



Vostok New Ventures Ltd.

Delårsrapport

avseende tredje kvartalet och niomånadersperioden 2018

- Periodens resultat uppgick till 31,27 miljoner US-dollar (MUSD) (16,43 för perioden 1 januari 2017–30 september 2017). Resultat per aktie uppgick under perioden till 0,37 USD (0,19).
- Kvartalets resultat uppgick till 19,10 MUSD (7,79). Resultat per aktie uppgick under kvartalet till 0,23 USD (0,09).
- Vostok New Ventures ("Vostok" eller "Bolaget") substansvärde uppgick till 912,20 MUSD den 30 september 2018 (31 december 2017: 879,99), motsvarande 10,79 USD per aktie (31 december 2017: 10,40). Givet en växelkurs SEK/USD om 8,8573 var värdena 8 079,60 miljoner svenska kronor (MSEK) (31 december 2017: 7 244,35 MSEK) respektive 95,57 SEK (31 december 2017: 85,65).
- Substansvärdet per aktie i USD ökade under perioden 1 januari 2018–30 september 2018 med 3,6%.
- Under kvartalet 1 juli 2018–30 september 2018 ökade substansvärdet per aktie i USD med 2,2%.
- Under det tredje kvartalet 2018 investerade Vostok New Ventures 4 MUSD i Busfor, en plattform för bussbiljetter verksam i Central- och Östeuropa och Oberoende Staters Samväld (OSS), 1 MUSD i OneTwoTrip i samband med en intern finansieringsrunda och 2,1 MUSD i VOI Technology AB.
- Efter periodens slut har Vostok New Ventures investerat 1 MUSD som en del av en tilläggsinvestering i Booksy. Den 13 november 2018 tillkännagav Vostok New Ventures en betydande transaktion i BlaBlaCar. BlaBlaCar har ingått avtal med SNCF om att förvärva Ouibus – en marknadsledande fransk bussoperatör. BlaBlaCar tillkännagav också en finansieringsrunda om 101 MEUR från SNCF och befintliga investerare. Transaktionen förväntas, efter slutförande, ha en betydande effekt och resultera i en positiv omvärdering av Vostok New Ventures innehav i BlaBlaCar på omkring 34,8% eller 35,6 MEUR jämfört med värderingen av BlaBlaCar per den 30 september 2018.
- Antalet utestående aktier (SDB) vid periodens utgång uppgick till 84 562 357, exklusive 1 125 952 återköpta SDB.

Ledningens rapport

BlaBlaCar

Vi är glada att se BlaBlaCars bud (se separat pressrelease från 13 november 2018) på Ouibus, en marknadsledande fransk bussoperatör som tar bolaget in i en ny och mycket stor marknad. BlaBlaCar har byggt en marknadsplats för transporttjänster med utbud och efterfrågan från privata individer genom sin samåkningstjänst, vars likviditet endast kan jämföras med de mest likvida kategorierna för online classifieds-bolag. Enligt oss är det väldigt naturligt att koppla på andra typer av transportutbud till en sådan marknad. Likviditeten drar till sig nytt utbud vilket i sin tur attraherar mer efterfrågan och så vidare. Det fantastiska med nätverkseffekter.

Ouibus är ett tre år gammalt bolag med ett bussnätverk som täcker 300 stora städer i Frankrike och Europa och har transporterat över 12 miljoner passagerare sedan start. Förvärvet av Ouibus kommer att möjliggöra ett bredare utbud av tjänster för BlaBlaCar som potentiellt också kommer inkludera tågresor tillsammans med sin nya investerare SNCF, vilket utökar bolagets möjlighet att möta olika resepreferenser inklusive förbokning och sista minuten, priskänslighet och granularitet bland möjliga destinationer.

BlaBlaCar tillkännagav också en finansieringsrunda om 101 MEUR på en värdering som är omkring 35% högre än vår 3Q18-värdering – totalt omkring 1,6 miljarder EUR.

Avito

Avito fortsätter att utvecklas väl. De operativa nyckeltal som publiceras i denna rapport visar att intäkts-tillväxten på årsbasis växer med cirka 34%, vilket är en acceleration från det föregående kvartalet. Antalet betalande användare visar också en hälsosam trend på årsbasis med 21,4% tillväxt medan genomsnittlig intäkt per användare är upp med så mycket som 6% från kvartal till kvartal.

Den 30 november kan vi dela med oss av Avitos senaste finansiella siffror då de släpps som en del av Naspers halvårsrapportering.

Jag uppmanar er också att läsa vår vidare fördjupade analys av Avito som en multi-vertikal, där vi i denna rapport täcker det ofta mindre välkända området Tjänster.

Busfor

Vi har investerat 4 miljoner USD i Busfor mot en andel på 6%. Vi har också möjlighet att investera ytterligare

4 miljoner USD under de närmaste månaderna, vilket då ger oss 10% av aktierna i bolaget och en plats i styrelsen.

Busfor är en östeuropeisk bussbiljettplattform som täcker Central- och Östeuropa och OSS, med Polen, Ukraina och Ryssland som de för närvarande största marknaderna. Modellen är en riktig marknadsplats med ett fragmenterat utbud som tjänar en fragmenterad efterfrågan.

Företaget grundades 2012 och har vuxit till den största marknadsplatsen för bussbiljetter i Central- och Östeuropa och OSS som förbinder mycket fragmenterade bussoperatörer, busstationer och online-resebyråer till en mycket stor efterfrågan. I bolagets befintliga marknader finns mer än 7 000 bussoperatörer. Vi ser en mycket stor tillväxtpotential, eftersom marknadsförhållandena fortfarande är vad de var för hotell före Booking.com-eran. I motsats till flygreseindustrin finns det ingen GDS (Global Distributions System) lösning där man kan få tillgång till en fullständig inventering. Busfor har ett mycket bra utgångsläge och är inriktat på att bli just en sådan GDS-lösning för bussindustrin i Östeuropa, OSS och eventuellt vidare.

Bland bolagets finansiärer finns redan Baring Vostok och Elbrus Capital.

Den långsiktiga totala potentiella marknaden för Busfor i Central- och Östeuropa och OSS uppskattas till omkring 10 miljarder USD. Ryssland och Ukraina är de största delarna av den marknaden. Sammantaget uppgår Rysslands totala adresserbara marknad till 2,0 miljarder USD och hela vägen upp till 3 miljarder USD om man inkluderar marknaden för mindre bussar. I Ukraina uppskattade företaget den totala adresserbara marknaden till 1 miljard dollar medan en mer konservativ uppskattning är cirka 500 miljoner USD.

Vi är glada att företagets GMV (totala värdet av tjänster som omsatts via plattformen) ökar med ungefär 100% per år och förväntar oss att GMV ska nå cirka 400 miljoner USD på en 4–5 års horisont.

Med ökad mognad kommer Busfors kommission sannolikt att kunna växa till 20%, vilket ger möjligheten till ett mycket stort företag på lång sikt. De inträdesbarriärer som denna typ av marknad erbjuder ger Busfor potentialen till marginaler och multiplar för att kunna bli ett USD-miljardbolag.

Grundare och VD Ilya Ekushevskiy har samlat ett antal starka individer för att bilda ett team som täcker

teknik, verksamhet, ekonomi och marknadsföring, alla med omfattande yrkeserfarenhet. Sammantaget har företaget idag 100 anställda. Ilya är visionären som varit med företaget sedan starten. Innan han startade Busfor var han partner på Taurus Trading Group, verksamt inom NYSE och Nasdaq intraday-trading.

VOI

Vi var med och bildade VOI, det första europeiska företaget för delning av e-scooters, inspirerat av Birds framgång i USA. Sektorn har naturligtvis i nästan Uber-stil väckt stor uppmärksamhet. Framför allt från användare som är mycket engagerade och nöjda med produkten men också från kommuner och städer som i allmänhet är positiva till elektriska transportmedel i städer men också osäkra på hur man ska närma sig och interagera med den snabbt växande delningsekonomin.

Huvudattraktionen för denna sektor är att marknaden är stor. Last mile-transporter är en alltmer eftertraktad produkt. 60% av alla Uber-turer är kortare än 5 kilometer. Den nuvarande globala marknaden är i storleksordningen 5 miljarder USD, men det är viktigt att notera att det här troligen kommer att ta en stor del av marknaden för korta taxiresor.

Ledningen är ung men vi är mycket imponerade. Vi lärde känna grundaren som tidigare varit på Avito i Moskva, där han visade sin förmåga att få saker gjorda blixtnsnabbt.

Nätverkseffekter finns i denna affärsmodell. Produkten blir attraktiv när det är lätt att hitta scootrar, antingen via appen eller på gatan, men också när scootrar faktiskt är tillgängliga när man behöver dem. För att scootrar ska vara allmänt tillgängliga måste de användas regelbundet eftersom användarna kommer att parkera dem på gatan vid sin destination. Ett nätverk av ett stort antal scootrar med ett stort antal användare som använder tjänsten ofta skapar höga inträdesbarriärer. Det är nästan omöjligt att replikera nätverket av scootrar som skapats av nyttjandet från en stor population av användare. Och användarna kommer att använda den service som har scootrar var och när de behöver dem, inte nödvändigtvis den största flottan. Tydliga nätverkseffekter.

Unit economics är attraktiva med minskande priser på skotrar, hög användning som säkerställer en god intäktsdynamik med en community av användare som grund.

Sektorn kommer att bli konkurrensutsatt med de amerikanska företagen Bird och Lime som riktar in sig på att bli globala aktörer. VOI har dock börjat med stor framgång i Stockholm under sommaren och har under början av hösten lanserat i Madrid och Zaragoza i Spanien. Ambitionen är att bli en paneuropeisk spelare.

Värderingarna för de amerikanska aktörerna är intressanta att notera där Bird ryktas stänga en finansieringsrunda med en absolut värdering på 4 miljarder

USD. VOI är mindre men växer snabbt med mycket konkurrenskraftiga nyckeltal. Mer finansiering kommer att behövas men kapitalmarknadens intresse är redan stort och vi förväntar oss spännande nyheter inom kort. Vi på Vostok är angelägna att fortsätta att stödja bolaget i potentiella framtida rundor. Detta bolag kan nå Bird-proportioner!

OneTwoTrip

Vi tog runt vår pro rata andel i en mindre finansieringsrunda på OneTwoTrip. Vi är mycket positiva till bolaget och är fortsatt imponerade av effektiviteten hos Misha Sokolov och teamet. Som vanligt med privatägda företag är tillgängligheten av information låg men vi noterar att de operativa nyckeltalen i bolaget under tredje kvartalet 2018 ser väldigt starka ut:

- 1,2 miljoner sålda reseprodukter är en ökning med 47% jämfört med 2017
- 4 miljoner kumulativa mobilappinstallationer uppnåddes
- Första lanseringen av en mobil-app som white label-lösning för partners
- Massor av ny funktionalitet lanserad och adderad till produktportföljen

Digital hälsa

Vår portfölj av investeringar i digital hälsa har expanderat under det gångna året, först med babylon och senare DOC+. Den expanderande portföljen med babylon i framkant blir alltmer en källa till inspiration och affärssuppslag. Jag tror att digital hälsa som ett investeringsområde kommer att få allt större uppmärksamhet från de globala kapitalmarknaderna under de kommande åren. Det finns en stark trend där konsumenterna aktivt söker en lösning på vilket problem de än har från en digital plattform snarare än att ställa sig i kön till en läkarmottagning. I takt med att millennials och deras yngre syskon utvecklas till konsumenter med mer köpkraft, kommer de mest framgångsrika nya bolagen inom digital hälsa idag och de nya varumärkena som hör samman med dem att utvecklas till att bli mycket stora etablerade bolag, liknande den utveckling som t.ex. Amazon haft från början av 2000 till idag. Jag vill påstå att morgondagens Jeff Bezos sannolikt kommer att återfinnas inom digital hälsa.

Det finns dock fortfarande låg visibilitet kring exakt vilka affärsmodeller som är mest framgångsrika och även huruvida globala företag kan byggas när regelverk skiljer sig så mycket från land till land. Styrkan hos de grundande entreprenörerna blir ännu viktigare i miljöer där förändring och nödvändigheten att anpassa sig är en del av bygget. Starka entreprenörer behövs också eftersom de nuvarande befintliga systemen har funnits ett tag, oftast är statligt stödda på ett eller annat sätt och därför inte lätta att slå sig in i.

Allt detta passar vår struktur av permanent kapital kombinerat med en historia av hög riskaptit mycket bra. Jag känner att även om vårt kärnfokus på bolag med starka nätverkseffekter har tillämpats på våra befintliga investeringar i digital hälsa, kommer vi i framtiden kunna känna oss bekväma att involvera oss i situationer där potentialen för nätverkseffekter är mindre uppenbara men där riskbelöningen fortfarande kan nå nivåer som vi känner igen från vår investeringshistoria under de senaste 20 åren.

babylon

babylon har tecknat avtal med Telus Health, en del av det kanadensiska telekommunikationsföretaget, för att leverera sin produkt till Telus kunder. Den första babylon/Telus-produkten kommer att finnas tillgänglig på engelska och följs av franska under 2019. Detta är ytterligare ett bevis på den ledande positionen för babylons produkt. Telus, som Tencent, Samsung, Gates Foundation, för att inte tala om Prudential och NHS, har alla möjlighet att välja någon global leverantör av virtuella medicinska tjänster och har alla valt babylon.

Jag tycker att citatet från Telus Healths vicepresident Juggy Sohota är talande:

”Vi sökte runt om i världen för att hitta den bästa samarbetspartnern för virtuell vård, och utifrån både ett värdeperspektiv och ett tekniskt perspektiv har vi hittat den bästa partnern i babylon.”

