



Quartalsinformation
März 2006

Quartalsinformation per 31. März 2006

Der Net Asset Value lag per Ende Berichtsperiode bei CHF 18.87 pro Aktie (inklusive der Einrechnung eines Abschlages auf diejenigen Aktien im Portfolio, die mit einer Sperrfrist belegt sind) und somit um 5.4% höher als am 31.12.2005. Der Börsenkurs schloss am 31.3.2006 an der Berne eXchange bei CHF 18.75 (-16.7% gegenüber 31.12.2005). Der Kurs hat sich dem ausgewiesenen NAV angenähert und weist einen leichten Discount auf.

In der Berichtsperiode hat sich die Portfoliogesellschaft SAF intensiv auf den Börsengang vorbereitet. Kurz nach Stichtag am 6. April erfolgte das IPO am Hauptsegment in Frankfurt. Die Platzierung der Aktien verlief sehr erfolgreich und New Value konnte bei einer ansehnlichen Wertsteigerung von über 250% einen Teil der Aktienposition veräussern. Es ist New Value's zweiter Börsengang einer Portfoliogesellschaft innerhalb weniger Monate nach der Publikumsöffnung von 3S im September 2005. New Value zeigt damit ihre Kompetenz, Unternehmen mit Potential zu identifizieren, mit Wachstumskapital zu unterstützen, bei der Entwicklung aktiv zu begleiten und mit Gewinn zu veräussern.

Mitte Mai schloss New Value AG die Angebotsperiode für eine Kapitalerhöhung im Vorfeld zum SWX-Börsengang ab.

Sämtliche im Rahmen eines öffentlichen Angebotes in der Schweiz und einer Privatplatzierung in Deutschland angebotenen Aktien wurden zum Ausgabepreis von CHF 18.25 je Aktie gezeichnet. New Value erhöht das Kapital durch Ausgabe von 1'095'129 neuen Aktien um 50%. Der Gesellschaft fliesst dadurch neues Kapital in der Höhe von rund CHF 20 Mio. zu. Die neuen Mittel sollen in den nächsten ein bis zwei Jahren primär in neue, viel versprechende kleine und mittelgrosse Wachstumsunternehmen mit überdurchschnittlichem Wertsteigerungspotential investiert werden. Die Kapitalerhöhung erfolgte nach dem Stichtag dieser Quartalsinformation und ist entsprechend in den unten aufgeführten Kennzahlen noch nicht berücksichtigt.

Der Börsenstart der New Value Aktie an der SWX Swiss Exchange war ein voller Erfolg. Sämtliche 3'287'233 Aktien der New Value sind zum Handel an der SWX zugelassen. Der Handel eröffnete am 16. Mai bei CHF 18.50 und der Kurs stieg bis zum Schluss des ersten Börsentages auf CHF 19.25. Dies entsprach einem Plus von 4% bei rückläufigen Gesamtmarkten. Es wurden am ersten Handelstag insgesamt rund 18'000 Aktien gehandelt. Das IPO der New Value ist der zweite Börsengang an der SWX Swiss Exchange in diesem Jahr.

Beteiligungsportfolio per 31.03.2006

Unternehmen	Branche	Titel	Anzahl Aktien	Währung	Wert je Aktie per 31.03.2006	+/- gg. 31.12.2005 (Lokalwährung)	Investiertes Kapital CHF	Marktwert CHF	Anteil an Portfolio ¹⁾	Anteil an Gesellschaft
Bogar	Tiergesundheit	Aktien	13'738	CHF	360.00	0.0%	4'165'880	4'945'680	11.6%	16.6%
Colorplaza	Online Foto Service	Aktien	5'144	CHF	194.40	0.0%	999'994	999'994	4.7%	13.3%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	1'000'000	1'000'000		
Idiag	Medizinaltechnik	Aktien	8'227	CHF	600.00	0.0%	2'763'980	4'936'200	14.5%	38.6%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	1'250'000	1'250'000		
Innoplana	Umwelttechnik	Aktien	32'478	CHF	5.00	0.0%	551'720	162'390	0.4%	7.6%
LVG	Lichttechnik	Aktien	282'536	CHF	1.89	0.0%	1'758'000	533'001	1.5%	47.1%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	92'000	92'000		
Mycosym International ²⁾	Agro/Biotech	Aktien	194'336	CHF	32.49	0.0%	6'310'805	6'313'977	14.7%	49.1%
SAF ³⁾	Software	Aktien	83'500	CHF	27.72	+262.4%	1'000'000	2'314'620	5.4%	0.9%
Somaco	Neue Werkstoffe	Aktien	74'808	CHF	12.70	0.0%	950'000	950'000	2.2%	40.9%
3S	Erneuerbare Energien	Aktien	1'827'295	CHF	6.00	+4.3%	2'858'117	10'963'770	25.6%	27.4%
TheraStrat	Pharma/Wissensmanagement	Aktien	146'184	CHF	0	0.0%	3'572'307	0	0.0%	46.2%
Total							27'272'803	34'461'632	80.5%⁴⁾	

