

Vostok New Ventures Ltd.

Delårsrapport

Tredje kvartalet och niomånadersperioden 2017

- Periodens resultat uppgick till 16,43 miljoner US-dollar (MUSD) (83,93 för perioden 1 januari 2016–30 september 2016). Resultat per aktie uppgick under perioden till 0,19 USD (1,12).
- Kvartalets resultat uppgick till 7,79 MUSD (60,85). Resultat per aktie uppgick under kvartalet till 0,09 USD (0,79).
- Vostok New Ventures ("Vostok" eller "Bolaget") substansvärde uppgick till 735,80 MUSD den 30 september 2017 (31 december 2016: 725,52), motsvarande 8,68 USD per aktie (31 december 2016: 8,47). Givet en växelkurs SEK/USD om 8,109 var värdena 5 966,34 miljoner svenska kronor (MSEK) (31 december 2016: 6 600,09 MSEK) respektive 70,39 SEK (31 december 2016: 77,02).
- Under perioden 1 januari 2017–30 september 2017 ökade substansvärdet per aktie i USD med 2%.
- Under tredje kvartalet 2017 minskade substansvärdet per aktie i USD med 1%.
- Den 12 juli 2017 meddelade Vostok New Ventures att Bolagets styrelse beslutat att lösa in hela Bolagets obligationslån om 300 miljoner kronor 2016/2019 med ISIN SE0008406367. Obligationslånet löstes in då Delivery Hero AG återbetalat sitt lån om 25 miljoner EUR i förtid. Obligationslånet löstes in den 17 augusti 2017.
- Den 22 juni 2017 emitterade Bolaget företagsobligationer 2017/2020 om 600 miljoner kronor inom en total ram om 800 miljoner kronor. Obligationerna löper till och med den 22 juni 2020 med en fast årsränta om 5,50 procent med kvartalsvis räntebetalning. Handel i obligationslån 2017/2020 inleddes den 19 juli 2017 på Nasdaq Stockholm.
- Under kvartalet har Bolaget återköpt 775 852 depåbevis under styrelsens befintliga återköpsmandat och förnyade återköpsmandat från den 11 augusti 2017.
- Antalet utestående aktier vid periodens utgång uppgick till 84 732 357.
- Vid periodens slut innehar Bolaget 955 952 återköpta SDB.

Ledningens rapport

Avito

Radannonser sajter är bland de mest lönsamma verksamheterna i världen, antingen horisontella eller vertikala. Som vi på Vostok har argumenterat i årtal så har dominerande horisontella plattformar som liknar Avito (Blocket, Marktplaatz) uppnått intäkter per internet capita på nivåer långt över Avitos. Vi är därför optimistiska kring att Avito, som har en likartad dominerande horisontell position, kan nå motsvarande nivåer av intäktsgenerering (mer än 10 USD per internet capita) som ovan marknadsledare och därigenom motivera framtida värderingar som borde vara multiplar av nuvarande värdering. Samtidigt vill vi här poängtera att nivåerna för vertikala radannonser plattformar (som till exempel REA Group med 20 USD per internet capita) kan överstiga nivåerna för horisontella plattformar och ”multi-vertikaler” (som Finn eller TradeMe med vardera 30 USD per internet capita) överstiger även potentialen i en ren horisontell. Vi vill hävda att Avito är positionerat för att bli en dominerande multi-vertikal plattform snarare än ”bara en horisontell”, med intäktspotential närmare Finn eller Rightmove + AutoTrader än den för Blocket. När vi betraktar Avitos potential bör vi därför titta på potentialen i varje vertikal, snarare än enbart monetiseringsnivåerna för Blocket eller Marktplaatz som referenser. Senare i denna rapport presenterar vi en studie av Avito som en samling av vertikaler och kommer i de kommande kvartalsrapporterna att återkomma till var och en av dessa vertikaler.

Avito genererade intäkter om 4 miljarder RUB under tredje kvartalet 2017 vilket är en ökning om 27% jämfört med samma kvartal föregående år. För de första nio månaderna 2017 är Avitos intäkter upp 34%. Som vi har diskuterat tidigare är denna långsammare tillväxt naturlig och vi förväntar oss att bolaget kommer kunna fortsätta växa i denna takt i flera år framåt. Jämförelsen mellan Avito idag och Rightmove 2008 är fortfarande relevant där Rightmove har tredubblat sina intäkter de senaste 10 åren. Jag tror att Avito har potentialen att tredubbla sina intäkter snabbare och lika viktigt, likt Rightmove att göra det med höga marginaler. Avitos tillväxt under senaste kvartalet har skett med en EBITDA-marginal om 57%.

Ett annat exempel på utvecklingen hos Avito är deras nya produkt Autoteka. Denna innehåller ett register av begagnade bilar i Ryssland och deras historik där man kan se miltal (även om någon har nollställt bilen), förändring av ägande, olycksstatistik etc. Mycket värdefull information för att prissätta bilarna korrekt.

BlaBlaCar

Då den senaste större BlaBlaCar-transaktionen, genomförd på marknadsmässiga grunder, är ett år gammal anammar vi nu en modellbaserad värdering av företaget. BlaBlaCar fortsätter att bygga likviditet och har levererat

stark tillväxt av såväl medlemmar och resor som GMV (Gross merchandise volume – totala värdet av varor omsatta via BlaBlaCar-plattformen). Nettoomsättningen har dock på kort sikt utvecklats sämre än förväntat, vilket återspeglas i vår 17% lägre värdering i tredje kvartalet jämfört med det andra kvartalet 2017. Värderingsmodeller är inte perfekta och behöver vanligtvis baseras på finansiella nyckeltal som intäkter, men när man bygger marknadsplatser är likviditeten allt. När tillräcklig likviditet uppnås (en gammal tumregel är att likviditeten är dubbelt så stor som alla dina konkurrenters likviditet i kombination) kan intäktsgenereringen börja, intäkterna växer och enorma värden skapas. Att bygga likviditet tar dock tid och är en av anledningarna till att så stora inträdeshinder skapas. Vi är fortsatt övertygade om nätverkseffekterna kring BlaBlaCars affärsmodell och tror att de, på alla sina aktiva marknader, kommer att nå marginaler som påminner om radannonservärldens marginaler. När BlaBlaCar når samma penetration i alla sina länder som de har i Frankrike resulterar det i 150 miljoner+ medlemmar. Att mäta den adresserbara marknaden genom antalet resor visar en lika imponerande uppsida. I Europa finns det 3 miljarder resor på avstånd mellan 100–800 km årligen. BlaBlaCar har för närvarande mindre än två procent av denna marknad.

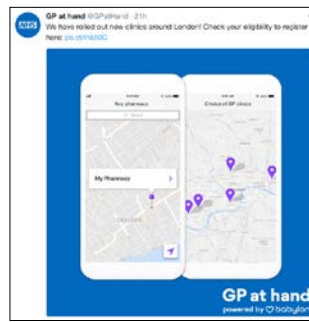
Jag anser det rimligt att på längre sikt räkna med en nettointäkt på 5 EUR per medlem, kanske mer när man lägger till nya intäktsmöjligheter från försäkringsprodukter etc. Matematiken är enkel, man når EBITDA-nivåer på över 400 miljoner EUR, vilket borde rendera en värdering av företaget på dryga 10 miljarder EUR. Inte imorgon och inte nästa år, men definitivt en uppsida som är värd att vänta på - speciellt när den klassiska risken för konkurrens inte är närvarande. Ja, det finns alternativa transportmedel som bussar, men de kan inte tävla om dörr-till-dörr-flexibiliteten som BlaBlaCar erbjuder sina resenärer, bara på centrum-till-centrum-rutter.

Under kvartalet har vi ökat vår BlaBlaCar-position genom att förvärva ett litet antal befintliga aktier i bolaget.

babylon

Vi är mycket nöjda med att babylon den 6 november lanserade sin NHS GP (National Health Service – General Practitioners)-tjänst över större delen av London. Detta gör det möjligt för alla Londonbor att välja babylon som deras NHS GP. Liksom för alla NHS GPs betalas en enhets-taxa för varje patient som är registrerad hos babylon. På nästa sida ser ni delar av det marknadsföringsmaterial som användes i samband med lanseringen förra veckan.

babylon utsågs också till vinnare av Emerce “Top 10 European Start-ups”. babylon slog Blockchain, Improbable och Autonomo som alla är imponerande AI-företag.



För att summera är vi fortsatt optimistiska kring vår nuvarande portfölj och deal flow. Vi har en kassa på omkring 66 miljoner USD och vi analyserar kontinuerligt nya potentiella investeringar och återköp av vår egen aktie. Under kvartalet har vi återköpt omkring 1% av de utestående depåbevisen i bolaget.

Avito-studie – en samling vertikala plattformar

Bakgrund

Radannonser sajter delas ofta in i vertikala plattformar (Rightmove, Autotrader, Zillow, REA Group, etc.) eller horisontella (Blocket, Leboncoin, OLX).

Vertikala plattformar har fördelen av ett mer specialiserat erbjudande och en tydligare definierad marknadspositionering, vilket ofta gör dem till den utvalda resursen för alla som vill sälja något av högre värde i den specifika vertikalen. Vidare blir marknadsledande vertikaler "måsten" för professionella säljare och har därför betydande prissättningskraft. De har dock begränsade kontaktpunkter med konsumenterna. Horisontaler har å andra sidan en mycket högre "klibb"-faktor gentemot konsumenterna. I dagens mobilålder får de ofta en del av den mycket värdefulla ytan på konsumenternas

smartphones. På marknad efter marknad har vi sett horisontalerna öka sin trafikandel på vertikaler nas bekostnad. På grund av en alltför generisk produkt, begränsade försäljningsinsatser och brist på en stark vertikal positionering har de historiskt sett dock inte haft samma prissättningskraft som vertikaler. De har också setts som mer känsliga för inbrytare (t.ex. Facebook Marketplace) och för press på reklamintäkter.

I den vertikala vs horisontala taxonomin betraktas Avito som en horisontell radannons-portal. Tack vare en avsiktlig vertikaliseringsstrategi under de senaste fem åren är Avito nu i ett läge där det ur ett investerarperspektiv också är meningsfullt att utvärdera och analysera Avitos långsiktiga potential som en samling vertikala plattformar snarare än som en ren horisontell sådan. I denna studie presenterar vi en analys för detta synsätt och våra tankegångar kring Avitos långsiktiga värderingspotential. I kommande rapporter kommer vi att gå in djupare på respektive vertikal.




Tabell 1: Vilka är de viktigaste skillnaderna mellan en vertikal och en horisontell plattform?

	Vertikal	Horisontal
Produkt och intäkts-generering	<ul style="list-style-type: none"> • Dedikerad för de vertikala behoven hos både professionella användare och konsumenter • Återkommande abonnemangsinträder från professionella användare 	<ul style="list-style-type: none"> • "One size fits all" över olika kategorier • "Pay as you go" (förbetalda) produkter
Organisation och försäljning	<ul style="list-style-type: none"> • Organisationen inrättas så att man möter användarnas behov i vertikalen • Stora säljkåper bygger relationer med professionella användare, hög andel av totala intäkter från professionella användare 	<ul style="list-style-type: none"> • Organisationen inrättas så att man möter behov för "lägsta gemensamma nämnaren" • Stor andel av självbetjäningförsäljning, d v s kunder som köper tjänster direkt online, hög andel av totala intäkter från konsumenter
Marknads-position	<ul style="list-style-type: none"> • Självklara marknadsplatsen för den som vill sälja eller köpa högvärdesprodukter • "Top of mind" i vertikalen, högst andel möjliga avslut 	<ul style="list-style-type: none"> • "Loppmarknaden", ofta för begagnade lågvärdesprodukter • Nummer två efter vertikalspecialist, komplementär marknad för lägre delen av skalan

Tabell 2: Hur står sig Avito i jämförelsen?

