

ZINZINO



ÅRSREDOVISNING 2016

DETTA ÄR ZINZINO

Zinzino AB (publ.) är ett direktförsäljningsbolag som opererar i hela EU, Norge, Island och i Nordamerika. Zinzino marknadsför och säljer produkter inom två produktlinjer, Zinzino Health, med fokus på långsiktig hälsa, och Zinzino Coffee, bestående av espressomaskiner, kaffe och te.

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

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

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman kommer att äga rum onsdagen den 24 maj kl. 12.30 i bolagets lokaler på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. Årsredovisningen finns tillgänglig på www.zinzino.com.

RAPPORTKALENDER

Delårsrapport Q1 2017 publiceras 2017-05-10
Delårsrapport Q2 2017 publiceras 2017-08-31
Delårsrapport Q3 2017 publiceras 2017-11-13

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

- 2 Kort historik
- 3 Innehållsförteckning
- 4 VD har ordet
- 6 Siffror i korthet
- 7 Finansiell sammanfattning
- 8 Geografisk fördelning
- 10 Året som gått 2016, kvartal
- 12 Årets nyheter
- 14 Åren som gått
- 16 Produkthjulet
- 17 Produktnyheter
- 18 Möt våra kunder
- 19 Zinzino Health Challenge
- 20 Thim & Kerstin Öhman
- 22 Norge, Sverige, Danmark och Finland
- 24 Island, Estland, Litauen och Lettland
- 26 Polen, Holland, USA och Kanada
- 28 Tyskland och EU
- 30 Lansering i EU
- 31 Försäljning per marknad
- 32 Faun Pharma
- 34 CSR
- 36 Sponsring
- 38 Direktförsäljning
- 40 Styrelse
- 41 Ledningsgrupp
- 42 Finansiell information
- 43 Bolagsstyrningsrapport
- 46 Ägarförhållande & aktieutveckling
- 48 Optionsprogram
- 50 Förvaltningsberättelse
- 55 Resultat och finansiell ställning och förslag till vinstdisposition
- 56 Resultaträkning
- 57 Balansräkning
- 59 Rapport eget kapital
- 60 Kassaflödesanalys
- 61 Noter
- 74 Revisionsberättelse

FOKUS PÅ TILLVÄXT & LÖNSAMHET

Zinzino ökar tillväxttakten och lönsamheten kommande år
– 1 miljard i omsättning är målet för 2020

Med en ny webbshop, ny teknologi, nya produkter och nya marknader tyder allt på att vi ska växa snabbt framöver. Med fokus på effektiv organisation och produktion kommer lönsamheten att växa i takt med den tillväxt vi förväntar oss under de kommande åren. 2016 var ett händelserikt år för Zinzino. Vi erbjuder nu våra produkter på hela 34 marknader efter att vi lanserat på 19 nya marknader i Europa 2016. Vi har lanserat flera nya produkter inom hälsa och investerat stort inom ny teknik och nya system.

Vi förväntar oss att vårt förändringsarbete kommer att resultera i fler nöjda kunder, tillväxt, skalfördelar, ökad effektivitet och ökad lönsamhet. Såväl för nuvarande som för kommande år.

Vi har en tillväxt på 11% för helåret 2016, men tillväxten var starkast mot slutet av året, vilket är den positiva trend vi tar med oss in i 2017. Vi har valt att fokusera på lönsam tillväxt och kommer att arbeta aktivt för att utnyttja våra skalfördelar inom teknik, support och ekonomi och inte öka kostnaderna i samma grad när vi expanderar. Detta kommer att ge ökad lönsamhet och stärka vår balansräkning. Vi strävar efter att kunna öka utdelningen rejält till våra aktieägare successivt kommande år.

SKALBAR AFFÄRSMODELL

En sak jag vill trycka lite extra på är vår möjlighet att utnyttja vår skalbara affärsmodell;

“Zinzino ska under de närmaste tre till fyra åren fördubbla sin omsättning från en halv miljard till en miljard och vi ska under den tiden mer än fördubbla vår nettomarginal i procent.”

Anledningen till att vi kan fördubbla omsättningen är att vi finns på 34 marknader och därmed når ut till nästan en miljard potentiella kunder. Vi har ledande hälsoprodukter som ligger i tiden och som så gott som alla människor behöver. Forskning, utveckling och produktion av våra produkter gör vi själva. Vi har systematiserat och ligger i framkant med vårt direktförsäljningskoncept och har ett marknads-koncept som växer i hela världen. Under de kommande åren kommer vi att expandera till nya stora internationella marknader. Vi vill även utveckla och anpassa produkter och koncept specifikt för de marknader som vi etablerar oss i för att uppnå högsta möjliga avkastning på investeringarna.

Lönsamheten ska fördubblas i procent till följd av att vi har investerat i ny teknik som både förenklar och effektiviserar flera processer inom support, ekonomi, logistik, IT och försäljning. Det i sin tur gör att behovet

av att investera mer, eller anställa fler människor, får en betydligt lägre takt när tillväxten kommer. Vi kommer att kunna minska kostnader i både produktion och inköp av produkter och tjänster när volymen ökar. En sådan skalbar affärsmodell är mycket intressant och inspirerande för våra partners, anställda och aktieägare.

STARK OCH SUND TILLVÄXT

Vi är mycket nöjda med avslutningen på fjolåret och med en tillväxt på 29 % när vi våra tillväxtmål under det fjärde kvartalet. Att vi samtidigt har implementerat många förbättringar i våra system och implementerat ny teknologi är en prestation av vår organisation. Det är framför allt nya kunder som bidrar till den ökade tillväxten. Just nu har vi över 115 000 kunder, kundstocken har vuxit med 25 000 på ett år och vi kommer att fortsätta arbeta aktivt för att öka kundbasen. Vårt viktigaste produktkoncept Balance visar fortsatt god tillväxt och vi har för närvarande en databas på över 187 000 testresultat. Vi är det företag som har gjort flest blodfetsanalyser i världen och vår ambition är att öka försprånget de kommande åren.

STÄNDIG PRODUKTUTVECKLING

Zinzino Skin Care lanserades som ett helt nytt produktsegment under 2016. Den första produkten i segmentet var Skin Serum -24 hour youth formula. Zinzino Skin Serum är en aktiv formula som ger huden ett ungdomligt utseende och ger huden ökad fuktighet. Huden blir mjukare, elasticiteten ökar och förekomsten av fina linjer och rynkor reduceras. Skin Serum är utvecklad av Zinzino och produceras i vår egen anläggning i Norge. Vi ser en stor marknadspotential inom hudvårdsmarknaden och vi är glada över att Skin Serum blivit så väl mottagen hos våra kunder och distributörer.

Vår egen produktionsenhet, Faun Pharma, har haft en mycket bra utveckling och har nu fördubblat sin omsättning sedan vi köpte den för drygt två år sedan. Vi förväntar oss att den positiva utvecklingen fortsätter även under kommande år.

Lönsamhet blir vårt fokus under de kommande åren. Vi kommer kontinuerligt att förbättra våra processer och bli mer effektiva. Få kortare och mer kostnads-effektiva leveranser till kunder och distributörer samt öka och förbättra smarta betalningslösningar för att öka intäkterna och få ännu nöjdare kunder och distributörer.

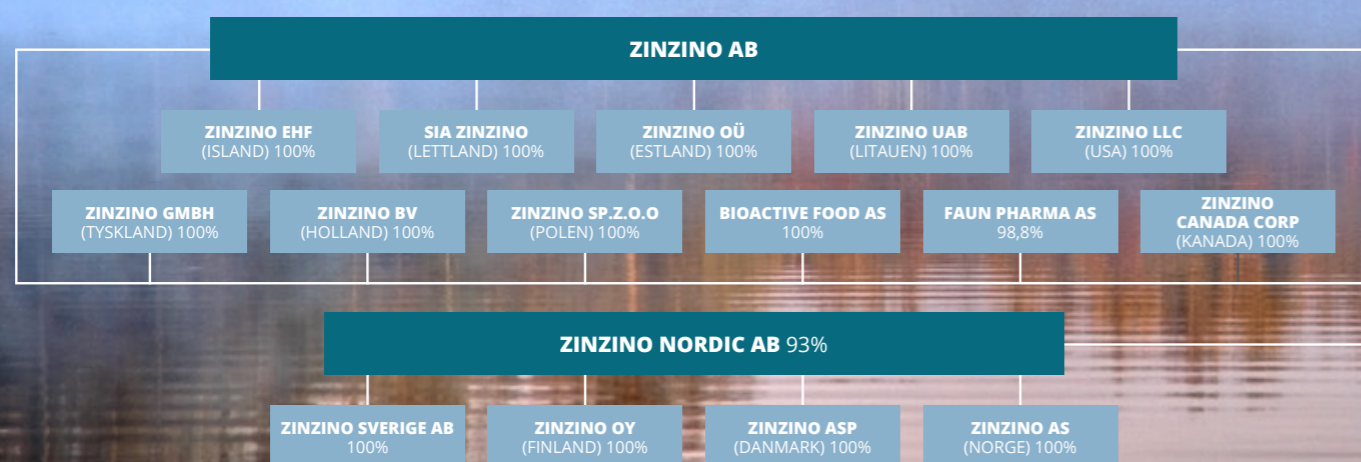
Dag Bergheim Pettersen, VD Zinzino

Inspire change in life

“Zinzino ska under de närmaste tre till fyra åren fördubbla sin omsättning från en halv miljard till en miljard och vi ska under den tiden mer än fördubbla vår nettomarginal i procent.”



KONCERNSTRUKTUR



SIFFROR I KORTHET

- För 2016 uppgick koncernens totala intäkter till 492,3 (443,8) MSEK vilket motsvarar en tillväxt på 11% (24%).
- Bruttovinsten uppgick till 167,2 (149,3) MSEK och bruttovinstmarginalen uppgick till 34,0% (33,6%).
- EBITDA uppgick till 23,0 (25,6) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivningar 4,7% (5,8%).
- Resultat efter skatt uppgick till 9,7 (9,7) MSEK.
- Likvida medel uppgår på balansdagen till 23,3 (26,9) MSEK.

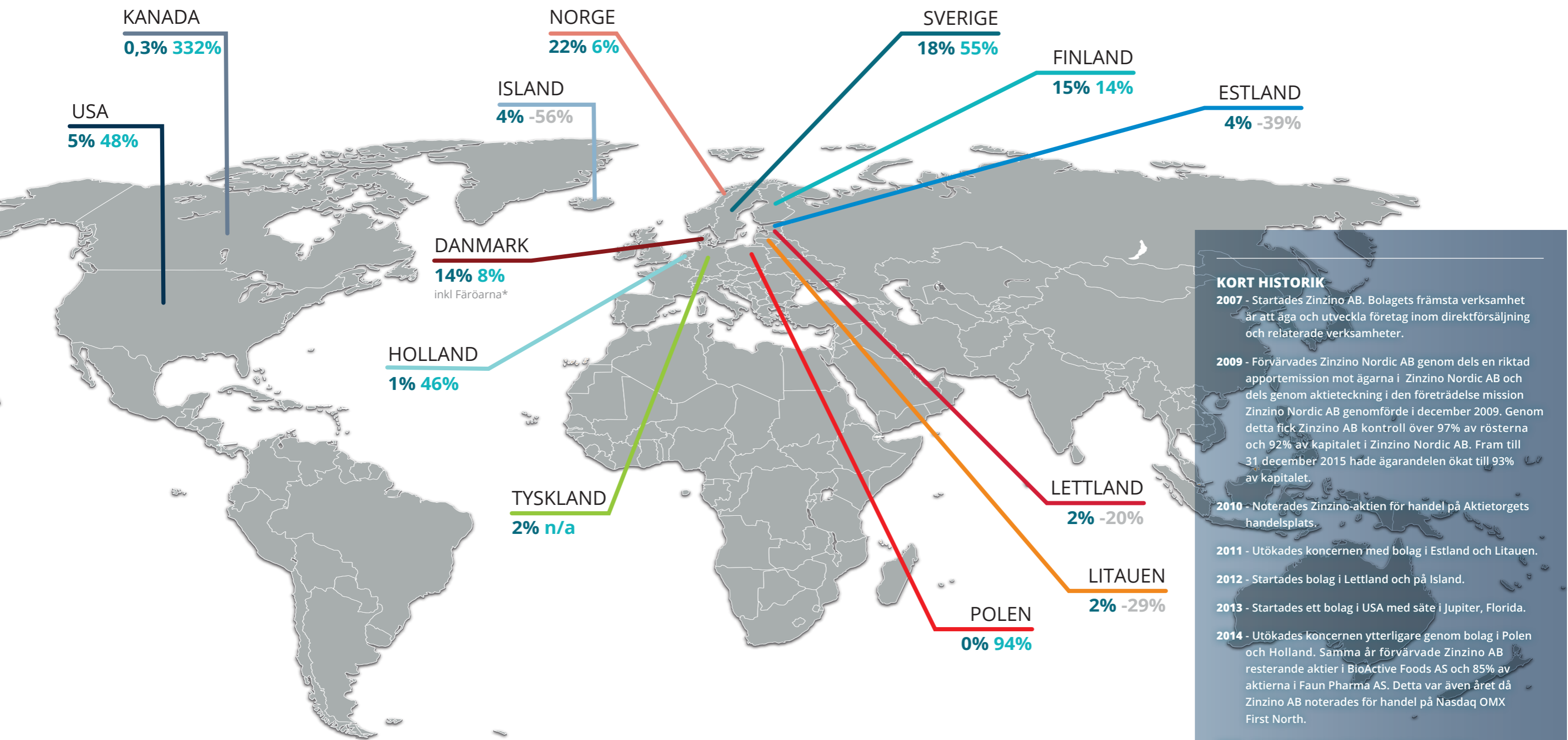
FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

KONCERNENS NYCKELTAL	2016	2015	2014	2013	2012
Totala intäkter	492,3	443,8	357,7	254,5	177,2
Nettoomsättning	436,4	388,7	318,8	226,3	161,7
Försäljningstillväxt	11%	24%	41%	44%	77%
Bruttovinst	167,2	149,3	102,4	71,0	42,8
Bruttovinstmarginal	34,0%	33,6%	28,6%	28%	24%
Rörelseresultat före avskrivning	23,0	25,6	21,4	11,2	5,7
Rörelsemarginal före avskrivning	4,7%	5,8%	6,0%	4,4%	3,2%
Rörelseresultat	14,0	18,5	18,6	10,5	5,3
Rörelsemarginal	2,8%	4,2%	5,2%	4,1%	3,0%
Resultat före skatt	13,9	17,6	18,4	10,4	5,3
Nettoresultat	9,7	9,7	32,7	9,0	4,6
Nettomarginal	2,0%	2,2%	9,1%	3,5%	2,6%
Likvida medel	23,3	26,9	42,8	10,9	16,5
Soliditet	51,0%	56%	52%	38%	26%
Nettoresultat per aktie efter skatt före utspädning SEK	0,31	0,32	1,11	0,33	0,17
Nettoresultat per aktie efter skatt vid full utspädning SEK	0,29	0,29	1,09	0,31	0,16
Eget kapital per aktie SEK före utspädning	2,82	2,88	2,90	0,80	0,46
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden	31,359,861	30,659,402	29,508,687	27,082,770	27,082,770
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden vid full utspädning	33,780,025	33,454,470	32,188,687	28,692,770	28,692,770

GEOGRAFISK FÖRDELNING & FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT PER MARKNAD

Den geografiska fördelningen av försäljningen 2016 samt försäljningstillväxt i jämförelse med föregående år ser ut som följer enligt kartan.

Zinzino EU	Faun Pharma
1% n/a	10% 45 %



KORT HISTORIK

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

2009 - Förvärvades Zinzino Nordic AB genom dels en riktad apportionering mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädelse mission Zinzino Nordic AB genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97% av rösterna och 92% av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Fram till 31 december 2015 hade ägarandelen ökat till 93% av kapitalet.

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

2011 - Utökades koncernen med bolag i Estland och Litauen.

2012 - Startades bolag i Lettland och på Island.

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

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

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

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

■ Geografisk fördelning av försäljning 2016
 ■ Försäljningstillväxt 2016 per marknad mot föregående år

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

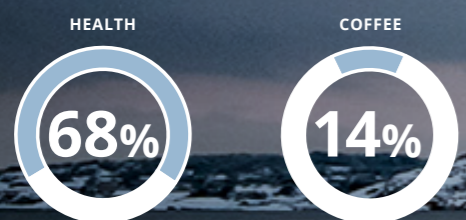
ÅRET SOM GÅTT 2016

Q1

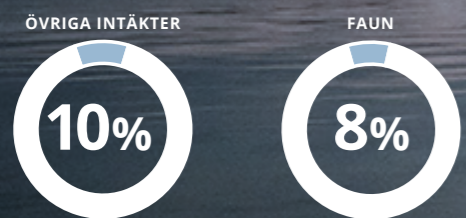
Koncernens första kvartal präglades av stark tillväxt i USA, Sverige samt de nya marknaderna. Under kvartalet uppgick de totala intäkterna till 112,6 (111,2) MSEK vilket innebar en försäljningstillväxt på 1%, jämfört med kvartal 1 2015. Bolaget såg också tydliga tecken på intäktsåterhämtning efter en temporär nedgång under och efter byte av affärssystem. Bruttovinstmarginen och vinstmarginalen stärktes ytterligare genom effektivisering av den egna produktionen.