1) basierend auf Marktwert inklusive Berücksichtigung der Liquiden Mittel und Finanzanlagen 2) Rückgabe der 15'500 Aktien Mycosym an New Value aufgrund Rückabwicklung Kaufvertrag berücksichtigt
3) Aktiensplitt SAF im Verhältnis 1 zu 250 vom 17.3.2006 mit neuem Nennwert CHF 0.04 je Aktie (vorher CHF 10.00) berücksichtigt 4) Marktwert/Netto-Aktiven (Investitionsgrad)

Neue Beteiligungen

In der Berichtsperiode ist New Value keine neuen Beteiligungen eingegangen.

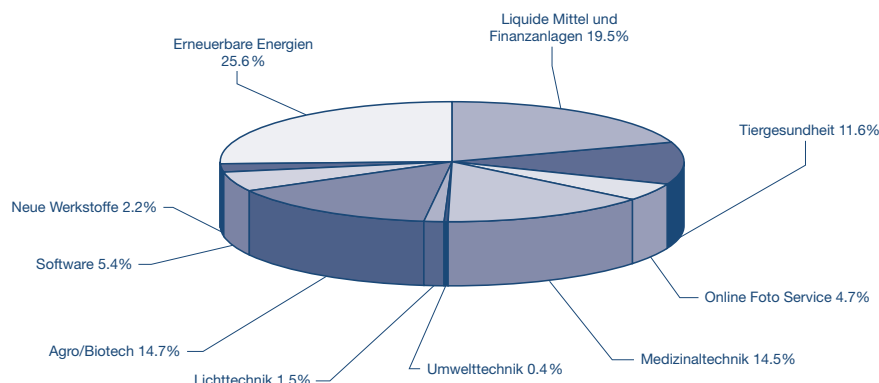
Bei Mycosym wurde ein im Jahre 2005 getätigter Verkauf einer kleineren Teilposition rückabgewickelt. Eine kleine Position 3S-Aktien wurde über den Markt verkauft.

Kapitaltransaktionen 01.01.2006 – 31.03.2006

Unternehmen	Titel	Bestand per 31.12.2005	Zunahme/ Abnahme	Kapitalfluss	Bestand per 31.03.2006
Mycosym International	Aktien	178'836	+15'500	-503'750	194'336
3S Swiss Solar Systems	Aktien	1'848'416	-21'121	+121'446	1'827'295

Highlights der Portfolio-Unternehmen

Beteiligungsportfolio nach Branchen per 31.03.2006



Bogar AG

(www.bogar.com)

