

**new  
value**

Quartalsinformation  
März 2007



# Information zum 4. Quartal (per 31. März 2007)

## Profil

Die New Value AG ist eine börsenkotierte 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 beteiligt sich an Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen wie erneuerbare Energien, Medizinaltechnik, Gesundheit, Informationstechnologie und neue Materialien. New Value finanziert und begleitet das Wachstum von Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum und insbesondere der Schweiz.

Ziel ist es, den Unternehmenswert der Portfoliounternehmen nachhaltig zu steigern. Vier Exits führte New Value bereits erfolgreich durch, davon drei 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

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

## Strategische Positionierung

- Nachhaltige Investmentphilosophie mit Schwerpunkt auf innovative Unternehmen mit hohen Wertsteigerungspotentialen in unterschiedlichen Wachstumsbranchen
- Die wesentlichen Auswahlkriterien für Investments sind
  - Unternehmen mit Produkten, Technologien und Dienstleistungen, die nachhaltige Wettbewerbsvorteile versprechen
  - hohe Managementqualität
  - mindestens 20% Umsatz- und Ergebnissesteigerung pro Jahr
- Aktiver Sparringspartner in der Entwicklung der Portfolio-unternehmen

## Wichtige Highlights im 4. Quartal (1. Januar – 31. März 2007)

Die beiden Solarunternehmen 3S Swiss Solar Systems AG und Meyer Burger AG entwickelten sich in der Berichtsperiode sehr erfolgreich:

- 3S Swiss Solar Systems AG: Aktienkurssteigerung von 41% seit Jahresbeginn, Umsatzwachstum 2006 von 180%, Eintritt in die Gewinnzone
- Meyer Burger: Aktienkurssteigerung von 43% seit Jahresbeginn, Akquisition eines Grossauftrags von über CHF 50 Mio.

Zusammen haben diese beiden Unternehmen in der Berichtsperiode zur Steigerung des inneren Wertes (NAV) von New Value beigetragen. Aufgrund der Kurssteigerung machen sie per Stichtag rund 30% des New Value Portfolios aus.

Weitere wichtige Ereignisse der Berichtsperiode:

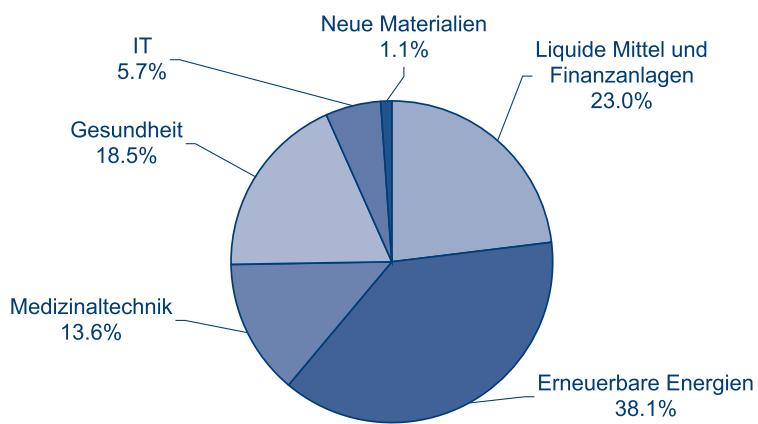
- Net Asset Value stieg um 9% auf CHF 19.92 pro Aktie
- Weitere Finanzierungstranchen von total CHF 2.25 Mio bei den Finanzierungsrounden von Swiss Medical Solution AG und von Solar Plant Swiss AG gesprochen
- Wertberichtigungen auf Beteiligungen Light Vision Group AG und Solvinci Materials AG im Umfang von insgesamt CHF 0.98 Mio.

Der Börsenkurs tendierte im 1. Quartal 2007 seitwärts und schloss an der SWX Swiss Exchange bei CHF 16.80 (-4% gegenüber 31.12.2006) und in Deutschland bei EUR 10.55 (-4.1%). Das Disagio auf den SWX-Börsenkurs beträgt per Stichtag 18.6%.

Zeitpunkt	NAV	Börsen-Kurs	Disagio
31.03.2006	18.90*	18.75	- 0.8%
30.09.2006	18.03*	18.00	- 0.2%
31.12.2006	18.27	17.50	- 4.4%
31.03.2007	19.92	16.80	- 18.6%

\*NAV mit Discount auf Aktien mit Lock-up

## Beteiligungsportfolio nach Branchen per 31. 03. 2007



### Neue Beteiligungen

New Value hat in der Berichtsperiode keine neue Beteiligung erworben. Aktuell läuft die Due Diligence für eine Neuinvestition in ein viel versprechendes schweizerisches Wachstumsunternehmen im Bereich neue Materialien. Bei positivem Abschluss erwarten wir ein Investment durch New Value im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2007/2008 (April bis Juni 2007). Weitere mögliche Unternehmen befinden sich in der Evaluations-Pipeline.

### Anteilserhöhung bei bestehenden 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 rund 13% des Aktienkapitals des Unternehmens erworben. Solar Plant Swiss will einen voll integrierten Produktionsbetrieb für die Herstellung von Photovoltaik-Solarmodulen im Kanton Glarus errichten. Zur Finanzierung des Produktionsbetriebes 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. zuflossen. New Value hat sich zusätzlich mit CHF 1 Mio. beteiligt. Der aktuelle Anteilsbesitz von New Value AG beträgt 13.3%. Die Solar Plant Swiss AG hat bisher insgesamt rund CHF 37.5 Mio. Eigenkapital aufgenommen.

