

VUOSIKERTOMUS 2015

ZINZINO





ZINZINO



Zinzino on yksi johtavista suoramyyntiyrityksistä, joka toimii Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Suomessa, Islannissa, Liettuassa Latviassa, Virossa, Puolassa, Hollannissa, Yhdysvalloissa, Kanadassa ja Saksassa. Zinzino markkinoi ja myy kahta tuotelinjaa; Zinzino Health-tuotelinjaa, joka keskittyy pitkäaikaisen terveyden edistämiseen, sekä Zinzino Coffee-tuotelinjaa, johon kuuluu espressokeittimiä, kahvia, teetä ja erilaisia tarvikkeita.

Tarjoamme asiakkaillemme laadukkaita tuotteita, joissa ympäristöystävällisyys yhdistyy terveellisyteen ja ripaukseen arjen ylellisyyttä. Arvojamme ovat korkea laatu, asiakaskeskeisyys ja aktiivinen tuotekehitys. Tuotteidemme markkinointitapa on suoramyynti.

Zinzino omistaa norjalaisen asiantuntijayrityksen BioActive Foods AS:n sekä tutkimus- ja tuotekehitysyksikön Faun Pharma AS:n. Vuodesta 2005 lähtien Zinzino on toiminut ranskalais-belgialaisen Rombouts-Malongo –kahvitalon edustajana.

Zinzino-konsernissa työskentelee yli 100 henkilöä. Yrityksen pääkonttori sijaitsee Göteborgissa. Lisäksi yrityksellä on yksi toimisto sekä tehdas lähellä Osloa, yksi toimisto Helsingissä ja yksi Floridassa, Yhdysvalloissa.



Vuonna 2015 teimme isoja investointeja tulevaisuuteen, johon uskomme todella vahvasti. Uuden IT-järjestelmän ja uusien tuotteiden myötä olemme nyt luoneet pohjaa tuleville vuosille. Nämä ovat tarpeellisia investointeja, joiden avulla uskomme saavuttavamme tavoitteemme. Samalla kun olemme kasvaneet voimakkaasti, olemme pystyneet näyttämään myös hyviä tuloksia. Vuonna 2015 myyntimme kasvoi 24% edelliseen vuoteen verrattuna.

Dag Bergheim Pettersen

Toimitusjohtaja, Zinzino

SISÄLLYSLUETTELO

Lyhyt historia	1	CRS	26
Toimitusjohtajan puheenvuoro	2	Sponsorointi	27
Tunnuslukuja	3	Suoramyynti	28
Maantieteellinen jakauma	4	Hallitus	29
Kuluneen vuoden 2015 neljänneket 1&2	5	Johtoryhmä	30
Kuluneen vuoden 2015 neljänneket 3&4	6	Taloudelliset tiedot	31
Kuluneen vuoden uutiset	7	Yrityksen ohjausraportti	32
Kuluneen vuoden uutiset (jatkuu)	8	Yrityksen ohjausraportti	33
10-vuotisjuhla	9	Yrityksen ohjausraportti	34
10-vuotisjuhla (jatkuu)	10	Omistussuhteet ja osakekurssin kehitys	35
Tuotelinjamme	11	Omistussuhteet ja osakekurssin kehitys	36
Asiakkaiden suosituksia	12	Optio-ohjelma	37
Tuoteuutiset	13	Suurimmat osakkeenomistajat	38
Zinzino Health Challenge	14	Toimintakertomus	39
Miljoona asiakasta 2020	15	Toimintakertomus (jatkuu)	40
Miljoona asiakasta 2020 (jatkuu)	16	Toimintakertomus (jatkuu)	41
Norja ja Ruotsi	17	Toimintakertomus (jatkuu)	42
Tanska ja Suomi	18	Tulos ja taloudellinen asema	43
Islanti ja Eesti	19	Tuloslaskelma	44
Liettua ja Latvia	20	Tase	45
Puola ja Hollanti	21	Tase	46
USA ja Kanada	22	Tase: oma pääoma	47
Faun Pharma	23	Kassavirta-analyysi	48
Markkina-aluekohtainen myynti	24	Huomioita	49-60
Saksan markkinoiden avaus	25	Tilintarkastuskertomus	62

VUOSIKOKOUS

Vuosikokous pidetään perjantaina 20. toukokuuta kello 13.00 yrityksen tiloissa, osoitteessa Hulda Lindgrens gata 8 Göteborgissa. Vuosikertomus on saatavilla osoitteessa www.zinzino.com.

VUOSIKATSAUSKALENTERI:

Osavuosisikatsaus 1
Osavuosisikatsaus 2

20. toukokuuta 2016
31. elokuuta 2016

LYHYT HISTORIA

Zinzino AB:n toiminta on alkanut vuonna 2007. Yhtiön tarkoitus on omistaa ja kehittää suoramyntialalla toimivia yrityksiään.

Zinzino Nordic AB ostettiin vuonna 2009 osin sen omistajille suunnatun apporttiosakeannin avulla ja osin merkitsemällä Zinzino Nordic AB:n osakkeita etuoikeusannissa joulukuussa 2009. Tällöin Zinzino AB sai yli 97 prosenttia Zinzino Nordic AB:n äänivallasta ja 92 prosenttia sen osakepääomasta. 31.12.2014 mennessä osuus osakepääomasta oli noussut 93 prosenttiin.

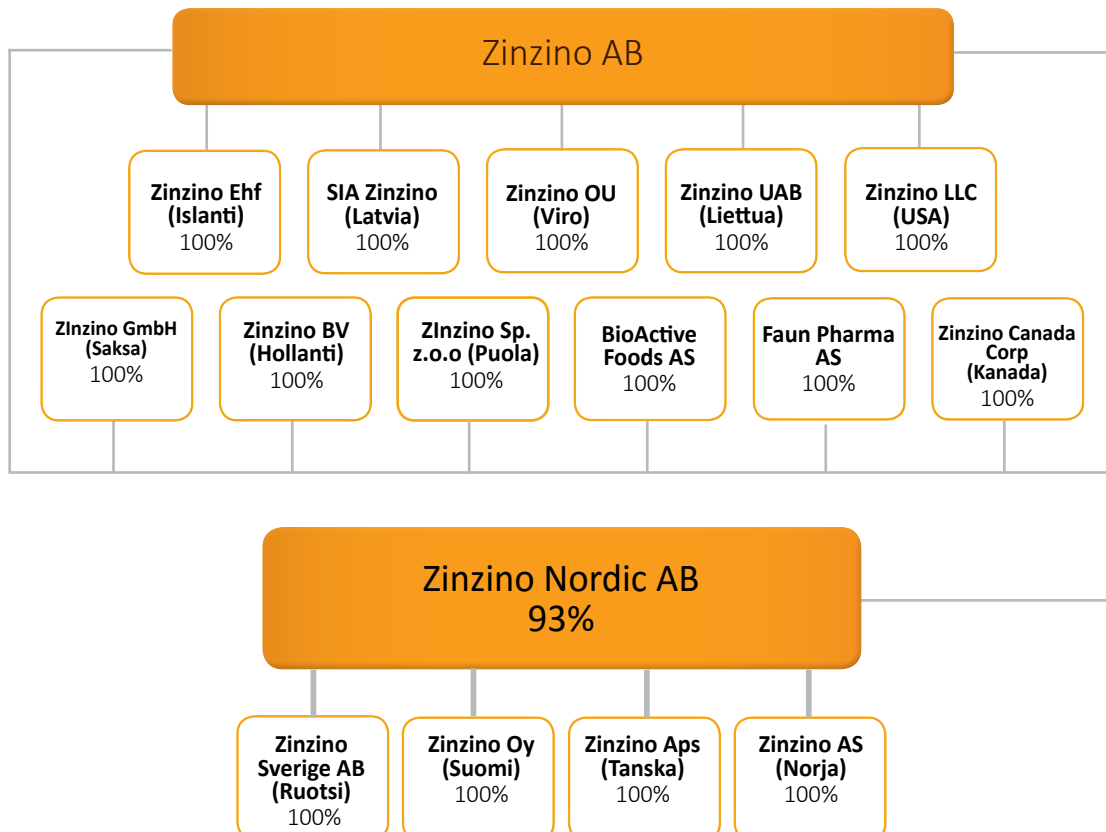
Zinzino AB on noteerattu 11.12.2014 alkaen Nasdaq OMX First Northissa.

Vuoden 2011 aikana yritys laajentui Viron ja Liettuan markkinoille. Vuonna 2012 yritys aloitti toimintansa Liettuassa ja Islannissa. Vuonna 2013 toiminta aloitettiin Yhdysvalloissa ja toimipaikaksi valittiin Jupiter, Florida. Erotuksena aiempaan konsernirakenteeseen, on uusi perustettu tytäryhtiö suoraan Zinzino AB:n omistuksessa. Vuoden 2014 aikana avattiin yhtiöt Puolaan ja Hollantiin.

Vuonna 2014 Zinzino AB osti BioActive Foods AS:n loputkin osakkeet ja 85% Faun Pharma AS:n osakkeista.

2015 vuonna yhtiö aloitti Kanadassa ja vuoden 2016 alussa Saksassa.

KONSENIRAKENNE



“Meidän visiomme on olla asiakasystävällisin suoramyymntiyritys maailmassa ja sitä kautta inspiroida jälleenmyyjämme ja asiakkaitamme elämänmuutokseen.”



Olemme investoineet tulevaisuuteemme!

Vuonna 2015 olemme tehneet suuria investointeja tulevaisuuteemme, johon uskomme vahvasti. Uuden järjestelmän ja uusien tuotteiden myötä olemme luoneet pohjaa tuleville vuosille - tarpeellisten investointien avulla saavutamme tavoitteemme. Samalla kun olemme kasvaneet voimakkaasti, olemme onnistuneet näyttämään hyviä tuloksia. Vuonna 2015 antoi kasvoimme 24% edelliseen vuoteen verrattuna.

PARANTUNUT MYYNTIKATE

Olemme kasvattaneet myyntikatettamme 33,6%, joka on viisi prosenttiyksikköä parempi kuin vuonna 2014. Tärkeä parametri jatkuvalla kasvulla on kasvava käyttökate, joka vahvistui vuoden 2014 21,4 kruunusta vuoden 2016 25,6 kruunuun. Se osoittaa minulle, että investoinnit toimintaamme ovat olleet oikeita ja jatkuvat oman tuotemerkin kehittämisellä terveystuotteiden osalta omissa ISO-sertifioidussa tehtaassamme.

UUSI IT-JÄRJESTELMÄ

Investoimme vuonna 2015 uuteen IT-järjestelmään, joka mahdollistaa suunnittelemamme tuotekehityksen jatkumisen ja maantieteellisen kasvun. Se on myös järjestelmä, joka tukee meitä kunnianhimoisessa tavoitteessamme saavuttaa miljoonan asiakkaan rajapyykki vuoteen 2020 mennessä. Samalla uusittu järjestelmä mahdollistaa korkeammat katteet ja tulee alentamaan kustannuksia jo vuoden 2016 aikana. Olen täysin varma, että investoinnit on tehty oikeaan aikaan, jotta pitkällä aikavälillä selviämme kasvusuunnitelmistamme ja voimme parantaa tulostamme. Luotamme IT-järjestelmäämme sekä uuteen verkkokauppaamme ja on jo nyt nähtävillä, että työ on niiden avulla tehokkaampaa ja yksinkertaisempaa.

IT-järjestelmän parissa tehdyn intensiivisen työn ansiosta kasvu notkahti hieman viimeisellä neljänneksellä 2015. Voidaan kuitenkin nähdä, että vuonna 2016 ensimmäisen neljänneksen aikana olemme palanneet normaaliin kasvuun ja hyvään asiakaspalvelun laatuun, sekä korkeaan sisäiseen tehokkuuteen, kun olemme mitanneet omaa kehitystämme IT-järjestelmän ja kasvun osalta. Tämä antaa meille luottamusta vuoteen 2016.

KASVUSUUNNITELMAT

Me olemme nyt valmiita yrityksen kasvuun ja laajentumiseen. Vuoden 2016 aikana tulemme edelleen kasvattamaan tahtia maantieteellisen kasvun suhteen. Olemme valmistelleet voimakasta kasvusuunnitelmaa, joka pitää sisällään uusia markkina-alueita, joiden avaaminen aloitetaan jo ensimmäisen ja toisen neljänneksen aikana. Ensimmäinen markkina-alue, jonka avasimme ensimmäisen neljänneksen aikana, oli Saksa – Euroopan suurin suoramyynnin markkina-alue. Saksassa on korkea ostovoima ja kohdistamme sinne luonnollisesti suuret odotukset. Uskomme, että terveystuotteemme tulevat menestymään siellä.

TUOTEKEHITYS

Viimeisen 18 kuukauden aikana olemme työskennelleet aktiivisesti tuotekehityksen parissa ja sitä kautta olemme voineet lanseerata muutamia uusia tuotteita. Kiristämme tahtia edelleen ja tulemme julkaisemaan muutamia uusia vahvoja tuotekonsepteja vuoden 2016 aikana. Näen tuotekehityksen yhtenä ratkaisevana menestystekijänämme ja olemme ylpeitä siitä, että, -kiitos tutkimuksen ja oman tehtaan – olemme aina yhden askeleen edellä. Uudet tuotteet tekevät meistä vetovoimaisen yrityksen asiakkaillemme ja jälleenmyyjillemme. Voin ilolla todeta, että vuosi 2016 tulee olemaan erittäin jännittävä vuosi. Tulemme julkaisemaan vähintään kuusi uutta tuotetta tämä vuoden aikana. Toistaiseksi salainen tuotealue paljastetaan syksyllä ja työskentelemme kovasti voidaksemme julkaista jännittävän ja mullistavan tuotteen kolmannen neljänneksen aikana.

KUNNIAHIMOINEN TAVOITE

Meillä on suuri luottamus kunnianhimoiseen tavoitteeseemme; 20% kasvuun tulevan kolmen vuoden aikana. Lisäksi tavoitteenamme on parantaa tulostamme joka vuosi. Visiomme on inspiroida kaikkien jälleenmyyjiemme ja asiakkaidemme elämänmuutosta. Tämän me saavutamme pyrkimällä maailman asiakasystävällisimmäksi suoramyymntiyritykseksi. Vahva visiomme on edelleen “miljoona asiakasta vuoteen 2020 mennessä”.

Toimitusjohtaja, Zinzino, Dag Bergheim Pettersen

TUNNUSLUKUJA

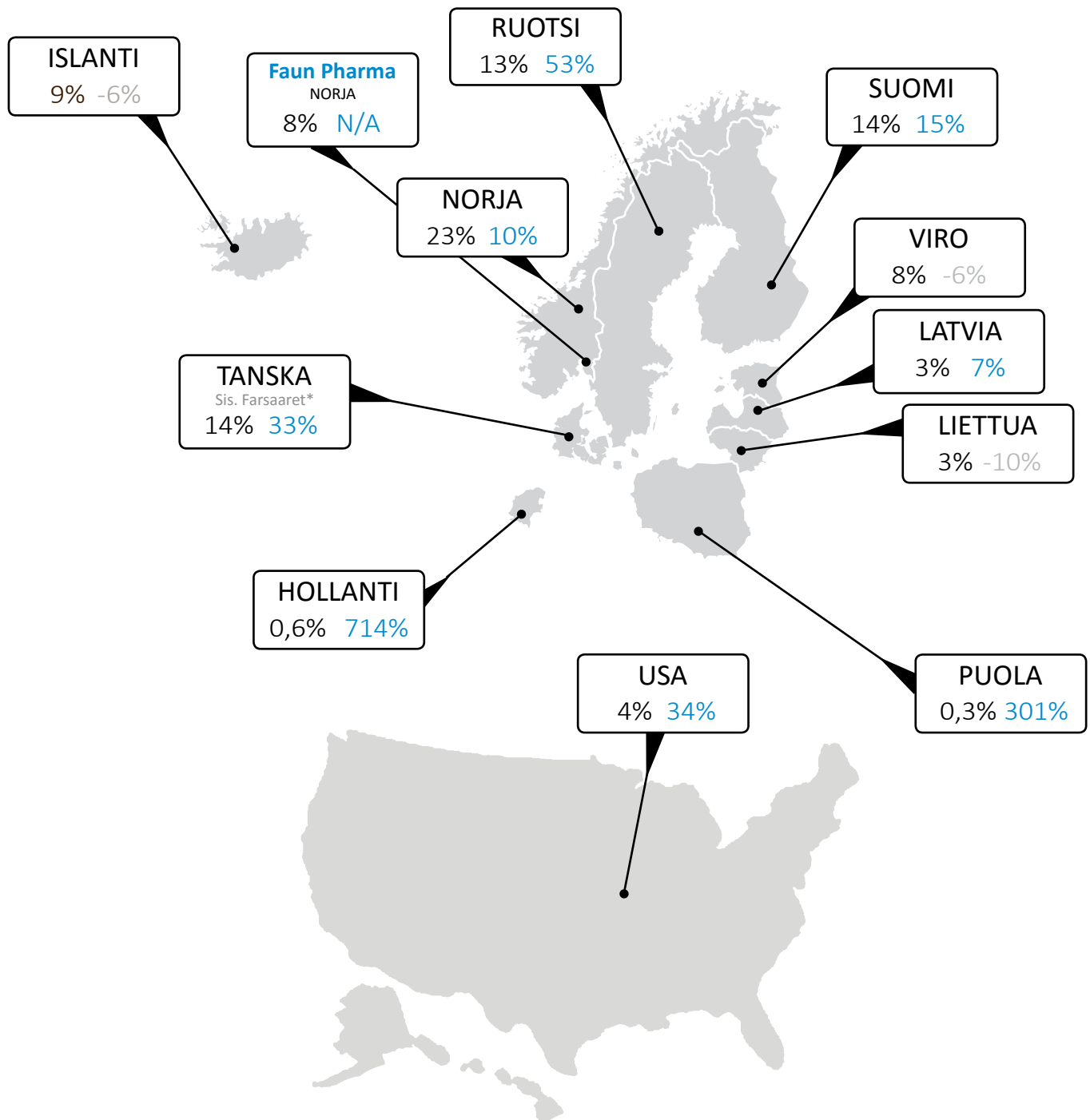
- Vuonna 2015 yrityksen kokonaistulot olivat 443,8 (357,7) MSEK. Kasvua oli 24% (41%).
- Bruttokate oli 149,3 (102,4) MSEK ja bruttomarginaali 33,6% (28,6%).
- Käyttökate oli 25,6 (21,4) MSEK ja liikevoittoprosentti oli ennen poistoja 5,8% (6,0%).
- Poistojen määrä oli 7,1 (2,8) MSEK, joista 5,1 (0,5) MSEK johtui liikearvon poistoista.
- Liiketulos oli 18,5 (18,6) MSEK ja liikevoittoprosentti 4,2% (5,2%)
- Tulos ennen veroja oli 17,6 (18,4) mSEK. Tulos osaketta kohti ennen veroja oli 0,5 (0,6) SEK (laimennuksen jälkeen)
- Tulos verojen jälkeen 9,7 (32,7) MSEK. Edellisenä vuonna laskennalliset verosaamiset vaikuttivat tulokseen positiivisesti 14,5 MSEK.
- Hallitus ehdottaa, että päättyneeltä tilivuodelta maksetaan osinkoa 0,25 (0,25) SEK osaketta kohden.
- Tilinpäätöspäivänä käteisvarat olivat 26,9 (42,8) MSEK.

TALOUDELLINEN YHTEENVETO (MSEK)

KONSERNIN AVAINLUVUT	2015	2014
Tuotot yhteensä	443,8	357,7
Nettoomsättning	388,7	318,8
Myyntin kasvu	24%	41%
Bruttovoitto	149,3	102,4
Käyttökate	33,6%	28,6%
Liiketulos ennen poistoja	25,6	21,4
Käyttökate ennen poistoja	5,8%	6,0%
Liikevoitto	18,5	18,6
Liikevoittoprosentti	4,2%	5,2%
Voitto ennen veroja	17,6	18,4
Nettotulos	9,7	32,7
Nettotulosprosentti	2,2%	9,1%
Voitto osaketta kohti ennen veroja (osakeannin jälkeen)	0,53	0,63
Nettotulos osaketta kohti verojen jälkeen (osakeannin jälkeen)	0,29	1,09
Käteisvarat	26,9	42,8
Vakavaraisuus	56%	52%
Oma pääoma osaketta kohden (osakeannin jälkeen) SEK	2,9	2,9
Liikkeelle laskettujen osakkeiden määrä keskimäärin kauden aikana	30 900 025	29 508 687
Liikkeelle laskettujen osakkeiden määrä keskimäärin kauden aikana täydellä osakeannilla	33 380 025	31 088 687

MAANTIETEELLINEN JAKAUMA JA MARKKINA-ALUEKOHTAINEN MYYNNIN KASVU

Myynnin maantieteellinen jakauma vuonna 2015 ja myynnin kasvu edelliseen vuoteen verrattuna on esitetty kartalla.



■ Myynnin maantieteellinen jakauma 2015

■ Myynnin kasvu markkina-alueittain 2015 verrattuna edelliseen vuoteen.

* Tämän raportin loppuosassa Färsaaret pidetään osana Tanskan markkina-alueita.

KULUNUT VUOSI 2015

ENSIMMÄINEN VUOSINELJÄNNES

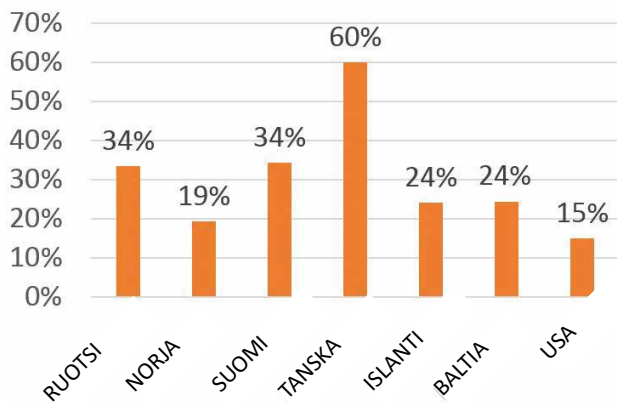
1

Ensimmäisellä vuosineljänneksellä kasvu oli hyvää kaikilla markkina-alueilla. Yhteensä kokonaistulot kasvoivat 44% tasolle 111,2 (75,6) MSEK. Käyttökate oli 8,9 (2,9) MSEK. Tulos ennen veroja ensimmäisen neljänneksen jälkeen oli yli kaksinkertainen edelliseen vuoteen verrattuna, 6,5 (2,9) MSK. Kehittyneet tuotevalikoima, raaka-aineiden alhaisemmat ostohinnat sekä oma tuotantokoneisto toivat korkeamman bruttovoittomarginaalin. Myös kasvaneet myyntimäärät antoivat mittakaavaetua mm. hallinnossa ja näin paransivat liikevoittoprosenttia.

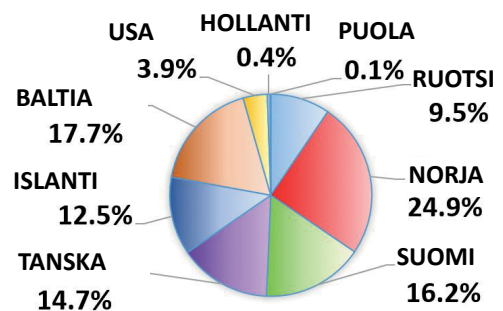
Ensimmäisellä vuosineljänneksellä myynti perustui 75% Zinzino Health –tuotelinjaan ja 25% Zinzino Coffee –tuotelinjaan. Zinzino Health-tuotelinjan myynti kasvoi näin 59% tasolle 65,9 (41,4) MSEK. Zinzino Coffee –tuotelinjan myynti oli 21,6 (29,0) MSEK, mikä tarkoitti 26% myynnin laskua. Kuljetus ja muut tuotot olivat kauden aikana 14,5 MSEK. Faun Pharman myynti oli ensimmäisen neljänneksen aikana 9,2 MSEK.

Maaliskuussa Zinzino AB osti edelleen 13,8% Faun Pharma AS:n osakekannasta, joka kasvatti Zinzino AB:n osuutta 98,8%:iin. Tämän johdosta Zinzino varmisti täyden hallinnan yhtiön tuotannosta, sekä oman tutkimusyksikön, jotka takasivat kasvun jatkumisen ja tuotevalikoiman laajentamisen.

Kasvu markkina-alueittain edellisvuoteen verrattuna Q1



Maantieteellinen myynnin jakauma Q1*



TOINEN VUOSINELJÄNNES

2

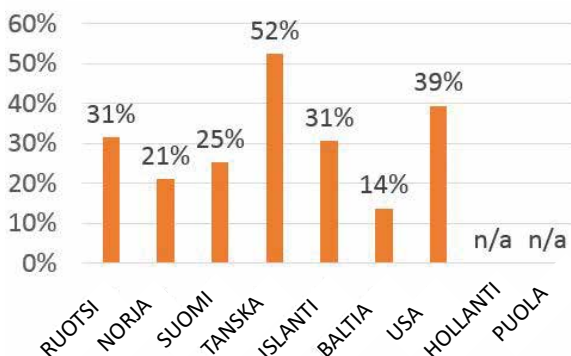
Kaikki markkina-alueet osoittivat kasvua myös toisen neljänneksen aikana ja tulot olivat yhteensä 114,4 (79,6) MSEK. Koko konsernin kokonaiskasvu oli 41% verrattuna edelliseen vuoteen. Käyttökate oli 7,8 (3,8) MSEK ja tulos ennen veroja 5,2 (3,6) MSEK.

Toisella vuosineljänneksellä myynnistä 23% perustui Zinzino Coffee –tuotelinjaan ja 77% Zinzino Health –tuotelinjaan. Zinzino Coffee:n myynti oli 20,9 (31,5) MSEK, joka tarkoitti 34% myynnin laskua. Zinzino Health-ryhmän myynti kasvoi 78% tasolle 71,7 (40,3) MSEK. Kuljetus ja muut tuotot olivat 12,3 MSEK. Faun Pharman myynti oli toisella neljänneksellä 9,5 MSEK.

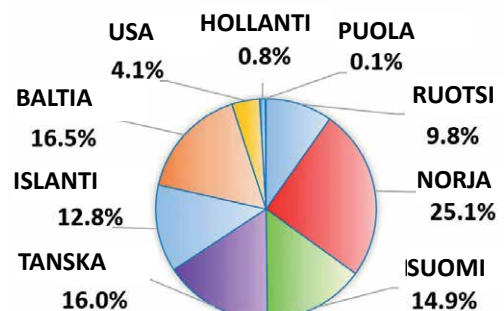
Toisen vuosineljänneksen aikana Zinzino lanseerasi ilmaisen sovelluksen sekä Iphoneelle että Android –käyttöjärjestelmälle. Sovelluksen tarkoituksena on muistuttaa asiakasta päivittäisestä BalanceOil –annoksesta, kannustaa asiakasta käyttämään tuotteita ja pääsemään tavoitteeseen välitavoitteiden ja palkkiojärjestelmän sekä motivaatiovideoiden avulla.