Vidare tillkännagav babylon under kvartalet att de också går samman med Bupa, den brittiska försäkringsgivaren, där företagets Bupa-kunder kommer att kunna få tillgång till babylons online-allmänläkarkonsultationer och sin kliniska triage-tjänst som en del av sin privata sjukförsäkring.

Vezeeta

I vår portfölj av investeringar inom det digitala hälsoområdet stängde också Vezeeta en serie C finansieringsrunda på 12 miljoner USD, ledd av STV, ett regionalt investeringskonsortium. Vi deltog med ungefär vår pro rata-del som motsvarar 9% av företaget fullt utspädd.

Likviditet

Efter den mindre ökningen av skuldfinansiering hos Vostok, Avito-utdelningar och den redan befintliga likvida positionen anser vi oss väl positionerad avseende vår likviditet. Vi är alltid på utkik efter möjligheter att kunna åtnjuta högre avkastning i kreditmarknaden, särskilt med bolag som är aktiva i vårt område av nätverkseffekter. De bästa exemplen på detta var våra kreditpositioner i Delivery Hero och Kite Ventures, vilka båda har stängts med tvåsiffriga avkastningar, vilket vi är särskilt nöjda med givet den begränsade kreditrisken som är förknippade med dessa investeringar. På ett liknande sätt har vi stängt en kreditposition i Marley Spoon, vilket gav hög avkastning med begränsat risktagande. Marley Spoon genomförde en börsintroduktion under kvartalet och vi behåller en liten aktieposition som vi fick som en del av kreditkompensationen.

Sammantaget ser vi väldigt goda framsteg i stort sett i hela portföljen och ser fram emot sista kvartalet 2018 liksom 2019.

November 2018,

Per Brilioth

Verkställande direktör

Avitoanalys: Tjänster

Bakgrund

I den här kvartalsrapporten kommer vi att titta närmare på Avitos tjänstevertikal där man i princip kan hitta alla möjliga typer av tjänster tänkbara: transporttjänster, byggtjänster, skönhet, studiehjälp – listan fortsätter.

Tjänster är en vertikal som är väldigt annorlunda jämfört med andra vertikaler. Till skillnad från andra vertikaler kan man inte undersöka vad man köper innan man köpt det. Därför blir förtroende en nyckelkomponent. En annan skillnad är att från säljarens perspektiv säljer man sällan slut sitt eget lager, och man är mer eller mindre alltid på marknaden för att sälja mer. Detta har stora konsekvenser för hur tjänsteleverantörer hanterar sin annonsering – mer om detta nedan.

Tjänstevertikalen är också speciell då den består av underkategorier som är så olika varandra. Byggtjänster måste approachas på ett helt annat sätt än skönhets-tjänster, till exempel. Slutligen är Avito Services unikt eftersom få andra stora onlineannons-aktörer har gjort en satsning på segmentet, och det finns ingen riktig förlaga för framgång från andra liknande bolag. Med detta sagt, Avito har relativt stora intäkter från vertikalen, och tillväxtutsikterna är spännande.

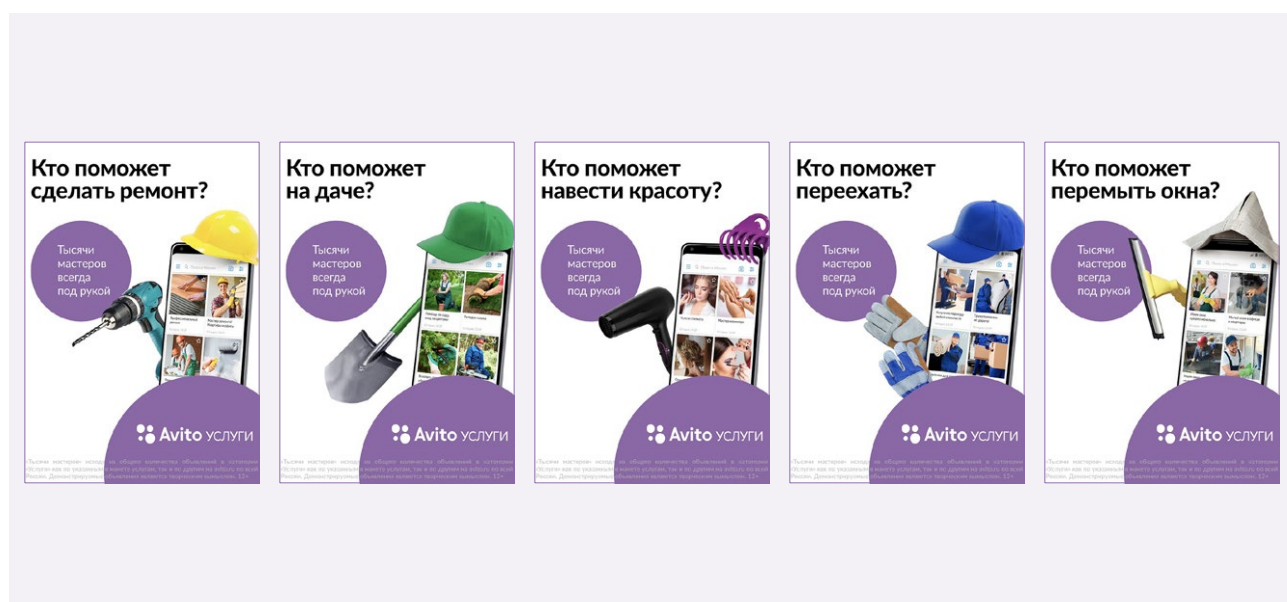
Tjänstemarknaden i Ryssland och den adresserbara marknaden

Antal tjänsteleverantörer

Tjänstesektorn i Ryssland är enorm. Av cirka 3 miljoner aktiva små och medelstora företag i Ryssland, är mer än $\frac{1}{3}$ verksamma inom tjänstesektorn. De flesta företagen är enmansföretag, och det finns väldigt få medelstora företag inom tjänstesektorn.

Därtill kommer en väsentlig informell sektor med privatpersoner som erbjuder sina tjänster, och den adresserbara marknaden här kan vara upp till 2 miljoner ytterligare individer enligt vår undersökning. Så totalt tror vi att upp till 3 miljoner företag och individer är adresserbara för Avito Services.

Idag finns det 1,2 miljoner annonser i tjänstekategorin på Avito. De flesta tjänsteleverantörer har bara en annons på tjänsten, men vissa har mer. Vi uppskattar att cirka 1 miljon tjänsteleverantörer är aktiva på Avito idag, vilket innebär att penetreringen av den adresserbara marknaden är cirka $\frac{1}{3}$. Så det finns fortfarande gott om tillväxtpotential, med potentialen att fördubbla antalet leverantörer på Avito Services.



Användning av tjänster och sätt att hitta dem

Cirka 70% av den ryska befolkningen har någon gång beställt en betald tjänst. Lite mer än en tredjedel av den totala befolkningen har hittat en tjänsteleverantör via internet, eller 50% av dem som någonsin beställt en betald tjänst. Flyttjänster, reparation och renovering är de tre mest använda kategorierna ur efterfrågeperspektiv när man tittar på marknaden som helhet.

Men den mest använda kanalen för att hitta en tjänsteleverantör är faktiskt inte en online-resurs, utan att fråga vänner och familj efter rekommendationer. Detta knyter tillbaka till den poäng som vi gjorde i början av denna rapport – det är svårt för någon som beställer en tjänst att inspektera kvaliteten på tjänsten innan den har genomförts. Online-resurser måste hitta ett sätt att överbrygga förtroendegapet, t ex genom att ge tjänsteleverantörer möjlighet att visa upp sina tidigare arbeten och genom att tillhandahålla betyg och recensioner av tjänsteleverantörer etc.

Den näst största konkurrenten till Avito är att använda en sökmotor. Men eftersom tjänsteleverantörer ofta är mikroföretag och egenföretagare saknar de ofta en egen hemsida.

Förutom rekommendationer och sökmotorer är det fortfarande en relativt stor del av tjänsteleverantörernas marknadsföringsutgifter som går till offline-källor som tidningar, flygblad, direktreklam etc. Men dessa kanaler förlorar snabbt i relevans för de som beställer tjänster, och vi kommer därför se en fortsatt migrering från offline till online när det gäller marknadsföringsutgifter, enligt vår uppfattning.

Avitos erbjudande

Avitos erbjudande i tjänstevertikalen är väldigt enkelt, men ändå mycket effektivt. Tjänsteleverantörer annonserar sina tjänster i en förteckning, och de som letar efter en tjänst kan kontakta tjänsteleverantörerna genom antingen chat eller telefon.

Det är gratis att annonsera ett erbjudande i Tjänster, men om man vill annonsera mer måste man betala en avgift för varje nytt erbjudande. Det här är i stor utsträckning en åtgärd för att förhindra skräppost i kategorin, eftersom det är så viktigt att vara så högt upp som möjligt i förteckningen. I andra kategorier kan man leta efter ett mycket specifikt objekt (en bil med en specifik konfiguration och körsträcka eller en fastighet på en mycket specifik plats) men i tjänster är listorna mer generiska. Om du letar efter en snickare eller en transporttjänst kan du ringa 3-5 leverantörer för att jämföra priser, tillgänglighet och referenser och sedan bestämma dig för en av dem. Du väljer vanligtvis de första 3-5 relevanta leverantörerna du hittar, och därför blir det enormt viktigt att vara på toppen av listan.

Därför fungerar Avitos mervärdestjänster så bra i kategorin Tjänster. När tjänsteleverantörer vill komma till toppen av listan behöver de betala för att ”knuffa

upp” sina annonser högre. Tjänster har den högsta konverteringsfrekvensen av alla vertikaler när det gäller användningen av mervärdestjänster.

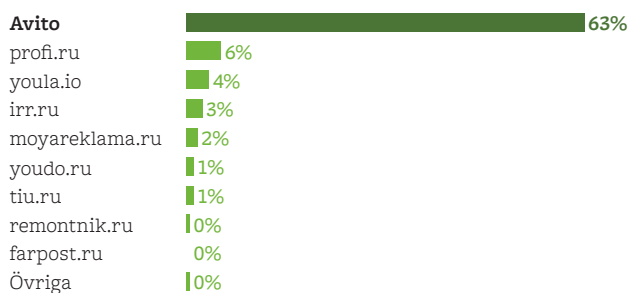
Nyligen har Avito rullat ut ett antal funktioner som är grundläggande för att öka förtroendeelementet på Avito. Till exempel har alla säljare nu en profil på Avito, där man kan se säljarens tidigare historik – när de gick med, vilka andra annonser de har lagt upp och deras fullständiga kontaktuppgifter. Det här är en utmärkt plattform som i framtiden kan användas för att en tjänsteleverantör ska kunna visa sitt tidigare arbete, så att konsumenterna som beställer tjänster kan bli mer övertygade om kvaliteten på tjänsterna. Avito är också på väg att rulla ut recensioner, som med tiden delvis kan fungera som ersättare för att fråga en vän eller familjemedlem om en rekommendation.

Avitos position på marknaden

Avito har en mycket stark ställning inom tjänster bland sina direkta konkurrenter. Av de konsumenterna som har beställt en betald tjänst online gjorde över 60% det genom Avito enligt vår forskning. Det är mer än 10x användningen av den näst mest populära resursen.

Avito är ledande inom tjänster med en andel om över 60%

Konsumenter som beställt tjänster



Som vi nämnde tidigare – den starkaste konkurrensen är inte från andra online-tjänster, utan från sökmotorer och från att fråga människor nära dig för rekommendationer. Men genom att vara en enkel tjänst att använda kan Avito tillgodose en mycket större grupp av tjänsteleverantörer än sökmotorer. Genom att implementera de nya förtroendefunktionerna kan Avito också låta konsumenterna få både räckvidd och förtroende samtidigt.

Framtida potential

När vi tittar på investeringsmöjligheter inom Tjänstesektorn tror vi att det finns många spännande utvecklingar som i stor utsträckning kan delas i två olika grupper:

1. Förtroendemekanismer som kan fungera som ersättare för att fråga en vän om en rekommendation
2. Verktyg för att göra transaktionen enklare och mer sömlös för både tjänsteleverantörer och konsumenter

Vi har redan berört den första punkten tidigare i denna rapport, och Avito levererar funktioner för att förbättra tillitелеmentet.

När det gäller den andra punkten har många aktörer historiskt gjort försök att göra transaktionen mer sömlös i servicesegmentet. Vissa aktörer (till exempel Handy.com) rörde sig mot att anställa egen personal för att få bättre kontroll över de utförda tjänsterna, med begränsad framgång. Andra (t ex Thumbtack) har försökt att bygga programvara för breda grupper av tjänsteleverantörer. Både Avito och Yandex har försökt detta tillvägagångssätt historiskt men har misslyckats eftersom programvaruverktygen har varit för generiska och passar inte någon perfekt (igen finns det stor skillnad mellan olika typer av tjänster).

Men nu ser vi en ny uppsättning av "SaaS-drivna marknadsplatser" som är skräddarsydda för specifika användargrupper, som öppnar nya användarmöjligheter och drastiskt förbättrar användarupplevelsen. Vårt portföljbolag Booksy är ett sådant exempel. De har byggt en uppsättning verktyg – som ett boknings-system, schemaläggning och betalningar – för företagare inom skönhetsindustrin på den ena sidan, och en marknadsplats för bokningar för konsumenter på andra sidan. Integreringen av de två möjliggör att bokningsschemat alltid är aktuellt, och bokningen görs smidigt med minimal ansträngning för både tjänsteleverantörer och konsumenter. Marknadsplatsen gör det också möjligt för tjänsteleverantörerna att effektivt förvärva nya kunder och för konsumenter att hitta leverantörer som de annars inte skulle ha hittat. Med denna uppsättning är marknadsplatsen mycket djupare integrerad i transaktionen och kan ta en mycket större "take rate".

