

**new
value**

Quartalsinformation
Juni 2006

Quartalsinformation per 30. Juni 2006

Der Net Asset Value der New Value lag per Ende der Berichtsperiode bei CHF 18.07 pro Aktie (inklusive der Einrechnung eines Abschlages auf mit einer Sperrfrist belegten Aktien im Portfolio) und somit um 4.4% tiefer als am 31.03.2006. Der Börsenkurs schloss am 30.06.2006 an der SWX Swiss Exchange bei CHF 18.40 (-1.9% gegenüber 31.03.2006). Der Börsenkurs weist eine Prämie von 1.8% auf.

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 floss 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.

Das abgelaufene Quartal zeigte bei der Entwicklung des Portfolios Schwerpunkt-Aktivitäten sowohl bei Neuinvestitionen wie auch bei der Veräußerung von Beteiligungen. Im Mai 2006 ist die New Value eine erste neue Beteiligung an der Schweizer Gesundheitsfirma Swiss Medical Solution AG eingegangen. New Value investiert CHF 2.5 Mio. Die Finanzierung erfolgt in zwei Tranchen mit einem ersten Kapitalfluss von CHF 1.25 im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Juni 2006. Der zweite Finanzierungsschritt soll im 1. Quartal 2007 erfolgen. Weitere Informationen finden Sie unter «Neue Beteiligungen» und in der Beschreibung der Portfoliounternehmen.

Das Portfoliounternehmen SAF führte im April 2006 einen erfolgreichen Börsengang (IPO) am Amtlichen Markt der Frankfurter Wertpapierbörsen (Prime Standard) durch. 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. Die Börse hat das Unternehmen mit rund CHF 150 Mio. bewertet.

Beteiligungsportfolio per 30.06.2006

Unternehmen	Branche	Titel	Anzahl Aktien	Währung	Wert je Aktie per 30.06.2006	+/- gg. 31.03.2006 (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	8.1%	16.6%
Colorplaza	Online Foto Service	Aktien	80'774	CHF	29.30	0.0%	2'366'661	2'366'661	4.4%	66.3%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	333'333	333'333		
Idiag ²⁾	Medizinaltechnik	Aktien	4'113'500	CHF	1.20	0.0%	2'763'980	4'936'200	10.6%	38.6%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	1'500'000	1'500'000		
Light Vision Group	Lichttechnik	Aktien	282'536	CHF	1.89	0.0%	1'758'000	533'001	1.0%	47.1%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	92'000	92'000		
Mycosym International	Agro/Biotech	Aktien	194'337	CHF	32.49	0.0%	6'314'980	6'314'980	10.4%	49.1%
SAF	Software	Aktien	49'321	EUR	15.15	-13.9%	590'671	1'169'401	1.9%	0.9%
Somaco	Neue Werkstoffe	Aktien	74'808	CHF	12.70	0.0%	950'000	950'000	1.6%	40.9%
Swiss Medical Solution	Medizinaltechnik	Aktien	58'619	CHF	21.32	0.0%	1'250'000	1'250'000	2.1%	15.2%
3S Swiss Solar Systems	Erneuerbare Energien	Aktien	1'827'295	CHF	5.80	-3.3%	2'857'633	10'598'311	17.4%	27.4%
Total							24'943'138	34'989'567	57.6%³⁾	

1) basierend auf Marktwert inklusive Berücksichtigung der Liquiden Mittel und Finanzanlagen 2) Aktiensplitt Idiag Verhältnis 1 zu 500 mit neuem Nennwert CHF 0.20 je Aktie (vorher CHF 100.00) berücksichtigt

3) Marktwert/Netto-Aktiven (Investitionsgrad)

Neue Beteiligungen und Veräußerungen

In der Berichtsperiode ist New Value mit dem Investment in Swiss Medical Solution AG eine neue Beteiligung eingegangen (Kurzbeschrieb vgl. unten). Nach der Veräußerung der Restposition an Aktien der Innoplana Umwelttechnik AG beinhaltet das New Value-Portfolio somit neun Unternehmensbeteiligungen. Beim bestehenden Portfolio-Unternehmen Colorplaza wurden zwei Drittel des Wandeldarlehens in Aktienkapital gewandelt und