Produkt-portfölj	<ul style="list-style-type: none"> • I ökande takt skräddarsydda produkter som passar behoven hos varje vertikal. Produkter förpackade till abonnemang som säljs löpande med hög acceptans bland professionella användare • Lanserade helt nya vertikala erbjudanden inom t ex fastigheter (Domofond) och auto (Autoteka) för att dra nytta av marknadsmöjligheter • Skräddarsydda vertikala produkter på den centrala Avito-plattformen, som t ex CV-databas i jobb-segmentet • Skräddarsydda mjukvarulösningar för professionella användare (ActiAgent för fastighetsmäklare, ActiDealer för bilhandlare, lösningar som nu anpassas för andra vertikaler med liknande erbjudanden)
Organisation och försäljning	<ul style="list-style-type: none"> • Huvudansvariga utsedda för varje vertikal • Vertikalt ansvariga i produkt- och utvecklingsteam för att lösa vertikalspecifika problemområden • Stora, dedikerade vertikala säljteam med säljare som har byggt långa relationer i många år med viktiga kunder för att bygga upp kundlojalitet, steg för steg utöka genomsnittlig intäkt per användare när produktutbudet växer
Marknads-position	<ul style="list-style-type: none"> • "Top of mind" i alla kategorier • Inte bara ses som en "loppmarknad" utan mer som unika produkter som Avito Auto, Avito Jobs etc. alla med en stor igenkänning i sin respektive kategori. Marknadsledare i var och en av vertikaler.

Tabell 3: Top down/långsiktig värdering av Avito utifrån internationella riktmärken

Vertikal	Jämförbart företag	Marknadens storlek jämfört med Ryssland (miljarder USD)	Implicit marknadsvärde (miljarder USD)	Förklaring till market size ratio (d v s hur det jämförbara företags marknadsstorlek förhåller sig till den ryska marknaden)
Auto	Auto Trader (UK)		2,9	Ungefär lika många begagnade bilar säljs per år. Prisbilderna i Ryssland är lägre.
Fastigheter	Rightmove (UK)		3,4	Antal transaktioner av bostäder i Ryssland är 2 gånger större, men genomsnittliga hemmet i Storbritannien är 3 gånger dyrare.
Jobb	Seek (ANZ)		1,5	Ryska arbetsmarknaden är väsentligt större (6x), men genomsnittlig lön är bara en bråkdel jämfört med Australien och Nya Zeeland.
Tjänster	-		0,5	Inget bra publikt listat och jämförbart företag tillgängligt. Beräkningen är baserad på nuvarande 'run rate' och att Thumbtack lyckats ta in 1,3 miljarder USD.
Generell	Mercadolibre (LatAm)		2,2	Mercadolibres adresserbara marknad är 4,5 gånger större när det gäller befolkningen. BNP/capita är relativt lika.
Totalt			10,5	

Vilka är de viktigaste skillnaderna mellan en vertikal och en horisontell plattform?

I tabell 1 på sidan 4 har vi gjort en översikt över vad vi tror skiljer vertikaler från horisontaler på ett antal nyckelområden.

Hur står sig Avito i jämförelsen?

I vart och ett av de ovan områdena ser vi att Avito mer och mer ser ut som ett vertikalt radannons-företag än ett horisontellt (tabell 2 på sidan 4).

Avito får avsevärda horisontella synergier

Avito skapar emellertid mycket synergier genom att göra gemensamma lösningar och samarbeta över vertikaler där det är vettigt. Genom att arbeta över vertikaler får Avito stordriftsfördelar jämfört med rent vertikala konkurrenter. Stordriftsfördelarna innebär lägre kostnader än för vertikala konkurrenter, vilket innebär högre marginaler som, allt annat lika, garanterar en högre värdering.

Utöver det ovanstående har Avito också en stor fördel genom att erbjuda en enda ingångspunkt. När allt mer trafik flyttas till mobila enheter blir ytan på konsumenternas skärmar mer och mer värdefull. Att ha en enda ingångspunkt till ett antal vertikaler är en stor fördel – konsumenterna bryr sig ofta helt enkelt inte om att hämta flera vertikala erbjudanden utan tenderar att använda en horisontell marknadsplats. Detta återspeglas i den högre delen av horisontell mobiltrafik jämfört med vertikaler, vilket är synligt på flera marknader.

Konsekvenser kring hur investerare kan utvärdera Avitos långsiktiga värderingspotential

Vi är övertygade om att det finns tre konkreta konsekvenser för Avitos långsiktiga värderingspotential om Avito utvärderas som en samling vertikaler snarare än som en horisontell plattform.

1. Högreprissättningsförmåga driver intäktstillväxten
Genom att jämföra Avito med andra horisontaler tror vi att investerare underskattar Avitos framtida intjäningsförmåga med tanke på dess nuvarande positionering i var och en av vertikaler. Avitos framtida intjäningsförmåga beräknas bättre genom att man jämför varje vertikal oberoende av vertikala ledare på andra marknader. Avito har förflyttat sig från att sälja ”pay as you go”-produkter till att övertyga professionella kunder om återkommande abonnemang, helt i linje med hur de ledande vertikala aktörerna internationellt agerar.

2. Lägre risk för intrång minskar värderingsrabatt och garanterar högre multiplar

Investerare tenderar att se horisontaler som mer sårbara för intrång än vertikaler, och det är förmodligen rimligt. Men med tanke på Avitos starka positionering i vertikaler och med tanke på den höga andelen av intäkter från professionella användare i högvärdeskategorier

(ett segment där sociala nätverk historiskt varit mycket svaga) är risken för intrång i Avitos fall lägre än för horisontella aktörer. En annan riskfaktor har varit tryck på reklamintäkter eftersom jättar som Facebook och Google tar en större och större andel av annonsörernas intäkter. Avito har för närvarande ett mycket lågt beroende av reklamintäkter från tredje part och vi tror att framtida intäktstillväxt främst kommer från andra källor.

3. Synergier mellan vertikaler ska leverera marginaler i toppklass

Avito har en kostnadsfördel framför vertikala aktörer på grund av att de kan utveckla gemensamma lösningar där det är vettigt. Dessutom har marknadsföringsinsatser också skalaffekter, eftersom marknadsföring för ett vertikalt Avito-varumärke ofta spiller över till andra. Slutligen, Avito är aktiv på en mycket stor marknad och har redan nått en väsentlig skala. Vi är övertygade att Avito kan komma att nå toppmarginaler på minst 70%.

Top down/långsiktig värderingspotential av Avito utifrån internationella riktmärken

Med tanke på Avitos marknadsposition som en tydlig marknadsledare i de viktigaste vertikaler och Avitos vertikala tillvägagångssätt ser vi inte några skäl till varför Avito över tid inte skulle kunna nå en intjäning i linje med ledande internationella vertikala konkurrenter. Då kan man också nå en liknande värdering, justerat till transaktionsvärdena i vertikaler i Ryssland.

Vad vi har gjort i tabell 3 (sidan 4) är att:

1. Leta upp ett internationellt jämförbart företag med en position som liknar den vi tror att Avito kommer att nå över tiden
2. Beräkna en ”market size ratio”, dvs hur storleken på det jämförbara företags marknaden är relaterad till den ryska marknaden. Här har vi tittat på förhållandet avseende både antalet transaktioner och genomsnittet per transaktion
3. Beräkna ett ”implied market cap”, vilket i huvudsak är det jämförbara företags nuvarande värdering dividerat med dess market size ratio.

Att nå en intäkt- och vinstnivå som skulle motivera en värdering överstigande 10 miljarder dollar kommer inte att hända över en natt (vår värdering av Avito i denna kvartalsrapport är 3,5 miljarder USD per den sista september 2017), men vår uppfattning är att Avito borde kunna nå sådana nivåer med tanke på ”vinnaren tar allt”-dynamiken på marknaden och företags position.

November 2017,
Per Brillioth

Portföljstruktur – substansvärde (NAV)

En uppställning av koncernens investeringsportfölj till marknadsvärde per den 30 september 2017 visas nedan.

Företag	Verkligt värde, USD 30 sep 2017	Andel av portföljen	Verkligt värde, USD 31 dec 2016	Värderings- förändring per aktie från början av 2017, USD
Avito ²	458 543 052	56,8%	449 281 016	2% ¹
BlaBlaCar ²	110 731 802	13,7%	107 738 524	-17% ¹
Gett ²	61 029 349	7,6%	50 358 980	21% ¹
babylon ²	23 185 348	2,9%	–	7% ^{1,3}
Propertyfinder ²	22 330 467	2,8%	19 999 199	12% ¹
OneTwoTrip ²	14 958 960	1,9%	14 958 960	– ¹
Wallapop ²	13 533 279	1,7%	11 520 768	17% ¹
Merro ²	12 384 907	1,5%	12 384 907	– ¹
Hemnet (Merro Partners SA) ²	11 502 598	1,4%	10 252 714	12% ^{1,3}
Naseeb Networks (Rozee och Mihnati) ²	4 412 105	0,5%	4 034 693	9% ¹
Vezeeta (DrBridge) ²	1 833 313	0,2%	894 724	49% ¹
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna) ²	1 599 947	0,2%	1 158 956	15% ¹
KEH AB (YouScan, Yell.ru och EatOut.ru) ²	1 546 881	0,2%	3 515 204	-56% ¹
CarZar	1 500 000	0,2%	–	– ¹
Agente Imóvel	1 000 000	0,1%	–	– ¹
Carable (Garantibil) ²	–	–	2 198 526	-100% ¹
Delivery Hero AG, aktie	889 274	0,1%	2 137 575	20% ¹
Delivery Hero AG, aktiekomponent	–	–	1 147 070	– ¹
Delivery Hero AG, lån	–	–	24 074 461	
Kassa	66 552 241	8,2%	34 780 024	
Totalt investeringsportföljen	807 533 523	100,0%	758 134 913	
Lån	-72 486 047		-32 399 831	
Övriga nettoskulder	756 958		-219 172	
Totalt NAV	735 804 434		725 515 910	

1. Denna investering är i balansräkningen upptagen som finansiell tillgång värderad till verkligt värde via resultaträkningen.
2. Onoterat innehav.
3. Värdeförändring till följd av ändrade valutakurser.

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	6 166 470
Totalt värde (USD)	458 543 052
Andel av portföljen	56,8%
Andel av totalt antal utestående aktier	13,3%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	2%

avito.ru



Avito är den största och mest likvida e-handelssajten i Ryssland, och marknadsledande i termer av både besökare och annonser med stor marginal. Under januari–september 2017 har bolaget fortsatt leverera stark tillväxt och lönsamhet. Avitos starka, marknadsledande position har visat sig vara en nyckelfaktor för bolagets stora lönsamhetspotential i nivå med jämförelsebolag i andra länder. Avito är det ledande varumärket med stark varumärkeskännetecken över hela Ryssland. I jämförelse med västerländska marknader har Ryssland en låg andel internetanvändare i förhållande till den totala befolkningen. Enligt International Telecommunication Union (ITU) har Ryssland nu omkring 100 miljoner internetanvändare. Marknaden för internetrelaterade tjänster förväntas också fortsätta växa i samband med en ökad internetanvändning och fler ryska företag som migrerar online.

