



Vostok New Ventures Ltd.

Delårsrapport

Avseende andra kvartalet och sexmånadersperioden 2018

- Periodens resultat uppgick till 12,17 miljoner US-dollar (MUSD) (8,64 för perioden 1 januari 2017–30 juni 2017). Resultat per aktie uppgick under perioden till 0,14 USD (0,10).
- Kvartalets resultat uppgick till -14,07 MUSD (-8,69). Resultat per aktie uppgick under kvartalet till -0,17 USD (-0,10).
- Vostok New Ventures ("Vostok" eller "Bolaget") substansvärde uppgick till 892,51 MUSD den 30 juni 2018 (31 december 2017: 879,99), motsvarande 10,55 USD per aktie (31 december 2017: 10,40). Givet en växelkurs SEK/USD om 8,9599 var värdena 7 996,76 miljoner svenska kronor (MSEK) (31 december 2017: 7 244,35 MSEK) respektive 94,57 SEK (31 december 2017: 85,65).
- Substansvärdet per aktie i USD ökade under perioden 1 januari 2018–30 juni 2018 med 1,4%.
- Under kvartalet 1 april 2018–30 juni 2018 minskade substansvärdet per aktie i USD med 1,5%, huvudsakligen som ett resultat av omvärderingen av Avito, BlaBlaCar och Gett.
- Under det andra kvartalet 2018 investerade Vostok New Ventures 4 MUSD i DOC+, ett ryskt digitalt vårdbolag, för en minoritetsandel av bolaget. Vostok gjorde även tilläggsinvesteringar i Gett, el Basharsoft och Agente Imóvel.
- Den 14 juni 2018 utgav Bolaget ett seniort icke-säkerställt obligationslån om 400 MSEK inom en ram av totalt 600 MSEK. Obligationerna löper till 14 juni 2022 med en fast ränta om 6,15 procent per år med kvartalsvisa räntebetalningar. Den 9 juli 2018 meddelade Bolaget att man ansökt om notering av obligationerna på Nasdaq Stockholm. Första handelsdag var den 11 juli 2018.
- Efter periodens slut investerade Vostok New Ventures 4 MUSD i Busfor, en rysk plattform för bussbiljetter, 2 MUSD i OneTwoTrip i samband med en intern finansieringsrunda och 0,35 MUSD i andra investeringar.
- Antalet utestående aktier (SDB) vid periodens utgång uppgick till 84 562 357, exklusive 1 125 952 återköpta SDB.

Ledningens rapport

Avito

Avito publicerade sina räkenskaper för perioden som slutade den 31 mars, den 22 juni 2018. För 12-månadersperioden som slutade den 31 mars 2018 genererade företaget intäkter på 16 350 MRUB (285 MUSD), vilket är en ökning om 29% jämfört med samma period förra året. EBITDA uppgick till 9 694 MRUB (169,3 MUSD), vilket innebär en marginal på 59% jämfört med 56% under samma period föregående år. Perioden utgör Avitos nya räkenskapsår, som är utformat för att sammanfalla med majoritetsägaren Naspers egen rapportering. Nästa nya finansiella information lämnas i november tillsammans med Naspers halvårsrapport för 2019.

Den här gången är det möjligt att ta bort föregående kvartal för att räkna ut kvartalet som slutar 31 mars. I januari–mars ökade intäkterna i kvartalet med 27% med en EBITDA-marginal på 64%.

Med vårt nya rapporteringsformat för Avito inkluderar vi i denna rapport, likt förra kvartalet, ett antal operationella nyckeltal för bolaget som ger lite insikt i bolagets utveckling: antalet annonsörer, betalande användare och genomsnittlig intäkt per betalande användare (ARPPU) samt tillväxten för dessa jämfört med tidigare kvartal och tidigare år. ARPPU multiplicerat med antalet betalande användare ger inte en komplett bild av bolagets intäkter men ger oss en proxy för en intäktstillväxt på omkring 31% över året. Vi är mycket entusiastiska över Avitos accelererande intäkts-tillväxt och nuvarande utveckling.

I denna rapport analyserar vi fordonsvertikalen, värderingen av denna vertikal uppgår till 1 miljard USD. Om man adderar detta till fastighets- och jobbvertikalerna som beskrivits i våra två föregående kvartalsrapporter uppgår summan av Avito-delarna från dessa tre vertikaler till 3,2 miljarder USD. Den generella vertikalen och tjänstevertikalen kommer att täckas och värderas i kommande kvartalsrapporter. Denna sum-of-the-parts-värdering görs genom en uppskattning av nuvarande resultat. Med intäkter och resultat som växer mellan 25–30% kommer värderingar av de olika vertikallerna växa på motsvarande sätt – allt annat lika.

En aspekt av Avito som vi ofta inte täcker är dess förmåga att skapa nya affärsområden. Ett mycket bra exempel på detta är Autoteka, en rysk version av Carfax. Detta tillskott kan ensamt bli värt flera hundra miljoner dollar framgent.

Digitala hälsoinvesteringar

Vi blir alltmer entusiastiska kring den digitala hälsosektorn. Vi ser att denna sektor kommer att få en ökande uppmärksamhet under de närmaste åren. Som tillskott till vår större position i babylon (där vi har deltagit i en liten finansiering under kvartalet) och den något mindre positionen i Vezeeta, har vi under den senaste perioden investerat 4 MUSD i det ryska företaget DOC+ som i gengäld ger oss en betydande minoritetsandel.

babylon

Prudential Corporation Asia meddelade i början av augusti att de har ingått ett exklusivt avtal med babylon. babylons AI-teknik kommer att göras tillgängligt för Prudentials kunder över hela Asien vilket markant kommer att öka Prudentials digitala vårdutbud och göra hälsovård mer tillgänglig och mer prisvärd i Asien.

Prudential är ett ledande försäkringsbolag i Asien med över fem miljoner kunder och årliga premieintäkter över 800 miljoner GBP 2017. babylons samarbete med Prudential visar ytterligare, likt de andra avtalen med NHS, Tencent, Samsung, Saudi Arabien och Bill & Melinda Gates Foundation, babylons ledande position inom AI för digital hälsa.

DOC+

DOC+ lanserades 2016 och är en av Rysslands ledande digitala vårdgivare med huvudverksamhet inom hemvårdsbesök, främst i Moskva, och medicinsk konsultation över dator och mobil.

Företaget bygger en plattform som utnyttjar AI och en stark B2B-integration för att tillhandahålla två huvudtjänster: hembesök och telemedicinstjänster.

Den ryska sjukvårdsmarknaden är stor, med en förväntad storlek på upp till 51 miljarder USD 2018, varav majoriteten är cirka 36,5 miljarder USD genom en statligt finansierad obligatorisk sjukförsäkring. Den statsfinansierade sjukvården i Ryssland är förknippad med dålig kvalitet och otillräckliga resurser, och därför förlitar sig många ryssar på egna pengar till sjukvård.

Den totala privata konsumtionen tillsammans med privata sjukförsäkringar uppskattas till 10,2 miljarder USD 2018 och förväntas öka till cirka 16 miljarder USD till år 2023.

Den totala hemvårdsmarknaden i Moskva och S:t Petersburg uppskattas till 490 MUSD år 2018 och

förväntas växa till 770 MUSD 2023, och telemedicin, som nyligen reglerades för första gången i Ryssland, förväntas växa från nästan noll 2017 till 155 MUSD 2019 och 1,3 miljarder USD år 2023.

DOC+ drivs av Victor Belogub och Ruslan Zaydullin. Victor är arbetande styrelseordförande för DOC+ och kommer från den ryska VC-industrin, främst hos VTB Capital. Ruslan är VD för bolaget och har en bakgrund inom management consulting vid BCG och Roland Berger i Ryssland.

Gett

Gett har under kvartalet rest 80 MUSD i ny finansiering från Volkswagen och andra investerare inklusive Vostok New Ventures. Investeringsrundan gjordes på en värdering om 1,4 miljarder USD.

Gett genererar cirka 1 miljard USD i GMV, varav hälften kommer från New York och London. Gett genomför 100 miljoner körningar per år och siktar på lönsamhet på varje marknad under första kvartalet 2019 globalt.

Gett US, som verkar under varumärket Juno, uppvisade en enorm tillväxt under det gångna året. Hittills har mer än 50% av New Yorks taxiförare anslutit sig till Juno (45 000/80 000 förare). Gett US (Juno) har en positiv bidragsmarginal nu och förväntar sig att det är lönsamt nästa år.

BlaBlaCar

I början av augusti annonserade BlaBlaCar att bolaget har förvärvat BeepCar i Ryssland. BeepCars tidigare ägare var Mail.ru som hade lanserat och utvecklat bolaget till en tydlig nummer två på den ryska marknaden (även om de var betydligt mindre) efter BlaBlaCar.

Samåkning är den bästa nätverkseffektsbranschen som vi har stött på efter radannonser, där likviditet bygger starka inträdesbarriärer med en tydlig winner-takes-all-karaktär. Konsolidering blir en naturlig väg, vilket inte är något nytt för BlaBlaCar som tidigare förvärvat andra konkurrenter i Europa och andra marknader.

Ryssland har blivit bolagets största marknad med 15 miljoner användare av de totalt 65+ miljoner medlemmarna globalt.

Kapitalmarknadsdagen

Tack alla ni som deltog vid vår kapitalmarknadsdag i mitten av juni. För er som inte kunde delta finns hela sessionen tillgänglig på vår hemsida.

