

Talk

Durchstart als Ziel

New Value sprach mit Walter M. Huber. Er trat im Mai 2009 seine neue Position als CEO von QualiLife SA an, einem Portfoliounternehmen von New Value. Walter M. Huber verstärkt das bestehende Managementteam rund um den Firmengründer Claudio Giugliemma, der sich zukünftig als CTO auf die technologische Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen konzentriert.

QualiLife ist Pionierin im Bereich IT-Zugangstechnologien und Anbieterin von innovativen Softwarelösungen für den wachsenden Gesundheitsmarkt. Das Unternehmen hat neuartige, intuitiv bedienbare Softwarelösungen entwickelt, die es auch älteren, körperlich behinderten und Menschen mit eingeschränkten PC-Kenntnissen ermöglicht, alle Computer-Funktionalitäten zu nutzen. Mit der Lancie-

rung der integrierten Informations- und Kommunikationsplattform «QualiMedical Unified Communication Solution» lancierte QualiLife anfangs Juni 2009 ihre erste Branchenlösung (eHealthcare).

Was reizt Sie an der Tätigkeit für ein Startup-Unternehmen?

Walter M. Huber: Dem Geschäftskonzept von QualiLife steht eine geniale Idee, grosser Enthusiasmus und ein bisher kaum bearbeitetes Marktbedürfnis zugrunde. Dabei eröffnet die neuartige, State-of-the-Art-Lösung dem Betreiber und Benutzer vielfältige Vorteile. Für einen Unternehmer gibt es kaum eine attraktivere Herausforderung. Zudem liebe ich die Flexibilität und Freiheit von kleinen Organisationen. Bisher habe ich als Geschäftsführer für die Schweizer Niederlassungen von verschiedenen grösseren, auf den Bereich Healthcare spezialisierten Softwareunternehmen gearbeitet. Dabei machte ich die Erfahrung, dass mit zunehmender Grösse der Führungsspielraum abnimmt. Bei QualiLife, einem Unternehmen, das international mit den renommiertesten Partnern wie Hewlett Packard und Microsoft zusammenarbeitet, freue ich mich, Aufbauarbeit zu leisten und einem sinnstiftenden Produkt zum Marktdurchbruch zu verhelfen.

Welche Erfahrungen bringen Sie in das Unternehmen ein, die für die Weiterentwicklung von QualiLife von Bedeutung sind?

Wertvoll für QualiLife ist zum einen mein Kontaktnetz. Aufgrund meiner früheren Tätigkeit habe ich direkten Zugang zu den wichtigen Entscheidungsträgern in Kliniken, Spitälern, Rehakliniken und Behinderteneinrichtungen. Zudem verfüge ich über breit abgestützte Erfahrung in sämtlichen Healthcare Softwarebereichen – sowohl was die Administration als auch die medizinischen Applikationen anbetrifft. Weiter bringe ich Erfahrung in den Bereichen Marketing und Aufbau von internationalen Vertriebsstrukturen in das Unternehmen ein – Aufgaben, deren professionelle Bearbeitung grosse Bedeutung zukommt, um das Unternehmen weiter voranzutreiben.



Einfach, intuitiv, umfassend



Was zeichnet Ihre Software im Speziellen aus?

QualiLife hat eine umfassende, technologisch führende Software-Plattform geschaffen, welche uneingeschränkte Kommunikation für jedermann erlaubt. Die Anwendungen sind intuitiv bedienbar und unterstützen den Einsatz von spezieller Hardware für Behinderte sowie Sprachmodule und Augenbewegungsverfolgung. Das Angebot, das je nach Wunsch als Stand-alone-Lösung oder im Verbund mit anderen Systemen eingesetzt werden kann, umfasst Kommunikations- und Telemedizinlösungen für Ärzte, Schnittstellen zu Unterhaltungsangeboten mit individueller, konsumtionsbasierter Abrechnung oder zum Beispiel E-Learning-Portale, welche den sicheren Datenaustausch zwischen Lehrern und Schülern erlauben und den Zugang zu Chatfunktionen eröffnen.