**Swiss Medical Solution AG.** New Value hat das Engagement bei dem Diagnostik-Unternehmen Swiss Medical Solution im Januar ausgebaut. New Value zahlte im Rahmen der dritten Finanzierungstranche weitere CHF 300'000 in Form eines Wandeldarlehens an Swiss Medical Solution AG, als Teil der im ersten Halbjahr 2006 beschlossenen Finanzierungsgrunde 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, und eine zweite Finanzierungstranche erfolgte im Oktober 2006 in Form eines Wandeldarlehens über CHF 600'000. Weitere CHF 350'000 Wandeldarlehen sind für das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2007/2008 vorgesehen. Die Mittel dienen zum Aufbau der Gesellschaft, zur Kommerzialisierung des Produkts, zum Aufbau strategischer Kunden und Kooperationspartner sowie zur Finanzierung des Roll-outs.

## Beteiligungsportfolio per 31.03.2007

Unternehmen	Branche	Titel	Anzahl Aktien/ Nominal	Währung	Kurs per 31.03. 2007	+/- gg. 31.12.2006	Markt- wert an CHF <sup>1)</sup>	Anteil an Portfolio <sup>2)</sup>	Anteil an Gesellschaft
3S Swiss Solar Systems	Erneuerbare Energien/Solartechnologie	Aktien	2'157'489	CHF	8.20	+41.4%	17'691'410	27.3%	32.4%
Solar Plant Swiss	Erneuerbare Energien/Solartechnologie	Aktien	490'910	CHF	11.00	+10.0%	5'400'010	8.3%	13.3%
Meyer Burger Technology	Erneuerbare Energien/Solartechnologie	Aktien	20'000	CHF	82.00	+42.6%	1'640'000	2.5%	0.7%
Idiag	Medizinaltechnik/Diagnostik, Rehabilitation	Aktien Wandeldar.	4'113'500 1'750'000	CHF	1.20 102.03 %	0.0% +2.0%	4'936'200 1'785'590	10.4%	38.6%
Swiss Medical Solution	Medizinaltechnik/Diagnostik	Aktien Wandeldar.	58'619 900'000	CHF	21.32 97.87 %	0.0% -2.1%	1'250'000 880'840	3.3%	15.2%
Mycosym International	Gesundheit/Pflanzentechnologie	Aktien	194'336	CHF	32.50	0.0%	6'315'920	9.7%	49.1%
Bogar	Gesundheit/Tiergesundheit	Aktien Wandeldar.	13'738 760'000	CHF	360.00 101.97 %	0.0% +2.0%	4'945'680 775'006	8.8%	16.6%
Colorplaza	IT/Online Foto Service	Aktien	163'781	CHF	22.40	+4.8%	3'668'701	5.7%	55.5%
Solvinci Materials	Neue Materialien/Neue Werkstoffe	Aktien Wandeldar.	74'808 100'000	CHF	7.85 98.87 %	-38.2% -1.1%	587'243 98'872	1.1%	40.9%
Light Vision Group	Neue Materialien/Lichttechnik	Aktien Wandeldar.	282'536 92'000	CHF	0.00 0.00 %	-100.0%	0 -100.0%	0.0%	47.1%
<b>Total</b>							<b>49'975'474</b>	<b>77.0%<sup>3)</sup></b>	

1) Marktwert von Wandeldarlehen beinhaltet gemäss IFRS eine Bewertung des Fremdkapital-Teils mit Barwert nach der Effektivzinsmethode und des Optionsteils. 2) basierend auf Marktwert/Netto-Aktiven (Investitionsgrad).  
Berücksichtigung der Liquiden Mittel und Finanzanlagen 3) Marktwert/Netto-Aktiven (Investitionsgrad).

## Entwicklung der Portfolio-Unternehmen

### Erneuerbare Energie / Solartechnik

#### 3S Swiss Solar Systems AG

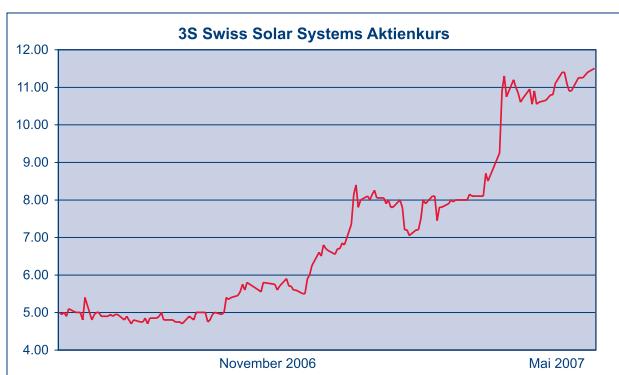
(www.3-s.ch)

- 180% Umsatzwachstum gegenüber Vorjahr
- Gewinnzone erreicht
- 41% Kurssteigerung seit Jahresbeginn

**Unternehmensprofil.** 3S Swiss Solar Systems AG (Ticker-Symbol 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 Swiss Solar Systems 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 über 40 angestiegen. New Value ist Gründungsaktionär der 3S und führte das Unternehmen an die Berner Börse und die Frankfurter Börse (Open Market).

