



Ihr Partner für werthaltige
Private Equity Investments
mit hohem Potenzial.

Präsentation

Unternehmerisch investieren in der Schweiz

Swiss Equity smdays

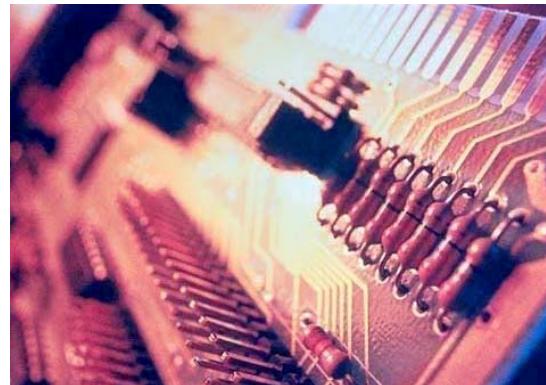
13./14. September 2006

NEW VALUE AG
Peter Letter
Bodmerstrasse 9
CH - 8027 Zürich

Tel.: +41-43-344 38 38
Fax.: +41-43-344 38 39

letter@newvalue.ch
www.newvalue.ch

Ihr Zugang zu einer Welt von KMU-Investmentmöglichkeiten



- ▶ Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) **repräsentieren einen grossen Teil der Wirtschaft** (99% aller Gesellschaften; 70% aller Arbeitsplätze)*
- ▶ Investition in KMUs = **Investition in die Zukunft**
- ▶ **unkorrelierte Exposure** (typischerweise durch institutionelle Investoren gesucht)
- ▶ KMU-Investitionen sind meistens „mühsam“ und **illiquide**
 - keine Option für die meisten Investoren

Ziel: **New Value löst dieses Dilemma und offeriert Zugang zu einem attraktiven und aktiven Deal Flow in den erfolgsversprechendsten Teilen des KMU-Segmentes.**

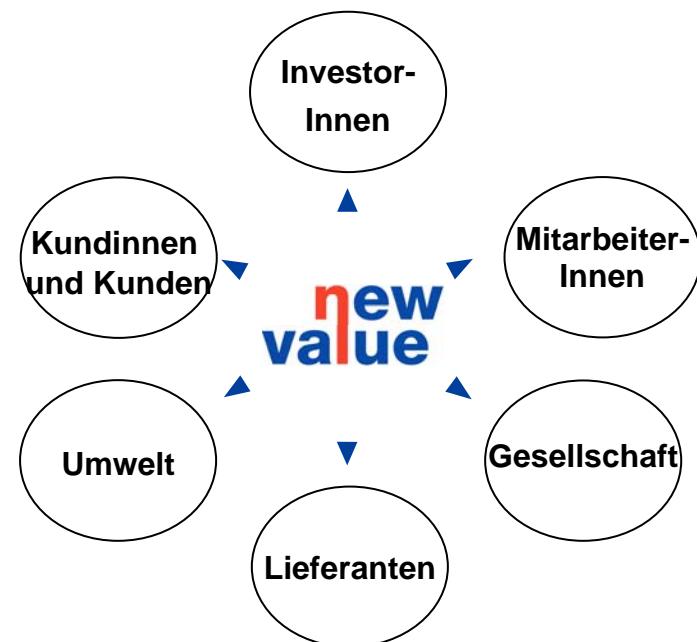
*Quelle: Bundesamt für Statistik, Neuchâtel, 1999

Ethik - ein wachsender Gewinnfaktor

Unternehmensbeteiligungen sind mittel- bis langfristig orientierte Finanzanlagen

- › nachhaltige Unternehmensentwicklung hat grosses Gewicht im Investitionsprozess
- › langfristig resultiert wirtschaftlich mehr Erfolg bei angemessener Berücksichtigung von ethischen Wettbewerbsfaktoren

→ positive Korrelation zwischen Ethik und Gewinn



Positionierung von New Value

New Value bietet

als börsennotierte **Private Equity Investmentgesellschaft**

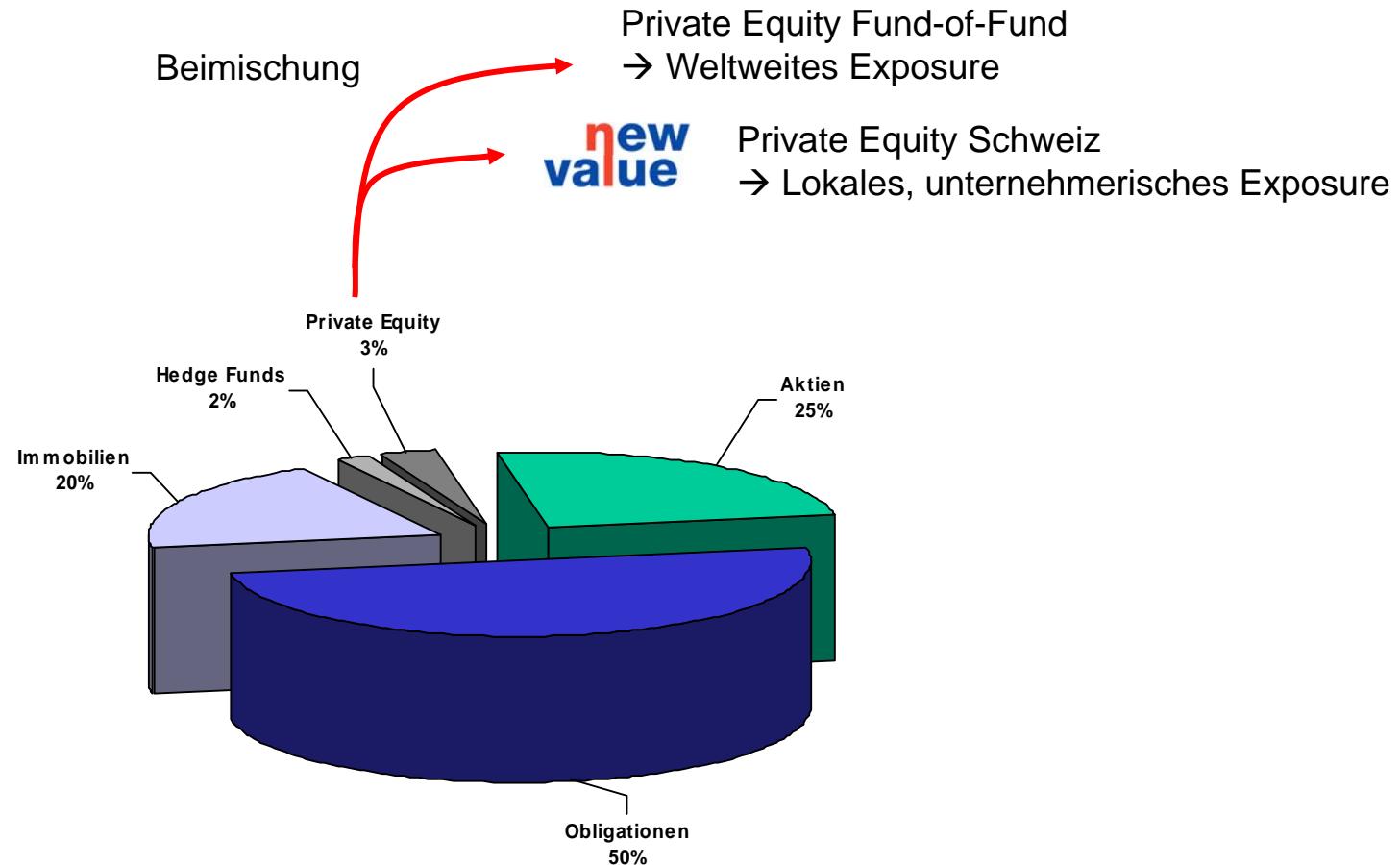
institutionellen und privaten **Anlegern Zugang** zu einem

