

ÅRSREDOVISNING 2015

ZINZINO





ZINZINO



ZINZINO AB är ett av de ledande direktförsäljningsbolagen, representerat i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Island, Litauen, Lettland, Estland, Polen, Holland, USA och Tyskland. Zinzino marknadsför och säljer produkter inom två produktlinjer; Zinzino Health, med fokus på långsiktig hälsa och Zinzino Coffee, bestående av espressomaskiner, kaffe, te och tillbehör.

Vi erbjuder kunderna produkter där kvalitet, miljö, hälsa och en känsla av vardagslyx står i centrum. Våra värderingar präglas av hög kvalitet, närhet till kunden och fokus på aktiv produktutveckling. Produkterna marknadsförs via direktförsäljning.

Zinzino äger det norska kunskapsföretaget BioActive Foods AS och forsknings- och produktionsenheten Faun Pharma AS. Sedan år 2005 är Zinzino generalagent för det fransk-belgiska kaffehuset Rombouts & Malongo.

Idag har Zinzino strax över 100-talet anställda i koncernen. Företaget har sitt huvudkontor i Göteborg, ett kontor och en fabrik i Oslo med omnejd, ett kontor i Helsingfors samt ett kontor i Florida, USA.



Under 2015 har vi gjort ett antal stora investeringar för en framtid som vi tror starkt på. Med ett nytt IT-system och nya produkter har vi nu lagt grunden för kommande år – nödvändiga investeringar för att nå våra mål. Vi har samtidigt vuxit kraftigt och kan visa ett gott resultat för året som gått. 2015 gav oss en tillväxt på 24 procent mot föregående år.

Dag Bergheim Pettersen

VD, Zinzino

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Kort historik	1	CSR	26
VD:n har ordet	2	Sponsring	27
Siffror i korthet	3	Direktförsäljning	28
Geografisk fördelning	4	Styrelse	29
Året som gått 2015 kvartal 1 & 2	5	Ledningsgrupp	30
Året som gått 2015 kvartal 3 & 4	6	Finansiell information	31
Årets nyheter	7	Bolagsstyrningsrapport	32
Årets nyheter (forts)	8	Bolagsstyrningsrapport (forts)	33
10 års jubileum	9	Bolagsstyrningsrapport (forts)	34
10 års jubileum (forts)	10	Ägarförhållande & aktieutveckling	35
Produktjulet	11	Ägarförhållande & aktieutveckling (forts)	36
Möt våra kunder	12	Optionsprogram	37
Produktnyheter	13	Insynspersoner	38
Zinzino Health Challenge	14	Förvaltningsberättelse	39
1 miljon kunder 2020	15	Förvaltningsberättelse (forts)	40
1 miljon kunder 2020 (forts)	16	Förvaltningsberättelse (forts)	41
Norge och Sverige	17	Förvaltningsberättelse (forts)	42
Danmark och Finland	18	Resultat och finansiell ställning	43
Island och Estland	19	Resultaträkning	44
Litauen och Lettland	20	Balansräkning	45
Polen och Holland	21	Balansräkning	46
USA och Kanada	22	Rapport eget kapital	47
Faun Pharma	23	Kassaflödesanalys	48
Försäljning per marknad	24	Noter	49-60
Lansering av Tyskland	25	Revisionsberättelse	62

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman kommer att avhållas fredagen den 20 maj kl. 13.00 i bolagets lokaler på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. Årsredovisningen finns tillgänglig på www.zinzino.com.

RAPPORTKALENDER:

Delårsrapport 1
Delårsrapport 2

20 maj 2016
31 augusti 2016

KORT HISTORIK

Zinzino AB:s verksamhet startades under hösten 2007. Bolagets främsta verksamhet är att äga och utveckla företag inom direktmarknadsföreling och relaterade verksamheter.

Under 2009 förvärvades Zinzino Nordic AB genom dels en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädesemission 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 2014 hade ägarandelen ökat till 93% av kapitalet.

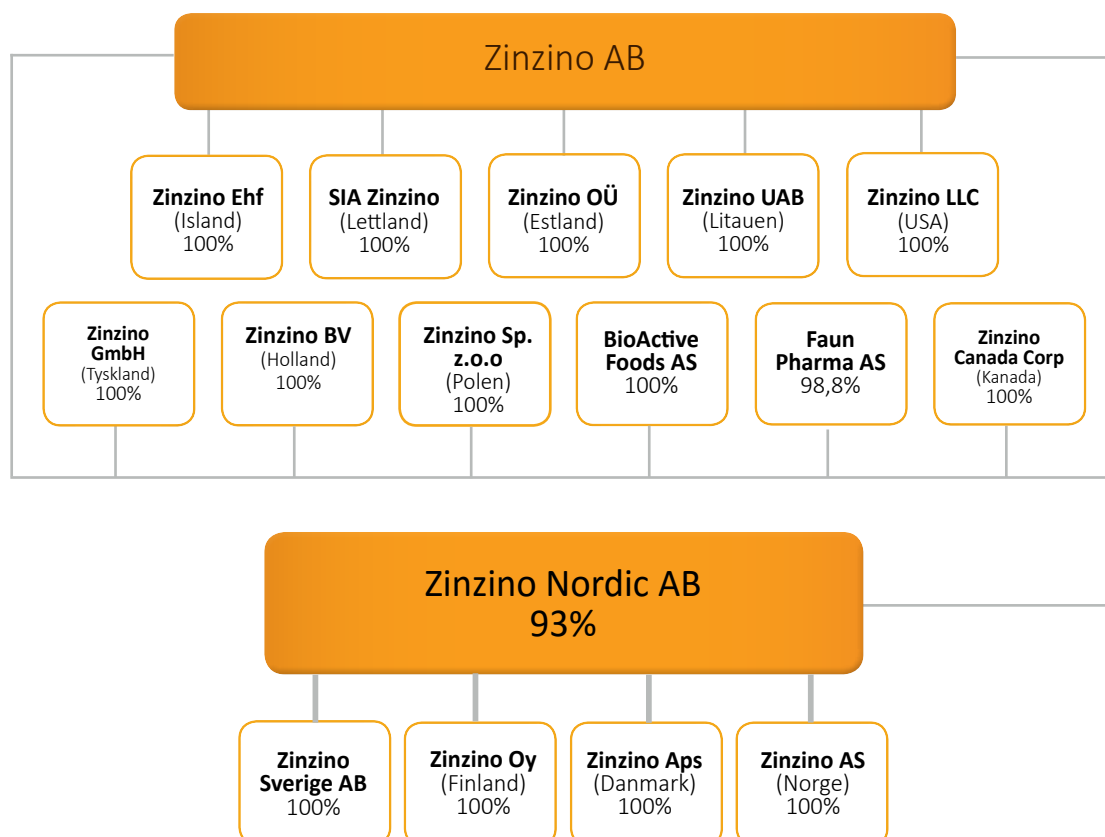
Zinzino AB noterades på Aktietorget hösten 2010 och är sedan 11 december 2014 noterat på Nasdaq OMX First North.

Under 2011 utökades koncernen med bolag i Estland och Litauen. Under 2012 startades bolag i Lettland och på Island. Under 2013 startades ett bolag i USA med säte i Jupiter, Florida. Till skillnad mot tidigare koncernstruktur är de nya dotterbolagen direkt ägda av Zinzino AB. Under 2014 startades bolag i Polen och Holland.

Under 2014 förvärvade Zinzino AB resterande aktier i BioActive Foods AS och 85% av aktierna i Faun Pharma AS.

2015 startades bolag i Kanada och i början av 2016 även i Tyskland.

KONCERNSTRUKTUR



“Vi har en vision att inspirera till förändring i livet för våra kunder och distributörer genom att vara det mest kundvänliga direktförsäljningsföretaget i världen.”



Vi har investerat i vår egen framtid!

Under 2015 har vi gjort ett antal stora investeringar för en framtid som vi tror starkt på. Med ett nytt IT-system och nya produkter har vi nu lagt grunden för kommande år – nödvändiga investeringar för att nå våra mål. Vi har samtidigt vuxit kraftigt och kan visa ett gott resultat för året som gått. 2015 gav oss en tillväxt på 24 procent mot föregående år.

FÖRBÄTTRAD BRUTTOMARGINAL

Vi har också förbättrat vår bruttomarginal till 33,6 procent, vilket är 5 procentenheter bättre än 2014. En viktig parameter för vår fortsatta tillväxt är vår ökande EBITDA som stärktes från 21,4 under 2014 till 25,6 miljoner kronor 2015. För mig är detta ett bevis på att vi gör rätt när vi investerar i vår verksamhet och fortsätter att utveckla egna varumärken inom hälsa som produceras i vår egen ISO-certifierade fabrik.

NYTT IT-SYSTEM

Under 2015 investerade vi stort i nytt IT-system som klarar den produktutveckling och geografiska expansion som vi planerar. Det är också ett IT-system som kan stötta oss i vårt ambitiösa mål med en miljon kunder år 2020 och som ger oss bättre marginaler och lägre kostnader redan under 2016. Jag är helt säker på att investeringarna är gjorda vid rätt tidpunkt för att vi långsiktigt ska klara våra tillväxtplaner med förbättrat resultat. Vi är nu trygga i vårt IT-system och vår nya web shop och vi ser redan att arbetet har blivit effektivare och enklare.

På grund av ett intensivt arbete med vårt nya IT-system fick vi kortsiktigt en minskad tillväxt under fjärde kvartalet 2015. Det vi nu kan se under första kvartalet 2016 är att vi har återvänt till tillväxt med hög kundservice och en hög effektivitet internt där vi har kontroll över vår egen utveckling inom IT och expansion. Det gör oss optimistiska inför 2016.

EXPANSIONSPLAN

Vi står nu starkt rustade för tillväxt och expansion. Under 2016 kommer vi att öka takten på vår geografiska expansion ytterligare mot vad vi tidigare har planerat. Vi har utarbetat en aggressiv expansionsplan som inkluderar flertalet nya marknader och det kommer att inledas redan under första och andra kvartalet. Första marknaden som vi etablerade oss i under första kvartalet var Tyskland – Europas största marknad för direktförsäljning. Det är en köpstark marknad som vi naturligtvis har stora förväntningar på och vi tror att våra hälsoprodukter kommer bli framgångsrika där.

PRODUKTUTVECKLING

De senaste 18 månaderna har vi arbetat aktivt med vår produktutveckling och tack vare det har vi kunnat lansera flera nya produkter. Nu ökar vi takten ytterligare och kommer att lansera flera starka produktkoncept under 2016. Jag ser produktutveckling som en av de avgörande framgångsfaktorerna för oss och är därför stolt över att vi, tack vare egen forskning och fabrik, alltid kan ligga steget före. Nya produkter gör oss till ett attraktivt företag för våra kunder och distributörer. Jag kan med glädje säga att 2016 blir ett mycket spännande år. Vi kommer att lansera minst sex nya produkter under året. Ett tillsvidare hemligt produktsegment kommer under hösten att lanseras och vi arbetar nu hårt för att lansera en mycket spännande och omvälvande produkt under Q3.

AMBITIÖSA MÅL

Vi har fortsatt stor tilltro till våra ambitiösa mål på minst 20 procent tillväxt under de tre närmsta åren och förbättrat resultat för varje år.

Vi har en vision att inspirera till förändring i livet för våra kunder och distributörer. Detta kommer vi göra genom att vara det mest kundvänliga direktförsäljningsföretaget i världen. För att bekräfta det har vi tidigare även kommunicerat detta med visionen om att ha en "miljon kunder år 2020."

SIFFROR I KORTHET

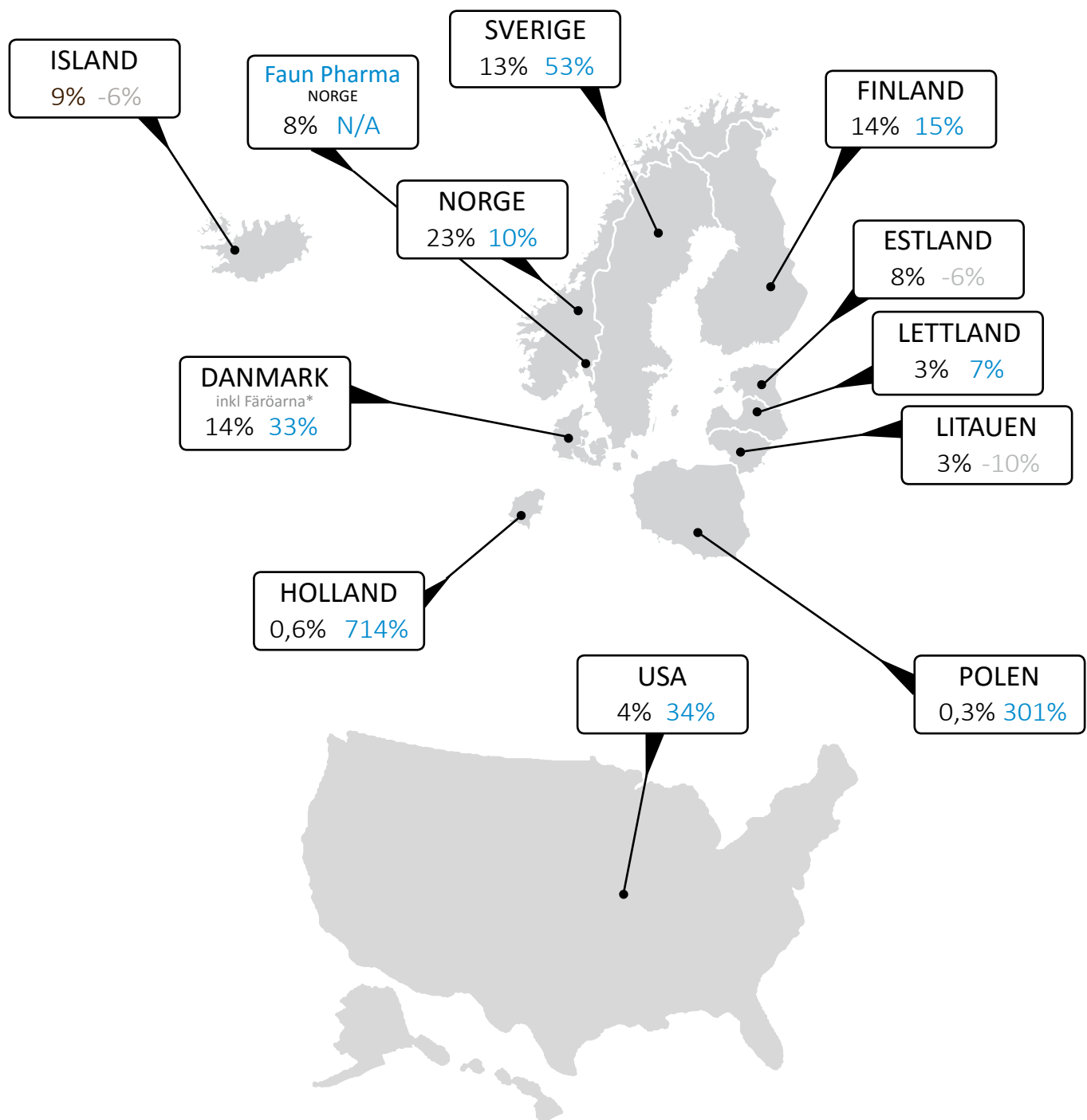
- För 2015 uppgick koncernens totala intäkter till 443,8 (357,7) mSEK vilket motsvarade en tillväxt på 24% (41%).
- Bruttovinsten uppgick till 149,3 (102,4) mSEK och bruttovinstmarginalen uppgick till 33,6% (28,6%).
- EBITDA uppgick till 25,6 (21,4) mSEK och rörelsemarginalen före avskrivning 5,8% (6,0%).
- Avskrivningarna uppgick till 7,1 (2,8) mSEK varav 5,1 (0,5) mSEK var hänförligt till avskrivning av goodwill.
- Rörelseresultatet uppgick till 18,5 (18,6) mSEK och rörelsemarginalen 4,2 % (5,2%).
- Resultat före skatt uppgick till 17,6 (18,4) mSEK. Resultat per aktie före skatt uppgick till 0,5 (0,6) SEK (efter utspädning).
- Resultat efter skatt 9,7 (32,7) mSEK. Föregående år påverkade en uppskjuten skattefordran på förlustavdrag resultatet positivt med 14,5 mSEK.
- Styrelsen föreslår att det för det gångna verksamhetsåret utdelas 0,25 (0,25) SEK per aktie.
- Likvida medel uppgår på balansdagen till 26,9 (42,8) mSEK.

FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

KONCERNENS NYCKELTAL	2015	2014
Totala intäkter	443,8	357,7
Nettoomsättning	388,7	318,8
Försäljningstillväxt	24%	41%
Bruttovinst	149,3	102,4
Bruttovinstmarginal	33,6%	28,6%
Rörelseresultat före avskrivning	25,6	21,4
Rörelsemarginal före avskrivning	5,8%	6,0%
Rörelseresultat	18,5	18,6
Rörelsemarginal	4,2%	5,2%
Resultat före skatt	17,6	18,4
Nettoresultat	9,7	32,7
Nettomarginal	2,2%	9,1%
Vinst per aktie före skatt (efter utspädning)	0,53	0,63
Nettoresultat per aktie efter skatt (efter utspädning)	0,29	1,09
Likvida medel	26,9	42,8
Soliditet	56%	52%
Eget kapital per aktie (efter utspädning) SEK	2,9	2,9
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden	30 900 025	29 508 687
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden vid full utspädning	33 380 025	31 088 687

GEOGRAFISK FÖRDELNING & FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT PER MARKNAD

Den geografiska fördelningen av försäljningen 2015 samt försäljningstillväxt i jämförelse med föregående år ser ut som följer enligt kartan.



Geografisk fördelning av försäljning 2015

Försäljningstillväxt 2015 per marknad mot föregående år

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

ÅRET SOM GÅTT 2015

KVARTAL

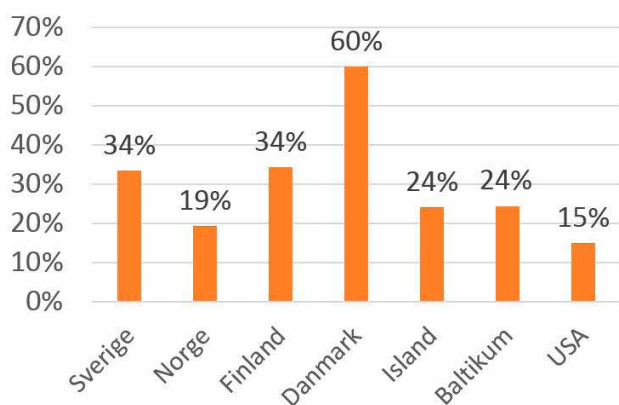
1

Första kvartalet präglades av god tillväxt på samtliga marknader. Totalt uppgick de totala intäkterna till 111,2 (75,6) mSEK vilket motsvarade en tillväxt på 44 %. EBITDA uppgick till 8,9 (2,9) mSEK. Resultatet före skatt efter första kvartalet var mer än dubbelt så högt som föregående år och uppgick till 6,5 (2,9) mSEK. Förändrad produktmix, lägre inköpspriser på råvaror och egen produktionsapparat genererade högre bruttovinstmarginaler. Dessutom gav de ökade försäljningsvolymerna skalfördelar i bl. a. administration och därigenom förbättrade rörelsemarginaler.

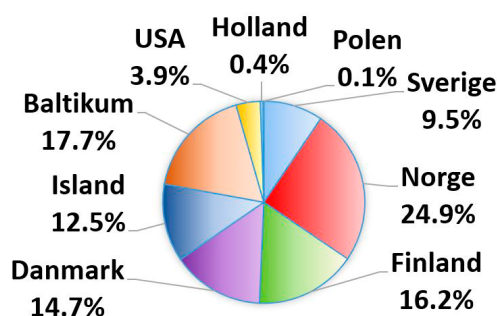
Den procentuella fördelningen av omsättningen mellan produktlinjerna under första kvartalet var 75 % för Zinzino Health och 25 % för Zinzino Coffee. Omsättningen för Health uppgick därmed till 65,9 (41,4) mSEK vilket motsvarade en tillväxt på 59 %. Omsättning för Coffee uppgick till 21,6 (29,0) mSEK vilket är en omsättningsminskning på 26%. Frakter och övriga intäkter uppgick under perioden till 14,5 mSEK. Faun Pharmas omsättning uppgick första kvartalet till 9,2 mSEK.

Under mars förvärvade Zinzino AB ytterligare 13,8% av aktiekapitalet i Faun Pharma AS vilket ökade ägandet till 98,8%. Genom detta säkrade Zinzino full kontroll över produktion i bolaget och egenstyrd forskning, något som säkrar fortsatt tillväxt och produktutbud.

Tillväxt per marknad mot föregående år Q1



GEOGRAFISK FÖRDELNING FÖRSÄLJNING Q1*



KVARTAL

2

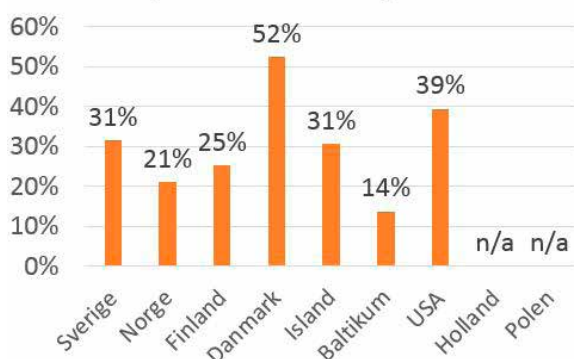
Samtliga marknader visade tillväxt även under andra kvartalet där de totala intäkterna uppgick till 114,4 (79,6) mSEK. Den totala tillväxten uppgick till 41% för hela koncernen jämfört med föregående år. EBITDA uppgick till 7,8 (3,8) mSEK och resultatet före skatt uppgick till 5,2 (3,6) mSEK.

Den procentuella fördelningen av omsättningen mellan produktlinjerna under andra kvartalet var 23% för Zinzino Coffee och 77% för Zinzino Health. Omsättningen för Coffee uppgår till 20,9 (31,5) mSEK, vilket motsvarade en omsättningsminskning på 34%. Omsättning för Health uppgick till 71,7 (40,3) mSEK, vilket motsvarade en tillväxt på 78%. Frakter och övriga intäkter uppgick till 12,3 mSEK. Faun Pharmas omsättning uppgick andra kvartalet till 9,5 mSEK.

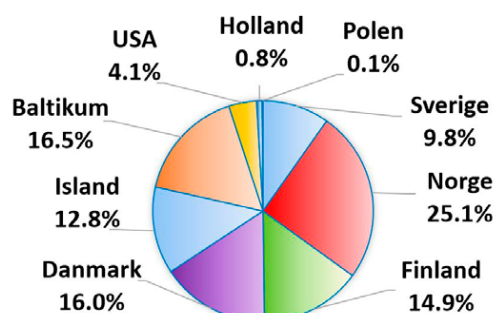
Under kvartalet lanserade Zinzino en gratis app för iPhone och Android. Syftet med appen är att påminna kunden att ta sin dagliga dos BalanceOil, motivera kunden att bruka produkterna genom att ge kunden mål i olika milstolpar och belöningsystem samt möjligheten att presentera motivationsfilmer.

Årsstämman hölls den 8 maj 2015 på bolagets huvudkontor i Västra Frölunda, Göteborg. Där fastställdes föregående års räkenskaper och styrelsen och VD:n beviljades ansvarsfrihet för det gångna året. Stämman fastställde även styrelsens förslag om en aktieutdelning på 0,25 SEK per aktie till aktieägarna, vilket medförde att totalt 7,7 mSEK delades ut till aktieägarna för det gångna räkenskapsåret. Under årsstämman valdes Pierre Mårtensson in i styrelsen. Pierre Mårtensson har mångårig erfarenhet från ledande befattningar inom direktförsäljningsbranschen från hela världen. Torben Lundberg lämnade styrelsen. Årsstämman beslutade även att emittera 600 000 teckningsoptioner med lösenkurs 26 kr och löptid till år 2020.

Tillväxt per marknad mot föregående år Q2



GEOGRAFISK FÖRDELNING FÖRSÄLJNING Q2*



KVARTAL

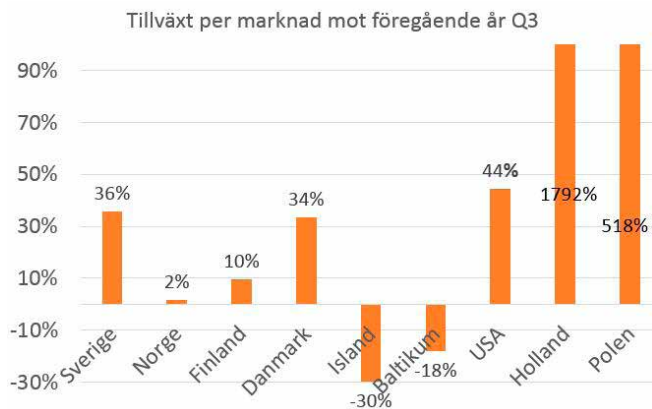
3 För tredje kvartalet visade de flesta av Zinzinos marknader tillväxt mot föregående år. De totala intäkterna uppgick till 102,8 (87,7) mSEK vilket motsvarade en försäljningstillväxt på 16% mot föregående år för koncernen. EBITDA uppgick till 5,3 (7,4) Msek. Resultat före skatt uppgick till 2,8 (6,7) mSEK.

Den procentuella fördelningen av omsättningen mellan produktlinjerna under tredje kvartalet var 29% för Zinzino Coffee och 71% för Zinzino Health. Omsättningen för Coffee uppgick till 24,8 (27,9) mSEK, vilket motsvarade en omsättningsminskning på 11%. Omsättning för Health uppgick till 60,7 (50,3) mSEK, vilket motsvarade 21% tillväxt. Frakter och övriga intäkter uppgick till 9,9 mSEK. Faun Pharmas omsättning uppgick tredje kvartalet till 7,4 mSEK.

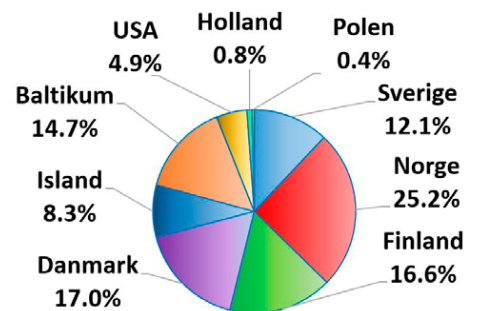
Under tredje kvartalet genomförde Zinzino ett omfattande affärssystembyte. Beslutet att byta affärssystem till ett mer branschpassat system har varit en del av strategin för att möta den växande omsättningen och globaliseringen av Zinzino. Affärssystembytet var nödvändigt medförde en utmanande process som påverkade verksamheten påtagligt under kvartalet. Beräknat mot budgeterat utfall för kvartalet hade Zinzino ett intäktsbortfall på cirka 15 mSEK och som en följd av detta fick bolaget ett försämring EBITDA på cirka 5 mSEK mot budget.

Zinzinos koncept lanserades under tredje kvartalet i Kanada med säljstart i september. Initialt lanserades Zinzino Health på marknaden. Likt tidigare etableringar sker försäljningen via lokalt säljbolag, understött av kundsupport från Zinzinos amerikanska kontor i Jupiter, Florida. Etableringsprocessen var varit resurs- och kostnadseffektiv och genomfördes på mycket kort tid.

Inom produktlinjen Zinzino Coffee lanserades den nya miljövänliga espressomaskinen EK'Oh. EK' Oh är en helautomatisk espressomaskin med låg energiförbrukning och tillverkad av miljövänlig plast. Den nya moderna och miljöanpassade espressomaskinen var ett välkommet tillskott till Zinzino Coffee som förhoppningsvis kommer att stimulera försäljningstillväxten inom produktsegmentet i framtiden.



GEOGRAFISK FÖRDELNING FÖRSÄLJNING Q3*



KVARTAL

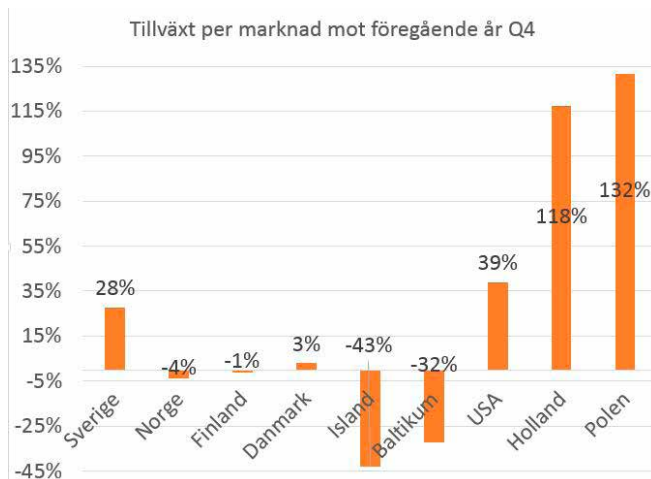
4 De totala intäkterna uppgick till 115,4 (114,8) mSEK under fjärde kvartalet vilket motsvarar en negativ försäljningstillväxt på -1% mot föregående år för koncernen. EBITDA uppgick till 3,6 (7,3) Msek. Resultat före skatt uppgick till 3,1 (5,2) mSEK.

Den procentuella fördelningen av omsättningen mellan produktlinjerna under fjärde kvartalet var 24% för Zinzino Coffee och 76% för Zinzino Health. Omsättningen för Coffee uppgick till 20,7 (31,2) mSEK, vilket motsvarade en omsättningsminskning på 34%. Omsättning för Health uppgick till 67,2 (61,4) mSEK, vilket motsvarade en omsättningsstillväxt på 9%. Frakter och övriga intäkter uppgick till 18,4 mSEK. Faun Pharmas omsättning uppgick fjärde kvartalet till 9,1 mSEK.

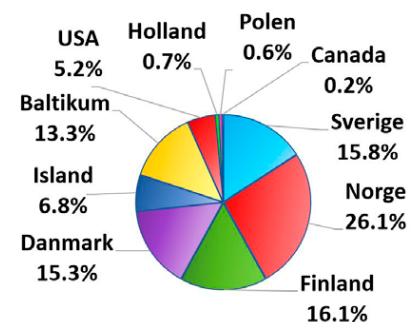
Nedgången i perioden berodde främst på efterdyningarna av de driftsstörningar hänförliga till det omfattande IT-systembyte som genomfördes under tredje kvartalet som även påverkade verksamheten under det fjärde kvartalet. Det som främst påverkade verksamheten under fjärde kvartalet var driftsstörningar i den viktiga ordregenereringen för abonnemang, vilket minskade omsättningen med ca. 20 mSEK mot budgeterad omsättning för kvartalet och därmed även försämrade lönsamheten i koncernen för perioden. EBITDA beräknades ha blivit försämrat med ca. 5 mSEK för perioden hänförligt till omsättningstappet. Driftsstörningarna i orderdebiteringen blev dock korrigerade under ingången av 2016.

Zinzino lanserade ytterligare en produkt inom Zinzino Health under december genom måltidsättaren LeanShake i smakerna choklad och röda bär. Produkten är rik på protein, essentiella aminosyror och kostfiber. Den innehåller också 25 vitaminer och mineraler. Båda smakerna är glutenfria och röda bär är dessutom laktosfri. Zinzino LeanShake är framtagen av koncernens forskningsenhet BioActive Foods AS och tillverkad av produktionsenheten Faun Pharma AS.

Under fjärde kvartalet lanserades också fem kaffesorter i eget varumärke: Zinzino Italian Espresso, Zinzino Columbian Espresso, Zinzino Fairtrade Espresso, Zinzino Brazilian Espresso samt Zinzino French Espresso. Lanseringen gav Zinzino en mycket tydligare kontroll av produktlinjen och en attraktivare produkt för säljark och slutkund.



GEOGRAFISK FÖRDELNING FÖRSÄLJNING Q4*



ÅRETS NYHETER

- I EN KORT SAMMANFATTNING

NY WEBSHOP

Ett stort projekt var att implementera en ny webshop. Fokus har varit stabilitet och univitet. Kunden står i fokus då webshopen inte längre kräver inloggning. En lättillgänglig webshop ger en ännu bättre besöksupplevelse.

Nya, potentiella kunder kan botanisera bland Zinzino's utbud av kvalitetsprodukter och göra sina personliga val.



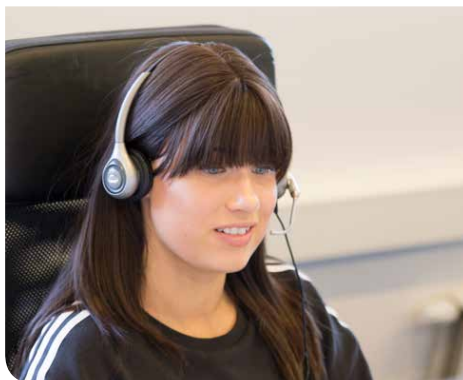
EXIGO- ETT NYTT AFFÄRSSYSTEM

En stor utmaning under året har varit att implementera ett nytt affärssystem. Nytt affärssystem är ett viktigt steg för att kunna hantera 1 miljon kunder år 2020. Genom samarbetspartnern Exigo har Zinzino även fått helt nya webbmöjligheter för sina oberoende partners.



NYA KONTOR & REKRYTERING

Under året förstärktes styrkan med 15 nya personer. Avdelningarna Marknad, Support, Ekonomi och IT utökades. Nya lokaler om 190 kvm i samma byggnad förvärvades. Lokalt kontor i Helsingfors öppnade med 2 anställda supportmedarbetare.



PRODUKTLANSERINGAR

Under 2015 har Zinzino lanserat LeanShake Berry flavour och LeanShake Chocolate flavour tillsammans med ZinoBiotic som en del i Health konceptet. Produkterna fungerar som måltidsersättning och är naturligt naturligt komplement till Balance-serien. Inom Zinzino Coffee har den nya espressomaskinen EK'oh Coffe Machine introducerats tillsammans med en rad olika kaffesorter inom en ny serie av Zinzinos egna kaffemärke. Det egna kaffemärket var en milstolpe, som under 2015 blev avstamp för hur bolaget kan fortsätta att utveckla produktlinjen Zinzino Coffee.



KANADA

Under senare delen av året sattes ett nytt land på Zinzino karta. Zinzino öppnar Kanada!



HEALTH CHALLENGE

Som en del av hälsokonceptet initierades Health Challenge. Idén bygger på att motivera, inspirera och utbilda kunder i en process av att ändra vanor och bygga ett mer hälsosamt liv. Som hjälp erbjuder Zinzino de nylanserade produkterna LeanShake, som är ett komplement till Balanceprodukterna.



ZINZINO

2005 10th ANNIVERSARY 2015

2005

Ett avtal tecknas med Rombouts, vilket gör Zinzino till exklusiv generalagent för Rombouts på den Nordiska marknaden.

Rombouts



Den första kaffemaskinen lanserades på ett event i maj 2005 tillsammans med partners från Sverige och Norge. Den första maskinen i 123 Spresso-serien var grå och kunde bara göra espresso av den lilla storleken 5-6 cl.

Den danska marknaden öppnades kort därefter.



Under år 2008 lanserades den manuella kaffemaskinen Oh Espresso i fyra olika färger. Maskinen blev en succé i nätverket och försäljningen rivstartade.



Den finska marknaden öppnades 2006 efter den lyckade lansering av Danmark. Finland blev den fjärde marknaden att öppnas. Under hösten samma år öppnades Färöarna.

2007

2009



Island öppnas officiellt i september 2009. Strax därefter lanseras den första semi-automatiska kaffemaskinen som dessutom är den första maskinen "branded" med Zinzinos egna namn.



Under våren 2011 öppnas den Estniska och Litauiska marknaden. En ny era inleds då företaget för första gången expanderar till marknader utanför de nordiska länderna.

Den 20 september 2010 noteras bolaget genom listning på Aktietorget. Nu kan alla som är intresserade av att investera i företaget köpa och sälja aktier på en offentlig handelsplattform.



Under våren 2012 öppnas även Lettland.

Under sommaren samma år förvärvar företaget delar av det norska bolaget BioActiveFoods AS.

2011

2012

Katarina Södergren

Tiden går fort när man har roligt. I fjol firade Zinzino 10 år och Zinzino har sedan 2005 gjort en fantastisk resa! Katarina Södergren är en av de som varit med sedan starten.



- Jag blev introducerad för Zinzino 2005 och har sedan dess jobbat som självständig partner i Zinzino. Örjan Sæle, Zinzino's grundare, var tidig med att förutse den kommande kaffetrenden, medan jag själv till en början inte var lika övertygad. När espressomaskinen Oh Espresso lanserades 2008 började jag förstå vad Örjan pratat om; att det fanns ett nytt sätt att dricka kaffe på.

- Sedan 2008 har det skett oerhört mycket i företaget. Våra produktlinjer Zinzino Coffee och Zinzino Health har tagit oss till nya höjder. Jag ser med stolthet på hur Zinzino har utvecklats till det bolag det är idag, och att vi ständigt ligger i framkant gällande produktutveckling inom våra produktsegment. Jag är också lika stolt över vår snabba geografiska expansion, att det kommit in nya partners från olika länder som fört stafettpinnen vidare och gått "all in" för att lyfta Zinzino ytterligare.

10

2015

Zinzino lanserar i oktober 2014 en ny produkt under segmentet Immune – Xtender som senare byter namn till Xtend.



Två nya marknader öppnas i september 2014: Holland och Polen.

Genom en investering på 10 mSEK förvärvar Zinzino under oktober 2014 85% av aktierna i det norska producentbolaget Faun Pharma AS.



Zinzino noteras för handel på Nasdaq OMX First North den 11 december 2014 och byter därmed lista från Aktietorget.

Under december förvärvar företaget resterande 90% av BioActive Foods AS.



I december 2013 påbörjas försäljningen av Zinzino Food i USA och den 8 februari 2014 öppnas marknaden officiellt.

I november 2012 lanserar företaget produktlinjen Zinzino Food som snabbt tar fotfäste i säljnätverket och blir en enastående succé. Produktlinjen består initialt av BalanceOil samt BalanceTest.

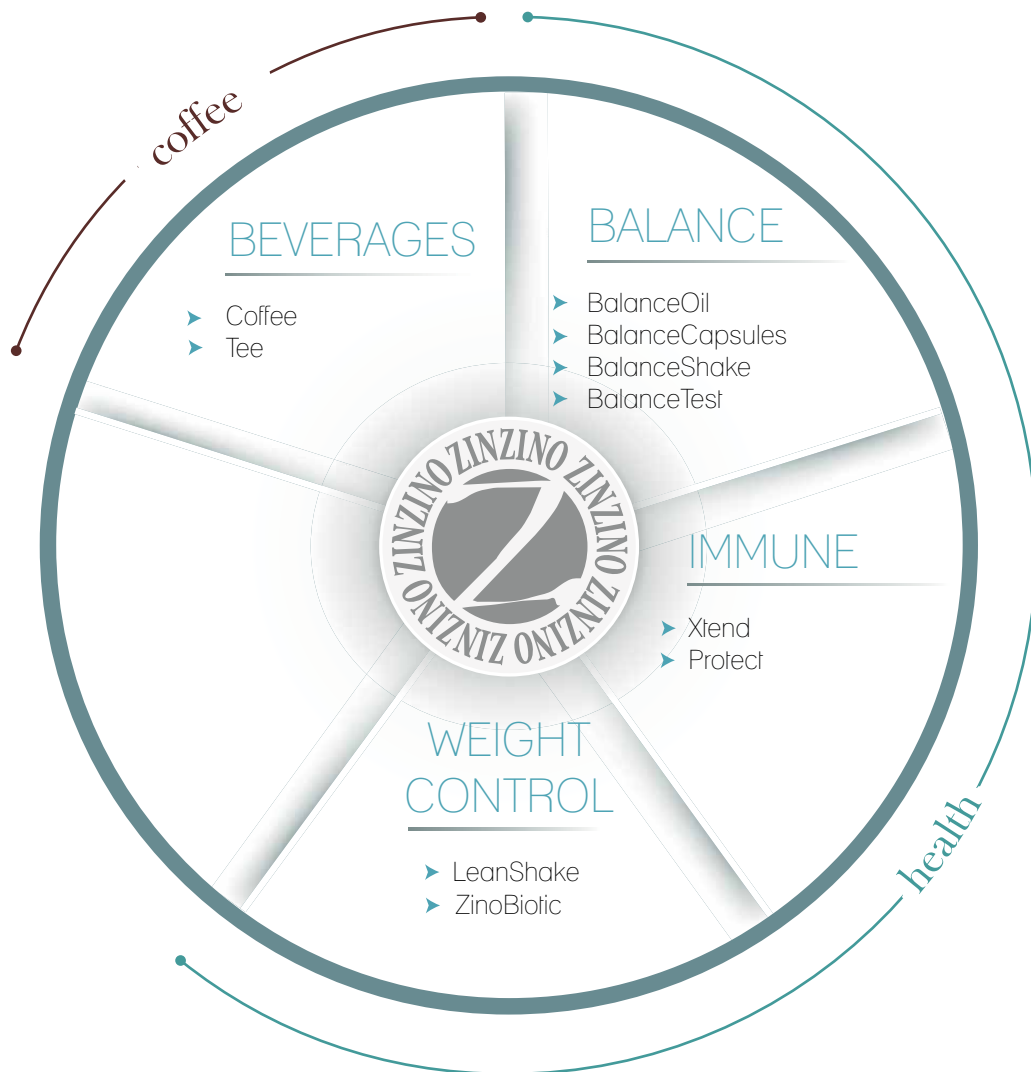


Under 2013 växer Zinzino ur sin befintliga lagerlokal. För att klara det ständigt ökande logistikbehovet så flyttas lagret från huvudkontoret till 3PL leverantören Katoen Natie i Trollhättan.



2013

ZINZINOS PRODUKTHJUL



Zinzino's produkter delas in i två produktlinjer; Zinzino Health och Zinzino Coffee. Produktlinjen Zinzino Health – med fokus på långsiktig hälsa, består av Balans-, immun-, och viktkontrollprodukter. Zinzino Coffee – en känsla av vardagslyx, består av högkvalitativa espressomaskiner, kaffe, te och tillbehör.

Zinzino erbjuder kunderna produkter där kvalitet, miljö, hälsa och en känsla av vardagslyx står i centrum. Vi strävar ständigt efter att utveckla vårt produktsortiment och under 2016 planerar vi att lansera ett helt nytt produktsegment.

VAD TYCKER VÅRA KUNDER?

Maritta Björkbacka - Balancekund

Maritta Björkbacka från Finland, blev introducerad till Zinzino för första gången i december 2012 och har sedan dess varit en nöjd kund. Hon använder flera av Zinzino's Balanceprodukter på en regelbunden basis.

"När jag blev introducerad för Zinzino blev jag direkt intresserad av BalanceOil och BalanceTest. När jag tog mitt första BalanceTest var jag förvånad av mitt resultat, eftersom jag tidigare tagit andra omega-3 produkter regelbundet under en lång period. Mitt resultat visade en balans på 5:1. Efter att jag hade använt BalanceOil i ytterligare 4 månader tog jag mitt andra BalanceTest och blev glatt överraskad över det resultat som jag uppnått, nu visade mitt testresultat en balans på 3,2:1.

När BalanceXtend kom in i bilden blev jag intresserad av dess mångsidighet och jag är övertygad om att kombinationen av BalanceOil och BalanceXtend påverkar min kropp och hälsa positivt. Balanceprodukterna är det bästa som har hänt min hälsa och jag rekommenderar produkterna varmt till alla och framförallt att ta Zinzino's BalanceTest."



Susanna Laine - Balance- och kaffekund

För ungefär 6 år sedan introducerades Susanna Laine från Finland för Zinzino's kaffe och serverar det idag till sina cafégäster. Hon är inte bara en nöjd kaffekund utan hon använder även flera av Zinzinos hälsa – och Balanceprodukter.

"Första gången jag smakade på Zinzino's kaffe fastnade jag direkt för den autentiska och delikata smaken, det var Rombouts Ethiopia som idag fortfarande är min favorit. Jag använder den semiautomatiska Zinzino maskinen och trivs bra med den. Till vardags driver jag ett café och serverar mina cafégäster Zinzino's kaffe och många gästers favorit är Ristretto och Italian style. Det känns väldigt kul att servera mina gäster samma goda espresso som det serveras på Café de Paris i Monaco.

Jag är inte bara en nöjd kaffekund utan jag använder även flera av Zinzino's hälsoprodukter som bland annat BalanceOil och BalanceXtend. Jag har precis börjat att använda Zinzino's senaste produkt, LeanShake med chokladsmaak och det ska bli intressant att följa vägen till mitt mål."

Nina Ellvén - kaffekund

Nina Ellvén från västkustens pärla Halmstad i Sverige har varit kaffekund hos Zinzino i drygt 9 år. På vardagarna har Nina fullt upp och arbetar både som pedagog och gruppträninginstruktör och när tid ger över unnar hon sig en härlig kopp Caffè latte.

"Jag använder espressomaskinen Oh Espresso och espressosorten Ristretto är min favorit. Jag föredrar att dricka Caffè latte och med hjälp av min mjölkskummare Latte duo kan jag enkelt göra mig en garanterat god Caffè latte med en perfekt crema.

Det som också tilltalar mig med att vara kund hos Zinzino är konceptet av att ha ett kaffe-abonnemang. Det är väldigt bekvämt att få sitt kaffe levererat till sig per automatik, då behöver jag inte tänka på att beställa nytt kaffe. När jag har mina vänner på besök får jag nästan alltid god respons, så jag ser ingen anledning att dricka något annat kaffe än Zinzino's."



PRODUKTNYHETER

LeanShake Berry & Chocolate flavor



Zinzino LeanShake är en lækker och hälsosam måltidsersättning för viktkontroll. LeanShake kan användas som en ersättning för en eller två måltider för viktminskning, som ett näringsrikt mål för att stilla hungern eller efter träningen. Produkten är bland annat rik på protein och essentiella aminosyror, rik på kostfiber med en prebiotisk effekt i tjocktarmen, innehåller 25 vitaminer, mineraler och andra verksamma ingredienser.

VIKTIGA FÖRDELAR

- 231 kcal (Chocolate) / 223 kcal (Berry) per portion
- Högt fiber- och proteininnehåll
- Sötningemedel och smakämnen från naturliga källor
- Glutenfri
- Laktosfri (Berry)
- Innehåller spenat och kål (Berry)
- 25 vitaminer och mineraler

ZinoBiotic Fiberblandning



Zinobiotics viktigaste uppgift är att balansera bakterieinnehållet i tjocktarmen genom att förse den med alla nyttiga bakterier som kan växa och därmed bli fler än de mindre önskade bakterierna. Detta bör göras genom att balansera alla nyttiga bakterier i hela tjocktarmen.

Många andra produkter på marknaden innehåller endast en eller två ingredienser som har inverkan bara på en liten del av bakterierna eller i en begränsad del av tjocktarmen.

VIKTIGA FÖRDELAR

- Fem olika källor till kostfibrer
- Stor mängd kostfibrer
- Stimulerar tillväxten av alla nyttiga bakterier i hela tjocktarmen
- *Betaglukan från havre: bidrar till att behålla normala blodkolesterolnivåer
- *Resistent stärkelse bidrar till att minska blodsöckerhöjningen efter måltider



Dr. Linda Saga - Product development

Leanshake är en måltidsersättning, men den är så mycket mer än bara en vanlig måltidsersättningsprodukt. Det är en mångsidig produkt som visat positiva resultat för viktkontroll och viktminskning samt ökat muskelmassan för de människor som tränar kontinuerligt. Dessutom är Leanshake den perfekta ersättaren för dig som är ute och reser och behöver en näringsrik och välsmakande måltid eller om du bara behöver ett nyttigt och hälsosamt mellanmål.

Den speciellt utvalda kombinationen av proteiner, kostfibrer, hälsosamma fetter, vitaminer, mineraler och superfoods gör Leanshake till en bra produkt som vi är stolta över. Genom att kombinera Leanshake med Zinobiotic Fiber blend kommer du att öka ditt dagliga intag av essentiella fibrer. De flesta av oss har ett alltför lågt intag av kostfibrer, något som har en negativ inverkan på mikroorganismerna i våra tarmar. Genom att kombinera Zinobiotic Fiber blend med Leanshake eller bara lägga till det i våra måltider, kan vi få en positiv inverkan på mikroorganismerna i våra tarmar och må bättre.

Zinzino Health Challenge

MOTIVERA - INSPIRERA - UTBILDA

Zinzino Health Challenge föddes som ett komplement till LeanShake och ZinoBitotic. Syftet med konceptet är att ge kunder verktyg för att skapa hälsomässiga förändringar. Materialet bygger på att motivera, inspirera och utbilda med syfte att ge underlag för att om nödvändigt förändra och skapa nya vanor.

Health Challenge folder består av kunskapsavsnitt s.k. Sharing knowledge. Här finns kunskap att hämta gällande hur kroppen påverkas av intag av protein och fibrer. Man kan läsa senaste rönen kring att skapa förändringar vanor och hur hälsan kan påverkas av att man gör livstilsförändringar.

I en del av att skapa motivation och en känsla av kontroll kan kunden följa ett 3-5 eller 10veckorsschema där man själv betygsätter sina insatser den gångna veckan. Här handlar det om att ha skapa en kontroll över processen man är inne i och skapa möjligheter att förbättra resultat efter resans gång.

I startkiten ingår förutom LeanShake anpassat till 3, 5 alternativt 10 kg vikttnedgång ett måttband för att följa förändring av mindjemättet.



Jag har alltid kämpat för att hålla vikten. När jag fick barn var det ännu svårare. Från mitten av oktober till januari i år ersatte jag måltider med LeanShake och gick ner 10 kilo. I januari gick jag med i Zinzino Health Challenge och tappade ytterligare 2 kilo och 10cm runt magen. Jag har gått ner 2 storlekar i kläder sedan oktober. Jag upplever att jag har fått betydligt mer energi, mitt sockersug har minskat drastiskt och jag äter mindre portioner överlag. Jag blir helt enkelt mätt snabbare. Jag är mycket nöjd med LeanShake och kommer att fortsätta med den!



Camilla Hjorteland Veland
Kund och oberoende partner



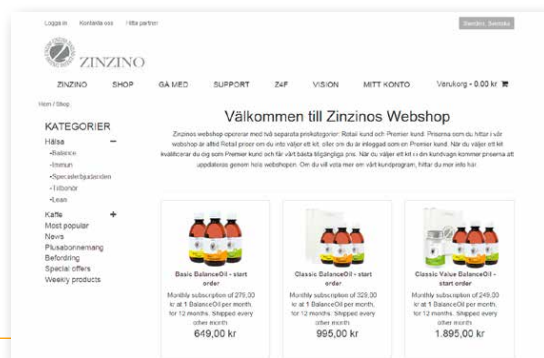
1 MILJON KUNDER 2020

Så ska vi nå dit

NYTT IT-PLATTFORM OCH WEBB

En växande organisation kräver ett starkt verktyg med en tillräcklig kapacitet, så för att bättre kunna möta den pågående och planerade tillväxten bytte Zinzino under hösten 2015 till en ny IT-plattform. Samtidigt utvecklade man även en ny och mer modern webbplats med en tillhörande webbshop. Den valda IT-plattformen är i grunden specialanpassad för direktförsäljnings-branschen och därefter utvecklad efter Zinzinos specifika behov. Till skillnad från den tidigare lösningen, har den nya plattformen en bättre struktur och ger personalen en större flexibilitet i att hantera våra kunder på ett bättre och mer effektivt sätt.

Webben är nu mer användarvänlig och som Partner får du ett tydligare verktyg med en större överblick över din organisation, samt att den är designmässigt mer tilltalande och attraktiv. Vi presenterar även produkterna på ett visuellt mer tilltalande sätt, och det ska vara lättare att bli kund oavsett om man har kontakt med en Partner eller ej, samt att produkterna är mer lättillgängliga i webbshopen.



NYREKRYTERING

I takt med att företagets kundbas växer rekryterar vi ny personal och försäkrar oss om att vi har personer med rätt kompetens på rätt plats. Vi har under 2015 förstärkt vårt kundcenter med 5st norsk-, dansk -, estnisk - och tysktalande personer, vi har förstärkt IT-avdelningen med 1 person, utökat marknadsavdelningen med 2 nya tjänster samt ekonomiavdelningen med 3 personer. Vår tidigare produktutvecklingschef valde att komma tillbaka till företaget efter en kortare visit på ett annat bolag och arbetar idag tätt ihop med Zinzino's Research and Development Department och Faun Pharma AS för att utveckla produktbasen.

Vi har även gjort en del interna kompetensrekryteringar inom avdelningarna, till exempel har vi flyttat personal från partnersupport till Director Support och utvecklat en spetskompetens inom kund- och partnersupporten för att kunna ge bästa möjliga service till partners och kunder. En helt ny avdelning har vuxit fram på företaget vilken fokuserar på kundutvecklingsfrågor, och även IT-avdelningen har blivit förstärkt av interna förmågor.



NYA LOKALER

I och med nyrekryteringarna har vi vuxit ur våra befintliga lokaler och huvudkontoret har därför utökat sina lokaler i samma byggnad så att vi nu har kontorslokaler på hela 4 st våningsplan med totalt 1200 kvm yta.



PRODUKTUTVECKLING

Zinzino strävar ständigt efter att utveckla produkt sortimentet för att möta efterfrågan från våra kunder. Några av produkterna som lanserats under 2015 var Ek'oh, LeanShake, ZinoBiotic, Zinzinos branded coffee.

Ek'oh maskinen är en helautomatisk eco-vänlig espressomaskin som är tillverkad i Frankrike och gjord av miljövänlig plast. LeanShake är en läcker och hälsosam måltidsersättning för viktkontroll. ZinoBiotic är ett fibertillskott som aktivt bidrar till en bra matsmältningsprocess och en god bakterieflora i magen. Zinzino's branded coffee är Zinzino's egna kaffesorter French, Italian, Colombian, Brazilian och Fairtrade Espresso.



NYA MARKNADER

Zinzino har som mål att växa över hela världen och det är en av förutsättningarna för att nå målet med 1 miljon kunder år 2020. Det senaste tillskottet i den geografiska expansionen är Tyskland, en stor marknad som vi tror har en god potential för våra produkter. Vi ser mycket fram emot att se vår nya marknad växa!