- Bogar präsentierte in der Berichtsperiode den Geschäftsbericht 2005. Das vergangene Jahr war durch eine konsequente Ausrichtung auf den Markt, mit klarer Fokussierung auf den Verkauf der bestehenden Produkte für die Heimtiere in der Schweiz geprägt. So wurde die Organisations- und Kostenstruktur dementsprechend ausgerichtet und der Aussendienst verstärkt. Zudem wurden wichtige Vertriebspartnerschaften in den entscheidenden Absatzkanälen Tierarztpraxen, Pet Shops, Drogerien und auch Apotheken geschlossen. Die Anstrengungen bei der Markteinführung in der Schweiz zeigten gute Resultate und Bogar konnte im vergangenen Jahr erstmals substanzielle Umsätze erzielen. Die zur Finanzierung der nächsten Expansionsschritte in Vorbereitung stehende Kapitalerhöhung verläuft planmässig. Es liegen Zusagen von bereits zwei Co-Investoren vor.
- Auf internationaler Ebene bereitet Bogar seit Jahresbeginn den Eintritt in den wichtigen deutschen Markt vor. Es ist ihr gelungen, den grössten Distributor für den deutschen Tierarztkanal, die Firma Heiland, als Vertriebspartner zu gewinnen. Zurzeit werden deren Aussendienstmitarbeiter geschult. Der Markteintritt in Deutschland ist ab dem 2. Quartal 2006 vorgesehen. Mitte Mai präsentiert sich Bogar an der Interzoo 2006 in Nürnberg, der weltweit bedeutendsten Fachmesse für den Heimtier-Bedarf. Die Messe dient auch der internationalen Lancierung des neuen Produkts Bogagest®N, einem standardisierten, pflanzlichen Ergänzungsfuttermittel für Heimtiere auf der Basis von Artischocken. Dieses erleichtert und verbessert die Verdauung und fördert eine ausgeglichene Darmflora dank der in der Artischocke enthaltenen Wirkstoffe und der präbiotischen Nahrungsfaser Inulin.
- Die Bogarprodukte erhielten die Zulassung als Ergänzungsfuttermittel in Deutschland und Österreich. Mit einem EU-weit gültigen Free Sale Certificate können die Produkte nun in sämtlichen EU-Ländern vermarktet werden.
- Bogar hat ihre Website weiter ausgebaut. Auf übersichtlich dargestellten Seiten können Kunden das gesamte Produktsortiment überblicken und direkt und einfach im Online-Shop bestellen. Zudem werden umfangreiche Hintergrundinformationen zur Phytotherapie und Wirkstoffen im Allgemeinen und zu den von Bogar entwickelten Produkten im Speziellen zur Verfügung gestellt.

Colorplaza SA

(www.colorplaza.com)

- Der Umsatz konnte im Jahre 2005 um rund 12% im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Dieses Wachstum ist unter den Raten des Marktes. Im Betriebsergebnis vor Sonder-

effekten verpasste Colorplaza knapp den Break-even. Zwar konnte der Umsatz im ersten Quartal verglichen zur Vorjahresperiode wiederum um rund 13% gesteigert werden, die Budgetvorgaben wurden dadurch jedoch nicht erreicht. Bei den im 3. Quartal 2005 neu eingeführten Produktgruppe «Photo-books» wurde die Zielvorgabe erreicht.

- Im Geschäftsjahr 2005 und im ersten Quartal 2006 hat es bei Colorplaza einige Änderungen in der Managementstruktur gegeben. Ismo Jokitalo führt neu das Unternehmen als CEO und die Position des CFO wurde neu besetzt. Weiter ist Herr Marco Forster, Hauptaktionär und vormals Präsident des Verwaltungsrates aufgrund von Differenzen betreffend der strategischen Ausrichtung des Unternehmens ausgetreten. Colorplaza musste einen Rückschlag aufgrund eines einmaligen Rückstellungsbedarfes für Steuerverbindlichkeiten aus dem internationalen Geschäft verzeichnen. New Value prüft zusammen mit den übrigen Aktionären eine Finanzierung der Gesellschaft, um die Eigenkapitalbasis zu stärken und eine mehr auf Wachstum ausgerichtete Strategie zu verfolgen. Bisher war New Value Co-Investor und wird im Falle einer weiteren Finanzierung eine aktivere Rolle einnehmen.

Idiag AG

(www.idiag.ch)

- Idiag erstellte im Geschäftsjahr 2005 erstmals einen konsolidierten Abschluss nach Swiss GAAP FER. Der Umsatz konnte im Vergleich zum Vorjahr um rund 20% gesteigert werden. Das operative Resultat des Stammhauses in der Schweiz erreichte den Break-even. Auf konsolidierter Ebene resultierte aufgrund der im Aufbau befindlichen Auslandtochtergesellschaften noch ein negatives Ergebnis. Auch im ersten Quartal 2006 erhöhte sich der Umsatz um 20%.
- In der Schweiz wurden die Erwartungen in die Vertriebspartnerschaft mit Polymed nicht erfüllt. Das internationale Geschäft mit den Idiag eigenen Produkten hat sich zufriedenstellend entwickelt. Markterfolge konnten insbesondere in Italien und Kanada erzielt werden. Die italienischen Langläufer, die mit dem SpiroTiger® trainieren, hatten an der Olympiade in Turin grosse Erfolge. In Deutschland zeichnet sich eine substantielle Verbesserung der Geschäfte mit Dr. Wolff und Dauphin als Systemintegratoren der MediMouse® ab, für welche Idiag spezielle Softwareanwendungen entwickelte. Die Strategie, Drittprodukte in den Verkauf einzubeziehen, hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. srt-zeptoring & COSMED Produkte haben im ersten Jahr nach Einführung bereits einen substanziellen Umsatzanteil im Heimmarkt Schweiz beigesteuert. Im vergangenen Quartal haben vier führende Universitätsspitäler in der Schweiz srt-zeptoring in der Neurologie eingeführt.