Avito fortsätter att stärka sin position i nyckelverikalerna Auto, fastigheter och jobb och tjänster med ett större utbud av produkter för professionella säljare. Domofond.ru, den dedikerade fastighetsportalen för den ryska marknaden som startades 2014, fortsätter att växa och är den största fastighetsvertikalen räknat i antal besökare efter Avito på den ryska marknaden.

Avito kvartalsvisa nyckeltal

	jul-sep 2017	jul-sep 2016	jul-sep kvartals- förändring, %
Omsättning, MRUB	4 070	3 203	27%
EBITDA, MRUB	2 326	1 911	
EBITDA-marginal	57%	60%	
Annonsörer, miljoner	11,4	10,3	11%

Per den 30 september 2017 har Vostok New Ventures värderat om sitt innehav i Avito till 458,5 MUSD (3,5 miljarder USD för hela bolaget) baserat på en EV/EBITDA-multipel för jämförbara bolag. Värderingen representerar en 2,0% ökning jämfört med Vostoks värdering per den sista december 2016. Den främsta faktorn för omvärderingen under kvartalet är en stärkt rubel och något högre jämförelsegruppsmultiplar under det tredje kvartalet 2017 jämfört med det andra kvartalet 2017.

Per den 30 september 2017 äger Vostok New Ventures 13,3% i bolaget efter full utspädning.

Andra ägare i Avito är Naspers (majoritetsägare), Baring Vostok och de två grundarna.

I januari 2017 fick Vostok New Ventures 6,8 MUSD i utdelning från Avito. Utdelningen beslutades vid en extra bolagsstämma i Avito i december 2016 och är därmed inkluderad i räkenskaperna per den sista december 2016. Vostok New Ventures fick ytterligare 1,4 MUSD i utdelning från Avito under det andra kvartalet 2017.

Nyckeltal april–september 2017¹

- Omsättningen uppgick till 4 070 MRUB, (70,2 MUSD²), en ökning med 27% jämfört med samma period förra året (3 203 MRUB).
- Den justerade EBITDA-marginalen uppgick till 57% eller 2 326 MRUB (40,1 MUSD²) jämfört med samma period förra året (justerad EBITDA-marginal om 60% eller 1 911 MRUB).
- Annonsörer³ uppgick till 11,4 miljoner, en ökning med 11% jämfört med 10,3 miljoner för samma period förra året.

1. Källa: ej reviderade siffror från Avito.

2. Omräknat med växelkurs 58,0169 per den 30 september 2017.

3. Källa: intern bolagsinformation.

BlaBlaCar

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	13 593 868
Totalt värde (USD)	110 731 802
Andel av portföljen	13,7%
Andel av totalt antal utestående aktier	8,9%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	-17%*

* Värdeförändring till följd av förändrad värderingsmetod och valutakursförändring.

blabla.com



BlaBlaCar sammanför människor som vill resa en längre sträcka mellan A och B med förare som ska åka samma sträcka med lediga platser i bilen. På så sätt kan båda spara pengar genom att dela på kostnaden. Denna affärsmodell har gjort BlaBlaCar till en ledande aktör i den globala delningsekonomin med över 50 miljoner medlemmar i 22 länder och bidrar till att göra resande med bil mer effektivt och prisvärt.

BlaBlaCar grundades 2006 av Frédéric Mazzella, CEO, Francis Nappez, CTO, och Nicolas Brusson, COO och har tills nu rest mer än 300 MUSD i finansiering. För tillfället är BlaBlaCar verksamma i Benelux, Brasilien, Kroatien, Frankrike, Tyskland, Ungern, Indien, Italien, Mexiko, Polen, Portugal, Rumänien, Ryssland, Serbien, Spanien, Turkiet, Ukraina och Storbritannien.

BlaBlaCar har under de senaste tolv månaderna ökat sin närvaro i utvecklingsmarknader, speciellt i Ryssland, samt lanserat tjänsten i ett antal sydamerikanska länder inklusive Brasilien. De senaste nya marknaderna där BlaBlaCar har lanserat sin tjänst är Tjeckien och Slovakien.

BlaBlaCar lanserade en ny samåkningsapp, BlaBlaLines, för dagpendlare i maj 2017 på två pilotsträckor i Frankrike. I augusti 2017 integrerades BlaBlaCar som ett transportalternativ i Google Maps där tjänsten är tillgänglig.

Sedan 2015 har Vostok New Ventures investerat totalt 107 MEUR i BlaBlaCar. De senaste transaktionerna slutfördes under andra (5 MEUR) och tredje (0,15 MEUR) kvartalen 2017.

Per den 30 september 2017 äger Vostok New Ventures omkring 8,9% av BlaBlaCar efter full utspädning. Värderingen är baserad på en multipel-värderingsmodell för GMV (total transaktionsvolym) och intäkter då den senaste marknadsmässiga transaktionen är omkring 12 månader gammal.

Gett

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	18 171 609
Totalt värde (USD)	61 029 349
Andel av portföljen	7,6%
Andel av totalt antal utestående aktier	3,6%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	21%

gett.com



Gett är ett bolag för on-demand transport som förändrar hur människor förflyttar sig och får saker levererade.

Gett är en ledande aktör i Europa och finns för närvarande i mer än 100 städer inklusive Moskva, London och New York. Getts teknologi låter användare boka on-demand – transport, leverans och logistik. Den tillgängliga marknaden för bolaget i dess befintliga marknader uppskattas till omkring 30 miljarder USD. Getts intäkter är normalt 15–30% beroende på om det är en privat- eller affärskund. Totalt har Gett rest över 640 miljoner USD i finansiering.

Till skillnad från dess mest kända konkurrent, Uber, erbjuder inte Gett bara en business-to-consumer-produkt, utan också en business-to-businessprodukt och servar över 7 000 företag idag med sin produkt "Gett for Business". Företagskunderna genererar betydligt bättre lönsamhet och har dessutom enorma tillväxtpotentialer på grund av en lägre konkurrens. Dessutom erbjuder Gett enbart fullt licensierade taxibilar till skillnad från Uber, vilket gör tjänsten mindre kontroversiell för redan etablerade lösningar.

Getts senaste aktieägare inkluderar Volkswagen Group, som investerade 300 MUSD i bolaget 2016, och Sberbank, som givit bolaget en sjuårig lånefinansiering om 100 MUSD som även inkluderar en aktiekomponent.

I april 2017 meddelade Gett att bolaget förvärvat JUNO, en konkurrent i NYC för 200 MUSD.

Under oktober 2017 annonserade Gett att bolaget ingått ett strategiskt partnerskap med Carey International för affärsresenärer. Partnerskapet utökar Getts globala närvaro till över 1 000 städer genom Carey Internationals exklusiva globala franchisenätverk.

Per den 30 september 2017 värderas Gett till 61,0 MUSD, baserat på en värderingsmodell som reflekterar bolagets utveckling efter den senaste kapitalansaffningen från Volkswagen under 2016 (nu äldre än 12 månader) och förvärvet av JUNO under 2017.

babylon

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	84 246
Totalt värde (USD)	23 185 348
Andel av portföljen	2,9%
Andel av totalt antal utestående aktier	10%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	7%*

* Värdeförändring till följd av valutakursförändring.

 babylonhealth.com



babylon lanserades 2015 och är en pionjär inom personlig digital hälsovård globalt. babylon, vars teknologi är tillgänglig från mobiltelefon och dator globalt, har en vision att erbjuda lättillgänglig och prisvärd hälsovård till hela jordens befolkning. babylon har ett av de största teamen av forskare, läkare, matematiker och ingenjörer som fokuserar på att kombinera den kontinuerligt växande datorkapaciteten med den bästa tillgängliga medicinska expertisen. babylon har över 900 000 registrerade användare i Storbritannien och genomför ett pilotprojekt i Rwanda. Den 6 november 2017 lanserade babylon sin NHS GP (National Health Service – General Practitioners)-tjänst över större delen av London.

I april 2017 investerade Vostok New Ventures 17,3 miljoner GBP i babylon i samband med en större finansieringsrunda om 48 miljoner GBP (60 MUSD).

Per den 30 september 2017 är babylon värderat till 17,3 miljoner GBP (23,2 MUSD) baserat på denna senaste transaktion i bolaget.

Propertyfinder

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	142 308
Totalt värde (USD)	22 330 467
Andel av portföljen	2,8%
Andel av totalt antal utestående aktier	10,1%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	12%

 propertyfinder.ae



Propertyfinder Group grundades för 10 år sedan av Michael Lahyani och driver portaler för fastighetsannonser i sju länder i MENA-regionen (Mellanöstern och Nordafrika). Propertyfinder är den ledande aktören i Förenade Arabemiraten och Qatar med stor marginal och en ledande aktör tillsammans med ett fåtal konkurrenter i de andra marknaderna bolaget är verksamt i. Propertyfinder har sitt huvudkontor i Dubai, med över 150 anställda och är EBITDA-positivt i flera nyckelmarknader och på koncernnivå. Under det andra kvartalet 2016 meddelade Propertyfinder att bolaget förvärvat en mindre konkurrent i Marocko. Vostok New Ventures investerade 20 MUSD för 10% av bolaget under det fjärde kvartalet 2015. Under det tredje kvartalet 2017 förvärvade Vostok New Ventures ett litet antal befintliga aktier för totalt 500 TUSD. Transaktion bedöms som liten och inte marknadsmässig, och därför inte lämplig som grund för värderingen av investeringen i Propertyfinder.

Per den 30 september 2017 värderar Vostok New Ventures sitt innehav i Propertyfinder till 22,3 MUSD (220 MUSD för hela bolaget) baserat på en värderingsmodell med grund i EV/Sales för jämförbara bolag. Denna värdering motsvarar en 12% ökning jämfört med transaktionen då Vostok investerade i bolaget.

Nyckeltalsutveckling tredje kvartalet 2017

- Antalet sidvisningar har ökat 49,3% på årsbasis
- Antalet sessioner har ökat 43,9% på årsbasis
- Antalet genererade leads har ökat 46,6% på årsbasis
- Antalet unika användare har ökat 43,7% på årsbasis

OneTwoTrip

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	96 228
Totalt värde (USD)	14 958 960
Andel av portföljen	1,9%
Andel av totalt antal utestående aktier	14,6%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	–

onetwotrip.com



OneTwoTrip (OTT) är aktiva inom den underpenetrerade 63 miljarder stora ryska resemarknaden som känns igen av dåligt fokuserade inhemska aktörer, liten internationell konkurrens och stor möjlighet för uppskalning genom migration till internet. OTT är den ledande aktören inom onlinesegmentet och har det bästa produktutbudet, en fokuserad ledningsgrupp och en stark mobil-tillväxt. Det finns stora möjligheter för bolaget att genom ökad internetpenetration i resesegmentet utveckla olika intäktsströmmar med stor uppsida i följande segment

- (1) inkludera hotellbokningar,
- (2) dynamiska produktbjudanden (biljetter+boende) och
- (3) geografisk expansion.

I december 2016 investerade Vostok New Ventures ytterligare 5,8 MUSD i OTT genom ett förvärv av befintliga aktier från en annan aktieägare i bolaget. Betalningen för investeringen gjordes i januari 2017. Efter transaktionen äger Vostok New Ventures 14,6% av bolaget efter full utspädning.

Vostok New Ventures har investerat totalt 12,2 MUSD under 2015 och 2016. Per den 30 september 2017 värderas bolaget enligt priset i den senaste marknadsmässiga transaktionen i bolaget som slutfördes i augusti 2016.

