

ZINZINO

A tall, modern glass skyscraper with a grid-like facade of windows, reflecting the sky and surrounding city. The building is situated in an urban environment. In the foreground, a tram is visible on the left, and several pedestrians are walking on the sidewalk. The sky is a mix of blue and orange, suggesting a sunset or sunrise. The overall scene is a city street with a prominent modern building.

ÅRSREDOVISNING **2018**

DETTA ÄR ZINZINO

Zinzino AB (publ.) är ett direktförsäljningsbolag som är verksamma 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, och kontor i Helsingfors, Riga, Oslo samt Florida, USA. Zinzino är ett publikt aktiebolag, vars aktie är noterad på Nasdaq First North.

Zinzino har två år i rad blivit utsedda till "Årets Tillväxtföretag" inom direkthandeln i Sverige.

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman i Zinzino AB(publ) hålls den 22 maj kl 13.30 i bolagets lokaler på Hulda Mellgrens gata 5 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2019 hänvisas till bolagets hemsida zinzino.se.

RAPPORTKALENDER:

Delårsrapport Q1 2019 publiceras 2019-05-16
Delårsrapport Q2 2018 publiceras 2019-08-30

INNEHÅLL

2	Kort historik
3	Innehållsförteckning
4	Koncernstruktur
5	Finansiell sammanfattning
6	VD har ordet
8	Geografisk fördelning av försäljning
10	Året som gått
12	Årets nyheter
14	Försäljning per marknad
25	Tillväxtresan fortsätter
26	Faun Pharma
28	Tidslinje
30	Produktnyheter
31	Produktsegment
32	Försäljningsutveckling per produktsegment
34	Möt våra kunder
35	Zinzino Health Challenge
36	"Heart of Zinzino"
38	CSR
40	Varför direktförsäljning?
43	Styrelse
44	Ledningsgrupp
47	Bolagsstyrningsrapport
50	Ägarförhållande & aktieutveckling
52	Optionsprogram & utdelningspolicy
54	Förvaltningsberättelse
59	Resultat och finansiell ställning och förslag till vinstdisposition
60	Resultaträkning
62	Balansräkning
66	Rapport över eget kapital
67	Kassaflödesanalys
68	Noter
82	Revisionsberättelse

KONCERNSTRUKTUR



FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

KONCERNENS NYCKELTAL	2018	2017	2016	2015	2014
Totala intäkter	585,6	540,3	478,9	443,8	357,7
Nettoomsättning	538,3	495,1	436,1	388,7	318,8
Försäljningstillväxt	8%	13%	7%	24%	41%
Bruttovinst	191,8	159,8	153,8	149,3	102,4
Bruttovinstmarginal	32,7%	29,6%	32,1%	33,6%	28,6%
Rörelseresultat före avskrivning	22,1	11,1	23,0	25,6	21,4
Rörelsemarginal före avskrivning	3,8%	2,1%	4,8%	5,8%	6,0%
Rörelseresultat	10,1	1,0	14,0	18,5	18,6
Rörelsemarginal	1,7%	0,2%	2,9%	4,2%	5,2%
Resultat före skatt	9,9	0,8	13,9	17,6	18,4
Nettoresultat	6,9	-0,8	9,7	9,7	32,7
Nettomarginal	1,2%	-0,2%	2,0%	2,2%	9,1%
Nettoresultat per aktie efter skatt före utspädning SEK	0,21	-0,03	0,31	0,32	1,11
Nettoresultat per aktie efter skatt vid full utspädning SEK	0,20	-0,02	0,29	0,29	1,09
Periodens kassaflöde	-3,0	25,3	-3,5	-16,2	31,4
Likvida medel	45,5	48,4	23,3	26,9	42,8
Soliditet	36%	44%	50%	56%	52%
Eget kapital per aktie SEK före utspädning	2,20	2,47	2,82	2,88	2,9
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden	32 580 025	32 580 025	31 359 861	30 659 402	29 508 687
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden vid full utspädning	34 280 025	34 081 395	33 780 025	33 454 470	32 188 687

FOKUS PÅ LÖNSAM TILLVÄXT OCH GLOBAL E-HANDEL

Under 2018 har vi investerat i och utvecklat våra e-handelslösningar i kombination med smarta betalningsmetoder och snabbare leveranser av varor till kund

2018 var ett arbetsintensivt år med många olika initiativ. Vi började processen med att lansera Zinzino inom nya marknader och har utökat vår utvecklingsavdelning för IT markant, för att öka takten i våra utvecklingsprojekt och dessutom sänka våra hanteringskostnader.

Utöver det öppnade vi ett nytt lager i centrala Europa som resulterat i att våra viktiga kunder och distributörer i regionen fått sina leveranser betydligt snabbare och till en mycket lägre kostnad. Detta har varit en stor bidragande faktor till den goda försäljningsutvecklingen inom regionen.

Dessa effekter, i kombination med en global närvaro och produkter som är perfekt anpassade för den gynnsamma globala hälsotrenden, gör att jag ser väldigt ljus på framtiden.

DIGITALT SKIFTE

Vi står mitt i det digitala skiftet och har ett enormt fokus på snabb utveckling.

Under 2018 har vi börjat investera i och utveckla våra e-handelslösningar i kombination med smarta betalningsmetoder och snabbare leveranser av varor till kund. Bl.a. har vi lanserat ett säljverktyg för marknadsföring i sociala medier för våra distributörer. Vi har också lanserat ett nytt säljkoncept som är baserat på de existerande produkterna som har blivit mycket väl mottaget hos våra distributörer.

I tillägg har vi utvecklat ett nytt verktyg för automatiserad kommunikation mot kunder och distributörer. Vi vill fortsätta att använda resurser på och investera i digitala plattformar och andra skalbara digitala verktyg. På sikt kommer dessa att effektivisera organisationen och ge oss skalfördelar och ökad lönsamhet per omsatt krona. Vi ser redan nu hur de effektiviseringsåtgärder vi genomfört under året resulterat i att vår lönsamhet är tillbaka på tidigare nivåer.

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 digitalisering. Alla dessa initiativ samt andra goda tillväxtorienterade projekt kommer att fortsätta ge resultat framöver. Vi vill även fortsätta investera i tillväxt, en ökad varumärkeskännetecken och i IT-lösningar.

NORDEN ÄR FORTSATT STÖRST MEN CENTRALEUROPA VÄXER MEST

De nordiska länderna står just nu för över 70% av omsättningen. Det här är ett starkt tecken på att vi har lyckats på vår nordiska hemmamarknad. Vi ser dock en stark tillväxt från centrala Europa där Ungern och Tyskland var de främsta exemplen men där även övriga länder i regionen flyttade fram sina positioner. Idag är vi etablerade i hela 34 länder i Europa och Nordamerika. Jag är säker på att inom bara några år kommer centrala Europa med Tyskland i spetsen, Nordamerika och Asien att vara våra ledande marknader.

Den globala hälsotrenden, i kombination med ökat fokus på e-handelslösningar, starka produkter och ökad varumärkesbearbetning de närmaste kvartalen, kommer att ge oss tillväxt i alla marknader utanför Norden. Vi tänker dra nytta av att vi är ett skandinaviskt, transparent och börsnoterat företag och därmed ligga i framkant inom produktutveckling och IT.

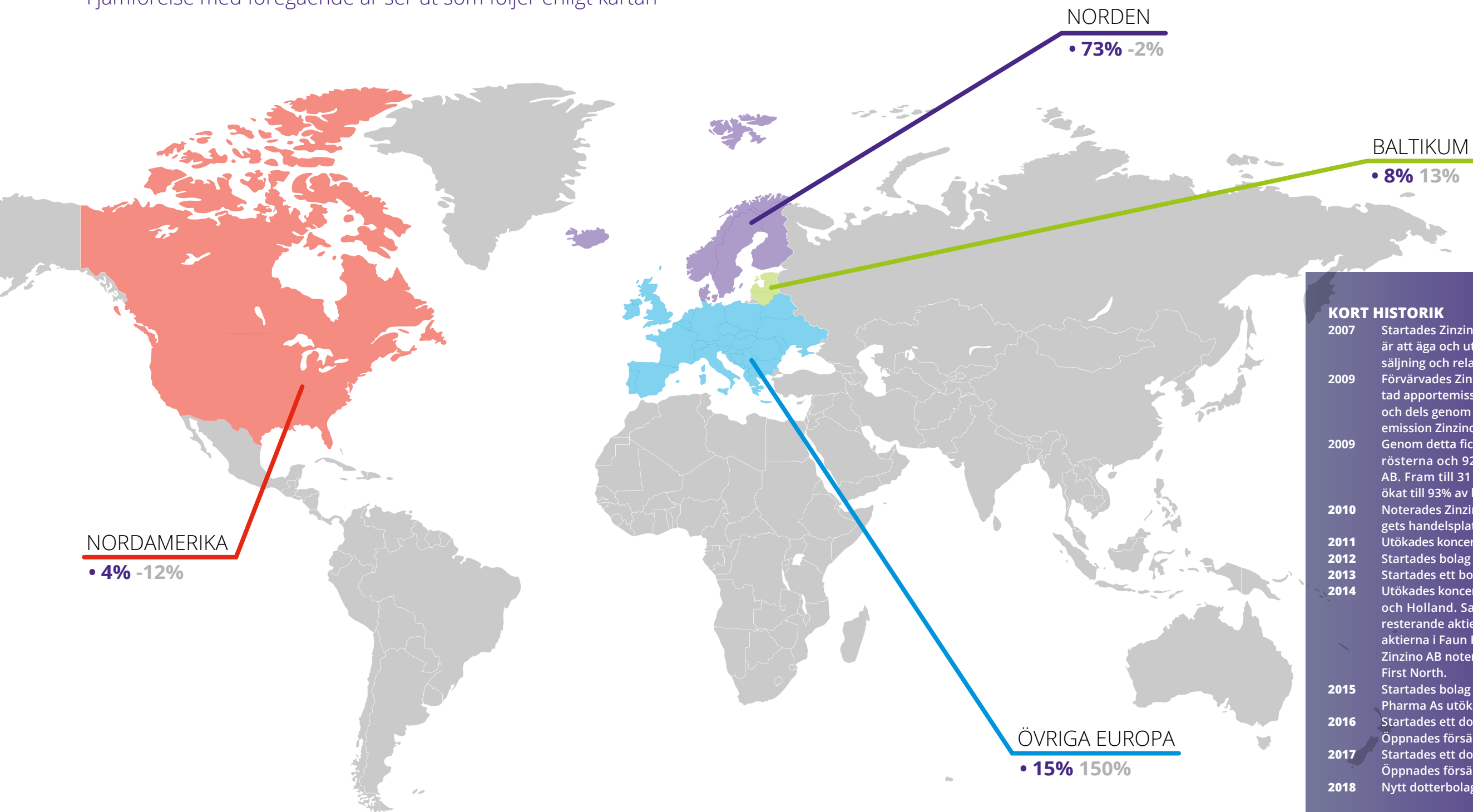
Vår mål-sättning är att nå 15% ökade intäkter under 2019, ett mål vi överträffat under ingången av det nya året. Vi kommer att göra vårt yttersta för att dubblara våra intäkter de nästkommande åren där miljarden är målet. Under den tiden ska vi också mer än fördubbla vår nettomarginal i procent. Vi arbetar 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

“Vår målsättning är att nå 15% ökade intäkter under 2019, ett mål vi överträffat under ingången av det nya året.”

GEOGRAFISK FÖRDELNING & FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT PER MARKNAD

Den geografiska fördelningen av försäljningen 2018 samt försäljningstillväxt i jämförelse med föregående år ser ut som följer enligt kartan



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 rikstadapportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädelsemission 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.
- 2018** Nytt dotterbolag i Rumänien.

■ Geografisk fördelning av försäljning 2018

■ Försäljningstillväxt 2018 per marknad mot föregående år

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

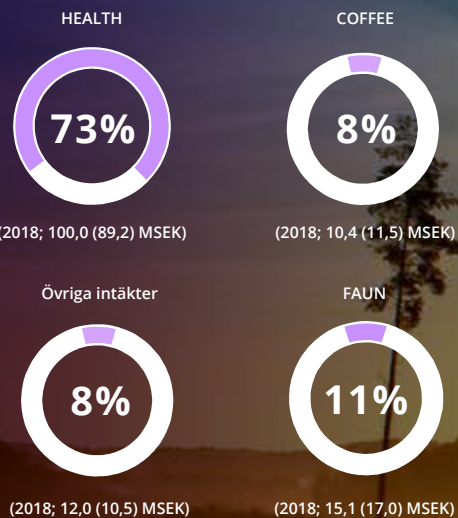
ÅRET SOM GÅTT 2018

Q1

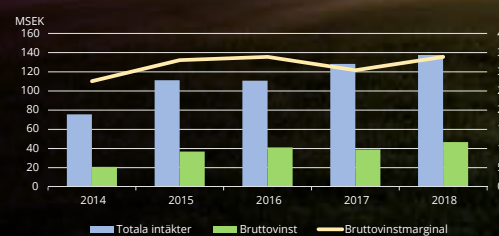
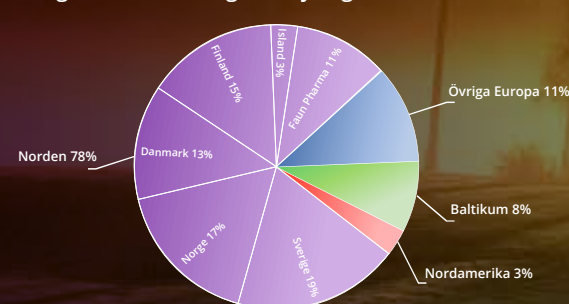
Året rivstartade med avstamp för flera nya spännande utvecklingsprojekt som tog fart. En strategisk satsning på utveckling av webb och marknadsmaterial påbörjades, samtidigt som etableringssatsningar mot bl.a. Australien och Indien också initierades. Samtidigt steg de totala intäkterna på de befintliga marknaderna med 7% till 137,5 (128,2) MSEK i kombination med starkt förbättrad lönsamhet. EBITDA ökade med 45% till 8,4 (5,8) MSEK vilket var ett logiskt resultat av de kostnads-effektiviseringar som bolaget genomfört under kvartalet.

Försäljning
MSEK **137,5** (128,2)

Intäkter



Geografisk fördelning försäljning

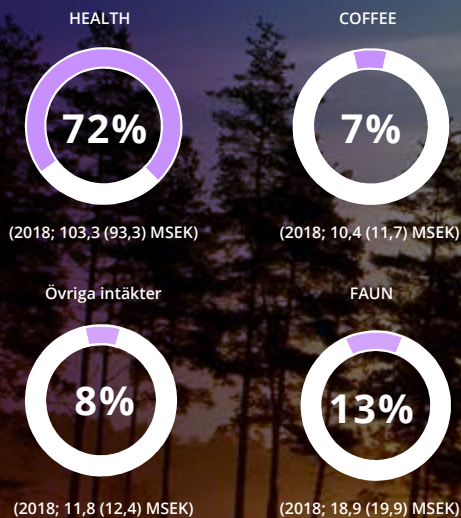


Q2

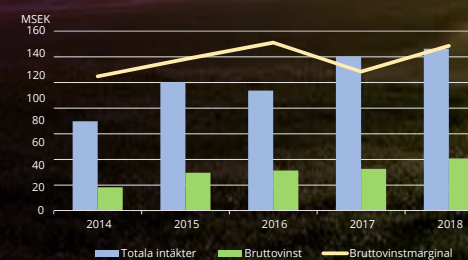
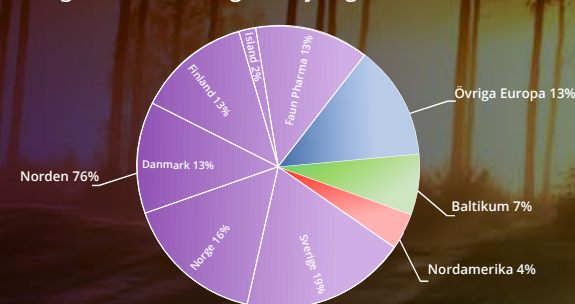
Under andra kvartalet ökade de totala intäkterna med 5% till 144,4 (137,3) MSEK. Den något blygsamma försäljningsökningen vägdes upp av kraftigt förbättrad lönsamhet med ett EBITDA-resultat som ökade med 244% till 5,5 (1,6) MSEK jämfört med andra kvartalet 2017. Likt tidigare var det de genomförda kostnads-effektiviseringarna som låg bakom den ökade lönsamheten. Det var även premiär för Zinzinos nya lokala lager i Frankrike. Den nya logistiklösningen gav kortare ledtider till kunder i Central- och Sydeuropa och har sedan lanseringen i april varit en starkt bidragande faktor till försäljningsökningen i regionen.