Försäljning MSEK **112,6** (111,2)

Intäkter

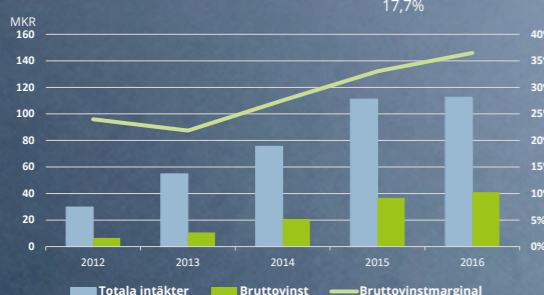
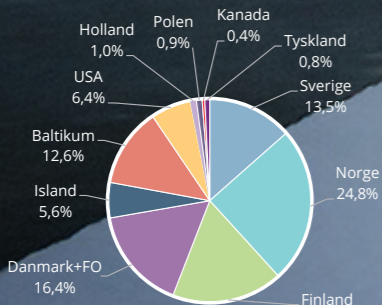


(2016; 76,6 (65,9) mkr) (2016; 15,5 (21,6) mkr)



(2016; 11,0 (14,5) mkr) (2016; 9,5 (9,2) mkr)

Geografisk fördelning försäljning

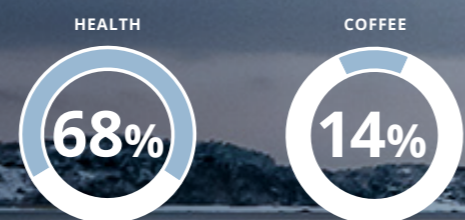


Q2

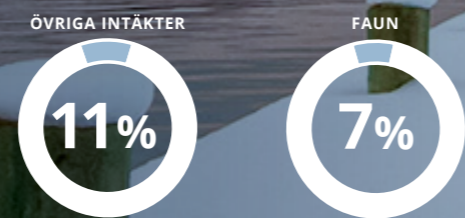
Totala intäkter under andra kvartalet hamnade på 109,1 (114,4) MSEK vilket var 5% lägre än motsvarande period 2015. Detta på grund av kvarvarande negativa effekter av systembytet och avsaknaden av kravrutin som medförde kundförluster på vissa marknader. Bolaget satte därför in resurser för att återimplementera kravrutinerna samt riktade ett flertal kampanjer mot säljnätverket i syfte att stärka försäljningen för kvartal 3 och 4. Under kvartalet genomförde Zinzino även en lyckad säljstart i Tyskland via det nyetablerade dotterbolaget Zinzino GmbH.

Försäljning MSEK **109,1** (114,4)

Intäkter

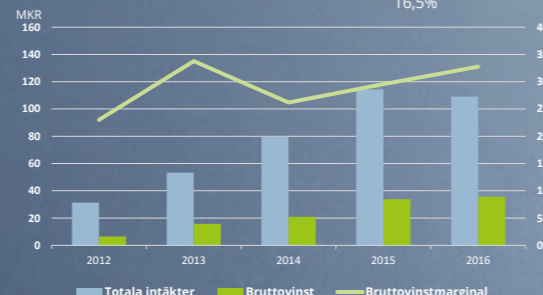
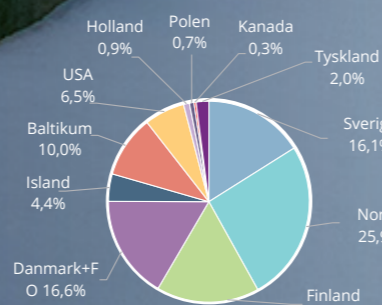


(2016; 74,5 (71,7) mkr) (2016; 15,3 (20,9) mkr)



(2016; 11,6 (12,3) mkr) (2016; 7,7 (9,5) mkr)

Geografisk fördelning försäljning

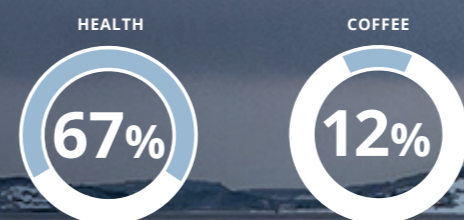


Q3

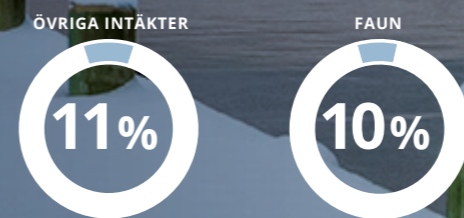
Tredje kvartalet präglades av fortsatt stark tillväxt i Sverige och USA samt god tillväxt på de övriga nordiska marknaderna. Även de nyetablerade marknaderna i Tyskland och EU hade fortsatt god tillväxt och totala intäkter för kvartalet hamnade på 121,3 (102,8) MSEK, vilket var en 18% försäljningstillväxt jämfört med samma kvartal 2015. Bruttovinstmarginalen påverkas något negativt av att dotterbolaget Faun Pharma AS ställde om sin produktion för sin nya nyckelkund Proteinfabriken.

Försäljning MSEK **121,3** (102,8)

Intäkter

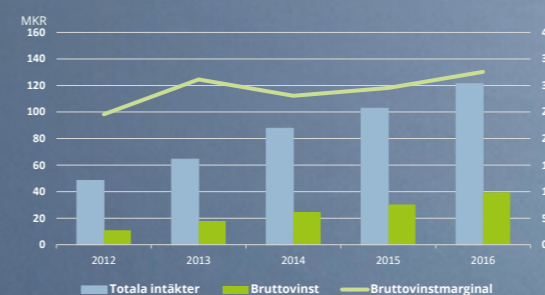
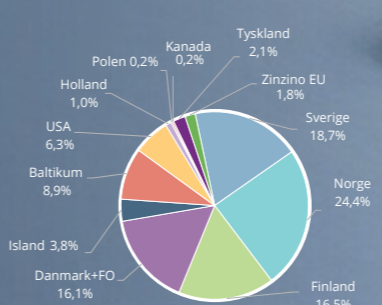


(2016; 81,1 (60,7) mkr) (2016; 14,9 (24,8) mkr)



(2016; 12,7 (9,9) mkr) (2016; 12,6 (7,4) mkr)

Geografisk fördelning försäljning

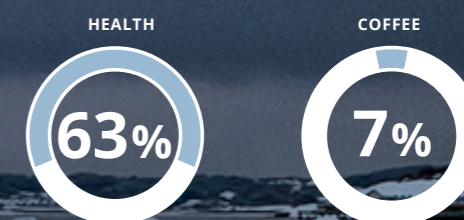


Q4

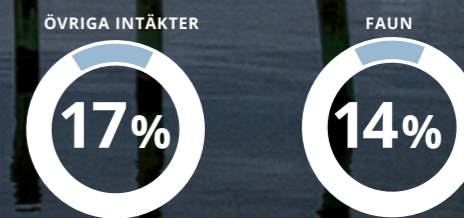
De nordiska marknaderna visade fortsatt god tillväxt tillsammans med Holland och USA och totala intäkter under kvartalet var 149,3 (115,4) MSEK. Under kvartalet ökade också Health segmentet med 41% jämfört med kvartal 4 föregående år. De fortsatt största produkterna var BalanceOil i kombination med BalanceTest. Till segmentet adderades också de nya produkterna SkinSerum och ProteinBars som mottogs mycket positivt av marknaden. Under kvartalet fortsatte man med säljnätverksinriktade kampanjer för att stimulera försäljning.

Försäljning MSEK **149,3** (115,4)

Intäkter

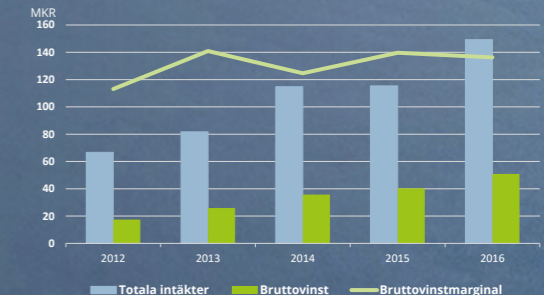
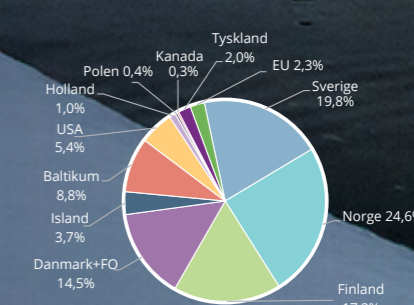


(2016; 93,8 (60,1) mkr) (2016; 9,9 (22,7) mkr)



(2016; 24,7 (23,1) mkr) (2016; 20,9 (9,5) mkr)

Geografisk fördelning försäljning



ÅRETS NYHETER

- EN KORT SAMMANFATTNING

2016 var ett innehållsrikt år! Nya produkter, ny webbsida och ny webbshop. Zinzino öppnade också upp för försäljning i flera länder och på stora marknader. Allt detta skapade förutsättningar för och ett behov av en hel del nyrekrytering.

EUROPALANSERING

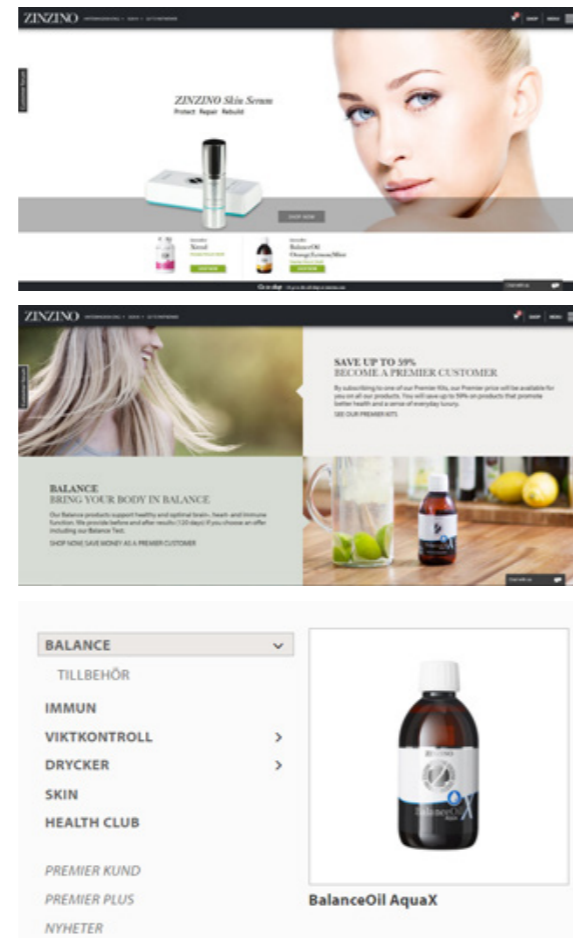
5 juli 2016 öppnade bolaget upp för försäljning av hela utbudet av Zinzino Health produkter i samtliga EU-länder. Geografisk expansion är ett av de viktigaste målen för Zinzino för att uppnå fortsatt stark tillväxt och därför är expansionen ett naturligt men också ett stort steg för företaget.

- Vi är naturligtvis mycket glada och stolta över att kunna presentera detta och ser samtidigt en enorm potential med den här satsningen, säger Dag Bergheim Pettersen, vd på Zinzino AB.

Zinzino har under ett antal år visat en stark tillväxt i norra Europa med fokus på Skandinavien och Baltikum. Under första kvartalet 2016 lanserades Zinzino i Tyskland; Europas största marknad för direktförsäljning, och nu är det dags att fortsätta den geografiska expansionen.

NY WEBB OCH WEBBSHOP

Ett omfattande projekt som pågick under året var lanseringen av en helt ny webb och tillhörande webbshop. Fokus i arbetet var att skapa en intuitiv sida där gränssnittet fungerade väl med det avancerade system som ligger bakom den nya webbshopen. Dessutom satsades det hårt på att få fram en implementerad FAQ som skulle svara på många av de vanligaste frågorna som dyker upp. Det är en mycket avancerad FAQ så tillvida att den förändras och växer utefter trafik och aktivitet. Tillsammans med FAQ lanserades en live chat-funktion på hemsidan som ett led i att skapa ytterligare kanaler för kommunikation. Detta var ett naturligt steg i Zinzinos strategi i målsättningen att vara världens mest kundorienterade direktförsäljningsföretag.



ZINZINO SKIN SERUM

Zinzino Skin Care lanserades som ett helt nytt produktsegment. Första produkten som lanseras i segmentet var Skin Serum - 24-hour youth formula för ansikte och hals. Lanseringen skedde i augusti på den amerikanska marknaden och i Europa i oktober. Skin Serum är utvecklat av Zinzino och produceras i Zinzinos egen produktionsanläggning.

Zinzino Skin Serum är en aktiv formula som ger huden ett ungdomligt utseende. Den reducerar förekomsten av fina linjer och rynkor.



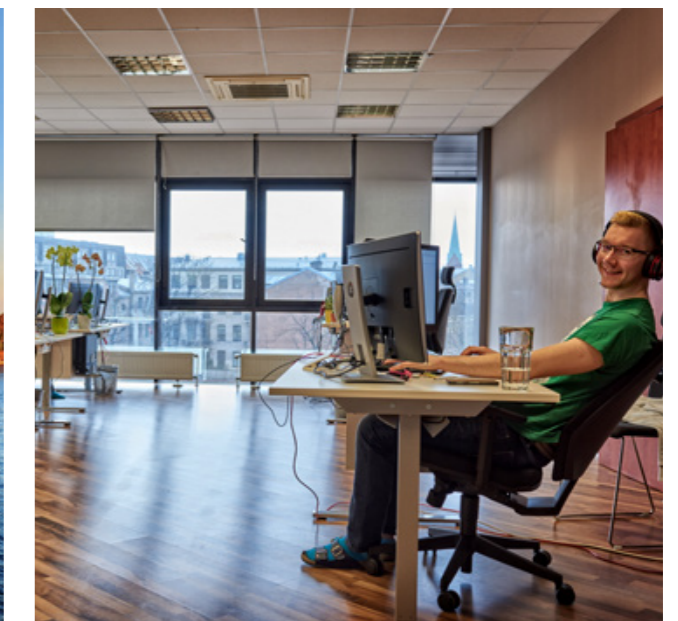
BALANCEOIL AQUAX - OLJA SOM BLANDAS MED VATTEN

BalanceOil AquaX är en utveckling av Zinzinos BalanceOil och ett globalt patent är sökt för det unika emulgeringsmedlet Aquacelle. Med BalanceOil AquaX tas Omega-6/Omega-3-konceptet till en helt ny nivå. Tack vare omfattande forskning på Zinzino, i kunskapsföretaget BioActive Foods och Zinzinos fabrik Faun Pharma, har man lyckats få fram en produkt som absorberas bättre i kroppen och som är enklare att använda. "Att vi lyckats hitta en modell där olja kan blandas med vatten känns oerhört spännande bara det, och vi ser fram emot att se vad den tekniken kan leda oss till." sa Dag Bergheim Pettersen, vd på Zinzino AB, i ett pressmeddelande om produkten.

NYTT KONTOR I RIGA

Zinzino öppnade under 2016 ett kontor i Riga för att öka flexibilitet i kundsupport för först och främst lettiska och rysktalande kunder och partners, och sekundärt för att expandera sin

IT-avdelning. I centrum av de Baltiska länderna, där Zinzino vill se en ökad utveckling, skapar det nya kontoret ytterligare möjlighet att vara nära kunden.





DET BÖRJADE MED EN GOD KOPP KAFFE...

ZINZINO = INSPIRE CHANGE IN LIFE

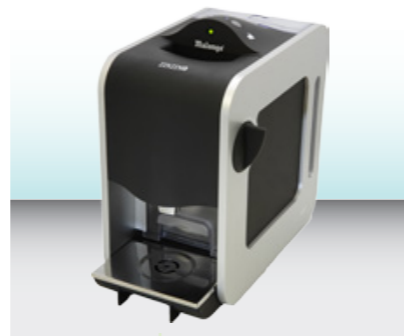
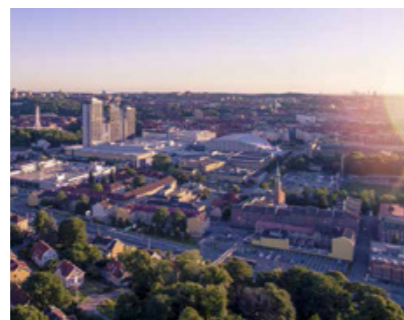
- Ett avtal tecknas med Rombouts som innebär att Zinzino blir exklusiv återförsäljare på marknaderna i norra Europa.
- I maj lanserar Zinzino 123spresso-maskinen som tillverkas av det fransk-belgiska kaffehuset.
- Norska och svenska marknaderna är först ut att öppnas. Danska marknaden öppnas hösten 2005.

KONTOR I SVERIGES NÄST STÖRSTA STAD

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

ETT BRA ÅR FÖR GOTT KAFFE

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



...RESAN MOT 1 MILJON KUNDER FORTSÄTTER

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

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

ÖVER HAVET OCH MOT STJÄRNORNA.

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

ETT AV DE 25 STÖRSTA OCH MEST OMSÄTTA BOLAGEN.

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



2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016



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

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



FÖRBEREDER FÖR ATT ETABLERA FLER MARKNADER

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

AKTIE TORGET^{AT}

PÅ ALLMÄN BEGÄRAN KAN ALLA NU INVESTERA I VÅRT FÖRETAG

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

BioActive Foods AS

ETT BALANSERAT ÅR!

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



RINGER KLOCKAN PÅ NASDAQ!

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



TACK! 100 000 GÅNGER!

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

ZINZINOS PRODUKTHJUL

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



PRODUKTNYHETER

Under 2016 har Zinzino återigen utvidgat sin produktportfölj. Lång och intensiv forskning ligger bakom de nya produkter som snabbt visade sig vara mycket konkurrenskraftiga på marknaden. Intresset för våra nyutvecklade Zinzino Skin Serum och Zinzino Protein Bar har varit stort.

ZINZINO SKIN SERUM

2016 tog Zinzino ett helt nytt steg genom att lansera en ny produkt inom det nya produktsegmentet Skin Care. Zinzino Skin Serum är en s.k. 24-hour Youth Formula för ansikte och hals.

Zinzino Skin Serum är först i sitt slag och representerar nästa steg inom hudvård. Den är utformad för att hantera och ändra hudens åldrande systematiskt. Zinzino Skin Serum fungerar genom att förbättra den extracellulära matrisen (ECM) dvs. det fina nät av mikrofibrer som bygger upp huden. De aktiva ingredienserna i Zinzinos serum skyddar, reparerar och återuppbygger matrisen.

På detta sätt förbättras hudens elasticitet och spänst. Uppkomsten av fina linjer och rynkor reduceras.

ZINZINO PROTEINBAR

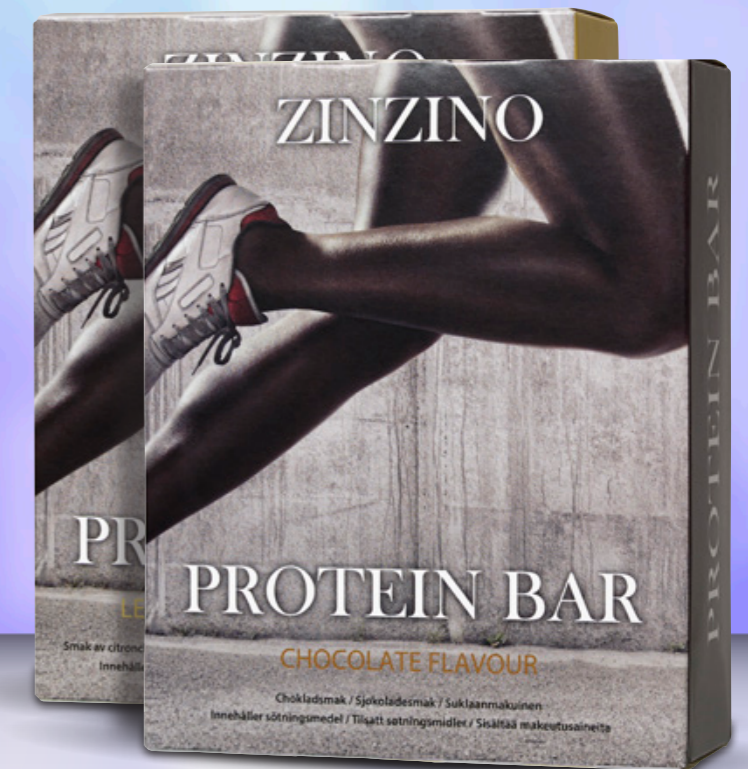
Ett annat viktigt steg i Zinzinos produktutveckling var en proteinbar, speciellt framtagen för hälsomedvetna och aktiva personer.

Zinzino ProteinBar innehåller en hög andel protein, en hög andel fiber och en låg sockerhalt. Dessutom innehåller dessa bars Pansalt vilket ger en minskad natriumhalt men som bidrar till en bibehållen balanserad smak.

Responsen från partners och kunder på produkten var mycket positiv. Zinzino ProteinBar finns i två olika smaker; Lemon Cheese Cake och Chocolate.

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

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



VAD TYCKER VÅRA **KUNDER?**



*Thomas Olsen
- Balance-kund*

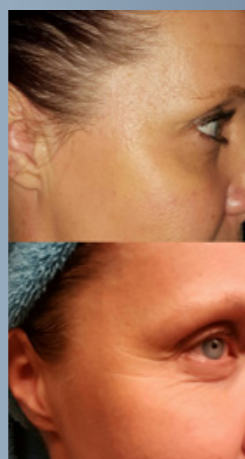
Jag spelar ishockey på elitnivå sedan flera år i Norge och jag har nu fått en plats i A-landslaget. Genom en lång och fysisk påfrestande ishockeysäsong hjälper BalanceOil mig att återhämta mig efter träning och matcher. Jag upplever att jag kan träna mer och oftare. Jag upplever också att jag kan hålla fokus bättre i alla vardagliga moment.

BalanceOil har blivit en naturlig del av mitt liv och min hockeykarriär.



*Kristina
- LeanShake-kund*

När jag påbörjade resan med LeanShake och Zinzino Health Challenge valde jag att annonsera det på Facebook. En stor mängd vänner har nyfiket följt min resa och det har motiverat mig ytterligare. Genom att medverka har jag lärt mig att allt handlar om att anamma goda vanor. Jag är så glad att jag valde att hoppa på detta. Det har förändrat mitt liv till det bättre!



*Anette
- Serum-kund*

Under de första 6 veckorna som jag använde Zinzino Skin Serum hade den redan börjat minska de mindre rynkorna och linjerna i ansiktet. Jag upplever en total förbättring av huden i mitt ansikte när det gäller spänst och återfuktning. Jag är väldigt nöjd med Zinzino Skin Serum så här långt.

ZINZINO **HEALTH CHALLENGE**

Syftet med Health Challenge är att erbjuda bästa förutsättningar för att hjälpa våra kunder att förändra dåliga vanor och därigenom uppnå en sundare livsstil. Energirik men näringsfattig kost, och brist på motion är ett stort problem i västvärlden.

Health Challenge inleddes 2015 och utökades under 2016. LeanShake – en måltidssättning med lågt kaloriinnehåll men med ett mycket högt näringsvärde och proteininnehåll – ligger till grund för succén kring konceptet. Zinzino erbjuder, förutom LeanShake och kompletterande ZinoBiotic, en individuellt anpassad plan, för att alla kunder ska kunna nå sina mål. Målet kan vara att tappa några kilon och därigenom på sikt minska risken för en mängd följsjukdomar eller bara förse kroppen med näringsriktig kost på ett smidigt och kostnadseffektivt sätt.

PAKETLÖSNINGAR

Zinzino erbjuder väl anpassade paketslösningar av LeanShake som bygger på hur många kilo kunden vill gå ner i vikt. Kiten 3, 5 eller 10 kg innehåller den mängd produkter som krävs för att, i enlighet med en veckoplan, gå ner de samma antal kilon. I medföljande broschyr finns mycket kunskap och inspiration att hämta. Här kan kunden också på veckobasis fylla i hur väl de följt givna rekommendationer och genom detta sätt vara aktiv och reflekterande genom processen motiveras ytterligare.

I paketen medföljer även måttband för att mäta midjemåttet och en ShakeBottle för att blanda LeanShake. Istället för att mäta t.ex. BMI (Body Mass Index) har det på senare tid blivit allmänt vedertaget att mäta just midjemåttet då det anses vara mest tillförlitligt när det gäller att se framstegen i målet att minska den ohälsosamma övervikten.

SOCIALA MEDIER

I ett led att ytterligare motivera våra kunder att genomföra planen och uppnå de individuellt uppsatta målen har Zinzino varit aktiva i att försöka sprida en gemenskap i sociala medier. Hashtagen #ZINZINOHEALTHCHALLENGE har fått stort genomslag.



JAG ÄR SÅ STOLT ÖVER MIG SJÄLV!

Jag är så stolt över att jag nådde mina mål genom Zinzino Health Challenge. Genom utmaningen har jag lärt mig att viktminskning börjar med förberedelser. Jag såg till att jag aldrig gick tomt på grönsaker och övrig hälsosam mat hemma. På det sättet blev jag aldrig frestad att göra ohälsosamma inköp i affären. Jag annonserade även till vänner och bekanta att jag hade anslutit mig till utmaningen. Det gjorde att jag fick extra stöd längs vägen.

Tack för att jag fick möjligheten att inte bara förbättra min fysik utan att jag även mentalt kunde gå mer starkt ur processen.

Ivalo, Kund

Jag är så stolt över att jag nådde mina mål genom Zinzino Health Challenge.



THIM & KERSTIN ÖHMAN

Resan har bara börjat.
Vi har mycket mer att göra!

KERSTIN:

Jag hade jobbat som ortoptist på ett sjukhus i 20 år när jag insåg att jag inte levde min dröm. De första 10 åren hade jag älskat mitt jobb, men ju fler år som gick desto stressigare blev det. Min patientlista växte dagligen och samtidigt fick jag mindre och mindre tid för varje patient. Dessutom tyckte jag inte att jag fick betalt vad jag var värd. Jag hade inte mycket fritid och kände mig orkeslös och desperat. 2005 hittade jag lösningen. Jag introducerades för Zinzino. Det var en möjlighet att få jobba med något nytt, på egen hand men ändå i ett team, samtidigt som jag kunde utveckla mig själv och få en högre inkomst.

THIM:

Efter 17 år som revisor sålde jag min firma 2006. De första 10 åren var inspirerande men sen blev jag dödstrött på att jobba 60-100 timmar i veckan under vårarna, som var högsäsongen. Min plan var att jag skulle skapa en passiv inkomst genom att utveckla mitt fastighetsföretag och lära mig mer om investeringar.

Efter några år visade det sig dock att det var rätt dyrt att lära sig om investeringar. Det blev en oerhört tuff period men jag skulle ändå inte vilja vara utan den upplevelsen. Det gav mig nämligen en utmärkt möjlighet att träna på mina finansiella överlevnads-kunskaper.

2006 började jag jobba med Zinzino. Väldigt snabbt förstod jag att denna möjlighet inte bara skulle hjälpa mig ekonomiskt, jag kunde också få utlopp för min önskan att hjälpa andra.

KERSTIN & THIM:

2012 lanserade Zinzino Balance-konceptet. Då hade vi 900 kaffekunder i vårt team. Vi lärde oss fort hur vi skulle arbeta med det nya konceptet tillsammans med vårt team och på bara ett år ökade vi vårt kundantal från 900 till 2200. Vid den tidpunkten förstod vi att Zinzino verklingen kunde vara svaret på våra egna och vårt teams behov och önsningar. Vi beslutade oss för att satsa stenhårt!

Vad vi kan åstadkomma tillsammans som ett team är så mycket större än vad vi kan åstadkomma på egen hand. Varje människa har en unik talang inom sig som de behöver få utlopp för. Vår passion är att hjälpa människor att upptäcka och utveckla sin talang. Ett team behöver hängivna ledare och vårt fokus ligger därför på att inspirera, skapa hunger och utveckla människor till engagerade ledare.

Vi har upplevt stora förändringar i vårt liv efter att vi beslutade oss för att satsa på Zinzino. Det gick långsamt i början men sen gick det bara snabbare och snabbare för varje år. Idag har vi både finanserna och möjligheterna att bestämma själva var och när vi vill arbeta. Vi anpassar vår verksamhet till våra liv, istället för att anpassa livet runt vår verksamhet. Det passar oss väldigt bra eftersom våra barn och barnbarn bor på flera olika platser i Europa.

**2016-års vinnare av utmärkelsen
"Zinzino Partner of the year"**



Det är ovärderligt att få arbeta och spendera så mycket tid tillsammans som ett par. Vi älskar att sätta upp mål och uppnå dem tillsammans. Vi älskar att resa och träffa nya vänner över hela världen. Att varje morgon få vakna upp i vårt hem vid sjön var en av våra drömmar som vi uppfyllde 2015. Det är fantastiskt att ha denna fridfulla oas som vår bas.

När vi skriver detta är vi faktiskt på väg hem från att ha tagit det första steget mot vårt största och viktigaste livsmål: Att hjälpa barn i nöd. Vi har varit i norra Thailand och besökt ett center för hemlösa barn, som vi beslutat att öka vårt stöd till.

Vi är så tacksamma för allt såhär långt, men detta är ju bara början. Under de kommande åren kommer vi och vårt fantastiska team fortsätta att förändra världen till det bättre - en berättelse i taget, en person i taget. Vi utmanar dig: Inspire Change in Life!

LYCKAD SATSNING PÅ EXPANSION & NYA PRODUKTER

Zinzino har under året fortsatt med sin expansion i jakt på målet 1 miljon kunder 2020. Vi startade 2016 ett nytt etableringskoncept där vi bedriver försäljning på export utan lokal registrering. När sedan marknaden uppvisar god försäljning etablerar vi oss lokalt. Detta för att snabbare kunna etablera oss på marknaderna med mindre risk. Under 2016 erbjöd Zinzino attraktiva hälsoprodukter till samtliga länder inom EU. Det har också genomförts flera stora produktlanseringar inom Zinzino Health segmentet som haft positiv påverkan på försäljning av Health segmentet i samtliga länder.

NORGE

Norge har under året än en gång visat positiv tillväxt och är den omsättningsmässigt största marknaden för Zinzino. I Norge finns flest antal aktiva partners inom Zinzino. De totala intäkterna uppgick till 108,5 (101,9) MSEK vilket innebär en försäljningstillväxt på 6 %. Andelen Zinzino Health har också ökat till 80% (71%).

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	6 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	22 %
Nettoomsättning	96 104
Övriga intäkter	12 354
Totala direkta kostnader	- 89 278
Resultat före operativa kostnader	19 180
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>18 %</i>

ZINZINO COFFEE

20 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 18 952 (kSEK)

ZINZINO HEALTH

80 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 77 152 (kSEK)

SVERIGE

Den svenska marknaden hade en fortsatt stark tillväxt under året och var den försäljningsmässigt näst största marknaden för Zinzino under 2016. Det är också hemmamarknaden för bolaget som har sitt huvudkontor i Västra Frölunda, Göteborg. De totala intäkterna för marknaden var 88,2 (57,0) MSEK varav 5,6(12,4) MSEK var hänfört till moderbolaget Zinzino Nordic AB. Detta innebär en stark försäljningstillväxt på 35% för marknaden, som också ökat andelen försäljning inom Zinzino Health segmentet till 89% (74%).

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	55 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	18 %
Nettoomsättning	67 336
Övriga intäkter	20 846
Totala direkta kostnader	- 57 154
Resultat före operativa kostnader	31 030
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>35 %</i>

ZINZINO COFFEE

11 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 7 519 (kSEK)

ZINZINO HEALTH

89 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 59 818 (kSEK)

DANMARK

Den danska marknaden fortsatte under 2016 att vara en av Zinzinos största marknader och de totala intäkterna uppgick till 67,4 (62,5) MSEK. Även om marknaden kände av affärssystembytet som skedde under 2015/2016, så återhämtade den sig under året och fick en god tillväxt på 8%. Produktsegmentet Zinzino Health ökade också under året till 87%(81%). Under kommande år kommer flera nya och spännande kampanjer att lanseras för att stärka försäljningen och öka omsättningen.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	8 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	14 %
Nettoomsättning	61 096
Övriga intäkter	6 259
Totala direkta kostnader	- 53 634
Resultat före operativa kostnader	13 721
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>20 %</i>

ZINZINO COFFEE

13 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 7 992 (kSEK)

ZINZINO HEALTH

87 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 53 104 (kSEK)

FINLAND

Finland har under 2016 passerat Danmark och blev Zinzinos tredje största marknad. Totala intäkter för marknaden är 72,0 (63,1) MSEK och närmar sig Sveriges totala intäkter med stormsteg. Försäljningstillväxten har konstant ökat sedan 2011 och ligger på 14% för 2016. Genom optimering av produktmixer och flera ny-lanserade produkter har Zinzino Health segmentet ökat med 10% till 89% jämför med föregående år.