Wallapop

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	21 872*
Totalt värde (USD)	13 533 279
Andel av portföljen	1,7%
Andel av totalt antal utestående aktier	2,9%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	17%

* Indirekt ägda aktier genom ett limited partnership.

wallapop.com



Wallapop är en marknadsplats som låter användarna köpa och sälja varor i kategorier såsom mode, inredning, motorcyklar, elektronik och annat. Wallapop grundades av Augustin Gomez, Gerard Olivé och Miguel Vicente i januari 2013.

Wallapop har under en kort period utvecklats snabbt i termer av marknadsandel i Spanien och är också på god väg i Frankrike. Wallapop är också aktivt i Storbritannien och USA. Under hösten 2015 ökade Wallapop sin marknadsföring i USA för att konkurrera med aktörer som Craigslist och Ebay, och under det andra kvartalet 2016 meddelade Wallapop att de skulle slå ihop sin verksamhet i USA med det Naspers-ägda Letgo. Som en del av denna transaktion tog det nya USA-bolaget in nya pengar från sina aktieägare. Under det fjärde kvartalet 2016 tog samriskbolaget i USA in ytterligare kapital för fortsatt tillväxt på den amerikanska marknaden.

I slutet av 2016 började Wallapop testa monetisering i Spanien och låter nu användarna betala för att göra sin annons mer synlig under 24 timmar. Priset för denna extra tjänst varierar beroende på kategori och region men kostar runt 2 EUR i Wallapops huvudmarknader Barcelona, Madrid och London.

Vostok New Ventures har totalt investerat cirka 9 MUSD i tre separata transaktioner under 2015. Per den 30 september 2017 äger Vostok New Ventures indirekt cirka 2,9% av Wallapop och värderar sin indirekta ägarandel i bolaget till 13,5 MUSD baserat på priset i den senaste transaktionen i Wallapop, justerat för den senaste transaktionsbaserade värderingen av Wallapops andel i Letgo US. Båda transaktionerna stängde under 2017.

Merro

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	10 900
Totalt värde (USD)	12 384 907
Andel av portföljen	1,5%
Andel av totalt antal utestående aktier	21,6%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	-

merro.co

✳ Merro

Merro är ett investmentbolag med fokus på marknadsplatser på internet med nätverkseffekter i utvecklingsmarknader. Merro grundades 2014 av Henrik Persson, Michael Lahyani och Pierre Siri med en tredjedel var av bolaget. Henrik Persson var tidigare investeringsansvarig på Kinnevik och är en partner från flera tidigare investeringar, däribland Avito. Michael Lahyani är grundare och VD för Propertyfinder, den största fastighetsportalen i MENA-regionen. Pierre Siri har en lång bakgrund inom radannonser på internet. Han har bland annat varit VD och investerare i Blocket.se, den svenska radannonssajten idag ägd av Schibsted, som många anser vara typexemplet för radannonsbolag globalt.

Merros portfölj består av ett antal innehav varav de flesta inom radannonssegmentet i MENA-regionen: Opensooq, det ledande radannonsbolaget i MENA-regionen, Propertyfinder, den ledande fastighetsportalen i MENA-regionen, Dubicars, en nystartad radannonsportal för bilar i Förenade Arabemiraten, samt sex mindre investeringar.

- Opensooq representerar det största värdet i Merros portfölj och under juli 2017 hade Opensooq omkring 1,2 miljarder sidvisningar. Opensooq är på god väg att bli MENA-regionens motsvarighet till Avito.
- Propertyfinder representerar det näst största värdet i Merros portfölj. Under de senaste 10 åren har Propertyfinder blivit den ledande fastighetsvertikalen i Förenade Arabemiraten, Qatar, Bahrain och Libanon och växer i popularitet i Saudiarabien, Egypten och Marocko.
- Dubicars har mer än 1 miljon sidvisningar i veckan och mer än 400 aktiva bilhandlare från hela Förenade Arabemiraten på plattformen.

- CloudSight (tidigare Camfind) är ett teknologiföretag som dramatiskt förenklar skapandet av radannonser genom sitt API (programmeringsgränssnitt för applikationer).
- Yta.se (tidigare Objektia) är ett bolag som förenklar processen att hitta kommersiella lokaler att köpa eller hyra. Genom att samla relevant information om fastigheten och området i en klassisk marknadsplats-miljö, siktar Yta.se på att bli motsvarande Trulia, för marknaden för kommersiella fastigheter.
- TipTapp är en mobil marknadsplats i Sverige som erbjuder ”reverse classifieds” där användare kan lägga upp annonser för saker de inte vill ha, ofta otypliga saker som annars skulle behövts transporteras till en återvinningscentral eller liknande.
- QuintoAndar är en integrerad tjänst för uthyrning av fastigheter i Brasilien som samför hyresvärdar och hyresgäster. Det finns betydande friktion kring uthyrning i landet på grund av byråkrati och regleringar som kräver en garant för framtida hyresbetalningar. QuintoAndar eliminerar den friktionen genom att tillhandahålla en gratis försäkringsprodukt till användarna samtidigt som de gör det enklare att hitta bostäder, arrangera visningar och kontraktsskrivning.

Per den 30 september 2017 värderas Merro enligt priset i den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det andra kvartalet 2016. Vostok New Ventures investerade då ytterligare 1,3 MUSD i bolaget i en finansieringsrunda som inkluderade ett antal nya investerare.

Hemnet

(Hemnet Sverige AB genom Merro Partners SA)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	81 024 902
Totalt värde (USD)	11 502 598
Andel av portföljen	1,4%
Andel av totalt antal utestående aktier	5,9%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	12%*

* Värdeförändring till följd av valutakursförändring.

hemnet.se



Hemnet är Sveriges ledande bostadssajt, grundat 1998, med 2 miljoner unika besökare varje vecka till hemsidan och mobilapplikationer. Under 2015 publicerades 220 000 fastighetsannonser på Hemnet. Hemnets mobilapp har över 1,5 miljoner nedladdningar på iOS och 630 tusen på Android. Under 2016 genererade bolaget 253,6 MSEK i omsättning (2015: 182), med en EBIT om 67,4 MSEK (2015: 46,5). Hemnet har en stark position på den svenska marknaden med betydande nätverkseffekter genom bolagets relationer med både mäklare och bostadssäljare och har alla förutsättningar att växa vidare. För mer information, se www.hemnet.se.

Investeringen i Hemnet gjordes genom saminvesteringsbolaget YSaphis SA, tillsammans med ett konsortium lett av Henrik Persson och Pierre Siri, som tillsammans med majoritetsinvesteringen General Atlantic förvärvade Hemnet i december 2016.

Vostok New Ventures investerade i december 2016 93,3 MSEK (10,3 MUSD) i Merro Partners SA, tidigare YSaphis S.A., vilket motsvarar ett indirekt ägande i Hemnet om cirka 5,9% efter full utspädning när transaktionen slutfördes i början av januari 2017. Per den 30 september 2017 värderar Vostok New Ventures investeringen baserat på denna transaktion.

Naseeb Networks

(Rozee och Mihnati)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	11 481 176
Totalt värde (USD)	4 412 105
Andel av portföljen	0,5%
Andel av totalt antal utestående aktier	23,7%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	9%

naseebnetworks.com



Naseeb Networks driver ledande jobbplattformar i Pakistan (Rozee) och Saudiarabien (Mihnati), vars mål är att matcha jobbsökare med anställningsmöjligheter. Deras heltäckande lösning används av över 10 000 arbetsgivare och 5 miljoner jobbsökande och hanterar över 1,5 miljoner jobbansökningar varje månad.

2013 förvärvade Naseeb Network Mihnati, Saudiarabiens ledande och inhemska rekryteringsplattform. Efter sin initiala marknadsledande ställning i Pakistan har Naseeb lyckats driva Mihnati till lönsamhet och en trafiktillväxt med hjälp av sina molnbaserade rekryteringsverktyg, en förbättrad operationell effektivitet och expertis inom marknadsplatser för jobb.

Vostok New Ventures investerade 4,5 MUSD i Naseeb Networks under 2015 i samband med en finansieringsrunda som totalt uppgick till 6,5 MUSD och även inkluderade Piton Capital. Per den 30 september 2017 värderar Vostok New Ventures Naseeb baserat på multipelbaserad värderingsmodell då den senaste transaktionen är mer än 12 månader gammal. Modellen som baseras på EV/Sales-multiplar för noterade jämförelsebolag inom jobbportaler och online classifieds genererar en värdering om 4,4 MUSD för Vostok New Ventures andel av bolaget. Detta är 9% högre än Vostok New Ventures värdering per den 31 december 2016. Värderingen är driven av sänkt intäktsprognos och högre peer-multiplar.

Vezeeta (DrBridge)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	358 069
Totalt värde (USD)	1 833 313
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	8,8%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	49%

vezeeta.com

Vezeeta är MENA-regionens ledande digitala sjukvårdsplattform. Bolaget är tidigt ute med att digitalisera sjukvårdssystemet genom att sammankoppla olika aktörer i sjukvårdsekosystemet.

Vezeeta löser många problem för patienter som behöver komma i kontakt med en läkare och sjukvården. Vezeeta erbjuder en gratis sökmotor och app där man kan söka och boka läkarbesök inom många olika områden. Mer än 20 000 omdömen från patienter finns tillgängliga för att hjälpa användare att välja en lämplig läkare med kort väntetid.

Under det tredje kvartalet 2016 investerade Vostok New Ventures 1,5 MUSD i Vezeeta i samband med en större finansieringsrunda. Per den 31 mars 2017 är investeringen i Vezeeta värderad enligt priset i denna nyligen genomförda transaktion justerat för en betydande devaluering av den egyptiska valutan under det fjärde kvartalet 2016.

I april 2017 investerade Vostok New Ventures ytterligare 0,33 MUSD i Vezeeta, i samband med en utökning av finansieringsrundan som gjordes 2016.

Per den 30 september 2017 är värderingen av Vezeeta baserad på denna transaktion.

El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	339
Totalt värde (USD)	1 599 947
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	17,0%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	15%

wuzzuf.net forasna.com

Egypt's #1 Online Recruitment Job Site

Wuzzuf är en av de ledande plattformarna för jobbannonser i Egypten. Den största konkurrenten är Bayt, en regional plattform fokuserad på Förenade Arabemiraten. Wuzzuf fokuserar på tjänstesektorn med engelska som språk. Mätt med antalet nya jobbannonser per månad inom detta segment leder Wuzzuf över Bayt och om man tittar på besökare per månad växer Wuzzuf snabbt och är snart i kapp. Wuzzuf har så mycket som 27% av jobbmarknaden för nyutexaminerande högutbildade jobbsökare.

Bolaget har också ett annat varumärke, Forasna, som fokuserar på den enorma och icke-utvecklade marknaden för lågutbildade i Egypten. Även om detta är ett nyare projekt än Wuzzuf, skulle en lyckad satsning inom detta segment ha stor potential även utanför Egypten i en marknad med obefintlig konkurrens.

Wuzzuf grundades 2009 av Ameer Sherif från Egypten, en mycket driven entreprenör. Hans förmåga att starta bolaget med väldigt lite kapital och att ta sig igenom det politiska tumultet 2011 och nå lönsamhet 2014 ser vi som ett bra tecken på hans förmåga som entreprenör. Bolaget 500 Startups har också investerat i Wuzzuf.

Under det andra kvartalet 2017 investerade Vostok New Ventures ytterligare 0,2 MUSD i El Basharsoft genom att förvärva befintliga aktier i bolaget.