Försäljning
MSEK **144,4** (137,3)

Intäkter



Geografisk fördelning försäljning

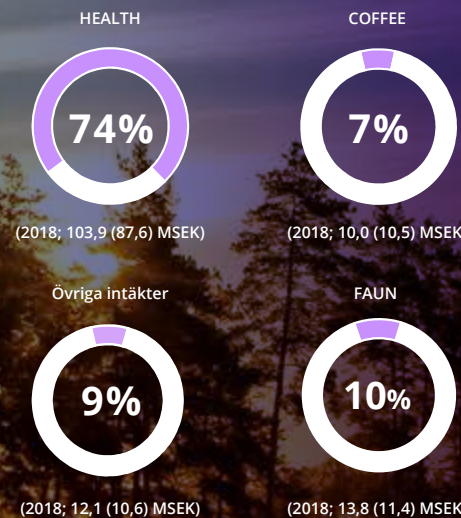


Q3

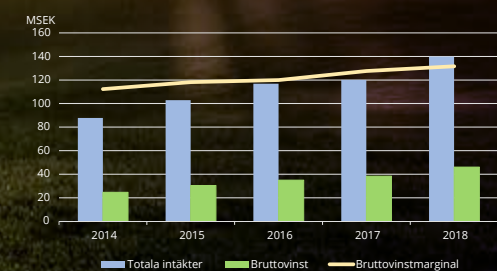
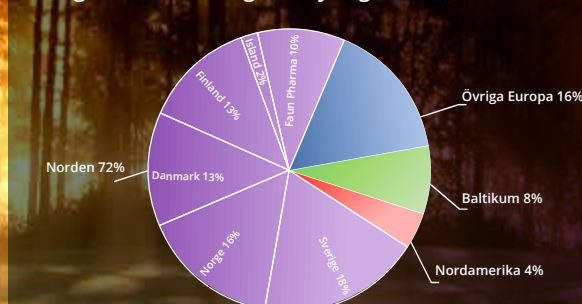
Det tredje kvartalet var positivt för Zinzino. Stark tillväxt i kombinerades med god lönsamhet. De totala intäkterna steg med 16% till 139,8 (120,1) MSEK och EBITDA till 6,2 (5,8) MSEK. Under kvartalet utökade Zinzino verksamheten i Rumänien och Ungern efter rejäl försäljningstillväxt i regionen. Utöver detta invigdes Zinzinos nya fina huvudkontor under augusti. Den nya ändamålsenliga lokalen möjliggjorde att all personal kunde ha sina arbetsstationer på samma våningsplan vilket bidragit till ökad effektivitet och förbättrad intern kommunikation.

Försäljning
MSEK **139,8** (120,1)

Intäkter



Geografisk fördelning försäljning

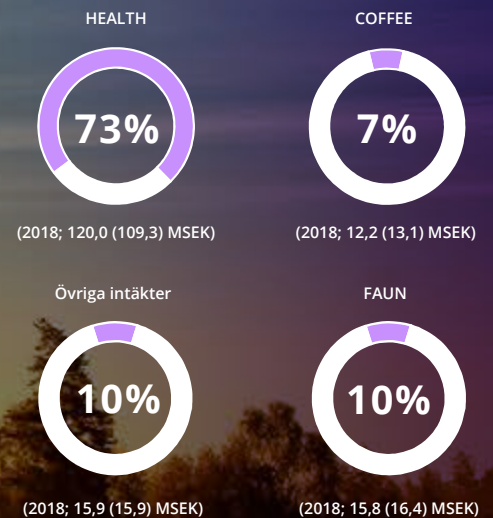


Q4

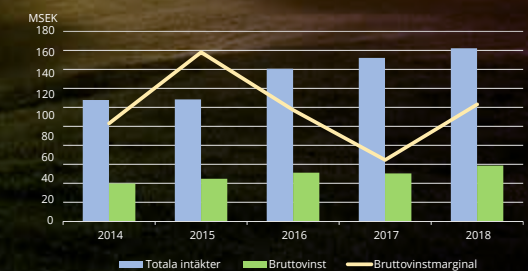
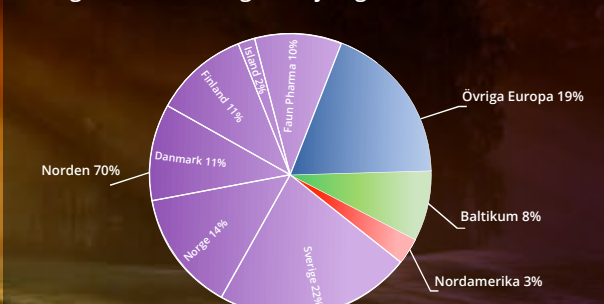
De totala intäkterna för det fjärde kvartalet steg med 8% och uppgick till 163,9 (154,7) MSEK och EBITDA uppgick till 2,0 (-2,3) MSEK. Årets sista kvartal var intensivt med bolagets årliga event i Globen, Stockholm och lansering av flera spännande nyheter inom den digitala världen. Bl.a. lanserades Zinzinos Brand Book för att stärka varumärket och medvetenheten om bolaget. Andra nyheter var det digitala försäljningsverktyget Zinzino Hub och den nya kommunikationsportalen för bolagets distributörer och kunder.

Försäljning
MSEK **163,9** (154,7)

Intäkter



Geografisk fördelning försäljning



ÅRETS NYHETER - EN KORT SAMMANFATTNING

2018 innehöll bland annat upprustning av egna IT-plattformar inklusive lansering av en applikation, två nya produktreleaser och expandering till nya länder!



STRATEGISK SATSNING PÅ IT OCH MARKNAD MED USA I FOKUS

Under 2018 har Zinzino fortsatt den strategiska processen med utveckling av de digitala marknadsverktygen, med störst fokus på den Nordamerikanska marknaden. Bland annat har Zinzino inlett ett samarbete med det Amerikanska bolaget Naxum som tillhandahåller en toppmodern säljstödplattform för marknadsföring inom social media. Den första versionen av det nya säljstödswerktyget lanserades i samband med Zinzinos årliga event i Stockholm under namnet Zinzino Hub. Via Zinzino Hub kan Zinzinos distributörer öka sin försäljning genom att knyta kontakter via sociala mediekanalet och lätt följa upp vilka kontakter som responderat på budskapet. Det är även möjligt för den som mottar informationen att direkt registrera sig som kund och handla produkter. Zinzino gör bedömningen att det nya digitala verktyget för säljkåren blir ett nytt, kraftfullt och modernt hjälpmedel i marknadsföringsarbetet och då särskilt för den viktiga Nordamerikanska marknaden.

Utöver detta har ett nytt mailsystem med fräsch design implementerats för mer flexibel och anpassad kommunikation till kunderna. Med den nya moderna portalen blir informationsflödet intuitivt och effektivt mellan bolaget och dess intressenter. Zinzino kommer även fokusera på att utveckla automatiserad e-post utifrån enskilda händelser, vilket innebär att samtliga Kunder och Partners får personlig och relevant information som presenteras på ett modernt sätt med snygg design.

Nya filmer och presentationsunderlag har också skapats under året; däribland den viktiga Business Presentation, för nya Partners, som nu finns tillgänglig i 26 olika marknadsversioner.

Utöver detta har Zinzino lanserat ytterligare nya lokala betalningslösningar för Centraleuropa för att ge den växande kundmassan i regionen fler betalningsalternativ som är mer lokalt anpassade för den betalningskultur som råder i länderna i regionen. Det har även lanserats en check-out process med visuellt tilltalande design i e-handelsbutiken.

Zinzinos IT-organisation har utökat kraftigt under 2018 vilket medför att kraven på struktur ökat och fokus på rutiner och verktyg blivit större. Under de sex senaste månaderna har arbetsrutinerna på Zinzinos IT-avdelning därför övergått till ett agilt arbetssätt och vi kommer under 2019 att fortsätta leverera flera stora projekt.

UPPDATERING AV VARUMÄRKE OCH MARKNADSMATERIAL ENLIGT NYTT FÄRGKONCEPT

Under 2018 har Zinzino arbetat strategiskt med utveckling av varumärket. Bland annat har bolagets viktiga presentationsverktyg InfoZinzino och Customer Presentation genomgått stora uppdateringar och lanserats med ett nytt formspråk. Utöver det har även nya produktboxar lanserats. Det har även lanserats en ny kollektion träningskläder från Zinzinos Health Club. Syftet med allt nytt marknadsmaterial är att göra det mer kommunikativt och att följa Zinzinos nya grafiska profil. Utöver det så har Zinzinos Brand Book lanserat. Ett tydligt starkt varumärke ökar medvetenheten om bolaget och bidrar till ökad omsättning. Zinzinos Brand Book ger bolagets medarbetare och distributörer riktlinjer hur Zinzinos varumärke och värderingar skall kommuniceras till omvärlden. I vår Brand Book hittar läsaren riktlinjer som uttrycker bolagets och distributörernas gemensamma värderingar, hur Zinzino bör upplevas och vart bolaget fortsätter sin resa i framtiden.



LANSERING AV ENERGY BAR - VÄLSMAKANDE OCH NYTTIG

Under första kvartalet lanserades den nya produkten Zinzino Energy Bar - ett hälsosamt mellanmål som passar före eller efter träningen eller när du är på språng. Zinzino Energy Bar tillför långvarig energi och fibrer utan att skapa sockersug.

Vår Energy Bar är en helt unik blandning av mandel, dadlar, chia, quinoa, pumpafrön, sesamfrön och inulin, som alla tillför kroppen en hög andel fibrer och energi utan tillsatt socker. Energy Bar är helt fri från gluten och eftersom ingredienserna är vegancertifierade är innehållet därmed även fritt från laktos.

Produkten följer IOC och WADAs riktlinjer vilket innebär att den inte innehåller några förbjudna ingredienser. Den nya 100% veganska produkten är ytterligare ett led i Zinzinos vision att ta ansvar för människors hälsa och välmående.



FLYTT TILL NYA LOKALER I AUGUSTI

Zinzinos organisation har vuxit under flera år i takt med verksamheten. Under augusti flyttade huvudkontoret till nya ändamålsenliga lokaler i närområdet, för att få plats med organisationen och ytterligare expansionsutrymme. Det nya kontoret möjliggör att all personal har sina arbetsstationer på ett och samma våningsplan, vilket bidrar till ökad effektivitet och bättre intern kommunikation inom företaget.



LAGER I FRANKRIKE BIDRAR TILL POSITIV FÖRSÄLJNINGsutveckling I CENTRALEUROPA

I april 2018 driftsatte Zinzino sitt nya lager i Farébersviller i Nordöstra Frankrike, strategiskt beläget i centralt i Europa, i samarbete med logistikpartnern Katoen Natie och transportören GLS. Detta har medfört kortare leveranstider till de för Zinzino viktiga tillväxtmarknaderna i centrala Europa. Korta ledtider i logistikkedjan är viktigt för att driva tillväxt, och extra viktigt på nyetablerade marknader för att uppnå hög kundnöjdhet. Genom samarbetet med GLS och det nya lagret säkerställer Zinzino att alla kunder i denna försäljningsmässigt snabbt växande region, snabbt och säkert får sina produkter levererade till sig.

ZINZINO ÅRETS TILLVÄXTFÖRETAG INOM DIREKTHANDELN I SVERIGE FÖR ANDRA ÅRET I RAD

I konkurrens med andra stora direktförsäljningsbolag i Sverige såsom Oriflame, Mary Kay och Forever Living valdes Zinzino som årets tillväxtföretag i Sverige för andra året i rad. Det är ett resultat av det gedigna arbete som den svenska säljkåren gjort under året i kombination med bolagets support på den viktiga hemmamarknaden. Direct Selling Sweden är branschorganisationen för företag som arbetar med direktförsäljning/direkthandel.

PROCESS MOT REDOVISNINGSSTANDARDEN IFRS INITIERAD

Styrelsen har tagit beslut om att bolaget ska ersätta den nuvarande standarden K3 med den internationella redovisningsstandarden International Financial Reporting Standards (IFRS). Bolaget har som målsättning att Q1 2019 blir första rapportperiod och första finansiella rapport enligt IFRS.

LYCKAD SATSNING PÅ TILLVÄXT OCH E-COMMERCE

Under 2018 har Zinzino investerat i och utvecklat e-handelslösningarna via smarta betalningsmetoder och snabbare leveranser av varor till kund. Det har även lanserats ett säljverktyg för marknadsföring i sociala medier för distributörerna. Utöver det öppnades ett nytt lager i centrala Europa som resulterat i att kunderna och distributörerna i regionen fått sina leveranser betydligt snabbare och till en mycket lägre kostnad. Det var tillsammans med den gedigna arbetsinsatsen från distributörsorganisationerna i regionen bidragande faktorer till den goda försäljningsutvecklingen i Centraleuropa under det gångna året.

