

ZINZINO



ÅRSREDOVISNING 2017

DETTA ÄR ZINZINO

Zinzino AB (publ.) är ett direktförsäljningsbolag som opererar i Europa och Nordamerika. Zinzino marknadsför och säljer produkter inom två produktlinjer; Zinzino Health, med fokus på långsiktig hälsa, och Zinzino Coffee.

Zinzino äger norska forskningsbolaget BioActive Foods AS och produktionsenheten Faun Pharma AS. Zinzino har drygt 120 anställda. Företaget har sitt säte i Göteborg, kontor i Helsingfors, Riga, Oslo och Florida, USA. Zinzino är ett publikt aktiebolag, vars aktie är noterad på Nasdaq First North.

Zinzino blev 2016 både utnämnt som ett av Veckans Affärers "Superföretag" och Dagens Industris Gasellföretag.

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman i Zinzino AB(publ) hålls den 15 maj kl 13.00 i bolagets lokaler på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2018 hänvisas till bolagets hemsida www.zinzino.se.

RAPPORTKALENDER

Delårsrapport Q1 2018 publiceras 2018-05-15
Delårsrapport Q2 2018 publiceras 2018-08-30



INNEHÅLL

2	Kort historik
3	Innehållsförteckning
4	VD har ordet
6	Koncernstruktur
7	Finansiell sammanfattning
8	Geografisk fördelning av försäljning
10	Året som gått
12	Årets nyheter
14	Försäljning per land
23	Tillväxtresan fortsätter
24	Faun Pharma
26	Tidslinje
28	Produkthjul
29	Produktnyheter
30	Möt våra kunder
31	Zinzino Health Challenge
32	Zinzino "Partner of the year"
34	CSR
36	Sponsring
39	Vad är direktförsäljning?
40	Styrelse
41	Ledningsgrupp
43	Bolagsstyrningsrapport
46	Ägarförhållande & aktieutveckling
48	Optionsprogram & utdelningspolicy
50	Förvaltningsberättelse
55	Resultat och finansiell ställning och förslag till vinstdisposition
56	Resultaträkning
58	Balansräkning
62	Rapport över eget kapital
63	Kassaflödesanalys
64	Noter
78	Revisionsberättelse

TILLVÄXT, KONTINUERLIGA FÖRBÄTTRINGAR OCH E-HANDEL

Vi ökar tillväxttakten jämfört med 2016, och har höga förväntningar på fortsatt tillväxt genom fokus på e-handel i kombination med en växande hälsotrend världen över.

Under 2017 uppnådde vi en god tillväxt på 13 % och har därmed lagt en bra grund för fortsatt tillväxt, något vi tänker nå genom investeringar i e-handelsplattformar, närvaro på stora marknader samt en gynnsam global hälsotrend.

Den globala hälsotrenden ökar starkt och vi har positionerat oss med unika produkter på en marknad som vi hittills bara sett början på. Vi kommer fortsätta att balansera tillväxt och lönsamhet genom investeringar inom e-handel och ökat varumärkesarbete under de kommande kvartalen.

STARK HEMMAMARKNAD OCH TILLVÄXT INOM EU

Vi är nu etablerade på hela 34 marknader i Europa och Nordamerika. Det är fortsatt vår hemmamarknad Sverige som visar starkast tillväxt under året samt Finland och Tyskland. I Baltikum har Lettland och Litauen visat stor kundtillströmning, Danmark och Norge är på samma nivå som fjolåret. USA gick svagt nedåt, Estland och Island har däremot haft ett mycket tufft år, men vi har indikationer och förväntningar på att trenden vänder och att marknaderna tar fart. Vi arbetar aktivt för att lyfta alla marknader men kommer att fortsätta lägga extra kraft på Tyskland och USA för att utnyttja potentialen i dessa enorma marknader.

Vårt fokus kommer att vara att knyta till oss fler personer som kan bidra till ökad försäljning och ta hand om våra kunder och distributörer. I dagsläget har vi redan fått resurser på plats som vi ser kommer bidra till en god avkastning framöver. Vi planerar även att investera i säljkampanjer och marknadsföring. Andra prioriterade områden är effektiva betalningslösningar och snabbare leveranstider, vilket är något som kommer att öka vår effektivitet och skapa tillväxt.

E-HANDEL

Det digitala skiftet har nått oss och vår bransch. Vi har tidigare kommunicerat att vi använt mycket resurser på kontinuerliga förbättringar inom IT, hälsoprodukter och marknadsföring. Vi har investerat mycket pengar i digitala plattformar, webbsidor och andra skalbara digitala verktyg. På sikt kommer dessa att effektivisera organisationen och reducera kostnader. Vi arbetar fortsatt aktivt med att förbättra oss och fortsätter att investera i vår e-handelslösning som kommer att öka kundbasen och ge fler nöjda partners.

E-handel påverkar användarupplevelsen och nettoresultatet positivt, och är en av de viktigaste faktorerna för att nå en miljard kronor i omsättning inom tre till fem år. Vår organisation står inför en spännande resa och en förändring i arbetssätt. Vi arbetar oss bort från branschens traditionella marknadsföring för att istället skapa det bästa som går att hitta kring sociala medier och digitalisering. För att hålla fokus på detta kommer vi under året endast släppa en enda ny produkt.

Vi kommer använda alla resurser på vår webb och e-handel och använda sociala medier som marknadsföringskanal. De nya digitala plattformar som lanserats under året har blivit väl mottagna av våra kunder och distributörer och ger oss ytterligare ett verktyg för att växa. Plattformen förbättrar vår kunduppföljning och ger oss lägre kostnader eftersom vi kan vara mycket mer effektiva.

TILLVÄXT

Med många lanseringar inom nya hälsoprodukter och nya webbsidor är vi mer än redo för tillväxt. Vår organisation och produktion kommer att öka lönsamheten i takt med förväntningarna på tillväxt. I första kvartalet 2018 har vi en tillväxt på 7 % som är inom ramen för budget men lite lägre än vi hoppats, och vi förväntar oss en ännu snabbare tillväxt under det kommande året. Vi har en mycket skalbar affärsmodell och kommer jobba hårt för att dubblara vår försäljning från drygt en halv miljard till en miljard de nästkommande åren.

Under den tiden ska vi också mer än fördubbla vår nettomarginal i procent. Genom att vi har investerat i IT som både förenklar och effektiviserar flera processer inom support, ekonomi och logistik, kommer investeringsbehoven att vara mindre. På det här sättet kommer vi att minska kostnaderna i förhållande till varje tillväxtkrona under de kommande åren. Vi arbetar kontinuerligt för att förbättra våra processer, bli mer effektiva och utnyttja våra skalfördelar, vilket i sin tur kommer att leda till lönsam tillväxt.

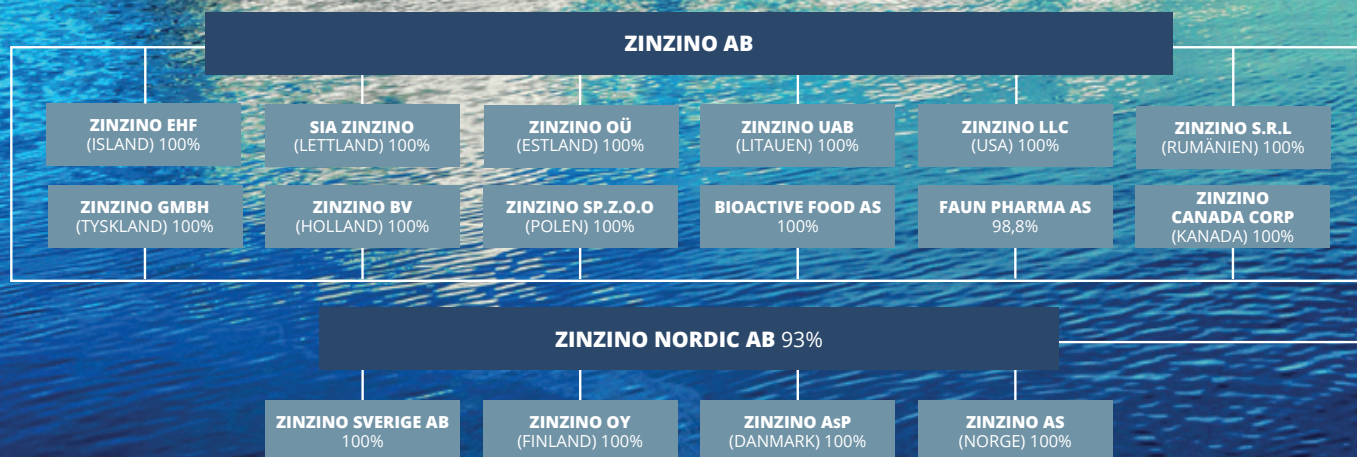
Dag Bergheim Pettersen, CEO Zinzino

Inspire change in life



"Vi kommer fortsätta att balansera tillväxt och lönsamhet genom investeringar inom e-handel och ökat varumärkesarbete under de kommande kvartalen."

KONCERNSTRUKTUR



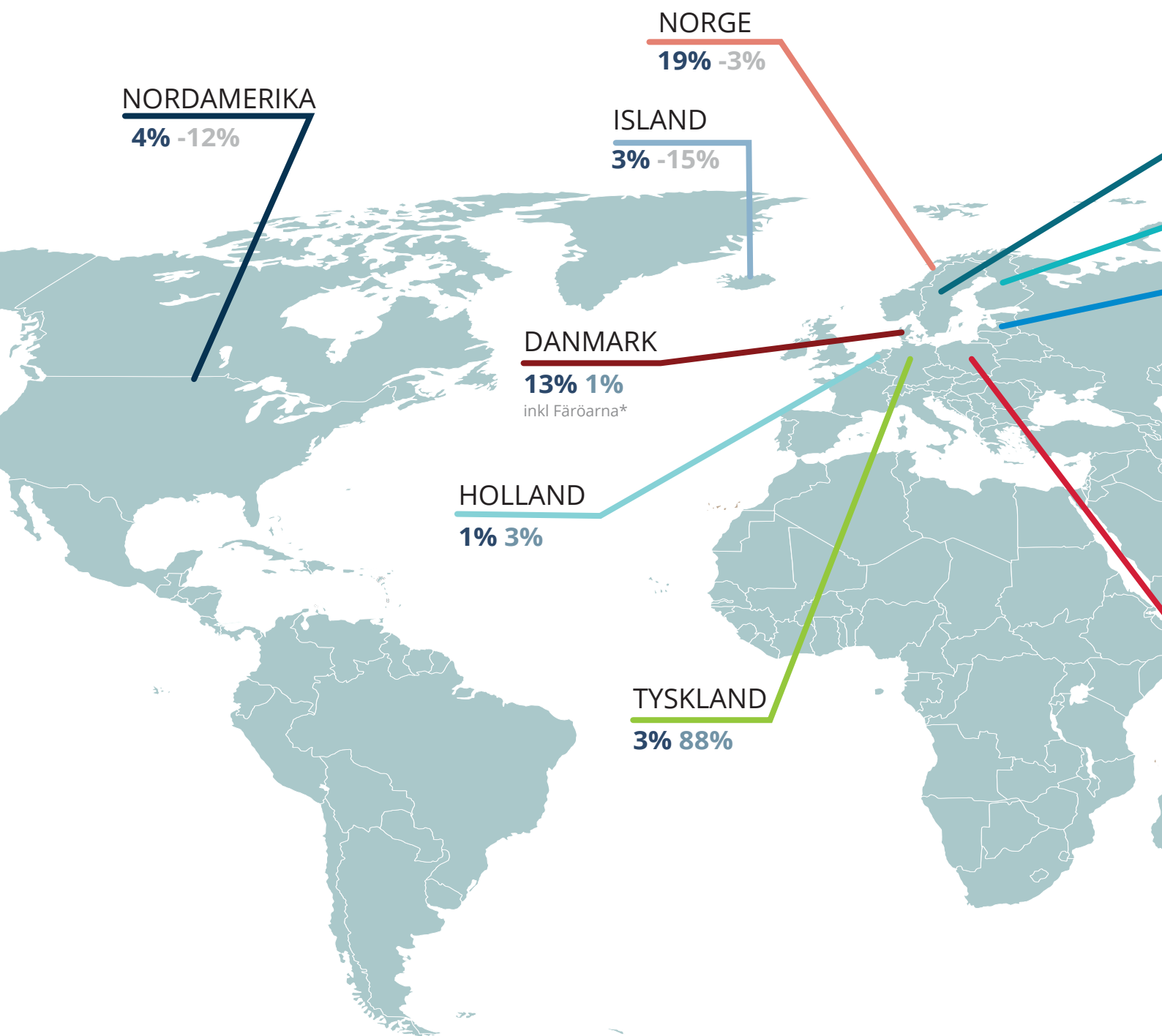
FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

KONCERNENS NYCKELTAL	2017	2016*	2015	2014	2013
Totala intäkter	540,3	478,9	443,8	357,7	254,5
Nettoomsättning	495,1	436,1	388,7	318,8	226,3
Försäljningstillväxt	13%	7%	24%	41%	44%
Bruttovinst	159,8	153,8	149,3	102,4	71
Bruttovinstmarginal	29,6%	32,1%	33,6%	28,6%	28,0%
Rörelseresultat före avskrivning	11,1	23,0	25,6	21,4	11,2
Rörelsemarginal före avskrivning	2,1%	4,8%	5,8%	6,0%	4,4%
Rörelseresultat	1,0	14,0	18,5	18,6	10,5
Rörelsemarginal	0,2%	2,9%	4,2%	5,2%	4,1%
Resultat före skatt	0,8	13,9	17,6	18,4	10,4
Nettoresultat	-0,8	9,7	9,7	32,7	9,0
Nettomarginal	-0,2%	2,0%	2,2%	9,1%	3,5%
Nettoresultat per aktie efter skatt före utspädning SEK	-0,03	0,31	0,32	1,11	0,33
Nettoresultat per aktie efter skatt vid full utspädning SEK	-0,02	0,29	0,29	1,09	0,31
Periodens kassaflöde	25,3	-3,5	-16,2	31,4	-5,8
Likvida medel	48,4	23,3	26,9	42,8	10,9
Soliditet	44%	50%	56%	52%	38%
Eget kapital per aktie SEK före utspädning	2,47	2,82	2,88	2,9	0,8
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden	32 580 025	31 359 861	30 659 402	29 508 687	27 082 770
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden vid full utspädning	34 081 395	33 780 025	33 454 470	32 188 687	28 692 770

*Jämförelsetal justerade med hänsyn till ny redovisningspolicy avseende valutarelaterade intäkter och kostnader.

GEOGRAFISK FÖRDELNING & FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT PER MARKNAD

Den geografiska fördelningen av försäljningen 2017 samt försäljningstillväxt i jämförelse med föregående år ser ut som följer enligt kartan.



- Geografisk fördelning av försäljning 2017
- Försäljningstillväxt 2017 per marknad mot föregående år

* Färöarna räknas som en del av den danska marknaden i resterande del av denna rapport

Övriga Europa

3% 239 %

Faun Pharma

12% 28 %

SVERIGE

19% 16%

FINLAND

16% 20%

BALTIKUM

7% -7%

POLEN

0% -24%

KORT HISTORIK

2007 - Startades Zinzino AB. Bolagets främsta verksamhet är att äga och utveckla företag inom direktförsäljning och relaterade verksamheter.

2009 - Förvärvades Zinzino Nordic AB genom dels en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädelse mission Zinzino Nordic AB genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97% av rösterna och 92% av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Fram till 31 december 2017 hade ägarandelen ökat till 93% av kapitalet.

2010 - Noterades Zinzino-aktien för handel på Aktietorgets handelsplats.

2011 - Utökades koncernen med bolag i Estland och Litauen.

2012 - Startades bolag i Lettland och på Island.

2013 - Startades ett bolag i USA med säte i Jupiter, Florida.

2014 - Utökades koncernen ytterligare genom bolag i Polen och Holland. Samma år förvärvade Zinzino AB resterande aktier i BioActive Foods AS och 85% av aktierna i Faun Pharma AS. Detta var även året då Zinzino AB noterades för handel på Nasdaq OMX First North.

2015 - Startades bolag i Kanada och ägarandelen i Faun Pharma AS utökades till 98,8%.

2016 - Startades ett dotterbolag i Tyskland. Öppnades försäljning till samtliga EU-länder.

2017 - Startades ett dotterbolag i Rumänien. Öppnades försäljning till Schweiz.

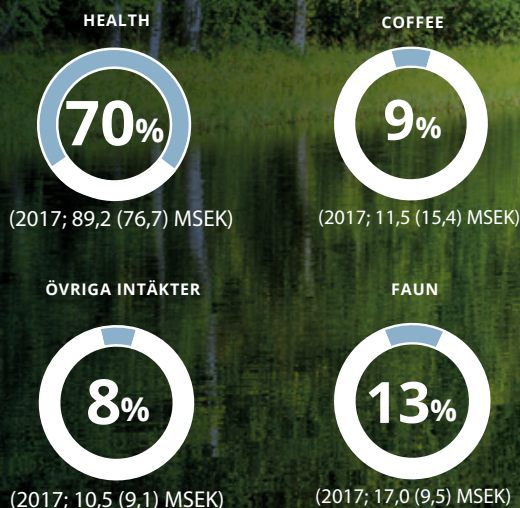
ÅRET SOM GÅTT 2017

Q1

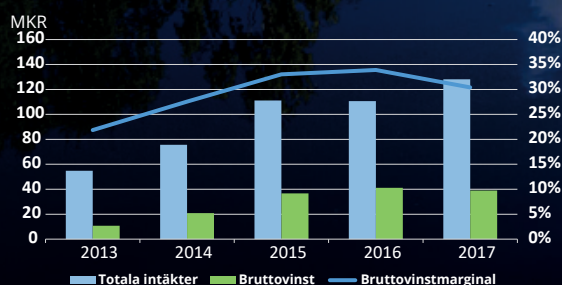
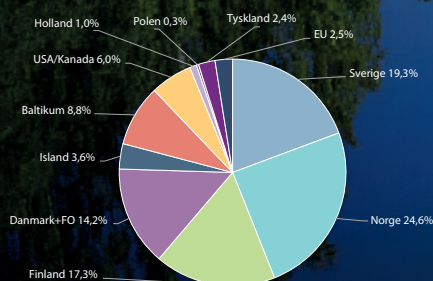
Året började bra för Zinzino. Under kvartalet uppgick de totala intäkterna till 128,2 (110,7) MSEK vilket innebar en försäljningstillväxt på 16%, jämfört med första kvartalet 2016. God försäljningstillväxt på de viktiga marknaderna Tyskland och Sverige. Sammantaget hade intäkterna återgått till normal nivå efter den temporära nedgången p.g.a. affärssystembytet under 2016. Vinstmarginalerna var något försämrade mot normal nivå under kvartalet främst beroende av ökade fraktkostnader på grund av stora utskick av tidigare restnoterade varor samt en stor andel högvolumsproduktion hos dotterbolaget Faun Pharma AS.

Försäljning
MSEK **128,2** (110,7)

Intäkter



Geografisk fördelning försäljning

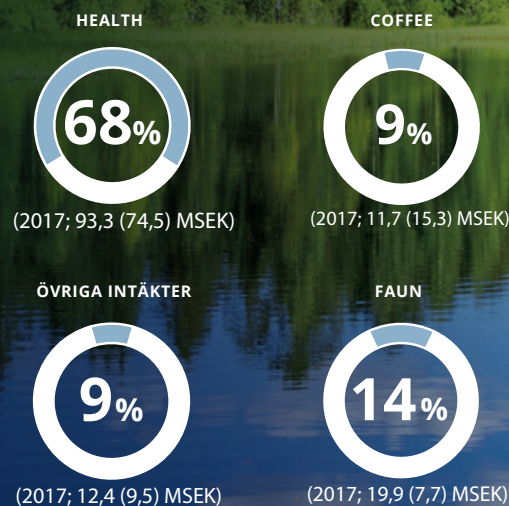


Q2

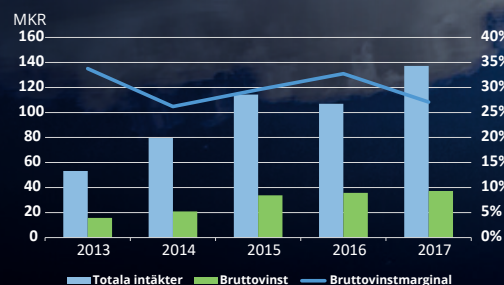
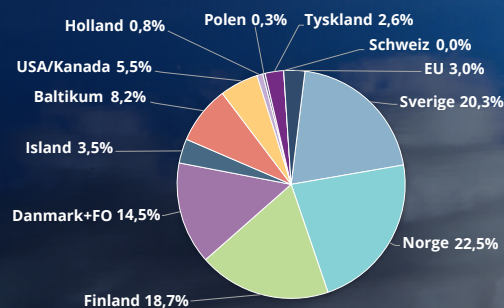
Totala intäkter under andra kvartalet uppgick till 137,3 (107,0) MSEK vilket motsvarade 28% tillväxt mot andra kvartalet 2016. I Sverige, Finland och Tyskland var det mycket god försäljningstillväxt under kvartalet jämfört med föregående år. Däremot sjönk bruttovinstmarginalen till 27,1%(31, 4%), främst på grund av temporärt förhöjda ersättningsnivåer till försäljningsorganisationen i samband med de under kvartalet pågående marknadsetableringarna.

Försäljning
MSEK **137,3** (107,0)

Intäkter



Geografisk fördelning försäljning



Q3

Totala intäkter under tredje kvartalet uppgick till 120,1 (116,8) MSEK, vilket motsvarade 3% försäljningstillväxt jämfört med samma kvartal 2016. Tillväxten var fortsatt stark i Sverige och på den tyska marknaden. Vinstmarginalerna förbättrades åter under tredje kvartalet. Detta främst genom en normaliserad ersättningsnivå till försäljningsorganisationen men också genom att flera stora kostnadsintensiva utvecklingsprojekt avslutades under kvartalet.