■ Für den Einsatz des Rückenanalysegerätes MediMouse® in der Arbeitsmedizin konnte Idiag im April mit der Firma Nuffield Proactive Health in London einen bedeutenden Abnahmevertrag abschliessen. Nuffield ist ein Arbeitsmedizin-Dienstleister internationaler Bedeutung mit drei Spitälern in England. Idiag hat die Software auf die spezifischen Bedürfnisse der Arbeitsmedizin weiterentwickelt und liefert in einem ersten Schritt 46 MediMouse®-Systeme an Nuffield. Die Arbeitsmedizin ist in der EU gut verankert mit zunehmenden Anforderungen an Arbeitgeber und Mediziner. Idiag hat die Chance, dass sich die MediMouse® zu einem entsprechenden Standard in diesem Anwendungsbereich entwickelt.

■ Idiag hat im ersten Quartal 2006 die Entwicklung des neuen SpiroTiger® Sport abgeschlossen. Die Marktlancierung in der Schweiz ist für Juni angesetzt. Er ist speziell für den Sportmarkt ausgelegt. Neben attraktiverem Design, erweiterten Funktionen, welche die Handhabung vereinfachen und den Motivationsfaktor beim Training erhöhen, wurden auch die Produktionsabläufe optimiert. Als Folge davon kann der neue SpiroTiger® Sport vor allem international zu einem tieferen Endverkaufspreis vermarktet werden. Idiag erhofft sich dadurch breitere Kundensegmente hinzugewinnen zu können, nicht zuletzt in preissensitiven Ländern wie u.a. Deutschland, Österreich. Mit Fitmate® hat Idiag zu Beginn des 2006 ein weiteres Produkt lanciert. Fitmate® ist ein handliches Messsystem, entwickelt für die Messung des Sauerstoff- und Energieverbrauchs in Ruhe und unter Belastung. Fitmate® wurde vom italienischen Partner Cosmed entwickelt und beruht auf deren mehr als 20jährigen Erfahrung in den Gebieten der Sportwissenschaft und der Sportphysiologie. Idiag stärkt dadurch seine Position im Marktsegment Atmung/Lunge.

■ Die Vorbereitungen für die Erlangung der Krankenkassen-Abrechenbarkeit der Idiag-Produkte sind intensiv am Laufen. In Deutschland ist man kurz vor der Eingabe für den SpiroTiger®. In der Schweiz wird seit Sommer 2005 an der Abrechenbarkeit für die MediMouse® mit einer dedizierten Spezialistin gearbeitet. Die Eingabe ist ebenfalls in Q3 2006 vorgesehen. Die sehr aufwendige Rezertifizierung nach ISO 9001:2000 und Medizin Norm ISO:13485:2003 wurde erreicht.

■ Herrn Andreas Meldau ist an der ordentlichen Generalversammlung in den Verwaltungsrat gewählt worden. Herr Meldau ist ein ausgewiesener Kenner des Medizinalgerätemarktes. Gegenwärtig ist er Leiter des Marktbereiches EAME der Medisize Holding AG (Spinoff der Gurit-Heberlein). Er hat bereits seit Sommer 2005 als Gast an den Sitzungen des Verwaltungsrates teilgenommen. Im letzten Quartal haben das Management und der VR intensiv an einer Expansionsstrategie gearbeitet. Diese zeigt das Potential der Idiag auf und stellt die Marschrichtung in die Zukunft dar. Im Kern baut sie auf der Modularität der Hauptprodukte MediMouse® und SpiroTiger® auf, die durch entsprechende Software vielfältige und sehr gezielte Anwendungen erlauben. Auf diese Weise wird der Einsatz der Produkte erweitert. Durch Studien sollen die zusätzlichen Anwendungspotentiale der Produkte untermauert werden. Eine verstärkte internationale Expansion soll ein weiterer Pfeiler des Wachstums sein. Das Unternehmen wird sich für zusätzliche Investitionen ins Wachstum weitere Finanzmittel beschaffen.

