



Quartalsinformation
Dezember 2006

Information zum 3. Quartal (per 31. Dezember 2006)

Profil

Die New Value AG ist eine börsennotierte Schweizer Private Equity-Gesellschaft mit einer nachhaltigen Investmentphilosophie. Sie bietet institutionellen und privaten Anlegern Zugang zu einem attraktiven Portfolio innovativer und wachstumsstarker Unternehmen. New Value hat sich bisher an Unternehmen aus unterschiedlichen Bereichen wie erneuerbare Energien, Gesundheit, Informationstechnologie und neue Materialien beteiligt. New Value finanziert und begleitet das Wachstum von Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum.

Ziel ist es, den Unternehmenswert der Portfoliounternehmen mittelfristig zu steigern. Drei Exits führte New Value bereits erfolgreich durch, davon zwei als Börsengang. Investiert wird in Unternehmen, die hohe Standards im Bereich Ethik und Corporate Governance einhalten. Die in Zürich ansässige Private Equity-Gesellschaft ist an der SWX Swiss Exchange

gelistet (Valorennummer 1081986, Tickersymbol NEWN) und im deutschen XETRA-Handel (ISIN CH0010819867, Tickersymbol N7V).

Strategische Positionierung

- Nachhaltige Investmentphilosophie mit Schwerpunkt auf innovative Unternehmen mit hohen Wertsteigerungspotentialen in unterschiedlichen Wachstumsbranchen; Diversifikation durch maximal ein Drittel der Investments pro Branche
- Die wesentlichen Auswahlkriterien für Investments sind
 - Unternehmen mit Produkten, Technologien und Dienstleistungen, die nachhaltige Wettbewerbsvorteile versprechen
 - hohe Managementqualität
 - mindestens 20% Umsatz- und Ergebnissteigerung pro Jahr
- Aktiver Sparringspartner in der Entwicklung der Portfoliounternehmen

Wichtige Highlights im 3. Quartal (1. Oktober – 31. Dezember 2006)

New Value hat auch im dritten Quartal des laufenden Geschäftsjahres ihr Portfolio wachstumsstarker Unternehmen weiter ausgebaut:

- Ausbau des Bereichs Solarindustrie durch
 - zwei attraktive neue Beteiligungen und
 - die Anteilserhöhung an 3S Swiss Solar Systems AG
- Zweite Tranche der Finanzierungsrunde von Swiss Medical Solution AG durchgeführt
- Net Asset Value stieg um 1% auf CHF 18.27 pro Aktie
- New Value erwartet aufgrund der intensivierten Diskussion zur Klimaerwärmung mittelfristig insbesondere einen positiven Effekt auf Unternehmensbewertungen im Segment der erneuerbaren Energien.

In der Berichtsperiode ist New Value mit den Beteiligungen an Meyer Burger Technology AG und der Solar Plant Swiss AG zwei neue Engagements in der sich rasant entwickelnden Solarindustrie eingegangen. Diese beiden Unternehmen ergänzen zusätzlich zu 3S Swiss Solar Systems AG den Bereich der Schweizer Solar-Unternehmen im Beteiligungs-

portfolio von New Value. Die Portfolioposition in 3S Swiss Solar Systems AG hat New Value durch den Zukauf weiterer Aktien gestärkt und dabei das attraktive Bewertungsniveau dieses Wachstumstitels ausgenutzt.

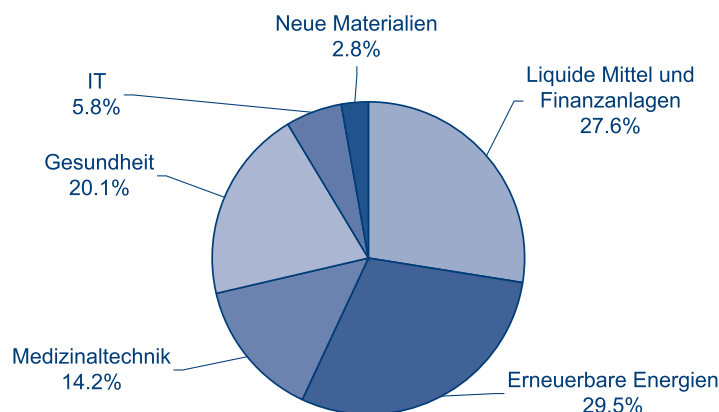
Das Engagement in der Branche Medizinaltechnik hat New Value im Oktober ebenfalls ausgebaut. Im Rahmen der Finanzierungsrunde an Swiss Medical Solution AG in Höhe von CHF 2.5 Mio gewährte New Value AG als zweite Tranche ein Wandeldarlehen von CHF 600'000. Die Mittel dienen zum Aufbau der Gesellschaft, zur Kommerzialisierung des Produkts sowie zur Finanzierung des Roll-outs.

Der Net Asset Value der New Value lag am 31.12.2006 bei CHF 18.27 pro Aktie und somit rund 1 Prozent höher als per 30.09.2006. Der Börsenkurs tendiert im 4. Quartal 2006 seitwärts und schloss an der SWX Swiss Exchange bei CHF 17.50 (–2.8 Prozent gegenüber 30.09.2006) und im XETRA der Deutschen Börse bei EUR 11.00 (+1.9 Prozent). Der Discount des Börsenkurses beträgt per Stichtag 4.4 Prozent.

Zeitpunkt	NAV	Börsen-Kurs	Discount
31.03.2006	18.90*	18.75	– 0.8%
30.06.2006	18.07*	18.40	– 1.8%
30.09.2006	18.03*	18.00	– 0.2%
31.12.2006	18.27	17.50	– 4.4%

* NAV mit Discount auf börsennotierten Aktien mit Lock-up; ab Oktober 2006 keine Lock-up-Verpflichtungen mehr.

Beteiligungsportfolio nach Branchen per 31.12.2006



Neue Beteiligungen

Solar Plant Swiss AG. Im Oktober 2006 hat sich New Value mit CHF 4 Mio. an der Schweizer Solarmodulherstellerin Solar Plant Swiss AG beteiligt und damit 12.9 Prozent des Aktienkapitals des Unternehmens erworben. Solar Plant Swiss errichtet derzeit einen voll integrierten Produktionsbetrieb für die Herstellung von Photovoltaik-Solarmodulen in Linthal, Kanton Glarus. Zur Finanzierung des geplanten Wachstums hat das Unternehmen im Berichtszeitraum weiteres Eigenkapital eingeworben. Im Januar 2007 wurde eine Kapitalerhöhung durchgeführt, aus der Solar Plant Swiss neue Mittel von privaten und institutionellen Investoren in der Höhe von CHF 6.3 Mio. zufließen. New Value hat sich zusätzlich mit CHF 1 Mio. beteiligt. Der aktuelle Anteilsbesitz von New Value AG beträgt 13.3 Prozent. Damit hat die Solar Plant Swiss AG insgesamt rund CHF 37.5 Mio. Eigenkapital aufgenommen. Gespräche mit institutionellen Investoren zur weiteren Eigenkapital-Finanzierung von CHF 10 – 15 Mio. laufen.

Meyer Burger Technology AG. Mit der Beteiligung an der Meyer Burger Technology AG im November 2006 hat New Value ihr Engagement im Bereich der Solar-Unternehmen noch weiter ausgebaut. Im Rahmen des IPO der Meyer Burger Technology AG hat New Value 20'000 Aktien zum Preis von CHF 39.00 pro Aktie erworben. Mit dem Investment in der Höhe von CHF 780'000 sicherte sich New Value einen Anteil von rund 0.7 Prozent am Aktienkapital des Schweizer Wachstumsunternehmens. Der Börsenkurs der neuen Beteiligung hat sich erfreulich entwickelt: Am 31.12.2006 notierte die Aktie bei CHF 57.50, was einem Anstieg von 47 Prozent gegenüber

dem Ausgabepreis entspricht. Die positive Kursentwicklung setzte sich im neuen Jahr fort und der Kurs sprengte Mitte Februar sogar die Grenze von CHF 70.

Anteilserhöhung bei bestehenden Beteiligungen

3S Swiss Solar Systems AG. New Value hat im vierten Quartal 2006 die Beteiligung an der 3S Swiss Solar Systems durch Zukauf von 331'194 Aktien von bisher 27.4 Prozent auf 32.4 Prozent erhöht. Die Zukäufe wurden zu einem Durchschnittspreis von CHF 5.05 je Aktie getätigt. Der Börsenkurs der 3S lag per 31.12.2006 bei CHF 5.80, dies entspricht einem Zuwachs von +5.5 Prozent gegenüber dem 30.09.2006. 3S hat in den ersten Wochen des neuen Jahres um weitere rund 40 Prozent zugelegt und notierte per 20.02.2007 bei CHF 8.00.

Swiss Medical Solution AG. Das Engagement bei dem Diagnostik-Unternehmen Swiss Medical Solution hat New Value im Oktober ebenfalls ausgebaut. New Value zahlte eine zweite Finanzierungstranche von CHF 600'000 in Form eines Wandeldarlehens an Swiss Medical Solution AG, als Teil der im ersten Halbjahr beschlossenen Finanzierungsrunde von insgesamt CHF 2.5 Mio. Die Finanzierung erfolgt in mehreren Tranchen, geknüpft an die Erreichung von Meilensteinen. Der erste Kapitalfluss über CHF 1.25 Mio. erfolgte im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Juni 2006. Die Mittel dienen zum Aufbau der Gesellschaft, zur Kommerzialisierung des Produkts, zur Suche nach strategischen Kunden und Kooperationspartnern sowie zur Finanzierung des Roll-outs.

Kapitaltransaktionen 01.10.2006 – 31.12.2006

Unternehmen	Titel	Bestand per 30.09.2006	Zunahme/Abnahme	Kapitalfluss	Bestand per 31.12.2006
Meyer Burger Technology	Aktien	0	+20'000	–CHF 780'000	20'000
Solar Plant Swiss	Aktien	0	+400'000	–CHF 4'000'000	400'000
Swiss Medical Solution	Wandeldarlehen	0	+CHF 600'000	–CHF 600'000	CHF 600'000
3S Swiss Solar Systems	Aktien	1'827'295	+331'194	–CHF 1'674'460	2'158'489

Entwicklung der Portfolio-Unternehmen

Erneuerbare Energie / Solartechnologie

3S Swiss Solar Systems AG

(www.3-s.ch)

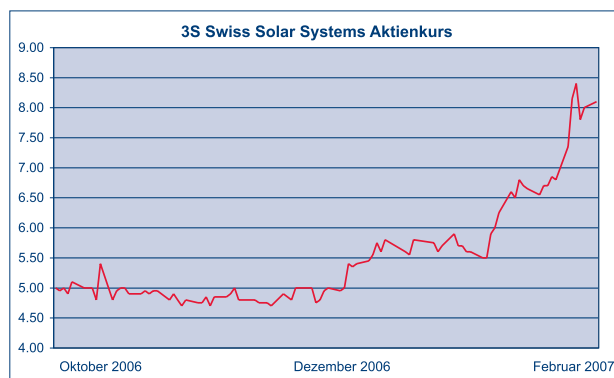
- 136 Prozent Umsatzwachstum und Gewinnzone erreicht
- Neue Grossaufträge
- Analystenstudie mit Kaufempfehlung und erhöhtes Kursziel

Unternehmensprofil. 3S Swiss Solar Systems AG (Tickersymbol CH: SSS; D: S3V) ist der technologische Weltmarktführer für manuelle und semiautomatische Produktionsanlagen zur Fertigung von Solarmodulen. In Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern integriert 3S ihre Produktionsanlagen auch in schlüsselfertige vollautomatisierte Produktionslinien. Als ein Unternehmen der Solarindustrie entwickelt und plant 3S innovative gebäudeintegrierte Solarsysteme. Diese werden an Kunden, die Produktionsanlagen der 3S einsetzen, lizenziert oder auf den eigenen Produktionsanlagen hergestellt. Die aus der Konzeption und Produktion von Solarmodulen gewonnenen Kenntnisse fliessen so direkt in die Weiterentwicklung der Produktionsanlagen ein. Die Mitarbeiterzahl des Unternehmens ist seit Juni 2005 von 12 auf 40 (Stichtag: 31.12.2006) angestiegen. New Value ist Gründungsaktionär der 3S und führte das Unternehmen an die Börse.

Operative Geschäftsentwicklung. 3S Swiss Solar Systems hat im ersten Halbjahr 2006 einen Umsatz in Höhe von CHF 3.8 Mio. (Vorjahreszeitraum: CHF 1.6 Mio.) erwirtschaftet. Gegenüber der Vorjahresperiode entspricht dies einem Wachstum von 136 Prozent. Damit setzt 3S den erfolgreichen Wachstumskurs fort. Umsatzsteigerungen wurden sowohl bei den Produktionsanlagen als auch bei den Solarsystemen erzielt. Trotz der mit der Kapazitätserhöhung verbundenen Kosten konnte im ersten Halbjahr 2006 erstmals in der Unternehmensgeschichte ein Gewinn in Höhe von CHF 0.1 Mio. erzielt werden.

3S hat im vergangenen Jahr unter anderem eine moderne gebäudeintegrierte Solarstromanlage im Museums Center for Water Education in Hemet, Kalifornien, installiert. Die in einer Überkopfverglasung integrierten Solarzellen haben eine Leistung von insgesamt 41.75 kWp. Weiter beauftragte Conergy, der deutsche Systemanbieter im Bereich regenerativer Energien, die 3S mit der Produktion von Laminatoren im Wert von mehreren Millionen Schweizer Franken. Das Unternehmen plant den Bau einer Solarfabrik mit einer Kapazität von 250 Megawatt pro Jahr. Der 3S Laminator verfügt über eine Hybridheizplatte, die eine ausserordentlich hohe Temperaturhomogenität über der gesamten Heizplatte gewährleistet. Die innovative von 3S entwickelte Hybridheizplatte ist patentrechtlich geschützt.

Börsenentwicklung. Wie schon im zweiten und dritten Quartal entwickelte sich der Aktienkurs der 3S vorerst auch im vierten Quartal seitwärts, erhöhte sich dann aber gegen Ende des Jahres und schloss per 31. Dezember 2006 bei CHF 5.80 je Aktie (+5 Prozent im Vergleich zum 30. September 2006). Die Aktie wird in der Schweiz an der BX Berne Exchange und in Deutschland an der Frankfurter Börse (Freiverkehrsegment) gehandelt. Die Analysten der deutschen Performaxx stuften am 12. Dezember 2006 die Aktien von 3S von «Spekulativ kaufen» auf «Kaufen» und erhöhten das Kursziel deutlich. In Anbetracht der weiterhin positiven Rahmenbedingungen und des starken Zugewinns bei den Marktanteilen, berechnen sie einen fairen Wert für die Aktie von 8.42 CHF. Die Analysten sind der Auffassung, dass der Markt die gute Geschäftsentwicklung noch nicht honoriert hat und betrachteten die Aktie der 3S als unterbewertet.



Beteiligung. New Value hat die Beteiligung an der 3S Swiss Solar Systems in der Berichtsperiode kontinuierlich von 27.4 auf derzeit 32.4 Prozent erhöht. Das Management hält rund 5 Prozent der Aktien.

Ausblick. Aufgrund der sehr guten Auftragslage wurde die Umsatzerwartung für das Geschäftsjahr 2006 auf CHF 9.5 Mio. erhöht. Das vorläufige Geschäftsergebnis wird das Unternehmen am 12.03.2007 veröffentlichen. 3S strebt für das Jahr 2007 eine Umsatzverdoppelung auf CHF 18 Mio. und einen Gewinn von CHF 2 Mio. an.

Auch die neueste Studie zur Solarenergie-Industrie der Bank Sarasin & Cie AG bestätigt den anhaltenden Aufwind in der Branche. Für die kurzfristige Entwicklung des Photovoltaikmarktes geht Sarasin zwar noch davon aus, dass die Siliziumknappheit das Marktwachstum bis 2008 abbremsen wird. Doch für 2010 wird mit einer weltweit neu installierten PV-Leistung von rund 4.1 GW gerechnet. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate für die Zeitspanne 2005 bis 2010 von 26 Prozent. Für das nächste Jahrzehnt wird eine durchschnittliche Wachstumsrate von gut 21 Prozent erwartet.

Solar Plant Swiss AG

(www.solarplantswiss.com)

- Produktionsstart ca. Ende 2007 erwartet
- Photovoltaikbranche verspricht enorme Wachstumsraten

Unternehmensprofil. Solar Plant Swiss AG (SPS) errichtet in Linthal, Kanton Glarus, einen voll integrierten Produktionsbetrieb für die Herstellung von hochqualitativen Solarmodulen. Ausgehend vom Silizium-Feedstock deckt SPS in der Produktion den gesamten Wertschöpfungsprozess über die Zwischenstufen Silizium-Wafer und PV-Zellen bis hin zu den fertigen Solarmodulen. Solar Plant Swiss wird ihre Produkte auf Basis der bewährten kristallinen Silizium-Technologie anbieten, die gegenwärtig den Markt dominiert (>85% Marktanteil) und gemäss mehreren Branchenstudien im Jahr 2015 immer noch mindestens 80% des Gesamtmarktes ausmachen wird. Die Produktion durch SPS erfolgt ausschliesslich unter Nutzung von erneuerbarer Energie aus Wasserkraft. Nebst der Schaffung von rund 140 neuen Arbeitsplätzen bringt die Anlage eine zukunftsweisende Technologie in die Region.

Wachstumsbranche. Solar Plant Swiss adressiert den weltweiten Markt für Photovoltaik, welcher im Jahr 2005 auf EUR 6.3 Mrd. geschätzt wird und um ca. 22% pro Jahr wächst. Mehrere Schlüsselindikatoren und Trends bestätigen das Wachstumspotenzial. Der Bedarf an elektrischer Energie steigt stetig und die umweltfreundliche Solarenergie wird gegenüber

anderen Energiequellen vermehrt konkurrenzfähig. Photovoltaik vereint mehrere positive Eigenschaften, wie keine Emissionen oder Geräusche, Wartungsfreiheit sowie die Integration in eine wachsende Anzahl verschiedener Anwendungen. Zudem leistet die Photovoltaik einen Beitrag zur langfristigen Lösung der globalen Energie- und CO₂-Herausforderung.

Abgeschlossene und künftige Wachstumsfinanzierungen.

New Value hat am 23. Oktober 2006 in die Schweizer Solarmodulherstellerin CHF 4 Mio. im Rahmen einer Anschubfinanzierung von CHF 31.1 Mio. investiert und damit 12.9% des Aktienkapitals des Unternehmens erworben. Durch die im Januar 2007 durchgeführte Kapitalerhöhung flossen der Gesellschaft weitere CHF 6.3 Mio. neue Mittel von privaten und institutionellen Investoren zu. New Value hat sich mit CHF 1 Mio. an dieser Kapitalerhöhung beteiligt und den Anteil damit auf 13.3 Prozent erhöht. Die Solar Plant Swiss AG hat im vergangenen Jahr sowie Anfang 2007 somit insgesamt rund CHF 37.4 Mio. Eigenkapital aufgenommen. Zu den institutionellen Mitinvestoren von New Value zählen die Spinnerei Linthal AG, die Kraftwerke Linth-Limmern AG des Axpo-Konzerns, die Ernst Göhner Stiftung sowie die Glarner Kantonalbank. Die Mittel dienen dem Aufbau der Produktionsanlagen sowie der Kommerzialisierung der Produkte. Die Gespräche mit institutionellen Investoren zur weiteren Eigenkapital-Finanzierung von CHF 10 bis 15 Mio. laufen und werden durch EPS Value Plus AG, dem Investment Adviser der New Value begleitet. Zudem soll der Firmenaufbau ergänzend durch ein Bankenkonsortium finanziert werden.

Operative Geschäftsentwicklung. Parallel zu den Finanzierungsbemühungen hat die Firma auch in anderen Bereichen Fortschritte gemacht. So wurde die Siliziumversorgung konkretisiert und vertraglich umgesetzt. Das intensive Auswahlverfahren für die Maschinenlieferanten wurde durchgeführt. Der Produktionsstart ist für das ca. Ende 2007 geplant.

Meyer Burger Technology AG

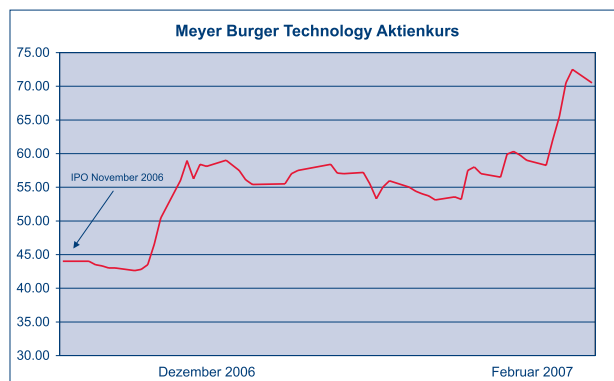
(www.meyerburger.ch)

- Erfolgreiches IPO im November 2006
- Nettoerlös im Rahmen des IPOs in Höhe von CHF 31.8 Mio.
- 47 Prozent Kurssteigerung bis Ende 2006

Unternehmensprofil. Die Meyer Burger Technology AG (Tickersymbol: MBTN) ist ein weltweit führender Hersteller von Band-, Draht-, und Trennsägen für Anwendungen in der Solarindustrie (Photovoltaik), der Halbleiterbranche und der optischen Industrie. Der operative Hauptsitz des 1953 gegründeten Unternehmens liegt in Steffisburg (bei Thun/BE). Meyer Burger beschäftigt rund 280 Mitarbeiter. Das Unternehmen verfügt über ein breites Produkt- und Dienstleistungssortiment und hohe Erfahrungen im Markt für Schneide- und Trennmaschinen für harte und spröde Materialien. Mit einem globalen Verkaufsnetz bedient Meyer Burger weltweite Märkte und erzielt einen Umsatzanteil von rund 2/3 in Asien. Meyer Burger nimmt als Anlageproduzent in den bearbeiteten Zielmärkten eine wichtige Marktstellung ein. Die geschätzten Marktanteile von Meyer Burger in den bearbeiteten Nischensegmenten liegen in der Solarindustrie bei 40 %, in der Halbleiterbranche bei 33 % und in der Optikindustrie bei 15 %.

Operative Geschäftsentwicklung. Meyer Burger konnte den Umsatz in den letzten zwei Jahren von CHF 35.9 Mio. 2004 auf CHF 59.9 Mio. 2005 um 67 Prozent steigern. Auch für das erste Semester 2006 wurde mit einem Umsatzzuwachs von 160 Prozent auf CHF 39.2 Mio. eine eindrucksvolle Wachstumsrate ausgewiesen. Im Juni 2006 erhielt das Unternehmen zudem einen Grossauftrag im Umfang von rund CHF 30 Mio. für 32

identische Anlagen, welcher jedoch erst 2007 umsatzwirksam wird. Das Jahresergebnis 2006 wird Meyer Burger am 03.04.2007 veröffentlichen.



Börsenentwicklung. Die Meyer Burger Technology AG ist seit dem 24. November 2006 an der SWX Swiss Exchange notiert. Der Emissionspreis der Namenaktien betrug CHF 39.00 je Aktie und lag damit am oberen Ende der Preisspanne von CHF 33.00 und CHF 39.00. Die Aktienplatzierung war 8.4-fach überzeichnet und der Börsenkurs schloss Ende des ersten Handelstages bei CHF 44.00 je Aktie. Am 31.12.2006 notierte die Aktie bei CHF 57.50 (+47% zu Ausgabepreis). Auch die Meyer Burger-Aktie profitiert vom Solarenergie-Boom und entwickelte sich Anfang 2007 sehr positiv. Per 12.02.2007 notierte die Aktie bei CHF 70.50 (+22% seit Anfang Jahr). Meyer Burger wurde in den PPVX-Photovoltaik Aktienindex aufgenommen. New Value hat im Rahmen des Börsengangs 0.7 Prozent erworben. Mit rund 20 Prozent Anteil ist die Berliner Private Equity Beteiligungsgesellschaft BB-Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH grösste Aktionärin. Das Management hält rund 10 Prozent der Aktien.

Ausblick. Die Zürcher Kantonalbank schätzte im Rahmen ihrer IPO-Studie den Umsatz 2006 auf CHF 70 Mio. (+17.5%). Am 08.02.2007 veröffentlichte die Bank Bellevue eine Unternehmensstudie für Meyer Burger mit einer Kaufempfehlung der Aktie und einem Kursziel von CHF 100! Etwas verhaltener aber dennoch durchaus positiv beurteilt es die Broker-Firma und Pictet-Tochter Helvea mit einem Kursziel von CHF 75.

Medizinaltechnik/Diagnostik und Rehabilitation

Idiag AG

(www.idiag.ch)

- 30 Prozent Wachstum
- positiver operativer Cash Flow
- Intensivierung des internationalen Vertriebs geplant

Unternehmensprofil. Idiag AG entwickelt und vermarktet innovative Produkte und Konzepte im Bereich von Medizin-, Therapie- und Sportanwendungen. Die von Idiag angebotenen Produktfamilien sind in der Rücken- und Gelenkdiagnostik (MediMouse®), in Behandlung, Aufbau- und Ausdauertraining der Atemmuskulatur (SpiroTiger®) und Funktionsanalyse der Atemorgane positioniert. Die MediMouse® (oder SpinalMouse®) ist ein neues handliches Messgerät zur computerunterstützten Darstellung und strahlenfreien Untersuchung der Form und Beweglichkeit der Wirbelsäule und Körpergelenke. Im Vergleich zu bekannten Verfahren bietet die MediMouse® wesentliche Vorteile hinsichtlich der Genauigkeit, Objektivität und Darstellung der Messwerte und das Kosten-Nutzen-Verhältnis ist optimal. Das Ausdauertraining der Atemmuskulatur mit dem SpiroTiger® Medical rehabilitiert und reintegriert den Menschen in seiner Gesamtheit. Der SpiroTiger® Medical ist ein Gerät für

das gezielte Aufbau- und Ausdauertraining der Atmungsmuskulaturen (verminderte Atemnot, bessere Schleimlösung, gestärkte Haltungsmuskulaturen, körperliche Leistungsfähigkeit, Schnarchtherapie). Der SpiroTiger® Sport trainiert Ausdauer, Kraft, Koordination, Schnelligkeit und Beweglichkeit der Atemmuskulatur und des Oberkörpers.

Operative Geschäftsentwicklung. Idiag konnte im letzten Quartal 2006 das Wachstum fortsetzen. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erzielte Idiag ein Umsatzwachstum von 30 Prozent bei einem positiven operativen Cash Flow (EBITDA).

Mitte 2006 hat der Verwaltungsrat die Expansionsstrategie beschlossen mit dem Ziel, das internationale Markt- und Innovationspotential zu nutzen. Ein zentrales Element ist die gezielte Erschliessung medizinischer Anwendungsfelder mit den bestehenden Produktgruppen. Dazu wurde z.B. eine zweite unabhängige Studie des Atemtrainingsgerätes SpiroTiger® zur Chronisch-obstruktiven Atemwegserkrankung (COPD) initiiert. COPD gilt als die vierthäufigste Todesursache weltweit. Die WHO erwartet, dass COPD bis 2020 an die zweite Stelle der Todesursachen steigen wird. In Deutschland leiden 4 bis 5 Millionen Menschen an COPD. Die Häufigkeit von COPD nimmt mit dem Alter zu. Ein besonderer Risikofaktor ist dabei der Tabakkonsum. Die Zweitstudie dient zur Bestätigung der Resultate der Erststudie, welche die therapeutische Wirksamkeit des SpiroTiger® Trainings bei COPD-Patienten bereits nachgewiesen hat.

Wachstumsfinanzierung. Für die Umsetzung der Expansionsstrategie sind zusätzliche Mittel in der Höhe von CHF 3 bis 4 Mio. geplant. Sie werden für weitere Studien, Hard- und Softwareweiterentwicklungen, für Marketingprogramme, für den Ausbau der Organisation sowie zur Finanzierung des Nettoumlaufvermögens verwendet. Eine entsprechende Finanzierungsrunde ist in Vorbereitung. Ein Teil der Expansion kann aus dem laufenden Geschäft finanziert werden. Um das Momentum zu nutzen und unmittelbar mit den geplanten Umsetzungsschritten zu starten, hat New Value im dritten Quartal 2006 bereits CHF 0.5 Mio. in Form eines Wandeldarlebens finanziert.

Ausblick. Für das Jahr 2007 plant Idiag die Teilnahme an rund 25 Kongressen und Sportveranstaltungen. In der Schweiz und in Deutschland baut Idiag das Marketing- und Vertriebsteam aus. Die MediMouse® ist nun auch in Sprachversionen für die Länder Japan, Korea und China erhältlich, eine wichtige Voraussetzung für den Vertrieb in den asiatischen Märkten.

Medizinaltechnik / Diagnostik

Swiss Medical Solution AG

(www.swissmedicalsolution.ch)

- Urintest zur einfachen Selbstanwendung entwickelt und Markteinführung in der Schweiz gestartet
- Launch der Produkt-Website

Unternehmensprofil. Die Schweizer Gesundheitsfirma Swiss Medical Solution AG mit Sitz im Kanton Luzern erforscht und vertreibt schwerpunktmässig neue Technologien im Bereich der Präventivmedizin.

Die Swiss Medical Solution AG hat eine einzigartige Plattformtechnologie für eine In-vitro-Diagnostik entwickelt, die sich speziell für die Selbstanwendung eignet. Sie basiert auf einer Trockenchemie-Testkarte mit farblich reagierenden Streifen. Der unter der Marke U-Lab® vermarktete Test dient der Früherkennung von Harnwegsinfektionen bei gefährdeten Personen. U-Lab® ist einfach zu handhaben. Das Testergebnis wird schnell ermittelt und ist stabil, ein grosser Vorteil im Vergleich zu Konkurrenzprodukten.

Operative Geschäftsentwicklung. Swiss Medical Solution führt das neue Produkt U-Lab® seit dem zweiten Quartal 2006 im schweizerischen Markt ein und verzeichnet regelmässige Umsatzsteigerungen, jedoch auf noch tiefem Niveau. Der Markteintritt in der West-Schweiz erfolgt etwas zügiger mit einer offenbar schnelleren Akzeptanz des Produktes. Zusätzlich zu den Apothekengruppen Amavita und Capitol konnte als weiterer Vertriebspartner Sun Store, ein Schweizer Apotheken-Netzwerk, gewonnen werden, mit dem ab März 2007 gemeinsame Marketing-Aktionen geplant sind. In der Berichtsperiode hat die Swiss Medical Solution AG ihre Webseite live geschaltet. Diese informiert umfassend über die angebotenen Produkte. Es wurden gesonderte Bereiche mit weiteren Fachinformationen für die Patienten wie auch für Ärzte und Apotheker eingerichtet.

Wachstumsfinanzierung. New Value AG hat zugesagt, das Unternehmenswachstum mit CHF 2.5 Mio zu finanzieren. Der Anteil beträgt per 31. Dezember 2006 15.2 Prozent. Die Finanzierung erfolgt in mehreren Tranchen, geknüpft an die Erreichung von Meilensteinen. Die erste Finanzierung in Höhe von CHF 1.25 Mio. erfolgte im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Juni 2006, eine weitere Tranche von Wandeldarlehen über CHF 0.6 Mio wurde im vierten Quartal 2006 abgeschlossen. Die Mittel dienen zum Aufbau der Gesellschaft, zur Kommerzialisierung des Produkts, zur Suche nach strategischen Kunden und Kooperationspartnern sowie zur Finanzierung des Roll-outs.

Gesundheit / Pflanzentechnologie

Mycosym International AG

(www.mycosym.com)

- Positive Studienergebnisse
- 80 prozentige Abdeckung des Marktsegmentes Oliven in Spanien mit Distributionskanälen

Unternehmensprofil. Mycosym ist ein Pflanzentechnologieunternehmen, das neuartige biologische Bodenhilfsstoffe unter Nutzung von Mykorrhiza (natürliche Symbiose von Pflanzen und Bodenpilzen) entwickelt, produziert und vermarktet. Die Bodenhilfsstoffe verbessern das Wachstum der Pflanzen (Vitalisierung, Wurzelvolumen), was zu Ertragssteigerungen und weniger Ausfällen bei landwirtschaftlichen Intensivkulturen führt sowie Wachstum an Extremstandorten ermöglicht (Trockenheit, Salzgehalt). Bei einigen Anwendungen erhöht sich die Resistenz gegenüber Schädlingen und Krankheiten. Wissenschaftlich ist der vielfältige Nutzen von Mykorrhiza-Sporen für das Pflanzenwachstum unbestritten. Bisher fehlten im Markt qualitativ akzeptable Produkte mit langer Lagerfähigkeit und produzierbar in grossen Mengen. Ein qualitativ hochwertiges, stabiles Basisprodukt wird von Mycosym in einem eigenen Produktionswerk mit proprietärem, skalierbaren Verfahren kostengünstig produziert. Ausgehend vom Basisprodukt ergeben sich vielzählige Formulierungsmöglichkeiten adaptiert auf spezifische Anwendungen (Pflanzenkulturen, Anbaumethoden oder Problemlösungen). Bisher hat Mycosym drei Formulierungen entwickelt und ein Verfahren zum Patent angemeldet. Eine erste Produktgruppe wird unter der Marke MYCOSYM TRI-TON® im spanischen Markt eingeführt.

Operative Geschäftsentwicklung. Mycosym hat Ende 2005 mit der Markteinführung von MYCOSYM TRI-TON® in den Marktsegmenten Olivenpflanzen und Golfgras gestartet. Die Marktbearbeitung im Anwendungsbereich Oliven zeigt bereits erste Erfolge. Mycosym konnte bis zur Mitte des Jahres 2006 zwei regionale Distributoren gewinnen und erste Umsätze mit steigender Tendenz erzielen. Im vierten Quartal wurde ein dritter Vertriebspartner akquiriert, wodurch rund 80 Prozent des

spanischen Olivenmarkts mit Distributionskanälen abgedeckt werden.

Im Marktsegment Golfrasen wurden erste Referenzkunden aufgebaut. Die Anwendung liegt insbesondere in der Reparatur von stark beanspruchten Greens.

Die Universität Cordoba führte eine wissenschaftliche Studie zur Anwendung der Mycosym-Produkte bei der Behandlung von Olivenplantagen gegen einen verbreiteten Pilzbefall der Wurzeln («Verticillium») durch. Es konnte eine signifikante Erhöhung der Restenz und vor allem auch der besseren Erholung der Pflanzen nach einem Befall gezeigt werden. Bisher gibt es keine wirksamen Behandlungsmethoden gegen die Wurzelkrankheit «Verticillium».

Ausblick. Zur Betreuung der Vertriebspartner im Segment Oliven und zur weiteren Akquisition im Bereich Golfrasen soll das Verkaufsteam in der ersten Hälfte 2007 ausgebaut werden. Mycosym erwartet aufgrund der positiven Resultate der Universität Cordoba für das Jahr 2007 eine erhöhte Marktakzeptanz seiner neuen Produkte.

Gesundheit/Tiergesundheit

Bogar AG

(www.bogar.com)

- Vertriebsaktivitäten verstärkt
- Zwei neue Präparate eingeführt

Unternehmensprofil. Die Bogar AG ist ein junges und aufstrebendes Unternehmen, das sich auf die Entwicklung, Herstellung und Vermarktung moderner, hochwertiger pflanzlicher Arzneimittel, Ergänzungsfuttermittel und Pflegeprodukte für eine schonende, natürliche und zukunftsorientierte Tiergesundheit und Tierernährung spezialisiert hat. Als Pionier im Bereich der veterinärmedizinischen Phytotherapie entwickelt Bogar auf der Basis eines extensiven arzneipflanzlichen Know-hows mit modernsten wissenschaftlichen Methoden und unter strengsten Qualitätskriterien ein wachsendes Sortiment pflanzlicher Produkte für eine wirksame unterstützende Ernährung sowie für eine natürliche Vorbeugung und Behandlung verschiedener Befindlichkeitsstörungen und Krankheiten bei Klein- und Nutztieren. Die aktuelle Produktpalette besteht aus wirksamen Arznei- und Nahrungsergänzungsmitteln sowie hochwertigen Pflegepräparaten für Hunde, Katzen sowie Sport- und Freizeitpferde.

Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen konnte im vergangenen Jahr den Umsatz um rund 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr erhöhen, erreichte damit jedoch die Erwartungen nicht vollständig. Es zeigte sich, dass das Unternehmen noch nicht über die notwendigen Vertriebsstrukturen verfügt.

Die Vertriebsaktivitäten konzentrieren sich auf den Ausbau in der Schweiz und den Markteintritt in Deutschland. Hierzu konnte die Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner Provet intensiviert werden. Provet ist ein Unternehmen der Henry Schein Gruppe, dem weltweit grössten Handelsunternehmen für Gesundheitsprodukte. Provet wird zukünftig sämtliche Bogar-Produkte an Tierarztpraxen und -kliniken sowie Veterinär-Fakultäten in der Schweiz und Lichtenstein vertreiben. Der Vertrieb durch Provet ist im Oktober angelaufen.

In Deutschland konnte Heiland, grösster Distributor für deutsche Tierarztpraxen und -kliniken, als Vertriebspartner gewonnen werden. Heiland hat mit dem aktiven Verkauf der Bogarprodukte im August begonnen.

Bogar hat neben dem im Frühjahr lancierten Bogagest® N in der zweiten Jahreshälfte den Bogacare® Repellent eingeführt. Dieser Repellentspray auf pflanzlicher Basis zum Schutz vor Bremsen und Fliegen wird bei Pferden angewendet. Der Wirk-

stoffkomplex wurde vom schweizerischen Tropeninstitut getestet und in der Wirksamkeit bestätigt. Er besteht aus Indischem Basilikum und Zitronengras. Der Spray wirkt pflegend für Haut und Fell und kann zudem auf Wundstellen angewendet werden. Mit diesen beiden neuen Produkten konnte Bogar bereits erste Umsätze generieren.

Ausblick. Die laufenden Produktentwicklungen fokussiert Bogar auf Ohren- und Augentropfen sowie Wirkstoffe gegen Zecken- und Parasitenbefall. Für das bei Pferden anzuwendende Bogamove® (Unterstützung der Gelenkfunktionen) läuft eine wissenschaftliche Studie in Zusammenarbeit mit der Universität in Wien und der Europäischen Union.

Informationstechnologie/Online Foto Service

Colorplaza SA

(www.colorplaza.com)

- Strategische Partnerschaft mit Cewe Color ab Anfang 2007
- Erfolgreiches Weihnachtsgeschäft im Segment Photobooks
- Wachstumsfinanzierung mit neuem Investor

Unternehmensprofil. Die Schweizer Gesellschaft Colorplaza SA wurde im Dezember 1999 gegründet und zählt zu einem der führenden Unternehmen in Europa im Bereich Online Foto Service. Colorplaza bietet E-Commerce Digital Imaging Services in 10 Sprachen und einem europaweiten Versand an. Photobooks von Colorplaza erlauben es dem Kunden beispielsweise, ein individuelles Fotoalbum aus eigenen Digital-Bildern mit der Colorplaza-Software zusammenzustellen, übers Internet zu bestellen und bei Colorplaza drucken zu lassen. Colorplaza ist über seine zwei Dienste Colormailer und FastLab beim Kunden bekannt. Colormailer wird europaweit in Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen wie Sony-Ericsson oder Microsoft angeboten. Fastlab.com ist ein offizieller Microsoft® Windows® XP Service in zahlreichen europäischen Ländern.

Geschäftsentwicklung. Im vergangenen Jahr konnte Colorplaza den Umsatz gegenüber der Vorjahresperiode halten. Die ambitionierten Wachstumspläne wurden aufgrund von internen Restrukturierungsmassnahmen nicht erreicht. Die Einführung wichtiger Produkt-Innovationen verzögerten sich und das Marketingbudget wurde in diesem Jahr der Konsolidierung tief gehalten. Entsprechend stagnierten die Umsatzentwicklung und die Marktanteile des wettbewerbsintensiven Segments der Photo-Prints von digitalen Bildern. Positiv entwickelte sich hingegen das Segment Photobooks. Es wurde ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 100 Prozent verzeichnet. Dieser Produktbereich umfasst neben individuell gedruckten Fotoalben auch personalisierte Kalender und Glückwunschkarten. Das wichtige Weihnachtsgeschäft verlief zufriedenstellend.

Wachstumsfinanzierung. Im Dezember 2006 schloss Colorplaza die angekündigte Finanzierungsrunde ab. Ein neu gewonnener institutioneller Investor wird im Rahmen einer Kapitalerhöhung über mehrere Stufen das weitere Wachstum der Colorplaza finanzieren. Im Jahr 2007 werden CHF 2.6 Mio. und in den beiden folgenden Jahren nochmals je CHF 0.5 Mio. neue Mittel in das Unternehmen fliessen. Mit dem zusätzlichen Kapital wird Colorplaza die Marktaktivitäten intensivieren und das Marketing- und Verkaufsteam gezielt ausbauen. Der Aktienanteil der New Value wird dadurch stufenweise auf rund 40% fallen.

Ausblick. Für das kommende Geschäftsjahr 2007 ist eine stärkere Vermarktung der Photobooks in weiteren Europäischen Ländern geplant. Zudem intensiviert Colorplaza die Zusam-

menarbeit mit der CeWe Color AG & Co. OHG mit Sitz in Oldenburg, Deutschland. Ab Anfang 2007 lässt Colorplaza sämtliche Produkte bei CeWe Color herstellen. Bisher erfolgte dies je nach Produktgruppe bei verschiedenen Anbietern. Die strategische Partnerschaft soll zu einer effektiveren Produktionsweise, einem optimierten Workflow und zu einer Senkung der Herstellungskosten führen. Der Foto-Dienstleister CeWe Color ist mit 20 hoch technisierten Fotofinishing-Betrieben und rund 3'000 Mitarbeitern in 19 europäischen Ländern präsent und somit der ideale Partner für die Belieferung der Colorplaza Kunden in ganz Europa. Die börsennotierte CeWe-Gruppe belieferte im Jahr 2006 60'000 Handelskunden mit rund 2,9 Milliarden Farbbildern und investierte in den vergangenen Jahren substantiell in Produktionskapazitäten für die digitale Technologie.

Colorplaza wird sich durch die neue Arbeitsteilung stärker auf den Ausbau der europaweiten Präsenz und Kundenakquisition fokussieren. Die Position als innovativer Online-Spezialist für die Bestellung von individualisierten Produkten basierend auf Digitalbildern über das Internet soll weiter gestärkt werden.

Neue Materialien / Werkstoffe

Solvinci Materials AG

(www.solvinci.ch)

- Positive Umsatzentwicklung im zweiten Halbjahr 2006
- Optimierung der Unternehmensstruktur

Unternehmensprofil. Solvinci Materials AG (vormals Somaco AG) ist ein Schweizer Unternehmen der Kunststoffbranche und entwickelt, produziert und vertreibt Kunststoff-Compounds und Masterbatches für lokale und internationale Kunden. Wichtige strategische Projekte sind Verarbeitung von hochwertigen Recyclingstoffen (z.B. Gummigranulat aus Altreifen), Kundenlösungen mit biologisch abbaubaren Kunststoffen und elektrisch leitfähige Compounds. Vermehrt konzentriert sich Somaco als qualifizierter Spezialist auf die Entwicklung und Herstellung von anspruchsvollen Kunststofflegierungen nach spezifischen Kundenanforderungen für Nischenmärkte. Die Fertigung erfolgt im Produktionswerk in Sins.

Operative Geschäftsentwicklung. Im dritten Quartal 2006 konnte Solvinci eine Verbesserung der Umsatzentwicklung mit steigender Tendenz bei Neuaufträgen verzeichnen. Im Oktober und November 2006 erreichten die Umsätze das erwartete Niveau bei gleichzeitig hoher Auslastung der Produktion. Saisonalbedingt erfolgte im Dezember eine Abschwächung. Nach dem schwachen ersten Halbjahr schliesst Solvinci das Geschäftsjahr mit Verlust ab.

Mit der Umstrukturierung der Unternehmensführung Anfang 2006 wurden der operativen Geschäftsentwicklung von Solvinci die erwarteten neuen Impulse gegeben. Die angestrebte Verbreiterung der Kundenbasis wurde verbessert und bleibt auch für das Geschäftsjahr 2007 ein wichtiges Ziel.

Ausblick. Für das Jahr 2007 ist ein gezielter Ausbau des Teams im Vertrieb und die weitere Entwicklung von Kundenlösungen geplant, um eine kritische Umsatzgrösse erreichen zu können.

Neue Materialien / Lichttechnik

Light Vision Group AG

(www.lightvisiongroup.com)