**Operative Geschäftsentwicklung.** Mitte März veröffentlichte die 3S Swiss Solar Systems die überaus erfreulichen Geschäftszahlen 2006. Das Unternehmen weist für das Geschäftsjahr per Ende Dezember 2006 bei Umsatz und Gewinn Rekordwerte aus. 3S hat ihre Marktposition weiter ausgebaut und das bereits anlässlich der Präsentation des Halbjahresergebnisses angehobene Umsatzziel deutlich übertroffen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde erstmals in der Unternehmensgeschichte ein Gewinn erzielt. Der Umsatz stieg um CHF 7.5 Mio. auf CHF 11.6 Mio. Vorjahr CHF 4.1 Mio.). Der Gewinn nach Steuern stieg um CHF 1.4 Mio. auf CHF 0.7 Mio. (Vorjahr CHF -0.7 Mio.). Damit setzte 3S den Wachstumskurs des vergangenen Jahres konsequent fort. Erhebliche Zuwachsrate konnten sowohl bei den Produktionsanlagen als auch bei den Solarsystemen erzielt werden.

**Börsenentwicklung.** Der Aktienkurs der 3S schloss per 30. März 2007 bei CHF 8.20. Dies bedeutet eine Steigerung um 41% seit 31. Dezember 2006. Die Kursentwicklung widerspiegelt die positive Unternehmensentwicklung der 3S und korrespondiert auch mit der Entwicklung der Solarbranche im Allgemeinen.



**Beteiligung.** Die Beteiligung von New Value an der 3S Swiss Solar Systems beträgt unverändert 32.4%. Das Management hält rund 5% der Aktien.

**Ausblick.** Zusammen mit dem Geschäftsergebnis präsentierte 3S im März ihre Aussichten für das Jahr 2007. Das Unternehmen erwartet einen Umsatz von CHF 19 Mio. (+64 %) und einen Gewinn nach Steuern von CHF 1.5 Mio. (+114%).

Eine aktuelle Studie zur Solarenergie-Industrie der Bank Sarasin bestätigt den anhaltenden Aufwind in der Branche. Für die kurzfristige Entwicklung des Photovoltaik-Marktes geht Sarasin zwar 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%. Für das nächste Jahrzehnt wird eine durchschnittliche Wachstumsrate von gut 21% erwartet.

#### Solar Plant Swiss AG

(www.solarplantswiss.com)

- Photovoltaikbranche zeichnet sich weiterhin durch hohe Dynamik aus
- Der Verwaltungsrat beschloss einen Projektstop am Standort Linthal
- Solar Plant Swiss prüft Alternativen für eine Realisierung des Projektes

**Unternehmensprofil.** Solar Plant Swiss AG (SPS) plant im Kanton Glarus einen voll integrierten Produktionsbetrieb für die Herstellung von hochqualitativen Solarmodulen zu errichten. Ausgehend vom Silizium-Feedstock soll SPS in der Produktion den gesamten Wertschöpfungsprozess über die Zwischenstufen Silizium-Wafer und PV-Zellen bis hin zu den fertigen Solarmodulen abdecken. Solar Plant Swiss will ihre Produkte auf Basis der bewährten kristallinen Silizium-Technologie anbieten, die gegenwärtig den Markt dominiert (derzeit >85% Marktanteil) und gemäss mehreren Branchenstudien im Jahr 2015 immer noch rund 80% des Gesamtmarktes ausmachen soll.

**Wachstumsbranche.** Angesichts der derzeit intensiv geführten Diskussion zur Klimaerwärmung und der langfristigen Verknappung von fossilen Energien erwartet New Value mittelfristig einen positiven Effekt auf die Unternehmensbewertungen im Segment der erneuerbaren Energien. Die Branche der Photovoltaik verspricht enorme Wachstumsraten, weshalb New Value sich bei der Solar Plant Swiss AG bereits in einem sehr frühen Stadium der Unternehmensentwicklung engagiert hat, um einen optimalen Werthebel realisieren zu können.

**Operative Geschäftsentwicklung.** Zunächst verlief die weitere Entwicklung des Projektes in der Berichterstattungsperiode planmäßig. Ende März 2007 veröffentlichte das Management der Solar Plant Swiss AG einen auch für New Value überraschenden Projektstop. Als Grund wurden unerwartete Mehrinvestitionen am Standort und damit zusammenhängende Zeitverzögerungen genannt, welche die Erfolgsaussichten des vorliegenden Projektes in Frage stellen würden. Zwischenzeitlich wurde das Projektteam neu zusammengestellt. Es werden Alternativen für den Aufbau des Produktionsunternehmens an anderen Standorten abgeklärt. Bis zum Projektstop hatte die Firma auch in anderen

Bereichen Fortschritte gemacht. So sind die ersten Siliziumlieferungen eingetroffen, und das intensive Auswahlverfahren für die Maschinenlieferanten wurde abgeschlossen.

Bis zu einem definitiven Entscheid betreffend der Auslösung des Investitionsprojektes sind die laufenden Kosten durch das Unternehmen auf ein Minimum reduziert. Bisher wurden durch SPS keine Ausgaben für Anlageinvestitionen getätigt, sondern es sind lediglich Projektvorlaufkosten aufgelaufen, welche gemäss unserer Einschätzung den Rahmen von rund 5 % des einbezahlten Eigenkapitals nicht überschreiten sollten. Angesichts des weit fortgeschrittenen Projektes und den hervorragenden Aussichten der Photovoltaikindustrie hat New Value, gemeinsam mit zwei weiteren institutionellen Hauptaktionären, einer Beteiligung an den weiteren Vorlaufkosten zugestimmt, um so die momentan stattfindenden Abklärungen für Alternativen zu ermöglichen. Auch für den Fall, dass sich der Verwaltungsrat als Resultat der Abklärung von Alternativen gegen die Fortführung des Unternehmens entscheiden würde, wäre das Verlustrisiko für New Value entsprechend limitiert. Die Chancen für ein Solarunternehmen wie die SPS im High-Tech-Standort Schweiz erachten wir im Falle einer Realisierung als sehr positiv.