Zudem ermöglichen die QualiLife-Produkte, Kosten zu sparen und Zusatzumsätze zu generieren – Effekte, die im heutigen Umfeld magisch wirken.

Wie beurteilen Sie das Potenzial der Software-Plattform von QualiLife? Ist die Plattform für weitere Anwendungsgebiete multiplizierbar?

Mit der integrierten Informations- und Kommunikationsplattform «QualiMedical Unified Communication Solution» lancierte QualiLife ihre erste Branchenlösung (eHealthcare). Sie eröffnet Zugang zu Multipoint Telemedizin-Lösungen mit Bild- und Tonübertragung in HD Qualität, Kosteneinsparungen durch multifunktionale Terminals für Patienten und für das Arzt- und Pflegepersonal sowie zusätzliche Einnahmequellen, namentlich dank Multimediaangeboten.

An weiteren Branchenlösungen sind wir am Arbeiten. Im Vordergrund stehen Lösungen in den Segmenten E-Learning oder Telecare.

Wie sehen Ihre Pläne mit Bezug auf die geografische Expansion aus?

Im Vordergrund steht aktuell die Etablierung im Schweizer Markt. Mit der Hildebrand Klinik, eine renommierte Privatklinik für neurologische und orthopädische Rehabi-

litation in Brissago/TI, konnte QualiLife einen ersten Referenzkunden gewinnen. Alle Patientenzimmer werden bis Ende August 2009 mit 15-Zoll Touchscreen-Computern und der neuen Softwarelösung «QualiMedical Unified Communication Solution» ausgestattet. Das System bietet den Patienten direkten Zugang zu Telefon, Internet, Fernsehen, Radio, DVD on Demand, Krankenhaus- und weiteren Informationen. Ziel ist es, möglichst schnell über eine Referenz in sämtlichen Sprachregionen der Schweiz zu verfügen. In einem zweiten Schritt legen wir den Fokus auf die deutschsprachigen Nachbarländer, danach auf Italien und Frankreich.

Als primäre Aufgabe arbeiten wir derzeit an der Bereitstellung von Marketingunterlagen und intensivieren unsere Präsenz am Markt. Bereits dieses Jahr werden wir an den wichtigsten Branchenmessen vertreten sein, darunter u.a. an der eSummit in Bern im August, der eHealthCare in Nottwil im September, der IFAS in Lausanne im Oktober und der Medica in Düsseldorf im November.

Welches sind Ihre persönlichen Ziele mit QualiLife?

Ganz einfach: Ich setzte mir zum Ziel, mit QualiLife durchzustarten und das Unternehmen als führender Anbieter im Gesundheitsmarkt zu etablieren. Wir verfügen über ein Produkt, das mich sofort begeisterte, da es einen echten Kundennutzen stiftet und sich zudem an einen äusserst dynamischen Markt richtet.

Was erwarten Sie von Private-Equity-Partnern?

Zunächst freue ich mich mit New Value einen Partner zu haben, der Kapital für unsere Wachstumspläne zur Verfügung stellt. Darüber hinaus schätze ich es, erfahrene Spezialisten zur Seite zu wissen, die mitdenken und unsere Strategien und operativen Pläne hinterfragen. Entscheidend für den Erfolg von QualiLife ist eine zielgerichtete und fruchtbare Zusammenarbeit von exekutiven und nicht-exekutiven Kräften in der obersten Führung. Für mich ist es wichtig, dass diese Partnerschaft von gegenseitigem Vertrauen und realistischen Erwartungen geprägt ist.

Innovation

Bis zu 50% Wasser sparen in Landwirtschaft und Landschaftsbau



Gesunder und grüner Rasen trotz Trockenheit und Salzbelastung! Die Verfügbarkeit und Qualität von Wasser gehören zu den zentralen Herausforderungen in trockenen Regionen. In gewissen Gebieten wurden bereits Vorschriften betreffend dem Gebrauch von rezykliertem Wasser aus Kläranlagen und der Reduktion der Verwendung von Fluss- und Grundwasser erlassen. Zudem soll der Bau von Freizeitparks, wie beispielsweise Golfplätzen oder anderen Sportanlagen, eingeschränkt werden.

