

Talk

In kurzer Zeit viel bewegen

New Value sprach mit Andreas Küng, dem neuen CEO von Swiss Medical Solution, einem Portfoliounternehmen von New Value. Er verstärkt seit Mitte Januar 2009 die Geschäftsleitung des jungen Technologieleaders für Selbstdiagnose bei Harnwegsinfektionen.

Was reizt Sie an der Tätigkeit für ein Venture Capital-Unternehmen?

Andreas Küng: In erster Linie reizt mich die unternehmerische Tätigkeit. Ich freue mich, Aufbau- und Pionierarbeit zu leisten und in einem Start-up-Unternehmen zum angestrebten Erfolg mit beizutragen. Zudem entwickle ich gerne Strategien und arbeite zielgerichtet an der Umsetzung von Konzepten. Ein Jungunternehmen bietet den Vorteil, dass die Entscheidungswege kurz sind und Beschlüsse rasch gefasst werden können. Das heisst, es kann von einzelnen Personen und Führungsgruppen in kurzer Zeit viel bewegt werden.

Welche Erfahrungen bringen Sie in das Unternehmen ein, die für die Weiterentwicklung von Swiss Medical Solution von besonderer Bedeutung sind?

Ich arbeite in den vergangenen Jahren für verschiedene grössere Pharmaunternehmen in den Bereichen Verkauf, Marketing und General Management. Während der letzten Jahre war ich als GM für eine Geschäftseinheit im Ausland tätig. Ich kenne daher die Funktionsweise des Healthcare- und Gesundheitssektors und verfüge über die nötige Erfahrung, die vielfältigen Herausforderungen der Vermarktung von Medizinalprodukten und Medikamenten erfolgreich zu meistern. Ich bin überzeugt, dass ich mit meinem beruflichen Hintergrund gute Voraussetzungen dafür mitbringe, Swiss Medical Solution in ihrer Erfolgsgeschichte einen Schritt voranzutreiben. Im Zentrum steht dabei die Kommerzialisierung der vom Gründer des Unternehmens Jean-Jacques Becciolini in den letzten fünf Jahren in Pionierarbeit entwickelten Produktplattform. >



«Ich entwickle gerne Strategien»



Wie beurteilen Sie das Potenzial der Plattformtechnologie von Swiss Medical Solution? Das Unternehmen hat angekündigt, weitere Tests einzuführen.

Welche?

Swiss Medical Solution hat das Potenzial zur Marktführerin im Bereich Selbsttests für Harnwegsinfektionen, einem der am schnellsten wachsenden Autodiagnostik-Märkte. Seit 2006 verkaufen wir erfolgreich einen Test, der auf die Bedürfnisse von Frauen zugeschnitten ist. Dank ihrer Technologieführerschaft im Bereich Blasenentzündungs-Autodiagnostik ist Swiss Medical Solution auch in der Lage, für weitere wichtige Patientengruppen Tests anzubieten, die spezifisch auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind. Wir haben so bereits auch massgeschneiderte Tests für Diabetiker, ältere Menschen und Kleinkinder in Entwicklung und planen, diese schon bald im Markt einzuführen.

Welche Trends sehen Sie im Bereich OTC-Selbsttests? Wie beurteilen Sie generell das Marktpotenzial in diesem Segment?

Es ist immer schwierig, zukünftige Entwicklungen vorauszusagen. Sie hängen grundsätzlich von den technologischen Möglichkeiten und den Bedürfnissen und dem Verhalten von Patienten/Konsumenten und der Health-care-Professionals ab. Was sich heute hingegen gerade im Bereich der chronischen Krankheiten abzeichnet, ist der Trend in Richtung mehr «Hightech» und «Convenience». Patienten werden daher zukünftig mit Selbsttests ihren Gesundheitszustand noch besser beobachten und mit Hilfe unterstützender Daten noch aktiver beeinflussen können. Weiter werden Selbsttests ermöglichen, den Patienten in Zusammenarbeit mit dem Arzt noch aktiver in das Management ihrer Erkrankung und der Therapie einzubinden.