Försäljning
MSEK **120,1** (116,8)

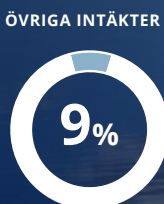
Intäkter



(2017; 87,6 (81,1) MSEK)



(2017; 10,5 (14,9) MSEK)

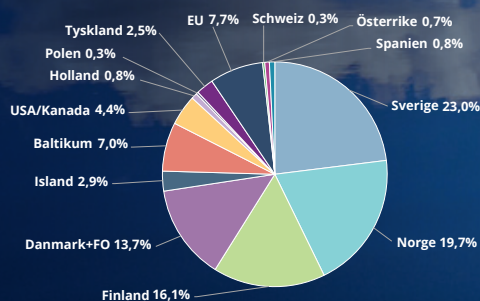


(2017; 10,6 (8,2) MSEK)



(2017; 11,4 (12,6) MSEK)

Geografisk fördelning försäljning



Q4

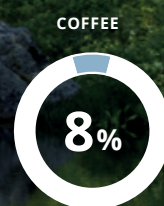
De totala intäkterna för årets sista kvartal uppgick till 154,7 (144,4) MSEK, vilket motsvarade 7% försäljningstillväxt jämfört med motsvarande kvartal 2016. Tillväxten härleddes återigen främst till Sverige och Tyskland men flera av de nystartade europeiska marknaderna gick också starkt framåt under kvartalet. Vinstmarginalerna försämrades tillfälligt under kvartalet, främst p.g.a. ökade kostnader för kampanjer och provisioner där syftet var att generera ökad försäljningstillväxt under det kommande året.

Försäljning
MSEK **154,7** (144,4)

Intäkter



(2017; 109,3 (93,8) MSEK)



(2017; 13,1 (9,9) MSEK)

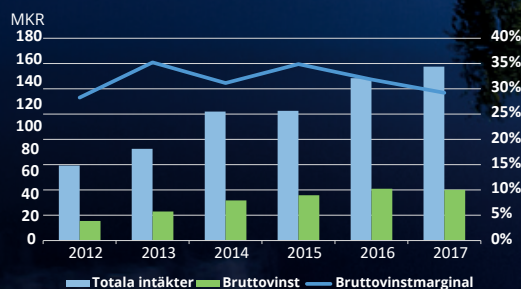
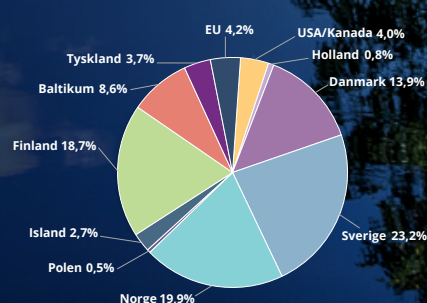


(2017; 15,9 (19,7) MSEK)



(2017; 16,4 (21,0) MSEK)

Geografisk fördelning försäljning



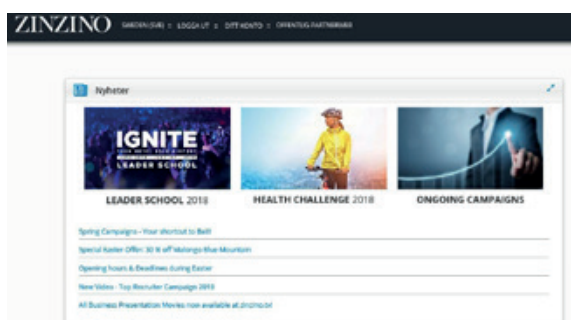
ÅRETS NYHETER

- EN KORT SAMMANFATTNING

2017 innehöll bland annat upprustning av egna IT-plattformar inklusive launch av en applikation, två nya produktreleaser och expanderings till nya länder!

"NYA BACKOFFICE" FÖR PARTNERS

2017 lanserade Zinzino "Nya BackOffice". Backoffice är ett digitalt verktyg där all information gällande bl.a. sammankopplade partners, kunder och betalningar visualiseras på ett modernt och grafiskt tilltalande sätt. Syftet med Nya Backoffice är att ge Zinzinos partners ett bättre försäljningsverktyg genom ett uppdaterat gränssnitt över tillkopplade kunder och partners. Verktyget medför också att partners inte behöver kontakta Zinzinos partnersupport i samma utsträckning som tidigare, och istället kan fokusera mer på att generera tillväxt till den egna och koncernens försäljning.



"MY ACCOUNT" FÖR KUNDER

En av flera IT-lanseringar under året var "My Account", ett digitalt verktyg för Zinzinos kunder. Här ser kunderna all information om sina abonnemang och betalningar och kan även göra ändringar i sina beställningar samt uppdatera adress och betalningsuppgifter. Syftet med My Account är varit att förenkla för Zinzinos kunder och därigenom minska belastningen på företagets supportavdelning, i kombination med att skapa incitament för merförsäljning genom det digitala verktyget. BackOffice och MyAccount är sammanlagda internt, vilket på lång sikt medför effektivare utveckling.



APPEN "GO CORE"

Vid årsskiftet lanserades även appen "Go Core" - ett digitalt utbildningsverktyg för säljkåren där Zinzinos partners kan lyssna på utvalt utbildningsmaterial direkt i telefonen eller annat valt media. Go Core har under många år varit en utbildningskanal för Zinzinos partners via abonnemang med CD-skivor som nu uppdaterats till att distribueras via en modernare kanal.



ZINZINO ÅRETS TILLVÄXTFÖRETAG INOM DIREKTHANDELN I SVERIGE

Den fina försäljningsutvecklingen på hemmamarknaden de senaste 18 månaderna har inte gått omärkt förbi inom branschen i Sverige. Av den anledningen tilldelades Zinzino under 2017 den prestigefyllda utmärkelsen "Årets tillväxtföretag" av Direct Selling Sweden, branschorganisationen för företag som arbetar med direktförsäljning/direkthandel, med medlemmar som Oriflame, Mary Kay, Forever Living m.fl. Varje år nomineras företag i olika kategorier, i år var första året som priset "Årets tillväxtföretag" delades ut. Zinzino lyckades under 2016 vara det direkthandelsbolag som hade högst tillväxt i Sverige både i absoluta tal och i procent.



VEGAN OCH VIVA

Zinzino Viva lanserades under utgången av andra kvartalet 2017. Viva är ett kosttillskott av en helt ny typ inom produktsegmentet Zinzino Health. Produkten innehåller Affron®; ett standardiserat och patentskyddat extrakt av rena saffranspistiller (*Crocus sativus* L) från Spanien. Kosttillskottet bidrar till ökat välmående genom att lindra mental trötthet och utmattning samt främja god sömn.

BalanceOil Vegan lanserades under fjärde kvartalet och är en ny banbrytande produkt. Likt BalanceOil bidrar den till en optimal hjärnfunktion samt stärker hjärta och immunförsvar genom att balansera fettsyrorna omega-6 och omega-3. De viktigaste ingredienserna i BalanceOil Vegan är marin mikroalgalja, extra virgin olivolja samt echiumfröolja.



KORTARE LEDTIDER I LOGISTIKKEDJAN

Under året har Zinzino arbetat med att korta ledtiden till kund, från betald till levererad order, samt för att erbjuda kunderna fler leveransalternativ. Flera åtgärder har vidtagits, såsom snabbare verifiering av order, eliminering av fel på order och extra arbetstid hos Zinzinos 3PL-leverantör, vilka alla har påverkat ledtiderna positivt. Gällande leveransalternativ har Zinzino utökat alternativen i Tyskland och Nederländerna till att både innefatta hemleverans samt leverans till utlämningsställe. Zinzino har även intensifierat uppföljningen av de olika transportleverantörerna på generell basis för att ytterligare förbättra ledtider och leverans kvalitet för kunder och partners på de olika marknaderna.



FÖRSÄLJNINGSTART I SCHWEIZ OCH FULLSKALIG ETABLERING I SPANIEN

Den 15:e maj 2017 var det försäljningsstart för Zinzino på den schweiziska marknaden. Etableringen genomfördes enligt samma effektiva modell som tillämpats vid de senaste marknadsetableringarna bolaget genomfört. Zinzino ser den schweiziska marknaden som kapitalstark och gör därmed bedömningen att det kan bli en försäljningsmässigt viktig marknad för bolaget i framtiden med bolagets starka produktutbud och försäljningskanal.

Sedan starten 2016 har försäljningsutvecklingen varit gynnsam i Spanien. För att möta den växande marknadens behov genomförde Zinzino en fullskalig etablering under våren. Etableringen på den spanska marknaden medförde förutom legal representation, en mer lokalt anpassad webbportal och språkpassat marknadsmaterial.



FAUN PHARMA BYTTE VD OCH GENOMFÖRDE EFFEKTIVISERINGSPROGRAM

Faun Pharma hade tillfälliga bemanningsproblem under sommarmånaderna vilket påverkade dotterbolagets lönsamhet negativt då produktionen var mycket låg under en längre period. Zinzino initierade ett omställningsprogram för att öka effektiviteten på koncernens produktionsenhet med fokus på produktionsplanering. Som ett led i detta arbete tillsatte Zinzino en ny VD på dotterbolaget genom den tidigare kvalitetschefen Geir Smolan. Genom åtgärdsprogrammet som vidtogs ökade produktionen och lönsamheten under andra halvåret och då främst under sista kvartalet. Effektiviseringsprocessen har fortsatt in i 2018 med gott resultat i form av ökad lönsamhet för dotterbolaget.



LYCKAD SATSNING PÅ TILLVÄXT OCH E-COMMERCE

Under 2017 fortsatte Zinzino att arbeta för att stimulera tillväxt på de olika marknaderna. Satsningen skedde genom fortsatt investering och utveckling av nuvarande e-commerce lösning, som under kommande år kommer öka kundbasen och säljorganisationen. Bolaget ökade fokus på digital och internetbaserad marknadsföring genom fortsatt effektivisering av de digitala plattformarna. Områden som också prioriterades under året var bättre logistik samt effektivare betalningslösningar. Detta tillsammans med etableringskonceptet som introducerades under 2016 visade sig vara effektivt och bidrog till att intäkterna ökade under 2017.



NORGE

Norge var Zinzino's försäljningsmässigt största marknad under 2017. De totala intäkterna uppgick till 105,2 (108,5) MSEK vilket motsvarade 3% lägre försäljning jämfört med föregående år. Produkt-sortimentet inom Zinzino Health fortsatte att vara attraktivt i Norge och andelen ökade ytterligare till 84% av den totala försäljningen. Varken den lokala säljorganisationen i Norge eller Zinzino är nöjda med försäljningsutvecklingen under 2017 och kommer vidta gemensamma åtgärder för att stimulera försäljningstillväxten under det kommande året.

ZINZINO COFFEE

16 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 15 485 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år -3 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 19 %

Nettoomsättning 95 338

Övriga intäkter 9 955

Totala direkta kostnader - 88 878

Resultat före operativa kostnader 16 415

Vinstmarginal före operativa kostnader 16%

ZINZINO HEALTH

84 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 79 853 (KSEK)



SVERIGE

Den svenska marknaden fortsatte sin starka frammarsch och var försäljningsmässigt den näst största marknaden 2017 i koncernen då de totala intäkterna uppgick till 102,3 (88,2) MSEK, varav 3,7 (5,6) MSEK var hänförliga till Moderbolaget Zinzino Nordic AB. Detta motsvarade en tillväxt på 16% jämfört med 2016. Sverige är också hemmamarknaden för bolaget som har sitt kontor i Västra Frölunda, Göteborg.

ZINZINO COFFEE

7 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 6 139 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 16%

Andel av Zinzinos totala försäljning 19%

Nettoomsättning 91 555

Övriga intäkter 10 761

Totala direkta kostnader -88 177

Resultat före operativa kostnader 14 139

Vinstmarginal före operativa kostnader 14%

ZINZINO HEALTH

93 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 85 416 (KSEK)



DANMARK

Under 2017 ökade de danska intäkterna med 1% till 68,2 (67,4) MSEK och fortsatte att vara en av de försäljningsstarkaste marknaderna för Zinzino. Likt övriga marknader ökade andelen Health ytterligare under året. Varken den lokala säljorganisationen i Danmark eller Zinzino är nöjda med försäljningsutvecklingen under 2017 och kommer att vidta gemensamma åtgärder för att stimulera försäljningstillväxten under det kommande året.

ZINZINO COFFEE

10 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 6 131 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 1 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 13 %

Nettoomsättning 62 208

Övriga intäkter 6 023

Totala direkta kostnader - 54 644

Resultat före operativa kostnader 13 587

Vinstmarginal före operativa kostnader 20 %

ZINZINO HEALTH

90 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 56 077 (KSEK)



FINLAND

Den finska marknaden visade god försäljningstillväxt under 2017. De totala intäkterna för 2017 slutade på 86,3 (72,0) MSEK vilket motsvarade en ökning på 20% mot föregående år. Produktsortimentet inom Zinzino Health ökade till 92% av den totala försäljningen. Den finska marknaden har en dedikerad och välorganiserad försäljningsorganisation som skördat stora framgångar under året.

ZINZINO COFFEE

8 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 6 258 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 20 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 16 %

Nettoomsättning 76 386

Övriga intäkter 9 999

Totala direkta kostnader - 69 586

Resultat före operativa kostnader 16 799

Vinstmarginal före operativa kostnader 19 %

ZINZINO HEALTH

92 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 70 128 (KSEK)



ISLAND

På Island bromsades nedgången under 2017. De totala intäkterna minskade med 15% och uppgick till 15,1 (17,8) MSEK. Den isländska marknaden drabbades hårt vid IT-systembytet 2015 och har haft svårt att återhämta sig efter det. Zinzino har under året arbetat kontinuerligt med att stötta den lokala säljorganisationen. Det resulterade i att den isländska försäljningen återigen vände uppåt under årets sista månader.

ZINZINO COFFEE

29 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 3 844 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år - 15 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 3 %

Nettoomsättning 13 208

Övriga intäkter 1 901

Totala direkta kostnader - 13 531

Resultat före operativa kostnader 1 578

Vinstmarginal före operativa kostnader 10 %

ZINZINO HEALTH

71 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 9 364 (KSEK)



ESTLAND

Estland var den marknad som drabbades hårdast av IT-systembytet 2015 och har haft svårt att återhämta sig efter det. De totala intäkterna minskade med 43% mot föregående år och uppgick till 12,3 (21,7) MSEK. Det lokala sälj-nätverket i samarbete med bolaget har arbetat hårt med att stimulera tillväxten på marknaden. En del av detta arbete var att under slutet av året ingå ett sponsringsavtal med den mycket framgångsrike estniska diskuskastaren Gerd Kanter.

ZINZINO COFFEE

26 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 2 846 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år -43 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 2 %

Nettoomsättning 11 081

Övriga intäkter 1 253

Totala direkta kostnader - 11 267

Resultat före operativa kostnader 1 067

Vinstmarginal före operativa kostnader 9 %

ZINZINO HEALTH

74 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 8 235 (KSEK)



LITAUEN

I Litauen ökade intäkterna under 2017. De uppgick till 12,9 (9,7) MSEK vilket motsvarade en försäljningstillväxt på 33% mot föregående år. Litauen var ett av de länder som drabbades hårdast av IT-systembytet 2015 men den starkt motiverade säljorganisationen har arbetat hårt för att återfå förtroendet på marknaden. Genom att öka kundfokus mot Zinzinos Health-segment gav arbetet mycket bra resultat under 2017.

ZINZINO COFFEE

12% av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 1 418 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 33 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 2 %

Nettoomsättning 11 618

Övriga intäkter 1 275

Totala direkta kostnader - 11 845

Resultat före operativa kostnader 1 048

Vinstmarginal före operativa kostnader 8 %

ZINZINO HEALTH

88 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 10 200 (KSEK)



LETTLAND

Den lettiska marknaden hade en mycket gynnsam utveckling under 2017 där intäkterna ökade med 42% mot föregående år. Den mycket motiverade säljorganisationen har under många år systematiskt byggt upp marknaden vilket under 2017 gett mycket goda resultat. Utöver det en bidragande orsak till framgången varit stödet från det lokala Zinzinokontoret i Riga som tillfört lokal kundsupport och marknadsstöd.

ZINZINO COFFEE

21 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 2 655 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 42 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 3 %

Nettoomsättning 12 786

Övriga intäkter 1 647

Totala direkta kostnader - 12 567

Resultat före operativa kostnader 1 866

Vinstmarginal före operativa kostnader 13 %

ZINZINO HEALTH

79 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 10 131 (KSEK)



POLEN

Den polska marknaden har sedan start präglats av etableringssvårigheter. Detta har påverkat försäljningen negativt och under 2017 minskade försäljningen med 24% till 1,8 (2,3) MSEK. Trots detta har man lyckats attrahera flera duktiga partners och fortsatt processen med bygga en försäljningsorganisation med långsiktigt fokus. Utöver detta samarbetar Zinzino med flera kända polska idrottslag genom sitt sponsor-koncept.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år -24 %

Andel av Zinzinos totala försäljning 0 %

Nettoomsättning 1 675

Övriga intäkter 83

Totala direkta kostnader - 1 489

Resultat före operativa kostnader 269

Vinstmarginal före operativa kostnader 15 %

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 1 675 (KSEK)



HOLLAND

De totala intäkterna för den holländska marknaden uppgick till 4,2 (4,1) MSEK under 2017 vilket motsvarade en tillväxt på 3% jämfört med föregående år. Under året har viktiga lokala betalningslösningar implementerats samtidigt som ett närbeläget lager kommer att förkorta ledtiderna i logistikkedjan under 2018. Bolaget har också samarbete med fotbollsklubben SC Heerenveen som en del av sitt sponsorkoncept som finns i flera länder.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 3%

Andel av Zinzinos totala försäljning 1%

Nettoomsättning 3 932

Övriga intäkter 300

Totala direkta kostnader -3 631

Resultat före operativa kostnader 601

Vinstmarginal före operativa kostnader 14%

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 3 932 (KSEK)



USA

I USA var utvecklingen sämre än förväntat under 2017. De totala intäkterna minskade med 12% till 23,0 (26,0) MSEK. Zinzino har under året arbetat med flertalet tillväxtfrämjande åtgärder för den amerikanska marknaden och under hösten tillsattes en ny försäljningschef för marknaden. Framöver kommer ytterligare tillpassningar av marknadsmaterial och hemsidor genomföras för att möta den branschstandard som krävs för att lyckas i Nordamerika.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	-12%
Andel av Zinzinos totala försäljning	4%
Nettoomsättning	22 399
Övriga intäkter	565
Totala direkta kostnader	-22 494
Resultat före operativa kostnader	470
Vinstmarginal före operativa kostnader	2%

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 22 399 (KSEK)



KANADA

Den kanadensiska marknaden har sedan försäljningsstart präglats av etablerings-svårigheter. Dessa har varit av regulatorisk art gällande produktregistrering vilket påverkat försäljningen negativt. Under 2017 minskade intäkterna med 34% och uppgick till 0,9(1,3) MSEK. Zinzino har under året arbetat intensivt med att lösa etableringshindren och kommer under 2018 upprätta en lokal lagerenhet för att underlätta för försäljningen.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	-34 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	0 %
Nettoomsättning	851
Övriga intäkter	6
Totala direkta kostnader	- 671
Resultat före operativa kostnader	186
Vinstmarginal före operativa kostnader	22 %

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 851 (KSEK)



TYSKLAND

Den tyska marknaden ökade med 88% och uppgick totalt till 13,9 (7,4) MSEK. Under året har Zinzino haft stort fokus på den tyska marknaden som bolaget ser stor potential i. Bland annat har flera lokala betalningslösningar för den tyska marknaden implementerats samtidigt som marknadsmaterial och webbsidor har tillpassats för landet. Zinzino har även förstärkt organisationen för att öka stödet till den snabbt växande marknaden.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 88%

Andel av Zinzinos totala försäljning 3%

Nettoomsättning 13 007

Övriga intäkter 891

Totala direkta kostnader -11 498

Resultat före operativa kostnader 2 400

Vinstmarginal före operativa kostnader 17%

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 13 007 (KSEK)



EU

Zinzino startade försäljning i tidigare ej etablerade länder inom EU under 2016. Flera av dessa marknader har utvecklats mycket bra under 2017 vilket beskrivs separat. För länderna inom denna marknad uppgick de totala intäkterna 2017 till 6,0 (2,3) MSEK vilket motsvarade en sammanlagd försäljningstillväxt på 162% mot föregående år. De länder som utvecklats allra bäst under året var Ungern och Rumänien där etableringsprocesser för utökad närvaro pågår.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 162%

Andel av Zinzinos totala försäljning 1%

Nettoomsättning 5 942

Övriga intäkter 28

Totala direkta kostnader -5 373

Resultat före operativa kostnader 597

Vinstmarginal före operativa kostnader 10%

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 5 942 (KSEK)



SPANIEN

Spanien är ytterligare en marknad som utvecklats mycket bra sedan starten 2016. Detta medförde att Zinzino etablerade sig legalt på marknaden under året. De totala intäkterna uppgick till 4,4 (0,9). Även Spanien är en marknad som fått utökad stöd i form av tillpassning av marknadsmaterial, lokalt anpassad hemsida, support på lokalt språk och som även får kortare ledtider i logistikkedjan genom det nya lagret i norra Frankrike.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år 399%

Andel av Zinzinos totala försäljning 1%

Nettoomsättning 4 120

Övriga intäkter 303

Totala direkta kostnader -1 917

Resultat före operativa kostnader 2 506

Vinstmarginal före operativa kostnader 57%

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 4 120 (KSEK)