SVERIGE

Den svenska hemmamarknaden fortsatte sin starka frammarsch och blev den försäljningsmässigt största marknaden 2018. De totala intäkterna steg med 11% till 113,2 (102,3) MSEK i totala intäkter, varav 3,1 (3,7) MSEK var hänförliga till Moderbolaget Zinzino Nordic AB. Detta motsvarade 19% (19%) av koncernens totala intäkter. Den erfarna svenska säljorganisationen har genom gediget och systematiskt arbete byggt upp en stor kundbas med stor vikt mot Healthsortimentet i produktmixen. Det strukturerade arbetet av de erfarna distributörerna, med långsiktigt kunskapsfokus, har resulterat i uthållig tillväxt för den viktiga svenska marknaden.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	11%
Andel av Zinzinos totala försäljning	19%
Nettoomsättning	101 997
Övriga intäkter	11 191
Totala intäkter	113 188

ZINZINO HEALTH 93%

ZINZINO COFFEE 7%

NORGE

Den försäljningsmässigt viktiga norska marknaden hade ett lite tuffare 2018 där de totala intäkterna minskade med 12% (-3%) till 92,7 (105,3) MSEK. Landet fortsätter att ha många distributörer och kunder men aktiviteten bland distributörerna minskade under året. Anledningen till minskad aktivitet är komplex, och beror på hur väl distributörerna presterar med den produktmix och de försäljningsverktyg bolaget erbjuder. Zinzino arbetar därför aktivt med att vända den negativa trenden genom att göra stora investeringar i form av utveckling av digitala plattformar och varumärke samt genom att stötta strategiskt viktiga distributörer. Detta förväntas bidra till att vända trenden på denna försäljningsmässigt mycket viktiga marknad för Zinzino.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	-12%
Andel av Zinzinos totala försäljning	16%
Nettoomsättning	83 528
Övriga intäkter	9 154
Totala intäkter	92 682

ZINZINO HEALTH 84%

ZINZINO COFFEE 16%

DANMARK

Den danska marknaden utvecklades positivt under 2018. De totala intäkterna steg med 8% till 73,4 (68,2) MSEK. Det motsvarade 13% (13%) av de totala intäkterna i koncernen. Den danska försäljningsorganisationen har under 2018 ökat aktiviteterna, jobbat strukturerat och systematiskt med produktmixen. Det har resulterat i ökat försäljningstillväxt under det gångna året. De strategiskt viktiga danska distributörerna har dessutom till stor del bidragit till försäljningstillväxten på flera av de nystartade marknaderna i Europa som beskrivs senare i avsnittet.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	8%
Andel av Zinzinos totala försäljning	13%
Nettoomsättning	66 877
Övriga intäkter	6 496
Totala intäkter	73 373

ZINZINO HEALTH 91%

ZINZINO COFFEE 9%

FINLAND

Under 2018 fortsatte Finland att vara den tredje största marknaden för Zinzino, men minskad distributörsaktivitet bidrog till att intäkterna minskade med 11% och uppgick till 76,5 (86,3) MSEK vilket motsvarade 13% (16%) av koncernens totala försäljning. Zinzino arbetar därför aktivt med att även på den finska marknaden vända den negativa trenden genom att göra stora investeringar i form av utveckling av digitala plattformar, varumärket och genom att stötta strategiskt viktiga distributörer. För den finska marknaden genomförs även särskilda insatser mot de sociala mediaplattformarna.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	-11%
Andel av Zinzinos totala försäljning	13%
Nettoomsättning	67 351
Övriga intäkter	9 146
Totala intäkter	76 497

ZINZINO HEALTH 90%

ZINZINO COFFEE 10%



ISLAND

På Island uppgick de totala intäkterna under 2018 till 13,5 (15,1) MSEK, vilket motsvarande intäktsminskning på 10% jämfört med föregående år. Vidare så motsvarade den isländska målsättningen motsvarade 2% (3%) av de totala intäkterna. Marknaden har under flera år haft lägre Partneraktivitet vilket hämmat försäljningsutvecklingen de sista åren. Arbetet med att stimulera marnaden med attraktiva kampanjer och säljevents har fortsatt löpande och har under sista halvåret gett visst resultat då Partneraktiviteten åter ökat och försäljningsminskningen avstannat på marknaden.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	- 10%
Andel av Zinzinos totala försäljning	2%
Nettoomsättning	11 852
Övriga intäkter	1 682
Totala intäkter	13 534

ZINZINO HEALTH 69%

ZINZINO COFFEE 31%



ESTLAND

Estland var kanske den marknad som drabbades hårdast av affärssystembytet 2015/2016 och har därefter haft svårt att återhämta sig. Marknaden har drabbats av allt lägre distributörsaktivitet och mindre aktiva kunder. Under 2018 skedde viss återhämtning och ökad aktivitet på marknaden då intäktsminskningen stannade på 16% till 10,4 (12,3) MSEK vilket också motsvarade 2% (2%) av koncernens totala intäkter. Zinzino fortsätter att stötta den estniska marknaden genom marknadsstöd och riktade kampanjer för att stimulera distributörsaktiviteten och försäljningstillväxten. Under 2018 har också ett samarbete inom Zinzinos sponsringskoncept bedrivits med den estniska OS-meriterade diskuskastaren Gerd Kanter.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	-16%
Andel av Zinzinos totala försäljning	2%
Nettoomsättning	9 365
Övriga intäkter	1 004
Totala intäkter	10 369

ZINZINO HEALTH 75%

ZINZINO COFFEE 25%



LITAUEN

Under 2018 har den litauiska försäljningsorganisationen fortsatt varit aktiva och arbetat systematiskt vidare med Zinzinos koncept. Intäkterna 2018 var i nivå med föregående år och uppgick till 12,9 (12,9) MSEK och motsvarade 2% (2%). Zinzino fortsätter att stötta försäljnings-organisationen i Litauen, främst genom marknadsstöd och kundsupport. Zinzino spår med dessa åtgärder tillväxt i Baltikum och i Litauen 2019, främst genom ökad distributörsaktivitet och ökad fokus mot Health i produktmixen.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	0%
Andel av Zinzinos totala försäljning	2%
Nettoomsättning	11 632
Övriga intäkter	1 242
Totala intäkter	12 874

ZINZINO HEALTH 89%

ZINZINO COFFEE 11%



LETTLAND

Zinzinos distributörer i Lettland har under långt tid haft ett stort fokus på kundtillväxt genom att bygga långsiktiga kundrelationer med Zinzinos testbaserade Balanskoncept, vilket bidragit till den goda tillväxten. De totala intäkterna 2018 steg med 51% till 21,7 (14,4) MSEK vilket motsvarade 4% (3%) av de totala intäkterna. Distributörsorganisationen i Lettland jobbar aktivt och strukturerat vilket resulterat i ihållande tillväxt under flera år.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	51%
Andel av Zinzinos totala försäljning	4%
Nettoomsättning	19 379
Övriga intäkter	2 363
Totala intäkter	21 742

ZINZINO HEALTH 86%

ZINZINO COFFEE 14%



TYSKLAND

I Tyskland har försäljningsutvecklingen drivits av en erfaren försäljningsorganisation som tagit Zinzinos Balancekoncept till nya nivåer med mycket fokus på nyttan av produkterna. Intäkterna för den viktiga tyska marknaden steg 2018 med 96% till 27,3 (13,9) MSEK vilket motsvarade 5% (3%) av de totala intäkterna. Zinzino bedömer att den goda trenden kommer att fortsätta i Tyskland och bolaget kommer fortsättningsvis att investera stora resurser för att stimulera marknaden ytterligare. Under året har flera åtgärder genomförts såsom förbättring av digitala försäljningsverktyg och lansering av flera lokalanpassade betalningslösningar för den tyska marknaden. Utöver det har Zinzino att tillsatt en lokal försäljningschef på den tyska marknaden för att ytterligare stimulera försäljningstillväxten i landet.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	96%
Andel av Zinzinos totala försäljning	5%
Nettoomsättning	25 671
Övriga intäkter	1 601
Totala intäkter	27 272

ZINZINO HEALTH 100%



ÖSTERRIKE

Den österrikiska marknaden startades upp under 2017 och har sedan start visat upp god försäljningsutveckling. De totala intäkterna för 2018 ökade med 91% och uppgick till 6,4 (3,4) MSEK vilket också motsvarade 1% (1%) av koncernens totala intäkter. Den erfarna österrikiska distributörsorganisationen arbetar aktivt och strukturerat i tätt samarbete med den tyska organisationen med mycket fokus på nyttan av produkterna. Likt övriga länder i DACH-regionen ser Zinzino stora möjligheter till fortsatt tillväxt i Österrike under 2019.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	91%
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	6 069
Övriga intäkter	375
Totala intäkter	6 444

ZINZINO HEALTH 100%



SCHWEIZ

Den schweiziska marknaden har visat god utveckling under 2018, likt övriga marknader i DACH-regionen. De totala intäkterna steg med 321% till 4,9 (1,2) MSEK vilket motsvarade 1% (0%) av koncernens totala intäkter. Marknaden är relativt nystartad och Zinzino fortsätter att geomföra lokala anpassningar, såsom öppning av lokal bank och support på franska och italienska från huvudkontoret i Göteborg. Den schweiziska försäljningsorganisationen arbetar aktivt och strukturerat i samarbete med de övriga närliggande organisationerna inom DACH-området.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	321%
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	4 617
Övriga intäkter	251
Totala intäkter	4 868

ZINZINO HEALTH 100%



HOLLAND

I Holland fortsatte den goda försäljningsutvecklingen under 2018. Intäkterna ökade med 59% jämfört med föregående år till 6,7(4,2) MSEK vilket motsvarade 1% (1%) av koncernens totala intäkter. Zinzino har bedrivit verksamheten i Holland i några år och har attraherat flera duktiga distributörer som bidragit med god kundtillväxt. Detta ger nu allt mer positivt utslag på försäljningen, efter att marknaden varit stabil under längre tid. Bolaget har också samarbete med fotbollsklubben SC Heerenveen som en del av sitt sponsorkoncept som finns i flera länder.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	59%
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	6 359
Övriga intäkter	384
Totala intäkter	6 743

ZINZINO HEALTH 100%

POLEN

Det skedde ett genombrott på den polska marknaden under 2018. Försäljningstillväxten tog fart och de totala intäkterna ökade med 124% till 3,9 (1,8) MSEK vilket motsvarade 1% (0%) av koncernens totala intäkter. Trots stora etableringshinder där Zinzino varit tvungen att skräddarsy ersättningsmodellen för distributörer har man lyckats attrahera flera duktiga Partners och fortsatt bygga ett långsiktigt säljnätverk. Detta främst genom synergier med den ungerska marknaden och dess skickliga distributörsorganisation.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	124%
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	3 776
Övriga intäkter	165
Totala intäkter	3 941

ZINZINO HEALTH 100%

UNGERN

Den ungerska marknaden hade den allra bästa försäljningsutvecklingen bland de olika marknaderna under 2018. De totala intäkterna steg med 2 158% till 20,3 (0,9) MSEK vilket motsvarade 3% (0%) av koncernens totala intäkter. Likt övriga tillväxtmarknader drivs den ungerska marknaden av engagerade distributörer som arbetar strukturerat och aktivt. I Centraleuropa är medelåldern generellt högre på distributörerna och många har stor erfarenhet av direktförsäljning och/eller har hög utbildningsnivå. Gemensamt är att de har breda kontaktnät över gränserna till närbelägna länder i regionen. Arbetet bedrivs med ett stort fokus på Zinzinos Balancekoncept som tagits emot mycket positivt från den snabbt växande ungerska kundmassan. Den goda försäljningstillväxten i Ungern och de övriga närliggande marknaderna har fortsatt in i 2019.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	2 158%
Andel av Zinzinos totala försäljning	3%
Nettoomsättning	19 454
Övriga intäkter	864
Totala intäkter	20 318

ZINZINO HEALTH 100%

RUMÄNIEN

Den rumänska marknaden har utvecklats positivt sedan försäljningsstarten 2017. De totala intäkterna för det gångna året steg med 161% uppgick till 2,6 (1,0) MSEK. Detta trots att det har varit vissa etableringshinder gällande produktregistrering och bolagsform, något som medfört att Zinzino fått bygga om försäljningsmodellen på marknaden under 2018. Bolaget jobbar vidare med registreringen för att tillpassa den ytterligare för marknaden så att den kan få samma fina utveckling som de närliggande länderna haft under det gångna året.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	161%
Andel av Zinzinos totala försäljning	0%
Nettoomsättning	2 431
Övriga intäkter	122
Totala intäkter	2 553

ZINZINO HEALTH 100%

SPANIEN

Den spanska marknaden fortsatte att utvecklas 2018. Det totala intäkter ökade med 20% till 5,3 (4,4) MSEK vilket motsvarade 1% (1%) av koncernens totala intäkter. Den aktiva och engagerade distributörsorganisationen i Spanien jobbar tätt med de italienska kollegorna och åtnjuter stora synergieffekter genom samarbetet. Zinzino stöttar dem genom support och marknadsåtgärder.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	20%
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	4 911
Övriga intäkter	400
Totala intäkter	5 311

ZINZINO HEALTH 100%

EU

Utvecklingen bland de övriga länderna inom EU-området var sammantaget god under 2018. De totala intäkterna ökade med 58% till 9,4 (6,0) MSEK vilket motsvarade 15 (1%) av de totala intäkterna. De länder som utvecklades bäst under 2018 var Tjeckien, Slovakien och Italien. Dessa marknader kommer att brytas ut enligt tidigare koncept och få utökad etablering under 2019. Först ut med detta var den italienska marknaden som hade försäljningsstart i mars under egen flagg. Gemensamt för dessa tre tillväxtmarknader är att de åtnjuter synergieffekter genom samarbete med distributörsorganisationerna i de närliggande marknaderna.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	58%
Andel av Zinzinos totala försäljning	2%
Nettoomsättning	8 630
Övriga intäkter	775
Totala intäkter	9 405

ZINZINO HEALTH 100%



De totala intäkterna för USA-marknaden minskade med 12% och uppgick till 20,2 (23,0) för 2018. Det motsvarade 3% (4%) av koncernens totala intäkter. USA-marknaden är strategiskt viktig för Zinzino och har mycket stor potential. Av den anledningen genomfördes flera digitala investeringar riktade mot Nordamerika under 2018 för att stimulera försäljningstillväxten ytterligare. Detta arbete gav flera positiva signaler under andra halvåret då försäljningen åter vände uppåt i USA. Zinzino kommer att fortsätta stödja försäljningsorganisationen genom att genomföra flertalet strategiska åtgärder för att anpassa verksamheten ytterligare för USA. Ett led i detta kommer att vara rekrytering av nyckelpersoner med kärnkompetens från tillväxtbolag inom direktförsäljningsindustrin.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	-12%
Andel av Zinzinos totala försäljning	3%
Nettoomsättning	20 158
Övriga intäkter	11
Totala intäkter	20 169

ZINZINO HEALTH 100%



Den kanadensiska marknaden är regulatoriskt utmanande gällande registrering av produkter inom hälsa och välmående. Detta medför att endast ett fåtal av Zinzinos produkter varit tillgängliga för försäljning under 2018 vilket bromsat försäljningsutvecklingen i Kanada. För 2018 uppgick den blygsamma försäljningen till 0,7 (0,9) MSEK. Zinzino arbetar vidare med processerna att registrera produkterna och försöker stimulera distributörsaktiveten under 2019.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	-13%
Andel av Zinzinos totala försäljning	0%
Nettoomsättning	733
Övriga intäkter	10
Totala intäkter	743

ZINZINO HEALTH 100%

FÖRSÄLJNING PER MARKNAD

– EN JÄMFÖRELSE

MELLAN LÄNDERNA (KSEK)

LAND / MARKNAD	Sverige	Norge	Danmark	Finland	Island	Estland	Litauen	Lettland	Tyskland	Österrike	Schweiz
Nettoomsättning	101 997	83 528	66 877	67 351	11 852	9 365	11 632	19 379	25 671	6 069	4 617
Övriga intäkter	11 191	9 154	6 496	9 146	1 682	1 004	1 242	2 363	1 601	375	251
Andel Health	93%	84%	91%	90%	69%	75%	89%	86%	100%	100%	100%
Andel Coffee	7%	16%	9%	10%	31%	25%	11%	14%			
Andel Faun											
Tillväxt mot föregående år	11%	-12%	8%	-11%	-10%	-16%	0%	51%	96%	91%	321%
Andel av koncernens totala försäljning	19%	16%	13%	13%	2%	2%	2%	4%	5%	1%	1%

LAND / MARKNAD	Holland	Polen	Ungern	Rumänien	Spanien	EU	USA	Kanada	Faun		Totalt
Nettoomsättning	6 359	3 776	19 454	2 431	4 911	8 630	20 158	733	63 551		538 341
Övriga intäkter	384	165	864	122	400	775	11	10	-		47 236
Andel Health	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			91%
Andel Coffee											9%
Andel Faun									100%		
Tillväxt mot föregående år	59%	124%	2 158%	161%	20%	58%	-12%	-13%	-2%		11,0%
Andel av koncernens totala försäljning	1%	1%	3%	0%	1%	2%	3%	0%	11%		100%
										Totalt	585 577

*Redovisas tillsammans med övriga rörelseintäkter på sidorna 10 - 11

TILLVÄXTRESAN FORTSÄTTER

Under 2018 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 2018 har etableringsprocessen resulterat i flera nya lyckade lanseringar.

ZINZINO UTÖKAR VERKSAMHETEN I CENTRAL-EUROPA EFTER REJÄL FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT I REGIONEN

Försäljningsutvecklingen har sedan försäljningsstarten sommaren 2016 varit mycket god i flera östeuropeiska länder. Framför allt har den ungerska marknaden ökat i omsättning och landet har på mycket kort växt till en av Zinzinos försäljningsmässigt starkaste marknader. Landets strategiska placering centralt i Europa har bidragit till stora synergieffekter mellan försäljningsorganisationerna inom länderna i regionen. Dessa synergier har resulterat i att försäljningen nu också ökat snabbt i de närliggande länderna Rumänien, Tjeckien och Slovakien. Av den anledningen fördjupar Zinzino etableringen i länderna genom lokal registrering, tillpassning av ersättningsmodeller enligt lokala förutsättningar och konvertering av valuta. Utöver det har huvudkontoret i Göteborg resursförstärkts med support på både ungerska och rumänska.

BENVENUTO ITALIA!

Försäljningen på den italienska marknaden har stadigt ökat under hela 2018 men tagit rejäl fart under sista kvartalet och varit en stor bidragande orsak till försäljningsutvecklingen i Sydeuropa. Zinzino har därför under sista kvartalet 2018 bildat ett nytt dotterbolag i landet och inlett samarbete med branchkonsulter som kommer att bistå med hantering en lokalt anpassad ersättningsmodell till försäljningskåren som är mycket viktigt för den strikt reglerade italienska marknaden.

EXPANSION TILL INDIEN

Zinzino inledde under 2018 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 18-24 månader och förväntad säljstart blir under sista kvartalet 2019.

NYTT LAGER I FRANKRIKE

I april 2018 driftsatte Zinzino sitt nya lager i Farébersviller i Nordöstra Frankrike, strategiskt beläget i centralt i Europa, i samarbete med logistikpartnern Katoen Natie och transportören GLS. Detta har medfört kortare leveranstider till de för Zinzino viktiga tillväxtmarknaderna i centrala Europa. Korta ledtider i logistikkedjan är viktigt för att driva tillväxt, och extra viktigt på nyetablerade marknader för att uppnå hög kundnöjdhet. Genom samarbetet med GLS och det nya lagret säkerställer Zinzino att alla kunder i denna försäljningsmässigt snabbt växande region snabbt och säkert får sina produkter levererade till sig.

FÖRSÄLJNINGSTART I AUSTRALIEN

Under 2018 påbörjade Zinzino ytterligare en etableringsresa genom att initiera en bolagsbildningsprocess i Australien. Processen har följt bolagets etableringsmodell och försäljningsstarten ägde rum under april 2019. Den befintliga säljorganisationen har många ingångar på den Australienska marknaden vilket gör att Zinzino med tillförsikt ser fram emot försäljningsutvecklingen på denna stora, spännande marknad!



FAUN PHARMA

Produktionsvalidering finns i siffrorna

Produktionen på Faun är komplex. Att göra en komplex produktion effektiv sitter i mer än att köra maskinerna så fort man kan. Processen startar med inköp av material och efterföljs av två till fyra huvudproduktionssteg före leverans till våra kunders lager. I en riktigt effektiv produktion behöver alla dessa steg flyta smidigt. Vi har arbetat systematiskt med att förbättra alla processer och dess interaktioner sedan Zinzino köpte fabriken 2014.

Faun har mycket god kompetens inom råvaruinköp och våra leverantörer beskriver oss som en och stabil och pålitlig kund. Det har öppnat upp möjligheter till bättre leverantörskontakter och tillgång till sällsynt, värdefullt råmaterial.

Kunskap är nyckeln till effektiv produktion! Under de senaste åren har vi genomfört målinriktade åtgärder för att rekrytera nyckelkompetenser likväl som vi systematiskt utvecklat befintlig kompetens för att kunna möta nya behov och konstant förändrade krav hos våra kunder.

Vi har nästan triplat vår produktionsvolym på 5-6 år. Större volymer kräver detaljerad planering. Vi har lagt mycket energi på dessa förbättringsåtgärder och därmed tagit stora steg i rätt riktning. Planering är inte bara viktigt i sig, det är även basen för råvaruinköp, ekonomisk planering, rekrytering och utbildning av personal.

Processen och procedurerna behöver finjusteras och maskiner och verktyg underhållas samt finnas tillgängliga på kort varsel. Inom detta område har vi genomfört ett omfattande arbete med detaljerade processbeskrivningar och riskanalyser. Maskiner och teknisk utrustning kontrolleras befintlig kompetens och underhålls enligt plan. Vi har även anskaffat nya maskiner. Det senaste tillskottet är en mixer för tablettpulver som möjliggör att vi triplar Xtend och Viva upplagorna, samtidigt som vi halverar produktionstiden.

Ett gammalt ordspråk lyder "Först när man provat en sak vet man vad den går för". En pudding kan vara väl tillagad och baserad på det bästa receptet men om ingen äter den, hur god är den då egentligen? Produktionsvalidering sker med hjälp av siffror och mätresultat. Vi har skapat ett system där vi mäter och övervakar alla nyckelparametrar inom produktionen. Vi har fastställt standarder och alla avvikelser registreras och förbättringar genomförs.

En viktig del av förbättringsprocessen inom Faun har varit DNV-GL. Faun har ett kvalitetssäkringssystem enligt ISO 9001. Det innebär att vi har årliga granskningar där vi säkerställer status och ökad standard från år till år. Även om ISO 9001 är mest känd som en "kvalitetsstandard" handlar det om mycket mer än bara produktionskvalitet. Den täcker alla nyckelprocesser från produktutveckling och försäljning till leverans och logistik. Vi är övertygade om att detta gör Faun till ett bättre och effektivare företag; ett företag som kontinuerligt strävar efter förbättring av respektive produktionsprocess som finns under vårt tak.

Geir Smolan, MD Faun



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 kund-tjänsten 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 Berghheim Pettersen som ny VD.



2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019



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 Expresso, 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

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.

BioActive Foods AS

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.



2013



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.



2015



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!



2017



RESAN FORTSÄTTER....

- Zinzino lanserar Ungern och Rumänien som egna marknader efter fantastisk försäljningsutveckling i regionen.
- Zinzinos Brand Book lanseras.
- Zinzinos digitala resa fortsätter och för att lyckas med detta satsar bolaget och ökar resurserna på den digitala utvecklingen med över 100%.

...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%.

ETT AV DE 25 STÖRSTA OCH MEST OMSATTA 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 handla de bolagen på Nasdaqs First North och kvalificerar sig således till "First North Top 25".
- Zinzinos öppnar upp för försäljning i Kanada.

ÖKAD TILLVÄXT OCH SATSNING PÅ E-HANDEL

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

PRODUKTNYHETER

Effektiv produktutveckling i egen regi resulterade i flera lanseringar och uppdateringar av produkter under 2018

ENERGY BAR

Vår fantastiskt välsmakande Energy Bar är ett hälsosamt mellanmål som är perfekt att ta med när du är på språng eller i samband med träning. Fullspäckad med mandel, dadlar och en handfull superfrön som chia, quinoa, pumpakärnor och sesamfrön – och även fiber från inulin för maximal effekt.

UPPDATERAT BALANCETEST

Istället för de två pappersflikarna som fanns på den tidigare designen ska bloddropparna nu riktas mot de två cirklar som är märkta på provkortet. Detta möjliggör en automatiserad och snabbare process i laboratoriet.

UPPDATERAD BALANCEOIL AQUAX

Vår fjärde generation av AquaX har utvecklats för att ge dig en ännu bättre upplevelse! Den innehåller nu en ny och förbättrad version av Aquacelle Matrix, emulgeringsmedel som gör blandningen av oljan möjlig. Det fungerar nu ännu mer effektivt, vilket betyder bättre smak och känsla i munnen samt bättre absorption i kroppen.

UPPDATERAD PROTECT

Förutom de 1,3-1,6 beta-glukaner (Wellmune®) som utvinns från bagerijäst så innehåller Protect nu även vegansk vitamin D3 som ökar immunförsvaret. Produkten är därmed vegansk, glutenfri och GMO-fri!

SKIN SERUM 10X5ML

Zinzino Skin Serum är en 24-timmars Youth Formula för ansikte och hals. Den återfuktar och jämnar ut huden samt förbättrar dess elasticitet och spänst. Nu finns den även som 10x5ml, vilket är perfekt för resan, att ge som gåva eller till en potentiell kund.

XPRESS'OH

Vår nya espressomaskin har ett modernt utseende som passar in i alla kök och på alla andra platser där du vill njuta av fantastiskt kaffe. Xpress'Oh arbetar med ett tryck på 16 bar och har två lättprogrammerade knappar för att göra en liten och en stor espresso, exakt i den storlek som du vill ha den. Lägg bara i din favoritkaffepod och tryck på knappen så gör maskinen en perfekt espresso åt dig.



ZINZINOS PRODUKTSEGMENT

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



BALANCE

Produkterna i Zinzinos Balance-segment bidrar till en normal hjärnfunktion, normal hjärtfunktion samt ett normalt immunförsvär. Produkterna innehåller extra virgin olivolja med högt innehåll av polyfenoler som i studier visar stor förmåga att öka EPA och DHA i kroppen. Det är naturliga kosttillskott som hjälper dig att öka nivåerna av essentiella Omega-3-fettsyror i kroppen och hjälper dig justera ditt Omega 6:3-förhållande på bara 120 dagar.

WEIGHT CONTROL

Zinzinos Weight Control-segment passar perfekt för dig som vill gå ner i vikt, bygga muskler eller få en balanserad tarmflora. Produkterna i detta segment har hög andel protein och fibrer som ger en långvarig mättnadskänsla, samtidigt som de har låg sockerhalt. Genom att kombinera produkterna efter dina behov har du en bättre chans att nå dina mål.

IMMUNE & BRAIN

Detta segment innehåller produkter med viktiga vitaminer och andra näringsämnen som bidrar till ett normalt immunsystem samt kan förbättra humöret och öka ditt välbefinnande på olika sätt. Dessa produkter utvidgar konceptet av att "vara i balans" och kan ge små förbättringar till livsförändrande resultat.

SKIN CARE

Detta segment utgörs av Zinzinos Skin Serum i storlekarna 30ml, 50ml och 10x5ml. Skin Serum är en avancerad hudvårdsprodukt som skyddar, reparerar och återuppbygger din huds extracellulära matrix, ECM, som finns i både överhuden (epidermis) och läderhuden (dermis) och gör huden fast och elastisk. Skin Serum är en 24-timmars Youth Formula för ansikte och hals. Den återfuktar och jämnar ut huden samt förbättrar dess elasticitet och spänst. Detta reducerar fina linjer och uppkomsten av rynkor.

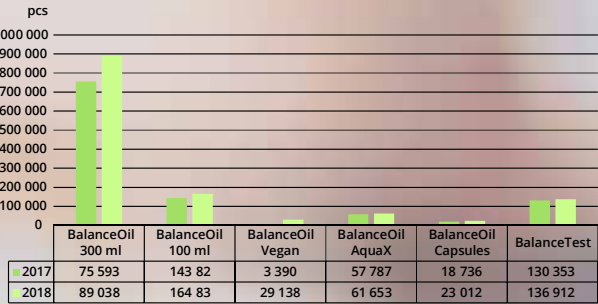
COFFEE

I Zinzinos kaffe-segment finns produkter framtagna av de finaste arabica- och robustabönorna för att få fram den allra bästa smaken. Kaffemaskinerna är av hög kvalitet och gör espresson precis som du vill ha den. Lägg i din favoritpod och tryck på knappen så brygger maskinen en espresso med perfekt crema åt dig. Detta segment erbjuder även en rad olika espressotillbehör.

FÖRSÄLJNINGsutveckling per produktsegment 2018

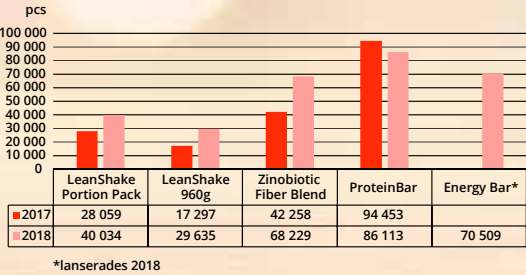
BALANCE

Under 2018 ökade antalet sålda enheter Balance med 18% till 1 305 927 (1 110 025). Balance är bolagets största produktområde och grunden till bolagets strategiska varumärkesprocesser. Bolagets BalanceTest är det första som presenteras för en ny kund och det centrala i införsäljningsprocessen. Zinzino har i samarbete med det oberoende laboratoriet Vitas genomfört över 280 000 analyser med BalanceTest sedan start och konceptet har varit en starkt bidragande orsak till den goda ihållande tillväxten inom produktområdet de fem senaste åren.



WEIGHT CONTROL

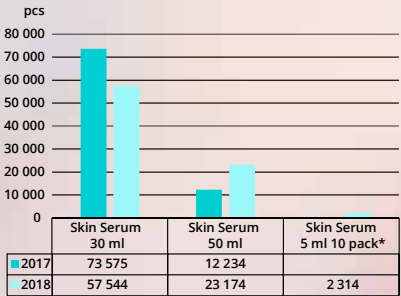
Weight Control steg med 62%, till 294 520 (182 067 enheter). Nyttiga och goda Protein Bars och Energy Bars är produkter som ligger rätt i tiden och i linje med den globala hälsotrenden. Produkterna stod uteslutande för ökningen inom området under 2018 och Zinzino spår ytterligare försäljningsökning av Protein Bars och Energy Bars under 2019.



*lanserades 2018

SKIN CARE

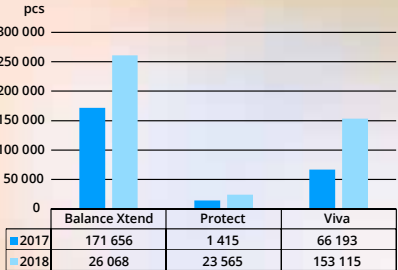
Skin Care minskade med 3% till 83 032 (85 809) sålda enheter, främst till följd av att Skin Serum under 2018 lanserades i en större 50 ml förpackning. Skin Care är ett produktområde bolaget ligger i framkant inom och där bolaget kommer att öka fokuset under det kommande året genom ökad riktad aktivitet såsom filmer i sociala medier. Åtgärder som bolaget förväntar kommer generera ökad tillväxt inom Skin Care 2019.



*lanserades 2018

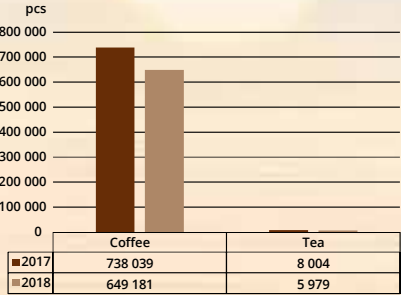
IMMUNE & BRAIN

Immune & Brain ökade med 74% till 437 363 (252 005) enheter sålda. Zinzino har utvecklat produkterna Xtend och Viva, vilka båda är produkter i framkant inom sitt respektive område av kosttillskott. Xtend är en multivitamin med godkända hälsopåståenden. Viva bidrar till att användaren slappnar av och sover bättre. Zinzino har investerat stora resurser på produktutbildning, information och produktfilmer, åtgärder som genererat ökad försäljning under 2018.



COFFEE

Beverages minskade med 12% till 655 160 (746 043) sålda enheter. Zinzino lanserade en ny kaffemaskin i oktober genom den nya Xpress'Oh. Det kan öka nyförsäljningen och på så sätt bromsa försäljningsnedgången. Bolaget har haft lägre fokus på kaffesegmentet och valt att inte lansera det på de nya marknader pga. de generellt lägre bruttomarginalerna inom produktområdet. Det har i hög grad bidragit till försäljningsminskningen inom Beverages.



INFORMED CHOICE

Informed Choice® är en garanti för att Zinzinos registrerade produkter inte innehåller någon av de 270+ substanser som förbjudits av WADA (World Anti-Doping Agency). Certifieringen är även en garanti för att produktens innehåll verkligen överensstämmer med beskrivningen på etiketten, och att de produkter som testats inte innehåller skadliga nivåer av förorenande ämnen. För mer information se www.informed-choice.org



VAD TYCKER VÅRA **KUNDER?**

Christoffer B. Tomren - Partner och Balance och Viva-kund



Jag kom i kontakt med Zinzino första gången redan för 7 år sedan av en bekant till mig som pratade så gott om Zinzinos produkter. Sedan dess har jag varit en trogen kund och använder Zinzino BalanceOil och Viva dagligen. Mitt första BalanceTest visade en balans på 9,7:1 mellan Omega-6 and Omega-3. Mitt andra BalanceTest kom tillbaka 2,3:1.

Eftersom jag har ett krävande dagjobb som säljare, där jag varje dag måste prestera, har både BalanceOil och Viva verkligen hjälpt mig med mitt fokus och bidragit till att min kropp har mer energi. I tillägg så tränar jag Crossfit många gånger i veckan och känner att både återhämtningstiden är snabbare och att jag känner mig mycket mer utvilad nu när jag vaknar på morgonen än vad jag gjorde tidigare.

Jag känner mig mycket mer utvilad nu när jag vaknar på morgonen.

Kent Fjordland - Partner och Balance-kund



Jag har arbetat som terapeut i över 30år och jag har använt Omega-3 tillskott lika länge, men efter mitt första BalanceTest, som visade 7,1:1 mellan Omega-3: och Omega-6, blev jag kund hos Zinzino och använder deras BalanceOil, en testbaserad produkt som balanserar blodfetterna.

Efter att ha tagit oljan i 4 månader tog jag mitt andra test som visade 2,3:1. Numera är jag väldigt glad över att kunna erbjuda alla mina kunder det bästa alternativet där man kan bevisa effekten.

Min favorit är veganoljan som bl.a är baserad på odlade alger och en superfin olivolja samt en dagsdos av D-vitamin.

ZINZINO **HEALTH CHALLENGE**

Health Challenge konceptet har inlett sitt tredje år! Vi ger våra kunder och anställda de bästa möjligheterna för att nå sina hälsomål och har produkter för att vända dåliga vanor och därigenom uppnå en sundare livsstil



Fotograf Gabriel Remäng

Vi fortsätter att organisera Health Challenge, den årliga tävlingen som börjar i januari och slutar i juni året därpå, där vinnarna firas på scen under Leader School i slutet av juni. Vi fortsätter även med den fjärde kategorin, Fitness Challenge, som handlar om att bygga muskler och forma kroppen. Med hjälp av våra LeanShake kits är det lättare för våra kunder att nå sina mål. Denna måltidsersättning har ett lågt kaloriinnehåll men ett högt energivärde och proteininnehåll som är de grundläggande kring konceptet. Med LeanShake och Zinobiotic erbjuder Zinzino en individuellt anpassad plan som ger alla kunder möjligheten att nå sin målvikt.

SOCIALA MEDIER

I ett led att motivera våra kunder att genomföra planen och uppnå de individuellt uppsatta målen, sprider Zinzino gemenskap i sociala medier med hashtagen #ZINZINOHEALTHCHALLENGE som har fortsatt stort genomslag.

det) 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.

PAKETLÖSNINGAR

Zinzino erbjuder väl anpassade paketslösningar av LeanShake som bygger på hur många kilo kunden vill gå ner i vikt. Om du vill gå ner i vikt enligt vårt Radical 3 veckors viktnedskningsprogram eller gå med i Fitness-utmaningen, kommer du när som helst att hitta det program som passar dig. 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 In

PERSONAL OCH HEALTH CLUB

Varje dag ges Zinzinoanställda en möjlighet att delta i lunchträning i gymnastiksalen på kontoret. Sessionerna varierar från hög intensitetsträning till yoga. Det är flera som tar tillfället i akt att träna under lunchrasten så de kommer tillbaka till sina skrivbord med massor av energi.

Finn glädjen av att träna TILLSAMMANS!



Fotograf Lisa Forsell



Fotograf Lisa Forsell



Fotograf Lisa Forsell

IB NIELSEN

När någonting är en så stor del av ditt liv är det lätt att motiveras

Innan Zinzino så arbetade Ib Nielsen som Larmtekniker och sålde och installerade larmsystem. I Oktober 2005 introducerades han för Zinzino av en nära vän.

“2004 födde min fru, Lene, vårt tredje barn och började diskutera om hur vi ville att våra liv skulle se ut. Liksom de flesta föräldrar så vill vi spendera mer tid med våra barn och Lene ville fortsätta att stanna hemma med dem. När möjligheten med Zinzino kom under 2015 så bestämde jag mig för att ha en extra inkomst och att vi inom ett år kunde uppfylla vår dröm.”

Efter att ha arbetat med Zinzino i 12 månader så tjänade Ib tillräckligt mycket för att Lene skulle kunna stanna hemma, och dem nådde sitt första mål. Ib började arbeta heltid med Zinzino

i början av 2009 och gick från 500 till 1000 kunder på bara 4 månader.

“Jag har arbetat fulltid med Zinzino i 10 år och det har givit oss väldigt mycket. Vänskap, glädje, resor och bättre finansiella möjligheter. Men det viktigaste är att det givit oss mer frihet.”

Ib arbetar mycket hemifrån, men reser en hel del till olika länder då han gillar att arbeta med människor världen över.

“Jag fokuserar på 3 saker i mitt liv; min familj, Zinzino och sport och det bästa jag vet är att kombinera dem. Jag kan arbeta med Zinzino när jag spelar golf och när jag åker på jobbresor utomlands kan jag ofta ta med mig familjen.”



Han har en stor passion för att hjälpa vänner och andra människor att tro på sig själva och att hjälpa dem hitta ett sätt att förändra sina liv. Ib motiveras av att arbeta med personen som han bryr sig om och att vara delaktig i att göra Zinzino till ett globalt bolag.

“När någonting är en så stor del av ditt liv så är det lätt att motiveras. Jag älskar det jag gör och jag älskar att göra skillnad i andra människors liv. Om du vill få ut mer av livet så ger Zinzino dig en otrolig möjlighet då du finner vänskap bland så många människor och frihet hos dig själv samtidigt.”

**2018-års vinnare
av utmärkelsen
“Heart of Zinzino”**

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.

GIVING BACK

Vi vill göra en positiv skillnad i barns liv över hela världen. Zinzino ger stöd till biståndsorganisationer som Glocal Aid med syfte att hjälpa 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, av IUCN, godkända fiskpopulationer som inte är hotade.

VÅR MILJÖ - TRANSPORT OCH ÅTERVINNING

Varje månad skickar vi cirka 50 000 paket runt om i Europa. Vi anlitar bl a PostNord, Bring, GLS, DHL och Posti för våra leveranser. De är några av Nordens största logistik- och postaktörer och arbetar aktivt med att reducera miljöpåverkan, minska utsläpp och emissioner. GLS jobbar bl a med att minska utsläpp och emissioner med hjälp av miljövänliga fordon och optimerad ruttplanering.

Vi är särskilt stolta över våra förbättrade miljöriktiga kaffepods. 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. Våra pods består av en miljöriktig pod som kan läggas i komposten.

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, Indien
- 2016** - 295 studenter sponsrade för skolgång, Karwi U.P.I, Indien
- 2017** - 405 studenter sponsrade för skolgång, Karwi U.P.I, Indien
- Utveckling av grundskolan i Kukurah, Bihar, Indien
- 2018** - 500 studenter sponsrade för skolgång i Karwi, U.P.I, Indien
- 120 studenter sponsrade för skolgång i Kukurah, Bihar, Indien

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 för AppGate AB, VD för 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 Helmer, född och uppväxt i Tyskland, är civilekonom från Handelshögskolan i Umeå. Hon arbetar sedan mars 2019 som CMO hos Zinzino och har tidigare varit marknadschef för bland annat Specsavers Sverige samt General Mills Nordic.

Tidigare har Gabriele arbetat som Account Director på Reklambyrå Valentin&Byhr. Hon har även arbetat inom olika befattningar inom marknadsföring på Beiersdorf i Norden och Tyskland. Gabriele har omfattande kompetens inom Fast Moving Consumer Goods (FMCG) och Retail sektorn och en lång erfarenhet av strategisk marknadsföring, brand och innovation management samt market research.

Gabriele Helmer har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2017.

Antal aktier: 3 150 B-aktier
+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 Pixi Beauty 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 consultingbranschen.

Pierre Mårtensson har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2015.

Antal aktier: 0
+100 000 teckningsoptioner

LEDNINGSGRUPP



DAG BERGHEIM PETERSEN
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



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 Sportcenter AB.

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



DANIEL VANNERSTRAND
CTO
Född: 1976

Daniel Vennerstrand har en Master inom Computer Engineering och har sedan 2001 arbetat med systemutveckling och ledning av mjukvaruutveckling i produktbolag. Daniel kommer senast från Intermail där han arbetade som utvecklingschef. Anställd i Zinzino sedan april 2018.

Antal aktier: 0



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



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



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



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



KATRIIN LANEEP
Head of Support
Född: 1973

Katriin har många års erfarenhet inom kundservice och mer än 10 års erfarenhet av direktförsäljningsbranschen. Hon började på Zinzino 2012 som supportmedarbetare och avancerade sedan till både Director Support och Leader Council Support. Allra senast har hon jobbat som chef för Partner Support innan hon blev befordrad till Head of Support.

Antal aktier: 0



HENRIK HAMMARGREN
Head of Business Control
Född: 1980

Henrik Hammargren är civilekonom och har sedan 2006 arbetat som Controller i ledande befattningar på ett flertal företag, däribland Autoliv, Elanders och Resia. Anställd i Zinzino sedan november 2018.

Antal aktier: 0



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 Kvalitetschef hos Zinzino 2014 och tog över som MD för Faun Pharma i september 2017.

Antal aktier: 0
+ 50 000 teckningsoptioner



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 OMXFirst North i Stockholm. Zinzino AB lämnar här sin bolagsstyrningsrapport avseende 2018.

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 (0,1 röst). Bolaget hade vid årets utgång 1 858 (1 844) ägare exklusive vissa utländska depåkunder. Största ägare var Örjan Saele med bolag och familj med 47,88% av rösterna och 29,23% 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.com.

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 därom har rätt att delta i stämman och rösta för sitt innehav av aktier. Aktieägare får företrädas av ett eller flera ombud.

ÅRSSTÄMMA 2018

Årsstämma 2018 ägde rum onsdagen den 15 maj. Vid årsstämman närvarade aktieägare personligen eller via ombud och representerade 72% av rösterna och 36% 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 2017 dela ut 0,45 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 om omval av styrelseledamöterna Gabriele Helmer, Staffan Hillberg och Pierre Mårtensson.
- Stämman beslutade att utse Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers AB till revisionbyrå med Fredrik Göransson som huvudansvarig revisor.
- Stämman beslutade att utse Örjan Saele, Peter Sörensen och Hans Jacobsson (sammankallande) till intill tiden för nästa årsstämma till valberedning.
- 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 omkvittning eller eljest med villkor.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att under tiden intill nästa årsstämma, vidett 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 intefatta beslut som innebär att sammanlagt mer än 3 000 000 B-aktier tillkommer.

ÅRSSTÄMMA 2019

Årsstämman i Zinzino AB (publ) hålls den 22 maj kl 13.30 i bolagets lokaler på Hulda Mellgrens Gata 5 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2019 hänvisas till bolagets hemsida www.zinzino.com

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 2019 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 0,57% av rösterna. Valberedningen representerar ett ägarintresse som per årsskiftet uppgick till 73,60% 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 2019 kommer att presenteras på bolagets hemsida www.zinzino.com 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 15 maj 2018 fastställdes att styrelsen ska ha fyra stämموالدا ledamöter utan suppleanter. På årsstämman den 15 maj 2018 fram till tiden för nästa årsstämma som äger rum den 22 maj 2019, omvaldes styrelseledamöterna Hans Jacobsson, Staffan Hillberg, Pierre Mårtensson och Gabriele Helmer. Hans Jacobsson omvaldes som ny ordförande.

Styrelsen presenteras närmare på sidan 45. 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 följandeomständigheter ska vägas in i bedömningen:

- om ledamoten är verkställande direktör eller under de fem senaste åren harvarit 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 utöverstyrelseuppdraget från bolaget eller ett närstående företag eller från någon person i bolagsledningen, om ledamoten har eller under det senaste året har haft omfattande affärsförbindelsereller andra omfattande ekonomiska mellanhavanden med bolageteller ett närstående företag i egenskap av kund, leverantör eller samarbetspartner, antingen själv eller genom att tillhöra företagsledningen eller styrelseneller 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 företagsnuvarande eller dåvarande revisor.
- Både verkställande direktören och en s.k. arbetande styrelse-ordförande 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 inneharminst tio procent av aktierna eller andelarna eller rösterna eller en ekonomiskandel 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 detförstnämnda företaget indirekt kontrollera det senare företagets ägande i andra företag.

I Zinzino uppgår antalet stämموالدا styrelseledamöter som är oberoende i förhållande till bolaget till 100% procent av leda-

möterna. Antalet stämموالدا 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 2018 hållit 8 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	8/8
Staffan Hillberg	ledamot	7/8
Pierre Mårtensson	ledamot	8/8
Gabriele Helmer	ledamot	7/8

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. Ansvaret 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 revisionsutskottets.

ERSÄTTNINGSAUTSKOTTET

Ersättningsutskottets har som huvudsaklig uppgift att ansvara för löner, pensionersättningar, 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 tio ledningspersoner. Information om koncernens verkställande ledning finns på sidan 46-47 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 övrigaanställningsvillkor 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

Zinzinos valda revisorer är Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB (PwC) med Fredrik Göransson som huvudansvarig revisor. Fredrik Göransson är auktoriserad revisor och har varit revisor för Zinzino sedan årsstämman 2018. Fredrik har revisionsuppdrag i bl.a. Bulten AB (publ), VBG Group AB (publ), HMS Networks AB (publ), Bufab AB (publ) samt PowerCell Sweden AB (publ).

Granskning av årsbokslut görs under januari-februari. Granskning av årsredovisning sker under mars och april. Inom ramen för revisionen görs löpande under året en utvärdering av interna rutiner och kontrollsystem. Slutsatserna från granskningen rapporteras till koncernens VD, CFO och styrelsen. Zinzino har utöver revisionsuppdraget använt PwC AB för rådgivning i redovisningsfrågor och skattefrågor.

INTERNREVISION

Gruppen har under verksamhetsåret inte haft en separat internrevisionsfunktion. 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 GENERAR TILLVÄXT

Zinzino är ett ledande direktförsäljningsföretag verksam idag i Europa och Nordamerika med pågående etableringsprocesser i bl.a. Australien och Indien. 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 i kombination med de digitala marknadsverktygen bolaget utvecklat de senaste åren förväntas tillväxttakten öka genom ökad försäljning på befintliga och nya marknader de kommande åren. 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 285 000 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 MÖJLIGGÖR FÖRHÖJD AKTIEUTDELNING OCH GER GOD DIREKTAVKASTNING

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.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH AKTIEUTVECKLING

Zinzino AB är sedan 11 december 2014 noterat på Nasdaq OMX First North. Detta innebar ett listbyte från Aktietorgets handelsplats där Zinzino varit noterat för handel sedan 2010. Per balansdagen uppgick aktiepriset till 7,92 (9,00) MSEK vilket innebar ett marknadsvärde på Zinzino AB:s noterade B-aktier som per 2018-12-31 uppgick till 217,5 (293,2) MSEK.