Per Brilioth

Verkställande direktör

Vostok New Ventures kapitalmarknadsdag *Länkar till webcasten*

[Avito](#)

[BlaBlaCar](#)

[Hemnet](#)

[Booksy](#)

[Housing Anywhere](#)

[Classifieds discussion](#)

[Babylon](#)

[DOC+](#)

[Vezeeta](#)

Avitoanalys: Fordon



Bakgrund

Fordon har traditionellt sett varit en av världens starkaste radannonsvertikaler. Det finns många succéhistorier – AutoTrader i Storbritannien, Autoscout24 i Tyskland, Carsales.com i Australien och Blocket i Sverige, för att nämna några. Det som är gemensamt för alla dessa framgångshistorier är att större delen av deras intäkter kommer från bilhandlare som annonserar *begagnade* bilar på sin plattform. De är också aktiva i länder med välutvecklade återförsäljarnätverk som har varit aktiva på begagnade bilar-marknaden under en lång tid.

I tillväxtmarknader är bilmaknaden ofta annorlunda strukturerad. Återförsäljare är främst inriktade på att sälja nya bilar, och handeln med begagnade bilar drivs mer av privatpersoner eller av så kallade ”grå” eller ”inofficiella” handlare. En struktur som gör det svårare att skapa betydande intäkter från den traditionella radannonsmodellen, eftersom privata säljare är svårare att tjäna pengar på och eftersom ingen onlineaktör ännu har hittat lösningen för att skapa betydande intäkter från nybilsförsäljning.

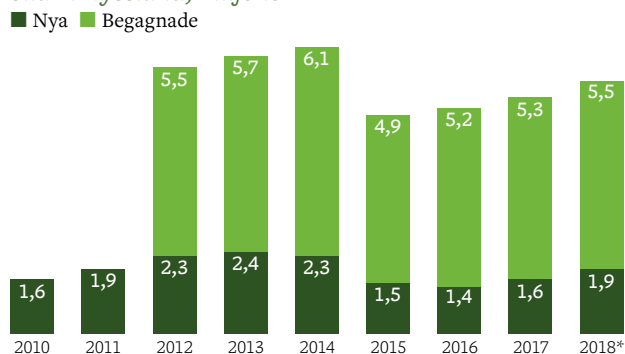
Det är mycket innovation på gång i den digitala fordonsmarknaden. Ett vanligt tema för de flesta nya affärsmodeller är en önskan att öka tillit och öppenhet. Autol har byggt upp en verksamhet om flera miljarder dollar genom att erbjuda likviditet och öppenhet till privata säljare och professionella bilhandlare, och ett flertal kloner har kommit fram inom ett antal geografiska områden, inklusive Ryssland. Denna modell innehåller en offline-komponent med fysiska inspektioner av bilen, och radannonsföretag har inte varit sena att erbjuda samma tjänst. Det sker också nyskapande i nybilssektorn, med företag som Truecar i USA och Carwow i Storbritannien som leder utvecklingen.

Oavsett modell är fordonsvertikalen en vertikal med stora volymer, och företag som kopplar ihop köpare och säljare på ett smidigt sätt belönas rikligt.

Den ryska fordonsmarknaden

Varje år genomförs någonstans mellan 6,5 och 8,5 miljoner bilförsäljningar i Ryssland. Mellan 1,5 och 2,5 miljoner av dessa är för nya bilar (försäljningen av nya bilar är mycket känslig för svängningar i ekonomin). Försäljningen av begagnade bilar är stabilare och ligger vanligtvis mellan 5 och 6 miljoner. De senaste åren har försäljningstalen stabiliserats och vuxit blygsamt efter en kraftig nedgång i 2015.

Årlig försäljning av nya och begagnade bilar i Ryssland, miljoner



* Prognos.

Källa: Autostat.ru, AEB

Alla nya bilar säljs självklart av bilhandlare, medan en majoritet av begagnade bilar säljs av privatpersoner, vilket är en stor skillnad mot t ex Storbritannien och de nordiska marknaderna. Före finanskrisen 2008 var ryska bilhandlare nästan uteslutande fokuserade på att sälja nya bilar. Det fanns en stark konsumentefterfrågan att köpa nya ”innomarki” – bilar från icke-inhemska märken – som plötsligt var inom räckhåll för vanliga ryssar tack vare snabbt ökande inkomstnivåer.

Vid den här tidpunkten räknades återförsäljarandelen av begagnad bilförsäljning i låga ensiffriga tal. Resten handlades direkt mellan konsumenterna, eller genom ”gråhandlare”.

När krisen 2008 och 2009 slog till sjönk nybilsförsäljningen avsevärt. Under de efterföljande åren började återförsäljarna leta efter andra inkomstkällor, och några av dem (särskilt i Moskva och S:t Petersburg) gjorde stora satsningar på marknaden för begagnade bilar. Försäljningen av nya bilar ökade avsevärt mellan 2011–2012, men började sedan falla under 2013. 2015 var ett krisår när försäljningen minskade med 36%.

När försäljningen av nya bilar började falla en andra gång efter finanskrisen 2014/2015, gick allt fler återförsäljare in på den begagnade bilmarknaden och andelen begagnade bilar som säljs av återförsäljare tog verkligen fart. Andelen har ökat från låga ensiffriga tal 2013 till 13% förra året. I år förutspår den ryska sammanslutningen av bilhandlare att andelen kommer att växa till 15%, och till 30% år 2022. I Moskva och S:t Petersburg kommer antalet sannolikt att närma sig 50%, inte alltför långt från de nivåer vi ser i länder som Storbritannien och Sverige (där återförsäljares andel av begagnad bilförsäljning är cirka 65%).

Andel av begagnade bilar sålda av bilhandlare i Ryssland, %

690 000 begagnade bilar såldes av bilhandlare 2017



* Prognos.

Källa: Russian Association of Car Dealers (ROAD)

Den relevanta adresserbara marknaden

En växande andel av begagnade bilar som säljs av bilhandlare har en avgörande betydelse för onlineaktörer, eftersom det är svårt att tjäna pengar på privata säljare. Om man tar alltför aggressiva avgifter av privata säljare är risken hög att säljaren kommer att försöka hitta andra alternativ för att sälja bilen, speciellt om det finns starka konkurrenser som erbjuder en likvid marknadsplats. Därför kommer vi att fokusera på bilhandlarnas budgetar när vi tittar på den adresserbara marknaden. För att kunna estimerar vad de spenderar på radannonser kommer vi att jämföra med siffror från andra marknader.

Genom att studera den senaste årsrapporten från AutoTrader ser vi att AutoTrader debiterar en genomsnittlig återförsäljare drygt 20 000 GBP per år och bilhall. 5 miljoner begagnade bilar säljs varje år av drygt 13 000 återförsäljare, vilket innebär ett genomsnitt på 380 bilar per återförsäljare och år.

Budget per bil på AutoTrader är med andra ord cirka 54 GBP (20 340 GBP/380 bilar). AutoTrader har en marknadsandel på cirka 60% enligt bolagsrapporter och aktieanalys. Totalt spenderar en återförsäljare därför cirka 90 GBP per bil på radannonser. Med samma metod kommer vi fram till liknande siffror för Sverige.

Om vi antar samma utgifter per bil från ryska bilhandlare, skulle vi hamna på en total återförsäljarutgift på cirka 4,6 miljarder RUB år 2018 efter justering för bilpriserna (0,8 miljoner begagnade bilar som säljs av återförsäljare 2018 multiplicerat med en genomsnittlig utgift per bil av 5 750 RUB (69 GBP). Detta är en bråkdel

av radannonserbudgetar i t ex Storbritannien. Det är värt att poängtera att skillnaden mellan de två marknaderna är att andelen begagnade bilar som säljs av bilhandlare är mycket större i Storbritannien, men det är något som kommer förändras över tid.

Vi uppskattar att cirka 70% av de totala intäkterna kommer från bilhandlare som annonserar begagnade bilar. De övriga 30% utgörs av reklamintäkter från bil-tillverkare, intäkter från privata användare och andra sub-vertikaler etc. Det ger den nuvarande totala marknadsstorleken cirka 6,5 miljarder RUB.

Avitos erbjudande

Avito Auto har utvecklat en uppsättning verktyg som syftar till att ge så mycket likviditet, tillit och öppenhet som möjligt, oavsett om du är en professionell eller privat part i en biltransaktion.

Radannonserplattformen

Radannonserplattformen är själva kärnan i Avito Autos erbjudande. Det är hit säljare kommer för att publicera erbjudanden och köpare för att browsa.

Radannonserplattformen omfattar inte bara bilar utan även kategorier som reservdelar, motorcyklar, båtar och tunga maskiner.

Professionella verktyg för återförsäljare

För återförsäljare med hög lageromsättning och höga krav har Avito utvecklat ett professionellt verktyg som gör det möjligt för dem att smidigt lägga till ett stort antal objekt, spåra prisutveckling, följa statistik över antal objektvyer och kontakter, spåra samtal, etc. Satsningen är en del i att Avito Auto blir en ännu viktigare del av återförsäljarens dagliga verksamhet.

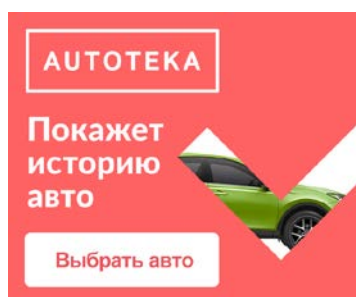
Autoteka

Den ryska bilmarknaden har plågats av bedrägerier under mycket lång tid. En mycket hög andel av begagnade bilar som säljs är "skruvade" – det vill säga körsträckan har ändrats före en försäljning för att ge ett högre pris.

