



Präsentation

Unternehmerisch investieren in der Schweiz

Swiss Equity smdays

13./14. September 2006

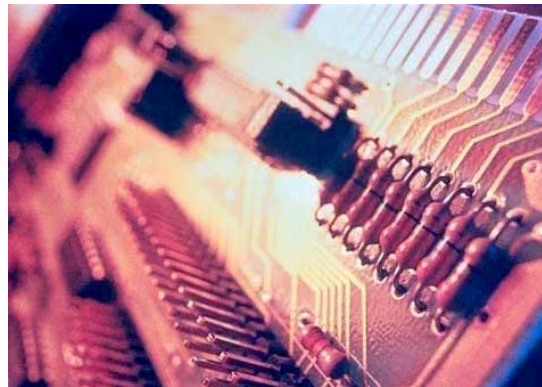
Ihr Partner für werthaltige  
Private Equity Investments  
mit hohem Potenzial.

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](mailto:letter@newvalue.ch)  
[www.newvalue.ch](http://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.**

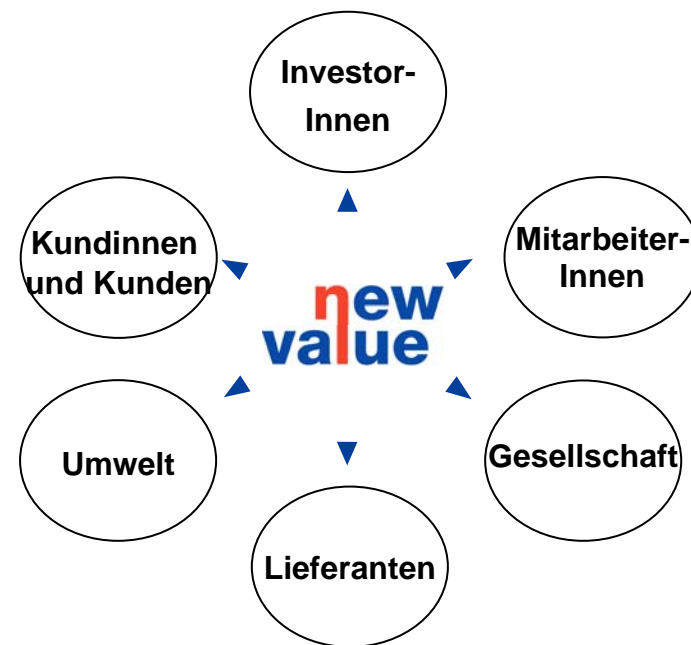
\*Quelle: Bundesamt für Statistik, Neuchâtel, 1999

## 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**

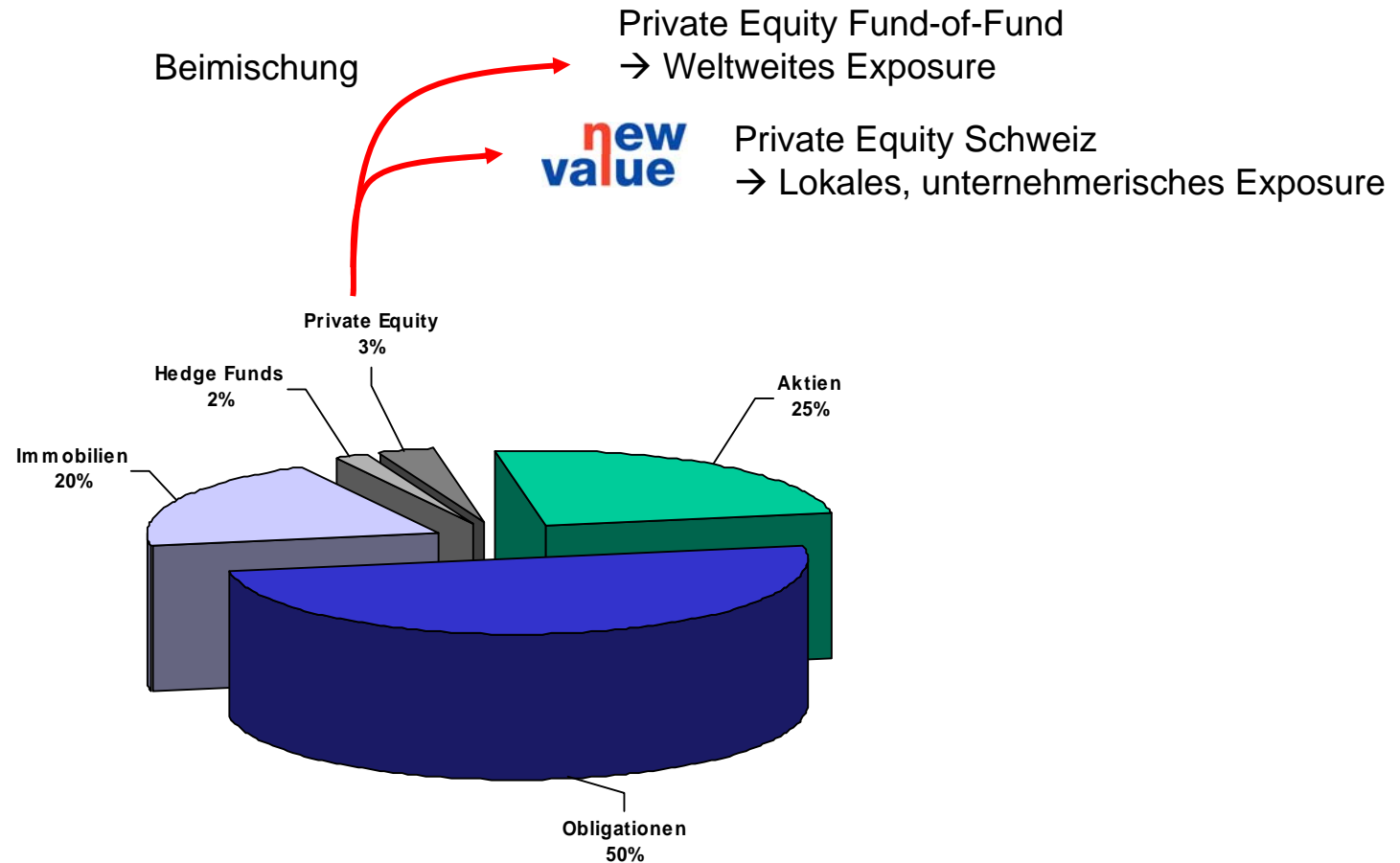
institutionellen und privaten **Anlegern Zugang** zu einem