**Finanzierung des Projektes.** New Value hat am 23. Oktober 2006 CHF 4 Mio. (entsprach 12.9% des Aktienkapitals) als Teil einer Gesamtfinanzierung von CHF 31.1 Mio. in die Schweizer Solarmodulherstellerin investiert. Im Rahmen der im Januar 2007 durchgeführten Kapitalerhöhung von weiteren CHF 6.3 Mio. hat sich New Value mit CHF 1 Mio. beteiligt und damit den Anteil auf 13.3 % erhöht. Insgesamt hat die Solar Plant Swiss AG rund CHF 37.4 Mio. Eigenkapital aufgenommen. Bis der revidierte Investitionsplan vom Verwaltungsrat der Gesellschaft freigegeben ist, bleiben die fortgeschrittenen Gespräche mit weiteren institutionellen Investoren und Banken zur weiteren Finanzierung des Projektes «on hold».

### Meyer Burger Technology AG

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

- Grossauftrag im Umfang von über CHF 50 Mio. gewonnen
- Neue Produktionsstätte in Thun in Betrieb genommen
- 43 % Kurssteigerung seit Jahresbeginn

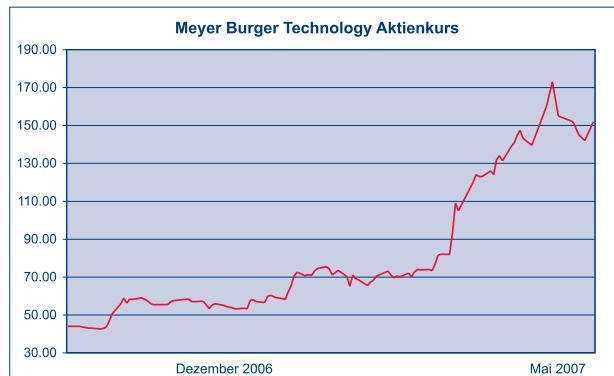
**Unternehmensprofil.** Die Meyer Burger Technology AG (Tickersymbol: MBTN) ist eine weltweit führende Herstellerin von Band-, Draht-, und Trennsägen für Anwendungen in der Solarindustrie (Photovoltaik), der Halbleiterbranche und der optischen Industrie. Der operative Hauptsitz des 1953 gegründeten Unternehmens 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 generiert rund zwei Drittel des Umsatzes 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 entwickelte sich im Geschäftsjahr 2006 ausgesprochen dynamisch. Der Auftragseingang erreichte im Berichtszeitraum CHF 169.7 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von 152% gegenüber dem Vorjahr. Der Netto-Umsatz nahm um 39% auf CHF 82.6 Mio.

zu. Der EBIT erhöhte sich um 85% auf CHF 8.0 Mio. (EBIT-Marge 8.2%). Das Konzernergebnis konnte um 108% auf CHF 5.6 Mio. gesteigert werden, womit ein Gewinn pro Aktie von CHF 1.89 ausgewiesen wurde. Um mit dem weiteren Wachstum Schritt halten zu können, wurde im Februar 2007 die Produktion am neuen Standort Thun mit einer Fläche von über 7'000 m<sup>2</sup> erweitert.

Meyer Burger hat einen bedeutenden Auftrag in der Solarindustrie für Band- und Draht-Sägen im Umfang von über CHF 50 Mio. bei REC ScanWafer AG in Norwegen gewonnen. Im Rahmen der Erweiterung der Produktionswerke des Kunden liefert Meyer Burger dazu die notwendigen Maschinen im 2008. REC ScanWafer AG ist ein führender Hersteller von multikristallinen Silizium Wafern in der Solarindustrie. Das ist der grösste Auftrag für die Lieferung von Band- und Drahtsägen in der Geschichte von Meyer Burger und ist auch für die Solarindustrie aufgrund der Grösse, der geforderten Qualitäts-Standards, der Automation der Produktion und der Prozessbeherrschung einmalig. Nebst der Lieferung von Draht- und Bandsägen baut Meyer Burger in der Nähe der Produktionswerke des Kunden eine dedizierte Servicestelle zur Qualitätssicherung der Wartungs- und Prozessabläufe mit eigenen Mitarbeitern auf.

**Börsenentwicklung.** Meyer Burger profitiert vom hervorragenden Geschäftsergebnis 2006, dem laufend hohen Auftragseingang sowie dem Solarenergie-Boom. Die Aktie, per Jahresende 2006 bei 57.50, stieg bis zum 30. März 2007 um 43% auf CHF 82.00 (+110% seit dem Börsengang im Oktober 2006). Meyer Burger wurde in den PPVX-Photovoltaik Aktienindex aufgenommen. New Value hat im Rahmen des Börsengangs 0.7% erworben. Das Management hält rund 10% der Aktien.