För att bekämpa detta problem lanserade Avito Auto, för två år sedan, Autoteka – en databas som innehåller viktig information om ryska bilar. Avito berikar sin egen data med data från en mängd andra källor, såsom återförsäljardata, statliga data, data från banker och försäkringsbolag etc. En användare kan använda databasen för att ta reda på den sanna körsträckan i en bil, om den har varit i en olycka, om det finns ett billån kopplat till bilen osv. Denna typ av data var tidigare svårt att få tillgång till i Ryssland, och bristen på ett sådant verktyg beskrevs ofta som ett hinder för att mer seriösa aktörer skulle kunna ta sig in på marknaden för begagnade bilar. I april i år slog det ryska bilhandlarförbundet samman sitt liknande projekt med Autoteka och blev minoritetsaktieägare i det fristående operativa bolaget. Databasen innehåller nu data om 40 miljoner ryska bilar, som alla

kan sökas via registreringsnummer. 75% av alla bilar som publicerats på Avito har nu en Autoteka-rapport bifogad annonsen, och alla intresserade köpare får tillgång till rapporten för 99 RUB.

Carfax är ett välkänt företag som erbjuder en mycket liknande produkt. En Carfax-rapport kostar 40 USD, eller cirka 25 gånger så mycket. Autoteka sålde nyligen sin miljonte rapport, och det är inte en vild gissning att en betydande del av dessa rapporter såldes under de senaste månaderna. Det skulle innebära att Autoteka redan genererar betydande intäkter trots den mycket låga avgiften per rapport.



Besiktningar

Ett annat initiativ för att öka förtroendet och insynen är lanseringen av offline-besiktningar, där säljare och köpare kan träffas för att göra en besiktning av bilen med hjälp en tredje part innan en transaktion är klar. Initiativet har just lanserats tillsammans med en partner.

Avitos konkurrenskraft på marknaden

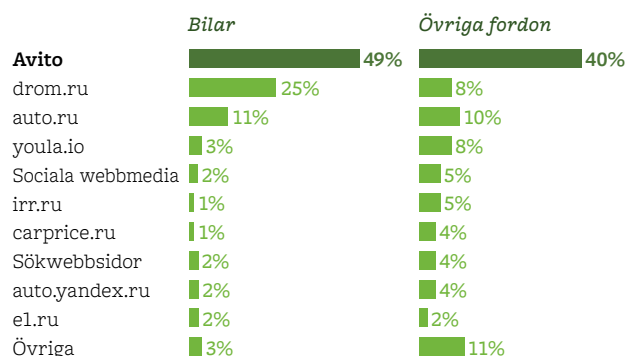
Radannonsmarknaden för fordon i Ryssland är mycket konkurrenskraftig. Förutom Avito Auto är två fordonsvertikaler (Auto.ru och Drom.ru) mycket aktiva samt en Auto1-klon som heter Carprice.

Auto.ru grundades på 90-talet men har sedan 2014 ägts av Yandex. Auto.ru har en stark position i Moskva (något starkare än Avito) och är relativt stark i S:t Petersburg (men svagare än Avito), men är betydligt svagare på andra håll. Drom.ru är extremt stark i Sibirien där de är större än både Avito och Auto.ru. Lyckligtvis är Sibliens andel av totala transaktioner i Ryssland liten.

Alla aktörer utvecklar och marknadsför sina produkter aktivt, med Auto.ru som den mest aktiva från ett marknadsföringsperspektiv. Trots Yandex muskler bakom sig har Auto.ru sett en begränsad ökning av konsumentförtroende enligt vår analys.

Genom vår egen analys bedömer vi att Avito Auto har en marknadsandel på 45% när det kommer till genererade leads, vilket vi tror är det viktigaste nyckeltalet. Chefen för Avito Auto presenterade nyligen en liknande andel i en artikel i den ledande ryska finansstidningen Vedomosti.

Avito har ca 50% andel av radannonsmarknaden för bilar och är fyra gånger större än sin närmaste konkurrent för övriga fordon



Värdering

En marknadsandel på 45% på en marknad värd 6,5 miljarder RUB skulle resultera i ungefärliga intäkter på 3 miljarder RUB. Om man antar en EBITDA-marginal på 60% skulle det leda till 1,8 miljarder EBITDA. En 25x multipel på 1,8 miljarder EBITDA skulle resultera i ett belopp på 45 miljarder RUB eller cirka 0,7 miljarder USD för vertikalen.

Men vår uppfattning är att en sådan värdering inte tar tillräckligt med hänsyn till ett antal faktorer:

- Snabb top line tillväxt (30% +) under många år framåt, grundad på en strukturförskjutning där begagnade bilar säljs allt mer av återförsäljare
- Värdet av M&A i vertikalen, vilket skulle leda till en avsevärt ökad prissättningsförmåga, eventuellt även för privata säljare
- Optionsvärdet i Autoteka
- ”Dolda” möjligheter i sub-vertikaler som inte berörs av denna rapport, till exempel reservdelar

Med alla dessa aspekter i beaktande tror vi att värdet av Avito Auto är mer 60 miljarder RUB eller nära 1 miljard USD. Detta skulle innebära ungefär en 25x multipel på nästa års vinst (vi tror att det kommer att växa med minst 30% till 2,3 miljarder RUB+). Vår syn är att detta är ett konservativt estimat för den ledande fordonsvertikalen i en av världens största bilmarknader med stark makroutveckling och en spännande plan för framtiden.

Investeringsportfölj

Portföljstruktur – substansvärde (NAV)

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

Företag	Verkligt värde, USD 30 juni 2018	Andel av portföljen	Verkligt värde, USD 31 dec 2017	Värderings- förändring per aktie från början av 2018, USD
Avito ²	599 820 755	60,6%	591 938 454	2% ¹
BlaBlaCar ²	110 528 747	11,2%	118 615 542	1% ^{1,3}
Gett ²	55 478 843	5,6%	59 198 650	-5% ¹
Propertyfinder ²	37 352 335	3,8%	28 704 345	13% ¹
babylon ²	22 690 570	2,3%	23 335 857	4% ^{1,3}
OneTwoTrip ²	18 654 610	1,9%	20 810 533	1% ¹
Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.) ²	13 638 035	1,4%	11 207 369	3% ¹
Wallapop ²	13 533 279	1,4%	13 533 279	– ¹
Merro ²	10 010 365	1,0%	9 358 731	– ¹
Booksy ²	5 989 711	0,6%	–	– ¹
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna) ²	4 755 353	0,5%	2 347 911	12% ¹
Naseeb Networks (Roze och Mihnati) ²	4 171 262	0,4%	4 203 772	-3% ¹
DOC+ ²	4 000 000	0,4%	–	– ¹
Housing Anywhere ²	3 882 648	0,4%	–	– ^{1,3}
CarZar ²	3 521 186	0,4%	3 521 186	– ¹
Agente Imóvel ²	2 999 443	0,3%	1 000 000	– ¹
Vezeeta (DrBridge) ²	2 333 334	0,2%	1 833 313	– ¹
KEH AB (YouScan) ²	1 661 704	0,2%	1 526 375	– ¹
Marley Spoon	879 454	0,1%	–	– ¹
Shwe Property ²	500 000	0,1%	–	– ¹
JobNet ²	500 000	0,1%	–	– ¹
Delivery Hero AG, aktie	–	–	888 401	22% ¹
Marley Spoon, lån	3 835 052	0,4%	–	– ¹
Övriga investeringar	9 892 759	1,0%	–	– ¹
Likviditetshantering	8 675 878	0,9%	8 023 392	
Kassa	51 008 178	5,2%	51 078 919	
Totalt investeringsportfölj	990 313 501	100,0%	951 126 029	
Lån	-93 874 041		-71 541 440	
Övriga nettofordringar/skulder	-3 934 091		405 089	
Totalt NAV	892 505 368		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 det första halvåret 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 varumärkeskännedomen 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

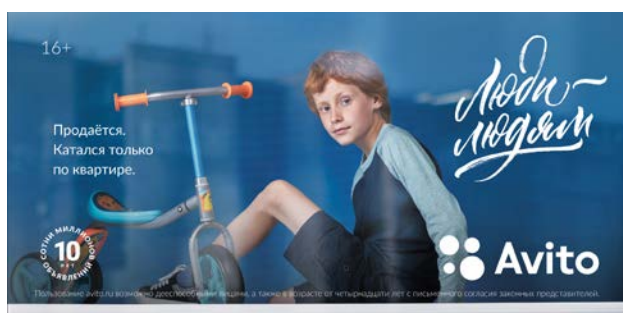
ryska marknaden som startades 2014, fortsätter att växa och är den största fastighetsvertikalen räknat i antal besökare efter Avito på den ryska marknaden.

Per den 30 juni 2018 har Vostok New Ventures värderat om sitt innehav i Avito till 599,8 MUSD (4,5 miljarder USD för hela bolaget) baserat på en EV/EBITDA-multipel för jämförbara bolag. Värderingsmodellen som använts per den 30 juni 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 1% ökning jämfört med Vostoks värdering per den 31 december 2017. De främsta faktorerna för omvärderingen under det andra kvartalet 2018 är Avitos fortsatta tillväxt och valutakursförändringar USD/RUB.

Per den 30 juni 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.

I maj 2018 erhöll Vostok New Ventures 7,5 MUSD i utdelning från Avito.