äusserst ansprechenden **Portfolio mit Beteiligungen** an

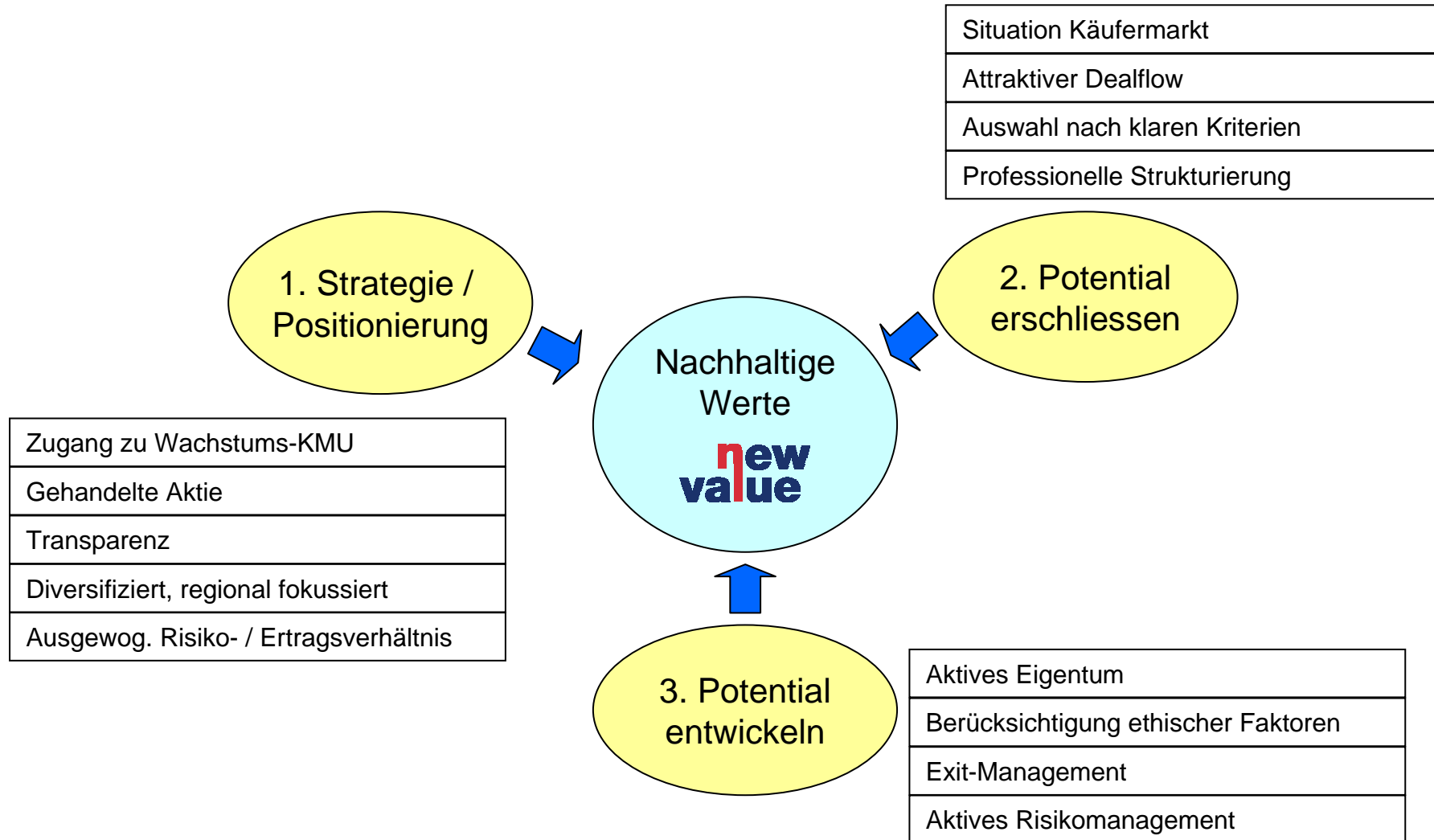
nicht börsennotierten **Wachstumsunternehmen** die über