SCHWEIZ

Den 15:e maj 2017 var det försäljningsstart på den schweiziska marknaden. Etableringen skedde enligt samma modell som tillämpats det senaste året i övriga Europa. Det innebar en effektiv process både gällande kostnader och tidsåtgång. Zinzino ser den schweiziska marknaden som kapitalstark och gör därmed bedömningen att det kan bli en försäljningsmässigt viktig marknad för bolaget i framtiden. Under 2017 uppgick de totala intäkterna till 1,2 MSEK.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	n/a
Andel av Zinzinos totala försäljning	0 %
Nettoomsättning	1 109
Övriga intäkter	47
Totala direkta kostnader	- 221
Resultat före operativa kostnader	935
Vinstmarginal före operativa kostnader	81 %

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 1 109 (KSEK)



ÖSTERRIKE

Den österrikiska marknaden var en av de under 2016 nystartade marknaderna som utvecklats allra bäst vilket medfört att Zinzino genomfört en legal etablering på marknaden. Totala intäkter för 2017 uppgick till 3,4 (1,4) MSEK. Likt övriga länder i regionen har Österrike fått tillgång till lokalt anpassade betalningslösningar under året och får snabbare logistik genom det nya lagret i norra Frankrike som tas i drift Q1 2018.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (KSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	140%
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	3 150
Övriga intäkter	227
Totala direkta kostnader	-707
Resultat före operativa kostnader	2 670
Vinstmarginal före operativa kostnader	79%

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 3 150 (KSEK)

FÖRSÄLJNING PER MARKNAD

– EN JÄMFÖRELSE

MELLAN LÄNDERNA (KSEK)

LAND / MARKNAD	Sverige	Danmark	Norge	Finland	Island	Estland	Lettland	Litauen	Holland	Polen
Nettoomsättning	91 555	62 208	95 338	76 386	13 208	11 081	12 786	11 618	3 932	1 675
Övriga intäkter	10 761	6 023	9 955	9 999	1 901	1 253	1 647	1 275	300	83
Vinstmarginal före operativa kostnader	14%	20%	16%	19%	10%	9%	13%	8%	14%	15%
Health	84 247	55 524	78 680	69 713	9 299	8 090	10 009	10 160	3 908	1 675
Coffee	6 139	6 131	15 485	6 258	3 844	2 846	2 655	1 418	0	0
Faun										
Event*	1 169	553	1 173	415	65	145	122	40	24	-
Övriga rörelseintäkter	10 761	6 023	9 955	9 999	1 901	1 253	1 647	1 275	300	83
Andel Health	93%	90%	84%	92%	71%	74%	79%	88%	100%	100%
Andel Coffee	7%	10%	16%	8%	29%	26%	21%	12%	0%	0%
Andel Faun										
Tillväxt mot föregående år	16%	1%	-3%	20%	-15%	-43%	42%	33%	3%	-24%
Andel av koncernens totala försäljning	19%	13%	19%	16%	3%	2%	3%	2%	1%	0%

LAND / MARKNAD	Tyskland	EU	USA	Kanada	Spanien	Österrike	Schweiz	Faun	Totalt
Nettoomsättning	13 007	5 942	22 399	851	4 120	3 150	1 109	64 693	495 059
Övriga intäkter	891	28	565	6	303	227	47		45 263
Vinstmarginal före operativa kostnader	17%	10%	2%	22%	57%	79%	81%	30%	30%
Health	12 984	5 942	21 992	851	4 112	3 138	1 109		381 434
Coffee	0	0	0	0	0	0	0		44 776
Faun								64 693	64 693
Event*	23	-	407	0	8	12	-		4 156
Övriga rörelseintäkter	891	28	565	6	303	227	47	0	45 263
Andel Health	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		78%
Andel Coffee	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		9%
Andel Faun								100%	13%
Tillväxt mot föregående år	88%	162%	-12%	-34%	399%	140%	n/a	26%	10%
Andel av koncernens totala försäljning	3%	1%	4%	0%	1%	1%	0%	12%	100%
								Totalt	540 322

*Redovisas tillsammans med övriga rörelseintäkter på sidorna 10 - 11

TILLVÄXTRESAN FORTSÄTTER

Under 2017 har Zinzino fortsatt att utöka verksamheten till fler länder och regioner

Zinzino har under flera år arbetat aktivt med att expandera verksamheten till nya länder. Bolaget har arbetat fram en effektiv etableringsprocess både gällande kostnader och tidsåtgång vilket medfört att bolaget kunnat sprida försäljningen till i dagsläget 33 olika marknader. Under 2017 har etableringsprocessen resulterat i flera lyckade lanseringar.

FÖRSÄLJNINGSTART I SCHWEIZ

Den 15:e maj var det försäljningsstart på den schweiziska marknaden. Etableringen skedde enligt samma modell som tillämpats det senaste året i övriga Europa. Det innebar en effektiv process både gällande kostnader och tidsåtgång. Enda skillnaden var de lokala justeringar som varit nödvändiga då Schweiz inte tillhör EU. Zinzino ser den schweiziska marknaden som kapitalstark och gör därmed bedömningen att det kan bli en försäljningsmässigt viktig marknad för bolaget i framtiden.

FULLSKALIG ETABLERING I SPANIEN EFTER GYNNNSAM FÖRSÄLJNINGsutveckling

Försäljningsutvecklingen i Spanien har varit god sedan starten sommaren 2016 då Zinzino öppnade upp för försäljning i de 19 EU-länder företaget tidigare inte varit etablerat i. För att möta den växande marknadens behov genomförde Zinzino under första halvåret 2017 en fullskalig etablering på den spanska marknaden, vilket resulterade i en försäljningsstart den 20 juni. Etableringen på den marknaden medförde förutom legal representation, en mer lokalt anpassad webbportal och språk-anpassat marknadsmaterial.

EXPANSION TILL INDIEN

Zinzino inledde under hösten en etableringsprocess i Indien. Processen genomförs i likhet med tidigare etableringar tillsammans med Business Sweden som redan har erfarenhet av den här typen av processer. Processen innebär upprättande av bolag, registrering av produkter och uppbyggnad av säljnätverk. Processen beräknas ta 9-12 månader och förväntad säljstart blir under sista kvartalet 2018.

NYTT LAGER I FRANKRIKE

Under året har Zinzino bedrivit ett projekt med syfte att effektivisera logistikprocessen och därigenom förkorta leveranstiden till kunderna. En del av detta projekt var att etablera ett nytt externt lager strategiskt beläget centralt i Europa, med avsikt att korta ledtiden i leveransprocessen till de snabbt ökande kundgrupperna i Tyskland, Spanien och övriga länder i regionen. Valet föll på norra Frankrike där Zinzinos befintliga logistikpartner redan var fullt operationellt etablerad. Det nya lagret planeras att tas i drift under andra kvartalet 2018. I samband med detta sker en uppdatering av webbportal och marknadsmaterial för den franska marknaden.

UTÖKAD NÄRVARO I RUMÄNIEN, UNGERN OCH STORBRIANNIEN

I takt med att försäljningen ökat på flera marknader inom Europa har Zinzino under året inlett processer för att fördjupa etableringen på flera marknader. Som ett led i detta startades under året ett dotterbolag i Rumänien; Zinzino Direct Sales S.R.L. Utöver det pågår en registreringsprocess i Ungern för att möta de lokala krav den ökande omsättningen medför. I tillägg till detta sker en lokal tillpassning i Storbritannien, bl.a. genom att konvertera försäljning till GBP samt genom en generell förberedelse för landets utträde ur EU.



FAUN PHARMA

NY VD PÅ FAUN PHARMA AS – MED EFFEKTIV PRODUKTION I FOKUS

Under första halvåret var den externa försäljningen och tillika produktionen hög på Faun Pharma, men i kombination med lägre bruttovinst än förväntat ledde det till att Zinzino initierade ett omställningsprogram. Programmet syftade till att öka effektiviteten på koncernens produktionsenhet med fokus på produktionsplanering. En annan del av omställningsprogrammet var att bearbeta potentiella kunder inom produktionssegment med högre bruttovinstmarginaler, främst kunder med långsiktigt behov av kapsel- och tablettproduktion. Det resulterade bl.a. i ett avtal om produktion för Vitalkost i Norge. Tack vare bolagets arbete med ständiga förbättringar, enligt ISO 9001, har bolaget fått fler produktionsförfrågningar än tidigare. Detta har resulterat i att bolaget kunnat välja kundsamarbeten vars produktion genererar högre vinstmarginaler än tidigare.

Som ett led i effektiviseringsprocessen tillsatte Zinzinos en ny VD på dotterbolaget genom den tidigare kvalitetschefen Geir Smolan. Geir anställdes ursprungligen på koncernen 2015 som kvalitetschef och tog över som VD för Faun i september 2017. Geir har en magisterexamen i kemi och stor erfarenhet av att arbeta med ledningssystem för kvalitet liksom för livsmedelssäkerhet och hälsa och säkerhet. Han har också skrivit flera böcker inom dessa områden. Geir Smolan var den som ansvarade för processen när Faun Pharma certifierades enligt ISO 9001 standarden under 2016.

Trots arbetet med effektivisering fick bolaget tillfälliga utmaningar med bemanning under sommarmånaderna vilket påverkade dotterbolagets lönsamhet negativt då produktionen var mycket låg under en längre period. Trots detta uppgick de totala intäkterna till 64,7 (50,7)MSEK vilket motsvarade en försäljningstillväxt på 28% mot föregående år. Då lönsamheten inte nådde förväntad nivå fram till tredje kvartalets utgång blev årets resultat sämre än beräknat i dotterbolaget.

Genom åtgärdsprogrammet som vidtogs ökade produktionen och lönsamheten under andra halvåret och då främst under sista kvartalet. Effektiviseringsprocessen har fortsatt in i 2018 med gott resultat i form av ökad lönsamhet för dotterbolaget.





FAUN[®]



DET BÖRJADE MED EN GOD KOPP KAFFE...

ZINZINO = INSPIRE CHANGE IN LIFE

- Ett avtal tecknas med Rombouts som innebär att Zinzino blir exklusiv återförsäljare på marknaderna i norra Europa.
- I maj lanserar Zinzino 123spresso-maskinen som tillverkas av det fransk-belgiska kaffehuset.
- Norska och svenska marknaderna är först ut att öppnas. Danska marknaden öppnas hösten 2005.

KONTOR I SVERIGES NÄST STÖRSTA STAD

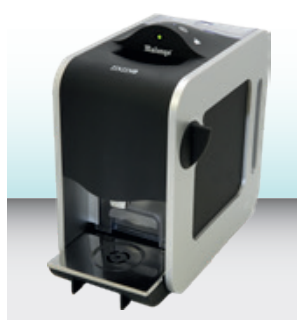
- Vi anställer mer personal till kundtjänsten i Göteborg när vi fortsätter fokusera på försäljningstillväxt i Skandinavien.

ETT BRA ÅR FÖR GOTT KAFFE

- I september 2009 öppnas Island officiellt som vår sjätte marknad.
- Zinzino lanserar den första halv-automatiska maskinen, vilket också är den första med Zinzinos namn på.
- Helautomatiska SoPod-maskinen lanseras också tillsammans med Zinzino-maskinen.

EN NY DEL AV EUROPA OCH EN NY VD. PÅ SAMMA GÅNG.

- De baltiska marknaderna: Estland, Lettland och Litauen välkomnas in i Zinzino-familjen.
- Zinzino välkomnar också Dag Berghem Pettersen som ny VD.



2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012



FÖRST TOG VI SVERIGE OCH NORGE - SEN TOG VI FINLAND & FÄRÖARNA

- Den finska marknaden lanseras 2006 och blir vårt fjärde Zinzino-land.
- Färöarna tillhör egentligen Danmark, men öppnas som en separat marknad hösten 2006.



FÖRBEREDER FÖR ATT ETABLERA FLER MARKNADER

- En ny maskin, Oh Espresso, lanseras i fyra olika färger.
- Den nya maskinen är en omedelbar succé och försäljningen ökar.
- Vi startar upp en pre-launch på Island. Zinzino har nu etablerat effektiva rutiner för att lansera nya marknader och företaget fortsätter att växa.

AKTIE TORGET

BioActive Foods AS

PÅ ALLMÄN BEGÄRAN KAN ALLA NU INVESTERA I VÅRT FÖRETAG

- Företaget upptas för handel på Aktietorget's handelsplattform. De första två handelsveckorna resulterar i en ökning på aktiepriset med över 20 %. Under hösten lanseras nya maskinen Oh Disco. Det är en liten (för att vara 2010) helautomatisk maskin i modernt vitt med LED-lampor som ändrar färg.

ETT BALANSERAT ÅR!

- Zinzino köper 6% av det norska företaget BioActive Foods AS och får exklusivitet att marknadsföra deras produkter och koncept. Detta är början på en ny era och Zinzino börjar sin resa mot att utvecklas till ett wellness- och hälsoföretag. Zinzinos Balance-koncept föds.

...RESAN MOT 1 MILJON KUNDER FORTSÄTTER

ÖVER HAVET OCH MOT STJÄRNORNA.

- Vi öppnar för pre-launch i USA med Zinzinos Balance-koncept. Försäljningen startar och ett kontor öppnas i Jupiter, Florida, där vårt amerikanska kundtjänstteam huserar.
- Ett otroligt tillväxtår. Fjärde kvartalet har en tillväxt på över 100 %.



2013

2014

ETT AV DE 25 STÖRSTA OCH MEST OMSÄTTA BOLAGEN.

- Zinzino ökar 2015 sitt ägande i Faun Pharma AS med 13,8 % och äger nu 98,8 % av bolaget.
- Espressomaskinen Ek-Oh lanseras.
- Zinzino Coffee lanseras som eget varumärke.
- Zinzino LeanShake lanseras – en ny produkt inom Zinzino Health.
- Zinzino blir ett av de 25 största och mest handlade bolagen på Nasdaqs First North och kvalificerar sig således till "First North Top 25".
- Zinzinos öppnar upp för försäljning i Kanada.



2015

2016

ÖKAD TILLVÄXT OCH SATSNING PÅ E-COMMERCE

- Zinzino Balance Oil Vegan introduceras - ny produkt inom Zinzino Health segmentet.
- Zinzino Viva lanseras - ny produkt inom Zinzino Health segmentet.
- Lansering av utbildningsapp Go Core.
- Nya betalningslösningar för Tyskland genom GiroPay och SEPA direct debit.
- Zinzino välkomnar ny VD på Faun Pharma Geir Smoland.



2017

2018



RINGER KLOCKAN PÅ NASDAQ!

- I oktober lanseras Xtend - vår Immune-produkt som är designad för att förnya din hud, öka din energi och förbättra din ben- och ledfunktion.
- I oktober köper Zinzino 85% av Faun Pharma AS – en modern och fullt utrustad fabrik i Norge med gedigen erfarenhet av produktutveckling. Det är här Zinzino kommer förlägga forskning, produktutveckling och produktion.
- I december blir vi formellt godkända för listning på Nasdaq First North.
- Zinzino förvärvar BioActive Foods AS och är nu ensam ägare med 100 % av aktierna. Den ökade kontrollen säkerställer tillväxt och expansion för Balance-konceptet.



TACK! 100 000 GÅNGER!

- Faun Pharma AS certifieras med ISO9001: 2008 - en kvalitetscertifiering som säkerställer att det är högkvalitativa varor som produceras, vilket öppnar upp nya försäljningskanaler.
- Zinzino öppnar för försäljning av Zinzino Health-produkterna i Tyskland och Polen.
- Zinzino expanderar och öppnar för pre-launch i alla EU-länder.
- Zinzino SkinSerum med 24-hour youth formula lanseras.
- Vi når en viktig milstolpe - 100 000 kunder!



RESAN FORTSÄTTER....

ZINZINOS PRODUKTHJUL

Zinzino erbjuder kunder produkter där hälsa, kvalitet och miljö står i centrum. Vi strävar ständigt efter att förbättra, utveckla och ligga i framkant med vårt produktsortiment.



ZINZINO COFFEE

– En känsla av vardagslyx. Består av högkvalitativa espressomaskiner, kaffe, te och tillbehör.



COFFEE

ZINZINO HEALTH

– Med fokus på långsiktig hälsa. Består av balans-, immun-, viktkontroll-, och hudvårdsprodukter.



HEALTH

PRODUKTNYHETER

Effektiv produktutveckling i egen regi resulterade i lanseringarna av Zinzino BalanceOil Vegan och kosttillskottet Zinzino Viva under 2017.

ZINZINO BALANCEOIL VEGAN

BalanceOil Vegan lanserades under fjärde kvartalet och är en ny banbrytande produkt. Likt BalanceOil bidrar den till en optimal hjärnfunktion samt stärker hjärta och immunförsvar genom att balansera fettsyror omega-6 och omega-3. BalanceOil Vegan är en helt unik och patenterad blandning av tre oljor som tillför kroppen viktiga essentiella fettsyror. De viktigaste ingredienserna i BalanceOil Vegan är marin mikroalgot rik på EPA och DHA, extra virgin olivolja med högt innehåll av polyfenoler samt echiumfröolja som i studier visar stor förmåga att öka EPA och DHA i kroppen. Vegansk D-vitamin är också tillsatt för att stötta immunförsvarets funktion. Zinzino gör bedömningen att BalanceOil Vegan lanseras vid en perfekt tidpunkt och att den kommer att fylla ett stort behov nu och i framtiden.

ZINZINO VIVA

Zinzino Viva lanserades under utgången av andra kvartalet 2017. Viva är ett kosttillskott av en helt ny typ inom produktsegmentet Zinzino Health. Produkten är en kombination av Affron®; ett standardiserat och patentskyddat extrakt av rena saffranspistiller (*Crocus sativus* L) från Spanien, fem stycken B-vitaminer, jod och vitamin C. Med dessa ingredienser bidrar kosttillskottet till ökat välmående genom att lindra mental trötthet och utmattning samt främja god sömn. Zinzino Viva tillför ytterligare en dimension till Zinzinos breda produktportfölj inom hälsa och välmående.



VAD TYCKER VÅRA **KUNDER?**

Karin Hellgren - Balance-kund



Jag blev inbjuden, via en nära vän till mig, att komma till en öppen hälsoträff för ganska precis ett år sedan. Efter det började jag direkt med Zinzino BalanceOil. Nu när jag har använt BalanceOil regelbundet känner jag mig lugnare, gladare, piggare och klarare i sinnet. Jag upplever att jag nu fungerar bättre i vardagen.

Mitt första BalanceTest visade Omega-6 och Omega-3-värden på 5.9:1. När jag hade tagit mitt andra BalanceTest visade det 2:1. Jag upplever att min hälsa sedan ett år tillbaka ständigt har förbättrats, och jag har dessutom klarat mig från infektioner.

Jag har fullt förtroende för Zinzinos produkter och rekommenderar även andra att testa sin Omega-6 och Omega-3-balans. Jag vet att det ligger mycket forskning bakom Zinzinos produkter och det är något som betyder mycket för mig!

***Jag känner mig lugnare,
gladare, piggare och
klarare i sinnet.***



Kristina - LeanShake-kund

Jag blev inspirerad när jag hörde att flera av mina kollegor har varit med i Zinzino Health Challenge. Jag påbörjade min Zinzino Health Challenge-resa genom att byta ut två måltider om dagen mot LeanShake. Jag känner mig inte hungrig vilket jag trodde jag skulle göra. Genom att medverka i utmaningen har det hjälpt mig att få goda vanor och rutiner med regelbundna måltider. Jag tycker produkten är lätt att använda och att Zinzino har bra kvalitet och ett genomtänkt koncept!



Tove - Serum-kund

Jag började använda SkinSerum direkt när den lanserades i oktober 2016. Jag har ett stort intresse för avancerad hudvård och det som lockade mig var enkelheten att skydda och ta hand om huden. Jag upplever en stor förbättring av huden i mitt ansikte, speciellt när det gäller mindre rynkor som även kallas skrattrynkor. Jag är jätteglad att få använda en så enkel och prisvärd produkt som gör sådan skillnad för min hud. Jag kommer att fortsätta med Zinzino SkinSerum!

ZINZINO HEALTH CHALLENGE

Health Challenge är ett unikt koncept som hjälper dig bli mer hälsosam. Vi erbjuder våra kunder de rätta förutsättningarna för att uppnå sina hälsomål och har produkter för att vända dåliga vanor och därigenom uppnå en sundare livsstil. Utöver det, är Health Challenge också en årlig tävling som inleds i januari och avslutas i juni, där en vinnare utses i fyra olika kategorier.

Health Challenge har blivit en del av Zinzinos hälsokultur. 2017 lanserades en helt ny Health Challenge-broschyr med en fjärde kategori: Fitness, med syftet att bygga muskler samt forma kroppen. LeanShake är en måltidssättning med lågt kaloriinnehåll men med ett mycket högt näringsvärde och proteininnehåll som ligger till grund för succén kring konceptet. Zinzino erbjuder, förutom LeanShake och kompletterande ZinoBiotic, en individuellt anpassad plan, för att alla kunder ska kunna nå sina mål. Målet kan vara att tappa några kilon och därigenom på sikt minska risken för en mängd följsjukdomar eller bara förse kroppen med näringsriktig kost på ett smidigt och kostnadseffektivt sätt.

PAKETLÖSNINGAR

Zinzino erbjuder väl anpassade paketslösningar av LeanShake som bygger på hur många kilo kunden vill gå ner i vikt. Kiten av 3, 5 eller 10 kg innehåller den mängd produkter som krävs för att, i enlighet med en veckoplan, gå ner motsvarande antal kilon. I den nya uppdaterade broschyren som medföljer, finns mycket kunskap och inspiration att hämta. Här kan kunden också på veckobasis fylla i hur väl de följt givna rekommendationer och genom detta sätt vara aktiv och reflekterande på processen och motiveras ytterligare. I paketen medföljer även måttband för att mäta midjemåttet och en ShakeBottle för att blanda LeanShake. Istället för att mäta t.ex. BMI (Body Mass Index) har det på senare tid blivit allmänt vedertaget att mäta just midjemåttet då det anses vara mest tillförlitligt när det gäller att se framstegen i målet att minska den ohälsosamma övervikten.