Avito kvartalsvisa nyckeltal

	2 kv 2018	2 kv 2018 kvartals- förändring	2 kv 2018 års- förändring
Annonssörer, miljoner	12,4	6,5%	6,6%
Betalande användare	1 615 473	10,7%	18,3%
Genomsnittlig intäkt per betalande användare, RUB	2 690	8,0%	11,3%

Annonssörer 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:
60,6%



2007
Investeringsår

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

599,8
Totalt värde
(MUSD)

13,2%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+1%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
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 första halvåret 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.

Sedan 2015 har Vostok New Ventures investerat totalt 107 MEUR i BlaBlaCar. Den senaste transaktionen (2,3 MEUR) slutfördes under det fjärde kvartalet 2017.

Per den 30 juni 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 då den senaste marknadsmässiga transaktionen är mer än 12 månader gammal.



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

BlaBlaCar

 blablacar.com

Andel av
portföljen:
11,2%



2015–17
Investeringsår

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

110,5
Totalt värde
(MUSD)

9,3%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-7%*
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

* Värdeförändring till följd av uppdaterad 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 12 000 globala företag med sin produkt "Gett for Business". Företagskunderna genererar betydligt bättre lönsamhet och har dessutom enorma tillväxtpotentialer 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.

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

Per den 30 juni 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 juni 2018 är 9,8% lägre än den modellbaserade värderingen per den 31 mars 2018.



Gett

 gett.com

Andel av
portföljen:
5,6%



2014–18
Investeringsår

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

55,5
Totalt värde
(MUSD)

4,0%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

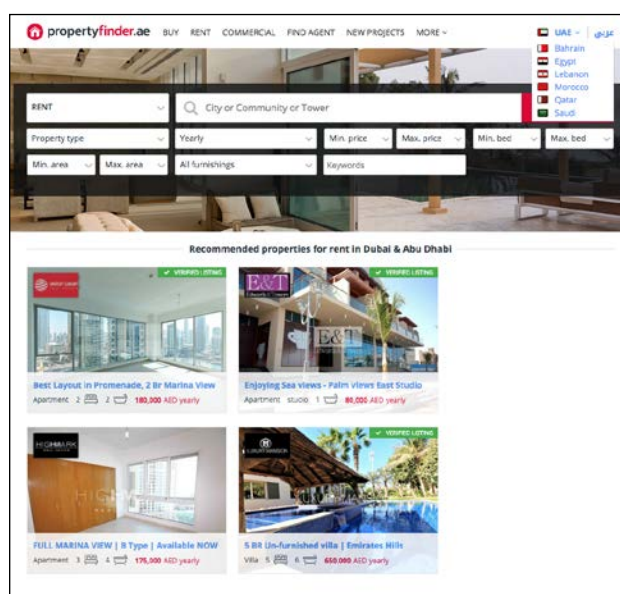
-6%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

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 150 anställda och är EBITDA-positivt i flera nyckelmarknader och på koncernnivå. 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 juni 2018 värderar Vostok New Ventures sitt innehav i Propertyfinder till 37,4 MUSD (363 MUSD för hela bolaget) baserat på en värderingsmodell med grund i EV/Sales för jämförbara bolag. Denna värdering motsvarar en 30% 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 högre EV/Sales-multiplar för jämförelsegruppen (samma företag som tidigare kvartal).

Nyckeltalsutveckling andra kvartalet 2018

- Antalet sidvisningar har ökat 67,3% på årsbasis
- Antalet sessioner har ökat 35,4% på årsbasis
- Antalet genererade leads har ökat 48,5% på årsbasis
- Antalet unika användare har ökat 69,3% på årsbasis



Propertyfinder

 propertyfinder.ae

Andel av portföljen:
3,8%



2015–18
Investeringsår

144 454
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

37,4
Totalt värde
(MUSD)

10,3%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+30%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)



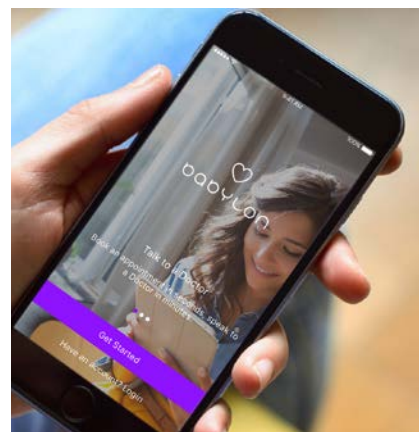
babylon lanserades 2015 och är en pionjär inom personlig digital hälsovård globalt. babylon, vars teknologi är tillgänglig från mobiltelefon och dator globalt, har en vision att erbjuda lättillgänglig och prisvärd hälsovård till hela världens befolkning. babylon har ett av de största teamen av forskare, 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 2018 har babylon fortsatt att växa i sina nuvarande marknader Storbritannien och Rwanda samt tillkännagett nya avtal för att lansera sin teknologi i två nya marknader: Kina (i partnerskap med Tencent) och Saudiarabien (genom ett partnerskap med THIAQH).

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 juni 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:
2,3%



2017
Investeringsår

84 246
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

22,7
Totalt värde
(MUSD)

10%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-3%*
Värdeutveckling
1 januari-30 juni
2018 (i USD)

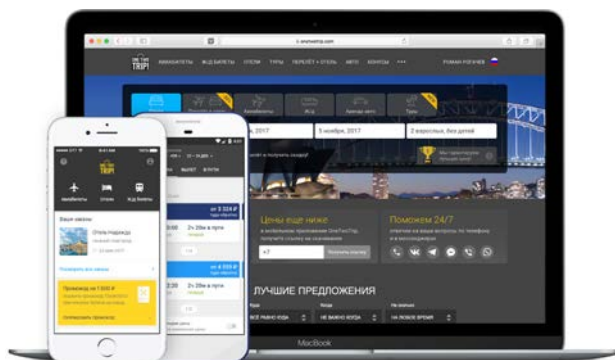
* Värdeförändring till följd av valutakursförändring.



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 12,2 MUSD i OTT under 2015 och 2016, och äger 16,7% av bolaget efter full utspädning. Per den 30 juni 2018 värderas bolaget enligt en EV/Sales-multipelmodell. Värderingsförändringen är främst driven av lägre multiplar för jämförelsegruppen.



OneTwoTrip

 onetwotrip.com

Andel av
portföljen:
1,9%



2015/16
Investeringsår

96 228
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

18,7
Totalt värde
(MUSD)

16,7%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

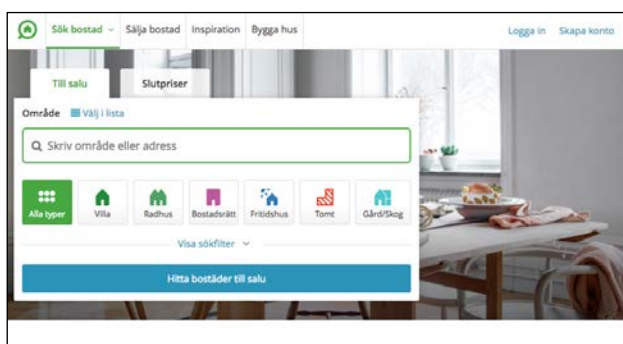
-10%
Värdeutveckling
1 januari-30 juni
2018 (i USD)



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 juni 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 juni 2018

13,6
Totalt värde
(MUSD)

5,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

+22%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

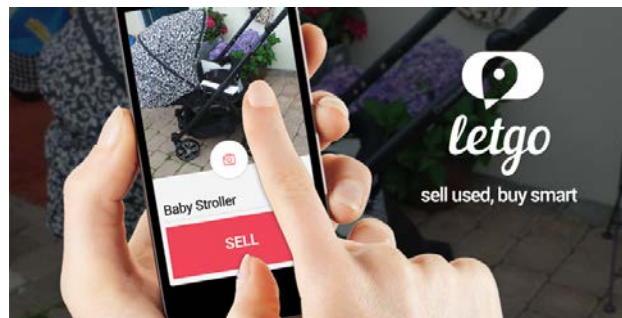


Wallapop är en marknadsplats som låter användarna köpa och sälja varor i kategorier såsom mode, inredning, motorcyklar, elektronik och annat. Wallapop grundades av Augustin Gomez, Gerard Olivé och Miguel Vicente i januari 2013.

Wallapops huvudmarknad är Spanien där de är den ledande plattformen för radannonser. Bolaget äger också en minoritetsandel i Letgo US efter en sammanslagning av Wallapops verksamhet i USA med Letgo under 2016.

Med start i slutet av 2016 och under 2017 har Wallapop börjat testa monetisering i Spanien och låter nu användarna betala för att göra sin annons mer synlig. Priset för denna extra tjänst varierar beroende på kategori och region men kostar runt 2 EUR i Wallapops huvudmarknader Barcelona, Madrid och London. 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 juni 2018 äger Vostok New Ventures indirekt cirka 2,9% av Wallapop och värderar sin indirekta ägarandel i bolaget till 13,5 MUSD baserat på priset i den senaste transaktionen i Wallapop, justerat för den senaste transaktionsbaserade värderingen av Wallapops andel i Letgo US. Båda transaktionerna stängde under 2017.



Wallapop

 wallapop.com

Andel av
portföljen:
1,4%



2015
Investeringsår

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

13,5
Totalt värde
(MUSD)

2,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
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 radannonsbolag globalt.