**Ausblick.** Das Unternehmen erwartet für das Geschäftsjahr 2007 ein kräftiges Wachstum. Meyer Burger will im laufenden Geschäftsjahr 2007 die Wachstumsstrategie fortsetzen. Unter der Annahme, dass die günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen intakt bleiben, strebt das Unternehmen für 2007 ein Netto-Umsatzwachstum von über 30% und eine EBIT-Marge von 9–11% an. Akquisitionen zur Unterstützung der Wachstumsziele und zum Ausbau der Marktposition sollen mittelfristig zusätzliche Impulse verleihen.

### Medizinaltechnik / Diagnostik und Rehabilitation

#### Idiag AG

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

- 30 % Wachstum im ersten Quartal 2007
- Positiver operativer Cash Flow
- Intensivierung des internationalen Vertriebs geplant

**Unternehmensprofil.** Idiag AG entwickelt und vermarktet innovative Produkte und Konzepte für 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 handliches Messgerät zur computerunterstützten Darstellung und strahlenfreien Untersuchung der Form und Beweglichkeit der Wirbelsäule und Körpergelenke. Im Vergleich zu anderen Verfahren bietet die MediMouse® wesentliche Vorteile hinsichtlich der Genauigkeit, Objektivität und Darstellung der Messwerte. Auch 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 (verminderter 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 ist gut ins 2007 gestartet. Im Vergleich zur Vorjahresperiode erzielte Idiag im ersten Quartal ein Umsatzwachstum von 30% bei einem positiven operativen Cash Flow. Am 16. März 2007 führte das Unternehmen das 5. Idiag-Fachsymposium durch. Themen waren neue Konzepte in Diagnose, Therapie und Training. Im neuen Forschungsinstitut des Schweizer Paraplegiker-Zentrums in Nottwil widmeten sich externe Spezialisten und rund 150 Fachteilnehmer speziell den von Idiag Produkten adressierten Gebieten Wirbelsäule, Atmungsmuskulatur und Neurozeption.

Das von Idiag unterstützte SpiroTiger-Sportteam konnte einen weiteren Erfolg verzeichnen. An der Bahn-Rad-WM in Palma de Mallorca von Ende März 2007 gewannen Bruno Risi und Franco Marvulli den Titel in der Madison. Der SpiroTiger® ist seit einiger Zeit fester Bestandteil von Franco Marvullis Trainingsplanung.

Mitte 2006 definierte Idiag eine Expansionsstrategie mit dem Ziel, das internationale Markt- und Innovationspotential zu nutzen. Ein zentrales Element ist die Erschliessung medizinischer Anwendungsfelder mit den bestehenden Produktgruppen. Dazu wurde eine zweite unabhängige Studie des Atemtrainingsgerätes SpiroTiger® zur Chronisch-obstruktiven Atemwegserkrankung (COPD) initiiert. COPD gilt derzeit als die vierhäufigste Todesursache weltweit. Die WHO erwartet, dass COPD bis 2020 an Wichtigkeit gewinnen und zur zweithäufigsten Todesursache werden 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 Nettoumlafvermögens 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 CHF 0.5 Mio. in Form eines Wandeldarlehens

finanziert. Ein neuer Co-Investor hat sich im vergangenen Quartal ebenfalls mit CHF 0.5 Mio. beteiligt.

**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.

## Gesundheit / Diagnostik

### Swiss Medical Solution AG

(www.swissmedicalsolution.ch)

- Urintest zur einfachen Selbstanwendung entwickelt
- Laufende Markteinführung in der Schweiz
- Verkaufsaktivitäten resultieren in steigender Umsatzentwicklung

**Unternehmensprofil.** Die Schweizer Gesundheitsfirma Swiss Medical Solution AG mit Sitz in Büron, Kanton Luzern, erforscht und vertreibt neue Technologien im Bereich der Präventivmedizin. 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. Die erste umgesetzte Anwendung ist der unter der Marke U-Lab® vermarktete Test für die 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 Umsatz-Steigerungen. Die Geschwindigkeit der Marktpenetration liegt zwar hinter den ursprünglichen Erwartungen der Geschäftsleitung, der Entwicklungstrend geht jedoch in die richtige Richtung. Ein Beispiel für den Aufbau der Vertriebsaktivitäten ist die Zusammenarbeit mit dem neu gewonnenen Vertriebspartner Sun Store. Swiss Medical Solution initiierte die Zusammenarbeit mit dem Schweizer Apotheken-Netzwerk im vergangenen Quartal mit gemeinsamen Marketing-Aktionen und einer gemeinsamen Teilnahme an der Mednat (Präventions- und Naturmittelmesse) in Lausanne. Der schweizerische Markt dient dem Unternehmen als Testmarkt. In einem zweiten Schritt sollen, basierend auf den Erfahrungen in der Schweiz, internationale Vertriebspartner engagiert werden.

**Wachstumsfinanzierung.** New Value AG hat im Juni 2006 zugesagt, das Unternehmenswachstum der Swiss Medical Solution AG mit CHF 2.5 Mio. zu finanzieren. Der Anteil am Aktienkapital beträgt per 31. Dezember 2006 15,2%. Die Finanzierung erfolgt in mehreren Tranchen, geknüpft an die Erreichung von Meilensteinen. Die erste Tranche in Höhe von CHF 1.25 Mio. erfolgte im Rahmen einer Kapitalerhöhung im Juni 2006, eine weitere Tranche in Form eines Wandeldarlehens über CHF 0.6 Mio. wurde im Oktober 2006 durchgeführt. In der Berichterstattungsperiode wurde das Wandeldarlehen um CHF 0.3 Mio. weiter aufgestockt; für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2007/2008 ist eine weitere Tranche von CHF 0.35 Mio. geplant. Die Mittel dienen dem Aufbau der Gesellschaft, der Kommerzialisierung des Produkts, der Suche nach strategischen Kunden und Kooperationspartnern sowie der Finanzierung des Roll-outs.