MYCOSYM® Herba, ein neues Produkt speziell für Rasenanwendungen, erlaubt den Wasserverbrauch drastisch zu senken. Daten von unabhängigen wissenschaftlichen Studien und spezifischen Experimenten zeigen, dass ein mit MYCOSYM und 40% weniger Wasser behandelter Rasen vergleichbar vital und grün ist, wie ein herkömmlich bewässerter Rasen. Zudem verträgt ein mykorrhizierter Rasen den erhöhten Salz- und Schadstoffgehalt von rezykliertem Wassers besser. Zurzeit wird MYCOSYM® Herba im Segment Golfplätze eingeführt.

Ein mykorrhizierter Rasen

- benötigt 30–50% weniger Wasser
- verträgt einen erhöhten Salzgehalt des Wassers
- zeigt keine braune Stellen
- verhindert starke Bodenverdichtungen



MYCOSYM

MYCOSYM International AG ist ein Pflanzentechnologieunternehmen, welches symbiotische Effekte nutzbar macht, um einen Mehrwert für den Kunden zu schaffen. Die Experten von MYCOSYM haben auf Basis von Mykorrhizen eine einzigartige Technologie entwickelt: eine vorteilhafte natürliche Symbiose zwischen Bodenpilzen und Pflanzenwurzeln. Durch diese Verbindung, die einerseits durch den Transport des pflanzlich produzierten Kohlenstoffs hin zum Pilz und andererseits durch die vom Pilz an die Pflanze abgegebenen Nährstoffe geprägt ist, verbessert sich das Wachstum der kolonisierten Pflanze entscheidend. Die Pflanze bildet ein stärkeres Wurzelsystem und ein erweitertes Pilzgeflecht aus, das sowohl die Wasser- und Nahrungsmittelaufnahme stärkt, als auch vor belastenden Umweltfaktoren, wie Trockenheit, Salz, Schadstoffen oder Wurzelkrankheiten schützt. Dies fördert das Pflanzenwachstum und die Lebenskraft der Pflanze über- und unter-

halb der Erde. Dadurch entstehen klare Vorteile wie kräftige und gesunde Pflanzen, Wassereinsparungen von bis zu 50%, reduzierter Bedarf an Düngemittel, höhere Überlebensraten nach einer Umpflanzung sowie eine Zunahme der Biomasse und ein gesteigerter Ernteertrag. MYCOSYM produziert und verkauft eine Reihe von Produkten für verschiedene Pflanzensorten in der Landwirtschaft und dem Landschaftsbau. Zu den primären Zielmärkten zählen die mediterranen Länder.

Zahlen und Fakten

Geschäftssegment	Pflanzentechnologie
Standorte	Basel (CH) und Sevilla (ES)
Anzahl Mitarbeitende (31.12.2008)	5.5 Vollzeitstellen
New Value Beteiligungsquote (30.06.2009)	49.1%
Internetauftritt	www.mycosym.com

Quartalsinformation

Mehrere Portfoliounternehmen von New Value gewannen im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2009/2010 (per 30. Juni 2009) prestigeträchtige Projektaufträge. 3S Industries AG lieferte speziell witterungsbeständige Solarmodule auf das kleine Matterhorn bei Zermatt und wurde von Bertrand Piccard beauftragt, eine neuartige Löttechnologie für sein Solarflugzeug Solar Impulse zu entwickeln. Mycosym International AG lancierte ein neues Produkt für das Rasensegment, das Golfplatzbetreibern Wassereinsparungen von bis zu 50% erlaubt. Zudem schloss Silentsoft AG Verträge für grosse Telemetrieüberwachungssysteme in den Städten Zürich und Winterthur ab.

New Value erzielte primär infolge des seit Mitte März 2009 wieder erstarkten Aktienkurses von 3S Industries im 1. Quartal eine substantielle Wertsteigerung um 17%. Der innere Wert (NAV) des auf junge Schweizer Wachstumsunternehmen fokussierten Beteiligungsportfolios erholte sich von CHF 21.76 je Aktie (31. März 2009) auf CHF 25.46 je Aktie (30. Juni 2009).