**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





## ► Market oriented products



**Photovoltaics**



**MYCOSYM®**

Plant Vitalizing Systems

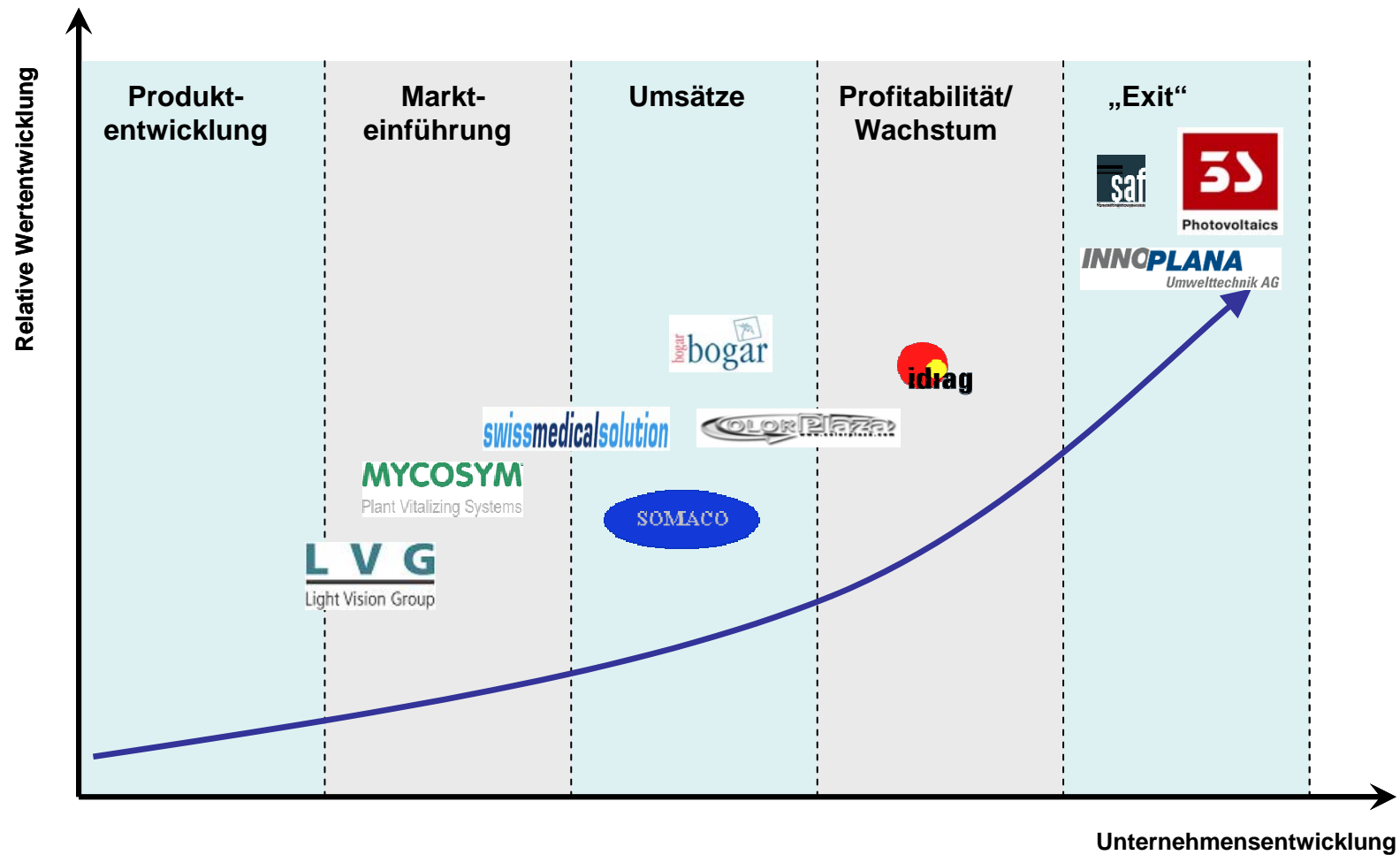
**swissmedicalsolution**

**L V G**

Light Vision Group