## Gesundheit/Pflanzentechnologie

### Mycosym International AG

([www.mycosym.com](http://www.mycosym.com))

- Positive Studienergebnisse beeinflussen Markteinführung
- 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 Mykorrhizasporen für das Pflanzenwachstum unbestritten. Bisher fehlten im Markt qualitativ akzeptable, in grossen Mengen produzierbare Produkte mit langer Lagerfähigkeit. 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 führt aktuell MYCOSYM TRI-TON® in den Marktsegmenten Olivenpflanzen und Golfrasen im spanischen Markt ein. Die Marktbearbeitung im Anwendungsbereich Oliven zeigt erste Erfolge. Mycosym konnte bisher vier regionale Distributoren gewinnen und erste Umsätze mit steigender Tendenz erzielen. Dadurch deckt das Unternehmen rund 80% des spanischen Olivenmarkts mit Distributionskanälen ab. Auch hat Mycosym eine erste Präsenz in Südportugal.

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. Sie zeigte eine signifikante Erhöhung der Restenz und eine bessere Erholung der Pflanzen nach einem Befall. Bisher gibt es keine wirksamen Behandlungsmethoden gegen diese Krankheit.

**Ausblick.** Zur Betreuung der Vertriebspartner im Segment Oliven und zur weiteren Akquisition im Bereich Golfrasen soll das Verkaufsteam ausgebaut werden. Mycosym stellt aufgrund der positiven Studien-Resultate eine erhöhte Marktakzeptanz seiner neuen Produkte fest. In der Marktbearbeitung werden in den nächsten Monaten die Akzente weiter auf Oliven und Rasen gesetzt und neue Anwendungsgebiete adressiert.

## Gesundheit/Tiergesundheit

### Bogar AG

([www.bogar.com](http://www.bogar.com))

- Neues Produkt gegen Zecken, Flöhe und Milben lanciert
- Neues Ohrreinigungs- und Pflegemittel für Hunde und Katzen entwickelt

**Unternehmensprofil.** Bogar ist ein 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.** Bogar hat mit bogacare® Margosa ein neues, viel versprechendes Produkt gegen Zecken, Flöhe und Milben lanciert. bogacare® Margosa ist ein "Spot-On", welches auf einer neu entwickelten Kombination aus Margosa Extrakt, Citronella- und Nelkenblütenöl basiert. Die wissenschaftlich geprüfte Lotion ist hautfreundlich, sicher in der Anwendung und ungiftig für die Umwelt. Eine erste Charge wurde an Distributoren ausgeliefert und ist seit April im Fachhandel erhältlich. Mit bogacare® Alchemilla wurde in der Berichtsperiode ein weiteres Produkt in den Markt eingeführt. bogacare® Alchemilla bietet eine effiziente Reinigung und Pflege der Ohren von Hunden und Katzen. Die Wirkstoffkombination hat zusätzlich einen antibakteriellen und antimykotischen Effekt.

Ana Patricia Rahn hat als Delegierte des Verwaltungsrates die Geschäftsführung im März 2007 übernommen. Helmut Elkuch, welcher interimistisch die Geschäftsleitung als Mitglied des Verwaltungsrates 2005 übernommen und diese Position im Teilzeitpensum wahrgenommen hat, wird auf die kommende Generalversammlung im Juni 2007 hin von seinem Amt als Verwaltungsrat zurücktreten. Helmut Elkuch hat dank seiner grossen Erfahrung entscheidend geholfen, Bogar in die richtige Richtung zu steuern.

**Ausblick.** In der zweiten Jahreshälfte sind weitere Produktlancierungen vorgesehen. Bogar will ihre Produktpalette weiter ausbauen, insbesondere im Pflegebereich. Für das bei Pferden anzuwendende Bogamove® (Unterstützung der Gelenkfunktionen) läuft eine wissenschaftliche Studie in Zusammenarbeit mit der Universität Wien und der Europäischen Union. Durch den Aufbau neuer Absatzkanäle in Deutschland (Fachhandel und Tierheilpraktiker) soll die Marktdurchdringung in diesem wichtigen Land weiter erhöht werden.

## Informationstechnologie/Online Foto Service

### Colorplaza SA

([www.colorplaza.com](http://www.colorplaza.com))

- Strategische Partnerschaft mit Cewe Color gestartet
- Wachstumsfinanzierung mit neuem Investor umgesetzt

**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, ein individuelles Fotoalbum aus eigenen Digital-Bildern mit der Colorplaza-Software zusammenzustellen, über 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.** Colorplaza hat im ersten Quartal 2007 zurück auf den Wachstumspfad gefunden. Im Vergleich zum Vorjahr steigerte das Unternehmen den Umsatz um 14%. Dieses Wachstum ist weiterhin geringer als das Marktwachstum. Nach einer Umsatzstagnation im Jahre 2007 zeigt diese Entwicklung jedoch in die richtige Richtung. Seit Monat März laufen verstärkte Marketingaktionen in ausgewählten europäischen Märkten. Ziel sind Marktanteilsgewinne. Diese verstärkten Marketingaktivitäten werden möglich, nachdem die finanzielle Restrukturierung des Unternehmens abgeschlossen werden konnte und neue Mittel zur Verfügung stehen. Colorplaza intensiviert die Zusammenarbeit mit der CeWe Color AG & Co. OHG mit Sitz in Oldenburg, Deutschland. Seit Anfang 2007 verlagert Colorplaza stufenweise die Herstellung sämtlicher Produkte von verschiedenen Lieferanten zu CeWe Color. 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 börsenkotierte CeWe-Gruppe belieferte im Jahr 2006 60'000 Handelskunden mit rund 2,9 Milliarden Farbbildern und investierte in den vergangenen Jahren substanzell in Produktionskapazitäten für die digitale Technologie.