New Value beteiligte sich zwischen April und Juni 2009 an zwei Wachstumsfinanzierungen von Portfoliounternehmen: Das Schmierstoffunternehmen Natoil AG schloss im Juni eine Kapitalerhöhung im Umfang von CHF 1.06 Mio. ab, wodurch dem Unternehmen neue Mittel in Höhe von CHF 150 000 zufließen und bisherige Darlehensfinanzierungen in Aktienkapital gewandelt wurden. New Value zeichnete CHF 90 000 im Rahmen der Kapitalerhöhung und wandelte CHF 0.3 Mio. Darlehen. Dadurch erhöhte sich die Beteiligung am Unternehmen von 23.8% auf 30.5%. Zudem zeichnete New Value im Mai 2009 planmässig weitere Aktien des auf den Gesundheitsbereich spezialisierten Softwareunternehmens QualiLife SA im Wert von CHF 0.64 Mio. New Value erhöhte damit ihren Aktienkapitalanteil auf 25.1%.

Solarunternehmen mit weiteren Innovationen

3S Industries lieferte ihre erste semi-automatische Produktionsstrasse nach Bangalore, Indien, wo das Unternehmen derzeit seine Verkaufstätigkeiten intensiviert. Zudem entwarf das 3S Gruppenunternehmen Pasan für Thales Alenia Space, einer führenden Entwicklerin von Satelliten und

Komponenten für die Raumfahrttechnik, einen speziellen Solarmodultester, der die Eigenschaften der Sonne im Welt- raum mit höchster Genauigkeit simuliert. Weiter bestückte 3S das Dach des nach neusten Umweltstandards gebauten Restaurants Matterhorn glacier paradise auf dem Kleinen Matterhorn bei Zermatt mit Solarmodulen. Dank hochpräziser 3S-Laminiertechnologie gewährleiten die Module auch unter extremen Witterungsbedingungen eine lange Lebensdauer. Zu guter Letzt erhielt 3S den Zuschlag, für Bertrand Piccards Solarflugzeugprojekt Solar Impulse eine neue Löttechnologie für die Verbindung der Solarzellen zu entwickeln.

MX Group, an der die Solar Industries AG einen Minderheitsanteil hält, nahm in Italien die Produktion von Solar- modulen auf. Es ist geplant, die derzeitige semi-automati- sche Fertigung schrittweise voll zu automatisieren. Die Fertigungsanlagen inklusive technische Beratung wurden von 3S geliefert.

Swiss Medical Solution mit gestärktem Management, Mycosym mit Wassereinsparungen, FotoDesk mit Lifestyle-Produkten, QualiLife mit eHealthcare und Silentsoft mit Grossaufträgen

Die auf Selbsttests zur Indikation von Harnwegsinfektionen spezialisierte Swiss Medical Solution AG konnte mit Dr. Thomas Kaltenbach einen neuen Geschäftsführer gewinnen. Er verfügt über grosse Expertise im Marketing und Verkauf sowie im Supply Chain Management. Zudem wurde der Verwaltungsrat des Unternehmens mit dem neuen Präsidenten Marc Neuschwander (ehemaliger CEO von Bayer Schweiz) und Dr. Peter Röttger (Vorstands- mitglied der deutschen Diabetiker Stiftung) verstärkt.

Das Pflanzentechnologieunternehmen Mycosym Interna- tional AG entwickelte auf der Basis von Mykorrhizen eine einzigartige Technologie, welche die Wasser- und Nah- rungsmittelaufnahme von Pflanzen stärkt und vor belasten- den Umweltfaktoren wie Trockenheit, Salz, Schadstoffen oder Wurzelkrankheiten schützt. In der Berichtsperiode lancierte Mycosym ein neues Produkt für das Rasen- und Golfplatzsegment, das in trockenen Regionen Wasserein- sparungen von bis zu 50% ermöglicht.