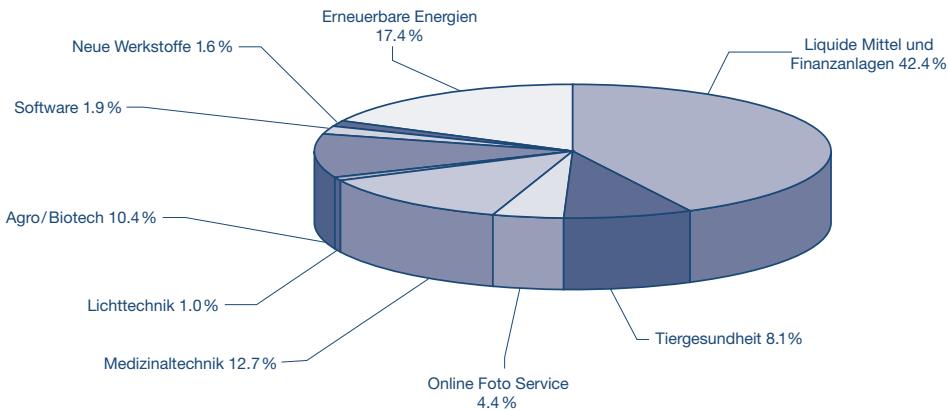
die Beteiligung mit einer Nachfinanzierung im Rahmen einer Kapitalerhöhung aufgestockt. An Idiag wurde eine erste Tranche eines Wandeldarlehens ausbezahlt, um mit der Umsetzung der Expansionsstrategie zu starten. Ein Teil der SAF-Beteiligung wurde im Rahmen des Börsenganges am Hauptsegment der Frankfurter Börse veräußert. Weitere Informationen sind in der Rubrik Entwicklung der Portfolio-Unternehmen ersichtlich.

Kapitaltransaktionen 01.04.2006 – 30.06.2006

Unternehmen	Titel	Bestand per 31.03.2006	Zunahme/Abnahme	Kapitalfluss	Bestand per 30.06.2006
Colorplaza	Wandeldarlehen	CHF 1'000'000	-CHF 666'667	Wandlung	CHF 333'333
Colorplaza	Aktien	5'144	+5'630	Wandlung	
Colorplaza	Aktien		+70'000	-CHF 700'000	80'774
Idiag	Wandeldarlehen	CHF 1'250'000	+CHF 250'000	-CHF 250'000	CHF 1'500'000
Innoplana	Aktien	32'478	-32'478	+CHF 173'107	0
SAF	Aktien	83'500	-34'179	+EUR 601'550	49'321
Swiss Medical Solution	Aktien	0	+58'619	-CHF 1'250'000	58'619

Entwicklung der Portfolio-Unternehmen

Beteiligungsportfolio nach Branchen per 30.06.2006



Bogar AG

(www.bogar.com)

- Ende Mai hat Bogar in der Schweiz den Bogacare® Repellent, ein Fliegen und Bremsenrepellent auf pflanzlicher Basis, lanciert. Bogacare® Repellent ist ein Spray zum effektiven Schutz vor Bremsen und Fliegen, welcher bei Pferden angewendet wird. Die hochwertigen ätherischen Öle, hergestellt aus indischem Basilikum und Zitronengras, sind für die starke Abwehrwirkung verantwortlich. Der Wirkstoffkomplex wurde speziell zur Abwehr von lästigen Insekten und Parasiten entwickelt. Er ist vom schweizerischen Tropeninstitut getestet und in der Wirksamkeit bestätigt. Der Spray wirkt pflegend auf Haut und Fell und kann auch bei wunden Stellen angewendet werden. Ergänzt durch die bereits im Markt eingeführten Produkte Bogadapt® (Ergänzungsfuttermittel) und Bogahair® (Pflegeschampoo) bietet Bogar für den Pferdemarkt nun eine Produktesfamilie an.
- Anlässlich der Generalversammlung der Bogar im letzten Quartal wurde die Durchführung einer Finanzierungsrunde zur Finanzierung der nächsten Expansionsschritte bekannt gegeben. Inzwischen hat die Gesellschaft CHF 2.3 Mio. neue Mittel beschafft. New Value hat eine Tranche von CHF 0.76 zugesagt. Es ist vorgesehen, die Transaktion im dritten Quartal abzuschliessen. Die neuen Mittel wird die Gesellschaft in den Marktaufbau Schweiz investieren und in ausgewählten Ländern wie Deutschland, Österreich, Frankreich und England ihre Präsenz weiter ausbauen.