äusserst ansprechenden **Portfolio mit Beteiligungen** an

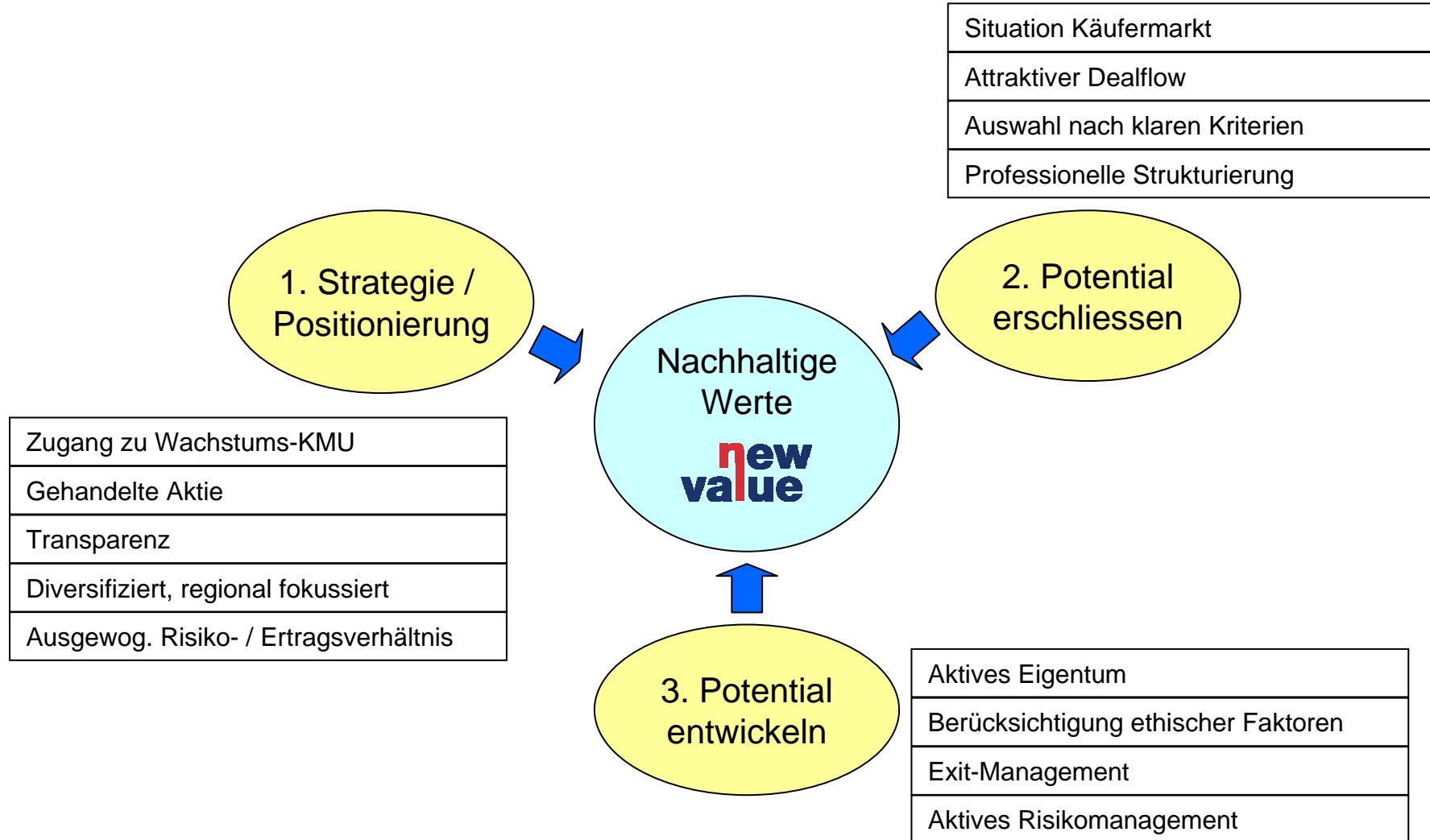
nicht börsennotierten **Wachstumsunternehmen** die über

zukunftsweisende Innovationen und ein hohes Marktpotential verfügen.

New Value's Position beispielhaft in Ihrem Portfolio



- ▶ Stellen Sie eine unternehmerische Komponente in der Schweiz sicher



Ausgewogenes Risiko-/Ertragsverhältnis für langfristiges Wachstum

- ▶ Mittleres Risikoniveau in den Portefeuillegesellschaften als Ziel
 - Keine Investitionen werden nach dem Prinzip "100x oder gar nichts" getätigt (kein Venture Capital im Sinne eines "Abenteuers")
 - Alle Portfolio-Gesellschaften sollen überleben können
 - Aktives Eigentum soll stabile Entwicklung sichern
- ▶ Ethische Grundeinstellung als zusätzliche Absicherung gegen Downside
- ▶ Aktives, mehrstufiges Risikomanagement

Diversifiziertes Private Equity Portfolio für stabiles Wachstum

- ▶ Geographischer Fokus im deutschsprachigen Raum um aktives Eigentum und Benutzung von Lokalwissen zu ermöglichen
- ▶ New Value wendet breites Investmentverständnis unabhängig vom Sektor an
- ▶ Fallspezifischer Einsatz von Fachspezialisten
- ▶ Unabhängig von kurzfristigen Kapitalmarkttrends (z.B.: Internet Hype)

→ Generalistenansatz sichert 'kritische Distanz' zu den jeweiligen Sektoren



Diversifikation

- › Branchen: High-Tech und Low-Tech
- › Unternehmensphasen: Start-up, Early-Stage, Expansion
- › Vermeidung von Klumpenrisiko; Einzelinvestment maximal 20% des Gesamtportfolios

Proaktives Risikomanagement

- › Selektion gemäss Anlagerichtlinien
- › Strukturierung der Investitionen mit Milestone-Vereinbarungen
- › Monitoring (Reports auf monatlicher Basis, Management Meetings, Ad-hoc Informationen)
- › Aktive und professionelle Begleitung; Coaching durch Spezialisten

Bilanzstruktur

- › 100% Eigenkapital finanziert

Corporate Governance

- › Investment Empfehlung durch Investment Advisor EPS Value Plus AG
- › Investment Entscheide durch unabhängigen Ausschuss des Verwaltungsrates
- › Regelmässiges Reporting Investment Advisor an VR-Ausschuss
- › Review Bewertung durch VR-Ausschuss und Revisionstelle