KSEK	
Tillväxt mot föregående år	14 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	15 %
Nettoomsättning	63 085
Övriga intäkter	8 953
Totala direkta kostnader	- 56 202
Resultat före operativa kostnader	15 836
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>22 %</i>

ZINZINO COFFEE

11 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 7 127 (kSEK)

ZINZINO HEALTH

89 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 55 958 (kSEK)

ISLAND

Island är kanske den marknad som drabbats hårdast av affärssystembytet under 2015/2016 och har haft svårigheter att återhämta sig under 2016. Totala intäkter under 2016 var 17,8 (40,0) MSEK vilket innebar en tillväxt på -56% mot föregående år. Det pågår ett aktivt arbete för att öka försäljningen i landet tillsammans med ett arbete att sätta upp en ny effektivare betalningslösning som förväntas ge en ökad intäkter under 2017.

ZINZINO COFFEE

27 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 4 426 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	- 56 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	4 %
Nettoomsättning	16 124
Övriga intäkter	1 664
Totala direkta kostnader	- 16 339
Resultat före operativa kostnader	1 449
Vinstmarginal före operativa kostnader	8 %

ZINZINO HEALTH

73 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 11 698 (kSEK)

ESTLAND

2011 startades det estländska bolaget och har under 2015/2016 påverkats hårt av affärssystembytet. Flera kampanjer har under sista delen av 2016 stimulerat försäljningen och det finns tecken på en positiv säljtrend under slutet av 2016 och början av 2017. De totala intäkterna för landet uppgick till 21,7 (35,7) vilket motsvarade en omsättningsminskning på -39%. Zinzino Health-segmentet ökade till 76% (64%).

ZINZINO COFFEE

24 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 4 651 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	-39 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	4 %
Nettoomsättning	19 055
Övriga intäkter	2 667
Totala direkta kostnader	- 19 003
Resultat före operativa kostnader	2 719
Vinstmarginal före operativa kostnader	13 %

ZINZINO HEALTH

76 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 14 404 (kSEK)

LITAUEN

Under 2016 visade Litauen en vikande tillväxt på -29%. Detta var till stor del på grund av affärssystembytet som utfördes under 2016. Säljnätverket har under 2016 arbetat hårt med att återfå förtroendet hos sina kunder och i slutet av 2016 bröts den negativa säljtrenden. Bolaget kommer under 2017 lansera flera kampanjer för att ytterligare stimulera tillväxten. Totala intäkter för marknaden var 9,7 (13,7) MSEK och vinstmarginalen före operativa kostnader var 7%.

ZINZINO COFFEE

21 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 1 908 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	- 29 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	2 %
Nettoomsättning	9 118
Övriga intäkter	587
Totala direkta kostnader	- 8 996
Resultat före operativa kostnader	709
Vinstmarginal före operativa kostnader	7 %

ZINZINO HEALTH

79 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 7 210 (kSEK)

LETTLAND

Lettland har, liksom de andra baltiska staterna, haft svårt att återhämta sig efter systembytet. Det motiverade säljnätverket arbetar hårt för att bibehålla och öka försäljningsintäkterna på en marknad där medelinkomsterna är låga. De totala intäkterna var 10,2 (12,8) vilket innebar en negativ tillväxt på -20%. Försäljningen av Zinzino Health-produkter ökade till 67% vilket innebar en segmentökning på 6% för 2016. Under kommande år kommer Zinzino rikta flera nya och spännande kampanjer för att öka försäljningen i Lettland.

ZINZINO COFFEE

33 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 3 165 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	- 20 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	2 %
Nettoomsättning	9 494
Övriga intäkter	696
Totala direkta kostnader	- 9 507
Resultat före operativa kostnader	683
Vinstmarginal före operativa kostnader	7 %

ZINZINO HEALTH

67 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 6 328 (kSEK)

 **POLEN**

Polen har efter en trög start, på grund av etableringssvårigheter, haft en stark tillväxt under 2016. Totala intäkter var 2,3 (1,2) MSEK vilket nästan är en fördubbling av intäkterna jämfört med föregående år. Då bolaget kommit över flera stora etableringshinder genom att t.ex skräddarsy en speciell ersättningsmodell för polska partners, så har man lyckats attrahera fler duktiga partners och börjat bygga upp ett långsiktigt säljnätverk. Bolaget har även fortsatt sponsringen av flera kända och framgångsrika polska idrottsklubbar.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (kSEK)**KSEK**

Tillväxt mot föregående år	94 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	0,5 %
Nettoomsättning	2 217
Övriga intäkter	108
Totala direkta kostnader	- 2 236
Resultat före operativa kostnader	89
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>4 %</i>

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 2 217 (kSEK) **HOLLAND**

Holland etablerades under hösten 2014 och hade en god tillväxt i förhållande till marknadsstorlek även under 2016. De totala intäkterna hamnade på 4,1 (2,8) MSEK vilket innebar en tillväxt på 46%. Genom att etablera sig i landet erhöles goda synergieffekter inför lanseringen i Tyskland. I Holland säljs endast Zinzino Health-produkter. Bolaget startade upp samarbete med fotbollsklubben SC Heerenveen under 2015 som har fortsatt under 2016. Samarbetet är ett sponsor-koncept liknande det som finns i övriga länder.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (kSEK)**KSEK**

Tillväxt mot föregående år	46 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	1 %
Nettoomsättning	3 860
Övriga intäkter	239
Totala direkta kostnader	- 3 745
Resultat före operativa kostnader	354
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>9 %</i>

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 3 860 (kSEK) **USA**

USA-marknaden har haft ett mycket bra år och en mycket stark tillväxt på hela 48%(34%). Med totala intäkter på 26,0 (17,6) MSEK är de Zinzinos femte största marknad. Minnesota står fortfarande för merparten av försäljningen men Texas och Florida ligger tätt bakom. Zinzino arbetar aktivt med att sprida konceptet till fler stater och har under året anordnat fler events och lokala säljträffar. I USA finns också ett lokalt Zinzinokontor med bas i Jupiter, Florida.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (kSEK)**KSEK**

Tillväxt mot föregående år	48 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	5 %
Nettoomsättning	25 306
Övriga intäkter	706
Totala direkta kostnader	- 22 874
Resultat före operativa kostnader	3 138
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>12 %</i>

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 25 306 (kSEK) **KANADA**

Efter säljstart i slutet på 2015 har endast ett fåtal partners kopplats till Kanada. Marknaden kommer bearbetas och stimuleras hårdare under 2017 för att få igång försäljningen och rekryteringen av partners. Bolaget kommer också att optimera Zinzino Health segmentet med bättre produktmix för att öka försäljningen. Totala intäkter för 2016 uppgick till 1,2 (0,3) MSEK vilket innebar en mycket hög tillväxt på 332%, dock på låg intäkt. Kanada har endast Zinzino Health produkter.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (kSEK)**KSEK**

Tillväxt mot föregående år	332 %
Andel av Zinzinos totala försäljning	0,3 %
Nettoomsättning	1 320
Övriga intäkter	- 24
Totala direkta kostnader	- 823
Resultat före operativa kostnader	473
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>36 %</i>

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 1 320 (kSEK)



TYSKLAND

I februari 2016 gjordes lyckad säljstart i Tyskland som under året sålde över förväntan. Totala intäkter hamnade på 7,4 MSEK och vinstmarginalen innan operativa kostnader låg på 14 %. Den tyska marknaden har stor potential då den är kapitalstark och direktförsäljning är ett välkänt koncept i landet.

Till en början introduceras endast Zinzino Health segmentet som har flera attraktiva högkvalitativa hälsoprodukter.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	n/a
Andel av Zinzinos totala försäljning	2 %
Nettoomsättning	7 023
Övriga intäkter	380
Totala direkta kostnader	- 6 334
Resultat före operativa kostnader	1 069
Vinstmarginal före operativa kostnader	14 %

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 7 023 (kSEK)



EU

Under tredje kvartalet öppnade bolaget upp för försäljning inom resterande EU. Konceptet går ut på att bolaget bedriver försäljning på export utan lokal registrering. När sedan försäljningen ökar i ett land gör bolaget en lokal registrering och fördjupar etableringsprocessen. Detta har redan slagit väl ut och totala intäkter var 4,6 MSEK. Då Österrike och Rumänien haft hög försäljning har man i slutet av 2016 påbörjat arbetet med lokal registrering. På de nya marknaderna inom EU lanseras endast produkterna som ingår i Zinzinos Health segment.

ZINZINO COFFEE

0 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 0 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	n/a
Andel av Zinzinos totala försäljning	1 %
Nettoomsättning	4 572
Övriga intäkter	-
Totala direkta kostnader	- 3 446
Resultat före operativa kostnader	1 126
Vinstmarginal före operativa kostnader	25 %

ZINZINO HEALTH

100 % av totala försäljningen

TOTAL OMSÄTTNING: 4 572 (kSEK)

LANSERING I 19 EU-LÄNDER

Zinzino öppnar upp för försäljning i samtliga EU-länder och ser en enorm potential.

Under sommaren 2016 öppnande Zinzino upp för försäljning av hela utbudet av Zinzino Health produkter i samtliga EU-länder.

– Geografisk expansion är ett av de viktigaste målen för oss för att uppnå fortsatt stark tillväxt och därför var detta ett naturligt men samtidigt ett stort steg för oss. Vi är naturligtvis mycket glada och stolta över att kunna presentera detta och ser samtidigt en enorm potential med den här satsningen, säger Dag Bergheim Pettersen, vd på Zinzino AB.

Zinzino har under ett antal år visat en stark tillväxt i norra Europa med fokus på Skandinavien och Baltikum. Under första kvartalet 2016 lanserades Zinzino i Tyskland, Europas största marknad för direktförsäljning, och nästa steg var att fortsätta den geografiska expansionen.

– Vi har en genomarbetad modell för hur vi lanserar Zinzino på nya marknader och vi kan konstatera att lanseringen i Tyskland gick mycket bra. Vi har en stark försäljning och vi ser att Zinzinos produkter och affärsupplägg uppskattas av kunder och distributörer. Det har gjort att vi känner oss trygga med att erbjuda våra produkter till samtliga länder inom EU, säger Dag Bergheim Pettersen.

Att öppna upp hela EU är en del av strategin för att nå den vision som Zinzino arbetar efter, att nå en miljon kunder år 2020.

– Fler kunder och ökad omsättning ger oss större möjligheter att fortsätta att forska och utveckla våra produkter. Därför kommer vi fortsätta vår expansion och sträva efter en hög tillväxt så att vi alltid ska kunna fokusera på att leverera högsta kvalitet till våra kunder, säger Dag Bergheim Pettersen.



Under sommaren 2016 öppnande Zinzino upp för försäljning i följande EU-länder: Österrike, Belgien, Bulgarien, Kroatien, Cypern, Tjeckien, Frankrike, Grekland, Ungern, Irland, Italien, Luxemburg, Malta, Portugal, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Spanien, Storbritannien.

Vi har en genomarbetad modell för hur vi lanserar Zinzino på nya marknader och det har gjort att vi känner oss trygga med att erbjuda våra produkter till samtliga länder inom EU.

FÖRSÄLJNING PER MARKNAD – EN JÄMFÖRELSE MELLAN LÄNDERNA (KSEK)

LAND / MARKNAD	Sverige*	Danmark	Norge	Finland	Island	Estland	Lettland	Litauen
Nettoomsättning	67 336	61 096	96 104	63 085	16 124	19 055	9 494	9 118
Övriga intäkter	20 846	6 259	12 354	8 953	1 664	2 667	696	587
Vinstmarginal före operativa kostnader	35%	20%	18%	22%	8%	13%	7%	7%
Health	55 990	53 154	76 883	56 146	11 771	14 406	6 361	7 203
Coffee	7 245	7 942	19 221	6 939	4 353	4 649	3 133	1 915
Faun								
Event*	4 101							
Övriga rörelseintäkter	20 846	6 259	12 354	8 953	1 664	2 667	696	587
Andel Health	89%	87%	80%	89%	73%	76%	67%	79%
Andel Coffee	11%	13%	20%	11%	27%	24%	33%	21%
Andel Faun								
Tillväxt mot föregående år	55%	8%	6%	14%	-56%	-39%	-20%	-29%
Andel av koncernens totala försäljning	18%	14%	22%	15%	4%	4%	2%	2%

LAND / MARKNAD	Holland	Polen	Tyskland	EU	USA	Kanada	Faun Pharma	Totalt
Nettoomsättning	3 860	2 217	7 023	4 572	25 306	1 320	50 689	436 399
Övriga intäkter	239	108	380		706	-24	476	55 911
Vinstmarginal före operativa kostnader	9%	4%	14%	25%	12%	36%	34%	34%
Health	3 860	2 217	7 023	4 572	25 306	1 320		326 212
Coffee	0	0	0	0	0	0		55 397
Faun							50 689	50 689
Event*								4 101
Övriga rörelseintäkter	239	108	380	0	706	-24	476	55 911
Andel Health	100%	100%	100%	100%	100%	100%		75%
Andel Coffee	0%	0%	0%	0%	0%	0%		13%
Andel Faun							100%	12%
Tillväxt mot föregående år	46%	94%	n/a	n/a	48%	332%	45%	11%
Andel av koncernens totala försäljning	1%	0%	2%	1%	5%	0%	10%	100%
							Totalt	492 310

*Redovisas tillsammans med övriga rörelseintäkter på sidorna 10- 11

FAUN PHARMA

MED STORA KLIV MOT BALANS

Målet för 2016 var att komma i balans i ekonomin efter flera år med förlust i företaget. Faun har under 2016 därför genomgått stora förändringar inom flera områden.

Under slutet av 2015 tog ledningen fram en strategi som satte högkvalitativa produkter och automatisering i produktionen i fokus. Man skulle även lägga ett större fokus på nyckelkunder. Ett övergripande mål för 2016 var också att bli certifierat gällande ISO 9001. Faun nådde målet och i slutet av januari 2016 kunde företaget fira en certifiering som gjorde att Faun fick uppenbara konkurrensfördelar.

Vidare har Faun investerat i nya produktionslinjer. Befintlig utrustning har blivit uppgraderad för att reducera antalet operatörer på produktionslinjer och manuella produktionsmoment. Man lade istället stort fokus på att få in och skapa nära samarbete med nya större kunder. Ett exempel på detta är ORKLA. En viktig milstolpe var även att Faun fick till ett omfattande avtal med Proteinfabriken som innebar att Faun tog över all dess produktion. Bara ensamrätten till denna produktion medförde en betydande ökning i topplinjen.

VD Erlend Strømnes har varit tongivande genom förändringsprocessen.

Kan du berätta lite om hur arbetet har sett ut för Faun?

- Att leda ett företag utan att ha människorna med sig är extremt svårt. Det hela började därför med vår nya slogan "Your success begins with us". Detta vidareutvecklades till att pryda arbetskläder men då med "Fauns success starts with me". Vi har också arbetat mycket med värden och beteende. Önskat beteende ger önskad kultur. Faun är helt beroende av att alla arbetar tillsammans för gemensam succé och vändningen som har skett under 2016 är ett resultat av just detta samarbete och fokus. Man kan väl säga att jag har varit spelande tränare och coach, men utan alla skickliga och kompetenta människor inom FAUN hade detta inte varit möjligt.

Ni har lyckats få ett positivt resultat för 2016.

Vad tror du är största anledningen till detta?

- Ett positivt resultat får man helt enkelt genom att balansera intäkter och kostnader på ett sätt att det ger svarta tal. Vi har därför arbetat kontinuerligt med både kunder och leverantörer för att öka priserna där det har varit möjligt och samtidigt reducera samtliga kostnader med kontinuerlig benchmarking på både kvalitet och pris. Vi har också haft kontinuerligt fokus på interna kostnader. Vi var i början av 2016 också tvungna att reducera antalet heltidsanställningar för att komma i balans. Ett annat fokus vi har haft var att få bra prognoser från våra kunder. Ett positivt resultat för 2016 vil också hjälpa oss ytterligare förbättra förutsättningarna med existerande leverantörer eftersom detta skapar en extra trygghet för alla våra samarbetspartners, både kunder och leverantörer. Vi lyckades också med vårt första *skattefunnprojekt* under 2016 som direkt påverkade resultatet och detta är något vi önskar fortsätta jobba för under 2017.

Hur ser framtiden ut?

- Faun är i en mycket spännande fas och i en bransch som har framtiden för sig. Efter att ha byggt ett fundament för vidare tillväxt under 2017 så är en tredubblad omsättning från 2015 till 2018 realistisk. Detta ska vi lyckas med genom fortsatt fokus på ökad effektivitet och att arbeta för att knyta värdefulla kunder

till oss för ett långsiktigt samarbete. Dessutom strävar vi efter att ytterligare utveckla den interna kompetensen samtidigt som vi är väl medvetna om att produktion i Norge fortsatt kommer vara konkurrensutsatt. Vi är nu också i den sista fasen i arbetet med att registrera våra egna exportprodukter till flera länder i Asien, Afrika och Mellanamerika. Vi har stor tilltro till att exportförsäljning av våra egna varumärken blir en viktig intäktskälla för bolaget framöver. Zinzino och flera av våra kunder har stora tillväxtplaner så vi kommer fortsätta bygga vår produktion tillsammans med deras affärsmodeller och tillväxtprognoser. Detta gäller specifikt Zinzino, Proteinfabriken, Life och ORKLA. Vi har en mycket spännande dialog med flera strategiskt lämpliga och spännande kunder i Norden och om vi ska fortsätta växa i samma takt så kräver det självklart också att vi fortsatt är i balans.





Som ett av de ledande direktförsäljningsföretagen har vi har ett stort ansvar gentemot vår omgivning för att integrera sociala, etiska, ekonomiska och miljömässiga aspekter i allt vi gör och står för.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

VÅRA MEDARBETARE OCH VÅR OMVÄRLD

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

ZINZINO FOUNDATION

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

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

GIVING BACK

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

Zinzino har under de senaste åren stöttat en skola i Karwi, Indien. En av de eleverna är 13-åriga Chotu Kumar. Han började på Ebenezer School i våras tack vare ett välgörenhetsprojektet initierat av Glocal Aid och Zinzino. Chotu går i åttan och är överlycklig över att ha fått skolmaterial och en skoluniform. Han är angelägen att göra sitt bästa i skolan och lärarna rapporterar att hans studier har gått bättre och bättre sen han kom till Ebenezer School.

Choutus pappa är grovarbetare och jobbar i en av grannbyarna. Han har en väldigt liten inkomst. När han hörde talas om Ebenezers sponsorsprogram samlade han mod för att få sin skrift på skolan och på så sätt få en ljusare framtid. Choutus pappa uttrycker en stor glädje över att hans son nu får möjlighet att gå i skolan och hoppas att hans yngre barn ska få samma möjlighet.

VÅRA PRODUKTER

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

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

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

- 2012 - Stoppa kvinnlig könsstympning bland massajer i Kenya.
- 2013 - Ett lokalt mikrofinansprojekt i Kenya för att utöka de lokala företagen där kvinnor kan bygga upp jordbruk och hjälpa sina barn till skolan med mat och mediciner.
- 2014 - Fortsatt stöttning av projektet i Kenya.
- 2015 - Utveckling av barn- och ungdomsskola, Karwi U.P.I., India
- 2016 - Utveckling av barn- och ungdomsskola, Karwi U.P.I., India

VÅR MILJÖ - TRANSPORT OCH ÅTERVINNING

Varje månad skickar vi cirka 35 000 paket runt om i Europa. Vi anlitar därför PostNord, Bring och UPS för våra leveranser. De är Nordens största logistik- och postaktörer och arbetar aktivt med att reducera miljöpåverkan, minska utsläpp och emissioner.

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

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

SPONSRING

DE HAR TALANGEN & KÄMPARGLÖDEN – VI ADDERAR BALANS.

INTERVJU MED ALPINA SKIDÅKAREN
– SARA HECTOR



Zinzino har inlett ett sponsorskap med den alpina stjärnan Sara Hector, 24. Efter ett tufft år av rehabilitering på grund av en allvarlig knäskada har Sara nu gjort comeback och imponerat stort. Sedan december har hon använt Zinzinos hälsoprodukter.

Vilka produkter använder du?

- Jag tar BalanceOil och BalanceOil Capsules kombinerat med Xtend. Ibland tar jag också Zinzinos proteinbars, de är både goda och smidiga att ha med sig.

Vad fick du för resultat på ditt BalanceTest?

- Mitt första BalanceTest visade på ett medelmåttigt resultat. Det var inte bra, men inte heller katastrof. Jag äter en genomtänkt kost och försöker i stor utsträckning att maximera min hälsa så gott det går. Jag tar nu Zinzinos kosttillskott då jag insett att det är riktigt svårt att uppnå bra värden enbart genom kosten.

Hur ser du på samarbetet med Zinzino?

- Utan en bra hälsa är livet så otroligt mycket tråkigare. Ibland går allt bra, men det händer också att vi har oflyt. När det kommer tyngre tider så önskar vi alltid att vi hade gjort någonting tidigare. Jag tycker att Zinzino är på helt rätt spår. Det är ett bra företag som jobbar stenhårt för att leverera bra produkter. Jag är glad att jag fick möjligheten att samarbeta med Zinzino så att jag redan nu kan göra någonting för att motverka tyngre dagar.

EBERG
oritz



“Utan en bra hälsa är livet så otroligt mycket tråkigare. Jag tycker att Zinzino är på helt rätt spår.”

BALANS PÅ ELITNIVÅ

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

IDROTTSKLUBBAR SOM ANVÄNDER ZINZINOS PRODUKTER



SC Heerenveen
Fotbollsklubb - Holland



Legia Warszawa
Fotbollsklubb - Polen



BC Neptūnas
Basketklubb Litauen



Lillestrøm SK
Fotbollsklubb - Norge



Sandefjord SK
Fotbollsklubb - Norge



FC Levadia
Fotbollsklubb - Estland



Pelicans
Ishockeyklubb - Finland



VARFÖR DIREKTFÖRSÄLJNING?

EN EFFEKTIV DISTRIBUTIONSMODELL

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

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

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

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

ZINZINO – STOLTA MEDLEMMAR I FLERA DIREKTHANDELSFÖRENINGAR

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

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



Vad är direktförsäljning?

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

STYRELSE



HANS JACOBSSON ORDFÖRANDE
Född: 1967

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

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

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

Antal aktier: 471 215 B-aktier



STAFFAN HILLBERG LEDAMOT
Född: 1964

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

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

Staffan Hillberg har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2007.

Antal aktier: 251 414 B-aktier



CECILIA HALLDNER LEDAMOT
Född: 1951

Utbildad civilekonom. Cecilia har stor erfarenhet från affärsutveckling och lanseringar för internationella företags varumärken på den nordiska marknaden, bl. a. Astra Zeneca, Beiersdorf, Ecco och BeO.

Cecilia har lång erfarenhet från operativt ledningsarbete, bl.a. som VD inom Orklakoncernen men har även erfarenhet av entreprenörskap som VD för European Last Minute Ticket AB, ett bolag inom mobil marknadsföring. Är Regionchef för Sensus studieförbund i region Östergötland/Norra Småland.

Cecilia Halldner har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2007.

Antal aktier: 45 000 B-aktier



PIERRE MÅRTENSSON LEDAMOT
Född: 1972

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

Antal aktier: 0
+100 000 teckningsoptioner

LEDNINGSGRUPP



DAG BERGHEIM PETERSEN
CEO
Född: 1970

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

Antal aktier: 1 460 488 B-aktier



LARS DAHLBERG
CMO / CIO
Född: 1967

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

Antal aktier: 0 + 80 000 teckningsoptioner



HENRIK SCHULTZ
PRODUCT MANAGER
Född: 1961

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

Antal aktier: 59 950 B-aktier



HELENA BYSTRÖM
LOGISTICS MANAGER
Född: 1975

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

Antal aktier: 10 223 B-aktier



MICHAEL PERRY
COO USA
Född: 1953

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

Antal aktier: 0 + 100 000 teckningsoptioner



LINDA SAGA
R&D DIRECTOR
Född: 1984

Linda Saga har en PhD i Food Science med huvudfokus på omega-3 fettsyror, och har jobbat med att utveckla The Balance Health Concept. Hon arbetar nu med produktutveckling och forskning på Zinzinos hälsoprodukter. Anställd i BioActive Foods sedan 2012.

Antal aktier: 142 552 B-aktier



FREDRIK NIELSEN
CFO
Född: 1977

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

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



JAKOB SPIJKER
BUSINESS DEVELOPMENT / CCO
Född: 1968

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

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



ERLEND STRØMNES
MD FAUN
Född: 1970

Erlend Strømnes har en bred utbildning med bland annat en Bachelor i Engineering och en Master i International Management. Han har en lång erfarenhet inom affärsutveckling, marknadsföring och försäljning. Bland Erlends tidigare uppdrag finns ledande positioner och styrelseuppdrag för en rad bolag, senast Otrum AS och Jacobsen Elektro AS. Erlend anställdes som Managing Director för Faun Pharma i juni 2015.

Antal aktier: 0 + 135 000 teckningsoptioner

FINANSIELL INFORMATION

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

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

Zinzino AB är ett svenskt publikt aktiebolag noterat på Nasdaq OMX First North i Stockholm. Zinzino AB lämnar här sin bolagsstyrningsrapport avseende 2016.

UPPFÖRANDEKODEN

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

EXTERNA REGELVERK

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

INTERNA REGELVERK

- Bolagsordning
- Styrelsens arbetsordning
- VD-instruktion
- Attestordning

ANSVARSFÖRDELNING

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

AKTIEÄGARE

Zinzino AB noterades på Nasdaq OMX First North den 11 december 2014. Detta innebar ett listbyte från Aktietorget där Zinzino AB varit noterat för handel sedan 2010. Totala antalet aktier är 32 580 025 varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 27 466 633 B-aktier. Bolaget hade vid årets utgång 1 820 ägare exklusive utländska depåkunder som. Största ägare var Örjan Saele med bolag och familj med 48,53% av rösterna och 28,84% av kapitalet samt Peter Sörensen med bolag 25,79% av rösterna och 10,71% av kapitalet. Information till aktieägarna återfinns på Zinzinos webbplats: www.zinzino.se.

BOLAGSORDNING

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

ÅRSSTÄMMA

Det är på årsstämman och eventuella extra bolagsstämmor som samtliga aktieägare kan utöva sin rösträtt och besluta i ärenden som påverkar bolaget och dess verksamhet. Årsstämman, som

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

ÅRSSTÄMMA 2016

Årsstämma 2016 ägde rum fredagen den 20 maj. Vid årsstämman närvarade aktieägare personligen eller via ombud och representerade 73% av rösterna och 38% av kapitalet. Till stämmans ordförande valdes Hans Jacobsson. Några av de beslut som stämman fattade var följande:

- Att fastställa resultat- och balansräkningar för moderbolaget och koncernen.
- Att för räkenskapsåret 2015 dela ut 0,25 SEK per aktie samt i ny räkning överföra resterande del av den balanserade vinsten.
- Att bevilja styrelse och VD ansvarsfrihet.
- Att styrelsearvode för perioden intill nästa årsstämma skulle i enlighet med beslutsförslag utgå med 172 000 kr till ordförande och 98 000 kr till envar av stämman övriga utsedda styrelseledamöter.
- Stämman beslutade om omval av styrelseledamöterna Staffan Hillberg, Cecilia Halldner och Pierre Mårtensson. Hans Jacobsson omvaldes som styrelsens ordförande.
- Stämman beslutade att utse Örjan Saele, Peter Sörensen och Hans Jakobsson (sammansatt) till intill tiden för nästa årsstämma till valberedning.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att bemyndiga styrelsen att under tiden intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om företrädesemission av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner. Styrelsen skall kunna besluta om företrädesemission med eller utan bestämmelse om kvittning eller eljest med villkor.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att under tiden intill nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission på marknadsmässiga villkor av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, med eller utan bestämmelse om apport - och/eller kvittning eller eljest med villkor. Styrelsen kan dock infatta beslut som innebär att sammanlagt mer än 3 000 000 B-aktier tillkommer.

ÅRSSTÄMMA 2017

Årsstämman i Zinzino AB (publ) hålls den 24 maj kl 12.30 i bolagets lokaler på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2017 hänvisas till bolagets hemsida www.zinzino.se

VALBEREDNING

Valberedningen i Zinzino har till uppgift att framlägga förslag till antalet styrelseledamöter, val av styrelseledamöter inklusive styrelseordförande, ersättning till styrelseledamöter, lämna förslag till process för utseende av ny valberedning samt i övrigt följa vad som gäller i Svensk kod för bolagsstyrning. Valberedningen skall utses av ordinarie årsstämma och skall inom sig utse ordförande för beredningen. Valberedningen inför årsstämman 2017 består av valberedningens ordförande Örjan Saele med totalt (inklusive närstående) 48,53% av rösterna och Peter Sörensen med (inkl närstående) 25,79% av rösterna samt Hans Jacobsson, styrelseordförande i Zinzino AB och sammanställande i valberedningen med ett eget (inklusive närstående) ägande på 0,55% av rösterna. Valberedningen representerar ett ägarintresse som per årsskiftet uppgick till 74,87% av rösterna i bolaget.

I valberedningens arbetsuppgifter ingår att:

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

Valberedningen har haft 4 möten samt ett antal mail- och telefonkontakter. Valberedningens fullständiga förslag och motiveringar inför årsstämman 2017 kommer att presenteras på bolagets hemsida www.zinzino.se i god tid innan årsstämma äger rum. Aktieägare som vill lägga fram förslag till valberedningen kan göra detta via e-post till aktier@zinzino.com eller via post till bolagets huvudkontor. För att valberedningen skall ha möjlighet att ta hänsyn till inkomna synpunkter i sina förslag till årsstämman, skall förslagen till valberedning vara inlämnade senast en månad före årsstämman.

STYRELSEN OCH DESS ARBETE

Styrelsen ansvarar för Zinzino AB:s organisation och förvaltning. Styrelsen skall ge ett effektivt stöd för och kontroll av ledningens arbete. Styrelsen har antagit en arbetsordning som innehåller regler och riktlinjer för arbetet. Arbetsordningen reglerar bland annat antalet ordinarie styrelsemöten, vilka ärenden som skall behandlas vid ordinarie styrelsemöten och styrelseordförandens åligganden. Styrelsen ska enligt bolagsordningen bestå av minst tre och högst tio ledamöter samt högst tio suppleanter. På årsstämman den 20 maj 2016 fastställdes att styrelsen ska ha fyra stämvalda ledamöter utan suppleanter. På årsstämman den 20 maj 2016 fram till tiden för nästa årsstämma som äger rum den 24 maj 2017, omvaldes styrelseledamöterna Hans Jacobsson, Staffan Hillberg, Pierre Mårtensson och Cecilia Halldner. Hans Jacobsson omvaldes som ny ordförande. Styrelsen presenteras närmare på sidan 40. Koncernens verkställande direktör Dag Bergheim Pettersen deltar som föredragande i samtliga styrelsemöten. Detsamma gäller koncernens CFO, Fredrik Nielsen. Andra tjänstemän i koncernen deltar över tiden i styrelsens sammanträden såsom föredragande av särskilda frågor.

STYRELSENS OBEROENDE I FÖRHÅLLANDE TILL BOLAGET OCH BOLAGSLEDNINGEN

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

- om ledamoten är verkställande direktör eller under de fem senaste åren har varit verkställande direktör i bolaget eller ett närstående företag,
- om ledamoten är anställd eller under de tre senaste åren har varit anställd i bolaget eller ett närstående företag,
- om ledamoten erhåller icke obetydlig ersättning för råd eller tjänster utöver styrelseuppdraget från bolaget eller ett närstående företag eller från någon person i bolagsledningen,
- om ledamoten har eller under det senaste året har haft omfattande affärsförbindelser eller andra omfattande ekonomiska mellanhavanden med bolaget eller ett närstående företag i egenskap av kund, leverantör eller samarbetspartner, antingen själv eller genom att tillhöra företagsledningen eller styrelsen eller genom att vara större delägare i annat företag som har en sådan affärsrelation med bolaget,
- om ledamoten är eller under de tre senaste åren har varit delägare i, eller som anställd deltagit i revisionen av bolaget hos, bolagets eller ett närstående företags nuvarande eller dåvarande revisor,
- Både verkställande direktören och en s.k. arbetande styrelseordförande kan således inte ingå i styrelsen om den senare även ingår i bolagets ledning. En styrelseledamot kan dock vara anställd och få lön från bolaget utan att anses ingå i bolagets ledning. Exempel på en sådan styrelseledamot kan vara en hedersordförande eller en styrelseledamot som fungerar som "ambassadör" för bolaget eller har annat liknande uppdrag,
- om ledamoten tillhör företagsledningen i annat företag om en styrelseledamot i detta företag tillhör bolagsledningen i bolaget, eller om ledamoten står i ett nära släkt- eller familjeförhållande till person i bolagsledningen eller någon annan person som nämns i ovanstående punkter, om denna persons direkta eller indirekta mellanhavanden med bolaget har sådan omfattning och betydelse att de motiverar att styrelseledamoten inte ska anses oberoende.

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

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

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

senare företagets ägande i andra företag.

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

STYRELSEMÖTEN

Styrelsen har under 2016 hållit 5 protokollerade möten och har under året ägnat särskild uppmärksamhet åt strategiska, finansiella frågor samt frågor kring förvärv, intern kontroll och större investeringsärenden.

Ledamöternas närvaro vid styrelsemötena

Hans Jacobsson	ordförande	5/5
Staffan Hillberg	ledamot	5/5
Cecilia Halldner	ledamot	5/5
Pierre Mårtensson	ledamot	4/5

INFORMATION TILL STYRELSEN

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

INTERN KONTROLL OCH RISKHANTERING

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

REVISIONSUTSKOTTET

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

ERSÄTTNINGSAUTSKOTTET

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

VERKSTÄLLANDE LEDNING

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

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

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

ERSÄTTNINGAR

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

REVISION

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

INTERNREVISION

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

INVESTOR RELATIONS

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

ÄGARFÖRHÅLLANDE & AKTIEUTVECKLING

FEM SKÅL ATT INVESTERA I ZINZINO:

1. TYDLIG STRATEGI OCH AFFÄRSMODELL SOM GENERERAR TILLVÄXT

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

2. VAR MED OCH FÖRBÄTTRA HÄLSOLÄGET I VÄRLDEN

Vårt produktkoncept är att ge hälsa tillbaka till världen. Vårt mål är att få ut det bästa ur människor med entusiasm, uppmuntran och massor av energi. Vi är det mest kundfokuserade direktförsäljningsföretaget i världen. Vårt viktigaste produktkoncept Balance visar fortsatt god tillväxt och vi har för närvarande över 180 000 testresultat, baserat på våra blodprover i vår databas. Vi är det företag som har gjort flest fettanalyser i världen. Vårt mål är att ha 1 miljon kunder år 2020.

3. PRODUKTUTVECKLING I FRAMKANT

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

4. STARK MARKNADSPPOSITION OCH DISTRIBUTION

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

5. ATTRAKTIVT KASSAFLÖDE OCH AKTIEUTDELNING

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

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH AKTIEUTVECKLING

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

Per balansdagen uppgick aktiepriset till 11,40 SEK vilket innebar ett marknadsvärde på Zinzino AB per 2016-12-31 som uppgick till 371,4 MSEK.

Under 2016 har sammanlagt 5 224 466 (5 478 419) aktier omsatts fördelat på 7 041 (8 612) avslut. Bolaget hade vid årets utgång 1 820 (1 746) aktieägare exklusive utländska depåkunder.

AKTIEKAPITAL

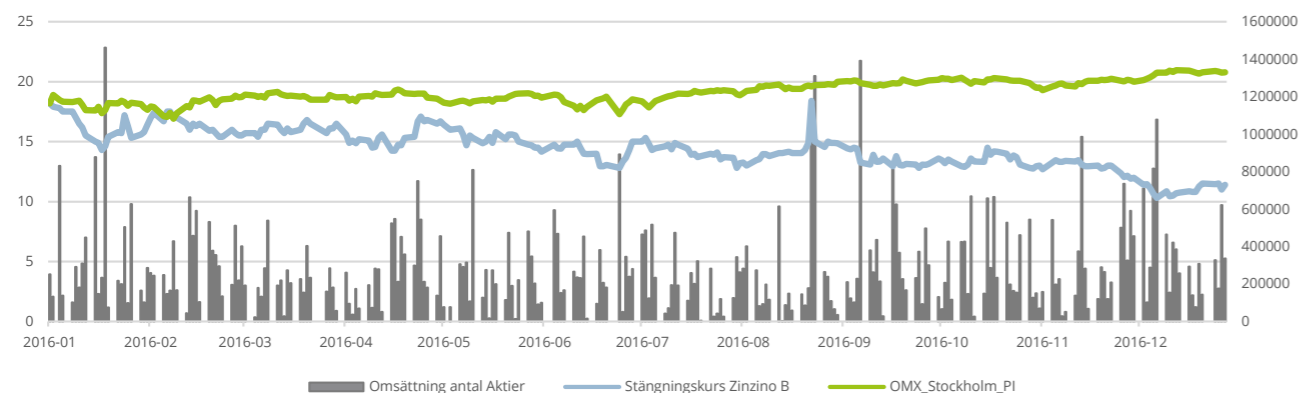
Aktiekapitalet är per den 2016-12-31 fördelat på 32 580 025 aktier, varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 27 466 633 B-aktier (0,1 röst). Aktiens kvotvärde är 0,10 kr. Bolagets B-aktie handlas på Nasdaq Omx First North, nasdaqomxnordic.com, med ISIN-kod SE0002480442.

STÖRSTA AKTIEINNEHAV PER 2016-12-31

Ägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Procent av röster	Procent av kapital
Örjan Saele via bolag och familj	3 123 397	6 272 409	9 395 806	48,53%	28,84%
Peter Sörensen via bolag	1 809 995	1 680 662	3 490 657	25,79%	10,71%
Övriga ägare	180 000	19 513 562	19 693 562	2,15%	60,45%
Totalt	5 113 392	27 466 633	32 580 025	100%	100%

KURSTUTVECKLING 2016

ZINZINO B AKTIEN (SEK) 2014-12-10 - 2016-12-31



Under 2016 har sammanlagt 5 224 466 (5 478 419) aktier omsatts under 7 041 (8 612) avslut. Årets första avslut stannade på 18,50 SEK och årets sista på 11,40 SEK. Årets toppnotering nåddes 2016-01-04 med ett avslut på 18,90 SEK. Den lägsta noteringen var 9,80 SEK som nåddes 2016-12-08.



OPTIONSPROGRAM

OPTIONSPROGRAM:

Bolaget har per rapportdatum två utestående optionsprogram. Ytterligare ett optionsprogram löpte ut den 1 november 2016 och omfattade 2 100 000 optioner till ett lösenpris av 2 SEK. Per lösendatum hade samtliga teckningsoptioner nyttjats för aktieteckning. Det första optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2019 till ett lösenpris om 16 kr och omfattar 600 000 optioner. Det andra optionsprogrammet omfattar också 600 000 teckningsoptioner men till ett lösenpris om 26 kronor. Det optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020.

Om samtliga teckningsoptioner utställda per 2016-12-31 utnyttjas för nyteckning av 1 200 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet att uppgå till ca 4%.

UTDELNINGSPOLICY OCH FÖRESLAGEN UTDELNING

Styrelsen har under det gångna året beslutat att genomföra en generell förändring av koncernens utdelningspolicy. Detta genom att framöver låta 50% av nettoresultatet utdelas till aktieägarna så länge som soliditeten och likviditeten tillåter detta. Det innebär att en ökad andel av nettoresultatet än tidigare (30%) skall utdelas till aktieägarna. För 2016 uppgår nettoresultatet till 9,7 MSEK. Styrelsen föreslår att årsstämman för verksamhetsåret 2016 godkänner en utdelning på 0,25 SEK per utställd aktie. Totalt föreslås 8,1 MSEK utdelas till aktieägarna vilket motsvarar 84% av nettoresultatet enligt ovan. Styrelsen gör bedömningen att kassaflödet är och kommer att utvecklas positivt under kommande år. Dessutom medger likviditeten och soliditeten i koncernens utdelning på den föreslagna nivån trots att den överstiger de 50% som bolagets utdelningspolicy indikerar.

PERSONER MED INSYNSSTÄLLNING(MAR)

Personer med ledande ställning hos Zinzino och personer eller juridiska enheter som är nära associerade med dem har en skyldighet att underätta Zinzino och Finansinspektionen om varje transaktion relaterad till förändringar av deras innehav av Zinzinoaktier när det totala beloppet uppnår 5 000 Eur under ett kalenderår enligt europaparlamentets och rådets förordning om marknadsmissbruk. Börsbolag ska föra en förteckning, loggbok, över personer som är anställda eller har uppdrag för bolaget och som har tillgång till insiderinformation som rör bolaget. Dit kan höra insynspersoner, men även andra personer som har tagit del av insiderinformation. Zinzino för loggbok för varje finansiell rapport eller pressmeddelande där informationen kan vara kurspåverkande.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zinzino AB, 556733-1045 för härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2016-01-01 – 2016-12-31.

Årets resultat och finansiella ställning för koncernen och moderbolaget redovisas i förvaltningsberättelsen och i efterföljande resultaträkningar, rapport över totalresultat, balansräkningar, redovisningar av förändringar i eget kapital samt kassaflödesanalyser, med tillhörande noter och kommentarer. Koncernens resultat- och balansräkningar kommer att presenteras för godkännande av årsstämman den 24 maj 2017.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH HISTORIK

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

Under 2009 förvärvades Zinzino Nordic AB, vilket dels skedde genom en riktad apportionering mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädesemission Zinzino Nordic genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97 % av rösterna och 92 % av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Per den 2015-12-31 uppgick ägarandelen i Zinzino Nordic till 93% av kapitalet och 97% av rösterna.

Förutom Zinzino Nordic AB ingår följande helägda bolag i koncernen: Zinzino OÜ i Estland, Zinzino UAB i Litauen, SIA Zinzino i Lettland, Zinzino Ehf på Island, Zinzino LLC i, Florida, USA, Zinzino SP. Z o o i Polen, Zinzino BV i Holland, Zinzino GmbH i Tyskland, Zinzino Canada Corp i Kanada och det norska forskningsbolaget Bioactive Foods AS.

Utöver det förvärvades även ytterligare 13,8% av aktiekapitalet i det norska produktionsbolaget Faun Pharma AS 2015 och därmed uppgick därefter Zinzino AB:s ägarandel 98,8% i bolaget.

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

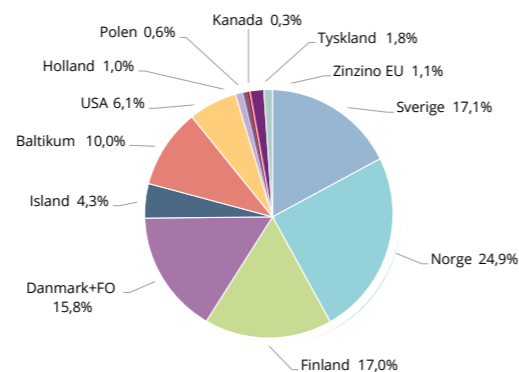
FINANSIELL ÖVERSIKT

Intäkter

Totala intäkter under verksamhetsåret ökade med 11% till 492,3 (443,8) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till 13,9(17,6) MSEK vilket var en resultatförsämring på 21% mot föregående år.

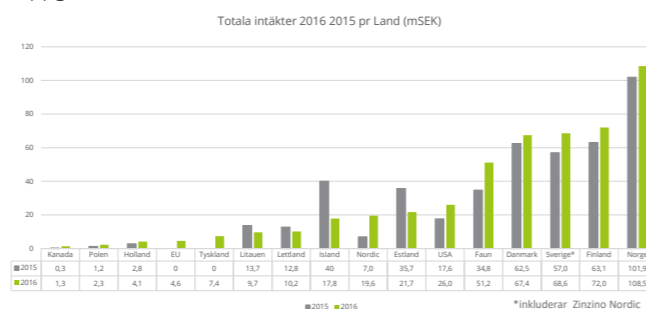
Nettoomsättningen uppgick till 436,4 (388,7) MSEK och fördelades på i huvudsak de två produktlinjerna, Zinzino Health och Zinzino Coffee. Produktsegmentet Health ökade med 26% till 326,0 (258,4) MSEK vilket motsvarade 66% (58%) av de totala intäkterna för 2016. Bakom försäljningsökningen under året ligger som tidigare beskrivits ökad försäljning av Balance Oil i kombination med Balance Test. Zinzino hade sedan start genomfört över 180 000 Balance test vid utgången av fjärde kvartalet 2016. Bidragande till tillväxten var även den fina försäljningsutvecklingen under senare delen av året via de nya, egenutvecklade produkterna Skin Serum och Zinzino Bars. Den starka hälsotrenden på Zinzinos marknader bidrar till den goda försäljningstillväxten för segmentet. Produktsegmentet Coffee uppgick till 55,6 (90,0) MSEK vilket motsvarade 11% (20%) av de totala intäkterna och en försäljningsminskning på 38%. Försäljningen inom segmentet är, trots nedgången, fortsatt

betydande varför produktutveckling sker tillsammans med leverantören Rombouts/Malongo för att fortsätta stimulera försäljningen. Faun Pharma ökade den externa försäljningen med 43% till 51,0 (35,6) MSEK vilket motsvarade 10% (8%) av de totala intäkterna. Under 2016 har Faun Pharmas fokus varit på större kunder som till exempel Orkla, Life, Proteinfabriken och Easy Life. Den ISO certifiering som genomförts på Faun har också givit positiva effekter vid införsäljning av företagets tjänster. Försäljning av biljetter i samband med säljevents uppgick till 3,8 (4,7) MSEK. Övriga intäkter uppgick till 55,9 (55,1) MSEK vilket tillsammans med eventförsäljningen motsvarade resterande 12% (12%) av de totala intäkterna. Den geografiska fördelning av försäljningen under 2016 ser ut som följer:



För USA och Sverige översteg försäljningstillväxten 45% jämfört med föregående år. Den starka trenden har fortsatt i både USA och Sverige under Q1-2017. Båda marknaderna drivs av motiverade återförsäljare som lyckats bra med Zinzinos Balance koncept, och som nu visar en positiv trend. Detta är två viktiga marknader för Zinzino med stor potential att växa till mycket större omsättningsnivåer under det kommande året. Under året har övergången till det nya affärssystemet slagit hårt mot de Baltiska marknaderna och Island. Zinzino ser vissa indikationer på att nedgången nu stannat upp och att försäljningen återigen kan öka på dessa marknader under 2017.

Marknadsanalysen visar att Skandinavien var den region som hade högst andel av försäljningen med i Norge i täten, där de totala intäkterna uppgick till 108,5 (101,9) MSEK. Sverige var den marknad som ökade sin andel av den totala försäljningen mest. Där uppgick tillväxten mot föregående år till 55%. Även USA-marknaden visade stark tillväxt och totala intäkter uppgick där till 26,0 (17,6) MSEK. De baltiska staterna gick det något sämre för och de visade totalt för 2016, svag negativ tillväxt med vissa tecken på svag positiv utveckling i slutet på året. Även den isländska marknaden uppvisade negativ tillväxt och hade totala intäkter på 17,8 (40,0) MSEK. Samtliga nystartade marknaderna visade positiv försäljningstillväxt. Faun Pharmas totala intäkter uppgick till 51,2 (34,8) MSEK.



Kostnader och resultat

Bruttovinsten uppgick till 167,2 (149,3) MSEK och bruttovinstmarginalen till 34,0% (33,6%) vilket var bättre än föregående år. Bakomliggande faktor till marginalförbättringen är effektiv produktion i egen regi vilket resulterat i lägre varukostnader under längre tid. Även den förbättrade produktmixen med större andel Health påverkar bruttomarginalen positivt. Då produktionsomställningar på Faun Pharma samt kampanjinsatser mot säljätverket kortsiktigt påverkat bruttovinsten svagt negativt, förväntas marginalerna förbättras ytterligare under kommande år. Zinzino har stora förhoppningar om att förbättra bruttovinstmarginalerna genom kontinuerligt arbete med att optimera produktionen och råvaruinköp.

EBITDA för perioden uppgick till 23,0 (25,6) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivning uppgick till 4,7% (5,8%). Rörelseresultatet uppgick till 14,0 (18,5) MSEK och rörelsemarginalen till 2,8% (4,2%). Koncernen har idag en större kostnads massa genom produktionsenheten Faun Pharma AS och forskningsbolaget BioactiveFoods AS. Samtidigt har investeringar genomförts i nytt affärssystem och utökning av personalstyrkan för att hantera tillväxten i koncernen. Under året har systemutvecklingen fortsatt för att göra websidor attraktivare för kunder och säljätverk. Denna utveckling kommer även att effektivisera de interna processerna. Projekt förväntas vara klart under Q1 2017. Detta påverkar rörelsemarginalerna negativt på kort sikt men ger möjlighet till marginalförbättringar på längre sikt.

Resultat före skatt för perioden uppgick till 13,9(17,6) MSEK och nettoresultatet till 9,7 (9,7) MSEK.

Avskrivningar

För 2016 uppgår totala avskrivningar och nedskrivningar till 8 997 (7 133) tSEK. Dessa fördelas på 768 (1 033) tSEK materiella anläggningstillgångar, 3 331 (990) tSEK immateriella anläggningstillgångar, 4 904 (5 094) goodwill samt varumärkesskydd och övrig nedskrivning -6 (16).

Finansiell position

Vid årsskiftet 2016/2017 hade koncernen ett eget kapital på 88,5 MSEK (88,3 MSEK), Per balansdagen uppgick kassan till 23,3 (26,9) MSEK. Koncernens soliditet uppgick till 50% (56%) MSEK. Årets kassaflöde uppgick till -3,8 (-16,2) MSEK. Det negativa kassaflödet berodde främst på den ökade kapitalbindningen i varulagret. Styrelsen gör bedömningen att likvida medel är på en tillfredsställande nivå och att koncernens positiva kassaflöde från den löpande verksamheten tryggar likviditeten i koncernen under överskådlig framtid och även möjliggör utdelning för det gångna räkenskapsåret förutsatt årsstämmans beslut.

Koncernens sammanlagda varulager uppgick per balansdagen till 63,5 (40,3) MSEK. Ökningen berodde främst på koncernens ökade försäljning mot flera marknader än tidigare, flytt av produktionen inom Zinzino Health från extern part till Faun Pharma AS samt Fauns lagerhållning för Proteinfabrikkens räkning.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

Effektiv produktutveckling i egen regi resulterade i flera lyckade produktlanseringar

Genom förvärvet av forskningsbolaget Bioactive Foods AS och produktionsbolaget Faun Pharma AS fick Zinzino tillgång till en effektiv egenstyrd och kostnadseffektiv produktutveckling vilket har genererat tre nya produktlanseringar under 2016. Även tillverkningen sker på produktionsenheten vilket medför låga produktionskostnader och snabb leverans för vidare distribution ut till Zinzinos nya och befintliga kunder.

BalanceOil AquaX är en vidareutveckling av Zinzinos Balance-Oil som har adderats unika emulgeringsmedlet Aquacelle. Med BalanceOil AquaX tas Omega-6/Omega-3-konceptet till en helt ny nivå. Genom emulgeringsmedlet Aquacelle får BalanceOil nya dimensioner vilket beräknas attrahera kundsegment som tidigare varit svåra att nå. Detta då BalanceOil AquaX går att blanda med en kall vätska såsom vatten och genom emulgerings-effekten försvinner då oljesmak och konsistens -istället framträder smak av vanligt citronvatten.

Zinzino Skin Serum lanserades som första produkt inom det nya delsegmentet Skin Care inom Zinzino Health under hösten 2016. Zinzino Skin Serum är framtaget av bolagets egna forskare och reducerar rynkor och fina linjer som vanligen förknippas med åldrande. Produkten är en inbrytning på ett helt nytt område med stor potential och har attraherat nya säljare och kunder. Försäljningsutvecklingen har varit god sedan introduktionen i oktober 2016.

Zinzino Bars är en serie nyutvecklade Proteinbars i två olika smaker, Choklad och Cheesecake. Zinzino Bars är välsmakande trots extremt lågt sockernehåll samtidigt som andelen protein är mycket hög. Genom lanseringen av Zinzino Bars breddades produktutbudet inom Zinzino Health ytterligare.

Investeringar inom IT och marknad

En växande organisation kräver en kraftfull plattform med kapacitet och skalbarhet för framtida tillväxt. För att bättre kunna möta den pågående och planerade expansionen bytte Zinzino under 2015 till en helt ny IT-plattform.

Under året har Zinzino fortsatt processen med att uppdatera hemsidor för säljkår och kunder för att göra dem mer estetiskt tilltalande, användarvänliga och anpassade för de olika marknadernas lokala krav. Den nya webben beräknas vara helt klar under första kvartalet 2017 och förväntas bli en viktig bidragande faktor till den förväntade försäljningsökningen under de närmaste åren. Utöver detta har marknadsmaterial uppdaterats och anpassats för de lokala kraven som finns på de olika marknaderna.

Den valda IT-plattformen är i grunden byggd för direktförsäljningsbranschen och därefter anpassad efter Zinzinos specifika behov. En stor skillnad jämfört med den tidigare lösningen, är att den nya plattformen har en bättre struktur och ger större flexibilitet i att hantera data på ett bättre och mer effektivt sätt. Den ger oss också betydligt större möjligheter att själva styra framtida utveckling, utan inblandning eller beroende av externa parter.

Webben är nu mer användarvänlig och den är även ett mycket mer kraftfullt verktyg med större överblick över en Partners organisation. Den är dessutom mer estetiskt tilltalande och attraktiv. Den presenterar produkterna på ett mer tillgängligt och mer visuellt tilltalande sätt. Den nya webbshoppen kräver inte inloggning. Nya potentiella kunder kan botanisera bland Zinzinos utbud av kvalitetsprodukter och göra sina personliga val. Kunden kan sedan enkelt knytas till en partner beroende på var denne bor, till exempel. Alla delar av de utbyggda och uppgraderade webbsidorna är översatta till lokala språk, i dagsläget 16 olika.

Sammantaget har dessa insatser varit mycket viktiga för att stimulera försäljningstillväxten det kommande året men samtidigt har de påverkat koncernens lönsamhet negativt på kort sikt. Effekter av detta har även märkts på vissa marknader under 2016, främst i Baltikum och på Island.

Vidare etablering på resterande marknader inom EU-området

Under februari genomförde Zinzino en lyckad säljstart i Tyskland. Det nystartade dotterbolaget har under 2016 haft god försäljningstillväxt. För Zinzino är Tyskland är en mycket intressant marknad att bedriva verksamhet på; kapitalstark och med stark tradition av direkthandel.

Genom en ny exportsatsning öppnade Zinzino under början av juli upp för försäljning på resterande, tidigare ej etablerade marknader inom EU. Bland de nya marknaderna återfanns Storbritannien, Frankrike, Italien och Spanien. Genom att sprida konceptet på fler länder tillkom större möjligheter att knyta till sig nya partners och kunder, en viktig del i Zinzinos vision att ha 1 000 000 kunder år 2020.

Etableringsmodellen var enkel och snabbt uppskalningsbar vid ökade volymer. Dessutom var den mycket kostnadseffektivt att implementera. Slår satsningen väl ut kan den komma att generera stora intäkter de framförvarande åren för bolaget. Försäljningsutvecklingen under 2016 har varit god, främst i Österrike, Spanien och Rumänien där djupare etableringsprocesser initierats.

Produktionsenheten Faun Pharma AS visade stark försäljningstillväxt och förbättrad lönsamhet

Faun ökade produktionstakten väsentligt under 2016. Bolagets externa omsättning uppgick till 50,7 (34,8)MSEK vilket motsvarade en tillväxt på 46% mot föregående år. Även lönsamheten förbättrades väsentligt.

Under 2016 har Faun Pharmas fokus varit på större kunder som till exempel Orkla, Life, Proteinfabriken och Easy Life. Den ISO certifiering som slutfördes under årets första månader har också givit positiva effekter vid införsäljning av företagets tjänster. Avtalet med Proteinfabriken tecknades under andra kvartalet och innebär att bolaget tog över all produktion för kunden. Under 2016 genererade avtalet 25,5 MSEK i intäkter och förväntas uppgå till 45 MSEK under 2017. Initiala omställningar i produktionen för kunden har kortsiktigt försämrat bruttovinsten för Faun Pharma AS under tredje kvartalet vilket påverkat koncernens vinstmarginaler negativt. Utöver detta tecknade Faun Pharma AS nytt kontrakt med Orkla och Norsk Medisinaldepot under fjärde kvartalet som till en början tillsammans förväntas ge en omsättningsökning på 3,5 MSEK under 2017. Under perioden oktober - november slog dotterbolaget produktionsrekord med 24,4 MSEK. Syftet med förvärvet av Faun Pharma under 2014 är att effektivisera tillverkning och utveckling av Zinzinos produkter inom Hälsa och livsstil. Samtidigt finns en stor potential i bolaget att generera lönsamhet till koncernen via egen försäljning till externa kunder. Avtalen med Proteinfabriken, Orkla och Norsk Medisinaldepot ger stora möjligheter för Faun att i större utsträckning än hittills generera tillväxt och lönsamhet till koncernen framöver.

Kunden i centrum

Under 2016 har ett kundforum implementerats med chattfunktion och därigenom möjliggjort en omedelbar direkt kontakt mellan kunden och zinzinos medarbetare. Syftet med detta var att öka tillgängligheten av support för Zinzinos kunder. Den nya supportfunktionen med internamnet "Kundo" har varit en stor succé med många inlägg på forumen och hög frekvens på chattfunktionen. Vidare har produktförpackningar gjorts mer attraktiva och informativa för att öka förståelsen hos kunderna för produkterna och dess doseringar. Utöver det har processen med förbättringsåtgärder fortsatt på företagets kund- och säljsupport genom kompetensutveckling hos personalen, ökad internkontroll och ytterligare resursförstärkning. Detta har

resulterat i en väsentligt ökad servicegrad. Det har även införts nya rutiner såsom infoblad till kund som skickas med i paketen och givaways. Sammantaget har detta genererat fler aktiva kunder och minskad förlust av kunder.

AFFÄRSMODELL OCH MARKNADSSTRATEGI

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

Marknadsföringsarbetet består primärt av att tillhandahålla produktinformation, kampanjmaterial, grundläggande utbildningsmaterial, samt ett effektivt informationsflöde via webb, sociala medier och e-mailutskick.

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

En allt viktigare del inom Zinzinos strategi är den interna produktutvecklingen. Med kompetensen på produktutveckling inom området för hälsa som bolaget knytit till sig genom förvärven av Bioactive Foods AS och Faun Pharma AS möjliggör det företaget att satsa på intern produktutveckling i en mycket större utsträckning än tidigare vilket medför att bolaget blir mindre beroende av sina leverantörer att ta fram attraktiva produkter för bolagets säljkår. Genom en effektiv produktutveckling har bolaget lanserat 3 nya produkter under 2016 och flertalet nya lanseringar kommer att genomföras under 2017.

Organisation och effektivisering

Under året har Zinzino arbetat fram rutiner för att fortsätta hantera den ökade omsättningen på ett stabilt och tillfredsställande sätt. Förutom implementationen av det nya affärsystemet som gett stora effektivitetsvinster har även organisationen förstärkts med ytterligare resurser på främst IT och marknadsavdelningen för att möjliggöra snabbare vidareutveckling av marknadsmaterial, systemverktyg och hemsidor. Det första resultatet av investeringen på marknad och IT kommer genom den nya websidan för kunder och partners som lanseras under andra kvartalet 2017.

FINANSIELL PROGNOIS FÖR 2017

Styrelsen i Zinzino prognostiserar att de totala intäkterna 2017 kommer att uppgå till 540 - 580 MSEK. Rörelsemarginal före avskrivningar i % beräknas vara minst i nivå med föregående år. Under perioden 2017-2019 skall den genomsnittliga tillväxten av försäljningen i Zinzino vara minst 20% och rörelsemarginal före avskrivningar i % skall öka till >6%. Utdelningspolicyn skall vara minst 50% av nettoresultatet så länge som likviditet och soliditet tillåter.

RISKER OCH OMVÄRLDSFAKTORER SOM PÅVERKAR TILLVÄXTEN I ZINZINO

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

Risker relaterade till inköp

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

Risker relaterade till fluktuationer i råvarupriser

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

Risker relaterade till leverantörer

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

Genom förvärven av Bioactive Foods AS och Faun Pharma har Zinzino erhållit full kontroll av produktionskedjan från råvara till färdig produkt men även vidareutvecklingen av Zinzino Health och därigenom eliminerat en stor del av risken.

Risker relaterade till compliance och etablering på utländska marknader

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

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

Risker relaterade till IT

Bytet av affärssystemet visade på hur exponerat bolaget är för störningar i IT-driften och hur viktig kontrollen över de många IT-intensiva processerna är. Av den anledningen har bolaget under året fortsatt att utöka den interna IT-funktionen med fler medarbetare. Prioritering av IT-resurser vid hög tillväxt är en utmaning för Zinzino men Zinzino arbetar med att optimera och fördela resurserna på bästa sätt. Genom den utökade IT-avdelningen har utvecklingsprocesser effektiviserats, något som är ytterst viktigt i samband med expansionen av verksamheten. Det har genererat stora kostnadsbesparingar under 2016 med förväntan om ytterligare kostnadsbesparingar kommande år.

Risker relaterade till valuta och ränteläge

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

Risker relaterade till konkurrenter

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

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



RESULTAT OCH FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Nettoomsättning	436 399	388 692	3 350	3 160
Totala intäkter	492 310	443 836	3 442	3 431
Rörelseresultat	14 044	18 491	722	2 228
Nettoresultat	9 669	9 660	563	1 736
Rörelsemarginal	2,85%	4,17%	20,98%	64,97%
Nettomarginal	1,96%	2,17%	16,36%	50,60%
Avkastning på eget kapital	10,93%	10,93%	1,31%	3,72%
Balansomslutning	176 135	158 837	85 613	83 580
Soliditet	51%	56%	50%	56%

NYCKELTALSDEFINITIONER:

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

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION (SEK)

Till årsstämman förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Överkursfond	21 923 042
Balanserat resultat	-6 514 431
Årets resultat	562 936
Kronor	15 971 547

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,25 kronor per aktie	8 145 006
I ny räkning balanseras	7 826 541
Summa	15 971 547

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

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

RESULTATRÄKNING

Kostnadsslagsindelad	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2016-01-01 2016-12-31	2015-01-01 2015-12-31	2016-01-01 2016-12-31	2015-01-01 2015-12-31
Belopp i KSEK					
Nettoomsättning	3, 4	436 399	388 692	3 350	3 160
Övriga intäkter	5	55 911	55 144	92	271
Summa intäkter		492 310	443 836	3 442	3 431
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror		-111 017	-101 172	-	-
Direkta kostnader avseende sålda varor		-214 101	-193 396	-	-
Övriga externa kostnader	6, 7	-70 986	-65 802	-2 650	-1 187
Personalkostnader	8	-58 906	-49 002	-	-
Avskrivningar och nedskrivningar	10	-8 997	-7 133	-16	-16
Övriga rörelsekostnader	5	-14 259	-8 840	-54	-
Summa kostnader		-478 266	-425 345	- 2 720	-1 203
RÖRELSERESULTAT		14 044	18 491	722	2 228
Resultat från finansiella investeringar					
Ränteintäkter		49	49	-	1
Räntekostnader		-226	-985	-	-1
Summa finansiella poster		-177	-936	0	0
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		13 867	17 555	722	2 228
RESULTAT FÖRE SKATT		13 867	17 555	722	2 228
Skatt på årets resultat	11	-4 198	-7 895	-159	-492
ÅRETS RESULTAT		9 669	9 660	563	1 736
Hänförligt till;					
Moderföretagets ägare		8 703	8 195		
Minoritetsintresse		966	1 465		

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2016-12-31	2015-12-31	2016-12-31	2015-12-31
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar	12				
Goodwill		38 552	43 456	-	-
Immateriella anläggningstillgångar		19 511	15 695	894	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		58 063	59 151	894	-
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier, verktyg och installationer	13	3 322	1 939	-	-
Summa materiella anläggningstillgångar		3 322	1 939	-	-
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i dotterbolag	14	-	-	82 789	82 166
Uppskjuten skattefordran	15	3 962	7 882	660	819
Andra långfristiga fordringar		36	400	-	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		3 998	8 282	83 449	82 985
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		65 383	69 372	84 343	82 985
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager mm					
Färdiga varor och handelsvaror		59 483	39 282	-	-
Förskott till leverantör		4 035	1 007	-	-
Summa varulager		63 518	40 289	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		8 841	2 815	-	-
Övriga fordringar		7 281	8 998	35	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	16	7 070	9 919	187	147
Skattefordran		719	592	1	1
Summa kortfristiga fordringar		23 911	22 324	223	148
Kassa och bank		23 323	26 852	1 047	447
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		110 752	89 465	1 270	595
SUMMA TILLGÅNGAR		176 135	158 837	85 613	83 580

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2016-12-31	2015-12-31	2016-12-31	2015-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL					
Aktiekapital	17	3 258	3 090	3 258	3 090
Fond för utvecklingsutgifter		-	-	894	-
Övrigt tillskjutet kapital		20 949	25 243	44 944	49 238
Annat eget kapital inklusive årets resultat		57 899	54 351	-5 952	-5 621
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare		82 106	82 684	43 144	46 707
Minoritetsintresse		6 357	5 636	-	-
SUMMA EGET KAPITAL		88 463	88 320	43 144	46 707
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Långfristiga skulder till koncernföretag		-	-	15 476	15 476
Övriga långfristiga skulder		543	677	580	677
Summa långfristiga skulder		543	677	16 056	16 153
Kortfristiga skulder					
Checkräkningskredit	18	-	214	-	-
Leverantörsskulder		24 238	20 294	71	-
Skulder till koncernföretag		-	-	25 984	20 466
Skatteskuld		121	136	-	-
Övriga skulder	19	43 431	37 561	36	214
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	20	19 339	11 635	322	40
Summa kortfristiga skulder		87 129	69 840	26 413	20 720
SUMMA SKULDER		87 672	70 517	42 469	36 873
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		176 135	158 837	85 613	83 580

RAPPORT ÖVER EGET KAPITAL

KONCERNENS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Ack valuta- kursdiff	Balanserad vinst m.m.	Summa	Minoritets- intresse	Totalt eget kapital	
Eget kapital 2016-01-01		3 090	25 243	219	54 132	82 684	5 636	88 322	
Justering fel föregående år					-4 513	-4 513		-4 513	
Årets resultat					8 703	8 703	966	9 669	
Förändring minoritet							-245	-245	
Ökning av aktiekapital genom aktieteckning på teckningsoptioner	17	168	3 469			3 637		3 637	
Utdelning till aktieägare			-7 763			-7 763		-7 763	
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska dotterbolag				-642		-642		-642	
EGET KAPITAL 2016-12-31		3 258	20 949	-423	58 322	82 106	6 357	88 463	
MODERBOLAGETS EGENA KAPITAL									
MODERBOLAGETS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Fond för utv. utgifter	Ack valuta- kursdiff	Balanserad vinst m.m.	Summa	Minoritets- intresse	Totalt eget kapital
Eget kapital 2016-01-01		3 090	49 238	0	0	-5 621	46 707	0	46 707
Årets resultat						563	563		563
Ökning av aktiekapital genom aktieteckning på teckningsoptioner	17	168	3 469				3 637		3 637
Egenupparbetade utvecklingsutgifter				894		-894			
Utdelning till aktieägare			-7 763				-7 763		-7 763
EGET KAPITAL 2016-12-31		3 258	44 944	894	0	-5 952	43 144	0	43 144