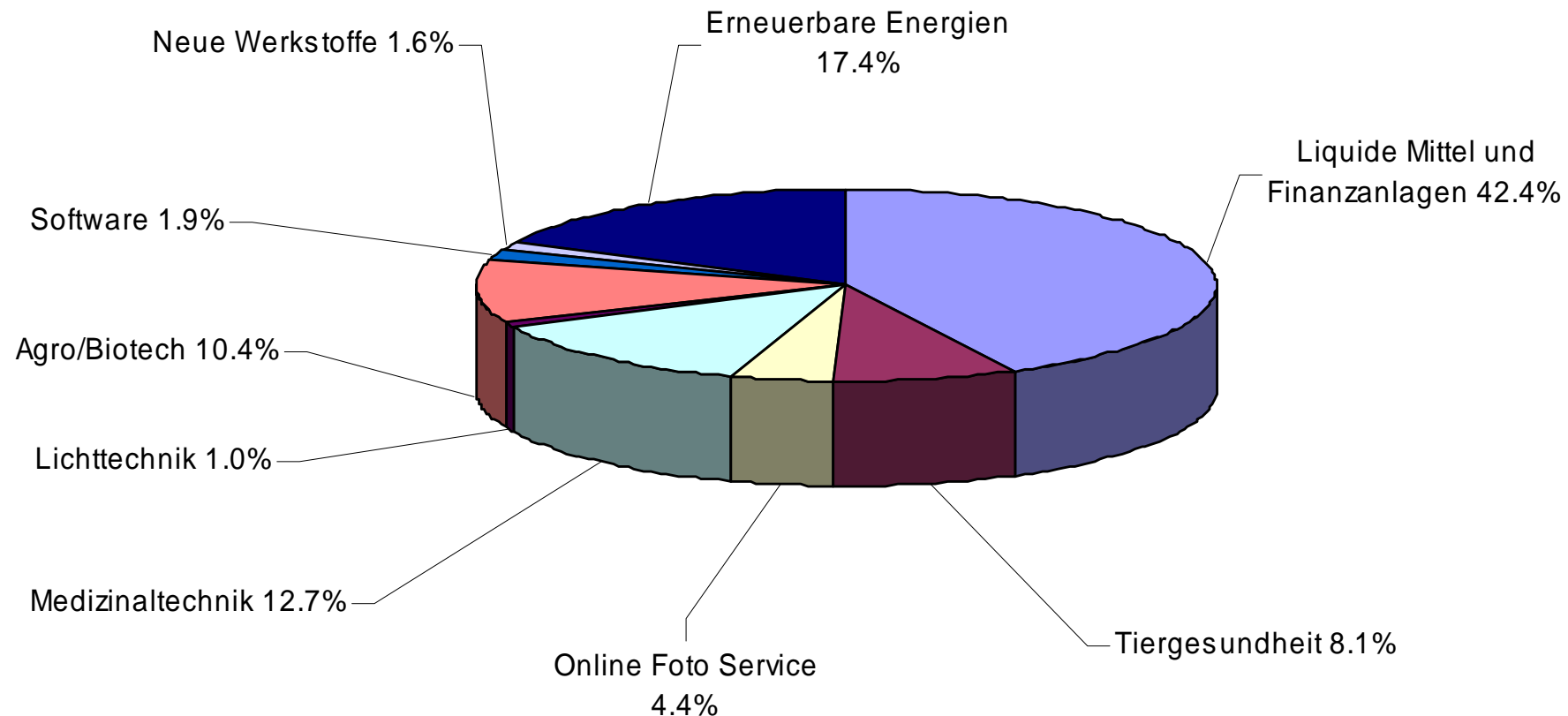
› **Value oriented companies**

## Diversifiziertes Private Equity Portfolio für stabiles Wachstum



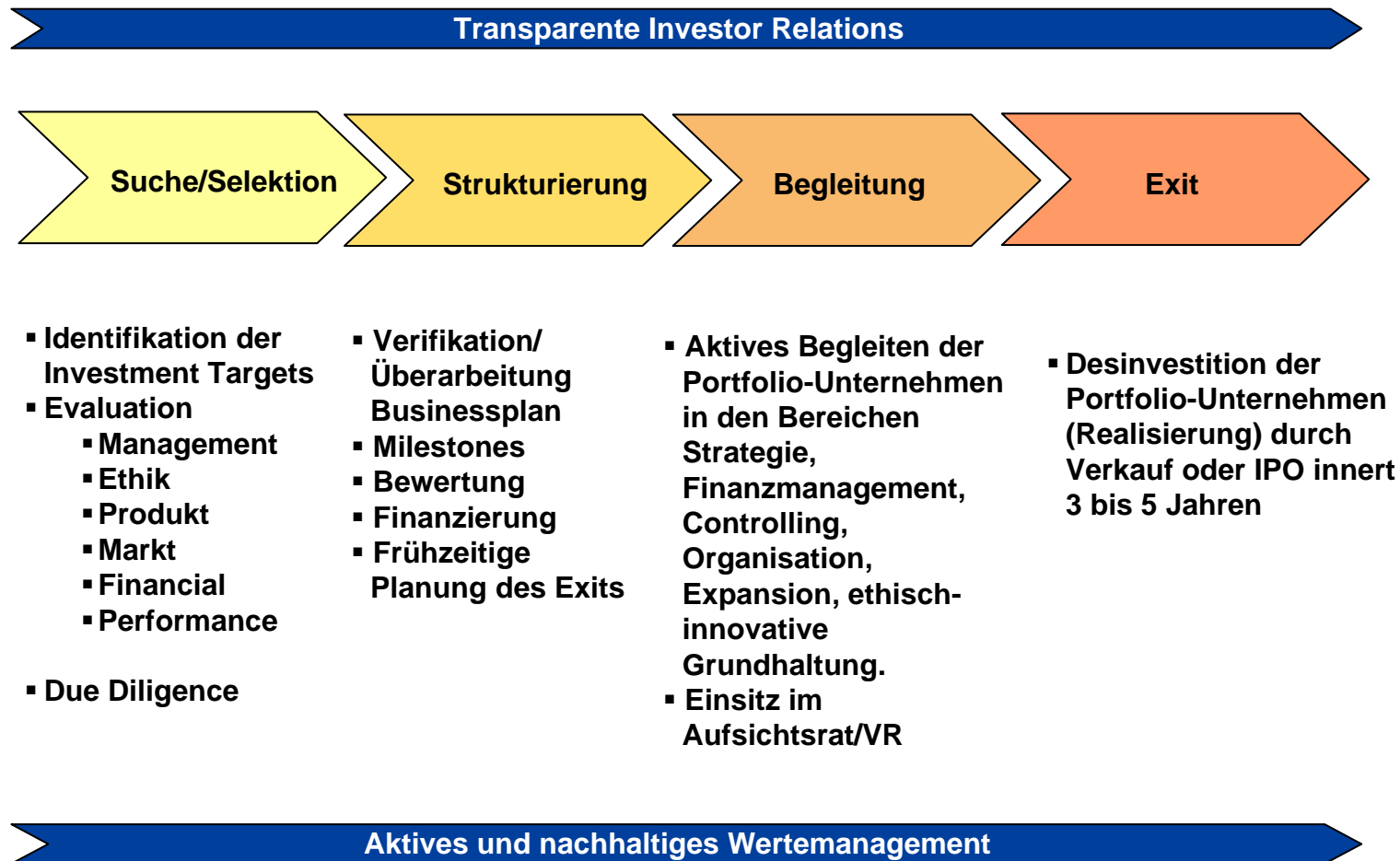
► **Phasen-Diversifikation** / Limitiertes Downside und erhöhtes Upside-Potenzial.