Med sin enorma användarbas är Avito i en utmärkt position för att agera på dessa möjligheter i Ryssland, antingen ensam eller genom att samarbeta med marknadsledare från andra marknader. Det finns stor potential att kraftigt öka "take raten" och genomsnittliga utgifter för annonsörerna per månad om man skulle lyckas med denna typ av tillvägagångssätt.

Värdering

Med tanke på osäkerheten kring marknadsstrukturen i Tjänster har vi beslutat att inte göra en uppskattning av marknadsstorlek och intäkter för denna vertikal. I stället har vi gjort en egen undersökning av basen av tjänsteleverantörer och gjort kvalificerade uppskattningar av hur mycket de spenderar per annons per månad på Avito och vilken andel av den totala användarbasen de utgör.

Vi använder sedan genomsnittliga utgifter per månad och tillämpar dem på den befintliga användarbasen på 1,2 miljoner tjänsteleverantörer för att komma till en beräknad intäkt per månad.

Antal aktiva	1 200 000
Genomsnittlig utgift per månad och notering	140 RUB
Intäkter per månad	168 miljoner RUB

170 miljoner RUB i månadsintäkter ger Avito Services en årlig takt på mer än 2,0 miljarder RUB. Med en EBITDA-marginal på 60% ska vertikalen leverera ett EBITDA-resultat på cirka 1,2 miljarder RUB. Med tanke på Avitos nuvarande tillväxttakt, de framtida tillväxtmöjligheterna (både för att höja takten och penetrationen) och den mycket starka positionen i vertikalen, tror vi att en 25x EBITDA-multipel är fullt berättigad. Det skulle motsvara ett värde av vertikalen kring 30 miljarder RUB, eller ungefär 460 miljoner USD till en växelkurs på 65 RUB/USD.

Användargrupp	Beskrivning	Andel av totala tjänsteleverantörsbasen	Utgifter per månad och annonsering
Enskilda entreprenörer	Enmansföretag med begränsade marknadsföringskunskaper. Annonserar sporadiskt vid låg beläggning	85%	50 RUB
Mellanstora företag	Mer sofistikerade användare som gör marknadsföringsinsatser mer eller mindre kontinuerligt men med en låg budget	14,5%	500 RUB
Stora företag	Avancerade användare som alltid vill hitta ytterligare kunder och använder en betydande budget för att lyckas	0,5%	5 000 RUB
Viktat genomsnitt			140 RUB

Investeringsportfölj

Portföljstruktur – substansvärde (NAV)

En uppställning av koncernens investeringsportfölj till marknadsvärde per den 30 september 2018 visas nedan.

Företag	Verkligt värde, USD 30 sep 2018	Andel av portföljen	Verkligt värde, USD 31 dec 2017	Värderings- förändring per aktie från början av 2018, USD
Avito ²	617 387 333	61,1%	591 938 454	4% ¹
BlaBlaCar ²	118 694 906	11,7%	118 615 542	0% ¹
Gett ²	55 478 843	5,5%	59 198 650	-14% ¹
Propertyfinder ²	36 040 711	3,6%	28 704 345	26% ¹
babylon ²	22 607 530	2,2%	23 335 857	-3% ^{1,3}
OneTwoTrip ²	16 548 231	1,6%	20 810 533	-25% ¹
Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.) ²	14 596 394	1,4%	11 207 369	30% ¹
Wallapop ²	14 500 000	1,4%	13 533 279	7% ¹
Merro ²	8 181 580	0,8%	9 358 731	-13% ¹
Booksy ²	5 989 711	0,6%	–	– ¹
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna) ²	4 736 758	0,5%	2 347 911	-6% ¹
Naseeb Networks (Rozee och Mihnati) ²	4 189 870	0,4%	4 203 772	0% ¹
DOC+ ²	4 000 000	0,4%	–	– ¹
Housing Anywhere ²	3 879 977	0,4%	–	– ¹
CarZar ²	3 521 186	0,3%	3 521 186	– ¹
Vezeeta (DrBridge) ²	3 155 946	0,3%	1 833 313	3% ¹
Agente Imóvel ²	2 999 443	0,3%	1 000 000	100% ¹
VOI Technology ²	2 750 000	0,3%	–	– ¹
KEH AB (YouScan) ²	1 884 599	0,2%	1 526 375	23% ¹
Marley Spoon ²	776 211	0,1%	–	– ¹
Shwe Property ²	500 000	0,0%	–	– ¹
JobNet ²	500 000	0,0%	–	– ¹
Busfor, konvertibellån	4 044 630	0,4%	–	– ¹
Delivery Hero AG, aktie	–	–	888 401	– ¹
Marley Spoon, lån	–	–	–	– ¹
babylon, konvertibellån	9 347 033	0,9%	–	– ¹
Likviditetshantering	10 681 421	1,1%	8 023 392	¹
Kassa	44 049 283	4,4%	51 078 919	
Totalt investeringsportfölj	1 011 041 596	100,0%	951 126 029	
Lån	-94 997 027		-71 541 440	
Övriga nettofordringar/skulder	-3 847 994		405 089	
Totalt NAV	912 196 575		879 989 679	

1. Denna investering är i balansräkningen upptagen som finansiell tillgång värderad till verkligt värde via resultaträkningen.

2. Onoterat innehav.

3. Värdeförändring till följd av valutakursförändring.



Avito är den största och mest likvida e-handelssajten i Ryssland, och marknadsledande i termer av både besökare och annonser med stor marginal. Under de första nio månaderna 2018 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 varumärkeskännedom 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 nyckelverktikalerna 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.

Per den 30 september 2018 har Vostok New Ventures värderat om sitt innehav i Avito till 617,4 MUSD (4,7 miljarder USD för hela bolaget) baserat på en EV/EBITDA-multipel för jämförbara bolag. Värderingsmodellen som använts per den 30 september 2018 är densamma som användes per den 31 december 2017 med uppdaterade inputdata och reflekterar Avitos starka EBITDA-tillväxt jämför med tillväxten för de noterade jämförelsebolagen. Värderingen representerar en 4% ökning jämfört med Vostoks värdering per den 31 december 2017. De främsta faktorerna för omvärderingen under det tredje kvartalet 2018 är Avitos fortsatta tillväxt och valutakursförändringar USD/RUB, som under det tredje kvartalet har fortsatt varit svag.

Per den 30 september 2018 äger Vostok New Ventures 13,2% i bolaget efter full utspädning.

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

Under 2018 har Vostok New Ventures erhållit 17,7 MUSD i utdelning från Avito.

Avito kvartalsvisa nyckeltal

	3 kv 2018	3 kv 2018 kvartals- förändring	3 kv 2018 års- förändring
Annonsörer, miljoner	12,3	-0,5	6,9%
Betalande användare	1 613 924	-0,1%	21,4%
Genomsnittlig intäkt per betalande användare, RUB	2 849	5,9%	10,4%

Annonsörer är unika annonsörer som har lagt ut minst en annons under perioden.

Betalande användare är kvartalets genomsnitt för användare som minst en gång betalat för någon produkt.

Källa: Avito

Avito

 avito.ru

Andel av
portföljen:
61,1%



2007
Investeringsår

6 166 470
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

617,4
Totalt värde
(MUSD)

13,2%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+4%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



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 65 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 första nio månaderna 2018 fortsatt växa i sina 22 marknader, med ny accelererad tillväxt i Frankrike till följd av längre strejker inom den statliga buss- och järnvägssektorn och fortsatt tillväxt i Ryssland och Brasilien. BlaBlaCar har över 20 miljoner resenärer per kvartal och Ryssland är nu den största marknaden i antalet medlemmar med 15 miljoner medlemmar. BlaBlaCar har varit på väg mot lönsamhet under perioden januari–september 2018 och estimerar att 50 miljoner personer kommer att boka en resa under helåret 2018, vilket är en 40% ökning från förra året. Andra marknader än Frankrike står nu för 75% av aktiviteten på plattformen, men monetiseras fortfarande till väldigt liten del.

Sedan 2015 har Vostok New Ventures investerat totalt 107 MEUR i BlaBlaCar.

Per den 30 september 2018 äger Vostok New Ventures omkring 9,3% av BlaBlaCar efter full utspädning. Värderingen är baserad på en multipel-värderingsmodell för GMV (Gross Merchandise Volume) och intäkter.

Den 13 november 2018 tillkännagav Vostok New Ventures en betydande transaktion i BlaBlaCar. BlaBlaCar har ingått avtal med SNCF om att förvärva Ouibus – en marknadsledande fransk bussoperatör. BlaBlaCar tillkännagav också en finansieringsrunda om 101 MEUR från SNCF och befintliga investerare. Transaktion förväntas, efter slutförande, ha en betydande effekt på Vostok New Ventures substansvärde och kommer resultera i en positiv omvärdering av Vostok New Ventures innehav i BlaBlaCar på omkring 34,8% eller 35,6 MEUR jämfört med Vostok New Ventures värdering av sitt innehav i BlaBlaCar per den 30 september 2018.



BlaBlaCars grundare (från vänster): Frédéric Mazzella (CEO), Francis Nappez (CTO) och Nicolas Brusson (COO).

BlaBlaCar

 blablacar.com



2015–17
Investeringsår

14 492 319
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

118,7
Totalt värde
(MUSD)

9,3%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

0%*
Värdeutveckling
jan–sep 2018
(i USD)

* Värdeförändring till följd av uppdaterade jämförelsegruppsdata och valutakursförändring.



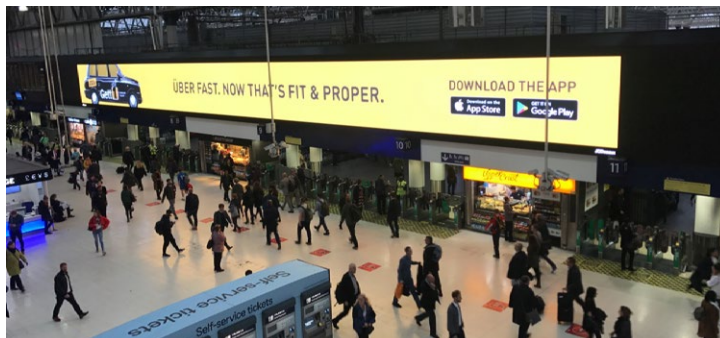
Gett är en global taxiapp skapad med en enkel idé – om man behandlar förarna bättre kommer de behandla användarna bättre.

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 MUSD i finansiering.

Gett är ett bolag som drivs av kvalitet: Gett gör allt för att sätta förarna i första hand vilket resulterar i de bäst betygsatta förarna i alla marknader. De bästa förarna levererar i sin tur högsta kvalitet till Getts användare.

Med sitt kvalitetsfokus är Gett framgångsrik både i B2C- och B2B-segmenten. Som den globala ledaren i B2B-segmentet erbjuder Gett idag sin service till fler än 13 000 globala företag med sin produkt "Gett for Business". Företagskunderna genererar betydligt bättre lönsamhet och har dessutom enorma tillväxtmöjligheter på grund av en lägre konkurrens. Gett arbetar endast med licensierade förare, vilket gör det till ett säkert och fungerande val för regelverken i Europa och NYC. Gett strävar efter att nå lönsamhet under första kvartalet 2019.

Per den 30 september 2018 värderas Gett till 55,5 MUSD, baserat på den senaste transaktionen i bolaget som stängde under det andra kvartalet 2018. Gett tog in 80 MUSD från flera befintliga investerare, inklusive Vostok New Ventures. Den transaktionsbaserade värderingen per den 30 september 2018 är 14,0% lägre än den modellbaserade värderingen per den 31 december 2017.



Gett

 gett.com

Andel av
portföljen:
5,5%



2014–18
Investeringsår

19 975 816
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

55,5
Totalt värde
(MUSD)

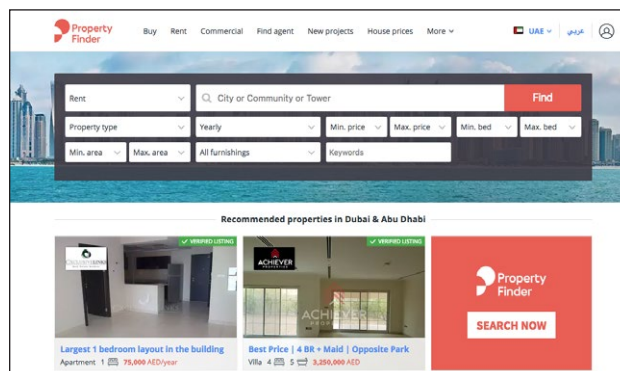
4,0%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-14%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



Propertyfinder Group grundades för mer än 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 300 anställda och är lönsamt i flera nyckelmarknader. Vostok New Ventures investerade 20 MUSD för 10% av bolaget under det fjärde kvartalet 2015. Under det tredje kvartalet 2017 och första kvartalet 2018 förvärvade Vostok New Ventures ett litet antal befintliga aktier för totalt 500 TUSD respektive 200 TUSD. Transaktionerna bedöms som små och inte marknadsmässiga, och därför inte lämpliga som grund för värderingen av investeringen i Propertyfinder.

Per den 30 september 2018 värderar Vostok New Ventures sitt innehav i Propertyfinder till 36,0 MUSD (351 MUSD för hela bolaget) baserat på en värderingsmodell med grund i EV/Sales för jämförbara bolag. Denna värdering motsvarar en 26% ökning jämfört med Vostoks värdering per den 31 december 2017. Uppvärderingen är driven av en stark förväntad omsättningstillväxt för Propertyfinder under 2018 och 2019 samt förändrade EV/Sales-multiplar för jämförelsegruppen (samma företag som tidigare kvartal).



Nyckeltalsutveckling tredje kvartalet 2018

- Antalet sidvisningar har ökat 56,9% på årsbasis
- Antalet sessioner har ökat 25,2% på årsbasis
- Antalet genererade leads har ökat 36,0% på årsbasis
- Antalet unika användare har ökat 58,4% på årsbasis

Propertyfinder

 propertyfinder.ae

Andel av portföljen:
3,6%



2015–18
Investeringsår

144 454
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

36,0
Totalt värde
(MUSD)

10,3%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+26%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



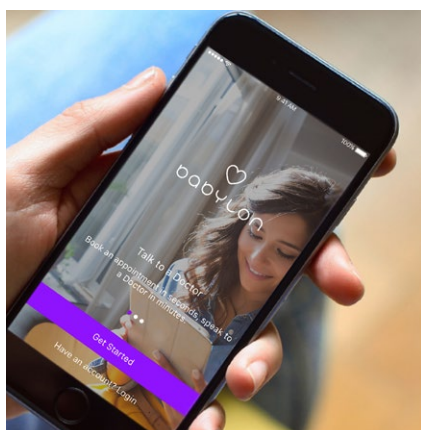
babylon lanserades 2015 och är en pionjär inom personlig digital hälsovård globalt. babylon, vars teknologi är tillgänglig från mobiltelefon och dator globalt, har en vision att erbjuda lättillgänglig och prisvärd hälsovård till hela världens befolkning. babylon har ett av de största teamen av forskare, läkare, matematiker och ingenjörer som fokuserar på att kombinera den kontinuerligt växande datorkapaciteten med den bästa tillgängliga medicinska expertisen. babylon har över 26 000 registrerade medlemmar i "GP at Hand" i Storbritannien och ett program i Rwanda med mer än två miljoner medlemmar. Den 6 november 2017 lanserade babylon GP at Hand, sin tjänst för National Health Service (NHS) statligt betalda primärvård över större delen av London.

Under andra kvartalet 2017 investerade Vostok New Ventures 17,3 miljoner GBP i babylon i samband med en större finansieringsrunda om 48 miljoner GBP (60 MUSD). Under det andra kvartalet 2018 investerade Vostok New Ventures ytterligare 7 miljoner GBP i babylon genom ett konvertibellån vilket per den sista september värderas enligt sitt nominella värde.

Under 2018 har babylon fortsatt att växa i sina nuvarande marknader Storbritannien och Rwanda samt tillkännagett nya avtal för att lansera sin teknologi på ett antal nya marknader: Kina (i partnerskap med Tencent), Saudiarabien (genom ett partnerskap med THIAQH), Kanada (i partnerskap med Telus Health) och BUPA i Storbritannien.

Den 2 augusti 2018 annonserade babylon och Prudential Corporation Asia ett exklusivt partnerskap där babylons AI-teknik kommer göras tillgänglig till Prudentials kunder över hela Asien. Prudential är ett ledande försäkringsbolag i Asien med över 5 miljoner kunder och premieintäkter på över 800 miljoner GBP 2017.

Per den 30 september 2018 är babylon värderat till 17,3 miljoner GBP (22,7 MUSD) baserat på denna senaste transaktion i bolaget.



babylon

 babylonhealth.com

Andel av portföljen:
2,2%



2017-18
Investeringsår

84 246
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

22,6
Totalt värde
(MUSD)

10%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-3%*
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

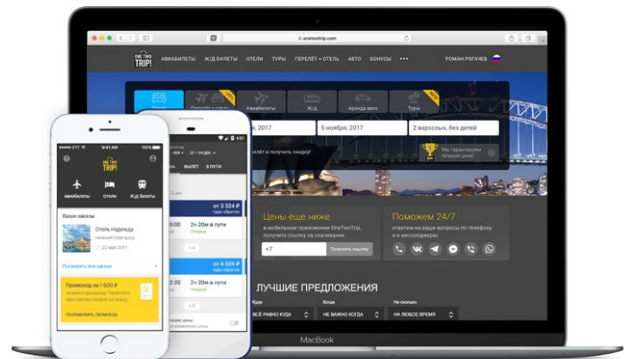
* Värdeförändring till följd av valutakursförändring.



OneTwoTrip (OTT) är aktiva inom den underpenetrerade 63 miljarder USD 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 mobiltillväxt. 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 produkterbjudanden (biljetter+boende) och
- (3) geografisk expansion.

Vostok New Ventures har investerat totalt 13,2 MUSD i OTT och äger 16,9% av bolaget efter full utspädning. Per den 30 september 2018 värderas bolaget enligt en transaktion som stängde under juli 2018 där Vostok New Ventures investerade ytterligare 1 MUSD i bolaget som del av en större finansieringsrunda. Värderingen är 25% lägre än den modellbaserade värderingen per den 31 december 2017.



OneTwoTrip

 onetwotrip.com

Andel av
portföljen:
1,6%



2015–18
Investeringsår

102 417
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

16,5
Totalt värde
(MUSD)

16,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

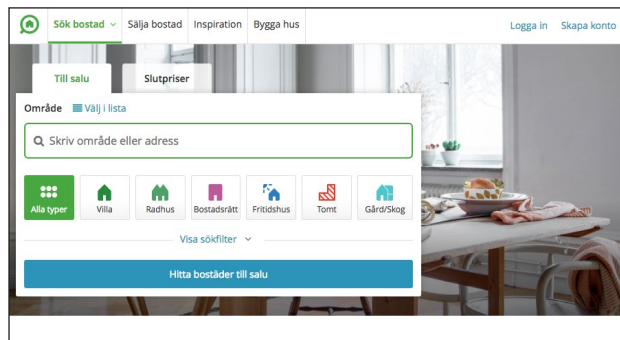
-25%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



Hemnet är Sveriges ledande bostadssajt, grundat 1998, med 2 miljoner unika besökare varje vecka till hemsidan och mobilapplikationer. Under 2017 publicerades 220 000 fastighetsannonser på Hemnet. Hemnets mobilapp har över 1,5 miljoner nedladdningar på iOS och 630 tusen på Android. Under 2017 genererade bolaget 323 MSEK i omsättning (2016: 249), med en EBIT om 108 MSEK (2016: 74,4). 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 saminvesteringssbolaget YSaphis SA, tillsammans med ett konsortium lett av Henrik Persson och Pierre Siri, som tillsammans med majoritetsinvesteraren General Atlantic förvärvade Hemnet i december 2016.

Per den 30 september 2018 värderar Vostok New Ventures investeringen i Hemnet baserat på en EV/EBITDA-värderingsmodell då den senaste betydande transaktionen är mer än 12 månader gammal. Värderingsförändringen är främst driven av uppdaterade jämförelsemultiplar.



Hemnet

 hemnet.se

Andel av
portföljen:
1,4%



2016
Investeringsår

81 024 902
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

14,6
Totalt värde
(MUSD)

5,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+30%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

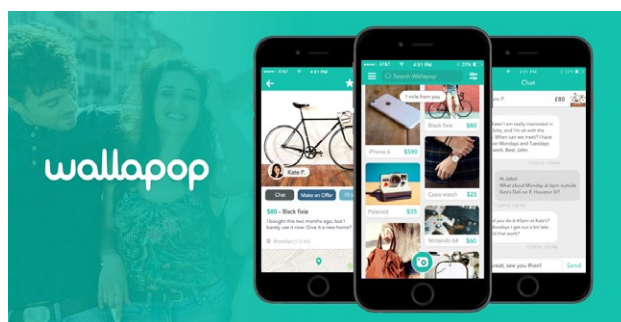
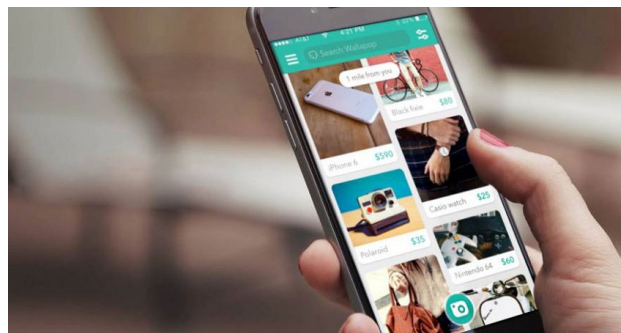


Wallapop är en online-marknadsplats som låter användarna köpa och sälja varor i kategorier såsom mode, inredning, motorcyklar, elektronik och annat. Wallapop grundades av Augustin Gomez, Gerard Olivé och Miguel Vicente i januari 2013.

Wallapops huvudmarknad är Spanien där de är den ledande plattformen för radannonser.

Under 2018 har Wallapop fortsatt med monetisering i Spanien och låter användarna betala för att göra sina annonser mer synliga. Priset för denna extra tjänst varierar beroende på kategori och region men kostar runt 2 EUR i Wallapops huvudmarknader Barcelona och Madrid. Monetiseringen är fortfarande i ett tidigt stadium men ser lovande ut.

Vostok New Ventures har totalt investerat cirka 9 MUSD i tre separata transaktioner under 2015. Per den 30 september 2018 äger Vostok New Ventures indirekt cirka 2,9% av Wallapop och värderar sin indirekta ägarandel i bolaget till 14,5 MUSD baserat på priset i den senaste transaktionen i Wallapop och bolagets kassa.



Wallapop

 wallapop.com

Andel av
portföljen:
1,4%



2015
Investeringsår

21 872*
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

14,5
Totalt värde
(MUSD)

2,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+7%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

* Indirekt ägda aktier genom ett limited partnership

✱ 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 radannonsersajten idag ägd av Schibsted, som många anser vara typexemplet för radannonserbolag globalt.

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



- Opensooq representerar det största värdet i Merros portfölj och under maj 2018 hade Opensooq omkring 1,4 miljarder sidvisningar. Opensooq har potential att bli MENA-regionens motsvarighet till Avito.



- Propertyfinder representerar det näst största värdet i Merros portfölj. Under de senaste tio 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 sammanför 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 2018 värderas Merro enligt en sum of the parts (sotp)-värderingsmodell, då det inte skett någon transaktion i bolaget de senaste 12 månaderna. Sotp-värderingen är 13% lägre än värderingen per den 31 december 2017 och är främst driven av en uppdaterad värdering av Merros största innehav, Opensooq.

Merro

 merro.co

Andel av portföljen:
0,8%



2014/16
Investeringsår

11 106
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

8,2
Totalt värde
(MUSD)

22,6%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

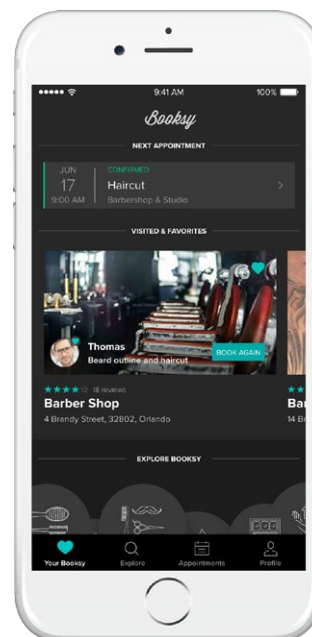
-13%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

Booksy

Booksy är en SaaS-driven bokningsplattform för skönhetsindustrin. Bolaget är baserat i Polen och har expanderat till USA, Storbritannien, Brasilien och Sydafrika.

Booksy är ett robust bokningssystem för att boka behandlingar inom hälsa och skönhet och består av två appar, Booksy Biz för företag och Booksy för kunder, utformade för att göra bokningar smidigt. Booksy Biz gör det möjligt för företagsägaren att skapa en företagsprofil och hantera dess kalender och tidsbokning. Booksy gör det möjligt för kunden att se företagets profil, se tillgängligheten och boka ett möte direkt från appen. Båda programmen fungerar i realtid, så kalendern är alltid aktuell. Så snart en kund bokar ett möte, får verksamheten en anmälan och mötet placeras i sin kalender.

Vostok New Ventures investerade 6 MUSD i Booksy genom Piton Capital under första kvartalet 2018. Per den 30 september 2018 värderas bolaget baserat på denna senaste transaktion.



Booksy

 booksy.com

Andel av
portföljen:
0,6%



2018
Investeringsår

1 593 168*
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

6,0
Totalt värde
(MUSD)

—
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

*Indirekt innehav genom Piton Capital.

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 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 2018 värderar Vostok New Ventures El Basharsoft baserat på den senaste transaktionen i bolaget som stängde under det andra kvartalet 2018 via en finansieringsrunda (i vilken Vostok New Ventures deltog) ledd av EBRD.



El Basharsoft-personal, december 2016

El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna)

Andel av
portföljen:
0,5%



2015–18
Investeringsår

728 732
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

4,7
Totalt värde
(MUSD)

23,7%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-6%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

basharsoft.com

wuzzuf.net

forasna.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 jobbsökningar 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.

Per den 30 september 2018 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 4,2 MUSD för Vostok New Ventures andel av bolaget. Detta är i linje med Vostok New Ventures värdering per den 31 december 2017.



Naseeb Networks

(Rozee och Mihnati)

naseebnetworks.com

rozee.pk

mihnati.com

Andel av
portföljen:
0,4%



2015
Investeringsår

11 481 176
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

4,2
Totalt värde
(MUSD)

23,7%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

0%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



Busfor är en marknadsplats för bussbiljetter i Central- och Östeuropa och OSS med Polen, Ukraina och Ryssland som största marknader. Busfor erbjuder busslinjeoperatörer en lösning för biljetthanteringssystem och tillgång till Busfors distributionsnätverk. Busfor aggregerar också alla operatörers utbud och tillhandahåller ett antal partners med mjukvarulösningar som för alla olika aktörer i marknaden in i samma ekosystem. Busfor har också en konsumentfokuserad del där de säljer bussbiljetter genom sin hemsida och app.

Vostok New Ventures investerade 4 MUSD i Busfor under det tredje kvartalet 2018 genom ett konvertibel-lån. Lånet konverterades till aktier som motsvarar 6% av bolaget efter rapportperiodens slut.

Busfor

 busfor.com

Andel av
portföljen:
0,4%



2018
Investeringsår

n/a
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

4,0
Totalt värde
(MUSD)

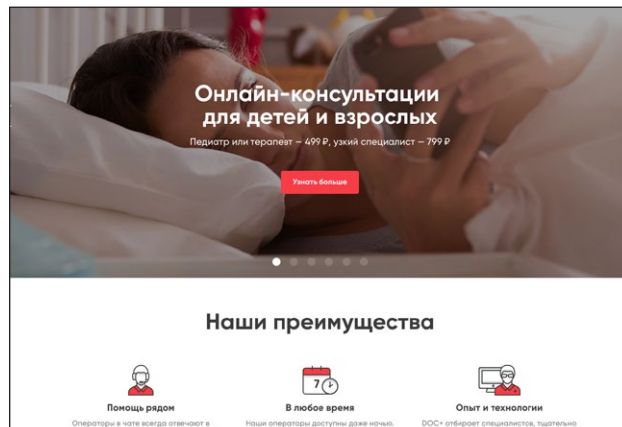
—
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



DOC + är en digital vårdgivare i Ryssland som tillhandahåller telemedicinstjänster, hembesök och hjälper patienter att hantera sin primära vård och lagra sina medicinska data i DOC+-appen. Företaget lanserades av Victor Belogub, Dmitry Khandogin och Ruslan Zaydullin i september 2015 och har finansierats av Baring Vostok och Yandex sedan 2016.

Vostok New Ventures investerade 4 MUSD i DOC+ under andra kvartalet 2018, och per den 30 september 2018 är bolaget värderat baserat på denna transaktion.



DOC+

 docplus.ru

Andel av
portföljen:
0,4%



2018
Investeringsår

23 207
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

4,0
Totalt värde
(MUSD)

—
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

Housing Anywhere är en bostadsplattform som grundades av Niels van Deuren, där människor kan hyra ut bostäder till internationella studenter. Bolaget leds av VD Djordy Seelmann. Det började ursprungligen som en plattform där studenter kan hyra ut sina rum när de under en tid väljer studier utomlands. Inkommande utbytesstudenter kan hyra dessa rum. Idag är det en global plattform där efterfrågan och utbudet av rum för internationella studenter möter varandra. Företaget har 127 partneruniversitet i 22 länder.

Housing Anywhere lanseras i universitetsstäder tillsammans med det lokala universitetet (som därefter blir betalande partner för att erbjuda sina internationella studenter bostadsalternativ) och fortsätter att ta avgift från hyresgästen och hyresvärden. GMV har visat mycket stark tillväxt de senaste 12 månaderna. I motsats till många andra uthyrningsaktörer är detta företag en ren onlineannons-aktör vilket betyder att de bara sätter hyresgästen och hyresvärden i kontakt med varandra, medan andra aktörer tar agentens roll som tillhandahåller kontrakt, städning, legala frågor etc.

Vostok New Ventures investerade 3,3 MEUR i Housing Anywhere under det första kvartalet 2018 i samband med en större kapitalanskaffning. Per den 30 september 2018 är bolaget värderat baserat på denna transaktion.

HOW IT WORKS

Search for rooms in one of our 300 cities, get in touch with locals directly and book your place on our secure platform. All advertisers on Housing Anywhere are verified, which guarantees a safe booking.



Housing Anywhere

housinganywhere.com

Andel av portföljen:
0,4%



2018
Investeringsår

958
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

3,9
Totalt värde
(MUSD)

21%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

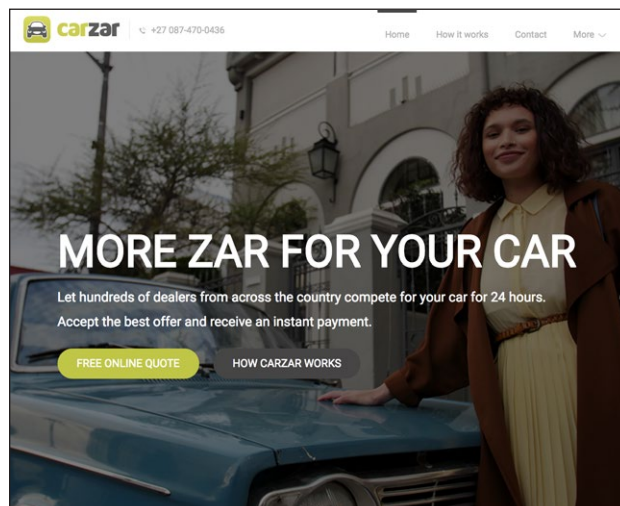
—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



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 egenutvecklade algoritm för att erbjuda bilägare ett snabbt och enkelt sätt att sälja sin bil.

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

Vostok New Ventures investerade 1,5 MUSD i CarZar under det andra kvartalet 2017 i samband med en större finansieringsrunda. I november 2017 investerade Vostok New Ventures ytterligare 1,5 MUSD i CarZar. Per den 30 september 2018 värderar Vostok New Ventures investeringen i CarZar baserat på denna senaste transaktion i bolaget.



CarZar

 carzar.co.za

Andel av
portföljen:
0,3%



2017
Investeringsår

831
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

3,5
Totalt värde
(MUSD)

16,4%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

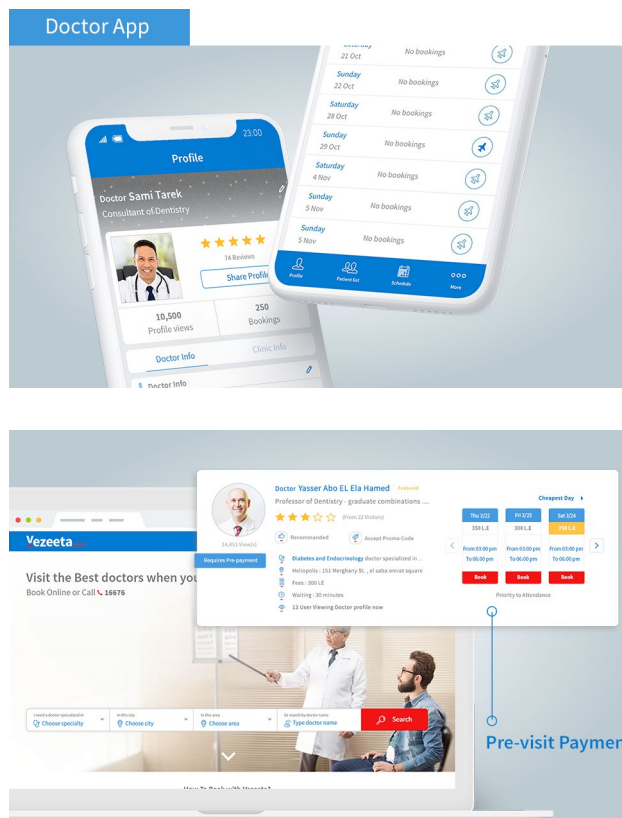
—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

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 200 000 omdömen från patienter finns tillgängliga för att hjälpa användare att välja en lämplig läkare med kort väntetid.

Under det tredje kvartalet 2018 stängde Vezeeta en ny finansieringsrunda om totalt 12 MUSD som leddes av en ny investerare STV. Vostok New Ventures deltog i rundan med 1,25 MUSD inklusive det tidigare konvertibellånet om 500k USD från januari 2018.

Per den 30 september 2018 är värderingen av Vezeeta baserad på den senaste transaktionen i bolaget som avslutades under det tredje kvartalet 2018.



Vezeeta (DrBridge)

Andel av
portföljen:
0,3%



2016–18
Investeringsår

597 717
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

3,2
Totalt värde
(MUSD)

9,0%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+3%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

 vezeeta.com

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 investerade ytterligare 1 MUSD i Agente Imóvel under det andra kvartalet 2018 och per den 30 september 2018 värderas bolaget enligt denna transaktion.



Agente Imóvel

agenteimovel.com.br

Andel av portföljen:
0,3%



2017/18
Investeringsår

5 387

Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

3,0

Totalt värde
(MUSD)

27,3%

Andel av totalt
antal utestående
aktier

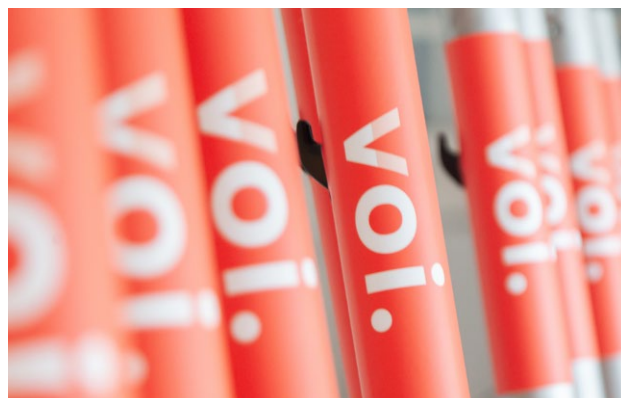
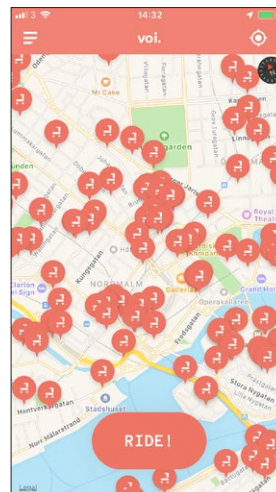
+100%

Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



VOI Technology är en delningstjänst för elscotrar utan fasta utlämnings- och laddningsstationer för last mile-transporter. VOI tillhandahåller ett grönt och effektivt sätt att ta sig runt inom städer genom sin app. Bolaget lanserades i Stockholm och snabbt därefter i Madrid och Zaragoza. En bredare europeisk uttrullning är planerad. En månad efter lansering hade bolaget 45 000 användare som hade åkt 85 000 km.

Vostok New Ventures värderar VOI baserat på den senaste transaktionen i bolaget som skedde under det tredje kvartalet 2018, där Vostok New Ventures ledde rundan med en investering om 2,75 MUSD. Per den 30 september 2018 värderar Vostok New Ventures bolaget baserat på den transaktionen.



VOI Technology

 voiscooters.com

Andel av portföljen:
0,3%



2018
Investeringsår

7 310 000
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

2,8
Totalt värde
(MUSD)

39,5%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

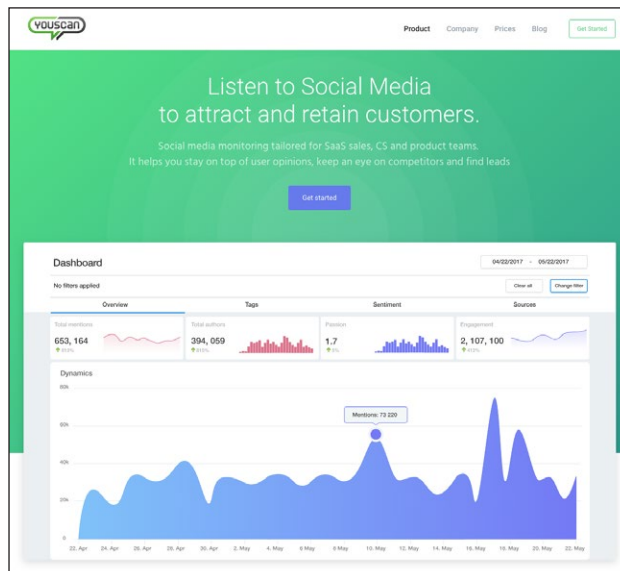
—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)



KEH AB är ett holdingbolag som äger en betydande andel i YouScan, en bevakningsplattform för sociala medier. Tidigare ägde och drev KEH AB Yell.ru och EatOut.ru.

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 2017 och 2018.

Vostok New Ventures värderar KEH AB enligt en värderingsmodell för innehavet i YouScan baserat på intäktsmultiplar samt bolaget kassa. Majoriteten av värdet relaterar till innehavet i YouScan. Vostok New Ventures äger 33,9% av KEH AB per den 30 september 2018.



KEH AB (YouScan)

Andel av
portföljen:
0,2%



2014
Investeringsår

8 808 426
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

1,9
Totalt värde
(MUSD)

33,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+23%
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

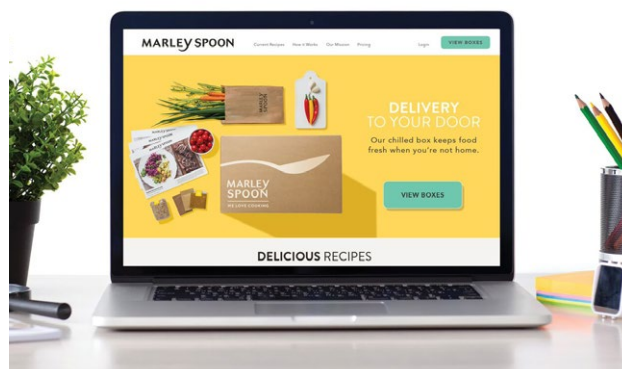
youscan.io

MARLEY SPOON

Marley Spoon är en avancerad matkasse-service. Marley Spoon är baserat i Berlin och har verksamhet i Europa, USA och Australien. Marley Spoon grundades av Delivery Heros ex-VD Fabian Siegel 2014. I USA har de ett samarbete med Martha Stewart.

Vostok New Ventures investerade 4,0 MEUR i Marley Spoon under första kvartalet 2018 genom en skuldinvestering som innefattade likvid ränta samt en aktiekomponent. I början av juli 2018 noterades Marley Spoon i Australien och i september 2018 återbetalade Marley Spoon lånet om 4,0 MEUR och upplupen ränta.

Per den 30 september 2018 värderas innehavet till 0,8 MUSD baserat på stängningspriset den 28 september 2018.



Marley Spoon

 marleyspoon.com

Andel av
portföljen:
0,1%



2018
Investeringsår

996 000
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

0,8
Totalt värde
(MUSD)

1,2%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

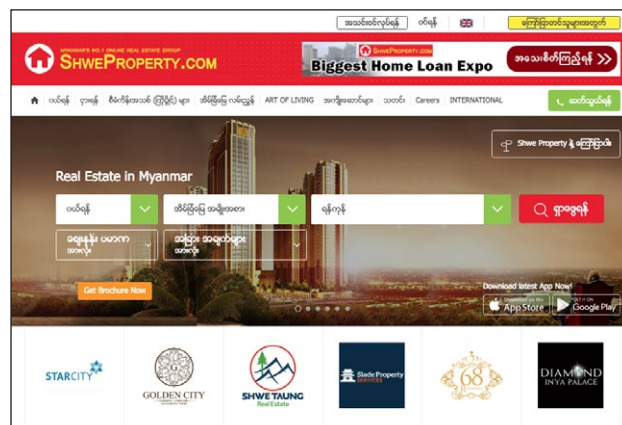


Shwe Property är fastighetsportalen nr 1 och den mest kända online-fastighetsgruppen i Myanmar. Grundat 2011, som den första fastighetsportalen i landet, med den första fastighetsappen som någonsin utvecklats i Myanmar. Idag leder Shwe Property marknaden med den högsta varumärkespenetrationen, särskilt bland första-handskunder och landets framväxande medelklass.

Med över 100 000+ utannonserade fastigheter och tusentals fastighetsförfrågningar varje månad är Shwe Property det största företaget inom fastighetsbranschen i Myanmar. Genom bolagets stora fastighetsevent, i kombination med ett betydande team av erfarna och kvalificerade säljare och marknadsförare, har företaget det största utbudet av fastighetsannonser i landet.

Shwe Property arbetar med en modern affärsmodell som integrerar en traditionell portalplattform för fastigheter med en hybrid mäklarförsäljning och marknadsorganisation som levererar stora volymer av fastighetsaffärer genom att utnyttja sin intelligenta databas av fastighetsägare.

Under första kvartalet 2018 investerade Vostok New Ventures 500 000 USD i bolaget, och per den 30 september 2018 värderades investeringen i Shwe Property på basis av denna senaste transaktion.



Shwe Property

shweproperty.com

Andel av portföljen:
0,0%



2018
Investeringsår

25 000
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

0,5
Totalt värde
(MUSD)

8,3%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

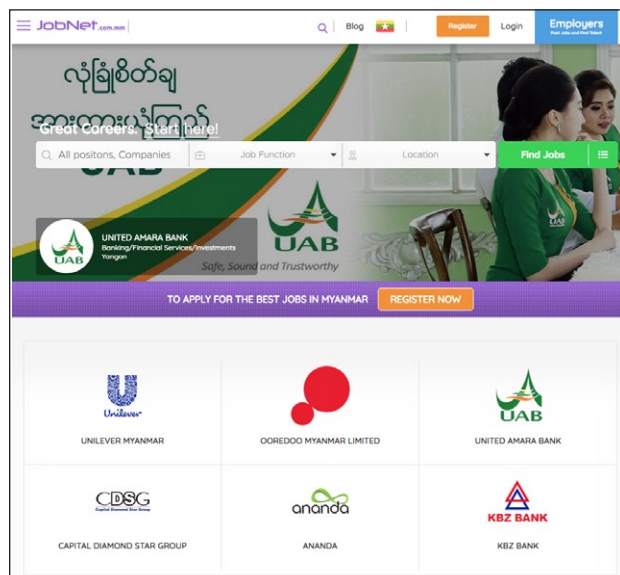
Sedan starten 2015 har JobNet snabbt vuxit till att bli nummer ett som jobb- och rekryteringsportal i Myanmar, en av Asiens sista gränsmarknader och snabbast växande ekonomier.

Som en följd av politiska reformer, en stimulerad ekonomi, ankomsten av internationella företag och tillväxten av lokala företag har ett ökat antal arbetstillfällen drivit fram en stor efterfrågan för arbetsgivare att hitta de bästa talangerna som finns på marknaden.

Med över 20 års erfarenhet i 15 länder av att utveckla jobbsajter i världsklass och rekryteringsteknik lanserades JobNet i Myanmar för att tillgodose behoven hos tusentals företag som ville ha ett mer målinriktat, konkurrenskraftigt, tids- och kostnadseffektivt rekryteringsverktyg för att vinna kriget om talangerna.

Med hundratusentals arbetssökande och tusentals jobbansökningar varje månad, är JobNet det självklara alternativet som sammanför arbetsgivare med de bästa talangerna i landet, snabbt och effektivt.

Under det första kvartalet 2018 investerade Vostok New Ventures 500 000 USD i bolaget och per den 30 september 2018 värderas investeringen i JobNet på basis av denna senaste transaktion.



JobNet

jobnet.com.mm

Andel av portföljen:
0,0%



2018
Investeringsår

10 417
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 september 2018

0,5
Totalt värde
(MUSD)

3,8%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
jan-sep 2018
(i USD)

Skuld- investeringar

Marley Spoon (skuldinvestering)

Lånet om 4,0 MEUR till Marley Spoon inklusive upplupen ränta återbetalades under september 2018.

Likviditetshantering

Bolaget har också investeringar i räntefonder som del av Bolagets likviditetshantering. Per den 30 september 2018 uppgick investeringarna inom likviditetshantering till 10,68 MUSD (2017: 8,02), baserat på fondernas senaste NAV och marknadsvärde.

Investeringar

Under det tredje kvartalet 2018 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 9,82 MUSD (2017: 0,68) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 0 MUSD (2017: 0). Investeringar gäller investeringar i Busfor, VOI Technology, Zezeeta och OneTwoTrip.

Under niomånadersperioden 2018 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 46,58 MUSD (2017: 36,79) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 1,09 MUSD (2017: 2,55). Investeringar gäller investeringar i Booksy, Housing Anywhere, el Basharsoft, Marley Spoon, Zezeeta, JobNet, Shwe Property, Propertyfinder, Gett, Agente Imóvel, DOC+, Busfor, OneTwoTrip och VOI Technology.

Koncernens resultatutveckling för perioden samt substansvärde

Under perioden var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen 21,43 MUSD (2017: 20,79) huvudsakligen från omvärderingar i portföljen. Utdelningsintäkter har redovisats med 17,76 MUSD (2017: 1,36), vilket utgjordes av utdelning från Avito.

Rörelsekostnader (definierat som rörelsens kostnader minus övriga rörelseintäkter) för perioden uppgick till -10,44 MUSD (2017: -4,53). Ökningen av rörelsekostnader är främst relaterad till de mervärdesskattsanspråk Bolaget har erhållit från Skatteverket. (För mer information, se not 4.)

Finansnettot uppgick till 2,32 MUSD (2017: -1,19). Ökningen av finansnettot är främst relaterad till högre valutakursvinster än samma period 2017.

Periodens nettoresultat efter skatt uppgick till 31,26 MUSD (2017: 16,43).

Redovisat eget kapital uppgick till 912,20 MUSD per den 30 september 2018 (31 december 2017: 879,99).

Koncernens resultatutveckling för kvartalet

Under det tredje kvartalet var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen 21,71 MUSD (2017: 16,31) huvudsakligen från omvärdering av Avito.

Rörelsekostnader (definierat som rörelsens kostnader minus övriga rörelseintäkter) för perioden uppgick till -1,97 MUSD (2017: -1,25). Ökningen av rörelsekostnader är främst relaterad till de mervärdesskattsanspråk Bolaget har erhållit från Skatteverket. (För mer information, se not 4.)

Finansnettot uppgick till -0,70 MUSD (2017: -7,27). Ökningen av finansnettot är främst relaterad till högre valutakursvinster än samma period 2017.

Periodens nettoresultat efter skatt uppgick till 19,10 MUSD (2017: 7,79).

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 2018 till 44,1 MUSD (31 december 2017: 51,1).

Resultaträkningar – koncernen

(TUSD)	Not	1 jan 2018– 30 sep 2018	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jul 2018– 30 sep 2018	1 jul 2017– 30 sep 2017
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen ¹		21 431	20 793	21 707	16 308
Resultat från lånefordringar		–	–	-6	–
Utdelningsintäkter och kupongränta		17 759	1 357	–	–
Övriga rörelseintäkter		195	–	69	–
Rörelsens kostnader	4	-10 441	-4 530	-1 967	-1 246
Rörelseresultat		28 944	17 620	19 803	15 062
Finansiella intäkter och kostnader					
Ränteintäkter		3 425	4 132	1 501	29
Räntekostnader		-4 577	-5 943	-1 566	-4 591
Valutakursvinster/-förluster, netto		3 479	618	-636	-2 710
Totala finansiella intäkter och kostnader		2 327	-1 193	-701	-7 272
Resultat före skatt		31 272	16 427	19 102	7 790
Skatt		–	–	–	–
Periodens resultat		31 272	16 427	19 102	7 790
Resultat per aktie (USD)		0,37	0,19	0,23	0,09
Resultat per aktie efter utspädning (USD)		0,37	0,19	0,23	0,09

1. Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen (inklusive noterade obligationslån) redovisas till verkligt värde. Vinst och förluster 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 2018– 30 sep 2018	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jul 2018– 30 sep 2018	1 jul 2017– 30 sep 2017
Periodens resultat	31 272	16 427	19 102	7 790
Periodens övriga totalresultat				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-253	131	29	50
Totalt övrigt totalresultat för perioden	-253	131	29	50
Totalt totalresultat för perioden	31 019	16 558	19 131	7 840

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

Balansräkningar – koncernen

(TUSD)	30 sep 2018	31 dec 2017
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier	148	53
Totala materiella anläggningstillgångar	148	53
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	966 992	900 047
Totala finansiella anläggningstillgångar	966 992	900 047
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Likvida medel	44 049	51 079
Skattefordringar	500	394
Övriga kortfristiga fordringar	147	2 206
Totala omsättningstillgångar	44 696	53 678
TOTALA TILLGÅNGAR	1 011 836	953 779
EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat)	912 197	879 990
LÅNGFRISTIGA SKULDER		
Långfristiga skulder	94 997	71 541
Totala långfristiga skulder	94 997	71 541
KORTFRISTIGA SKULDER		
<i>Icke räntebärande kortfristiga skulder</i>		
Skatteskuld	401	431
Övriga kortfristiga skulder	2 986	1 090
Upplupna kostnader	1 255	727
Totala kortfristiga skulder	4 642	2 248
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 011 836	953 779

Förändringar i eget kapital – koncernen

(TUSD)	Aktie- kapital	Övrigt till- skjutet kapital	Övriga reserver	Balanserat resultat	Totalt
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	-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
Eget kapital per 1 januari 2018	27 066	119 073	-8	733 858	879 990
Resultat för perioden 1 januari 2018–30 september 2018	–	–	–	31 272	31 272
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	-252	–	-252
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2018–30 september 2018	–	–	-252	31 272	31 019
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Aktiebaserat incitamentsprogram	–	1 365	–	–	1 365
Återköp av egna aktier (not 7)	-6	-171	–	–	-178
Totalt transaktioner med aktieägare	-6	1 194	–	–	1 188
Eget kapital per 30 september 2018	27 060	120 267	-260	765 130	912 197

Kassaflödesanalys – koncernen

(TUSD)	1 jan 2018– 30 sep 2018	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jul 2018– 30 sep 2018	1 jul 2017– 30 sep 2017
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	31 272	16 427	19 102	7 790
<i>Justering för:</i>				
Ränteintäkter	-3 425	-4 132	-1 501	-29
Räntekostnader	4 577	5 943	1 566	4 591
Valutakursvinster/-förluster	-3 480	-618	636	2 710
Avskrivningar	-6	-	-6	-
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-21 431	-20 793	-21 707	-16 307
Utdelningsintäkter och kupongränta	-17 759	-1 357	-	-
Övriga icke-kassaflödespåverkande poster	3 491	785	-1 620	351
Förändringar i kortfristiga fordringar	1 799	-1 863	1 873	-1 887
Förändringar i kortfristiga skulder	432	193	360	94
Kassaflöde använt i den löpande verksamheten	-4 530	-5 415	-1 296	-2 688
Investeringar i finansiella tillgångar	-46 582	-36 912	-9 815	-680
Försäljning av finansiella tillgångar	1 088	2 546	-	-
Förändring av lånefordran	1 646	36 060	4 620	28 396
Utdelningsintäkter och kupongränta	17 759	8 118	-	-
Erhållna räntor	1 568	1 773	689	314
Betalda räntor	-	-3 707	-	-3 707
Betald skatt	-148	-288	-40	-144
Totalt kassaflöde använt i/från den löpande verksamheten	-29 199	2 174	-5 842	21 490
Kassaflöde använt för investeringar				
Investeringar i kontorsinventarier	-107	-	-104	-
Totalt kassaflöde använt för investeringar	-107	-	-104	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Förändring av räntebärande lån	28 427	28 251	-673	-37 655
Betald ränta på lån	-3 565	-	-806	-
Återköp av egna aktier	-178	-6 806	-	-5 420
Totalt kassaflöde från/använt i finansieringsverksamheten	24 685	21 445	-1 479	-43 075
Förändring av likvida medel	-4 621	23 619	-7 425	-21 584
Likvida medel vid periodens början	51 079	34 780	51 008	83 712
Kursdifferens i likvida medel	-2 408	8 153	465	4 426
Likvida medel vid periodens slut	44 049	66 552	44 049	66 552

Alternativa nyckeltal – koncernen

Från och med den 3 juli 2016 tillämpas nya riktlinjer för alternativa nyckeltal (APMs) utgivna av 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 dess 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 2018	9 m 2017
Räntabilitet på sysselsatt kapital, % ¹	2,73	1,34
Soliditet, % ²	90,15	90,82
Eget kapital/aktie, USD ³	10,79	8,68
Resultat/aktie, USD ⁴	0,37	0,19
Resultat/aktie efter full utspädning, USD ⁵	0,37	0,19
Substansvärde/aktie, USD ⁶	10,79	8,68
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden	84 566 058	85 136 039
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden efter full utspädning	84 778 789	85 149 254
Antal aktier vid periodens slut ⁷	84 562 357	84 732 357

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 balansomslutning 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 2018 är exklusive 1 125 952 återköpta SDB.

Resultaträkning – moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2018– 30 sep 2018	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jul 2018– 30 sep 2018	1 jul 2017– 30 sep 2017
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-956	-350	33	–
Rörelsens kostnader	-5 731	-4 675	-1 537	-1 259
Rörelseresultat	-6 687	-5 025	-1 510	-1 259
Finansiella intäkter och kostnader				
Ränteintäkter	13 425	12 620	5 101	3 093
Räntekostnader	-4 554	-5 870	-1 543	-4 518
Valutakursvinster/-förluster, netto	3 606	426	-584	-2 905
Totala finansiella intäkter och kostnader	12 478	7 177	2 974	-4 330
Periodens resultat	5 790	2 151	1 464	-5 589

Rapport över totalresultat för moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2018– 30 sep 2018	1 jan 2017– 30 sep 2017	1 jul 2018– 30 sep 2018	1 jul 2017– 30 sep 2017
Periodens resultat	5 790	2 151	1 464	-5 589
Periodens övriga totalresultat				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	–	–
Totalt övrigt totalresultat för perioden	–	–	–	–
Totalt totalresultat för perioden	5 790	2 151	1 464	-5 589

Balansräkning – moderbolaget

(TUSD)	30 sep 2018	31 dec 2017
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Aktier i dotterbolag	84 389	84 389
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	10 681	8 023
Lån till koncernföretag	240 949	206 303
Totala finansiella anläggningstillgångar	336 019	298 715
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Kassa och bank	41 129	47 829
Övriga kortfristiga fordringar	31	62
Totala omsättningstillgångar	41 160	47 891
TOTALA TILLGÅNGAR	377 179	346 605
EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat)	280 106	273 128
LÅNGFRISTIGA SKULDER		
Långfristiga skulder	94 997	71 541
Totala långfristiga skulder	94 997	71 541
KORTFRISTIGA SKULDER		
<i>Icke räntebärande kortfristiga skulder</i>		
Skulder till koncernföretag	974	1 165
Övriga kortfristiga skulder	3	107
Upplupna kostnader	1 099	664
Totala kortfristiga skulder	2 076	1 936
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER	377 179	346 605

Förändringar i eget kapital – moderbolaget

(TUSD)	Aktie- kapital	Övrigt till- skjutet kapital	Balanserat resultat	Totalt
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	-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
Eget kapital per 1 januari 2018	27 066	119 073	126 988	273 128
Resultat för perioden 1 januari 2018–30 september 2018	–	–	5 790	5 790
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	–	–
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2018–30 september 2018	–	–	5 790	5 790
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Aktiebaserat incitamentsprogram	–	1 365	–	1 365
Återköp av egna aktier (not 7)	-6	-171	–	-178
Totalt transaktioner med aktieägare	-6	1 194	–	1 188
Eget kapital per 30 september 2018	27 060	120 267	132 779	280 106

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 2017. Vostok New Ventures årsredovisning för 2017 finns tillgänglig på Bolagets hemsida: www.vostoknewventures.com/sv/investerare-och-media/finansiella-rapporter/

IFRS 9, *Finansiella instrument*, tillämpas för räkenskapsår som påbörjas 1 januari 2018. Koncernen har analyserat standardens ersättning av IAS 39 och kommit fram till slutsatsen att den nya standarden inte har någon väsentlig inverkan på bolagets finansiella rapporter mer än rådande upplysningskrav.

IFRS 15, *Intäkter från avtal med kunder*, tillämpas för räkenskapsår som påbörjas 1 januari 2018. Koncernen har analyserat denna nya standard och dragit slutsatsen att den inte har någon väsentlig inverkan på bolagets finansiella rapporter.

IFRS 16, *Leasing*, är obligatorisk för räkenskapsår som påbörjas 1 januari 2019. Koncernen har analyserat denna nya standard och för närvarande består koncernens leasingåtaganden endast av hyresavtal. Därmed kommer den nya standarden inte ha någon väsentlig inverkan på bolagets finansiella rapporter.

Not 2 Närstående transaktioner

Under perioden har Vostok New Ventures redovisat följande närstående transaktioner:

	Rörelsekostnader		Kortfristiga fordringar	
	9 m 2018	9 m 2017	9 m 2018	9 m 2017
Nyckelpersoner och styrelseledamöter ¹	-4 180	-2 293	-171	-133

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

Ledande befattningshavare i Bolaget köpte Vostok New Ventures Ltd obligation 2018/2022 under andra kvartalet 2018 till ett värde om 0,22 MUSD (2 MSEK) och per 30 september 2018 är dessa obligationer värda 0,22 MUSD (2 MSEK).

Kostnaderna för de långsiktiga incitamentsprogrammen (LTIP 2016, LTIP 2017 och LTIP 2018) för ledande befattningshavare och nyckelpersoner uppgick till 1,24 MUSD, exklusive sociala avgifter. För mer detaljer avseende LTIP 2016, LTIP 2017 och LTIP 2018 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 2017. 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 2018.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	11 458	131 952	823 583	966 992
Summa tillgångar	11 458	131 952	823 583	966 992

Följande tabell visar koncernens tillgångar värderade till verkligt värde per den 31 december 2017.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	8 912	54 431	836 704	900 047
Summa tillgångar	8 912	54 431	836 704	900 047

Följande tabell visar förändringar i koncernens tillgångar i nivå 3.

	Nivå 3
Ingående värde 1 januari 2018	836 704
Förflyttningar från nivå 3	-78 889
Förflyttningar till nivå 3	36 329
Förändring verkligt värde och övrigt	29 439
Utgående värde 30 september 2018	823 583

Under 2018 har tre förflyttning från nivå 3 och 2 gjorts. Gett, OneTwoTrip och El Basharsoft har förflyttats från nivå 3 till nivå 2 efter transaktioner. Hemnet och babylon har förflyttats från nivå 2 till nivå 3. Investeringarna i Gett, OneTwoTrip, Wallapop, Booksy, Housing Anywhere, El Basharsoft, DOC+, Shwe Property, JobNet, Zezeeta, CarZar, Agente Imóvel, VOI Technology och Busfor är klassificerade som nivå 2 och värderade enligt det senaste betalda priset per aktie i respektive bolag. Avito, BlaBlaCar, Propertyfinder, babylon, Hemnet, Merro, Naseeb Networks och KEH AB klassificeras som nivå 3-investeringar enligt värderingsmodeller baserade på EBITDA och intäktsmultiplar för jämförbara noterade företag. babylon klassificeras som nivå 3-investering baserat på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i maj 2017.

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, mäklares, 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 marknads-mässiga 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 uppstått. 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 styrelse i samband med Bolagets finansiella rapporter.

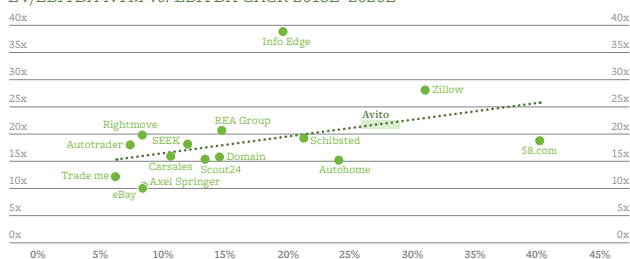
Avito

Koncernens investering i Avito värderas i nivå 3 per den 30 september 2018.

Per den 30 september 2018 värderar Vostok New Ventures sin Avito-investering till 617,4 MUSD (4,7 miljarder USD för hela bolaget) baserat på en EV/EBITDA multipel-modell. Värderingsmodellen per den 30 september 2018 är densamma som vid årsskiftet 2017, men med uppdaterade input-data och reflekterar Avitos starka EBITDA-tillväxt jämfört med jämförelsegruppen. Värderingen är 4% högre än vid årsslutet 2017, främst drivet av den uppdaterade input-datan för jämförelsebolagen under kvartalet samt valutakursförändringar.

I gruppen med jämförbara bolag ingår 16 jämförelsebolag, bland annat REA Group, Rightmove, AutoTrader, Scout24 och 58.com. Den genomsnittliga multiplern i jämförelsegruppen är 18,3x och medianmultiplern är 17,8x. Multiplern som ligger till grund för värderingen reflekterar Avitos starka förväntade tillväxt i EBITDA jämfört med tillväxten hos jämförelsebolagen.

EV/EBITDA NTM vs. EBITDA CAGR 2018E-2020E



Nedan tabeller visar känsligheten den modellgenererade värderingen för USD/RUB-kursen och använd multipel per den 30 september 2018.

	Känslighet EBITDA-multipel				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	527	557	617	677	707
	Känslighet EBITDA CAGR				
	24%	26%	28%	30%	32%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	586	603	617	638	655
	Känslighet USD/RUB				
	+15%	+10%	65,54	-10%	-15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	539	563	617	684	723

BlaBlaCar

Per den 30 september 2018 är investeringen i BlaBlaCar klassificerad som en nivå 3-investering, då den är värderad baserat på multiplar av bruttotransaktionsvärde (GMV) och nettoomsättning. Vostok New Ventures har investerat totalt 109,5 MUSD i BlaBlaCar och äger cirka 9,3% av bolaget efter full utspädning per den 30 september 2018. Värderingen per den 30 september 2018 är ungefär densamma som värderingen per den 31 december 2017. Modellen, som först användes per det tredje kvartalet 2017, reflekterar BlaBlaCars fortsatta GMV-tillväxt och den lägre än ursprungliga förväntade nettoomsättningsutvecklingen. Då endast ett fåtal marknader monetiserar på en normaliserad nivå, fångar inte endast nettoomsättningen det verkliga värdet av BlaBlaCar. Därför är också GMV ett bra mått då det fångar värdet i stora marknader som inte börjat monetisera, så som Ryssland. I dag genereras majorite-

ten av BlaBlaCars nettoomsättning i Frankrike och ett fåtal andra europeiska marknader och är denominerad i euro. Modellen beaktar både en multipel på förväntad GMV och en multipel på förväntad nettoomsättning för att på bästa sätt reflektera både monetiserade och icke-monetiserade marknader. BlaBlaCars GMV är värdet av transaktionerna som genomförs på plattformen, dvs. passagerare som betalar förare för sin proportionerliga del av kostnaden för en resa. Nettoomsättningen är den procent som BlaBlaCar tar i kommission, antingen direkt genom en avgift, eller indirekt genom en prenumerationsmodell. BlaBlaCar monetiserar (tar en procent på varje resa) endast i de mest mogna marknaderna, där Frankrike står för den största delen. I de flesta marknader har BlaBlaCar ännu inte börjat monetisera och där är deras kommission därför 0. Per den 30 september 2018 har bolaget över 65 miljoner medlemmar och 20 miljoner resenärer i kvartalet.

	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 30 sep 2018				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	106	110	119	127	132
	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 30 sep 2018				
	-15%	-10%	Frankrike GMV	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	114	116	119	123	124

Gett

Per den 30 september 2018 är investeringen i Gett klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av en transaktion som slutfördes under det andra kvartalet 2018, i vilken Vostok New Ventures deltog. Bolagsvärderingen i transaktionen är omkring 10% lägre än den senaste modellbaserade värderingen av bolaget.

Propertyfinder

Per den 30 september 2018 är investeringen i Propertyfinder klassificerad som nivå 3 då den är värderad till 36,0 MUSD enligt en värderingsmodell baserad på EV-Sales multiplar. Medianmultiplern av jämförelsegruppen är 8,3x och gruppen består av ett antal noterade fastighetsvertikaler inklusive, men inte uteslutande, Scout24, Rightmove och REA Group. Den modellbaserade värderingen är omkring 26% högre än värderingen per den 31 december 2017. Omvärderingen är driven av Propertyfinders starka omsättningstillväxt och högre jämförelsegruppsmultiplar.

	Känslighet i modellbaserad Propertyfinder-värdering per 30 sep 2018				
	-20%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+20%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Propertyfinder, MUSD	29	32	36	40	43

babylon

Per den 30 september 2018 är investeringen i babylon klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i maj 2017. 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. Per den 30 september 2018 bedöms den större finansieringsrundan under andra kvartalet 2017 som det bästa verkligt-värde-estimatet för bolaget då bolaget har utvecklats enligt plan och inga betydande interna eller externa faktorer bedöms kräva en omvärdering av bolaget.

	Känslighet i transaktionsbaserad babylon-värdering per 30 sep 2018				
	-15%	-10%	babylon-värdering	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i babylon, MUSD	19,2	20,3	22,6	24,9	26,0

OneTwoTrip

Per den 30 september 2018 är OneTwoTrip klassificerat som en nivå 2-investering då den är värderad till 16,5 MUSD baserat på en transaktion i bolaget som stängde under det tredje kvartalet 2018. Vostok New Ventures äger 16,7% av bolaget efter full utspädning per den 30 september 2018.

Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.)

Per den 30 september 2018 är investeringen i Hemnet klassificerad som nivå 3 då den är värderad till 14,6 MUSD på basis av en EV/EBITDA-värderingsmodell då den senaste betydande transaktionen i bolaget nu är mer än tolv månader gammal. Bolaget har utvecklats väl sen Vostoks investering i december 2016. Per den 30 september 2018 anses modellen utgöra det bästa verkliga värde-estimatet för Hemnet. Medianmultiplern för jämförelsebolagen är 20,8x och består av ett antal noterade fastighetsvertikaler, bland annat Scout24, Rightmove och REA Group. Den modell-baserade värderingen är ca 30% högre än den tidigare värderingen per den 31 december 2017.

Värdering av Vostok New Ventures investering i Hemnet, MUSD	Känslighet i modellbaserad Hemnet-värdering per 30 sep 2018				
	EV/EBITDA-multiplier				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
	11,9	12,8	14,6	16,3	17,3

Wallapop

Per den 30 september 2018 är investeringen i Wallapop klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i Wallapop och kassa. Vostok New Ventures sekundära innehav i bolaget värderas till 14,5 MUSD. Per den 30 september 2018 bedöms den senaste transaktionen som avslutades under 2018 som det bästa verkliga värde-estimatet för bolaget, då bolaget har utvecklats enligt plan och inga betydande interna eller externa faktorer bedöms kräva en omvärdering av bolaget.

Merro

Per den 30 september 2018 är investeringen i Merro klassificerad som nivå 3 och är värderad på basis av en sum of the parts-värderingsmodell. Per den 30 september 2018 värderas Vostok New Ventures innehav i bolaget till 8,2 MUSD, vilket är 13% lägre än värderingen per den 31 december 2017. Den drivande faktorn av omvärderingen är en omvärdering av Opensooq som representerar majoriteten av värdet i Merro. Per den 30 september 2018 representerar Opensooq 42,4% av värdet i Merro.

Värdering av Vostok New Ventures investering i Merro, MUSD	Känslighet i sum of the parts-baserad Merro-värdering per 30 sep 2018				
	Opensooq-värdering				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
	7,0	7,4	8,2	9,0	9,4

Booksy

Per den 30 september 2018 är investeringen i Booksy klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det första kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 6,0 MUSD i bolaget.

El Basharsoft

Per den 30 september 2018 är investeringen i el Basharsoft (Wuzzuf och Forasna) klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget. Vostok New Ventures investerade totalt 2,5 MUSD i bolaget i transaktionen 2018.

Naseeb Networks

Per den 30 september 2018 är investeringen i Naseeb Networks klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en framtidsbaserad EV/Sales-multipliermodell. Modellen värderar Vostoks andel i Naseeb Networks till 4,2 MUSD jämfört med 4,2 MUSD per den 31 december 2017.

I gruppen med jämförbara bolag ingår fyra jämförelsebolag, bland annat SEEK, Infoedge och 51job. Den genomsnittliga multiplern i jämförelsegruppen är 8,6x och medianmultiplern är 7,8x.

Värdering av Vostok New Ventures investering i Naseeb, MUSD	Känslighet i modellbaserad Naseeb-värdering per 30 sep 2018				
	EV/Sales-multiplier				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
	3,6	3,8	4,2	4,6	4,8

Busfor

Per den 30 september 2018 är investeringen i Busfor klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget. Vostok New Ventures investerade genom ett konvertibellån som konverterades under det fjärde kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 4,0 MUSD i bolaget.

DOC+

Per den 30 september 2018 är investeringen i DOC+ klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det andra kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 4,0 MUSD i bolaget.

Housing Anywhere

Per den 30 september 2018 är investeringen i Housing Anywhere klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det första kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 3,9 MUSD (3,3 MEUR) i bolaget.

CarZar

Per den 30 september 2018 är investeringen i CarZar klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes i november 2017. Vostok New Ventures investerade ytterligare 1,5 MUSD i CarZar och har nu en total investering om 3,0 MUSD i bolaget.

Vezeeta

Per den 30 september 2018 är investeringen i Vezeeta (DrBridge) klassificerad som nivå 2 då den är värderad enligt den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det tredje kvartalet 2018. Vostok New Ventures deltog i finansieringsrundan med 1,25 MUSD. Per den 30 september 2018 värderar Vostok New Ventures sin investering i Vezeeta till 3,2 MUSD baserat på denna transaktion.

Agente Imóvel

Per den 30 september 2018 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 2018. Vostok New Ventures har investerat totalt 2,0 MUSD i bolaget, som per den 30 september 2018 värderas till 3,0 MUSD baserat på transaktionen under det andra kvartalet 2018.

VOI Technology

Per den 30 september 2018 är investeringen i VOI Technology klassificerad som nivå 2 då den är baserad på den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det andra och tredje kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 2,75 MUSD i bolaget.

KEH AB (YouScan och övriga tillgångar)

Vostok New Ventures äger 33,9% av KEH AB. Per den 30 september 2018 kommer allt värde i KEH AB från en intäktsmultiplier-värdering av YouScan och KEH AB:s kassa. Denna modell bedöms ge det bästa verkliga värde-estimatet av KEH per den 30 september 2018.

Värdering av Vostok New Ventures investering i KEH AB, MUSD	Känslighet i modellbaserad KEH AB-värdering per 30 sep 2018				
	EV/Sales-multiplier				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
	1,6	1,7	1,9	2,1	2,2

Marley Spoon (aktie)

Per den 30 september 2018 värderas investeringen i Marley Spoon till 0,8 MUSD baserat på stängningskursen den sista handelsdagen i september 2018. Marley Spoon är klassificerat som en nivå 1-investering.

Shwe Property

Per den 30 september 2018 är investeringen i Shwe Property klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det första kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 0,5 MUSD i bolaget.

JobNet

Per den 30 september 2018 är investeringen i JobNet klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget som slutfördes under det första kvartalet 2018. Vostok New Ventures investerade totalt 0,5 MUSD i bolaget.

Likviditetshantering (nivå 1)

Per den 30 september 2018 äger Vostok New Ventures 10,7 MUSD i ränteplaceringar och obligationer som del av Bolagets likviditetshantering. Dessa innehav har dagliga NAV och är värderade enligt senaste publicerade NAV:et per den 30 september 2018.

Lånefordringar

Marley Spoon-lånet återbetalades till fullo under det tredje kvartalet 2018. Per den 30 september 2018 har Bolaget inga utestående lånefordringar.

Kortfristiga skulder

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

Förändring av finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen

Företag	Ingående balans 1 jan 2018, USD	Investeringar/ (avyttringar), netto, USD	Förändring i verkligt värde, USD	Utgående balans 30 sep 2018, USD	Andel av portföljen, %
Avito AB	591 938 454	–	25 448 879	617 387 333	61,1%
BlaBlaCar	118 615 542	–	79 364	118 694 906	11,7%
Gett	59 198 650	5 000 000	-8 719 807	55 478 843	5,5%
Propertyfinder	28 704 345	250 037	7 086 329	36 040 711	3,6%
babylon	23 335 857	–	-728 327	22 607 530	2,2%
OneTwoTrip	20 810 533	1 000 000	-5 262 302	16 548 231	1,6%
Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.)	11 207 369	–	3 389 025	14 596 394	1,4%
Wallapop	13 533 279	–	966 721	14 500 000	1,4%
Merro	9 358 731	–	-1 177 151	8 181 580	0,8%
Booksy	–	5 989 711	–	5 989 711	0,6%
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna)	2 347 911	2 495 753	-106 906	4 736 758	0,5%
Naseeb Networks (Roze och Mihnati)	4 203 772	–	-13 902	4 189 870	0,4%
DOC+	–	4 000 000	–	4 000 000	0,4%
Housing Anywhere	–	4 117 663	-237 686	3 879 977	0,4%
CarZar	3 521 186	–	–	3 521 186	0,3%
Vezeeta (DrBridge)	1 833 313	1 250 000	72 633	3 155 946	0,3%
Agente Imóvel	1 000 000	1 000 000	999 443	2 999 443	0,3%
VOI Technology	–	2 750 000	–	2 750 000	0,3%
KEH AB (YouScan och övriga tillgångar)	1 526 375	–	358 224	1 884 599	0,2%
Marley Spoon	–	1 910 799	-1 134 588	776 211	0,1%
Shwe Property	–	500 000	–	500 000	0,0%
JobNet	–	500 000	–	500 000	0,0%
Busfor, konvertibelt lån	–	3 992 995	51 635	4 044 630	0,4%
Delivery Hero AG	888 401	-1 088 093	199 692	–	0,0%
babylon, konvertibelt lån	–	9 242 759	104 274	9 347 033	0,9%
Likviditetshantering	8 023 392	2 582 650	75 380	10 681 421	1,1%
Totalt	900 047 110	45 513 718	21 431 485	966 992 313	

Not 4

Anspråk utgående mervärdesskatt

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 38 309 135 SEK jämte skattetillägg om 2 753 579 SEK 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 betalat utgående mervärdesskatt för perioden 2013–2014 i enlighet med SKV:s anspråk och överklagat domen hos Kammarrätten. I sin dom av den 28 juni 2018 biföll Kammarrätten Skatteverkets talan. Bolaget överklagade domen hos Högsta förvaltningsrätten under augusti 2018. Per den 30 september 2018 har utgående mervärdesskatt för perioden 2013 till det andra kvartalet 2018 tagits i Bolagets räkenskaper som rörelsekostnader.

Not 5

Långfristiga skulder

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.

Under juni 2018, i samband med utställandet att Bolagets nya obligationer 2018/2022, har den största innehavaren av befintliga obligationer 2017/2020 åtagit sig att omvandla 150 MSEK av deras innehav till obligationer 2018/2022. Till följd av överlåtelsen kommer befintliga obligationer 2017/2020 till ett värde av 150 MSEK att makuleras,

vilket minskar det utestående beloppet under de befintliga obligationerna 2017/2020 till 450 MSEK.

Värdet på obligationslånet per den 30 september 2018 var 50,33 MUSD. Det bokförda värdet av långfristiga skulder bedöms motsvara deras verkliga värde.

Obligationslån 2018/2022

Den 7 juni 2018 meddelade Vostok New Ventures att Bolaget framgångsrikt emitterat ett fyraårigt ej säkerställt obligationslån om 400 MSEK inom en total ram om 600 MSEK. Obligationen förfaller den 7 juni 2022 och löper med en fast ränta om 6,15% med kvartalsvis räntebetalning.

Obligationen är noterad på Nasdaq Stockholm. Första dag för handel var den 11 juli 2018. 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 2018 var 44,67 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 2018 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 2018 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,18 MUSD.

LTIP 2018

Vid årsstämman den 16 maj 2018 beslutades att inrätta ett långsiktigt aktiebaserat incitamentsprogram för ledande befattningshavare och nyckelpersoner i Vostok New Ventures-koncernen. Programmet löper över 1 januari 2018 till 31 mars 2021, och omfattar maximalt 510 000 aktier, vilket motsvarar en utspädningseffekt om ca 0,60% 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 2018–31 december 2020). Under det tredje kvartalet 2018 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,21 MUSD.

Not 7 **Depåbevisåterköp**

Under det tredje kvartalet 2018 har inga SDB återköpts. Bolaget innehar totalt 1 125 952 återköpta depåbevis.

Not 8 **Händelser efter räkenskapsperiodens utgång**

Efter periodens slut har Vostok New Ventures investerat 1 MUSD som en del av en tilläggsinvestering i Booksy. Den 13 november 2018 tillkännagav Vostok New Ventures en betydande transaktion i BlaBlaCar. BlaBlaCar har ingått avtal med SNCF om att förvärva Ouibus – en marknadsledande fransk bussoperatör. BlaBlaCar tillkännagav också en finansieringsrunda om 101 MEUR från SNCF och befintliga investerare.

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 2018 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 5,8 MUSD (2017: 2,15). Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde vi resultaträkningen härrör till likviditetshantering investeringar.

Finansiella och verksamhetsrelaterade risker

The Company's risks and risk management are described in detail in note 3 of the Company's Annual Report 2017.

Kommande rapporttillfällen

Vostok New Ventures bokslutskommuniké för perioden 1 januari 2018–31 december 2018 kommer att publiceras den 13 februari 2019.

Den 14 november 2018

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 2018 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 14 november 2018
PricewaterhouseCoopers AB

Ulrika Ramsvik
Auktoriserad revisor
Huvudansvarig revisor

Bo Hjalmarsson
Auktoriserad revisor

VOSTOK NEW VENTURES

Registered office

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

Vostok New Ventures AB
Mäster Samuelsgatan 1, 1st floor
SE-111 44 Stockholm
Sweden
Phone +46 8 545 015 50
Fax +46 8 545 015 54

www.vostoknewventures.com
info@vostoknewventures.com