PORTFOLIO



► Market oriented products



SOMACO



MYCOSYM®

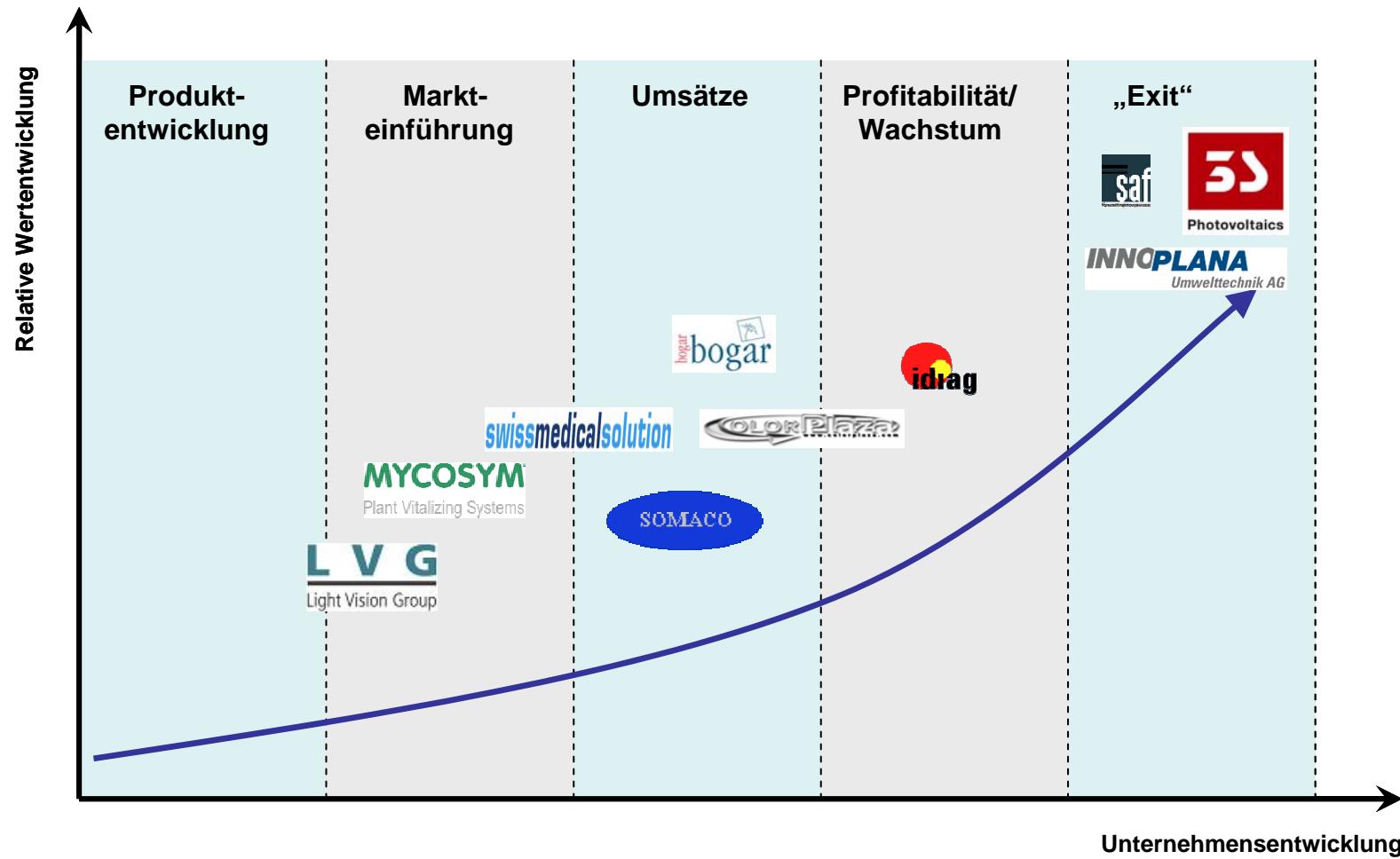
Plant Vitalizing Systems

› Value oriented companies

swissmedicalsolution

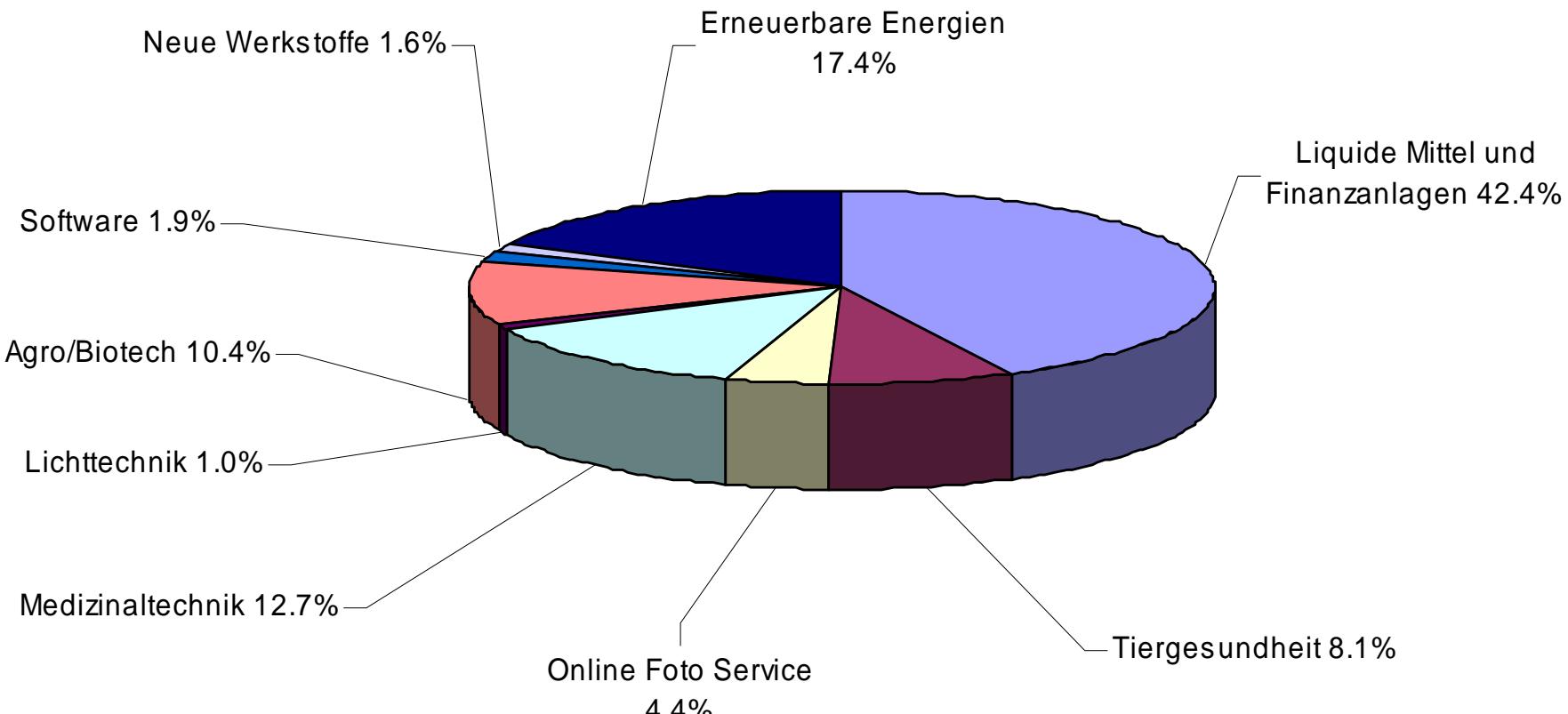
L V G
Light Vision Group

Diversifiziertes Private Equity Portfolio für stabiles Wachstum



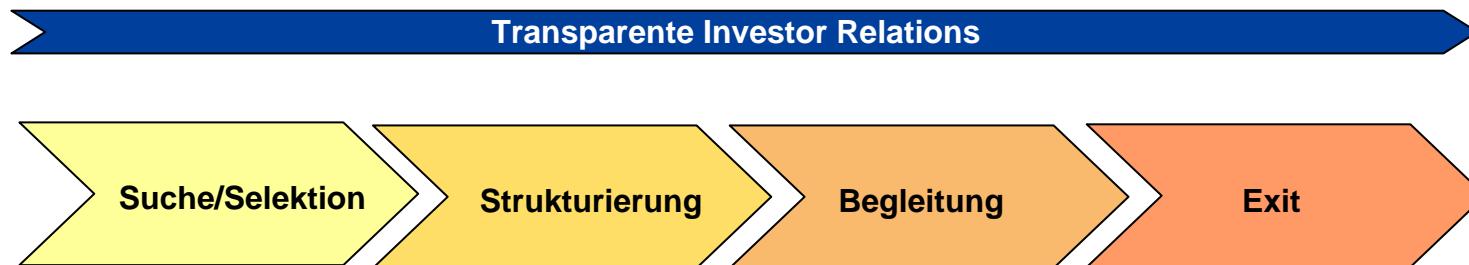
► **Phasen-Diversifikation / Limitiertes Downside und erhöhtes Upside-Potenzial.**

Diversifiziertes Private Equity Portfolio für stabiles Wachstum (per 30. Juni 2006)



- ▶ **Sektor-Diversifikation / Limitiertes Downside und erhöhtes Upside-Potenzial.**

Professionell strukturierter Investmentprozess als Schlüssel zum Erfolg



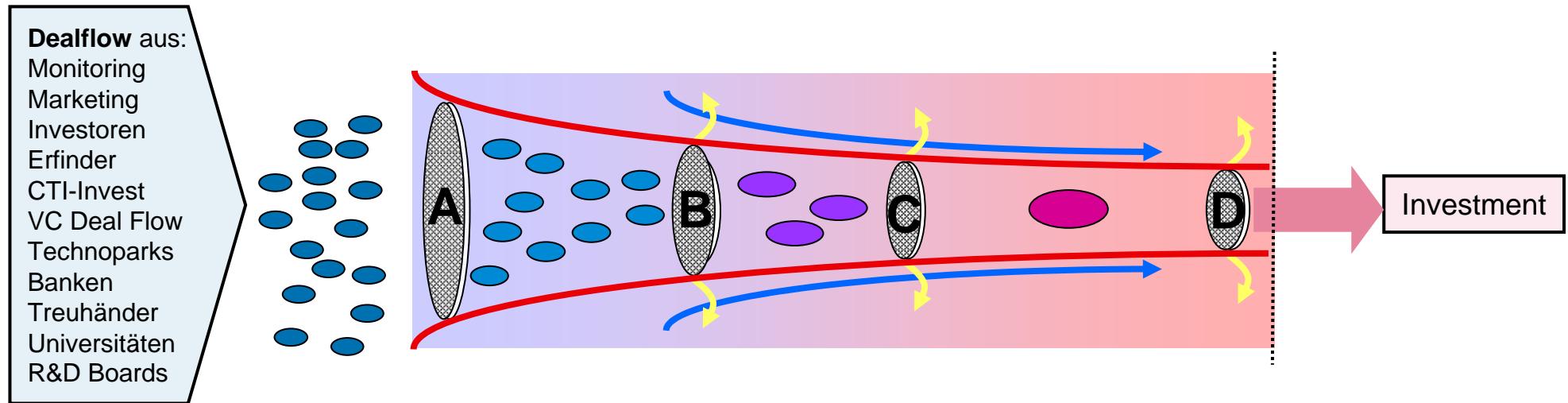
- Identifikation der Investment Targets
- Evaluation
 - Management
 - Ethik
 - Produkt
 - Markt
 - Financial
 - Performance
- Due Diligence
- Verifikation/Überarbeitung Businessplan
- Milestones
- Bewertung
- Finanzierung
- Frühzeitige Planung des Exits
- Aktives Begleiten der Portfolio-Unternehmen in den Bereichen Strategie, Finanzmanagement, Controlling, Organisation, Expansion, ethisch-innovative Grundhaltung.
- Einsatz im Aufsichtsrat/VR
- Desinvestition der Portfolio-Unternehmen (Realisierung) durch Verkauf oder IPO innerst 3 bis 5 Jahren



Anlagekriterien

| | |
|-----------------------------|--|
| Region: | Deutschsprachiger Raum |
| Branche: | Diversifiziert; Wachstumsbranchen mit hohen Marktchancen |
| Phase: | Start-up bis Expansion (kein Seed) |
| Ausschlusskriterien: | Rüstung, Drogen, Pornographie u.a. |
| Ethik: | Erfüllung ethischer Normen (Ethik Investment Konzept) |
| Investment: | CHF 1-5 Mio. pro Gesellschaft |
| Form: | Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierung |
| Horizont: | 3-5 Jahre |
| Bedingung: | Sitz im Aufsichtsrat bzw. Mitbestimmungsrechte; aktives Coaching |
| Unternehmen: | KMU (max. CHF 30 Mio. Umsatz oder 100 Mitarbeiter) |
| Business: | Proof of Concept, Management, Know-how |
| Produkt/DL: | Kundennutzen, Innovation, Eintrittsbarrieren |
| Wachstum: | >20% p.a. |

Dealfow-Statistik



Anzahl
Unternehmen/
Projekte
pro Jahr

200+

50

25

10

3-4

- ▶ New Value fokussiert schnell und gezielt auf die High Prospects!

Erreichte Ziele der letzten 12 Monate:

► **Suche Investment Opportunities:**

- ▶ >200 Businesspläne gescreent; >20 Unternehmen geprüft; Pipeline aufgebaut und aktiv betreut



Suche/Selektion

► **Neue Investments:**

- ▶ Juni 06: Investment Swiss Medical Solution AG - Gesundheit / Diagnostik; CH; Expansion / Markteinführung
- ▶ September 06: Erneuerbare Energie; CH; Startup / Aufbau Produktion (Status: Termsheet; Due Diligence läuft)



Strukturierung

Swiss Medical Solution AG



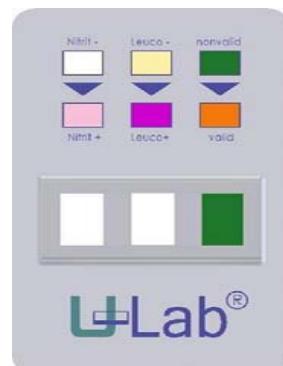
| | |
|------------------------|---|
| Branche: | Medizinaltechnik |
| Unternehmen: | Swiss Medical Solution AG hat einen Urintest zur einfachen Selbstanwendung entwickelt. Die Technologie wurde in Zusammenarbeit mit der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) verfeinert und ist vielseitig einsetzbar. |
| Gründung: | 2004 |
| Sitz: | Büron, Schweiz |
| Management: | Dipl. Ing. Jean-Jacques Becciolini (CEO), Nancy Bruyneel (Bus. Dev.) |
| U-Phase: | Markteinführung / Umsätze |
| Beteiligung NV: | 15.2% (+Option für insgesamt ca. 25%) |
| Vorteile: | Selbständige Überwachung des medizinischen Zustandes. Unnötige Arztbesuche werden auf ein Minimum reduziert. Dank der Selbst-Erkennung von Infektionen kann zudem der häufig vorschnelle Einsatz von Antibiotika verringert werden. |
| Potenzial: | Rund 400'000 Schweizerinnen und Schweizer leiden jährlich an Harnwegsinfektionen. Die Produkte der Swiss Medical Solution werden es diesen Menschen erlauben, ihr medizinisches Problem aktiver und selbstständiger zu bewältigen. |

Swiss Medical Solution AG

swissmedicalsolution

Produkte: Der unter dem Brand **U-Lab** vermarktete Test dient der Früherkennung von Harnwegsinfektionen bei gefährdeten Personen. 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** im Urin-Sack entwickelt. Das Verfahren erkennt Nitrit und Leukozyte im Urin und ermöglicht deshalb die Unterscheidung zwischen bakteriellen und viralen Erkrankungen.

Information: www.swissmedicalsolution.ch



Aktives Eigentum

| New Value's Ansatz für aktives Eigentum |
|--|
| → Leadership für Veränderung und Expansion |
| Aktiver Beitrag zum Fokus und Wachstum |
| Einsitz im Verwaltungsrat / Aufsichtsrat |
| Aktive Überwachung |
| Betreuung und spezifischer Input |
| Regelmässiger Kontakt mit Unternehmen |
| Ergänzungen VR und Management |
| Proaktiv in Turnarounds |



| Anonymes Eigentum |
|--------------------------------------|
| → Verwaltung für Werterhaltung |
| Abwarten und Zuschauen |
| Meistens nicht vertreten |
| “Markt überwacht die Firma” |
| Wenig oder kein Input oder Betreuung |
| Selten oder nie Kontakt |
| Ergänzung nur in a.o. Fällen |
| “Waiting for chapter 11” |

- ▶ Aktiver Input sichergestellt sowie Eingreifen in Spezialsituationen um Downside zu limitieren
- ▶ Strategischer Fokus für Wachstum und Downside Risiko wird früh identifiziert und gemanaged, dadurch ausgeglichenes Risiko-/ Ertragsverhältnis

Erreichte Ziele der letzten 12 Monate:

► Weiterentwicklung Portfolio:

- **Bogar:** Verkaufskanäle CH geöffnet; erste substanzielle Umsätze; Produktlancierungen; Management verstärkt (CEO, VR-P)
- **Idiag:** Sortiment verbreitert; Kernmärkte CH+D gestärkt; Verstärkung VR mit Branchen-Knowhow; Expansionsplan definiert
- **Mycosym:** Aufbau operatives Team in Spanien als ersten Zielmarkt; Markteinführung Spanien gestartet; Finanzierung 2006 mit Co-Investor gesichert; erste Umsätze im 2006 realisiert
- **Colorplaza:** Marketing und Verkaufsplan; Bereinigung VR und Management; Produktlancierungen; EK gestärkt
- **Somaco:** Verstärkung VR und Management (VR-P, CEO); Aufbau Verkaufsaktivitäten; Zertifizierung; Kapitalerhöhung durch Co-Investor
- **Light Vision Group:** Verstärkte Marketing und Verkaufsbemühungen; Gewinnung von Vertriebspartnern; Kapitalerhöhung durch Co-Investor



Begleitung

idiag AG



| | |
|------------------------|---|
| Branche: | Medizinaltechnik |
| Unternehmen: | idiag AG entwickelt innovative Produkte in der Medizinaltechnik zur Marktreife und kommerzialisiert diese. Tätigkeitsgebiete: Atmungstrainingsgerät und Vermessen der Wirbelsäule. |
| Gründung: | 1993 |
| Sitz: | Volketswil, Schweiz |
| Management: | Kurt Glaus (CEO), Dr. Lucio Carlucci (CTO), Monique Böniger (CFO) |
| U-Phase: | Expansion |
| Beteiligung NV: | 38.6% |
| Finanzen: | Break-even erreicht |
| Vorteile: | wissenschaftlich abgestützt, hoher Nutzen, attraktives Preis-Leistungsverhältnis, Patentgeschützt. |
| Potenzial: | Zunahme von Rückenbeschwerden; Einsatz bei jeder Art von Rückentherapie. Zunahme von Beschwerden der Atemorgane; Breites Anwendungsfeld für Atmungstraining. Sehr grosses Marktpotential. |

idiag AG



- Produkte:** SpiroTiger® (Atemtrainingsgerät)
MediMouse™ (Messegerät für Wirbelsäule bei Diagnose und Therapiefortschrittskontrolle). Wissenschaftlich sehr gute Abdeckung mit Studien in Zusammenarbeit mit renommierten Kliniken.
- Information:** www.iddiag.ch



Klares "Exit"-Management sichert Upside

- Exit-Überlegungen werden schon beim Investment-Eintritt gemacht
 - Bewusstes Exit-Management über die ganze Laufzeit
 - Fokus auf Tradesale
 - Langfristiger Investment-Horizont für 'optimalen' Exit-Zeitpunkt
 - Cash-positiver Zustand als Ziel für Flexibilität und Unabhängigkeit beim Exit
 - Netzwerk von finanziellen und industriellen Käufern für Exit (Bspw. Innoplana)
- Leadership um Investment gemeinsam mit Management zum 'optimalen' Wert weiter zu entwickeln und zu realisieren



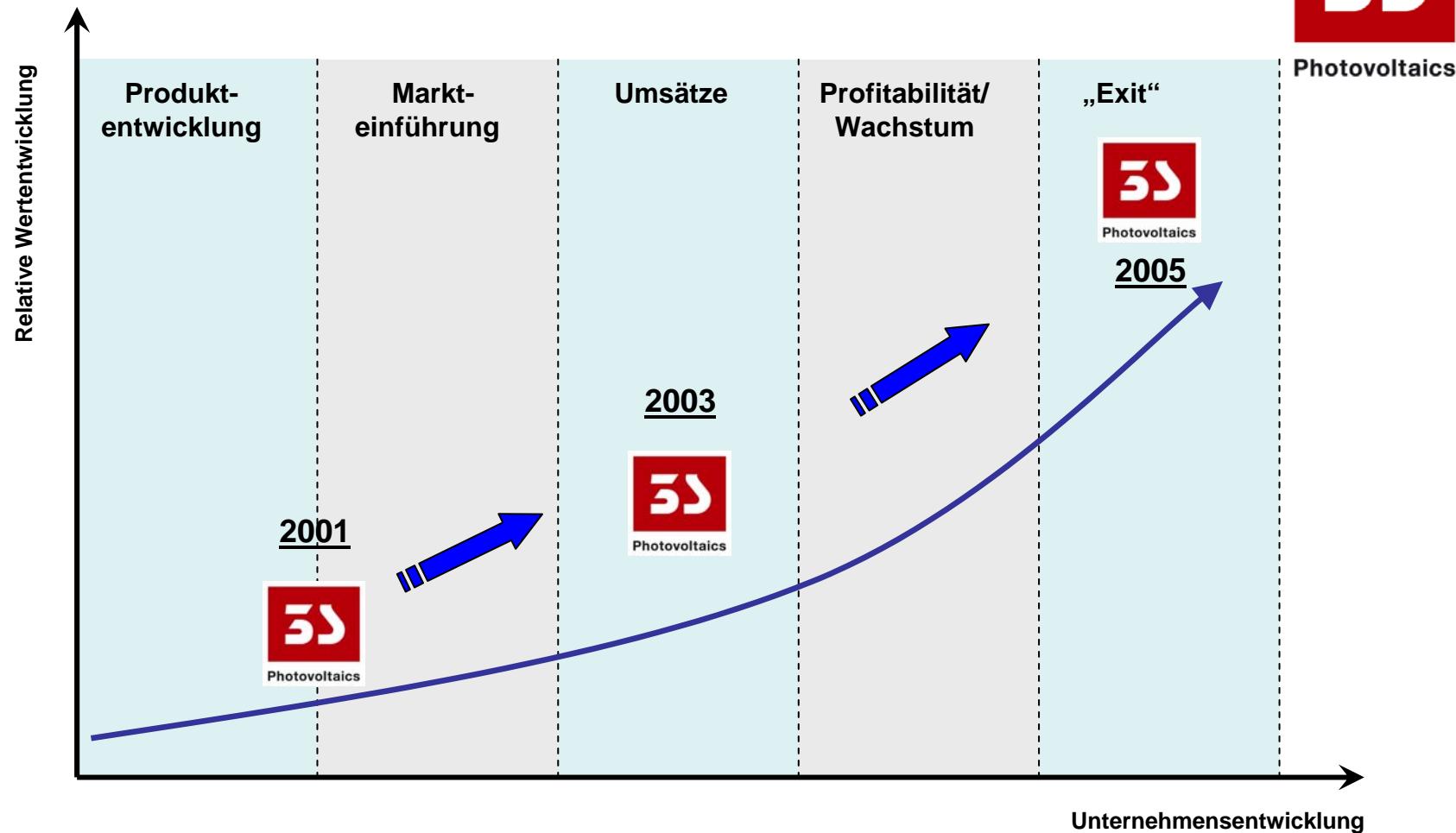
Erreichte Ziele der letzten 12 Monate:

► Weitere realisierte Exits:

- ▶ 3S Swiss Solar Systems AG, Lyss BE:
Sept. 2005 Börsengang BX Berne eXchange und Frankfurt Open Market;
Kursentwicklung nach IPO auf rund Faktor 4-5 im Vergleich zu früherem
Portfolio-Wert New Value
- ▶ SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG, Tägerwilen TG:
April 2006 Börsengang Frankfurt Prime Standard; 8-fache Überzeichnung;
Emission zu Faktor 3.6 im Vergleich zu früherem Portfolio-Wert New Value



Starke gezielte Wertsteigerung innerhalb kurzer Zeit



► Unternehmensentwicklung am Beispiel von 3S Swiss Solar Systems AG

Time to think big.



Photovoltaics

| | |
|------------------------|--|
| Branche: | Erneuerbare Energie, Photovoltaik, Maschinenbau |
| U-Phase: | Expansion |
| Beteiligung NV: | 27.8% |
| Produkte: | Gebäudeintegrierte Photovoltaik (Photovoltaik-Module in die Gebäudehülle) Maschinen- und Verfahrenstechnik für die PV-Industrie |



c) Swiss Sustainable Systems AG

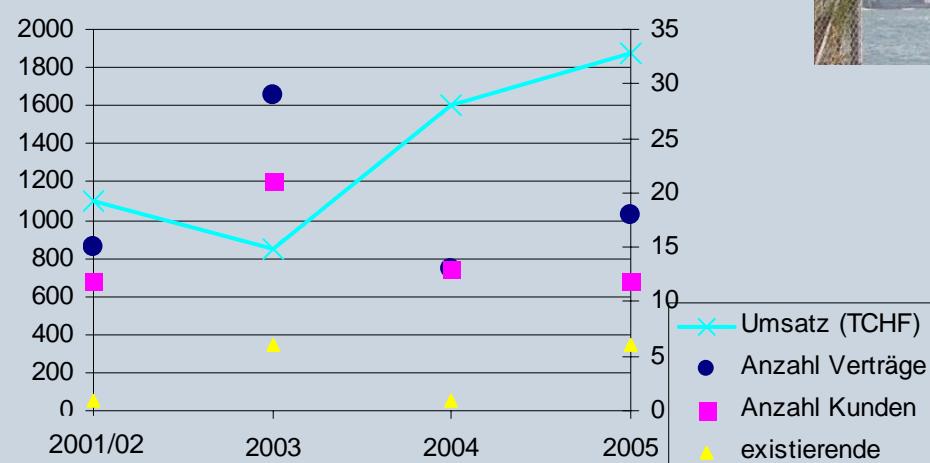


Potential: Patentschutz Laminatortechnik, Technologieführerschaft in stark wachsendem PV-Markt, einzigartige Positionierung, Referenzkunden in Europa, USA und Asien

3S Fassaden sind weltweit installiert!



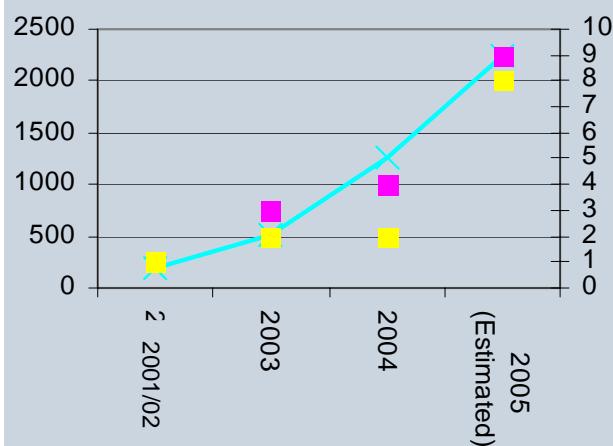
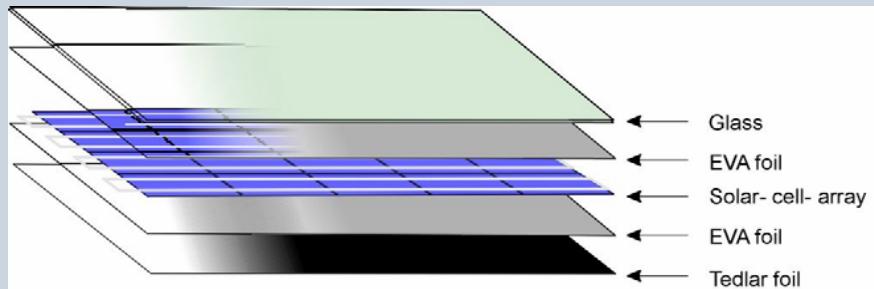
Photovoltaics



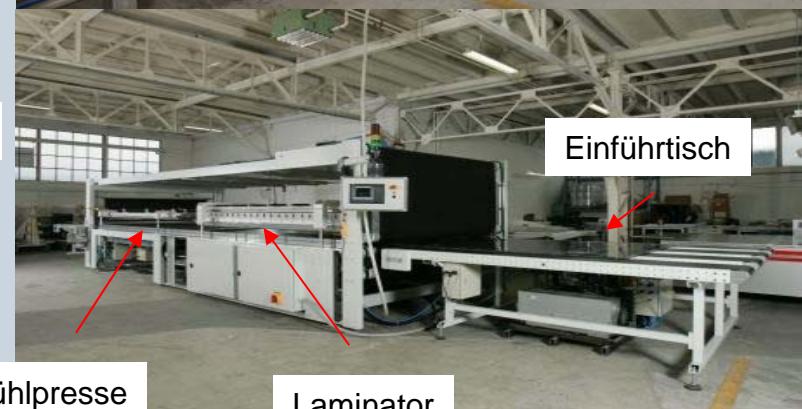
Laminator mit der besten Temperaturverteilung.



- Kürzere Prozesszeiten
- Höhere Kapazität
- Höhere Rendite



Ausfuhrtisch





3S Swiss Solar Systems AG (3S)

Branche: Erneuerbare Energie (Photovoltaik)

Unternehmen: 3S entwickelt und vertreibt stromerzeugende Baumaterialien auf der Basis von Photovoltaik-Technologie (PV) sowie erstklassige Produktionsverfahren und Produktionsmaschinen zur Herstellung dieser Baumaterialien.

Gründung: 2001

Sitz: Bern, Schweiz

Management: Dr. Patrick Hofer-Noser (CEO), Marcel Blanchet (Produktion), Jürg Zahnd (CTO), Frank Rosenbusch (CFO)

Phase: Expansion

Beteiligung NV: 27.4%, börsennotiert an der BX Berne eXchange und im Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse

Finanzen: Break-even erreicht

Potential: Patentschutz Laminatortechnik, Technologieführerschaft in stark wachsendem PV-Markt, einzigartige Positionierung, Referenzkunden in Europa und USA.



SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG

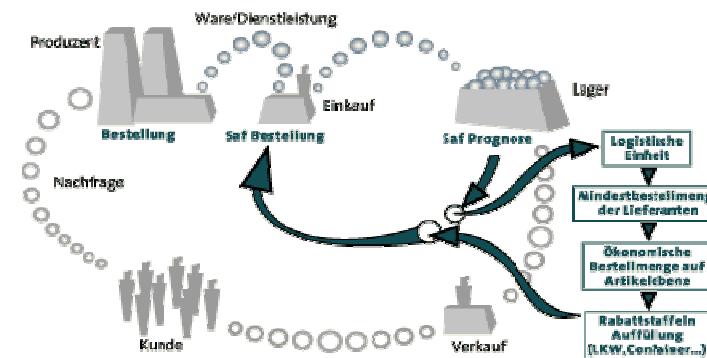


| | |
|------------------------|--|
| Branche: | Software/Logistik |
| Unternehmen: | SAF entwickelt, vermarktet und implementiert Softwarelösungen zur automatischen Disposition im Handel. |
| Gründung: | 1996 |
| Sitz: | Tägerwilen, Schweiz |
| Management: | Dr. von Beringe (CEO), S. Bergsteiner (CFO), O. Drehmann (COO), Prof. Dr. Arminger (CTO) |
| U-Phase: | Expansion |
| Beteiligung NV: | 0.9%, börsennotiert an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) (Co-Investoren: Ventizz, Ergo, Wellington) |
| Finanzen: | Profitabel |
| Vorteile: | Produkte basieren auf Demand Chain Management Konzept. DCM geht von der Nachfrage aus, im Gegensatz zum traditionellen Supply Chain Management, bei dem von der Produktion ausgegangen wird. |
| Potenzial: | Software mit Potential für hohe Einsparungen im Logistikbereich. Hohes Potential mit strategischen Partnern. Bereits Kunden in EU und USA. |



SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG

- Produkte:** Super Store: Standardsoftware zur Automatisierung der Bestellungen in den Handelsfilialen.
SuperWarehouse: Software zur Prognose des optimalen Bestandes und Optimierung der Nachschubplanung.
- Referenzen:** Metro, dm-drogeriemarkt, ATU, Teegut etc.
- Strat. Partner:** SAP AG, Walldorf (D); SofTEchnics (USA), Wincore Nixdorf (D)
- Information:** www.saf-ag.com



IPO an der SWX und Kapitalerhöhung von CHF 20 Mio.

- ▶ Kapitalerhöhung im Zusammenhang mit Börsengang
- ▶ Erster Handelstag an SWX 16. Mai 2006

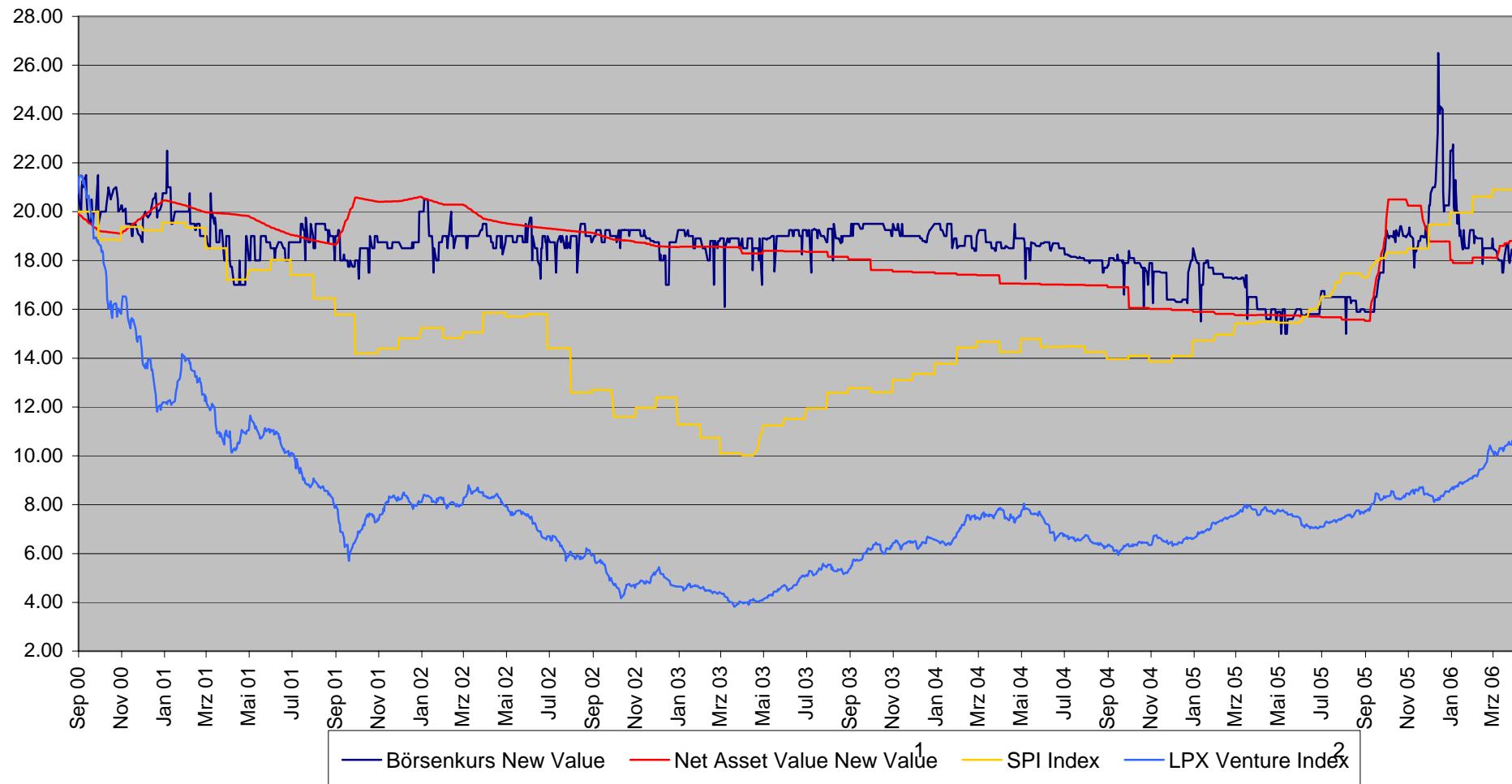


- ▶ SWX logische Fortsetzung aufgrund des guten Trackrecords
- ▶ Angebotene Aktien voll gezeichnet
- ▶ Kapitalbasis um 50% erhöht
- ▶ Aktionärbasis durch neue institutionelle und private Anleger zusätzlich gestärkt (70% der Zeichnungen durch neue Investoren)
- ▶ Arranger: EPS Value Plus AG
- ▶ Zusammenarbeit mit: Wenger & Vieli Rechtsanwälte

new value goes SWX!

| Erfolgsrechnung nach IFRS | 1.4.2005 bis 31.3.2006 | 1.4.2004 bis 31.3.2005 |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Total Ertrag aus Beteiligungen und Darlehen | 12'752'093 | 202'309 |
| Total Aufwand aus Beteiligungen und Darlehen | -3'151'026 | -1'062'683 |
| Betriebsaufwand | | |
| Anlageberaterhonorar | -646'924 | -617'795 |
| Externer Personalaufwand | -90'331 | -96'840 |
| Verwaltungsrat + Anlageausschuss | -213'662 | -160'308 |
| Revisionsstelle | -101'402 | -54'919 |
| Kommunikation, IR | -189'571 | -246'533 |
| Beratung und übriger Verwaltungsaufwand | -138'119 | -135'311 |
| Kapitalsteuern | -8'329 | 15'000 |
| Total Betriebsaufwand | -1'388'338 | -1'326'706 |
| Total Finanzergebnis | -171'348 | -49'753 |
| Ergebnis vor Steuern | 8'041'381 | -2'236'195 |
| Ertragssteuern | 0 | 0 |
| Jahresgewinn /-verlust nach IFRS | 8'041'381 | -2'236'195 |
| Ergebnis je Aktie nach IFRS | 3.93 | -1.09 |

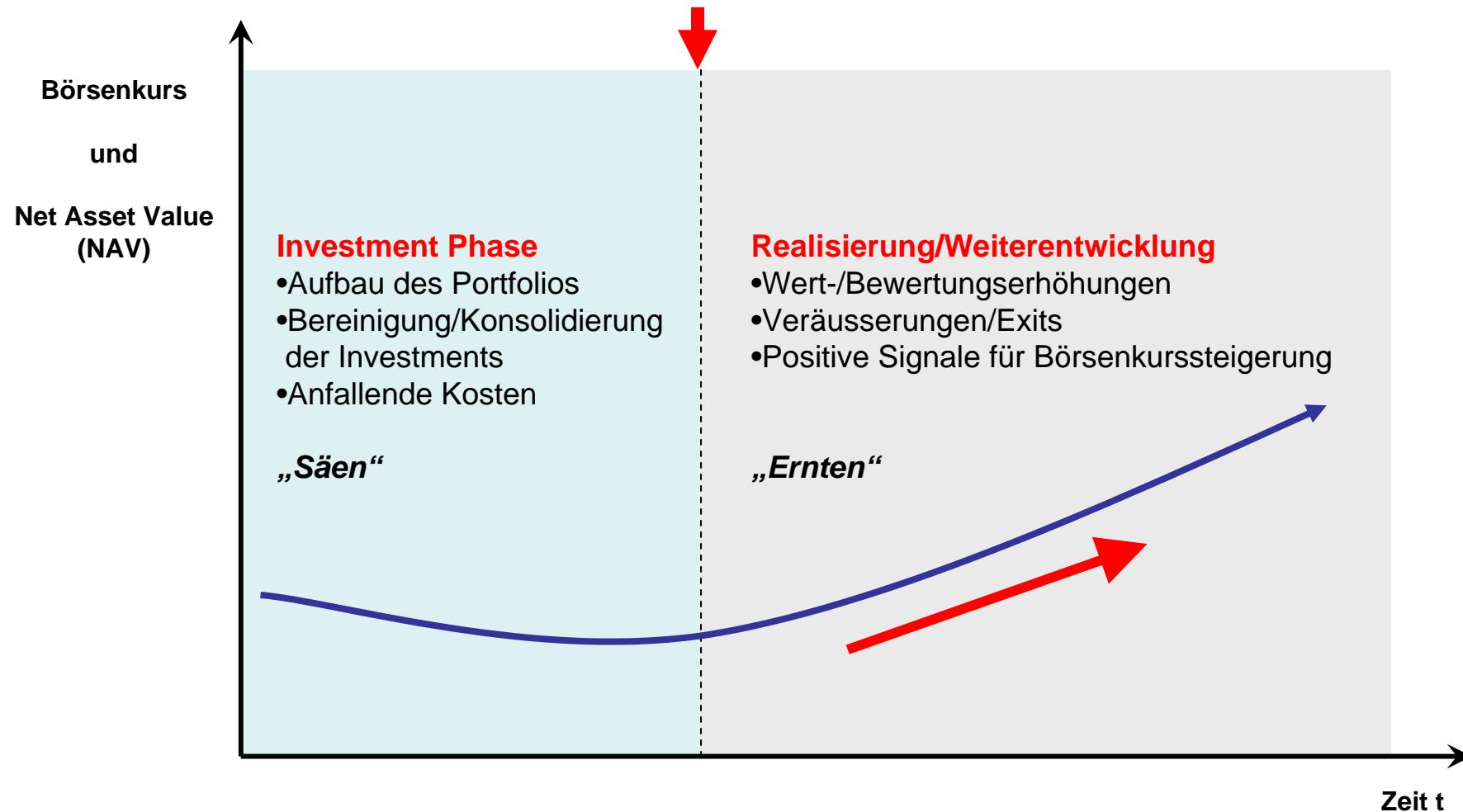
Kursentwicklung Aktie New Value AG 28.08.2000-14.09.2006



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

Timing war schon immer wichtig ...

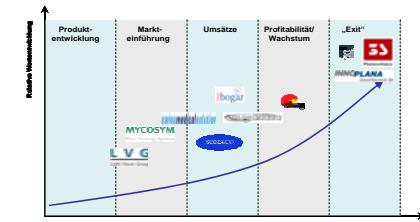


› Nach Trendwende, machen Sie jetzt in der Wachstumsphase mit!

Weitere Entwicklung von New Value:

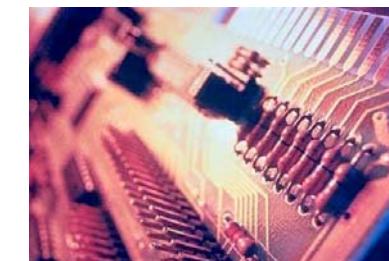
► Bestehendes Portfolio:

Wertentwicklung und Realisierung des Wertsteigerungspotentials



► Investment Opportunities:

Nutzung der attraktiven Marktsituation - Käufermarkt



► Kapitalisierung:

Erhöhung der Kapitalisierung von aktuell CHF 60 Mio. auf >CHF 100 Mio. durch Wertsteigerung und Kapitalerhöhung



► Aktie:

Geordneter Handel und Kurssteigerung im Rahmen der Wertentwicklung der Gesellschaft



Mehrwert für den Investor

- + Durch Börsenkotierung flexiblen **Zugang zu Private Equity** Investments mit hohen Ertragschancen
- + Eine professionell strukturierte und geführte **Investmentgesellschaft nach Schweizer Recht**
- + Ergänzung zu traditionellen Kapitalanlagen: Die Investition in Private Equity ergänzt traditionelle Kapitalanlagen ideal, da **geringe Korrelation**
- + Investition in **Zukunftswerte im nahen Wirtschaftsraum** mit diversifiziertem Portfolio
- + **Professionelles Management** durch qualifizierten Investment Adviser mit hervorragendem Netzwerk von Partnern
- + Hohe **Kompetenz**: Ein sachkundiger und verantwortungsbewusster Verwaltungsrat sowie mehrstufige Kontrollprozesse sorgen für bestmögliche Investitionen
- + Aktives, mehrstufiges **Risikomanagement**
- + Hohe **Standards der Ethik** und Umsetzung der Richtlinien betreffend Informationen zur Corporate Governance der SWX Swiss Exchange
- + **Transparente Informationspolitik**

Gerne beantworten wir Ihre Fragen !



Paul Santner



Peter Letter

NEW VALUE AG
Bodmerstrasse 9
CH - 8027 Zürich

Tel.: +41-43-344 38 38
Fax.: +41-43-344 38 39

info@newvalue.ch
www.newvalue.ch