

# ZINZINO



ÅRSREDOVISNING 2019



---

# DETTA ÄR ZINZINO

---

Zinzino AB (publ.) är ett direktförsäljningsbolag som är verksamt i Europa, Australien och Nordamerika. Zinzino marknadsför och säljer produkter inom två produktlinjer: Zinzino Health, med fokus på långsiktig hälsa, och Zinzino Coffee, bestående av espressomaskiner, kaffe och te.

Zinzino äger norska forskningsbolaget BioActive Foods AS och produktionsenheten Faun Pharma AS. Zinzino har drygt 130 anställda. Företaget har sitt säte i Göteborg, kontor i Helsingfors, Riga, Oslo, Adelaide (Australien) samt Florida (USA). Zinzino är ett publikt aktiebolag, vars aktie är noterad på Nasdaq First North.

## Årsstämma

Årsstämma 2020 hålls i bolagets lokaler på Hulda Mellgrens Gata 5 i Västra Frölunda den 15 maj kl. 14.30. Aktieägare kan kontakta valberedningen med förslag på styrelseledamöter eller övriga motioner till årsstämman. Förslagen måste skickas till valberedningens ordförande via [shares@zinzino.com](mailto:shares@zinzino.com) senast den 1 maj 2020.

Valberedningens förslag till styrelseledamöter, styrelsens arvode och revisorer presenteras i kallelsen till årsstämman. För ytterligare information om årsstämman hänvisas till bolagets hemsida [www.zinzino.com](http://www.zinzino.com).

## Rapportkalender:

Delårsrapport Q1 2020 publiceras 2020-05-14  
Delårsrapport Q2 2020 publiceras 2020-08-28  
Delårsrapport Q3 2020 publiceras 2020-11-20  
Bokslutskommuniké Q4 2020 publiceras 2021-02-26





# INNEHÅLL

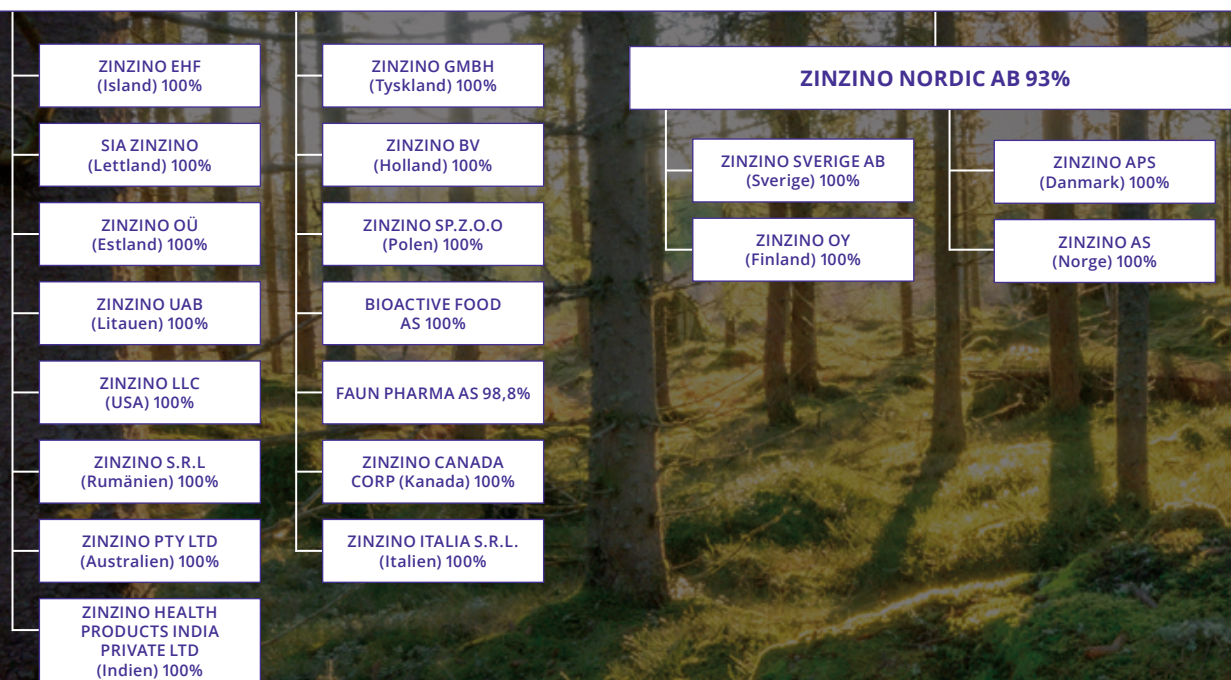
---

<b>2</b>	Kort historik
<b>3</b>	Innehållsförteckning
<b>4</b>	Koncernstruktur
<b>5</b>	Finansiell sammanfattning
<b>6</b>	VD har ordet
<b>8</b>	Året som gått
<b>10</b>	Geografisk fördelning av försäljning
<b>12</b>	Försäljning per region
<b>17</b>	Tillväxtresan fortsätter
<b>18</b>	Väsentliga händelser under året
<b>20</b>	Faun Pharma
<b>22</b>	Tidslinje
<b>24</b>	Produktnyheter
<b>25</b>	Produktsegment
<b>26</b>	Försäljning per produktsegment
<b>28</b>	Ett mångkulturellt Zinzino
<b>30</b>	Ambassador Jutta Bulcke
<b>32</b>	CSR
<b>34</b>	Varför direktförsäljning
<b>36</b>	Bolagsstyrningsrapport
<b>42</b>	Styrelse
<b>44</b>	Ledningsgrupp
<b>46</b>	Ägarförhållande & aktieutveckling
<b>48</b>	Optionsprogram & utdelningspolicy
<b>50</b>	Förvaltningsberättelse
<b>44</b>	Resultat och finansiell ställning och förslag till vinstdisposition
<b>56</b>	Koncernens Resultaträkning
<b>58</b>	Koncernens Balansräkning
<b>60</b>	Koncernens Rapport över eget kapital
<b>61</b>	Koncernens Kassaflödesanalys
<b>62</b>	Moderbolagets Resultaträkning
<b>64</b>	Moderbolagets Balansräkning
<b>66</b>	Moderbolagets Rapport över eget kapital
<b>67</b>	Moderbolagets Kassaflödesanalys
<b>68</b>	Noter
<b>102</b>	Revisionsberättelse



# KONCERNSTRUKTUR

## ZINZINO AB






# FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

Koncernens nyckeltal	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Totala intäkter</b>	770,6	576,6	540,3	478,9	443,8
<b>Nettoomsättning</b>	710,8	532,9	495,1	436,1	388,7
<b>Försäljningstillväxt</b>	34%	7%	13%	7%	24%
<b>Bruttovinst</b>	232,3	182,8	159,8	153,8	149,3
<b>Bruttovinstmarginal</b>	30,1%	31,7%	29,6%	32,1%	33,6%
<b>Rörelseresultat före avskrivning</b>	33,5	23,7	11,1	23,0	25,6
<b>Rörelsemarginal före avskrivning</b>	4,4%	4,1%	2,1%	4,8%	5,8%
<b>Rörelseresultat</b>	14,8	6,4	1,0	14,0	18,5
<b>Rörelsemarginal</b>	1,9%	1,1%	0,2%	2,9%	4,2%
<b>Resultat före skatt</b>	13,9	5,7	0,8	13,9	17,6
<b>Nettoresultat</b>	11,3	4,7	-0,8	9,7	9,7
<b>Nettomarginal</b>	1,5%	0,8%	-0,2%	2,0%	2,2%
<b>Nettoresultat per aktie efter skatt före utspädning SEK</b>	0,33	0,13	neg	0,31	0,32
<b>Nettoresultat per aktie efter skatt vid full utspädning SEK</b>	0,32	0,13	neg	0,29	0,29
<b>Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	71,3	29,8	25,3	-3,5	-16,2
<b>Likvida medel</b>	76,8	45,5	48,4	23,3	26,9
<b>Soliditet</b>	13%	20%	44%	50%	56%
<b>Eget kapital per aktie SEK före utspädning</b>	1,24	1,55	2,47	2,82	2,88
<b>Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden</b>	32 580 025	32 580 025	32 580 025	31 359 861	30 659 402
<b>Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden vid full utspädning</b>	32 846 326	32 580 025	34 081 395	33 780 025	33 454 470

Uppgifter gällande åren 2015-2017 baseras på tidigare redovisningsprinciper.



A man in a blue suit and orange tie is speaking at a podium. He is wearing a headset microphone and has his hands clasped in front of him. A glass of water and a pair of glasses are on the podium. The background is a dark stage with blue and green lighting.

*“Vi siktar fortfarande på mer än 30% tillväxt för att leverera en omsättning på mer än 1 miljard kronor under 2020”*



# MYCKET STARK TILLVÄXT PÅ 34% UNDER 2019

Det sista kvartalet avslutades mycket starkt med en tillväxt på hela 52%, vilket innebär att året som helhet hade en tillväxt på 34%. Vi är förstås väldigt nöjda över den positiva trenden som hållit i sig från början av 2019 till slutet av året. Det ger oss goda anledningar att vara optimistiska och ökar vår tilltro till 2020 trots Covid-19-pandemin.

Vi siktar på mer än 30% tillväxt och en försäljning på mer än 1 miljard kronor under 2020. Samtidigt skall vår lönsamhet bli ännu bättre i jämförelse med tidigare år. Det ambitiösa målet för försäljning och lönsamhet är ett resultat av den starka tillväxten som gör att vi skapar skalfördelar i framtiden och därmed ger en positiv påverkan på lönsamheten.

## COVID-19

Hela världen skakar och förändras extremt snabbt under Covid-19-pandemin. Vi har vidtagit ansvarsfulla försiktighetsåtgärder för alla våra anställda, och de flesta av våra medarbetare arbetar hemifrån tills myndigheterna förmedlar annat och pandemin saktar ner. Det mesta av vår verksamhet är online och merparten av vårt arbete kan utföras utan resor. Vi anpassar och förändrar alla våra aktiviteter mot sälj och kunder online för att bevara tillväxten. Särskilt noggranna är vi när det gäller vår egen tillverkningsanläggning, och vi har fyllt våra lager med nödvändiga varor så våra kunder och distributörer kan få sina produkter så länge transporterna fungerar. Vi har gjort allt i vår makt för att skydda våra medarbetare, kunder, distributörer och vår verksamhet från pandemin. Vi följer noga nyheter och myndighetsbeslut för att skydda oss själva.

Viruset kommer att påverka oss på olika sätt: resor, produktion, produktleveranser, transporter, event, kostnader med mera. Men i skrivande stund har vår försäljning inte sjunkit på grund av Covid-19, och vi vet från det förflutna att kriser föder nya uppfinningar.

Vi har en stark kultur och vi har redan drivit delar av försäljningen från hemmakontor och online sedan många år tillbaka. Vi har en stark förvisning om att Zinzino kommer att gå starkt ur denna tid, vilket tiden kommer att utvisa. Vi använder situationen för att implementera bättre strategier för online-försäljning som ger oss fördelar inför framtiden men vi planerar ändå för det värsta och hoppas på det bästa.

## E-HANDEL

De senaste åren har vi investerat avsevärt för att skapa tillväxt och öka kundnöjdheten för att nå våra övergripande mål och ambitioner. Under 2019 implementerade vi en stor digital förändring. Det är oerhört viktigt för oss att bli skickliga på nätet, med allt vad det innebär: webbsida, betalssystem och varumärkesprofilering på sociala medier.

Nu när vi etablerar oss i allt fler länder i världen är vi utrustade med unika produkter inom förebyggande hälsovård och att vi kommer att lyckas med stöd av våra utmärkta digitala verktyg. Vi lanserade en ny webbsida med ett helt nytt utseende under det tredje kvartalet i kombination med förbättrade betallösningar. Dessutom lanserade vi en global online-butik för kunder över hela världen. Dessutom har vi uppgraderat vår profil för sociala medier med fantastiskt innehåll för att stärka upplevelsen av varumärket. Vi arbetar ständigt med att förbättra E-handeln och lanserar en helt ny och uppdaterad Zinzino test-sida under 2020 som kommer att driva vårt varumärke inom test-baserade kosttillskott till nya höjder.

## NYA MARKNADER

Vi lanserade Australien i början av april 2019, och det har varit en stor framgång. Det var bara början på vårt inträde i Asien/Oceanien. Jag tror mycket på den asiatiska marknaden och vi har förvärvat VMA Life, ett företag med verksamhet i Hong Kong, Thailand, Taiwan, Singapore och Malaysia. Det är verkligen spännande. Dessutom arbetar vi internt med stora marknader som Ryssland, Ukraina, Sydafrika och Indien, som kommer att lanseras inom de kommande 18 månaderna.

Vi har under 2019 och början av 2020 ökat våra marknadsföringsinsatser betydligt, vilket har genererat en snabbare försäljningstillväxt. Vi attraherar också mer uppmärksamhet från nya distributörer som vill ansluta sig till Zinzino. Med ökade intäkter och större finansiella muskler har vi kunnat anställa flera duktiga medarbetare som kan hjälpa oss att öka tillväxten och hastigheten på vår produktutveckling. Vi har en extremt skalbar affärsmodell och kommer att arbeta hårt mot en lönsam tillväxtresa de närmaste åren.

*“Vårt finansiella mål är lönsam tillväxt, vilket vi arbetar mot genom våra långsiktiga strategiska planer.”*

## Dag Bergheim Pettersen, CEO Zinzino

Inspire Change in Life



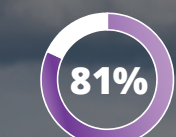
# ÅRET SOM GÅTT 2019

## Q1

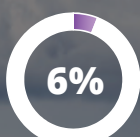
Zinzino lanserade under ingången av 2019 en ny försäljningskampanj som visade sig vara väldigt lyckad sett till den goda försäljningstillväxten, det stora antalet nya distributörer och kunder som tillkom under kvartalet. Kampanjen riktades mot distributörsorganisationerna för att stimulera aktiviteten och förmågan att attrahera nya distributörer. Efter det lyckade utfallet beslutades att förlänga erbjudandet under hela 2019. Med stöd av kampanjen steg de totala intäkterna med 21% till 168,3 (156,2) MSEK för första kvarvalet. EBITDA uppgick till 11,8 (12,7) MSEK. Det första kvartalet 2019 var Zinzinos första finansiella rapport enligt IFRS.

Försäljning MSEK **168,3** (138,7)

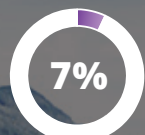
Intäkter



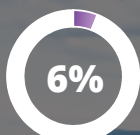
HEALTH  
(2019; 136,9 (102,2) MSEK)



COFFEE  
(2019; 9,4 (10,3) MSEK)

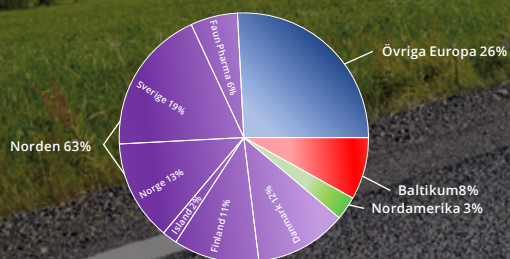


ÖVRIGA INTÄKTER  
(2019; 12,0 (10,3) MSEK)

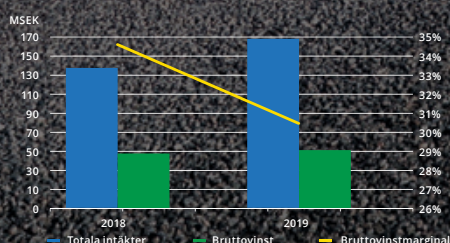


FAUN  
(2019; 10,0 (15,9) MSEK)

Geografisk fördelning försäljning



Försäljning och Bruttovinst



## Q2

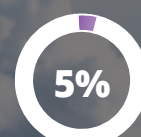
Under andra kvartalet fortsatte den goda försäljningstillväxten och de totala intäkterna ökade med 23% till 179,5 (145,5) MSEK. EBITDA-resultatet ökade till 11,0 (9,4) MSEK, allt jämfört med andra kvartalet 2018. Utöver det genomfördes en mycket lyckad försäljningsstart i Australien där försäljningen genast tog fart med många nytillkomna distributörer och kunder. Zinzino fortsatte också den digitala utvecklingen där bl.a. den nya kommunikationsportalen som hanterar bolagets kommunikation till både distributörer och kunder färdigställdes. Dessutom lanserades den nya produkten Essent, nästa generations kapselbaserade kosttillskott inom Omega-3.

Försäljning MSEK **179,5** (145,5)

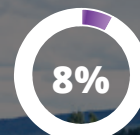
Intäkter



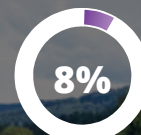
HEALTH  
(2019; 142,4 (104,3) MSEK)



COFFEE  
(2019; 9,2 (10,5) MSEK)

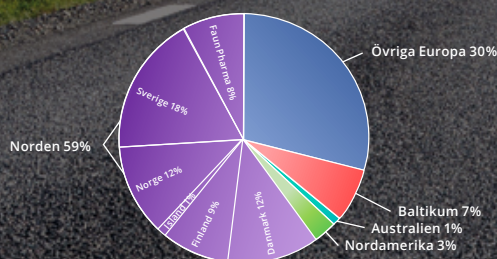


ÖVRIGA INTÄKTER  
(2019; 13,7 (11,9) MSEK)

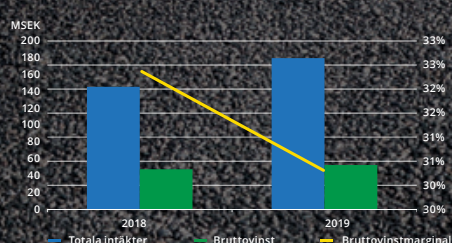


FAUN  
(2019; 14,2 (18,8) MSEK)

Geografisk fördelning försäljning



Försäljning och Bruttovinst





# Q3

Försäljningstillväxten ökade under tredje kvartalet då de totala intäkterna steg med 36% till 186,5 (136,7) MSEK. EBITDA uppgick till 4,4 (5,8) MSEK jämfört med tredje kvartalet 2018 och det medförde att styrelsen för andra gången under året fick skriva upp helårsprognosen. Det lanserades en uppdatering av hemsidan med modern design som speglar företagets varumärke. Shoppingupplevelsen gjordes snabbare, enklare och roligare samtidigt som det blev mycket lättare att hitta produkter och information. Även den mobila köppplevelsen förbättrades så att helheten blev konsekvent oavsett plattform. Utöver det inleddes början på ett mycket lyckat samarbete med amerikanska utbildningsplattformen Life Leadership community.

Försäljning MSEK **186,5** (136,7)

## Intäkter



HEALTH  
(2019; 153,6 (101,3) MSEK)



COFFEE  
(2019; 6,9 (9,8) MSEK)

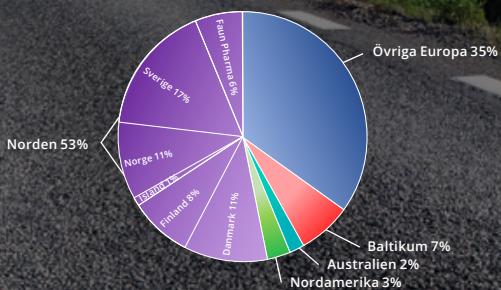


ÖVRIGA INTÄKTER  
(2019; 14,4 (11,8) MSEK)

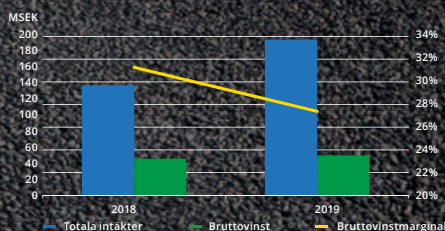


FAUN  
(2019; 11,6 (13,8) MSEK)

## Geografisk fördelning försäljning



## Försäljning och Bruttovinst



# Q4

Året avslutades med hela 52% försäljningstillväxt jämfört med sista kvartalet föregående år. De totala intäkterna steg till 236,3 (155,7) MSEK och EBITDA steg till 6,3 (-3,6) MSEK. Under kvartalet genomfördes Zinzinos årliga event i Globen, Stockholm med över 3000 distributörer från mer än 30 länder som närvarade. Utöver det tecknades en avsiktsförklaring om förvärv av VMA Life i sydostasien med syfte att utöka den geografiska expansionen till Singapore, Hong Kong, Thailand och Taiwan. Det jobbades dessutom vidare med den nya moderna förpackningsdesignen och utvecklingen av den nya testsidan.

Försäljning MSEK **236,3** (155,7)

## Intäkter



HEALTH  
(2019; 188,3 (116,6) MSEK)



COFFEE  
(2019; 9,5 (11,9) MSEK)

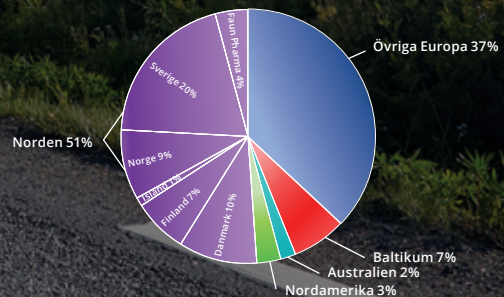


ÖVRIGA INTÄKTER  
(2019; 28,9 (12,1) MSEK)

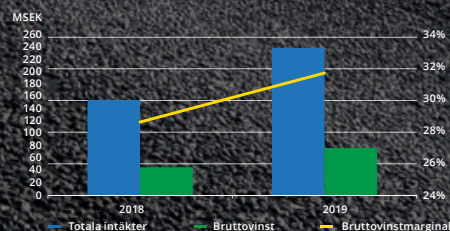


FAUN  
(2019; 9,6 (15,1) MSEK)

## Geografisk fördelning försäljning



## Försäljning och Bruttovinst

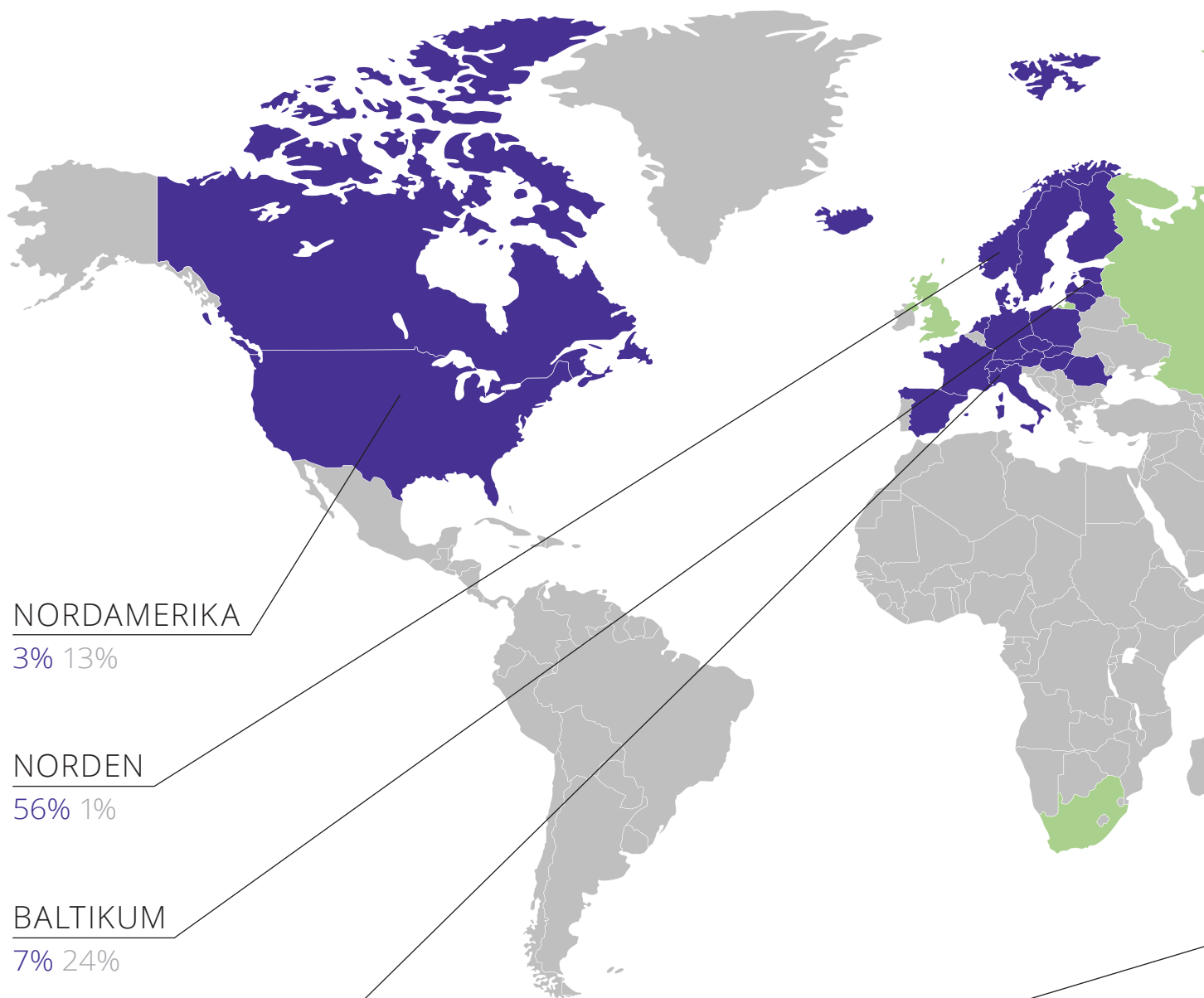




# GEOGRAFISK FÖRDELNING & FÖRSÄLJNINGSTILLVÄXT PER REGION

Den geografiska fördelningen av försäljningen 2019 samt försäljningstillväxt i jämförelse med föregående år ser ut som följer enligt kartan

- Öppna marknader
- Genomgår öppningsprocess



## NORDAMERIKA

3% 13%

## NORDEN

56% 1%

## BALTIKUM

7% 24%

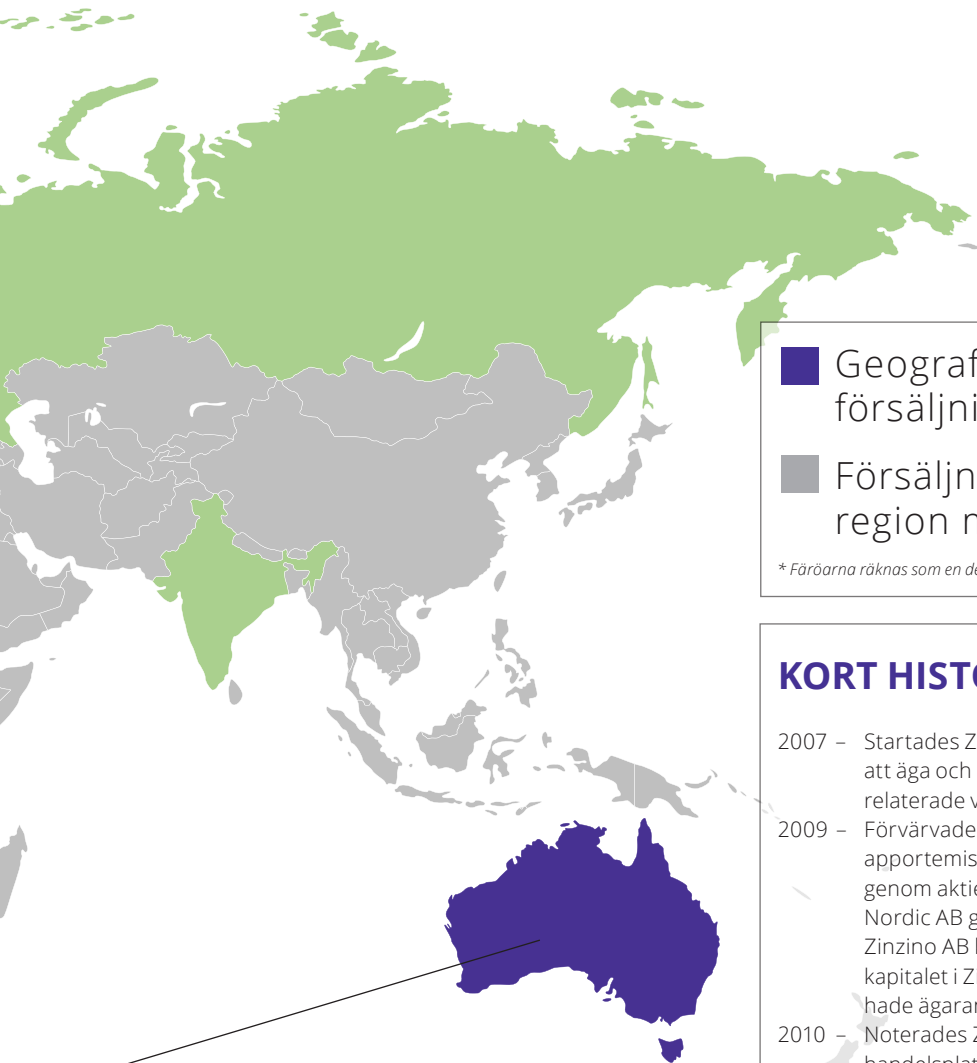
## ÖVRIGA EUROPA

33% 191%

## AUSTRALIEN

1% n/a





- Geografisk fördelning av försäljning 2019
- Försäljningstillväxt 2019 per region mot föregående år

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

## KORT HISTORIK

- 2007 – Startades Zinzino AB. Bolagets främsta verksamhet är att äga och utveckla företag inom direktförsäljning och relaterade verksamheter.
- 2009 – Förvärvades Zinzino Nordic AB genom dels en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företräddelsemission Zinzino Nordic AB genomförde i december. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97% av rösterna och 92% av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Fram till 31 december 2017 hade ägarandelen ökat till 93% av kapitalet.
- 2010 – Noterades Zinzino-aktien för handel på Aktietorget's handelsplats.
- 2011 – Utökades koncernen med bolag i Estland och Litauen.
- 2012 – Startades bolag i Lettland och på Island.
- 2013 – Startades ett bolag i USA med säte i Jupiter, Florida.
- 2014 – Utökades koncernen ytterligare genom bolag i Polen och Holland. Samma år förvärvade Zinzino AB resterande aktier i BioActive Foods AS och 85% av aktierna i Faun Pharma AS. Detta var även året då Zinzino AB noterades för handel på Nasdaq OMX First North.
- 2015 – Startades bolag i Kanada och ägarandelen i Faun Pharma AS utökades till 98,8%.
- 2016 – Startades ett dotterbolag i Tyskland. Öppnades försäljning till samtliga EU-länder.
- 2017 – Öppnades försäljning till Schweiz.
- 2018 – Nya dotterbolag i Rumänien och Italien.
- 2019 – Nya dotterbolag i Australien och Indien.



# FÖRSÄLJNING PER REGION

Gemensamt för Zinzinos tillväxtmarknader är att de drivs av engagerade distributörer som arbetar strukturerat och aktivt. I Centraleuropa är medelåldern generellt högre på återförsäljarna och många har stor erfarenhet av direktförsäljning och/eller hög utbildningsnivå. Gemensamt är att de har breda kontaktnät över gränserna till närbelägna länder i regionen. Arbetet bedrivs med ett stort fokus på Zinzinos Balance-koncept som tagits emot positivt av ett stort antal nya kunder på Zinzinos nya marknader. Bolaget genomför en rad åtgärder för att stimulera försäljningstillväxten på de olika marknaderna.

## NORDEN

I Norden ökade de totala intäkterna med 1% till 429,2 (424,5) MSEK. I Sverige fortsatte den fina trenden med god försäljningstillväxt och hög distributörsaktivitet under 2019. Utvecklingen på den danska marknaden var också god om än med något lägre försäljningstillväxt än i Sverige. I Norge och Finland var trenden under första halvåret nedåtgående men detta stannade av under senare delen av året efter ökad distributörsaktivitet på de båda marknaderna. På Island var distributörsaktiviteten genomgående låg under året med svag försäljning som följd. Faun Pharma, koncernens dotterbolag och tillika tillverkningsenhet, hade generellt under 2019 mycket högre andel intern produktion, en naturlig följd av den ökade tillväxttakten i övriga delar av koncernen. Det medförde att den externa försäljningen i tillverkningsenheten var lägre jämfört med 2018, vilket också bidrog till regionens blygsamma tillväxt jämfört med motsvarande period föregående år.

### MSEK

Tillväxt mot föregående år	1%
Andel av Zinzinos totala försäljning	56%
Nettoomsättning	388,2
Övriga intäkter	41,0
<b>Totala intäkter</b>	<b>429,2</b>

**ZINZINO HEALTH 71%**

**ZINZINO COFFEE 7%**

**ZINZINO OTHER 11%**

**ZINZINO FAUN 11%**



## BALTIKUM

I Baltikum ökade intäkterna under året sammanlagt med 24% till 55,0 (44,5) MSEK. Trenden 2019 var generellt god i Baltikum med stark försäljnings-tillväxt i Lettland, där Zinzinos distributörer under långt tid haft ett stort fokus på kundtillväxt, i kombination med ökad tillväxt i Litauen och Estland. Distributörsaktiviteten ökade, mycket till följd av de distributörskampanjer som lanserades i början av året som distributörerna i Litauen och Lettland sedan svarat bra på. Den ökade distributörsaktiviteten resulterade i att nyförsäljningen i Litauen och Lettland under 2019 var på mycket högre nivåer med föregående år och generellt även jämfört med flera år tillbaka.

MSEK	
Tillväxt mot föregående år	24%
Andel av Zinzinos totala försäljning	7%
Nettoomsättning	49,5
Övriga intäkter	5,5
Totala intäkter	55,0

**ZINZINO HEALTH 81%**

**ZINZINO COFFEE 9%**

**ZINZINO OTHER 10%**

## ÖVRIGA EUROPA

Bland de övriga länderna i Europa var tillväxten riktigt god under 2019 och regionens intäkter steg sammanlagt med 191% till 252,3 (86,7) MSEK. Utvecklingen var mycket stark i de centraleuropeiska marknaderna Ungern, Polen, Tjeckien och Slovakien. Utvecklingen som drevs av ett gemensamt kluster av distributörer som arbetat organiserat över gränserna vilket bidrog till ökad dynamik som drev försäljningstillväxten. God tillväxt även i Tyskland och Österrike där den erfarna distributörsorganisationen drev sin verksamhet på ett liknande sätt med gott resultat. Även god tillväxt i Storbritannien och Irland, främst under andra halvåret 2019. Ökad distributörsaktivitet i Italien, Grekland och på Cypern bidrog till tillväxten i Sydeuropa under året, där framförallt Grekland och Cypern hade god tillväxt under sista delen av året.

MSEK	
Tillväxt mot föregående år	191%
Andel av Zinzinos totala försäljning	33%
Nettoomsättning	239,5
Övriga intäkter	12,8
Totala intäkter	252,3

**ZINZINO HEALTH 95%**

**ZINZINO OTHER 5%**



# NORDAMERIKA

Under 2019 vidtog Zinzino ett antal olika strategiska åtgärder för att stimulera distributörsaktiviteten i Nordamerika. Under året tillsattes en ny operativ chef, med gedigen erfarenhet och kärnkompetens från tillväxtbolag inom direktförsäljningsindustrin. Utöver det uppdaterades webbsidor och gränssnitt för distributörerna för att motsvara de högt ställda kraven från de nordamerikanska distributörsleden. Ett viktigt steg i detta arbete var lanseringen av den nya hemsidan med anpassad design och funktion för den nordamerikanska marknaden. Utöver det inleddes ett samarbete med livsstilsbolaget Life Leadership för att addera ytterligare en viktig försäljningskanal på den nordamerikanska marknaden. Sammantaget har de insatser Zinzino genomfört, stimulerat distributörsaktiviteten som är så betydelsefull för att få tillväxt på denna strategiskt viktiga marknad för Zinzino. Detta har gjort att de totala intäkterna steg med 13% till 23,6 (20,9) MSEK.

MSEK	
Tillväxt mot föregående år	13%
Andel av Zinzinos totala försäljning	3%
Nettoomsättning	23,3
Övriga intäkter	0,3
Totala intäkter	23,6

**ZINZINO HEALTH 99%**

**ZINZINO OTHER 1%**

# AUSTRALIEN

Australien hade försäljningsstart i april 2019 och utvecklingen har varit mycket god sedan start. Ackumulerat fram till utgången 2019 uppgick intäkterna till 10,5 MSEK, varav mer än 50% genererades under årets sista kvartal. Den lyckade etableringen i Australien var starten på Zinzinos expansion i Asien och Oceanien. Bolaget har byggt upp en aktiv plan för maximal försäljningstillväxt och för hur nya distributörer och kunder i regionen ska attraheras av Zinzino.

MSEK	
Tillväxt mot föregående år	n/a
Andel av Zinzinos totala försäljning	1%
Nettoomsättning	10,2
Övriga intäkter	0,3
Totala intäkter	10,5

**ZINZINO HEALTH 98%**

**ZINZINO OTHER 2%**







# FÖRSÄLJNING PER REGION

## – EN JÄMFÖRELSE MELLAN REGIONERNA (MSEK)

LAND / MARKNAD	Norden	Baltikum	Övriga Europa	Nordamerika	Australien
Nettoomsättning	388,2	49,5	239,5	23,3	10,2
Övriga intäkter	41,0	5,5	12,8	0,3	0,3
<b>Andel Health</b>	71%	81%	95%	99%	98%
<b>Andel Coffee</b>	7%	9%	-	-	-
<b>Andel Övriga</b>	11%	10%	5%	1%	2%
<b>Andel Faun</b>	11%	n/a	n/a	n/a	n/a
<b>Tillväxt mot föregående år</b>	1%	24%	191%	13%	n/a
<b>Andel av koncernens totala försäljning</b>	56%	7%	33%	3%	1%
				<b>Totalt</b>	<b>770,6</b>



# TILLVÄXTRESAN FORTSÄTTER



Story Bridge i Brisbane, Australien.

## UTÖKAD VERKSAMHET I TJECKIEN OCH SLOVAKIEN EFTER GYNNNSAM FÖRSÄLJNINGsutveckling

Försäljningsutvecklingen har sedan försäljningsstarten sommaren 2016 varit mycket god i flera centraleuropeiska länder. Framför allt har den ungerska marknaden ökat i omsättning och landet har på mycket kort tid vuxit till en försäljningsmässigt viktig marknad. Landets strategiska placering centralt i Europa har bidragit till synergieffekter mellan försäljningsorganisationerna i länderna i regionen. Dessa synergier har resulterat i att försäljningen under 2019 ökat snabbt i de båda närliggande länderna Tjeckien och Slovakien. Det innebär lokalt anpassad webbsida, marknadsmaterial och betalningslösningar.

## ITALIEN BLEV OFFICIELL ZINZINOMARKNAD

Zinzino genomförde en gedigen etableringsprocess för att bilda ett nytt dotterbolag på den italienska marknaden. Försäljningen på den italienska marknaden har ökat stadigt och varit en stor bidragande orsak till försäljningsutvecklingen i Sydeuropa. Tack vare ett gott samarbete med lokala branschkonsulter kunde bl.a. en lokalt anpassad ersättningsmodell till försäljningskåren skapas. Den italienska marknaden är mycket intressant för direktförsäljning men samtidigt hårt reglerad. Därför var det viktigt att etableringen genomfördes på ett optimalt sätt.