SOCIALA MEDIER

I ett led att motivera våra kunder att genomföra planen och uppnå de individuellt uppsatta målen, fortsätter Zinzino att sprida en gemenskap i sociala medier med hasttagen #ZINZINO-HEALTHCHALLENGE som har fortsatt med stort genomslag.

STAFETTVARVET

Personalen i Zinzino ges varje år en möjlighet att springa Stafettvarvet, som är ett lopp som är sammankopplat med världens största halvmaratonlopp; GöteborgsVarvet.

I Stafettvarvet springer fem löpare fyra kilometer vardera genom Slottsskogen. Zinzino samlar ihop kollegor och startar i tre olika grupper. De som inte deltar i loppet är med och hejar på. Starten i år går den 16 maj. Upplev glädjen i att träna och tävla tillsammans!

Nytt för i år är att en av de tävlande i årets Health Challenge-tävling vinner en startplats i Stafettvarvet. Den personen springer då ihop med Zinzinos personal.



MIIKKA PEURAVIRTA & MIIA ROIHAS

Vi vill verkligen hjälpa människor att få mer fritid och att leva ett hälsosamt liv!

MIIKKA:

2011 arbetade jag som försäljningschef på ett medie- och reklamföretag. Jag var anställd men ville bli entreprenör på heltid.

Zinzino introducerades för mig och jag sa faktiskt "nej tack" fem gånger innan jag slutligen kollade upp företaget, och förstod att jag åtminstone borde ge det ett försök.

En av de största förändringarna i mitt liv efter att jag börjat arbeta för Zinzino är hur jag vuxit som person. Numera säger människor i min närhet att jag har blivit en bättre vän, make, pappa och ledare.

MIIA:

Jag arbetade på ett dagis och jobbade för mycket, men tjänade inte tillräckligt med pengar. Jag ville också tillbringa

mer tid med mitt eget barn. Vid den här tiden hade vi en vanlig familjesituation där vi inte hade så mycket ledig tid eller pengar över för resor.

Jag introducerades till Zinzino 2011, men jag var mycket skeptisk i början. Men 2012 bestämde jag mig för att börja arbeta heltid med den här verksamheten. Jag hade sett min man jobba med detta i nio månader och hade förstått vad Zinzino verkligen handlade om.

MIIKKA OCH MIIA:

Det har skett så många positiva förändringar i våra liv tack vare Zinzino. Vi behöver inte jobba 50–60 timmar i veckan längre. Vi hade just fått en liten pojke och det är fantastiskt att vi kan ge honom all den tid han behöver – båda två. Till skillnad från många andra behöver vi inte välja vem av



2017-års vinnare av utmärkelsen "Zinzino Partner of the Year"



oss som ska gå "tillbaka till arbetet". Vi har turen att vara i en situation där vi kan kombinera familj och arbete. Zinzino har inneburit att vi kunnat förbättra många aspekter av våra liv, bland annat har vi fått möjligheten att kombinera arbete och familjeliv.

Vi har skaffat oss många goda vänner i olika länder och vi har möjlighet att resa över hela världen när vi vill för att upptäcka nya platser och kulturer.

Om en av oss skulle ha arbetat någon annanstans hade det inte varit möjligt att ägna lika mycket tid tillsammans som vi gör idag. Nu vi kan arbeta från var som helst i världen, och det känns fantastiskt att planera framtiden!

Genom att vi förenar våra styrkor uppnår vi bättre resultat. Vi jobbar med en affärsverksamhet där en viktig framgångsfaktor är att hjälpa människor genom personliga möten.

Vi är olika på många sätt, men det ju våra medarbetare och kunder också – våra olika stilar fungerar med olika människor. Det handlar inte bara om vårt familjeliv längre, nu arbetar vi också mot ett gemensamt affärs mål, och det betyder att vi fått ännu större förtroende för varandra.

Genom att bli partner i Zinzino kan du egentligen inte förlora något, däremot kan du uppnå mycket. Här får du mer tid för saker som är viktiga för dig.

Vi vill verkligen hjälpa människor att få mer fritid och att kunna leva ett hälsosamt liv. Oavsett vad Zinzino gör kan vi vara säkra på att det har planerats med hjärtat och med syftet att hjälpa andra. Vi är stolta över att få vara med på den resan.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

VÅRA MEDARBETARE OCH VÅR OMVÄRLD

Zinzino är ett internationellt företag som strävar efter mångfald, öppenhet och noll-diskriminering på alla nivåer. På vårt huvudkontor i Göteborg arbetar idag ett tiotal olika nationaliteter. Vi har en familjär, personlig och nära gemenskap med varandra, våra kunder, partners och leverantörer och vi "lever" vår personalhandbok i vardagen.

ZINZINO FOUNDATION

Zinzino Foundation startade för fyra år sedan i Norge. En fond som har som enda syfte att bidra och stödja olika biståndsprojekt som utgår och finansieras av norska staten (Norad).

När Zinzinos oberoende Partners ger 100.000 norska kronor till ett projekt ger Norad 900.000 norska kronor så att den totala summan alltid blir en miljon kronor.

GIVING BACK

Vi vill göra en positiv skillnad i barns liv över hela världen. Zinzino Foundation ger stöd till organisationer som hjälper pojkar och flickor att ta sig ur fattigdom och få en utbildning.

Zinzino har under de senaste åren stöttat en skola i Karwi, Indien. Genom att erbjuda ett stipendium samarbetar Glocal Aid och Zinzino med lokal grundskola och gymnasium för att ge sponsrad utbildning för barn och ungdomar.

Utan denna sponsring skulle dessa barn inte ha haft möjlighet att gå i skolan. Vi är väldigt glada och stolta över att hjälpa till med att finansiera detta mycket viktiga arbete.

Hittills har 405 barn fått sponsring genom vårt program, och vårt mål är att hjälpa mer än 2000 barn under de närmaste tre åren! Skanna in QR-koden på nästa sida och titta på videon om Zinzino och Glocal Aids arbete i Karwi, Indien!

VÅRA PRODUKTER

För våra kaffe- och te-produkter har vi valt att samarbeta med Rombouts & Malongo som var det första kafferosteriet att starta upp ett samarbete med Fairtrade (1992). Rosteriet ligger i Nice, Frankrike och är ISO1400-miljöcertifierat. Rosteriet köper därför kaffe från små kaffeplantager där kemiska gödnings- och bekämpningsmedel inte skall användas. Av de färdiga kaffeblandningarna Zinzino valt ut är 4 stycken både FairTrade- och Ekologiskt certifierade, och 2 stycken är enbart FairTrade certifierade. Vårt te-sortiment består av 4 sorter som alla är ekologiska och två är enbart FairTrade-certifierade. Fairtrade är en oberoende produktmärkning som skapar förutsättningar för odlare och anställda i utvecklingsländer att förbättra sina arbets- och levnadsvillkor. Zinzino är också medlem i Fairtradeförbundet i Skandinavien.

För Balanceprodukterna har vi valt att samarbeta med isländska Lysi ehf. De producerar vår BalanceOil som innehåller en unik kombination av fisk- och olivolja. Företaget Lysi ehf har en strikt miljöpolicy som bland annat att enbart använda fiskolja från godkända fiskpopulationer som inte finns på IUCN:s lista för hotade arter.



VÅR MILJÖ – TRANSPORT OCH ÅTERVINNING

Varje månad skickar vi cirka 40 000 paket runt om i Europa. Vi anlitar bl.a. PostNord, Bring och UPS för våra leveranser. De är några av Nordens största logistik- och postaktörer och arbetar aktivt med att reducera miljöpåverkan, minska utsläpp och emissioner.

Vi är särskilt stolta över våra förbättrade miljöriktiga kaffepods (kaffekapslar). Användningen av kaffekapslar har ökat lavinartat sedan kaffemaskiner för hemmabruk blivit allt vanligare. I de allra flesta fall är kapslarna gjorda i metall eller plast – material som belastar miljön. Även om våra pods tidigare bestått av en miljöriktig pod som kan läggas i komposten har fortfarande en plastdel (som måste sorteras) funnits kvar.

Vårt ansvar som producenter av *elektronik för insamling av uttjänta produkter* uppfyller vi genom att vara anslutna till Elkretsen i Sverige, Elreturen i Norge och Danmark samt Elker i Finland.



Skanna in QR-koden
och titta på videon om
Zinzino och Glocal Aids
arbete i Karwi, Indien!

Hittills har 405 barn fått sponsring genom vårt program, och vårt mål är att hjälpa mer än 2000 barn under de närmaste tre åren!

DE SENASTE ÅREN HAR FÖLJANDE PROJEKT FÅTT EN MILJON KRONOR VARDERA:

2012 - Stoppa kvinnlig könsstympning bland massajer i Kenya.

2013 - Ett lokalt mikrofinansprojekt i Kenya för att utöka de lokala företagen där kvinnor kan bygga upp jordbruk och hjälpa sina barn till skolan med mat och mediciner.

2014 - Fortsatt stöttning av projektet i Kenya.

2015 - Utveckling av barn- och ungdomsskola, Karwi U.P.I., India

2016 - Utveckling av barn- och ungdomsskola, Karwi U.P.I., India

2017 - Utveckling av barn- och ungdomsskola, Karwi U.P.I., India



"Jag är glad att Zinzino ger mig prestationsfördelar genom bättre balans och återhämtning."

SPONSRING

DE HAR TALANGEN & KÄMPARGLÖDEN – VI ADDERAR BALANS

Zinzino har inlett ett sponsorskap med diskuskastaren Gerd Kanter, 38.

VILKA PRODUKTER ANVÄNDER DU?

- Den produkt jag använder varje dag är BalanceOil med apelsinsmak. För att skydda och upprätthålla immunförsvaret tar jag Xtend-kapslar. Som snabbt mellanmål har jag alltid några proteinbars med chokladsmak i väskan.

VAD FICK DU FÖR RESULTAT PÅ DITT BALANCETEST?

- Mitt första BalanceTest-resultat blev inte så bra, vi kan väl säga att jag var halvbanserad. Av sex huvudindikatorer var två röda, vilket innebär att det är allvarligt. Men efter fyra månader med BalanceOil blev det andra testresultatet mycket bättre, och alla indikatorer var bra eller mycket bra.

HUR SER DU PÅ SAMARBETET MED ZINZINO?

- Inom idrotten är din främsta tillgång din kropp och din hälsa. Som erfaren idrottare förstår jag värdet av varje aspekt som kan göra dig bättre. En viktig del är näring. Jag är glad att Zinzino ger mig prestationsfördelar genom bättre balans och återhämtning. Som familjefar kan jag säga att alla medlemmar i familjen kan hitta något som främjar hälsan i Zinzinos produktutbud.

BALANS PÅ ELITNIVÅ

Zinzino sponsrar ett flertal idrottsklubbar och individuella idrottare som får chansen att kostnadsfritt testa sitt omega 6:3 förhållande och använda Zinzinos hälsoprodukter. Samarbetet ger Zinzino en unik möjlighet att marknadsföra och testa Balance-produkter på elitnivå inom sportvärlden. Det ger också positiv PR, vilket i sin tur leder till ökad försäljning. Nedan kan du se vilka idrottsklubbar som för närvarande använder Zinzinos produkter.



SC Heerenveen
Fotbollsklubb - Holland



Legia Warszawa
Fotbollsklubb - Polen



Eesti Korvpalliliit
Nationella basketlaget
- Estland



Lillestrøm SK
Fotbollsklubb - Norge



Lietuvos krepšinio
federacija
Nationella basketlandslaget
- Litauen



Žalgiris BC
Basketklubb - Litauen



FC Levadia
Fotbollsklubb - Estland



Pelicans
Ishockeyklubb - Finland



VARFÖR DIREKTFÖRSÄLJNING?

EN EFFEKTIV DISTRIBUTIONSMODELL

Direktförsäljning skiljer sig från mer utbredda distributionsmodeller på ett väldigt viktigt sätt. Först och främst handlar det naturligtvis om att nå fram med bra produkter och tjänster till konsumenten, men det handlar också om att erbjuda en arena för entreprenöriella människor att självständigt bygga en affärsverksamhet med låga start- och omkostnader.

Direktförsäljningskonsulter jobbar på egen hand, men tillsammans med ett direktförsäljningsföretag. Konsulter skapar starka personliga relationer med potentiella kunder, främst genom personliga möten och demonstrationer av produkter. I dessa tider av sociala medier och nätverkande har direktförsäljning blivit en marknadsstrategi som visat sig mer effektiv för många företag och produktlinjer än vad traditionell reklam och hyllutrymme är.

Miljoner människor världen över har valt att bli en del av direktförsäljningsbranschen för att de vill njuta av företagets tjänster och produkter och köpa dem med bra rabatter. Några vill också marknadsföra dessa produkter och tjänster till sina vänner och familj och tjäna provision på försäljningen. De mest framgångsrika direktförsäljarna kan ta steget och expandera genom att bygga ett team.

Nio av tio direktförsäljare arbetar deltid. Det är en möjlighet för stressade föräldrar, vårdgivare, yrkesverksamma och andra att få mer flexibilitet och balans i livet. När framsteg inom teknologin skapar en ny världsekonomi som är byggd på entreprenörsanda och självständigt arbete, är det viktigt att komma ihåg att direktförsäljning har varit en sådan arena länge, långt innan internet kom. Direktförsäljning har en lång historia av att både bidra till världsekonomin och försörja de miljoner människor som är i branschen.

ZINZINO – STOLTA MEDLEMMAR I FLERA DIREKTHANDELSFÖRENINGAR

Zinzino är medlem i den svenska direkthandelsföreningen Direct Selling Sweden och har i många år arbetat aktivt för en öppen och ärlig direktförsäljningsbransch. Zinzino innehar även medlemskap i de nationella direkthandelsföreningarna i Norge, Finland, Danmark, Estland, Lettland, Litauen och Holland. Zinzino ansöker till direkthandelsföreningarna på alla nya marknader som öppnas och är idag provmedlemmar i USA, Tyskland och Polen.

Att vara medlem i Direct Selling Sweden är en kvalitetsstämpel för Zinzino som företag. Föreningens huvuduppgifter är att skydda konsumenten, att verka för god affärssed, samt att verka för ett gott anseende både för direkthandeln som distributionsform och dess utövare. De ska också verka för att branschens etiska regler blir kända och tillämpas, samt att säljare och distributörer blir väl utbildade. DSS är remissorgan vid all lagstiftning som påverkar direkthandeln.

För mer information besök deras hemsida:
www.directsellingsweden.se



Vad är direktförsäljning?

Direktförsäljning är en distributionsmodell som används av stora globala varumärken, men också av små entreprenöriella företag, för att marknadsföra produkter och tjänster till konsumenter.

STYRELSE



HANS JACOBSSON ORDFÖRANDE

Född: 1967

Utbildad civilekonom. Arbetar som CFO på Nowa kommunikation. Tidigare bl. a VD för Rootfruit Scandinavia AB, finans- och logistikdirektör för General Mills Scandinavia AB, Partner i CR&T Ventures (Riskkapitalbolag i Buresfären) och Investment Manager i Investment AB Bure.

Hans har en stor erfarenhet av företagsförvärv och försäljningar, börsnoteringar och strukturaffärer. Dessutom har han omfattande kompetens inom livsmedel och konsumentprodukter.

Hans Jacobsson har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2007 och styrelseordförande sedan 2009.

Antal aktier: 450 999 B-aktier



STAFFAN HILLBERG LEDAMOT

Född: 1964

Har läst Elektroteknik vid Chalmers samt har en MBA från INSEAD. VD för Wood & Hill Investment AB. Har en lång erfarenhet från operativa positioner internationellt samt den finansiella industrin.

Tidigare VD för Heliospectra AB samt Yield AB, tidigare Managing Partner för MVI, partner i CR&T Ventures AB (riskkapitalbolag inom Buresfären), VD for AppGate AB, VD for Bonnier online, chef för Bonnier Medialab, produktchef för Apple Computer Inc i Frankrike och USA.

Staffan Hillberg har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2007.

Antal aktier: 201 324 B-aktier



GABRIELE HELMER LEDAMOT

Född: 1977

Gabriele, född och uppväxt i Tyskland är civilekonom från Handelshögskolan i Umeå. Hon arbetar idag som marknadschef för Specsavers Sverige AB. Tidigare har Gabriele arbetat som Account Director på reklambyrån Valentin&Byhr och som Nordisk marknadschef på General Mills Scandinavia AB. Hon har även arbetat i olika befattningar inom marknadsföring på Beiersdorf i Norden och Tyskland. Gabriele har en omfattande kompetens inom Fast Moving Consumer Goods (FMCG) och Retail sektorn och en lång erfarenhet av strategisk marknadsföring, brand och innovation management och market research.

Antal aktier: 0
+30 000 teckningsoptioner



PIERRE MÅRTENSSON LEDAMOT

Född: 1972

Pierre Mårtensson är utbildad civilekonom från BI Norwegian Business School och har en lång och djup erfarenhet ifrån att ha arbetat internationellt i globala företag. Pierre Mårtensson kommer senast från Tapad Singapore och har tidigare arbetat inom Oriflamekoncernen, som CEO för den kinesiska marknaden med ansvar för 17 kontor. Han har också varit CEO för Lux Singapore och Sydafrika och innan dess arbetade Pierre tre år på Zonavi AS, den interaktiva affärsenheten för TV inom Telenor AS, och två år i management consulting-branschen.

Antal aktier: 0
+100 000 teckningsoptioner

LEDNINGSGRUPP



DAG BERGHEIM PETTERSEN
CEO
Född: 1970

Haft ledande positioner på El-giganten, Alcatel och som senior Vice President i TeliaSoneras dotterbolag NetCom. Dag har stor erfarenhet av strategiskt ledarskap i tillväxtföretag och är anställd som VD i Zinzino sedan 2012.

Antal aktier: 1 460 488 B-aktier



LARS DAHLBERG
CMO / CIO
Född: 1967

Lars Dahlberg har 20 års erfarenhet i direktförsäljningsbranschen som partner på fältet och i internationella managementfunktioner. Uppdragsgivare har varit amerikanska, europeiska och kinesiska bolag. Hans erfarenhet och kompetens om branschen är en stor tillgång för Zinzinos framtida utveckling.

Antal aktier: 0 + 80 000 teckningsoptioner



HENRIK SCHULTZ
PRODUCT MANAGER
Född: 1961

Henrik Schultz har under lång tid arbetat i ledande befattningar för olika internationella och kommersiella bolag. I grunden är han civilekonom och har haft befattningar såsom försäljningschef, marknadschef och VD. Henrik anställdes i Zinzino 2007, och kommer senast från Libro Gruppen AB.

Antal aktier: 64 490 B-aktier



HELENA BYSTRÖM
LOGISTICS MANAGER
Född: 1975

Helena Byström är civilingenjör i Industriell ekonomi och har sedan 2001 jobbat med logistik på ett flertal olika företag, däribland Flextronics, Sonoform, och Volvo Trucks. Anställd i Zinzino sedan augusti 2013.

Antal aktier: 10 223 B-aktier



MICHAEL PERRY
COO USA
Född: 1953

Michael Perry har lång erfarenhet av ledande befattningar i olika företag. Han har en MBA och har bland annat varit försäljningschef, operativ chef och VD och har lång erfarenhet av direktförsäljning. Michael anställdes i Zinzino LLC i mars 2013 som COO för amerikanska marknaden.

Antal aktier: 0 + 100 000 teckningsoptioner



FREDRIK NIELSEN
CFO
Född: 1977

Fredrik Nielsen är civilekonom med en bred erfarenhet av ledande befattningar inom ekonomi-området. Anställd i Zinzino sedan 2009, dessförinnan var han ekonomichef på Gymnasium AB.

Antal aktier: 45 000 B-aktier
+ 15 000 teckningsoptioner



JAKOB SPIJKER
BUSINESS DEVELOPMENT / CCO
Född: 1968

Jakob Spijker har haft olika roller inom logistik, transport och warehouse, både i Sverige och Holland. Anställd i Zinzino sedan 2012. Dessförinnan var han logistikansvarig på Mediatec Solutions AB.

Antal aktier: 15 000 B-aktier
+ 10 000 teckningsoptioner



GEIR SMOLAN
MD FAUN
Född: 1961

Geir har en magisterexamen i kemi och stor erfarenhet av att arbeta med ledningssystem för kvalitet liksom för livsmedelssäkerhet och hälsa och säkerhet. Han har också skrivit flera böcker inom dessa områden. Geir anställdes som Kvalitetsschef hos Zinzino 2014 och tog över som MD för Faun Pharma i september 2017.

Antal aktier: 0
+ 50 000 teckningsoptioner



FINANSIELL INFORMATION

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

Med Bolagsstyrning avses hur rättigheter och skyldigheter är fördelade mellan bolagsorganen i enlighet med gällande lagar, regler och processer. Bolagsstyrning handlar om systemen för beslutsfattande och om den struktur genom vilken aktieägarna direkt eller indirekt styr bolaget.

Zinzino AB är ett svenskt publikt aktiebolag noterat på Nasdaq OMX First North i Stockholm. Zinzino AB lämnar här sin bolagsstyrningsrapport avseende 2017.

UPPFÖRANDEKODEN

Bolaget har ingen lagstadgad skyldighet att tillämpa Svensk Kod för Bolagsstyrning då Bolaget inte har den storlek för att koden ska påkallas. Bolaget har trots det inrättat en ersättningskommitté, ett revisionsutskott och en valberedning.

EXTERNA REGELVERK

- Svensk aktiebolagslag
- Svensk och internationell redovisningslag
- Nasdaq OMX First Norths regler för Emittenter
- Aktiemarknadsnämndens Uttalanden

INTERNA REGELVERK

- Bolagsordning
- Styrelsens arbetsordning
- VD-instruktion
- Attestordning

ANSVARSFÖRDELNING

Aktieägarna utövar sitt inflytande över Zinzino AB på årsstämman och på övriga bolagsstämmor. Bolagsstämman är bolagets högsta beslutande organ. Ansvar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter ankommer på styrelsen och verkställande direktören i enlighet med svensk aktiebolagslag, andra lagar och förordningar, First Norths regelverk för emittenter, bolagsordningen och styrelsens interna styrinstrument.

AKTIEÄGARE

Zinzino AB noterades på Nasdaq OMX First North den 11 december 2014. Detta innebar ett listbyte från Aktietorget där Zinzino AB varit noterat för handel sedan 2010. Totala antalet aktier är 32 580 025 varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 27 466 633 B-aktier. Bolaget hade vid årets utgång 1844 ägare exklusive vissa utländska depåkunder. Största ägare var Örjan Saele med bolag och familj med 47,86% av rösterna och 29,18% av kapitalet samt Peter Sörensen med bolag 25,17% av rösterna och 10,71% av kapitalet. Information till aktieägarna återfinns på Zinzinos webbplats: www.zinzino.se.

BOLAGSORDNING

Företagets bolagsordning beskriver bland annat bolagets verksamhet, antalet styrelseledamöter och revisorer, hur kallelse skall ske till årsstämma, ärendehantering under årsstämma och var stämma skall hållas. Bolagsordningen innehåller inga begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid en årsstämma. Nu gällande bolagsordning, som antogs av årsstämman 9 maj 2011 återfinns på bolagets hemsida: www.zinzino.se.

ÅRSSTÄMMA

Det är på årsstämman och eventuella extra bolagsstämmor som samtliga aktieägare kan utöva sin rösträtt och besluta i ärenden som påverkar bolaget och dess verksamhet. Årsstämman, som hålls inom sex månader efter räkenskapsårets utgång, fattar beslut

om fastställande av resultat- och balansräkning, disponering av årets vinst eller förlust och beslut om utdelning, ansvarsfrihet för styrelse och verkställande direktör. Vidare väljs styrelse och ledamöternas arvode fastställs. Därutöver väljs revisorer och årsstämman beslutar om deras arvode. Därtill behandlas andra lagstadgade ärenden samt fattas beslut om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare. Härutöver fattas det beslut om andra förslag från styrelsen och aktieägare. Samtliga aktieägare som är registrerade i aktieboken på avstämningsdagen och som anmält deltagande i tid enligt bolagsordningens bestämmelser därmed har rätt att delta i stämman och rösta för sitt innehav av aktier. Aktieägare får företrädas av ett eller flera ombud.

ÅRSSTÄMMA 2017

Årsstämma 2017 ägde rum onsdagen den 24 maj. Vid årsstämman närvarade aktieägare personligen eller via ombud och representerade 47% av rösterna och 27% av kapitalet. Till stämmans ordförande valdes Hans Jacobsson. Några av de beslut som stämman fattade var följande:

- Att fastställa resultat- och balansräkningar för moderbolaget och koncernen.
- Att för räkenskapsåret 2016 dela ut 0,25 SEK per aktie samt i ny räkning överföra resterande del av den balanserade vinsten.
- Att bevilja styrelse och VD ansvarsfrihet
- Att styrelsearvode för perioden intill nästa årsstämma skulle i enlighet med beslutsförslag utgå med 181 000 kr till ordförande och 103 000 kr till envar av stämman övriga utsedda styrelseledamöter.
- Stämman beslutade om omval av Hans Jacobsson som styrelsens ordförande. Stämman beslutade även att välja in Gabriele Helmer som ny styrelseledamot samt omval för styrelseledamöterna Staffan Hillberg och Pierre Mårtensson. Samtidigt tackades Cecilia Halldner av efter mångårigt gediget styrelsearbete för Zinzino då hon avböjt omval som styrelseledamot i bolaget.
- Stämman beslutade att utse Örjan Saele, Peter Sörensen och Hans Jacobsson (sammankallande) till intill tiden för nästa årsstämma till valberedning.
- Stämman beslutade att emittera 500 000 teckningsoptioner enligt styrelsens beslutsunderlag.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att bemyndiga styrelsen att under tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om företrädesemission av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner. Styrelsen skall kunna besluta om företrädesemission med eller utan bestämmelse om kvittning eller eljest med villkor.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att under tiden intill nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission på marknadsmässiga villkor av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, med eller utan bestämmelse om apport - och/eller kvittning eller eljest med villkor. Styrelsen kan dock infatta beslut som innebär att sammanlagt mer än 3 000 000 B-aktier tillkommer.

ÅRSSTÄMMA 2018

Årsstämman i Zinzino AB(publ) hålls den 15 maj kl 13.00 i bolagets lokaler på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2018 hänvisas till bolagets hemsida www.zinzino.se

VALBEREDNING

Valberedningen i Zinzino har till uppgift att framlägga förslag till antalet styrelseledamöter, val av styrelseledamöter inklusive styrelseordförande, ersättning till styrelseledamöter, lämna förslag till process för utseende av ny valberedning samt i övrigt följa vad som gäller i Svensk kod för bolagsstyrning. Valberedningen skall utses av ordinarie årsstämma och skall inom sig utse ordförande för beredningen. Valberedningen inför årsstämman 2018 består av valberedningens ordförande Örjan Saele med totalt (inklusive närstående) 47,86% av rösterna och Peter Sörensen med närstående, 25,17% av rösterna samt Hans Jacobsson, styrelseordförande i Zinzino AB och sammankallande i valberedningen med ett eget (inklusive närstående) ägande på 0,54% av rösterna. Valberedningen representerar ett ägarintresse som per årsskiftet uppgick till 73,57% av rösterna i bolaget. I valberedningens arbetsuppgifter ingår att:

- Utvärdera styrelsens sammansättning och arbete.
- Nominera till stämman avseende val av styrelseledamöter och styrelseordförande.
- Nominera de externa revisorerna.
- Lägga fram förslag avseende arvode till styrelse och revisor.

Valberedningen har haft 3 möten samt ett antal mail- och telefonkontakter. Valberedningens fullständiga förslag och motiveringar inför årsstämman 2018 kommer att presenteras på bolagets hemsida www.zinzino.se i god tid innan årsstämman äger rum. Aktieägare som vill lägga fram förslag till valberedningen kan göra detta via e-post till aktier@zinzino.com eller via post till bolagets huvudkontor. För att valberedningen skall ha möjlighet att ta hänsyn till inkomna synpunkter i sina förslag till årsstämman, skall förslagen till valberedning vara inlämnade senast en månad före årsstämman.

STYRELSEN OCH DESS ARBETE

Styrelsen ansvarar för Zinzino AB:s organisation och förvaltning. Styrelsen skall ge ett effektivt stöd för, och kontroll av, ledningens arbete. Styrelsen har antagit en arbetsordning som innehåller regler och riktlinjer för arbetet. Arbetsordningen reglerar bland annat antalet ordinarie styrelsemöten, vilka ärenden som skall behandlas vid ordinarie styrelsemöten och styrelseordförandens åligganden. Styrelsen ska enligt bolagsordningen bestå av minst tre och högst tio ledamöter samt högst tio suppleanter. På årsstämman den 24 maj 2017 fastställdes att styrelsen ska ha fyra stämموالدا ledamöter utan suppleanter. På årsstämman den 24 maj 2017 fram till tiden för nästa årsstämma som äger rum den 15 maj 2018, omvaldes styrelseledamöterna Hans Jacobsson, Staffan Hillberg, Pierre Mårtensson. Gabriele Helmer valdes in som ny styrelseledamot. Hans Jacobsson omvaldes som ordförande.

Styrelsen presenteras närmare på sidorna 40-41. Koncernens verkställande direktör Dag Bergheim Pettersen deltar som föredragande i samtliga styrelsemöten. Detsamma gäller koncernens CFO, Fredrik Nielsen. Andra tjänstemän i koncernen deltar över tiden i styrelsens sammanträden såsom föredragande av särskilda frågor.

STYRELSENS OBEROENDE I FÖRHÅLLANDE TILL BOLAGET OCH BOLAGSLEDNINGEN

Svensk kod för bolagsstyrning säger att majoriteten av de bolagsstämموالدا styrelseledamöterna ska vara oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen. För att avgöra en ledamots oberoende ska en samlad bedömning göras av samtliga omständigheter som kan ge anledning att ifrågasätta ledamotens oberoende i förhållande till bolaget eller bolagsledningen, varvid bland annat följande omständigheter ska vägas in i bedömningen:

- om ledamoten är verkställande direktör eller under de fem senaste åren har varit verkställande direktör i bolaget eller ett närstående företag,
- om ledamoten är anställd eller under de tre senaste åren har varit anställd i bolaget eller ett närstående företag,
- om ledamoten erhåller icke obetydlig ersättning för råd eller tjänster utöver styrelseuppdraget från bolaget eller ett närstående företag eller från någon person i bolagsledningen,
- om ledamoten har eller under det senaste året har haft omfattande affärsförbindelser eller andra omfattande ekonomiska mellanhavanden med bolaget eller ett närstående företag i egenskap av kund, leverantör eller samarbetspartner, antingen själv eller genom att tillhöra företagsledningen eller styrelsen eller genom att vara större delägare i annat företag som har en sådan affärsrelation med bolaget,
- om ledamoten är eller under de tre senaste åren har varit delägare i, eller som anställd deltagit i revisionen av bolaget hos, bolagets eller ett närstående företags nuvarande eller dåvarande revisor.

Både verkställande direktören och en s.k. arbetande styrelseordförande kan således inte ingå i styrelsen om den senare även ingår i bolagets ledning. En styrelseledamot kan dock vara anställd och få lön från bolaget utan att anses ingå i bolagets ledning. Exempel på en sådan styrelseledamot kan vara en hedersordförande eller en styrelseledamot som fungerar som "ambassadör" för bolaget eller har annat liknande uppdrag.

- om ledamoten tillhör företagsledningen i annat företag om en styrelseledamot i detta företag tillhör bolagsledningen i bolaget, eller om ledamoten står i ett nära släkt- eller familjeförhållande till person i bolagsledningen eller någon annan person som nämns i ovanstående punkter, om denna persons direkta eller indirekta mellanhavanden med bolaget har sådan omfattning och betydelse att de motiverar att styrelseledamoten inte ska anses oberoende.

Med närstående företag avses företag där bolaget direkt eller indirekt innehar minst tio procent av aktierna eller andelarna eller rösterna eller en ekonomisk andel som ger rätt till minst tio procent av avkastningen. Om bolaget äger mer än 50 procent av aktierna eller andelarna eller rösterna i ett annat företag anses bolaget indirekt inneha det senare företagets ägande i andra företag.

Minst två av de styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen ska även vara oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare.

För att avgöra en ledamots oberoende ska omfattningen av styrelseledamotens direkta och indirekta relationer med den större ägaren vägas in i bedömningen. En styrelseledamot som är anställd eller styrelseledamot i ett företag som är ens större ägare ska inte anses vara oberoende. Med större aktieägare avses ägare som direkt eller indirekt kontrollerar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i bolaget. Om ett företag äger mer än 50 procent av aktierna eller andelarna eller rösterna i ett

annat företag anses det förstnämnda företaget indirekt kontrollera det senare företags ägande i andra företag.

I Zinzino uppgår antalet stämموvalda styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till bolaget till 100% procent av ledamöterna. Antalet stämموvalda styrelseledamöter som är oberoende av bolagets större ägare uppgår även det till 100%. Valberedningen har som uppgift att föreslå ytterligare styrelseledamöter, så att bolaget uppfyller Svensk bolagsstyrnings kod för noterade bolag.

STYRELSEMÖTEN

Styrelsen har under 2017 hållit 6 protokollerade möten och har under året ägnat särskild uppmärksamhet åt strategiska, finansiella frågor samt frågor kring förvärv, intern kontroll och större investeringsärenden.

Ledamöternas närvaro vid styrelsemötena

Hans Jacobsson	ordförande	6/6
Staffan Hillberg	ledamot	6/6
Cecilia Halldner	ledamot	2/2
Pierre Mårtensson	ledamot	5/6
Gabriele Helmer	ledamot	4/4

INFORMATION TILL STYRELSEN

Styrelsens arbete följer arbetsordningen och styrelsen erhåller information från ledningen i form av verksamhetsrapporter i enlighet med VD-instruktionen. Bolagets revisorer rapporterar sina iakttagelser från granskningen av bokslut och sin bedömning av bolagets interna rutiner och kontroll till styrelsen.

INTERN KONTROLL OCH RISKHANTERING

Styrelsen använder sig av arbetsordningar samt instruktioner för sitt och verkställande direktörens arbete i syfte att uppnå en effektiv hantering av verksamhetens risker. Ansvar för att upprätthålla en effektiv kontrollmiljö och intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen är delegerat till verkställande direktören. För extern kommunikation finns riktlinjer som säkerställer att korrekt information distribueras till marknaden. I samband med rapportsläpp sammanträder alltid styrelsen, via ordinarie styrelsemöte eller per telefon och formellt godkänner det rapportförslag som ledningen tagit fram före publicering.

REVISIONSUTSKOTTET

Revisionsutskottets uppgift är att särskilt bevaka och följa upp frågor avseende bolagets interna kontroll, redovisningsprinciper, riskhantering, finansiella rapportering och revision. Vidare skall revisionsutskottet bereda frågor om val av revisor, ersättning till revisorer samt säkra en kvalificerad oberoende granskning av bolaget. Revisionsutskottet består av styrelseledamot Gabriele Helmer och styrelsens ordförande Hans Jacobsson. Koncernens revisorer samt koncernens CFO är föredragande inför revisionsutskottet.

ERSÄTTNINGSAUTSKOTTET

Ersättningsutskottets har som huvudsaklig uppgift att ansvara för löner, pensionsersättningar, bonusprogram samt andra förmåner för verkställande direktören och ledande befattningshavare. Utskottet skall också behandla och ge råd gällande långsiktiga incitamentsprogram. Nuvarande ersättningskommitté består av styrelsens ordförande Hans Jacobsson och Staffan Hillberg.

VERKSTÄLLANDE LEDNING

Koncernens ledningsgrupp leds av verkställande direktören (VD) och består av sju ledningspersoner. Information om koncernens verkställande ledning finns på sidan 41 i denna årsredovisning.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

Verkställande direktören (VD) ansvarar för att den löpande förvaltningen av bolaget och koncernen sköts enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar. Verkställande direktören leder koncernens arbete och fattar beslut i samråd med övriga i ledningen.

ERSÄTTNINGAR

Styrelsens arvode beslutas av årsstämman. En inom styrelsen utsedd ersättningskommitté skall bereda riktlinjer avseende lön och övriga anställningsvillkor för verkställande direktören och andra ledande befattningshavare och förelägga styrelsen förslag till beslut i sådana frågor. Styrelsen fattar beslut om lön och övriga ersättningar till verkställande direktören. Verkställande direktören fattar beslut om lön och övriga ersättningar till övriga ledande befattningshavare i enlighet med styrelsens riktlinjer. Med andra ledande befattningshavare avses sex personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledningen. Zinzino AB skall erbjuda marknadsmässiga och konkurrenskraftiga villkor i syfte att möjliggöra att attrahera och behålla kompetenta ledande befattningshavare. Ersättningen utgörs av fast grundlön, rörlig ersättning beräknade efter i förväg uppställda mål, övriga förmåner, pension samt finansiella instrument i form av teckningsoptioner. Fördelningen mellan fast och rörlig ersättning skall stå i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenheter. För verkställande direktören och andra ledande befattningshavare uppgår den rörliga ersättningen till maximalt 50% (VD) respektive 8,3% (övrig koncernledning) av fast lön. Pensionsvillkor skall vara avgiftsbestämda pensionslösningar. Uppsägningstiden från bolagets sida skall inte överstiga 6 månader. Under uppsägningstiden om maximalt 6 månader utgår full lön och anställningsförmåner. Beslut om aktie- och aktiekursrelaterade incitamentsprogram fattas av bolagsstämman. I enskilda fall och om särskilda skäl föreligger kan styrelsen avvika från ovan nämnda riktlinjer.

REVISION

Magnus Götenfelt från PriceWaterhouseCoopers (PWC) AB är revisor. Magnus Götenfelt är auktoriserad revisor och har varit revisor för Zinzino sedan 2007. Han har ytterligare uppdrag i bl.a. Christian Berner Tech Trade AB, Stampen AB och Schenker AB. Granskning av årsbokslut görs under januari-februari. Granskning av årsredovisning sker under mars och april. I samband med bolagets delårsrapporter genomförs även översiktliga granskningar. Dessutom sker även löpande under året en revision av interna rutiner och kontrollsystem, vilket rapporteras till koncernens VD, CFO och styrelse. Zinzino AB har utöver revisionsuppdraget använt PWC AB för konsultuppdrag i redovisningsfrågor, skattefrågor och i samband med förvärv.

INTERNREVISION

Gruppen har under verksamhetsåret inte haft en separat funktion för internrevision. Delar av styrelsen samt CFO:n har ägnat särskild uppmärksamhet åt dessa frågor.

INVESTOR RELATIONS

Bolagets VD ansvarar för kontakterna med aktieägarna. Zinzino AB informerar aktieägarna via årsredovisningen, bokslutskommunikén, delårsrapporterna och pressmeddelanden samt bolagets hemsida. Dessutom har bolaget deltagit i ett flertalet publika investerarträffar i regi bl.a. Aktiespararna.

ÄGARFÖRHÅLLANDE & AKTIEUTVECKLING

FEM SKÄL ATT INVESTERA I ZINZINO:

1. TYDLIG STRATEGI OCH AFFÄRSMODELL SOM GENERERAR TILLVÄXT

Zinzino är ett ledande direktförsäljningsföretag verksam idag i Europa och Nordamerika. Bolagets strategi är lönsam tillväxt på nya och befintliga marknader. Affärsmodellen har under många år genererat tillväxt och kommer göra så även i framtiden. Genom affärsmodellens struktur förväntas tillväxttakten öka de kommande åren genom ökad försäljning på befintliga och nya marknader. Slutligen kan även tillväxt genereras genom förvärv.

2. VAR MED OCH FÖRBÄTTRA HÄLSOLÄGET I VÄRLDEN

Vårt produktkoncept är att ge hälsa tillbaka till världen. Vårt mål är att få ut det bästa ur människor med entusiasm, uppmuntran och massor av energi. Vi är det mest kundfokuserade direktförsäljningsföretaget i världen. Vårt viktigaste produktkoncept Balance visar fortsatt god tillväxt och vi har för närvarande över 250 000 testresultat, baserat på våra blodprover i vår databas. Vi är det företag som har gjort flest fettanalyser i världen.

3. PRODUKTUTVECKLING I FRAMKANT

Genom effektiv produktutveckling i egen regi har bolaget utvecklat ett antal nya produkter inom hälsa där man äger de egna viktiga immateriella rättigheterna. De nyutvecklade produkterna tillverkas i den egna effektiva produktionsanläggningen vilket medför 100% kvalitetskontroll. Zinzinos strategi de kommande åren omfattar fortsatt produktutveckling i framkant.

4. STARK MARKNADSPPOSITION OCH DISTRIBUTION

Zinzino har starka försäljningsorganisationer på sina huvudmarknader med goda relationer till kundbasen. Den breda produktportföljen attraherar nya kundgrupper och genererar därigenom tillväxt. Genom uppdaterad IT-plattform och logistiklösning är Zinzino väl rustat för den förväntade försäljningstillväxten de kommande åren.

5. ATTRAKTIVT KASSAFLÖDE OCH AKTIEUTDELNING

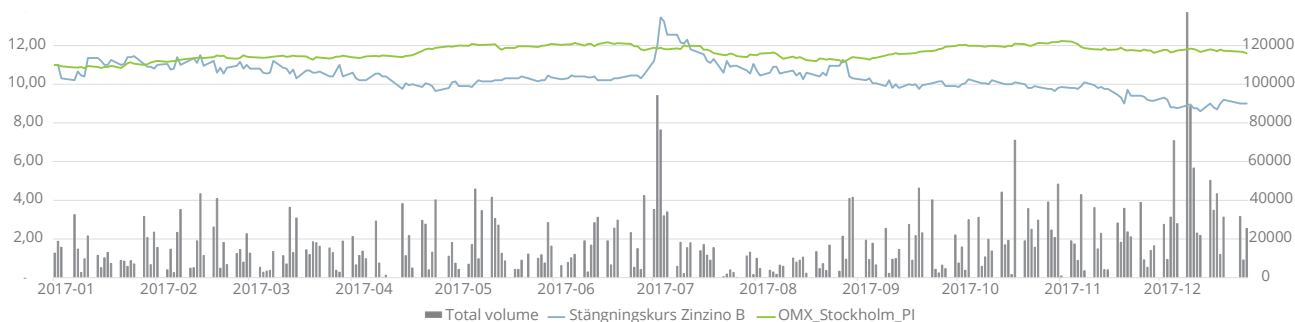
Zinzinos verksamhet har en mycket stark kassagenerande förmåga. Effektiv hantering av rörelsekapitalet i kombination med investeringar som snabbt skapar intäkter och marginalförbättringar genererar ett starkt kassaflöde. Därmed kan aktieutdelning ske i enlighet med målet om minst 50% procent av det fria kassaflödet.

STÖRSTA AKTIEINNEHAV PER 2017-12-31

Ägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Procent av röster	Procent av kapital
Örjan Saele via bolag och familj	3 123 397	6 382 366	9 505 763	47,86%	29,18%
Peter Sörensen via bolag	1 809 995	1 680 662	3 490 657	25,17%	10,71%
Övriga ägare	180 000	19 403 605	19 583 605	26,98%	60,11%
Totalt	5 113 392	27 466 633	32 580 025	100,00%	100,00%

KURSUTVECKLING 2017

ZINZINO B AKTIEN (SEK) 2017-01-01 - 2017-12-31



Under 2017 har sammanlagt 4 572 669 (5 224 466) aktier omsatts under 5 725 (7 041) avslut. Årets första avslut stannade på 11,35 SEK och årets sista på 9,00 SEK. Årets toppnotering nåddes 2017-07-05 med ett avslut på 15,00 SEK. Den lägsta noteringen var 8,30 SEK som nåddes 2017-12-18.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH AKTIEUTVECKLING

Zinzino AB är sedan 11 december 2014 noterat på Nasdaq OMX First North. Detta innebär ett listbyte från Aktietorget's handelsplats där Zinzino varit noterat för handel sedan 2010.