Colorplaza SA

(www.colorplaza.com)

- Colorplaza konnte ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2006 gegenüber der Vorjahresperiode nur leicht erhöhen. Dabei legten die Produktlinien Fastlab®, welches im Tiefpreissegment angesiedelt ist, und der Sony Print Service zu. Colorplaza operierte in den vergangenen Monaten mit einem sehr tiefen Marketingbudget bei zunehmender Konkurrenz, was das Halten und Hinzugewinnen von Marktanteilen erschwerte.
- Um die Eigenkapitalbasis zu stärken und eine mehr auf Wachstum ausgerichtete Strategie zu verfolgen, entschied sich New Value, eine Finanzierung der Gesellschaft durchzuführen. Bisher war New Value Co-Investor und wird nach Abschluss der Finanzierungsrunde als Hauptaktionär eine aktiver Rolle einnehmen. Eine erste Kapitalerhöhung über CHF 700'000 durch New Value sowie die Wandlung zweier Drittel

aller ausstehenden Wandeldarlehen erfolgte im Mai 2006. Diese erste Finanzierungsrunde wird hauptsächlich zur Bereitstellung von Eigenkapital zur Abdeckung von Rückstellungen aus dem internationalen Geschäft verwendet.

Idiag AG

(www.idiag.ch)

- Anlässlich des Zürcher Ironman-Triathlons lancierte Idiag den neuen SpiroTiger® in der Schweiz. Der SpiroTiger® Sport ist speziell für die Anwendung von Sportlern ausgelegt und wurde mit Fokus auf Design, erweiterte Funktionalität und optimierte Produktion weiterentwickelt. Die Akzeptanz des Trainings der Atommuskulatur mit dem SpiroTiger® ist zunehmend. Die Ausnahmearthletin Karin Thürig trainiert seit Längerem mit dem SpiroTiger® und darf einen weiteren grossartigen Sieg feiern. Sie gewinnt den Ironman Lanzarote Canarias Triathlon anfangs Juni 2006 mit einem riesigen Vorsprung von 25 Minuten auf die Zweitplatzierte und hat dabei auch manch männlichen Profi hinter sich gelassen. Neu trainiert der FC Parma (Serie A in Italien) mit dem SpiroTiger®. Die Verantwortlichen Ärzte des FC Parma sind davon überzeugt, dass sich ihre Mannschaft, insbesondere in den oft entscheidenden Schlussminuten einer Partie, wenn die Spieler müde werden, durch die gezielte Stärkung der Atummuskulatur mit dem SpiroTiger® einen Vorteil erarbeiten wird.

- Idiag erreichte im ersten Halbjahr die Budgetvorgaben und konnte ein Umsatzwachstum im Vergleich zur Vorjahresperiode von 35% realisieren. Die Vorbereitungen für die Erlangung der Krankenkassen-Abrechenbarkeit der Idiag-Produkte in der Schweiz und Deutschland, ein wichtiger Bestandteil für die weitere Unternehmensentwicklung, laufen. Durch weitere Studien sollen zusätzliche Anwendungspotentiale der Produkte aufgezeigt und 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. New Value hat in einem ersten Schritt im Juni 2006 ein Wandeldarlehen über CHF 250'000 gewährt, um die ersten Expansionsschritte unmittelbar einleiten zu können.

Innoplana Umwelttechnik AG

(www.innoplana.ch)

- Die Beteiligung Innoplana Umwelttechnik AG wurde im November 2002 an Degremont, eine Gesellschaft der Suez-

Gruppe, verkauft. Es wurden 82.4 % der von New Value gehaltenen Aktienposition mit Gewinn veräussert. Für den restlichen Anteil bestand 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 Innoplana-Umsatzziele nicht mehr erreicht. New Value hat mit Degrémont eine vorzeitige Veräußerung der Beteiligung vereinbart. Diese Vereinbarung beinhaltet auch eine Befreiung New Value's von sämtlichen möglichen Gewährleistungsansprüchen aus dem Verkauf der Beteiligung. Die Restposition von 32'478 Innoplana-Aktien wurde im Mai zu CHF 5.33 pro Aktie veräussert. Der Portfoliowert zum Jahresabschluss per 31. März 2006 war CHF 5.00 je Aktie.

Light Vision Group AG

(www.lightvisiongroup.com)

- In der Berichtsperiode hat LVG kleinere Zwischenerfolge in der Umsetzung ihrer Strategie, sich auf viel versprechende Nischen zu konzentrieren und zusammen mit ausgewählten Produktpartnern skalierbare Standardlösungen zu definieren und zu entwickeln, erzielen können. Dabei offerieren die Lichtstreifen von LVG die Möglichkeit, die Produkte der verschiedenen Partner aufzuwerten und attraktiver zu gestalten. Allerdings müssen im Rahmen der Standardisierung die Produktdarstellung und Montageabläufe noch vereinfacht werden. Die bereits eingeleiteten Bemühungen, die Beziehungen mit Vertretungen und Projektierungsfirmen in spezifischen Marktsegmenten wie Sicherheit, Bühnen- und Auditorienbau oder Ausrüstung von Shops zu vertiefen, laufen parallel weiter.

Mycosym International AG

(www.mycosym.com)

- Die Hauptaktivität von Mycosym ist der im vergangenen Jahr gestartete Markteintritt in Spanien als ersten Zielmarkt. Es werden die Anwendungsbereiche Rasen, Gartenbau und Oliven bearbeitet. Die Kunden im Marktsegment Golfrasen werden in einem ersten Schritt direkt bearbeitet. Im Bereich Oliven liegt der Fokus der Marktbearbeitung auf Baumschulen und Vertriebspartner. Gemeinsam mit einem Distributor konnte ein erster grösserer Kundenanlass mit sehr guter Resonanz bei Anwendern, Fachspezialisten und Medien organisiert werden. Im zweiten Quartal akquirierte Mycosym einen zweiten regionalen Vertriebspartner. Die Vertriebsanstrengungen resultierten im ersten Halbjahr in ersten Umsätzen, welche sich allerdings noch auf tiefem Niveau bewegten.
- 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 wurde die Zusammenarbeit mit der Universität Granada verstärkt und ein wissenschaftlich begleiteter Feldversuch gestartet.

SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG

(www.saf-ag.com)

- SAF führte im 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. Die Börse hat das Unternehmen mit rund CHF 150 Mio. bewertet.

- New Value hat im Zuge des IPO 41% ihrer Aktienposition verkauft. 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. Trotz hervorragendem Platzierungsergebnis beim Börsengang entwickelte sich der Aktienkurs der SAF bisher bei eher geringen Volumen seitwärts. Die Kursentwicklung widerspiegelt die Korrektur der allgemeinen Aktienmärkte. Der Schlusskurs per 30. Juni 2006 lag bei EUR 15.15 und somit rund 14% unter dem Ausgabepreis.
- Seit dem Börsengang hat SAF erste Quartalsresultate per 31. März 2006 veröffentlicht. Das erste Quartal stand ganz im Zeichen der Börseneinführung und der konsequenten Ausrichtung auf weiteres organisches Wachstum im Kerngeschäft, dem Verkauf von Software-Lizenzen und Wartungsleistungen. Der Gesamtumsatz konnte gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 57 % gesteigert werden. Besonders hoch fiel der Zuwachs bei Lizenzien mit 88 % und bei Wartungen mit 118 % aus. Das Konzernergebnis (Net Profit) konnte signifikant von minus TEUR 62 im Vorjahresquartal auf TEUR 189 gesteigert werden. Diese Entwicklung ist ein weiterer Erfolg, da das erste Quartal typischerweise bei SAF, sowie allgemein in der Softwareindustrie, saisonal eher schwach ausfällt.
- Nach der Gründung einer Vertriebsgesellschaft in USA Ende 2005 eröffnete SAF auch eine 100-prozentige-Tochtergesellschaft in Bratislava (Slowakei). Das operative Geschäft konnte im zweiten Quartal aufgenommen werden, insbesondere um Nearshore-Entwicklungen zu leisten, aber auch mittelfristig den Zugang zum osteuropäischen Markt zu erleichtern.
- Das wichtigste Ziel der SAF AG ist; im laufenden Geschäftsjahr ein signifikantes und zugleich profitables Umsatzwachstum zu erzielen. «Wir haben ein deutlich gestiegenes Interesse von potentiellen Kunden an unseren Softwareprodukten SAF SuperStore®, SAF SuperWarehouse® und SAF SuperForecast® feststellen können. Dies liegt auch in der erhöhten Wahrnehmung der SAF AG durch die stärkere Publizität im Rahmen des Börsenganges begründet. Auch auf Fachmessen haben wir im Laufe der letzten Monate ein nachhaltig gestiegenes Interesse an unseren Standardsoftwarelösungen für den Handelsbereich wahrgenommen», so begründet Dr. Andreas von Beringen den positiven Ausblick in die Zukunft.

Somaco AG

(www.somaco.ch)

- Mit der Umgestaltung der Unternehmensführung per Anfang 2006 konnten neue Impulse in der Unternehmensentwicklung von Somaco gesetzt werden. Ende des zweiten Quartals wurde das Vertriebsteam im Bereich Business Development mit Herrn Martin Storb um eine weitere Fachperson ergänzt. Herr Storb hat aufgrund langjähriger internationaler Tätigkeit u.a. im GE-Konzern einen breiten Erfahrungsschatz in der Kunststoffindustrie. Mit der Gewinnung von ersten Neukunden konnte die Verbreiterung der Kundenbasis, einem der wichtigen Ziele des Managements, gestartet werden. Die Monatsumsätze waren im ersten Halbjahr stark schwankend mit steigender Tendenz beim Bestellungseingang. Durch gezielte Kooperationen ist Somaco dabei, das Produktangebot für Kundenlösungen zu verbreitern.

Swiss Medical Solution AG

(www.swissmedicalsolution.ch)

- New Value investiert CHF 2.5 Mio. in die Schweizer Gesundheitsfirma Swiss Medical Solution AG (SMS). Die Finanzierung erfolgt in zwei Tranchen, geknüpft an die Erfüllung von Meilensteinen, mit einem ersten Kapitalfluss von CHF 1.25 im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Juni 2006. Der zweite Finanzierungsschritt soll im 1. Quartal 2007 erfolgen. Die Mittel dienen zum Aufbau der Gesellschaft, für die Kommerzialisierung des Produkts, für die Suche nach strategischen Kunden und Kooperationspartnern sowie die Finanzierung des Roll-outs. Der heutige Geschäftsführer, Dipl. Ing. Jean-Jacques Becciolini, hat SMS 2004 in Büron (LU) zusammen mit Business Angels gegründet. Die Technologie wurde in Kooperation mit der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) entwickelt und verfeinert.
- SMS hat einen Urintest zur einfachen Selbstanwendung entwickelt. Der unter der Marke U-Lab® vermarktete Test dient der Früherkennung von Harnwegsinfektionen bei gefährdeten Personen. Das Ergebnis des nicht-invasiven Tests ist innerhalb von 5 Minuten vorhanden und auch für den Laien leicht interpretierbar. Der Test eignet sich auch für ältere Menschen oder für die Anwendung bei Säuglingen (U-Test® in Hygienebinden oder Windeln). Speziell für den Einsatz im Spital und für Behinderte hat die Firma den U-Look® entwickelt. Das Verfahren erkennt Nitrit und Leukozyte im Urin und ermöglicht deshalb die Unterscheidung zwischen bakteriellen und viralen Erkrankungen. Diese Tests erlauben Patienten eine selbständige und andauernde Überwachung ihres medizi-