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



- Opensooq representerar det största värdet i Merros portfölj och under 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 juni 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 7% högre än värderingen per den 31 december 2017 och är främst driven av en uppdaterad värdering av Merros näst största innehav, Propertyfinder.

Merro

 merro.co

Andel av portföljen:
1,0%



2014/16
Investeringsår

11 106
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

10,0
Totalt värde
(MUSD)

22,6%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

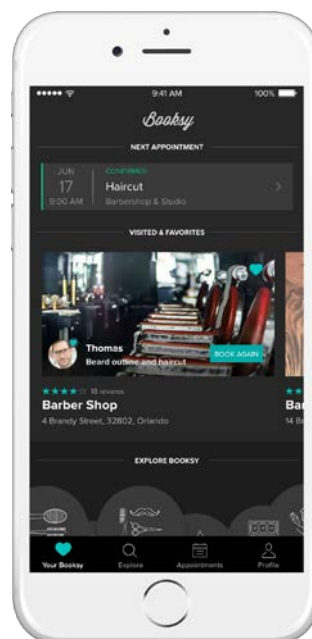
+7%
Värdeutveckling
1 januari-30 juni
2018 (i USD)

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 tillsammans med Piton Capital under första kvartalet 2018. Per den 30 juni 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 juni 2018

6,0
Totalt värde
(MUSD)

—
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
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 nytexaminerande 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 juni 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:
0,4%



2015–18
Investeringsår

728 732
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

4,8
Totalt värde
(MUSD)

23,7%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-2%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
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 juni 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 4,1 MUSD för Vostok New Ventures andel av bolaget. Detta är 1% lägre än Vostok New Ventures värdering per den 31 december 2017. Värderingen är driven av en något sänkt intäktsprogno och uppdaterade jämförelsegruppsdata.



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 juni 2018

4,2
Totalt värde
(MUSD)

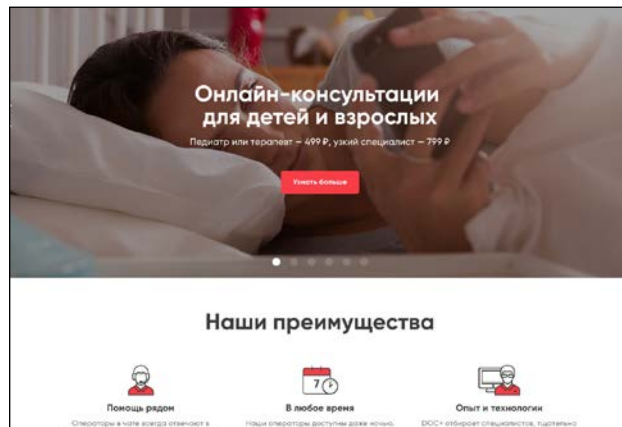
23,7%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

-1%
Värdeutveckling
1 januari-30 juni
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 30 juni 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 juni 2018

4,0
Totalt värde
(MUSD)

–
Andel av totalt
antal utestående
aktier

–
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

Housing Anywhere är en bostadsplattform som grundades av Niels van Deuren, där människor kan hyra ut lokaler till internationella studenter. 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 juni 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 juni 2018

3,9
Totalt värde
(MUSD)

—
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
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 och Fernando Azevedo Pinheiro i Kapstaden i Sydafrika.

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



CarZar

 carzar.co.za

Andel av
portföljen:
0,4%



2017
Investeringsår

831
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

3,5
Totalt värde
(MUSD)

16.4%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
1 januari-30 juni
2018 (i USD)

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 juni 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 juni 2018

3,0

Totalt värde
(MUSD)

27,3%

Andel av totalt
antal utestående
aktier

+50%

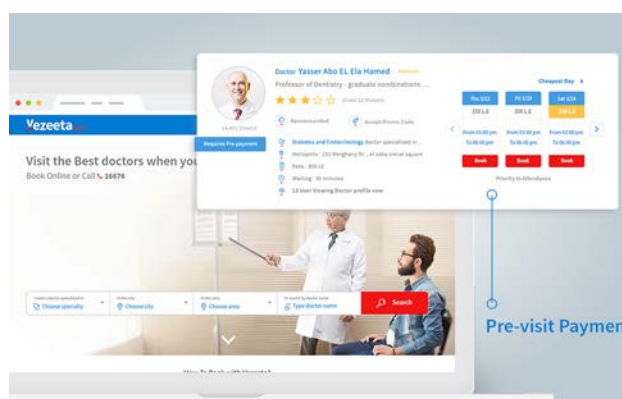
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

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 20 000 omdömen från patienter finns tillgängliga för att hjälpa användare att välja en lämplig läkare med kort väntetid.

Under det första kvartalet 2018 investerade Vostok ytterligare 500 TUSD i bolaget genom ett konvertibellån.

Per den 30 juni 2018 är värderingen av Vezeeta baserad på den senaste transaktionen i bolaget som avslutades under sommaren 2017.



Vezeeta (DrBridge)

Andel av
portföljen:
0,2%



2016–18
Investeringsår

358 069
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

2,3*
Totalt värde
(MUSD)

7,9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

0%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

 vezeeta.com

* Varav 500 TUSD är i form av ett konvertibellån värderat till nominellt belopp.



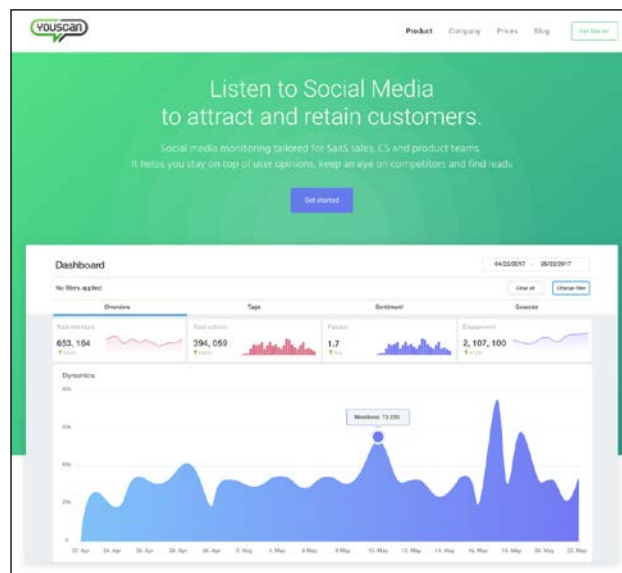
KEH AB är ett holdingbolag som äger en betydande andel i YouScan, en bevakningsplattform för sociala medier.

Tidigare ägde och drev KEH AB Yell.ru och EatOut.ru.

Yell.ru är en webbaserad lokal söktjänst med recensioner av lokala företag och tjänster i Ryssland. I december 2017 ingick KEH AB ett avtal om att sälja alla immateriella tillgångar avseende Yell.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 2016 och 2017.

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



KEH AB (YouScan)

Andel av
portföljen:
0,2%



2014
Investeringsår

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

1,7
Totalt värde
(MUSD)

33.9%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

0%
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
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 innefattar likvid ränta samt en aktiekomponent.

Strax efter periodens slut noterades Marley Spoon i Australien.

Per den 30 juni 2018 värderas lånet genom en NPV-modell och aktiekomponenten värderas till 0,9 MUSD baserat på stängningspriset för Marley Spoon den första handelsdagen vilket var den 3 juli 2018.



Marley Spoon

marleyspoon.com

Andel av portföljen:
0,1%



2018
Investeringsår

996 000
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

0,9*
Totalt värde
(MUSD)

1.2%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

* Verkligt värde av aktiekomponenten relaterad till lånet.



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 30 juni 2018 värderades investeringen i Shwe Property på basis av denna senaste transaktion.



Shwe Property

shweproperty.com

Andel av portföljen:
0,1%



2018
Investeringsår

25 000
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

0,5
Totalt värde
(MUSD)

8,3%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

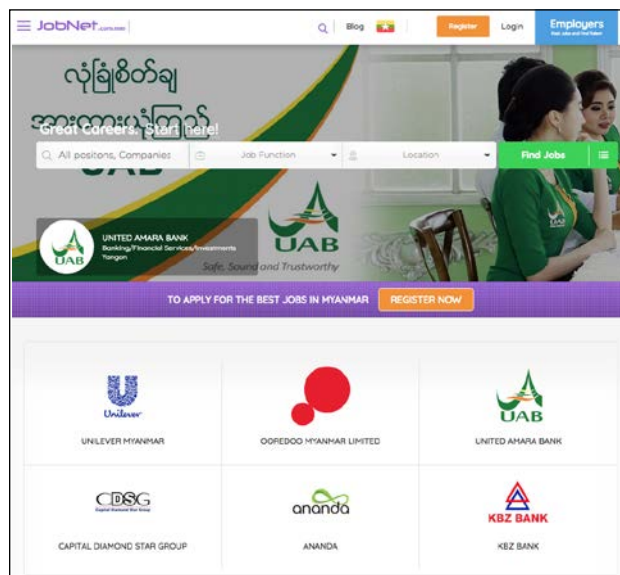
Sedan starten 2015 har JobNet snabbt vuxit till att bli nummer ett som jobb- och rekryteringsportal i Myanmar, en av Asiens sista gränsmarknader och snabbast växande ekonomier.

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 juni 2018 värderas investeringen i JobNet på basis av denna senaste transaktion.



JobNet

jobnet.com.mm

Andel av
portföljen:
0,1%



2018
Investeringsår

10 417
Vostok New Ventures
aktieinnehav per den
30 juni 2018

0,5
Totalt värde
(MUSD)

3,8%
Andel av totalt
antal utestående
aktier

—
Värdeutveckling
1 januari–30 juni
2018 (i USD)

Skuld- investeringar

Marley Spoon (skuldinvestering)

Lånet om 4,0 MEUR till Marley Spoon är per den 30 juni 2018 värderat genom en nuvärdesmodell till 3,8 MUSD.

Likviditetshantering

Bolaget har också investeringar i räntefonder som del av Bolagets likviditetshantering. Per den 30 juni 2018 uppgick investeringarna inom likviditetshantering till 8,68 MUSD (2017: 8,0), baserat på fondernas senaste NAV och marknadsvärde.

Det kvarvarande innehavet i Delivery Hero om 1,1 MUSD såldes i april 2018.

Investeringar

Under det andra kvartalet 2018 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 21,43 MUSD (2017: 30,35) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 1,09 MUSD (2017: 2,55). Investeringar gäller investeringar i DOC+, el Basharsoft, Gett, Agente Imóvel och övriga.

Under sexmånadersperioden 2018 uppgick utbetalda bruttoinvesteringar i finansiella tillgångar till 39,76 MUSD (2017: 36,11) och inbetalda intäkter från försäljning uppgick till 1,09 MUSD (2017: 2,55). Investeringar gäller investeringar i Booksy, Housing Anywhere, el Basharsoft, Marley Spoon, Vezeeta, JobNet, Shwe Property, Propertyfinder, Gett, Agente Imóvel, DOC+ och övriga.

Koncernens resultatutveckling för perioden samt substansvärde

Under perioden var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen -0,28 MUSD (2017: 4,49) huvudsakligen från omvärderingen av Avito. Utdelningsintäkter har redovisats med 17,77 MUSD (2017: 1,36), vilket utgjordes av utdelning från Avito.

Rörelsekostnader (definierat som rörelsens kostnader minus övriga rörelseintäkter) för perioden uppgick till -8,35 MUSD (2017: -3,28). Ökningen av rörelsekostnader är främst relaterad till de mervärdesskattsanspråk Bolaget har erhållit från Skatteverket. (För mer information, se not 4.)

Finansnettot uppgick till 3,03 MUSD (2017: 6,08).

Periodens nettoresultat efter skatt uppgick till 12,17 MUSD (2017: 8,64).

Redovisat eget kapital uppgick till 892,51 MUSD per den 30 juni 2018 (31 december 2017: 879,99).

Koncernens resultatutveckling för kvartalet

Under det andra kvartalet var resultatet från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde över resultaträkningen -17,76 MUSD (2017: -12,97) huvudsakligen från omvärderingen av Avito, BlaBlaCar och Gett. Utdelningsintäkter har redovisats med 7,53 MUSD (2017: 1,36), vilket utgjordes av utdelning från Avito.

Rörelsekostnader (definierat som rörelsens kostnader minus övriga rörelseintäkter) för perioden uppgick till -5,88 MUSD (2017: -2,21). Ökningen av rörelsekostnader är främst relaterad till de mervärdesskattsanspråk Bolaget har erhållit från Skatteverket. (För mer information, se not 4.)

Finansnettot uppgick till 2,03 MUSD (2017: 5,14).

Periodens nettoresultat efter skatt uppgick till -14,07 MUSD (2017: -8,69).

Likviditet

Koncernens likvida medel definierade som kassa och bankbehållning korrigerad för ej förfallna likvider för genomförda köp och försäljningar och uppgick per den 30 juni 2018 till 51,0 MUSD (31 december 2017: 51,1).

Resultaträkningar – koncernen

(TUSD)	1 jan 2018– 30 jun 2018	1 jan 2017– 30 jun 2017	1 apr 2018– 30 jun 2018	1 apr 2017– 30 jun 2017
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen ¹	-275	4 486	-17 758	-12 971
Utdelningsintäkter och kupongränta	17 765	1 357	7 529	1 357
Övriga rörelseintäkter	126	–	91	–
Rörelsens kostnader	-8 475	-3 284	-5 968	-2 211
Rörelseresultat	9 141	2 559	-16 106	-13 826
Finansiella intäkter och kostnader				
Ränteintäkter	1 924	4 103	1 475	3 199
Räntekostnader	-3 011	-1 352	-1 904	-744
Valutakursvinster/-förluster, netto	4 116	3 328	2 462	2 683
Totala finansiella intäkter och kostnader	3 029	6 079	2 033	5 138
Resultat före skatt	12 170	8 637	-14 072	-8 688
Skatt	–	–	–	–
Periodens resultat	12 170	8 637	-14 072	-8 688
Resultat per aktie (USD)	0,14	0,10	-0,17	-0,10
Resultat per aktie efter utspädning (USD)	0,14	0,10	-0,17	-0,10

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 jun 2018	1 jan 2017– 30 jun 2017	1 apr 2018– 30 jun 2018	1 apr 2017– 30 jun 2017
Periodens resultat	12 170	8 637	-14 072	-8 688
Periodens övriga totalresultat				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	-282	82	-228	63
Totalt övrigt totalresultat för perioden	-282	82	-228	63
Totalt totalresultat för perioden	11 888	8 719	-14 300	-8 625

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

Balansräkningar – koncernen

(TUSD)	30 jun 2018	31 dec 2017
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Inventarier	52	53
Totala materiella anläggningstillgångar	52	53
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	935 470	900 047
Totala finansiella anläggningstillgångar	935 470	900 047
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Likvida medel	51 008	51 079
Skattefordringar	457	394
Lånefordringar	3 835	–
Övriga kortfristiga fordringar	240	2 206
Totala omsättningstillgångar	55 540	53 678
TOTALA TILLGÅNGAR	991 062	953 779
EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat)	892 505	879 990
LÅNGFRISTIGA SKULDER		
<i>Räntebärande skulder</i>		
Långfristiga skulder	93 874	71 541
Totala långfristiga skulder	93 874	71 541
KORTFRISTIGA SKULDER		
<i>Icke räntebärande kortfristiga skulder</i>		
Skatteskuld	400	431
Övriga kortfristiga skulder	3 350	1 090
Upplupna kostnader	933	727
Totala kortfristiga skulder	4 683	2 248
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER	991 062	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 juni 2017	–	–	–	8 637	8 637
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	82	–	82
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2017–30 juni 2017	–	–	82	8 637	8 719
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Aktiebaserat incitamentsprogram	–	434	–	–	434
Återköp av egna aktier	-58	-1 328	–	–	-1 386
Totalt transaktioner med aktieägare	-58	-894	–	–	-952
Eget kapital per 30 juni 2017	27 363	124 897	-86	581 110	733 283
Eget kapital per 1 januari 2018	27 066	119 073	-8	733 858	879 990
Resultat för perioden 1 januari 2018–30 juni 2018	–	–	–	12 170	12 170
<i>Periodens övriga totalresultat</i>					
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	-282	–	-282
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2018–30 juni 2018	–	–	-282	12 170	11 888
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>					
Värde på anställdas tjänstgöring:					
- Aktiebaserat incitamentsprogram	–	805	–	–	805
Återköp av egna aktier (not 7)	-6	-171	–	–	-178
Totalt transaktioner med aktieägare	-6	634	–	–	628
Eget kapital per 30 juni 2018	27 060	119 707	-290	746 028	892 505

Kassaflödesanalys – koncernen

(TUSD)	1 jan 2018– 30 jun 2018	1 jan 2017– 30 jun 2017	1 apr 2018– 30 jun 2018	1 apr 2017– 30 jun 2017
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
Resultat före skatt	12 170	8 637	-14 072	-8 688
<i>Justeringsför:</i>				
Ränteintäkter	-1 924	-4 103	-1 475	-3 199
Räntekostnader	3 011	1 352	1 904	744
Valutakursvinster/-förluster	-4 116	-3 328	-2 462	-2 683
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	275	-4 486	17 758	12 972
Utdelningsintäkter och kupongränta	-17 759	-1 357	-7 523	-1 357
Övriga icke-kassaflödespåverkande poster	5 111	434	4 760	261
Förändringar i kortfristiga fordringar	-74	24	38	23
Förändringar i kortfristiga skulder	72	99	-31	112
Kassaflöde använt i den löpande verksamheten	-3 233	-2 727	-1 100	-1 815
Investeringar i finansiella tillgångar	-36 767	-36 232	-21 389	-30 472
Försäljning av finansiella tillgångar	1 088	2 546	1 088	2 546
Förändring av lånefordran	-2 974	7 664	–	–
Utdelningsintäkter och kupongränta	17 759	8 118	7 523	1 357
Erhållna räntor	878	1 459	878	941
Betald skatt	-108	-144	-39	-38
Totalt kassaflöde använt i den löpande verksamheten	-23 357	-19 316	-13 038	-27 481
Kassaflöde använt för investeringar				
Investeringar i kontorsinventarier	-3	–	–	–
Totalt kassaflöde använt för investeringar	-3	–	–	–
Kassaflöde från finansieringsverksamheten				
Förändring av räntebärande lån	29 100	65 906	29 100	66 453
Betald ränta på lån	-2 759	–	-1 653	–
Återköp av egna aktier	-178	-1 386	–	-47
Totalt kassaflöde från finansieringsverksamheten	26 163	64 520	27 447	66 406
Förändring av likvida medel	2 803	45 205	14 409	38 925
Likvida medel vid periodens början	51 079	34 780	40 001	41 985
Kursdifferens i likvida medel	-2 874	3 727	-3 402	2 802
Likvida medel vid periodens slut	51 008	83 711	51 008	83 711

Alternativa nyckeltal – koncernen

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

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

Det är viktigt att notera att inte alla företag beräknar alternativa nyckeltal med samma metod och därför är användbarheten av 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.

	6 m 2018	6 m 2017
Räntabilitet på sysselsatt kapital, % ¹	0,95	0,91
Soliditet, % ²	90,06	87,61
Eget kapital/aktie, USD ³	10,55	8,58
Resultat/aktie, USD ⁴	0,14	0,10
Resultat/aktie efter full utspädning, USD ⁵	0,14	0,10
Substansvärde/aktie, USD ⁶	10,55	8,58
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden	84 567 939	85 116 345
Vägt genomsnittligt antal aktier för perioden efter full utspädning	84 760 498	85 132 868
Antal aktier vid periodens slut ⁷	84 562 357	85 508 209

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 juni 2018 är exklusive 1 125 952 återköpta SDB.

Resultaträkning – moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2018– 30 jun 2018	1 jan 2017– 30 jun 2017	1 apr 2018– 30 jun 2018	1 apr 2017– 30 jun 2017
Resultat från finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	-989	-350	-1 047	-397
Utdelningsintäkter och kupongränta	6	–	6	–
Rörelsens kostnader	-4 195	-3 416	-1 615	-2 314
Rörelseresultat	-5 178	-3 766	-2 655	-2 711
Finansiella intäkter och kostnader				
Ränteintäkter	8 324	9 528	4 763	6 118
Räntekostnader	-3 010	-1 352	-1 904	-744
Valutakursvinster/-förluster, netto	4 190	3 332	2 541	2 515
Totala finansiella intäkter och kostnader	9 504	11 507	5 400	7 889
Periodens resultat	4 326	7 741	2 745	5 178

Rapport över totalresultat för moderbolaget

(TUSD)	1 jan 2018– 30 jun 2018	1 jan 2017– 30 jun 2017	1 apr 2018– 30 jun 2018	1 apr 2017– 30 jun 2017
Periodens resultat	4 326	7 741	2 745	5 178
Periodens övriga totalresultat				
<i>Poster som senare kan återföras i resultaträkningen</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	–	–
Totalt övrigt totalresultat för perioden	–	–	–	–
Totalt totalresultat för perioden	4 326	7 741	2 745	5 178

Balansräkning – moderbolaget

(TUSD)	30 jun 2018	31 dec 2017
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Aktier i dotterbolag	84 389	84 389
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen	9 555	8 023
Lån till koncernföretag	228 125	206 303
Totala finansiella anläggningstillgångar	322 069	298 715
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		
Kassa och bank	47 510	47 829
Lånefordringar	3 835	–
Övriga kortfristiga fordringar	32	62
Totala omsättningstillgångar	51 377	47 891
TOTALA TILLGÅNGAR	373 446	346 605
EGET KAPITAL (inklusive periodens resultat)	278 082	273 128
LÅNGFRISTIGA SKULDER		
Långfristiga skulder	93 874	71 541
Totala långfristiga skulder	93 874	71 541
KORTFRISTIGA SKULDER		
<i>Icke räntebärande kortfristiga skulder</i>		
Skulder till koncernföretag	675	1 165
Övriga kortfristiga skulder	23	107
Upplupna kostnader	792	664
Totala kortfristiga skulder	1 490	1 936
TOTALT EGET KAPITAL OCH SKULDER	373 446	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 juni 2017	–	–	7 741	7 741
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	–	–
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2017–30 juni 2017	–	–	7 741	7 741
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Aktiebaserat incitamentsprogram	–	434	–	434
Återköp av egna aktier	-58	-1 328	–	-1 386
Totalt transaktioner med aktieägare	-58	-894	–	-952
Eget kapital per 30 juni 2017	27 363	124 897	131 312	283 571
Eget kapital per 1 januari 2018	27 066	119 073	126 988	273 128
Resultat för perioden 1 januari 2018–30 juni 2018	–	–	4 326	4 326
<i>Periodens övriga totalresultat</i>				
Valutaomräkningsdifferenser	–	–	–	–
Totalt totalresultat för perioden 1 januari 2018–30 juni 2018	–	–	4 326	4 326
<i>Transaktioner med aktieägare:</i>				
Värde på anställdas tjänstgöring:				
- Aktiebaserat incitamentsprogram	–	805	–	805
Återköp av egna aktier (not 7)	-6	-171	–	-178
Totalt transaktioner med aktieägare	-6	634	–	628
Eget kapital per 30 juni 2018	27 060	119 707	131 315	278 082

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/investor-relations/financial-reports/

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.

Not 2 Närståendetransaktioner

Under perioden har Vostok New Ventures redovisat följande närståendetransaktioner:

	Rörelsekostnader		Kortfristiga fordringar	
	1H 2018	1H 2017	1H 2018	1H 2017
Nyckelpersoner och styrelseledamöter ¹	-3 206	-1 622	-64	-44

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 juni 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 0,75 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 juni 2018.

	Nivå 1	Nivå 2	Nivå 3	Summa
Finansiella tillgångar till verkligt värde via resultaträkningen	8 675	134 792	795 838	939 305
Summa tillgångar	8 675	134 792	795 838	939 305

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	-59 791
Förflyttningar till nivå 3	11 207
Förändring verkligt värde och övrigt	7 718
Utgående värde 30 juni 2018	795 838

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

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

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

Verkligt värde på finansiella investeringar som inte handlas på en aktiv marknad fastställs genom priset på nyligen gjorda marknadsmässiga transaktioner eller med hjälp av olika värderingstekniker beroende på företagets karaktäristika samt beskaffenheten hos och riskerna förknippade med investeringen. Dessa värderingstekniker utgörs av värdering av diskonterade kassaflöden (DCF), värdering utifrån avyttringsmultipl (även kallad LBO-värdering), tillgångsbaserad värdering samt värdering utifrån framtidsinriktade multiplar baserade på jämförbara noterade företag. Vanligtvis används transaktionsbaserade värderingar under en period om 12 månader förutsatt att ingen betydande anledning för omvärdering 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 juni 2018.

Per den 30 juni 2018 värderar Vostok New Ventures sin Avito-investering till 599,8 MUSD (4,5 miljarder USD för hela bolaget) baserat på en EV/EBITDA multipel-modell. Värderingsmodellen per den 30 juni 2018 är den samma som vid årsskiftet 2017, men med uppdaterade input-data och reflekterar Avitos starka EBITDA tillväxt jämfört med jämförelsegruppen. Värderingen är 1% högre än vid årsslutet 2017, främst drivet av den uppdaterade input-datan för jämförelsebolagen under kvartalet.

I gruppen med jämförbara bolag ingår 16 jämförelsebolag, bland annat REA Group, Rightmove, AutoTrader, Scout24 och 58.com. Den genomsnittliga multiplern i jämförelsegruppen är 18,0x 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 juni 2018.

	Känslighet EBITDA-multipel				
	-15%	-10%	+10%	+15%	
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	512	541	600	659	688

	Känslighet EBITDA CAGR				
	26%	27%	28%	29%	30%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	586	595	600	612	620

	Känslighet USD/RUB				
	+15%	+10%	62,78	-10%	-15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Avito, MUSD	523	546	600	665	704

BlaBlaCar

Per den 30 juni 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 juni 2018. Värderingen per den 30 juni 2018 är 7% lägre än 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 majoriteten 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 juni 2018 har bolaget över 65 miljoner medlemmar och 20 miljoner resenärer i kvartalet.

	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	93,9	99,5	110,5	121,6	127,1

	Känslighet i modellbaserad BlaBlaCar-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	Frankrike GMV	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i BlaBlaCar, MUSD	105,3	107,0	110,5	113,0	115,7

Gett

Per den 30 juni 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 juni 2018 är investeringen i Propertyfinder klassificerad som nivå 3 då den är värderad till 37,4 MUSD enligt en värderingsmodell baserad på EV-Sales multiplar. Medianmultiplern av jämförelsegruppen är 8,6x och gruppen består av ett antal noterade fastighetsvertikaler inklusive, men inte uteslutande, Scout24, Rightmove och REA Group. Den modellbaserade värderingen är omkring 30% 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 juni 2018				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Propertyfinder, MUSD	31,2	33,7	37,4	41,1	43,0

babylon

Per den 30 juni 2018 är investeringen i babylon klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i bolaget. Under det andra kvartalet 2017 investerade Vostok New Ventures 21,7 MUSD (17,3 miljoner GBP) i bolaget som del av en finansieringsrunda om totalt 60 MUSD. Per den 30 juni 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.

OneTwoTrip

Per den 30 juni 2018 är investeringen i OneTwoTrip (OTT) klassificerad som nivå 3, då den är värderad till 18,7 MUSD baserat på en EV/Net Sales-multipelmodell. Den modellbaserade värderingen bedöms utgöra det bästa verkligt värde-estimatet per den 30 juni 2018. Medianmultiplern i jämförelsegruppen är 4,2x och består av ett antal noterade online travel agencies (OTA), inklusive men inte uteslutande Ctrip, MakeMyTrip och Webjet. Vostok New Ventures äger 16,7% av bolaget efter full utspädning per den 30 juni 2018.

	Känslighet i modellbaserad OneTwoTrip-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i OneTwoTrip, MUSD	15,9	16,8	18,7	20,6	21,5

Hemnet (through YSaphis S.A. and Merro Partners S.A.)

Per den 30 juni 2018 är investeringen i Hemnet klassificerad som nivå 3 då den är värderad till 13,6 MUSDD 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 sedan Vostoks investering i december 2016. Per den 30 juni 2018 anses modellen utgöra det bästa verkligt värde-estimatet för Hemnet. Medianmultipln för jämförelsebolagen är 16,6x och består av ett antal noterade fastighetsvertikaler, bland annat Scout24, Rightmove och REA Group. Den modell-baserade värderingen är ca 21% högre än den tidigare värderingen per den 31 december 2017.

	Känslighet i modellbaserad Hemnet-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	EV/EBITDA-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Hemnet, MUSDD	11,6	12,2	13,6	15,0	15,6

Wallapop

Per den 30 juni 2018 är investeringen i Wallapop klassificerad som nivå 2 då den är värderad på basis av den senaste transaktionen i Wallapop och den senaste transaktionen i det Wallapop-delägda Letgo US, vilka båda slutfördes under 2017. Vostok New Ventures deltog inte i dessa transaktioner och värderar sitt sekundära innehav i bolaget till 13,5 MUSDD. Per den 30 juni 2018 bedöms transaktionerna under det tredje 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.

Merro

Per den 30 juni 2018 är investeringen i Merro klassificerad som nivå 3 och är värderad på basis av en sum of the parts-värderingsmodell. Per den 30 juni 2018 värderas Vostok New Ventures innehav i bolaget till 10,0 MUSDD, vilket är 20% lägre än den senaste transaktionen i bolaget. Den drivande faktorn av omvärderingen är en omvärdering av Opensooq som representerar majoriteten av värdet i Merro. Per den 30 juni 2018 representerar Opensooq 57% av värdet i Merro.

	Känslighet i sum of the parts-baserad Merro-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	Opensooq-värdering	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Merro, MUSDD	9,2	9,4	10,0	10,6	10,9

Booksy

Per den 30 juni 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 MUSDD i bolaget.

El Basharsoft

Per den 30 juni 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.

Naseeb Networks

Per den 30 juni 2018 är investeringen i Naseeb Networks klassificerad som nivå 3 då den är värderad på basis av en framåtblickande EV/Sales-multiplmodell. Modellen värderar Vostoks andel i Naseeb Networks till 4,1 MUSDD jämfört med 4,2 MUSDD per den 31 december 2017.

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

	Känslighet i modellbaserad Naseeb-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i Naseeb, MUSDD	3,5	3,7	4,1	4,5	4,7

DOC+

Per den 30 juni 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.

Housing Anywhere

Per den 30 juni 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 MUSDD (3,3 MEUR) i bolaget.

CarZar

Per den 30 juni 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 MUSDD i CarZar och har nu en total investering om 3,0 MUSDD i bolaget.

Agente Imóvel

Per den 30 juni 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 MUSDD i bolaget.

Vezeeta

Per den 30 juni 2018 är investeringen i Vezeeta (DrBridge) klassificerad som nivå 2 då den är värderad enligt den senaste transaktionen i bolaget som är en utökning av finansieringsrundan 2016 vilken slutfördes under det andra kvartalet 2017. Under det första kvartalet 2018 investerade Vostok New Ventures ytterligare 500 TUSD i Vezeeta genom ett konvertibellån. Per den 30 juni 2018 värderar Vostok New Ventures sin investering i Vezeeta till 2,3 MUSDD inklusive konvertibellånet.

KEH AB (YouScan och övriga tillgångar)

Sedan den senaste transaktionen som slutfördes under det första kvartalet 2015 äger Vostok New Ventures 33,9% av KEH AB. Per den 30 juni 2018 kommer allt värde i KEH AB från en intäktsmultipl-värdering av YouScan och KEH AB:s kassa. Denna modell bedöms ge det bästa verkligt värde-estimatet av KEH per den 30 juni 2018.

	Känslighet i modellbaserad KEH AB-värdering per 30 juni 2018				
	-15%	-10%	EV/Sales-multipel	+10%	+15%
Värdering av Vostok New Ventures investering i KEH AB, MUSDD	1,5	1,5	1,7	1,8	1,9

Marley Spoon (aktie)

Per den 30 juni 2018 värderas aktiekomponenten av skuldinvesteringen i Marley Spoon till 0,9 MUSDD baserat på stängningskursen den första handelsdagen den 3 juli 2018. Marley Spoon är klassificerat som en nivå 1-investering.

Shwe Property

Per den 30 juni 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 MUSDD i bolaget.

JobNet

Per den 30 juni 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 MUSDD i bolaget.

Likviditetshantering (nivå 1)

Per den 30 juni 2018 äger Vostok New Ventures 8,7 MUSDD 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 juni 2018.

Lånefordringar

Bedömning av verkligt värde av lånefordringar relaterade till Marley Spoon visas i tabellen nedan.

Bedömning av verkligt värde av lånefordringar	30 jun 2018	31 dec 2017
Kortfristiga	3 835	–
Långfristiga	–	–
Totala lånefordringar	3 835	–

Per den 30 juni 2018 är lånefordringarna värderade enligt en nuvärdesmodell. Bokfört värde motsvarar verkligt värde för lånefordringarna. Det finns ingen formell kreditbedömning av låntagarna men Vostok New Ventures bedömer att det är sannolikt att fordringarna kommer att betalas tillbaka i sin helhet. Under andra kvartalet 2018 har lånet till Marley Spoon omklassificerats från långfristigt till kortfristigt, då lånet kommer att återbetalas inom ett år.

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 jun 2018, USD	Andel av portföljen, %
Avito AB	591 938 454	–	7 882 301	599 820 755	60,6%
BlaBlaCar	118 615 542	–	-8 086 795	110 528 747	11,2%
Gett	59 198 650	5 000 000	-8 719 807	55 478 843	5,6%
Propertyfinder	28 704 345	250 037	8 397 953	37 352 335	3,8%
babylon	23 335 857	–	-645 287	22 690 570	2,3%
OneTwoTrip	20 810 533	–	-2 155 923	18 654 610	1,9%
Hemnet (genom YSaphis S.A. och Merro Partners S.A.)	11 207 369	–	2 430 666	13 638 035	1,4%
Wallapop	13 533 279	–	–	13 533 279	1,4%
Merro	9 358 731	–	651 634	10 010 365	1,0%
Booksy	–	5 989 711	–	5 989 711	0,6%
El Basharsoft (Wuzzuf och Forasna)	2 347 911	2 515 197	-107 755	4 755 353	0,5%
Naseeb Networks (Roze och Mihnati)	4 203 772	–	-32 510	4 171 262	0,4%
DOC+	–	4 000 000	–	4 000 000	0,4%
Housing Anywhere	–	4 117 663	-235 015	3 882 648	0,4%
CarZar	3 521 186	–	–	3 521 186	0,4%
Agente Imóvel	1 000 000	1 000 000	999 443	2 999 443	0,3%
Vezeeta (DrBridge)	1 833 313	500 000	21	2 333 334	0,2%
KEH AB (YouScan och övriga tillgångar)	1 526 375	–	135 329	1 661 704	0,2%
Marley Spoon	–	1 910 799	-1 031 345	879 454	0,1%
Shwe Property	–	500 000	–	500 000	0,1%
JobNet	–	500 000	–	500 000	0,1%
Delivery Hero AG	888 401	-1 088 093	199 692	–	–
Övriga investeringar	–	9 892 759	–	9 892 759	1,0%
Likviditetshantering	8 023 392	610 150	42 336	8 675 878	0,9%
Totalt	900 047 110	35 698 222	-275 062	935 470 271	

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 13 767 907 SEK jämte skattetillegg om 2 753 579 SEK (totalt ca 2 miljoner USD) avseende tjänster som Vostok New Ventures AB tillhandahållit Vostok New Ventures Ltd. Vostok New Ventures AB har överklagat Skatteverkets beslut. I sin dom av den 1 juni 2017 biföll Förvaltningsdomstolen i Stockholm Skatteverkets talan.

Vostok New Ventures AB har 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 kommer att överklaga domen hos Högsta Förvaltningsdomstolen inom kort, men inte senare än 28 augusti 2018. Per 30 juni 2018 har utgående mervärdesskatt för perioden 2013–2017 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 juni 2018 var 49,67 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 juni 2018 var 44,21 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 andra kvartalet 2018 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,35 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 andra kvartalet 2018 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,36 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 andra kvartalet 2018 uppgick de redovisade kostnaderna för aktiesparprogrammet till 0,10 MUSD.

Not 7 Depåbevisåterköp

Under det andra 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 4 MUSD i Busfor, en rysk plattform för bussbiljetter, 2 MUSD i OneTwoTrip i en intern finansieringsrunda och 0,35 MUSD i övriga investeringar.

Backgrund

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 juni 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 4,33 MUSD (2017: 7,74). Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde vi resultaträkningen härrör till likviditetshantering investeringar.

Finansiella och verksamhetsrelaterade risker

Bolagets risker och riskhantering beskrivs i detalj i not 3 i Bolagets årsredovisning för 2017.

Kommande rapporttillfällen

Vostok New Ventures niomånadersrapport för perioden 1 januari 2018–30 september 2018 kommer att publiceras den 14 november 2018.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att halvårsrapporten ger en rättvisande översikt av företagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som företaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm den 15 augusti 2018

Lars O Grönstedt
Josh Blachman
Per Brilioth
Victoria Grace
Ylva Lindquist
Keith Richman

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

www.vostoknewventures.com

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av Bolagets revisorer.

VO
ST
OK

NE
W

VE
NT
UR
ES

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