

KURZPORTRAIT

NEW VALUE
INVESTIERT
IN SCHWEIZER
PRIVATE EQUITY
UND VENTURE
CAPITAL

DIE WICHTIGSTEN
BETEILIGUNGEN

HIGHLIGHTS
IM 1. QUARTAL 2007
(1. APRIL 2007
BIS 30. JUNI 2007)

DER
NACHHALTIGKEIT
VERPFLICHTET

DAS MANAGEMENT

New Value investiert direkt in private, aufstrebende Unternehmen mit überdurchschnittlichem Markt- und Wachstumspotenzial aus der Schweiz und dem übrigen deutschsprachigen Raum. Als Investmentgesellschaft fördert New Value innovative Geschäftsmodelle mit Venture Capital und begleitet diese bis zum Markterfolg.

Das Portfolio umfasst Unternehmen verschiedener Reifegrade ab der Markteinführungsphase bis hin zu deren Etablierung als mittelständische Betriebe mit stabilen Gewinnen. Bewusst wird ein breiter Ansatz gewählt. Das Portfolio umfasst Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energie, Medizinaltechnik, Gesundheit, Informationstechnologie und neue Materialien.

- 3S Swiss Solar Systems AG, Lyss BE (Solartechnologie)
- Bogar AG, Wallisellen ZH (Tiergesundheit)
- Colorplaza SA, Vevey VD (Online Foto Service)
- Idiag AG, Fehraltorf ZH (Medizinaltechnik)
- Meyer Burger Technology AG, Baar ZG (Solartechnologie)
- Natoil AG, Root LU (Neue Materialien)
- Swiss Medical Solution AG, Büron LU (Medizinaltechnik)

- 3S Swiss Solar Systems AG: Der Börsenkurs stieg in der Berichtsperiode um 89% von CHF 8.20 auf CHF 15.50. Bis am 15. August 2007 stieg die Aktie weiter auf CHF 24.70 (+201% gegenüber dem 31. März 2007)
- Die Meyer Burger Aktie stieg in der Berichtsperiode um 99% auf CHF 163.00. Am 15. August notierte der Börsenkurs bei CHF 196.00 (+139% seit 31. März 2007)
- Der Net Asset Value von New Value stieg bis 30. Juni 2007 um 27.9% und steht bei CHF 25.47. Per 15. August 2007 steht der Net Asset Value bei CHF 31.54, was gegenüber dem 31. März 2007 ein Anstieg von 58% bedeutet
- Der New Value Börsenkurs notierte Ende Juni bei CHF 18.00, am 15. August 2007 betrug der Schlusskurs CHF 20.20 (+20% gegenüber dem 31. März 2007). Zwischenzeitlich kletterte der Börsenkurs bis auf CHF 24.00
- Neuinvestition in das junge Schweizer Schmierstoffunternehmen Natoil AG
- Anteilserhöhung bei Swiss Medical Solution AG im Juni
- 3S übernimmt Neuenburger Solar Produzentin Belval SA
- Performaxx Studie von Mitte Juli empfiehlt New Value Aktie zum Kauf mit einem Kursziel von über CHF 30.00

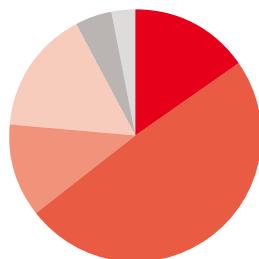
New Value legt bei der Selektion ihrer Portfoliounternehmen grossen Wert auf ethische Unternehmenskonzepte und gute Corporate Governance. Kriterien wie Sinnstiftung, soziale Verträglichkeit und ökologische Nachhaltigkeit betrachtet New Value als entscheidende Wettbewerbsvorteile, die sich qualitätsfördernd auf das Produkt- und Dienstleistungsangebot auswirken und somit überdurchschnittliches Wertsteigerungspotenzial ermöglichen.

Das Managementteam von New Value kennt aufgrund seiner jahrelangen Tätigkeit den hiesigen Private Equity Markt und dessen Akteure. Stabilität und Know-how eröffnen Anlegern einen Mehrwert und Zugang zu interessanten Investitionsobjekten. Den Unternehmen ermöglicht das weit verzweigte Netzwerk den raschen Bezug von Spezialisten für ihre unternehmerische Entwicklung.

Beraten wird New Value von ihrem Investment Advisor EPS Value Plus AG, Zürich. EPS ist ein integrierter Spezialist für Private Equity Direktinvestitionen. Das ganzheitliche Investmentverständnis, die industrielle Einsicht und die ausgeprägte Generalistenfähigkeit ermöglichen es EPS, Technologie- und Wettbewerbspotenziale zu hinterfragen, attraktive Investitionen zu strukturieren und die Portfoliounternehmen wertorientiert zu begleiten.

NEUE BETEILIGUNGEN

Beteiligungsportfolio
nach Branchen
per 30.06.2007



In der Berichtsperiode hat New Value in das junge Schweizer Schmierstoffunternehmen Natoil, Root, LU investiert. Als Co-Leadinvestitorin figuriert die Innovationsstiftung der Schweizer Kantonalbank. Natoil entwickelt Industrieschmierstoffe, die hervorragende technische Eigenschaften aufweisen. Deren Einsatz ermöglicht dank geringeren Reibungsverlusten substanzielle Energieeinsparungen. Die aktuelle CO₂-Diskussion unterstreicht das Marktpotenzial der Natoil Schmieröle, deren Herstellung weitestgehend auf nachwachsenden Rohstoffen basiert. Natoil befindet sich in der Phase der Markteinführung in der Schweiz und Deutschland. Das neue Kapital von insgesamt CHF 3 Mio. wird in den Ausbau der Vertriebsstrukturen und in die Weiterentwicklung des Produktpportfolios investiert.

ANTEILSERHÖHUNG BEI BESTEHENDEN BETEILIGUNGEN

Swiss Medical Solution AG. New Value hat das Engagement beim Diagnostik-Unternehmen Swiss Medical Solution im Juni ausgebaut. Im Rahmen der im Juni 2006 vereinbarten Erstrundenfinanzierung über insgesamt CHF 2.5 Mio. wurde die letzte Tranche von CHF 0.35 Mio. in Form eines Wandeldarlehens ausbezahlt. Aktuell laufen zwischen New Value, den Mitholdingen und dem Management Gespräche über ein weiteres Engagement zur Finanzierung der Unternehmensentwicklung von Swiss Medical Solution.

Bei den Portfoliounternehmen Bogar AG und Mycosym International AG sind für das dritte Quartal Wachstumsfinanzierungen in Vorbereitung, bei denen New Value im Rahmen der bisherigen Beteiligung voraussichtlich partizipieren wird.

| Unternehmen | | Anzahl Aktien/ Nominal | Kurs per Währung | 30.06.2007 | +/- gg. 31.03.2007 | Marktwert CHF ¹⁾ | Anteil an Portfolio ²⁾ | Gesell- schaft |
|-------------------------|-------------|------------------------------|---------------------|------------|-----------------------|--------------------------------|--------------------------------------|-------------------|
| 3S Swiss Solar Systems | Aktien | 1 991 203 | CHF | 15.50 | +89.0% | 30 863 647 | 40.2% | 29.9% |
| Solar Plant Swiss | Aktien | 490 910 | CHF | 11.00 | +0.0% | 5 400 010 | 7.0% | 13.3% |
| Meyer Burger Technology | Aktien | 10 000 | CHF | 163.00 | +98.8% | 1 630 000 | 2.1% | 0.4% |
| Idiag | Aktien | 4 113 500 | CHF | 1.20 | 0.0% | 4 936 200 | 8.8% | 38.6% |
| | Wandeldarl. | 1 750 000 | CHF | 102.03% | 0.0% | 1 785 590 | | |
| Swiss Medical Solution | Aktien | 58 619 | CHF | 21.32 | 0.0% | 1 250 000 | 3.2% | 15.2% |
| | Wandeldarl. | 1 250 000 | CHF | 97.87% | 0.0% | 1 223 389 | | |
| Mycosym International | Aktien | 194 336 | CHF | 32.50 | 0.0% | 6 315 922 | 8.2% | 49.1% |
| Bogar | Aktien | 13 738 | CHF | 360.00 | 0.0% | 4 945 680 | 7.5% | 16.6% |
| | Wandeldarl. | 760 000 | CHF | 101.97% | 0.0% | 775 006 | | |
| Colorplaza | Aktien | 163 781 | CHF | 22.40 | +0.0% | 3 668 701 | 4.8% | 55.5% |
| Solvinci Materials | Aktien | 74 808 | CHF | 7.85 | 0.0% | 587 243 | 0.9% | 40.9% |
| | Wandeldarl. | 100 000 | CHF | 98.87% | 0.0% | 98 872 | | |
| Natoil | Aktien | 34 850 | CHF | 43.04 | 0.0% | 1 500 000 | 2.0% | 20.0% |
| Total | | | | | | 64 980 259 | 84.7% ³⁾ | |

1) Marktwert von Wandeldarlehen beinhaltet gemäss IFRS eine Bewertung des Fremdkapitalteils mit Barwert nach der Effektivzinsmethode und des Optionsteils

2) basierend auf Marktwert inklusive Berücksichtigung der Liquiden Mittel und Finanzanlagen

3) Marktwert / Netto-Aktiven (Investitionsgrad)

**ERNEUERBARE ENERGIE /
SOLARTECHNIK**
3S SWISS SOLAR SYSTEMS AG

| | |
|--------------------------------------|---|
| Geschäftssegmente | Maschinen- und Verfahrenstechnik für Solarindustrie, stromerzeugende Baumaterialien |
| Standort | Lyss BE, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 31.12.2006 | 42 Vollzeitstellen |
| Umsatz 2006 | CHF 11.6 Mio. (+183%) |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 30.9 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 29.9% |
| Website | www.3-s.ch |
| Tickersymbol | BX Bern Exchange: SSS; Open Market Frankfurt: S3V |

Highlights

- Übernahme von Belval SA
- Liefervertrag mit Ersol über EUR 60 Mio. zum Bezug von Solarzellen abgeschlossen
- 89% Kurssteigerung seit Ende März

Geschäftsentwicklung. Die 3S Swiss Solar Systems AG hat im Juli 100 Prozent der Beteiligungsrechte der Belval SA, Valangin (NE) übernommen. Belval gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Testern für Solarzellen und Solarmodule. 3S erweitert durch diese Akquisition ihr Produktportfolio im stark wachsenden Markt der Produktionsanlagen für die Solarindustrie und baut ihre technologische Marktführerschaft weiter aus. Der Kaufpreis wird zum überwiegenden Teil mit 47'500 neu auszugebenden Aktien der 3S bezahlt. Die Beteiligung an Belval wird ab dem 2. Halbjahr 2007 im 3S Swiss Solar Systems Konzernabschluss vollkonsolidiert. Bei Belval werden künftig sämtliche Neu- und Weiterentwicklungen von Testern konzentriert. Die Geschäftsleitung der 3S erwartet zudem erhebliche Synergieeffekte in den Bereichen Einkauf, Vertrieb und Service und eine positive Beeinflussung des Jahresergebnisses 2007 von 3S.

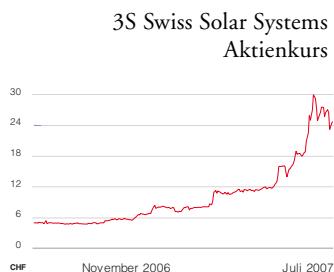
3S hat im Berichtsquartal mit der ersol Solar Energy AG, Erfurt, einen Mehrjahresvertrag über den Bezug von Solarzellen geschlossen. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 10 Jahren und einen Gesamtumfang von ca. EUR 60 Mio. Die bei anhaltender Siliziumknappheit gesicherte Versorgung mit Solarzellen ermöglicht 3S, ihre Schweizer Marktführerschaft bei den gebäudeintegrierten Solarsystemen weiter auszubauen. Zudem sollen in Deutschland Marktanteile hinzu gewonnen und Spanien und Frankreich als Exportmärkte erschlossen werden.

3S hat die SETE SA als Vertriebspartner für gebäudeintegrierte Systeme in Frankreich ernannt. Der Markteintritt in Frankreich erfolgt, nachdem sich 3S die langfristige Belieferung mit Solarzellen gesichert hat. Die erhöhten Einspeisetarife für gebäudeintegrierte Photovoltaik, verbunden mit einer hohen Sonneneinstrahlung machen Frankreich zu einem attraktiven Exportmarkt.

Die spanische aleo solar ag weihte Ende Mai ihre neue Fabrik in der Nähe von Barcelona ein. Das Unternehmen produziert und vertreibt dort hochwertige Solarmodule, welche auf einer von 3S entwickelten Laminierstrasse hergestellt werden. aleo solar ist bereits das dritte Unternehmen in Spanien, das Produktionsanlagen der 3S einsetzt.

Werttreiber

- Sehr attraktives Branchenwachstum
- Starke Markt- und Technologiepositionierung, durch Akquisition ausgebaut
- Strategische Aktienposition von aktuell rund 27% durch New Value an Börsenunternehmen



Börsenentwicklung. Der Aktienkurs der 3S erhöhte sich von CHF 8.20 per Ende März um 89% auf CHF 15.50 per 29. Juni 2007. Dieser Schlusskurs entspricht dem Wert der 3S Beteiligung im NAV von New Value am Quartalsende. Nach dem Stichtag der Quartalsinformation erhöhte sich der Kurs bis auf ein Höchst von CHF 30.70 und schloss am am 15. August 2007 bei CHF 24.70. Die Kurssteigerung seit Anfang April betrug somit 201%. New Value nutzte die hohe Nachfrage nach 3S Aktien für Gewinnmitnahmen. Im Berichtsquartal veräusserte New Value 166'286 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 12.97. Die Beteiligungsquote lag somit per 30. Juni 2007 bei 29.9%. Nach dem Stichtag veräusserte New Value bis Ende Juli weitere 171'270 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 24.61. New Value hatte in den Jahren 2002-2005 für diese Aktien durchschnittlich CHF 1.35 bezahlt. Die Beteiligungsquote lag somit per 30. Juli 2007 bei 27.3%.

SOLAR PLANT SWISS AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Integrierter Produktionsbetrieb für PV-Solarmodule |
| Standort | Mollis GL, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 2 Vollzeitstellen und externe Partner |
| Umsatzentwicklung 2006 | noch vor Markteinführung |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 5.4 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 13.3% |
| Website | www.solarplantswiss.com |

Highlights

- Solarenergiemarkt befindet sich weiterhin im starken Wachstum
- Prognostizierte Entspannung der Siliziumversorgung im 2008-09 wird der Photovoltaikbranche neue Perspektiven eröffnen
- Solar Plant Swiss prüft Alternativen für eine Realisierung des Projekts

Geschäftsentwicklung. Ende März 2007 beschloss das Management der Solar Plant Swiss AG einen auch für New Value überraschenden Projektstopp. Als Grund nannte die Unternehmensführung unerwartete Mehrinvestitionen am Standort Lintthal und damit zusammenhängende Zeitverzögerungen, welche die Erfolgsaussichten des vorliegenden Projektes in Frage stellen würden. In der Berichtsperiode wurde das Projektteam erheblich umgestaltet. Es wird neu von Frank Gross geleitet, der fundierte Erfahrung im Aufbau und der Führung von Industrieunternehmen hat. Im Projektteam arbeiten auch mehrere Personen mit Kompetenzen in der Solartechnologie- und -branche mit. Momentan werden Alternativen für den Aufbau des Unternehmens mit der Vorgabe einer Produktion auf der geplanten Ausbaustufe 2 (bis ca. 80 MWp) und einem Standort mit Neubau erarbeitet.

Nach wie vor ist aus Wirtschaftlichkeits- und Qualitätsgründen eine voll integrierte Produktion mit einem hohen Automatisierungsgrad vorgesehen. Eine Entscheidung über die Realisierung der Produktionsanlage ist im Herbst 2007 zu erwarten. Bisher wurden durch SPS keine Ausgaben für Anlageinvestitionen getätigt, sondern es sind lediglich Projektvorlaufkosten aufgelaufen. Die Vorlaufkosten bis zur Neugestaltung des Projektteams dürften nach Einschätzung von New Value den Rahmen von rund 5% des einbezahnten Eigenkapitals nicht überschritten haben. Angesichts des weit fortgeschrittenen Projektes und der hervorragenden Aussichten der Photovoltaikindustrie hat New Value in der Berichtsperiode gemeinsam mit zwei weiteren institutionellen Hauptaktionären einer Beteiligung an den weiteren Vorlaufkosten von je maximal CHF 250'000 als Teil des bereits einbezahnten Eigenkapitals zugestimmt, um so die momentan stattfindenden Abklärungen für Alternativen zu ermöglichen. Auch für den Fall, dass sich der Verwaltungsrat nach Abschluss der Abklärungen für alternative Standorte gegen die Fortführung des Unternehmens entscheiden würde, wäre das Verlustrisiko für New Value

entsprechend limitiert. Die Chancen für ein Solarunternehmen wie die SPS im Hightech-Standort Schweiz erachtet New Value weiterhin als positiv.

Werttreiber

- Hohe Wachstumsprognosen im Solarmarkt
- Konzept einer voll integrierten Solar-Modulproduktion
- Zugang zu Know-how-Partnern in der Schweiz und im Süddeutschland
- Limitiertes Verlustrisiko vor definitivem Projektstart

Bewertung. Die Bewertung von CHF 11.00 je Aktie entspricht dem Preis der im Januar 2007 durchgeföhrten Kapitalerhöhung.

MEYER BURGER TECHNOLOGY AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Maschinen- und Verfahrenstechnik für Solarindustrie |
| Standorte | Baar ZG und Steffisburg BE, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 31.12.2006 | 280 Vollzeitstellen |
| Umsatz 2006 | CHF 82.6 Mio. (+39%) |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 1.63 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 0.4% |
| Website | www.meyerburger.ch |
| Tickersymbol | SWX: MBTN |

Highlights

- Erneuter Grossauftrag von rund CHF 160 Mio. gewonnen
- 99 Prozent Kurssteigerung seit Ende März

Geschäftsentwicklung. Meyer Burger hat die Erwartungen auch in den vergangenen Monaten übertroffen und ihre erfolgreiche Wachstumsstrategie mit dem Gewinn eines Grossauftrages in China über insgesamt CHF 160 Mio. fortgesetzt. Glory Silicon Energy ist ein neu etabliertes Unternehmen. Gegründet von verschiedenen Investoren unter anderem der Huantai Corporation. Letztere unterstützt Glory Silicon mit ihrem Technologiewissen und ihrer langjährigen Expertise. Glory Silicon Energy erweitert ihre Produktionskapazität bis in das Jahr 2009 auf über 1,3 Gigawatt. Meyer Burger liefert für den grössten Teil der Kapazitätserweiterung die dazu notwendigen Trennsägen in drei Phasen. Der Auftrag beträgt etwas über CHF 35 Mio. für die erste Phase und den Rest für die zweite und dritte Phase. Die Auslieferung der Maschinen erfolgt ab dem 4. Quartal 2007 bis Ende 2009.

Im Juni akquirierte der weltweit grösste Fabrikant von Produktionsanlagen für Computerchips, die kalifornischen Applied Materials, die Lausanner Firma HCT Shaping Systems SA. Diese Übernahme des Hauptkonkurrenten von Meyer Burger für CHF 583 Mio. erhöhte die Aufmerksamkeit der internationalen Investorengemeinde an Meyer Burger.

Am 12. Juli 2007 hat Meyer Burger Technology AG die eigenen Umsatz- und EBIT-Ziele für das Gesamtjahr 2007 nach oben revidiert. Beim Nettoumsatz geht das Unternehmen für das Gesamtjahr 2007 von einer Erhöhung um über CHF 100 Mio. gegenüber dem Vorjahr aus (2006: Umsatz CHF 82.6 Mio.). Die bisherige Zielsetzung lag bei einem Wachstum von über 30%. Die mittelfristig erwartete EBIT-Marge von 12% bis 14% werde bereits im laufenden Geschäftsjahr 2007 erreicht. Anfang April hatte die Gruppe für 2007 noch eine EBIT-Marge von 9–11% in Aussicht gestellt. Nach Unternehmensangaben sind die positiven Marktentwicklung in der Solarindustrie und verschiedene Grossaufträge, die zu einem hohen Auftragsbestand geföhrt haben, die Ursache für die Erhöhung der Guidance 2007. Meyer

Burger verweist neben der guten Auftragslage auf die erfolgreiche Umsetzung des Ausbaus der Produktionskapazitäten, die Reduktion der Durchlaufzeiten pro Maschine sowie eine unterproportionale Entwicklung des Personalbestandes.

Werttreiber

- Sehr attraktives Branchenwachstum
- Starke Markt- und Technologiepositionierung insbesondere im asiatischen Wachstumsmarkt
- Weiterhin hoher Auftragseingang
- Akquisition des Konkurrenten HTC durch US-Konzern weckt weiteres Investoreninteresse



Börsenentwicklung. Der Aktienkurs stieg weiter kontinuierlich von CHF 82.00 per Ende März um 99% auf CHF 163.00 per Ende Juni 2007. Dieser Schlusskurs entspricht dem Wert der Meyer Burger Beteiligung im NAV von New Value am Quartalsende. Nach Bekanntgabe des neuen Grossauftrages anfangs Juli erhöhte sich der Kurs nochmals markant. Nach dem Stichtag der Quartalsinformation stieg der Kurs zwischenzeitlich bis auf ein Höchst von CHF 247.50 und schloss am 15. August 2007 bei CHF 196.00. Die Kurssteigerung seit Anfang April betrug somit 139%. New Value hat die hohe Nachfrage nach Meyer Burger Titeln für Gewinnrealisationen genutzt. Im Berichtsquartal veräusserte New Value 10'000 Aktien zu einem durchschnittlichen Preis von CHF 153.26. New Value hatte die Aktien von Meyer Burger während dem IPO im November 2006 für CHF 39.00 erworben. Die Beteiligungsquote lag somit per 30. Juni 2007 bei 0.4%.

MEDIZINALTECHNIK / DIAGNOSTIK UND REHABILITATION

IDIAG AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Diagnostik und Rehabilitation in den Bereichen Rücken und Atmung |
| Standorte | Fehrltorf ZH, Schweiz und Bad Säckingen, Deutschland |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 15 Vollzeitstellen |
| Umsatzsteigerung 2006 | 30% |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 4.9 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 38.6%; zusätzlich CHF 1.8 Mio. Wandeldarlehen |
| Website | www.idiag.ch |

Highlights

- Anhaltendes Wachstum
- Neue Vertriebspartner in Deutschland und China
- Ausbau des Vertriebsteams
- Studie zur Therapierung bei Mukoviszidose

Geschäftsentwicklung. Das Wachstum von Idiag hält an und ist auf Budgetkurs. Im Heimmarkt Schweiz wurde das Budget leicht über- und im Ausland leicht untertroffen. Der Vertriebsaufbau Deutschland läuft gut voran. Für die medizinische Wellness und Spa Branche wurde als neuer strategischer Partner SD Consulting, Berlin, gewonnen. Das Team von Idiag wurde im zweiten Quartal weiter ausgebaut. Die neu geschaffene Position Leiter Marketing wurde besetzt. Auch in den Bereichen Service und Entwicklung sowie im Vertrieb Deutschland wurden weitere Personen eingestellt. Für den chinesischen Markt gewann Idiag einen Vertriebspartner, welcher die Marktbearbeitung mit ersten Verkäufen startete. Diese Zusammenarbeit ist insbesondere wegen der Marktpositionierung des SpiroTiger® Sport im Vorfeld der Olympischen Spiele Peking 2008 im asiatischen Markt von Interesse. Athleten des SpiroTiger-Sportteams lieferten weitere hervorragende Resultate: Dominik Spycher, welcher seit 2005 seine Atmungsmuskulatur mit dem SpiroTiger trainiert, gewann Silber am Gigathlon 2007.

Die Umsetzung der Expansionsstrategie baut auch auf der gezielten Adressierung von neuen Krankheitsbildern und somit Anwenderpotentialen für die Lungenrehabilitation mit Idiag Produkten. An der Universität Mainz wurde eine Studie zur Therapierung von Mukoviszidose oder Cystische Fibrose erfolgreich abgeschlossen. Die Markteinführung des SpiroTiger® in diesem Markt ist für das 2. Halbjahr 2007 vorgesehen.

Werttreiber

- Etablierte Technologien bei «Early Adaptors» eingeführt
- Positiver operativer Cashflow, Umsatzerwartung 2007 +35%
- Rücken und Atmung als Wachstumssegmente
- Expansionsstrategie initiiert zur Wachstumsbeschleunigung

Bewertung. Die Bewertung von CHF 1.20 je Aktie entspricht dem Preis der vorletzten massgeblichen Kapitalerhöhung (eine spätere Kapitalerhöhung zu CHF 1.50 je Aktie wurde bisher aus Gründen der Vorsicht nicht als Referenzpreis berücksichtigt).

GESUNDHEIT / DIAGNOSTIK

SWISS MEDICAL SOLUTION AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | In-vitro-Diagnostik |
| Standort | Büron LU, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 7.5 Vollzeitstellen |
| Umsatzentwicklung 2006 | In der Markteinführungsphase |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 1.25 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 15.2%; zusätzlich CHF 1.25 Mio. Wandeldarlehen |
| Website | www.swissmedicalsolution.com |

Highlights

- Urintest zur einfachen Selbstanwendung (U-Lab®) entwickelt und alle erforderlichen Zertifizierungen für Europa erreicht
- Erste Verkaufsaktivitäten in der Schweiz resultieren in steigenden Umsätzen von U-Lab®, ausgehend von noch tiefem Niveau
- Verhandlungen mit internationalen Kooperationspartnern initiiert

Geschäftsentwicklung. Seit dem zweiten Quartal 2006 führt Swiss Medical Solution das neue Produkt U-Lab® in der Schweiz als ersten Markt ein und verzeichnet einen stetigen Umsatzzuwachs. Obwohl die Geschwindigkeit der Marktdurchdringung hinter den ursprünglichen Erwartungen der Geschäftsleitung liegt, zeichnet sich im schweizerischen Testmarkt ein klares Marktbedürfnis ab. Auch werden wertvolle Referenzen und Erfahrungen für die internationale Vermarktung gesammelt. Das Unternehmen hat während der Berichtsperiode erste Gespräche mit internationalen Vertriebspartnern gestartet.

Im Zug dieses Geschäftsausbaus wird das Management-Team verstärkt. Ein CFO wurde eingestellt und die Verpflichtung eines Verkaufsleiters ist im Gang.

New Value hat im Rahmen der im Juni 2006 vereinbarten Erstrundenfinanzierung über insgesamt CHF 2.5 Mio. in der Berichtsperiode die letzte Tranche von CHF 0.35 Mio. in Form eines Wandeldarlehens gewährt. Die Mittel dienen dem Aufbau der Gesellschaft, der Kommerzialisierung des Produkts, der Suche nach strategischen Kunden und Kooperationspartnern sowie der Finanzierung des Roll-outs. Aktuell laufen zwischen New Value, den Mitaktionären und dem Management Gespräche über ein weiteres Engagement zur Finanzierung der Unternehmensentwicklung von Swiss Medical Solution.

Werttreiber

- Plattformtechnologie für in-vitro-Diagnostik im Homecare-Markt
- Urinetest für Harnwegsinfektion: in der Markteinführung in der Schweiz
- Internationale Multiplikation in Vorbereitung
- Mittelfristig breitere Umsetzung der Technologie in Pipeline von Produkten für weitere Anwendungen geplant

Bewertung. Die Bewertung richtet sich nach der ursprünglichen Kapitalerhöhung vom Juni 2006 zu CHF 21.32 je Aktie.

GESUNDHEIT / PFLANZENTECHNOLOGIE

MYCOSYM INTERNATIONAL AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Pflanzentechnologie |
| Standorte | Basel, Schweiz und Sevilla, Spanien |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 4 Vollzeitstellen und externe Partner |
| Umsatzentwicklung 2006 | In der Markteinführungsphase |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 6.3 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 49.1% |
| Website | www.mycosym.com |

Highlights

- Kommerzieller Markteintritt in Spanien mit MYCOSYM TRI-TON® (Golfrasen und Olivenpflanzen) erfolgt
- 80-prozentige Abdeckung des Marktsegments Oliven in Spanien mit erschlossenen Distributionskanälen
- Positive Studienergebnisse unterstützen Markteinführung

Geschäftsentwicklung. Die Markteinführung von MYCOSYM TRI-TON® in den Marktsegmenten Olivenpflanzen und Golfrasen in Spanien läuft weiter. Die Marktbearbeitung im Anwendungsbereich Oliven zeigt erste Erfolge. Mycosym konnte im vergangenen Quartal einen fünften regionalen Distributoren gewinnen. Dadurch deckt das Unternehmen über 80 Prozent des spanischen Olivenmarkts mit eigenen Distributionskanälen ab. Auch hat Mycosym eine erste Präsenz in Südpotugal. Die Umsätze steigen. Die von der Universität Cordoba durchgeführte wissenschaftliche Studie zur Anwendung der Mycosym-Produkte bei der Behandlung von Olivenplantagen gegen den verbreiteten Verticillium-Pilzbefall der Wurzeln wird von Mycosym aktiv in der Vermarktung eingesetzt. Die anfangs Jahr abgeschlossene Studie zeigt eine signifikante Erhöhung der Resistenz und eine bessere Erholung der Pflanzen nach einem Befall. Bisher gibt es keine wirksamen Behandlungsmethoden gegen diese Krankheit.

Im Marktsegment Golfrasen werden weiter Referenzkunden aufgebaut. Die Anwendung liegt insbesondere in der Reparatur von stark beanspruchten Greens. Mycosym plant zur intensivieren Betreuung der Vertriebspartner im Segment Oliven und zur weiteren Akquisition im Bereich Golfrasen den Ausbau des Verkaufsteams im zweiten Halbjahr.

Wachstumsfinanzierung. Zur Finanzierung der beschleunigten Marktbearbeitung in Spanien mit einem Ausbau des Vertriebsteams und für die Intensivierung der Produktentwicklungsprogramme plant Mycosym, im 2. Halbjahr 2007 eine Finanzierungsrounde über EUR 0.3 Mio. durchzuführen. New Value wird anteilig partizipieren.

Werttreiber

- Markteintritt Spanien (Segmente Oliven, Rasen)
- Lokale Distributionskanäle erschlossen, kurzfristig Umsatzsteigerung lokal in Spanien
- Positive Studie zur Wirkung gegen Schädlingsbefall (Vertizilium)
- Mittelfristig Multiplikation in weitere Anwendungen und Länder

Bewertung. Die Bewertung von CHF 32.50 je Aktie entspricht dem Preis der letzten Kapitalerhöhung im März 2006.

GESUNDHEIT / TIERGESUNDHEIT

BOGAR AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Tiergesundheit und -ernährung |
| Standort | Wallisellen ZH, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 10 Vollzeitstellen |
| Umsatzsteigerung 2007 | über 300% im ersten Halbjahr |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 4.9 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 16.6%; zusätzlich CHF 0.8 Mio. Wandeldarlehen |
| Website | www.bogar.com |

Highlights

- Erfolgreiche Markteinführung des neuen Produkts gegen Zecken bei Hunden mit starker Nachfrage
- Neues Ohrreinigungs- und Pflegemittel für Hunde und Katzen entwickelt
- Verdreifachung des Umsatzes im ersten Halbjahr 2007

Geschäftsentwicklung. Das im 1. Quartal 2007 neu lancierte Zeckenmittel für Hunde, bogacare® Margosa, entwickelte sich innerhalb kürzester Zeit zum Renner im Bogar Produktpotfolio. Bogacare® Margosa ist die bisher erfolgreichste Produktlancierung von Bogar. Derzeit gibt es kein vergleichbares natürliches Produkt auf dem Markt. Die hohe Marktakzeptanz von bogacare® Margosa beeinflusst auch den Absatz der anderen Produkte positiv und steigert den Bekanntheitsgrad des Unternehmens. Die Lancierung von bogacare® Margosa galt auch als Test des neuen, frischeren und frecheren Produkterscheinungsbildes.

Mit Patrick Abbt konnte ein ausgewiesener Marketing- und Verkaufsspezialist als neues Mitglied der Geschäftsleitung gewonnen werden. Er führt diese Aufgabe im Mandat und ist Inhaber der Werbeagentur cosmic, Zürich, die sich auf die Beratung von Handelskunden fokussiert.

Wachstumsfinanzierung. Bogar plant im 2. Halbjahr 2007 eine Finanzierungs runde von CHF 1.5 Mio. Mit den neuen Mitteln soll der weitere Marktaufbau in den Ländern Deutschland und Österreich und anschliessend in Frankreich und England finanziert werden. Außerdem werden die Vertriebsteams in der Schweiz und in Deutschland verstärkt und die Fertigentwicklung des Produktes «bogamove Horse» vorangetrieben. New Value wird zu einem Drittel gemeinsam mit zwei weiteren Hauptinvestoren an der Finanzierungs runde partizipieren.

Werttreiber

- Verbreiterteres Produktpotfolio, erste erfolgreiche Markteinführungen
- Vertriebskanäle Schweiz und Deutschland erschlossen
- Marktexpansion Deutschland läuft
- Anschliessende Multiplikation in internationale Märkte

Bewertung. Die Bewertung von CHF 360.00 je Aktie entspricht dem Preis der letzten Kapitalerhöhung im Juni 2005.

COLORPLAZA SA

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Internet/Online Print Service |
| Standort | Vevey VD, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 12 Vollzeitstellen |
| Umsatzsteigerung 2006 | 8% |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 3.7 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 55.5% |
| Website | www.colorplaza.com |

Highlights

- Strategische Partnerschaft mit CeWe Color AG & Co. OHG, Deutschland initiiert, Umsetzung bisher jedoch zögerlich
- Wachstumsfinanzierung mit neuem Investor umgesetzt
- Umsatzwachstum hinter Markt; erste Marketingaktionen mit Ziel Marktanteile umgesetzt
- Verwaltungsrat neu konstituiert und verstärkt

Geschäftsentwicklung. Colorplaza hat in den vergangenen drei Monaten die Zusammenarbeit mit der CeWe Color AG & Co. OHG mit Sitz in Oldenburg, Deutschland intensiviert. Seit Anfang 2007 verlagert Colorplaza stufenweise die Herstellung sämtlicher Produkte von verschiedenen Lieferanten zu CeWe Color. Die Partnerschaft soll zu einer effektiveren Produktion, einem optimierten Workflow und zu einer Senkung der Herstellungskosten führen. Bisher ergaben sich auf Seiten CeWe's leider erhebliche Verzögerungen bei der Integration des Workflows, wodurch Marktlancierungen in mehreren Ländern verschoben werden mussten.

Im ersten Halbjahr konnte Colorplaza erste Wachstumsimpulse setzen. Diese liegen jedoch noch substanzell hinter dem Marktwachstum. Seit Monat März liefen einige Marketingaktionen in ausgewählten europäischen Märkten mit dem Ziel, Marktanteile zu gewinnen. Diese verstärkten Marketingaktivitäten werden möglich, weil die finanzielle Restrukturierung des Unternehmens abgeschlossen werden konnte und neue Mittel zur Verfügung stehen. Für das zweite Halbjahr ist eine Intensivierung geplant.

Mit Erhard Rüttimann konnte ein erfahrener Fachmann der Kommunikationsbranche als neuer Verwaltungsratspräsident gewonnen werden. Erhard Rüttimann hatte bei seiner bisherigen Karriere in der IT-Industrie verschiedene Managementpositionen in Geschäftsführung und Business Development u.a. bei Sun Microsystems und EMC Computer Corporation.

Wachstumsfinanzierung. Im vergangenen Quartal flossen CHF 1.05 Mio. Wandeldarlehen einer Finanzierung über insgesamt CHF 3.6 Mio. durch einen neu gewonnenen institutionellen Investor. Bisher sind somit CHF 2.6 Mio. neue Mittel im Rahmen einer Kapitalerhöhung über mehrere Stufen zur Finanzierung des weiteren Wachstums der Colorplaza geflossen. 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. Nach Wandelung der Darlehen durch den Investor bis September wird der Anteil der New Value durch Verwässerungseffekt auf rund 44% sinken.

Bewertung

Die Bewertung von CHF 22.40 je Aktie entspricht dem Preis der letzten Kapitalerhöhung im März 2007.

**NEUE MATERIALIEN /
WERKSTOFFE**
NATOIL AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Schmierstoffe und Treibstoffe auf Basis nachwachsender Rohstoffe |
| Standort | Root LU, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 5 Vollzeitstellen |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 1.5 Mio. (in Stufen); entspricht einer Beteiligungsquote von 20% |
| Website | www.natoil.ch |

Highlights

- Neuinvestment von New Value im Portfoliosegment Neue Materialien

Geschäftsentwicklung. Die Natoil AG entwickelte ein Produktsortiment von Industrieschmierstoffen, die hervorragende technische Eigenschaften aufweisen. Deren Einsatz ermöglicht dank geringeren Reibungsverlusten substanzelle Energieeinsparungen. Die aktuelle CO₂-Diskussion unterstreicht das Marktpotenzial der Natoil Schmieröle, deren Herstellung weitestgehend auf nachwachsenden Rohstoffen basiert. Pflanzliche Öle weisen weitaus bessere Schmiereigenschaften als Mineralöle oder synthetische Öle auf. Hingegen altern sie schneller. Bislang waren pflanzliche Öle daher für den industriellen Einsatz wenig geeignet. Nach fünf Jahren Forschung und Entwicklung im Bereich der Additivtechnologie ist es Natoil gelungen, die negativen Eigenschaften pflanzlich basierter Schmierstoffe zu kompensieren und Öle mit herausragenden Schmiereigenschaften und grosser Oxidationsstabilität zu formulieren. Als Hauptrohstoff verwendet Natoil eine spezielle, nicht gentechnisch veränderte Sonnenblumenzüchtung, die sich durch einen besonders hohen Anteil an einfach ungesättigten Fettsäuren auszeichnet.

Natoil befindet sich in der Phase der Markteinführung in der Schweiz und Deutschland. 2006 startete Natoil mit den Marktaktivitäten. Bisher konnte Natoil erste Referenzkunden und Distributionspartner gewinnen. Mittelfristig will sich Natoil im Bereich Motorenöle ein weiteres Marktsegment erschliessen. Der Markt für Schmierstoffe beläuft sich alleine in der EU auf CHF 16 Mrd., wovon über CHF 1 Mrd. den Bioschmierstoffen zugerechnet wird. Das Marktforschungsinstitut Frost & Sullivan bescheinigt dem Bioschmierstoffmarkt ein Marktwachstum von jährlich rund 20%. Faktoren wie die Verteuerung der Mineralölprodukte, der zunehmende öffentliche Druck zur Reduktion von CO₂ und die Verbreiterung und Weiterentwicklung des Angebots an Bioschmierstoffen dürften diesen Trend verstärken. Daneben vermarktet Natoil in der Schweiz additivierte Pflanzenöle als Biotreibstoffe für Lastwagen und Forstmaschinen. Diese Treibstoffe basieren auf Pflanzenölen aus nachhaltigem, zertifiziertem Anbau. Neben dem Preisvorteil von derzeit rund 30 Rappen je Liter im Vergleich zu mineralischem Diesel profitieren die Kunden und die Umwelt von den reduzierten Emissionen.

Wachstumsfinanzierung. Natoil führte im 2. Quartal eine Finanzierungsrounde über insgesamt CHF 3 Mio. durch. New Value beteiligte sich mit CHF 1.5 Mio. Die Finanzierung erfolgt in zwei Stufen. New Value hat im ersten Schritt im Juni 2007 CHF 0.5 Mio. überwiesen, weitere CHF 1.0 Mio. sind im ersten Quartal 2008 vorgesehen. New Value erwirbt damit einen Unternehmensanteil von 20%.

Der Innovationsfonds der Schwyzer Kantonalbank und zwei weitere Investoren steuerten den restlichen Betrag bei. Die Finanzmittel werden in den Ausbau der Vertriebsstrukturen und in die Weiterentwicklung des Produktportfolios investiert. Mit den Mitteln aus der Wachstumsfinanzierung über insgesamt CHF 3 Mio. will Natoil den Markt in der Schweiz und Deutschland erschliessen und das Produktportfolio verbreitern.

Werttreiber

- Hervorragende Produkteigenschaften mit hohem Kundennutzen in Nischenanwendungen des grossen Schmierstoffmarktes
- Breites bestehendes Produktpotfolio für diverse Industrieanwendungen
- Herstellung auf Basis nachwachsender Rohstoffe; anhaltende CO₂-Diskussion fördert Akzeptanz der Produkte
- Gestartete Markteinführung in der Schweiz und Deutschland
- Gute Skalierbarkeit bei Herstellung und Marktzugang

Bewertung. Die Bewertung von CHF 43.04 je Aktie entspricht dem Preis der im Juni 2007 durchgeführten Kapitalerhöhung.

SOLVINCİ MATERIALS AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Kunststoff-Speziallösungen |
| Standort | Sins AG, Schweiz |
| Anzahl Mitarbeitende per 30.06.2007 | 7 Vollzeitstellen |
| Umsatzentwicklung 2006 | –5% |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 0.6 Mio.; entspricht einer Beteiligungsquote von 40.9%; zusätzlich CHF 0.1 Mio. Wandeldarlehen |
| Website | www.solvinci.ch |

Highlights

- Umsatz der Vorjahresperiode übertroffen, jedoch mit schwankendem Bestellungseingang im ersten Halbjahr

Geschäftsentwicklung. Der gegen Ende des letzten Jahres positive Umsatztrend konnte im ersten Halbjahr 2007 fortgesetzt werden. Der Umsatz der Vorjahresperiode wurde übertroffen, allerdings mit hohen Schwankungen beim Auftragseingang. Solvinci verfügt über eine breiter werdende Pipeline von Kundenprojekten, mit denen Formulierungen entwickelt werden. Die Projektabwicklung von der Definition des Kundenbedürfnisses, der Mustererstellung, dem Testen bis zur Bestellung dauert mehrere Monate und kann von der Gesellschaft nicht vollständig kontrolliert werden. Die bisherige Umsatzentwicklung widerspiegelt diese Pipeline kaum. Es wird erwartet, dass Solvinci wieder in eine Wachstumsphase eintreten wird. Dazu muss das Unternehmen die Anzahl der Neuabschlüsse jedoch erhöhen.

Werttreiber

- Pipeline mit kundenspezifischen Entwicklungen im Aufbau
- Bearbeitung attraktiver Segmente wie Verarbeitung von Recyclingstoffen in hochwertigere Kunststoffe, biologisch abbaubare Kunststoffe und elektrisch leitfähige Compounds

Bewertung. Die Bewertung von CHF 7.85 je Aktie entspricht einer Wertberichtigung von rund 38% auf dem Anschaffungswert, welche New Value per 31. März 2007 vorgenommen hat.

**NEUE MATERIALIEN /
LICHTTECHNIK**
LIGHT VISION GROUP AG

| | |
|--------------------------------------|--|
| Geschäftssegmente | Lichttechnik |
| Standort | Dottikon AG, Schweiz |
| New Value Beteiligung per 30.06.2007 | CHF 0 Mio. (wertberichtigt); Beteiligungsquote von 47.1% |

Geschäftsentwicklung. New Value hat die Portfolioposition in Light Vision Group im Vorjahr per Ende März 2007 vollständig wertberichtigt. Das Unternehmen hat die Kostenstruktur auf ein tiefes Niveau gesenkt und evaluiert Alternativen für die weitere Entwicklung.

Bewertung. Null; die Portfolioposition Light Vision Group ist vollständig wertberichtigt.

**TRANSAKTIONEN
01.04.2007 – 30.06.2007**
Beteiligungen

| Unternehmen | Währung | Anzahl | | Kapitalfluss | Transaktion |
|-------------------------|---------|----------|--------|--------------|-------------|
| | | Aktien | Preis | | |
| Meyer Burger Technology | CHF | -10 000 | 153.26 | +1 532 600 | Verkauf |
| Natoil ¹⁾ | CHF | +34 850 | 43.04 | -500 000 | Kauf |
| 3S Swiss Solar Systems | CHF | -166 286 | 12.97 | +2 156 592 | Verkauf |

Wandeldarlehen

| Unternehmen | Währung | Nominal | Kapitalfluss | Transaktionen |
|------------------------|---------|----------|--------------|----------------|
| Swiss Medical Solution | CHF | +300 000 | -300 000 | Wandeldarlehen |

1) Milestonezahlung von CHF 1 Mio. im ersten Quartal 2008 vorgesehen.

**INFORMATIONEN
FÜR DEN INVESTOR**

Kennzahlen per 30. Juni 2007

BÖRSENKURSE

CHF 18.00 (SWX Swiss Exchange)
EUR 10.80 (Xetra)

INNERER WERT / NAV

CHF 25.47 je Aktie

AKTIENKAPITAL

CHF 32.8 Mio.

**TOTAL
AUSSTEHENDE AKTIEN**

3 287 233 Namenaktien
(Nennwert pro Aktie CHF 10.00)

BÖRSENKAPITALISIERUNG

CHF 59,1 Mio.

BÖRSENZULASSUNG

SWX Swiss Exchange seit Mai 2006
(Vorher Berne eXchange von August 2000 bis Ende 2006)

Open Market Frankfurt, Börsen Berlin, Düsseldorf, München und Stuttgart sowie Xetra

TICKER-SYMBOLE

NEWN (CH), N7V (DE)

IDENTIFIKATION

| | |
|----------------------|--------------|
| Valorennummer | 1081986 |
| Wertpapierkennnummer | 552932 |
| ISIN | CH0010819867 |

GENERALVERSAMMLUNG

27. August 2007 (in Zürich)

INVESTMENT ADVISOR

EPS Value Plus AG Zürich (www.epsvalueplus.ch)

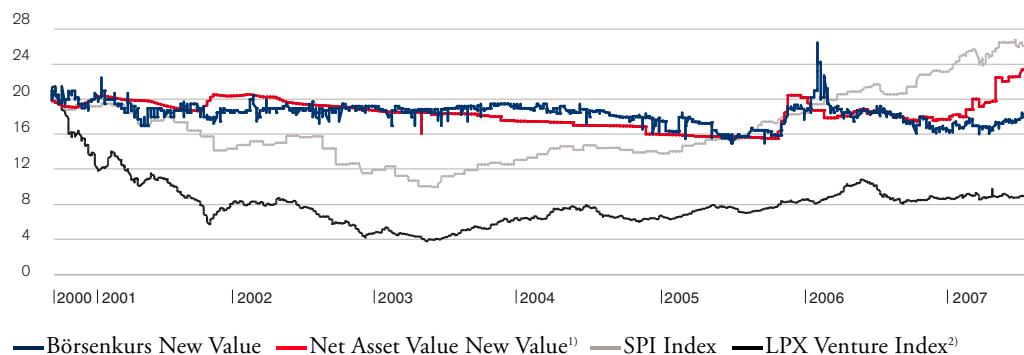
**ANLAGEBERATER-
HONORAR**

Pro Quartal 0.5%, gemessen am NAV

ERFOLGSBETEILIGUNG

10%, wenn > oder = 10% Wertzuwachs p.a.
20%, wenn > oder = 15% Wertzuwachs p.a.

**KURSENTWICKLUNG
AKTIE NEW VALUE**



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

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

NEW VALUE AG

Bodmerstrasse 9
Postfach
CH-8027 Zürich
Telefon +41 43 344 38 38
Fax +41 43 344 38 39
info@newvalue.ch
www.newvalue.ch