Innoplana Umwelttechnik AG

(www.innoplana.ch)

■ Die Beteiligung Innoplana Umwelttechnik AG wurde im November 2002 an Degrémont, eine Gesellschaft der Suez-Gruppe, verkauft. Es wurden 82.4 % der von New Value gehaltenen Aktienposition mit Gewinn verkauft. Für den restlichen Anteil besteht eine Abnahmeverpflichtung bis Anfang

2007 durch Degrémont mit einer Preisspanne, welche von der Höhe des Auftragseinganges abhängt. Die erwarteten Synergien mit der Unternehmensgruppe im internationalen Vertrieb zahlten sich bisher für Innoplana wenig aus und Degrémont hat die Umsatzziele nicht mehr erreicht. New Value hat mit Degrémont eine vorzeitige Veräusserung der Beteiligung vereinbart. Die Restposition der Innoplana-Aktien wird im Verlaufe des Mai zum aktuellen Portfoliowert an Degrémont veräussert.

Light Vision Group AG

(www.lightvisiongroup.com)

■ LVG verfolgt die Strategie, sich auf viel versprechende Nischen zu konzentrieren und zusammen mit ausgewählten Partnern skalierbare Standardprodukte zu definieren und zu entwickeln, um sie dann über einen mehrkanaligen Vertriebsweg am Markt zu platzieren. Die von der LVG gelieferte hohe Qualität ist am Markt grundsätzlich gefragt. Konkurrenzprodukte sind nur für gewisse Applikationen vorhanden.

■ Die Ende letzten Jahres eingeleiteten Projektzusammenarbeiten, insbesondere mit deutschen Gesellschaften, konnten erfolgreich weitergeführt werden. Erste gemeinsame Messeauftritte sind im ersten Quartal erfolgt u.a. an der Domotex, der weltweiten Leitmesse für Bodenbeläge, welche im Januar 2006 in Hannover durchgeführt wurde, weitere Auftritte sind mit den neuen Partnern geplant. Die realisierten Umsätze bewegen sich weiterhin auf tiefem Niveau.

Mycosym International AG

(www.mycosym.com)

■ Der im vergangenen Jahr gestartete Markteintritt in Spanien als ersten Zielmarkt zeigt erste positive Resultate. Die Anwendungsbereiche Rasen, Gartenbau und Oliven werden intensiv bearbeitet. Die Kunden im Marktsegment Golfgras werden in einem ersten Schritt direkt bearbeitet. Es konnten dabei bedeutende Referenzen aufgebaut und die Applikationstechnik verfeinert werden. Im Bereich Oliven liegt der Fokus der Marktbearbeitung auf Baumschulen und Vertriebspartner. Im ersten Quartal wurden erste Umsätze auf noch tiefem Niveau erzielt und ein erster regionaler Vertriebspartner akquiriert.

■ Die Entwicklungsprogramme laufen auf breiter Basis weiter. Die Laboraktivitäten werden auch gezielt für die technische Unterstützung des Vertriebs genutzt. Aufgrund von Kundenbedürfnissen und basierend auf wissenschaftlichen Erkenntnissen wird gezielt auch die Anwendbarkeit der Mycosym-Produkte zur Erhöhung der Resistenz von Pflanzen gegen eine verbreitete Krankheit untersucht. Zu diesem Zweck wird die Zusammenarbeit mit der Universität Granada verstärkt.

■ Ende März 2006 konnte Mycosym eine Kapitalerhöhung über rund CHF 0.5 Mio. abschliessen. Die Aktien wurden zum aktuellen New Value-Portfoliowert ausgegeben und vollumfänglich durch einen Co-Investor gezeichnet. Neben den Vertriebsaktivitäten auf dem spanischen Markt werden damit weitere grossflächige Testreihen als Basis der Markteinführung von Produkten sowie weitere Produkt- und Formulierungsentwicklungen finanziert. New Value hat den Verkauf von 15'500 Mycosym-Aktien im Jahre 2005 an eine deutsche Investmentgesellschaft rückabgewickelt und zum damaligen Verkaufspreis zurückgenommen, da die Kaufpreiszahlung nicht vollständig geleistet wurde.

SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG

(www.saf-ag.com)

■ SAF führte im 6. April 2006 einen erfolgreichen Börsengang (IPO) am Amtlichen Markt der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) durch. BNP Paribas führte das emissionsbegleitende Bankenkonsortium an. Das Aktienangebot stiess

auf grosses Interesse der Investoren und wurde 8.6-fach überzeichnet. Als Platzierungspreis wurde mit EUR 17.60 pro Aktie ein Wert am obersten Ende der Preisspanne festgelegt. Dies entspricht einem Faktor von 3.6 verglichen mit der Bewertung im New Value Portfolio vor dem IPO. Es wurden sämtliche der angebotenen 2'719'025 Aktien (einschliesslich der Mehrzuteilung von 302'114 Aktien) zugeteilt. Die Emission hatte damit ein Volumen von insgesamt rund EUR 48 Mio. Davon flossen dem Unternehmen netto rund EUR 20.5 Mio. zu. Die Aktien werden unter dem Börsenkürzel S4X und der ISIN CH0024848738 gehandelt. Der Börse hat das Schweizer Unternehmen mit rund CHF 150 Mio. bewertet.

- Die SAF AG wurde 1996 von Dr. Andreas von Beringe und Prof. Dr. Gerhard Arminger gegründet und beschäftigt rund 50 Mitarbeiter. Das Unternehmen erzielte für das Geschäftsjahr 2005 Umsatzerlöse in Höhe von rund CHF 11.4 Mio. und ein Konzernergebnis in Höhe von CHF 3.3 Mio. Mittlerweile hat das Unternehmen Kunden in vielen europäischen Staaten und in den USA. Hauptsitz ist Tägerwil in der Schweiz. Die SAF hat darüber hinaus ein Tochterunternehmen in den USA: SAF USA, Inc., Grapevine, Texas. New Value hat im Jahr 2001 und 2002 in zwei Tranchen das Unternehmen mit Wachstumskapital finanziert.
- Mit den Einnahmen aus dem Börsengang will SAF die geografische Expansion in neuen als auch in wichtigen bereits bestehenden Märkten wie den USA vorantreiben. Der technologische Vorsprung der SAF-Software soll durch die Entwicklung neuer Produkte weiter ausgebaut werden. Zudem will SAF in anderen Branchen, wie etwa der Konsumgüter-, der Automobilindustrie oder sonstigen Fertigungsindustrien sowie im Pharma-, Banken-, Transport- und Dienstleistungssektor Fuss fassen. Die Wurzeln der SAF sind im Handel. Mit diesen Erfahrungen will das Unternehmen nun auch in anderen wachstumsstarken Branchen Kunden gewinnen.
- New Value hat im Zuge des IPO 41% ihrer Aktienposition verkaufen können. Von den 49'321 noch im Portfolio von New Value verbleibenden Aktien besteht auf 41'750 Aktien eine Verkaufsbeschränkung über 6 Monate (Lock-up). New Value berücksichtigt den Lock-up in der Berechnung des inneren Wertes (NAV) mit einem Discount von 20% auf den Börsenkurs.
- Im März 2006 hat die Bundesvereinigung Logistik (BVL) die SAF AG und die Deutsche Woolworth GmbH & Co. OHG mit dem Logistics Services Award 2006 ausgezeichnet. Die beiden Unternehmen erhalten den Award für die Realisierung am Kundenbedarf orientierter Logistikservices auf Basis innovativer Prognosetechnologie. Der Preis wurde im Rahmen des 7. Logistics Forum Duisburg am 9. März übergeben. Die Prognosesoftware SuperStore der SAF AG ermöglicht es Woolworth, erstmals Dispositions-Entscheidungen auf Basis des tatsächlichen Kaufverhaltens der Kunden zu treffen und damit den innovativen Ansatz des Demand Chain Managements praktisch umzusetzen. Das Ergebnis ist eine Out-of-Stock-Quote von unter vier Prozent und eine Umsatzsteigerung im Verhältnis zum Bestand von über acht Prozent.

Somaco AG

(www.somaco.ch)

- Der Geschäftsabschluss 2005 der Somaco AG weist aufgrund der nicht erreichten Umsatzziele noch einen Verlust aus. Dem Unternehmen ist es nicht genügend gelungen, das Potential der Innovationen in erwartete zusätzliche Kundenaufträge umzusetzen. Mit der Umgestaltung der Unternehmensführung Ende 2005 werden neue Impulse erwartet. Im ersten Quartal 2006 konnte eine gute Auslastung erreicht werden. In enger

Zusammenarbeit mit den Kunden werden mit dem Know-how und den Produkten von Somaco Systemlösungen für Kunststoffanwendungen entwickelt. Es ist der Ansatz von Somaco, dass diese Anwendungen in die Produkte der Kunden einfließen und Somaco sich mit dem zunehmenden Absatz bei den Kunden entwickelt.