Per den 30 september 2017 värderar Vostok New Ventures el Basharsoft baserat på multipelbaserad värderingsmodell då den senaste transaktionen i nyemitterade aktier är mer än 12 månader gammal. Modellen som baseras på EV/Sales-multiplar för noterade jämförelsebolag inom jobbportaler och online classifieds genererar en värdering om 1,6 MUSD för Vostok New Ventures andel av bolaget. Detta är 15% högre än Vostok New Ventures värdering per årsskiftet 2016, främst drivet av högre peer-multiplar.

KEH AB

(YouScan, Yell.ru och EatOut.ru)

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	8 808 426
Totalt värde (USD)	1 546 881
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	33,9%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	-56%

 youscan.io  yell.ru  eatout.ru



KEH AB äger och driver Eatout.ru, Yell.ru samt äger en betydande andel i YouScan.

EatOut.ru är en bordsbokningsapp för restaurangbesökare med över 1 000 restauranger som använder tjänsten.

Yell.ru är en webbaserad lokal söktjänst med recensioner av lokala företag och tjänster i Ryssland. Recensioner hjälper konsumenter att hitta det bästa stället att köpa en tjänst eller vara på.

YouScan är en bevakningsplattform för sociala medier som hjälper företag och varumärken att följa och hantera konsumenternas åsikter om deras produkter och konkurrenter online. YouScan har växt kraftigt under 2016 och 2017.

Vostok New Ventures värderar KEH AB enligt en värderingsmodell för innehavet i YouScan baserat på intäktsmultiplar. Till följd av den svaga utvecklingen av Yell och EatOut har dessa värderats till 0 per den 30 september 2017. Vostok New Ventures äger 33,9% av KEH AB per den 30 september 2017.

CarZar

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	477
Totalt värde (USD)	1 500 000
Andel av portföljen	0,2%
Andel av totalt antal utestående aktier	10,3%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	-

 carzar.co.za



CarZar är en datadriven marknadsplats för begagnade bilar för konsumenter som vill sälja sin bil och bilhandlare som vill utöka sitt utbud. CarZar prissätter fordonen genom att använda officiell statistik samt sin egen utvecklade algorithm för att erbjuda bilägare med ett snabbt och enkelt sätt att sälja sin bil.

CarZar är grundat och drivs av Michael Muller och Fernando Azevedo Pinheiro i Kapstaden i Sydafrika.

Vostok New Ventures investerade 1,5 MUSD i CarZar under det andra kvartalet 2017 i samband med en större finansieringsrunda. Per den 30 september 2017 värderar Vostok New Ventures investeringen i CarZar baserat på denna senaste transaktion i bolaget.

Agente Imóvel

Vostok New Ventures aktieinnehav per den 30 september 2017	3 591
Totalt värde (USD)	1 000 000
Andel av portföljen	0,1%
Andel av totalt antal utestående aktier	20%
Utveckling värde 1 jan–30 sep 2017 (i USD)	–

agenteimovel.com.br



Agente Imóvel är en portal för fastighetsannonser i Brasilien med likheter till Zillow där bolaget använder sig av en egenutvecklad och för Brasilien unik databas för värdering av fastigheter. Bolaget grundades 2013 av tre svenskar med bakgrund från den svenska IT-sektorn. Agente Imóvel är husägarens följeslagare under hela livscykeln: köpa, bo, sälja, hyra, finansiera och mycket mer. Plattformen kopplar ihop köpare, säljare och mäklare och är utformad för att ge lättanvänd information och verktyg för mer informerade och därmed bättre fastighetsbeslut, både för hemägare och marknadsproffs. Fastighetsvärderingar, pristrender och prisjämförelser är viktiga plattformskoncept.

Vostok New Ventures har investerat 1 MUSD i Agente Imóvel under det andra kvartalet 2017 och per den 30 september 2017 värderas bolaget enligt denna transaktion.

Skuldinvesteringar



Delivery Hero

I början av juli 2017 återbetalade Delivery Hero (DH) lånet om 25 MEUR efter noteringen av bolaget på Frankfurt Stock Exchange.

Per den 30 september 2017 värderas det återstående aktieinnehavet i Delivery Hero till 0,89 MUSD enligt den sista stängningskursen i september 2017.

Kite Ventures

Kite Ventures

Kite Ventures är ett globalt riskkapitalbolag specialiserat på investeringar i marknadsplatser och transaktionsbaserade nätverk. Bolaget letar investeringar i Europa och New York. Kite Ventures grundades 2009 och har investerat över 250 MUSD i över 20 olika portföljbolag.

Per den 30 september 2017 har bolaget inte längre något utestående lån till Kite efter en sista återbetalning som skedde under det första kvartalet 2017. Vostok New Ventures innehar fortfarande ett aktierelaterat instrument kopplat till Kite Ventures underliggande portfölj. Per den 30 september 2017 värderas instrumentet till noll.

Investeringar

Under det tredje kvartalet 2017 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 0,68 MUSD (2016: 4,00) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 0 MUSD (2016: 0). Investeringarna gäller ytterligare investeringar i BlaBlaCar och Propertyfinder.

Under niomånadersperioden 2017 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 36,79 MUSD (2016: 21,54) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 2,55 MUSD (2016: 2,09). Investeringar gäller investeringar i babylon, CarZar, Agente Imóvel och ytterligare investeringar i BlaBlaCar, El Basharsoft, Vezeeta och Propertyfinder, och en investering i OneTwoTrip som beslutades om i slutet av 2016 och betalades i början av 2017. Intäkter från försäljning gäller aktier i Delivery Hero före börsnoteringen.

Koncernens resultatutveckling för perioden samt substansvärde

Under perioden var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen 20,79 MUSD (2016: 84,62) huvudsakligen från omvärderingen av Avito och Gett. Utdelningsintäkter har redovisats med 1,36 MUSD (2016: 0,00).

Rörelsekostnader för perioden uppgick till -4,53 MUSD (2016: -3,76).

Finansnettot uppgick till -1,19 MUSD (2016: 3,06).

Periodens nettoresultat efter skatt blev 16,43 MUSD (2016: 83,93).

Redovisat eget kapital uppgick till 735,80 MUSD per den 30 september 2017 (31 december 2016: 725,52).

Koncernens resultatutveckling för kvartalet

Under kvartalet var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen 16,31 MUSD (2016: 61,06) huvudsakligen från omvärderingen av Avito och Gett. Utdelningsintäkter har redovisats med 0,00 MUSD (2016: 0,00).

Rörelsekostnader för perioden uppgick till -1,25 MUSD (2016: -1,05).

Finansnettot uppgick till -7,27 MUSD (2016: 0,83).

Kvartalets nettoresultat efter skatt blev 7,79 MUSD (2016: 60,85).

Likviditet

Koncernens likvida medel definierade som kassa och bankbehållning korrigerad för ej förfallna likvider för genomförda köp och försäljningar och uppgick per den 30 september 2017 till 66,6 MUSD (31 december 2016: 34,8).

Resultaträkningar – koncernen

(TUSD)	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jan 2016– 30 sep 2016	1 jul 2017– 30 sep 2017	1 jul 2016– 30 sep 2016
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen ¹	20 793	84 626	16 308	61 063
Utdelningsintäkter och kupongränta	1 357	–	–	–
Totala rörelseintäkter	22 150	84 626	16 308	61 063
Rörelsens kostnader	-4 530	-3 757	-1 246	-1 046
Rörelseresultat	17 620	80 869	15 062	60 017
Finansiella intäkter och kostnader				
Ränteintäkter	4 132	3 591	29	1 231
Räntekostnader	-5 943	-1 299	-4 591	-642
Valutakursvinster/-förluster, netto	618	773	-2 710	243
Totala finansiella intäkter och kostnader	-1 193	3 064	-7 272	832
Resultat före skatt	16 427	83 933	7 790	60 849
Skatt	–	–	–	–
Periodens resultat	16 427	83 933	7 790	60 849
Resultat per aktie (USD)	0,19	1,12	0,09	0,79
Resultat per aktie efter utspädning (USD)	0,19	1,12	0,09	0,77

1. Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen (inklusive noterade obligationslån) redovisas till verkligt värde. Vinst och förlust till följd av förändringar i verkligt värde avseende kategorin finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, resultatredovisas i den period då de uppstår och ingår i resultaträkningens post "Resultat från finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen".

Rapport över totalresultat för koncernen

(TUSD)	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jan 2016– 30 sep 2016	1 jul 2017– 30 sep 2017	1 jul 2016– 30 sep 2016
Periodens resultat	16 427	83 933	7 790	60 849
Periodens övriga totalresultat				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	131	-31	50	-15
Totalt övrigt totalresultat för perioden	131	-31	50	-15
Totalt totalresultat för perioden	16 558	83 902	7 840	60 834

Totalt totalresultat för perioderna ovan är i sin helhet hänförligt till moderföretagets aktieägare.

Balansräkningar – koncernen

(TUSD)

30 sep 2017

31 dec 2016

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar

Inventarier	54	48
Totala materiella anläggningstillgångar	54	48

Finansiella anläggningstillgångar

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	740 981	691 582
Lånefordringar	–	24 074
Totala finansiella anläggningstillgångar	740 981	715 656

OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

Likvida medel	66 552	34 780
Lånefordringar	–	7 699
Skattefordringar	495	317
Övriga kortfristiga fordringar	2 103	6 830
Totala omsättningstillgångar	69 150	49 626

TOTALA TILLGÅNGAR **810 186** **765 330**

EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat) **735 804** **725 516**

LÅNGFRISTIGA SKULDER

Långfristiga skulder	72 486	32 400
Totala långfristiga skulder	72 486	32 400

KORTFRISTIGA SKULDER

Icke räntebärande kortfristiga skulder

Skatteskuld	430	412
Övriga kortfristiga skulder	916	6 732
Upplupna kostnader	549	270
Totala kortfristiga skulder	1 895	7 414

TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER **810 186** **765 330**

Förändringar i eget kapital – koncernen

(TUSD)	Aktiekapital	Övrigt till- skjutet kapital	Övriga reserver	Balanserat resultat	Totalt
Eget kapital per 1 januari 2016	23 520	42 996	-85	437 005	503 435
Resultat för perioden 1 januari 2016–30 september 2016	-	-	-	83 933	83 933
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-31	-	-31
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2016–30 september 2016	-	-	-31	83 933	83 902
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Nyemission	2 197	43 014	-	-	45 212
Inlösenprogram	-	-	-	-6	-6
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Personaloptionsprogram	-	130	-	-	130
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	58	-	-	58
Återköp av egna aktier	-16	-280	-	-	-296
Totalt transaktioner med aktieägare	2 181	42 922	-	-6	45 097
Eget kapital per 30 september 2016	25 701	85 918	-116	520 932	632 435
Eget kapital per 1 januari 2017	27 420	125 791	-168	572 473	725 516
Resultat för perioden 1 januari 2017–30 september 2017	-	-	-	16 427	16 427
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	131	-	131
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2017–30 september 2017	-	-	131	16 427	16 558
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	785	-	-	785
Återköp av egna aktier (not 7)	-306	-6 749	-	-	-7 055
Totalt transaktioner med aktieägare	-306	-5 964	-	-	-6 270
Eget kapital per 30 september 2017	27 114	119 827	-37	588 900	735 804

Kassaflödesanalys – koncernen

(TUSD)	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jan 2016– 30 sep 2016	1 jul 2017– 30 sep 2017	1 jul 2016– 30 sep 2016
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	16 427	83 933	7 790	60 849
<i>Justering för:</i>				
Ränteintäkter	-4 132	-3 591	-29	-1 232
Räntekostnader	5 943	1 299	4 591	642
Valutakursvinster/-förluster	-618	-773	2 710	-243
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-20 793	-84 626	-16 307	-61 063
Utdelningsintäkter och kupongränta	-1 357	-	-	-
Övriga icke-kassaflödespåverkande poster	785	-58	351	-58
Förändringar i kortfristiga fordringar	-1 863	7	-1 887	-6
Förändringar i kortfristiga skulder	193	220	94	65
Kassaflöde använt i den löpande verksamheten	-5 415	-3 589	-2 688	-1 047
Investeringar i finansiella tillgångar	-36 912	-21 543	-680	-4 000
Försäljning av finansiella tillgångar	2 546	2 094	-	-
Återbetalning av lånefordran	36 060	-	28 396	-
Utdelningsintäkter och kupongränta	8 118	-	-	-
Erhållna räntor	1 773	1 512	314	506
Betalda räntor	-3 707	-	-3 707	-
Betald skatt	-288	-106	-144	-43
Totalt kassaflöde från/använt i den löpande verksamheten	2 174	-21 633	21 490	-4 584
Kassaflöde använt för investeringar				
Investeringar i kontorsinventarier	-	-52	-	-
Totalt kassaflöde använt i investeringar	-	-52	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Förändring i räntebärande lån	28 251	14 363	-37 655	-608
Erhållen betalning för personaloptioner	-	130	-	130
Transaktionskostnader avseende inlösenprogram	-	-6	-	-
Emissionskostnader vid apportemission	-	-121	-	-121
Återköp av egna aktier	-6 806	-296	-5 420	-
Totalt kassaflöde från/använt i finansieringsverksamheten	21 445	14 070	-43 075	-599
Förändring av likvida medel	23 619	-7 615	-21 584	-5 183
Likvida medel vid periodens början	34 780	43 660	83 712	40 070
Kursdifferens i likvida medel	8 153	-1 702	4 426	-544
Likvida medel vid periodens slut	66 552	34 343	66 552	34 343

Alternativa nyckeltal – koncernen

Från och med den 3 juli 2016 tillämpas nya riktlinjer för alternativa nyckeltal (APMs) utgivna av the European Securities and Markets Authority (ESMA). Med alternativa nyckeltal avses finansiella mått som inte finns definierade inom ramen för IFRS.

Vostok New Ventures använder regelbundet alternativa nyckeltal i sin kommunikation för att förbättra jämförelser mellan olika tidsperioder och ge en djupare inblick i Bolaget utveckling för analytiker, investerare och andra intressenter.

Det är viktigt att notera att inte alla företag beräknar alternativa nyckeltal med samma metod och därför är användbarheten av dessa nyckeltal begränsad och ska inte användas som ett substitut för finansiella mått inom ramen för IFRS.

Nedan presenteras Bolagets alternativa nyckeltal och hur dessa är beräknade.

	9 m 2017	9 m 2016
Räntabilitet på sysselsatt kapital, % ¹	1,34	14,13
Soliditet, % ²	90,82	94,64
Eget kapital/aktie, USD ³	8,68	7,87
Resultat/aktie, USD ⁴	0,19	1,12
Resultat/aktie efter full utspädning, USD ⁵	0,19	1,12
Substansvärde/aktie, USD ⁶	8,68	7,87
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden	85 136 039	74 803 451
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden efter full utspädning	85 149 254	74 803 451
Antal aktier vid periodens slut ⁷	84 732 357	80 315 814

1. Räntabilitet på sysselsatt kapital definieras som koncernens resultat plus räntekostnader plus/minus valutakursdifferenser på finansiella lån dividerat med totalt genomsnittligt sysselsatt kapital (genomsnittet av periodens balansslutning med avdrag för icke räntebärande skulder). Avkastning på sysselsatt kapital är ej på årsbasis.
2. Soliditet definieras som eget kapital i relation till totalt kapital.
3. Eget kapital/aktie USD definieras som eget kapital dividerat med totalt antal aktier vid periodens slut.
4. Resultat per aktie USD definieras som periodens resultat dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier för perioden.
5. Resultat per aktie efter full utspädning USD definieras som periodens resultat dividerat med vägt genomsnittligt antal aktier för perioden med beaktande av full utspädning.
6. Substansvärde/aktie USD definieras som eget kapital dividerat med totalt antal aktier vid periodens slut.
7. Antal aktier vid periodens slut per den 30 september 2017 är exklusive 955 952 återköpta SDB.

Resultaträkning – moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jan 2016– 30 sep 2016	1 jul 2017– 30 sep 2017	1 jul 2016– 30 sep 2016
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-350	336	-	272
Rörelsens kostnader	-4 675	-3 917	-1 259	-1 048
Rörelseresultat	-5 025	-3 581	-1 259	-776
<i>Finansiella intäkter och kostnader</i>				
Ränteintäkter	12 620	7 462	3 093	2 740
Räntekostnader	-5 870	-1 299	-4 518	-642
Valutakursvinster/-förluster, netto	426	808	-2 905	253
Totala finansiella intäkter och kostnader	7 177	6 971	-4 330	2 351
Periodens resultat	2 151	3 390	-5 589	1 575

Rapport över totalresultat för moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jan 2016– 30 sep 2016	1 jul 2017– 30 sep 2017	1 jul 2016– 30 sep 2016
Periodens resultat	2 151	3 390	-5 589	1 575
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-	-
Totalt övrigt totalresultat för perioden	-	-	-	-
Totalt totalresultat för perioden	2 151	3 390	-5 589	1 575

Balansräkning – moderbolaget

(TUSD)

30 sep 2017

31 dec 2016

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Finansiella anläggningstillgångar

Aktier i dotterbolag	84 389	84 389
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	–	1 147
Lånefordringar	–	24 074
Lån till koncernföretag	200 625	165 237
Totala finansiella anläggningstillgångar	285 014	274 847

OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR

Kassa och bank	61 619	27 639
Lånefordringar	–	7 699
Övriga kortfristiga fordringar	28	45
Totala omsättningstillgångar	61 647	35 383

TOTALA TILLGÅNGAR

346 661

310 230

EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat)

272 664

276 783

LÅNGFRISTIGA SKULDER

Långfristiga skulder	72 486	32 400
Totala långfristiga skulder	72 486	32 400

KORTFRISTIGA SKULDER

Icke räntebärande kortfristiga skulder

Skulder till koncernföretag	966	704
Övriga skulder	35	114
Upplupna kostnader	510	229
Totala kortfristiga skulder	1 510	1 047

TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER

346 661

310 230

Förändringar i eget kapital – moderbolaget

(TUSD)	Aktiekapital	Övrigt till- skjutet kapital	Balanserat resultat	Totalt
Eget kapital per 1 januari 2016	23 520	42 996	122 006	188 523
Resultat för perioden 1 januari 2016–30 september 2016	-	-	3 390	3 390
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-	-
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2016–30 september 2016	-	-	3 390	3 390
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Nyemission	2 197	43 014	-	45 212
Inlösenprogram	-	-	-6	-6
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Personaloptionsprogram	-	130	-	130
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	58	-	58
Återköp av egna aktier	-16	-280	-	-296
Totalt transaktioner med aktieägare	2 181	42 922	-6	45 097
Eget kapital per 30 september 2016	25 701	85 918	125 390	237 010
Eget kapital per 1 januari 2017	27 420	125 791	123 571	276 783
Resultat för perioden 1 januari 2017–30 september 2017	-	-	2 151	2 151
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-	-	-	-
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2017–30 september 2017	-	-	2 151	2 151
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Aktiebaserat incitamentsprogram	-	785	-	785
Återköp av egna aktier (not 7)	-306	-6 749	-	-7 055
Totalt transaktioner med aktieägare	-306	-5 964	-	-6 270
Eget kapital per 30 september 2017	27 114	119 827	125 723	272 664

Not 1 Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Interim Financial Reporting. Samma redovisningsprinciper och beräkningsmetoder har använts som i framtagandet av Bolagets årsredovisning för 2016. Vostok New Ventures årsredovisning för 2016 finns tillgänglig på Bolagets hemsida: <http://www.vostoknewventures.com/sv/investerare-och-media/finansiella-rapporter/>

Not 2 Närståendetransaktioner

Under perioden har Vostok New Ventures redovisat följande närståendetransaktioner:

TUSD	Rörelsekostnader		Kortfristiga fordringar	
	9 m 2017	9 m 2016	9 m 2017	9 m 2016
Nyckelpersoner och styrelseledamöter ¹	-2 293	-1 479	-133	-128

1. *Betald eller upplupen ersättning består av lön och bonus till ledningen samt arvode till styrelseledamöter.*

Bolagets VD köpte Vostok New Ventures Ltd obligation 2016/2019 under det andra kvartalet 2016 till ett värde om 0,60 miljoner USD (5 miljoner SEK) och per den 17 augusti 2017 ägde han obligationer värda 0,60 miljoner USD (5 miljoner SEK), varefter obligationslånet löstes in.

Kostnaderna för de långsiktiga incitamentsprogrammen (LTIP 2016 och LTIP 2017) för ledande befattningshavare och nyckelpersoner uppgick till 0,75 miljoner USD, exklusive sociala avgifter. För mer detaljer avseende LTIP 2016 och LTIP 2017 se not 6.

Not 3 Uppskattningar av verkligt värde

Nedanstående siffror bygger på samma redovisnings- och värderingsprinciper som använts i Bolagets senaste årsredovisning. För mer information om finansiella tillgångar i nivå 2 och nivå 3, se not 3 i Bolagets årsredovisning för 2016. Det verkliga värdet av finansiella tillgångar är indelat per nivå i följande verkligt värde-hierarki:

- Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder (nivå 1).
- Andra observerbara data för tillgången eller skulder än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs. som prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härledda från prisnoteringar) (nivå 2).
- Data för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (dvs. ej observerbara data) (nivå 3).

Följande tabell visar koncernens tillgångar värderade till verkligt värde per den 30 september 2017.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	889	52 554	687 538	740 981
Summa tillgångar	889	52 554	687 538	740 981

Följande tabell visar koncernens tillgångar värderade till verkligt värde per 31 december 2016.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	-	233 592	457 990	691 582
Summa tillgångar	-	233 592	457 990	691 582

Följande tabell visar förändringar i koncernens tillgångar i nivå 3.

	Nivå 3
Ingående värde 1 januari 2017	457 990
Förflyttningar till nivå 3	206 747
Förändring verkligt värde och övrigt	22 801
Utgående värde 30 september 2017	687 538

Under de första nio månaderna 2017 gjordes sex förflyttningar mellan nivå 2 och 3. BlaBlaCar, Gett, Propertyfinder, OneTwoTrip, Merro och Carable har förflyttats från nivå 2 till nivå 3. Investeringarna i babylon, Wallapop, Hemnet, Vezeeta, CarZar och Agente Imóvel är klassificerade som nivå 2 och värderade enligt det senaste betalda

priset per aktie i respektive bolag. Avito, BlaBlaCar, Propertyfinder, Naseeb Networks, el Basharsoft och KEH AB klassificeras som nivå 3-investeringar enligt värderingsmodeller baserade på EBITDA och intäktsmultiplar för jämförbara noterade företag.