Welches sind Ihre persönlichen Ziele mit Swiss Medical Solution?

Mein Ziel ist es zum Erfolg von Swiss Medical Solution beizutragen. Hier will ich eine aktive Rolle wahrnehmen, Vorbild sein, um mit dem Team Spitzenleistungen zu erbringen. Für den zukünftigen Erfolg des Unternehmens ist es

entscheidend, dass wir strategisch den richtigen Weg einschlagen und in der Lage sind, die richtigen Kooperationspartner für eine Zusammenarbeit zu gewinnen, indem wir sie von unseren Technologien und Produkten überzeugen. Nicht zuletzt ist es aber auch mein Ziel, Freude an der Arbeit zu haben. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Spass an der eigenen Tätigkeit eine zentrale Voraussetzung ist, um den Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden überzeugend gegenüberzutreten.

Was erwarten Sie von Private-Equity-Partnern?

Für eine gute Zusammenarbeit zwischen Start-up-Unternehmen und Private Equity-Partnern ist ein enges Vertrauensverhältnis entscheidend. Dies setzt voraus, dass der Finanzinvestor das Marktfeld, die Strategie und die Konzepte zu deren Umsetzung genau kennt. Das Jungunternehmen muss sich seinerseits ein klares Bild von der Anlagestrategie und den Interessen der Geldgeber machen können, um die finanziellen Ressourcen langfristig planen zu können. Ganz besonders schätze ich Investoren, die auch Wachstumskapital zur Verfügung stellen und dem Management in grundsätzlichen Fragestellungen als Sparingspartner zur Verfügung stehen, wie dies das Konzept von New Value beinhaltet.

Swiss Medical Solution: erste Markterfolge

Die erste umgesetzte Anwendung ist der Test U-Lab, der spezifisch für erwachsene Frauen entwickelt wurde. Der bequem Zuhause durchführbare Test ist einfach in der Anwendung und erlaubt ein schnelles und zuverlässiges Testresultat.

Im September 2008 konnte für die Schweiz mit dem international tätigen Pharmaunternehmen Zambon eine erste wichtige Vertriebspartnerschaft geschlossen werden. Eine entsprechende Vertriebskooperation für Deutschland wurde im Dezember 2008 mit dem Arzneimittelhersteller Dolorjet unterzeichnet. Weitere Kooperationen in neuen Ländern sind in Verhandlung. U-Lab ist in Apotheken und Drogerien erhältlich.

Innovation

Zeckenmittel für Katzen

2008 führte Bogar (www.bogar.com), aufbauend auf dem bereits äusserst erfolgreich im Markt eingeführten Antizeckenmittel für Hunde, ein Antizeckenmittel für Katzen ein. Beide Produkte basieren auf einem qualitativ hochwertigen pflanzlichen Wirkstoff.

Das Mittel gegen Zecken, Flöhe und Milben ist in zwei verschiedenen Anwendungsarten erhältlich. Einerseits als Spot-on-Lösung zum Auftröpfen, zum anderen als Spray. Beide Produkte wirken repellierend.

Der Einsatz von Produkten auf pflanzlicher Basis bietet den Vorteil, dass die körpereigenen und natürlichen physiologischen Funktionen und Kräfte angeregt und unterstützt werden. Für die Gesamtwirkung einer Pflanzenzubereitung ist entscheidend, dass der Wirkstoff geprüft und nur in höchster Qualität verwendet wird. Dank jahrelanger und intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit erwarb sich Bogar das umfangreiche Wissen über diesen wirksamen, natürlichen und für das Tier verträglichen Wirkstoff.

Gegen Zecken, Flöhe und Milben

- Natürlicher Wirkstoff
- Mit der Kraft der Natur
- Effiziente Anwendung



Bogar AG

Bogar ist ein auf die natürliche Tiergesundheit und -pflege spezialisiertes Unternehmen, das hochwertige pflanzliche Ergänzungsfuttermittel und Pflegeprodukte entwickelt, produziert und vertreibt. Die Angebotspalette umfasst derzeit 19 Produkte für Hunde, Katzen und Pferde. Die Bogar-Produkte werden 2009 in der Schweiz unter anderem von Qualipet, Sun Store und Manor, in Deutschland von Trixie Heimtierbedarf, ARAS Tiernahrung, alfavet Tierarzneimittel und Heiland vertrieben.