**Wachstumsfinanzierung.** Im Dezember 2006 unterzeichnete Colorplaza die Verträge für die angekündigte Finanzierungs runde. Ein neu gewonnener institutioneller Investor wird im Rahmen einer Kapitalerhöhung über mehrere Stufen das weitere Wachstum der Colorplaza finanzieren. Bis April 2007 sind bereits CHF 2.6 Mio. neues Kapital an Colorplaza geflossen, und in den beiden folgenden Jahren sollen nochmals je CHF 0.5 Mio. neue Mittel in das Unternehmen fliessen. Mit dem zusätzlichen Kapital wird Colorplaza die Marktaktivitäten intensivieren. Der Anteil der New Value wird dadurch stufenweise auf rund 40% fallen. New Value hat im Rahmen dieser Kapitalerhöhung die restlichen Wandeldarlehen von CHF 0.33 Mio. in Aktienkapital gewandelt.

**Ausblick.** Für das Geschäftsjahr 2007 ist eine stärkere Vermarktung der Photobooks in weiteren europäischen Ländern geplant. Colorplaza wird sich durch die neue Arbeitsteilung auf die europaweite Vermarktung und Kundenakquisition fokussieren. Die Position als innovativer Online-Spezialist für die Bestellung von individualisierten Produkten basierend auf Digitalbildern über das Internet soll gestärkt werden.

## Neue Materialien / Werkstoffe

### Solvinci Materials AG

(www.solvinci.ch)

- Budgetziel trotz vielversprechender Leads nicht erreicht
- Wertberichtigung der Aktienposition um CHF 0.36 Mio.

**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. Gummi granulat aus Altreifen), Kundenlösungen mit biologisch abbau baren Kunststoffen und elektrisch leitfähige Compounds. Vermehrt konzentriert sich Solvinci als qualifizierter Spezialist auf die Entwicklung und Herstellung von anspruchsvollen Kunststofflegierungen nach spezifischen Kundenanforderungen für Nischenmärkte. Die Fertigung erfolgt im Produktionswerk in Sins im Kanton Aargau.

**Operative Geschäftsentwicklung.** Der gegen Ende des letzten Jahres positive Umsatztrend konnte im ersten Quartal 2007 teilweise fortgesetzt werden. Allerdings fiel der 2006 ausgewiesene Verlust höher aus als erwartet. Die Budgetziele wurden wiederholt unterschritten. Solvinci verfügt jedoch über eine breiter werdende Pipeline von Kundenprojekten, mit denen Formulierungen entwickelt werden. Die bisherigen Umsätze widerspiegeln diesen Trend nur teilweise. Es wird erwartet, dass Solvinci wieder in eine Wachstumsphase eintreten wird.

Gemäss dem Vorsichtsprinzip hat New Value eine Wertberichtigung von rund 38% auf der Aktienposition der Solvinci vorgenommen. Daraus resultiert ein Buchverlust von CHF 0.36 Mio.

**Ausblick.** Für das Jahr 2007 ist ein Ausbau des Teams im Vertrieb und der Entwicklung von Kundenlösungen geplant, um eine kritische Umsatzschwelle überschreiten zu können.

## Neue Materialien / Lichttechnik

### Light Vision Group AG

(www.lightvisiongroup.com)

- Wertberichtigung der Position Light Vision Group auf Null
- Buchverlust von CHF 0.6 Mio.