Yhtiökokous pidettiin toukokuun 8. päivänä 2015 yrityksen pääkonttorissa Göteborgissa. Siellä vahvistettiin tilinpäätös ja hallitukselle ja toimitusjohtajalle myönnettiin vastuuvapaus edelliselle vuodelle. Yhtiökokous vahvisti myös hallituksen ehdotuksen jakaa osakkaille osinkoa 0,25 SEK osaketta kohden, joka oli yhteensä 7,7 MSEK osakkeenomistajille jaettua osinkoa viime tilikauden aikana. Yhtiökokous valitsi Pierre Mårtenssonin hallitukseen. Pierre Mårtenssonilla on monivuotinen kokemus johtotehtävistä suoramyntialalla globaalisti. Torben Lundberg jätti hallituksen. Yhtiökokous päätti myös merkitä 600 000 optio-oikeutta hintaan 26 kruunua ja asetti erääntymisajan vuoteen 2020.

Kasvu markkina-alueittain edellisvuoteen verrattuna Q2



Maantieteellinen myynnin jakauma Q2*



KOLMAS VUOSINELJÄNNES

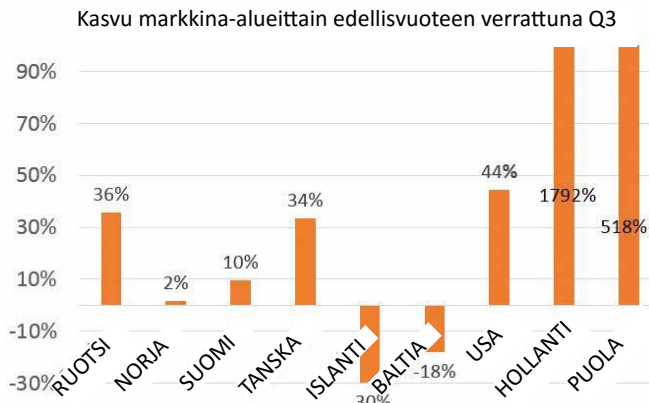
3 Kolmannella vuosineljänneksellä suurin osa markkina-alueista kasvoi verrattuna edelliseen vuoteen. Yhteensä tulot olivat 102,8 (87,7) MSEK, joka vastaa konsernille 16% kasvua edelliseen vuoteen verrattuna. Myyntikate oli 5,3 (7,4) MSEK. Tulos ennen veroja oli 2,8 (6,7) MSEK.

Kolmannella vuosineljänneksellä myynnistä 29% perustui Zinzino Coffee –tuotelinjaan ja 71% Zinzino Health –tuotelinjaan. Coffee –tuotelinjan myynti oli 24,8 (27,9) MSEK, ja tuoteryhmän liikevaihto laski 11%. Health –tuotelinjan myynti oli 60,7 (50,3) MSEK ja tuoteryhmän liikevaihto kasvoi 21%. Kuljetukset ja muut tuotot olivat 9,9 MSEK. Faun Pharman myynti kolmannella vuosineljänneksellä oli 7,4 MSEK.

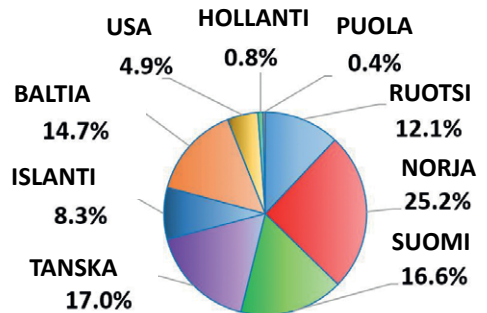
Kolmannen vuosineljänneksen aikana Zinzino valmistautui laajamittaiseen muutokseen toiminnanohjausjärjestelmässä. Päätös vaihtaa toimialakohtaiseen toiminnanohjausjärjestelmään oli strateginen päätös, jotta kykenemme paremmin vastaamaan kasvavaan myyntiin ja maantieteelliseen laajenemiseen. Toiminnanohjausjärjestelmän vaihto oli haastava prosessi, joka vaikutti selvästi yhtiön toimintaan neljänneksen aikana. Laskettu menetyks kolmannella vuosineljänneksellä oli noin 15 MSEK ja sen seurauksena yhtiön myyntikate heikkeni noin 5 MSEK verrattuna alkuperäiseen budjettiin.

Kolmannella vuosineljänneksellä Zinzino-konsepti lanseerattiin Kanadaan, jossa myynninavaus tapahtui syyskuussa. Ensimmäinen Kanadassa lanseerattiin Zinzino Health –tuoteryhmä. Kuten aiemminkin, perustaminen tapahtui paikallisen yhtiön kautta ja asiakaspalvelu hoidetaan Yhdysvaltojen pääkonttorin kautta Jupiterissa, Floridassa. Perustamisprosessi oli resurssi- ja kustannustehokas ja saatiin vietyä läpi lyhyessä ajassa.

Tuotelinjoihin sisällä Zinzino Coffee lanseerasi uuden ympäristöystävällisen espressokoneen nimeltään EK’Oh. EK’Oh on täysautomaattinen espressokone, jolla on matala energiankulutus ja se on valmistettu ympäristöystävällisistä materiaaleista. Uusi, moderni ja ympäristöystävällinen espressolaite oli tervetullut lisäys Zinzino Coffee-tuoteperheeseen ja toivottavasti vaikuttaa tuoteryhmän myynnin kehitykseen suotuisasti tulevaisuudessa.



Maantieteellinen myynnin jakauma Q3*



NELJÄS VUOSINELJÄNNES

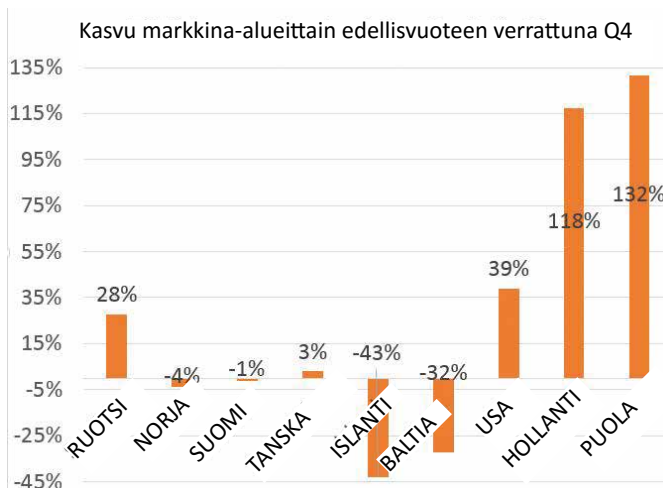
4 Neljännellä vuosineljänneksellä tulot olivat yhteensä 115,4 (114,8) MSEK ja tämä tarkoitti 1 prosentin laskua myynnissä verrattuna edelliseen vuoteen. Myyntikate oli 3,6 (7,3) MSEK ja tulos ennen veroja oli 3,1 (5,2) MSEK.

Neljännellä vuosineljänneksellä myynnistä 24% perustui Zinzino Coffee –tuotelinjaan ja 76% Zinzino Health –tuotelinjaan. Coffee –tuotelinjan myynti laski 34% tasolle 20,7 (31,2) MSEK. Health –tuotelinjan myynti nousi 9% tasolle 67,2 (61,4) MSEK. Kuljetus ja muut tuotot olivat 18,4 MSEK ja Faun Pharman myynti vuoden viimeisellä neljänneksellä 9,1 MSEK.

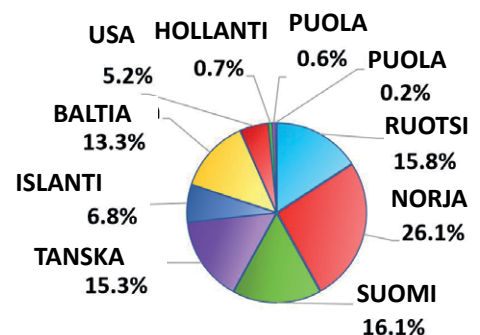
Neljännän vuosineljänneksen aikana tapahtunut myynnin lasku johtui pääasiallisesti yrityksen IT-järjestelmän uusimisesta. Tärkein yhtiön toimintaan vaikuttanut asia tällä vuosineljänneksellä olivat häiriöt tilausjärjestelmässä, joka vähensi myyntiä noin 20 MSEK alkuperäisestä budjetista ja heikensi sitä kautta konsernin kannattavuutta. Myyntikate heikentyi noin 5 MSEK neljänneksen aikana, mikä johtui liikevaihdon laskusta. Toiminnalliset häiriöt saatiin kuitenkin korjattua vuoden 2016 alkuun mennessä.

Zinzino lanseerasi edelleen uuden ateriankorvikkeen LeanShaken Zinzino Health –tuotelinjaan joulukuussa, makuina suklaa ja marja. Tuotteissa on runsaasti proteiinia, tärkeitä aminohappoja ja kuituja ja sisältävät lisäksi 25 vitamiinia ja mineraalia. Molemmat maun ovat gluteenittomia ja punainen marja –shake on myös laktoositon. Zinzino LeanShaken on kehittänyt BioActive Foods AS ja sen valmistaa Faun Pharma AS.

Neljännän vuosineljänneksen aikana lanseerattiin myös viisi uutta kahvimakua: Zinzino Italian Espresso, Zinzino Columbian Espresso, Zinzino Fairtrade Espresso, Zinzino Brazilian Espresso ja Zinzino French Espresso. Lanseerauksen myötä tuoteryhmä on selkeämpi ja houkuttelevampi sekä jälleenmyyjälle että loppukuluttajalle.



Maantieteellinen myynnin jakauma Q4*



KULUNEEN VUODEN UUTISET LYHYESTI

UUSI VERKKOKAUPPA

Uuden verkkokaupan perustaminen oli iso projekti, jolla haettiin mm. vakautta. Asiakasystävällisyyttä ajatellen, verkkokauppa ei vaadi enää sisäänkirjautumista. Verkkokaupan käyttö on entistä helpompaa ja antaa vierailusta miellyttävämmän kokemuksen. Uusi potentiaalinen asiakas voi selata Zinzinon valikoimaa ja tehdä itselleen sopivia valintoja



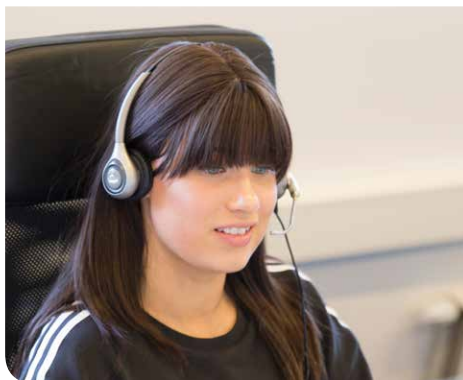
EXIGO – UUSI TOIMINNANOHJAUSJÄRJESTELMÄ

Suuri haaste vuoden aikana oli uuden toiminnanohjausjärjestelmän käyttöönotto. Uusi toiminnanohjausjärjestelmä oli tärkeä askel kohti vuoden 2020 tavoitetta ja miljoonaa asiakasta. Yhteistyökumppani Exigon myötä Zinzino on antanut myös uusia mahdollisuuksia itsenäisille partnereilleen.



UUSI KONTTORI & REKRYTOINTI

Vuoden aikana vahvistimme tiimiämme 15 uudella henkilöllä. Uudet työntekijät rekrytoitiin markkinointiin, asiakaspalveluun, taloushallintoon sekä IT-toimintoihin. Hankimme myös uusia tiloja yhtiölle. Avasimme toimipisteen Helsinkiin ja rekrytoimme sinne kaksi asiakaspalvelijaa.



TUOTELANSEERAUKSET

Vuoden 2015 aikana lanseerattiin marjanmakuinen LeanShake Berry ja suklaanmakuinen LeanShake Chocolate yhdessä ZinoBioticin kanssa osana Health-tuotesarjaa. Tuotteet toimivat ateriankorvikkeina ja ovat luonnollinen täydennys Balance-Sarjaan. Zinzino Coffee –tuotelinjassa lanseerattiin uusi espressokone EK'Oh ja sen rinnalle julkaistiin useita erilaisia kahvimakuja Zinzinon oman kahvibrandin alle. Oma kahvituotesarja on askel kohti uutta Zinzinon kehittämää omaa tuotesarjaa, jonka tuotekehitystä jatketaan edelleen.



KANADA

Vuoden loppupuolella Zinzino –kartalle saatiin uusi maa kun yhtiö laajentui Kanadaan!



HEALTH CHALLENGE

Yhtenä osana terveystuotteen konseptia aloitettiin Health Challenge-terveyshaaste. Tavoitteena on motivoida, inspiroida ja opettaa asiakasta elämänmuutokseen kohti terveellisempiä elämäntapoja. Tähän avuksi Zinzino tarjoaa juuri lanseeratun LeanShaken, joka täydentää Health-tuotesarjaa.



ZINZINO

2005 10th ANNIVERSARY 2015

2005

Vuonna 2005 allekirjoitettiin sopimus, joka mahdollistaa Zinzinolle yksinoikeuden edustaa Rombouts-kahvitalon tuotteita Pohjoismaissa.

Rombouts®



Ensimmäinen kahvikone lanseerattiin ensimmäisenä toukokuussa vuonna 2005 norjalaisten ja ruotsalaisten jälleenmyyjien kanssa. Ensimmäinen kone 1 2 3 Spresso –sarja oli harmaa ja asiakkaan oli mahdollista tehdä espresso pienessä 5-6 cl koossa. Tanskan markkinat avautuivat pian tämän jälkeen.



Vuoden 2008 aikana lanseerattiin manuaalinen kahvikone OhEspresso neljässä eri värissä. Koneesta tuli menestys ja antoi myynnille lentävän lähdön.



Suomen markkinat avautuivat vuonna 2006 onnistuneen Tanskan avauksen jälkeen. Suomesta tuli neljäs avattu markkina-alue. Syksyllä avattiin myös Färsaaret.

2007

2009



Islanti avattiin virallisesti syyskuussa 2009. Pian sen jälkeen lanseerattiin puoliautomaattinen espressolaite, joka oli ensimmäinen Zinzino – brandin alle valmistettu laite.



Syksyn 2011 aikana avattiin Viron ja Liettuan markkinat. Uusi aikakausi avasi markkinat ensimmäistä kertaa Pohjoismaiden ulkopuolelle.



Vuonna 2012 avattiin Liettuan markkinat. Saman vuoden kesällä yhtiö osti osan norjalaisesta BioActive Foods AS –yhtiöstä.

2011

2012

Katarina Södergren

Aika kuluu nopeasti, kun on hauskaa. Syksyllä Zinzino juhli 10-vuotista taivaltaan ja yhtiöllä on ollut mahtava matka aina vuodesta 2005 lähtien. Katarina Södergren on yksi heistä, jotka ovat olleet mukana alusta asti.



- Zinzino esiteltiin minulle vuonna 2005 ja siitä lähtien olen toiminut yhtiön itsenäisenä jälleenmyyjänä. Yrityksen perustaja, Ørjan Sæle oli aikaansa edellä tulevan kahvitrendin kanssa vaikka en itse ollut yhtä vakuuttunut asiasta. Kun espressolaite Oh Espresso lanseerattiin 2008, aloin ymmärtää, mistä Ørjan puhui; kahvia juodaan aivan uudella tavalla. Vuodesta 2008 lähtien yhtiössä on tapahtunut valtavan paljon. Tuotelinjamme, Zinzino Coffee ja Zinzino Health,

on tuotu aivan uudelle tasolle. Näen millä ylpeydellä Zinzino tänä päivänä kehittää yritystä ja olemme jatkuvasti eturintamassa tuotekehityksessä omissa tuoteryhmässämme. Olen itse yhtä ylpeä nopeasta maantieteellisestä laajentumisestamme. Meille tulee koko ajan uusia jälleenmyyjiä eri maista viemään viestiä eteenpäin ja laittamaan itseään likoon, jotta saamme nostettua yritystä yhä korkeammalle.

10

2015

Zinzino lanseerasi lokakuussa 2014 uuden tuotteen Balance-tuoteryhmään nimeltä Immune Xtender, joka myöhemmin sai nimekseen Xtend.



Syyskuussa 2014 avattiin kaksi uutta markkina-aluetta: Hollanti ja Puola.

Investoimalla 10 MSEK Zinzino hankki itselleen 85% norjalaisesta tuotantolaitoksesta Faun Pharma As:sta.



Zinzino noteerattiin Nasdaq OMX First North -listalla 11. joulukuuta 2014 ja vaihtoi näin ollen pois Aktietorgetin listalta. Joulukuun aikana yritys osti myös loput 90% BioActive Foods AS -yrityksestä.



Joulukuussa 2013 aloitettiin esilanseerausvaihe Yhdysvalloissa Zinzino Food -tuotelinjan kanssa ja 8. helmikuuta Yhdysvaltain markkinat avattiin virallisesti.

Marraskuussa 2012 lanseerattiin yrityksen toinen tuotelinja Zinzino Food, joka nopeasti otti jalansijaa jälleenmyyjien keskuudessa ja siitä tuli vankka menestystarina. Tuoteperhe piti sisällään BalanceOil -öljyn ja BalanceTest -rasvahapotestin.

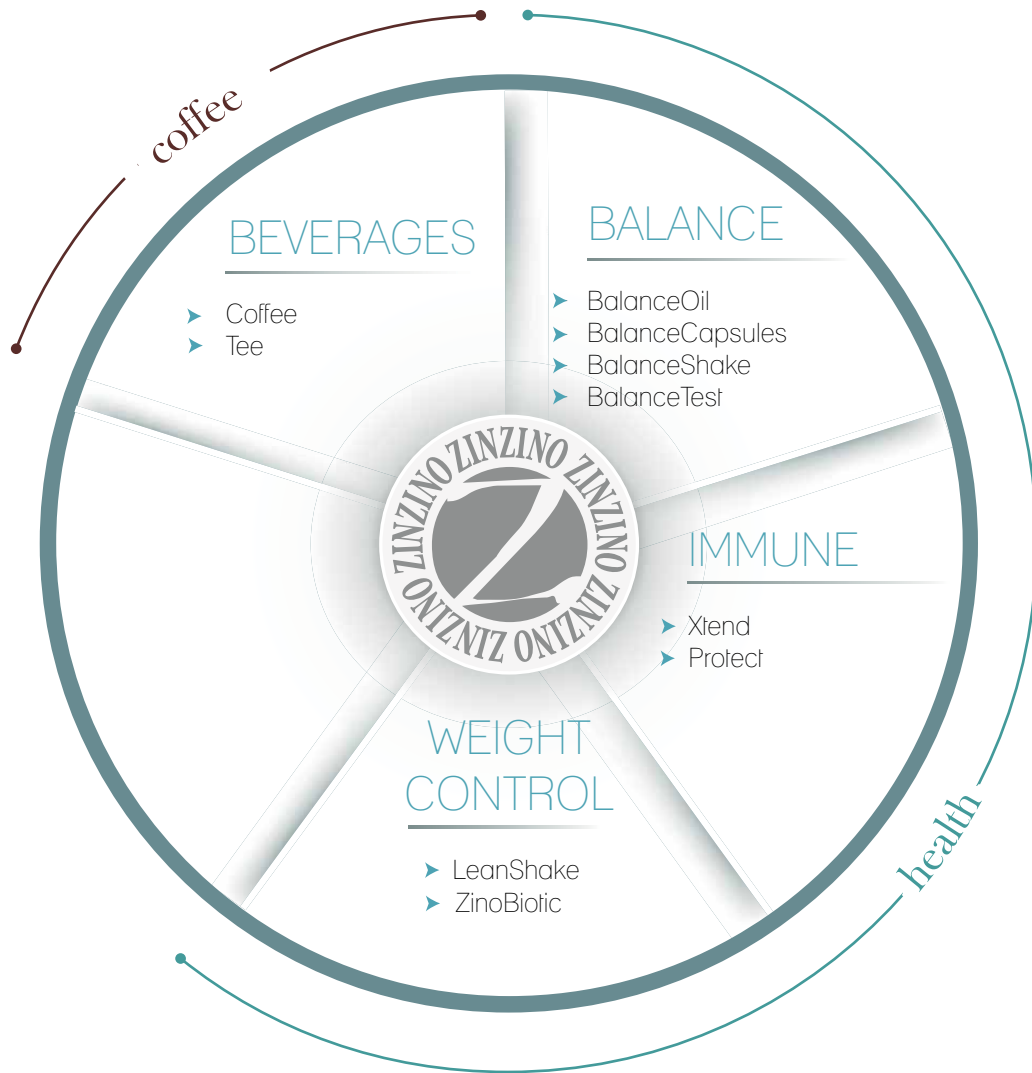


Vuoden 2013 aikana Zinzino vaihtoi päävaraston sijaintia. Jotta voitiin selvitä kasvavan myynnin tuomista haasteista, päävarasto muutti pääkonttorin tiloista pois ja logistiikkayhtiöksi vaihtui Katoen Natie Trollhättänissa.



2013

ZINZINON TUOTERYHMÄT



Zinzinon tuotteet jaetaan kahteen tuotelinjaan: Zinzino Health ja Zinzino Coffee. Tuotelinja Zinzino Health keskittyy pitkän aikavälin terveyden edistämiseen ja sisältää tasapainottavia, immunitettiin vaikuttavia ja sekä painonhallintaan tarkoitettuja tuotteita. Zinzino Coffee – ripaus arjen luksusta – sisältää korkealaatuisia espressokoneita, kahvia, teetä ja erilaisia tarvikkeita.

Zinzino tarjoaa asiakkailleen laadukkaita tuotteita, joissa ympäristöystävällisyys, terveys ja arjen luksus ovat keskiössä. Pyrimme jatkuvasti kehittämään tuotevalikoimaamme ja vuoden 2016 aikana meillä on tavoitteena lanseerata täysin uusi tuoteryhmä

MITÄ ASIAKKAAMME TYKKÄÄVÄT?

Maritta Björkbacka - Balance-asiakas

Maritta Björkbacka on kotoisin Suomesta. Hänelle esiteltiin Zinzino ensimmäistä kertaa joulukuussa 2012 ja siitä lähtien hän on ollut tyytyväinen asiakas. Hän käyttää useita Zinzinon Balance –tuotteita säännöllisesti.

“Kun Zinzino esiteltiin minulle, kiinnostuin samantien BalanceOil- ja BalanceTest – tuotteista. Kun tein testin ensimmäisen kerran, olin yllättynyt tuloksista, sillä olin käyttänyt muita omega-3 –tuotteita säännöllisesti jo pidemmän aikaa. Tulokseni oli 5:1. Kun olin käyttänyt BalanceOil- öljyä säännöllisesti neljän kuukauden ajan, tein toisen testin ja olin iloisesti yllättynyt, kun tulokset tulivat; testitulokseni olivat 3,2:1.

Kun Xtend lanseerattiin, kiinnostuin sen monipuolisuudesta. Olen luottavainen Balance – öljyn ja Balace Xtendin myönteisistä vaikutuksista terveyttäni ja kehoani kohtaan. Balance –tuotteet ovat parasta, mitä terveydelleni tapahtunut ja suosittelen tuotteita lämpimästi kaikille ja ennen kaikkea BalanceTestin tekemistä.”



Susanna Laine - Balance- ja kahviasiakas

Noin 6 vuotta sitten Susanna Laineelle Suomesta esiteltiin Zinzino -kahvi ja tänä päivänä hän tarjoilee sitä kahvila-asiakkailleen. Hän ei pelkää ole tyytyväinen kahviasiakas vaan hän käyttää myös useita Zinzinon terveys- ja Balance –tuotteita.

“Ensimmäisen kerran kun maistoin Zinzinon kahvia, suorastaan takerruin sen autenttiseen ja herkulliseen makuun. Se oli Rombouts Ethiopia –kahvia, joka tänäkin päivänä on edelleen suosikkini. Käytän puoliautomaattista Zinzino-laitetta ja pidän sitä minulle parhaana vaihtoehtona. Kahvilassani tarjoilen asiakkaileni Zinzinon kahvia. Monen asiakkaan suosikkimaku on Ristretto tai Italian style. On ilo tarjolla asiakkaille samaa, laadukasta espresso, jota tarjoillaan myös Café de Paris –kahvilassa Monacossa.

En ole pelkäänyt kahviasiakas vaan käytän useita Zinzinon terveystuotteita, mm. BalanceOil- ja BalanceXtend –tuotteita. Olen juuri myös aloittanut Zinzinon uusimman tuotteen, suklaanmakuisen LeanShaken käytön ja on mielenkiintoista kulkea tietä kohti tavoitettani.”

Nina Ellvén - kahviasiakas

Nina Ellvén, kotoisin itärannikon helmestä, Halmstadista Ruotsista, on ollut Zinzinon kahviasiakas jo 9 vuotta. Arkisin Nina päivät ovat täynnä, kun hän työskentelee sekä pedagogina ja ryhmäkunto-ohjaajana ja kun aika antaa myöten, hemmottelee hän itseään suurella kupilla Café Lattea.

Käytän Oh Espresso-essessokonetta, ja eri espressolajeista Ristretto on suosikkini. Pidän Caffè lattesta, ja Latte duo-maidonvaahdotin avulla saan taatusti mieluisan Caffè latten, jossa on myös täydellinen crema.

Minua miellyttää Zinzinon automaattinen kahvitilaus. On erittäin mukavaa saada kahvitoimitus automaattisesti, jolloin minun ei tarvitse miettiä erikseen kahvin tilaamista. Kun ystäväni ovat kyläilemässä, saan aina hyvää palautetta ja tästäkin syystä näen Zinzinon kahvin parhaaksi vaihtoehdokseni.”



TUOTEUUTUUDET

LeanShake Marja- ja suklaamaku



Zinzino LeanShake on herkullinen ja terveellinen ateriankorvike painonhallintaan. LeanShakella voidaan korvata yksi tai kaksi päivittäistä ateriaa ja se on ravitseva ateria nälän taltuttamiseen tai harjoittelun jälkeiseen palautumiseen. Tuote sisältää paljon proteiinia ja siinä on olennaisia aminohappoja, paljon kuituja ja probiootteja, joilla on vaikutusta paksusuolen toimintaan. Se sisältää 25 vitamiinia, mineraalia ja muita aktiivisia ainesosia.

TÄRKEITÄ TIETOJA

- 231 kcal (suklaa) / 233 kcal (marja) per annos
- Korkea kuitu- ja proteiinipitoisuus
- Luonnolliset makeutusaineet ja aromit
- Gluteeniton
- Laktoositon (marja)
- Sisältää lehtikaalia ja pinaattia (marja)
- 25 vitamiinia ja mineraalia

ZinoBiotic Kuitusekoitus



ZinoBioticin tärkein tehtävä on tasapainottaa bakteerikantaa paksusuolella. Tuote tukee paksusuolen bakteerikantaa, jotta hyvät bakteerit voivat lisääntyä ja ei-toivotut bakteerit vähenevät.

Monet markkinoilla olevat tuotteet sisältävät vain yhtä tai kahta ainesosaa, jotka vaikuttavat vain pieneen osaan bakteereita tai vain tietyssä osassa paksusuolta.