Per balansdagen uppgick aktiepriset till 9,00 (11,40) SEK vilket innebär ett marknadsvärde på Zinzino AB per 2017-12-31 som uppgick till 293,2 (371,4) MSEK.

Under 2017 har sammanlagt 4 572 669 (5 224 466) aktier om-satts fördelat på 5 725 (7 041) avslut. bolaget hade vid årets utgång 1 844 (1 820) aktieägare exklusive vissa utländska depåkunder.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet är per den 2017-12-31 fördelat på 32 580 025 aktier, varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 27 466 633 B-aktier (0,1 röst). Aktiens kvotvärde är 0,10 kr. Bolagets B-aktie handlas på Nasdaq Omx First North, nasdaqomxnordic.com, med ISIN-kod SE0002480442.



The background of the page is an abstract digital graphic. It features a dark blue and purple color palette with a fine grid pattern. Overlaid on this are several glowing, semi-transparent lines in red, orange, and yellow. These lines curve and intersect, creating a sense of motion and depth. In the lower portion of the image, there are faint, colorful bar charts and line graphs, suggesting a financial or data-driven context.

OPTIONS PROGRAM & UTDELNINGSPOLICY



OPTIONSPROGRAM

Bolaget har per rapportdatum tre utestående optionsprogram. Det första optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2019 till ett lösenpris om 16 kr och omfattar 600 000 optioner. Det andra optionsprogrammet omfattar också 600 000 teckningsoptioner men till ett lösenpris om 26 kronor. Det tredje optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020. Det tredje optionsprogrammet omfattar 500 000 teckningsoptioner till ett lösenpris om 14 kronor. Även det tredje optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020.

Om samtliga teckningsoptioner utställda per 2017-12-31 utnyttjas för nyteckning av 1 700 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet uppgå till ca 5%.

UTDELNINGSPOLICY OCH FÖRESLAGEN UTDELNING

Styrelsen har under det gångna året beslutat att genomföra en generell förändring av koncernens utdelningspolicy. Detta genom att framöver låta 50% av det fria kassaflödet delas ut till aktieägarna så länge som soliditeten och likviditeten tillåter detta. I samband med det har styrelsen gjort en strategisk översyn och har utarbetat en plan för att arbeta aktivt med balansräkningen i koncernen. På så vis skapas bland annat utrymme till ökad aktieutdelning under 2018. Styrelsen kommer därmed att föreslå årsstämman 2018 en aktieutdelning på 45 (25) öre per aktie vilket motsvarar en ökning på 80% mot föregående år.

PERSONER MED INSYNSTÄLLNING(MAR)

Sedan den 3 juli 2016 inträdde artikel 16.2 i Europaparlamentets och rådets förordning nr 596/2014 om marknadsmissbruk (MAR). Detta innebär att personer med ledande ställning hos Zinzino och personer eller juridiska enheter som är nära associerade med dem har en skyldighet att underrätta Zinzino och Finansinspektionen om varje transaktion relaterad till förändringar av deras innehav av Zinzinoaktier när det totala beloppet uppnår 5 000 Eur under ett kalenderår. Börsbolag ska föra en förteckning, loggbok, över personer som är anställda eller har uppdrag för bolaget och som har tillgång till insiderinformation som rör bolaget. Dit kan höra insynspersoner, men även andra personer som har tagit del av insiderinformation. Zinzino för loggbok för varje finansiell rapport eller pressmeddelande där informationen kan vara kurspåverkande.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zinzino AB, 556733-1045 får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2017-01-01 – 2017-12-31.

Årets resultat och finansiella ställning för koncernen och moderbolaget redovisas i förvaltningsberättelsen och i efterföljande resultaträkningar, rapport över totalresultat, balansräkningar, redovisningar av förändringar i eget kapital samt kassaflödesanalyser med tillhörande noter och kommentarer. Koncernens resultat- och balansräkningar kommer att presenteras för godkännande av årsstämman den 15 maj 2018.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH HISTORIK

Bolagets verksamhet startades under hösten 2007. Bolagets främsta verksamhet är att äga och utveckla företag inom direktmarknadsföring och relaterade verksamheter.

Under 2009 förvärvades Zinzino Nordic AB, vilket dels skedde genom en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädesemission Zinzino Nordic genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97 % av rösterna och 92 % av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Per den 2017-12-31 uppgick ägarandelen i Zinzino Nordic till 93% av kapitalet och 97% av rösterna.

Förutom Zinzino Nordic AB ingår sedan tidigare följande helägda bolag i koncernen: Zinzino OÜ i Estland, Zinzino UAB i Litauen, SIA Zinzino i Lettland, Zinzino Ehf på Island, Zinzino LLC i Florida, USA, Zinzino SP. Z o o i Polen, Zinzino BV i Holland, Zinzino Canada Corp i Kanada och det norska forskningsbolaget Bioactive Foods AS. Under 2017 startades ett nytt dotterbolag i Rumänien, Zinzino Direct Sales S.R.L.

Utöver det äger Zinzino 98,8% och har full kontroll över det norska produktionsbolaget Faun Pharma AS. Detta bolag förvärvades i två steg under 2015 och 2016.

Zinzino Nordic äger 100% av bolagen Zinzino Sverige AB, Zinzino OY (Finland), Zinzino AS (Norge) och Zinzino ApS (Danmark), samt de vilande svenska dotterbolagen PG Two AB, Poxian AB och 2Think AB.

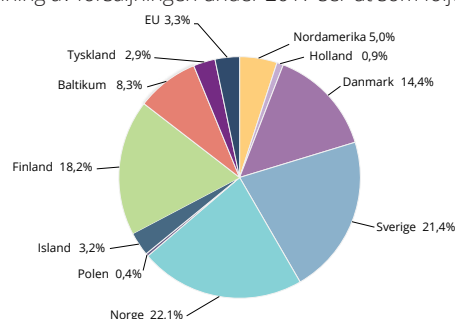
FINANSIELL ÖVERSIKT

Intäkter

Totala intäkter under verksamhetsåret ökade med 13% till 540,3 (478,9) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till 0,8 (13,9) MSEK.

Nettoomsättningen uppgick till 495,1 (436,1) MSEK och fördelades på produktlinjerna Zinzino Health och Zinzino Coffee samt produktionsenheten Faun Pharmas försäljning till externa kunder. Produktsegmentet Health ökade med 17% till 381,4 (326,2) MSEK vilket motsvarade 71% (68%) av de totala intäkterna för 2017. Det såldes 998 154 (801 909) flaskor BalanceOil jämfört med föregående år, vilket motsvarade en ökning på 24% och antalet utförda tester närmade sig 250 000 (180 000) vid årsskiftet. Även övriga produkter inom segmentet hade stadigt stigande försäljning, däribland de egenutvecklade Zinzino SkinSerum som ökade till 82 472 (14 774) och Zinzino Protein Bars som ökade till 94 453 (14 825) paket under 2017. Den starka hälsotrenden på Zinzinos marknader bidrar till den goda försäljningstillväxten för segmentet.

Produktsegmentet Coffee uppgick till 44,8 (55,4) mSEK vilket motsvarade 9% (12%) av de totala intäkterna och en försäljningsminskning på 19%. Försäljningen inom segmentet är, trots nedgången, fortsatt betydande och därför sker produktutveckling tillsammans med leverantören Rombouts/Malongo för att fortsätta stimulera försäljningen. Faun Pharma ökade den externa försäljningen med 28% till 64,7 (50,7) MSEK. Under 2017 har Faun Pharma haft fokus på effektivisering av produktionsprocessen. Som ett led i detta har en strategi utarbetats att bolaget skall producera åt färre och mer lönsamma externa kunder. Frakt och övriga intäkter uppgick till 45,3 (42,8) MSEK vilket motsvarade resterande 9% (10%) av de totala intäkterna. Den geografiska fördelning av försäljningen under 2017 ser ut som följer:



Bäst utveckling under 2017 hade den relativt nystartade tyska marknaden tillsammans med den svenska marknaden. Den tyska försäljningen ökade 88% till 13,9 (7,4)MSEK. Den totala intäkten i det svenska säljbolaget ökade med 16% mot föregående år till 102,3 (88,2)MSEK, detta även då försäljning i de nyetablerade EU-länderna och Schweiz räknades in i det bolaget. Som tidigare beskrivits går många av de nystartade marknaderna framåt med starkast tillväxt i Spanien, Österrike samt Rumänien och Ungern.

2017 uppvisade stark tillväxt även på den viktiga marknaden Finland som ökade med 20% till 86,4 (72,0)MSEK och viss tillväxt sågs i Danmark som ökade 1% till 68,2(67,4)MSEK. I Norge uppgick intäkterna 2017 till 105,3 (108,5)MSEK vilket var i nivå med föregående år.

Nordamerika hade negativ tillväxt under 2017, där uppgick försäljningen till 23,8(27,3) vilket motsvarade en minskning på 13%. Även Baltikum hade en negativ tillväxt totalt sett trots god tillväxt i både Lettland som ökade med 42% till 14,4(10,2) och Litauen som ökade 33% till 12,9 (9,7)MSEK. Regionen backade enbart på grund av den estniska marknadens nedgång där intäkterna minskade med 43% till 12,3 (21,7)MSEK. Nedgång sågs även på Island där intäkterna minskade med 15% till 15,1 (17,8)MSEK. Nedgången bromsade in under året och bolaget bedömer att botten nu är nådd på marknaden och förväntar därmed inte någon att fortsätta nedgång. Den polska marknaden är regulatoriskt svår och den blygsamma försäljningen minskade med 24% till 1,8 (2,3)MSEK.

De nordiska marknaderna stod sammantaget för nästan 80% av den totala försäljningen i koncernen (Faun Pharma AS ej inräknat) där Norge var den största marknaden tätt följt av Sverige, Finland och Danmark. De nystartade marknaderna fortsatte att ta andelar av den totala försäljningen, däribland Tyskland som stod för 3% av koncernens försäljning 2017.

Kostnader och resultat

Bruttovinsten uppgick till 159,8 (153,8) MSEK och bruttovinstmarginalen till 29,6% (32,1%). Marginalförsämringen härleddes främst till de under året tillfälligt förhöjda kostnaderna för säljprovisioner i kombination med att produktionsbolaget Faun Pharms försäljningsmix till stor del stått för volymproduktioner med lägre marginaler. Zinzino har justerat ersättningsmodellen till säljkåren vilket kommer att sänka provisionskostnaden framöver. Samtidigt arbetas det som tidigare beskrivits intensivt med att effektivisera den norska produktionsenheten för att därigenom öka produktiviteten och på så sätt förstärka bruttovinstmarginalen i koncernen.

EBITDA för perioden uppgick till 11,1 (23,0) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivning uppgick till 2,1% (4,8%). Rörelseresultatet uppgick till 1,0 (14,0) MSEK och rörelsemarginalen till 0,2% (2,9%). Koncernen har under det gångna året haft en större kostnads massa för både en produktionsenhet i egen regi och ett eget forskningsbolag genom Bioactive Foods AS. Dessutom har flera etableringar och marknadssatsningar genomförts, liksom stora investeringar i IT-plattformar och hemsidor. Detta påverkar rörelsemarginalerna negativt på kort sikt men kommer att generera marginalförbättringar på längre sikt.

Resultat före skatt för perioden uppgick till 0,8(13,9) MSEK och nettoresultatet till -0,8 (9,7) MSEK.

Avskrivningar

För 2017 uppgår totala avskrivningar och nedskrivningar till 10 124 (8 997) KSEK. Dessa fördelas på 783 (768) KSEK materiella anläggningstillgångar, 4 421 (3 331) KSEK immateriella anläggningstillgångar, 4 904 (4 904) KSEK goodwill samt varumärkesskydd och övrig nedskrivning 16 (16) KSEK.

Finansiell position

Vid årsskiftet 2017/2018 hade koncernen ett eget kapital på 80,3 (88,5) MSEK. Per balansdagen uppgick kassan till 48,4 (23,3) MSEK. Koncernens soliditet uppgick till 44% (50%) MSEK. Årets kassaflöde uppgick till 25,3 (-3,8) MSEK. Zinzino har under det gångna året arbetat aktivt med balansräkningen genom att bland annat optimerat lagernivån. Detta har i kombination med kassaflödet från den löpande verksamheten generat ett sammantaget mycket positivt kassaflöde för det gångna verksamhetsåret.

Styrelsen gör bedömningen att likvida medel är på en tillfredställande nivå och att koncernens positiva kassaflöde från den löpande verksamheten tryggar likviditeten i koncernen under överskådlig framtid och även möjliggör förhöjd aktieutdelning för det gångna räkenskapsåret förutsatt årsstämans beslut.

Koncernens sammanlagda varulager uppgick per balansdagen till 52,9 (63,5) MSEK. Bolaget har som det kort beskrivits ovan arbetat intensivt med optimering vilket resulterat i mindre kapitalbindning under året trots ökad omsättning och spridning till fler marknader.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

Effektiv produktutveckling i egen regi - lansering av BalanceOil Vegan och Viva under 2017

Genom förvärvet av forskningsbolaget Bioactive Foods AS och produktionsbolaget Faun Pharma AS fick Zinzino tillgång till en effektiv egenstyrd och kostnadseffektiv produktutveckling vilket har genererat två stora produktlanseringar under 2017. Även tillverkningen sker på produktionsenheten vilket medför låga produktionskostnader och snabb leverans för vidare distribution ut till Zinzinos nya och befintliga kunder.

Zinzino Viva lanserades under utgången av andra kvartalet 2017.

Viva är ett kosttillskott av en helt ny typ inom produktsegmentet Zinzino Health. Produkten är en kombination av Affron®; ett standardiserat och patentskyddat extrakt av rena saffranspistiller (*Crocus sativus* L) från Spanien, fem stycken B-vitaminer, jod och vitamin C. Med dessa ingredienser bidrar kosttillskottet till ökat välmående genom att lindra mental trötthet och utmattning samt främja god sömn. Zinzino Viva tillför ytterligare en dimension till Zinzinos breda produktportfölj inom hälsa och välmående.

BalanceOil Vegan

Lanserades under fjärde kvartalet och är en ny banbrytande produkt. Likt BalanceOil bidrar den till en optimal hjärnfunktion samt stärker hjärta och immunförsvar genom att balansera fettsyrorerna omega-6 och omega-3. BalanceOil Vegan är en helt unik och patenterad blandning av tre oljor som tillför kroppen viktiga essentiella fettsyror. De viktigaste ingredienserna i BalanceOil Vegan är marin mikroalga rik på EPA och DHA, extra virgin olivolja med högt innehåll av polyfenoler samt echiumfröolja som i studier visar stor förmåga att öka EPA och DHA i kroppen. Vegansk D-vitamin är också tillsatt för att stötta immunförsvarets funktion. Zinzino gör bedömningen att BalanceOil Vegan lanseras vid en perfekt tidpunkt och att den kommer att fylla ett stort behov nu och i framtiden.

Investeringar inom IT och marknad för framtiden

En växande organisation kräver en kraftfull plattform med kapacitet och skalbarhet för framtida tillväxt. För att bättre kunna möta den pågående och planerade expansionen bytte Zinzino under 2015 till en helt ny IT-plattform. Den valda IT-plattformen är i grunden byggd för direktförsäljningsbranschen och därefter anpassad efter Zinzinos specifika behov. En stor skillnad jämfört med den tidigare lösningen, är att den nya plattformen har en bättre struktur och ger större flexibilitet i att hantera data på ett bättre och mer effektivt sätt. Den ger också bolaget betydligt större möjligheter att själva styra framtida utveckling utan inblandning eller beroende av externa parter.

Under 2017 har Zinzino fortsatt processen med att uppdatera hemsidor för säljkår och kunder för att göra dem mer anpassade för de olika marknadernas lokala krav. Webben är nu mer användarvänlig och därför ett mycket mer kraftfullt verktyg med större överblick över en partners organisation. Den är dessutom mer estetiskt tilltalande och attraktiv och presenterar produkterna på ett mer tillgängligt och mer visuellt tilltalande sätt. Den nya webbshopen kräver inte inloggning så nya potentiella kunder kan botanisera bland Zinzinos utbud av kvalitetsprodukter och göra sina personliga val. Kunden kan sedan enkelt knytas till en partner till exempel beroende på var denne bor. Alla delar av de utbyggda och upgraderade webbsidorna är översatta till lokala språk, i dagsläget 17 stycken olika.

Konkret innebär uppdateringen att bolaget förstärker och förtydligar exponeringen av Zinzinos framgångsrika koncept samt affärsmöjligheten som bolaget erbjuder för distributörerna. För kunderna innebär det att relevant information tydliggörs och att det blir enklare för de potentiella kunderna att hitta den information de söker. Den stora uppdateringen och anpassningen av hemsidan för kunder och säljare slutfördes under andra kvartalet och den nya webbportalen och hemsidan lanserades under mitten av juni.

Utvecklingsprocessen fortsatte under resten av året då fler nyheter presenterades. En av tre stora lanseringar var "My Account", ett digitalt verktyg för Zinzinos kunder. Här ser kunderna all information om sina abonnemang och betalningar och kan även göra ändringar i sina beställningar samt uppdatera adress och

betalningsuppgifter. Syftet med My Account har varit att förenkla för Zinzinos kunder och därigenom minska belastning på företagets supportavdelning, i kombination med att skapa incitament för merförsäljning genom det digitala verktyget.

Den andra stora lanseringen var "Nya Backoffice" för Zinzino partners. Backoffice är ett digitalt verktyg där all information gällande bl.a. sammankopplade partners, kunder och betalningar visualiseras på ett modernt och grafiskt tilltalande sätt. Syftet med Nya Backoffice var att ge Zinzinos partners ett bättre försäljningsverktyg genom ett uppdaterat gränssnitt över tillkopplade kunder och partners. Verktyget medför också att partners inte behöver kontakta Zinzinos partnersupport i samma utsträckning som tidigare, och istället kan fokusera mer på att generera tillväxt till den egna och koncernens försäljning. De två nämnda lösningarna är sammanslagna internt, vilket på lång sikt medför effektivare utveckling och underhåll som fordrar färre IT-resurser. Lösningarna är också viktiga verktyg i koncernens fortsatta resa mot 1 miljard i omsättning.

Vid årsskiftet lanserades även appen "Go Core" - ett digitalt utbildningsverktyg för säljkåren där Zinzinos partners kan lyssna på utvalt utbildningsmaterial direkt i telefonen eller annat valt media. Go Core har under många år varit en utbildningskanal för Zinzinos partners via abonnemang som nu uppdaterats till att distribueras via en modernare kanal.

Parallellt med ovan processer har Zinzino under 2017 påbörjat ett projekt med fokus att öka antalet betalningsmöjligheter för bolagets kunder och partners. Nuvarande plattform har fungerat mycket bra för nordiska och amerikanska marknaden men det har varit svårare att nå ut till övriga Europa. Denna marknad har blivit ett allt mer viktigt försäljningsområde där lokala betalningslösningar är en viktig faktor för att attrahera nya kunder och partners. Genom samarbete med en ny leverantör kommer Zinzino att kunna erbjuda lokala betalningslösningar på de allra flesta europeiska marknader. Betalningsplattformen är även förberedd för lokala betalningslösningar i övriga världen, vilket ger Zinzino stora möjligheter på detta viktiga område vid vidare etablering i exempelvis Asien eller Sydamerika. De första lokala betalningslösningarna togs i drift under december på den viktiga tyska marknaden i och med att Giropay och SEPA direct debit lanserades för Zinzinos kunder i Tyskland.

Zinzinos marknadsavdelning har under året fokuserat på vidareutveckling av digitalt material. Ett antal filmer har producerats och publicerats på minst 15 olika språk, vilket sammantaget ger närmare 100 publicerade filmer under 2017. Bland dessa finner tittaren kommersiella presentationsfilmer för bolagets ledande produkt BalanceOil, men även filmer om den nya potentiella storsäljaren Viva - för ökad koncentration och välbefinnande. Utöver detta har den för Zinzino kanske allra viktigaste kund-kommunikationen "customer offer" fått en ansiktslyftning och en gedigen uppdatering av innehållet.

Kortare ledtider i logistikkedjan

Under året har Zinzino arbetat med att korta ledtiden till kund, från betal till levererad order, samt för att erbjuda kunderna fler leveransalternativ. Flera åtgärder har vidtagits, såsom snabbare verifiering av order, eliminering av fel på order och extra arbetstid hos Zinzinos 3PL-leverantör, vilka alla har påverkat ledtiderna positivt. Gällande leveransalternativ har Zinzino utökat alternativen i Tyskland och Nederländerna till att både innefatta hemleverans samt leverans till utlämningsställe. Zinzino har även intensifierat uppföljningen av de olika transportleverantörerna på generell basis för att ytterligare förbättra ledtider och leveranskvalitet för kunder och partners på de olika marknaderna.

Ytterligare en ny del i projektet var att undersöka möjligheten till ytterligare ett externt lager i den centrala delen av Europa där alternativ i bl.a. nordöstra Frankrike och Belgien utvärderades mot varandra. Bolaget beslutade att förlägga det nya lagret till nordöstra Frankrike, i samarbete med samma logistikpartner som sköter Zinzinos ordinarie lagerhantering i Trollhättan för övriga marknader. Det nya externa lagret förväntas tas i drift under ingången av andra kvartalet 2018. Lagret kommer att korta ledtiden i leveransprocessen till de snabbt ökande kundgrupperna i Tyskland, Spanien och övriga länder i regionen.

Faun Pharma bytte VD och genomförde effektiviseringsprogram

Under första halvåret var den externa försäljningen och tillika produktionen hög på Faun Pharma men i kombination med lägre bruttovinst än förväntat vilket ledde till att Zinzino initierade ett omställningsprogram för att öka effektiviteten på koncernens produktionsenhet med fokus på produktionsplanering. Som ett led i detta arbete tillsatte Zinzino en ny VD på dotterbolaget genom den tidigare kvalitetschefen Geir Smolan. Geir anställdes ursprungligen på koncernen 2014 och tog över som VD för Faun i september 2017. Geir har en magisterexamen i kemi och stor erfarenhet av att arbeta med ledningssystem för kvalitet liksom för livsmedelssäkerhet, hälsa och säkerhet. Geir Smolan var den som ansvarade för processen när Faun Pharma certifierades enligt 9001 standarden under 2016.

Faun Pharma hade tillfälliga bemanningsproblem under sommarmånaderna vilket påverkade dotterbolagets lönsamhet negativt då produktionen var mycket låg under en längre period. Genom åtgärdsprogrammet som vidtogs ökade produktionen och lönsamheten under andra halvåret och då främst under sista kvartalet. Effektiviseringsprocessen har fortsatt in i 2018 med gott resultat i form av ökad lönsamhet för dotterbolaget.

AFFÄRSMODELL OCH MARKNADSSTRATEGI

Kärnan i Zinzinos verksamhet är marknadsföring och försäljning. Företagets nätverk av oberoende säljare och säljteam marknadsför Zinzinos produkter och tjänster gentemot konsumenter, medan företagets eget marknadsarbete är inriktat på att ta fram och tillhandahålla säljarna med de verktyg som de behöver.

Marknadsföringsarbetet består primärt av att tillhandahålla produktinformation, kampanjmaterial, grundläggande utbildningsmaterial, samt ett effektivt informationsflöde via webb, sociala medier och e-mailutskick. Under 2017 har stora insatser som beskrivits ovan vidtagits för att utveckla verktygen för Zinzinos säljorganisation. Processen fortgår in i 2018.

Företagets ledning har en nära dialog med det så kallade "ledarrådet" som består av representanter från säljnätverket, vilket är mycket uppskattat från båda håll och dialogen visar sig ständigt vara ett framgångsrecept.

En allt viktigare del inom Zinzinos strategi är den interna produktutvecklingen. Kompetensen på produktutveckling inom området för hälsa som bolaget knutit till sig genom förvärven av Bioactive Foods AS och Faun Pharma AS, möjliggör för företaget att satsa på intern produktutveckling i en mycket större utsträckning än tidigare. Det här medför att bolaget blir mindre beroende sina leverantörer att ta fram attraktiva produkter för bolagets säljkår. Genom en effektiv produktutveckling har bolaget lanserat 2 nya produkter under 2017 och fler nya lanseringar kommer att genomföras under 2018.

ORGANISATION OCH EFFEKTIVISERING

Under året har Zinzino fortsatt arbetet med att implementera rutiner för att fortsätta hantera den ökade omsättningen på ett stabilt och tillfredställande sätt. Förutom implementationen av det nya affärssystemet som gett stora effektivitetsvinster har även organisationen förstärkts med ytterligare resurser på främst IT och marknadsavdelningen, detta för att möjliggöra snabbare vidareutveckling av marknadsmaterial, systemverktyg och hemsidor. Under året har det bl.a. resulterat i den nya hemsidan och det nya Backofficeverktyget för Zinzinos säljkår.

FINANSIELL PROGNOIS FÖR 2018

Styrelsen i Zinzino prognostiserar att de totala intäkterna 2018 kommer att uppgå till 580 - 620 MSEK. Rörelsemarginal före avskrivningar i % beräknas öka mot föregående år. Under perioden 2018-2020 skall den genomsnittliga tillväxten av försäljningen i Zinzino vara minst 15% och rörelsemarginal före avskrivningar skall öka till >5%. Utdelningspolicyen skall vara minst 50% av det fria kassaflödet så länge som likviditet och soliditet tillåter. Zinzinos tydliga ambition om 1 miljard SEK i omsättning kvarstår och kommer att realiseras senast 2022.

RISKER OCH OMVÄRLDSFAKTORER SOM PÅVERKAR TILLVÄXTEN I ZINZINO

Styrelsen diskuterar kontinuerligt omvärldsriskerna för Zinzinos expansion. De största riskerna ligger fortsatt inom den egna organisationens förmåga att hantera kostnaderna under en kraftig tillväxt. Utöver detta identifierar styrelsen följande risker:

Risker relaterade till inköp

Planering av inköp är en utmaning vid en hög expansionstakt. Ledningen jobbar därför aktivt med inköpsprognoser och lageroptimering för att möta utmaningen på ett effektivt sätt och undvika onödig kapitalbindning i lager.

Risker relaterade till fluktuationer i råvarupriser

Zinzinos produktsortiment baseras i stor utsträckning på råvaror som fiskolja, olivolja och kaffe. Kraftigt höjda råvarupriser kan medföra ökade kostnader för Zinzino. Även om Zinzino kontinuerligt övervakar och arbetar med att minska sin exponering kan en förändring av priset på en eller flera väsentliga råvaror komma att påtagligt påverka Zinzinos verksamhet, resultat och finansiella ställning. Den diversifiering av Zinzinos produktsortiment som ägt rum på senare år har spridit Zinzinos risk i relation till prisförändringar på fler råvaror.

Risker relaterade till leverantörer

En stor del av Zinzinos inköp sker från ett fåtal leverantörer. Zinzino är beroende av dessa leverantörer och att leverantörerna kan producera varor i den takt som Zinzinos omsättning kräver. Om samarbetet med någon av leverantörerna, eller rättigheterna till följd av sådant samarbete, skulle upphöra utan möjlighet för Zinzino att ersätta produkterna med andra utan merkostnad, skulle detta under viss tid kunna få påverkan på Zinzinos omsättning och produktsortiment. Zinzino är även beroende av att kvaliteten på de produkter som köps in är god. Om leverantörerna brister i sina åtaganden gentemot Zinzino kan det leda till stora negativa konsekvenser för Zinzino. För att fortsatt vara ett konkurrenskraftigt bolag är Zinzino vidare till stor del beroende av sina leverantörers samarbetsvilja till produktutveckling eller att, där så är möjligt, finna nya alternativa samarbeten för produktutveckling. Oflexibilitet och ovilja, eller svårigheter att finna alternativa samarbeten, kan hämma produktutvecklingen vilket kan komma att påverka Zinzino negativt. Genom förvärven av Bioactive Foods AS och Faun Pharma har Zinzino erhållit full kontroll av produktionskedjan från råvara till färdig produkt men även vidareutvecklingen av Zinzino Health och därigenom eliminerat en stor del av risken.

Risker relaterade till compliance och etablering på utländska marknader

Etablering i nya länder och regioner kan medföra risker som är svåra att förutse. Övervakning och kontroll att efterleva lokal lagstiftning gällande lokala skatter, produktregistreringar och konsumentlagstiftningar i olika länder blir en allt större utmaning för företaget med styrning från huvudkontoret i Göteborg. För att förebygga dessa risker jobbar bolaget kontinuerligt med att övervaka förändringar i de lokala lagstiftningarna i de olika länderna och idkar samarbete med lokala jurister och konsulter för att alltid sträva efter 100% efterlevnad av lokal lagstiftning på alla marknader där Zinzino idag är etablerade.

Därutöver kan möjligheten att hitta rätt partners för verksamheten påverka utlandsetablering. Genom att Zinzinos verksamhet redan är etablerad på ett flertal utländska marknader har Zinzino skapat sig väl etablerade rutiner och strategier för lyckade utlandsetableringar. Etablering på ny marknad sker genom lågkostnadssatsningar i syfte att minimera risk.

Risker relaterade till IT

Bytet av affärssystemet visade på hur exponerat bolaget är för störningar i IT-driften och hur viktig kontrollen över de många IT-intensiva processerna är. Av den anledningen har bolaget under året fortsatt att utöka den interna IT-funktionen med fler medarbetare. Prioritering av IT-resurser vid hög tillväxt är en utmaning för Zinzino men Zinzino arbetar med att optimera och fördela resurserna på bästa sätt. Genom den utökade IT-avdelningen har utvecklingsprocesser effektiviserats, något som är ytterst viktigt i samband med expansionen av verksamheten. Det har genererat stora kostnadsbesparingar under 2017 med förväntan om ytterligare kostnadsbesparingar kommande år.

Risker relaterade till valuta och ränteläge

Zinzino har sina intäkter i en rad olika valutor varav NOK, EUR och USD utgör de största. Samtidigt har Zinzino merparten av sina kostnader i SEK, NOK, EUR och USD avseende operativa kostnader och varuinköp. Därmed exponeras Zinzino för valutarisker när de olika valutorna fluktuerar. Zinzino terminssäkrar eller hedgar inte sina valutaflöden, men arbetar istället aktivt med valutaflödesprognoser och valutaväxling vid gynnsamma tillfällen. Därutöver gör mängden olika valutor på intäkt- och kostnadssidan att valutärörelserna tar ut varandra och att valutarisken därmed blir lägre. Bankernas minusräntestrategier har också påverkat koncernen negativt och medfört att bolaget fått arbeta än mer aktivt med cash management för att minimera räntekostnader.

Risker relaterade till konkurrenter

Zinzino har identifierat två typer av konkurrenter som primärt kan komma att få negativ inverkan på Zinzinos verksamhet; dels andra direktförsäljningsbolag till vilka det finns en risk att Zinzinos partners och/eller medarbetare väljer att ansluta sig istället för Zinzino, dels andra bolag som konkurrerar med samma eller liknande produkter som Zinzino. Vidare kan konkurrenternas innovation och produktutveckling utgöra en risk mot Zinzinos verksamhet.

Styrelsen för Zinzino bedömer dock att tillgången produktutbudet inom Zinzino Health med Balance Oil i kombination med blodtest som främsta produkt tillsammans Rombouts & Malongos produktprogram är tillräckligt för att Zinzino fortsatt ska vara ett konkurrenskraftigt och attraktivt bolag. I tillägg till det har Zinzino idag en mycket effektiv produktutveckling i egen regi som kontinuerligt tar fram nya attraktiva produkter inom hälsa för Zinzinos partners och kunder. Utöver det arbetar bolaget med attraktiva kompensationsplaner och att erbjuda delägarskap eller andra typer av incitamentsprogram för att säkerställa att Zinzinos partners och medarbetare inte väljer att ansluta sig till andra direktförsäljningsbolag istället för Zinzino.



RESULTAT OCH FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016*	2017	2016*
Nettoomsättning	495 059	436 083	3 810	3 350
Totala intäkter	540 322	478 922	3 810	3 388
Rörelseresultat	970	14 043	909	722
Nettoresultat	-845	9 669	707	563
Rörelsemarginal	0,2%	2,9%	23,9%	21,3%
Nettomarginal	-0,2%	2,0%	18,6%	16,8%
Avkastning på eget kapital	-1,1%	10,9%	2,0%	1,3%
Balansomslutning	180 856	176 135	86 358	85 613
Eget kapital	80 332	88 463	35 707	43 145
Soliditet	44%	50%	41,3%	50%

*Jämförelsetal justerade med hänsyn till ny redovisningspolicy avseende valutarelaterade intäkter och kostnader.

NYCKELTALSDEFINITIONER:

Rörelsemarginal	Rörelseresultat / Totala intäkter
Vinstmarginal	Nettoresultat / Totala intäkter
Avkastning på eget kapital	Nettoresultat / Eget kapital
Soliditet	Eget kapital / Balansomslutning

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION (SEK)

Till årsstämman förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Överkursfond	36 799 047
Balanserat resultat	-6 141 433
Årets resultat	706 609
Kronor	31 364 223

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,45 kronor per aktie	14 661 011
I ny räkning balanseras	16 703 212
Summa	31 364 223

Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen ej hindrar bolaget från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i ABL 17 kap 3 § 2-3 st (försiktighetsregeln).

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskaper, ställningen per bokslutsdagen samt finansiering och kapitalanvändning under året, hänvisas till efterföljande finansiella rapporter.

RESULTATRÄKNING

Kostnadsslagsindelad		Koncernen	
	Not	2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
Belopp i KSEK			
Nettoomsättning	3, 4	495 059	436 083
Övriga intäkter	5	45 263	42 839
Summa intäkter		540 322	478 922
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-134 877	-111 017
Direkta kostnader avseende sålda varor		-245 695	-214 101
Övriga externa kostnader	6, 7	-80 522	-70 473
Personalkostnader	8	-66 886	-58 906
Avskrivningar och nedskrivningar	10	-10 124	-8 997
Övriga rörelsekostnader	5	-1 248	-13 850
Summa kostnader		-539 352	-464 879
RÖRELSERESULTAT		970	14 043
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter		138	49
Räntekostnader		-289	-226
Summa finansiella poster		-151	-177
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		819	13 867
RESULTAT FÖRE SKATT		819	13 867
Skatt på årets resultat	11	-1 664	-4 198
ÅRETS RESULTAT		-845	9 669
Hänförligt till;			
Moderföretagets ägare		-1 124	8 703
Minoritetsintresse		279	966

RESULTATRÄKNING

Kostnadsslagsindelad	Not	Moderföretaget	
		2017-01-01 2017-12-31	2016-01-01 2016-12-31
Belopp i KSEK			
Nettoomsättning	3, 4	3 810	3 350
Övriga intäkter	5	-	38
Summa intäkter		3 810	3 388
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6, 7	-2 847	-2 650
Avskrivningar och nedskrivningar	10	-16	-16
Övriga rörelsekostnader	5	-38	-
Summa kostnader		- 2 901	-2 666
RÖRELSERESULTAT		909	722
Resultat från finansiella investeringar			
Räntekostnader		-2	-
Summa finansiella poster		-2	-
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		907	722
RESULTAT FÖRE SKATT		907	722
Skatt på årets resultat	11	-200	-159
ÅRETS RESULTAT		707	563

BALANSRÄKNING

		Koncernen	
Belopp i KSEK	Not	2017-12-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	12		
Goodwill		33 647	38 552
Immateriella anläggningstillgångar		19 225	19 511
Summa immateriella anläggningstillgångar		52 872	58 063
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	13	3 036	3 322
Summa materiella anläggningstillgångar		3 036	3 322
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	15	2 481	3 962
Andra långfristiga fordringar		175	36
Summa finansiella anläggningstillgångar		2 656	3 998
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		58 564	65 383
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager mm			
Färdiga varor och handelsvaror		46 605	59 483
Förskott till leverantör		6 342	4 035
Summa varulager		52 947	63 518
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		4 947	8 841
Övriga fordringar		6 497	7 281
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	8 358	7 070
Skattefordran		1 124	719
Summa kortfristiga fordringar		20 926	23 911
Kassa och bank		48 419	23 323
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		122 292	110 752
SUMMA TILLGÅNGAR		180 856	176 135

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Koncernen	
		2017-12-31	2016-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	17	3 258	3 258
Fond för utvecklingsutgifter		-	-
Övrigt tillskjutet kapital		12 804	20 949
Annat eget kapital inklusive årets resultat		57 380	57 899
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare		73 442	82 106
Minoritetsintresse		6 890	6 357
SUMMA EGET KAPITAL		80 332	88 463
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder		573	543
Summa långfristiga skulder		573	543
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		18 621	24 238
Skatteskuld		71	121
Övriga skulder	19	58 613	43 431
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	22 646	19 339
Summa kortfristiga skulder		99 951	87 129
SUMMA SKULDER		100 524	87 672
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		180 856	176 135

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Moderföretaget	
		2017-12-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	12		
Immateriella anläggningstillgångar		1 084	894
Summa immateriella anläggningstillgångar		1 084	894
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i dotterbolag	14	82 893	82 789
Uppskjuten skattefordran	15	460	660
Summa finansiella anläggningstillgångar		83 353	83 449
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		84 437	84 343
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Övriga fordringar		41	35
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	1 586	187
Skattefordran		-	1
Summa kortfristiga fordringar		1 627	223
Kassa och bank		294	1 047
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		1 921	1 270
SUMMA TILLGÅNGAR		86 358	85 613

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Moderföretaget	
		2017-12-31	2016-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	17	3 258	3 258
Fond för utvecklingsutgifter		1 084	894
Summa bundet eget kapital		4 342	4 152
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		30 658	38 430
Årets resultat		707	563
Summa fritt eget kapital		31 365	38 993
SUMMA EGET KAPITAL		35 707	43 145
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga skulder till koncernföretag		15 476	15 476
Övriga långfristiga skulder		730	580
Summa långfristiga skulder		16 206	16 056
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		146	70
Skulder till koncernföretag		33 837	25 984
Övriga skulder	19	36	36
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	426	322
Summa kortfristiga skulder		34 445	26 413
SUMMA SKULDER		50 651	42 469
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		86 358	85 613

RAPPORT ÖVER EGET KAPITAL

KONCERNENS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Ack valuta- kursdiff	Balanserad vinst m.m.	Summa	Minoritets- intresse	Totalt eget kapital
Eget kapital 2017-01-01		3 258	20 949	-423	58 322	82 106	6 357	88 463
Årets resultat					-1 124	-1 124	279	-845
Förändring minoritet							254	254
Utdelning till aktieägare			-8 145			-8 145		-8 145
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska dotterbolag				605		605		605
EGET KAPITAL 2017-12-31		3 258	12 804	182	57 198	73 442	6 890	80 332

MODERBOLAGETS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital*	Fond för utv. utgifter*	Överkurs fond	Balanserad vinst m.m.	Totalt eget kapital
Eget kapital 2017-01-01		3 258	894	44 945	-5 952	43 145
Årets resultat					707	707
Egenupparbetade utvecklings- utgifter			190		-190	-
Utdelning till aktieägare				-8 145		-8 145
EGET KAPITAL 2017-12-31		3 258	1 084	36 800	-5 435	35 707

*Bundet eget kapital

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2017-01-01	2016-01-01	2017-01-01	2016-01-01
		2017-12-31	2016-12-31	2017-12-31	2016-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		970	14 043	909	722
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	9	11 372	10 382	54	-22
		12 342	24 425	963	700
Erhållen ränta		138	49	-	-
Erlagd ränta		-289	-226	-2	-
Betald skatt		27	-62	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
före förändring av rörelsekapital		12 218	24 186	961	700
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital					
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager		10 571	-23 229	-	-
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar		2 985	-1 587	-1 418	-35
Ökning(+)/ Minskning(-) av kortfristiga skulder		12 427	10 883	7 800	4 402
Kassaflöde från den löpande verksamheten		38 201	10 253	7 343	5 067
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	12	-4 223	-6 939	-	-
Förvärv av dotterbolag och andra finansiella anläggningstillgångar	14	-116	-764	-104	-623
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	13	-609	-2 016	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-4 948	-9 719	-104	-623
Finansieringsverksamheten					
Upptagna lån		-	-	-	-
Optionsutgivelse		150	44	150	543
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare		-8 145	-7 763	-8 145	-7 763
Nyemission genom aktieteckning på utställda teckningsoptioner		-	3 360	-	3 360
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-7 995	-4 359	-7 995	-3 860
ÅRETS KASSAFLÖDE		25 258	-3 825	-756	584
Likvida medel vid årets början					
Kursdifferens i likvida medel		-162	296	3	16
Likvida medel vid årets slut		48 419	23 323	294	1 047
Förändring likvida medel		25 258	-3 825	-756	584

NOTER

NOT 1 VÄSENTLIGA REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

ALLMÄNT

Zinzino AB (publ), med organisationsnummer 556733-1045 är ett svenskt registrerat aktiebolag med säte i Göteborg. Koncernredovisningen för räkenskapsåret den 1 januari till den 31 december består av moderbolaget och dess svenska och utländska dotterbolag.

Räkenskapsår

Bokslutet omfattar finansiell information för Zinzinokoncernen för perioden 1 januari till den 31 december.

Verksamhet

Koncernens verksamhet utgörs främst av försäljning av kaffe, kaffemaskiner och tillbehör, försäljning av funktionell mat, forskning och utveckling av funktionell mat samt tillverkning av funktionell mat.

Redovisningsprinciper

Års- och koncernredovisningen upprättas med tillämpning av årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Redovisningsprinciperna är oförändrade mot föregående år.

Nedan följer en sammanställning av viktiga redovisningsprinciper.

INTÄKTS- OCH KOSTNADSREDOVISNING

Nettoomsättning

Nettoomsättning är intäkt från leverans av varor, efter avdrag för rabatter och liknande, exklusive mervärdesskatt samt efter eliminering av koncernintern försäljning. Försäljning av varor redovisas när en koncernenhet har levererat varan till kunden, de ekonomiska fördelar och risker som är förknippade med varan har överförts till kunden.

Övriga intäkter

Intäkter hänförliga till fraktintäkt av varor till kund, påminnelseavgifter betalda av kund samt valutavinst betraktas som övriga intäkter.

Handelsvaror

Kostnader för handelsvaror inkluderar även hemtagningskostnader av sålda varor såsom tullkostnader, punktskatt samt emballage för utfrakt av varor.

Direkta kostnader avseende sålda varor

Direkta kostnader som påverkar sålda varor hänför sig till fraktkostnader och kommission till säljarna.

Övriga externa kostnader

Kostnader som avser den normala rörelsen men som inte kan hänföras till någon annan post i resultaträkningen.

Personalkostnader

Kostnader som har direkt samband med företagets anställda såsom löner, ersättningar, pensionskostnader, sociala avgifter och utbildning.

Avskrivningar

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar redovisas i samma post.

Nedskrivning

Nedskrivning av immateriella och materiella tillgångar redovisas i de fall nedskrivning föreligger efter nedskrivningsprövning.

Ränta

Ränteintäkter redovisas i takt med att de intjänas. Räntekostnader redovisas i takt med att de uppkommer.

Inkomstskatt

Som koncernens skattekostnad eller skatteintäkt redovisas aktuell skatt, förändring i uppskjuten skatt samt skatt hänförlig till resultatandelar i intressebolag.

Aktuell skatt är den skatt som beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden i enlighet med skatteregler i varje land. Den uppskjutna skatten beräknad med utgångspunkt i skattepliktiga respektive avdragsgilla temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Förlustavdrag beaktas endast i den utsträckning det är sannolikt att förlustavdraget kan utnyttjas inom överskådlig framtid.

Värdering av samtliga skatteskulder/skattefordringar sker till nominellt belopp och görs enligt gällande skatteregler och skattesatser.

PRINCIPER FÖR VÄRDERING AV TILLGÅNGAR OCH SKULDER

Tillgångar och skulder redovisas, om inget annat anges, till det belopp varmed de förvärvats eller uppkommit.

Goodwill

Goodwill uppstår vid förvärv av dotterbolag och representerar det belopp med vilket den sammanlagda överförda ersättningen tillsammans överstiger det verkliga värdet av nettot av identifierbara tillgångar och skulder. Goodwill skrivs av linjärt över 10 år.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar. Avskrivningar görs systematiskt över tillgångarnas förväntade nyttjandeperiod enligt nedanstående förteckning:

Inventarier, verktyg och installationer	5 år
Immateriella anläggningstillgångar	3-5 år

Uppskjuten skattefordran

Enligt K3 skall uppskjuten skattefordran redovisas på egen rad i balansräkningen. Uppskjuten skatt är den skatteeffekt som uppkommer på grund av att en intäkt eller kostnad redovisas ett år i redovisningen men tas med i deklarationen ett annat år. Underskottsavdrag som utnyttjas i kommande deklarationer redovisas i denna post.

Andra långfristiga värdepappersinnehav

Långfristiga fordringar som inte avser intresse- eller koncernföretag redovisas i denna post.

Andelar i dotterbolag

Moderbolagets andelar i dotterbolagen redovisas i denna post.

Varulager

Varor som har anskaffats för vidareförsäljning till dotterbolagen samt förskott för varor som inte har levererats. Varulagret värderas enligt lägsta värdets princip och först in - först ut (FIFU) metoden. Detta innebär att varulagret tas upp till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt FIFU-metoden och verkligt värde.

Kundfordringar

De fordringar som uppkommer till följd av försäljning till externa kunder.

Fordringar på koncernföretag

Moderbolagets fordringar på koncernföretagen.

Övriga fordringar

Här ingår t.ex. momsfordran och fordran på kortföretag.

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Förutbetalda kostnader som under räkenskapsåret utgör kostnader för efterföljande räkenskapsår. Upplupna intäkter är intäkter under året som är inkomster under kommande år.

Kassa och bank

Här redovisas kontantkassa och tillgodohavanden på bankkonton. Behållning på utländska bankkonton redovisas till balansdagens kurs.

Aktiekapital

Aktiekapital är moderbolagets aktiekapital som är registrerat hos Bolagsverket. Kapital som tillskjutits vid en ännu inte registrerad nyemission och emissionsbelopp utöver kvotvärdet redovisas som *Övrigt tillskjutet kapital*.

Balanserad vinst eller förlust och årets resultat

Avser ackumulerade resultat från föregående år samt årets vinst eller förlust.

Minoritetsintresse

Den del av det egna kapitalet som är hänförligt till koncernens minoritet.

Övriga långfristiga skulder

Avser moderbolagets optionsskuld.

Långfristig skuld till koncernföretag

Moderbolagets långfristiga skuld till koncernföretag.

Leverantörsskulder

Skulder hänförliga till inköp från externa leverantörer.

Kortfristig skuld till koncernföretag

Moderbolagets kortfristiga skuld till koncernföretag.

Checkräkningskredit

Utnyttjad del av beviljad checkräkningskredit.

Övriga skulder

Här redovisas t.ex. momsskuld, skulder avseende personalens löner samt provisionsskuld.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Kostnader som avser räkenskapsåret men som kommer att regleras senare år hanteras som upplupna kostnader. Intäkter som faktureras under räkenskapsåret men där prestationen kommer att utföras senare år hanteras som förutbetalda intäkter.

Koncernredovisning

Zinzino AB upprättar koncernredovisning. De företag som Zinzino AB innehar majoriteten av aktierna klassificeras som dotterföretag och konsolideras i koncernredovisningen. Uppgifter om dotterföretagen finns i not 14.

Dotterföretag i andra länder upprättar sin årsredovisning i utländsk valuta. Vid konsolidering omräknas posterna i balans- och resultaträkningarna till balansdagskurs respektive avistakurs för den dag respektive affärshändelse ägde rum. De valutakursdifferenser som uppkommer redovisas i ackumulerade valutakursdifferenser i koncernens egna kapital. Mellanhavanden mellan koncernföretag elimineras i sin helhet.

NYCKELTALSDEFINITIONER

Bruttomarginal

Totala intäkter minus kostnad för sålda varor, partnerprovisioner och utfrakter i procent av periodens totala intäkter.

Rörelsemarginal före avskrivningar

Rörelseresultat före avskrivningar i procent av periodens totala intäkter.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av periodens totala intäkter.

Nettomarginal

Periodens resultat i procent av periodens nettoomsättning.

Resultat per aktie

Periodens resultat i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i förhållande till antalet utestående aktier på balansdagen.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

NOT 2 UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Följande uppskattningar och bedömningar har gjorts;

- Vid bedömning huruvida koncernens leasingavtal är finansiella eller operationella så har bedömningen gjorts utifrån avtalets utformning. Avtalet avseende lokalhyra bedömdes som operationellt då koncernen inte står för någon risk efter att kontraktet har löpt ut. Leasingavtalen för kontorsinventarier och telefonväxel bedöms som operationella då utrustning kan lämnas tillbaka efter att löptiden för dessa har gått ut. Koncernens leasingavtal för bilar ses som finansiella då koncernen står för risken för restvärdet. Då värdet för dessa kontrakt bedöms av mindre värde så kvarstår de som operationella. Differenserna mellan restvärde och det värde bilarna har vid inlösen bedöms som mycket låga och därmed risken för koncernen såsom leasingavtalen är utformade.
- Immateriella anläggningstillgångar är värderade enligt anskaffningsvärde, avskrivningar sker löpande. Ingen värderingsproblematik anses föreligga.

NOT 3 NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING PÅ VERKSAMHETSGRENAR OCH GEOGRAFISKA MARKNADER

Segmentindelningen baseras på koncernens interna rapporteringsstruktur, vilken grundar sig på försäljning per geografiskt område.

Nettoomsättningen fördelar sig på verksamhetsgrenar enligt följande;

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Zinzino Coffee	44 776	55 397	-	-
Zinzino Health	381 434	326 212	-	-
Eventförsäljning	4 156	3 785	-	-
Övrigt, inklusive Fauns försäljning till bolag utom koncernen	64 693	50 689	3 810	3 350
Summa	495 059	436 083	3 810	3 350

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande;

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Norden	403 389	358 698	3 810	3 350
Europa, exklusive Norden	68 420	50 759	-	-
USA	22 399	25 306	-	-
Kanada	851	1 320	-	-
Summa	495 059	436 083	3 810	3 350

NOT 4 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNFÖRETAG

Av årets försäljning avser 3 810 (3 350) KSEK försäljning till andra koncernbolag. Av årets inköp avser 0 (0) KSEK inköp från andra koncernföretag.

NOT 5 VALUTAKURSDIFFERENSER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Valutakursvinster	9 639	12 874	32	92
Valutakursförluster	-10 887	-14 259	-70	-54
Summa	-1 248	-1 385	-38	38

NOT 6 OPERATIONELLA LEASINGAVTAL

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Framtida minimileaseavgifter:				
Förfaller inom ett år	6 313	6 757	-	-
Förfaller senare än ett år men inom fem år	9 890	15 117	-	-
Förfaller senare än fem år	-	-	-	-
Summa	16 203	21 874	-	-

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Under året kostnadsförda leasingavgifter	7 099	6 519	-	-
Summa	7 099	6 519	-	-

Koncernens operationella leasingavtal utgörs av hyra av lokaler, hyra av produktionsmaskiner, leasing av kontorsinventarier och telefonväxel samt bilar. Avtalen om lokalhyra löper på fem år respektive 10 år med möjlighet till förlängning 36 månader per gång respektive 60 månader. Avtalen för leasing av kontorsinventarier och telefonväxel löper på fem år med automatisk förlängning ett år i taget om avtalet inte sägs upp. Bilarnas leasingavtal löper på tre år med möjlighet till utköp efter avtalet löpt ut.

NOT 7 ERSÄTTNING TILL REVISORER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
PricewaterhouseCoopers AB				
Revisionsuppdraget	260	245	110	50
Övriga tjänster	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Revisionsuppdraget	347	271	-	-
Övriga tjänster	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Revisionsuppdraget	68	27	-	-
Övriga tjänster	-	39	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Revisionsuppdraget	42	95	-	-
PricewaterhouseCoopers Ehf (IS)				
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	18	4	-	-
Alden Audit OÜ (EST)				
Revisionsuppdraget	21	24	-	-
SIA Potapoviča un Andersone (LET)				
Revisionsuppdraget	11	22	-	-
Summa	767	727	110	50

NOT 8 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Löner och andra ersättningar	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Löner och ersättningar	50 920	43 824	-	-
- därav till styrelse och VD	3 371	2 850	-	-
- varav tantiem	332	1 027	-	-
Sociala avgifter enl lag och avtal	14 398	13 749	-	-
- därav till styrelse och VD	499	602	-	-
Varav pensionskostnader	2 085	2 761	-	-
- därav till styrelse och VD	370	302	-	-
Summa	65 318	57 573	-	-

Löner och andra ersättningar fördelat per land	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Sverige				
Löner och ersättningar	29 041	25 855	-	-
- därav till styrelse och VD	3 069	2 582	-	-
Summa Sverige	29 041	28 855	-	-
Norge				
Löner och ersättningar	18 992	15 980	-	-
- därav till styrelse och VD	302	269	-	-
Summa Norge	18 992	15 980	-	-
Finland				
Löner och ersättningar	624	592	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Finland	624	592	-	-
Litauen				
Löner och ersättningar	21	19	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Litauen	21	19	-	-
Lettland				
Löner och ersättningar	938	393	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Lettland	938	393	-	-
USA				
Löner och ersättningar	1 304	985	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa USA	1 304	985	-	-
Summa	50 920	43 824	-	-

Villkor för verkställande direktör

Uppsägningstiden från företagets sida är sex månader. Uppsägningstiden från verkställande direktörens sida är sex månader. Månadslön utgår med 155 KSEK och pensionsvillkoren är enligt företagets generella villkor. Bonus för 2017 till verkställande direktör uppgår till 540 KSEK. Lönen utbetalas i Zinzino Nordic AB samt Zinzino AS.

Medeltalet anställda

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Kvinnor	73	73	-	-
Män	49	40	-	-
Medeltal anställda	122	113	-	-

Under året har 1 983 (1 222) privatpersoner av säljkåren erhållit ersättning i form av lön i Sverige. På grund av det faktum att Zinzino helt saknar möjlighet att påverka utformningen och omfattningen av deras arbetstid och att deras eventuella ersättning enbart utbetalas som provision på den omsättning de genererar är en omräkning till antalet heltidsanställda ej möjlig.

Till dessa har lön utbetalts med 5 898 (3 733) KSEK inom koncernen.

Könsfördelning i företagsledning

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Styrelseledamöter	39	39	4	4
- varav kvinnor	2	2	1	1
- varav män	37	37	3	3
Verkställande direktörer	1	1	1	1
- varav kvinnor	-	-	-	-
- varav män	1	1	1	1
Övriga ledande befattningshavare	9	9	6	6
- varav kvinnor	2	2	1	1
- varav män	7	7	5	5
Totalt antal kvinnor	4	4	2	2
Totalt antal män	45	45	9	9
Summa	49	49	11	11

NOT 9 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Avskrivningar / nedskrivningar	10 124	8 997	16	16
Valutakursvinster	-9 639	-12 874	-32	-92
valutakursförluster	10 887	14 259	70	54
Summa poster som inte ingår i kassaflödet	11 372	10 382	54	-22

NOT 10 AVSKRIVNINGAR OCH NEDSKRIVNINGAR

Avskrivningar enligt plan

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Immateriella anläggningstillgångar	4 421	3 331	-	-
Inventarier	783	768	-	-
Goodwill	4 904	4 904	-	-
Varumärkesskydd	16	16	16	16
Justering optionsfordran	-	-22	-	-
Summa avskrivningar enligt plan	10 124	8 997	16	16

Nedskrivning av immateriella anläggningstillgångar

	-	-	-	-
Summa avskrivningar och nedskrivningar	10 124	8 997	16	16

NOT 11 SKATT

	Koncernen 2017	2016	Moderföretaget 2017	2016
Aktuell skatt	-184	-257	-	-
Uppskjutna skatter som uppkommit eller återförts under perioden	-1 480	-3 941	-200	-159
Omvärdering av uppskjutna skattefordringar	-	-	-	-
Skatt på årets resultat	-1 664	-4 198	-200	-159
Redovisat resultat före skatt	819	13 867	907	722
Skatt beräknad enligt gällande skattesats (22 %)	-180	-3 051	-200	-159
Skatteeffekter av ej avdragsgilla kostnader	-133	-35	-	-
Skatteeffekter av ej skattepliktiga intäkter	-	-	-	-
Effekt av utländska skattesatser	-227	-46	-	-
Effekt av goodwillavskrivning	-1 079	-1 079	-	-
Effekt av underskottsavdrag	-	-	-	-
Övrigt	-45	13	-	-
Redovisad skattekostnad	-1 664	-4 198	-200	-159

NOT 12 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen	Goodwill	Programvara	Övriga immateriella tillgångar	Summa
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans 1 januari 2017	49 042	22 499	3 994	75 535
Omräkningsdifferens	-	-	-150	-150
Upparbetat värde	-	4 033	190	4 223
Utgående balans 31 december 2017	49 042	26 532	4 034	79 608
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR				
Ingående balans 1 januari 2017	-10 490	-6 067	-915	-17 472
Omräkningsdifferens	-	-	61	61
Årets avskrivningar	-4 905	-3 869	-551	-9 325
Utgående balans 31 december 2017	-15 395	-9 936	-1 405	-26 736
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2016	38 552	16 432	3 079	58 063
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2017	33 647	16 596	2 629	52 872

Moderbolaget	Patent	Summa
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans 1 januari 2017	894	894
Upparbetat värde	190	190
Utgående balans 31 december 2017	1 084	1 084
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR		
Ingående balans 1 januari 2017	-	-
Årets avskrivningar	-	-
Utgående balans 31 december 2017	-	-
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2016	894	894
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2017	1 084	1 084

NOT 13 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	Koncernen		Modernbolaget	
	2017	2016	2017	2016
Ingående anskaffningsvärden	6 532	4 591	-	-
Omräkningsdifferens	-44	-75	-	-
Årets anskaffningar	609	2 016	-	-
Utgående anskaffningsvärden	7 097	6 532	-	-
Ingående avskrivningar	-3 210	-2 652	-	-
Omräkningsdifferens	-68	210	-	-
Årets avskrivningar	-783	-768	-	-
Utgående ack avskrivningar	-4 061	-3 210	-	-
Utgående planenligt restvärde	3 036	3 322	-	-

NOT 14 ANDELAR I DOTTERBOLAG

	Moderföretaget	
	2017	2016
Ingående anskaffningsvärde	82 789	82 166
Förvärv aktier Zinzino Nordic	104	390
Förvärv Zinzino GmbH	-	233
Förvärv Faun Pharma AS	-	-
Utgående bokfört värde	82 893	82 789

Dotterföretagens namn	Andel i %	Rösträtts- andel i %	Org.nr	Säte
Zinzino Nordic AB	93%	98%	556646-5893	Göteborg
Zinzino OÜ	100%	100%	12057494	Tallinn
Zinzino UAB	100%	100%	302606327	Vilnius
Zinzino SIA	100%	100%	40103529390	Riga
Zinzino Ehf	100%	100%	580511-0660	Reykjavik
Zinzino LLC	100%	100%	90-0992153	Jupiter, FL
Zinzino B.V.	100%	100%	854221712	s-Gravenhage
Zinzino Sp z o. o.	100%	100%	701-04-26-537	Warszawa
Faun Pharma AS	99%	99%	883370112	Vestby
BioActive Foods AS	100%	100%	996740498	Vestby
Zinzino Canada Corp	100%	100%	817988520BC0001	Vancouver BC
Zinzino GmbH	100%	100%	127/143/40172	Lindau am Bodensee
Zinzino Direct Sales S.R.L	100%	100%	RO 38081630	Bukarest

Av Zinzino Nordic AB helägda dotterbolag:

			2017	2016
Specifikation av dotterföretag	Andel i %	Rösträtts- andel i %	Bokfört värde	Bokfört värde
Zinzino Sverige AB	100%	100%	100	100
Zinzino ApS	100%	100%	155	155
Zinzino AS	100%	100%	112	112
Zinzino Oy	100%	100%	77	77
Poxian AB	100%	100%	100	100
PGTwo AB	100%	100%	100	100
2Think	100%	100%	93	93
Summa			737	737

Dotterföretagens namn	Org.nr	Säte
Zinzino Sverige AB	556646-5869	Göteborg
Zinzino ApS	27266940	Köpenhamn
Zinzino AS	986028269	Oslo
Zinzino Oy	1825505-2	Helsingfors
Poxian AB	556655-2658	Göteborg
PGTwo AB	556639-0513	Göteborg
2Think AB	556667-3983	Göteborg

NOT 15 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Skatteeffekt på underskottsavdrag	2 481	3 962	460	660
Summa	2 481	3 962	460	660

NOT 16 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncern		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Förutbetalda hyreskostnader	528	461	-	-
Förutbetalda övriga kostnader	3 315	2 110	175	57
Förutbetald kostnad för säljkonferensen	3 100	3 900	-	-
Fordran kontokort	1 301	469	-	-
Förutbetalt varumärkesskydd	114	130	114	130
Upplupen administrationsintäkt	-	-	1297	-
Summa	8 358	7 070	1 586	187

NOT 17 AKTIEKAPITAL

Av bolagets totala antal aktier, 32 580 025 st utgör 5 113 392 st A-aktier.

Aktiekapitalets utveckling

År	Händelse	Förändring antal aktier	Totalt antal aktier	Förändring aktiekapital	Totalt aktiekapital
2007	Bolagsbildning	37 000 000	37 000 000	100 000	100 000
2007	Nyemission	37 803 188	74 803 187	102 069	202 069
2008	Fondemission	0	0	545 963	748 032
2008	Nyemission	12 476 963	87 280 150	124 770	872 802
2009	Nyemission	135 022 681	222 302 831	1 350 227	2 223 029
2010	Nyemission	48 524 869	270 827 700	485 248	2 708 277
2010	Omvänd split	-243 744 930	27 082 770	0	2 708 277
2014	Teckningsoptioner	2 425 917	29 508 687	242 592	2 950 869
2015	Teckningsoptioner	1 391 338	30 900 025	139 134	3 090 003
2016	Teckningsoptioner	150 000	31 050 025	15 000	3 105 003
2016	Teckningsoptioner	1 530 000	32 580 025	153 000	3 258 003

NOT 18 CHECKRÄKNINGSKREDIT

Beviljat belopp på checkräkningskrediten uppgår i koncernen till 15 (5) MSEK och i moderföretaget till 0 (0) SEK.
Utnyttjad checkräkningskredit uppgår till 0 (0) KSEK.

NOT 19 ÖVRIGA SKULDER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Momsskuld	3 999	4 680	-	-
Innehållen personalskatt	880	704	-	-
Lagstadgade sociala avgifter	1 657	1 472	-	-
Provisionsskuld	47 032	35 190	-	-
Skuld till kreditinstitut	-	-	-	-
Okända inbetalningar	2 754	112	-	-
Övriga skulder	2 291	1 273	36	36
Summa	58 613	43 431	36	36

NOT 20 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Upplupna lönerelaterade kostnader	8 667	8 856	-	-
Upplupen provision	9 333	6 324	-	-
Upplupen revision	604	479	210	-
Upplupen fraktkostnad	378	433	-	-
Upplupna IT-kostnader	39	229	-	-
Upplupna konsultkostnader	155	177	155	177
Upplupen hyreskostnad	1 343	1 566	-	-
Upplupna reklamationskostnader	-	818	-	-
Upplupna kundkostnader	1 226	-	-	-
Övriga upplupna kostnader	901	457	62	143
Summa	22 646	19 339	427	320

NOT 21 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

	Koncernen		Moderföretaget	
	2017	2016	2017	2016
Ställda säkerheter	15 461	8 010	INGA	INGA
Eventualförpliktelser	INGA	INGA	INGA	INGA

Koncernen har företagsinteckningar om 15 000 (6 000) KSEK samt tullgarantier om sammanlagt 361 (1 910) KSEK.
Spärrade bankmedel uppgår till 100 (100) KSEK och avser bankgarantier till leverantörer.

NOT 22 FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till årsstämman förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Överkursfond	36 799 047
Balanserat resultat	-6 141 433
Årets resultat	706 609
Kronor	31 364 223

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,45 kronor per aktie	14 661 011
I ny räkning balanseras	16 703 212
Summa	31 364 223

GÖTEBORG DEN 23 APRIL 2018

Hans Jacobsson
Styrelseordförande

Pierre Mårtensson
Styrelseledamot

Gabriele Helmer
Styrelseledamot

Staffan Hillberg
Styrelseledamot

Dag Bergheim Pettersen
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avlämnats den 24 april 2018.
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor

INFLUENCER

ZINZINO



ÅRSREDOVISNING 2017

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Zinzino AB, org.nr 556733-1045

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Zinzino AB för år 2017. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 50-76 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2017 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och koncernen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Detta dokument innehåller även annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen och återfinns på sidorna 1-49. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för denna andra information.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information. I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller fel och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Zinzino AB för år 2017 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av moderbolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation, och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Den verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/revisornsansvar. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen

Göteborg den 24 april 2018
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor