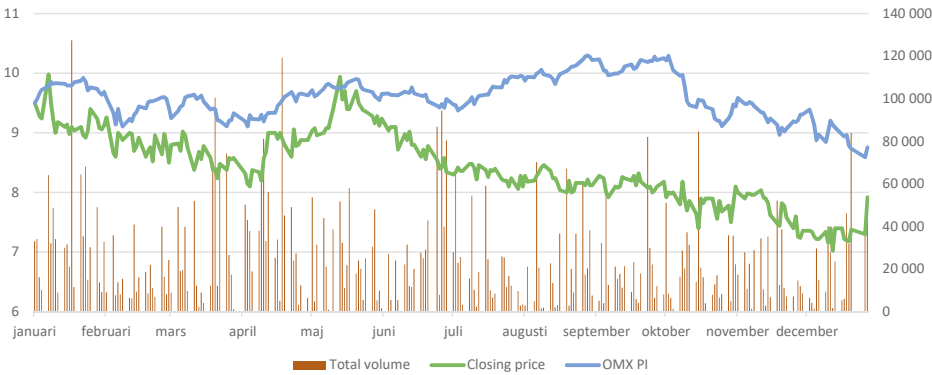
Under 2018 har sammanlagt 6 322 364 (4 572 669) aktier omsatts fördelat på 5 128 (5 725) avslut. bolaget hade vid årets utgång 1 858 (1 844) aktieägare exklusive vissa utländska depåkunder.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet är per den 2018-12-31 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.

STÖRSTA AKTIEINNEHAV PER 2018-12-31					
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	6 399 399	9 522 796	47,88%	29,23%
Peter Sörensen via bolag	1 809 995	1 680 662	3 490 657	25,17%	10,71%
Övriga ägare	180 000	19 386 572	19 566 572	26,95%	60,06%
Totalt	5 113 392	27 466 633	32 580 025	100,00%	100,00%

KURUTVECKLING 2018 ZINZINO B AKTIEN (SEK) 2018-01-01 - 2018-12-31



Under 2018 har sammanlagt 6 322 364 (4 572 669) aktier omsatts under 5 128 (5 725) avslut. Årets första avslut stannade på 8,96 SEK och årets sista på 7,92 SEK. Årets toppnotering nåddes 2018-05-14 med ett avslut på 13,35 SEK. Den lägsta noteringen var 6,86 SEK som nåddes 2018-12-21.



OPTIONSPROGRAM & 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 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 2018-12-31 utnyttjas för nyteckning av 1 700 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet uppgå till ca 5%.

UTDELNINGSPOLICY OCH FÖRESLAGEN UTDELNING

Styrelsen har genomfört en generell förändring av koncernens utdelningspolicy. Detta genom att dela ut minst 50% av det fria kassaflödet 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 har bland annat skapats utrymme till ökad aktieutdelning under 2019. Styrelsen kommer därmed att föreslå årsstämman 2019 en ordinarie aktieutdelning på 50 (45) öre per aktie och en extra utdelning på 20 öre (-) vid samma utdelningstillfälle vilket motsvarar en total ökning på 56% mot föregående år.

PERSONER MED INSYNSTÄLLNING (MAR)

Zinzino följer finansinspektionens direktiv gällande korrekt informationsåtergivning. Bolaget offentliggör information om bolaget som kan vara kurspåverkande och för en loggbok för varje finansiell rapport eller pressmeddelande där informationen kan anses vara kurspåverkande och där kraven om uppskjutande för offentliggörande är uppfyllda. Loggboken är en förteckning över personer som är anställda eller har uppdrag för bolaget och som har tillgång till insiderinformation som rör bolaget i det aktuella fallet. Dit kan höra insynspersoner, men även andra personer som har tagit del av insiderinformation.

Personer med ledande ställning hos Zinzino och personer eller juridiska enheter som är nära associerade med dem har en skyldighet att underätta Zinzino och Finansinspektionen om varje transaktion relaterad till förändringar av deras innehav av Zinzino-aktier när det totala beloppet uppnår motsvarande € 5 000 Eur under ett kalenderår enligt europaparlamentets och rådets förordning om marknadsmissbruk.

Vidare råder ett 30 dagars aktiehandelsförbud för samtliga personer i insynsposition inför kurspåverkande kvartalsrapportering.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zinzino AB, 556733-1045 får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2018-01-01 – 2018-12-31

Årets resultat och finansiella ställning för koncernen och moder-bolaget redovisas i förvaltningsberättelsen och i efterföljande resultaträkningar, rapport över totalresultat, balansräkningar, redovisningar av förändringar i eget kapital samt kassaflödes-analyser med tillhörande noter och kommentarer. Koncernens resultat- och balansräkningar kommer att presenteras för godkännande av årsstämman den 22 maj 2019.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH HISTORIK

Bolagets verksamhet startades under hösten 2007. Bolagets främsta verksamhet är att äga och utveckla företag inom direktmarknadsföreling 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 2018-12-31 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 OU 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 Zinzino S.RL i Rumänien, det norska forsknings-bolaget Bioactive Foods AS. Under 2018 har det bedrivits etableringsprocesser av nya dotterbolag i Indien och Australien. Dessa två bolag har ännu inte satts i full drift och Zinzino bedrev ingen verksamhet per bokslutsdatum på någon av marknaderna.

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 8% till 585,6 (540,3) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till 9,9 (0,8) MSEK. Nettoomsättningen uppgick till 538,3 (495,1) MSEK och fördelades på produktsegmenten Zinzino Health och Zinzino Coffee samt produktionsenheten Faun Pharmas försäljning till externa kunder.

Produktsegmentet Health ökade med 13% till 427,3 (379,6) MSEK vilket motsvarade 73% (70%) av de totala intäkterna för 2018.

Under 2018 ökade antalet sålda enheter Balance med 18% till 1 305 927(1 110 025). Balance är bolaget största produktområde och det som presenteras först vid en första kontakt med Zinzinos

varumärke. Det utgör grunden i bolagets strategiska varumärkes-process. Bolagets BalanceTest är det första som presenteras för en ny kund och det centrala i införsäljningsprocessen. Zinzino har i samarbete med det obreoende laboriet Vitas genomfört över 280 000 analyser med BalanceTest sedan start och konceptet har varit en starkt bidragande orsak till den goda tillväxten inom produktområdet de fem senaste åren.

Immune & Brain ökade med 8% till 113 689 (105 186) enheter sålda. Zinzino har utvecklat produkterna Xtend och Viva, vilka båda är produkter i framkant inom sitt respektive område av kosttillskott. Xtend boostar immunförelsvär helt naturligt. Viva tillåter de som använder produkten att slappna av och sova bättre. Zinzino har investerat stora resurser på produktutbildning, information och produktfilmer, åtgärder som genererat ökad försäljning under 2018.

Weight Control steg med 62%, till 294 520 (182 067 enheter). Nyttiga och goda ProtienBars och Energybars är produkter som ligger rätt i tiden i linje med den globala hälsotrenden vi har i världen. Produkterna stod utslutande för ökningen inom området under 2018 och Zinzino spår ytterligare försäljningsökning av ProteinBars och EnergyBars under 2019.

Skin Care minskade med 3% till 83 032 (85 809) sålda enheter, främst till följd av att Serum under 2018 lanserades i en större 50 ml förpackning. Skin Care är ett produktområde bolaget ligger i framkant inom och där bolaget kommer att öka fokuset under det kommande året genom ökad riktad aktivitet såsom filmer i sociala medier. Åtgärder som bolaget förväntar kommer genererar ökad tillväxt inom Skin Care 2019.

Produktsegmentet Coffee minskade med 8% och uppgick till 43,1 (44,8) MSEK vilket motsvarade 7% (9%) av de totala intäkterna. Antalet sålda enheter inom segmentet som även går under benämningen Beverages minskade med 12% till 746 043 (655 160) sålda enheter. Zinzino lanserade en ny kaffemaskin i oktober genom den nya Xpress OH och spår att det kan och öka nyföreljningen och på så sätt bromsa försäljningsnedgången. Bolaget har haft lägre fokus på kaffesegmentet och valt att inte lansera det på de nya marknader pga. de generellt lägre bruttomarginalerna inom produktområdet. Det har i hög grad bidragit till försäljningsminskningen inom Beverages.

Faun Pharma minskade de externa intäkterna med 2% till 63,6 (64,7) vilket motsvarade 11% (12%) av de totala intäkterna. Ökad andel intern produktion var den främsta bakomliggande faktorn till intäktsminskningen under 2018.

Frakt och andra övriga intäkter uppgick till 51,6 (49,2) MSEK vilket motsvarade resterande 9% (10%) av de totala intäkterna.

Föreljningsutveckling per region 2018

I Norden minskade de sammanlagda intäkterna med 2% till 432,8 (442,0) MSEK efter god tillväxt i Sverige och Danmark men minskade intäkter i Norge, Finland och Island. Detta efter minskad distributörs-aktivitet i länderna under kvartalet. Anledningen till minskad

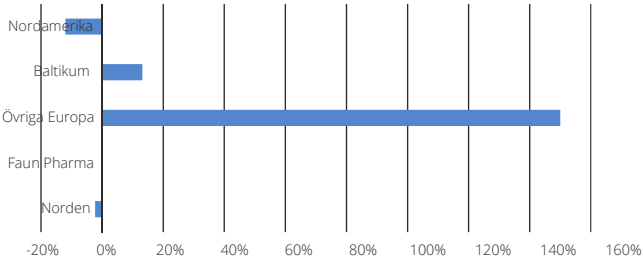
aktivitet är komplex, men gemensamt för de olika länderna är hur väl distributörerna presterar med den produktmix och de försäljningsverktyg bolaget erbjuder. Norge och Finland har varit viktiga tillväxtmarknader för bolaget under lång tid och Zinzino arbetar därför aktivt med att vända den negativa trenden genom att göra stora investeringar i form av utveckling av digitala plattformar och varumärke, samt genom att stötta strategiskt viktiga distributörer. Detta förväntas bidra till att vända trenden på dessa försäljningsmässigt mycket viktiga marknader för Zinzino. Bolaget bedömer att den goda tillväxten fortsätter både på hemmamarknaden och i Danmark baserat på det aktiva och strukturerade sätt den svenska och danska försäljningsorganisationen utför Zinzinos koncept, vilket försäljningsutvecklingen under ingången av 2019 i de båda länderna visat. I Norge och Finland bedömer bolaget att försäljningsnedgången kommer att avta under ingången av 2019. Zinzino stöttar de lokala högmotiverade distributörerna att vända försäljningstrenden igen.

I Baltikum ökade den totala intäkten för regionen med 12% till 45,0 (39,7) MSEK. Bakom försäljningsökningen stod främst den goda tillväxten i Lettland. Zinzinos distributörer i Lettland har under långt tid haft ett stort fokus på kundtillväxt genom att bygga långsiktiga kundrelationer med Zinzinos testbaserade balanskoncept, vilket bidragit till den goda tillväxten. Zinzino fortsätter att stötta försäljningsorganisationerna i de Baltiska länderna genom marknadsstöd och kundsupport och spår ökad och tillväxt i Baltikum under 2019, främst genom ökad distributörsaktivitet i Estland och Litauen.

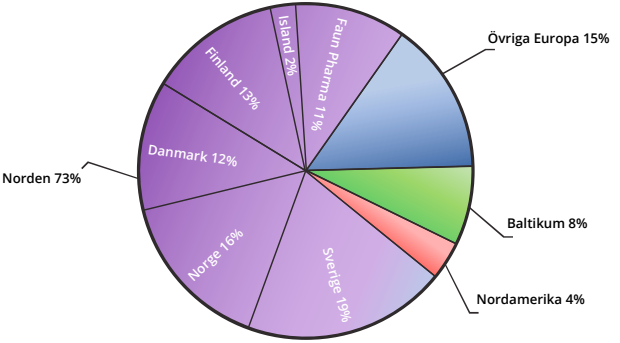
I övriga Europa steg intäkterna med sammanlagt 150% till 86,9 (34,8) MSEK, främst drivet av utvecklingen i Ungern och Tyskland. Länderna har på kort tid vuxit om flertalet etablerade marknader och stått för en betydande andel av den totala försäljningen utanför Norden under 2018. Den skickliga försäljningsorganisationen i Ungern jobbar engagerat och strukturerat och har stora gränsöverskridande kontaktnät. Det har i sin tur medfört att flera närliggande marknader såsom Tjeckien, Slovakien, Polen, Schweiz och Österrike också gått starkt framåt under 2018. Även i Tyskland fortsatte den fina försäljningsutvecklingen under 2018. Även i Sydeuropa var försäljningsutvecklingen fortsatt god under året, främst drivet av stark tillväxt på den italienska marknaden där distributörsaktiviteten varit mycket hög under 2018. Zinzino har av den anledningen under ingången av 2019 etablerat ett nytt dotterbolag i Italien.

I Nordamerika minskade intäkterna med 12% till 20,9 (23,8) MSEK främst efter ett svagt första halvår med sviktande försäljning. Under andra halvåret vände marknaden åter upp igen med tillväxt under årets sista kvartal. Zinzino kommer att fortsätta stötta försäljningsorganisationen genom att genomföra flertalet strategiska åtgärder för att anpassa verksamheten ytterligare för den nordamerikanska marknaden. Ett led i detta kommer att vara rekrytering av nyckelpersoner med kärnkompetens från tillväxtbolag inom direktföreljningsindustrin.

Tillväxt per region 2018 vs 2017



Geografisk fördelning försäljning



De nordiska marknaderna stod för nästan 74% (82%) av försäljningen. Sverige var fortsatt den försäljningsmässigt största marknaden följt av Norge. Baltikum stod för 8% (7%) av den totala försäljningen. Övriga Europa var den näst största regionen och stod för 15% (6%) där Tyskland och Ungern stod för den största delen av försäljningen men där många av de nystartande marknaderna fortsätter att ta andelar av den totala försäljningen. Nordamerika stod för de resterande 4% (4%) av försäljningen.

Kostnader och resultat

Bruttovinsten uppgick till 191,8 (159,8) MSEK och bruttovinstmarginalen till 32,7% (29,6%). Bakom bruttovinstförbättringen låg främst förbättrad kostnadskontroll under året, den ökande andelen Zinzinos Health i försäljningsmixen samt dotterbolaget Faun Pharmas förbättrade bruttovinstmarginal på den externa försäljningen.

EBITDA för 2018 uppgick till 22,1 (11,1) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivning uppgick till 3,8% (2,1%). Rörelseresultatet uppgick till 10,1 (1,0) MSEK och rörelsemarginalen till 1,7% (0,2%).

Resultat före skatt 2018 uppgick till 9,9 (0,8) MSEK och nettoresultatet till 6,9 (-0,8) MSEK.

Tack vare den ökade bruttovinsten kunde bolaget bära upp den större kostnadsmassan som genererats av en växande koncern, utvecklings- och etableringsprocesser på nya marknader samt GDPR-anpassning som pågått under året. Även om ett kostnadsintensivt fjärde kvartal haft viss inverkan på lönsamheten levererar bolaget ett kraftigt förbättrat resultat på alla nivåer för 2018 jämfört med föregående år.

Avskrivningar

För 2018 uppgår totala avskrivningar och nedskrivningar till 12 012 (10 124) TSEK. Dessa fördelas på 846 (783) TSEK materiella anläggningstillgångar, 6 246 (4 421) TSEK immateriella anläggningstillgångar, 4 904 (4 904) goodwill samt varumärkes-skydd och övrig nedskrivning 16 (16).

Lager

Koncernens sammanlagda varulager uppgick per balansdagen till 64,7 (52,9) MSEK. Bakom ökningen låg främst att bolaget beslutat att öka de generella lagernivåerna i Frankrike till följd av den ökade försäljningen i centrala och södra Europa.

Finansiell position

Vid årsskiftet 2018/2019 hade koncernen ett eget kapital på 71,5 (80,3) MSEK, motsvarande 2,20 (2,47) SEK per aktie (före utspädning). Per balansdagen uppgick kassan till 45,5 (48,4) MSEK. Koncernens soliditet uppgick till 36% (44%) MSEK. Årets kassaflöde uppgick till -3,0 (25,3) MSEK.

Styrelsen gör bedömningen att bolagets balansräkning är stark utan några räntebärande skulder och att likvida medel är på en tillfredställande nivå. Styrelsen bedömer även 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 årsstämmans beslut. Styrelsen föreslår en utdelning för 2018 till aktieägarna om 70 öre per aktie genom en ordinarie utdelning på 50 öre (45 öre) och en extra utdelning på 20 öre (-) vid samma utdelningstillfälle.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER ÅRET

Strategisk satsning på it och marknad med USA i fokus

Under 2018 har Zinzio fortsatt den strategiska processen med utveckling av de digitala marknadsverktygen, med störst fokus på den Nordamerikanska marknaden. Bland annat har Zinzino inlett ett samarbete med det Amerikanska bolaget Naxum som tillhandahåller en toppmodern säljstödplattform för marknadsföring inom social media.

Den första versionen av det nya säljstödswerktyget lanserades i samband med Zinzinos årliga event i Stockholm under namnet Zinzino Hub. Via Zinzino Hub kan Zinzinos distributörer öka sin försäljning genom att knyta kontakter via sociala mediekanalet och lätt följa upp vilka kontakter som responderat på budskapet. Det är även möjligt för den som mottar informationen att direkt registrera sig som kund och handla produkter.

Zinzino gör bedömningen att det nya digitala verktyget för säljkåren blir ett nytt, kraftfullt och modernt hjälpmedel i marknadsföringsarbetet och då särskilt för den viktiga Nordamerikanska marknaden.

Utöver detta har ett nytt mailsystem med fräsch design implementerats för mer flexibel och anpassad kommunikation till kunderna. Med den nya moderna portalen blir informationsflödet intuitivt och effektivt mellan bolaget och dess intressenter. Zinzino kommer även fokusera på att utveckla automatiserad e-post utifrån enstaka händelser, vilket innebär att samtliga kunder och Partners får personlig och relevant information som presenteras på ett modernt sätt med snygg design.

Flera nya filmer har också presenterats under året; däribland den viktiga Business Presentation Movie, för nya partners, som nu finns tillgänglig på 15 olika språk.

Utöver detta har Zinzino lanserat ytterligare nya lokala betalningslösningar för Centraleuropa för att ge den växande kundmassan i regionen fler betalningsalternativ som är mer lokalt anpassade för den betalningskultur som råder i länderna i regionen. Det har även lanserats en check-out process med visuellt tilltalande design i e-handelsbutiken.

Zinzinos IT-organisation har utökat kraftigt under 2018 vilket medför att kraven på struktur ökat och fokus på rutiner och verktyg blivit större. Under de sex senaste månaderna har arbetsrutinerna på Zinzinos IT-avdelning därför övergått till ett agilt arbetssätt och vi kommer under 2019 att fortsätta leverera flera stora projekt.

Uppdatering av varumärke och marknadsmaterial enligt nytt färgkoncept

Under 2018 har Zinzino arbetat strategiskt med utveckling av varumärket. Bland annat har bolagets viktiga presentationsverktyg InfoZinzino och Customer Presentation genomgått stora uppdateringar och lanserats med ett nytt formspråk. Utöver det

har även nya produktboxar med varumärkets violetta färg lanserats. Det har även lanserats en ny kollektion träningskläder från Zinzinos Health Club. Syftet med allt nytt marknadsmaterial är att göra det mer kommunikativt och att följa Zinzinos nya grafiska profil. Utöver det så har Zinzinos Brand Book lanserat. Ett tydligt starkt varumärke ökar medvetenheten om bolaget och bidrar till ökad om-sättning. Zinzinos Brand book ger bolagets medarbetare och distributörer riktlinjer hur Zinzinos varumärke och värderingar skall kommuniceras till omvärlden. I Zinzinos Brand book hittar läsaren riktlinjer som uttrycker bolagets och distributörernas gemensamma värderingar, hur Zinzino bör upplevas och vart bolaget fortsätter sin resa i framtiden.

Lager i Frankrike bidrar till positiv försäljningsutveckling i centraleuropa

I april 2018 driftsatte Zinzino sitt nya lager i Farébersviller i Nordöstra Frankrike, strategiskt beläget i centralt i Europa, i samarbete med logistikpartnern Katoen Natie och tranportören GLS. Detta har medfört kortare leveranstider till de för Zinzino viktiga tillväxtmarknaderna i centrala Europa. Korta ledtider i logistikkedjan är viktigt för att driva tillväxt, och extra viktigt på nyetablerade marknader för att uppnå hög kundnöjdhet. Genom samarbetet med GLS och det nya lagret säkerställer Zinzino att alla kunder i denna försäljningsmässigt snabbt växande region snabbt och säkert får sina produkter levererade till sig.

Zinzino utökar verksamheten i centraleuropa efter rejäl försäljningstillväxt i regionen.

Försäljningsutvecklingen har sedan försäljningsstarten sommaren 2016 varit mycket god i flera östeuropeiska länder. Framför allt har den ungerska marknaden ökat i omsättning och landet har på mycket kort växt till en av Zinzinos försäljningsmässigt starkaste marknader. Landets strategiska placering centralt i Europa har bidragit till stora synergieffekter mellan försäljningsorganisationerna inom länderna i regionen. Dessa synergier har resulterat i att försäljningen nu också ökat snabbt i de närliggande länderna Rumänien, Tjeckien och Slovakien. Av den anledningen fördjupar Zinzino etableringen i länderna genom lokal registrering, tillpassning av ersättningsmodeller enligt lokala förutsättningar och konvertering av valuta. Utöver det har huvudkontoret i Göteborg resursförstärkts med support på både ungerska och rumänska.

Process mot redovisningsstandarden IFRS initierad

Styrelsen har tagit beslut om att bolaget ska ersätta den nuvarande standarden K3 med den internationella redovisningsstandarden International Financial Reporting Standards (IFRS). Bolaget har som målsättning att Q1 2019 blir första rapportperiod och första finansiella rapport enligt IFRS.

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 2018 har stora insatser som beskrivits ovan vidtagits för att utveckla verktygen för Zinzinos säljorganisation. Processen fortgår in i 2019.

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 en ny produkt under 2018 och fler nya lanseringar kommer att genomföras under 2019.

ORGANISATION OCH EFFEKTIVISERING

Zinzino har under 2018 utökat antalet resurser inom organisationen för att effektivare driva de digitala utvecklingsprocesserna framåt. Bland annat har en ny CTO anställts liksom projektledare på både IT-avdelningen och marknadsavdelningen, allt för att effektivisera utvecklingsprocesserna som löper på bolaget.

Utöver det har båda avdelningarna utökats med ytterligare resurser i enlighet med den strategiska utvecklingsplan Zinzino arbetar efter. Det har även rekryterats en ny Controllerchef för att förstärka bolagets ekonomifunktion gällande analys och intern kontroll. Sammanlagt har personalstyrkan ökats med 10 medarbetare i koncernen under 2018.

FINANSIELL PROG NOS FÖR 2019

Styrelsen i Zinzino prognostiserar att intäkterna 2019 kommer uppgå till 630-680 (585) MSEK. Rörelsemarginal före avskrivningar beräknas överstiga 4,0% (3,8%).

Under perioden 2019 - 2021 skall den genomsnittliga tillväxten av försäljningen i Zinzino vara minst 15% och rörelsemarginal före avskrivningar skall öka till >5%. Utdelningspolicyn skall vara minst 50% av det fria kassaflödet så länge som likviditet och soliditet tillåter. Zinzinos tydliga ambition om 1 miljard SEK i omsättning senast 2022 kvarstår.

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 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 onödigt 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.

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 intäkts- och kostnads- sidan att valutarörelserna tar ut varandra och att valutarisken därmed blir lägre. Bankernas minusräntestategier 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 produkt- utbudet 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	
	2018	2017	2018	2017
Nettoomsättning	538 341	495 059	5 371	3 810
Totala intäkter	585 577	540 322	5 382	3 810
Rörelseresultat	10 120	970	1 267	909
Nettoresultat	6 928	-845	8 688	707
Rörelsemarginal	1,73%	0,18%	23,54%	23,86%
Nettomarginal	1,18%	-0,16%	161,43%	18,56%
Avkastning på eget kapital	9,69%	-1,05%	29,22%	1,98%
Balansomslutning	197 643	180 856	87 208	86 358
Eget kapital	71 515	80 332	29 733	35 707
Soliditet	36%	44%	34%	41%

*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	22 138 036
Balanserat resultat	-5 816 424
Årets resultat	8 688 570
Kronor	25 010 182

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,70 kronor per aktie	22 806 018
I ny räkning balanseras	2 204 164
Summa	25 010 182

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	2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
Belopp i KSEK			
Nettoomsättning	3, 4	538 341	495 059
Övriga intäkter	5	47 236	45 263
Summa intäkter		585 577	540 322
Rörelsens kostnader			
Handelsvaror		-131 807	-134 877
Direkta kostnader avseende sålda varor		-262 009	-245 695
Övriga externa kostnader	6, 7	-95 902	-80 522
Personalkostnader	8	-72 170	-66 886
Avskrivningar och nedskrivningar	10	-12 012	-10 124
Övriga rörelsekostnader	5	-1 557	-1 248
Summa kostnader		-575 457	-539 352
RÖRELSERESULTAT		10 120	970
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter		71	138
Räntekostnader		-247	-289
Summa finansiella poster		-176	-151
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		9 944	819
RESULTAT FÖRE SKATT		9 944	819
Skatt på årets resultat	11	-3 016	-1 664
ÅRETS RESULTAT		6 928	-845
Hänförligt till;			
Moderföretagets ägare		6 359	-1 124
Minoritetsintresse		569	279

RESULTATRÄKNING

Kostnadsslagsindelad	Not	Moderföretaget	
		2018-01-01 2018-12-31	2017-01-01 2017-12-31
Belopp i KSEK			
Nettoomsättning	3, 4	5 371	3 810
Övriga intäkter	5	11	-
Summa intäkter		5 382	3 810
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	6, 7	-3 882	-2 847
Avskrivningar och nedskrivningar	10	-233	-16
Övriga rörelsekostnader	5	-	-38
Summa kostnader		-4 115	-2 901
RÖRELSERESULTAT		1 267	909
Resultat från finansiella investeringar			
Ränteintäkter		-	-
Räntekostnader		-	-2
Anticiperad utdelning		7 700	
Summa finansiella poster		7 700	-2
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		8 967	907
RESULTAT FÖRE SKATT		8 967	907
Skatt på årets resultat	11	-279	-200
ÅRETS RESULTAT		8 688	707

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	12		
Goodwill		28 743	33 647
Immateriella anläggningstillgångar		19 272	19 225
Summa immateriella anläggningstillgångar		48 015	52 872
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier, verktyg och installationer	13	4 623	3 036
Summa materiella anläggningstillgångar		4 623	3 036
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	15	188	2 481
Andra långfristiga fordringar		178	175
Summa finansiella anläggningstillgångar		366	2 656
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		53 004	58 564
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Varulager mm			
Färdiga varor och handelsvaror		55 913	46 605
Förskott till leverantör		8 771	6 342
Summa varulager		64 684	52 947
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		8 395	4 947
Övriga fordringar		10 146	6 497
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	13 461	8 358
Skattefordran		2 494	1 124
Summa kortfristiga fordringar		34 496	20 926
Kassa och bank		45 459	48 419
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		144 639	122 292
SUMMA TILLGÅNGAR		197 643	180 856

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Koncernen	
		2018-12-31	2017-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	17	3 258	3 258
Övrigt tillskjutet kapital		11 302	12 804
Annat eget kapital inklusive årets resultat		50 031	57 380
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare		64 591	73 442
Minoritetsintresse		6 924	6 890
SUMMA EGET KAPITAL		71 515	80 332
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder		581	573
Summa långfristiga skulder		581	573
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		30 029	18 621
Skatteskuld		383	71
Övriga skulder	19	72 969	58 613
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	22 166	22 646
Summa kortfristiga skulder		125 547	99 951
SUMMA SKULDER		126 128	100 524
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		197 643	180 856

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Moderföretaget	
		2018-12-31	2017-12-31
TILLGÅNGAR			
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR			
Immateriella anläggningstillgångar	12		
Immateriella anläggningstillgångar		1 465	1 084
Summa immateriella anläggningstillgångar		1 465	1 084
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i dotterbolag	14	82 981	82 893
Uppskjuten skattefordran	15	181	460
Summa finansiella anläggningstillgångar		83 162	83 353
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		84 627	84 437
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		149	
Övriga fordringar		307	41
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	1 088	1 586
Summa kortfristiga fordringar		1 544	1 627
Kassa och bank		1 037	294
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		2 581	1 921
SUMMA TILLGÅNGAR		87 208	86 358

.

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Moderföretaget	
		2018-12-31	2017-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
EGET KAPITAL			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	17	3 258	3 258
Fond för utvecklingsutgifter		1 465	1 084
Summa bundet eget kapital		4 723	4 342
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		16 322	30 658
Årets resultat		8 688	707
Summa fritt eget kapital		25 010	31 365
SUMMA EGET KAPITAL		29 733	35 707
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Långfristiga skulder till koncernföretag		15 476	15 476
Övriga långfristiga skulder		730	730
Summa långfristiga skulder		16 206	16 206
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		5	146
Skulder till koncernföretag		40 505	33 837
Övriga skulder	19	225	36
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	534	426
Summa kortfristiga skulder		41 269	34 445
SUMMA SKULDER		57 475	50 651
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		87 208	86 358

RAPPORT ÖVER EGET KAPITAL

KONCERNENS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Upp- skrivnings- fond	Ack valuta- kursdiff	Balanse- rad vinst m.m.	Summa	Minoritets- intresse	Totalt eget kapital
Eget kapital 2018-01-01		3 258	12 804	0	182	57 198	73 442	6 890	80 332
Avskrivning på egenupparbetade utvecklingsutgifter			-1 502			1 502	0		0
Årets resultat						6 359	6 359	569	6 928
Förändring minoritet								-535	-535
Aktieteckning på teckningsoptioner	17						0		0
Utdelning till aktieägare						-14 661	-14 661		-14 661
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska dotterbolag					-549		-549		-549
Eget kapital 2018-12-31		3 258	11 302	0	-367	50 398	64 591	6 924	71 515

MODERBOLAGETS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital*	Fond för utv. utgifter*	Överkurs fond	Balanserad vinst m.m.	Totalt eget kapital
Eget kapital 2018-01-01		3 258	1 084	36 799	-5 435	35 706
Årets resultat					8 688	8 688
Egenupparbetade utvecklings- utgifter			381		-381	0
Utdelning till aktieägare				-14 661		-14 661
Eget kapital 2018-12-31		3 258	1 465	22 138	2 872	29 733

*Bundet eget kapital

KASSAFLÖDESANALYS

		Koncernen		Moderföretaget	
		2018-01-01	2017-01-01	2018-01-01	2017-01-01
Belopp i KSEK	Not	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		10 120	970	1 267	909
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	9	13 569	11 372	222	54
		23 689	12 342	1 489	963
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
före förändring av rörelsekapital		23 633	12 218	1 489	961
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital					
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager		-11 737	10 571	-	-
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar		-13 570	2 985	83	-1 418
Ökning(+) / Minskning(-) av kortfristiga skulder		22 109	12 427	14 518	7 800
Kassaflöde från den löpande verksamheten		20 435	38 201	16 090	7 343
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	12	-6 236	-4 223	-598	-
Förvärv av dotterbolag och andra finansiella anläggningstillgångar	14	-88	-116	-88	-104
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	13	-2 410	-609	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-8 734	-4 948	-686	-104
Finansieringsverksamheten					
Optionsutgivelse		-	150	-	150
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare		-14 661	-8 145	-14 661	-8 145
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-14 661	-7 995	-6 961	-7 995
ÅRETS KASSAFLÖDE		-2 960	25 258	743	-756
Likvida medel vid årets början		48 419	23 323	294	1 047
Kursdifferens i likvida medel			-162		3
Likvida medel vid årets slut		45 459	48 419	1 037	294
Förändring likvida medel		-2 960	25 258	743	-756

NOTER

NOT 1 VÄSENTLIGA REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

Zinzino AB (publ), med organisationsnummer 556733-1045 är ett svenskregistrerat aktiebolag med säte i Göteborg. Koncern-redovisningen 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

- försäljning av hälsoprodukter
- försäljning av kaffe, kaffemaskiner och tillbehör
- tillverkning av hälsoprodukter
- forskning och utveckling av hälsoprodukter

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, påminnelse-avgifter betalda av kund samt valutavinster 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. Förlutavdrag beaktas endast i den utsträckning det är sannolikt att förlutavdraget 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 koncern-företag 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 bank-konton. 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.