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2016-01-01 2016-12-31	2015-01-01 2015-12-31	2016-01-01 2016-12-31	2015-01-01 2015-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		14 044	18 491	722	2 228
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	9	10 382	4 271	-22	-255
		24 426	22 762	700	1 973
Erhållen ränta		49	49	-	1
Erlagd ränta		-226	-1 050	-	-1
Betald skatt		-62	-63	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
före förändring av rörelsekapital					
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital					
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager		-23 229	-9 530	-	-
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar		-1 587	-2 899	-35	251
Ökning(+)/ Minskning(-) av kortfristiga skulder		10 882	1 586	4 402	3 437
Kassaflöde från den löpande verksamheten		10 253	10 855	5 067	5 661
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	12	-6 939	-12 202	-	-
Förvärv av dotterbolag och andra finansiella anläggningstillgångar	14	-764	-2 644	-623	-2 644
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	13	-2 016	-815	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-9 719	-15 661	-623	-2 644
Finansieringsverksamheten					
Upptagna lån		-	-4 479	-	3 424
Optionsutgivelse		44	-	543	-
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare		-7 763	-7 725	-7 763	-7 725
Nyemission genom aktieteckning på utställda teckningsoptioner		3 360	775	3 360	775
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-4 359	-11 429	-3 860	-3 526
ÅRETS KASSAFLÖDE					
Likvida medel vid årets början		26 852	42 770	447	956
Kursdifferens i likvida medel		296	317	16	-
Likvida medel vid årets slut		23 323	26 852	1 047	447
Förändring likvida medel					
		-3 825	-16 235	584	-509

NOTER

NOT 1 VÄSENTLIGA REDOVISINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

ALLMÄNT

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

Räkenskapsår

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

Verksamhet

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

Redovisningsprinciper

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

Nedan följer en sammanställning av viktiga redovisningsprinciper.

INTÄKTS- OCH KOSTNADSREDOVISNING

Nettoomsättning

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

Övriga intäkter

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

Handelsvaror

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

Direkta kostnader avseende sålda varor

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

Övriga externa kostnader

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

Personalkostnader

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

Avskrivningar

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar redovisas i samma post.

Nedskrivning

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

Ränta

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

Inkomstskatt

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

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

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

PRINCIPER FÖR VÄRDERING AV TILLGÅNGAR OCH SKULDER

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

Goodwill

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

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

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

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

Uppskjuten skattefordran

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

Andra långfristiga värdepappersinnehav

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

Andelar i dotterbolag

Moderbolagets andelar i dotterbolagen redovisas i denna post.

Varulager

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

Kundfordringar

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

Fordringar på koncernföretag

Moderbolagets fordringar på koncernföretagen.

Övriga fordringar

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

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

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

Kassa och bank

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

Aktiekapital

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

Balanserad vinst eller förlust och årets resultat

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

Minoritetsintresse

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

Övriga långfristiga skulder

Avser moderbolagets optionsskuld.

Långfristig skuld till koncernföretag

Moderbolagets långfristiga skuld till koncernföretag.

Leverantörsskulder

Skulder hänförliga till inköp från externa leverantörer.

Kortfristig skuld till koncernföretag

Moderbolagets kortfristiga skuld till koncernföretag.

Checkräkningskredit

Utnyttjad del av beviljad checkräkningskredit.

Övriga skulder

Här redovisas t.ex. moms-skuld, skulder avseende personalens löner samt provisionsskuld.

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

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

Koncernredovisning

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

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

NOT 2 UPPSKATTNINGAR OCH BEDÖMNINGAR

Följande uppskattningar och bedömningar har gjorts;

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

- Immateriella anläggningstillgångar är värderade enligt anskaffningsvärde, avskrivningar sker löpande. Ingen värderingsproblematik anses föreligga.

NOT 3 NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING PÅ VERKSAMHETSGRENAR OCH GEOGRAFISKA MARKNADER

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

Nettoomsättningen fördelar sig på verksamhetsgrenar enligt följande;

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Zinzino Coffee	55 578	89 958	-	-
Zinzino Health	326 031	258 413	-	-
Eventförsäljning	3 785	4 661	-	-
Övrigt, inklusive Fauns försäljning till bolag utom koncernen	51 005	35 660	3 350	3 160
Summa	436 399	388 692	3 350	3 160

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande;

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Norden	359 014	312 427	3 350	3 160
Europa, exklusive Norden	50 759	58 713	-	-
USA	25 306	17 302	-	-
Kanada	1 320	250	-	-
Summa	436 399	388 692	3 350	3 160

NOT 4 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNFÖRETAG

Av årets försäljning avser 3 350 (3 160) KSEK försäljning till andra koncernbolag. Av årets inköp avser 0 (0) KSEK inköp från andra koncernföretag.

NOT 5 VALUTAKURSDIFFERENSER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Valutakursvinster	12 874	11 702	92	271
Valutakursförluster	-14 259	-8 840	-54	-
Summa	-1 385	2 862	38	271

NOT 6 OPERATIONELLA LEASINGAVTAL

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Framtida minimileaseavgifter:				
Förfaller inom ett år	6 757	5 809	-	-
Förfaller senare än ett år men inom fem år	15 117	18 126	-	-
Förfaller senare än fem år	-	-	-	-
Summa	21 874	23 935	-	-

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Under året kostnadsförda leasingavgifter	6 519	5 784	-	-
Summa	6 519	5 784	-	-

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

NOT 7 ERSÄTTNING TILL REVISORER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
PricewaterhouseCoopers AB				
Revisionsuppdraget	245	360	50	50
Övriga tjänster	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Revisionsuppdraget	271	320	-	-
Övriga tjänster	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Revisionsuppdraget	27	13	-	-
Övriga tjänster	39	66	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Revisionsuppdraget	95	82	-	-
PricewaterhouseCoopers Ehf (IS)				
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	4	12	-	-
Alden Audit OÜ (EST)				
Revisionsuppdraget	24	19	-	-
SIA Potapoviča un Andersone (LET)				
Revisionsuppdraget	22	-	-	-
Summa	727	872	50	50

NOT 8 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Löner och andra ersättningar				
Löner och ersättningar	43 824	37 284	-	-
- därav till styrelse och VD	2 850	2 811	-	-
- varav tantiem	1 027	513	-	-
Sociala avgifter enl lag och avtal	13 749	10 372	-	-
- därav till styrelse och VD	602	361	-	-
Varav pensionskostnader	2 761	1 849	-	-
- därav till styrelse och VD	302	300	-	-
Summa	57 573	47 656	-	-

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015

Sverige				
Löner och ersättningar	25 855	19 994	-	-
- därav till styrelse och VD	2 582	1 184	-	-
Summa Sverige	28 855	19 994	-	-

Norge				
Löner och ersättningar	15 980	16 407	-	-
- därav till styrelse och VD	269	1 086	-	-
Summa Norge	15 980	16 407	-	-

Finland				
Löner och ersättningar	592	206	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Finland	592	206	-	-

Litauen				
Löner och ersättningar	19	16	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Litauen	19	16	-	-

Lettland				
Löner och ersättningar	393	40	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Lettland	393	40	-	-

USA				
Löner och ersättningar	985	621	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa USA	985	621	-	-

Summa	43 824	37 284	-	-
--------------	---------------	---------------	---	---

Villkor för verkställande direktör

Uppsägningstiden från företagets sida är sex månader. Uppsägningstiden från verkställande direktörens sida är sex månader. Månadslön utgår med 128 KSEK och pensionsvillkoren är enligt företagets generella villkor. Bonus för 2016 till verkställande direktör uppgår till 824 KSEK. Lönen utbetalas i Zinzino Nordic AB samt Zinzino AS.

Medeltalet anställda

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Kvinnor	73	63	-	-
Män	40	39	-	-
Medeltal anställda	113	102	-	-

Under året har 1 222 (658) privatpersoner av säljkåren erhållit ersättning i form av lön i Sverige. På grund av det faktum att Zinzino helt saknar möjlighet att påverka utformningen och omfattningen av deras arbetstid och att deras eventuella ersättning enbart utbetalas som provision på den omsättning de genererar är en omräkning till antalet heltidsanställda ej möjlig.

Till dessa har lön utbetalts med 3 733 (2 025) KSEK inom koncernen.

Könsfördelning i företagsledning

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Styrelseledamöter	39	37	4	4
- varav kvinnor	2	2	1	1
- varav män	37	35	3	3
Verkställande direktörer	1	1	1	1
- varav kvinnor	-	-	-	-
- varav män	1	1	1	1
Övriga ledande befattningshavare	9	14	6	7
- varav kvinnor	2	6	1	4
- varav män	7	8	5	3
Totalt antal kvinnor	4	8	2	5
Totalt antal män	45	44	9	7
Summa	49	52	11	12

NOT 9 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Avskrivningar / nedskrivningar	8 997	7 133	16	16
Valutakursvinster	-12 874	-11 702	-92	-271
valutakursförluster	14 259	8 840	54	-
Summa poster som inte ingår i kassaflödet	10 382	4 271	-22	-255

NOT 10 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

Avskrivningar enligt plan	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Immateriella anläggningstillgångar	3 331	990	-	-
Inventarier	768	1 033	-	-
Goodwill	4 904	5 094	-	-
Varumärkesskydd	16	16	16	16
Justering optionsfordran	-22	-	-	-
Summa avskrivningar enligt plan	8 997	7 133	16	16
Nedskrivning av immateriella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Summa avskrivningar och nedskrivningar	8 997	7 133	16	16

NOT 11 SKATT

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Aktuell skatt	-257	-1 207	-	-
Uppskjutna skatter som uppkommit eller återförts under perioden	-3 941	-6 424	-159	-492
Omvärdering av uppskjutna skattefordringar	-	-264	-	-
Skatt på årets resultat	-4 198	-7 895	-159	-492
Redovisat resultat före skatt	13 867	17 555	722	2 228
Skatt beräknad enligt gällande skattesats (22 %)	-3 051	-3 862	-159	-490
Skatteeffekter av ej avdragsgilla kostnader	-35	-47	-	-2
Skatteeffekter av ej skattepliktiga intäkter	-	-	-	-
Effekt av utländska skattesatser	-46	-2 147	-	-
Effekt av goodwillavskrivning	-1 079	-1 121	-	-
Effekt av underskottsavdrag	-	-	-	-
Övrigt	13	-718	-	-
Redovisad skattekostnad	-4 198	-7 895	-159	-492

NOT 12 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen	Goodwill	Programvara	Övriga immateriella tillgångar	Summa
Ingående balans 1 januari 2016	49 042	16 454	2 818	68 314
Omräkningsdifferens	-	-	293	293
Upparbetat värde	-	6 045	894	6 939
Omklassificering	-	-	-11	-11
Utgående balans 31 december 2016	49 042	22 499	3 994	75 535
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR				
Ingående balans 1 januari 2016	-5 586	-3 282	-295	-9 163
Omräkningsdifferens	-	-	-74	-74
Årets avskrivningar	-4 904	-2 785	-546	-8 235
Utgående balans 31 december 2016	-10 490	-6 067	-915	-17 472
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2015	43 456	13 172	2 523	59 151
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2016	38 552	16 432	3 079	58 063

Moderbolaget		
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående balans 1 januari 2016	-	-
Upparbetat värde	894	894
Utgående balans 31 december 2016	894	894

ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR		
Ingående balans 1 januari 2016	-	-
Årets avskrivningar	-	-
Utgående balans 31 december 2016	-	-

BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2015	-	-
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2016	894	894

NOT 13 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	Koncernen		Modernbolaget	
	2016	2015	2016	2015
Ingående anskaffningsvärden	4 591	3 230	-	-
Omräkningsdifferens	-75	546	-	-
Årets anskaffningar	2 016	815	-	-
Utgående anskaffningsvärden	6 532	4 591	-	-
Ingående avskrivningar	-2 652	-1 266	-	-
Omräkningsdifferens	210	-353	-	-
Årets avskrivningar	-768	-1 033	-	-
Utgående ack avskrivningar	-3 210	-2 652	-	-
Utgående planenligt restvärde	3 322	1 939	-	-

NOT 14 ANDELAR I DOTTERBOLAG

	Moderföretaget	
	2016	2015
Ingående anskaffningsvärde	82 166	79 522
Förvärv aktier Zinzino Nordic	390	910
Förvärv Zinzino GmbH	233	-
Förvärv Faun Pharma AS	-	1 734
Utgående bokfört värde	82 789	82 166

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

Av Zinzino Nordic AB helägda dotterbolag:

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

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

NOT 15 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Skatteeffekt på underskottsavdrag	3 962	7 882	660	819
Summa	3 962	7 882	660	819

NOT 16 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncern		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Förutbetalda hyreskostnader	461	345	-	-
Förutbetalda övriga kostnader	2 110	1 848	57	-
Förutbetald kostnad för säljkonferensen	3 900	2 825	-	-
Fordran kontokort	469	4 754	-	-
Förutbetalt varumärkesskydd	130	147	130	147
Summa	7 070	9 919	187	147

NOT 17 AKTIEKAPITAL

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

Aktiekapitalets utveckling

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

NOT 18 CHECKRÄKNINGSKREDIT

Beviljat belopp på checkräkningskrediten uppgår i koncernen till 5 (5) MSEK och i moderföretaget till 0 (0) SEK. Utnyttjad checkräkningskredit uppgår till 0 (214) KSEK.

NOT 19 ÖVRIGA SKULDER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Momsskuld	4 680	4 283	-	49
Innehållen personalskatt	704	516	-	-
Lagstadgade sociala avgifter	1 472	1 218	-	-
Provisionsskuld	35 190	24 842	-	-
Skuld till kreditinstitut	-	2 013	-	-
Okända inbetalningar	112	1 798	-	-
Övriga skulder	1 273	2 891	36	165
Summa	43 431	37 561	36	214

NOT 20 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Upplupna lönerelaterade kostnader	8 856	5 416	-	-
Upplupen provision	6 324	4 264	-	-
Upplupen revision	479	424	-	40
Upplupen fraktkostnad	433	597	-	-
Upplupna IT-kostnader	229	353	-	-
Upplupna konsultkostnader	177	-	177	-
Upplupen hyreskostnad	1 566	95	-	-
Upplupna reklamationskostnader	818	-	-	-
Övriga upplupna kostnader	457	486	143	-
Summa	19 339	11 635	320	40

NOT 21 STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

	Koncernen		Moderföretaget	
	2016	2015	2016	2015
Ställda säkerheter	8 010	9 681	INGA	INGA
Eventualförpliktelser	INGA	INGA	6 795	INGA

Koncernen har företagsinteckningar om 6 000 (6 000) KSEK samt tullgarantier om sammanlagt 1 910 (1 765) KSEK. Spärrade bankmedel uppgår till 100 (1 916) KSEK och avser bankgarantier till leverantörer.

NOT 22 FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Till årsstämman förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Överkursfond	21 923 042
Balanserat resultat	-6 514 431
Årets resultat	562 936
Kronor	15 971 547

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,25 kronor per aktie	8 145 006
I ny räkning balanseras	7 826 541
Summa	15 971 547

GÖTEBORG DEN 3 MAJ 2017

Hans Jacobsson
Styrelseordförande

Pierre Mårtensson
Styrelseledamot

Cecilia Halldner
Styrelseledamot

Staffan Hillberg
Styrelseledamot

Dag Bergheim Pettersen
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avlämnats den 3 maj 2017.
Öhrings PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor

ZINZINO

ÅRSREDOVISNING 2016

REVISIONSBERÄTTELSE

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

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Zinzino AB för år 2016. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 50-72 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2016 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Grund för uttalanden

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

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

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

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

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

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

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

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

Revisorns ansvar

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

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/rn/showdocument/documents/rev_dok/revisors_ansvar.pdf. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Zinzino AB för år 2016 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

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

Grund för uttalanden

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

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

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

Revisorns ansvar

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

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

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

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

En ytterligare beskrivning av vårt ansvar för revisionen av förvaltningen finns på Revisorsinspektionens webbplats: www.revisorsinspektionen.se/rn/showdocument/documents/rev_dok/revisors_ansvar.pdf. Denna beskrivning är en del av revisionsberättelsen.

Göteborg den 3 maj 2017
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor