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



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

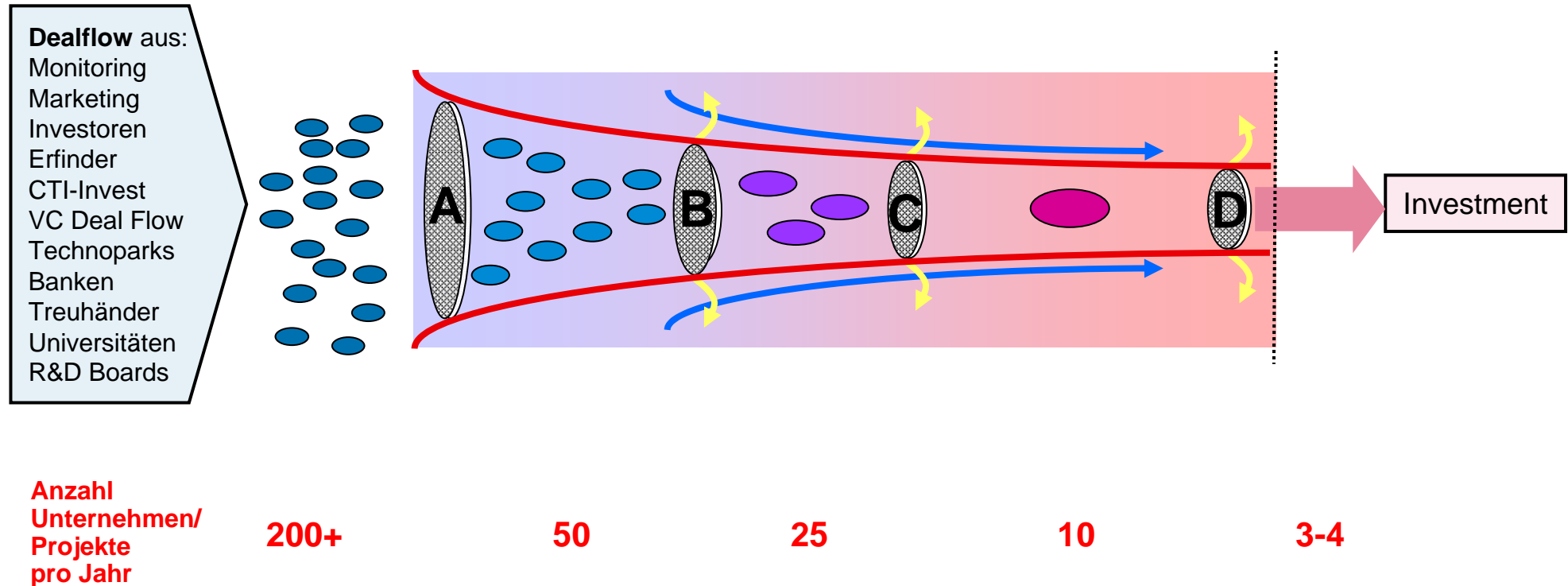
## Professionell strukturierter Investmentprozess als Schlüssel zum Erfolg



## Anlagekriterien

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

## Dealflow-Statistik

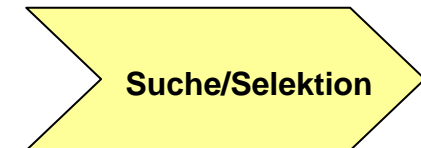


► New Value fokussiert schnell und gezielt auf die High Prospects!

## Erreichte Ziele der letzten 12 Monate:

### ▸ **Suche Investment Opportunities:**

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



### ▸ **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)





### Swiss Medical Solution AG

*swissmedicalsolution*

<b>Branche:</b>	Medizinaltechnik
<b>Unternehmen:</b>	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.
<b>Gründung:</b>	2004
<b>Sitz:</b>	Büron, Schweiz
<b>Management:</b>	Dipl. Ing. Jean-Jacques Becciolini (CEO), Nancy Bruyneel (Bus. Dev.)
<b>U-Phase:</b>	Markteinführung / Umsätze
<b>Beteiligung NV:</b>	15.2% (+Option für insgesamt ca. 25%)
<b>Vorteile:</b>	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.
<b>Potenzial:</b>	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](http://www.swissmedicalsolution.ch)



## Aktives Eigentum

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



<b>Anonymes Eigentum</b>
→ <b>Verwaltung für Werterhaltung</b>
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



### iddiag AG



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

## iddiag AG



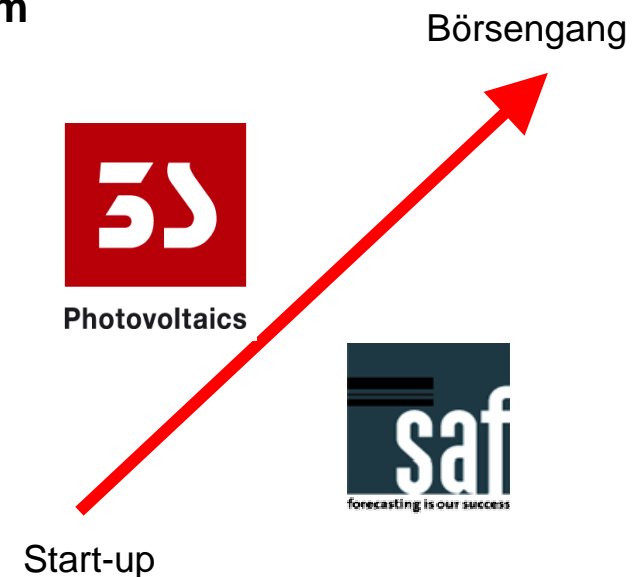
- Produkte:** SpiroTiger® (Atemtrainingsgerät)  
MediMouse™ (Messegerät für Wirbelsäule bei Diagnose und Therapiefortschrittskontrolle). Wissenschaftlich sehr gute Abdeckung mit Studien in Zusammenarbeit mit renommierten Kliniken.
- Information:** [www.iddiag.ch](http://www.iddiag.ch)



## 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:

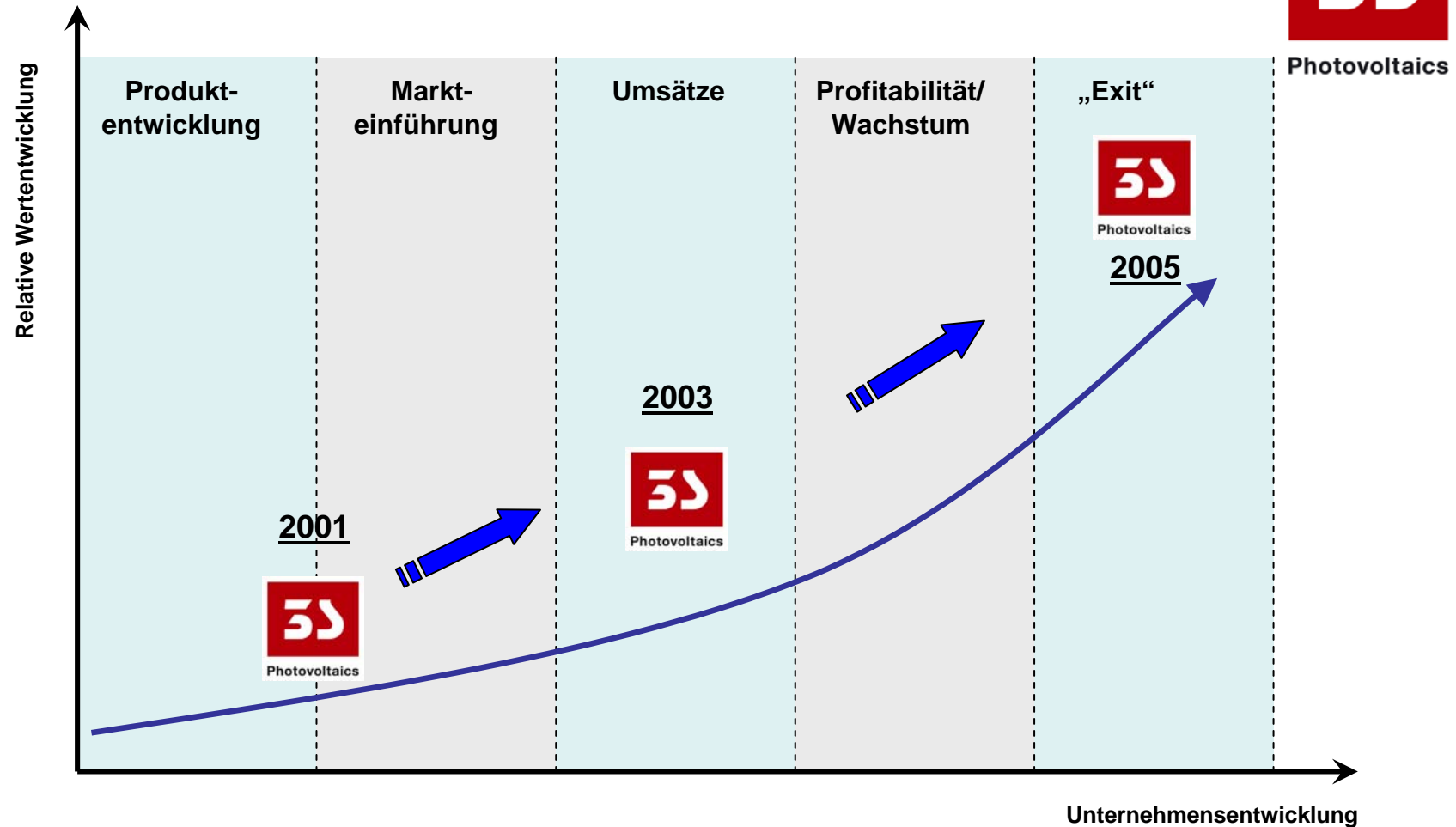
#### ▶ **Weitere realisierte Exits:**

- ▶ 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.



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

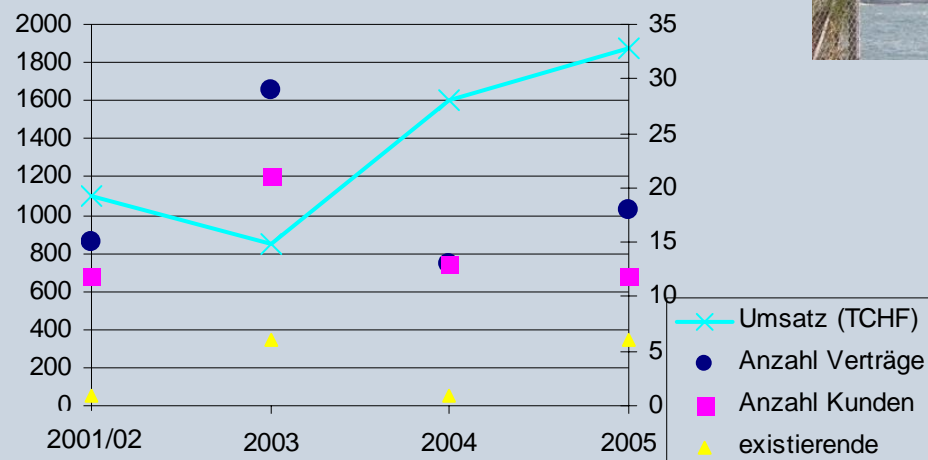


**Potential:** Patentschutz Laminatortechnik, Technologieführerschaft in stark wachsendem PV-Markt, einzigartige Positionierung, Referenzkunden in Europa, USA und Asien

## 3S Fassaden sind weltweit installiert!



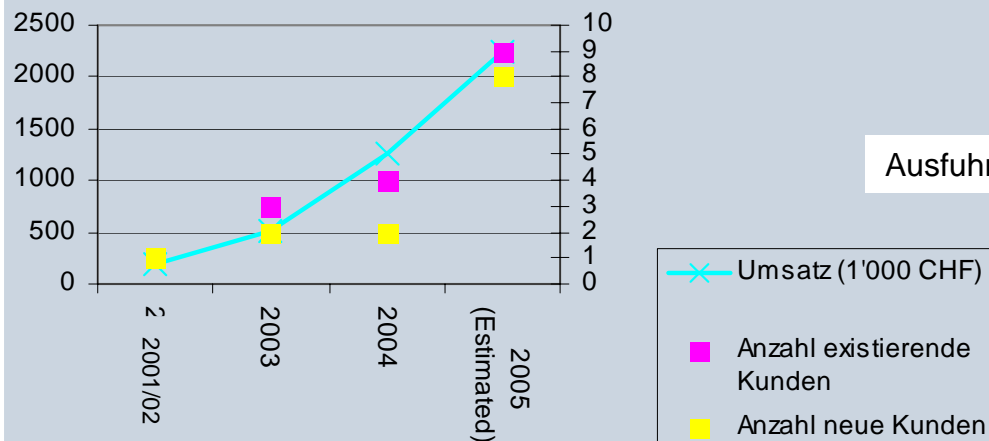
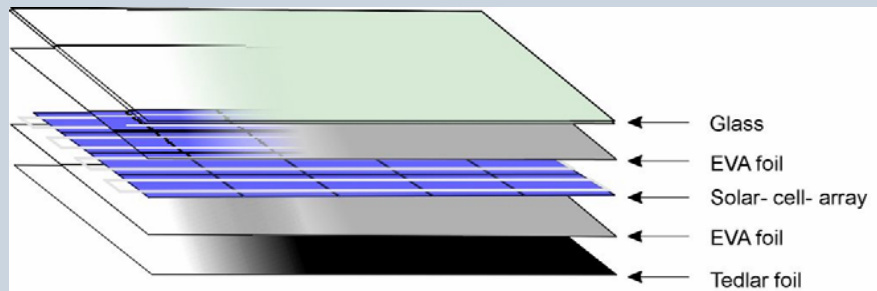
Photovoltaics



## Laminator mit der besten Temperaturverteilung.



- Kürzere Prozesszeiten
- Höhere Kapazität
- Höhere Rendite



Ausfuhrtisch

Einführtisch

Kühlpresse

Laminator





Photovoltaics

## 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.





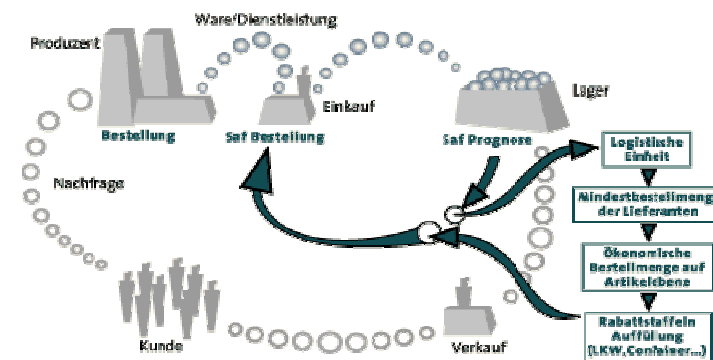
### SAF Simulation, Analysis and Forecasting AG

<b>Branche:</b>	Software/Logistik
<b>Unternehmen:</b>	SAF entwickelt, vermarktet und implementiert Softwarelösungen zur automatischen Disposition im Handel.
<b>Gründung:</b>	1996
<b>Sitz:</b>	Tägerwilen, Schweiz
<b>Management:</b>	Dr. von Beringe (CEO), S. Bergsteiner (CFO), O. Drehmann (COO), Prof. Dr. Arminger (CTO)
<b>U-Phase:</b>	Expansion
<b>Beteiligung NV:</b>	0.9%, börsennotiert an der Frankfurter Wertpapierbörse (Prime Standard) (Co-Investoren: Ventizz, Ergo, Wellington)
<b>Finanzen:</b>	Profitabel
<b>Vorteile:</b>	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.
<b>Potenzial:</b>	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](http://www.saf-ag.com)



# WICHTIGER MEILENSTEIN

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

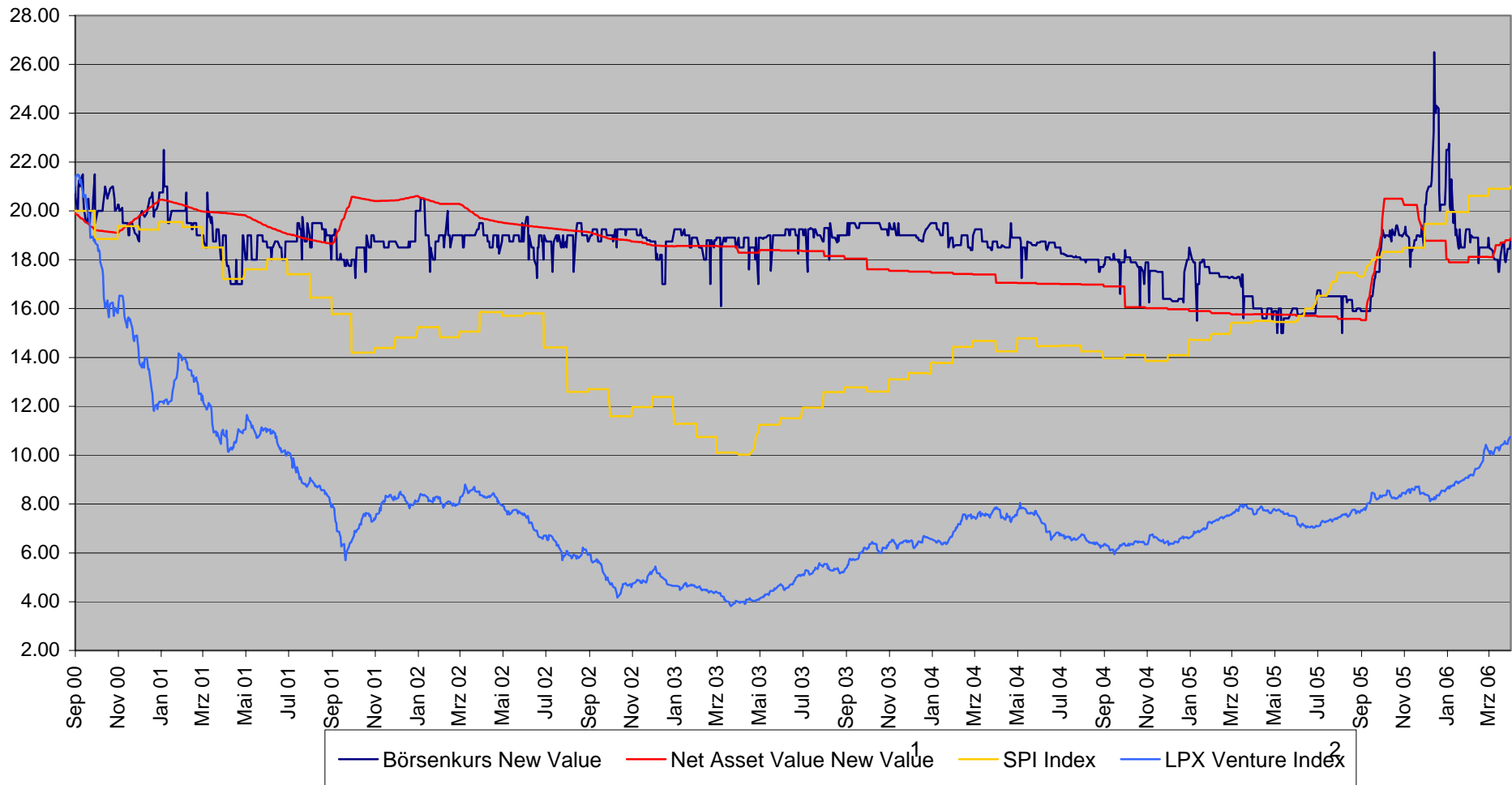
new value goes SWX!



# JAHRESRECHNUNG NACH IFRS

<b>Erfolgsrechnung nach IFRS</b>	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
<b>Jahresgewinn /-verlust nach IFRS</b>	<b>8'041'381</b>	<b>-2'236'195</b>
Ergebnis je Aktie nach IFRS	3.93	-1.09

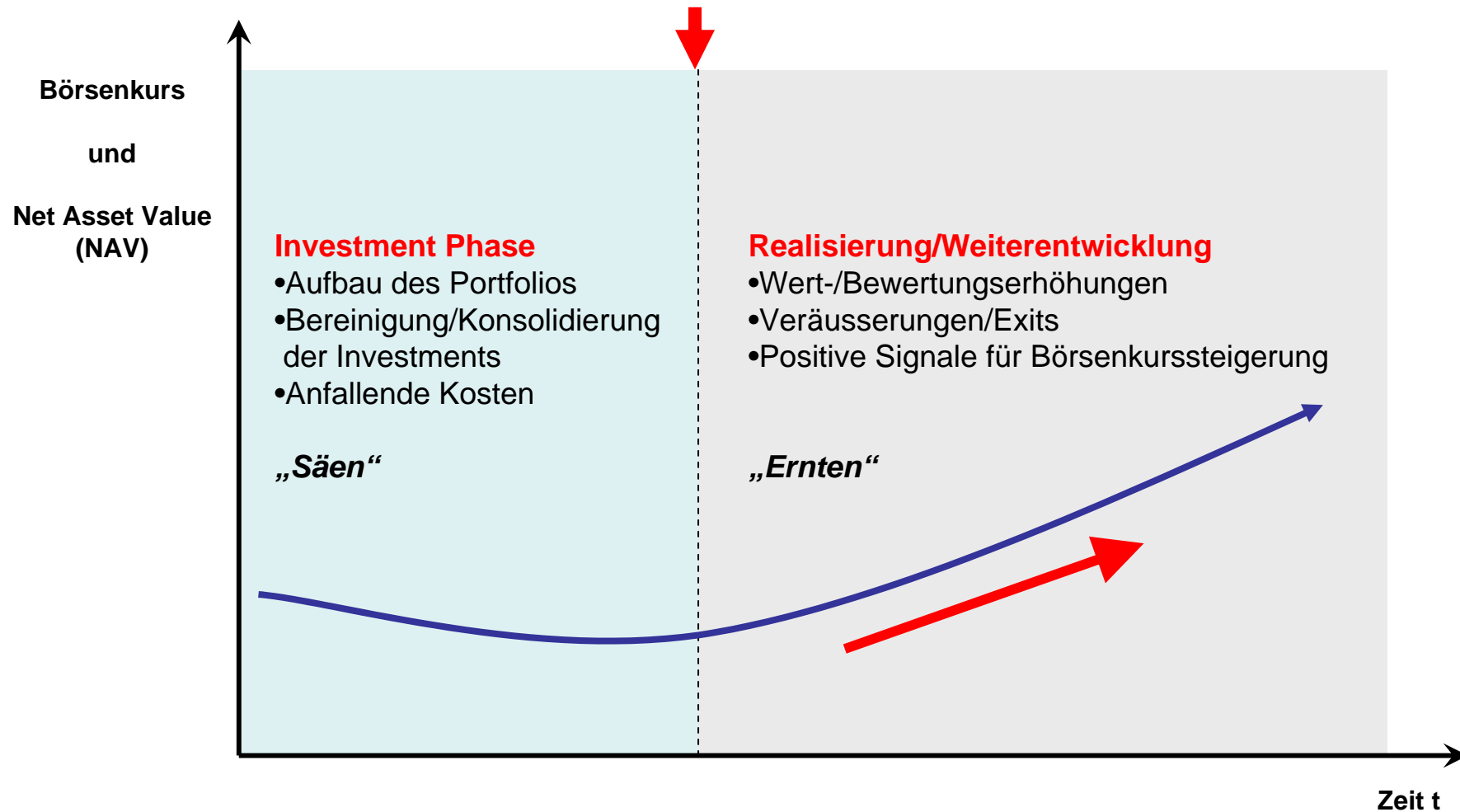
## Kursentwicklung Aktie New Value AG 28.08.2000-14.09.2006



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 ...

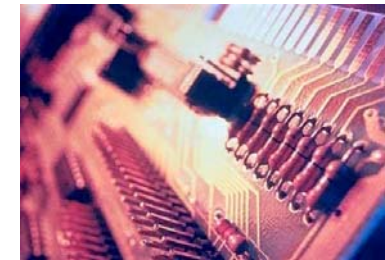
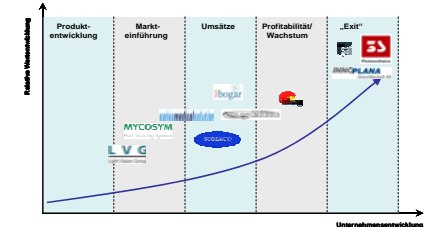


► Nach Trendwende, machen Sie jetzt in der Wachstumsphase mit!

# DIE AKTIE: ES GEHT WEITER

## 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](mailto:info@newvalue.ch)

[www.newvalue.ch](http://www.newvalue.ch)