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 resultat-räkningarna 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 2UPPSKATTNINGAR 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 värderings-problematik anses föreligga.

NOT 3NETTOOMSÄTTNINGENS 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	
	2018	2017	2018	2017
Zinzino Coffee	43 090	44 776	-	-
Zinzino Health	427 194	381 434	-	-
Eventbiljetter	4 505	4 156	-	-
Övrigt, inklusive Fauns försäljning till bolag utom koncernen	63 552	64 693	5 371	3 810
Summa	538 341	495 059	5 371	3 810

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande;

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Norden	395 155	403 389	5 371	3 810
Baltikum	40 376	35 485	-	-
Övriga Europa	81 919	32 935	-	-
Nordamerika	20 891	23 250	-	-
Summa	538 341	495 059	5 371	3 810

NOT 4INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNFÖRETAG OCH ANDRA NÄRSTÅENDE PARTER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Försäljning till koncernbolag	-	-	5 371	3 810
Provisionskostnad till närstående med betydande inflytande*	21 457	25 660	-	-
Provisionskostnad till närstående med betydande inflytande**	3 559	4 377	-	-
Konsultarvode till styrelseledamot***	126	9	126	9
Varuinköp från närstående med betydande inflytande*	559	735	-	-
Summa	25 701	30 782	5 497	3 819

* Avser försäljningsprovisioner till/varuinköp från Saele Invest och Consulting AS som kontrolleras av Örjan Saele och som genom bolagets aktieinnehav i Zinzino AB är definierad som person med betydande inflytande.

** Avser försäljningsprovisioner till Oh Happy Day som kontrolleras av Peter Sörensen och som genom bolagets aktieinnehav i Zinzino AB är definierad som person med betydande inflytande.

Per bokslutsdagen uppgår skuld till Saele Invest och Consulting AS avseende provision till 843 (952) KSEK i koncernen och till Oh Happy Day till 68 (0) KSEK i koncernen. I moderbolaget är skulden 0 (0) KSEK.

*** Styrelseledamoten Pierre Mårtensson har utöver styrelsearvode erhålligt konsultarvode för marknadsanalys och strategiarbete.

NOT 5VALUTAKURSDIFFERENSER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Valutakursvinster	12 680	9 639	82	32
Valutakursförluster	-14 237	-10 887	-71	-70
Summa	-1 557	-1 248	11	-38

NOT 6OPERATIONELLA LEASINGAVTAL

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Framtida minimileaseavgifter:				
Förfaller inom ett år	8 492	6 313	-	-
Förfaller senare än ett år men inom fem år	18 290	9 890	-	-
Förfaller senare än fem år	898	-	-	-
Summa	27 680	16 203	-	-

	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Under året kostnadsförda leasingavgifter	8 745	7 099	-	-
Summa	8 745	7 099	-	-

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 7ERSÄTTNING TILL REVISORER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
PricewaterhouseCoopers AB				
Revisionsuppdraget	452	260	250	110
Övriga tjänster	74	-	50	-
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Revisionsuppdraget	352	347	-	-
Övriga tjänster	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Revisionsuppdraget	83	68	-	-
Övriga tjänster	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Revisionsuppdraget	26	42	-	-
PricewaterhouseCoopers Ehf (IS)				
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	7	18	-	-
Alden Audit OÜ (EST)				
Revisionsuppdraget	-	21	-	-
SIA Potapoviča un Andersone (LET)				
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	12	11	-	-
Summa	1 006	767	300	110

NOT 8 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

KSEK				
Löner och andra ersättningar				
	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Löner och ersättningar	52 132	50 920	-	-
- därav till styrelse och VD	3 511	3 371	-	-
- varav tantiem	515	332	-	-
Sociala avgifter enl lag och avtal	16 895	14 398	-	-
- därav till styrelse och VD	923	499	-	-
Varav pensionskostnader	3 836	2 085	-	-
- därav till styrelse och VD	320	370	-	-
Summa	69 027	65 318	-	-
Löner och andra ersättningar fördelat per land				
	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Sverige				
Löner och ersättningar	31 675	29 041	-	-
- därav till styrelse och VD	3 158	3 069	-	-
Summa Sverige	31 675	29 041	-	-
Norge				
Löner och ersättningar	16 047	18 992	-	-
- därav till styrelse och VD	353	302	-	-
Summa Norge	16 047	18 992	-	-
Finland				
Löner och ersättningar	680	624	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Finland	680	624	-	-
Litauen				
Löner och ersättningar	22	21	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Litauen	22	21	-	-
Lettland				
Löner och ersättningar	1 487	938	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Lettland	1 487	938	-	-
Tyskland				
Löner och ersättningar	171	0	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Tyskland	171	0	-	-

USA

Löner och ersättningar	2 050	1 304	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa USA	2 050	1 304	-	-
Summa	52 132	50 920	-	-

Villkor för verkställande direktör

Uppsägningstiden från företagets sida är sex månader. Uppsägningstiden från verkställande direktörens sida är sex månader. Månadslön utgår med 166 KSEK och pensionsvillkoren är enligt företagets generella villkor. Bonus för 2018 till verkställande direktör uppgår till 796 KSEK. Lönen utbetalas i Zinzino Nordic AB samt Zinzino AS.

Medeltalet anställda

	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Kvinnor	79	73	-	-
Män	46	49	-	-
Medeltal anställda	125	122	-	-

Under året har 1 817 (1 983) 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 6 322 (5 898) KSEK inom koncernen.

Könsfördelning i företagsledning

	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
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	7	6
- varav kvinnor	2	2	2	1
- varav män	7	7	5	5
Totalt antal kvinnor	4	4	3	2
Totalt antal män	45	45	9	9
Summa	49	49	12	11

NOT 9 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

KSEK				
	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Avskrivningar / nedskrivningar	12 012	10 124	233	16
Valutakursvinster	-12 680	-9 639	-82	-32
valutakursförluster	14 237	10 887	71	70
Summa poster som inte ingår i kassaflödet	13 569	11 372	222	54

NOT 10 AVSKRIVNINGAR OCH NEDSKRIVNINGAR

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Avskrivningar enligt plan				
Immateriella anläggningstillgångar	6 246	4 421	217	-
Inventarier	846	783	-	-
Goodwill	4 904	4 904	-	-
Varumärkesskydd	16	16	16	16
Summa avskrivningar enligt plan	12 012	10 124	233	16
Nedskrivning av immateriella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Summa avskrivningar och nedskrivningar	12 012	10 124	233	16

NOT 11 SKATT

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Aktuell skatt	-726	-184	-	-
Uppskjutna skatter som uppkommit eller återförts under perioden	-2 290	-1 480	-279	-200
Skatt på årets resultat	-3 016	-1 664	-279	-200
Redovisat resultat före skatt	9 944	819	8 967	907
Skatt beräknad enligt gällande skattesats (22%)	-2 188	-180	-1 973	-200
Skatteeffekter av ej avdragsgilla kostnader	-42	-133	-	-
Effekt av utländska skattesatser	279	-227	-	-
Effekt av goodwillavskrivning	-1 079	-1 079	-	-
Effekt av underskottsavdrag	-	-	1 694	-
Övrigt	14	-45	-	-
Redovisad skattekostnad	-3 016	-1 664	-279	-200

NOT 12 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

KSEK	Koncernen	Övriga immateriella tillgångar		Summa
		Goodwill	Programvara	
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans 1 januari 2018		49 042	26 532	4 034
Omräkningsdifferens		-	-	59
Upparbetat värde		-	5 638	598
Utgående balans 31 december 2018		49 042	32 170	4 691

ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR				
Ingående balans 1 januari 2018	-15 395	-9 936	-1405	-26 736
Omräkningsdifferens	-	-	-2	-2
Årets avskrivningar	-4 904	-5 457	-789	-11 150
Utgående balans 31 december 2018	-20 299	-15 393	-2 196	-37 888

BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2017	33 647	16 596	2 629	52 872
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2018	28 743	16 777	2 495	48 015

Moderbolaget	Ackumulerade anskaffningsvärden	
	Patent	Summa
Ingående balans 1 januari 2018	1 084	1 084
Upparbetat värde	598	598
Utgående balans 31 december 2018	1 682	1 682

ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR		
Ingående balans 1 januari 2018	-	-
Årets avskrivningar	-217	-217
Utgående balans 31 december 2018	-217	-217

BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2017	1 084	1 084
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2018	1 465	1 465

NOT 13 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

KSEK	Koncernen		Modernbolaget	
	2018	2017	2018	2017
Ingående anskaffningsvärden	7 097	6 532	-	-
Omräkningsdifferens	102	-44	-	-
Årets anskaffningar	2 367	609	-	-
Årets utrangeringar	-24	-	-	-
Utgående anskaffningsvärden	9 542	7 097	-	-
Ingående avskrivningar	-4 061	-3 210	-	-
Omräkningsdifferens	-20	-68	-	-
Årets utrangeringar	8	-	-	-
Årets avskrivningar	-846	-783	-	-
Utgående ack avskrivningar	-4 919	-4 061	-	-
Utgående planenligt restvärde	4 623	3 036	-	-

NOT 14 ANDELAR I DOTTERBOLAG

KSEK	Moderföretaget					
			2018	2017		
Ingående anskaffningsvärde			82 893	82 789		
Förvärv aktier Zinzino Nordic			88	104		
Utgående bokfört värde			82 981	82 893		

Dotterföretagens namn	Andel i%	Rösträtts-andel i%	Org.nr	Säte	2018 Bokfört värde	2017 Bokfört värde
Zinzino Nordic AB	93%	98%	556646-5893	Göteborg	20 805	20 717
Zinzino OÜ	100%	100%	12057494	Tallinn	-	-
Zinzino UAB	100%	100%	302606327	Vilnius	26	26
Zinzino SIA	100%	100%	40103529390	Riga	25	25
Zinzino Ehf	100%	100%	580511-0660	Reykjavik	28	28
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	8	8
Faun Pharma AS	99%	99%	883370112	Vestby	11 653	11 653
BioActive Foods AS	100%	100%	996740498	Vestby	50 203	50 203
Zinzino Canada Corp	100%	100%	817988520BC0001	Vancouver BC	-	-
Zinzino GmbH	100%	100%	127/143/40172	Lindau am Bodensee	233	233
Zinzino Direct Sales S.R.L	100%	100%	RO 38081630	Bukarest	-	-
Summa					82 981	82 893

Av Zinzino Nordic AB helägda dotterbolag:

Specifikation av dotterföretag	Andel i%	Rösträtts-andel i%	Org.nr	Säte
Zinzino Sverige AB	100%	100%	556646-5869	Göteborg
Zinzino ApS	100%	100%	27266940	Köpenhamn
Zinzino AS	100%	100%	986028269	Oslo
Zinzino Oy	100%	100%	1825505-2	Helsingfors
Poxian AB	100%	100%	556655-2658	Göteborg
PGTwo AB	100%	100%	556639-0513	Göteborg
2Think	100%	100%	556667-3983	Göteborg

NOT 15 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Skatteeffekt på underskottsavdrag	188	2 481	181	460
Summa	188	2 481	181	460

NOT 16 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

KSEK	Koncern		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Förutbetalda hyreskostnader	569	528	-	-
Förutbetalda övriga kostnader	4 581	3 429	417	1 586
Förutbetald kostnad för säljkonferensen	5 480	3 100	-	-
Fordran kontokort	2 831	1 301	-	-
Summa	13 461	8 358	417	1 586

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	-	-	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	-	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 15 000 (15 000) KSEK och i moderföretaget till 0 (0) KSEK. Utnyttjad checkräkningskredit uppgår till 0 (0) KSEK.

NOT 19 ÖVRIGA SKULDER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Momsskuld	4 216	3 999	187	-
Innehållen personalskatt	1 492	880	-	-
Lagstadgade sociala avgifter	1 803	1 657	-	-
Provisionsskuld	59 717	47 032	-	-
Okända inbetalningar	3 882	2 754	-	-
Övriga skulder	1 869	2 291	36	36
Summa	72 979	58 613	223	36

NOT 20UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Upplupna lönerelaterade kostnader	9 945	8 667	-	-
Upplupen provision	8 120	9 333	-	-
Upplupna varukostnad	1 309	-	-	-
Upplupna kundkostnader	-	1 226	-	-
Övriga upplupna kostnader	2 792	3 420	534	427
Förutbetalda intäkter	245	-	-	-
Summa	22 166	22 646	534	427

NOT 21STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2018	2017	2018	2017
Ställda säkerheter	15 463	15 461	INGA	INGA
Eventualförpliktelser	INGA	INGA	INGA	INGA

Koncernen har företagsinteckningar om 15 000 (15 000) KSEK samt tullgarantier om sammanlagt 363 (361) KSEK. Spärrade bankmedel uppgår till 100 (100) KSEK och avser bankgarantier till leverantörer.

NOT 22FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till årsstämman förfogande står följande:	Zinzino AB	Kronor
	Överkursfond	22 138 036
	Balanserat resultat	-5 816 424
	Årets resultat	8 688 570
	Kronor	25 010 182
Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:	Zinzino AB	Kronor
	Till aktieägarna utdelas 0,7 kronor per aktie	22 806 018
	I ny räkning balanseras	2 204 164
	Summa	25 010 182

ZINZINO

ÅRSREDOVISNING 2018

GÖTEBORG DEN 29 APRIL 2019

Hans Jacobsson
Styrelseordförande

Pierre Mårtensson
Styrelseledamot

Gabriele Helmer
Styrelseledamot

Staffan Hillberg
Styrelseledamot

Dag Bergheim Pettersen
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avlämnats den 30 april 2019.
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Fredrik Göransson
Auktoriserad revisor

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 2018. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 54-81 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 2018 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 1-53. 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 misstag.

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 misstag, 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 misstag 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 2018 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 30 april 2019
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Fredrik Göransson
Auktoriserad revisor