Fakten und Zahlen

Geschäftssegmente	Tiergesundheit und -pflege
Standort	Wallisellen ZH, Schweiz
Anzahl Mitarbeitende per 31.12.2008	8 Vollzeitstellen
Umsatzsteigerung 2008	90%
New Value Beteiligung per 31.12.2008	29.8%
Website	www.bogar.com

Quartalsinformation

New Value treibt Entwicklung des Portfolios mit Folgefinanzierungen voran

New Value hat im 3. Quartal des Geschäftsjahres 2008/09 (per 31. Dezember 2008) die Weiterentwicklung der Portfoliounternehmen mit mehreren Folgefinanzierungen unterstützt. Alle dienen dem Zweck der Erschliessung neuer Absatzmärkte. Der innere Wert (NAV) des auf junge Schweizer Wachstumsunternehmen fokussierten Beteiligungsportfolios glitt, getrieben von Tieferbewertungen der beiden kotierten Gesellschaften, von CHF 28.19 auf CHF 22.81 pro Aktie zurück. Mit diesem Rückgang von 19% schneidet New Value deutlich besser ab als der Vergleichsindex LPX (Listed Private Equity) mit minus 41%.

New Value hat zwischen Oktober und Dezember 2008 drei Finanzierungsrunden von Portfoliounternehmen begleitet. Solar Industries AG schloss eine Kapitalerhöhung im Umfang von CHF 5 Mio. ab. New Value zeichnete CHF 2 Mio. und erhöhte damit den Anteil am Aktienkapital von 31.3% auf 33.1%. Ziel von Solar Industries ist der Aufbau von Produktionsstätten für Silizium (Italsilicon), Solarzellen (Solarcell) und Solarmodule für den italienischen und gesamteuropäischen Markt.

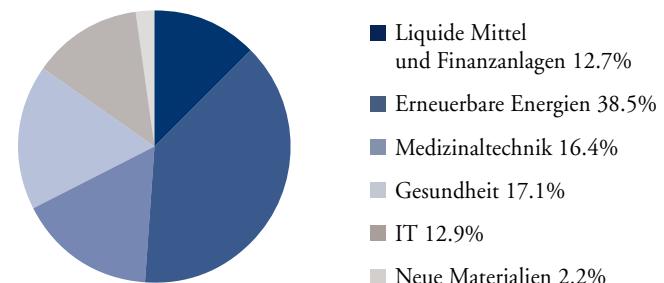
Bogar AG, spezialisiert auf Tiergesundheit und -ernährung, schloss im Dezember eine Kapitalerhöhung im Umfang von CHF 7 Mio. ab. Die Liberierung erfolgte in bar oder gegen Verrechnung bestehender Darlehen. Mit den neuen Barmitteln von CHF 1.2 Mio. werden die bestehenden Vertriebsstrukturen ausgebaut und die Entwicklung neuer Produkte vorangetrieben. New Value zeichnete CHF 2.2 Mio. und erhöhte damit ihren Anteil am Aktienkapital der Bogar AG von 16.6% auf 29.8%.

Zudem beteiligte sich New Value an der Wachstumsfinanzierung von Silentsoft SA, die Technologien und Services

für den Betrieb von Fernüberwachungsnetzwerken verkauft. Die Finanzierungsrunde über CHF 2 Mio. wurde von den bestehenden Aktionären getragen. New Value AG erhöhte ihre Beteiligung um CHF 1 Mio. und hält nun 23.3% am Aktienkapital von Silentsoft.

Schliesslich leistete New Value mit einem Wandeldarlehen von CHF 300 000 einen Beitrag zur Weiterentwicklung von FotoDesk. Das Online-Foto-Unternehmen hat jüngst einige innovative Produkte lanciert, etwa hochwertige Fotoplakate für den Heimgebrauch. New Value hatte die von ihr getragene Colorplaza SA Mitte 2008 in FotoDesk eingebracht.

Beteiligungsportfolio nach Branchen per 31.12.2008



Markterfolge von 3S Industries, Swiss Medical Solution und Natoil

Bei weiteren Portfoliounternehmen sind – auch ohne Finanzierungsrunden – Fortschritte zu verzeichnen. 3S Industries, weltweite Anbieterin von Produktionsanlagen für die Solarmodulproduktion, hat eine teilautomatische Produktionslinie an die spanische Firma Eurener Energia Solar übergeben. Die nächste Linie wird nach Indien geliefert. 3S gab am 22.01.2009 bekannt, dass ihre 100%ige

Quartalsinformation

Tochtergesellschaft Somont GmbH von der Renewable Energy Corporation (REC) einen Auftrag über 14.5 Mio. Euro erhalten hat.

Swiss Medical Solution AG, die Urintests zur Früherkennung von Harnwegsinfektionen entwickelt und vertreibt, hat mit Zambon Schweiz AG sowie Dolorgiet GmbH & Co. KG Vertriebskooperationen vereinbart. Künftig vermarktet Zambon exklusiv die Produkte von Swiss Medical Solution in der Schweiz und Dolorgiet in Deutschland. Überdies wurde der ausgesprochen markterfahrene Andreas Küng zum neuen CEO ernannt.

Auch bei Natoil AG resultierten die verstärkten Vermarktungsaktivitäten in einer deutlichen Umsatzsteigerung gegen Jahresende. Gleichzeitig hat Natoil ihre Aktivitäten auf weitere Segmente ausgedehnt. Von Laufer Pressen wurde die technische Freigabe erreicht. In einer Laufer-Presse werden bis zu 20 Tonnen Schmiermittel eingesetzt, ein Vielfaches von dem, was in Spritzgussmaschinen oder Pumpen, den Markteinstiegssegmenten, verwendet wird. Natoil hat dafür mit mehreren Händlern in Deutschland eine Zusammenarbeit vereinbart.

Bewertungskorrekturen im Aktienmarkt

Die beiden kotierten Gesellschaften von New Value, 3S Industries und Meyer Burger, brachen in der Berichtsperiode mit -41% respektive -47% regelrecht ein und korrigierten damit noch deutlicher als der breite Schweizer Gesamtmarkt SPI, der 18% einbüßte. Die Solartitel folgten damit mit etwas Verzögerung der Gesamtmarktentwicklung. Das blieb nicht ohne Auswirkung auf den Aktienkurs von New Value, der von CHF 20.45 auf CHF 16.30 oder um 20% nachgab. Der innere Wert (NAV) ging von CHF 28.19 auf CHF 22.81 pro Aktie, respektive um 19% zurück. Der LPX (Vergleichsindex für Listed Private Equity) verlor im vergangenen Quartal 41%. Auch im Benchmarkvergleich des Kalenderjahres 2008 zeigte sich New Value sowohl bei der Aktienkursentwicklung wie auch bei der NAV-Entwicklung mit einer Reduktion von 26% respektive 25% krisenresistenter als die Vergleichsindizes LPX (-56%) und SPI (-34%). Sicherlich bewährt sich im schwierigen Marktumfeld, dass New Value vollständig eigenkapitalfinanziert ist und nicht im von der Finanzkrise stärker betroffenen Leveraged Buyout tätig ist, sondern sich auf langfristige Wachstumsfinanzierungen fokussiert.

Unternehmen	Branche	Internet	Titelart	Marktwert per 31.12.2008	Anteil an Portfolio ¹⁾	Anteil am Unternehmen
3S Industries	Erneuerbare Energien	www.3-s.ch	Aktien	18 208 182	26.9%	10.9%
Solar Industries	Erneuerbare Energien	www.solarindustries.ch	Aktien	7 770 500	11.5%	33.1%
Idiag	Medizinaltechnik	www.idiag.ch	Aktien	7 615 320	11.2%	45.5%
Bogar	Gesundheit	www.bogar.com	Aktien	7 146 250	10.5%	29.8%
FotoDesk Group	IT	www.fotodesk.com	Aktien	4 502 115	7.1%	45.0%
			Darlehen	300 000		
Mycosym International	Gesundheit	www.mycosym.com	Aktien	4 226 810	6.6%	49.1%
			Darlehen	240 000		
Swiss Medical Solution	Medizinaltechnik	www.swissmedicalsolution.ch	Aktien	3 273 693	5.2%	39.0%
			Darlehen	250 000		
Silentsoft	IT	www.silentsoft.ch	Aktien	3 244 667	4.8%	23.3%
Natoil	Neue Materialien	www.natoil.ch	Aktien	1 500 000	2.2%	23.8%
Qualilife	IT	www.qualilife.com	Aktien	720 000	1.1%	18.2%
Meyer Burger Technology	Erneuerbare Energien	www.meyerburger.ch	Aktien	119 900	0.2%	0.1%

Total CHF

59 117 437 **87.3% ²⁾**

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

2) Marktwert/Netto-Aktiven (Investitionsgrad)

Porträt

FotoDesk Group

Die Online-Spezialisten

Im Juni 2008 vereinten FotoDesk Group, das ehemalige New Value Portfoliounternehmen Colorplaza und flauntR ihre Plattformen zu einem bislang einmaligen Online-Foto-Service, der neu unter der Dachmarke FotoDesk auftritt. Ende November lancierte die Gruppe zudem eine Online-Boutique für Kunstdrucke.

FotoDesk bietet auf einer einzigen Online-Benutzeroberfläche die ganze Bandbreite von Foto-Dienstleistungen an. Damit erbringt FotoDesk eine einzigartige Dienstleistung im Markt, die alle Stufen der Aufbereitung digitaler Fotos vereint – vom Online-Speicher über die Fotonachbearbeitung, der Möglichkeit, Fotos zu veröffentlichen und Freunden und der Familie zur Verfügung zu stellen, bis hin zum Druck hochwertiger Fotoabzüge und Foto-Geschenkartikel. Die vielseitigen Anwendungen lassen sich zudem nahtlos in den meisten bestehenden Online-Networks, wie zum Beispiel flickr, facebook oder MySpace, und weiteren Webdiensten nutzen.

Star-Fotografien und -Design auf Knopfdruck

FotoDesk geht neue Wege im Technologiebereich und bei den Druckprodukten. Nach der erfolgreichen Markteinführung von Printbildern auf Leinwand und Kunspapieren im Juni 2008 lancierte die Gruppe zudem im November 2008 eine Online-Boutique für Kunstdrucke. Die neue Plattform FotoDesk-Boutique bietet den Endverbrauchern insgesamt 16 000 vorgefertigte Kunstdrucke von Top-Fotografen und -Designern an. Diese können als hochwertige Kunstkarten oder als individuelle Abdeckungen beispielsweise von Laptop-Gehäusen (sog. Laptop Skin) genutzt werden. Mit dieser Innovation erschliesst sich die FotoDesk Group den Markt für professionelle Anwender und positioniert sich erfolgreich als Lifestyle-Brand für Visual-Merchandise- und Dekor-Produkte.



Laptop Skins



Fine Art Prints

Am Markt tritt die FotoDesk Group (www.fotodesk.com), die ihre Produkte und Dienstleistungen in neun Sprachen ausschliesslich über ihre Online-Portale präsentiert, über vier historisch gewachsene und in ihren jeweiligen Heimmarkten stark verankerte Endverbraucher-Marken auf:

flauntR

www.flauentr.com

ColorMailer

www.colormailer.com

FastLab

www.fastlab.com

FotoDesk
Boutique

<http://boutique.fotodesk.com>

25%

Einmaliges Einführungssangebot auf alle Produkte in der FotoDesk Boutique. Einfach bei der Bestellung den Gutscheincode **NEWVALUE09** eingeben. 25% Rabatt bis Ende Februar 2009. <http://boutique.fotodesk.com>

Medien spiegel

Handelszeitung, 19. November 2008, Seite 12

Die an der SIX kotierte Beteiligungsgesellschaft New Value schrieb im 1. Halbjahr 2008/09 (per Ende September) schwarze Zahlen.