TÄRKEITÄ TIETOJA

- Viittä erilaista kuidun lähdettä
- Suuri määrä kuitua
- Stimuloi hyödyllisten bakteerien kasvua paksusuolella
- Kauran betaglukaani: auttaa ylläpitämään normaalia kolesterolia
- Resistentti tärkkelys vähentämään verensokerin nopeaa kohoamista ruoan jälkeen



Dr. Linda Saga - Tuotekehitys

Leanshake on ensisijaisesti ateriankorvike, mutta se on paljon muutakin. Se on monipuolinen tuote, jolla on myönteisiä vaikutuksia painonhallintaan ja laihduttamiseen. Samanaikaisesti se vaikuttaa lihasmassan kasvuun henkilöillä, jotka harjoittelevat säännöllisesti. Edelleen LeanShake on täydellinen ateriankorvike niille, jotka matkustavat paljon ja tarvitsevat ravintorikasta ja hyvänmakuista ateriaa tai vain terveellistä välipalaa.

Tarkoin valittu yhdistelmä proteiineja, kuituja, terveellisiä rasvoja, vitamiineja, mineraaleja ja superfoodeja tekee LeanShakesta mahtavan tuotteen, josta olemme ylpeitä. Yhdistämällä LeanShaken ZinoBiotic Fiber-tuotteen kanssa, voit kasvattaa tärkeiden kuitujen määrää ruokavaliossasi entisestään. Useilla meistä kuidun saanti ei ole riittävää, millä on negatiivisia vaikutuksia vatsamme mikro-organismeihin. Yhdistämällä ZinoBiotic Fiber –tuotteen LeanShakeen tai vain lisäämällä sen aterian yhteyteen, voidaan vaikuttaa vatsan mikro-organismeihin ja sitä kautta omaan hyvinvointiin.

Zinzino Health Challenge

MOTIVOI – INSPIROI – OPETA

Zinzino Health Challenge kehitettiin täydentämään LeanShake ja ZinoBiotic -tuotteita. Konseptin tarkoitus on antaa työkalut terveyden kohentamiseen. Ohjelma on rakennettu motivoimaan, inspiroimaan ja opettamaan asiakasta luomaan perusta, jonka avulla hän voi muuttaa vanhoja elämäntapojaan uusiin.

Health Challenge -vihkonen sisältää elämänmuutokseen tarvittavat tiedot. Sieltä löytyy tietoja, miten esimerkiksi kuidun ja proteiinin saanti vaikuttavan kehon toimintaan. Asiakas voi oppia kuinka elämänmuutos voidaan saada aikaiseksi ja kuinka elämänmuutoksella voidaan vaikuttaa terveyteen.

Yksi osa ohjelmaa on motivoida asiakasta ja saada hänet sitoutumaan 3-5 tai jopa 10 viikon ohjelmaan, jossa hän voi nähdä ohjelman etenemisen ja oman aktiivisuuden ohjelman aikana. Asiakas voi seurata omia tuloksiaan joka viikko ja parantaa suoritustaan jatkuvasti myös ohjelman jälkeen. Aloituspaketti sopii 3, 5 tai 10 kilon laihduttamiseen ja sisältää myös mittanauhan tuloستن seuraamiseen.



Olen aina kamppailut painonhallinnan kanssa. Kun sain lapsen, siitä tuli entistä haastavampaa. Lokakuun puolivälistä tammikuulle käytin LeanShake -ateriankorviketta ja sain tiputettua 10 kiloa painoa pois. Tammikuussa aloitin Zinzino terveyshaasteen ja sain edelleen tiputettua 2 kg painosta ja 10cm vatsan ympäröymistä. Vaatekokoni on lokakuusta lähtien pienentynyt kaksi kokoa. Koen, että olen saanut enemmän energiaa, verensokeritasoni on laskenut huomattavasti ja ylipäänsä syön pienempiä annoksia. Tulen vain yksinkertaisesti kylläiseksi nopeammin. Olen erittäin tyytyväinen LeanShake -tuotteeseen ja aion käyttää sitä jatkossakin!

Camilla Hjorteland Veland
Asiakas ja itsenäinen partneri



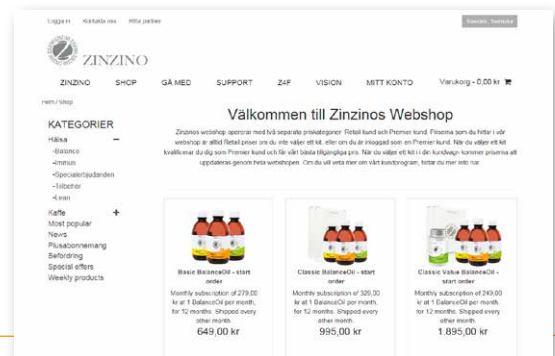
MILJOONA ASIAKASTA VUONNA 2020

Näin aiomme päästä sinne

UUSI IT-JÄRJESTELMÄ JA VERKKOSIVUSTO

Kasvava organisaatio vaatii tehokkaita työkaluja riittävällä kapasiteetilla. Jotta kykenemme toteuttamaan kasvusuunnitelmamme, uudistimme IT-järjestelmän syksyllä 2015. Samanaikaisesti kehitettiin myös uusi ja modernimpi verkkosivusto, johon kuuluu myös verkkokauppa. Valittu IT-järjestelmä on suunniteltu juuri suoramyntialalle sopivaksi ja siksi siinä on huomioitu Zinzinon erityistarpeet. Erona aiempaan ohjelmaan on se, että uudessa sivustossa on parempi rakenne ja se antaa enemmän mahdollisuuksia hallita asiakkuuksia paremmin ja tehokkaammin.

Verkkosivusto on nyt käyttäjäystävällisempi ja partnereille se on selkeämpi työkalu silmällä läpi oman organisaation tietoja nopeasti. Myös visuaaliikka on houkuttelevampi. Esittelimme tuotteet houkuttelevammalla tavalla ja nyt asiakkaaksi ryhtyminen on helpompaa riippumatta siitä, onko jälleenmyyjä ostopäätöksessä mukana vai ei. Tuotteet on myös helppo löytää verkkokaupasta.



REKRYTOINTI

Sitä mukaa kun yrityksen asiakasmäärä kasvaa, rekrytoimme uusia työntekijöitä ja varmistamme, että oikea osaaminen on oikealla paikalla. Vuoden 2015 aikana olemme vahvistaneet joukkoamme viidellä norjalaisella, tanskalaisella, virolaisella ja saksalaisella henkilöllä, olemme vahvistaneet IT-osastoa yhdellä henkilöllä, laajentaneet markkinointiosastoa kahdella ja taloushallintoa kolmella työntekijällä. Edellinen tuotekehityspäällikkömme palasi takaisin yrityksemme lyhyen tauon jälkeen ja työskentelee tällä hetkellä Zinzinon tuotekehitysosastolla ja Faun Pharma AS:n kanssa tuotevalikoiman kehittämisessä.

Olemme tehneet myös sisäistä kompetenssierekrytointia; esimerkiksi olemme vaihtaneet työntekijöitä asiakaspalvelusta Director -tukeen ja kehittäneet huippuosaamista asiakas- ja jälleenmyyjätuessa taataksemme parhaimman mahdollisen palvelun laadun asiakkaille ja jälleenmyyjille. Uusi osasto on kasvanut yrityksen mukana hoitamaan asiakkuuskysymyksiä ja myös IT-osastoa on vahvistettu sisäisillä kyvyillä.



UUDET TOIMITILAT

Rekrytoinnin myötä olemme kasvaneet ulos nykyisistä toimitiloistamme ja tästä syystä olemme laajentaneet pääkonttoriamme uusilla tiloilla. Tällä hetkellä pääkonttorissamme on neljä kerrosta ja yhteensä 1200 neliometriä tilaa.



TUOTEKEHITYS

Zinzino pyrkii kehittämään tuotevalikoimaa vastatakseen asiakkaiden toiveisiin ja tarpeisiin. Tuotteita, joita lanseerattiin vuonna 2015 olivat EK'Oh, LeanShake, ZinoBiotic ja Zinzinon oman tuotevalikoiman kahvit.

EK'Oh on täysautomaattinen ja ekologinen espressokone, joka on valmistettu Ranskassa ja joka on tehty ympäristöystävällisestä muovista. LeanShake on herkullinen ja terveellinen ateriankorvike painonhallintaan. ZinoBiotic on kuitulisä, joka vaikuttaa ruoansulatusprosessiin ja hyvään bakteeriflooraan vatsassa. Zinzinon oman kahvibrandin valikoimaan kuuluvat ranskalainen, italialainen, kolumbialainen, brasilialainen ja reilun kaupan kahvi.



UUDET MARKKINA-ALUEET

Zinzinon tavoite on kasvattaa markkinoita koko maailmaan ja se on yksi edellytys saavuttaa miljoona asiakasta vuoteen 2020 mennessä. Viimeisin lisäys markkina-alueisiin oli Saksa, suuri markkina-alue, jossa uskomme tuotteillamme olevan suuren potentiaalin. Odotamme innolla uusien markkinoidemme kasvua!



ASIAKASKESKEISYYS

Tärkeä osa miljoonan asiakkaan tavoitetta, on pitää huolta nykyisistä asiakkaistamme. Zinzino tekee aktiivisesti työtä asiakaspyörän kanssa, jolla varmistamme sisäisiä projekteja ja teemme markkinoihin liittyviä investointeja.

Olemme myös tuottaneet informatiivisen oppaan asiakkaalle aloituspaketin mukaan. Asiakasvihko kertoo lyhyesti yrityksestä ja antaa katsauksen sen yrityksen taustoista, jolta asiakas on tuotteensa ostanut. Vihkosesta löytyy myös käytännön informaatiota, mm. toimituksista ja asiakaspalvelusta.





NORJA



Norja on edelleen liikevaihdoltaan Zinzinon suurin markkina-alue. Kokonaisliikevaihto oli 101,9 (92,6) mSEK. Myynnin kasvu verrattuna edellisvuoteen oli 10 % ja tulos ennen operatiivisia kustannuksia yli kaksinkertaistui olleen 26,8 (12,4) mSEK. Zinzino Health - tuotelinjan osuus kasvoi ja oli nyt yli 70 % kokonaisymyynnistä. Norjassa on eniten Zinzinon aktiivisia partnereita ja asiakkaita. Siellä sijaitsevat myös tutkimusyritys BioActive Foods ja tuotantolaitos Faun Pharma.

Faun Pharman ulkoisen myynnin luvut eivät sisälly edellä esitettyihin lukuihin, vaan esitellään erikseen myöhemmin tässä luvussa.

ZINZINO
HEALTH

71% kokonaisymyynnistä

Kokonaisyliikevaihto: 62 892 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

29% kokonaisymyynnistä

Kokonaisyliikevaihto: 25 895 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna 10%

Osuus Zinzinon kokonaisymyynnistä 23%

Nettoliikevaihto 88 787

Muut tuotot 13 091

Suorat kustannukset yhteensä - 75 088

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 26 790

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 26,3%



RUOTSI



Ruotsi on Zinzinon kotimarkkina-alue. Pääkonttori sijaitsee Göteborgissa Västra Frölundassa. Kulunut vuosi oli erittäin myönteinen Ruotsin markkinoilla. Kokonaistuotto ruotsalaisilla markkinoilla oli 57,0 (33,6) mSEK, josta 12,4 (9,4) mSEK tuli emoyhtiö Zinzino Nordic AB:n tuloksesta. Myynnin kasvu oli merkittävä 53 % edelliseen vuoteen verrattuna. Jopa tulos ennen operatiivisia kuluja oli kasvanut voimakkaasti olleen 24,1 (5,8) mSEK. Suuntaus vuodelle 2016 näyttää vahvaa liikevaihdon kasvua. Zinzinossa nähdään suuria mahdollisuuksia Ruotsin markkinoilla tulevana vuotena. Kuten muillakin markkinoilla Zinzino Health toi suurimman osan liikevaihdosta (75 %).

ZINZINO
HEALTH

74% kokonaisymyynnistä

Kokonaisyliikevaihto 31 695 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

26% kokonaisymyynnistä

Kokonaisyliikevaihto: 10 923 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna 53%

Osuus Zinzinon kokonaisymyynnistä 13%

Nettoliikevaihto 42 618

Muut tuotot 14 430

Suorat kustannukset yhteensä - 32 981

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 24 067

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 42,2%



ZINZINO
HEALTH

81% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto 45 728 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

19% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto: 10 408 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna 33%

Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä 14%

Nettoliikevaihto 56 136

Muut tuotot 6 425

Suorat kustannukset yhteensä - 44 187

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 18 374

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 29,4%

TANSKA



Vuonna 2015 Tanskassa jatkui vahvan kasvun trendi ja myyntiverkosto oli erittäin motivoitunutta. Kokonaistulos oli yhteensä 62,5 (47,1) mSEK, joka vastaa 33 % myynnin kasvua edelliseen vuoteen verrattuna. Tulos ennen operatiivisia kuluja oli 18,4 (7,4) mSEK, mikä tarkoittaa tuloksen yli kaksinkertaistuneen edellisestä vuodesta. Zinzino Health – tuotelinjan osuus liikevaihdosta oli 81 %. Tanskan tytäryhtiö oli yksi Zinzinon kannattavimmista. Markkinalaueen voimakkaasti kasvava myynti oli Zinzinon kolmanneksi suurin, aivan Suomen kannoilla. Tulos ennen operatiivisia kuluja oli 18,4 (9,4) mSEK.



ZINZINO
HEALTH

79% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto: 42 994 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

21% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto: 11 273 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna 15%

Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä 14%

Nettoliikevaihto 54 268

Muut tuotot 8 859

Suorat kustannukset yhteensä - 44 415

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 18 712

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 30%

SUOMI



Suomi on Zinzinon toiseksi suurin markkina-alue. Kokonaisliikevaihto oli 63,1 (54,7) mSEK, joka toi 15 % kasvun edelliseen vuoteen verrattuna. Tulos ennen operatiivisia kuluja oli 18,7 (9,4) mSEK, joka oli kaksinkertainen edelliseen vuoteen verrattuna. Suomen markkinat on ollut jatkuvasti kasvava vuodesta 2011 lähtien. Kuten muillakin markkina-alueilla Zinzino Health – tuotelinjan myynti on ollut kasvavaa ja tuonut suurimman osan myynnistä Suomessa.



ZINZINO
HEALTH

74% kokonaismyynnistä
Kokonaisliikevaihto 26 129 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

26% kokonaismyynnistä
Kokonaisliikevaihto: 9 316 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna	-6%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	9%
Nettoliikevaihto	35 445
Muut tuotot	4 540
Suorat kustannukset yhteensä	- 32 303
Tulos ennen operatiivisia kustannuksia	7 682
<i>Voitto ennen operatiivisia kustannuksia</i>	19,2%

ISLANTI



Islannin markkinoilla oli vaikeuksia saavuttaa edellisen vuoden taso. Kokonaisliikevaihto oli 40,0 (42,5) mSEK, mikä laski 6 % edelliseen vuoteen verrattuna. Kuitenkin maan myynti oli 9 % konsernin kokonaismyynnistä. Voitto ennen operatiivisia kustannuksia oli 7,7 (1,9) mSEK, mikä osoitti kannattavuuden selvästi parantuneen edelliseen vuoteen nähden. Kannattavuuden parantuminen johtui pääasiassa siitä, että Zinzino sai vuonna 2015 oikeudet myydä BalanceOilia Islannissa.



ZINZINO
HEALTH

64% kokonaismyynnistä
Kokonaisliikevaihto 20 208 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

36% kokonaismyynnistä
Kokonaisliikevaihto: 11 318 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna	-6%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	8%
Nettoliikevaihto	31 526
Muut tuotot	4 212
Suorat kustannukset yhteensä	- 27 780
Tulos ennen operatiivisia kustannuksia	7 958
<i>Voitto ennen operatiivisia kustannuksia</i>	22,3%

VIRO



Viron tytäryhtiö Zinzino OÜ perustettiin vuonna 2011 ja kuten muillakin Baltian markkinoilla vuosi 2015 on ollut aiempaa heikompi. Kokonaisliikevaihto oli 35,7 (38,0) mSEK, mikä vastaa 6 % myynnin laskua edellisvuoteen. Tästä huolimatta tulos ennen operatiivisia kustannuksia oli parempi edellisvuoteen nähden ja oli 8,0 (5,8) mSEK. Muutoksena vuoteen 2014 verrattuna Zinzino Health – tuotelinjan osuus kasvoi myös Virossa ja ohitti Zinzino Coffee – tuotelinjan myynnin vuonna 2015 tuoden suuremman osuuden myynnistä. Tämä muutos selittää myös parantunutta bruttovoittomarginaalia.



ZINZINO
HEALTH

63 % kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto 7 740 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

37 % kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto: 4 529 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna -10%

Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä 3%

Nettoliikevaihto 12 269

Muut tuotot 1 478

Suorat kustannukset yhteensä - 10 740

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 3 007

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 21,9%

LIETTUA



Liettuaassa myynti laski 10 % vuoden 2015 aikana kokonaisliikevaihdon ollessa 13,7 (15,3) mSEK. Voitto ennen operatiivisia kustannuksia oli 3,0 (1,4) mSEK, mikä oli upea parannus edelliseen vuoteen verrattuna. Kuten muillakin markkinoilla nyt Zinzino Health – tuotelinjan osuus kasvoi suuremmaksi kuin Zinzino Coffee – tuotelinjan. Liettuaassa Zinzino allekirjoitti vuonna 2015 yhteistyösopimuksen maan suurimman koripalloseuran Neptunas BC:n kanssa. Sponsorointiprojektin odotetaan tuovan positiivista näkyvyyttä luoden samalla pohjaa Zinzino Health – tuotelinjan myynnille Liettuaassa, missä koripallo on ylivoimaisesti suurin urheilumuoto.



ZINZINO
HEALTH

61% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto: 6 798 (TSEK)

ZINZINO
COFFEE

39% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto: 4 389 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna 7%

Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä 3%

Nettoliikevaihto 11 187

Muut tuotot 1 613

Suorat kustannukset yhteensä - 10 206

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 2 594

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 20,3%

LATVIA



Latvia oli ainoa Baltian markkina-alueista, joka kasvoi vuonna 2015 edelliseen vuoteen verrattuna. Kokonaisliikevaihto oli 12,8 (12,0) mSEK, joka vastasi 7 % kasvua edelliseen vuoteen nähden. Voitto ennen operatiivisia kustannuksia oli 2,6 (0,6) mSEK. Myös Latviassa Zinzino Health on nyt hallitseva tuotelinja. Erittäin vahva motivoitunut myyntiverkosto tekee tehokasta myyntityötä Zinzinon korkealuokkaisten tuotteiden kanssa maassa, jossa keskitulo on alhainen suhteessa Skandinavian keskituloihin.



ZINZINO
HEALTH

100% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto 1 093 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen 301%

Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä 0,3%

Nettoliikevaihto 1 093

Muut tuotot 63

Suorat kustannukset yhteensä - 829

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 327

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 28,3%

PUOLA



Puolan markkinat avattiin syksyllä 2014 ja on yksi viimeisimmistä Zinzinon markkina-avauksista. Yhteensä liikevaihtoa kertyi 1,2 (0,3) mSEK ja voitto ennen operatiivisia kustannuksia oli 0,3 (0,0) mSEK. Markkinoiden avautuminen on ollut hidasta ja tieltä on pitänyt raijata erilaisia markkinoille pääsyn esteitä. Nyt alkaa näkyä positiivisia merkkejä ja myyntikäyrät ovat nousussa. Useita menestyneitä partnereita on aloittanut työskentelyn Puolassa ja erityiset Puolan lakien mukaiset palkkiojärjestelmät houkuttelevat uusia partnereita toimintaan. Suuremmalla myyntiverkostolla saadaan enemmän asiakkaita ja sitä kautta myynnin kasvua. Monen ison urheiluseuran kanssa on käynnistetty yhteistyötä, kuten jalkapallon mestarijoukkueen Legia Varsovan kanssa. Yhteistyötä tehdään pelaajien omega-6 / omega-3 tasapainon saamisessa ja tutkitaan, miten Zinzino Health tuotteiden käyttö vaikuttaa heidän fyysiseen vointiinsa. Puolassa myydään vain suosittuja Zinzino Health tuotteita..



ZINZINO
HEALTH

100% kokonaismyynnistä

Kokonaisliikevaihto 2 638 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna 714%

Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä 0,6%

Nettoliikevaihto 2 638

Muut tuotot 123

Suorat kustannukset yhteensä - 2 035

Tulos ennen operatiivisia kustannuksia 726

Voitto ennen operatiivisia kustannuksia 26,3%

HOLLANTI



Hollanti oli toinen maa, jonne Zinzino laajensi toimintaansa syksyllä 2014. Vuoden 2015 kokonaismyynti oli 2,8 (0,3) mSEK. Voitto ennen operatiivisia kustannuksia oli 0,7 (0,0) mSEK. Vuonna 2016 Zinzino toivoo saavansa synergiaetuja läheisen Saksan markkina-alueen partnereilta, joilla oli erittäin lupaava myyntiin aloitus helmikuussa 2016. Hollannissa myydään vain Zinzino Health – tuotelinjan tuotteita. Hollannissa Zinzinolla on vastaavanlainen sponsorointisopimus jalkapalloseura SC Heerenveenin kanssa kuin muissa maissa olevien seurojen kanssa.



ZINZINO
HEALTH

100% kokonaismyynnistä
Kokonaisliikevaihto 17 302 (TSEK)

TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna	34%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	4%
Nettoliikeyvaihto	17 302
Muut tuotot	305
Suorat kustannukset yhteensä	- 12 740
Tulos ennen operatiivisia kustannuksia	4 867
<i>Voitto ennen operatiivisia kustannuksia</i>	<i>27,6%</i>

USA



USAn markkinat ovat osoittaneet positiivista kasvua vuonna 2015. Kokonaisliikevaihto oli 17,6 (13,1) mSEK, joka vastaa 34 % kasvua edelliseen vuoteen verrattuna. Voitto ennen operatiivisia kustannuksia oli 4,9 (3,3) mSEK. Tuotot tulivat pääasiassa kolmelta alueelta: Minnesota oli näistä suurin ja Florida ja Texas seurasivat perässä. Myyntiä on ollut muissakin osavaltioissa, mutta vähäisemmässä määrin. Zinzinossa tehdään aktiivisesti töitä, jotta konsepti saataisiin levitettyä maassa laajemmallekin muun muassa erilaisten tapahtumien ja myyntikokousten kautta. USAssa Zinzinolla on oma konttori Jupiterissa, Floridassa. Uudenlaisen pohjois-amerikkalaiset standardit täyttävän paremmin Yhdysvaltoihin optimoidun liiketoimintajärjestelmän käyttöönotto lisää osaltaan kasvua USAn markkinoilla. Yhtiö näkee tulevaisuuden USAn markkinoilla erittäin valoisana.



ZINZINO
HEALTH

100% kokonaismyynnistä
Kokonaisliikevaihto 250 (TSEK)

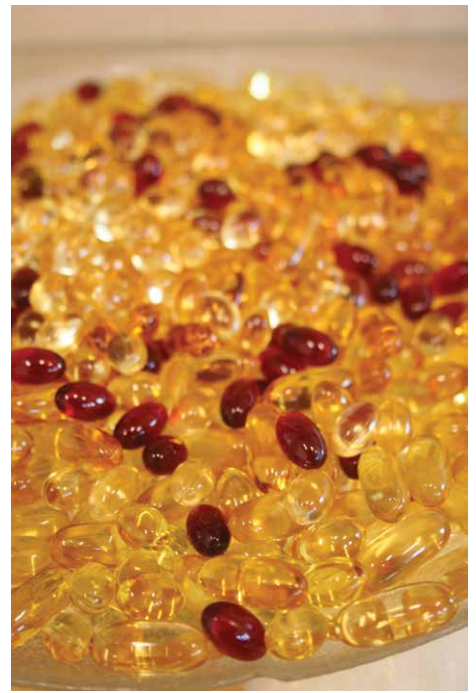
TSEK

Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna	N/A%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	0%
Nettoliikeyvaihto	250
Muut tuotot	5
Suorat kustannukset yhteensä	- 142
Tulos ennen operatiivisia kustannuksia	113
<i>Voitto ennen operatiivisia kustannuksia</i>	<i>44,3%</i>

KANADA



Myynti Kanadassa alkoi loppusyksyllä 2015. Vielä ei paljoa partnereita ole toimintaa aloittanut, mikä todistaa vaatimaton myynti. Kokonaismyynti oli 0,3 (n/a) mSEK ja tulos ennen operatiivisia kustannuksia oli 0,1 (n/a) mSEK. Zinzinossa tehdään töitä aktiivisesti, jotta saataisiin kasvatettua myyntiä erilaisten tapahtumien ja myyntikoulutusten kautta. Kanadan markkinoilla myydään vain Zinzino Health – tuotelinjan tuotteita.



FaunPharma

Faun Pharma tehostaa tulevaisuutta varten

Keväällä 2015 Zinzino AB hankki 13,8 % lisää Faun Pharmedin osakepääomasta ja lisäsi näin omistustaan 98,8 %:iin. Kauppa antoi Zinzinolle täyden hallinnan yrityksestä sekä mahdollisuuden hallita koko ketjua tutkimuksesta ja tuotekehityksestä tuotantoon ja analysointiin. Tämä antoi konsernille mahdollisuuden jättää kaupankäynnin norjalaisten tytäryhtiöiden välillä pois, mikä ei aiemmalla omistuksella ollut mahdollista.

Kokonaistulot vuonna 2015 olivat 49,8 (37,1) mSEK, josta 15,4 (0,8) mSEK konsernin sisäistä myyntiä. Tulos oli -7,5 (-7,5) mSEK, joka oli paljon odotettua huonompi. Kannattavuuden heikkeneminen johtui suureksi osaksi negatiivisista valuuttakursseista kuten Norjan kruunun heikkenemisestä euroa ja Ruotsin kruunua vastaan. Tämä vaikutti tulokseen negatiivisesti vuonna 2015 ja viimeisen vuosineljänneksen bruttokate oli huomattavasti odotettua heikompi.

Uusi toimitusjohtaja Erlend Strømnes aloitti tehtävässään 1. kesäkuuta 2015. Erlend tuli Jacobsen Elektro AS:sta, jossa hän oli toiminut myynnin varatoimitusjohtajana. Erlend on aiemmin toiminut useissa johtotehtävissä kansainvälisessä myynnissä ja hänellä on laaja kokemus elintarviketeollisuuden tuotannosta. Myös uusi avainasiakkuuspäällikkö, jolla on laaja tausta myynnistä ja luontaistuotteista, on nimitetty.

Faun Pharma AS:ssa on vuoden aikana päivitetty konekantaa ja virtaviivaistettu tuotantoa. Tämä mahdollistaa tuotteiden laadun parantamisen ja houkuttelevan hintatason ylläpitämisen.