KUNDFOKUS

En viktig del i att nå målet 1 miljon kunder är att ta väl hand om de kunder som vi har idag. Zinzino arbetar aktivt med vårt eget kundhjul vilket innebär att vi kvalitetssäkrar interna projekt och gör en del marknadsrelaterade investeringar.

Vi har också tagit fram ett informativt kundhäfte som möter den nya kunden i dess startpaket. Kundhäftet beskriver företaget i sin korthet och som ny kund ges ett ansikte på företaget bakom produkten som man har köpt. Här finns även praktisk information om t.ex. leveranser och kundtjänst.





NORGE



Norge är fortsatt Zinzinos omsättningsmässigt största marknad. Totala intäkter uppgick till 101,9 (92,6)mSEK. Försäljningstillväxten mot föregående år uppgick till 10% samtidigt som vinst före operativa kostnader mer än fördubblades till 26,8 (12,4)mSEK. Andelen Zinzino Health ökade och uppgick nu till mer än 70% av den totala försäljningen. I Norge finns flest antal aktiva partners och kunder inom Zinzino. Det är också hemvisten för forskningsbolaget Bioactive Foods och produktionsenheten Faun Pharma*.

* Faun Pharmas externa försäljning är ej med i ovanstående siffror utan redovisas separat senare i detta avsnitt.

ZINZINO
HEALTH

71% av totala försäljningen

Total omsättning: 62 892 (kSEK)

ZINZINO
COFFEE

29% av totala försäljningen

Total omsättning: 25 895 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år **10%**

Andel av Zinzinos totala försäljning **23%**

Nettoomsättning 88 787

Övriga intäkter 13 091

Totala direkta kostnader - 75 088

Resultat före operativa kostnader **26 790**

Vinstmarginal före operativa kostnader 26,3%



ZINZINO
HEALTH

74% av totala försäljningen

Total omsättning: 31 695 (kSEK)

ZINZINO
COFFEE

26% av totala försäljningen

Total omsättning: 10 923 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år **53%**

Andel av Zinzinos totala försäljning **13%**

Nettoomsättning 42 618

Övriga intäkter 14 430

Totala direkta kostnader - 32 981

Resultat före operativa kostnader **24 067**

Vinstmarginal före operativa kostnader 42,2%

SVERIGE



Sverige är hemmamarknaden för Zinzino med högkvarteret i Västra Frölunda, Göteborg. Året som gått har varit mycket gynnsamt på den svenska marknaden. De totala intäkterna för den svenska marknaden uppgick till 57,0 (33,6)mSEK varav 12,4 (9,4)mSEK var hänförligt till moderbolaget Zinzino Nordic AB mSEK. Försäljningsökningen motsvarade en betydande tillväxt på hela 53% mot föregående år. Även resultat före operativa kostnader ökade starkt till 24,1 (5,8)mSEK. Trenden fortsätter in i 2016 med stark försäljningstillväxt och Zinzino ser en stor potential i den svenska marknaden under kommande år. Likt övriga marknader står Zinzino Health för den största delen (75%) av försäljningen.



DANMARK

Under 2015 fortsatte Danmark sin trend med stark tillväxt och högt motiverat försäljningsnätverk. De totala intäkterna uppgick till 62,5 (47,1) vilket motsvarade en försäljningstillväxt på 33% mot föregående år. Resultat före operativa kostnader uppgick till 18,4 (7,4)mSEK vilket innebar att resultatet mer än fördubblades mot föregående år. Zinzino Health stod för hela 81% av nettoomsättningen. Det danska dotterbolaget är ett av Zinzinos mest lönsamma, marknaden är omsättningsmässigt Zinzinos tredje största, tätt efter Finland och har kontinuerligt stark tillväxt. Vinst före operativa kostnader uppgick till 18,4 (9,4) mSEK.

ZINZINO HEALTH **81% av totala försäljningen**
Total omsättning: 45 728 (kSEK)

ZINZINO COFFEE **19% av totala försäljningen**
Total omsättning: 10 408 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	33%
Andel av Zinzinos totala försäljning	14%
Nettoomsättning	56 136
Övriga intäkter	6 425
Totala direkta kostnader	- 44 187
Resultat före operativa kostnader	18 374
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	29,4%



ZINZINO HEALTH **79% av totala försäljningen**
Total omsättning: 42 994 (kSEK)

ZINZINO COFFEE **21% av totala försäljningen**
Total omsättning: 11 273 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	15%
Andel av Zinzinos totala försäljning	14%
Nettoomsättning	54 268
Övriga intäkter	8 859
Totala direkta kostnader	- 44 415
Resultat före operativa kostnader	18 712
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	30%

FINLAND

Finland är Zinzinos näst största marknad och har haft totala intäkter på 63,1(54,7)mSEK under 2015 vilket motsvarade en försäljningstillväxt på 15 % mot föregående år. Vinst före operativa kostnader uppgick till 18,7 (9,4)mSEK vilket var en fördubbling mot föregående år. Marknaden har haft en varaktig tillväxt sedan 2011. Likt de övriga marknaderna så har Zinzino Health fått stort genomslag och står nu för större delen av försäljningen i Finland.



ZINZINO
HEALTH

74% av totala försäljningen

Total omsättning: 26 129 (kSEK)

ZINZINO
COFFEE

26% av totala försäljningen

Total omsättning: 9 316 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	-6%
Andel av Zinzinos totala försäljning	9%
Nettoomsättning	35 445
Övriga intäkter	4 540
Totala direkta kostnader	- 32 303
Resultat före operativa kostnader	7 682
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	19,2%

ISLAND



Den isländska marknaden hade svårt att överträffa föregående års utveckling och de totala intäkterna uppgick till 40,0 (42,5) mSEK vilket motsvarade en omsättningsminskning på 6%. Landet stod trots det för 9% av koncernens totala försäljning. Resultat före operativa kostnader uppgick till 7,7 (1,9)mSEK vilket var en markant lönsamhetsförbättring mot föregående år. Marginalbättringen låg främst i att Zinzino under 2015 erhöll rättigheterna att sälja BalanceOil på Isländska marknaden.



ZINZINO
HEALTH

64% av totala försäljningen

Total omsättning: 20 208 (kSEK)

ZINZINO
COFFEE

36% av totala försäljningen

Total omsättning: 11 318 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	-6%
Andel av Zinzinos totala försäljning	8%
Nettoomsättning	31 526
Övriga intäkter	4 212
Totala direkta kostnader	- 27 780
Resultat före operativa kostnader	7 958
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	22,3%

ESTLAND



Det Estländska dotterbolaget Zinzino OÜ startades under 2011 och har likt övriga Baltiska marknader haft ett lite tuffare 2015. De totala intäkterna uppgick till 35,7(38,0) vilket motsvarade en omsättningsminskning på 6%. Trots det var resultatet före operativa kostnader bättre än föregående år och uppgick till 8,0 (5,8) mSEK. Andelen balance har ökat även i Estland och blev under 2015 den dominerande produktlinjen i försäljningsmixen vilket var en förändring mot 2014 där Zinzino Coffee fortfarande stod för den största delen av försäljningen. Förändringen i produktmixen är också förklaringen till den förbättrade bruttovinstmarginalen.



ZINZINO
HEALTH

63% av totala försäljningen

Total omsättning: 7 740 (kSEK)

ZINZINO
COFFEE

37% av totala försäljningen

Total omsättning: 4 529 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år **-10%**

Andel av Zinzinos totala försäljning **3%**

Nettoomsättning 12 269

Övriga intäkter 1 478

Totala direkta kostnader -10 740

Resultat före operativa kostnader **3 007**

Vinstmarginal före operativa kostnader 21,9%

LITAUEN



Litauen visade svagt nedåt lutande tillväxt på -10% under 2015 där de totala intäkterna uppgick till 13,7 (15,3) mSEK. Vinst före operativa kostnader uppgick till 3,0 (1,4) mSEK vilket innebar en rejäl marginalförbättring mot föregående år. Likt övriga marknader har nu andelen Health blivit större än Coffee i försäljningsmixen. I Litauen har Zinzino under 2015 ingått ett samarbete med ett av de största basketbollklubbarna i landet, Neptunas BC. Sponsringsprojektet förväntas generera positiv PR samt en bra marknadsplattform för Zinzino Health i Litauen, då basket är den överlägset största idrotten i landet.



ZINZINO
HEALTH

61% av totala försäljningen

Total omsättning: 6 798 (kSEK)

ZINZINO
COFFEE

39% av totala försäljningen

Total omsättning: 4 389 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år **7%**

Andel av Zinzinos totala försäljning **3%**

Nettoomsättning 11 187

Övriga intäkter 1 613

Totala direkta kostnader -10 206

Resultat före operativa kostnader **2 594**

Vinstmarginal före operativa kostnader 20,3%

LETTLAND



Lettland var den enda Baltiska marknad som visade tillväxt under 2015 mot föregående år. De totala intäkterna uppgick till 12,8 (12,0) vilket motsvarade en tillväxt på 7%. Vinsten före operativa kostnader förbättrades till 2,6 (0,6) mSEK. Även i Lettland var nu Zinzino Health den dominerande produktlinjen under året i motsats till föregående år. Det starkt motiverade säljnätverket arbetar effektivt och strukturerat för att sälja Zinzinos premiumprissatta produkter på en marknad där medelinkomsten är låg i förhållande till de skandinaviska inkomsterna.



ZINZINO
HEALTH

100% av totala försäljningen

Total omsättning: 1 093 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	301%
Andel av Zinzinos totala försäljning	0,3%
Nettoomsättning	1 093
Övriga intäkter	63
Totala direkta kostnader	- 829
Resultat före operativa kostnader	327
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	28,3%

POLEN



Den polska marknaden startades upp under hösten 2014 och är en av Zinzinos senaste etableringar. Totala intäkter uppgick till 1,2 (0,3)mSEK och vinst före operativa kostnader uppgick till 0,3 (0,0) mSEK. Marknaden har haft en trög start på grund av att man varit tvungen att passera fler större etableringshinder men börjar nu visa en positivt uppgående försäljningskurva med goda framtidsutsikter. Flertalet meriterade partners har under senare tid knutits till det polska bolaget och en speciell ersättningsmodell för säljarna har tagits fram, skraddarsydd enligt polsk lagstiftning, vilket kommer att attrahera fler partners. Genom ett större försäljningsnätverk generas fler kunder och därigenom ökad försäljningstillväxt. Samarbete har påbörjats med framstående idrottsklubbar såsom flerfaldiga mästarna i fotboll, Legia Warszawa. Även här genomförs samarbetet med focus på spelarnas balans mellan omega3 och omega6 samt hur de reagerar fysiskt på användning av produkterna inom Zinzino Health. I Polen saluförs endast produkterna inom det populära säljsegmentet Zinzino Health.



ZINZINO
HEALTH

100% av totala försäljningen

Total omsättning: 2 638 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	714%
Andel av Zinzinos totala försäljning	0,6%
Nettoomsättning	2 638
Övriga intäkter	123
Totala direkta kostnader	- 2 035
Resultat före operativa kostnader	726
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	26,3%

HOLLAND



Holland var det andra landet som Zinzino etablerade sig i under hösten 2014. Under 2015 uppgick de totala intäkterna till 2,8 (0,3)mSEK. Vinsten före operativa kostnader uppgick till 0,7 (0,0)mSEK. Under 2016 hoppas Zinzino få synergieffekter med den närliggande Tyska marknaden partners som hade en mycket lyckad försäljningsstart februari 2016. I Holland saluförs endast produkterna inom Zinzino Health. I Holland har Zinzino samarbete med fotbollsklubben SC Heerenveen med ett liknande sponsringskoncept som i övriga länder.



ZINZINO
HEALTH

100% av totala försäljningen

Total omsättning: 17 302 (kSEK)

KSEK

Tillväxt mot föregående år	34%
Andel av Zinzinos totala försäljning	4%
Nettoomsättning	17 302
Övriga intäkter	305
Totala direkta kostnader	- 12 740
Resultat före operativa kostnader	4 867
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>27,6%</i>

USA



USA har visat positiv tillväxt under 2015. De totala intäkterna uppgick till 17,6 (13,1) vilket motsvarande tillväxt mot föregående år på hela 34%. Vinst före operativa kostnader uppgick till 4,9 (3,3) mSEK. Intäkterna härleddes främst till tre delstater där Minnesota stod för den största delen av intäkterna följt av Florida och Texas. Försäljning har även ägt rum i de flesta av de övriga staterna men inte in någon större utsträckning. Zinzino jobbar aktivt med att sprida ut konceptet i landet bla genom flertalet events och lokala säljträffar. I USA finns även ett lokalt Zinzinokontor med bas i Jupiter, Florida. Implementeringen av det nya amerikanska affärssystemet kommer också att bidra till ökad tillväxt på USA-marknaden då det är mer optimerat för nordamerikansk standard än Zinzinos tidigare system. Sammantaget ser framtiden mycket ljus ut för USA-marknaden.



ZINZINO
HEALTH

100% av totala försäljningen

Total omsättning: 250 (kSEK)

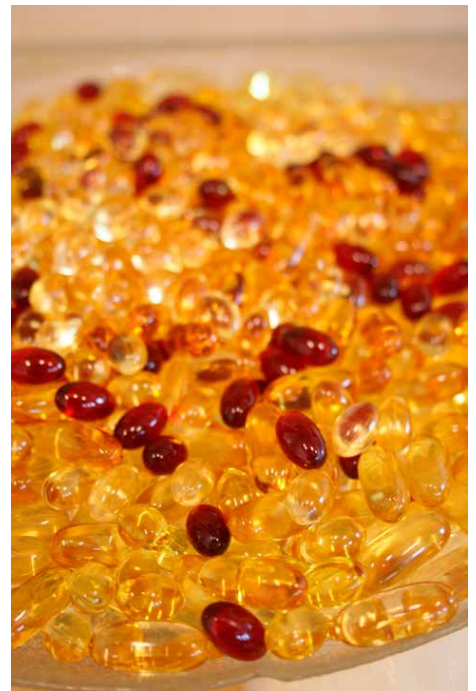
KSEK

Tillväxt mot föregående år	N/A%
Andel av Zinzinos totala försäljning	0%
Nettoomsättning	250
Övriga intäkter	5
Totala direkta kostnader	- 142
Resultat före operativa kostnader	113
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	<i>44,3%</i>

KANADA



Den kanadensiska marknaden hade säljstart under senhösten 2015 och har ännu inte resulterat i någon större etablering av partners på marknaden vilket den ytterst blygsamma försäljningen vittnar om. Totala intäkter uppgick till 0,3 (n/a) mSEK och resultat före operativa kostnader uppgick till 0,1 (n/a) mSEK. Zinzino jobbar aktivt med flertalet åtgärder för att stimulera försäljningstillväxten såsom lokala events och säljutbildningar. På den kanadensiska marknaden säljs endast produkterna inom Zinzino Health.



FaunPharma

Faun Pharma effektiviserar för framtiden

Under våren 2015 förvärvade Zinzino AB ytterligare 13,8% av aktiekapitalet i Faun Pharma AS vilket ökade ägandet till 98,8%. Genom transaktionen fick Zinzino total kontroll över bolaget och därigenom full styrning av hela kedjan från forskning och utveckling till produktion och analys. Utöver detta gav transaktionen även koncernen möjligheten att lämna koncernbidrag mellan de norska dotterbolagen, något som inte var tillåtet med tidigare ägarandel.

Totala intäkter 2015 uppgick till 49,8 (37,1)mSEK varav 15,4 (0,8)mSEK avsåg koncernintern försäljning. Nettoresultatet uppgick till -7,5 (-7,5)mSEK vilket var mycket sämre än förväntat. Lönsamhetsförsämringen berodde till stor del på negativa valutaeffekter p.g.a. norska kronans försvagning mot EUR och SEK. Detta påverkade bruttovinstmarginalen negativt under 2015 och fick stort genomslag under sista kvartalet med avsevärt lägre bruttovinst än förväntat.

Under året har en ny VD på bolaget anställts genom Erlend Strømnes som tillträdde 1 juni. Erlend kom närmast från Jacobsen Elektro AS där han arbetat som Vice President Sales. Erlend har tidigare haft flertalet ledande befattningarna inom internationell försäljning och har stor erfarenhet av produktion inom livsmedelsindustrin. Det har även tillsatts en ny Key Account Manager med en bred bakgrund inom försäljning och hälsokost.

På Faun Pharma AS har det under året upgraderats i maskinparken och effektiviserats i produktionen. Detta för att kunna höja kvaliteten på varorna ytterligare och kunna hålla en attraktiv prisnivå.

Produktionen av Zinzinos produkter på fabriken har utökat produktportföljen genom produktion av Zinzino Protect, BalanceOil 100 ml samt LeanShake och Zinobiotic. Att ha en produktionsenhet inom koncernen gör vägen från idé till en färdig Zinzino-produkt på marknaden mycket kortare. Att Zinzino nu också har egen produktutveckling ökar försäljningspotentialen avsevärt samt minskar riskexponeringen mot produktleverantörer.

Under 2015 har Faun jobbat mot en ISO 9001-certifiering under ledning av den kvalitetschef som tillträdde under början av 2015. Processen slutfördes under januari 2016 när Faun officiellt blev ISO-9001-certifierade, vilket var ett kvalitetserkännande som förväntas öppna nya försäljningskanaler och säkerställer hög kvalitet på de producerade varorna.

Faun jobbar aktivt tillsammans med ledning och styrelse i Zinzino för att definiera en handlingskraftig strategi med syfte att ytterligare öka effektiviteten och sänka varukostnaden för de externa kunderna. Nu genomförs åtgärder såsom effektivisering av organisationen och ökat fokus på nyckelkunder, för att förbättra lönsamheten under det kommande räkenskapsåret.

KSEK*

Nettoomsättning	49 811
Övriga intäkter	0
Totala direkta kostnader	-3 583
Resultat före operativa kostnader	19 227
<i>Vinstmarginal före operativa kostnader</i>	39%
Operativa kostnader	- 24 893
Avskrivningar	- 458
Finansiella kostnader	-1 426
Nettoresultat	- 7 550

* inkluderar koncerninterna transaktioner

FÖRSÄLJNING PER MARKNAD

– en jämförelse mellan länderna (KSEK)

LAND / MARKNAD	Sverige	Danmark	Norge	Finland	Island	Estland	Litauen
Nettoomsättning	42 618	56 136	88 787	54 268	35 445	31 526	12 269
Övriga intäkter	14 430	6 425	13 091	8 859	4 540	4 211	1 478
Vinstmarginal före operativa kostnader	42,2%	29,4%	26,3%	29,6%	19,2%	22,3%	21,9%
Health	31 695	45 728	62 892	42 994	26 129	20 208	7 740
Coffee	10 923	10 408	25 895	11 273	9 316	11 318	4 529
Andel Health	74%	81%	71%	79%	74%	64%	63%
Andel Coffee	26%	19%	29%	21%	26%	36%	37%
Tillväxt mot föregående år	53%	33%	10%	15%	-6%	-6%	-10%
Andel av koncernens totala försäljning	13%	14%	23%	14%	9%	8%	3%
LAND / MARKNAD	Lettland	Polen	Holland	USA	Kanada	Faun / BAF	Totalt
Nettoomsättning	11 187	1 093	2 638	17 302	250	35 173	388 692
Övriga intäkter	1 613	63	124	305	5	0	55 144
Vinstmarginal före operativa kostnader	20,3%	28,3%	26,3%	27,6%	44,3%		
Health	6 798	1 093	2 638	17 302	250	0	265 468
Coffee	4 389	0	0	0	0	0	88 050
Andel Health	61%	100%	100%	100%	100%	0%	68%
Andel Coffee	39%	0%	0%	0%	0%	0%	23%
Andel Faun						100%	9%
Tillväxt mot föregående år	7%	301%	714%	34%	n/a	n/a	24%
Andel av koncernens totala försäljning	3%	0%	1%	4%	0%	8%	100%

LANSERING I TYSKLAND



Zinzino tar grepp om Europa – etablerar verksamhet i Tyskland

Under våren 2016 öppnande Zinzino upp för försäljning i Tyskland – Europas största marknad för direktförsäljning.

– Tyskland kommer att bli en mycket viktig marknad för oss. Det är Europas största marknad och vår etablering kommer stärka vår position i Europa, säger Dag Bergheim Pettersen, vd på Zinzino AB.

Zinzino har en snabb geografisk expansionstakt där Europa och Nordamerika varit i fokus. I slutet av 2015 etablerade Zinzino verksamhet i Kanada efter en framgångsrik tid i USA. Bolaget har lagt stort fokus på att säkerställa verksamheten för fortsatt expansion både geografiskt och produktmässigt.

– Det förberedande arbetet har varit en förutsättning för att vi ska kunna expandera. Nu när vi går in i ett av Europas största länder krävs det att vi har muskler och system som klarar det och det vet jag att vi har nu. Samtidigt är det viktigt för oss att hela tiden kunna

erbjuda nya och bättre produkter till våra kunder. Tyskland är störst i Europa på direktförsäljning och är därmed vana vid den här typen av försäljning. Samtidigt är tyskarna köpstarka och har ett stort intresse för hälsa, vilket gör att de snabbt kommer förstå våra produkter, säger Dag Bergheim Pettersen.

“Det är Europas största marknad och vår etablering kommer stärka vår position i Europa.”

Under de tre till fem kommande åren ser Zinzino att Tyskland kommer att vara Zinzinos största marknad i Europa.

– Vi har redan ett hundratal möten med potentiella partners inplanerade och vi ser verkligen fram emot att ta hand om den tyska marknaden med full kraft och fortsätta vår expansion i Europa. En snabb geografisk expansion ligger helt i linje med Zinzinos tillväxtstrategi. Expansion tillsammans med att fokusera på att öka antalet kunder på existerande marknader ska få Zinzino att nå sin vision, att år 2020 ha en miljon kunder världen över, säger Dag Bergheim Pettersen.

CSR

CORPORATE
SOCIAL
RESPONSIBILITY

Vår vision är att vara "the most customer friendly direct sales company in the world". Som ett av de ledande direktförsäljningsföretagen har vi ett stort ansvar gentemot vår omgivning för att integrera sociala, etiska, ekonomiska och miljömässiga aspekter i allt vi gör och står för. Vårt CSR-arbete har vi delat i tre huvudspår – våra medarbetare och vår omvärld, våra produkter och vår miljö.

VÅRA MEDARBETARE OCH VÅR OMVÄRLD

Vi 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 "lever" vår personalhandbok i vardagen.

För Zinzino har det alltid varit självklart att vara medlem i de nationella direkthandelsföreningar som finns på de marknader där vi är verksamma. Därmed förbinder vi både oss själva som företag och våra distributörer att följa de etiska regler som föreningarna har tagit fram. De etiska reglerna finns till för att konsumenten ska känna sig trygg och nöjd med sin kontakt med direkthandeln.

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). Huvudparten av projekten finansieras genom Norad och initieras och utvecklas genom PYM (De norske pinsemenigheters ytre misjon). PYM är en kristen organisation som har engagemang i Afrika, Asien, Latin-Amerika och Europa. När Zinzinos 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.

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

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-miljöcertifierad. Alla kaffe/te-sorter är ekologiska, sex är dessutom Fairtrademärkta. Fairtrade är en oberoende produktmärkning som skapar förutsättningar för odlare och anställda i utvecklingsländer att förbättra sina arbets- och levnadsvillkor. Zinzino är också medlem i Fairtradeförbundet i Skandinavien.

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

VÅR MILJÖ – TRANSPORT OCH ÅTERVINNING

Varje månad skickar vi cirka 30 000 paket runt om i Europa. Vi anlitar därför Posten och Bring 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 vi är anslutna till Elkretsen i Sverige, Elreturen i Norge och Danmark samt Elker i Finland.



Sponsring

BALANCE PÅ ELITNIVÅ

INTERVJU MED BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - JAKOB SPIJKER

Hur ser samarbetet ut med idrottsklubbarna?

- Zinzino skriver ett avtal med respektive klubb. Sedan informerar vi spelare, tränare och läkare om fördelarna med Zinzinos Balance-produkter. Under vårt första möte får spelarna testa våra Balance-produkter och ta det första BalanceTestet. Testet fastställer deras Omega 6:3 förhållande och efter 120 dagar tas det andra testet. Testresultaten analyseras och presenteras för klubben.

- Detta ger Zinzino en unik möjlighet att marknadsföra och testa Balanceprodukter på elitnivå inom sportvärlden. Det ger också positiv PR för oss och våra Partners som i sin tur leder till högre försäljning.

Vad får Zinzino i retur i och med samarbetet?

- Zinzino får arenareklam, exponering på klubbarnas webbsidor samt i flera fall även exponering på matchställ. Vidare får vi biljetter till respektive lags hemmamatcher. Där upplåter vi biljetterna till våra Partners att gå på de evenemangen - gärna tillsammans med blivande kunder. Vi får även tillåtelse att använda testresultaten internt och externt. Eftersom vi alltid får radikalt förbättrade testvärden, är detta en mycket viktig trovärdighetsfaktor för oss, våra Partners och våra kunder.



“Jag har positiva erfarenheter av fiskoljan från Zinzino. Jag talar som konsument och förskrivare ...”

Lagets läkare - SC Heerenveen

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

KLUBBAR MED AVTAL MED ZINZINO

SC Heerenveen

Fotbollsklubb - Holland



Legia Warszawa

Fotbollsklubb - Polen



BC Neptūnas

Basketklubb Litauen



Lillestrøm SK

Fotbollsklubb - Norge



Sandefjord SK

Fotbollsklubb - Norge



Sandefjord SK

Fotbollsklubb - Norge





VAD ÄR DIREKTFÖRSÄLJNING?

PERSONLIGA MÖTEN – KÄRNAN I DIREKTHANDELN

Genom direktförsäljning skapas ett personligt möte som skiljer sig från de mer traditionella försäljningsställena, såsom butiker. Det kanske vanligaste sättet att bedriva direkthandel är genom så kallade homeparty. Vid ett homeparty bjuder säljaren in den potentiella kunden för provsmakning och visning av produkter alternativt besöker kunden i dennes hem. Den personliga relationen löper som en röd tråd, från mötet med kunden till den personliga uppföljningen och kontakten med företaget.

Inom Zinzino kallas säljare för "oberoende partners". En partner kan välja att endast jobba med att rekommendera produkterna till kunder. Zinzino har en uttalad vision där kundfokus är tydligt. Om en partner så önskar kan han eller hon också välja att tillsammans med andra oberoende partners bygga upp ett nätverk av säljare. Zinzino strävar efter ett långsiktigt samarbete med sina partners. Genom att erbjuda en affärsmodell som kan förändras i takt med livets olika skeden, kan företaget bli en livslång gemenskap.

Som partner i Zinzino väljer man själv sina arbetstider och intensitetsnivå. Direktförsäljning attraherar människor med en mängd olika livsstilar och bakgrund. Det ger dynamiska och spännande möten över gränserna.

Oberoende partnern får ta del av ett etablerat varumärke, ett system för utbildning och marknadsföring samt tillgång till exklusiva och välutvecklade produkter av mycket hög kvalitet, utan att behöva köpa på sig stora lager.

De egna kunderna och personliga nätverket utgör grunden i den egna affärsrörelsen. Zinzino som företag står bakom sina oberoende partners och stöttar verksamheten framåt. Zinzino tillhandahåller verktygen och förutsättningarna för en oberoende partner att skapa sin egen framgång som styrs av personliga ambitioner, livsstil och mål. Det finns inga begränsningar för vad som är möjligt!

ZINZINO – STOLTA MEDLEMMAR I DIREKTHANDELNS FÖRENING

Zinzino är medlem i direkthandelsföreningen och har i många år arbetat aktivt för en öppen och ärlig direktförsäljningsbransch. Zinzino innehar medlemskap i de nationella direkthandelsföreningarna i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Estland, Lettland, Litauen och Holland. Zinzino kommer att ansöka till direkthandelsföreningarna på alla nya marknader som öppnas och är idag provmedlemmar i USA, Tyskland och Polen.

Att vara medlem i Direkthandels Förening är en kvalitetsstämpel för Zinzino som företag. Direkthandelsföreningens 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. DF är remissorgan vid all lagstiftning som påverkar direkthandeln.

DIREKTFÖRSÄLJNING OMSÄTTER MILJARDBELOPP

Direktförsäljningsbranschen är stark både i Sverige och världen över. Direkthandels Förening är medlem i FEDSA (Federation of European Direct Selling Associations). FEDSA representerar 25 europeiska nationella direkthandelsföreningar och – direkt eller indirekt – genom sina associerade bolagsmedlemmar mer än 1 000 direkthandelsföretag med en total årsomsättning på mer än 20 miljarder Euro och med mer än sju miljoner direktsäljare. Av dessa är nära sex miljoner kvinnor. Den globala industrin omsatte år 2014 så mycket som 182 823 miljoner US dollar med nära 100 miljoner verkamma direktförsäljare.





STYRELSE



HANS JACOBSSON
ORDFÖRANDE
Född: 1967

Utbildad civilekonom. Arbetar som VD för Rootfruit Scandinavia AB, Tidigare bl. a Finans och logistik direktör för General Mills Scandinavia AB, Partner i CR&T Ventures (Riskkapitalbolag i Buresfären) och Investment manager i Investment AB Bure.

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

Läst Elektroteknik vid Chalmers samt har en MBA från INSEAD. VD för Wood & Hill Investment AB samt VD för portföljbolaget 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 konsultbranschen.

Antal aktier: 0
+100 000 teckningsoptioner

LEDNINGSGRUPP



DAG BERGHEIM PETERSEN
CEO
Född: 1970

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

ANTAL AKTIER: 180 000 B-aktier
+1 460 000 teckningsoptioner



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.

AKTIER: 0



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, kommer senast från Libro Gruppen AB.

AKTIER: 55 000 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: 5 000 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 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



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

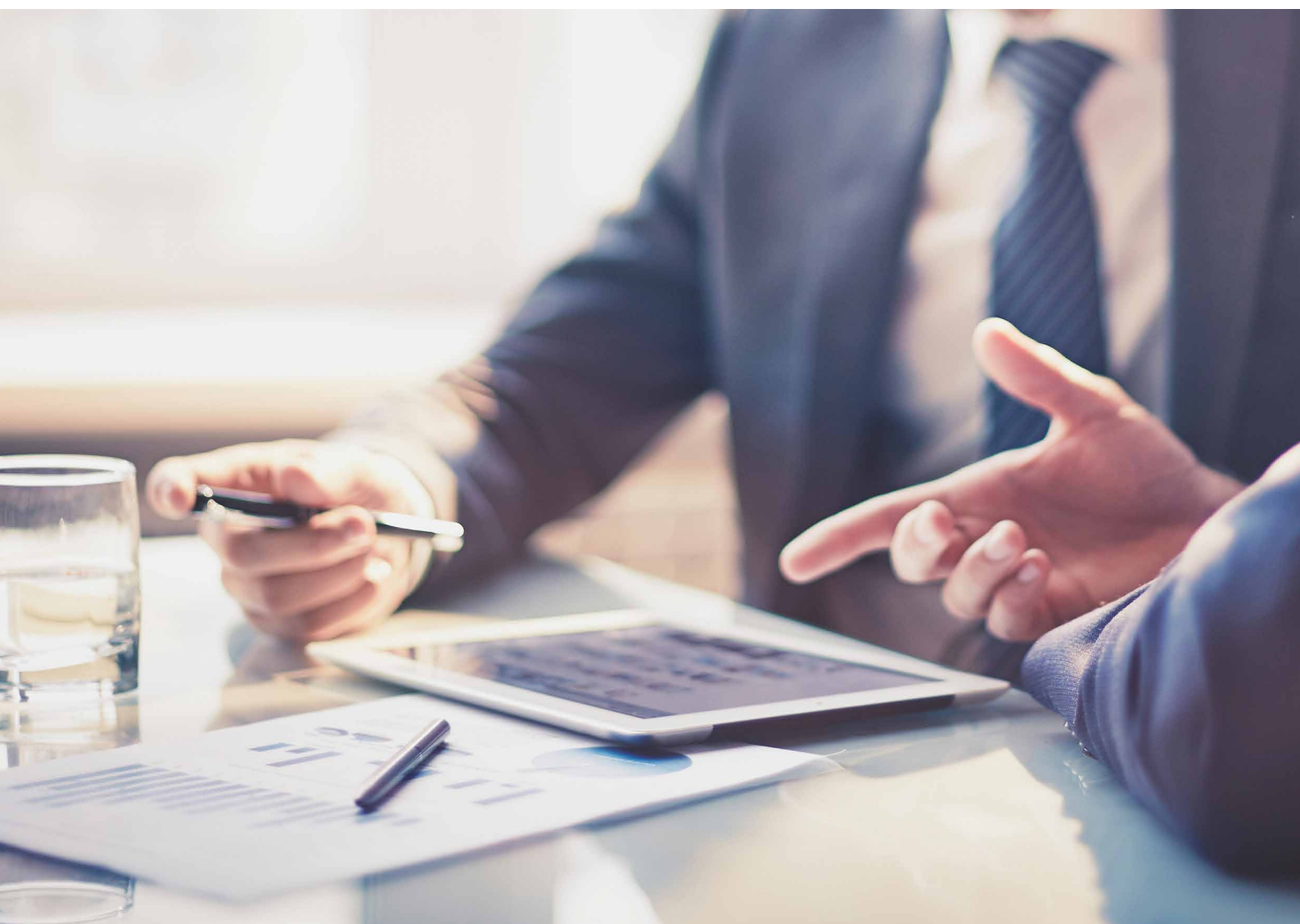


ERLEND STRØMNES
MD FAUN
Född: 1970

Erlend Strømnes har en Bachelor i Mekatronik och en Master i International Management. Han har erfarenhet av 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 Executive Manager 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 2015.

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 30 900 025 varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 25 786 633 B-aktier. Bolaget hade vid årets utgång 1746 ägare exklusive utländska depåkunder. Största ägare var Örjan Saele med bolag och familj med 48,65% av rösterna och 30,13% av kapitalet samt Peter Sörensen med bolag 25,93% av rösterna och 11,82% 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, ärendebehandling under årsstämma och var stämma skall hållas. Bolagsordningen innehåller inga begränsningar i fråga om hur många röster varje aktieägare kan avge vid en årsstämma.

Nu gällande bolagsordning, som antogs av Årsstämman 9 maj 2011 återfinns på bolagets hemsida: www.zinzino.se

ÅRSSTÄMMA

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

ÅRSSTÄMMA 2015

Årsstämma 2015 ägde rum fredagen den 8 maj. Vid årsstämman närvarade aktieägare personligen eller via ombud och representerade 27% av rösterna och 9% av kapitalet. Till stämmans ordförande valdes Hans Jacobsson. Några av de beslut som stämman fattade var följande:

- 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.
- Årsstämman beslutade om omval av styrelseledamöterna Staffan Hillberg och Cecilia Halldner samt nyval av Pierre Mårtensson till styrelseledamot. Hans Jacobsson omvaldes som styrelsens ordförande.
- Stämman beslutade att utse Örjan Saele, Peter Sörensen och Hans Jakobsson (sammankallande) till intill tiden för nästa årsstämma till valberedning. Stämman beslutade även att ge även den nyvalda valberedningen en instruktion i enlighet med styrelsens förslag till instruktion för dess arbete under den kommande mandatperioden.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens förslag emittera 600 000 teckningsoptioner. Rätt att teckna nya teckningsoptioner, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt tillkom enbart Zinzino Nordic AB vilket i sin tur fick rätten att överlåta teckningsoptionerna till ledande befattningshavare i Bolaget.
- 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 omföreträdesemission med eller utan bestämmelse om kvittning eller eljest med villkor.

- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsen beslutsförslag att under tiden intill nästa årsstämma, vidett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission på marknadsmässiga villkor av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, med eller utan bestämmelse om apport-och/eller kvittning eller eljest med villkor. Styrelsen kan dock inte fatta beslut som innebär att sammanlagt mer än 3 000 000 B-aktier tillkommer.

ÅRSSTÄMMA 2016

Årsstämman i Zinzino AB(publ) hålls den 20 maj kl 12.30 i bolagets lokaler på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2016 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 2016 består av valberedningens ordförande Örjan Saele med totalt (inklusive närstående) 48,65% av rösterna och Peter Sörensen med närstående, 25,42% av rösterna samt Hans Jacobsson, styrelseordförande i Zinzino AB och sammankallande i valberedningen med ett eget (inklusive närstående) ägande på 0,56% av rösterna. Valberedningen representerar ett ägarintresse som per årsskiftet uppgick till 75,14% 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 telefonkonversationer. Valberedningens fullständiga förslag och motiveringar inför årsstämman 2016 kommer att presenteras på bolagets hemsida www.zinzino.se i god tid innan årsstämman äger rum. Aktieägare som vill lägga fram förslag till valberedningen kan göra detta via e-post till aktier@zinzino.com eller via post till bolagets huvudkontor. För att valberedningen skall ha möjlighet att ta hänsyn till inkomna synpunkter i sina förslag till årsstämman, skall förslagen till valberedning vara inlämnade senast en månad före årsstämman.

STYRELSEN OCH DESS ARBETE

Styrelsen ansvarar för Zinzino AB:s organisation och förvaltning. Styrelsen skall ge ett effektivt stöd för och kontroll av ledningens arbete. Styrelsen har antagit en arbetsordning som innehåller regler och riktlinjer för arbetet. Arbetsordningen reglerar bland annat antalet ordinarie styrelsemöten, vilka ärenden som skall behandlas vid ordinarie styrelsemöten och styrelseordförandens åligganden. Styrelsens ledamöter väljs årligen av årsstämman för tiden intill dess nästa ordinarie stämma hållits. Zinzino AB:s styrelse består av treav årsstämman valda ledamöter utan suppleanter. Verkställande direktören ingår inte i styrelsen. Cecilia Halldner valdes först in i Zinzino Nordic AB 2006, dvs innan uppköpet av bolaget från Zinzino AB. Hon blev ledamot i Zinzino AB i samband med att det bildades i 2007. Hans Jacobsson och Staffan Hillberg har också varit med i styrelsen för Zinzino AB sedan bolaget grundades.

Vid årsstämman 2015 omvaldes styrelseledamöterna Staffan Hillberg och Cecilia Halldner medan styrelseledamoten Pierre Mårtensson nyvaldes. Hans Jacobsson omvaldes till styrelsens ordförande. Styrelsen presenteras närmare på sida 29. 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 i förhållande till bolaget och bolagsledningen. För att avgöra en ledamots oberoende ska en samlad bedömning göras av samtliga omständigheter som kan ge anledning att ifrågasätta ledamotens oberoende i förhållande till bolaget eller bolagsledningen, varvid bland annat följande omständigheter ska vägas in i bedömningen:

- om ledamoten är verkställande direktör eller under de fem senaste åren har varit verkställande direktör i bolaget eller ett närstående företag,
- om ledamoten är anställd eller under de tre senaste åren har varit anställd i bolaget eller ett närstående företag,
- om ledamoten erhåller icke obetydlig ersättning för råd eller tjänster utöver styrelseuppdraget från bolaget eller ett närstående företag eller från någon person i bolagsledningen,
- om ledamoten har eller under det senaste året haft omfattande affärsförbindelser eller andra omfattande ekonomiska mellanhanden 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 företagsnuvarande 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 mellanhanden 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 en 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 förstås nämnda företaget indirekt kontrollera det senare företagets ägande i andra företag.

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

STYRELSEMÖTEN

Styrelsen har under 2015 hållit 7 protokollerade möten, varav 1 per telefon och 1 per capsulam möte. Styrelsen har under året ägnat särskild uppmärksamhet åt strategiska, finansiella frågor samt frågor kring förvärv, intern kontroll och större investeringsärenden. Närvaron av styrelseledamöterna har varit hundraprocentig.

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.

ERSÄTTNINGSGRUPPEN

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 30 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 sju 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 intern-revisionsfunktion. 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 flertal publika investerarträffar i regi bl.a. Aktiespararna.

& ÄGARFÖRHÅLLANDE 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 24,10 SEK vilket innebar ett marknadsvärde på Zinzino AB per 2015-12-31 som uppgick till 744,7 mSEK.

Under 2015 har sammanlagt 5 478 419 (6 166 150) aktier omsatts fördelat på 8 612 (8 141) avslut. Bolaget hade vid årets utgång 1 746 (1 585) aktieägare exklusive utländska depåkunder.

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet är per den 2015-12-31 fördelat på 30 900 025 aktier, varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 25 786 633 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 2015-12-31

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	6 186 671	9 310 068	49,65%	31,82%
Peter Sörensen via bolag	1 809 995	1 843 194	3 653 189	26,64%	12,98%
Övriga ägare	180 000	17 756 768	17 936 768	23,71%	55,20%
Totalt	5 113 392	25 786 633	30 900 025	100%	100%

KURSUTVECKLING FRÅN HANDELSSTART (SEK) ZINZINO B (SEK)



KURSUTVECKLING 2015 ZINZINO B (SEK)



Under 2015 har sammanlagt 5 478 419 (6 166 150) aktier omsatts under 8 612 (8 141) avslut.

Årets första avslut stannade på 18,50 SEK och årets sista på 24,10 SEK. Årets toppnotering nåddes 2015-08-21 med ett avslut på 33,40 SEK. Den lägsta noteringen var 15,40 SEK som nåddes 2015-05-06.

OPTIONSPROGRAM

Zinzino hade per 2015-12-31 tre utestående optionsprogram:

Under slutet av 2012 genomförde Zinzino ett optionsprogram där 2 100 000 teckningsoptioner utgavs till nyckelpersoner inom koncernledning och säljnätverk. Skälet till avvikelsen från aktieägarnas företrädesrätt var att bolaget ansåg att det som betydelsefullt att skapa bestående incitament för ledande befattningshavare som bedöms väsentliga för bolagets framtida utveckling. Styrelsen ansåg att ett program för teckningsoptioner som ej belastade bolagets likviditet var det mest fördelaktiga för bolaget och bolagets aktieägare.

Innehavaren av köpoption efter utfärdande enligt ovan har rätten att mellan den 1 augusti 2012 och den 1 november 2016 kontant att teckna en ny aktie, envar aktie med kvotvärde 0,1 SEK enligt en teckningskurs om 2 SEK per aktie. Per 31 december 2015 hade 420 000 teckningsoptioner nyttjats för aktieteckning.

Vid årsstämman den 16 maj 2014 beslutade bolagsstämman att emittera högst 600 000 teckningsoptioner. Rätten att tecknateckningsoptionerna tillkom, med avvikelse från aktieägarnasföreträdesrätt, enbart Zinzinos dotterbolag Zinzino Nordic AB (org. nr 556646-5893). Zinzino Nordic AB har rätt att överlåta teckningsoptionerna till ledande befattningshavare i Zinzino. Skälet till avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt är att skapa incitament för Zinzinos ledande befattningshavare, i första hand i USA men till viss del även i Europa, att verka för Zinzinos positiva utveckling. Samtliga teckningsoptioner har tecknats. Varje teckningsoption ger innehavaren en rätt att teckna en ny B-aktie i Bolaget, envar med ett kvotvärde om 0,10 SEK per aktie, till en teckningskurs om 16 SEK per aktie. Aktieteckning kan ske till och med den 31 maj 2019. Per den 31 december 2015 hade inga av teckningsoptionerna nyttjats för aktieteckning.

Även vid årsstämman den 8 maj 2015 beslutade bolagsstämman att emittera högst 600 000 teckningsoptioner. Rätten att tecknateckningsoptionerna tillkom, med avvikelse från aktieägarnasföreträdesrätt, enbart Zinzinos dotterbolag Zinzino Nordic AB (org. nr 556646-5893).

Zinzino Nordic AB har rätt att överlåta teckningsoptionerna till ledande befattningshavare i Zinzino. Skälet till avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt är att skapa incitament för Zinzinos ledande befattningshavare, i första hand i USA men till viss del även i Europa, att verka för Zinzinos positiva utveckling. Samtliga teckningsoptioner har tecknats. Varje teckningsoption ger innehavaren en rätt att teckna en ny B-aktie i Bolaget, envar med ett kvotvärde om 0,10 SEK per aktie, till en teckningskurs om 26 SEK per aktie. Aktieteckning kan ske till och med den 31 maj 2020. Per den 31 december 2015 hade inga av teckningsoptionerna nyttjats för aktieteckning.

Om samtliga teckningsoptioner utnyttjas för nyteckning av 2 880 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet att uppgå till ca 9%.

UTDELNINGSPOLICY OCH FÖRESLAGEN UTDELNING

Zinzinos utdelningspolicy säger att 30% av nettoresultatet skall utdelas till aktieägarna så länge som soliditeten och likviditeten tillåter detta. För 2015 uppgår nettoresultatet till 9,7 mSEK. Resultatet har belastats med ej likviditetspåverkande skattekostnader som uppgick till 7,3 mSEK. Styrelsen föreslår att årsstämman för verksamhetsåret 2015 godkänner en utdelning på 0,25 SEK per utställd aktie. Totalt föreslås 7,7 mSEK utdelas till aktieägarna vilket motsvarar 45% av justerat nettoresultat enligt ovan.

ANMÄLDA INSYNSPERSONERS INNEHAV VID ÅRETS UTGÅNG:

Namn	Befattning	Aktie	2015	2014
Örjan Saele	Övriga med insyn	ZZA	3 123 397	3 123 397
Örjan Saele		ZZB	6 186 671	6 266 328
Peter Sörensen	Övriga med insyn	ZZA	1 809 995	1 809 995
Peter Sörensen		ZZB	1 843 194	1 766 755
Hans Jacobsson	Styrelseordförande	ZZB	431 215	414 215
Hans Jacobsson		ZZ TO	45 000	45 000
Cecilia Halldner	Styrelseledamot	ZZB	45 000	45 000
Staffan Hillberg	Styrelseledamot	ZZB	206 414	238 983
Staffan Hillberg		ZZ TO	45 000	45 000
Pierre Mårtensson	Styrelseledamot	ZZB	0	0
Dag Pettersen	Verkställande direktör	ZZB	180 000	180 000
Dag Pettersen		ZZ TO	1 460 000	1 460 000
Carin Andersson	Ledning	ZZB	36 082	36 082
Fredrik Nielsen	Ledning	ZZB	15 000	15 000
Fredrik Nielsen		ZZ TO	30 000	30 000
Helena Byström	Ledning	ZZ B	15 000	15 000
Jakob Spijker	Ledning	ZZ B	15 000	15 000
Lina Rydh	Ledning	ZZ B	5 000	5 000
Mikaela Wahlbro	Ledning	ZZ B	15 000	15 000

FÖRÄNDRINGAR I AKTIEKAPITALET OCH INSYNPERSONERNAS INNEHAV EFTER ÅRSSKIFTET

Under april 2016 tecknades det 150 000 B-aktier på teckningsoptioner utfärdade under 2012. Vid tidpunkt för denna rapportens publicering var dessa ännu ej registrerade hos bolagsverket. Bland dem som utnyttjat sin teckningsrätt i den pågående emissionsprocessen fanns Hans Jakobsson (45 000 B-aktier), Staffan Hillberg (45 000 B-aktier) och Fredrik Nielsen (30 000 B-aktier).

Under våren 2016 fram till rapportens publiceringsdatum har det endast varit marginella övriga förändringar av insynspersonernas aktieinnehav där Örjan Saele, Peter Sörensen och Hans Jakobsson genomfört transaktioner. För dagsaktuellt insynsregister se <http://ca.penser.se/bolag/zinzino/insynshandel>.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zinzino AB, 556733-1045 avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2015-01-01 – 2015-12-31.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH HISTORIK

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

Under 2009 förvärvades Zinzino Nordic AB, vilket dels skedde genom en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädesemission Zinzino Nordic genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97 % av rösterna och 92 % av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Per den 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, Flodrida, USA, Zinzino SP. Z o o i Polen, Zinzino BV i Holland, det norska forskningsbolaget Bioactive Foods AS och det under 2015 nystartade bolaget Zinzino Canada Corp i Kanada.

Utöver det förvärvades även ytterligare 13,8% av aktiekapitalet i det norska produktionsbolaget Faun Pharma AS 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.

INFORMATION OM VERKSAMHETEN I KONCERNEN

Intäkter

Totala intäkter för verksamhetsåret uppgick till 443,8 (357,7) mSEK vilket motsvarande en försäljningstillväxt på 24%. Resultat efter finansiella poster uppgick till 17,6 (18,4) mSEK vilket var en resultatförsämring på 4% mot föregående år.

Nettoomsättningen uppgick till 388,7 (318,8) mSEK och fördelades på i huvudsak de två produktlinjerna, Zinzino Health och Zinzino Coffee. Under 2015 uppgick försäljningen av Zinzino Coffee till 88,0 (119,6) mSEK och Zinzino Health till 265,5 (193,4) mSEK. Faun Pharma AS:s försäljning och övrig nettoomsättning uppgick till 35,2 (5,8)mSEK.

Den geografiska fördelning av försäljningen under 2015 ser ut som följer: Norge 23 %, Finland 14%, Danmark 14 %, Baltikum 14%, Sverige 13 %, Island 9 %, USA 4 % samt Holland, Polen och Kanada tillsammans 1 %. Utöver detta tillkom även Faun Pharma AS externa försäljning som utgjorde 8 % av koncernens totala försäljning.

Försäljningsökningen per marknad 2015 jämfört föregående år: Sverige 53 %, USA 34%, Danmark 33%, Finland 15 %, Norge 10 %, Baltikum -6% samt Island -6%.

Marknadsanalysen visar att Norge fortsatt är den starkaste marknaden

med totala intäkter på 101,9 mSEK (92,6mSEK). Finland och Danmark är andra starka marknader med totala intäkter på 63,1 (54,7) mSEK respektive 62,6 (47,1) mSEK. I Sverige omsattes totalt 44,7 (34,9) mSEK vilket är resultatet av fin tillväxt under året. Även USA har stark tillväxt och växer till 17,6 mSEK (13,1)mSEK. Sämre går de Baltiska marknaderna som visat svag negativ tillväxt 2015. Estland bidrog med 35,7 (38,0) mSEK i totala intäkter, Lettland 12,8(12,0) mSEK samt Litauen med 13,7(15,3)mSEK. Även Isländska marknaden visade negativ tillväxt och där uppgick totala intäkter till 40,0 (42,5)mSEK.

På de nya marknaderna uppgick de totala intäkterna till Holland 2,8 (0,4) mSEK, Polen 1,2 (0,3) mSEK och Kanada 0,3 mSEK. Faun Pharma omsatte 2015 35,2 mSEK. Zinzino Nordic:s totala intäkter, främst härledda till det årliga eventet för säljarna och valutakursvinster uppgick till 12,2 (2,4) mSEK.

Kostnader och resultat

Bruttovinsten för året uppgick till 149,3 (102,4)mSEK vilket innebar en bruttovinstmarginal på 33,6% (28,6%). Zinzino har under flera år pressat kostnaderna för sålda varor för att öka bruttovinsten. Genom att sänka kostnaden för sålda varor har också ersättningsnivåerna till de oberoende säljarna kunnat ökas. Detta har medfört att Zinzino blivit ett attraktivt och konkurrenskraftigt alternativ inom direktförsäljningsbranschen och därigenom kunnat knyta nya duktiga säljare till organisationen.

De externa rörelsekostnaderna ökade till 65,8 (50,2) mSEK och de interna kostnaderna till 49,0 (30,9) mSEK. Kostnaderna har ökat genom utökningen av koncernen med dotterbolagen Faun Pharma AS och BioActive Foods AS, samt större organisation för att hantera den ökade omsättningen. Under andra halvåret 2015 genomförde Zinzino tidigare beskrivet affärssystembyte, vilket medfört förhöjda kostnadsnivåer på såväl extern som intern nivå.

EBITDA uppgick till 25,6 (21,4) och EBITDA-marginalen till 5,8% (6,0%) vilket är marginellt sämre än föregående år och en följd av de ökande kostnaderna under andra halvåret.

Rörelseresultatet uppgick till 18,5 (18,6) mSEK och rörelsemarginalen till 4,2% (5,2%). Avskrivningar på totalt 7,1 (2,8) mSEK, varav 5,1 (0,5) mSEK avsåg avskrivning av Goodwill, belastade rörelseresultatet.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

Förvärv av ytterligare 13,8% av aktiekapitalet i Faun Pharma AS

Under mars förvärvade Zinzino AB ytterligare 13,8% av aktiekapitalet i Faun Pharma AS och ägarandelen uppgick därefter till 98,8% av det totala aktiekapitalet. Genom transaktionen säkrade Zinzino full kontroll över produktion i bolaget och egenstyrd forskning vilket bidrar till fortsatt tillväxt och produktutbud.

Egenstyrd produktutveckling medförde lansering av flertalet nya produkter

Genom förvärven av forskningsbolaget Bioactive Foods AS och produktionsbolaget Faun Pharma AS fick Zinzino tillgång till en effektiv

egenstyrd produktutveckling vilket har genererat flertalet nya produkt-lanseringar under 2015:

- Zinzino Protect som samverkar med kroppens egna system för att stärka immunförsvaret.
- LeanShake som fungerar som en nyttig måltidsersättning eller kosttillskott före eller efter träning. Produkten är rik på protein, essentiella aminosyror och kostfiber och finns i smakerna choklad och röda bär.
- ZinoBiotic som är ett fibertillskott som aktivt bidrar till en bra matsmältningsprocess och en god bakterieflorea i magen.

Utveckling av Zinzino Health med ny testsite och nytt koncept

Under året bytte Zinzino namn på Zinzino Food till Zinzino Health, ett resultat av lanseringen av de nya produkterna och fokuseringen på att erbjuda kunderna produkter som hjälper till att nå en sundare och friskare livsstil.

Zinzino Health Challenge var ett naturligt nästa steg i linje med koncernens vision "Inspire Change in Life". Konceptet gav också ytterligare en dimension till produktlinjen Zinzino Health. Kortfattat går det ut på att få en sundare och friskare livsstil genom att ändra vanor, motionera mer och få kroppen i balans mellan omega-3 och omega-6 via BalanceOil, boosta immunsystemet genom Zinzino Protect och Zinzino Xtend. Vid behov av viktminskning och/eller bygga muskelmassa adderas LeanShake och för ökat fiberintag och bättre matsmältnings-process ZinoBiotic till den dagliga dieten för ett snabbare resultat.

De kunder som tagit Zinzino BalanceTest får sina testresultat levererade online via en webbsida. Under hösten lanserades en ny och förbättrad webbsida för detta ändamål. Förbättringen innebar att webben har blivit mer informativ, lätthanterad och mer visuellt tilltalande för besökarna. En ny funktion var exempelvis att kunden nu lättare kan jämföra testresultatet från sitt första BalanceTest med resultatet från sitt kommande BalanceTest (Zinzino rekommenderar kunderna att ta ett andra BalanceTest efter att ha använt Zinzinos Balance-produkter i 120 dagar) och därmed enklare kunna utläsa utvecklingen. En annan nyhet är att det är enklare att hämta flera testresultat på samma gång, vilket är värdefullt för exempelvis idrottsföreningar som använder produkterna.

Inom produktlinjen Zinzino Health sålde BalanceOil likt föregående år i särklass bäst på de flesta av Zinzinos marknader. När 2015 summerades uppgick försäljningen av produktlinjen till 265,5 (193,4) mSEK, vilket var en tillväxt på 37% mot föregående år och motsvarade 68% av den totala nettoomsättningen.

Lansering av Zinzino-branded coffee och nya innovativa espressomaskinen Oh'Eko

Zinzinos hemmacafékoncept, som tidigare var den enda produktlinjen inom koncernen, har sedan slutet av 2012 gått under benämningen "Zinzino Coffee".

Produktlinjens huvudsakliga produkter är lättskötta och kvalitativa espressomaskiner med tillhörande espressopods. Tillsammans med de övriga produkterna inom Zinzino Coffee, såsom till exempel mjölkskummare och konfektyr har kunden möjlighet att skapa en caféupplevelse i sitt eget kök.

Under 2015 har Zinzino förändrat produktutbudet inom Zinzino Coffee för att förenkla och renodla profil på utbudet. Under året har den nya innovativa och energieffektiva espressomaskinen Oh'Eko lanserats. Med den nya maskinens inträde har övriga espressomaskiner utgått ur sortimentet. Utöver detta lanserades fem kaffesorter i eget varumärke: Zinzino Italian Espresso, Zinzino Columbian Espresso, Zinzino Fairtrade Espresso, Zinzino Brazilian Espresso samt Zinzino French Espresso. Lanseringen gav Zinzino en mycket tydligare kontroll av produktlinjen och en attraktivare produkt för säljkår och slutkund.

Framgångsreceptet inom Zinzino Coffee bygger förutom på kvalitativa produkter, också på det unika konceptet att erbjuda kunder prenumeration på kaffet. När en kund tecknar en prenumeration får kunden köpa en espressomaskin till ett reducerat pris. Kaffet levereras enkelt och bekvämt hem till kunden varannan månad.

Under 2015 har trenden med minskad försäljning fortsatt vilket inte är tillfredställande. Under 2015 uppgick försäljningen av Zinzino Coffee till 88,0 (119,6)mSEK. Detta motsvarade en omsättningsminskning på 26%. De bäst säljande produkterna var Rombouts Ristretto, La Grande Reserva och Ethiopia. Lanseringen av den nya espressomaskinen och Zinzinos egna kaffesorter gav ett välbehövligt tillskott till produktlinjen. De nya produkterna förväntas generera ökad försäljning och lönsamhet för Zinzino Coffee under 2016.

Affärssystembyte under hösten bromsade tillväxten

Under tredje kvartalet genomförde Zinzino ett omfattande affärssystembyte. Beslutet att byta affärssystem till ett mer bransch-anpassat system har varit en del av strategin för att möta den växande omsättningen och globaliseringen av Zinzino. Affärssystembytet var en nödvändig men utmanande process som påverkade verksamheten påtagligt under tredje och fjärde kvartalet. Trots gedigna förberedelser påverkade systembytet omsättningen negativt både under tredje och fjärde kvartalet. Totalt beräknas bolaget tappat ca 30 mSEK i intäkter och att EBITDA samtidigt minskat med 10 mSEK.

I ett längre perspektiv ser bolaget enorma fördelar med investeringen i det nya systemet och ser det som en nödvändig och viktig investering för framtiden. Under Q1 våren 2016 ser företaget stora fördelar med systembytet och omsättningstillväxten har börjat ta fart igen.

Fortsatt effektivisering av logistik genom implementeringen av "Pick to Light"

Under 2013 flyttade Zinzino hela sin lagerverksamhet till Katoen Natie, en global logistikleverantör med anläggningar i Europa, Fjärran Östern, Nord- och Sydamerika samt Afrika. De anläggningar som idag hanterar Zinzinos produkter ligger i Trollhättan, Sverige samt i Norfolk, USA. Flytten av Zinzinos lagerverksamhet, som inkluderar både inleveranser, lagerhållning, orderhantering, packning och utleveranser, till Katoen Natie har skapat en större flexibilitet och effektivitet.

Under 2015 investerade Zinzino tillsammans med logistikleverantören, Katoen Natie, i ny utrustning för att kunna införa ett nytt upplägg för plockning och packning av order. Upplägget kallas för "Pick to light" och finns redan införd på vissa av Katoen Naties europeiska anläggningar. Investeringen medför ett fördjupat samarbete mellan Zinzino och Katoen Natie och har resulterat i ytterligare effektivisering och kostnadsrationalisering i hanteringsprocessen. Det medför att Zinzino sänkt sina fraktkostnader 2015 utan att kvaliteten påverkats.

Etablering i Kanada

Zinzino grundade ett dotterbolag i Kanada med säljstart i september. Initialt lanserades Zinzino Health på marknaden. Likt tidigare etableringar sker försäljningen via lokalt säljbolag, understött av kundsupport från Zinzinos amerikanska kontor i Jupiter, Florida. Etableringsprocessen var resurs- och kostnadseffektiv och genomfördes på mycket kort tid.

BioActive Foods AS 3-åriga forskningsstudie slutförd

Zinzinos forskare i BioActive Foods AS har under 3 år genomfört studier tillsammans med ett forskningsnätverk från Europa som finansierats av EU kring balansen mellan omega-3 och omega-6 i kroppen. Resultatet från studien går att dela upp i fem delar: Kunskap om marknaden, uppskalering av råvaror, produktutveckling, fysiska och mentala effekter vid användning av produkterna och användbarhet.

Fortsatt kundfokus

Under 2015 har processen med att förenkla och förbättra för Zinzinos kunder fortsatt och som ett stort delmoment i detta genomfördes det stora affärssystembytet som beskrivits ovan under andra halvan av året. Efter initiala driftstörningar har detta medfört en avsevärt förbättrad kundupplevelse på inloggade sidor och webbshop mot tidigare. Utöver det har förbättringsåtgärder genomförts 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 paketet och givaways. Sammantaget har detta genererat fler aktiva kunder och minskad förlust av kunder. Efter höstens effekter av systembytet ser börjar man nu se effekterna av de under året genomförda förbättringsåtgärderna

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER RÄKENSKAP-SÅRETS UTGÅNG

Lyckad säljstart i Tyskland under februari. Redan under mars uppgick de totala intäkterna för den tyska marknaden till 0,8 mSEK vilket var långt över förväntningarna och mycket intressant sett till potentialen som finns i en stor kapitalstark marknad med många invånare som Tyskland är.

Under januari månad blev Faun Pharma AS certifierade enligt ISO9001:2008, vilket är ett kvalitetserkännande som öppnar upp nya försäljningskanaler och säkerställer hög kvalitet på de producerade varorna.

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 företagsetseget 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 email-utskick. Stort fokus under året har legat på sociala medier och Zinzino har flyttat fram positionerna på området.

Zinzino är aktiva i de sociala medie-kanalerna Facebook, Instagram, LinkedIn och Twitter. Företaget har drastiskt ökat sin närvaro i dessa kanaler under 2015 och planerar att fortsätta öka sin närvaro i sociala medier under 2016. I tillägg till informationsspridning och trovärdighet, ska de sociala medierna fungera som en mötesplats och inspiration för de oberoende säljarna.

Förutom att erbjuda en digital mötesplats anordnar företaget även ett årligt event i Sverige för säljare världen över. Här ligger fokus på motivation, utbildning och nätverkande.

Den största mängden information finns att tillgå på hemsidan, men då begränsad för inloggade säljare. Här uppdateras information löpande, om t.ex. lagerstatus av produkter, rabatterade kampanjer eller nytt informationsmaterial. På hemsidan finns ej möjlighet för interaktion mellan oberoende säljare, men här jobbar företaget också med inspiration, i form av "recognition" som bland annat innebär månatlig publicering och erkännande av försäljningsprestationer.

Företagets ledning har en nära dialog med det så kallade "Leader Council" som består av representanter från säljnätverket. Det är mycket uppskattat från båda håll och dialogen visar sig gång på gång att vara ett framgångsrecept.

Intern produktutveckling har under 2015 prioriterats upp inom bolagets strategi. Genom förvärvet av Bioactive Foods AS och Faun Pharma AS har bolaget effektivt knutit till sig hög kompetens inom produktutveckling av områdena funktionell mat och hälsa. Detta har medfört att man kan effektivisera den interna produktutvecklingen samt minska beroendet av produktutveckling hos leverantörer. Man kan också styra produktutvecklingen mot att ta fram mer attraktiva produkter till bolagets dynamiska säljkår. Denna effektivisering av produktutvecklingen påbörjades under 2015 genom lanseringen av 5 nya produkter och kommer fortsätta under 2016 genom lanseringen av ett flertal nydanande produkter under våren.

Organisation och effektivisering

Under året har Zinzino arbetat rutiner för att fortsätta hantera den ökade omsättningen på ett stabilt och tillfredställande sätt. Förutom implementationen av det nya affärssystemet som ger stora effektivitetsvinster på längre sikt har även organisationen förstärkts med ytterligare resurser på i princip samtliga avdelningar på huvudkontoret i Göteborg. Under 2014 öppnades ett lokalt supportkontor i Helsingfors som under 2015 utökats till två medarbetare. Under början av 2016 öppnas även ett lokalt supportkontor för Zinzino i Norge, beläget i Faun Pharmas lokaler i Vestby 30 km söder om Oslo. Detta då det är lättare för Zinzino att rekrytera kompetenta medarbetare för den norska marknaden i Oslos närregion.

FINANSIELL PROGNOIS FÖR 2016

Under 2016 är huvudfokus tillväxt och att öka kundbasen. Etableringar i Tyskland (genomfördes i februari) och i resterande länder inom EU där Zinzino inte är etablerade idag skall genomföras. Styrelsen prognostiserar att de totala intäkterna 2016 kommer att uppgå till mellan 470 mSEK till 520 mSEK. Rörelsemarginal före avskrivningar i % beräknas vara minst i nivå med föregående år.

Finansiell position

Vid årsskiftet 2015/2016 hade koncernen ett eget kapital på 88,3 mSEK (86,3 mSEK), likvida medel på 26,9 mSEK (42,8 mSEK) och en

soliditet på 56 % (52 %). De likvida medlen minskade under 2015 till följd av investeringen i det nya IT-systemet, den ökade kapitalbindningen i lagret samt minskad skuldsättningsgrad i koncernen. Styrelsen gör bedömningen att likvida medel är på en tillfredställande nivå och att koncernens positiva kassaflöde från den löpande verksamheten tryggar likviditeten i koncernen under överskådlig framtid och även möjliggör utdelning för det gångna räkenskapsåret förutsatt årsstämans beslut.

Kapitalbindningen i varulagret ökade till 40,3 mSEK (30,8mSEK). Ökningen berodde på koncernens ökade försäljning, flytt av produktionen av BalanceOil och BalanceShake från extern part till Faun Pharma AS samt fabriken lagerhållning för annan extern kund.

Avskrivningar

För 2015 uppgår totala avskrivningar till 7 133 (2 821) tSEK. Dessa fördelas på 1 033 (452) tSEK materiella anläggningstillgångar, 990 (743) tSEK immateriella anläggningstillgångar, 5 094 (492) goodwill samt 0 (1 134) tSEK nedskrivning av IT-system.

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 tid har spridit Zinzinos risk i relation till prisförändringar på fler råvaror än enbart kaffe.

Risker relaterade till leverantörer

En stor del av Zinzinos inköp sker från ett fåtal leverantörer. Bolaget är beroende av dessa leverantörer och att leverantörerna kan producera varor i den takt som bolagets omsättning kräver. Om samarbetet eller rättigheterna till följd av samarbetet skulle upphöra, utan möjlighet att ersätta berörda produkter till en rimlig kostnad, skulle detta under viss tid kunna påverka bolagets omsättning och produktsortiment. Bolaget är även beroende av att inköpta produkter håller god kvaliteten. Om leverantörerna brister i sina åtaganden gentemot Zinzino kan detta leda till negativa konsekvenser under viss tid för Zinzino.

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.

Risk relaterad compliance och etablering på utländska marknader

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

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

Risker relaterade till IT

Bytet av affärssystemet under 2015 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 etablerat en egen IT-avdelning och tillsatt en IT-chef. 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 en egen IT-avdelning har utvecklingsprocesser effektiviserats, något som är ytterst viktigt i samband med expansionen av verksamheten och kommer även att generera kostnadsbesparing på längre sikt.

Risker relaterade till valuta

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 sin valutaflöden, men arbetar istället aktivt med valutaflödesprognoser och valutaväxling vid gynnsamma tillfällen. Därutöver gör mängden olika valutor på intäkt- och kostnadssidan att valutarörelsernatar ut varandra och att valutarisken därmed blir lägre.

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 nuvarande produktmix med Zinzino Health och Zinzino Coffee i kombination med hög intern effektivitet i att ta fram nya produkter är tillräckligt för att Zinzino fortsatt ska vara ett konkurrenskraftigt och attraktivt bolag. För att säkerställa att Zinzinos partners och medarbetare inte väljer att ansluta sig till andra direktförsäljningsbolag istället för Zinzino, arbetar Zinzino med att erbjuda delägarskap /incitamentsprogram och attraktiva kompensationsplaner.

RESULTAT OCH FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Nettoomsättning	388 692	318 762	3 160	0
Totala intäkter	443 836	357 730	3 431	0
Rörelseresultat	18 491	18 593	2 228	-2 299
Nettoresultat	9 660	32 739	1 736	-2 291
Rörelsemarginal	4,17%	5,20%	64,97%	neg
Vinstmarginal	2,17%	9,15%	50,60%	neg
Avkastning på eget kapital	10,93%	37,07%	3,72%	neg
Balansomslutning	158 837	165 633	83 580	82 241
Soliditet	56%	52%	56%	62%

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 årsstämmans förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Balanserat resultat	18 822 263
Årets resultat	1 735 984
Kronor	20 558 247

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,25 kronor per aktie	7 725 006
I ny räkning balanseras	12 833 241
Summa	20 558 247

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	
		2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31	2015-01-01 2015-12-31	2014-01-01 2014-12-31
Belopp i KSEK					
Nettoomsättning	4, 5, 6	388 692	318 762	3 160	-
Övriga intäkter	4, 7	55 144	38 968	271	-
Summa intäkter		443 836	357 730	3 431	0
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror		-101 172	-91 077	-	-
Direkta kostnader avseende sålda varor		-193 396	-164 217	-	-
Övriga externa kostnader	8, 9	-65 802	-50 057	-1 187	-2 299
Personalkostnader	10	-49 002	-30 844	-	-
Avskrivningar och nedskrivningar	12	-7 133	-2 821	-16	-
Övriga rörelsekostnader	7	-8 840	-120	-	-
Summa kostnader		-425 345	-339 137	-1 203	-2 299
RÖRELSERESULTAT		18 491	18 593	2 228	-2 299
Resultat från finansiella investeringar					
Ränteintäkter		49	149	1	7
Räntekostnader		-985	-295	-1	-
Summa finansiella poster		-936	-146	0	7
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		17 555	18 448	2 228	-2 291
RESULTAT FÖRE SKATT		17 555	18 448	2 228	-2 291
Skatt på årets resultat	13	-7 895	14 291	-492	1 311
ÅRETS RESULTAT		9 660	32 739	1 736	-980

Hänförligt till;

Moderföretagets ägare

8 195 29 942

Minoritetsintresse

1 465 2 797

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Goodwill	14	43 456	50 650	-	-
Immateriella anläggningstillgångar		15 695	5 182	-	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		59 151	55 832	-	-
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier, verktyg och installationer	15	1 939	1 964	-	-
Summa materiella anläggningstillgångar		1 939	1 964	-	-
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i dotterbolag	16	-	-	82 166	79 522
Uppskjuten skattefordran	17	7 882	14 570	819	1 311
Andra långfristiga fordringar		400	312	-	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		8 282	14 882	82 985	80 833
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		69 372	72 677	82 985	80 833
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager mm					
Färdiga varor och handelsvaror		39 282	30 408	-	-
Förskott till leverantör		1 007	351	-	-
Summa varulager		40 289	30 759	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		2 815	2 806	-	-
Övriga fordringar		8 998	8 678	-	252
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18	9 919	7 294	147	200
Skattefordran		592	646	1	-
Summa kortfristiga fordringar		22 324	19 425	148	452
Kassa och bank		26 852	42 771	447	956
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		89 465	92 955	595	1 408
SUMMA TILLGÅNGAR		158 837	165 633	83 580	82 241

BALANSRÄKNING

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL					
Aktiekapital	19	3 090	2 951	3 090	2 951
Övrigt tillskjutet kapital		25 243	33 935	49 238	56 406
Annat eget kapital inklusive årets resultat		54 351	45 343	-5 621	-7 357
Eget kapital hänförligt till moderbolagets ägare		82 684	82 229	46 707	52 000
Minoritetsintresse		5 636	4 065	-	-
SUMMA EGET KAPITAL		88 320	86 294	46 707	52 000
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Långfristiga skulder till koncernföretag		-	-	15 476	12 452
Övriga långfristiga skulder		677	5 156	677	277
Summa långfristiga skulder		677	5 156	16 153	12 729
Kortfristiga skulder					
Checkräkningskredit	20	214	-	-	-
Leverantörsskulder		20 294	12 334	-	5
Skulder till koncernföretag		-	-	20 466	7 010
Skatteskuld		136	152	-	-
Övriga skulder	21	37 561	46 823	214	10 368
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	11 635	14 874	40	129
Summa kortfristiga skulder		69 840	74 183	20 720	17 512
SUMMA SKULDER		70 517	79 339	36 873	30 242
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		158 837	165 633	83 580	82 242
Ställda säkerheter	23	9 681	6 649	INGA	INGA
Ansvarförbindelser		INGA	INGA	INGA	INGA

RAPPORT ÖVER EGET KAPITAL

KONCERNENS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Upp skrivnings- fond	Ack valuta- kursdiff	Balanserad vinst m.m.	Summa	Minoritets- intresse	Totalt eget kapital
Eget kapital 2015-01-01		2 951	33 935	0	-593	45 937	82 230	4 065	86 295
Årets resultat						8 195	8 195	1 465	9 660
Förändring minoritet								106	106
Aktieteckning på teckningsoptioner	19	139	636				775		775
Förvärv av Faun Pharma AS	3		-1 603				-1 603		-1 603
Utdelning till aktieägare			-7 725				-7 725		-7 725
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska dotterbolag					812		812		812
EGET KAPITAL 2015-12-31		3 090	25 243	0	219	54 132	82 684	5 636	88 320

MODERBOLAGETS EGNA KAPITAL	Not	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Upp skrivnings- fond	Ack valuta- kursdiff	Balanserad vinst m.m.	Summa	Minoritets- intresse	Totalt eget kapital
Eget kapital 2015-01-01		2 951	56 406	0	0	-7 357	52 000	-	52 000
Justering från föregående år			-79				-79		-79
Årets resultat						1 736	1 736		1 736
Ökning av aktiekapital genom aktieteckning pga teckningsoptioner	19	139	636				775		775
Utdelning till aktieägare			-7 725				-7 725		-7 725
EGET KAPITAL 2015-12-31		3 090	49 238	0	0	-5 621	46 707	0	46 707

KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i KSEK	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2015-01-01	2014-01-01	2015-01-01	2014-01-01
		2015-12-31	2014-12-31	2015-12-31	2014-12-31
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		18 491	18 593	2 228	-2 299
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	11	4 271	138	-255	
		22 762	18 731	1 973	-2 299
Erhållen ränta		49	148	1	7
Erlagd ränta		-1 050	-295	-1	-
Betald skatt		-63	-247	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
före förändring av rörelsekapital					
		21 698	18 337	1 973	-2 292
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital					
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager		-9 530	-2 344	-	-
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar		-2 899	-10 048	251	-437
Ökning(+) / Minskning(-) av kortfristiga skulder		1 586	43 217	3 437	16 835
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
		10 855	49 162	5 661	14 106
Investeringsverksamheten					
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	14	-12 202	-561	-	-
Förvärv av dotterbolag	16	-2 644	-52 132	-2 644	-57 137
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	15	-815	-1 439	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
		-15 661	-54 132	-2 644	-57 137
Finansieringsverksamheten					
Upptagna lån		-4 479	4 879	3 424	12 453
Apportemission		-	21 534	-	21 534
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare		-7 725	-2 708	-7 725	-2 708
Aktieteckning på utställda teckningsoptioner		775	12 643	775	12 643
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
		-11 429	36 348	-3 526	43 922
ÅRETS KASSAFLÖDE					
		-16 235	31 378	-509	891
Likvida medel vid årets början					
		42 770	10 923	956	65
Kursdifferens i likvida medel		317	469	-	-
Likvida medel vid årets slut					
		26 852	42 770	447	956
Förändring likvida medel					
		-16 235	31 378	-509	891

NOTER

NOT 1 VÄSENTLIGA REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

ALLMÄNT

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

RÄKENSKAPSÅR

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

VERKSAMHET

Koncernens verksamhet utgörs främst av

- ▶ försäljning av kaffe, kaffemaskiner och tillbehör
- ▶ försäljning av funktionell mat
- ▶ forskning och utveckling av funktionell mat
- ▶ tillverkning av funktionell mat

REDOVISNINGSPRINCIPER

Års- och koncernredovisningen upprättas med tillämpning av årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 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 hänför sig till fraktkostnader och kommission till säljarna.

Övriga externa kostnader

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

Personalkostnader

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

Avskrivningar

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar redovisas i samma post.

Nedskrivning

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

Ränta

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

Inkomstskatt

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

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

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

PRINCIPER FÖR VÄRDERING AV TILLGÅNGAR OCH SKULDER

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

Goodwill

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

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

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

Inventarier, verktyg och installationer	5 år
Immateriella anläggningstillgångar	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 (FIFO) 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, förskott till anställda 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 skuld optionsskuld för tidigare emission.

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 16.

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

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.

NOT 3 FÖRVÄRV AV DOTTERBOLAG

Förvärvet av Faun Pharma AS

Zinzino AB förvärvade 85 procent av aktiekapitalet i Faun Pharma AS den 28 oktober 2014. I mars 2015 förvärvades ytterligare 13,8 procent varför Zinzino AB per 151231 äger 98,8 procent i Faun Pharma AS.

KSEK

Köpeskilling

Kontant betalning	1 734
Överförd ersättning	1 734

Redovisade belopp, identifierbara tillgångar och övertagna skulder:

Tillgångar	0
Skulder	0
Netto identifierbara tillgångar och skulder	0
Justering bundet eget kapital	131
Justering fritt eget kapital	1 603
Total överförd ersättning	1 734

NOT 4 NETTOOMSÄTTNING OCH ÖVRIGA INTÄKTER

Skillnaden i totala intäkter mot 2015 års kommuniké är hänförlig till att valutakursvinster och -förluster har bruttoredovisats i årsredovisningen (likt redovisningen i årsredovisning 2014).

NOT 5 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	
	2015	2014	2015	2014
Zinzino Coffee	89 958	114 000	-	-
Zinzino Balance	258 413	200 200	-	-
Eventförsäljning	4 661	3 333	-	-
Övrigt, inklusive Fauns försäljning till bolag utom koncernen	35 660	1 229	3 160	-
Summa	388 692	318 762	3 160	-

Nettoomsättningen fördelar sig på geografiska marknader enligt följande;

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Norden	312 427	246 448	3 160	-
Europa, exklusive Norden	58 713	60 007	-	-
USA	17 302	12 308	-	-
Kanada	250	-	-	-
Summa	388 692	318 762	3 160	-

NOT 6 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNFÖRETAG

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

NOT 7 VALUTAKURSDIFFERENSER

KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Valutakursvinster	11 702	2 803	271	-
Valutakursförluster	-8 840	-120	-	-
Summa	2 862	2 683	271	-

NOT 8 OPERATIONELLA LEASINGAVTAL

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Framtida minimileaseavgifter:				
Förfaller inom ett år	5 809	1 560	-	-
Förfaller senare än ett år men inom fem år	18 126	3 167	-	-
Förfaller senare än fem år	-	-	-	-
Summa	23 935	4 727	-	-

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Under året kostnadsförda leasingavgifter	5 784	3 886	-	-
Summa	5 784	3 886	-	-

Koncernens operationella leasingavtal utgörs av hyra av lokaler, 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.

Under 2015 har nya leasingavtal ingåtts för bil samt ett samlingsavtal för telefonväxel. Dessutom har leasing i Faun Pharma AS beaktats.

NOT 9 ERSÄTTNING TILL REVISORER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
PricewaterhouseCoopers AB				
Revisionsuppdraget	360	429	-	40
Övriga tjänster	0	17	-	-
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Revisionsuppdraget	320	54	-	-
Övriga tjänster	0	58	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Revisionsuppdraget	13	12	-	-
Övriga tjänster	66	61	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Revisionsuppdraget	82	59	-	-
PricewaterhouseCoopers Ehf (IS)				
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	12	19	-	-
Alden Audit OÜ (EST)				
Revisionsuppdraget	19	45	-	-
Summa	872	753	-	40

NOT 10 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Löner och andra ersättningar	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Löner och ersättningar	37 284	22 322	-	-
- därav till styrelse och VD	2 811	4 105	-	-
- varav tantiem	513	500	-	-
Sociala avgifter enl lag och avtal	10 372	7 289	-	-
- därav till styrelse och VD	361	287	-	-
Varav pensionskostnader	1 849	1 724	-	-
- därav till styrelse och VD	300	500	-	-
Summa	47 656	29 611	-	-

Löner och andra ersättningar fördelat per land	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Sverige				
Löner och ersättningar	19 994	19 139	-	-
- därav till styrelse och VD	485	1 184	-	-
Summa Sverige	19 994	19 139	-	-
Norge				
Löner och ersättningar	16 407	2 660	-	-
- därav till styrelse och VD	1 086	450	-	-
Summa Norge	16 407	2 660	-	-
Finland				
Löner och ersättningar	206	-	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Finland	206	-	-	-
Litauen				
Löner och ersättningar	16	14	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Litauen	16	14	-	-
Lettland				
Löner och ersättningar	40	35	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa Lettland	40	35	-	-
USA				
Löner och ersättningar	621	473	-	-
- därav till styrelse och VD	-	-	-	-
Summa USA	621	473	-	-
Summa	37 284	22 322	-	-

Villkor för verkställande direktör

Uppsägningstiden från företagets sida är sex månader. Uppsägningstiden från verkställande direktörens sida är sex månader. Månadslön utgår med 131 KSEK och pensionsvillkoren är enligt företagets generella villkor. Bonus för 2015 till verkställande direktör uppgår till 586 KSEK. Lönen utbetalas i Zinzino Nordic AB samt Zinzino AS.

Medeltalet anställda

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Kvinnor	63	47	-	-
Män	39	15	-	-
Medeltal anställda	102	62	-	-

Under året har 658 (623) 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 2 025 kkr (1 126 kkr) inom koncernen.

Könsfördelning i företagsledning

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Styrelseledamöter	37	33	4	4
- varav kvinnor	2	2	1	1
- varav män	35	31	3	3
Verkställande direktörer	1	1	1	1
- varav kvinnor	-	-	-	-
- varav män	1	1	1	1
Övriga ledande befattningshavare	14	10	7	7
- varav kvinnor	6	4	4	4
- varav män	8	6	3	3
Totalt antal kvinnor	8	6	5	5
Totalt antal män	44	38	7	7
Summa	52	44	12	12

NOT 11 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Avskrivningar / nedskrivningar	7 133	2 821	16	-
Valutakursvinster	-11 702	-2 803	-271	-
Valutakursförluster	8 840	120	-	-
Summa poster som inte ingår i kassaflödet	4 271	138	-255	-

NOT 12 AVSKRIVNINGAR OCH NEDSKRIVNINGAR

Avskrivningar enligt plan	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Immateriella anläggningstillgångar	990	743	-	-
Inventarier	1 033	452	-	-
Goodwill	5 094	492	-	-
Varumärkesskydd	16	-	16	-
Summa avskrivningar enligt plan	7 133	1 687	16	-
Nedskrivning av immateriella anläggningstillgångar	-	1 134	-	-
Summa avskrivningar och nedskrivningar	7 133	2 821	16	-

NOT 13 SKATT

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Aktuell skatt	-1 207	-279	-	-
Uppskjutna skatter som uppkommit eller återförts under perioden	-6 424	14 570	-492	1 311
Omvärdering av uppskjutna skattefordringar	-264	-	-	-
Skatt på årets resultat	-7 895	14 291	-492	1 311
Redovisat resultat före skatt	17 555	18 448	2 228	-2 291
Skatt beräknad enligt gällande skattesats (22 %)	-3 862	-4 059	-490	504
Skatteeffekter av ej avdragsgilla kostnader	-47	-38	-2	-
Skatteeffekter av ej skattepliktiga intäkter	0	1	0	-
Effekt av utländska skattesatser	-2 147	-1 086	-	-
Effekt av goodwillavskrivning	-1 121	-108	-	-
Effekt av underskottsavdrag	-	19 317	-	807
Övrigt	-718	264	-	-
Redovisad skattekostnad	-7 895	14 291	-492	1 311

NOT 14 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen	Goodwill	Programvara	Övriga	Summa
			immateriella tillgångar	
Akkumulerade anskaffningsvärden				
Ingående balans 1 januari 2015	51 141	4 768	3 001	58 910
Omräkningsdifferens	-	-	-699	-699
Justering förvärvsanalys	-2 099	-	-	-2 099
Upparbetat värde	-	11 686	516	12 202
Utgående balans 31 december 2015	49 042	16 454	2 818	68 314
ACKUMULERADE AVSKRIVNINGAR				
Ingående balans 1 januari 2015	-492	-2 587	-	-3 079
Årets avskrivningar	-5 094	-695	-295	-6 084
Utgående balans 31 december 2015	-5 586	-3 282	-295	-9 163
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2014	50 650	2 181	3 001	55 832
BOKFÖRT VÄRDE 31 DECEMBER 2015	43 456	13 172	2 523	59 151

* Moderbolaget har inga immateriella tillgångar

NOT 15 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	Koncernen		Modernbolaget	
	2015	2014	2015	2014
Ingående anskaffningsvärden	3 230	3 371	-	-
Omräkningsdifferens	546	-	-	-
Årets anskaffningar	815	466	-	-
Årets anskaffningar från förvärv	-	973	-	-
Årets utrangeringar	-	-1 580	-	-
Utgående anskaffningsvärden	4 591	3 230	-	-
Ingående avskrivningar	-1 266	-2 394	-	-
Omräkningsdifferens	-353	-	-	-
Årets utrangeringar	-	1 580	-	-
Årets avskrivningar	-1 033	-452	-	-
Utgående ack avskrivningar	-2 652	-1 266	-	-
Utgående planenligt restvärde	1 939	1 964	-	-

NOT 16 ANDELAR I DOTTERBOLAG

	Moderföretaget	
	2015	2014
Ingående anskaffningsvärde	79 522	18 768
Förvärv aktier Zinzino Nordic	910	623
Förvärv Zinzino Sp z o. o.	-	8
Förvärv Faun Pharma AS	1 734	9 919
Förvärv av BioActive Foods AS	-	50 203
Utgående bokfört värde	82 166	79 522

Dotterföretagens namn	Andel i %	Rösträttsandel i %	Org.nr	Säte
Zinzino Nordic AB	93%	98%	556646-5893	Göteborg
Zinzino OÜ	100%	100%	302606327	Tallinn
Zinzino UAB	100%	100%	12057494	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

Av Zinzino Nordic AB helägda dotterbolag:

			2015	2014
Specifikation av dotterföretag	Andel i %	Rösträtts- andel i %	Bokfört värde	Bokfört värde
Zinzino Sverige AB	100%	100%	100	100
Zinzino ApS	100%	100%	155	155
Zinzino AS	100%	100%	112	112
Zinzino Oy	100%	100%	77	77
Poxian AB	100%	100%	100	100
PGTwo AB	100%	100%	100	100
2 Think	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
2 Think AB	556667-3983	Göteborg

NOT 17 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Skatteeffekt på underskottsavdrag	7 882	14 570	819	1 311
Summa	7 882	14 570	819	1 311

NOT 18 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncern		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Förutbetalda hyreskostnader	345	265	-	-
Förutbetalda övriga kostnader	1 995	1 286	-	37
Förutbetald kostnad för säljkonferensen	2 825	3 300	-	-
Fordran kontokort	4 754	2 443	-	-
Förutbetalt varumärkesskydd	-	-	147	163
Summa	9 919	7 294	147	200

NOT 19 AKTIEKAPITAL

Av bolagets totala antal aktier, 30 900 025 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

NOT 20 CHECKRÄKNINGSKREDIT

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

NOT 21 ÖVRIGA SKULDER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Momsskuld	4 283	3 929	49	-
Innehållen personalskatt	516	874	-	-
Lagstadgade sociala avgifter	1 218	890	-	-
Provisionsskuld	24 842	20 543	-	-
Skuld aktieägare BAF	-	10 203	-	10 203
Skuld till kreditinstitut	2 013	2 470	-	-
Okända inbetalningar	1 798	2 344	-	-
Övriga skulder	2 891	5 570	165	165
Summa	37 561	46 823	214	10 368

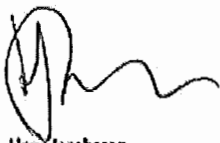
NOT 22 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2015	2014	2015	2014
Upplupna lönerelaterade kostnader	5 416	6 173	-	-
Upplupen provision	4 264	5 426	-	-
Upplupen revision	424	622	40	79
Upplupen fraktkostnad	597	570	-	-
Upplupna IT-kostnader	353	495	-	-
Upplupen hyreskostnad	95	1 063	-	-
Övriga upplupna kostnader	486	525	-	50
Summa	11 635	14 874	40	129

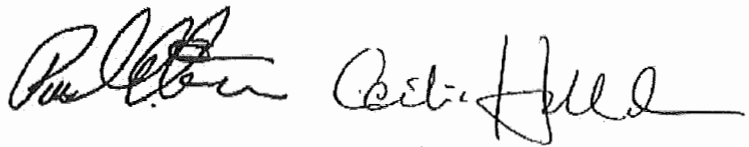
NOT 23 SPÄRRADE BANKMEDEL

Koncernen har företagsinteckningar om 6 000 KSEK samt tullgarantier om sammanlagt 1 765 KSEK. Spärrade bankmedel uppgår till 1 916 KSEK (649 KSEK) och avser bankgarantier till leverantörer.

Göteborg den 26 april 2016



Hans Jacobsson
Styrelseordförande

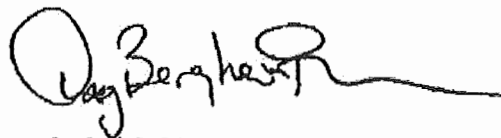


Pierre Mårtensson
Styrelseledamot

Cecilia Håkner
Styrelseledamot

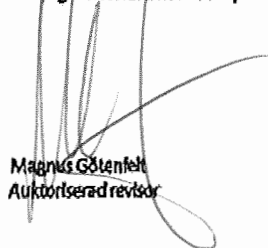


Staffan Hillberg
Styrelseledamot



Dag Berghelm Pettersen
Verkställande Direktör

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



Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisör

Revisionsberättelse

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

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

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

Revisorns ansvar

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

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

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

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2015 och av dessas finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

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

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

Revisorns ansvar

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

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

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

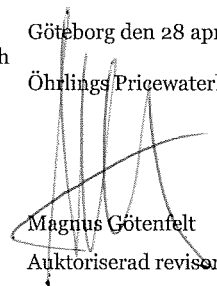
Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

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

Göteborg den 28 april 2016

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB



Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor

