu unterstreichen, wird Doublesix als eigenständiger neuer Geschäftsbereich von Catalis etabliert. Es steht damit zukünftig in einer Reihe mit den Schwestergesellschaften Kuju und Testronic. Nigel Robbins, wird die Entwicklung von Doublesix als einem der führenden Studios auf Weltniveau in diesem Bereich durch die Bereitstellung weiterer Ressourcen vorantreiben. Derzeit befinden sich bei Doublesix mehrere selbst veröffentlichte Videospiele für den digitalen Vertrieb in Entwicklung. Dazu gehören auch ein Spiel auf Basis des wohl bekanntesten TV Game Show Franchises der Welt, eine Zusammenarbeit mit einer bekannten Einzelhandelskette und eine originäre IP, die in Frankreich und Japan entwickelt wurde.

Kuju blickt zurück auf ein schwieriges 1. Halbjahr. Folgerichtig wurden entsprechende Maßnahmen ergriffen, um das Geschäft wieder ins Lot zu bringen und im 2. Halbjahr ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen zu können. Nach der Anpassung der Mitarbeiterzahlen und der Verringerung anderer Fixkosten sowie einer Neuausrichtung der Vertriebsanstrengungen, ist davon auszugehen, dass in der zweiten Jahreshälfte ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaftet wird.

Investitionen

Die Investitionen beliefen sich im 1. Halbjahr auf insgesamt € 0,5 Mio. und waren hauptsächlich auf den Erwerb von Sachanlagen zurückzuführen.

Bei Testronic beliefen sich die Investitionen insgesamt auf € 0,2 Mio. und umfassten vor allem Prüfgeräte für die verschiedenen 3D Prüflabore sowie die Aktivitäten der Gesellschaft im Bereich des Digital-TV.

Bei Kuju gab es keine besonders hervorzuhebenden Investitionen in Sachanlagen. Allerdings wurden etwa € 0,2 Mio. in die Entwicklung von Fabric investiert, sowie einige Investitionen bei Doublesix getätigt, insbesondere für den Erwerb einer Lizenz an einem weltbekannten TV Game Show Format.

Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Ertragslage

Catalis Konzern

Im 2. Quartal 2010, wurden im Catalis Konzern Umsätze in Höhe von insgesamt € 5,6 Mio. (2009: € 8,3 Mio.) erwirtschaftet. Dies entspricht einem Rückgang um 32,5% gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT (operatives Ergebnis) vor Einmalkosten belief sich im Berichtszeitraum auf € -0,9 Mio. (2009: € -0,1 Mio.). Die Einmalkosten betragen € 0,5 Mio. und sind auf strukturelle und organisatorische Anpassungen bei Kuju zurückzuführen. Das EBIT nach Einmalkosten lag bei € -1,4 Mio. (2009: € -1,0 Mio.). Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses von € -0,1 Mio. belief sich das Vorsteuerergebnis auf € -1,5 Mio. gegenüber € -1,1 Mio. im Vorjahr. Das Periodenergebnis betrug ebenfalls € -1,5 Mio. (2009: € -1,0 Mio.). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von € -0,04 (2009: € -0,03).

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 wurden im Catalis Konzern Umsätze in Höhe von € 12,0 Mio. (2009: € 17,1 Mio.) erwirtschaftet. dies entspricht einem Rückgang um 29,8%. Das EBIT vor Einmalkosten ging auf € -1,9 Mio. (2009: € 0,7 Mio.) zurück. Die Einmalkosten betragen € 0,5 Mio. und sind auf strukturelle und organisatorische Anpassungen bei Kuju zurückzuführen. Unter Berücksichtigung dieser Einmalkosten lag das EBIT bei € -2,4 Mio. (2009: € -0,7 Mio.). Nach dem von € -0,3 Mio. leicht auf € -0,2 Mio. verbesserten Finanzergebnis, betrug das Vorsteuerergebnis € -2,6 Mio. (2009: € -1,0 Mio.). Das Periodenergebnis belief sich ebenfalls auf € -2,6 Mio. (2009: € -0,8 Mio.). Das Ergebnis je Aktie für das 1. Halbjahr 2010 lag bei € -0,7 (2009: € -0,02).

Testronic Labs

Im 2. Quartal 2010 gingen die Umsätze bei Testronic von € 2,9 Mio. auf € 2,7 Mio. zurück. Dies entspricht einem Rückgang um 6,9% der auf den deutlichen Abschwung im Geschäftsfeld DVD-Testen zurückzuführen ist. Testronic erwirtschaftete ein EBIT vor Einmalkosten in Höhe von € -0,2 Mio. (2009: € 0,0 Mio.). Da keine Einmalkosten anfielen, lag auch das EBIT nach Einmalkosten bei € -0,2 Mio. (2009: € -0,8 Mio.).

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 erwirtschaftete Testronic Umsätze in Höhe von € 5,5 Mio. (2009: € 6,5 Mio.), ein Rückgang um 15,4% gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT vor Einmalkosten lag im 1. Halbjahr bei € -0,2 Mio. (2009: € 0,4 Mio.). Da keine Einmalkosten anfielen, betrug auch das EBIT nach solchen Kosten € -0,2 Mio. (2009: € -0,4 Mio.).

Kuju Entertainment

Im 2. Quartal 2010 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 2,9 Mio. (2009: € 5,4 Mio.), was einem Rückgang um 46,3% entspricht. Das EBIT vor Einmalkosten für den Berichtszeitraum belief sich auf € -0,5 Mio. (2009: € 0,2 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,5 Mio. aufgrund von strukturellen und organisatorischen Anpassungen betrug das EBIT € -1,0 Mio. (2009: € 0,1 Mio.).

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 erwirtschaftete Kuju Umsätze in Höhe von € 6,5 Mio. (2009: € 10,6 Mio.), was einem Rückgang um 38,7% entspricht. Das EBIT vor Einmalkosten lag bei Kuju im 1. Halbjahr 2010 bei € -1,2 Mio. (2009: € 0,9 Mio.). Einschließlich der Einmalkosten in Höhe von € 0,5 Mio. aufgrund von strukturellen und organisatorischen Anpassungen betrug das EBIT € -1,7 Mio. (2009: € 0,3 Mio.).

Finanzlage

Cashflow

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 erwirtschaftete der Catalis Konzern einen operativen Cashflow in Höhe von € -1,6 Mio. (2009: € -1,2 Mio.). Dieser setzt sich hauptsächlich aus dem Periodenergebnis in Höhe von € -2,6 Mio., Abschreibungen auf das Anlagevermögen in Höhe von € 0,6 Mio., einem Rückgang kurzfristiger Vermögensgegenstände um € 0,2 Mio. sowie einem Anstieg der kurzfristigen Verbindlichkeiten um € 0,2 Mio. zusammen.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit belief sich auf € -0,5 Mio. (2009: € -1,0 Mio.) und ist auf den Erwerb von Sachanlagen, insbesondere Prüfgeräte, und die Entwicklung von Fabric zurückzuführen.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug € 0,0 Mio. (2009: € 0,9 Mio.).

Unter Berücksichtigung von Effekten aus der Währungsumrechnung belief sich der Cashflow des Konzerns in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010 auf insgesamt € -1,5 Mio. (2009: € -1,1 Mio.), woraus sich ein Nettobestand an liquiden Mitteln am Ende der Berichtsperiode von € -1,5 Mio. ergibt.

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 und bewegt sich weiterhin im Rahmen seiner Kreditlinien.

Vermögenslage

Bilanz

Zum 30. Juni 2010 lag die Bilanzsumme des Catalis Konzerns bei € 26,8 Mio. Dies stellt einen leichten Rückgang gegenüber dem Wert von € 27,7 Mio. am 31. Dezember 2009 dar.

Das Anlagevermögen des Konzerns ging leicht auf € 18,9 Mio. (2009: € 19,1 Mio.) zurück. Dies ist hauptsächlich auf geringere Sachanlagen zurückzuführen, die nun € 2,1 Mio. (2009: € 2,2 Mio.) betragen.

Das Umlaufvermögen ging ebenfalls von € 8,6 Mio. am Jahresende 2009 auf € 7,9 Mio. per Ende Juni 2010 zurück. Dies ist hauptsächlich auf geringere sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände zurückzuführen (€ 4,0 Mio. ggü. € 4,4 Mio.) während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von € 2,8 Mio. auf € 3,0 Mio. anstiegen. Die liquiden Mittel verringerten sich von € 1,1 Mio. auf € 0,6 Mio.

Auf der Passivseite ging das Eigenkapital des Konzerns von € 14,1 Mio. auf € 12,0 Mio. zurück. Das entspricht einem Wert von € 0,32 je Aktie (2009: € 0,37) bezogen auf die Zahl der ausstehenden Aktien in Höhe von 37.878.999 (2009: 37.878.999). Hierin spiegelt sich hauptsächlich das negative Periodenergebnis wider.

Die langfristigen Verbindlichkeiten waren stabil bei € 0,2 Mio.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten stiegen von € 13,4 Mio. auf € 14,6 Mio. an. Dabei gingen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von € 3,8 Mio. auf € 3,7 Mio. zurück und der Überziehungskredit stieg auf € 2,1 Mio. (2009: € 1,1 Mio.) an während die Verbindlichkeiten aus Steuern und Sozialversicherungen von € 0,6 Mio. auf € 1,4 Mio. zunahmen.

Mitarbeiter

Zum 30. Juni 2010 waren im Catalis Konzern insgesamt 367 (31.12.2009: 408) festangestellte Mitarbeiter beschäftigt. Davon entfielen 203 (31.12.2009: 212) Mitarbeiter auf Testronic und 162 (31.12.2009: 194) Mitarbeiter auf Kuju sowie zwei Mitarbeiter (31.12.2009: 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. Da Kuju sich im 1. Halbjahr mit nennenswerten Überkapazitäten konfrontiert sah, wurde die Zahl der Mitarbeiter hier weiter verringert. Wir gehen derzeit davon aus, dass sich die Zahl der Mitarbeiter bis zum Jahresende 2010 weiter verringert.

Nachtragsbericht

Am 01. Juli 2010 gab die Catalis SE bekannt, dass ihre Tochtergesellschaft Testronic mit Seth Hallen einen neuen CEO ernannt hat. Er übernimmt diese Position von Neil Goodall, der sich aus dem Geschäft zurückzieht.

Hallen war zuvor President von Testronic USA und übernimmt nun den Posten des CEO bei Testronic. Seine Hauptaufgabe wird in der kontinuierlichen Weiterentwicklung aller Geschäftsfelder und weltweiter Aktivitäten von Testronic liegen.

Risikobericht

Die Catalis SE ist im Rahmen ihrer Aktivitäten verschiedenen Risiken in Verbindung mit technologischen, unternehmerischen und investiven Transaktionen ausgesetzt. Ein ausführlicher Risikobericht kann in unserem aktuellen Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2009 nachgelesen werden. Sie können diesen Bericht auf unserer Webseite www.catalisgroup.com unter Investor Relations/Finanzpublikationen als PDF herunterladen.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

- ▶ der zusammengefasste, konsolidierte Zwischenabschluss zum 30. Juni 2010 ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Catalis SE und ihrer Tochtergesellschaften vermittelt; und
- ▶ der Lagebericht ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Lage der Gesellschaft am 30. Juni 2010 darstellt und den Geschäftsverlauf einschließlich der Geschäftsergebnisse der Catalis SE und ihrer in den Jahresabschluss einbezogenen Tochtergesellschaften in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2010, sowie der erwarteten zukünftigen Entwicklung wahrheitsgetreu wiedergibt.

Aktienbesitz von Organmitgliedern

Am 30. Juni 2010 wurden von den Organmitgliedern der Gesellschaft die folgenden Aktienbestände und Optionen gehalten:

Aktionäre	Aktienanzahl	Optionen	Kontrolliert von	Funktion
Jens Bodenkamp	89.167	0	Jens Bodenkamp	Vorsitzender des Verwaltungsrates
Jeremy Lewis	177.235	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	50.000	0	Dominic Wheatley	Non-Executive Director

Prüfungshinweis

Der Halbjahresfinanzbericht für die sechs Monate bis zum 30. Juni 2010 beinhaltet den zusammengefassten Halbjahreskonzernabschluss, den Halbjahreslagebericht und das Management Statement des Verwaltungsrates. Die Angaben in diesem Halbjahresfinanzbericht sind ungeprüft. Unser Konzernwirtschaftsprüfer hat den Halbjahresabschluss weder geprüft, noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Prognosebericht

Im Juli 2010 veröffentlichte der Internationale Währungsfonds (IWF) seinen neuesten World Economic Outlook. Grundsätzlich stellt der IWF fest, dass die Erholung der Weltwirtschaft schneller voranschreitet als erwartet, was vor allem auf das starke Wachstum in Asien zurückzuführen ist, während viele Industrieländer bei dieser Entwicklung deutlich zurückliegen.

Nach wie vor gibt es insbesondere in den Industrieländern eine Reihe von Risiken, die die weitere wirtschaftliche Entwicklung gefährden. Hierzu gehören u. a. hohe Arbeitslosenraten, die immer noch ausstehende Wiederherstellung eines stabilen Finanzsektors und der Zwang zur Konsolidierung der öffentlichen Haushalte. Jüngste Turbulenzen an den Finanzmärkten signalisieren einen Rückgang des Vertrauens in die fiskalische Stabilität, politische Maßnahmen und die künftigen Wachstumsaussichten, insbesondere im Euroraum.

Was die Geschäftsentwicklung im 3. und 4. Quartal betrifft, sieht Testronic derzeit einige Chancen in Europa und den USA, rechnet aber mit einer stärkeren Erholung der Märkte erst im nächsten Jahr. Während das Home Entertainment Geschäft aktuell auf seinen saisonalen Höhepunkt zusteuert und somit die Geschäftstätigkeit in diesem Bereich im 2. Halbjahr zunehmen wird, ist es dennoch unwahrscheinlich, dass die im 1. Halbjahr verlorenen Umsätze noch aufgeholt werden können. Im Geschäftsfeld Spieltesten werden wir die Ergebnisse des Vorjahres übertreffen. Die Geschäftsfelder Software- und Hardwaretesten sowie Consulting entwickeln sich gut und werden ihre ursprünglich gesteckten Ziele ebenfalls erreichen.

Was Kuju betrifft, so besitzen die Entwicklungsstudios weiterhin das Vertrauen der Videospiegelverlage, das auf den positiven langfristigen Geschäftsbeziehungen beruht und eine solide Basis für zukünftige Projekte darstellt. Aufgrund der durchgeführten Anpassung der Mitarbeiterzahlen und Kürzungen bei anderen Fixkosten sowie einer Neuausrichtung der Vertriebsaktivitäten, geht das Management davon aus, das 2. Halbjahr mit einem kleinen Gewinn abzuschließen und so den Grundstein für die Rückkehr zu nennenswerten Gewinnen im Jahr 2011 zu legen.

Insgesamt wurden einige unserer Märkte im 1. Halbjahr 2010 noch durch die Auswirkungen des Wirtschaftsabschwungs 2009 belastet. Gegen Ende des 2. Quartals war jedoch ein deutlicher Anstieg der Geschäftstätigkeit zu beobachten und beide Geschäftsbereiche haben bereits im Juli wieder rentabel gearbeitet. Obwohl also unsere Ergebnisse für das 1. Halbjahr deutlich hinter unseren Erwartungen zurückgeblieben waren, rechnen wir mit einer positiveren Entwicklung für das 2. Halbjahr, da unsere Märkte auf ihre saisonalen Höhepunkte zusteuern, und erwarten auch auf Konzernebene ein positives Ergebnis für das 2. Halbjahr ausweisen zu können.



Financial Information

Condensed Consolidated Statement of Financial Position of Catalis Group (unaudited) as of June 30, 2010 and December 31, 2009

€k		30.06.2010	31.12.2009
ASSETS	AKTIVA		
Current Assets	Umlaufvermögen		
Cash and cash equivalents	Liquide Mittel	633	1,100
Trade receivables	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3,012	2,817
Income tax receivable	Steuerforderungen	284	284
Other current assets	Sonstige kurzfristige Vermögensgegenstände	3,967	4,366
Total Current Assets	Umlaufvermögen gesamt	7,896	8,567
Non-Current Assets	Anlagevermögen		
Intangible assets	Immaterielle Vermögensgegenstände	89	129
Goodwill	Firmenwerte	13,461	13,461
Property, plant and equipment at cost - net	Sachanlagen	2,078	2,246
Deferred tax	Latente Steuern	3,312	3,312
Total Non-Current Assets	Anlagevermögen gesamt	18,940	19,148
TOTAL ASSETS	AKTIVA gesamt	26,836	27,715
LIABILITIES & EQUITY	PASSIVA		
Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Trade and other payables	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3,666	3,779
Taxes and social securities	Steuern und Sozialversicherungen	1,426	595
Income tax payable	Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern	34	109
Provisions	Rückstellungen	1,242	1,242
Bank overdraft	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	2,118	1,084
Loans	Darlehen	5,980	6,420
Finance lease	Finanzierungsleasing	150	186
Total Current Liabilities	Kurzfristige Verbindlichkeiten gesamt	14,616	13,415
Non-Current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten		
Finance lease obligation	Finanzierungsleasing	91	91
Deferred tax liability	Latente Steuern	96	96
Total Non-Current Liabilities	Langfristige Verbindlichkeiten gesamt	187	187
Total Equity	Eigenkapital gesamt	12,033	14,113
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	PASSIVA gesamt	26,836	27,715

Condensed Consolidated Income Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended June 30, 2010 and June 30, 2009

€k		Q2 2010	Q2 2009	HY 2010	HY 2009
Revenues	Umsatzerlöse	5,589	8,315	11,987	17,051
Other income	Sonstige Einnahmen	-	-	-	-
Total revenues	Gesamteinnahmen	5,589	8,315	11,987	17,051
Subcontracting and cost of materials	Fremd- und Materialkosten	524	977	1,132	2,045
Personnel costs	Personalkosten	4,748	5,504	9,584	11,403
Depreciation fixed assets	Abschreibungen auf Sachanlagen	306	362	637	697
Amortisation intangible assets	Abschreibungen immaterieller Vermögensgegenstände	20	24	40	48
General and administration	Allgemeine Verwaltungskosten	1,431	2,454	3,034	3,557
Total expenses	Kosten gesamt	7,029	9,321	14,427	17,750
Profit/(loss) from operations	operativer Gewinn/(Verlust)	(1,440)	(1,006)	(2,440)	(699)
Interest income	Zinseinnahmen	-	-	-	-
Interest expense	Zinsaufwendungen	(75)	(130)	(165)	(260)
Currency translation differences	Währungsdifferenzen	(25)	-	(35)	-
Total financial income	Finanzergebnis gesamt	(100)	(130)	(200)	(260)
Profit/(loss) before tax	Gewinn/(Verlust) vor Steuern	(1,540)	(1,136)	(2,640)	(959)
Income tax	Ertragsteuern	0	125	0	125
PROFIT FOR THE PERIOD	Jahresergebnis	(1,540)	(1,011)	(2,640)	(834)
Earnings per share	Ergebnis je Aktie				
Basic	Unverwässert	(0,04)	(0,03)	(0,07)	(0,02)
Diluted	Verwässert	(0,04)	(0,03)	(0,07)	(0,02)

Condensed consolidated statement of comprehensive income for the periods ended June 30, 2010 and June 30, 2009 (in thousands of euros)

€k		HY 2010	HY 2009
Profit/(loss) for the period	Periodenergebnis	(2,640)	(834)
Foreign exchange translation differences	Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsaktivitäten	520	109
Total comprehensive income for the period	Gesamterfolg im Berichtszeitraum	(2,120)	(725)
Attributable to non-controlling interests	Davon entfallen auf nicht beherrschende Anteile	0	0
Attributable to shareholders of Catalis SE	Anteil der Aktionäre der Catalis SE	(2,120)	725

Condensed consolidated statement of changes in equity of Catalis Group (unaudited)

€k		Share capital	Share premium	Share based payments	Currency differences	Accumulated deficit	Total Equity
Balance at January 01, 2009	Bilanz am 01. Januar 2009	2,689	18,540	779	(4,362)	(5,162)	12,484
Issue of share capital	Ausgabe neuer Aktien	1,099	268				1,367
Share based transactions	Aktienbasierte Transaktionen			(413)		438	25
Total comprehensive income for the year	Gesamterfolg für das Geschäftsjahr				516	(279)	237
Balance at December 31, 2009	Bilanz am 31. Dezember 2009	3,788	18,808	366	(3,846)	(5,003)	14,113
Issue of share capital	Ausgabe neuer Aktien						
Share based transactions	Aktienbasierte Transaktionen			40			40
Total comprehensive income for the period	Gesamterfolg für den Berichtszeitraum				520	(2,640)	(2,120)
Balance at June 30, 2010	Bilanz am 30. Juni 2010	3,788	18,808	406	(3,326)	(7,643)	12,033

Condensed Consolidated Cash Flow Statement of Catalis Group (unaudited) for the periods ended June 30, 2010 and June 30, 2009

€k		HY 2010	HY 2009
Cash Flow from operating activities	Kapitalfluss aus betrieblicher Tätigkeit		
Income for the period	Periodenergebnis	(2,640)	(834)
Depreciation of tangible fixed assets	Abschreibungen auf Anlagevermögen	637	697
Amortisation intangible assets	Abschreibungen von immateriellen Vermögensgegenständen	40	48
Increase/(decrease) share based payment	Zunahme/(Abnahme) von Share based payment	40	0
(Increase)/decrease current assets	(Zunahme)/Abnahme von kurzfristigen Vermögensgegenständen	204	(1,424)
Increase/(decrease) current liabilities	Zunahme/(Abnahme) von kurzfristigen Verbindlichkeiten	167	440
(Increase)/decrease in deferred taxes	(Zunahme)/Abnahme latenter Steuern	0	(125)
Net cash (used in) / provided by operating activities	Mittelzufluss aus operativer Tätigkeit	(1,552)	(1,198)
Cash Flow from investing activities	Kapitalfluss aus Investitionen		
Purchase of property, plant & equipment	Erwerb von Sachanlagen	(469)	(964)
Net Cash (used in) / provided by investing activities	Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit	(469)	(964)
Cash Flow from financing activities	Kapitalfluss aus Finanzierungstätigkeit		
Proceeds from issuance of share capital	Zuflüsse aus der Ausgabe von Aktien	0	1,349
Increase/(decrease) of long term debt	Zunahme/(Abnahme) langfristiger Finanzverbindlichkeiten	0	(404)
Net Cash (used in) / provided by financing activities	Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit	0	945
Net effect of currency translation in cash and cash equivalents	Differenzen aus Währungsumrechnungen	520	109
Net Increase in cash and cash equivalents	Veränderung der liquiden Mittel	(1,501)	(1,108)
Cash and cash equivalents at beginning of year	Liquide Mittel zu Beginn der Periode	16	178
Cash and cash equivalents at end of period	Liquide Mittel am Ende der Periode	(1,485)	(930)

Explanatory Notes and Accounting Principles

Reporting entity

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

The condensed consolidated interim financial statements of Catalis SE as at and for the six months period ended June 30, 2010 include the company and its subsidiaries (together called the "Group").

Statement of compliance

These condensed consolidated interim financial statements have been prepared in accordance with IAS 34 'Interim Financial Reporting'. The condensed consolidated interim financial statements do not include all the information and disclosures required in the annual financial statements, and should be read in conjunction with the Group's annual financial statements as at December 31, 2009, which have been prepared in accordance with IFRS adopted by the EU. The condensed consolidated interim financial statements have not been reviewed nor audited by our external auditor.

These condensed consolidated interim financial statements have been prepared by the Executive Board of Directors on August 31, 2010. The Board of Directors gave permission for publication of the condensed consolidated financial statements on August 31, 2010.

Significant accounting policies

Except as described below the accounting policies as applied in these condensed consolidated interim financial statements are the same as those applied by the Group in its consolidated financial statements as and for the year ended December 31, 2009.

Non-GAAP Measures

In our financial reporting we use certain measures that are not recognised under IFRS or other generally accepted accounting principles (GAAP). We do this because we believe that these measures are useful to investors and other users of our financial statements in helping them to understand underlying business performance. This applies especially to the declaration of non-recurring costs in the profit and loss statement for the second quarter and the first half-year of 2010. For the first six months, these costs totalled € 0.5m and were attributable to structural and organisational adjustments at Kuju.

Estimates

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

Management reassessed the main estimates used in these condensed interim financial statements and except as described in these notes there are no material changes in this reporting period with respect to the significant judgements made by management in applying Group's accounting policies and the key sources of estimation uncertainty were the same as those that applied to the 2009 financial statements.

Management also reassessed the goodwill impairment analysis which did not lead to an impairment of goodwill as per June 30, 2010.

Tax consequences of the loss in the first half year are not valued as deferred tax assets, due to the fact that it is currently uncertain whether they will be recognized by the foreign tax authorities.

Seasonality

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

Financial risk management

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

Legal claims

From time to time and in the ordinary course of its business the Company may disagree with a client on the creative development of a project and occasionally these situations can lead to contractual disputes that need to be resolved as part of a legal process. Such disputes may result in the payment of monies to 3rd parties, the receipt of monies by the Company from 3rd parties, or in some circumstances, both. The Management Board has reviewed with their advisors the status of all such unresolved disputes at 30 June 2010 and they have provided fully for their estimate of the total maximum likely liability of the Company and sum receivable by the Company in respect of all such matters. These sums are included within "Other receivables" and "Provisions".

In accordance with the provisions of FRS 12 the Directors do not believe that it is appropriate to disclose any further details of the unresolved disputes at 30 June 2010 as in their opinion such further disclosure could prejudice seriously the Company's position.

Segment reporting

The following table illustrates information about the reportable segments:

€k	Testing	Games	Corporate	Total
Half-year 2010				
Revenues from external customers	5,477	6,510	0	11,987
Operating profit (EBIT)	-222	-1,174	-500	-1,896
Non-recurring costs	0	544	0	544
EBIT after non-recurring costs	-222	-1,718	-500	-2,440
Half-year 2009				
Revenues from external customers	6,460	10,591	0	17,051
Operating profit (EBIT)	418	910	-602	726
Non-recurring costs	792	633	0	1,425
EBIT after non-recurring costs	-374	277	-602	-699

There have been no changes to the basis of segmentation or the measurement basis for the segment profit or loss since December 31, 2009.

Share capital issuance

There has been no issuance of shares in the first six months of 2010.

Loans

The average interest rate is the Euribor added with 1.25-1.5%. As of January 30, 2008 the loans have to be repaid in half year instalments of € 440k. The loans mature in 2012.

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

Investments

Investments in the reporting period were attributable to the purchase of property, plant & equipment resulting from replacement investments and testing equipment.

Related parties

There have been no significant related party transactions in the first six months of 2010.

Subsequent events

On July 01, 2010, Catalis SE announced that its subsidiary Testronic, has appointed Seth Hallen to the post of CEO. He takes over from Neil Goodall who is stepping down from the business.

Hallen was formerly the President of Testronic in the US and now assumes the role of CEO of Testronic. He will focus on the continued development of all business lines and operations of Testronic world-wide.

Eindhoven, August 31, 2010

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)



[Weitere Informationen](#)

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

Layout

www.dreismann.eu