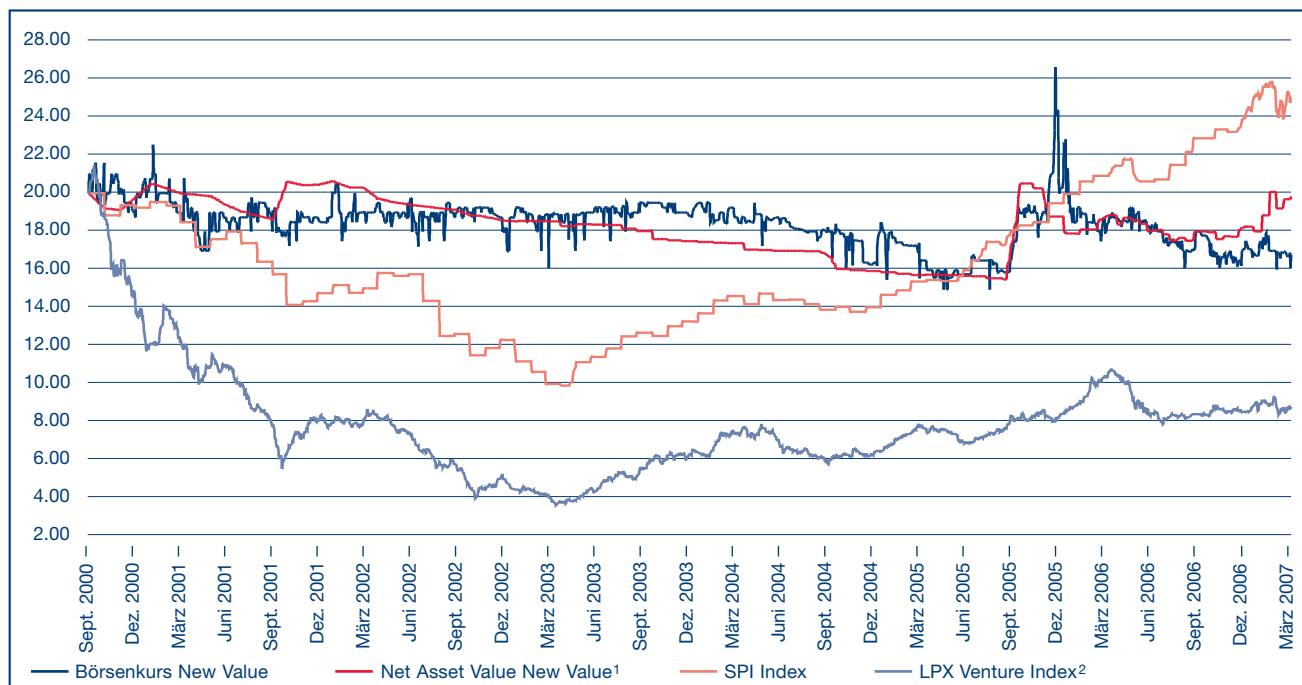
**Unternehmensprofil.** Light Vision Group (Lvg) entwickelt, produziert und vertreibt Produkte im Bereich der High-Tech-Elektroniklumineszenz Beleuchtung. Lvg ist ein Entwickler und Roll-to-Roll-Hersteller von langen, ultraflachen, flexiblen Lichtfolien und deren kundenspezifischen Lösungen. Die Leuchtfolien kommen in der Innenarchitektur und im Messebau zum Einsatz oder erfüllen eine Sicherheits- und Warnfunktion. Die Lvg-Produkte zeichnen sich durch eine hohe Energieeffizienz und damit einen tiefen Stromverbrauch aus.

**Geschäftsentwicklung.** Lvg geniesst dank Referenzprojekten eine gewisse Bekanntheit in ihrer Nische. Leider ist die Entwicklung der Firma durch mehrfache Verschiebungen bei der Markteinführung und Verfehlungen von Budgetzielen geprägt. Viel versprechende Serienprodukte (etwa ein Leuchtbänder in Profilen für Betontreppen) leiden unter Verzögerungen bei der Entwicklung und Markteinführung.

New Value hat die Portfolioposition in Lvg vollständig wertberichtig, was einen Buchverlust von CHF 0.6 Mio. zur Folge hat.

**Ausblick.** Die laufenden Umsätze sind sehr tief. Für eine weitere Forcierung der Markteinführung sind weitere Finanzmittel notwendig, welche nicht gesichert sind. Verschiedene Alternativen für die weitere Entwicklung des Unternehmens werden gegenwärtig geprüft.

## Kursentwicklung Aktie New Value AG 28.08.2000 – 31.03.2007



<sup>1</sup> Seit September 2005 wird für die Darstellung der Net Asset Value mit Discount bei Lock-ups verwendet (sofern vorhanden).

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

## Kapitaltransaktionen 01.01.2007 – 31.03.2007

Unternehmen	Titel	Bestand per 31.12.2006	Zunahme/Abnahme	Kapitalfluss	Bestand per 31.03.2007
Colorplaza	Wandeldarlehen	CHF 333'333	-333'333	Wandlung	0
	Aktien	160'774	+3'007*	Wandlung	163'781*
Solar Plant Swiss	Aktien	400'000	+90'910	-CHF 1'000'010	490'910
Swiss Medical Solution	Wandeldarlehen	CHF 600'000	+CHF 300'000	-CHF 300'000	CHF 900'000
3S Swiss Solar Systems	Aktien	2'158'489	-1'000	+CHF 6'200	2'157'489

\*15'000 Aktien aus dem Bestand der New Value sind im Rahmen eines Incentive-Programmes für das Management der Colorplaza SA reserviert, dies ist im Bestand per 31.03.2007 berücksichtigt.

## Aktienkennzahlen (per 31.03.2007)

<b>Börsenkurse</b>	CHF 16.80 (SWX Swiss Exchange) EUR 10.55 (XETRA)
<b>Quartals-Performance seit 31.12.2006</b>	SWX Swiss Exchange –4.0% XETRA –4.1%
<b>Innerer Wert/NAV</b>	CHF 19.92 (+9.0 % seit 31.12.2006)
<b>Total ausstehende Aktien</b>	3'287'233 Namenaktien (Nennwert pro Aktie CHF 10.00)
<b>Börsenkapitalisierung</b>	CHF 55,2 Mio.
<b>Börsenzulassung</b>	Handel an der SWX Swiss Exchange seit Mai 2006 (Vormals Handel Berne eXchange von August 2000 bis Ende 2006) Handel am Open Market, Düsseldorf und Berlin sowie an der XETRA seit Dezember 2005 (Duallisting)
<b>Ticker-Symbole</b>	NEWN (CH), N7V (DE)
<b>Identifikation</b>	Valorenummer 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**

**NEW VALUE AG**  
**Bodmerstrasse 9**  
**Postfach**  
**CH-8027 Zürich**

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

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