Neue Zürcher Zeitung, 19. November 2008, Seite 30

New Value profitiert von 3S-Bewertungsgewinnen – Die auf nachhaltige Wachstumsunternehmen spezialisierte Private-Equity-Gesellschaft New Value erzielte im ersten Semester des Geschäftsjahres 2008/09 per Ende September einen Gewinn von 2,99 Mio. Fr.

Finanz und Wirtschaft, 19. November 2008, Seite 20

New Value wertet auf und ab – Die Venture-Gesellschaft New Value verbesserte das 85 Mio. Fr. grosse Beteiligungsportfolio im Zeitraum April bis September um 3%.

Finanz und Wirtschaft, 13. Dezember 2008, Seite 12

New Value zieht mit – Die Beteiligungsgesellschaft New Value partizipierte an der Kapitalerhöhung von Solar Industries im Umfang von 2 Mio. Fr. und vergrösserte ihren Anteil leicht auf 33,1%.

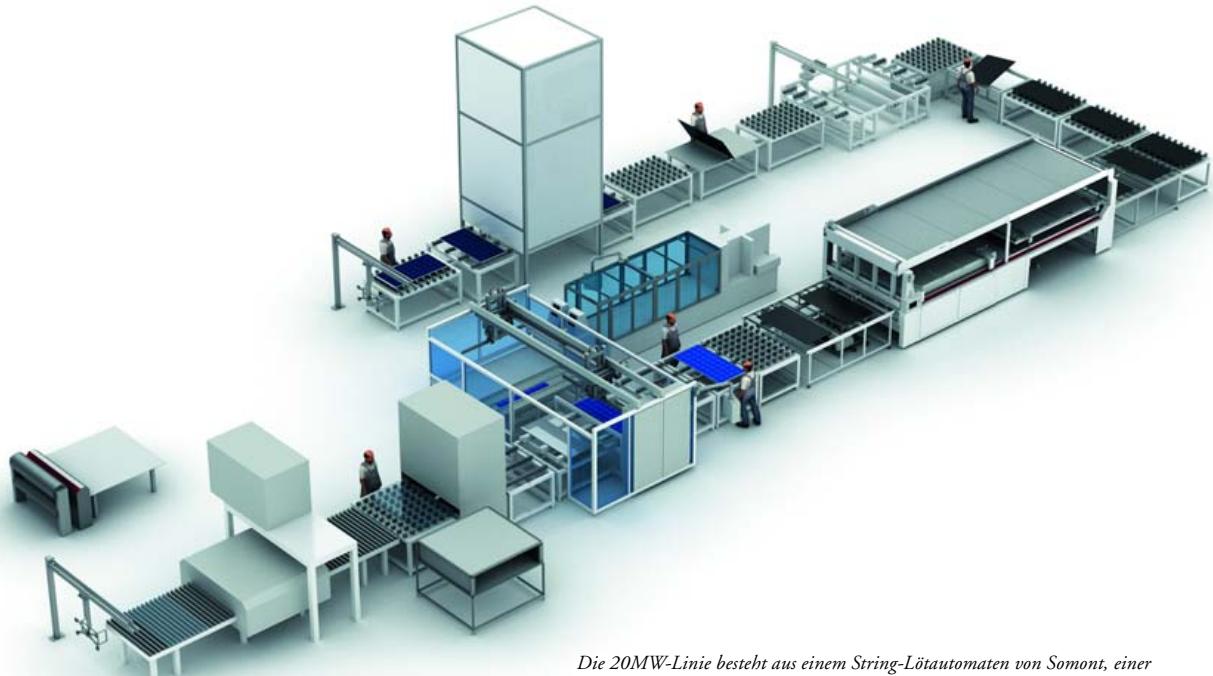
Aktuell

3S Swiss Solar Systems, eine Tochtergesellschaft von 3S Industries, liefert erste schlüsselfertige, teilautomatische Linie.

Mitte November 2008 lieferte 3S ihre erste teilautomatische Produktionslinie an die spanische Firma Eurener Energia Solar, Alicante, aus. Seit der Akquisition von Somont im Frühsommer 2008 verfügt die Gruppe nunmehr über alle

Schlüsseltechnologien für die Herstellung von Solarmodulen.

Eine erste semiautomatische Produktionslinie betreibt die 3S Swiss Solar Systems bereits seit dem Frühjahr 2008 im hauseigenen Technikum am Standort Lyss. Sie dient als Testanlage für Kunden und als Schulungslinie. Auf ihr stellt 3S auch ihre eigenen Module für innovative gebäudeintegrierte Solarsysteme her.



Die 20MW-Linie besteht aus einem String-Lötautomaten von Somont, einer Laminierstrasse von 3S Swiss Solar Systems und einem Modultester von Pasan.

Kurzporträt New Value

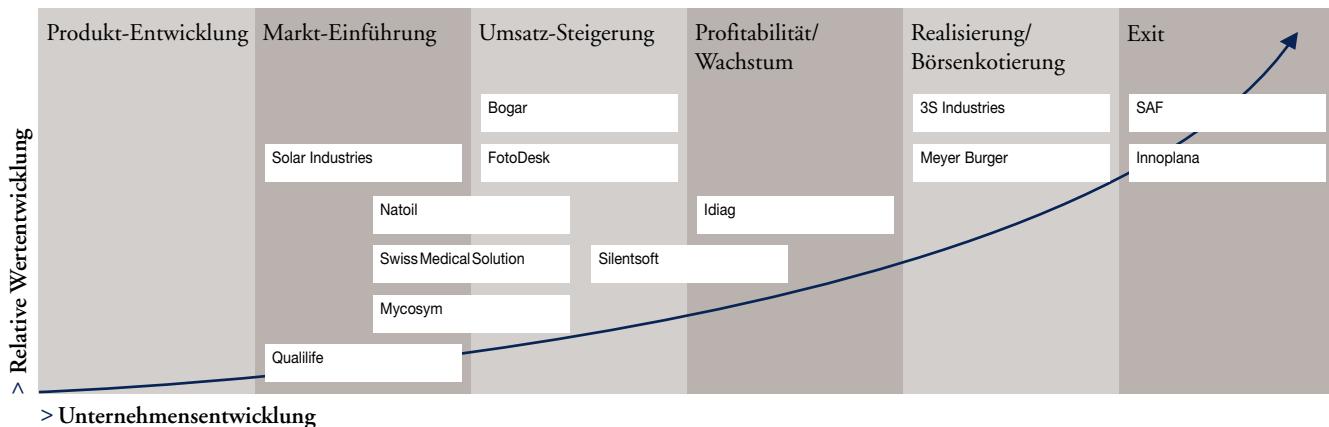
Ticker	Listing
NEWN (CH)	SIX Swiss Exchange
N7V (DE)	Xetra, Frankfurt (Open Market)

New Value ist die Pionierin für nachhaltige Direktinvestitionen in junge Schweizer Wachstumsunternehmen. New Value, an der SIX Swiss Exchange kotiert, 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. Im Portfolio sind Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energie, Medizinaltechnik, Gesundheit, Informationstechnologie und neue Materialien vertreten.

New Value ist der Nachhaltigkeit verpflichtet und 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.

Diversifiziertes Private Equity Portfolio



Publikationen Veranstaltungen

■ 16. Juni 2009

Veröffentlichung Jahresbericht 2008/09

■ Juli 2009

Generalversammlung

**new
value**
New Value AG
Bodmerstrasse 9
CH-8027 Zürich
Telefon +41 43 344 38 38
Fax +41 43 344 38 39
info@newvalue.ch
www.newvalue.ch