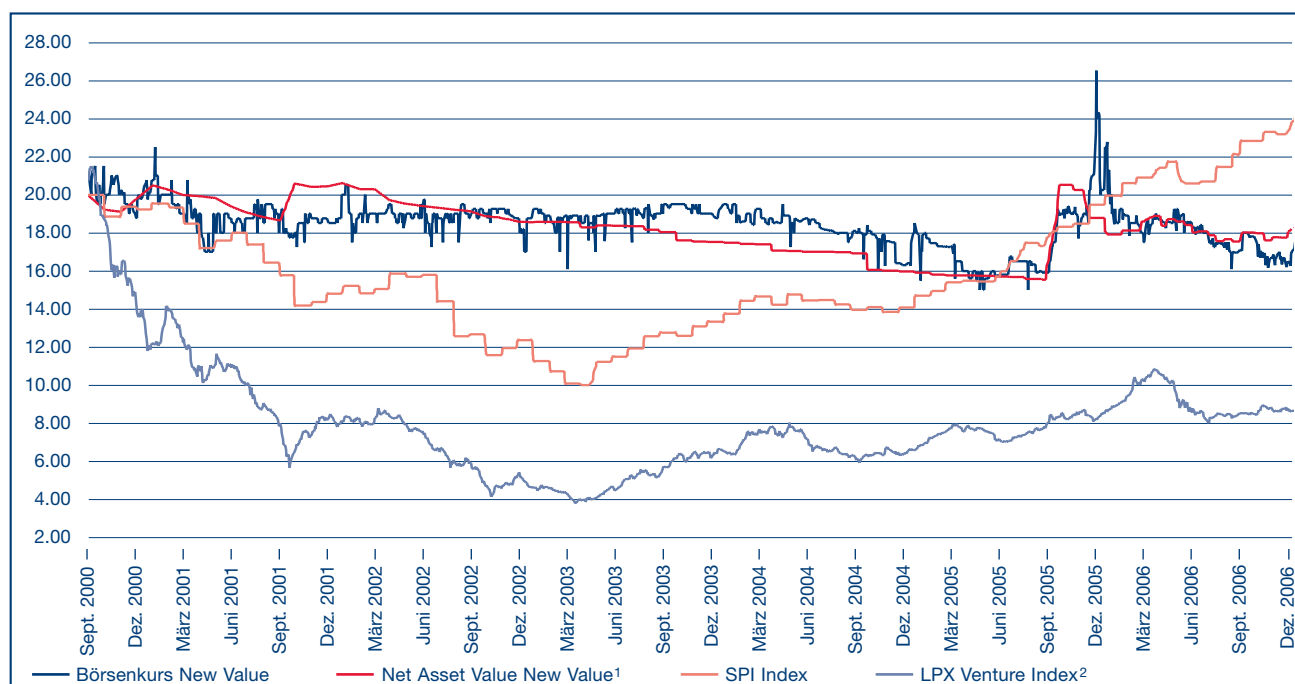
- Produkteinführung im zweiten Quartal 2007
- Generierung einiger Einzelaufträge im Jahr 2006

Unternehmensprofil. Light Vision Group (LVG) entwickelt, produziert und vertreibt Produkte im Bereich der High-Tech-Elektroelumineszenz Beleuchtung. LVG ist Technologieführer in der Entwicklung und Roll-to-Roll-Herstellung von langen, ultraflachen, flexiblen Lichtfolien und deren kundenspezifischen Lösungen. Die Leuchtfolien kommen beispielsweise in der Innenarchitektur und im Messebau zum Einsatz oder erfüllen eine Sicherheits- und Warnfunktion. Die LVG-Produkte zeichnen sich aus durch eine hohe Energieausbeute und damit tiefen Stromverbrauch.

Geschäftsentwicklung. Mit der Realisierung einiger Einzelaufträge und noch ohne Serienanwendungen für das Jahr 2006 blieb das Unternehmen unter den Umsatzerwartungen. Im vierten Quartal 2006 lag der Fokus weiterhin auf der Fertigstellung einer ersten marktfähigen Komplettlösung eines leuchtenden Profils für den Einsatz in der Innenarchitektur, dem Standbau und bei Sicherheitsanwendungen in Zusammenarbeit mit einem potentiellen Vertriebspartner.

Ausblick. Das Leuchtprofil wurde den neuesten sicherheitstechnischen Anforderungen angepasst. Die Markteinführung ist für das zweite Quartal 2007 geplant.

Kursentwicklung Aktie New Value AG 28.08.2000 – 31.12.2006



¹ Seit September 2005 wird für die Darstellung der Net Asset Value mit Discount bei Lock-ups verwendet (sofern vorhanden); ab Oktober 2006 kein Lock-up.

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

Beteiligungsportfolio per 31.12.2006

Unternehmen	Branche	Titel	Anzahl Aktien	Währung	Wert je Aktie per 31.12. 2006	+/- gg. 30.09.2006 (Lokalwährung)	Marktwert CHF	Anteil an Portfolio ¹⁾	Anteil an Gesellschaft
3S Swiss Solar Systems	Erneuerbare Energien/Solartechnologie	Aktien	2'158'489	CHF	5.80	+5.5%	12'519'236	20.9%	32.4%
Solar Plant Swiss	Erneuerbare Energien/Solartechnologie	Aktien	400'000	CHF	10.00	0.0%	4'000'000	6.7%	12.9%
Meyer Burger Technology	Erneuerbare Energien/Solartechnologie	Aktien	20'000	CHF	57.50	+47.4%	1'150'000	1.9%	0.7%
Idiag	Medizinaltechnik/Diagnostik, Rehabilitation	Aktien	4'113'500	CHF	1.20	0.0%	4'936'200	11.2%	38.6%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	1'750'000		
Swiss Medical Solution	Medizinaltechnik/Diagnostik	Aktien	58'619	CHF	21.32	0.0%	1'250'000	3.1%	15.2%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	600'000		
Mycosym International	Gesundheit/Pflanzentechnologie	Aktien	194'337	CHF	32.49	0.0%	6'314'980	10.5%	49.1%
Bogar	Gesundheit/Tiergesundheit	Aktien	13'738	CHF	360.00	0.0%	4'945'680	9.5%	16.6%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	760'000		
Colorplaza	IT/Online Foto Service	Aktien	160'774	CHF	19.70	0.0%	3'166'661	5.8%	79.6%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	333'333		
Solvinci Materials	Neue Materialien/Neue Werkstoffe	Aktien	74'808	CHF	12.70	0.0%	950'000	1.8%	40.9%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	100'000		
Light Vision Group	Neue Materialien/Lichttechnik	Aktien	282'536	CHF	1.89	0.0%	533'001	1.0%	47.1%
		Wandeldarl.		CHF		0.0%	92'000		
Total							43'401'091	72.4%²⁾	

1) basierend auf Marktwert inklusive Berücksichtigung der liquiden Mittel und Finanzanlagen 2) Marktwert/Netto-Aktiven (Investitionsgrad)

Aktienkennzahlen (per 31.12.2006)

Börsenkurse	CHF 17.50 (SWX Swiss Exchange) EUR 11.00 (XETRA)	
Quartals-Performance seit 30.09.2006	SWX Swiss Exchange –2.8% XETRA +1.9%	
Innerer Wert/NAV je Aktie	CHF 18.27	
Total ausstehende Aktien	3'287'233 Namenaktien (Nennwert pro Aktie CHF 10.00)	
Börsenkapitalisierung	CHF 57,5 Mio.	
Börsenzulassung	Handel an der SWX Swiss Exchange seit Mai 2006 (Vormals Handel Berne eXchange von August 2000 bis Ende 2006) Handel am Freiverkehr Frankfurt, Düsseldorf und Berlin sowie an der XETRA seit Dezember 2005 (Duallisting)	
Ticker-Symbole	NEWN (CH), N7V (DE)	
Identifikation	Valorennummer	1081986
	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