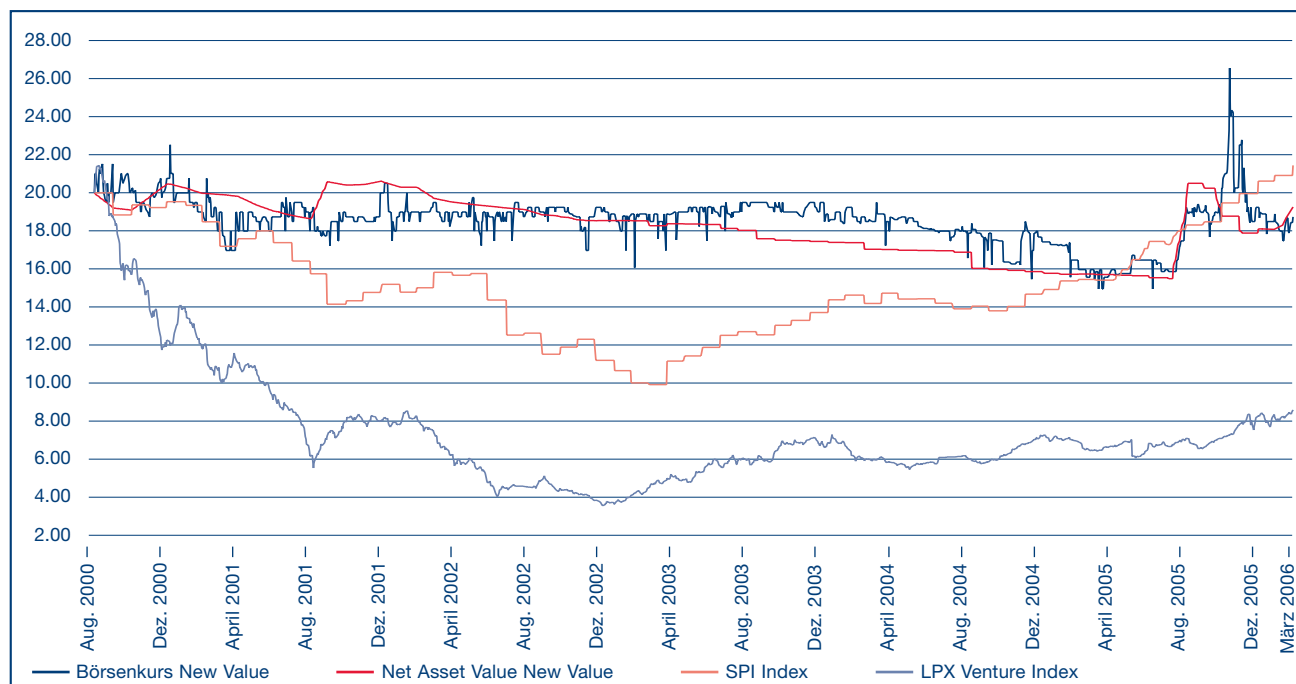
- Das neue Managementteam, welches seit Anfang Jahr operativ tätig ist, hat im ersten Quartal 2006 sämtliche Keyaccounts besucht. Aufgrund der positiven Konjunktur-entwicklung wird von den bestehenden Kunden eine stabile, leicht steigende Nachfrage erwartet. Ein wichtiges Ziel des Managements ist es, die Kundenbasis zu verbreitern, um die Abhängigkeit von der noch zu geringen Anzahl Kunden zu reduzieren. Somaco plant für das Jahr 2006 den Ausbau der Laborinfrastruktur und Investitionen in die Produktion und Qualitätssicherung zu tätigen.

3S Swiss Solar Systems AG

(www.3-s.ch)

- Im Geschäftsjahr 2005 konnte 3S erneut ein sehr starkes Umsatzwachstum erzielen. Der Betriebserlös stieg um 86% auf CHF 4.9 Mio. Für den Zeitraum 2003 bis 2005 ergibt sich eine Compound Annual Growth Rate (CAGR, durchschnittliche Wachstumsrate) des Nettoumsatzes von +89%. Das Berichtsjahr wurde wie geplant mit einem Verlust abgeschlossen, da 3S stark in Kapazitätserweiterungen investierte. 3S plant das laufende Geschäftsjahr mit einem Gewinn abzuschliessen. Mit dem Verkauf von Fertigungsanlagen für die Solarmodulproduktion an Kunden in Deutschland, China, in der Türkei und Korea hat 3S ihre technologische Führerschaft im Weltmarkt bei manuellen und semiautomatischen Produktionslinien für die Solarmodulproduktion festigen können. Zusammen mit dem Kooperationspartner Gebr. Schmid GmbH & Co. KG bietet 3S inzwischen auch vollautomatisierte Produktionslinien an.
- 3S hat mit dem TÜV Rheinland ein einzigartiges Vorzertifizierungssystem entwickelt, das Neukunden einen schnellen Markteintritt mit hochwertigen Produkten ermöglicht. Zusammen mit den Maschinen erhalten Kunden die Möglichkeit, eine beschleunigte Zertifizierung ihrer Produkte zu beantragen. 3S qualifiziert verschiedene Produkte und Produktionsverfahren und übergibt dem Kunden die schlüsselfertigen Prozesse.
- Für das weitere Wachstum der 3S war der im vierten Quartal erfolgte Umzug der Produktion von Bern nach Lyss von grosser Bedeutung. Am neuen Standort verfügt 3S auf rund 1000m² nun über eine doppelt so grosse Produktionsfläche wie bisher und damit auch genügend Platz für die Einrichtung des neuen Technikums. Hier werden künftig anspruchsvolle Solarmodule für die gebäudeintegrierte Photovoltaik produziert und gemeinsam mit Kunden neue Produktionsverfahren und -maschinen entwickelt. Das Technikum ist für die Verteidigung der technologischen Spitzenposition der 3S bedeutsam und bietet den 3S-Entwicklern optimale Arbeitsbedingungen. Die Mitarbeiterzahl stieg auf 35, was einer Erhöhung um über 50% im Vergleich zur Vorjahresperiode entspricht.
- 3S wurde für den Swiss Economic Award 2006 nominiert und schloss auf dem zweiten Platz ab! Der Swiss Economic Award ist die bedeutendste Auszeichnung für innovative Jungunternehmen in der Schweiz. Der Förderpreis zeichnet erfolgreiche Jungunternehmen mit Sitz in der Schweiz aus, die vor nicht mehr als sechs Jahren gegründet worden sind und sich mit überdurchschnittlichen unternehmerischen Leistungen auszeichnen.
- Der Aktienkurs der 3S an der Berne eXchange stieg im ersten Quartal um 4% auf CHF 6.00.

Kursentwicklung Aktie New Value AG 28.08.2000 – 31.03.2006



¹ Der LPX Venture Index enthält die 20 weltweit grössten kotierten Private Equity Unternehmen, die überwiegend (mindestens 50%) Venture Investments tätigen.

Aktienkennzahlen per 31.03.2006

Börsenkurs

CHF 18.75 (Berne eXchange)

EUR 10.88 (Frankfurt)

Quartals-Performance

– 16.7 % (seit 31.12.2005)

Innerer Wert/NAV

CHF 18.87 ungeprüft

Total ausstehende Aktien

2'192'104 Namenaktien (Nennwert pro Aktie CHF 10.00)

Börsenkapitalisierung

CHF 41,1 Mio.

Börsenzulassung

Handel an der Berne eXchange (www.berne-x.com) seit August 2000, Handel am Freiverkehr Frankfurt, Düsseldorf und Berlin sowie an der XETRA seit Dezember 2005 (Duallisting)

Neu: Handel an der SWX Swiss Exchange seit 16. Mai 2006

Ticker-Symbole

NEWN (CH), N7V (DE)

Identifikation

Valorennummer 1 081 986

Wertpapierkennnummer 552932

ISIN CH0010819867

Die in dieser Quartalsinformation publizierten Inhalte wurden von der New Value auf Basis der ihr zugänglichen Informationen, intern entwickelter Daten und anderer, als verlässlich betrachteter Quellen aufbereitet. Meinungen und Prognosen stellen unsere Einschätzung dar und sind in keinerlei Hinsicht als Anlageempfehlungen zu sehen. Wenn nicht gesondert angegeben, sind die Zahlen und Daten ungeprüft. Wir empfehlen Ihnen, einen Anlage- oder Steuerberater zu konsultieren, Sie eine Anlageentscheidung treffen. Haftungsansprüche gegen die New Value, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

**new
value**

NEW VALUE AG
Bodmerstrasse 9
Postfach
CH-8027 Zürich

Telefon +41 43 344 38 38
Fax +41 43 344 38 39

www.newvalue.ch
info@newvalue.ch