Zinzinon tuotteiden valikoimaa on laajennettu tuomalla markkinoille Zinzino Protect, BalanceOil 100 ml pullossa sekä LeanShake ja ZinoBiotic. Kun konsernilla on oma tuotantoyksikkö, se antaa mahdollisuuden lyhentää tietä tuoteideasta markkinoille valmiiksi tuotteeksi. Koska Zinzinolla on nyt oma tuotekehitys, lisää se myyntipotentiaalia huomattavasti ja pienentää tavarantoimittajiin liittyviä riskejä.

Vuonna 2015 Faunissa on tehty töitä ISO 9001 – sertifiointin saamiseksi uuden vuoden 2015 alkupuolella aloittaneen laatu päällikön johdolla. Prosessi saatiin päätökseen tammikuussa 2016, kun Faun sai virallisesti ISO 9001 – sertifiointin. ISO 9001 – laatusertifiointi on tunnustus korkeasta laadusta, jonka odotetaan avaavan uusia myyntikanavia ja takaavan tuotteiden korkean laadun.

Faun työskentelee aktiivisesti Zinzinon johdon ja hallituksen kanssa uuden vahvan strategian määrittelemiseksi, jolla pyritään lisäämään tehokkuutta ja alentamaan ulkoisten asiakkaiden tuotteiden tuotantokustannuksia. Nyt toteutetut toimenpiteet, kuten organisaation virtaviivaistaminen ja avainasiakkaisiin keskittyminen, tulevat parantamaan seuraavan vuoden kannattavuutta.

TSEK*

Netto liikevaihto	49 811
Muut tuotot	0
Suorat kustannukset yhteensä	-3 583
Tulos ennen operatiivisia kustannuksia	19 227
<i>Voitto ennen operatiivisia kustannuksia</i>	39%
Operatiiviset kustannukset	- 24 893
Arvonlennukset	- 458
Rahoituskustannukset	-1 426
Nettotulos	- 7 550

* sisältää konsernin sisäiset kirjaukset

MARKKINALUEKOHTAINEN MYYNTI

- maiden välinen vertailu (TSEK)

MAA / MARKKINA-ALUE	Ruotsi	Tanska	Norja	Suomi	Islanti	Viro	Liettua
Nettoliikevaihto	42 618	56 136	88 787	54 268	35 445	31 526	12 269
Muut tuotot	14 430	6 425	13 091	8 859	4 540	4 211	1 478
Voitto ennen operatiivisia kustannuksia	42,2%	29,4%	26,3%	29,6%	19,2%	22,3%	21,9%
Health	31 695	45 728	62 892	42 994	26 129	20 208	7 740
Coffee	10 923	10 408	25 895	11 273	9 316	11 318	4 529
Health osuus	74%	81%	71%	79%	74%	64%	63%
Coffee osuus	26%	19%	29%	21%	26%	36%	37%
Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna	53%	33%	10%	15%	-6%	-6%	-10%
Osuus konsernin kokonaismyynnistä	13%	14%	23%	14%	9%	8%	3%
MAA / MARKKINA-ALUE	Latvia	Puola	Hollanti	USA	Kanada	Faun / BAF	Yhteensä
Nettoliikevaihto	11 187	1 093	2 638	17 302	250	35 173	388 692
Muut tuotot	1 613	63	124	305	5	0	55 144
Voitto ennen operatiivisia kustannuksia	20,3%	28,3%	26,3%	27,6%	44,3%		
Health	6 798	1 093	2 638	17 302	250	0	265 468
Coffee	4 389	0	0	0	0	0	88 050
Health osuus	61%	100%	100%	100%	100%	0%	68%
Coffee osuus	39%	0%	0%	0%	0%	0%	23%
Faun osuus						100%	9%
Kasvu edelliseen vuoteen verrattuna	7%	301%	714%	34%	n/a	n/a	24%
Osuus konsernin kokonaismyynnistä	3%	0%	1%	4%	0%	8%	100%

LANSEERAUS SAKSASSA



Zinzino vahvistaa asemiaan Euroopassa - Liiketoiminta Saksassa alkaa

Keväällä 2016 Zinzino avaa markkinat Saksassa, joka on Euroopan suurin suoramarkkinointialue.

- Saksa tulee olemaan erittäin tärkeä markkina-alue meille. Se on Euroopan suurin markkina-alue ja liiketoimintamme aloitus siellä vahvistaa asemaamme Euroopassa, sanoo Dag Bergheim Pettersen, Zinzino AB:n toimitusjohtaja. Zinzinolla on tähtäimessä nopea maantieteellinen kasvu, jossa Eurooppa ja Pohjois-Amerikka ovat olleet keskiössä. Zinzino laajensi liiketoimintansa Kanadaan onnistuneen Yhdysvaltojen alun jälkeen. Yritys on tehnyt suuria suunnitelmia laajentaa liiketoimintaa sekä maantieteellisesti että tuotevalikoiman osalta.

- Valmisteleminen on ollut laajenemisen edellytys. Nyt, kun olemme menossa yhteen Euroopan suurimmista maista, meillä on oltava lihaksia ja systeemit, jotka selviävät laajenemisesta. Tiedän, että ne meillä nyt on. Samaan aikaan on tärkeää, että pystymme tarjoamaan

myös uusia ja parempia tuotteita asiakkaillemme. Saksa on Euroopan suurin suoramarkkinointimaa. Saksalaiset ovat varakkaita ja heillä on suuri kiinnostus terveyteen. Tämä tarkoittaa, että he ymmärtävät nopeasti tuotteidemme arvon, sanoo Dag Bergheim Pettersen. Seuraavan kolmen - viiden vuoden aikana näemme, että Zinzino suurin markkina-alue Euroopassa tulee olemaan Saksa.

“Se on Euroopan suurin markkina-alue ja laajenemisemme vahvistaa asemaamme Euroopassa.” - Meillä on jo satakunta tapaamista suunniteltuna mahdollisten kumppaneiden kanssa. Voimme todellakin ottaa Saksan markkinat

täysillä haltuun ja jatkaa laajentumistamme Euroopassa. Nopea maantieteellinen kasvu on linjassa Zinzinon kasvustrategian kanssa. Laajenemisen lisäksi asiakasmäärän kasvattamisen nykyisillä markkinoilla auttavat Zinzino saavuttamaan visionsa siitä, että vuonna 2020 meillä on miljoona asiakasta maailmanlaajuisesti, sanoo Dag Bergheim Pettersen.

CSR

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Visiomme on olla "the most customer friendly sales company in the world" (asiakassuuntautunein suoramarkkinointiyritys maailmassa). Yhtenä johtavista suoramarkkinointiyrityksistä meillä on suuri vastuu ympäristöstämme. Sosiaaliset, eettiset, taloudelliset ja ympäristöseikat tulee ottaa huomioon kaikessa toiminnassamme. Yhteiskuntavastuumme on jaettu kolmeksi pääalueeksi: henkilöstömme ja ympäristömme, tuotteemme ja ympäristönsuojelu.

HENKILÖSTÖMME JA YMPÄRISTÖMME

Olemme kansainvälinen yritys, jossa kannustetaan monimuotoisuuteen, avoimuuteen ja syrjinnän estämiseen kaikilla tasoilla. Göteborgissa sijaitsevassa pääkonttorissamme työskentelee noin tusinaan eri kansallisuuteen kuuluvaa henkilöä. Keskinäisiä välejä sekä suhteita asiakkaisiin, partnereihin ja tavarantoimittajiin leimaa kodikkuus, persoonallisuus ja läheisyys. Henkilöstökäsikirjaa toteutetaan osana arkea.

Zinzinolle on aina ollut itsestään selvää kuulua suoramarkkinointiyhdistyksiin niillä markkina-alueilla, joilla toimimme. Tällöin sitoudumme yrityksenä ja sitoutamme jakelijamme noudattamaan suoramarkkinointiyhdistysten eettisiä sääntöjä. Eettisten sääntöjen ansiosta kuluttaja voi tuntea olonsa turvalliseksi ja tyytyväiseksi ollessaan tekemisissä suoramarkkinoinnin kanssa.

ZINZINO FOUNDATION

Zinzino Foundation perustettiin Norjassa neljä vuotta sitten. Tämän säätiön ainoa tehtävä on tukea ja auttaa Norjan valtion käynnistämiä ja rahoittamia avustusprojekteja (Norad). Pääosa projektien rahoituksesta menee Noradin kautta. Projektit käynnistää ja toteuttaa PYM (Norjan helluntailainen ulkolähetys). PYM on kristillinen Afrikassa, Aasiassa, latinalaisessa Amerikassa ja Euroopassa toimiva järjestö. Kun Zinzinon partnerit lahjoittavat 100 000 Norjan kruunua projektiin, Nordad antaa 900 000 Norjan kruunua, joten kokonaissummaksi tulee miljoona Norjan kruunua.

SEURAAVAT PROJEKTIT OVAT VIIME VUOSINA SAANEET MILJOONA KRUUNUA:

- 2012 - Naisten sukuelinten silpomisen lopettaminen Kenian masaiden keskuudessa
- 2013 - Keniassa toteutettu paikallinen mikrorahoitusprojekti paikallisten yritysten vahvistamiseksi, jotta naiset voivat harjoittaa maataloutta ja tukea lastensa koulunkäyntiä ruoan ja lääkkeiden muodossa
- 2014 - Keniassa toteutettavan projektin tuen jatkaminen
- 2015 - Lasten ja nuorten koulun rakentaminen, Karwi U.PI, Intia

TUOTTEEMME

Kahvi- ja teetuekumppaninamme on aina toiminut Rombouts & Malongo. Se oli ensimmäinen kahvipaahtimo, joka aloitti Reilun kaupan yhteistyön (1992). Paahtimo sijaitsee Ranskassa Nizassa, ja sillä on ISO1400 -ympäristösertifikaatti. Kaikki kahvi- ja teelajikkeet ovat luomutuotteita. Kuudella niistä on Reilun kaupan merkki. Riippumaton Reilun kaupan (Fairtrade) merkki varmistaa, että kehitysmaissa toimivat viljelijät ja työläiset voivat parantaa työskentely- ja elinolosuhteitaan. Lisäksi Zinzino on Pohjoismaiden Reilun kaupan liiton jäsen.

Balance-tuotteiden yhteistyökumppanina toimii islantilainen Lysi ehf. Sen valmistama BalanceOil sisältää kala- ja oliiviöljyä ainutlaatuisena yhdistelmänä. Lysi ehf noudattaa tiukkaa ympäristönsuojeluohjelmaa. Kalaöljy on peräisin vain hyväksytyistä kalakan- noista, jotka eivät ole IUCN:n uhanalaisten lajien luettelossa.

YMPÄRISTÖNSUOJELU – KULJETUS JA KIIERRÄTYS

Lähetämme joka kuukausi noin 30 000 pakettia ympäri Eurooppaa. Siksi Ruotsin Posten och Bring vastaa toimituksistamme. Se on pohjoismaiden suurin logistiikka- ja postialan yritys ja tekee aktiivisesti töitä vähentääkseen ympäristökuormitusta ja päästöjä. Olemme erityisen ylpeitä parantuneista ympäristöystävällisistä kahvikapseleistamme. Kahvikapseleiden käyttö on kasvanut räjähdysmäisesti kahvikoneiden kotikäytön yleistyttyä. Useimmissa tapauksissa kapselit on valmistettu metallista tai muovista – materiaaleista, jotka rasittavat ympäristöä. Vaikka meidän kapselimme olivat jo aiemminkin kompostoituvia, ne on edelleen pakattu muovikuoreen, joka pitää lajitella kierrätykseen.

Kannamme vastuumme kierrätyksestä elektroniikkalaitetuottajana kuulumalla Ruotsin Elkretseniin, Norjan Elretureniin sekä Tanskassa ja Suomessa Elkeriin.



Sponsorointi

TASAPAINOA HUIPPUTASOLLE

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER JAKOB SPIJKERIN HAASTATTELU

Minkälaista on yhteistyö urheiluseurojen kanssa?

- Zinzino allekirjoittaa sopimuksen kyseisten seurojen kanssa. Sitten kerromme pelaajille, valmentajille ja lääkäreille edustamistamme Zinzinon Balance – tuotteista. Ensimmäisessä tapaamisessamme pääsevät pelaajat tutustumaan Balance-tuotteisiin ja tekemään ensimmäisen Balance Testin. Testit kertovat heidän omega 6:3-suhteestaan ja 120 päivän jälkeen otetaan toinen testi. Testitulokset analysoidaan ja esitellään seuralle.

- Tämä antaa Zinzinolle ainutlaatuisen mahdollisuuden markkinoida ja testata Balance-tuotteita huippu-urheilijoilla. Tämä antaa myös myönteistä PR:ää meille ja partnereillemme, mikä taas johtaa kasvavaan myyntiin.

Mitä Zinzino saa yhteistyöstä?

- Zinzino saa stadionmainoksia, näkyvyyttä seurojen nettisivuilla ja usein myös näkyvyyttä pelipaidoissa. Lisäksi saamme myös lippuja joukkueiden kotipeleihin. Jaamme lippuja partnereillemme, jotta he voivat osallistua tapahtumiin – mielellään yhdessä mahdollisten asiakkaiden kanssa.

- Saamme myös luvan käyttää testituloksia sisäisesti ja ulkoisesti. Koska testitulokset ovat aina radikaalisti parantuneet, tämä on todella tärkeä uskottavuustekijä meille, partnereillemme ja asiakkaillemme.



“Minulla on myönteisiä kokemuksia Zinzinon kalaöljystä. Puhun sekä tuotteen käyttäjänä, että määrääjänä...”

Joukkueen lääkäri – SC Heerenveen

(“My experience with the fish oil of Zinzino is positive. I talk as a user and as a prescriber...”)

SEURAT, JOILLA ON SOPIMUS ZINZINON KANSSA

SC Heerenveen

Jalkapalloseura - Hollanti



Legia Warszawa

Jalkapalloseura - Puola



BC Neptunas

Koripalloseura - Liettua



Lillestrøm SK

Jalkapalloseura - Norja



Sandefjord SK

Jalkapalloseura - Norja



FC Levadia

Jalkapalloseura - Norja





MITÄ ON SUORAMARKKINOINTI?

HENKILÖKOHTAINEN TAPAAMINEN – SUORAMYNNIN YDIN

Suoramyynni perustuu henkilökohtaiseen kohtaamiseen myymälöiden kaltaisten perinteisten myyntipaikkojen ulkopuolella. Suoramyynnin yleisin muoto on kotikutsut. Suoramyynnä joko kutsuu mahdollisen asiakkaan kotiinsa tai tulee tapaamaan asiakasta, jotta asiakas saa kokeilla ja maistaa tuotteita.

Henkilökohtainen suhde muodostaa punaisen langan asiakastapaamisesta henkilökohtaiseen jatkoseurantaan ja yhteyteen yritykseen. Zinzinossa myyjä kutsutaan itsenäiseksi partnereiksi.. Partneri voi valita keskittyäkseen vain suositteliin tuotteita asiakkaille. Zinzinolla on selvä visio asiakkaiden tärkeydestä. Mikäli partneri haluaa, hän voi myös tehdä yhteistyötä muiden itsenäisten parterien kanssa ja rakentaa omaa myyntiverkostoaan. Zinzino pyrkii aina pitkän aikavälin yhteistyöhön partnereidensa kanssa. Tarjoamalla liiketoimintamallin, joka voi muuttaa elämää monella tavalla, yritys pyrkii elinikäiseen yhteistyöhön. Partneri voi itse valita työaikansa ja toimintansa intensiteetin. Suoramarkkinointi houkuttelee hyvin erilaisissa elämäntilanteissa ja erilaisilla taustoilla olevia ihmisiä. Se tarjoaa dynaamisia ja jännittäviä kohtaamisia yli rajojen. Itsenäinen partneri saa asemansa vakiinnuttaneet tuotemerkit käyttöönsä, voi osallistua systemin mukaisiin koulutuksiin ja markkinointitapahtumiin. Hän pääsee myös hyötymään erittäin laadukkaista tuotteista tarvitsematta ostaa itselleen suurta varastoa.

Omat asiakkaat ja henkilökohtainen verkosto muodostaa perustan jokaisen omalle liiketoiminnalle. Zinzino yrityksenä on itsenäisten partnereidensa takana ja tukee liiketoiminnan kehittymistä eteenpäin. Zinzino tarjoaa työkalut ja menestymisen edellytykset itsenäisille partnereille, joita ohjaa henkilökohtainen kunnianhimo, elämäntapa ja tavoitteet. Ei ole rajoja, on vain mahdollisuuksia!

ZINZINO–SUORAMARKKINOINTIYHDISTYKSEN YLPEÄ JÄSEN

Zinzino on jäsen suoramarkkinointiyhdistyksessä ja on monta vuotta tehnyt aktiivisesti töitä avoimen ja rehellisen suoramyntialan puolesta. Zinzino kuuluu Ruotsin, Norjan, Suomen, Tanskan, Viron, Latvian, Liettuan ja Hollannin kansallisiin suoramarkkinointiyhdistyksiin. Zinzino hakee suoramarkkinointiyhdistyksen jäsenyyttä kaikilla uusilla markkina-alueilla, joille on menossa ja on nyt koejäsenenä USAn, Saksan ja Puolan suoramarkkinointiyhdistyksissä.

Suoramarkkinointiyhdistyksen jäsenyys toimii laadun merkinä Zinzinolle yrityksenä. Suoramarkkinointiyhdistysten päätehtävä on suojella kuluttajaa, edistää hyviä liiketapoja sekä parantaa jakelumuotona suoramyynnin ja sen harjoittajien mainetta. Niiden tulee myös vaikuttaa alan eettisten sääntöjen tunnetuksi tekemiseen ja noudattamiseen sekä huolehtia myyjien ja jakeilijoiden koulutuksen edistämisestä. Suoramarkkinointiyhdistykset ottavat kantaa suoramyyniin vaikuttavaan lainsäädäntöön.

SUORAMYNNISSÄ ON KYSE MILJARDEISTA

Suoramyntiala on vahva sekä Ruotsissa että maailmanlaajuisesti. Ruotsin suoramarkkinointiyhdistys on FEDSAn jäsen (Federadion of European Direct Selling Associations). FEDSA edustaa 25 kansallista eurooppalaista suoramarkkinointiyhdistystä ja suoraan tai epäsuorasti – jäsenyhdistystensä kautta yli 1000 suoramyntiyritystä, joiden vuotuinen yhteenlaskettu liikevaihto on yli 20 miljardia euroa ja joilla on yli seitsemän miljoonaa suoramyynnä. Heistä lähes kuusi miljoonaa on naisia. Maailmanlaajuisesti alan myynti oli vuonna 2014 peräti 182 823 miljoonaa US dollaria. Aktiivisia suoramyynnä oli lähes 100 miljoonaa.





HALLITUS



HANS JACOBSSON
PUHEENJOHTAJA
Syntynyt: 1967

Koulutukseltaan insinööri. Työskentelee Rootfruit Scandinavia AB:n toimitusjohtajana. Työskennellyt aiemmin mm. General Mills Scandinavia AB:n talous- ja logistiikkajohtajana sekä partnerina CR&T Venturesissa (Bure-ryhmään kuuluva riskipääomasijoitusyhtiö) ja Investment managerina Investment AB Buressa. Hänellä on syvälinen kokemus yritysten ostamisesta ja myymisestä, pörssiin listautumisesta ja toimialajärjestelyistä. Lisäksi hänellä on laajaa osaamista elintarvike- ja kuluttajatuotealoilta. Hans Jacobsson on kuulunut yhtiön hallitukseen vuodesta 2007 alkaen ja toiminut hallituksen puheenjohtajana vuodesta 2009 alkaen.

Osakkeiden määrä: 471 215
B-osaketta



STAFFAN HILLBERG
JÄSEN
Syntynyt: 1964

Opiskellut sähkötekniikkaa Chalmersin teknillisessä korkeakoulussa, MBA-tutkinto INSEADista. Wood & Hill Investment AB:n toimitusjohtaja, salkunhoitoyritys Heliospectra AB:n toimitusjohtaja. Pitkä kokemus kansainvälisistä operatiivisista tehtävistä ja rahoitusalaalta. Aiemmin Yield AB:n ja Scandinavian Financial Management AB:n toimitusjohtajana, MVI:n Managing Partner, partneri CR&T Ventures AB:ssä (Bure-ryhmään kuuluva riskipääomasijoitusyhtiö), AppGate AB:n toimitusjohtaja, Bonnier online toimitusjohtaja, johtajana Bonnier Medialabissa sekä Apple Computer Inc:n tuotepäällikkö Ranskassa ja Yhdysvalloissa. Staffan Hillberg on kuulunut yhtiön hallitukseen vuodesta 2007 alkaen.

Osakkeiden määrä: 251 414
B-osaketta



CECILIA HALLDNER
JÄSEN
Syntynyt: 1951

Koulutukseltaan insinööri. Cecilialla on syvälinen kokemus liiketoiminnan kehittämisestä ja kansainvälisten yritysten tuotemerkkien lanseeraamisesta Pohjoismaiden markkinoille, esim. Astra Zeneca, Beiersdorf, Ecco ja BeO. Cecilialla on pitkä kokemus operatiivisesta johtamisesta. Hän on työskennellyt toimitusjohtajana Orkla-konsernissa, ja hänellä on yrittäjäkokemusta mobiilimarkkinoinnin alalla toimivan European Last Minute Ticket AB:n toimitusjohtajana. Hän toimii Itäjätkömaan/ Pohjois-Smoolannin Sensus studieförbundin aluejohtajana. Cecilia Halldner on kuulunut yhtiön hallitukseen vuodesta 2007 alkaen.

Osakkeiden määrä: 45 000
B-osaketta



PIERRE MÅRTENSSON
JÄSEN
Syntynyt: 1972

Pierre Mårtensson on koulutukseltaan insinööri BI Norwegian Business Schoolista. Hänellä on pitkä ja syvälinen työkokemus kansainvälisistä yrityksistä. Pierre Mårtensson on viimeksi työskennellyt Eniro Norjassa ja ollut aiemmin Oriflame-konsernin Kiinan markkinoiden toimitusjohtajana vastaten siellä 17 konttorista. Hän on myös ollut Lux Singaporen ja Etelä-Afrikan toimitusjohtajana. Tätä ennen hän työskenteli kolme vuotta Zonavi AS:ssä, joka oli TV Telenor AS:n interaktiivinen liiketoimintayksikkö sekä kaksi vuotta johdon konsultointialalla.

Osakkeiden määrä: 0 + 100 000
merkintäoptiotar

JOHTORYHMÄ



DAG BERGHEIM PETERSEN
CEO
Syntynyt: 1970

Toiminut aikaisemmin johtotehtävissä El-gigantienissa ja Alcatelissa sekä Senior Vice President-tehtävässä TeliaSoneran yhtiössä NetComissa. Dagilla on syvälinen kokemus kasvuyritysten strategisesta johtamisesta. Hän on toiminut Zinzinon toimitusjohtajana vuodesta 2012 lähtien.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 180 000 B-osaketta ja + 1 460 000 merkintäoptiota



LARS DAHLBERG
CMO / CIO
Syntynyt: 1967

Lars Dahlbergillä on 20 vuoden kokemus suoramarkkinointialalta sekä partnerina että kansainvälisistä johtotehtävistä. Toimeksiantajat ovat olleet amerikkalaisia, eurooppalaisia ja kiinalaisia yrityksiä. Hänen kokemuksensa ja asiantuntemuksensa on suuri voimavara Zinzinon tulevaa kehitystä ajatellen.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 0



HENRIK SCHULTZ
PRODUCT MANAGER
Syntynyt: 1961

Henrik Schultz on toiminut pitkään johtotehtävissä erilaisissa kansainvälisissä ja kaupallisissa yrityksissä. Hänellä on MBA koulutus. Hän on työskennellyt myyntipäällikkönä, markkinointipäällikkönä ja toimitusjohtajana. Henrik tuli Zinzinon vuonna 2007 Libro Group AB:stä.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 55 000 B-osaketta



HELENA BYSTRÖM
LOGISTICS MANAGER
Syntynyt: 1975

Helena Byström on tuotantotaloutta opiskellut insinööri. Hän on työskennellyt vuodesta 2001 alkaen logistiikkatehtävissä useissa yrityksissä, kuten Flextronics, Sonoform ja Volvo Trucks. Hän aloitti Zinzinolla elokuussa 2013.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 5 000 B-osaketta



MICHAEL PERRY
COO USA
Syntynyt: 1953

Michael Perryllä on pitkä kokemus erilaisten yritysten johtamisesta. Hän on suorittanut MBA-tutkinnon. Hän on työskennellyt myyntijohtajana, operatiivisena johtajana ja toimitusjohtajana. Hänellä on pitkä kokemus suoramyyntistä. Michael aloitti Zinzino LLC:llä maaliskuussa 2013 Yhdysvaltojen markkina-alueen COO-tehtävässä.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 0 + 100 000 merkintäoptiota



LINDA SAGA
R&D DIRECTOR
Syntynyt: 1984

Linda Saga on elintarviketieteiden tohtori, erikoistumisalanaan omega-3 rasvahapot. Hän on ollut kehittämässä Balance Health konseptia. Hän työskentelee nyt Zinzinon terveystuotteiden tuotekehityksessä ja tutkimuksessa. Hän aloitti BioActive Foodsilla vuonna 2012.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 142 552 B-osaketta



FREDRIK NIELSEN
CFO
Syntynyt: 1977

Fredrik Nielsen on koulutukseltaan ekonomi. Hänellä on laaja kokemus taloushallinnon johtotehtävistä. Hän aloitti Zinzinolla vuonna 2009. Sitä ennen hän työskenteli Gymnasium AB:n talousjohtajana.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 45 000 B-osaketta



JAKOB SPIJKER
BUSINESS DEVELOPMENT / CCO
Syntynyt: 1968

Jakob Spijker on työskennellyt erilaisissa logistiikka-, kuljetus- ja varastointialan tehtävissä Ruotsissa ja Hollannissa. Hän aloitti Zinzinolla vuonna 2012. Sitä ennen hän työskenteli Mediatec Solutions AB:lla logistiikkavastaavana.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 15 000 B-osaketta

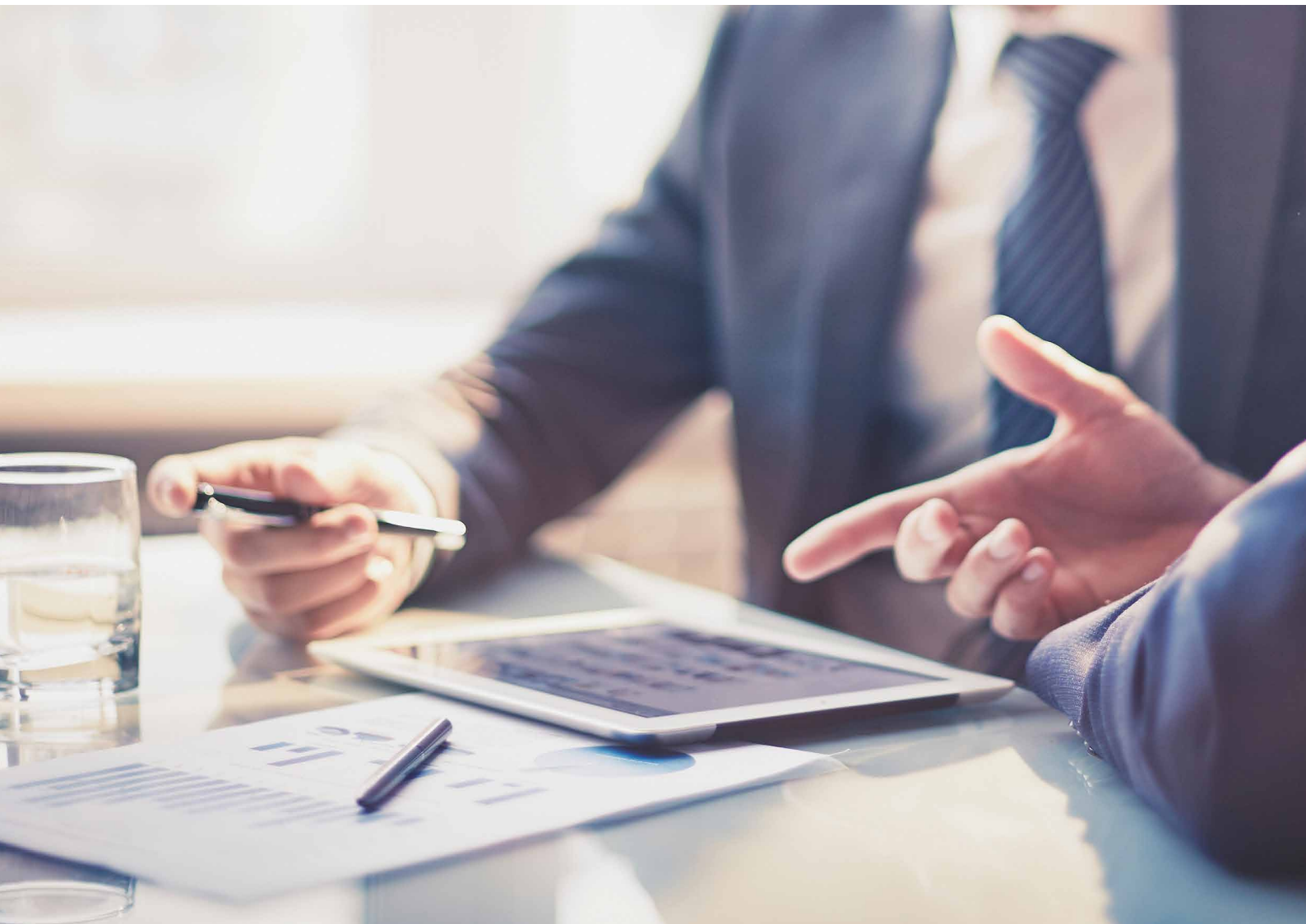


ERLEND STRØMNES
MD FAUN
Syntynyt: 1970

Erlend Strømnesillä on Bachelor i Mekatronik ja Master i International Management koulutukset. Hänellä on kokemusta liiketoiminnan kehittämisestä, markkinoinnista ja myynnistä. Hän on työskennellyt johtotehtävissä ja hallituksessa useissa eri yrityksissä, mm. Otrum AS:ssa ja Jacobsen Elektro AS:ssa. Hän aloitti Faun Pharmed Managerina kesäkuussa 2015.

OSAKKEIDEN MÄÄRÄ: 0 + 135 000 merkintäoptiota

TALOUSTIEDOT



HALLINTORAKENNERAPORTTI

Hallintorakenne merkitsee oikeuksien ja velvollisuuksien jakautumista yhtiön toimielinten välillä voimassaolevien lakien, asetusten ja prosessien mukaan. Hallintorakenne kattaa päätöksentekojärjestelmät ja rakenteen, jonka avulla osakkaat ohjaavat yhtiötä suoranaisesti tai epäsuorasti.

Zinzino AB on ruotsalainen julkinen osakeyhtiö (Oyj), jonka osakkeet noteerataan Tukholman Nasdaq OMX First Northissa. Zinzino AB julkistaa tässä hallintorakenneraporttinsa vuodelta 2015

TOIMINTAOHJEET

Yhtiö ei ole kokonsa vuoksi velvollinen noudattamaan Ruotsissa voimassaolevia hallintorakenneohjeita. Yhtiössä on kuitenkin nimitetty korvausvaliokunta, tilintarkastusvaliokunta ja vaalivaliokunta.

ULKOISET SÄÄNNÖT

- ▶ Ruotsin osakeyhtiölaki
- ▶ Ruotsin ja kansainvälinen tilintarkastuslaki
- ▶ Nasdaq OMX First Northin osakeantisäännöt
- ▶ Osakemarkkinalautakunnan lausunnot

SISÄISET SÄÄNNÖT

- ▶ Yhtiöjärjestys
- ▶ Hallituksen työjärjestys
- ▶ Toimitusjohtajan ohjeet
- ▶ Hyväksymisjärjestys

VASTUUNJAKO

Osakkaat käyttävät määräysvaltaansa suhteessa Zinzino AB:hen varsinaisessa yhtiökokouksessa ja mahdollisissa ylimääräisissä yhtiökokouksissa. Yhtiökokous käyttää ylintä päätöksentekovaltaa yhtiössä. Ruotsin osakeyhtiölain, muiden lakien ja asetusten, First Northin osakeantisääntöjen, yhtiöjärjestyksen ja hallituksen sisäisten ohjausvälineiden mukaan hallitus ja toimitusjohtaja ovat vastuussa yhtiön organisaatiosta ja omaisuuden hallinnasta.

OSAKKAAT

Zinzino AB:n osake on noteerattu Nasdaq OMX First Northissa 11. joulukuuta 2014 alkaen. Sitä ennen Zinzino AB:n osake noterattiin kaupankäyntiä varten Aktietorgetilla vuodesta 2010 alkaen. Osakkeiden kokonaismäärä on 30 900 025, joista 5 113 392 on A-osakkeita (1 ääni) ja 25 786 633 on B-osakkeita. Yhtiöllä oli vuoden lopussa 1 746 osakasta ulkomaisia hallintarekisteriosakkaita lukuun ottamatta. Suurimmat osakkaat olivat Örjan Saele yrityksineen ja perheineen: 48,65 % äänivallasta ja 30,13 % osakepääomasta, sekä Peter Sörensen yrityksineen: 25,93 % äänivallasta ja 11,82 % osakepääomasta. Osakkaille tarkoitetut tiedot ovat Zinzinon sivustolla: www.zinzino.se.

YHTIÖJÄRJESTYS

Yhtiöjärjestyksessä kuvataan esimerkiksi yhtiön toiminta, hallituksen jäsenten ja tilintarkastajien määrä, yhtiökokouksen koollekutsuminen, asioiden käsitteleminen yhtiökokouksessa ja yhtiökokouksen järjestämispaikka. Osakkaiden äänivaltaa yhtiökokouksessa ei ole rajoitettu yhtiöjärjestyksessä. Voimassaoleva yhtiöjärjestys, josta tehtiin päätös 9. toukokuuta 2011 järjestetyssä yhtiökokouksessa, on nähtävillä yhtiön sivustolla: www.zinzino.se.

YHTIÖKOKOUS

Osakkaat voivat käyttää äänioikeuttaan sekä päättää yhtiöön ja sen toimintaan vaikuttavista asioista yhtiökokouksessa ja mahdollisissa ylimääräisissä yhtiökokouksissa. Yhtiökokous järjestetään kuuden kuukauden kuluessa tilivuoden päättymisestä. Siinä päätetään tuloslaskelman ja taseen vahvistamisesta, tilivuoden aikana kertyneen voiton tai tappion käyttämisestä sekä vastuuvapauden myöntämisestä hallitukselle ja toimitusjohtajalle. Lisäksi valitaan hallituksen jäsenet ja vahvistetaan heidän palkkionsa. Tämän jälkeen valitaan tilintarkastajat ja päätetään heidän palkkioistaan. Lisäksi käsitellään muita lakisäätteisiä asioita ja vahvistetaan johtaville toimihenkilöille maksettavat korvaukset. Lisäksi käsitellään muita hallituksen ja osakkaiden tekemiä ehdotuksia. Kaikki osakkaat, jotka on rekisteröity osakasrekisteriin täsmäytyspäivään mennessä ja jotka ovat ilmoittautuneet yhtiökokoukseen yhtiöjärjestyksessä ilmoitettavalla tavalla, voivat osallistua yhtiökokoukseen ja käyttää osakeomistukseen perustuvaa äänivaltaansa. Osakasta voi edustaa yksi tai useampi asiamies.

YHTIÖKOKOUS 2015

Vuoden 2015 varsinainen yhtiökokous järjestettiin perjantaina 8. toukokuuta 2015. Yhtiökokouksessa oli läsnä 27 % äänivallasta ja 9 % osakepääomasta osakkaiden tai heidän asiamiestensä edustamana. Yhtiökokouksen puheenjohtajaksi valittiin Hans Jacobsson. Yhtiökokouksessa tehtiin esimerkiksi seuraavat päätökset:

- Yhtiökokous päätti seuraavaan vuosikokoukseen asti hallituksen palkkioiksi ehdotuksen mukaisesti 172 000 SEK puheenjohtajalle ja 98 000 SEK muille nimetyille hallitusjäsenille.
- Yhtiökokous päätti valita Staffan Hillbergin ja Cecilia Halldnerin hallituksen jäseniksi uudelleen sekä Pierre Mårtenssonin uudeksi hallituksen jäseneksi. Hans Jacobsson valittiin hallituksen puheenjohtajaksi uudelleen.
- Yhtiökokous päätti nimittää seuraavaan yhtiökokoukseen asti vaalivaliokuntaan Örjan Saalen, Peter Sörensenin ja Hans Jakobssonin (kokoonkutsujana). Yhtiökokous päätti myös antaa hallituksen ehdotuksen mukaisesti uudelle vaalivaliokunnalle ohjeet työskentelystä tulevalla vaalikaudella.
- Yhtiökokouksessa päätettiin hallituksen esityksen mukaisesti laskea liikkeelle 600 000 merkintäoptiota. Oikeus merkitä merkintäoptioita myönnettiin osakkaiden etuoikeudesta poiketen vain Zinzino Nordic AB:lle, joka puolestaan sai oikeuden luovuttaa merkintäoptiot yhtiön johtaville päätöksentekijöille.
- Yhtiökokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti valtuuttaa hallituksen päättämään kerran tai useita kertoja seuraavaan yhtiökokoukseen mennessä B-osakkeiden, vaihtovelkakirjojen ja/tai merkintäoptioiden etuoikeusannista. Hallitus saa päättää etuoikeusannista kuittausoikeudella tai ehdoilla tai ilman niitä.

- Yhtiökokous päätti yksimielisesti hallituksen päätösehdotuksen mukaisesti, että seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka, yhdessä tai useissa tapauksessa, tehdään päätökset B-osakkeiden osakeannista markkinointiehtojen mukaisesti, vaihto- ja /tai takuuoptyoista poiketen, osakkeenomistajan etuoikeuden mukaisesti, joko yhdessä tai ilman määräästä raportoinnista-ja/tai kuittauksista tai muista edellytyksistä. Hallitus ei tosin voi tehdä päätöstä, minkä yhteydessä B-osakkeita lisättäisiin yli 3 000 000 samanaikaisesti.

YHTIÖKOKOUS 2016

Varsinainen Zinzino AB:n (Oyj) yhtiökokous järjestetään 20. toukokuuta klo 12:30 yhtiön toimitiloissa Göteborgissa osoitteessa Hulda Lindgrens Gata 8. Lisätietoa vuoden 2016 yhtiökokouksesta löytyy yhtiön verkkosivuilta www.zinzino.se.

VAALIVALIOKUNTA

Zinzinon vaalivaliokunnan tehtävänä on laatia ehdotus hallituksen jäsenten määrästä, hallituksen jäsenten ja puheenjohtajan valitsemisesta, hallituksen jäsenille maksettavista palkkioista, uuden vaalivaliokunnan valitsemisesta ja Ruotsissa voimassa olevien yhtiöiden ohjausmääräyksien noudattamisesta. Vaalivaliokunta valitaan varsinaisessa yhtiökokouksessa, ja se valitsee puheenjohtajan keskuudestaan. Vuoden 2016 yhtiökokoukseen saakka toimineeseen vaalivaliokuntaan kuuluivat puheenjohtajana Örjan Saele, yhteensä (lähipiiri mukaan luettuna) 48,65% äänivallasta, Peter Sörensen, yhteensä (lähipiiri mukaan luettuna) 25,42% äänivallasta, ja vaalivaliokunnan koollekutsujana Zinzino AB:n hallituksen puheenjohtaja Hans Jacobsson, yhteensä (lähipiiri mukaan luettuna) 0,56% äänivallasta. Vaalivaliokunta edustaa omistajia 75,14% yhtiön äänivallasta. Vaalivaliokunnan tehtäviä:

- Hallituksen koostumuksen ja työskentelyn arviointi
- Tehdä yhtiökokoukselle ehdotus hallituksen jäsenistä ja puheenjohtajasta
- Nimetä ulkoiset tilintarkastajat
- Tehdä ehdotus hallituksen ja tilintarkastajien palkkioista

Vaalivaliokunta on kokoontunut neljä kertaa. Lisäksi sen jäsenet ovat pitäneet yhteyttä toisiinsa sähköpostitse ja puhelimitse. Vaalivaliokunnan täydellinen ehdotus ja perustelut vuoden 2016 yhtiökokoukselle esitellään yhtiön verkkosivulla www.zinzino.se hyvissä ajoin ennen yhtiökokousta. Osakkaat, jotka haluavat tehdä ehdotuksia vaalivaliokunnalle, voivat lähettää ne sähköpostitse osoitteeseen aktier@zinzino.com tai postitse yhtiön pääkonttoriin. Jotta vaalivaliokunta pystyy ottamaan huomioon esitetyt näkemykset laatiessaan ehdotusta yhtiökokoukselle, ehdotukset täytyy jättää vaalivaliokunnalle viimeistään kuukautta ennen yhtiökokousta.

HALLITUS JA SEN TYÖSKENTELY

Hallitus vastaa Zinzino AB:n organisaatiosta ja hallinnosta. Hallituksen täytyy tukea johdon työtä tehokkaasti ja valvoa sitä. Hallitus on laatinut itselleen työjärjestyksen, joka sisältää työn säännöt ja suuntaviivat. Työjärjestyksessä säädetään esimerkiksi varsinaisten kokousten määrästä, varsinaisissa hallituksen kokouksissa käsiteltävistä asioista ja hallituksen puheenjohtajan velvollisuuksista. Yhtiökokous valitsee hallituksen jäsenet vuosittain toimikaudeksi, joka päättyy seuraavassa varsinaisessa yhtiökokouksessa. Zinzino AB:n hallitus koostuu kolmesta yhtiökokouksen valitsemasta jäsenestä. Varajäseniä ei ole. Toimitusjohtaja ei ole hallituksen jäsen. Cecilia Halldner valittiin aikanaan Zinzino

Nordic AB:n hallitukseen vuonna 2006 eli ennen kuin Zinzino AB osti tämän yhtiön. Hänestä tuli Zinzino AB:n hallituksen jäsen, kun se muodostettiin 2007. Myös Hans Jacobsson ja Staffan Hillberg ovat kuuluneet Zinzino AB:n hallitukseen tämän yhtiön perustamisesta alkaen. Vuoden 2015 yhtiökokouksessa Staffan Hillberg ja Cecilia Halldner valittiin hallituksen jäseniksi uudelleen. Pierre Mårtensson valittiin uudeksi hallituksen jäseneksi. Hans Jacobsson valittiin hallituksen puheenjohtajaksi uudelleen. Hallitus esitellään lähemmin sivulla 29. Konsernin toimitusjohtaja Dag Bergheim Pettersen osallistuu kaikkiin hallituksen kokouksiin esittelijänä. Samoin tekee konsernin CFO Fredrik Nielsen. Muut konsernin toimihenkilöt osallistuvat kokouksiin tarvittaessa kun esittelevät erityisiä kysymyksiä.

YHTIÖSTÄ RIIPPUMATON HALLITUS JA SEN JOHTO

Ruotsalainen hyvä hallintotapa sanelee, että enemmistön hallituksen jäsenistä tulee olla riippumattomia yhtiöstä ja sen johdosta. Kyseenalaisissa tilanteissa jäsenen riippumattomuus voidaan arvioida yhtiöön tai sen johtoon tekemällä yleinen arvio. Seuraavat kohdat vaikuttavat arvioon:

- Mikäli jäsen on toimitusjohtaja tai ollut toimitusjohtajana yhtiössä tai yhtiöön liittyvissä yrityksissä viimeisten viiden vuoden aikana.
- Mikäli jäsen työskentelee tai on viimeisen kolmen vuoden aikana työskennellyt yhtiön tai siihen liittyvän yrityksen palveluksessa
- Mikäli jäsen itse tai johtoryhmän jäsen saa muuta merkittävää taloudellista hyötyä kuulumisesta hallitukseen
- Mikäli jäsenellä on viimeisen vuoden aikana ollut laaja liiketoimintayhteys tai muunlainen laaja yhteys yhtiön johtoon tai jäseneen. Mikäli jäsen on ollut yhtiön asiakkaana tai tavarantoimittajana tai mikäli hän on merkittävä osakas toisessa samankaltaisessa yrityksessä.
- Mikäli jäsen on viimeisen kolmen vuoden aikana ollut osallisena yhtiön tarkastuksessa tai työskennellyt tarkastusta tuottavassa yhtiössä tai on entinen tilintarkastaja. Toimitusjohtaja, yhtiön johto tai hallituksen puheenjohtaja eivät voi toimia hallituksen jäseninä. Hallituksen jäsen voi kuitenkin saada palkkaa yhtiöltä esimerkiksi toiminimellä ollessaan "ambassador" tai vastaava.
- Mikäli jäsen kuuluu toisessa yhtiössä johtoon tai mikäli hänen läheinen sukulainen tai perheen jäsen on suoraan tai välillisesti yrityksen johdossa. Näissä tapauksissa jäsen ei ole riippumaton.

Yhtiöön liittyvillä yrityksillä tarkoitetaan yrityksiä, joissa yhtiö hallitsee kymmentä prosenttia osakkeista tai äänistä tai jossa taloudellisen panoksen odotetaan antavan vähintään kymmenen prosenttia tuloista. Ainakin kahden johtajista, jotka ovat riippumattomia yhtiöstä ja sen johdosta, on myös oltava riippumattomia merkittävistä osakkeenomistajista. Jotta jäsenen itsenäisyyden laajuus voidaan määrittää, katsotaan jäsenen suoria ja epäsuoria suhteita pääomistajiin. Johtaja, joka on työntekijä tai merkittävä omistaja, ei ole riippumaton. Merkittävillä osakkeenomistajilla tarkoitetaan omistajia, jotka suoraan tai epäsuorasti hallitsevat vähintään kymmentä prosenttia äänistä. Mikäli yhtiö omistaa yli 50 prosenttia toisen yrityksen osakkeista, katsotaan tämä yrityksen omistajaksi tuossa toisessa yrityksessä. Zinzinossa yhtiöstä riippumattomia hallituksen jäseniä on 100%. Hallituksen jäseniä, jotka ovat riippumattomia yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista on myös 100%. Vaalivaliokunnan tehtävänä on ehdottaa hallitukseen uusia johtajia, jotka täyttävät ruotsalaisen hyvän hallintotavan vaatimukset.

HALLITUKSEN KOKOUKSET

Hallitus on vuonna 2015 kokoontunut seitsemään kokoukseen, joista on pidetty pöytäkirjaa. Yksi niistä oli puhelinkokous ja hallitus teki kerran päätöksiä kokoontumatta (per capsulam). Hallitus on vuoden

mittaan kiinnittänyt erityistä huomiota strategisiin ja rahoituskysymyksiin, sisäiseen tarkastukseen ja merkittäviin investointeihin. Hallituksen jäsenet ovat osallistuneet kokouksiin sataprosenttisesti.

TIETOJA HALLITUKSELLE

Hallituksen työskentely perustuu työjärjestykseen. Hallitus saa tietoja yhtiön johdolta, joka raportoi noudattamalla toimitusjohtajalle annettuja ohjeita. Yhtiön tilintarkastajat raportoivat tilintarkastuksen yhteydessä tekemänsä havainnot sekä antavat hallitukselle arvion yhtiön sisäisistä rutiineista ja tarkastuksesta.

SISÄINEN TARKASTUS JA RISKIENHALLINTA

Toiminnan riskien hallitsemiseksi tehokkaasti, hallitus noudattaa työjärjestystään sekä omaa työtään ja toimitusjohtajan työtä varten laadittuja ohjeita. Vastuu tehokkaasta tarkastamisesta ja sisäisen tarkastuksen raportoinnista on delegoitu toimitusjohtajalle. Ulkoista tiedottamista varten on laadittu ohjeet, joiden avulla varmistetaan, että markkinoille annetaan oikeita tietoja. Ennen raporttien julkaisua hallitus käy raportit läpi joko kokouksessa tai puhelimitse ja hyväksyy ne julkaistavaksi.

TILINTARKASTUSVALIOKUNTA

Tilintarkastusvaliokunnan tehtävä on valvoa ja seurata yhtiön sisäistä tarkastusta, raportointiperiaatteita, riskienhallintaa, taloudellista raportointia ja tilintarkastusta. Lisäksi tilintarkastusvaliokunnan tulee esimerkiksi valmistella uusien tilintarkastajien valintaa ja varmistaa, että yhtiö tarkastetaan tehokkaasti ja riippumattomasti. Tilintarkastusvaliokunnan muodostavat hallituksen jäsen Cecilia Halldner ja hallituksen puheenjohtaja Hans Jacobsson. Konsernin tilintarkastajat ja CFO toimivat tilintarkastusvaliokunnassa esittelijöinä.

KORVAUSVALIOKUNTA

Korvausvaliokunnan pääasiallinen tehtävä on vastata toimitusjohtajan ja johtavien päätöksentekijöiden palkkauksesta, eläkekorvauksesta, bonusohjelmasta ja muista eduista. Lisäksi valiokunta käsittelee pitkän aikavälin palkitsemisohjelmaa ja antaa sitä koskevia neuvoja. Nykyisen korvausvaliokunnan muodostavat hallituksen puheenjohtaja Hans Jacobsson ja Staffan Hillberg.

TOIMIVA JOHTO

Toimitusjohtaja johtaa konsernin johtoryhmää. Se koostuu kahdeksasta johtajasta. Konsernin johtoryhmän tiedot ovat tämän vuosikertomuksen sivulla 30.

TOIMITUSJOHTAJA

Toimitusjohtaja vastaa siitä, että yhtiötä ja konsernia johdetaan hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Toimitusjohtaja johtaa konsernin työskentelyä yhdessä muun johdon kanssa.

KORVAUKSET

Yhtiökokous päättää hallitukselle maksettavista palkkioista. Hallituksen valitsema korvausvaliokunta laatii toimitusjohtajan ja muiden johtavien päätöksentekijöiden palkkaa ja muita työehtoja koskevat ohjeet sekä laatii hallitukselle ehdotukset tällaisista asioista. Hallitus päättää toimitusjohtajan palkasta ja muista korvauksista. Toimitusjohtaja päättää muiden johtavien päätöksentekijöiden palkasta ja muista korvauksista hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Muut johtavat päätöksentekijät ovat seitsemän henkilöä, jotka yhdessä toimitusjohtajan kanssa muodostavat konsernin johdon. Zinzino AB:n tulee tarjota markkinaehtoiset ja kilpailukykyiset työehdot, jotta se saa palvelukseensa ja pystyy pitämään palveluksessaan osaavia johtavia päätöksentekijöitä. Korvaus muodostuu kiinteästä peruspalkasta, etukäteen sovittujen tavoitteiden saavuttamiseen perustuvasta muuttuvasta korvauksesta, muista eduista, eläkkeestä ja merkintäop-

tioiden kaltaisista rahoitusinstrumenteista. Kiinteän ja muuttuvan korvauksen suhteen täytyy perustua päätöksentekijän vastuisiin ja valtuuksiin. Toimitusjohtajan ja muiden johtavien päätöksentekijöiden muuttuva korvaus saa olla enintään 50% (toimitusjohtaja) tai 8,3% (muu konsernijohto) kiinteästä palkasta. Eläke-etujen täytyy perustua maksuperusteisiin eläkeratkaisuihin. Irtisanomisaika yhtiön puolelta saa olla enintään kuusi kuukautta. Jos irtisanomisaika on enintään kuusi kuukautta, tältä ajalta maksetaan täysi palkka ja työsuhte-edut säilyvät sen aikana. Päätöksen osake- ja osakekurssipohjaisesta palkitsemisesta tekee yhtiökokous. Hallitus voi poiketa näistä ohjeista yksittäistapauksissa tai jos on olemassa erityisiä syitä.

TILINTARKASTUS

Tilintarkastajana toimii Magnus Götenfelt, PriceWarehouseCoopers (PWC) AB. Magnus Götenfelt on hyväksytty tilintarkastaja. Hän on toiminut Zinzinon tilintarkastajana vuodesta 2007 alkaen. Lisäksi hän toimii esimerkiksi Christian Berner Tech Trade AB:n, Stampen AB:n ja Schenker AB:n tilintarkastajana. Tilintarkastus tehdään ja tilinpäätös valmistuu tammi-helmikuussa. Vuosikertomus tarkastetaan maaliskuuhuhtikuussa. Osavuositarkastusten julkaisemisen yhteydessä tehdään muitakin tarkastuksia. Lisäksi sisäisiä rutiineja ja valvontajärjestelmiä tarkastetaan tilivuoden aikana jatkuvasti. Tulokset raportoidaan toimitusjohtajalle, talousjohtajalle ja hallitukselle. Zinzino AB on käyttänyt PWC AB:ta tilintarkastuksen lisäksi konsulttina raportointiin, verotukseen ja yrityskauppoihin liittyvissä asioissa.

SISÄINEN TARKASTUS

Konsernissa ei ole tilivuoden aikana ollut erillistä sisäisen tarkastuksen yksikköä, mutta osa hallituksen jäsenistä ja talousjohtaja ovat kiinnittäneet erityistä huomiota sisäisiin asioihin.

SJOITTAJASUHTEET

Yhtiön toimitusjohtaja vastaa yhteyden pitämisestä osakkaisiin. Zinzino AB antaa osakkaille tietoja vuosikertomuksessa, tilinpäätösjulkaisussa, osavuositarkastuksessa, lehdistötiedotteissa ja yhtiön kotisivuilla. Lisäksi yhtiö on osallistunut muutamaa Ruotsin osakesäästäjien (Aktiespararna) järjestämään julkiseen sijoittajatapaamiseen.

& OMISTUSSUHTEET OSAKEKURSSIN KEHITYS

Zinzino AB on 11.12.2014 alkaen noteerattu Nasdaq OMX First Northissa. Tämä tarkoitti listan vaihtoa Aktietorgetista, jossa Zinzino oli noteerattuna vuodesta 2010.

Täsmäytyspäivänä osakekurssi oli 24,10 SEK, joten Zinzino AB:n markkina-arvo 31.12.2015 oli 744,7 mSEK.

Vuonna 2015 5 478 419 (6 166 150) osakkeella käytiin kauppaa 8 612 (8 141) tapahtumassa. Yhtiöllä oli vuoden lopussa 1 746 (1 585) osakasta ulkomaisia hallintarekisteriosakkaita lukuun ottamatta.

OSAKEPÄÄOMA

31.12.2015 osakepääoma oli jakautunut 30 900 025 osakkeeksi, joista 5 113 392 on A-osakkeita (1 ääni) ja 25 786 633 on B-osakkeita (0,1 ääntä). Osakkeen nimellisarvo on 0,10 SEK. Yhtiön B-osakkeella käydään kauppaa Nasdaq OMX First Northissa (www.nasdaqomxnordic.com) ISIN-koodilla SE0002480442

Suurimmat osakkaat 31.12.2015

Omistaja	A-osakkeiden määrä	B-osakkeiden määrä	Osakkeiden kokonaismäärä	Prosenttiosuus äänivallasta	Prosenttiosuus pääomasta
Örjan Saele yrityksineen ja perheineen	3 123 397	6 186 671	9 310 068	49,65%	31,82%
Peter Sörensen yrityksineen	1 809 995	1 843 194	3 653 189	26,64%	12,98%
Muut omistajat	180 000	17 756 768	17 936 768	23,71%	55,20%
Yhteensä	5 113 392	25 786 633	30 900 025	100%	100%

ZINZINO B OSAKEKURSSIN KEHITYMINEN KAUPANKÄYNNIN ALKAMISESTA SAAKKA (SEK)



OSAKEKURSSIN KEHITTYMINEN 2015 ZINZINO B (SEK)



Vuonna 2015 5 478 419 (6 166 150) osakkeella käytiin kauppaa 8 612 (8141) tapahtumassa. Vuoden aloituskurssi oli 18,50 SEK ja päätöskurssi 24,10 SEK. Vuoden huippunoteeraus 33,40 SEK saavutettiin 21.8.2015. Alhaisin noteeraus 15,40 SEK tehtiin 6.5.2015.

OPTIO-OHJELMA

Zinzinolla oli 31.12.2015 kolme käynnissä olevaa optio-ohjelmaa:

Vuoden 2012 lopussa Zinzino toteutti optio-ohjelman, jossa konsernijohtoon ja myyntiverkostoon kuuluville avainhenkilöille annettiin 2 100 000 merkintäoptiota. Osakkaiden etuoikeudesta poikettiin, koska yhtiön mielestä johtavat päätöksentekijät ja yhtiön tulevaan kehityksen kannalta keskeiset avainhenkilöt tulee palkita. Hallituksen mielestä merkintäoptio-ohjelma on edullisin yhtiön ja sen osakkaiden kannalta, koska se ei rasita yhtiön likviditeettiä.

Osto-optio antaa oikeuden merkitä uuden osakkeen nimellisarvoltaan 0,1 SEK käteisellä maksettavaan merkintäkurssiin 2 SEK 1.8.2012–1.11.2016 välisenä aikana. 31.12.2014 mennessä 420 000 merkintäoptiota oli käytetty osakkeiden merkitsemiseen.

16. toukokuuta 2014 järjestetyssä yhtiökokouksessa päätettiin laskea liikkeelle enintään 600 000 merkintäoptiota. Oikeus merkitä merkintäoptioita myönnettiin osakkaiden etuoikeudesta poiketen vain Zinzinon tytäryritykselle Zinzino Nordic AB:lle (Y-tunnus 556646-5893). Zinzino Nordic AB:lla on oikeus luovuttaa merkintäoptiot Zinzinon johtaville päätöksentekijöille. Osakkaiden etuoikeudesta poikettiin, jotta Zinzinon johtavat päätöksentekijät ensisijaisesti Yhdysvalloissa mutta osin myös Euroopassa palkitaan Zinzinon myönteisestä kehityksestä. Kaikki merkintäoptiot on merkitty. Jokainen merkintäoptio antaa haltijalleen oikeuden merkitä Yhtiön B-osakkeen nimellisarvoltaan 0,10 Ruotsin kruunua merkintäkurssilla 16 kruunua osakkeelta. Osakkeita voi merkitä 31. toukokuuta 2019 asti. 31.12.2014 mennessä yhdelläkään merkintäoptiolla ei oltu merkitty osakkeita.

Myös 8.5.2015 järjestetyssä yhtiökokouksessa 8.5.2015 päätettiin laskea liikkeelle enintään 600 000 merkintäoptiota. Oikeus merkitä merkintäoptioita myönnettiin osakkaiden etuoikeudesta poiketen vain Zinzinon tytäryritykselle Zinzino Nordic AB:lle (Y-tunnus 556646-5893). Zinzino Nordic AB:lla on oikeus luovuttaa merkintäoptiot Zinzinon johtaville päätöksentekijöille. Osakkaiden etuoikeudesta poikettiin, jotta Zinzinon johtavat päätöksentekijät ensisijaisesti Yhdysvalloissa mutta osin myös Euroopassa palkitaan Zinzinon myönteisestä kehityksestä. Kaikki merkintäoptiot on merkitty. Jokainen merkintäoptio antaa haltijalleen oikeuden merkitä Yhtiön B-osakkeen nimellisarvoltaan 0,10 Ruotsin kruunua merkintäkurssilla 26 kruunua osakkeelta. Osakkeita voi merkitä 31. toukokuuta 2020 asti. 31.12.2015 mennessä yhdelläkään merkintäoptiolla ei oltu merkitty osakkeita.

Jos kaikki merkintäoptiot käytettäisiin, niillä merkittäisiin 2 880 000 osaketta, jolloin osakepääoma laimenisi noin 9 %.

OSINGONJAKOPOLITIIKKA JA EHDOTETTU OSINGONJAKO

Zinzinon osingonjakopolitiikan mukaan 30 % nettotuloksesta tulee jakaa osakkaille, jos likviditeetti ja vakavaraisuus sallivat tämän. Vuonna 2015 nettotulos oli 9,7 MSEK. Laskennalliset verosaatavat tappiovähennyksistä paransivat tulosta 7,3 MSEK. Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että tilivuodelta 2015 maksetaan osinkoa 0,25 SEK osaketta kohden. Osakkaille ehdotetaan jaettavaksi 7,7 MSEK, mikä on 45 % korjatusta nettotuloksesta.

SISÄPIIRIN OMISTUS VUODEN LOPUSSA:

Nimi	Tehtävä	Osake	2015	2014
Örjan Saele	Muu sisäpiiri	ZZA	3 123 397	3 123 397
Örjan Saele		ZZB	6 186 671	6 266 328
Peter Sörensen	Muu sisäpiiri	ZZA	1 809 995	1 809 995
Peter Sörensen		ZZB	1 843 194	1 766 755
Hans Jacobsson	Hallituksen puheenjohtaja	ZZB	431 215	414 215
Hans Jacobsson		ZZ TO	45 000	45 000
Cecilia Halldner	Hallituksen jäsen	ZZB	45 000	45 000
Staffan Hillberg	Hallituksen jäsen	ZZB	206 414	238 983
Staffan Hillberg		ZZ TO	45 000	45 000
Pierre Mårtensson	Styrelseledamot	ZZB	0	0
Dag Pettersen	Toimitusjohtaja	ZZB	180 000	180 000
Dag Pettersen		ZZ TO	1 460 000	1 460 000
Carin Andersson	Johto	ZZB	36 082	36 082
Fredrik Nielsen	Johto	ZZB	15 000	15 000
Fredrik Nielsen		ZZ TO	30 000	30 000
Helena Byström	Johto	ZZ B	15 000	15 000
Jakob Spijker	Johto	ZZ B	15 000	15 000
Lina Rydh	Johto	ZZ B	5 000	5 000
Mikaela Wahlbro	Johto	ZZ B	15 000	15 000

SISÄPIIRILÄISTEN OSAKEPÄÄOMAN JA OMISTUSTEN MUUTOKSET VUODENVAIHTEN JÄLKEEN

Huhtikuussa 2016 merkittiin 150 000 B-osaketta vuoden 2012 optio-oikeuksien perusteella. Tämän osavuositarkastuksen julkaisuhetkellä niitä ei ole vielä rekisteröity. Meneillään olevaa merkintäoikeuttaan käyttivät Hans Jakobsson (45 000 B-osaketta), Staffan Hillberg (45 000 B-osaketta) ja Fredrik Nielsen (30 000 B-osaketta).

Keväällä 2016 osavuositarkastuksen julkaisuhetken mennessä on ollut vain marginaalisia muutoksia muissa sisäpiirin omistussuhteissa Örjan Saelen, Peter Sörensenin ja Hans Jacobssonin tekemistä kaupoista. Voimassa oleva sisäpiirirekisteri löytyy: <http://ca.penser.se/bolag/zinzino/insynshandel>.

TOIMINTAKERTOMUS

Zinzino AB:n (556733-1045) hallitus ja toimitusjohtaja luovuttavat täten vuosikertomuksen ja konsernivuosiselvityksen tilivuodelta 1.1.2015-31.12.2015.

OMISTUS JA HISTORIA

Yhtiön toiminta alkoi syksyllä 2007. Yhtiön päätoimiala on omistaa ja kehittää yritystä suoramarkkinointialalla ja harjoittaa siihen liittyvää toimintaa.

Vuonna 2009 ostettiin Zinzino Nordic AB osin sen omistajille suunnatun apporttiosakeannin avulla ja osin merkitsemällä Zinzino Nordic AB:n osakkeita etuoikeusannissa joulukuussa 2009. Tällöin Zinzino AB sai yli 97 prosenttia Zinzino Nordic AB:n äänivallasta ja 92 prosenttia sen osakepääomasta. 31.12.2015 omistusosuus Zinzino Nordic AB:ssa oli 93 prosenttia osakepääomasta ja 97 prosenttia äänivallasta.

Zinzino Nordic AB:n lisäksi seuraavat kokonaan omistetut tytäryritykset kuuluvat konserniin: Zinzino OÜ Virossa, Zinzino UAB Liettuaissa, SIA Zinzino Latviassa, Zinzino Ehf Islannissa, Zinzino LLC Floridassa Yhdysvalloissa, Zinzino SP. Z o o Puolassa ja Zinzino BV Hollannissa, norjalainen tutkimusyritys BioActive Foods AS sekä vuonna 2015 perustettu Zinzino Canada Corp Kanadassa.

Lisäksi se osti norjalaisen tuotantoyhtiön Faun Pharma AS:n osakepääomasta lisää 13,8 % ja siten Zinzino AB:n omistusosuus on 98,8 % yhtiöstä.

Zinzino Nordic omistaa 100% yrityksistä Zinzino Sweden AB, Zinzino OY (Suomi), Zinzino AS (Norja) ja Zinzino ApS (Tanska), sekä nukkuvat ruotsalaiset tytäryhtiöt PG Two AB, Poxian AB ja 2Think AB.

TIETOJA KONSERNIN TOIMINNASTA

Tulot

Konsernin kokonaistulot nousivat 443,8 (357,7) MSEK:iin, joka vastaa 24 % myynnin kasvua. Tulos rahoituserien jälkeen oli 17,6 (18,4) MSEK ja kannattavuus heikkeni 4 % edelliseen vuoteen verrattuna.

Nettoliikeyhtiö nousi 388,7 (318,8) MSEK:iin jakaantuen pääasiassa kahteen tuotelinjaa: Zinzino Health ja Zinzino Coffee. Vuonna 2015 Zinzino Coffeen myynti oli 88,0 (119,6) MSEK ja Zinzino Healthin myynti 265,5 (193,4) MSEK. Faun Pharma AS:n myynti- ja muu liikeyhtiö oli 35,2 (5,8) MSEK.

Myynnin maantieteellinen jakauma vuonna 2015: Norja 23 %, Suomi 14 %, Tanska 14 %, Baltia 14 %, Ruotsi 13 %, Islanti 9 %, Yhdysvallat 4 % ja Alankomaat, Puola ja Kanada yhdessä 1 %. Tämän lisäksi tulee Faun Pharma AS:n ulkoisen myynnin osuus joka oli 8 % koko konsernin myynnistä.

Markkina-aluekohtainen myynnin kasvu vuonna 2015 edelliseen vuoteen verrattuna: Ruotsi 53 %, USA 34 %, Tanska 33 %, Suomi 15 %, Norja 10 %, Baltia-6 % ja Islanti-6 %.

Markkina-analyysin mukaan Norja on edelleen vahvin markkina-alue, jossa kokonaistulot olivat 101,9 (92,6) MSEK. Suomi ja Tanska ovat seuraavaksi vahvimmat markkina-alueet, joiden kokonaistulot olivat

63,1 (54,7) MSEK ja 62,6 (47,1) MSEK. Ruotsissa liikeyhtiö oli yhteensä 44,7 (34,9) MSEK, joka oli vuoden hyvän kasvun tulosta. Jopa USA kasvoi vahvasti 17,6 (13,1) MSEK:iin. Heikompaa oli Baltiassa, jossa oli negatiivista muutosta 2015. Virossa liikeyhtiö oli 35,7 (38,0) MSEK, Latviassa 12,8 (12,0) MSEK ja Liettuaissa 13,7 (15,3) MSEK. Jopa Islannissa oli laskua ja siellä liikeyhtiö oli 40,0 (42,5) MSEK.

Uusilla markkina-alueilla tulot olivat seuraavasti: Alankomaat 2,8 (0,4) MSEK, Puola 1,2 (0,3) MSEK ja Kanada 0,3 MSEK. Faun Pharaman myynti oli 35,3 MSEK. Zinzino Nordicin kokonaistulot olivat, pääasiassa myyntitapahtumien ja valuuttakurssivoittojen vuoksi, 12,2 (2,4) MSEK.

Kulut ja tulos

Bruttokate vuodelta oli 149,3 (102,4) MSEK joka tarkoittaa 33,6 % (28,6 %) bruttokatemarginaalia. Zinzino on jo vuosia laskenut myyntyjen tavaroiden kustannuksia kasvattaakseen bruttokatetta. Kustannusten laskun vuoksi riippumattomien jälleenmyyjien palkkioita on voitu kasvattaa. Tämä on johtanut siihen, että Zinzinosta on tullut houkutteleva ja kilpailukykyinen vaihtoehto suoramyyntialalla ja on siksi houkutelut uusia hyviä myyjiä organisaatioon.

Ulkoiset toimintakulut kasvoivat 65,8 (50,2) MSEK:iin ja sisäisen kustannukset 49,0 (30,9) MSEK:iin. Kustannukset ovat nousseet konsernin laajentuessa tytäryhtiöiden Faun Pharma AS:n ja BioActive Foods AS:n omistusten myötä sekä kasvaneen myynnin vaatiman suuremman organisaation vuoksi. 2015 toisella vuosipuoliskolla toteutettiin Zinzinon aiemmin kuvattu tietojärjestelmämuutos, joka lisäsi kustannuksia sekä sisäisellä että ulkoisella tasolla.

Käyttökate nousi 25,6:een (21,4) ja käyttökateprosentti 5,8% (6,0%), mikä on marginaalisesti pienempi kuin edellisenä vuonna, seurauksena kustannuksista vuoden jälkipuoliskolla.

Liikevoitto oli 18,5 (18,6) MSEK ja liikevoittoprosentti 4,2 % (5,2 %). Poistot olivat yhteensä 7,1 (2,8) MSEK, joista 5,1 (0,5) MSEK liittyi liikeyhtiöihin, jotka vähennetään liikeyhtiöstä.

OLENNAISET TAPAHTUMAT

Faun Pharma AS 13,8% osakepääoman hankinta

Maaliskuussa Zinzino AB osti 13,8 % lisää Faun Pharma AS:n osakepääomasta ja tämän jälkeen omistus oli 98,8 % koko osakekannasta. Kaupan kautta Zinzino varmisti täyden hallinnan koko yrityksen tuotantoon ja omaan tutkimukseen, mikä edistää jatkuvaa kasvua ja tuotevalikoiman kehittämistä.

Oma tuotekehitys johti useiden uusien tuotteiden kehittämiseen

Tutkimusyritys BioActive Foods AS:n ja tuotantoyritys Faun Pharma AS:n hankinnan kautta Zinzinolla on ollut mahdollisuus tehokkaaseen itsenäiseen tuotekehitykseen, josta on syntynyt useita uusia tuotelanseerauksia 2015:

- Zinzino Protect, joka vahvistaa kehon omaa immuunijärjestelmää

- LeanShake, joka toimii terveellisenä aterian korvikkeena tai lisäravinteena ennen tai jälkeen harjoituksen. Tuote sisältää runsaasti proteiinia, välttämättömiä aminohappoja ja ravintokuituja ja sitä löytyy suklaan ja punaisten marjojen makuisina
- ZinoBiotic kuitulisä, joka edistää aktiivisesti hyvää ruoansulatusta usprosessia ja vatsan hyvää bakteerikantaa.

Zinzino Health tuoteperheen, uuden testisivuston ja konseptin kehitys

Zinzino Food muuttui vuoden aikana Zinzino Healthiksi uusien tuotteiden ja terveellisempien elintapojen saavuttamiseen tähtääviin tuotteisiin keskittymisen vuoksi.

Zinzino Health Challenge oli luonnollinen seuraava askel konsernin vision "Inspire Change in Life" kanssa. Konsepti antoi myös uuden ulottuvuuden Zinzino Health tuotelinjaan. Lyhyesti, se perustuu terveellisempien elämäntapojen saavuttamiseen muuttamalla tapoja, lisäämällä liikuntaa ja saavuttamalla kehon oikea omega-3 ja omega-6 tasapaino BalanceOilin avulla, sekä vahvistamalla immuunijärjestelmää Zinzino Protectin ja Zinzino Xtendin avulla. Tarvittaessa painon pudottamista ja / tai lihassmassan rakentamista varten otetaan LeanShake ja ZinoBiotic mukaan päivittäiseen ruokavalioon lisäämään kuidun saantia ja parantamaan ruoansulatusta nopeampia tuloksia varten.

Asiakkaat, jotka ovat tehneet Zinzino BalanceTestin saavat testitulokset verkkosivujen kautta. Syksyllä lanseerattiin uudet ja parannetut verkkosivut tätä tarkoitusta varten. Parannuksen myötä sivustosta on tullut informatiivinen, helpokäyttöinen ja visuaalisesti houkutteleva vierailijoille. Uusi ominaisuus on esimerkiksi, että asiakas voi nyt helpommin vertailla testituloksia ensimmäisen ja toisen BalanceTestin välillä (Zinzino kannustaa asiakkaita ottamaan toisen BalanceTestin 120 päivän Zinzino Balance- tuotteiden käytön jälkeen) ja siten helpottaa näkemään muutoksia. Toinen uutuuks on se, että on helpompi katsoa useita testituloksia samanaikaisesti, mikä on arvokasta esimerkiksi urheiluseuroille, jotka käyttävät tuotteita.

Zinzino Health- tuotelinjassa myydään BalanceOilia edellisten vuosien tapaan ylivoimaisesti parhaiten useimmilla Zinzinon markkinoista. Kun yhteenedetään vuoden 2015 myyntiä, oli tuotelinjan liikevaihto 265,5 (193,4) MSEK, mikä oli kasvua 37% edelliseen vuoteen verrattuna ja oli 68% koko liikevaihdosta.

Zinzino - merkkisten kahvien lanseeraus ja uusi innovatiivinen espressokeitin Oh'Eko

Zinzinon kotikahvilakonsepti oli aikaisemmin konsernin ainoa tuotelinja. Siitä on vuoden 2012 lopusta alkaen käytetty Zinzino Coffee -nimitystä. Sen tärkeimmät tuotteet ovat kapseliin pakattu erittäin laadukas kahvi ja helppohoitiset laadukkaat espressokeittimet. Yhdessä muiden Zinzino Coffee-tuotteiden, kuten maidonvaahdottimen ja makeisten, avulla asiakkaalla on mahdollisuus luoda kahvilaelämys omassa keittiössään.

Vuonna 2015 Zinzino on yksinkertaistanut Zinzino Coffee tuotevalikoimaa ja tehostanut tarjontaa. Vuoden aikana lanseerattiin uusi innovatiivinen ja energiatehokas espressokeitin Oh'Eko. Uuden koneen myötä muut espressokeittimet poistuivat valikoimista. Lisäksi lanseerattiin viisi oman tuotemerkki kahvimakua: Zinzino Italian

Espresso, Zinzino Columbian Espresso, Zinzino Fairtrade Espresso, Zinzino Brasilian Espresso ja Zinzino French Espresso. Lanseeraus mahdollistaa Zinzinolle paljon selkeämmän tuotelinjan hallinnan sekä houkuttelevammat tuotteet myyjille ja asiakkaille.

Menestyksellä Zinzino Coffee perustuu laadukkaiden tuotteiden lisäksi ainutlaatuisen konseptiin: asiakas voi tilata kahvia määräväläin toimitettavaksi. Tilausasiakkaalla on mahdollisuus ostaa espressokeitin alennettuun hintaan. Kahvi toimitetaan helposti ja mukavasti asiakkaalle joka toinen kuukausi.

Vuonna 2015 kahvinmyynnin laskeva trendi jatkui, mikä ei tyydytä yritystä. Vuonna 2015 Zinzino Coffee myynti oli 88,0 (119,6) MSEK. Tämä vastasi 26 % liikevaihdon laskua. Myydyimpiä tuotteita olivat Rombouts Ristretto, La Grande Reserva ja Ethiopia. Uuden espressokeittimen ja Zinzinon omien kahvien lanseeraus antoivat kaivattua lisäpotkua tuotelinjaan. Uusien tuotteiden odotetaan kasvattavan Zinzino Coffeen myyntiä ja kannattavuutta vuonna 2016.

Tietojärjestelmämuutos hidastanut kasvua syksyllä

Kolmannen neljänneksen aikana Zinzino toteutti kattavan toiminnanohjausjärjestelmän vaihdon. Päätös siirtä aiempaa toimialakohtaisempaan järjestelmäratkaisuun on ollut osa strategiaa, jolla pyritään vastaamaan kasvavaan myyntiin ja Zinzinon globalisoitumiseen. Tietojärjestelmämuutos oli tarpeen vaikkakin haastava prosessi ja se vaikutti toimintaan merkittävästi kolmannella ja neljännellä vuosineljänneksellä. Perusteellisista valmisteluista huolimatta järjestelmämuutos vaikutti myyntiin negatiivisesti sekä kolmannella että neljännellä vuosineljänneksellä. Kaikkiaan yhtiö menetti noin 30 miljoonaa kruunua tuloja ja samalla käyttökate heikkeni 10 miljoonaa.

Pidemmällä aikavälillä yhtiö näkee valtavat hyödyt uuteen järjestelmään investoimisesta ja pitää sitä tarpeellisenä ja tärkeänä investointina tulevaisuuteen. Keväällä 2016 yhtiö näkee järjestelmämuutoksen tuoneen suuria etuja ja liikevaihdon kasvu on alkanut elpyä.

Jatkuva logistiikan tehostaminen toteuttamalla "Pick to Light"

Vuonna 2013 Zinzinon siirsi koko varastonsa Katoen Natielle. Tällä globaalilla logistiikkatoimittajalla on toimipaikkoja Euroopassa, Kaukoidässä, Pohjois- och Etelä- Amerikassa sekä Afrikassa. Zinzinon tuotteita käsitellään nykyään Ruotsissa Trollhättanissa ja Yhdysvalloissa Norfolksissa. Zinzinon saapuvien toimitusten, varastoinnin, tilausten käsittelyn, pakkaamisen ja lähtevien toimitusten siirtäminen Katoen Natielle on tuonut tullessaan joustavuutta ja tehokkuutta. Vuonna 2015 Zinzino investoi yhdessä Katoen Natiin kanssa uusiin keräily- ja pakkauslaitteisiin. Käsite on nimeltään "Pick to Light" ja se on jo toteutettu joissakin Katoen Natiin Euroopan toimitiloissa. Katoen Natiin vuonna 2015 tekemien investointien ansiosta konserni saa etuja yhteistyöstä. Katoen Natiin logistiikkaosaaminen, resurssit ja kehitysmahdollisuudet auttavat Zinzinoa alentamaan logistiikkakustannuksiaan laadun heikkenemättä. Investointi syventää Zinzinon ja Katoen Natiin yhteistyötä ja lisää tehokkuutta ja järjeistää kustannuksia varastointiprosessissa. Tämä tarkoittaa sitä, että Zinzino pystyi laskemaan postikulujaan vuonna 2015 tinkimättä niiden laadusta.

Etabloittuminen Kanadaan

Zinzino perusti tytäryhtiön Kanadaan ja myynti alkoi syyskuussa. Aluksi markkinoilla myydään vain Zinzino Health-tuotteita. Kuten muillakin markkinoilla myyntiä tuetaan paikallisen myyntiyhtiön avulla ja asiakkaiden tuki järjestetään Zinzinon Yhdysvaltojen toimistosta, joka sijaitsee Jupiterissa, Floridassa. Perustamisprosessi oli resurssi- ja kustannustehokas ja toteutettiin hyvin lyhyessä ajassa.

BioActive Foods AS:n 3-vuotinen tutkimus valmistunut

Zinzinon tutkimus- ja tuotekehitysyhtiön BioActive Foods AS:n tutkijat osallistuivat kolme vuotta kestäneisiin tutkimuksiin, joissa EU-rahoitteinen Eurooppalainen tutkimusryhmä tutki omega-3 ja omega-6 välistä tasapainoa kehossa. Tutkimuksen tulokset voidaan jakaa viiteen osaan: tuntemus markkinoiden raaka-aineiden skaalautumisesta, tuotekehitys, tuotteiden käytön fyysiset ja henkiset vaikutukset ja käytettävyys.

Vahva asiakaskeisyys

Vuonna 2015 jatkettiin Zinzinon asiakasprosessien yksinkertaistamista ja parantamista ja suurilta osin tämä toteutettiin edellä kuvatulla suurella tietojärjestelmämuutoksella toisella vuosipuoliskolla. Alkuvaiheen häiriöiden jälkeen tämä on johtanut huomattavasti parantuneeseen asiakaskokemukseen verkkosivuilla ja verkkokaupassa aikaisempiin verrattuna. Sen lisäksi, että parannukset auttoivat yhtiön asiakas- ja myynnintukea osaamisen kehittämisessä, se on lisännyt sisäistä ohjausta ja vahvistanut entisestään resursseja. Tämä on nostanut huomattavasti palvelutasoa. Sen seurauksena on myös otettu käyttöön uusia menettelyjä, kuten tiedotteita asiakkaille, jotka lähetetään tuotetoimitusten mukana ja asiakaslahjoja. Kaiken kaikkiaan tämä on luonut enemmän aktiivisia asiakkaita ja vähentänyt asiakkaiden menetyksiä. Syksyisen järjestelmämuutoksen vaikutukset alkavat nyt näkyä tämän vuoden toteutettuina kehitystoimenpiteinä.

MERKITTÄVÄT TILIKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Myynti alkoi onnistuneesti Saksassa helmikuussa. Jo maaliskuussa kokonaistuotto Saksan markkinoilla oli 0,8 MSEK, mikä oli selvästi yli odotusten. Se tekee erittäin mielenkiintoiseksi mahdollisuudet suurilla taloudellisesti vahvoilla markkina-alueilla joissa on paljon asukkaita kuten Saksassa.

Tammikuussa Faun Pharma AS saavutti ISO9001: 2008 sertifiointin, joka on laatujärjestelmä, joka avaa uusia myyntikanavia ja takaa korkean laadun tuotteille tavaroille.

LIIKETOIMINTAMALLI JA MARKKINOINTISTRATEGIA

Zinzinon liiketoiminnan ydin muodostuu markkinoinimisesta ja myymisestä. Itsenäisistä jakelijoista muodostuva verkosto markkinoi Zinzinon tuotteita ja palveluita kuluttajille. Yrityksen oma markkinoitituu suuntautuu työkalujen kehittämiseen ja antamiseen myyjien käyttöön.

Markkinoitituu sisältää lähinnä tuotetietojen, kampanja-aineiston, peruskoulutusaineiston ja tietojen jakamista tehokkaasti web-sivujen, sosiaalisen median ja sähköpostien kautta. Pääpaino vuoden aikana on ollut sosiaalinen media ja Zinzino on edistänyt asemiaan alueella.

Zinzino on aktiivinen sosiaalisen median kanavissa Facebook, Instagram, LinkedIn ja Twitter. Yhtiö on voimakkaasti lisääntynyt läsnäoloon näillä kanavilla vuoden 2015 aikana ja suunnitelmassa on edelleen kasvattaa

läsnäoloa sosiaalisessa mediassa vuonna 2016. Tiedon levittämisen ja uskottavuuden lisäksi sosiaalinen media toimii kohtaauspaikkana ja inspiraation lähteenä itsenäisille myyjille.

Digitaalisen yhteisön lisäksi yhtiö tarjoaa myös vuosittaisen tapahtuman Ruotsissa kaikille myyjille maailmanlaajuisesti. Tapahtumassa keskitytään motivaatioon, koulutukseen ja verkostoitumiseen.

Suuri määrä tietoa on saatavilla kotisivuilla, mutta rajoitettuna myyjien online-palveluun. Tietoja päivitetään jatkuvasti, esimerkiksi, tuotteiden saatavuuteen, alennuskampanjoihin tai uuteen tietoon liittyen. Sivustolla ei ole mahdollisuutta vuorovaikutukseen itsenäisten myyjien kesken. Inspiroivana toimii nyt "recognition", joka sisältää kuukausittain julkaisuna tunnustusta myynnissä edistyneille

Yrityksen johdolla on läheiset keskusteluyhteydet erityisen johtajaneuvoston kanssa. Se koostuu myyntiverkoston edustajista, ja molemmat osapuolet arvostavat sen toimintaa suuresti

Sisäinen tuotekehitys on vuonna 2015 asetettu etusijalle yhtiön strategiassa. BioActive Foods AS:n ja Faun Pharma AS:n hankintojen avulla yhtiö on kyennyt luomaan tehokkaasti yhteyksiä funktionaalisten elintarvikkeiden ja terveyden tuotealueilla työskenteleviin arvostettuihin asiantunijoihin. Tämä on merkinnyt, että se voi tehostaa sisäistä tuotekehitystä ja vähentää riippuvuutta ulkoisista tuotekehitystoimittajista. Tuotekehitystä voidaan myös paremmin ohjata dynaamista myyntikenttää entistä enemmän houkuttelevia tuotteita kohti. Tuotekehityksen selkeyttäminen alkoi vuonna 2015, jolloin käynnistettiin viiden uuden tuotteen kehitys ja se jatkuu vuoden 2016 keväällä, jolloin lanseerataan useita innovatiivisia tuotteita.

Organisaatio ja tehokkuus

Vuoden aikana Zinzino on jatkanut työtapojen kehittämistä hallitukseen kasvavaa myyntiä vakaalla ja tyydyttävällä tavalla. Sen lisäksi, että käyttöön otettiin uusi tietojärjestelmä, joka tarjoaa merkittäviä tehokkuushyötyjä pitemmällä aikavälillä, on myös organisaatio vahvistunut lähes kaikissa yksiköissä pääkonttorissa Göteborgissa. Vuonna 2014 avattiin paikallinen tukitoimisto Helsinkiin, joka vuonna 2015 laajeni kahteen työntekijään. Myös Norjassa avattiin 2016 paikallinen tukitoimisto, joka sijaitsee Faun Pharmedin tiloissa Vestbyssä 30 km Oslosta etelään. Tämä toteutettiin siksi, että Zinzinolle on helpompaa rekrytoida ammattitaitoisia työntekijöitä Norjan markkinoita varten Oslo ympäröivältä alueelta.

TALOUDELLINEN ENNUSTE VUODELLE 2015

Vuonna 2016 keskitytään kasvuun ja asiakaspohjan laajentamiseen. Laajeneminen Saksaan (toteutettiin helmikuussa) ja muihin EU maihin, joissa Zinzino ei vielä ole läsnä, toteutetaan. Hallituksen vuodelle 2016 laatiman ennusteen mukaan kokonaistulot ovat 470-520 MSEK. Käyttökateprosentin arvioidaan olevan vähintään samalla tasolla kuin edellisellä vuonna.

Taloudellinen asema

Vuodenvaihteessa 2015/2016 konsernin oma pääoma oli 88,3 (86,3) MSEK, likvidejä varoja oli 26,9 (42,8) MSEK ja vakavaraisuus oli 56 % (52 %). Likvidit varat vähenivät vuonna 2015 johtuen investoinneista uuteen tietojärjestelmään, varastoon sitoutuneen pääoman kasvusta ja konsernin velkaantumisen vähentämisestä. Hallitus arvioi, että käteistä on tyydyttävällä tasolla ja että konsernin liiketoiminnan

positiivinen kassavirta varmistaa konsernin maksuvalmiuden lähitulevaisuudessa ja mahdollistaa myös osingon jakamisen viime tilikaudelta varsinaisen yhtiökokouksen päätöksen mukaisesti.

Varastoon sitoutuneen pääoman määrä on kasvanut tasolle 40,3 (30,8) MSEK. Kasvu johtui konsernin lisääntyneestä myynnistä, tuotannon siirtämisestä BalanceOilin ja Balance Shaken osalta ulkopuolisilta osapuolilta Faun Pharma AS:lle sekä muiden ulkoisten asiakkaiden tehdasvarastoista.

Poistot

Vuonna 2015 poistoja tehtiin 7 133 (2 821) TSEK. Niistä 1033 (452) TSEK tehtiin aineellisen käyttöomaisuuden, 990 (743) TSEK aineettoman käyttöomaisuuden ja 5 094 (492) goodwillin vuoksi sekä 0 (1 134) TSEK IT-järjestelmän poistojen vuoksi.

ZINZINON KASVUUN VAIKUTTAVAT RISKIT JA YMPÄRÖIVÄN MAAILMAN TEKIJÄT

Hallitus arvioi Zinzinon laajenemiseen liittyviä riskejä jatkuvasti. Suurimmat riskit aiheutuvat edelleen oman organisaation kyvystä hallita kustannuksia voimakkaan kasvun aikana. Lisäksi hallitus tunnistaa seuraavat riskit:

Sisäänostoihin liittyvät riskit

Sisäänostojen suunnitteleminen on hankalaa, kun laajeneminen on nopeaa. Siksi yritysjohto työskentelee aktiivisesti laatien sisäänostoennusteita ja optimoiden varastoa, jotta selviydytään haasteista ja pääoman tarpeeton sitoutuminen varastoon voidaan välttää.

Raaka-aineiden hintojen vaihteluihin liittyvät riskit

Zinzinon tuotevalikoima perustuu pitkälti kalaöljyn, oliiviöljyn ja kahvin kaltaisiin raaka- aineisiin. Jos raaka-aineiden hinnat nousevat voimakkaasti, Zinzinon kustannukset voivat kasvaa. Vaikka Zinzino jatkuvasti valvoo altistumistaan ja pyrkii vähentämään sitä, yhden tai usean keskeisen raaka-aineen hinnan muuttuminen voi vaikuttaa huomattavasti Zinzinon liiketoimintaan, tulokseen ja taloudelliseen asemaan. Zinzinon tuotevalikoimaa on viime aikoina diversifioitu. Tämä on hajauttanut hintojen muuttumisesta Zinzinolle aiheutuva riskiä pelkän kahvin sijasta muihinkin raaka-aineisiin.

Toimittajiin liittyvät riskit

Zinzinon ostot kohdistuvat muutamaan toimittajaan. Yhtiö on riippuvainen näistä myyjistä ja siitä, että tavarantoimittajat pystyvät tuottamaan tavaroita nopeudella, jota yhtiön toiminta vaatii. Jos yhteistyö tai oikeudet yhteistyön seurauksena loppuisivat, ilman mahdollisuutta korvata kyseisiä tuotteita kohtuullisin kustannuksin, voisi se jonkin aikaa vaikuttaa yhtiön myynti- ja tuotevalikoimaan. Yhtiö on myös riippuvainen ostettujen tuotteiden laadusta. Jos toimittajat laiminlyövät velvollisuutensa Zinzinolle, ne voivat johtaa kielteisiin vaikutuksiin Zinzinon liiketoiminnassa.

BioActive Foods AS:n ja Faun Pharma AS:n ostamisen ansiosta Zinzino on saanut tuotantoketjun raaka-aineista valmiisiin tuotteisiin ja Zinzino Food-tuotelinjan jatkokehittämiseen kokonaan hallintaansa, joten suuri osa riskeistä on eliminoitu.

Uusille ulkomaisille markkina-alueille etabloitumiseen liittyvät riskit

Zinzinon liiketoiminta kasvaa voimakkaasti uusille markkina-alueille etabloitumisen vuoksi. Uusiin maihin ja uusille alueille etabloituminen

voi aiheuttaa vaikeasti ennakoitavia riskejä. Paikallisten lakien, paikallisten verojen, tuoterekisteröintien ja kuluttajalainsäädännön seuranta ja valvonta sekä noudattaminen eri maissa on kasvava haaste ohjata yrityksen pääkonttorista Göteborgissa. Näiden riskien välttämiseksi yhtiö työskentelee jatkuvasti seuratakseen muutoksia paikallisessa lainsäädännössä eri maissa tehden yhteistyötä paikallisten asianajajien ja konsulttien kanssa ja pyrkii aina noudattamaan 100% paikallisia lakeja kaikilla markkinoilla, joilla Zinzino on nykyään vakiintunut.

Lisäksi oikeiden partnerien ja jakelijoiden löytäminen voi vaikuttaa uusille markkinoille etabloitumiseen. Zinzino on jo etabloitunut useille ulkomaisille markkina-alueille, joten Zinzinolla on vakiintuneet rutiinit ja strategiat ulkomaille etabloitumisen onnistumiseksi. Uusille markkina-alueille etabloituminen tehdään alhaisilla kustannuksilla riskien vähentämiseksi.

IT:hen liittyvät riskit

Muutos tietojärjestelmässä vuonna 2015 osoitti, kuinka yhtiö altistuu IT-toimintojen häiriöille ja kuinka tärkeää monien IT-intensiivisten prosessien valvonta on. Tästä syystä yhtiö on perustanut oman IT-osaston ja nimittänyt tietohallintopäällikön. Priorisointi IT-resurssien korkeaan kasvuun on haaste Zinzinolle, mutta Zinzino pyrkii optimoimaan resursseja parhaalla tavalla. Oman IT-osaston ansiosta kehitysprosessit ovat virtaviivaisempia, mikä on erityisen tärkeää liiketoiminnan laajentamisessa ja myös kustannussäästöjen hakemisessa pitkällä aikavälillä.

Valuuttoihin liittyvät riskit

Zinzino saa tulonsa useissa valuutoissa. Niistä merkittävimmät ovat NOK, EUR ja USD. Zinzinon operatiivisten kustannusten ja sisäänostojen merkittävimmät valuutat ovat SEK, NOK, EUR ja USD. Siksi Zinzino altistuu valuuttariskeille valuuttakurssien vaihtelujen vuoksi. Zinzino ei terminoi eikä suojaa valuuttavirtojaan vaan laatii aktiivisesti valuuttavirtaennusteita ja käy kauppaa valuutoilla suotuisina ajankohtina. Lisäksi valuuttojen eroaminen toisistaan tuloissa ja kustannuksissa auttaa kompensoimaan valuuttakurssien vaihteluita, joten valuuttariski jää pienemmäksi.

Kilpailijoihin liittyvät riskit

Zinzino on tunnistanut kahdenlaisia kilpailijoita, jotka voivat vaikuttaa haitallisesti Zinzinon liiketoimintaan: muut suoramyntytyritykset, jotka Zinzinon jakelijat ja/tai työntekijät voivat valita Zinzinon sijasta, ja muut yritykset, jotka kilpailevat samanlaisilla tuotteilla kuin Zinzino. Lisäksi kilpailijoiden innovatiivisuus ja tuotekehitys voivat aiheuttaa riskin Zinzinon liiketoiminnalle.

Zinzinon hallitus on kuitenkin arvioinut, että nykyinen tuotepöytä, joka sisältää Zinzino Healthin ja Zinzino Coffeen, yhdistettynä suureen sisäiseen tehokkuuteen tuottaa uusia tuotteita riittävästi pitääkseen Zinzinon kilpailukykyisenä ja houkuttelevana yrityksenä. Sen varmistamiseksi, että Zinzinon jakelijat ja työntekijät eivät valitse Zinzinon sijasta muita suoramyntytyrityksiä, Zinzino tarjoaa osaomistajuus-/palkitsemisohjelmaa ja houkuttelevia kompensatioita.

TULOS JA TALOUDELLINEN ASEMA

Määrä Ruotsin kruunuissa	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Nettoliikevaihto	388 692	318 762	3 160	0
Tuotot yhteensä	443 836	357 730	3 431	0
Tulos rahoituserien jälkeen	18 491	18 593	2 228	-2 299
Nettotulos	9 660	32 739	1 736	-2 291
Liikevoitto	4,17%	5,20%	64,97%	neg
Voitto	2,17%	9,15%	50,60%	neg
Oman pääoman tuotto	10,93%	37,07%	3,72%	neg
Taseen loppusumma	158 837	165 633	83 580	82 241
Vakavaraisuus	56%	52%	56%	62%

TUNNUSLUKUJEN MÄÄRITELMÄT:

Nettotulos	Liiketulos/ Kokonaistuotot
Voitto	Nettotulos/ Kokonaistuotot
Oman pääoman tuotto	Nettotulos/ Oma pääoma
Vakavaraisuus	Oma pääoma/ Taseen loppusumma

EHDOTUS VOITONJAKSI (SEK)

Yhtiökokouksen käytettävissä:

Zinzino AB	Ruotsin kruunuina
Taseen voittovarot	18 822 263
Tilivuoden tulos	1 735 984
Ruotsin kruunuina	20 558 247

Hallituksen esitys taseeseen vietyjen voittovarojen jakamiseksi:

Zinzino AB	Ruotsin kruunuina
Osakkaille jaettavaksi ehdotetaan 0,25 Ruotsin kruunua osaketta kohde	7 725 006
Uusi laskelma	12 833 241
Summa	20 558 247

Hallituksen käsityksen mukaan ehdotettu voitonjako ei estä yhtiötä täyttämästä velvollisuuksiaan lyhyellä tai pitkällä aikavälillä eikä myöskään estä toteuttamasta tarvittavia investointeja. Ehdotettua voitonjakoa voidaan siten perustella sen mukaan, mitä on esitetty ruotsin osakeyhtiölain 17 luvun 3 § 2-3 kappaleessa (varovaisuussääntö).

Yhtiön tuloksesta, taloudellisesta asemasta tilinpäätöspäivänä, rahoituksesta ja pääoman käyttämisestä tilivuoden aikana on lisätietoja seuraavissa taloutta kuvaavissa raporteissa.

TULOSLASKELMA

KUSTANNUSJAOTTELU	Huom.	Konserni		Emoyhtiö	
		2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Määrä Ruotsin kruunuissa					
Nettoliikevaihto	4, 5, 6	388 692	318 762	3 160	-
Muut tuotot	4, 7	55 144	38 968	271	-
Tuotot yhteensä		443 836	357 730	3 431	0
Liiketoiminnan kulut					
Kauppatavarat		-101 172	-91 077	-	-
Myydyistä tuotteista suoranaisesti aiheutuneet kustannukset		-193 396	-164 217	-	-
Muut ulkoiset kulut	8, 9	-65 802	-50 057	-1 187	-2 299
Henkilöstökulut	10	-49 002	-30 844	-	-
Poistot ja arvonalentumiset	12	-7 133	-2 821	-16	-
muut liiketoiminnan kulut	7	-8 840	-120	-	-
Kulut yhteensä		-425 345	-339 137	-1 203	-2 299
LIIKETULOS		18 491	18 593	2 228	-2 299
Tulos rahoitusinvestointien jälkeen					
Korkotulot		49	149	1	7
Korkokulut		-985	-295	-1	-
Rahoituserät yhteensä		-936	-146	0	7
TULOS RAHOITUSERIEN JÄLKEEN		17 555	18 448	2 228	-2 291
VOITTO ENNEN VEROJA		17 555	18 448	2 228	-2 291
Tilikauden tuloksen verot	13	-7 895	14 291	-492	1 311
TILIVUODEN TULOS		9 660	32 739	1 736	-980
Kohdennettu;					
Emoyhtiön omistajat		8 195	29 942		
Vähemmistöosuus		1 465	2 797		

TASE

Määrä Ruotsin kruunuissa	Huom.	Konserni		Emoyhtiö	
		2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
VASTAAVAA					
KÄYTTÖOMAISUUS					
Aineettomat hyödykkeet	14				
Liikearvo		43 456	50 650	-	-
Aineettomat hyödykkeet		15 695	5 182	-	-
Aineettomat hyödykkeet yhteensä		59 151	55 832	-	-
Aineelliset hyödykkeet					
Varastot, työkalut ja asennukset	15	1 939	1 964	-	-
Aineelliset hyödykkeet yhteensä		1 939	1 964	-	-
Arvonsa säilyttävä käyttöomaisuus					
Osuudet tytäryrityksissä	16	-	-	82 166	79 522
Laskennallinen verosaaminen	17	7 882	14 570	819	1 311
Muut pitkäaikaiset saatavat		400	312	-	-
Arvonsa säilyttävä käyttöomaisuus yhteensä		8 282	14 882	82 985	80 833
KÄYTTÖOMAISUUS YHTEENSÄ		69 372	72 677	82 985	80 833
VAIHTO-OMAISUUS					
Varastot ym.					
Valmiit tuotteet ja kauppatavarat		39 282	30 408	-	-
Etumaksut toimittajille		1 007	351	-	-
Tavaravarasto yhteensä		40 289	30 759	-	-
Lyhytaikaiset saamiset					
Myyntisaamiset		2 815	2 806	-	-
Muut saamiset		8 998	8 678	-	252
Siirtosaamiset	18	9 919	7 294	147	200
Verosaamiset		592	646	1	-
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä		22 324	19 425	148	452
Rahat ja pankkisaamiset		26 852	42 771	447	956
VAIHTO-OMAISUUS YHTEENSÄ		89 465	92 955	595	1 408
VASTAAVAA YHTEENSÄ		158 837	165 633	83 580	82 241

TASE

Määrä Ruotsin kruunuissa	Huom.	Konserni		Emoyhtiö	
		2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
OMA PÄÄOMA JA VELAT					
OMA PÄÄOMA					
Osakepääoma	19	3 090	2 951	3 090	2 951
Muu laskennallinen pääoma		25 243	33 935	49 238	56 406
Muu oma pääoma ja vuoden tulos		54 351	45 343	-5 621	-7 357
Emoyhtiön omistajille kohdennettu pääoma		82 684	82 229	46 707	52 000
Vähemmistöosuus		5 636	4 065	-	-
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ		88 320	86 294	46 707	52 000
VELAT					
Pitkäaikaiset velat					
Pitkäaikaiset velat konserniyhtiölle		-	-	15 476	12 452
Muut pitkäaikaiset velat		677	5 156	677	277
Pitkäaikaiset velat yhteensä		677	5 156	16 153	12 729
Lyhytaikaiset velat					
Shekkilililuotto	20	214	-	-	-
Ostovelat		20 294	12 334	-	5
Velat konserniyhtiölle		-	-	20 466	7 010
Verovelat		136	152	-	-
Muut velat	21	37 561	46 823	214	10 368
Siirtovelat	22	11 635	14 874	40	129
Lyhytaikaiset velat yhteensä		69 840	74 183	20 720	17 512
VELAT YHTEENSÄ		70 517	79 339	36 873	30 242
OMA PÄÄOMA JA VELAT YHTEENSÄ		158 837	165 633	83 580	82 242
Sitoumukset	23	9 681	6 649	INGA	INGA
Vastuusitoumukset		INGA	INGA	INGA	INGA

RAPORTTI OMASTA PÄÄOMASTA

KONSERNIN OMA PÄÄOMA	Huom.	Osake- pääoma	Muu lasken- nallinen pääoma	Vara- rahasto	Valuutta- kurssierot	Taseeseen otettu voitto ym.	Summa	Vähemmis- töösuus	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2015		2 951	33 935	0	-593	45 937	82 230	4 065	86 295
Tilivuoden tulos						8 195	8 195	1 465	9 660
Vähemmistöosinko								106	106
Osakemerkinnät merkintäoptioiden perusteella	19	139	636				775		775
Faun Pharma As:n ostaminen	3		-1 603				-1 603		-1 603
Osingonjako			-7 725				-7 725		-7 725
Valuuttakurssierot ulkomaisten tytäryritysten laskennassa					812		812		812
OMA PÄÄOMA 31.12.2015		3 090	25 243	0	219	54 132	82 684	5 636	88 320
EMOYHTIÖN OMA PÄÄOMA									
Oma pääoma 1.1.2015		2 951	56 406	0	0	-7 357	52 000	-	52 000
Oikaisu viime vuodesta			-79				-79		-79
Tilivuoden tulos						1 736	1 736		1 736
Osakepääoman lisäys merkintäoptioilla tehtyjen osakemerkintöiden vuoksi	19	139	636				775		775
Osingonjako			-7 725				-7 725		-7 725
OMA PÄÄOMA 31.12.2015		3 090	49 238	0	0	-5 621	46 707	0	46 707

KASSAVIRTALASKELMA

Määrä Ruotsin kruunuissa	Huom.	Konserni		Emoyritys	
		2015-01-01	2014-01-01	2015-01-01	2014-01-01
		2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Liiketoiminnan kassavirta					
Liikevoitto		18 491	18 593	2 228	-2 299
Oikaisuerät, jotka eivät sisälly kassavirtaan.	11	4 271	138	-255	
		22 762	18 731	1 973	-2 299
Saadut korot		49	148	1	7
Maksetut korot		-1 050	-295	-1	-
Maksetut verot		-63	-247	-	-
Liiketoiminnan kassavirta ennen käyttöpääoman muutosta					
		21 698	18 337	1 973	-2 292
Liikepääoman muutoksen kassavirta					
Tavaravaraston lisäys (-) / vähennys (+)		-9 530	-2 344	-	-
Lyhytaikaisten saamisten lisäys (-) (vähennys (+)		-2 899	-10 048	251	-437
Lyhytaikaisten velkojen lisäys (+) / vähennys (-)		1 586	43 217	3 437	16 835
Liiketoiminnan kassavirta					
		10 855	49 162	5 661	14 106
Investoinnit					
Aineettomien hyödykkeiden hankinta	14	-12 202	-561	-	-
Tytäryhtiöiden hankinta	16	-2 644	-52 132	-2 644	-57 137
Aineellisten hyödykkeiden hankinta	15	-815	-1 439	-	-
Investointien kassavirta					
		-15 661	-54 132	-2 644	-57 137
Rahoitustoiminta					
Otetut lainat		-4 479	4 879	3 424	12 453
Apporttiosakeanti		-	21 534	-	21 534
Osingonjako emoyhtiön osakkaille		-7 725	-2 708	-7 725	-2 708
Osakmerkinnät liikkeelle laskettujen merkintäoptioiden perusteella		775	12 643	775	12 643
Rahoitustoiminnan kassavirta					
		-11 429	36 348	-3 526	43 922
TILIVUODEN KASSAVIRTA					
		-16 235	31 378	-509	891
Rahavarat vuoden alussa					
		42 770	10 923	956	65
Likvidit varat tilivuoden alussa		317	469	-	-
Rahavarat vuoden lopussa					
		26 852	42 770	447	956
Likvidien varojen muutos					
		-16 235	31 378	-509	891

HUOMAUTUKSIA

HUOMAUTUS 1 OLEELLISET RAPORTOINTI- JA ARVOSTUSPERIAATTEET

YLEISTÄ

Zinzino AB (Oyj), Y-tunnus 556733-1045, on Ruotsissa rekisteröity osakeyhtiö, jonka päätoimipaikka on Göteborgissa. Konserniraportointi tilivuodelta 1.1.-31.12. kattaa emoyhtiön sekä sen ruotsalaiset ja ulkomaiset tytäryhtiöt.

TILIVUOSI

Tilinpäätös kattaa Zinzino-konsernin taloudelliset tiedot 1.1.-31.12.

TOIMINTA

Konsernin pääasiallinen toiminta:

- ▶ Kahvin, kahvikoneiden ja varusteiden myynti
- ▶ Funktionaalisen ruoan myynti
- ▶ Funktionaalisen ruoan tutkimus ja kehitystyö
- ▶ Funktionaalisen ruoan valmistus

KIRJANPITOPERIAATTEET

Vuosi- ja konsernikirjanpitoon sovelletaan Ruotsin kirjanpitolainsäädäntöä ja Ruotsin kirjanpitolautakunnan yleisiä suosituksia BFNAR 2012:1 *Vuosi- ja konsernivuosisikertomus (K3)*. Kirjanpitoperiaatteet ovat samat kuin edellisenä vuotena.

Jäljempänä on yhteenveto keskeisistä kirjanpitoperiaatteista.

TULOS- JA KUSTANNUSKIRJANPITO

Nettoliikevaihto

Nettoliikevaihto on tulos, joista on vähennetty tavaratoimitukset, esimerkiksi alennusten jälkeen ilman arvonlisäveroa ja vähennettynä konsernin sisäisellä myynnillä. Tavaroiden myynti kirjataan, kun konserniin kuuluva yksikkö on toimittanut tavaran asiakkaalle sekä tavarahan liittyvät taloudelliset edut ja riskit on siirretty asiakkaalle.

Muut tuotot

Tavaroiden asiakkaille kuljettamisesta saadut tulot, maksuhuomautusmaksut ja valuuttakurssivoitot ovat muita tuottoja.

Kauppatavarat

Kauppatavaroista aiheutuneet kustannukset sisältävät myytyjen tavaroiden kotiintoimituskustannukset, kuten tullimaksut, pisteverot ja tavaroiden pakkaukset.

Myydyistä tuotteista suoranaisesti aiheutuneet kustannukset

Suoranaisesti myytyihin tavaroihin vaikuttavat kustannukset ovat rahtikustannuksia ja myyjille maksettavia palkkioita.

Muut ulkoiset kulut

Normaalin liiketoiminnan kustannukset, joita ei voi kohdentaa mihinkään muuhun tuloslaskelman kohtaan.

Henkilöstökulut

Yrityksen henkilöstön suoranaisesti aiheuttamat kulut, kuten palkat, korvaukset, eläke- ja työnantajamaksut sekä koulutus.

Poistot

Aineellisesta ja aineettomasta omaisuudesta tehdyt poistot on yhdistetty *onalennukset*

Aineellisesta ja aineettomasta omaisuudesta tehdyt arvonalennukset kirjataan, jos arvonalennus on tehty arvioimisen tuloksena.

Korko

Korkotulot kirjataan sitä mukaan kun niitä kertyy. Korkokulut kirjataan sitä mukaan kun niitä kertyy.

Tulovero

Konsernin verokuluina tai –tuloina kirjataan todelliset verot, jäännösveron muutos ja osuus vähemmistöyhtiön tuloksesta.

Todellinen vero on laskettu kauden verotettavasta tuloksesta kussakin maassa voimassa olevien verosäännösten mukaan. Laskennallinen vero on laskettu verotettavista ja vähennettävistä tilapäisistä varojen ja velkojen erosta. Tappiovähennys otetaan huomioon vain siinä määrin kuin mahdollisuus hyödyntää se tulevaisuudessa on todennäköinen.

Kaikki verovelat ja -saavat arvostetaan nimellissummoina voimassa olevien veromääräysten mukaisesti.

VAROJEN JA VELKOJEN ARVOSTUSPERIAATTEET

Jos muuta ei ole mainittu, varat ja velat kirjataan arvosta, jolla ne on hankittu tai saatu.

Liikearvo

Liikearvoa muodostuu tytäryhtiöitä ostaessa. Se on summa, joka vastaa siirrettyä korvausta, joka ylittää tunnistettavissa olevien varojen ja velkojen todellisen nettoarvon. Liikearvo poistetaan lineaarisesti 10 vuoden kuluessa.

Aineeton ja aineellinen käyttöomaisuus

Käyttöomaisuus arvostetaan hankinta-arvoonsa, josta on vähennetty kertyneet poistot. Poistot tehdään järjestelmällisesti käyttöomaisuuden odotettavissa olevana hyödyntämisaikana seuraavasti:

Varastot, työkalut ja asennukset 20% vuodessa

Aineeton käyttöomaisuus 20% vuodessa

Laskennallinen verosaaminen

K3:n mukaan laskennallinen verosaatava täytyy esittää taseessa omana rivinään. Laskennallinen vero aiheutuu, kun tulo tai kulu kirjataan yhtenä vuonna mutta ilmoitetaan toisena vuonna. Tähän erään kirjataan tulevissa veroilmoituksissa hyödynnettävät alijäämävähennykset.

Muut pitkäaikaiset arvopaperiomistukset

Tähän erään kirjataan pitkäaikaiset saamiset, jotka eivät ole peräisin vähemmistö- tai konserniyhtymästä.

Osuudet tytäryhtiöissä

Tähän erään kirjataan emoyhtiön osuudet tytäryhtiöissä.

Tavaravarasto

Tavarat jotka on hankittu tytäryhtiöissä jälleenmyytäviksi ja etumaksut toimittamattomista tavaroista. Tavaravarasto arvostetaan käyttämällä alimman arvon periaatetta ja ensin sisään – ensin ulos (FIFO) –menetelmää. Siksi tavaravaraston kirjaamisessa käytetään pienintä hankinta-arvoa FIFO-menetelmän ja todellisen arvon perusteella.

Myyntisaamiset

Myyntistä ulkoisille asiakkaille kertyneet saamiset.

Saamiset konserniyhtymästä

Emoyhtiön saamiset konserniyhtymästä.

Muut saamiset

Esimerkiksi ALV-saamiset, ennakkomaksut henkilöstölle ja saamiset maksukorttiyhtymästä.

Siirtosaamiset

Ennakkomaksut, jotka tilivuoden aikana aiheuttavat kustannuksia tuleville tilivuosille. Kertyneet tuotot ovat tuottoja tilivuoden aikana ja tuloja tulevina vuosina.

Rahat ja pankkisaamiset

Tässä esitetään käteiskassa ja pankkitilisaamiset. Saamiset ulkomaisilta pankkitileiltä kirjataan taseen päivämäärän kurssilla.

Osakepääoma

Osakepääoma on Bolagsverketissä rekisteröity emoyhtiön osakepääoma. Laskennallinen pääoma rekisteröimättömästä uusannista ja nimellisarvon ylittävä osakeantiosuma ilmoitetaan muuna laskennallisena pääomana.

Taseeseen viety voitto tai tappio ja tilivuoden tulos

Edellisvuosien tulos ja tilivuoden voitto tai tappio.

Vähemmistöosuus

Konsernin vähemmistöomistajien osuus omasta pääomasta.

Muut pitkäaikaiset velat

Emoyhtiön velat ja optiovelat aiemmista aneista.

Pitkäaikaiset velat konserniyrityksille
Emoyhtiön pitkäaikaiset velat konserniyrityksille.

Ostovelat
Ostovelat ulkoisille toimijoille.

Lyhytaikaiset velat konserniyrityksille
Emoyhtiön lyhytaikaiset velat konserniyrityksille.

Shekkitililuotto
Myönnetyn shekkitililuoton käytetty osa.

Muut velat
Esimerkiksi ALV-velka, henkilöstön palkkavelat ja provisiovelat.

Siirtovelat
Tilivuoden aikana aiheutuneet kustannukset, joita käsitellään tulevina vuosina laskennallisina kustannuksina. Tilivuoden aikana laskuttettuja tuloja myöhempinä vuosina toimitettavista suorituksista käsitellään ennakkomaksuina.

Konsernivuosisikertomus
Zinzino AB laatii konsernivuosisikertomuksen. Yrityksiä, joiden osake-enemmistön Zinzino AB omistaa, pidetään tytäryrityksinä, joten ne otetaan mukaan konsernivuosisikertomukseen. Konserniyhtiöiden tiedot näkyvät huomautuksessa 16.

Muissa maissa toimivat tytäryritykset laativat vuosikertomuksensa paikallisessa valuutassa. Vuosisikertomusta laadittaessa taseen ja tuloslaskelman eriin sovelletaan taseen päivämäärän valuuttakurssia tai liiketapahtuman päivän avista-kurssia. Valuuttakurssierot ilmoitetaan valuuttakurssieroina konsernin omassa pääomassa. Konserniyritysten keskinäisiä saamia ei oteta huomioon.

HUOMAUTUS 2 ARVOSTUKSET JA ARVIOT

Seuraavat arvostukset ja arviot on tehty:

*Konsernin leasing-sopimukset on jaoteltu rahoitus- tai operatiivisiksi sopimuksiksi sopimuksen muotoilun mukaan. Tilanvuokrasopimukset on luokiteltu operatiivisiksi, koska konsernille ei aiheudu riskejä sopimuksen päättymisen jälkeen. Konttorikoneiden ja puhelinvaihteen leasing-sopimukset luokitellaan operatiivisiksi, koska laitteet voidaan palauttaa sopimusten päätyttyä. Konsernin autoleasing-sopimuksia pidetään rahoitussopimuksina, koska konsernille aiheutuu jäännösarvon riski. Jos näiden sopimusten arvo määräytyy pienemmän arvon mukaan, ne ovat operatiivisia. Loppuarvon ja autojen lunastusarvon välisiä eroja pidetään erittäin vähäisinä, joten leasing-sopimusten perusteella konsernin riski jää vähäiseksi.

HUOMAUTUS 3 TYTÄRYHTIÖIDEN OSTO

Faun Pharma AS:n osto

Zinzino AB osti 85% Faun Pharma AS:n osakepääomasta 28.10.2014. Maaliskuussa 2015 ostettiin 13,8% lisää, jonka myötä Zinzino AB omistaa 98,8% Faun Pharma AS:n osakepääomasta.

TSEK

Vastike

Käteismaksu	1 734
Siirtokorvaus	1 734

Kirjatut erät, tunnistettavat varat ja vastattaviksi otetut velat:

Varat	0
Velat	0
Netto, tunnistettavat varat ja vastattaviksi otetut velat	0

Korjattu oma sidottu pääoma	131
Korjattu oma vapaa pääoma	1 603
Siirtokorvaus yhteensä	1 734

HUOMAUTUS 4 NETTOLIIKEVAIHTO JA MUUT TUOTOT

Kokonaistulojen erossa verrattuna 2015 vuoden raporttiin on otettu huomioon, että valuuttakurssivoitot ja -tappiot on esitetty bruttona vuositilinpäätöksessä (kuten vuoden 2014 vuositilinpäätöksessä)

HUOMAUTUS 5 NETTOLIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINNAN OSIEN JA MAANTIETEELLISTEN MARKKINA-ALUEIDEN KESKEN

Jaottelu perustuu konsernin sisäiseen raportointirakenteeseen, joka perustuu myyntiin maantieteellisillä alueilla.

Nettoliikevaihto jakautuu liiketoiminnan osien kesken seuraavasti:

TSEK	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Zinzino Coffee	89 958	114 000	-	-
Zinzino Balance	258 413	200 200	-	-
Tapahtumamyynä	4 661	3 333	-	-
Muut, mukaanlukien Faun Pharman konsernin ulkopuolisille yrityksille tekemä myynä	35 660	1 229	3 160	-
Summa	388 692	318 762	3 160	-

Nettoliikevaihto jakautuu maantieteellisesti seuraavasti:

TSEK	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Pohjoismaat	312 427	246 448	3 160	-
Muu Eurooppa	58 713	60 007	-	-
Yhdysvallat	17 302	12 308	-	-
Kanada	250	-	-	-
Yhteensä	388 692	318 762	3 160	-

HUOMAUTUS 6 KONSERNIYRITYSTEN VÄLISET OSTOT JA MYNNIT

Tilivuoden myynnistä 3 160 (0) TSEK on myyntiä muille konserniyrityksille. Tilivuoden ostoista 0 (0) TSEK on ostoja muilta konserniyrityksiltä.

HUOMAUTUS 7 VALUUTTAKURSSIEROT

TSEK	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Valuuttakurssivoitot	11 702	2 803	271	-
Valuuttakurssitappiot	-8 840	-120	-	-
Yhteensä	2 862	2 683	271	-

HUOMAUTUS 8 OPERATIIVISET LEASING-SOPIMUKSET

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Tulevat vähimmäisleasingmaksut:				
Erääntyy vuoden kuluessa	5 809	1 560	-	-
Erääntyy myöhemmin kuin vuoden kuluessa, mutta viimeistään viiden vuoden kuluessa	18 126	3 167	-	-
Erääntyy myöhemmin kuin viiden vuoden kuluttua	-	-	-	-
Yhteensä	23 935	4 727	-	-

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Vuoden aikana kuluiksi kirjatut leasingmaksut	5 784	3 886	-	-
Yhteensä	5 784	3 886	-	-

Konsernin operatiivisia leasing-sopimuksia ovat toimitilojen vuokraus sekä konttorikaluston, puhelinvaihteen ja autojen leasing-sopimukset. Tilojen vuokrasopimukset ovat viiden ja kymmenen vuoden mittaisia, mutta niitä voidaan pidentää 36 ja 60 kuukautta kerrallaan. Konttorikaluston ja puhelinvaihteen leasing-sopimus on viiden vuoden pituinen, mutta se pidentyy automaattisesti vuoden kerrallaan ellei sopimusta irtisanota. Autojen leasing-sopimukset ovat kolmeksi vuodeksi ja niissä on mukana optio, jolla autot voidaan lunastaa sopimuksen päättyessä.

Vuonna 2015 on tehty uusia autojen ja puhelinvaihteiden leasing-sopimuksia. Lisäksi harkinnassa on Faun Pharma AS:n vuokraaminen.

HUOMAUTUS 9 TILINTARKASTAJIEN PALKKIOT

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
PricewaterhouseCoopers AB				
Tilintarkastustoimeksianto	360	429	-	40
Muut palvelut	0	17	-	-
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Tilintarkastustoimeksianto	320	54	-	-
Muut palvelut	0	58	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Tilintarkastustoimeksianto	13	12	-	-
Muut palvelut	66	61	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Tilintarkastustoimeksianto	82	59	-	-
PricewaterhouseCoopers Ehf (IS)				
Tilintarkastustoiminta tilintarkastustoimeksiannon lisäksi	12	19	-	-
Alden Audit OÜ (EST)				
Tilintarkastustoimeksianto	19	45	-	-
Yhteensä	872	753	-	40

HUOMAUTUS 10 HENKILÖSTÖ JA HENKILÖSTÖKULUT

Palkat ja muut korvaukset	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Palkat ja korvaukset	37 284	22 322	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	2 811	4 105	-	-
- josta tantieemit	513	500	-	-
Lakisääteiset ja sopimusperusteiset työnantajamaksut	10 372	7 289	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	361	287	-	-
Josta eläkekuluja	1 849	1 724	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	300	500	-	-
Yhteensä	47 656	29 611	-	-

Palkat ja muut korvaukset jaoteltuina maittain	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Ruotsi				
Palkat ja korvaukset	19 994	19 139	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	485	1 184	-	-
Ruotsi yhteensä	19 994	19 139	-	-
Norja				
Palkat ja korvaukset	16 407	2 660	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	1 086	450	-	-
Norja yhteensä	16 407	2 660	-	-
Suomi				
Palkat ja korvaukset	206	-	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	-	-	-	-
Suomi yhteensä	206	-	-	-
Liettua				
Palkat ja korvaukset	16	14	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	-	-	-	-
Liettua yhteensä	16	14	-	-
Latvia				
Palkat ja korvaukset	40	35	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	-	-	-	-
Latvia yhteensä	40	35	-	-
Yhdysvallat				
Palkat ja korvaukset	621	473	-	-
- josta hallitus ja toimitusjohtaja	-	-	-	-
Yhdysvallat yhteensä	621	473	-	-
Yhteensä	37 284	22 322	-	-

Toimitusjohtajan sopimusehdot

Irtisanomisaika on yhtiön puolelta kuusi kuukautta. Irtisanomisaika on toimitusjohtajan puolelta kuusi kuukautta. Kuukausipalkka on 131 TSEK ja eläke-edut vastaavat yrityksen yleisiä eläke-ehtoja. Vuoden 2015 bonus toimitusjohtajalle on 586 TSEK. Palkan maksavat Zinzino Nordic AB ja Zinzino AS.

Henkilöstö keskimäärin

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Naisia	63	47	-	-
Miehiä	39	15	-	-
Henkilöstö keskimäärin	102	62	-	-

Vuoden aikana Ruotsissa on maksettu korvauksia palkkana 658 (623) myyjänä toimivalle yksityishenkilölle. Zinzino ei voi puuttua heidän ajankäyttönsä tai tehtäviinsä ja mahdollinen korvaus on maksettu provisioina heidän aikaansaamastaan liikevaihdosta, joten heitä ei voi muuntaa kokopäivätoimisiksi työntekijöiksi.

Konserni on maksanut heille palkkana 2 025 TSEK (1 126TSEK).

Sukupuolijakauma yritysjohdossa

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Hallituksen jäsenet	37	33	4	4
- joista naisia	2	2	1	1
- joista miehiä	35	31	3	3
Toimitusjohtajat	1	1	1	1
- joista naisia	-	-	-	-
- joista miehiä	1	1	1	1
Muut johtavat päätöksentekijät	14	10	7	7
- joista naisia	6	4	4	4
- joista miehiä	8	6	3	3
Naisia yhteensä	8	6	5	5
Miehiä yhteensä	44	38	7	7
Summa	52	44	12	12

HUOMAUTUS 11 KORJAUKSET KASSAVIRTALASKELMAN ULKOPUOLISIIN ERIIN

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Poistot / arvonalennukset	7 133	2 821	16	-
Valuuttakurssivoitot	-11 702	-2 803	-271	-
Valuuttakurssitappiot	8 840	120	-	-
Kassavirtalaskelman ulkopuoliset erät yhteensä	4 271	138	-255	-

HUOMAUTUS 12 POISTOT JA ARVONALENNUKSET

Suunnitelman mukaiset poistot	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Aineettomat hyödykkeet	990	743	-	-
Kalusto	1 033	452	-	-
Liikearvo	5 094	492	-	-
Tavaramerkki	16	-	16	-
Suunnitelman mukaiset poistot yhteensä	7 133	1 687	16	-
Aineettomien hyödykkeiden arvonalennukset	-	1 134	-	-
Poistot ja arvonalennukset yhteensä	7 133	2 821	16	-

HUOMAUTUS 13 VEROT

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat	-1 207	-279	-	-
Laskennallinen vero, joka syntyy tai palautuu vero- kauden aikana	-6 424	14 570	-492	1 311
Laskennallisten verosaamisten uudelleenarviointi	-264	-	-	-
Vero tilikauden tuloksesta	-7 895	14 291	-492	1 311
Raportoitu tulos ennen veroja	17 555	18 448	2 228	-2 291
Laskennallinen vero sovelletulla verokannalla (22 %)	-3 862	-4 059	-490	504
Vähennyskelvottomat menot	-47	-38	-2	-
Verovapaa tulo	0	1	0	-
Ulkomaiset verokannat	-2 147	-1 086	-	-
Liikearvon poistot	-1 121	-108	-	-
Alijäämävähennykset	-	19 317	-	807
Muut	-718	264	-	-
Kirjatut verokulut yhteensä	-7 895	14 291	-492	1 311

HUOMAUTUS 14 AINEETON KÄYTTÖOMAISUUS

Konserni	Liikearvo	Ohjelmistot	Muut	Yhteensä
			aineettomat hyödykkeet	
Kumulatiivinen hankintameno				
Sisältyy taseeseen 1.1.2015	51 141	4 768	3 001	58 910
Muuntoero	-	-	-699	-699
Tarkistettu hankintameno	-2 099	-	-	-2 099
Laskennallinen arvo	-	11 686	516	12 202
Päättävä tase 31.12.2015	49 042	16 454	2 818	68 314
KUMULATIIVISET POISTOT				
Alkava tase 1.1.2015	-492	-2 587	-	-3 079
Hankinnat tilivuoden aikana	-5 094	-695	-295	-6 084
Päättävä tase 31.12.2015	-5 586	-3 282	-295	-9 163
KIRJATTU ARVO 31.12.2014	50 650	2 181	3 001	55 832
KIRJATTU ARVO 31.12.2015	43 456	13 172	2 523	59 151

* Emoyhtiöllä ei ole aineetonta omaisuutta

HUOMAUTUS 15 VARASTOT, TYÖKALUT JA ASENNUKSET

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Alkuperäinen hankintameno	3 230	3 371	-	-
Muuntoero	546	-	-	-
Hankinnat tilivuoden aikana	815	466	-	-
Hankinnat tilivuoden aikana yrityskaupoista	-	973	-	-
Käytöstäpoistot tilivuoden aikana	-	-1 580	-	-
Sisältyvät poistot	4 591	3 230	-	-
Poistot alussa	-1 266	-2 394	-	-
Muuntoero	-353	-	-	-
Käytöstäpoistot tilivuoden aikana	-	1 580	-	-
Tilivuoden aikaiset poistot	-1 033	-452	-	-
Kertyneet poistot lopussa	-2 652	-1 266	-	-
Suunnitelman mukainen jäännösarvo lopussa	1 939	1 964	-	-

HUOMAUTUS 16 OSUJEDET TYTÄRYHTIÖISSÄ

	Emoyritys	
	2015	2014
Alkuperäinen hankintameno	79 522	18 768
Zinzino Nordic AB:n ostetut osakkeet	910	623
Zinzino Sp z o. o.:n osto	-	8
Faun Pharma AS:n osto	1 734	9 919
BioActive Foods AS:n osto	-	50 203
Kirjanpitoarvo lopussa	82 166	79 522

Tytäryrityksen nimi	Osuus, %	Osuus		Y-tunnus	Kotipaikka
		äänivallasta, %			
Zinzino Nordic AB	93%	98%		556646-5893	Göteborg
Zinzino OÜ	100%	100%		302606327	Tallinna
Zinzino UAB	100%	100%		12057494	Vilna
Zinzino SIA	100%	100%		40103529390	Riika
Zinzino Ehf	100%	100%		580511-0660	Reykjavik
Zinzino LLC	100%	100%		90-0992153	Jupiter, FL
Zinzino B.V.	100%	100%		854221712	s-Gravenhage
Zinzino Sp z o. o.	100%	100%		701-04-26-537	Varsova
Faun Pharma AS	99%	99%		883370112	Vestby
BioActive Foods AS	100%	100%		996740498	Vestby

Zinzino Nordic AB:n kokonaan omistamat tytäryhtiöt:

			2015	2014
	Osuus, %	Osuus	Kirjanpitoarvo	Kirjanpitoarvo
Tytäryrityksen tiedot		äänivallasta, %		
Zinzino Sverige AB	100%	100%	100	100
Zinzino ApS	100%	100%	155	155
Zinzino AS	100%	100%	112	112
Zinzino Oy	100%	100%	77	77
Poxian AB	100%	100%	100	100
PGTwo AB	100%	100%	100	100
2 Think	100%	100%	93	93
Yhteensä			737	737

Tytäryrityksen nimi	Y-TUNNUS	KOTIPAIKKA
Zinzino Sverige AB	556646-5869	Göteborg
Zinzino ApS	27266940	Kööpenhamina
Zinzino AS	986028269	Oslo
Zinzino Oy	1825505-2	Helsinki
Poxian AB	556655-2658	Göteborg
PGTwo AB	556639-0513	Göteborg
2 Think AB	556667-3983	Göteborg

HUOMAUTUS 17 LASKENNALLISET VEROSAAMISET

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Kohdennettu alijäämävähennykseen	7 882	14 570	819	1 311
Yhteensä	7 882	14 570	819	1 311

HUOMAUTUS 18 ENNAKKOMAKSUT JA SIIRTOSAAMISET

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Ennakkoon maksetut vuokrat	345	265	-	-
Ennakkoon maksetut muut kulut	1 995	1 286	-	37
Ennakkoon maksetut konferenssikulut	2 825	3 300	-	-
Maksukorttisaamiset	4 754	2 443	-	-
Ennakkoon maksettu tavaramerkkisuojaus	-	-	147	163
Yhteensä	9 919	7 294	147	200

HUOMAUTUS 19 OSAKEPÄÄOMA

Yhtiön 30 900 025 osakkeesta 5 113 392 on A-osakkeita.

Osakepääoman kehitys

Vuosi	Tapahtuma	Osakkeiden määrän muutos	Osakkeiden kokonaismäärä	Osakepääoman muutos	Osakepääoma yhteensä
2007	Yhtiön perustaminen	37 000 000	37 000 000	100 000	100 000
2007	Uusmerkintäanti	37 803 188	74 803 187	102 069	202 069
2008	Rahastoanti	0	0	545 963	748 032
2008	Uusmerkintäanti	12 476 963	87 280 150	124 770	872 802
2009	Uusmerkintäanti	135 022 681	222 302 831	1 350 227	2 223 029
2010	Uusmerkintäanti	48 524 869	270 827 700	485 248	2 708 277
2010	Käänteinen split	-243 744 930	27 082 770	0	2 708 277
2014	Merkintäoptiot	2 425 917	29 508 687	242 592	2 950 869
2015	Merkintäoptiot	1 391 338	30 900 025	139 134	3 090 003

HUOMAUTUS 20 SHEKKITILILUOTTO

Konsernille on myönnetty shekkililuettoa 5 MSEK (5 MSEK) ja emoyritykselle 0 SEK (0 SEK). Hyödynnetty shekkililuetto on 214 TSEK (0 SEK).

HUOMAUTUS 21 MUUT VELAT

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
ALV-velka	4 283	3 929	49	-
Sisältyvät henkilöstön veronpidätykset	516	874	-	-
Lakisääteiset työnantajamaksut	1 218	890	-	-
Provisiovelat	24 842	20 543	-	-
BAF-osakasvelat	-	10 203	-	10 203
Velat luottolaitoksille	2 013	2 470	-	-
Tuntemattomat suoritukset	1 798	2 344	-	-
Muut velat	2 891	5 570	165	165
Yhteensä	37 561	46 823	214	10 368

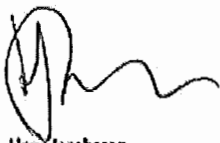
HUOMAUTUS 22 LASKENNALLISET KULUT JA ENNAKKOTULOT

	Konserni		Emoyritys	
	2015	2014	2015	2014
Laskennalliset palkkoihin liittyvät kulut	5 416	6 173	-	-
Laskennallinen provisio	4 264	5 426	-	-
Laskennallinen tilintarkastus	424	622	40	79
Laskennalliset rahtikulut	597	570	-	-
Laskennalliset IT-kulut	353	495	-	-
Laskennalliset vuokratulot	95	1 063	-	-
Muut laskennalliset kulut	486	525	-	50
Yhteensä	11 635	14 874	40	129

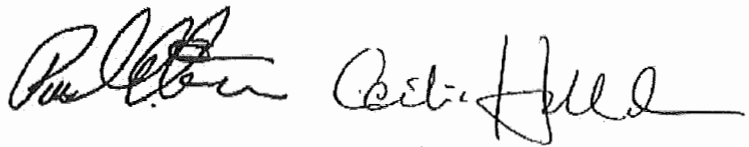
HUOMAUTUS 23 SULJETUT PANKKIVARAT

Konsernin yrityskiinnitysten arvo on 6 000 TSEK ja tullitakuiden arvo on yhteensä 1 765 TSEK. Toimittajien pankkitakuiden vakuuksina pankkitalletuksia on 1 916 TSEK (646 TSEK).

Göteborg den 26 april 2016



Hans Jacobsson
Styrelseordförande

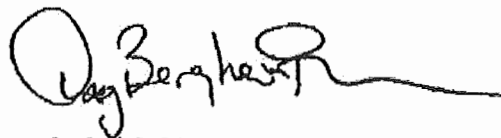


Pierre Mårtensson
Styrelseledamot

Cecilia Håkner
Styrelseledamot

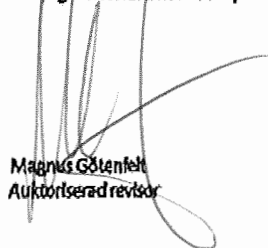


Staffan Hillberg
Styrelseledamot



Dag Berghelm Pettersen
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avlämnats den 28 april 2016.
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB



Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisör

Revisionsberättelse

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

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Zinzino AB för år 2015. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 39-61.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

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

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

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

Uttalanden

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 2015 och av dessas finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Zinzino AB för år 2015.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat styrelsens motiverade yttrande samt ett urval av underlagen för detta för att kunna bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

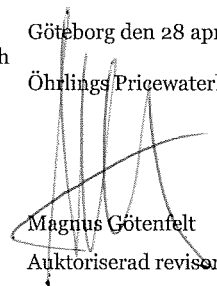
Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

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

Göteborg den 28 april 2016

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB



Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor