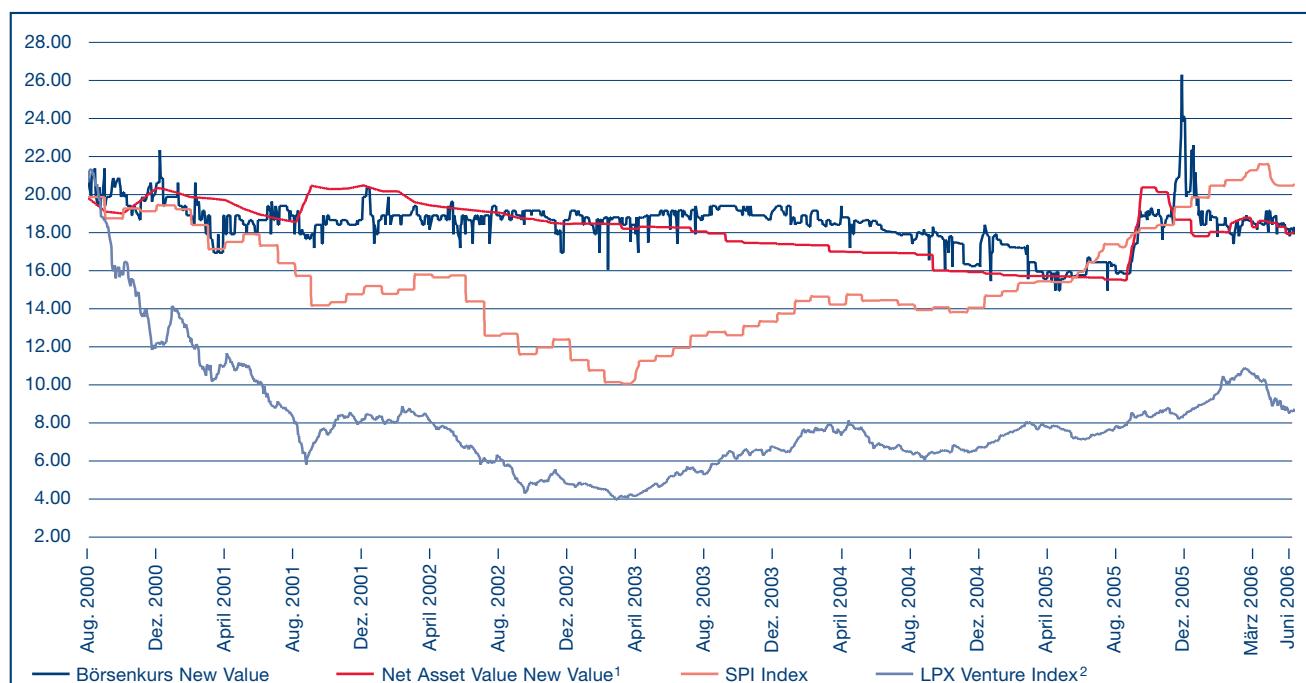
nischen Zustandes. Dadurch werden die Patienten emanzipiert und präventive Medizin wird ermöglicht. Dank der Selbsterkennung von Infektionen kann zudem der häufig vorschnelle Einsatz von Antibiotika verringert werden. Rund 400'000 Schweizerinnen und Schweizer leiden jährlich an Harnwegsinfektionen. 40% der weiblichen Bevölkerung trifft es zumindest einmal im Leben, 20% beklagen wiederkehrende Infektionen. Die Produkte der Swiss Medical Solution werden es diesen Menschen erlauben, ihr medizinisches Problem aktiver und selbständiger zu bewältigen.

3S Swiss Solar Systems AG

(www.3-s.ch)

- Im März veröffentlichte 3S ein gutes Resultat für das Geschäftsjahr 2005 mit erneut sehr stark zunehmendem Umsatz. 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 Netoumsatzes von +89%. Das Berichtsjahr wurde wie geplant mit einem Verlust abgeschlossen, da 3S stark in Kapazitätsvergrößerungen investierte. Aufgrund der ausgezeichneten Auftragslage rechnet das Management für das Jahr 2006 erneut mit einem Umsatzwachstum von über 50% und plant das laufende Geschäftsjahr mit einem Gewinn abzuschliessen.
- Der Aktienkurs der 3S entwickelte sich im zweiten Quartal seitwärts und schloss per 30. Juni 2006 bei CHF 5.80 je Aktie (~3% im Vergleich zum 31. März 2006). Die 3S-Aktie war somit von der negativen Kurskorrektur der Gesamtmarkte nur teilweise betroffen.

Kursentwicklung Aktie New Value AG 28.08.2000 – 30.06.2006



¹ Seit September 2005 wird für die Darstellung der Net Asset Value mit Discount verwendet.

² Der LPX Venture Index enthält die 20 weltweit grössten kotierten Private Equity Unternehmen, die überwiegend (mindestens 50 %) Venture Investments tätigen.

Aktienkennzahlen per 30.06.2006

Börsenkurse

CHF 18.40 (SWX Swiss Exchange)
EUR 11.05 (Frankfurt)

Quartals-Performance

seit 31.03.2006

SWX Swiss Exchange -1.9%
Frankfurt +1.6%

Innerer Wert/NAV

CHF 18.07 mit Discount (ungeprüft)
CHF 18.49 ohne Discount (ungeprüft)

Total ausstehende Aktien

3'287'233 Namenaktien
(Nennwert pro Aktie CHF 10.00)

Börsenkapitalisierung

CHF 60,48 Mio.

Börsenzulassungen

Handel an der SWX Swiss Exchange seit Mai 2006
Handel an der BX Berne eXchange seit August 2000
Handel an den Börsen von Frankfurt, Düsseldorf und Berlin
sowie an der XETRA seit Dezember 2005

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, bevor 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 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