FotoDesk Group AG, ein Innovationsführer im Online- Fotodruck, erweiterte ihre Produktpalette mit einer Bou- tique für Kunstdrucke und Lifestyle-Produkte, darunter

Quartalsinformation

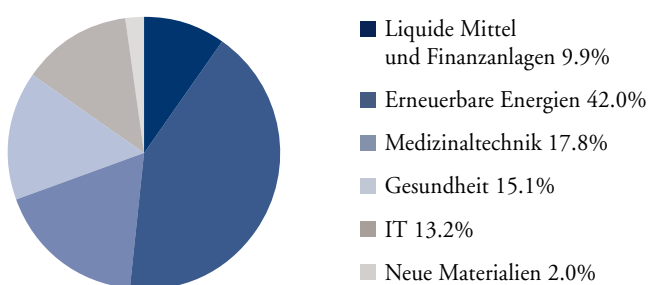
Wall-Tattoos, Laptop-Skins und gerahmte Leinwanddrucke. Gleichzeitig lancierte FotoDesk eine Weltneuheit: eine Fotobuch-Software, welche vollständig Online und ohne Download bedient werden kann. Dadurch verbessert der Anbieter die Design-Möglichkeiten bei Fotobüchern, ermöglicht den Einbezug von Themeninhalten und kann das Sortiment gezielter und schneller an die Kundenwünsche anpassen.

QualiLife, Pionierin im Bereich IT-Zugangstechnologien und Anbieterin von innovativen Softwarelösungen für den wachsenden Gesundheitsmarkt, präsentierte mit der integrierten Informations- und Kommunikationsplattform «QualiMedical Unified Communication Solution» ihre erste Branchenlösung (eHealthcare). Im Tessin gewann das Unternehmen mit der renommierten Hildebrand Privatklinik einen ersten Referenzkunden.

Silentsoft schliesslich schloss im Mai Verträge für die Installation von über 1 200 Telemetriesystemen ab, darunter Referenzprojekte in den Städten Zürich und Winterthur. Die Systeme eröffnen den Kunden erhebliche Kosten-

einsparungen dank wesentlich vereinfachter und erleichterter Überwachung der Pegelstände von Tankanlagen. Parallel verbreiterte Silentsoft ihre «machine to machine» (M2M) Produktpalette weiter. Neben den Ende 2008 vorgestellten Fernüberwachungsgeräten für Abfallsammeln und Silos entwickelte das Unternehmen ferngesteuerte Wasser- und Gasmesssysteme mit integrierten Alarmfunktionen.

**Beteiligungsportfolio nach Branchen
per 30.06.2009**



Unternehmen	Branche	Internet	Titelart	Marktwert per 30.06.2009 ¹⁾	Anteil an Portfolio ²⁾	Anteil am Unternehmen
3S Industries	Erneuerbare Energien	www.3-s.ch	Aktien	24 891 108	31.8%	10.3%
Idiag	Medizinalechnik	www.idiag.ch	Aktien	8 052 235	10.3%	49.7%
Solar Industries	Erneuerbare Energien	www.solarindustries.ch	Aktien	7 770 500	9.9%	33.1%
Bogar	Gesundheit	www.bogar.com	Aktien	7 146 254	9.1%	29.8%
Swiss Medical Solution	Medizinalechnik	www.swissmedicalsolution.ch	Aktien	1 557 905	7.5%	38.9%
			Wandeldarlehen	4 317 407		
FotoDesk Group	IT	www.fotodesk.com	Aktien	4 502 115	6.9%	45.0%
			Wandeldarlehen	863 098		
Mycosym International	Gesundheit	www.mycosym.com	Aktien	4 226 830	6.0%	49.1%
			Darlehen	457 648		
Silentsoft	IT	www.silentsoft.ch	Aktien	3 577 553	4.6%	25.7%
Natoil	Neue Materialien	www.natoil.ch	Aktien	1 590 000	2.0%	30.5%
Qualilife	IT	www.qualilife.com	Aktien	1 360 000	1.7%	25.1%
Meyer Burger Technology	Erneuerbare Energien	www.meyerburger.ch	Aktien	167 700	0.2%	0.1%
Total CHF				70 480 353	90.1% ³⁾	

¹⁾ Der 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 Liquididen Mittel und Finanzanlagen

³⁾ Marktwert / Netto-Aktiven (Investitionsgrad)

Porträt

3S Industries

Kapital allein genügt nicht

Als aktiver Investor leistete New Value einen bedeutenden Beitrag zur Erfolgsgeschichte von 3S Industries AG. Das in Lyss (Bern) domizilierte Unternehmen gehört zu den Weltmarktführern für die Fertigung von Solarmodulen und hält somit eine Spitzenposition in der sich äusserst dynamisch entwickelnden Solarindustrie.

So begann es: Im Juni 2001 gründeten vier geniale, hingegen vorab technologie- und forschungsorientierte Köpfe die Swiss Sustainable Systems AG. Wie der Name erraten lässt, präsentierte sich die Strategie in der Startphase breit. Die Produkte waren zudem wenig skalierbar und die Burn-Rate entsprechend hoch.

Der noch junge «Garagenbetrieb» verpflichtete sich der Entwicklung, Produktion und dem Verkauf von anspruchsvollen, in die Gebäudehülle integrierten Solarmodulen. Bald erkannte die Geschäftsleitung, dass das vorhandene, grosse photovoltaische Fachwissen auch für die Entwicklung von Produktionsanlagen genutzt werden konnte: Die Initiierung eines zweiten Geschäftsbereichs, der sich schon bald zum weitaus grösseren und erfolgreicherem Standbein entwickeln sollte.

Das rasche Wachstum erforderte wiederholt hohe Investitionen und neues Wachstumskapital. 2002 stieg New Value mit einer ersten Wachstumsfinanzierung von rund CHF 1.9 Mio. ein. Rolf Wägli übernahm das Präsidium des Verwaltungsrates und trieb die schrittweise Institutionalisierung des Unternehmens konsequent voran. Gleichzeitig initiierte er die Strukturierung der Aktivitäten unter gleichzeitiger

Konzentration auf die Kompetenzen in den Bereichen Photovoltaik und Maschinenbau. Als Folge wurde die Wassertechnologie aufgegeben.

2004 verdoppelte sich der Umsatz im Geschäftsbereich Solarsysteme, 2005 kam die eigene Produktionserfahrung auch im Maschinenbau zum Tragen: Verschiedene der weltweit grössten Solarunternehmen bestellten 3S-Laminatoren. New Value investierte stufenweise weitere CHF 1 Mio. Wachstumskapital. Parallel begleitete New Value das Jungunternehmen bei der Umstellung der Rechnungslegung auf Swiss GAAP FER und schaffte damit die Voraussetzungen für einen späteren Börsengang.

Am 19. September 2005 war es soweit: Die Aktien der 3S Swiss Solar Systems AG werden an der BX Berne eXchange und im Freiverkehr an der Frankfurter Wertpapierbörse kotiert. EPS Value Plus, der Investment Manager von New Value, zeichnete als Lead Manager massgeblich für die Erstellung des Kotierungsprospektes und die administrative Begleitung der Transaktion verantwortlich. Heute bewegt sich der Aktienkurs um das Achtfache über dem Ausgabepreis von CHF 2.10.

Als bedeutender Meilenstein gelang es 3S 2007 und 2008, die Wertschöpfungskette in der Produktion von Solarmodulen mit den Zukäufen von Pasan SA (Tester) und Somont GmbH (Stringlötautomaten) zu vervollständigen. Heute ist 3S Industries – nicht zuletzt dank der aktiven Betreuung durch New Value – ausgezeichnet positioniert, um zukünftig überdurchschnittlich am Wachstum in der Solarindustrie zu partizipieren.

2001/2002

- Geniale Köpfe
- F+E orientiertes Unternehmen
- Unfokussierte Strategie
- Hohe Burn-Rate

2003/2004

- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Marktorientierung und Kostenbewusstsein
- Zusätzliche Finanzierung durch New Value und institutionelle Investoren

2007/2008

- Komplettierung der Wertschöpfungskette
- Akquisitionen von Pasan und Somont
- Auf- und Ausbau eines weltweiten Vertriebsnetzes

2002

- Einstieg von New Value
- Institutionalisierung der Organisation und Führung
- Breitere Abstützung des Management

2005

- Börsengang in Bern und Frankfurt
- Sicherung des Zugangs zum Kapitalmarkt für Wachstumsfinanzierung
- Definition und Start Umsetzung Expansionsstrategie



Photovoltaics

Medien spiegel

Bieler Tagblatt, 22. April 2009, Seite 5

Die 3S Swiss Solar Systems, eine Tochter der Lysser 3S Industries AG, lieferte für die Solaranlage des neugebauten Restaurant Matterhorn Glacier Paradise die Solarmodule.

Finanz und Wirtschaft, 10. Juni 2009, Seite 14

Die Beteiligungsgesellschaft New Value partizipiert an der Kapitalerhöhung von QualiLife und vergrössert den Anteil auf 25.1%. Das Jungunternehmen lanciert eine neuartige Informations- und Kommunikationslösung für den Gesundheitsmarkt.

Ärzte Zeitung, 10. Juni 2009, Seite 10

Fehlhaltungen des Rückens sind eine häufige Ursache von Beschwerden. Eine einfache Untersuchung mit einem kleinen Messgerät (MediMouse von IdiaG AG) macht Haltungsschwächen an der Wirbelsäule sichtbar.

Finanz und Wirtschaft, 17. Juni 2009, Seite 12

Die Beteiligungsgesellschaft New Value will das Anlagevolumen von rund CHF 75 Mio. mittelfristig auf doppelte Grösse ausdehnen, wie VR-Präsident Rolf Wägli an der Jahresmedienkonferenz sagte.

Aktuell

Im Anschluss an die Generalversammlung der New Value AG vom 8. Juli 2009 im Widder Hotel in Zürich hielt Dr. Daniele Ganser einen packenden Vortrag zum Thema «Peak Oil»: Der globale Kampf ums Erdöl – Ansätze zu einer sozial und ökologisch nachhaltigen Energieversorgung.

Daniele Ganser sorgte mit seinen provokativen Thesen zur Energieversorgung für Aufsehen unter den rund 150 interessierten Aktionären und Gästen. Er zeigte auf, dass die geförderte Erdölmenge von derzeit rund 85 Mio. Fass pro Tag (1 Fass = 159 Liter) bald ihren Peak erreichen wird. Was für Bergsteiger eine Selbstverständlichkeit ist, forderte er auch von der heutigen Gesellschaft: Bereits auf dem Aufstieg ist an den bevorstehenden Abstieg zu denken. Dabei trägt die Förderung alternativen Energien – für die sich auch New Value mit ihren Beteiligungen an 3S Industries, Meyer Burger und Solar Industries engagiert – einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion der Abhängigkeit von Erdöl bei.



Kurzporträt New Value

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

New Value AG 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.

Publikationen Veranstaltungen

- **16. September 2009**
New Value an der Swiss Equity conference, SIX Swiss Exchange, ConventionPoint Zürich
- **16. September 2009**
New Value an der Blue-Tech 09, Katharina-Sulzer-Platz Winterthur
- **20. Oktober 2009**
New Value am Swiss Equity sustainability day, Technopark Zürich
- **27. Oktober 2009**
Erfolgsfaktor Mensch in mit Venture Capital finanzierten Unternehmen, Podiumsdiskussion organisiert von Swiss Private Equity & Corporate Finance Association (SECA) und New Value, Widder Hotel Zürich
- **17. November 2009**
Veröffentlichung Halbjahresbericht per 30.09.2009
- **8. Dezember 2009**
New Value an der Münchner Kapitalmarkt Konferenz (MKK), Sofitel Munich Bayerpost
- **5./6. Mai 2010**
New Value an der Fachmesse 2. Säule, Kongresshaus Zürich

**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