Verkligt värde på finansiella instrument som handlas på en aktiv marknad baseras på noterade marknadspriser på balansdagen. En marknad betraktas som aktiv om noterade priser från en börs, mäklare, industrigrupp, prissättningstjänst eller övervakningsmyndighet finns lätt och regelbundet tillgängliga och dessa priser representerar verkliga och regelbundet förekommande marknadstransaktioner på armlängds avstånd. Det noterade marknadspris som används för koncernens finansiella tillgångar är den aktuella köpkursen. Dessa instrument återfinns i nivå 1.

Verkligt värde på finansiella instrument som inte handlas på en aktiv marknad fastställs med hjälp av värderingstekniker. Härvid används i så stor utsträckning som möjligt marknadsinformation då denna finns tillgänglig medan företagsspecifik information används i så liten utsträckning som möjligt. Om samtliga väsentliga indata som krävs för verkligt värde värderingen av ett instrument är observerbara återfinns instrumentet i nivå 2. I de fall ett eller flera väsentliga indata inte baseras på observerbar marknadsinformation klassificeras det berörda instrument i nivå 3.

Verkligt värde på finansiella investeringar som inte handlas på en aktiv marknad fastställs genom priset på nyligen gjorda marknadsmässiga transaktioner eller med hjälp av olika värderingstekniker beroende på företagets karaktäristika samt beskaffenheten hos och riskerna förknippade med investeringen. Dessa värderingstekniker utgörs av värdering av diskonterade kassaflöden (DCF), värdering utifrån avyttringsmultipl (även kallad LBO-värdering), tillgångsbaserad värdering samt värdering utifrån framtidsinriktade multiplar baserade på jämförbara noterade företag. Vanligtvis används transaktionsbaserade värderingar under en period om 12 månader förutsatt att ingen betydande anledning för omvärdering uppstår. Efter 12 månader används vanligtvis en modell beskriven ovan för att värdera onoterade innehav.

Giltigheten av värderingar som är baserade på tidigare transaktioner kan oundvikligen urholkas med tiden, eftersom priset då investeringen gjordes speglar de förhållanden som rådde på transaktionsdagen. Vid varje rapporttillfälle görs en bedömning om förändringar eller händelser efter den relevanta transaktionen skulle innebära en förändring av investeringens verkliga värde och i sådant fall anpassas värderingen därefter. Inga betydande händelser som skulle påverkat värderingarna från de senaste transaktionerna har hänt i portföljbolagen förutom det som beskrivs nedan. De transaktionsbaserade värderingarna av de onoterade innehaven jämförs även kontinuerligt med försäljnings- och EBITDA-multiplar för andra jämförbara bolag vid behov.

Vostok New Ventures följer en strukturerad process för värderingen av onoterade tillgångar. Vostok New Ventures bedömer bolagsspecifik och extern information för respektive investering på månadsbasis. Informationen utvärderas sedan vid månadsvisa och kvartalsvisa värderingsmöten med den seniora ledningen. Om interna eller externa faktorer bedöms vara signifikanta görs ytterligare analys och investeringen värderas därefter till det bästa möjliga verkligt värde-estimatet. Omvärderingar godkänns av Vostok New Ventures VD.

Avito

Koncernens investering i Avito värderas i nivå 3 per den 30 september 2017.

Per den 30 september 2017 har Vostok New Ventures värderat Avito enligt en EV/EBITDA-multiplmodell. Den senaste transaktionen i bolaget tillkännagjordes den 23 oktober 2015. Naspers Ltd, en av Avitos aktieägare, förvärvade Avito-aktier från andra befintliga aktieägare för att öka sitt ägande från 17,4% till 67,9% av de utestående aktierna i Avito på en värdering om 2,7 miljarder USD, inklusive bolagets kassa på omkring 240 MUSD. Transaktionen slutfördes i november 2015. Vostok New Ventures har bedömt att den senaste transaktionen i bolaget inte längre är det bästa verkligt värde-estimatet för Avito per den 30 september 2017. Avito har utvecklats väl med omkring 34% omsättningstillväxt under niomånadersperioden 2017. Med tidsperioden sedan den senaste transaktionen och bolagets fortsatta utveckling i åtanke har en framåtblickande EV/EBITDA-multiplmodell bedömts generera det bästa verkligt värde-estimatet

per den 30 september 2017. Modellen värderar Vostoks andel i Avito till 458,5 miljoner USD eller 3,46 miljarder USD för hela bolaget. Detta är 2% högre jämfört med den tidigare modellbaserade värderingen per den 31 december 2016.

I gruppen med jämförbara bolag ingår 10 jämförelsebolag, bland annat REA Group, RightMove, Autotrader, Scout24 och 58.com. Den genomsnittliga multiplern i jämförelsegruppen är 18,7x och medianmultiplern är 16,3x.

Nedan tabeller visar känsligheten den modellgenererade värderingen för USD/RUB-kursen och använd multipl per den 30 september 2017.

	Känslighet EBITDA-multipl				
	-20%	-10%	+10%	+20%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	367	413	459	504	550

	Känslighet USD/RUB				
	-20%	-10%	+10%	+20%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	375	409	459	499	561

BlaBlaCar

Per den 30 september 2017 är investeringen i BlaBlaCar klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av multiplar av GMV och intäkter. Vostok New Ventures har investerat totalt 107 miljoner EUR i BlaBlaCar och äger omkring 8,9% efter full utspädning av BlaBlaCar per den 30 september 2017.

	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 30 september 2017				
	-15%	-10%	EV-Sales multipl	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	94,1	99,6	110,7	121,8	127,3

Gett

Per den 30 september 2017 är investeringen i Gett klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en värderingsmodell baserat på diskonterade framtida kassafflöden. Modellen är baserad på en 5-årsprognos med antaganden om 18,5% diskonteringsränta (WACC) och 2,6% långsiktig tillväxt. Per den 30 september 2017 värderar Vostok New Ventures innehavet till 61,0 MUSD.

	WACC-känslighet i modellbaserad Gett-värdering per 30 september 2017				
	16,5%	17,5%	18,5%	19,5%	20,5%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Gett, MUSD	74,3	67,2	61,0	55,6	50,9

Propertyfinder

Per den 30 september 2017 är investeringen i Propertyfinder klassificerad som nivå 3 då den är värderad till 22,3 MUSD enligt en värderingsmodell baserad på EV-Sales multiplar. Medianmultiplern av jämförelsegruppen är 8,8x och gruppen består av ett antal noterade fastighetsvertikaler inklusive, men inte uteslutande, Scout24, RightMove och REA Group. Den modellbaserade värderingen är omkring 12% högre än den senaste transaktionsbaserade värderingen av bolaget.

	Känslighet i modellbaserad Propertyfinder-värdering per 30 september 2017				
	-15%	-10%	EV-Sales multipl	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Propertyfinder, TUSD	18 981	20 097	22 330	24 563	25 680

OneTwoTrip

Per den 30 september 2017 är investeringen i OneTwoTrip klassificerad som nivå 3 och värderad enligt den senaste marknadsmässiga transaktionen i bolaget som slutfördes i augusti 2016. Bolaget har presterat enligt förväntningarna och den transaktionsbaserade värderingen är i linje med värderingar av jämförelsebara noterade bolag. Även om transaktionen är äldre än 12 månader anses den som det bästa verkligt värde-estimatet för OneTwoTrip per den 30 september 2017. Vostok New Ventures investerade ytterligare 5,8 MUSD i bolaget i december 2016 och äger per den 30 september 2017 14,6% efter full utspädning.

	Känslighet i transaktionsbaserad OneTwoTrip-värdering per 30 september 2017				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i OneTwoTrip, TUSD	12 715	13 463	14 959	16 455	17 203

babylon

Per den 30 september 2017 är investeringen i babylon klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget. Under det andra kvartalet 2017 investerade Vostok New Ventures 21,7 MUSD (17,3 miljoner GBP) i bolaget som del av en finansieringsrunda om totalt 60 MUSD.

Wallapop

Per den 30 september 2017 är investeringen i Wallapop klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i Wallapop och den senaste transaktionen i det Wallapop-delägda Letgo US, vilka båda slutfördes under 2017. Vostok New Ventures deltog inte i dessa transaktioner och värderar sitt sekundära innehav i bolaget till 13,5 MUSD.

Merro

Per den 30 september 2017 är investeringen i Merro klassificerad som nivå 3 och är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget, som slutfördes under det andra kvartalet 2016. Vostok New Ventures investerade ytterligare 1,3 MUSD i bolaget och värderar innehavet till 12,4 MUSD. Även om transaktionen är äldre än 12 månader anses den som det bästa verkligt värde-estimatet för Merro per den 30 september 2017, då bolagets innehav överlag har presterat enligt förväntningarna.

	Känslighet i transaktionsbaserad Merro-värdering per 30 september 2017				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i Merro, TUSD	10 527	11 147	12 385	13 624	14 243

Hemnet (genom Merro Partners SA)

Per den 30 september 2017 är investeringen i Hemnet klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i januari 2017. I december 2016 investerade Vostok New Ventures totalt 93,3 MSEK (10,3 MUSD) i bolaget genom saminvesteringsbolaget Merro Partners SA.

Naseeb Networks

Per den 30 september 2017 är investeringen i Naseeb Networks klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en framåtblickande EV/Sales-multiplmodell. Modellen värderar Vostoks andel i Naseeb till 4,4 MUSD jämfört med 4,0 MUSD per den 31 december 2016.

I gruppen med jämförbara bolag ingår fyra jämförelsebolag, bland annat SEEK, Infoedge och 51job. Den genomsnittliga multiplern i jämförelsegruppen är 8,0x och medianmultiplern är 7,7x.

	Känslighet i modellbaserad Naseeb-värdering per 30 september 2017				
	-15%	-10%	EV-Sales multipl	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Naseeb, TUSD	3 750	3 971	4 412	4 853	5 074

KEH AB (YouScan, Yell.ru och EatOut.ru)

Sedan den senaste transaktionen som slutfördes under det första kvartalet 2015 äger Vostok New Ventures 33,9% av KEH AB. Per den 30 september 2017 kommer allt värde i KEH AB från en intäktsmultipel-värdering av YouScan. Yell.ru och EatOut.ru är värderade till 0. Denna modell bedöms ge det bästa verkliga värde-estimatet av KEH per den 30 september 2017 och genererar ett värde som är 56% lägre än värderingen i slutet av 2016.

	Känslighet i modellbaserad KEH AB-värdering per 30 september 2017				
	EV-Sales				
	-15%	-10%	multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i KEH AB, TUSD	1 315	1 392	1 547	1 702	1 779

El Basharsoft

Per den 30 september 2017 är investeringen i el Basharsoft klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en framåtblickande EV/Sales-multipelmodell. Modellen värderar Vostoks andel i el Basharsoft till 1,6 MUSD jämfört med 1 MUSD enligt den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i slutet av juli 2015. Vostok New Ventures äger 17,0% av el Basharsoft efter full utspädning per den 30 september 2017 efter en mindre transaktion i bolaget som gjordes under andra kvartalet 2017.

I gruppen med jämförbara bolag ingår fyra jämförelsebolag, bland annat SEEK, Infoedge och 51job. Den genomsnittliga multipeln i jämförelsegruppen är 8,0x och medianmultipeln är 7,7x.

	Känslighet i modellbaserad el Basharsoft-värdering per 30 september 2017				
	EV-Sales				
	-15%	-10%	multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i el Basharsoft, TUSD	1 360	1 440	1 600	1 760	1 840

Vezeeta

Per den 30 september 2017 är investeringen i Vezeeta (DrBridge) klassificerad som nivå 2 då den är värderad enligt den senaste transaktionen i bolaget som är en utökning av finansieringsrundan 2016 vilken slutfördes under det andra kvartalet 2017. Vostok New Ventures investerade ytterligare 0,33 MUSD i Vezeeta. Vostok New Ventures värderar sin investering i Vezeeta till 1,8 MUSD per den 30 september 2017.

Förändring av finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen

Företag	Ingående balans 1 jan 2017, USD	Investeringar/ (avyttringar), netto, USD	Förändring i verkligt värde, USD	Utgående balans 30 sep 2017, USD	Andel av portföljen, %
Avito AB	449 281 016	203	9 261 833	458 543 052	56,8%
BlaBlaCar	107 738 524	5 755 011	-2 761 733	110 731 802	13,7%
Gett	50 358 980	-	10 670 369	61 029 349	7,6%
babylon	-	21 709 025	1 476 323 ¹	23 185 348	2,9%
Propertyfinder	19 999 199	500 073	1 831 195	22 330 467	2,8%
OneTwoTrip	14 958 960	-	-	14 958 960	1,9%
Wallapop	11 520 768	-	2 012 511	13 533 279	1,7%
Merro	12 384 907	-	-	12 384 907	1,5%
Hemnet (Merro Partners SA)	10 252 714	-	1 249 884 ¹	11 502 598	1,4%
Naseeb Networks (Roze och Mihnati)	4 034 693	-	377 412	4 412 105	0,5%
Vezeeta (DrBridge)	894 724	333 334	605 255	1 833 313	0,2%
KEH AB (YouScan, Yell.ru och EatOut.ru)	3 515 204	-	-1 968 323	1 546 881	0,2%
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna)	1 158 956	236 786	204 205	1 599 947	0,2%
CarZar	-	1 500 000	-	1 500 000	0,2%
Agente Imóvel	-	1 000 000	-	1 000 000	0,1%
Carable (Garantibil AB)	2 198 526	-	-2 198 526	-	-
Delivery Hero AG, aktie	2 137 575	-1 749 058	500 757	889 274	0,1%
Delivery Hero AG, aktiekomponent	1 147 070	-797 046	-350 024	-	-
Totalt	691 581 816	28 488 328	20 911 137	740 981 282	

1. Värdeförändring till följd av valutakursförändring.

CarZar

Per den 30 september 2017 är investeringen i CarZar klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det andra kvartalet 2017. Vostok New Ventures investerade 1,5 miljoner USD i samband en större finansieringsrunda.

Agente Imóvel

Per den 30 september 2017 är investeringen i Agente Imóvel klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det andra kvartalet 2017. Vostok New Ventures investerade 1,0 miljoner USD i bolaget.

Carable (Garantibil AB)

Garantibil ansökte i april 2017 om företagsrekonstruktion, som dock inte lyckades. Den 1 augusti 2017 försattes bolaget i konkurs.

Delivery Hero (aktie)

Per den 30 september 2017 är aktieinnehavet i Delivery Hero värderat baserat på stängningskursen den 30 september 2017 efter bolagets notering. Innehavet är värderat till 0,89 MUSD.

Lånefordringar

Bedömning av verkligt värde av lånefordringar relaterade till Delivery Hero och Kite Ventures (Kite återbetalades till fullt i januari 2017 och Delivery Hero i juli 2017) visas i tabellen nedan.

Bedömning av verkligt värde av lånefordringar	30 sep 2017	31 dec 2016
Kortfristiga	-	7 699
Långfristiga	-	24 074
Totala lånefordringar	-	31 773

Per den 30 september 2017 har Bolaget inga utestående lånefordringar.

Kortfristiga skulder

Det bokförda värdet för räntebärande lån, leverantörsskulder och övriga finansiella skulder anses motsvara de verkliga värdena.

Not 4 Eventualförpliktelser

Skatteverket i Sverige (SKV) har genomfört en skatterevision i Vostok New Ventures AB avseende mervärdesskatt för perioden januari 2013–december 2014. SKV har fattat beslut att påföra Vostok New Ventures AB utgående mervärdesskatt om 13 767 907 SEK jämte skattetillägg om 2 753 579 SEK (totalt ca 2 miljoner USD) avseende tjänster som Vostok New Ventures AB tillhandahållit Vostok New Ventures Ltd. Vostok New Ventures AB har överklagat Skatteverkets beslut. I sin dom av den 1 juni 2017 biföll Förvaltningsdomstolen i Stockholm Skatteverkets talan. Vostok New Ventures AB har överklagat domen hos Kammarrätten och anser i dagsläget inte att det föreligger grund för att göra några reserveringar för eventuella tillkommande skatter hänförliga till detta ärende, något som också stöds av våra juridiska rådgivare. Detta är dock att betrakta som en eventualförpliktelse.

Not 5 Långfristiga skulder

Obligationslån 2016/2019

Den 2 juni 2016 meddelade Vostok New Ventures att Bolaget framgångsrikt emitterat ett treårigt säkerställt obligationslån om 300 miljoner SEK. Obligationen förföll i juni 2019 och löpte med en fast ränta om 6,50% med kvartalsvis räntebetalning.

Obligationen var noterad på Nasdaq Stockholm, med första dag för handel den 8 juli 2016. Med anledning av noteringen upprättade Bolaget ett prospekt som godkänts av Finansinspektionen. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets webbplats www.vostoknewventures.com och Finansinspektionens webbplats www.fi.se.

Den 12 juli 2017 meddelade Vostok New Ventures att Bolagets styrelse beslutat att lösa in hela Bolagets obligationslån om 300 000 000 kronor 2016/2019 med ISIN SE0008406367. Obligationslånet löstes in då Delivery Hero AG återbetalat sitt lån om 25 miljoner EUR i förtid. Obligationslånet löstes in den 17 augusti 2017.

Obligationslån 2017/2020

Den 22 juni 2017 meddelade Vostok New Ventures att Bolaget framgångsrikt emitterat ett treårigt ej säkerställt obligationslån om 600 MSEK inom en total ram om 800 MSEK. Obligationen förfaller den 22 juni 2020 och löper med en fast ränta om 5,50% med kvartalsvis räntebetalning.

Obligationen är noterad på Nasdaq Stockholm. Första dag för handel var den 19 juli 2017. Med anledning av noteringen har Bolaget upprättat ett prospekt som godkänts av Finansinspektionen. Prospektet finns tillgängligt på Bolagets webbplats www.vostoknewventures.com och Finansinspektionens webbplats www.fi.se.

Värdet på obligationslånet per den 30 september 2017 var 72,5 MUSD. Det bokförda värdet av långfristiga skulder bedöms motsvara deras verkliga värde.

Not 6 Långsiktiga aktiebaserade incitamentsprogram

LTIP 2016

Vid årsstämman den 17 maj 2016 beslutades att inrätta ett långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram för ledande befattningshavare och nyckelpersoner i Vostok New Ventures-koncernen. Programmet löper över 1 januari 2016 till 31 mars 2019, och omfattar maximalt 430 000 aktier, vilket motsvarar en utspädningseffekt om ca 0,59% av det totala antalet utestående aktier. Programmet innebär att deltagarna investerar i aktier i bolaget och för varje investerad aktie har deltagaren möjlighet att vederlagsfritt erhålla ytterligare aktier, s.k. prestationsaktier förutsatt att ett av styrelsen bestämt prestationsmål kopplat till bolagets substansvärde uppfylls. I enlighet med IFRS 2 kommer kostnaderna för programmet att redovisas över resultaträkningen under intjänandeperioden (31 augusti 2016–31 december 2018). Under det tredje kvartalet 2017 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,17 MUSD.

LTIP 2017

Vid årsstämman den 16 maj 2017 beslutades att inrätta ett långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram för ledande befattningshavare och nyckelpersoner i Vostok New Ventures-koncernen. Programmet löper över 1 januari 2017 till 31 mars 2020, och omfattar maximalt 450 000 aktier, vilket motsvarar en utspädningseffekt om ca 0,53% av det totala antalet utestående aktier. Programmet innebär att deltagarna investerar i aktier i bolaget och för varje investerad aktie har deltagaren möjlighet att vederlagsfritt erhålla ytterligare aktier, s.k. prestationsaktier förutsatt att ett av styrelsen bestämt prestationsmål kopplat till bolagets substansvärde uppfylls. I enlighet med IFRS 2 kommer kostnaderna för programmet att redovisas över resultaträkningen under intjänandeperioden (16 maj 2017–31 december 2019). Under det tredje kvartalet 2017 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,18 MUSD.

Not 7 Depåbevisåterköp

Under kvartalet har 775 852 SDB återköpts. Bolaget innehar totalt 955 952 återköpta depåbevis.

Not 8 Händelser efter räkenskapsperiodens utgång

I november 2017, efter periodens slut, genomförde Vostok New Ventures en tilläggsinvestering i CarZar om 1,5 MUSD.

Bakgrund

Vostok New Ventures Ltd registrerades i Bermuda den 5 april 2007 med registreringsnummer 39861. Vostok New Ventures depåbevis (SDB) är noterade på Nasdaq Stockholm, Mid Cap-segmentet, under kortnamnet VNV SDB.

Per den 30 september 2017 består Vostok New Ventures-koncernen av det bermudianska moderbolaget Vostok New Ventures Ltd, ett helägt cypriotiskt dotterbolag, Vostok New Ventures (Cyprus) Limited, ett kontrollerat nederländskt kooperativ, Vostok Co-Investment Coöperatief B.A., samt ett helägt svenskt dotterbolag, Vostok New Ventures AB.

Räkenskapsåret är 1 januari–31 december.

Moderbolaget

Moderbolaget tillhandahåller koncernens cypriotiska dotterbolag finansiering på marknadsmässiga villkor. Resultatet för perioden uppgick till 2,15 MUSD (2016: 3,39).

Finansiella och verksamhetsrelaterade risker

Bolagets risker och riskhantering beskrivs i detalj i not 3 i Bolagets årsredovisning för 2016.

Kommande rapporttillfällen

Vostok New Ventures bokslutskommuniké för perioden 1 januari 2017–31 december 2017 kommer att publiceras den 14 februari 2018.

Den 15 november 2017

Per Brilioth
Verkställande direktör

För ytterligare information kontakta Per Brilioth eller Björn von Sivers: tel: +46 8 545 015 50.
www.vostoknewventures.com

Revisors rapport

över översiktlig granskning av finansiell delårsinformation i sammandrag (delårsrapport)
upprättad i enlighet med IAS 34

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapport) för Vostok New Ventures Ltd per 30 september 2017 och den niomånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera denna finansiella delårsinformation i enlighet med IAS 34. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om denna delårsrapport grundad på vår översiktliga granskning.

Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan säkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

Slutsats

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger oss anledning att anse att delårsrapporten inte, i allt väsentligt, är upprättad i enlighet med IAS 34.

Göteborg den 15 november 2017
PricewaterhouseCoopers AB

Ulrika Ramsvik
Auktoriserad revisor
Huvudansvarig revisor

Bo Hjalmarsson
Auktoriserad revisor

VO
ST
OK

NE
W

VE
NT
UR
ES

Registered office

Vostok New Ventures Ltd
Clarendon House
2 Church Street
Hamilton HM 11
Bermuda

Vostok New Ventures AB
Hovslagargatan 5
SE-111 48 Stockholm
Sweden
Phone +46 8 545 015 50
Fax +46 8 545 015 54

www.vostoknewventures.com
info@vostoknewventures.com