## FÖRSÄLJNINGSTART I AUSTRALIEN

I början av april ägde försäljningsstarten rum för den australiensiska marknaden. Verksamheten bedrivs via det nystartade dotterbolaget Zinzino PTY med säte i Sydney. För att marknadsföra Zinzino i Australien har ett samarbete inletts med en branschkonsult som kommer att agera som operativt ansvarig lokalt under de första 18 månaderna. Det har även etablerats ett lokalt distributionscenter och kundsupportkontor i Adelaide som dessutom har en online marketing-funktion, allt för att möta den snabbt ökande kundstocken i landet.

## FÖRVÄRV AV VMA LIFE I SINGAPORE

I början av april 2020 signerade Zinzino det slutgiltiga förvärvsavtalet med VMA Life, ett direktförsäljningsbolag inom hälsa och skönhet. VMA bedriver verksamhet i Malaysia, Thailand, Taiwan, Hong Kong och Singapore. Genom samarbetet förväntas Zinzinos produkter och affärsmodell öka försäljningen redan under 2020. Enligt signerat avtal skall Zinzino vid tillträdet betala en fast köpeskillning om 0,4 mUSD fördelat på 50% kontant och 50% nyemitterade Zinzino aktier. Sedan tillkommer villkorade tilläggsköpeskillningar baserat på försäljningsutvecklingen under 2020–2023. De totala tilläggsköpeskillningarna uppgår till maximalt 1,15 mUSD fördelat på 50% kontant och 50% aktier. Förvärvet finansieras med egen kassa och tilläggsköpeskillningarna kommer att genereras genom vinster från VMA Life.

## FLERTALET NYA GLOBALA ETABLERINGSPROCESSER INITIERADE

Under året har Zinzino arbetat vidare med etableringen i Storbritannien, Indien, Ryssland, Sydafrika, Grekland, Cypern och Hong Kong. Efter flertalet genomförda etableringsprocesser under de senaste åren, har bolaget lärt sig vikten av att göra ett gediget förarbete och att anpassa verksamheten till de lokala förutsättningarna på varje marknad. Zinzino kommer att fortsätta utveckla "best-practice" genom de erfarenheter bolaget får under etableringsprocesserna och tillpassa verksamheterna att för att uppnå snabb tillväxt på de nya marknaderna 2020. Enligt nuvarande prognos kommer Zinzino att öppna Storbritannien och därefter Hong Kong preliminärt under andra respektive tredje kvartalet 2020

Zinzino arbetar långsiktigt och investerar mycket resurser i utveckling av IT-system och marknadsverktyg, vilket genererar tillväxt på både kort och lång sikt. När bolaget genomför en etablering på en ny marknad sker detta främst när bolagets marknadsanalys visar att det finns goda möjligheter att etablera en slagkraftig försäljningsorganisation lokalt. Detta sker främst via kontakter till den redan etablerade försäljningsorganisationen på närliggande marknader. Just detta ligger bakom den goda försäljningsutvecklingen på de relativt nyetablerade marknaderna i Central- och Sydeuropa. Ibland kan dessa kontakter även bära över kontinenter vilket legat bakom lanseringen i Australien och det pågående nyetableringsprojektet i Indien.



# VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER ÅRET



BalanceOil+

## FÖRSTA FINANSIELLA RAPPORTEN ENLIGT IFRS

Bolagets Q1-rapport 2019 var den första finansiella rapporten där Bolaget bytte regelverk från K3 till IFRS med övergångsdatum den 1 januari 2018. Effekten av bytet innebar att jämförelsesiffrorna för varje kvartal samt helåret 2018 räknades om till IFRS. Beskrivning och kvantifiering av övergångseffekter finns i bolagets Q1-rapport 2019 samt i årsredovisningens notavsnitt.

## NY KRAFTFULL FÖRSÄLJNINGSKAMPANJ STIMULERADE TILLVÄXTEN UNDER ÅRET

Zinzino lanserade under ingången av 2019 en ny försäljningskampanj som visade sig väldigt effektiv sett till den goda försäljningstillväxten och det stora antalet nya distributörer och kunder som tillkom under året. Kampanjen riktades mot distributörsorganisationerna för att stimulera aktiviteten och förmågan att attrahera nya distributörer men där bonusutfall aktiverades först när distributören registrerat ett visst antal nya kunder med fullgjorda abonnemangsförpliktelser under 2019. Efter det lyckade utfallet ingången av året valde Zinzino att förlänga erbjudandet tills vidare.

## NY OCH MODERN FÖRPACKNINGSDSIGN

Under hösten har Zinzino fokuserat på att ta fram en ny och modern förpackningsdesign för företagets hälsoprodukter. Den nya förpackningsdesignen frambringar en premiumkänsla och står för skandinavisk minimalism. Designen består av ett molekylmönster som symboliserar vetenskapsbaserat kosttillskott. Lanseringen av den nya förpackningsdesignen kommer att ske löpande under 2020.

## LANSERING AV ESSENT

### - NÄSTA GENERATIONS KOSTTILLSKOTT

Under andra kvartalet lanserade Zinzino Essent - nästa generations kosttillskott inom Balance. Produkten kommer i individuellt förpackade soft-gel kapslar. Det är ett ultrarent, molekylärt testat polyfenol omega kosttillskott baserat på helt naturliga ingredienser som justerar och upprätthåller 6:3-balansen säkert och skyddar samtidigt cellerna från att rosta (oxideras) samt hjälper till att upprätthålla normal funktion hos hjärna, hjärta och immunförsvaret. Den stora skillnaden mot tidigare kapselprodukter är att den dagliga dosen endast uppgår till 2-3 kapslar per dag i jämförelse med 8-12 kapslar, beroende på kroppsvikt. Produkten har blivit ett mycket viktigt verktyg på den nordamerikanska marknaden där kapselprodukter föredras framför flytande Omega-3 produkter. Utöver lanseringen av Essent har Zinzino lanserat en ny smak, BalanceOil Grapefruit Lemon Lime liksom ett nytt Viva sample pack, ett helt naturligt kosttillskott som arbetar på flera plan för att hjälpa förbättra humör och välbefinnande.

## NYTT SAMARBETE PÅ DEN NORDAMERIKANSKA MARKNADEN MED LIFE LEADERSHIP

Zinzino inledde under hösten ett samarbete med amerikanska Life Leadership Community. Genom samarbetet får Life Leaderships kunder tillgång till nästa generations test-baserade produkter inom kosttillskott från Zinzino. Life Leadership är en USA-baserad mobilanpassad shoppingplattform och peer-to-peer nätverk som genom sin digitala lösning hjälper kunder "Earn and Learn". Deras applikation "Life App" hjälper konsumenter få återbäring på sina dagliga inköp samtidigt som de utvecklar ekonomiska kunskaper och färdigheter. Dessutom bidrar "Life App", via sina verktyg och utbildningar, till att utveckla flertalet andra färdigheter som är viktiga i livet. Genom Life Leaderships mobilanpassade shoppingplattform och peer-to-peer nätverk, erbjuder Life Leadership Zinzinos produkter till sin växande kundbas.



## FOKUS PÅ DIGITAL VIDAREUTVECKLING

### NY KOMMUNIKATIONSPORTAL OCH MODERN BETALPLATTFORM

Under första kvartalet flyttades samtliga marknader till nya portalen som hanterar bolagets kommunikation till både distributörer och kunder. Under andra kvartalet automatiserades e-post utifrån enstaka händelser, vilket innebar att samtliga kunder och distributörer fick personlig och relevant information som presenterats på ett modernt sätt med snygg design. Utöver det har den nya moderna betalplattformen kopplats till fler marknader. Det medför fler lokala betalningsalternativ på de olika marknaderna, ökad transaktionsgrad, ökad säkerhet men även reducering av kostnader för bolaget.

### LANSERING AV NY ZINZINO MOBILE APP

Zinzino lanserade en ny mobil app strax efter årsskiftet som är ett tillägg till Zinzino Hub, ett digitalt prospekteringsverktyg för distributörer. Tjänsten finns tillgänglig på engelska med olika capture pages för de viktigaste Zinzino produkterna samt underlättar distributörernas rekrytering. Det är också ett bra verktyg för att enkelt dela Zinzino-relaterat innehåll med bild och text på Sociala Mediaplattformar. Genom aktiv användning av Zinzino Mobile App kan distributörer tjäna Activity poäng som sedan kan nyttjas på Zinzinos företagsevenet.

### LANSERING AV NY HEMSIDA

Under tredje kvartalet lanserades en helt ny design och en rad nya funktioner på webbplatsen. Webbplatsen fick en ny modern design som speglar företagets varumärke. En ny navigering lanserades och flödena kring produktval förenklades. Lanseringen inkluderar en snabb, enkel och rolig shoppingupplevelse som gör det lättare att hitta produkter och information. Mobilupplevelsen har förbättrats och gör det nu möjligt för kunder och distributörer att ha en konsekvent shoppingupplevelse på alla enheter som de använder. Denna lansering är det första steget i en kontinuerlig förbättringsprocess för att lyfta webbupplevelsen till nästa nivå.

### ÖKAT FOKUS PÅ SOCIAL MEDIA OCH NYA PARTNER VERKTYG

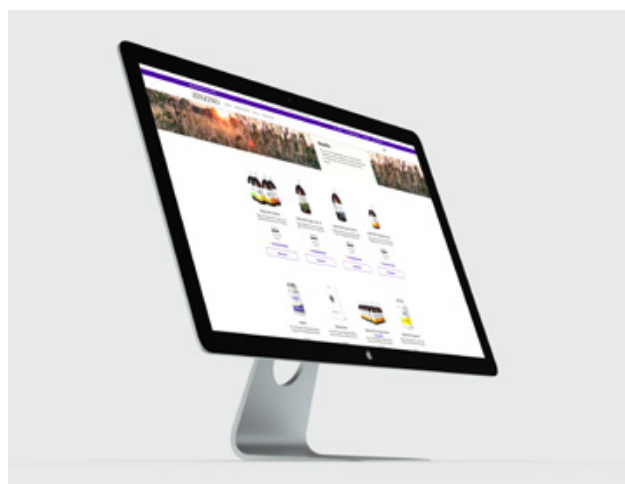
Under året har Zinzino fokuserat på framtagning av en social media strategi med initial inriktning på Instagram och Facebook. Genom den nya innehålls- och kanalstrategin skapades ett inspirerande och engagerande innehåll som riktar sig både mot kunder och distributörer. Som en del av arbetet skapades social mediabilder för distributörer samt andra digitala verktyg för en förbättrad digital närvaro. Ytterligare ett projekt som bolaget har arbetat med inom marknadsområdet var lansering av uppdaterade Marketing Rules & Ethics, ett dokument som vägleder distributörer med mer konkreta instruktioner om hur de som distributör kan arbeta med bland annat Sociala Medier. Under 2020 lanserades bland annat en Partner Nyhetsbrev på fem olika språk som distribueras ut veckovis per e-mail.

### PARTNER RECOGNITION

Att ge Recognition (erkännande) för bolagets distributörer är en viktig del av kulturen inom Zinzino. Av den anledningen arbetade bolaget fram ett nytt Recognition program bestående av filmer, diplom samt exklusiva troféer för titeln "Crown" och högre. Under 2020 kommer Zinzino fortsätta att utveckla projektet med målsättning att visa tacksamhet till företagets distributörer för det fantastiska arbete de genomför.

### HÄNDELSER EFTER RAPPORTPERIODENS SLUT

Under första kvartalet 2020 blossade ett globalt utbrott av Covid-19 upp. Zinzino har hittills under pandemins globala utbrott haft ökad försäljningstillväxt. Samtidigt har logistiken påverkats negativt, främst pga regulatoriska åtgärder gällande arbetstider från den franska staten, vilket försämrat leveranskapaciteten från det franska lagret i Faberville som levererar till de viktiga marknaderna i centrala Europa. Dessutom har transportererna försenats ytterligare efter ökade gränskontroller inom Europa. Det har också lanserats flertalet intäktsstimulerande kampanjer mot distributörsorganisationen vilket påverkat lönsamheten kortsiktigt i koncernen. Koncernledningen har vidtagit de åtgärder som motiverats för att minska konsekvenserna av COVID-19-pandemin för Zinzino och dess anställda. Personalen har fått förutsättningar för distansarbete och logistiken styrs om till Trollhättan.



Nytt utseende på zinzino.com



Våra nya Recognitiontroféer



# FAUN PHARMA

Den fantastiska tillväxt Zinzino har påverkat vårt dagliga liv på många sätt.

Faun är känt av distributörerna som "The Factory". Zinzino köpte kontraktstillverkaren av kosttillskott i slutet av 2014. En ny ledning anlätades och ett massivt arbete genomfördes för att göra Faun till en riktigt bra fabrik som kunnat bidra till expansionen av Zinzino i stor utsträckning.

När förvaltningen av Faun samlades i höstas för det årliga strategi- och planeringsmötet gjorde vi en sammanfattning av Fauns styrkor och svagheter. En så kallad SWOT-analys. Överst på vår lista över styrkor placerades att vi var en del av Zinzino. Ett stadigt flöde av ständigt ökande order är naturligtvis en av de saker som utgör denna styrka, men att vara en del av den energiska och kreativa Zinzino-kulturen är lika viktigt.

Jag har arbetat på Faun nästan ända sedan Zinzino köpte fabriken och har följt utvecklingen från första ordern av Xtend till att Zinzinos produkter utgör halva volymen. I början fick jag be grupper av Zinzinos distributörer som besökte fabriken om ursäkt och förmedla "idag kan jag inte visa packning av en Zinzino-produkt" till att numera framföra "just idag packar vi endast tre Zinzino-produkter". Det är väldigt spännande att nu kunna visa hur långt vi har kommit med att producera fler Zinzino-produkter i stora volymer.

Under dessa fem år har vi gjort en betydande effektivisering av produktionen för att upprätthålla en hälsosam verksamhet. Vi ökar nu långsamt antalet anställda i takt med att volymen stiger, men vad som växer ännu snabbare är våra intäkter som har tredubblats samt att intäkt per anställd har fördubblats.

All personaltillväxt sker i produktionsledet och administrationen har halverats, men det som gläder mig ännu mer är att ingen lämnar Faun, förutom om de har en riktigt god anledning som att de ska flytta utomlands eller börja arbeta med Zinzino på heltid. Vi har lyckats skapa en sund kultur med fokus på kvalitet och att uppfylla våra kunders detaljerade förväntningar. På fotot nedan ser ni vårt glada team.

Just nu drabbas världen hårt av Covid-19-pandemin. Jag är djupt imponerad av den starka vitalitet, oändliga ansträngning och rena vilja att övervinna hinder som personalen på Faun därmed visar.

Faun har lojala kunder som som alla har olika önskemål och förväntningar. Det medför olika utmaningar och erfarenheter för företaget, ökar vår kompetens och ger oss variation i arbetet. Det vi ser är att kundnöjdheten växer och att otillräcklig kundservice inte är ett alternativ.

Zinzinos goda tillväxt har påverkat vårt dagliga liv på många sätt. Produkterna med dess exceptionella råvaror och ofta komplexa tillverkningsprocesser samt mycket krävande kunder kan ibland vara utmanande men att lyckas med komplexa produkter och leverera stora orders i felfritt skick i tid, är extremt tillfredsställande.

Under 2020 strävar vi efter att förbättras inom alla områden, från kundservice och produktutveckling, till leverans. Vi välkomnar några större uppgraderingar till fabriken samt kontinuerlig utbildning av alla anställda.

Vi får inte glömma en viktig sak: att välkomna fler grupper av nya och erfarna distributörer från hela världen för en rundtur i fabriken. Vi är stolta över att vara en del av Zinzino och ser fram emot nästa steg i denna spännande resa.

**Geir Smolan**  
MD Faun









# DET BÖRJADE MED EN GOD KOPP KAFFE...



## ZINZINO = INSPIRE CHANGE IN LIFE

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



## KONTOR I SVERIGES NÄST STÖRSTA STAD

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



## ETT BRA ÅR FÖR GOTT KAFFE

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



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

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



## ÖVER HAVET OCH MOT STJÄRNORNA

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

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012

2013

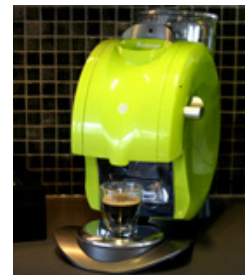
## FÖRST TOG VI SVERIGE OCH NORGE - SEN TOG VI FINLAND & FÄRÖARNA

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



## FÖRBEREDER FÖR ATT ETABLERA FLER MARKNADER

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



## PÅ ALLMÅN BEGÄRAN KAN ALLA NU INVESTERA I VÅRT FÖRETAG

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

AKTIE TORGET

## ETT BALANSERAT ÅR!

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

BioActive Foods AS



# ...RESAN MOT 1 MILJON KUNDER FORTSÄTTER

2020

## RESAN FORTSÄTTER....

2019

### FÖRSTA FINANSIELLA RAPPORTEN ENLIGT IFRS

- Bolagets Q1-rapport 2019 var den första finansiella rapporten där Zinzino bytte regelverk från K3 till IFRS
- Zinzino öppnar en Global webshop för att nå ut till kunder över hela världen.
- Fokus på sociala medier och nytt koncept inom Recognition
- Nytt samarbete på den Nordamerikanska marknaden med Life Leadership



2018

### SATSAR PÅ DIGITAL UTVECKLING

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



2017

### ÖKAD TILLVÄXT OCH SATSNING PÅ E-HANDEL

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



2016

### TACK! 100 000 GÅNGER!

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



2015

### ETT AV DE 25 STÖRSTA OCH MEST OMSATTA BOLAGEN

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



2014

### RINGER KLOCKAN PÅ NASDAQ!

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





# PRODUKTNYHETER

## ALL-NATURAL, HELT NATURLIGA PRODUKTER

Under 2019 fokuserade Zinzino på att möta konsumenternas efterfrågan på produkter som är fria från GMO, soja och gluten, och gärna veganska där det är möjligt. Nu är det dags att ta ledningen inom kosttillskottsbranschen genom att gå över till helt naturliga ingredienser. Det betyder en övergång till vitaminer som utvinns från naturliga källor som acerolakörbär (för vitamin C) eller bovete (för flera sorters B-vitamin) liksom mineraler från naturen, och samtidigt behålla alla fytonäringsämnen.

Processen började med bolagets bästsäljande produkter BalanceOil och Xtend som fick en helt ny förpackningsdesign för att öka premiumkänslan, som också representerar skandinavisk minimalism. Designen består av ett molekylmönster som symboliserar forskningsbaserade kosttillskott.

## BALANCEOIL+

BalanceOil+ är en helt naturlig smaksatt polyfenoltillskottsserie med högt innehåll av Omega-3, vitamin D<sub>3</sub> och olivpolyfenoler. Den justerar och upprätthåller EPA- och DHA-nivåer samt Omega-6:3 balansen i kroppen, samtidigt som den skyddar cellerna från att oxideras.

BalanceOil+ kommer att lanseras med följande 100% naturliga smaker: Lemon, Grapefruit Lemon Lime, Vanilla och Orange Lemon Mint. Zinzinos nuvarande bästsäljare BalanceOil Orange Lemon Mint innehåller en mints smak som inte är helt naturlig, och därför är inte originalversionen 100% naturlig. Originalprodukten kommer ändå att finnas kvar i Zinzinos sortiment.

## XTEND+

Efter ett omfattande arbete har Zinzino lyckats ersätta inaktiva ingredienser som klumpförebyggande medel och fyllnadsmedel som behövs under produktionsprocessen (så kallade hjälpämnen) med naturliga alternativ framtagna från kokosnöt, ris, majs och potatis. Totalt har bolaget lyckats reducera andelen hjälpämnen med 60%.

Naturliga ingredienser tar mer plats så sammansättningen har förändrats lite. Nu när Zinzino hade en premiumformula, bestämde bolaget sig för att uppgradera sina produkter från tablettform till växtbaserade kapslar.

Den nuvarande versionen av Xtend är en av Zinzinos bästsäljare och en mycket uppskattad produkt. Därför kommer bolaget att fortsätta sälja den samtidigt som nya Xtend+ erbjuds som ett helt naturligt alternativ.





# PRODUKTGRUPPER



## BALANCE

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

## WEIGHT CONTROL

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

## IMMUNE SUPPLEMENT

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

## SKIN CARE

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

## BEVERAGES

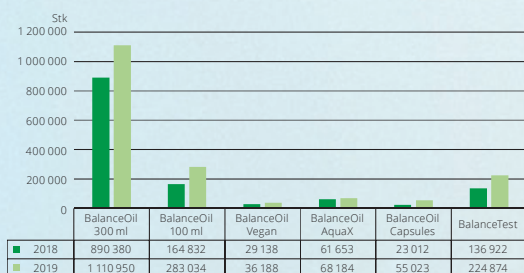
I Zinzinos kaffe finns produkter framtagna av de finaste arabica- och robustabönorna för att få fram den allra bästa smaken. Kaffemaskinerna är av hög kvalitet och gör espresson precis som du vill ha den. Lägg i din favoritpod och tryck på knappen så brygger maskinen en espresso med perfekt crema åt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



# FÖRSÄLJNING PRODUKTGRUPPER

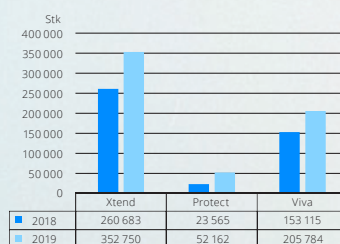
## BALANCE

Under 2019 ökade antalet sålda enheter Balance med 36% till 1 778 253 (1 305 937). Balance är bolagets största produktområde och grunden till bolagets strategiska varumärkesprocesser. Bakom ökningen stod främst det stora antalet nya kunder och distributörer som tillkommit hittills under året och valt BalanceOil i olika varianter som startpaket och abonnemangsform. Bolagets BalanceTest är det första som presenteras för en ny kund och det centrala i införsäljningsprocessen.



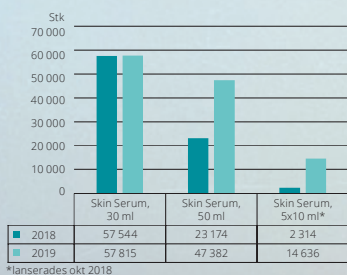
## IMMUNE SUPPLEMENT

Immune Supplement ökade med 40% till 610 696 (437 636) enheter sålda. Zinzino har utvecklat produkterna Xtend och Viva, vilka båda är produkter i framkant inom sitt respektive område av kosttillskott. Xtend är en multivitamin med godkända hälsopåståenden. Viva bidrar till att användaren slappnar av och sover bättre. Zinzino har investerat stora resurser på produktutbildning, information och produktfilmer, åtgärder som genererat ökad försäljning även under 2019.



## SKIN CARE

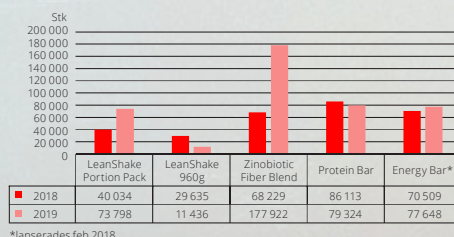
Skin Care ökade med 44% till 119 833 (83 032) sålda enheter. Samtliga komplementprodukter till BalanceOil visar en god tillväxt och indikerar att Zinzinos produktstrategi faller väl ut i distributionsledet och hos kunderna. Skin Care är ett produktområde som bolaget ligger i framkant inom och där bolaget kommer att öka fokuset under det kommande året genom ökad riktad aktivitet såsom filmer i sociala medier.



\*lanserades okt 2018

## WEIGHT CONTROL

Weight Control steg med 43%, till 420 128 (294 520) enheter. Nyttiga och goda Protein Bars och Energy Bars är produkter som ligger rätt i tiden och i linje med den globala hälsotrenden.

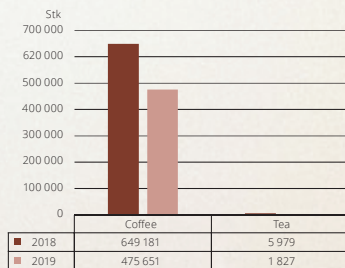


\*lanserades feb 2018



## BEVERAGES

Beverages minskade med 27% till 477 478 (655 160) sålda enheter. Detta visar att trenden med minskad försäljning av Zinzino Coffee fortsätta, vilket främst beror på att dessa produkter inte lanserats på de nyöppnade marknader sedan några år tillbaka. Zinzino Coffee säljs endast i Norden och i de baltiska länderna.



## INFORMED CHOICE

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









# ETT MÅNGKULTURELLT ZINZINO

Att Zinzino är ett internationellt företag speglas i en mångkulturell organisation och arbetsmiljö.

Bland distributörer och kunder ute på fältet likväl som på huvudkontoret i Västra Frölunda, Göteborg talas en mängd olika språk. Språken sorlar samtidigt inne på supportavdelningen, där medarbetare kontinuerligt kommunicerar med såväl distributörer som kunder från världens alla hörn. Distributörerna på Zinzino arbetar ofta gränsöverskridande vilket är en av orsakerna till den succésnabba expansion verksamheten genomgått under åren.

## EN ARBETSMILJÖ SOM FRÄMJAR HÄLSA OCH VÄLMÅENDE

Den mångkulturella arbetsmiljön bidrar till att Zinzino är en attraktiv arbetsplats. Kunskapen om och förståelsen för mångkultur ger verktyg för att skapa strategier som underlättar inkludering och integration i ett samhälle som blir alltmer mångfacetterat. Medvetenheten om hur kommunikationens dynamik fungerar i en sådan miljö möjliggör integration som framhäver välmående, hälsa och demokrati. Zinzino har en arbetsmiljö där medarbetare från olika platser utbyter erfarenheter och kunskap, vilket ökar förståelse och skapar en känsla av tillhörighet, lojalitet och bidrar till hälsa och välmående.

## HÄLSA OCH TRÄNING EN GEMENSAM NÄMNBARE

Att träna, och gärna att träna tillsammans, utgör också en viktig del inom Zinzino. Varje dag erbjuds medarbetare på huvudkontoret möjlighet att delta i lunchträning i gymnastiksalen. Sessionerna varierar från hög intensitetsträning till yoga. Det är många som tar tillfället i akt att träna under lunchrasten och kommer tillbaka till sina skrivbord med massor av energi.

Under de event och resor som arrangeras för eller av distributörer står hälsan i centrum. Någon form av gemensam träning eller utmaning erbjuds i princip alltid. Under 2019 års "LeaderSchool"-event i Oslo arrangerades bland annat en sprinttävling bland deltagarna för att samla in pengar till välgörande ändamål. Även kunder uppmuntras att träna. De erbjuds hälsoutmaningar för viktminskning och/eller Fitness d.v.s. att forma kroppen genom att bygga muskler, med individuellt anpassade planer där bland annat produkterna LeanShake och ZinoBiotic kan spela en betydande roll.



Under en av de gemensamma resorna 2019 "Ambassador Trip", deltog distributörer i detta träningspass.



Sprintutmaningen på LeaderSchool.



Lunchträning i gymnastiksalen.



---

# JUTTA BULCKE

---

Före Zinzino arbetade Jutta Bulcke heltid som kommunikationscoach och psykologkonsult via sin egen praktik. Nu arbetar hon tillsammans med sina två söner med att presentera Zinzino för världen.

*“Under de senaste åren var mina kunder mestadels barn och ungdomar. Vibecke Steinsvik Parr träffade mig i och med att jag letade efter hälsohjälpmiddel till mina klienter. I september 2015 introducerade hon Zinzino-konceptet för mig på min praktik.”*

Jutta började sin Zinzino-resa när hon besökte Annual Event i Stockholm 2015. Hon beslutade där och då att aktivt arbeta med att presentera Zinzino för Tyskland och därmed påbörja öppnandet av den tyska marknaden från Warnemünde 2016.

*“Jag upplevde sensationella hälsoförbättringar hos kunderna i min praktik, min familj och mig själv en kort tid efter att ha komplementerat kosten med Zinzinos produkter. Detta gjorde mig säker på att alla behöver detta koncept för att komma i balans.”*

År 2016 beslöt Jutta sig för att arbeta heltid med Zinzino. I slutet av 2016 stängde Jutta därmed sin praktik för att fokusera på Zinzino. Hon följde därmed sin vision, att hjälpa andra människor leva sina drömmar och därmed få ett bättre liv.

*“Att arbeta med Zinzino ger mig ekonomisk frihet och möjlighet att enkelt göra det jag tycker om (att leda seminarier och utbildningar, resa m.m.) samt att använda min starkaste egenskap för ändamålet – att knyta människor samman. Mina två söner, Maximilian och Alexander, är nu även de Zinzino-Partners på heltid. Vi arbetar tillsammans med att presentera Zinzino för världen.”*

Zinzino ger Jutta friheten att oberoende organisera sin vardag samt kombinera familj och arbete.

*“Att vara mamma och mormor till två innebär ofta behov av att vara flexibel på kort varsel. Mitt arbete med Zinzino möjliggör det.”*



Zinzino har gett Jutta och hennes familj en möjlighet att kombinera familj med arbete och en säker inkomst. Juttas personliga genombrott inom Zinzino kom när hon fick uppleva resultaten av produkterna och när hon hade ett personligt samtal med Örjan Saele.

*“Han gav mig ett säkerställande på att jag kunde arbeta med Zinzino under en lång tid. Jag upplever att jag har blivit en del av Zinzino och att allt jag har lärt mig under mitt liv kan appliceras och förbättras här. Jag var speciellt imponerad av den aktsamma hanteringen av de internationella och nationella Partnerna, oavsett deras rang inom Zinzino. På Zinzino respekteras människor och deras personliga utveckling främjas genom träningsprogrammet. Mycket värdefulla vänskaper har utvecklats under åren. För mig är Zinzino ett företag med hjärta.”*

Jutta tycker att Zinzino ger alla möjlighet att kombinera familj med arbete och en säker inkomst.





*“Zinzinos koncept är baserat på nätverksmarknadsföring, vilket erbjuder möjlighet att multiplicera arbetstiden till förmån för alla. Via Zinzino kan min son Maximilian försörja sin familj och deras vardagsliv och ändå stoppa om sin son vid läggdags, efter många års arbete inom gastronomi. När Alexander var 21 år hade han friheten att bygga upp en framtid som möjliggjorde finansiell och personlig utveckling. Zinzino fungerar för närvarande som en andra inkomst som säkrar försörjning.”*

Jutta inspirerar och hjälper andra inom Zinzino genom att erbjuda ett brett utbud av utbildningsmöjligheter, mässor och vägledning. Hon för Zinzino närmare människorna via Warnemünde till Tyskland, Österrike och vidare.

*“Zinzino är ett modernt bolag som följer tidens utveckling. Tack vare den moderna, internationella och digitala möteskulturen är det möjligt att arbeta var som helst. Zinzino gör det också tydligt att de med sin affärsplan, som sträcker sig ända till 2050, är ett trendigt företag med en fantastisk framtid.”*

---

***“Att vara mamma och mormor till två innebär ofta flexibilitet på kort varsel. Mitt arbete med Zinzino möjliggör det.”***

---



# CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

## VÅRA MEDARBETARE OCH VÅR OMVÄRLD

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

## GIVING BACK

Vi vill göra en positiv skillnad i barns liv över hela världen. Zinzino ger stöd till biståndsorganisationer som Glocal Aid med syfte att hjälpa pojkar och flickor att ta sig ur fattigdom och få en utbildning.

Zinzino har under de senaste åren stöttat två skolor: en i Karwi, Uttar Pradesh och den andra i Kukrah, Bihar. Genom att erbjuda ett stipendium samarbetar Glocal Aid och Zinzino med en lokal grundskola och gymnasium för att erbjuda sponsrad utbildning till barn och ungdomar. Utan denna sponsring skulle dessa barn inte ha haft möjlighet att gå i skolan. Vi är väldigt glada och stolta över att hjälpa till med att finansiera detta mycket viktiga arbete.

Hittills har 620 barn fått sponsring genom vårt program, och vårt mål är att hjälpa mer än 2000 barn under de närmaste tre åren! Skanna in QR-koden längre ner på denna sida och titta på videon om Zinzino och Glocal Aids arbete i Karwi, Indien!

## VÅRA PRODUKTER

För våra balansprodukter har vi valt att samarbeta med isländska LÝSI Hf. De producerar vår BalanceOil som innehåller en unik kombination av fiskolja och olivolja. LÝSI Hf. har en strikt miljöpolicy som endast inkluderar användning av fiskolja från fiskbestånd som inte är hotade och är dessutom godkända av IUCN.

Zinzino är medlem i Fairtrade-alliansen i Skandinavien. Fairtrade är en oberoende produktmärkning som skapar förutsättningar för odlare och anställda i utvecklingsländer för att förbättra deras arbets- och livsvillkor.

För våra kaffeprodukter har vi valt att samarbeta med Rombouts och Malongo, som var den första kafferostaren som startade ett samarbete med Fairtrade (1992). Rostningsanläggningen i Nice, Frankrike, är ISO1400 miljöcertifierad.

## VÅR MILJÖ – TRANSPORT OCH ÅTERVINNING

Varje månad skickar vi cirka 80 000 paket runt om i Europa, Asien, Nord- och Sydamerika. Vi anlitar bl a PostNord, Deutsche Post, UPS, Bring, GLS, DHL och Posti för våra leveranser. De är några av världens största logistik- och postaktörer som arbetar aktivt med att reducera miljöpåverkan, minska utsläpp och emissioner. Alla dessa fraktbolag arbetar bl.a. med att minska utsläpp och emissioner med hjälp av miljövänliga fordon och optimerad ruttplanering.

Vi är särskilt stolta över våra förbättrade miljöriktiga kaffepods. Användningen av kaffekapslar har ökat lavinartat sedan kaffemaskiner för hemmabruk blivit allt vanligare. I de allra flesta fall är kapslarna gjorda i metall eller plast – material som belastar miljön. Våra pods består av en miljöriktig pod som kan läggas i komposten. Vårt ansvar som producenter av elektronik för insamling av uttjänta produkter uppfyller vi genom att vara anslutna till Elkretsen i Sverige, Elreturen i Norge och Danmark samt Elker i Finland.

---

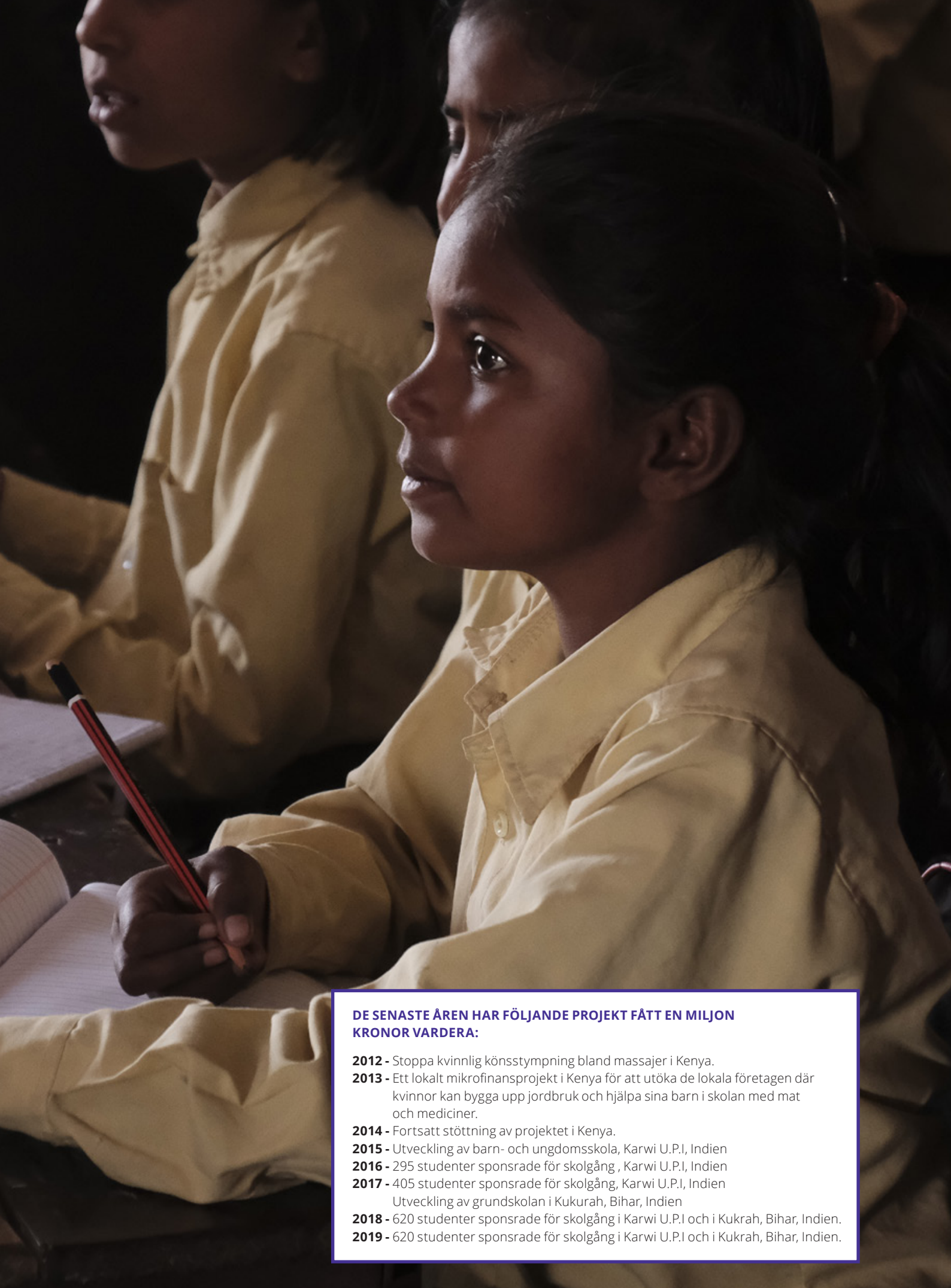
***Hittills har 620 barn fått sponsring genom vårt program, och vårt mål är att hjälpa mer än 2000 barn under de närmaste tre åren!***

---



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





**DE SENASTE ÄREN HAR FÖLJANDE PROJEKT FÅTT EN MILJON KRONOR VARDERA:**

- 2012** - Stoppa kvinnlig könsstympning bland massajer i Kenya.
- 2013** - Ett lokalt mikrofinansprojekt i Kenya för att utöka de lokala företagen där kvinnor kan bygga upp jordbruk och hjälpa sina barn i skolan med mat och mediciner.
- 2014** - Fortsatt stöttning av projektet i Kenya.
- 2015** - Utveckling av barn- och ungdomsskola, Karwi U.P.I, Indien
- 2016** - 295 studenter sponsrade för skolgång, Karwi U.P.I, Indien
- 2017** - 405 studenter sponsrade för skolgång, Karwi U.P.I, Indien  
Utveckling av grundskolan i Kukurah, Bihar, Indien
- 2018** - 620 studenter sponsrade för skolgång i Karwi U.P.I och i Kukrah, Bihar, Indien.
- 2019** - 620 studenter sponsrade för skolgång i Karwi U.P.I och i Kukrah, Bihar, Indien.



# VARFÖR DIREKTFÖRSÄLJNING?

## EN EFFEKTIV DISTRIBUTIONSMODELL

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

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

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

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

## ZINZINO – STOLTA MEDLEMMAR I FLERA DIREKTHANDELSFÖRENINGAR

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

Att vara medlem i Direct Selling Sweden är en kvalitetsstämpel för Zinzino som företag. Föreningens huvuduppgifter är att skydda konsumenten, att verka för god affärs-sed 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 tillämpas samt. DSS är remissorgan vid all lagstiftning som påverkar direkthandeln.

För mer information besök deras hemsida:  
[www.directsellingsweden.se](http://www.directsellingsweden.se)



## VAD ÄR DIREKTFÖRSÄLJNING?

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









# FINANSIELL INFORMATION

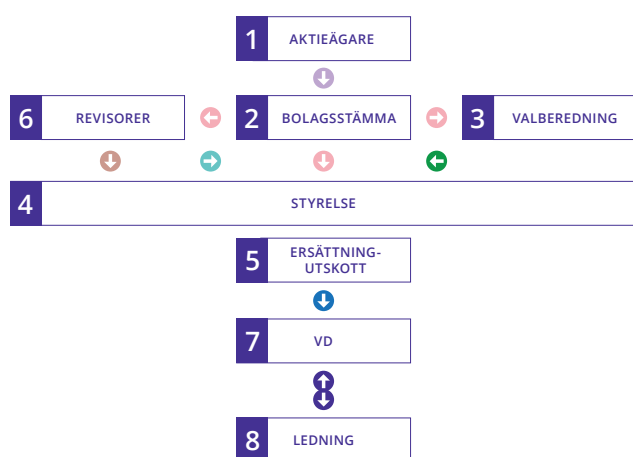


# BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

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 med säte i Göteborg. Aktien är sedan 11 december 2014 noterad på Nasdaq OMX First North. I ett aktiebolag som Zinzino fördelas styrning, ledning och kontroll mellan aktieägarna, styrelsen, verkställande direktören och företagsledningen i enlighet med gällande lagar, regler och instruktioner.

Zinzino AB lämnar här sin bolagsstyrningsrapport avseende 2019.



- Röster
- Val
- Information Tillstyrkande
- Information
- Förslag till styrelse, revisor och valberedning
- Ersättningsstruktur

#### Externa styrningsinstrument

Viktiga externa styrningsinstrument som utgör ramen för bolagets bolagsstyrning är:

- Svensk aktiebolagslag
- Svensk årsredovisningslag
- Nasdaq Stockholms regelverk
- Svensk kod för bolagsstyrning

#### Interna styrningsinstrument

Viktiga interna styrningsdokument är:

- Bolagsordning
- Arbetsordning för styrelsen
- Instruktioner för verkställande direktören, revisorutskott, ersättningsutskott och finansiell rapportering
- Policyer

## GRUND FÖR STYRNINGEN

Till grund för styrningen ligger bland annat bolagsordningen, aktiebolagslagen, Nasdaq OMX First Norths regler för Emittenter, Svensk Kod för bolagsstyrning samt andra tillämpliga lagar och regler. Bolaget har ingen lagstadgad skyldighet att tillämpa Svensk Kod för Bolagsstyrning då Bolaget inte har den storlek för att koden ska påkallas idag men Bolaget har för avsikt att ansöka för upptagning till First North Premier under 2020. Av den anledningen avser Zinzino att tillämpa koden fullt ut i samband första årsstämman året efter noteringen. Bolaget har sedan flera år tillbaka upprättat både valberedning och ersättningsutskott. Bolaget har sedan noteringen inte gjort några överträdelse varken mot Nasdaq OMX First Norths regelverk för emittenter eller mot god sed på aktiemarknaden.

## AKTIEN OCH AKTIEÄGARE

Zinzino AB noterades på Nasdaq OMX First North den 11 december 2014. Detta innebar ett listbyte från Aktietorget där Zinzino AB varit noterat för handel sedan 2010. Totala antalet aktier är 32 580 025 varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 27 466 633 B-aktier. Bolaget hade vid årets utgång 2 555 (1844) ägare exklusive vissa utländska depåkunder. Största ägare (se sid 37 för definition) var Örjan Saele med bolag och familj med 47,88% av rösterna och 29,23% av kapitalet samt Peter Sörensen med bolag 25,17% av rösterna och 10,71% av kapitalet. Information till aktieägarna återfinns på Zinzinos webbplats: zinzino.com.

## BOLAGSORDNING

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



## ÅRSSTÄMMA

Det är på årsstämman och eventuella extra bolagsstämmor som samtliga aktieägare kan utöva sin rösträtt och besluta i ärenden som påverkar bolaget och dess verksamhet. Årsstämman, som hålls inom sex månader efter räkenskapsårets utgång, fattar beslut om fastställande av resultat- och balansräkning, disponering av årets vinst eller förlust och beslut om utdelning, ansvarsfrihet för styrelse samt Verkställande Direktör. Vidare väljs styrelse och ledamöternas arvode fastställs. Stämman beslutar också om hur valberedning ska utses. 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. Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats (zinzino.com). Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Dagens Industri. 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 2019

Årsstämma 2019 ägde rum onsdagen den 22 maj. Vid årsstämman närvarade aktieägare personligen eller via ombud och representerade 52% av rösterna och 38% av kapitalet. Till stämmans ordförande valdes Hans Jacobsson.

### Några av de beslut som stämman fattade var följande:

- Att fastställa resultat- och balansräkningar för moderbolaget och koncernen.
- Att för verksamhetsåret 2018 dela ut 0,70 SEK per aktie genom en ordinarie utdelning på 0,50 SEK per aktie och extra utdelning på 0,20 SEK per aktie vid samma utdelningstillfälle.
- Att bevilja styrelse och VD ansvarsfrihet.
- Att styrelsearvode för perioden intill nästa årsstämma skulle i enlighet med beslutsförslag utgå med 190 000 SEK till ordförande och 108 000 kr SEK envar av stämman övriga utsedda styrelseledamöter.
- Stämman beslutade om omval av Hans Jacobsson som styrelsens ordförande. Stämman beslutade om omval av styrelseledamöterna Staffan Hillberg och Pierre Mårtensson samt nyval av Ingela Nordenhav.
- Stämman beslutade att utse Fredrik Göransson, PwC AB till bolagets revisor.
- Stämman beslutade att utse Örjan Saele, Peter Sörensen och Hans Jacobsson (sammankallande) till valberedning fram till nästa årsstämma.
- Stämman beslutade att emittera 800 000 st. teckningsoptioner i enlighet med styrelsens beslutsförslag.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att bemyndiga styrelsen att under tiden fram till nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om företrädesemission av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner. Styrelsen ska kunna besluta om företrädesemission med eller utan bestämmelse om kvittning eller eljest med villkor.
- Stämman beslutade att i enlighet med styrelsens beslutsförslag att under tiden till nästa årsstämma, vid ett eller flera tillfällen, fatta beslut om nyemission på marknadsmässiga villkor av B-aktier, konvertibler och/eller teckningsoptioner med avvikelser 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 2020

Årsstämman i Zinzino AB (publ) kommer att hållas den 15 maj 2020 kl 14.30 i bolagets lokaler på Hulda Mellgrens gata 5 i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman 2020 hänvisas till bolagets hemsida zinzino.com.

## VALBEREDNING

Valberedningen i Zinzino har till uppgift att framlägga förslag till antalet styrelseledamöter, val av styrelseledamöter inklusive styrelseordförande, ersättning till styrelseledamöter, lämna förslag till process för utseende av ny valberedning samt i övrigt följa vad som gäller i Svensk Kod för bolagsstyrning.

Valberedningen ska utses av ordinarie årsstämma och ska inom sig utse ordförande för beredningen. Valberedningen inför årsstämman 2020 består av valberedningens ordförande Örjan Saele med totalt (inklusive närstående) 47,9% av rösterna och Peter Sörensen med närstående 25,2% av rösterna samt Hans Jacobsson, styrelseordförande i Zinzino AB och sammankallande i valberedningen med ett eget (inklusive närstående) ägande på 0,46% av rösterna. Valberedningen representerar ett ägarintresse som per årsskiftet uppgick till 73,6% av rösterna i bolaget.

## VALBEREDNINGENS PROCESS

- Styrelsens ordförande ska senast den 15 februari sammankalla de två största ägarna i bolaget. Om någon av dessa avstår sin rätt att utse ledamot till valberedningen ska nästa aktieägare/ ägargrupp i storleksordning beredas tillfälle att utse ledamot till valberedningen.
- Valberedningens sammansättning ska offentliggöras senast sex månader före årsstämman.
- Styrelsens ordförande är sammankallande till valberedningens första sammanträde. Styrelsens ordförande ska dock inte utses till ordförande i valberedningen.
- Om det blir känt att någon av de aktieägare som utsett ledamot till valberedningen till följd av förändringar i ägarens aktieinnehav eller till följd av förändringar i andra ägares aktieinnehav inte längre tillhör de största ägarna, ska den ledamot som aktieägaren utsett, om valberedningen så beslutar, avgå och ersättas av ny ledamot som utses av den aktieägare som vid tidpunkten är den största registrerade aktieägaren som ej redan har utsett ledamot i valberedningen. Om de registrerade ägarförhållandena annars väsentligen ändras innan valberedningens uppdrag slutförts ska, om valberedningen så beslutar, ändring ske i sammansättningen av valberedningen enligt ovan angivna principer.
- Valberedningens mandatperiod sträcker sig fram till dess att ny valberedning utsetts.
- Styrelsens ordförande ska årligen presentera en utvärdering av styrelsens arbete under året för valberedningen, vilken ligger till grund för valberedningens arbete tillsammans med kraven i Svensk Kod för bolagsstyrning och de bolagsspecifika kraven i Zinzino. Valberedningens förslag offentliggörs i kallelsen till årsstämman, på bolagets hemsida och under årsstämman.

### 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 2 möten samt ett antal mail- och telefonkontakter. Inget arvode har utgått för arbetet i valberedningen. Valberedningens fullständiga förslag och motiveringar inför årsstämman 2020 kommer att presenteras på bolagets hemsida: zinzino.com i god tid innan årsstämman äger rum.

Aktieägare som vill lägga fram förslag till valberedningen kan göra detta via e-post till aktier@zinzino.com eller via post till bolagets huvudkontor. För att valberedningen skall ha möjlighet att ta hänsyn till inkomna synpunkter i sina förslag till årsstämman, skall förslagen till valberedning vara inlämnade senast en månad före årsstämman.

## STYRELSEN

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. Den nu gällande arbetsordningen och VD-instruktionen antogs vid det konstituerande styrelsemötet den 22 maj 2019. Styrelsen ska enligt bolagsordningen bestå av minst tre och högst tio ledamöter samt högst tio suppleanter. På årsstämman den 22 maj 2019 fastställdes att styrelsen ska ha fyra stämموvalda ledamöter utan suppleanter. På årsstämman den 22 maj 2019 fram till tiden för nästa årsstämma som äger rum den 15 maj 2020, omvaldes styrelseledamöterna Hans Jacobsson, Staffan Hillberg och Pierre Mårtensson. Ingela Nordenhav valdes in som ny styrelseledamot då Gabriele Helmer avböjt omval. Hans Jacobsson omvaldes som ny ordförande.

*Styrelsen presenteras närmare på sidan 43.*

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

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%. En styrelseledamot är kvinna, men i enlighet med Koden avser valberedningen att eftersträva en jämnare könsfördelning i styrelsen.

## STYRELSENS ARBETE OCH ANSVAR

Det är styrelsen som fastställer bolagets mål, strategier, budget och affärsplan. Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltning och ska säkerställa kvaliteten i den finansiella rapporteringen och interna kontrollen. Dessutom ska styrelsen behandla och godkänna finansiella rapporter och fastställa viktigare policys och regelsystem. Styrelsen ska även besluta om större beslut utanför den löpande förvaltningen som investeringar och förändringar. Styrelsen ska följa upp verksamheten utifrån mål och riktlinjer. Arbetet styrs av den svenska aktiebolagslagen, bolagsordningen, Koden och av styrelsens arbetsordning.

Styrelsen ska årligen hålla konstituerande sammanträde efter årsstämma. Vid det konstituerande styrelsemötet ska bland annat bolagets firmateknare fastställas samt styrelsens arbetsordning gås igenom och fastställas. På styrelsemötena behandlas normalt bolagets finansiella situation samt frågor av större

betydelse för bolaget. Vd redogör löpande för affärsplaner och strategiska frågeställningar. Styrelsen är enligt styrelsens arbetsordning beslutför när minst tre ledamöter är närvarande.

## STYRELSEMÖTEN

Styrelsen har under 2019 hållit 9 protokollerade möten. Styrelseledamöternas närvarofrekvens framgår av tabellen nedan. Varje möte följde en agenda och beslutsmaterial sändes till styrelsen inför varje styrelsemöte. VD, CFO och vissa andra ledande befattningshavare i bolaget har deltagit i styrelsens sammanträden för att presentera ärenden.

Utvärdering av styrelsens arbete utfördes under februari-mars 2020 och presenterades skriftligt för styrelsen och valberedningen under mars månad och därefter muntligt för styrelsen den 1 april 2020. Styrelsens utvärdering av den verkställande direktören Dag Bergheim Pettersen utfördes även det i mars 2020.

## Ledamöternas närvaro vid styrelsemötena

Hans Jacobsson	ordförande	9/9
Staffan Hillberg	ledamot	7/9
Pierre Mårtensson	ledamot	9/9
Gabriele Helmer	ledamot	2/4
Ingela Nordenhav	ledamot	5/5

## ERSÄTTNING TILL STYRELSENS LEDAMÖTER

Ersättningar och övriga förmåner till styrelsen och styrelsens ordförande beslutas av bolagets aktieägare på bolagsstämman. På årsstämman den 22 maj 2019 beslutades att ersättning ska utgå med 190 000 lägg till i den eng rapporten SEK till Hans Jacobsson som valdes till styrelsens ordförande och 108 000 SEK till de övriga styrelseledamöterna Staffan Hillberg, Pierre Mårtensson och Ingela Nordenhav. Vidare beslutades att ingen ersättning ska utgå för kommittéarbete. Under räkenskapsåret 2019 uppgick den totala ersättningen till styrelsen till 504 000 SEK och fördelades i enlighet med tabellen på sida 79.

## 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.

## STYRELSENS UTSKOTT

### Ersättningsutskottet

Enligt Koden ska ledamöterna i ersättningsutskottet vara oberoende i förhållande till bolaget och dess ledning. Styrelsens ersättningsutskott ska kontinuerligt, utifrån rådande marknadsförhållanden, utvärdera ersättningen till ledningen. Nuvarande ersättningskommitté består av styrelsens ordförande Hans Jacobsson och Staffan Hillberg, vilka båda anses vara oberoende i förhållande till bolaget och dess ledning. Ledamöterna i ersättningsutskottet utses årligen av styrelsen. Ersättningsutskottets huvudsakliga uppgifter är att (a) förbereda och föreslå beslut avseende ersättning och andra anställningsvillkor till bolagets ledande befattningshavare, (b) övervaka och utvärdera ersättningsstrukturer, ersättningsnivåer och program för olika ersättningsprogram till ledande befattningshavare och (c) att övervaka och utvärdera utfallet av rörlig ersättning och bolagets efterlevnad av riktlinjerna avseende ersättning som antagits av bolagsstämman. Efter årsstämman 2019 har ersättningsutskottet fram till rapportdatum haft två möten.



## Ersättningsutskottet antal möten

Hans Jacobsson 2/2

Staffan Hillberg 2/2

## Revisionsutskott

Zinzino gör avsteg från Koden genom att inte ha inrättat ett revisionsutskott. Frågor avseende revision fullgörs av styrelsen, i enlighet med aktiebolagslagen 8 kap. 49 a § andra stycket. Styrelsen har hittills gjort bedömningen att Zinzino inte är betjänt av ett särskilt revisionsutskott med hänsyn tagen till Zinzinos storlek där frågorna bäst hanteras av hela styrelsen. Styrelsen avser dock, sett till bolagets snabba globala expansion och tillväxt, att vid nästkommande konstituerande styrelsemöte upprätta ett separat revisionsutskott i styrelsen.

## REVISION

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

Granskning av årsbokslut görs under januari–februari.  
Granskning av årsredovisning sker under mars och april.

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

## VD OCH FÖRETAGSLEDNING

Styrelsen utser VD. VD leder bolaget, sköter den löpande förvaltningen och ansvarar för att styrelsen får den information som krävs för sina åtaganden. VD är inte ledamot i styrelsen. VD är föredragande inför styrelsen och deltar på möten, utom då VD själv utvärderas, då styrelsen träffar revisorn utan företagsledningen eller om styrelsen så beslutar. Ansvarsfördelningen mellan styrelsen och vd beskrivs i en skriftlig VD-instruktion som är föremål för årlig revision. VD utser medlemmar i ledningsgruppen. Ledningsgruppen har till uppgift att driva affärsverksamheten och följa upp utvecklingen. Vid ingången av 2019 bestod ledningsgruppen av Dag Bergheim Pettersen (VD), Fredrik Nielsen (CFO), Henrik Hammargren (HBC), Jakob Spijker (COO), Daniel Wennerstrand (CTO), Helena Byström (Chief Logistics Manager) Henrik Schultz (Product Manager) och Katriin Laanep (Head of Support).

Under 2019 har Helena Byström, logistikchef, lämnat bolaget. Samtidigt avgick Gabriele Helmer ur styrelsen på årsstämman för att uppta tjänsten som CMO på Zinzino.

## ERSÄTTNINGAR

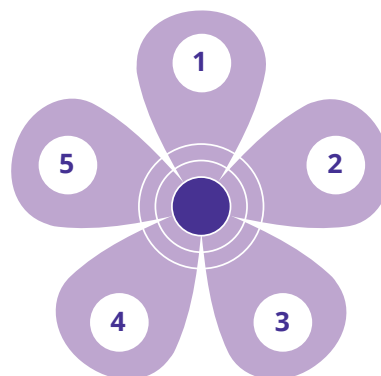
Styrelsens arvode beslutas av årsstämman. Den inom styrelsen utsedda ersättningskommittén ska bereda riktlinjer avseende lön och övriga anställningsvillkor för Verkställande Direktören och andra ledande befattningshavare och förelägga styrelsen förslag till beslut i sådana frågor.

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 ska erbjuda marknadsmässiga och

konkurrenskraftiga villkor i syfte att möjliggöra att attrahera och behålla kompetenta ledande befattningshavare. Ersättningen utgörs av fast grundlön, rörlig ersättning beräknad efter i förväg uppställda mål, övriga förmåner, pension samt finansiella instrument i form av teckningsoptioner. Fördelningen mellan fast och rörlig ersättning ska 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 ska vara avgiftsbestämda pensionslösningar. Uppsägningstiden från Bolagets sida ska 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.

## INTERN KONTROLL, RISKHANTERING OCH INVESTOR RELATIONS

Enligt aktiebolagslagen och koden är styrelsen skyldig att se till att Zinzino har tillfredsställande interna kontroller, att hålla sig informerad om Zinzinos interna kontrollsystem och att bedöma hur väl systemet fungerar. Zinzinos arbete med intern kontroll kan delas in i kontrollmiljön, riskbedömningen, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt uppföljning. Styrelsen använder sig av arbetsordningar samt instruktioner för sitt och Verkställande Direktörens arbete i syfte att uppnå en effektiv hantering av verksamhetens risker. Ansvaret för att upprätthålla en effektiv kontrollmiljö och intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen är delegerat till Verkställande Direktören. För extern kommunikation finns riktlinjer som säkerställer att korrekt information distribueras till marknaden. I samband med rapportsläpp sammanträder alltid styrelsen, via ordinarie styrelsemöte eller per telefon och formellt godkänner det rapportförslag som ledningen tagit fram före publicering.



1. Kontrollmiljö
2. Riskbedömning
3. Kontrollaktiviteter
4. Information och kommunikation
5. Uppföljning

## **KONTROLLMILJÖ**

För att stödja en tillförlitlig rapportering tar Zinzino sin utgångspunkt i bolagets organisationsstruktur, policys och instruktioner beslutade av styrelsen och företagsledningen.

## **KONTROLLAKTIVITETER**

I koncernens affärsprocesser ingår finansiella kontroller för att undvika fel och misstag. För att ingå avtal, betala fakturor och liknande måste medarbetare följa definierade beslutsvägar och attesträtter.

## **RISKBEDÖMNING**

Styrelsen har det yttersta ansvaret för riskbedömningen och utvärderar årligen risker och söker uppnå en stor medvetenhet om risker hos medarbetarna. Identifierade riskområden är framförallt finansiell rapportering, operationella risker och legala risker.

## **INFORMATION OCH KOMMUNIKATION**

Zinzino har varit noterat sedan 2010 (då Aktietorget) och Zinzino har lång erfarenhet av finansiell extern kommunikation. Zinzino har en organisation och rutiner för att säkerställa att den finansiella rapporteringen är korrekt. Arbetet styrs av interna styrdokument som definierar vem som ska göra vad för att säkerställa att rätt information når berörda parter på korrekt sätt. Zinzino har en informationspolicy för att säkerställa god kvalitet på extern och intern information och att Zinzino uppfyller aktiemarknadens krav på informationsgivning. Syftet är att på ett förtroendegivande sätt förmedla information externt och internt så att kunskapen och förtroendet för Zinzino upprätthålls och utvecklas. I styrdokumentet finns rutiner för pressmeddelanden, finansiella rapporter, stämmor, emissioner, hemsida, registrering av insynspersoner, hantering av loggbok och så vidare. Samtliga rapporter och pressmeddelanden publiceras samtidigt med offentliggörandet på Zinzinos webbplats: zinzino.com.

## **UPPFÖLJNING**

Styrelsen övervakar den interna kontrollen för att säkerställa att brister rättas till och att goda förslag förverkligas, bland annat genom att utvärdera ledningsgruppens information.

## **INTERNREVISION**

Zinzino har under verksamhetsåret inte haft en separat internrevisionsfunktion. Delar av styrelsen samt CFO:n har ägnat särskild uppmärksamhet åt dessa frågor. Styrelsen utvärderar årligen behovet av att inrätta en internrevisionsfunktion.





# STYRELSE



## **HANS JACOBSSON** ORDFÖRANDE

Född: 1967

Utbildad civilekonom. Arbetar som CFO på Nowa kommunikation. Tidigare bl.a. VD för Rootfruit Scandinavia AB, finans- och logistikdirektör för General Mills Scandinavia AB, Partner i CR&T Ventures (Riskkapitalbolag i Buresfären) och Investment Manager i Investment AB Bure. Hans har en stor erfarenhet av företagsförvärv och försäljningar, börsnoteringar och strukturaffärer. Dessutom har han omfattande kompetens inom livsmedel och konsumentprodukter.

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

Antal aktier: 363 156 B-aktier



## **STAFFAN HILLBERG** LEDAMOT

Född: 1964

Har läst Elektroteknik vid Chalmers samt har en MBA från INSEAD. VD för Wood & Hill Investment AB. Har en lång erfarenhet från operativa positioner internationellt samt den finansiella industrin. Tidigare VD för Heliospectra AB samt Yield AB, tidigare Managing Partner för MVI, partner i CR&T Ventures AB (riskkapitalbolag inom Buresfären), VD för AppGate AB, VD för Bonnier online, chef för Bonnier Medialab, produktchef för Apple Computer Inc i Frankrike och USA.

Staffan Hillberg har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2007.

Antal aktier: 201 324 B-aktier



## **PIERRE MÅRTENSSON** LEDAMOT

Född: 1972

Pierre Mårtensson är utbildad Civilekonom från Norwegian School of Management och har lång och framgångsrik erfarenhet med att växa bolag internationellt. Genom sitt bolag The Scale Factory arbetar Pierre idag med att kommersialisera företag in på de asiatiska marknaderna i tillägg till sin roll som Venture Partner för Venture Capital företaget Antler. Tidigare har Pierre haft ledande positioner inom ett flertal globala företag såsom: Managing Director i Kina för direktförsäljningsföretaget Oriflame, EVP Asien för kosmetikaföretaget Pixi Beauty, SVP & Head of Expansion för reklamteknikföretaget Tapad samt Managing Director Singapore och Sydafrika för Lux International.

Pierre Mårtensson har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2015.

Antal aktier: 0

+ 100 000 teckningsoptioner



## **INGELA NORDENHAV** LEDAMOT

Född: 1972

Ingela är ingenjör från Chalmers Tekniska Högskola och har en lång karriär inom Volvo Cars och Trucks bakom sig. Hennes senaste position var Global Marknadschef på Volvo Trucks där hon bl.a. drev företagets förändringsresa inom image och digitalisering. Tidigare erfarenhet har hon från både produktutveckling, kvalitet, försäljning och eftermarknad. Hon har även bott och arbetat utomlands vid två tillfällen, i Nederländerna och USA. Ingela har stor erfarenhet av globalt arbete, strategisk företagsledning och affärsutveckling. Hon har bred tvärfunktionell förståelse med sin huvudkompetens inom kundupplevelse, marknadsföring och varumärkesutveckling. Hon driver sedan årsskiftet sitt eget konsultbolag med tyngdpunkten i strategiskt marknadsarbete.

Ingela Nordenhav har varit ledamot i bolagets styrelse sedan 2019.

Antal aktier: 0



# KONCERNLEDNING



**DAG BERGHEIM PETERSEN**  
CEO  
Född: 1970

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

Antal aktier: 1 466 081 B-aktier



**JAKOB SPIJKER**  
Business Development / COO  
Född: 1968

Jakob Spijker har en bakgrund inom logistik både i Sverige och i hemlandet Holland. Han har varit anställd på Zinzino sedan 2012. Jakobs roll som COO inkluderar affärsutveckling och övergripande ansvar över logistik.

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



**GABRIELE HELMER**  
CMO  
Född: 1977

Gabriele Helmer har en masterexamen i företagsekonomi och internationell marknadsföring. Sedan 2001 har hon arbetat i olika befattningar inom marknadsföring inom internationella företag såsom Lufthansa, Beiersdorf, General Mills och Specsavers. Gabriele har även erfarenhet från reklambranschen och har tidigare varit styrelseledamot på Zinzino. Medarbetare på Zinzino sedan mars 2019.

Antal aktier: 3 150 B-aktier  
+ 35 000 teckningsoptioner



**FREDRIK NIELSEN**  
CFO  
Född: 1977

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

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



**HENRIK HAMMARGREN**  
Head of Business Control  
Född: 1980

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

Antal aktier: 0  
+ 35 000 teckningsoptioner



**KATRIIN LANEEP**  
Head of Support  
Född: 1973

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

Antal aktier: 0



**DANIEL VENNERSTRAND**  
CTO  
Född: 1976

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

Antal aktier: 0  
+ 35 000 teckningsoptioner



**HENRIK SCHULTZ**  
Product Manager  
Född: 1961

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

Antal aktier: 64 490 B-aktier

# FÖRSÄLJNINGSLEDNING



**GEIR SMOLAN**  
MD FAUN  
Född: 1961

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

Antal aktier: 0  
+ 100 000 teckningsoptioner



**ROBERT W. HORKINGS**  
COO Australia  
Född: 1962

Robert anslöt sig till Zinzino Pty Ltd i Mars 2019 som COO för den Australienska marknaden. Robert började arbeta på sitt första direktförsäljningsföretag 1998 och startade ett av de mest framgångsrika teamen inom den organisationen med över 100 000 aktiva medlemmar. Innan arbetet med direktförsäljning var Robert en IT-företagsledare och mycket skicklig inom ny affärsutveckling, nätverkande och att bygga relationer.

Antal aktier: 0  
+ 70 000 teckningsoptioner



**TOMASZ STANISLAWSKI**  
EEB Sales Director  
Född: 1963

När Tomasz anslöt sig till Zinzino tillförde han över 25 års erfarenhet av direktförsäljning och nätverksmarknadsföring inom hälso- och konsumentvaror. Hans yrkeskarriär innefattar arbete inom flertalet ledande företag såsom Herbalife, Vision International, Partylite, Vemma, ForeverGreen och senast Vabo-N. Tomasz omfattande yrkeserfarenhet inkluderar verksamhetsutveckling, försäljning, marknadsföring, affärsutveckling, sociala medier och internationell expansion. Tomasz har en magisterexamen inom handel från Warszawa, School of Economics, och talar tre språk: engelska, ryska och polska.

Antal aktier: 0  
+ 30 000 teckningsoptioner



**STEVE MORLEY**  
Sales Director UK & Ireland  
Född: 1972

Steve har varit i branschen i 30 år och arbetat för företag som Amway, Nuskin och Tiens i ledande europeiska roller. 2012 startade Steve eget företag som konsult inom direktförsäljning i Asien och arbetade med att hjälpa företag att starta upp i Asien. Steve hade fler-talet erbjudanden att komma tillbaka och arbeta i Europa, men det var endast Zinzino som var intressant för honom.

Antal aktier: 0



**ANDREA BLESSING**  
Sales Manager DACH  
Born: 1964

Andreas Blessing har en magisterexamen i ekonomi och mer än 30 års erfarenhet av att vägleda människor och team inom såväl stora företag som professionell sport. Andreas har arbetat med direktförsäljning i mer än 25 år, både ute i fält och inom ledning. Han var framgångsrikt ansvarig för två företag inom DACH-regionen innan sitt arbete på Zinzino. Andreas är mycket resultatorienterad men tycker samtidigt att det är viktigt att ha roligt. Han är anställd på Zinzino sedan 2018.

Antal aktier: 200 B-aktier



# ÄGARFÖRHÅLLANDE & AKTIEUTVECKLING

## FEM SKÄL ATT INVESTERA I ZINZINO:

### 1. TYDLIG STRATEGI OCH AFFÄRSMODELL SOM GENERERAR TILLVÄXT

Zinzino är ett ledande direktförsäljningsföretag verksamt idag i Europa, Nordamerika och Australien med pågående etableringsprocesser i bl.a. Asien och Indien. Bolagets strategi är lönsam tillväxt på nya och befintliga marknader. Affärsmodellen har under många år genererat tillväxt och kommer göra så även i framtiden. Genom affärsmodellens struktur i kombination med de digitala marknadsverktygen bolaget utvecklat de senaste åren förväntas tillväxttakten öka genom ökad försäljning på befintliga och nya marknader de kommande åren. Slutligen kan även tillväxt genereras genom förvärv.

### 2. VAR MED OCH FÖRBÄTTRA HÄLSOLÄGET I VÄRLDEN

Vårt produktkoncept är att ge hälsa tillbaka till världen. Vårt mål är att få ut det bästa ur människor med entusiasm, uppmuntran och massor av energi. Vi är det mest kundfokuserade direktförsäljningsföretaget i världen. Vårt viktigaste produktkoncept Balance visar fortsatt god tillväxt och vi har för närvarande över 475 000 testresultat, baserat på våra blodprover i vår databas. Vi är det företag som har gjort flest fettanalyser i världen.

### 3. PRODUKTUTVECKLING I FRAMKANT

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

### 4. STARK MARKNADSPPOSITION OCH DISTRIBUTION

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

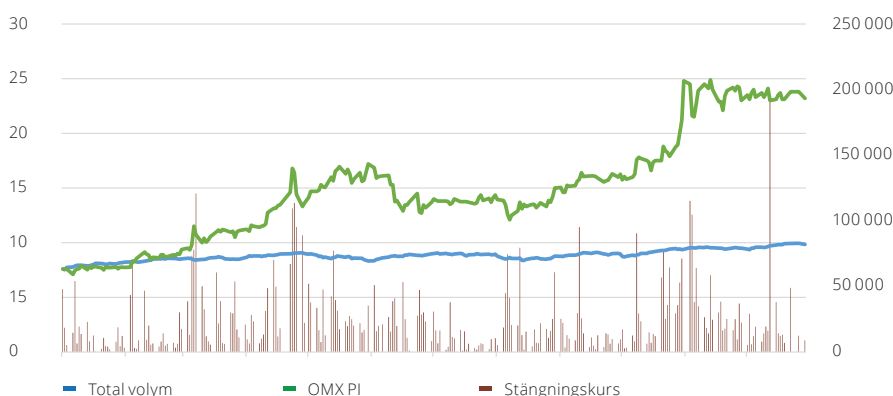
### 5. ATTRAKTIVT KASSAFLÖDE MÖJLIGGÖR FÖRHÖJD AKTIEUTDELNING OCH GER GOD DIREKTAVKASTNING

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

## STÖRSTA AKTIEINNEHAV PER 2019-12-31

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	6 439 159	9 562 556	47,93%	29,35%
Peter Sörensen via bolag	1 809 995	1 680 662	3 490 657	25,17%	10,71%
Övriga ägare	180 000	19 346 812	19 526 812	26,90%	59,93%
Totalt	5 113 392	27 466 633	32 580 025	100,00%	100,00%

## KURSUMVECKLING 2019 ZINZINO B AKTIEN (SEK) 2019-01-01 - 2019-12-31



Under 2019 har sammanlagt 6 218 930 (6 322 364) aktier omsatts under 11 829 (5 128) avslut.

Årets första avslut stannade på 7,92 SEK och årets sista på 23,2 SEK.

Årets toppnotering nåddes 2019-12-13 med ett avslut på 27,5 SEK. Den lägsta noteringen var 7,00 SEK som nåddes 2019-01-08.

### ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH AKTIEUTVECKLING

Zinzino AB är sedan 11 december 2014 noterat på Nasdaq OMX First North. Detta innebär ett listbyte från Aktietorget's handelsplats där Zinzino varit noterat för handel sedan 2010. Per balansdagen uppgick aktiepriset till 23,2 (7,92) MSEK vilket innebär ett marknadsvärde på Zinzino AB:s noterade B-aktier som per 2019-12-31 uppgick till 637,2 (217,5) MSEK.

Under 2019 har sammanlagt 6 281 930 (6 322 364) aktier omsatts fördelat på 11 829 (5 128) avslut. Bolaget hade vid årets utgång 2 555 (1 858) aktieägare exklusive vissa utländska depåkunder.

### AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet är per den 2019-12-31 fördelat på 32 580 025 aktier, varav 5 113 392 är A-aktier (1 röst) och 27 466 633 B-aktier (0,1 röst). Aktiens kvotvärde är 0,10 kr. Bolagets B-aktie handlas på Nasdaq Omx First North, [nasdaqomxnordic.com](http://nasdaqomxnordic.com), med ISIN-kod SE0002480442.







# OPTIONSPROGRAM & UTDELNINGSPOLICY

## **OPTIONSPROGRAM**

Bolaget har per rapportdatum tre utestående optionsprogram. Det första optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020 till ett lösenpris om 26 SEK och omfattar 600 000 optioner. Det andra optionsprogrammet omfattar 500 000 teckningsoptioner till ett lösenpris om 14 SEK. Även det andra optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020. Det tredje optionsprogrammet omfattar 800 000 teckningsoptioner till ett lösenpris om 18 SEK. Det tredje optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2024.

Om samtliga teckningsoptioner utställda per 2019-12-31 utnyttjas för nyteckning av 2 000 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet uppgå till ca 6%.

## **UTDELNINGSPOLICY OCH FÖRESLAGEN UTDELNING**

Styrelsen har genomfört en generell förändring av koncernens utdelningspolicy. Detta genom att dela ut minst 50% av det fria kassaflödet så länge som soliditeten och likviditeten tillåter detta. I samband med det har styrelsen gjort en strategisk översyn och har utarbetat en plan för att arbeta aktivt med balansräkningen i koncernen. På så vis har bland annat skapats utrymme till ökad aktieutdelning under 2020. Styrelsen kommer därmed att föreslå årsstämman 2020 en ordinarie aktieutdelning på 55 (50) öre per aktie och en extra utdelning på 15 öre (20) vid samma utdelningstillfälle.

## **PERSONER MED INSYNSTÄLLNING (MAR)**

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

Personer med ledande ställning hos Zinzino och personer eller juridiska enheter som är nära associerade med dem har en skyldighet att underrätta Zinzino och Finansinspektionen om varje transaktion relaterad till förändringar av deras innehav av Zinzino-aktier när det totala beloppet uppnår motsvarande € 5 000 under ett kalenderår enligt europaparlamentets och rådets förordning om marknadsmissbruk. Vidare råder ett 30 dagars aktiehandelsförbud för samtliga personer i insynsposition inför kurspåverkande kvartalsrapportering.



# FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zinzino AB, 556733-1045 får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2019-01-01 – 2019-12-31.

Årets resultat och finansiella ställning för koncernen och moderbolaget redovisas i förvaltningsberättelsen och i efterföljande resultaträkningar, rapport över totalresultat, balansräkningar, redovisningar av förändringar i eget kapital samt kassaflödesanalyser med tillhörande noter och kommentarer. Koncernens resultat- och balansräkningar kommer att presenteras för godkännande av årsstämman den 15 maj 2020.

## 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 2019-12-31 uppgick ägarandelen i Zinzino Nordic till 97% av rösterna och 93% av kapitalet.

Förutom Zinzino Nordic AB ingår sedan tidigare följande helägda bolag i koncernen: Zinzino OÜ i Estland, Zinzino UAB i Litauen, SIA Zinzino i Lettland, Zinzino Ehf på Island, Zinzino LLC i Florida, USA, Zinzino SP. Z o o i Polen, Zinzino BV i Holland, Zinzino Canada Corp i Kanada, Zinzino GmbH i Tyskland, Zinzino S.RL i Rumänien, Zinzino PTY i Australien, Zinzino India och det norska forskningsbolaget Bioactive Foods AS. Under 2019 har nya dotterbolag bildats i Italien och Ryssland. Det ryska bolaget och det indiska bolaget har inte satts i full drift och Zinzino bedrev ingen verksamhet per bokslutsdatum på någon av marknaderna.

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

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

## FINANSIELL ÖVERSIKT

### Intäkter

Totala intäkter under verksamhetsåret ökade med 34% till 770,6 (576,6) MSEK. Resultat efter finansiella poster uppgick till 13,9 (5,7) MSEK.

Nettoomsättningen uppgick till 710,8 (532,9) MSEK och fördelades på Zinzino Health, Zinzino Coffee, produktionsenheten Faun Pharmas försäljning till externa kunder och intäkter från Event/övriga tjänster. Övriga intäkter avsåg främst fraktintäkter relaterad till produktförsäljning och uppgick till 57,1 (42,5) MSEK. Aktiverat arbete uppgick till 2,7 (1,2) MSEK.

Produktområdet Zinzino Health ökade med 47% till 621,2 (422,4) MSEK och stod för 81% (73%) av de totala intäkterna. Produktområdet Zinzino Coffee minskade med 18% till 35,0 (42,5) MSEK vilket motsvarade 5% (7%) av de totala intäkterna.

Faun Pharma AS externa försäljning minskade med 29%, efter högre andel intern produktion under året och uppgick till 45,4 (63,6) MSEK vilket motsvarade 6% (11%) av de totala intäkterna. Övriga intäkter uppgick till 69,0 (48,1) MSEK vilket motsvarade resterande 8% (8%) av intäkterna för 2019.

I Norden ökade de totala intäkterna med 1% till 429,2 (424,5) MSEK. Hög distributörsaktivitet i Sverige och Danmark genomgående under året genererade ökad försäljning. Trenden var allt positivare i Norge och Finland under året där nedgången avstannade under fjärde kvartalet efter ökad distributörsaktivitet på de båda marknaderna. Däremot fortsatte den negativa på Island med genomgående låg distributörsaktivitet under året. Faun Pharma, koncernens dotterbolag och tillika tillverkningsenhet, hade generellt under 2019 mycket högre andel intern produktion, en naturlig följd av den ökade tillväxttakten i övriga delar av koncernen. Det medförde också att den externa försäljningen i tillverkningsenheten var lägre jämfört med 2018, vilket också bidrog till regionens blygsamma tillväxt jämfört med motsvarande period föregående år.

I Baltikum ökade intäkterna sammanlagt med 24% till 55,0 (44,5) MSEK under året. Trenden var generellt god i Baltikum med stark försäljningstillväxt i Lettland i kombination med ökad tillväxt i Litauen och Estland. Distributörsaktiviteten ökade, mycket till följd av de distributörskampanjer som lanserades under året som distributörerna i Litauen och Lettland svarade bra på. Genom den ökade distributörsaktiviteten var nyförsäljningen i Litauen och Lettland på mycket högre nivåer under 2019 jämfört med föregående år och generellt även jämfört med flera år tillbaka.

Den allra bästa försäljningstillväxten inom koncernen under det gångna året stod länderna från övriga Europa för. De totala intäkterna i regionen steg sammanlagt med 191% till 252,3 (86,7) MSEK. Det var mycket stark tillväxt både i östra Europa med Ungern, Polen, Tjeckien och Slovakien i spetsen men även i DACH-området och i Holland. Under andra halvåret 2019 ökade även försäljningstillväxten i södra Europa, främst i Grekland och på Cypern samt i Storbritannien/Irland. Gemensamt var att distributörerna i de olika länderna samarbetade över gränserna vilket bidrog till ökad aktivitet som i sin tur drev försäljningstillväxten.

Intäkterna i Nordamerika 2019 uppgick till 23,6 (20,9) MSEK vilket motsvarade 13% tillväxt jämfört med motsvarande period föregående år. Det visade på att de åtgärder Zinzino vidtagit för att stimulera den strategiskt viktiga regionen börjat generera resultat. Zinzino har under en längre period genomfört flertalet åtgärder för att stimulera distributörsaktiviteten i Nordamerika. Under 2019 har en ny operativ chef, med gedigen erfarenhet och kärnkompetens från tillväxtbolag inom direktförsäljningsindustrin, tillsatts för den nordamerikanska marknaden. Utöver det fortsätter webbsidor och gränssnitt för distributörer att utvecklas för att motsvara de högt ställda kraven från de nordamerikanska distributörsleden. Ett viktigt steg i detta arbete är den nya hemsidan som lanserats med anpassad design och funktion för den nordamerikanska marknaden. Utöver det har ett samarbete med det amerikanska livsstilsbolaget Life Leadership inletts, vilket beskrivits tidigare i rapporten. Sammantaget

har de insatser Zinzino genomfört stimulerat distributörsaktiviteten som är så viktigt för att få tillväxt på denna strategiskt viktiga marknad för Zinzino.

Australien hade försäljningsstart i april 2019 och utvecklingen har varit mycket god sedan start. Ackumulerat fram till utgången 2019 uppgick intäkterna till 10,5 MSEK, varav mer än 50% genererades under årets sista kvartal. Den lyckade etableringen i Australien var starten på Zinzinos expansion i Asien/Oceanien där bolaget har byggt upp en aktiv plan för maximal försäljningstillväxt och hur nya distributörer och kunder i regionen skall attraheras av Zinzino.

Under 2019 fortsatte de nordiska länderna att stå merparten av bolagets intäkter även om andelen minskade till 56% (74%) av den totala försäljningen. Baltikum minskade sin andel till 7% (8%). Övriga Europa fortsatte att öka sin andel av de totala intäkterna och utgjorde 33% (15%) under 2019 främst genom den gynnsamma försäljningsutvecklingen i de centraleuropeiska länderna. Nordamerika utgjorde 3% (4%) av de totala intäkterna och Australien den resterande 1% (n/a%) av intäkterna.

Under 2019 ökade antalet sålda enheter Balance med 36% till 1 778 253 (1 305 937). Bakom ökningen stod främst det stora antalet nya kunder och distributörer som tillkom hittills under året och valt BalanceOil i olika varianter som startpaket och abonnemangsform. Balance är bolagets största produktområde och det som presenteras först vid en första kontakt med Zinzinos varumärke och det är grunden i bolagets strategiska varumärkesprocesser. Bolagets BalanceTest är det första som presenteras för en ny kund och det centrala i införsäljningsprocessen. Zinzino har i samarbete med det oberoende laboratoriet Vitas genomfört över 475 000 (280 000) analyser med BalanceTest sedan start och konceptet har varit en starkt bidragande orsak till den goda ihållande tillväxten inom produktområdet de fem senaste åren.

Immune Supplement ökade med 40% till 610 696 (437 636) sålda enheter. Zinzino har utvecklat produkterna Xtend och Viva, vilka båda är produkter i framkant inom sitt respektive område av kosttillskott. Xtend boostar immunförsvaret helt naturligt. Viva tillåter de som använder produkten att slappna av och sova bättre. Zinzino har investerat stora resurser på produktutbildning, information och produktfilmer, åtgärder som genererat ökad försäljning under 2019. Weight Control steg med 43%, till 420 128 (294 520 enheter), främst genom ökning Zinzino Energy Bar och av Fiber Blend, Zinzinos produkt för bättre tarmflora.

Skin Care ökade med 44% till 119 833 (83 032) sålda enheter. Samtliga komplementprodukter till BalanceOil visar en god tillväxt och indikerar att Zinzinos produktstrategi faller väl ut i distributionsledet och hos kunderna.

Beverages minskade med 27% till 477 478 (655 160) sålda enheter vilket visar att trenden med minskad försäljning av Zinzino Coffee fortsätter vilket främst beror på att dessa produkter inte lanserats på de nyöppnade marknaderna sedan några år tillbaka. Zinzino Coffee säljs endast i Norden och i de baltiska länderna. Bolaget har haft lägre fokus på Beverages och valt att inte lansera det på de nya marknader pga. de generellt lägre bruttomarginalerna inom produktområdet.

## Kostnader och resultat

Bruttovinsten uppgick till 232,3 (182,8) MSEK och bruttovinstmarginalen till 30,1% (31,7%). Bakom bruttovinstförsämringen låg främst tillfälligt förhöjda ersättningsnivåer till distributörerna under 2019 till följd av den goda försäljningstillväxten i Europa och Australien.

EBITDA ökade till 33,5 (23,7) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivning steg till 4,4% (4,1%). De främsta orsakerna bakom resultatförbättringen var skalfördelar och effektivisering inom logistik och eventverksamhet. Skalfördelarna möjliggjorde också för koncernen att bära upp de ökade kostnaderna inom försäljning, etablering och digitalisering.

Rörelseresultatet uppgick till 14,8 (6,4) MSEK och rörelsemarginalen till 1,9% (1,1%). Resultat före skatt uppgick till 13,9 (5,7) MSEK och nettoresultatet till 11,3 (4,7) MSEK.

## Avskrivningar

För 2019 uppgick totala avskrivningar och nedskrivningar till 18,8 (17,3) MSEK. Dessa fördelades på 1,1 (0,9) MSEK materiella anläggningstillgångar, 17,6 (16,4) MSEK immateriella anläggningstillgångar. Av detta utgjorde 10,4 (10,5) avskrivningar av nyttjanderättstillgångar i enlighet med IFRS 16.

## Lager

Koncernens sammanlagda varulager uppgick per balansdagen till 88,9 (64,7) MSEK. Bakom ökningen låg främst att bolaget beslutat att öka de generella lagernivåerna i europeiska centrallagret i Frankrike till följd av den ökade försäljningen i Centraleuropa men även att bolaget byggt upp lager i Australien för att kunna säkra effektiva leveranser till den ökande kundmassan i landet.

## Finansiell position

Vid årsskiftet 2019/2020 hade koncernen ett eget kapital på 40,3 (50,4) MSEK, motsvarande 1,24 (2,55) SEK per aktie (före utspädning). Per balansdagen uppgick kassan till 76,8 (45,5) MSEK. Koncernens soliditet uppgick till 13% (20%) MSEK. Årets kassaflöde uppgick till 31,4 (-3,0) MSEK.

Styrelsen gör bedömningen att bolagets balansräkning är stark utan några räntebärande skulder och att likvida medel är på en tillfredställande nivå. Styrelsen bedömer även att koncernens positiva kassaflöde från den löpande verksamheten tryggar likviditeten i koncernen under överskådlig framtid och även möjliggör förhöjd aktieutdelning för det gångna räkenskapsåret förutsatt årsstämans beslut. Styrelsen föreslår en utdelning för 2019 till aktieägarna om 70 öre per aktie genom en ordinarie utdelning på 55 öre (50 öre) och en extra utdelning på 15 öre (20 öre) vid samma utdelningstillfälle.



## VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER ÅRET

### Första finansiella rapport enligt IFRS

Bolagets Q1-rapport 2019 var den första finansiella rapporten där Bolaget bytte regelverk från K3 till IFRS med övergångs-datum den 1 januari 2018 (se not 33 för övergångseffekter). Effekten av bytet innebar att jämförelsesiffrorna för varje kvartal 2018 samt helåret 2018 räknades om till IFRS. Beskrivning och kvantifiering av övergångseffekter finns i bolagets Q1-rapport 2019 samt i årsredovisningens notavsnitt.

### Kraftfull försäljningskampanj stimulerade försäljningstillväxten

Zinzino lanserade under ingången av året en ny försäljningskampanj som visade sig väldigt effektiv sett till den goda försäljningstillväxten och det stora antalet nya distributörer och kunder som tillkom under året. Kampanjen riktades mot distributörsorganisationerna för att stimulera aktiviteten och förmågan att attrahera nya distributörer men där bonusutfall aktiverades först när distributören registrerat ett visst antal nya kunder med fullgjorda abonnemangsförpliktelser under 2019. Efter det lyckade utfallet ingången av året valde Zinzino att förlänga erbjudandet.

### Ny kommunikationsportal

Zinzino utvecklade en ny portal som hanterar bolagets kommunikation till både distributörer och kunder. Den automatiserar e-post utifrån enstaka händelser, vilket innebar att samtliga kunder och distributörer fick personlig och relevant information som presenterat på ett modernt sätt med snygg design. Den nya portalen har kopplats till samtliga marknader.

### Lansering av ny hemsida

Under året lanserades en helt ny design och en rad nya funktioner på webbplatsen. Webbplatsen fick en modern design som speglar företagets varumärke. En ny navigering lanserades och flödena kring produktval förenklades. Lanseringen inkluderar en snabb, enkel och rolig shoppingupplevelse som gör det lättare att hitta produkter och information. Mobilupplevelsen har förbättrats och gör det nu möjligt för kunder och distributörer att ha en konsekvent shoppingupplevelse på alla enheter som de använder. Denna lansering är det första steget i en kontinuerlig förbättringsprocess för att lyfta webbupplevelsen till nästa nivå.

### Utveckling av ny testsida

Zinzino har sedan introduktionen av sitt Balance koncept genomfört över 500 000 blodtester. Zinzinos distributörer och kunder kan ta del av sina testresultat genom att logga in på Zinzinotest.com. Blodprovet är en viktig del av Zinzinos produktportfölj och för att höja kvaliteten utvecklar nu Zinzino en ny testsida med förbättrad design, mer information samt nya verktyg och funktioner. Den nya testsidan kommer att vara användarvänlig och intuitiv. Designen kommer att vara i linje med bolagets övriga digitala lösningar. Lansering sker under första halvåret 2020.

### Fokus på social media och nytt koncept inom Recognition

Under året har Zinzino också fokuserat på framtagning av en Social Media strategi med initial inriktning på Instagram och Facebook. Genom den nya innehålls och kanalstrategin skapades ett inspirerande och engagerande innehåll som riktar sig både mot kunder och distributörer. Ytterligare ett projekt som bolaget har arbetat med inom marknadsområdet var Marketing Rules & Ethics med instruktioner om hur man som distributör kan arbeta med bland annat Sociala Medier. Att ge Recognition (erkännande) för bolagets distributörer är en viktig del av kulturen inom Zinzino. Av den anledningen arbetade bolaget fram ett nytt Recognition program bestående av filmer, diplom samt troféer för titeln "Crown" och högre.

### Lansering av Essent - nästa generations kosttillskott inom Omega-3

Under året lanserade Zinzino Essent - nästa generation av kosttillskott inom Balance. Produkten kommer i individuell förpackade softgel kapslar. Det är ett ultrarent, molekylärt testat polyfenol omega kosttillskott baserat på helt naturliga ingredienser som justerar och upprätthåller 6:3-balansen säkert och skyddar samtidigt cellerna från att rosta (oxideras) samt hjälper till att upprätthålla normal funktion hos hjärna, hjärta och immunförsvaret. Den stora skillnaden mot tidigare kapselprodukter är att den dagliga dosen endast uppgår till 2-3 kapslar per dag i jämförelse med 8-12 kapslar, beroende på kroppsvikt. Produkten har blivit ett mycket viktigt verktyg på den nordamerikanska marknaden där kapselprodukter föredras framför flytande Omega-3 produkter. Utöver lanseringen av Essent har Zinzino lanserat en limited edition - BalanceOil Grapefruit Lemon Lime liksom ett nytt sample pack av välmåendestillskottet Viva, Zinzinos naturliga kosttillskott som arbetar på flera plan för att hjälpa förbättra humör och välbefinnande.

### Samarbete med Life Leadership i Nordamerika

Zinzino inledde under hösten ett samarbete med amerikanska Life Leadership Community. Genom samarbetet får Life Leaderships kunder tillgång till nästa generations test-baserade näringsprodukter från Zinzino. Life Leadership är en USA-baserad mobilanpassad shoppingplattform och peer-to-peer nätverk som genom sin digitala lösning hjälper kunder "Earn and Learn". Deras applikation "Life App" hjälper konsumenter få återbäring på sina dagliga inköp samtidigt som de utvecklar ekonomiska kunskaper och färdigheter. Dessutom bidrar "Life App", via sina verktyg och utbildningar, till att utveckla flertalet andra färdigheter som är viktiga i livet. Genom Life Leaderships mobilanpassade shoppingplattform och peer-to-peer nätverk, erbjuder Life Leadership Zinzinos produkter till sin växande kundbas.

### Utveckling av ny och modern förpackningsdesign

Under hösten har Zinzino fokuserat på att ta fram en ny och modern förpackningsdesign för företagets hälsoprodukter. Den nya förpackningsdesignen ska frambringa en premium-känsla och står för skandinavisk minimalism. Designen består av ett molekylmönster som symboliserar vetenskapsbaserat kosttillskott. Lanseringen av den nya förpackningsdesignen kommer att ske under första halvåret 2020.

## VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER RAPPORTDATUM

### Effekter av Covid-19

Under första kvartalet 2020 blossade ett globalt utbrott av Covid-19 upp. Zinzino har hittills under pandemins globala utbrott haft ökad försäljningstillväxt. Samtidigt har logistiken påverkats negativt, främst pga regulatoriska åtgärder gällande arbetstider från den franska staten, vilket försämrat leveranskapaciteten från det franska lagret i Faberville som levererar till de viktiga marknaderna i centrala Europa. Dessutom har transportererna försenats ytterligare efter ökade gränskontroller inom Europa. Det har också lanserats flera taktiskt intäktstimulerande kampanjer mot distributörsorganisationen vilket påverkat lönsamheten korstsiktigt i koncernen. Koncernledningen har vidtagit de åtgärder som motiverats för att minska konsekvenserna av Covid-19-pandemin för Zinzino och dess anställda. Personalen har fått förutsättningar för distansarbete och logistiken styrs om till Trollhättan.

### Förvärv av VMA Life i Singapore

I början av april 2020 signerade Zinzino det slutgiltiga förvärvsavtalet med VMA Life, ett direktförsäljningsbolag inom hälsa och skönhet. VMA bedriver verksamhet i Malaysia, Thailand, Taiwan, Hong Kong och Singapore. Genom samarbetet förväntas Zinzinos produkter och affärsmodell öka försäljningen redan under 2020. Enligt signerat avtal skall Zinzino vid tillträdet betala en fast köpeskilling om 0,4 mUSD fördelat på 50% kontant och 50% nyemitterade Zinzino aktier. Sedan tillkommer villkorade tilläggsköpeskillingar baserat på försäljningsutvecklingen under 2020 – 2023. De totala tilläggsköpeskillingarna uppgår till maximalt 1,15 mUSD fördelat på 50% kontant och 50% aktier. Förvärvet finansieras med egen kassa och tilläggsköpeskillingarna kommer att genereras genom vinster från VMA Life.

## AFFÄRSMODELL OCH MARKNADSSTRATEGI

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

Marknadsföringsarbetet består primärt av att tillhandahålla produktinformation, kampanjmaterial, grundläggande utbildningsmaterial samt ett effektivt informationsflöde via webb, sociala medier och e-mailutskick. Under 2019 har stora insatser som beskrivits ovan vidtagits med stort fokus på den digitala miljön för att utveckla verktygen för Zinzinos säljorganisation. Processen fortgår in i 2020.

Zinzino arbetar långsiktigt och investerar stora resurser i utveckling av IT-system och marknadsverktyg vilket genererar tillväxt på både kort och lång sikt. När bolaget genomför en etablering på en ny marknad sker detta främst när bolagets marknadsanalys visar att det finns goda möjligheter att etablera en slagkraftig försäljningsorganisation lokalt. Detta sker främst via kontakter till den redan etablerade försäljningsorganisationen på närliggande marknader. Just detta ligger bakom den goda försäljningsutvecklingen på de relativt nyetablerade marknaderna i Central- och Sydeuropa. Ibland kan dessa kontakter även bära över kontinenter vilket legat bakom lanseringen i Australien och det pågående nyetableringsprojektet i Indien.

Företagets ledning har också en nära dialog med det så kallade "Leader Council" som består av representanter från säljnätverket, vilket är mycket uppskattat från båda håll och dialogen har varit givande för bolagets utveckling de senaste åren.

En viktig del inom Zinzinos strategi är även den interna produktutvecklingen. Kompetensen på produktutveckling inom området för hälsa som bolaget knutit till sig genom förvärven av Bioactive Foods AS och Faun Pharma AS, möjliggör för företaget att satsa på intern produktutveckling i en mycket större utsträckning än tidigare. Det här medför att bolaget blir mindre beroende sina leverantörer att ta fram attraktiva produkter för bolagets säljkår. Genom en effektiv produktutveckling har bolaget lanserat en ny produkt under 2019, den kapselbaserade oljan Zinzino Essent och fler lanseringar kommer att genomföras under 2020.

## ORGANISATION OCH EFFEKTIVISERING

Zinzino har under 2019 fortsatt att utöka organisationen för att effektivare driva den digitala utvecklingen framåt. Bolaget har bland annat tillsatt en ny marknadschef och designer men även resursförstärkt supportavdelningarna för att öka servicegraden mot de växande centraleuropeiska marknaderna. Bolaget har även resursförstärkt IT-avdelningen med ytterligare kompetens för att snabba på utvecklingstakten ytterligare. Antal anställda i koncernen uppgick vid årets utgång till 134 (126) personer, varav 79 (76) var kvinnor. Utöver det var 10 (2) personer anställda, varav 2 (0) kvinnor, via konsultavtal.

## PROGNOS 2020 OCH FINANSIELLA MÅL

Styrelsen i Zinzino prognostiserar att de totala intäkterna förväntas överstiga 1000 (771) MSEK. Rörelsemarginal före avskrivningar beräknas överstiga 4,5%.

Under perioden 2020 - 2022 skall den genomsnittliga tillväxten av försäljningen i Zinzino vara minst 20% och rörelsemarginal före avskrivningar skall öka till >5%. Utdelningspolicyn skall vara minst 50% av det fria kassaflödet så länge som likviditet och soliditet tillåter.

## RISKER OCH OMVÄRLDSFAKTORER SOM PÅVERKAR TILLVÄXTEN I ZINZINO

Styrelsen diskuterar kontinuerligt omvärldsriskerna för Zinzinos expansion. De största riskerna ligger fortsatt i förmågan att inom organisationen hantera kostnaderna under en kraftig tillväxt, att hitta kompetenta resurser både internt och inom distributörsleden under snabb expansion för att sedan effektivt klara av att överföra kundskap till dem. Utöver detta identifierar styrelsen följande risker:

### Risker relaterade till inköp

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

### Risker relaterade till fluktuationer i råvarupriser

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



### **Risker relaterade till leverantörer**

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

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

### **Risker relaterade till compliance och etablering på utländska marknader**

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

Därutöver kan möjligheten att hitta rätt partners för verksamheten påverka utlandsetablering. Då Zinzinos verksamhet redan är etablerad på ett flertal utländska marknader har bolaget upprättat rutiner och implementerat strategier för lyckade utlands-etableringar. Etablering på ny marknad sker genom lågkostnadsatsningar i syfte att minimera risk.

### **Risker relaterade till IT**

Tidigare erfarenheter av affärssystembyte påvisade hur exponerat bolaget är för störningar i IT-driften och hur viktig kontrollen över de många IT-intensiva processerna är. Av den anledningen har bolaget under året fortsatt att utöka den interna IT-funktionen med fler medarbetare. Prioritering av IT-resurser vid hög tillväxt är en utmaning för Zinzino men Zinzino arbetar med att optimera och fördela resurserna på bästa sätt.

Genom den utökade IT-avdelningen har utvecklingsprocesser effektiviserats, något som är ytterst viktigt i samband med expansionen av verksamheten. Det har genererat kostnadsbesparingar under 2019 med förväntan om ytterligare kostnads-

besparingar kommande år.

### **Risker relaterade till valuta och ränteläge**

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

### **Risker relaterade till konkurrenter**

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

Styrelsen för Zinzino bedömer dock att tillgången produktutbudet inom Zinzino Health med BalanceOil i kombination med blodtest som främsta produkt är tillräckligt för att Zinzino fortsatt ska vara ett konkurrenskraftigt och attraktivt bolag. I tillägg till det har Zinzino idag en mycket effektiv produktutveckling i egen regi som kontinuerligt tar fram nya attraktiva produkter inom hälsa för Zinzinos distributörer och kunder. Utöver det arbetar bolaget med en attraktiv kompensationsplan. Dessutom erbjuder bolaget delägarskap och andra typer av incitamentsprogram för att säkerställa att Zinzinos distributörer och medarbetare inte väljer att ansluta sig till konkurrerande direktförsäljningsbolag.

### **Risker relaterade till oväntade händelser i omvärlden**

Det globala utbrottet av Covid-19-viruset de senaste månaderna och dess påverkan på omvärlden visar att Zinzino behöver ha en god anpassningsförmåga för att snabbt kunna hantera yttre faktorer som påverkar verksamheten negativt. Styrelsen bedömer dock att Zinzino har hanterat Covid-19-krisen väl med snabb omställning för logistiken, rutiner för hemmakontor och väl kommunicerade instruktioner till distributörsorganisationerna vilket gjort att bolaget hanterar krisen med gott resultat.

# RESULTAT OCH FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i TSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
Nettoomsättning	710 777	532 932	7 670	5 371
Totala intäkter	770 555	576 613	10 029	5 382
Rörelseresultat	14 778	6 406	3 036	1 267
Nettoresultat	11 301	4 662	22 332	8 688
Rörelsemarginal	1,9%	1,1%	30,3%	23,5%
Nettomarginal	1,5%	0,8%	222,7%	161,4%
Avkastning på eget kapital	28,1%	9,3%	76,3%	29,2%
Balansomslutning	306 650	257 711	105 628	87 208
Eget kapital	40 288	50 368	29 260	29 733
Soliditet	13,1%	19,5%	27,7%	34,0%

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

## NYCKELTALSDEFINITIONER

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

## FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION (SEK)

Till årsstämman förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Balanserat resultat	2 540 536
Årets resultat	22 332 293
Kronor	24 872 829

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,70 kronor per aktie	22 806 018
I ny räkning balanseras	2 066 811
Summa	24 872 829

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.





# KONCERNENS RAPPORT ÖVER TOTALRESULTAT

Belopp i TSEK	Not	Räkenskapsår	
		2019	2018
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning	5	710 777	532 932
Övriga rörelseintäkter	8, 12	59 778	43 681
<b>SUMMA</b>		<b>770 555</b>	<b>576 613</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Råvaror och förnödenheter	17	-152 300	-131 807
Handelskostnader		-385 952	-262 009
Övriga externa kostnader	6	-115 806	-85 366
Personalkostnader	7	-82 968	-72 170
Av- och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar och immateriella tillgångar	14, 15	-18 751	-17 298
Övriga rörelsekostnader	9, 12	-	-1 557
<b>SUMMA</b>		<b>-755 777</b>	<b>-570 207</b>
<b>RÖRELSERESULTAT</b>		<b>14 778</b>	<b>6 406</b>
Finansiella intäkter	10	61	71
Finansiella kostnader	10	-954	-821
<b>Finansiella poster - netto</b>		<b>-893</b>	<b>-750</b>
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>13 886</b>	<b>5 656</b>
Inkomstskatt	11	-2 584	-994
<b>Årets resultat</b>		<b>11 301</b>	<b>4 662</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>			
Poster som kan komma att omföras till årets resultat			
Valutakursdifferenser utländska verksamheter		1 421	-159
<b>Övrigt totalresultat för året, efter skatt</b>		<b>1 421</b>	<b>-159</b>
<b>SUMMA TOTALRESULTAT FÖR ÅRET</b>		<b>12 722</b>	<b>4 503</b>
<i>Noterna på sidorna 68-99 utgör en integrerad del av denna koncernredovisning</i>			
<b>Periodens resultat hänförligt till:</b>		<b>2019</b>	<b>2018</b>
Moderföretagets aktieägare		10 662	4 093
Innehav utan bestämmande inflytande		640	569
<b>SUMMA</b>		<b>11 301</b>	<b>4 662</b>
<b>Summa totalresultat för perioden hänförligt till:</b>		<b>2019</b>	<b>2018</b>
Moderföretagets aktieägare		12 082	3 929
Innehav utan bestämmande inflytande		640	574
<b>SUMMA</b>		<b>12 722</b>	<b>4 503</b>
<i>Resultat per aktie, räknat på periodens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare:</i>			
<b>Belopp i kronor</b>		<b>2019</b>	<b>2018</b>
Resultat per aktie före utspädning		0,33	0,13
Resultat per aktie efter utspädning		0,32	0,13



# KONCERNENS BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	Not	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
<b>Immateriella tillgångar</b>				
Goodwill	15	33 513	31 762	30 837
Övriga immateriella tillgångar	15	16 969	19 272	19 225
<b>Summa immateriella tillgångar</b>		<b>50 482</b>	<b>51 034</b>	<b>50 062</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>				
Inventarier, verktyg och installationer	14	5 951	4 623	3 036
<b>Summa materiella anläggningstillgångar</b>		<b>5 951</b>	<b>4 623</b>	<b>3 036</b>
Nyttjanderätter	16	43 817	50 233	40 351
<b>Finansiella tillgångar</b>				
Andra långfristiga fordringar		264	178	175
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>44 080</b>	<b>50 411</b>	<b>40 526</b>
Uppskjutna skattefordringar	24	7 689	7 004	7 275
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>108 203</b>	<b>113 072</b>	<b>100 899</b>
<b>OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR</b>				
<b>Varulager</b>				
Färdiga varor och handelsvaror	17	88 864	64 684	52 947
<b>Summa varulager</b>		<b>88 864</b>	<b>64 684</b>	<b>52 947</b>
<b>Kortfristiga fordringar</b>				
Kundfordringar	19	4 342	8 395	4 947
Övriga fordringar	20	17 910	10 146	6 497
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	10 386	13 461	8 358
Skattefordringar		108	2 494	1 124
Likvida medel	22	76 837	45 459	48 419
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>		<b>109 583</b>	<b>79 955</b>	<b>69 345</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>198 447</b>	<b>144 639</b>	<b>122 292</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>306 650</b>	<b>257 711</b>	<b>223 191</b>

# KONCERNENS BALANSRÄKNING

## FORTS.

Belopp i TSEK	Not	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<b>EGET KAPITAL</b>				
Aktiekapital	23	3 258	3 258	3 258
Övrigt tillskjutet kapital		12 804	12 804	12 804
Reserver		1 440	18	182
Annat eget kapital inklusive årets resultat		15 520	27 066	37 586
<b>Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare</b>		<b>33 022</b>	<b>43 146</b>	<b>53 830</b>
Innehav utan bestämmande inflytande		7 266	7 222	6 696
<b>Summa eget kapital</b>		<b>40 288</b>	<b>50 368</b>	<b>60 526</b>
<b>SKULDER</b>				
<b>Långfristiga skulder</b>				
Övriga skulder	25	1 530	581	573
Leasingskulder	16	33 087	41 268	30 681
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>34 617</b>	<b>41 849</b>	<b>31 254</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Leverantörsskulder		35 658	30 029	18 621
Skatteskulder		2 614	383	71
Leasingskulder	16	10 730	9 193	9 670
Övriga kortfristiga skulder	26	101 077	72 969	58 613
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	81 666	52 920	44 436
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>231 745</b>	<b>165 494</b>	<b>131 411</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>266 362</b>	<b>207 343</b>	<b>162 665</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>306 650</b>	<b>257 711</b>	<b>223 191</b>

Noterna på sidorna 68-99 utgör en integrerad del av denna koncernredovisning



# KONCERNENS RAPPORT

## ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

Belopp i TSEK	Hänförligt till Moderbolagets aktieägare				Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
	Aktie-kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserad vinst inklusive årets resultat			
<b>Ingående balans 2018-01-01</b>	3 258	12 804	182	37 586	53 830	6 696	60 526
Årets resultat				4 093	4 093	569	4 662
Periodens övriga totalresultat			-164		-164	5	-159
<b>Transaktioner med aktieägare</b>							
Återköp av aktier				50	50	-50	-
Förändring minoritet				-2	-2	2	-
Utdelning				-14 661	-14 661		-14 661
<b>Utgående balans 2018-12-31</b>	<b>3 258</b>	<b>12 804</b>	<b>18</b>	<b>27 066</b>	<b>43 146</b>	<b>7 222</b>	<b>50 368</b>
<b>Ingående balans 2019-01-01</b>	3 258	12 804	18	27 066	43 146	7 222	50 368
Årets resultat				10 662	10 662	640	11 301
Periodens övriga totalresultat			1 419		1 419	2	1 421
<b>Transaktioner med aktieägare</b>							
Återköp av aktier				3	3	-3	0
Förändring minoritet				595	595	-595	0
Utdelning				-22 806	-22 806		-22 806
<b>Utgående balans 2019-12-31</b>	<b>3 258</b>	<b>12 804</b>	<b>1 440</b>	<b>15 520</b>	<b>33 022</b>	<b>7 266</b>	<b>40 288</b>

# KONCERNENS RAPPORT ÖVER KASSAFLÖDEN

Belopp i TSEK	Not	Räkenskapsår	
		2019	2018
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat		14 778	6 406
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	32	19 611	18 887
Erhållen ränta		390	69
Betald ränta		-1 125	-788
Betalda inkomstskatter		-78	89
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>		<b>33 576</b>	<b>24 663</b>
<b>Kassaflöde från förändring av rörelsekapital</b>			
Ökning/minskning av varulager		-24 180	-11 737
Ökning/minskning av rörelsefordringar		1 750	-13 570
Ökning/minskning av rörelseskulder		60 120	30 420
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>		<b>37 690</b>	<b>5 113</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>71 266</b>	<b>29 776</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>			
Investering i immateriella anläggningstillgångar		-4 458	-6 236
Investering i finansiella anläggningstillgångar		-183	-88
Investering i materiella anläggningstillgångar		-2 415	-2 410
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-7 056</b>	<b>-8 734</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>			
Amorteringar av leasingskulder		-10 975	-9 341
Optionsutgivelse	34	949	-
Utdelning		-22 806	-14 661
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>-32 832</b>	<b>-24 002</b>
<b>PERIODENS KASSAFLÖDE</b>		<b>31 378</b>	<b>-2 960</b>
Likvida medel vid årets början		45 459	48 419
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT</b>		<b>76 837</b>	<b>45 459</b>
<b>Minskning/ökning av likvida medel</b>		<b>31 378</b>	<b>-2 960</b>

Noterna på sidorna 68-99 utgör en integrerad del av denna koncernredovisning.





# MODERBOLAGETS FINANSIELLA RAPPORTER

Belopp i TSEK	Not	Räkenskapsår	
		2019	2018
Nettoomsättning	5	7 670	5 371
Övriga rörelseintäkter	8, 12	2 359	11
<b>Bruttovinst</b>		<b>10 029</b>	<b>5 382</b>
Övriga externa kostnader	6	-6 640	-3 882
Avskrivning och nedskrivning av materiella- och immateriella anläggningstillgångar	14, 15	-353	-233
<b>Rörelseresultat</b>		<b>3 036</b>	<b>1 267</b>
Finansnetto	10, 12	19 942	7 700
<b>Summa resultat från finansiella poster</b>		<b>19 942</b>	<b>7 700</b>
<b>RESULTAT FÖRE SKATT</b>		<b>22 978</b>	<b>8 967</b>
Skatt på årets resultat	11	-646	-279
<b>ÅRETS RESULTAT</b>		<b>22 332</b>	<b>8 688</b>

I moderbolaget återfinns inga poster som redovisas som övrigt totalresultat varför summa totalresultat överensstämmer med årets resultat.

*Noterna på sidorna 68-99 utgör en integrerad del av denna koncernredovisning.*



# MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

Belopp i TSEK	Not	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
<b>TILLGÅNGAR</b>				
<b>Anläggningstillgångar</b>				
Immateriella tillgångar	-	-	-	-
Övriga immateriella tillgångar	15	1 129	1 465	1 084
<b>Summa immateriella tillgångar</b>		<b>1 129</b>	<b>1 465</b>	<b>1 084</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>				
Andelar i dotterbolag	13	83 157	82 982	828 93
Uppskjutna skattefordringar	24	-	181	460
<b>Summa finansiella anläggningstillgångar</b>		<b>83 157</b>	<b>83 163</b>	<b>83 353</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>84 286</b>	<b>84 628</b>	<b>84 437</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>				
Övriga fordringar	20	-	-	41
Fordringar koncernföretag		16 459	1 126	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	2 710	417	1 586
Likvida medel	22	2 173	1 037	294
<b>Summa kortfristiga fordringar</b>		<b>21 342</b>	<b>2 580</b>	<b>1 921</b>
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>21 342</b>	<b>2 580</b>	<b>1 921</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>		<b>105 628</b>	<b>87 208</b>	<b>86 358</b>

# MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

## FORTS.

Belopp i TSEK	Not	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
<b>EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>				
<b>EGET KAPITAL</b>				
<b>Bundet eget kapital</b>				
Aktiekapital		3 258	3 258	3 258
Fond för utvecklingsutgifter		1 129	1 465	1 684
<b>Fritt eget kapital</b>				
Överkursfond		-	22 138	36 799
Balanserad vinst (inklusive årets resultat)		24 873	2 872	-5 435
<b>Summa eget kapital</b>		<b>29 260</b>	<b>29 733</b>	<b>35 706</b>
<b>SKULDER</b>				
<b>Långfristiga skulder</b>				
Övriga skulder	25	1 530	730	730
Skulder till koncernföretag		15 476	15 476	15 476
<b>Summa långfristiga skulder</b>		<b>17 006</b>	<b>16 206</b>	<b>16 206</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>				
Leverantörsskulder		718	5	146
Skulder till koncernföretag		56 681	40 505	33 837
Skatteskulder		465	-	-
Övriga skulder	26	255	225	36
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	1 244	534	427
<b>Summa kortfristiga skulder</b>		<b>59 362</b>	<b>41 269</b>	<b>34 446</b>
<b>Summa skulder</b>		<b>76 368</b>	<b>57 475</b>	<b>50 652</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>		<b>105 628</b>	<b>87 208</b>	<b>86 358</b>



# MODERBOLAGETS RAPPORT

## ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

Belopp i TSEK	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital		Summa eget kapital
	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Balanserad vinst ink årets resultat	
<b>Ingående balans 2018-01-01</b>	<b>3 258</b>	<b>1 084</b>	<b>36 799</b>	<b>-5 435</b>	<b>35 706</b>
Årets resultat	-	-	-	8 688	8 688
Återföring avseende egenupparbetade immateriella tillgångar	-	-217	-	217	-
Egenupparbetade immateriella tillgångar	-	598	-	-598	-
Utdelning	-	-	-14 661	-	-14 661
<b>UTGÅENDE BALANS 2018-12-31</b>	<b>3 258</b>	<b>1 465</b>	<b>22 138</b>	<b>2 872</b>	<b>29 733</b>
<b>Ingående balans 2019-01-01</b>	<b>3 258</b>	<b>1 465</b>	<b>22 138</b>	<b>2 872</b>	<b>29 733</b>
Årets resultat	-	-	-	22 332	22 332
Återföring avseende egenupparbetade immateriella tillgångar	-	-336	-	336	-
Utdelning	-	-	-22 138	-667	-22 805
<b>UTGÅENDE BALANS 2018-12-31</b>	<b>3 258</b>	<b>1 129</b>	<b>-</b>	<b>24 873</b>	<b>29 260</b>

# MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

Belopp i TSEK	Not	Räkenskapsår	
		2019	2018
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>			
Rörelseresultat		3 036	1 267
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	32	244	222
Erhållen ränta		55	-
Betald ränta		-4	-
Betalda inkomstskatter		-	-
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring i rörelsekapitalet</b>		<b>3 331</b>	<b>1 489</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>			
Förändring av varulager		-	-
Förändring kortfristiga skulder		30 629	14 518
Förändring av kortfristiga fordringar		-10 643	83
<b>Summa förändring av rörelsekapital</b>		<b>19 986</b>	<b>14 601</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>23 317</b>	<b>16 090</b>
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-	-598
Förvärv av dotterbolag och andra finansiella anläggningstillgångar		-176	-88
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>-176</b>	<b>-686</b>
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>			
Optionslikvid	34	800	-
Utbetald utdelning till moderbolagets aktieägare		-22 805	-14 661
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>-22 005</b>	<b>-14 661</b>
<b>ÅRETS KASSAFLÖDE</b>		<b>1 136</b>	<b>743</b>
<b>Likvida medel vid årets början</b>		<b>1 037</b>	<b>294</b>
Kursdifferens i likvida medel		-	-
<b>LIKVIDA MEDEL VID ÅRETS SLUT</b>		<b>2 173</b>	<b>1 037</b>
<b>Förändring likvida medel</b>		<b>1 136</b>	<b>743</b>



# NOTER

## NOT 1 ALLMÄN INFORMATION

Zinzino AB (publ) ("Zinzino"), org nr 556733-1045 är ett moderföretag registrerat i Sverige och med säte i Göteborg med adress Hulda Mellgrens Gata 5, 421 32 Västra Frölunda, Sverige.

Om inte annat särskilt anges, redovisas alla belopp i tusentals kronor (TSEK). Uppgift inom parantes avser jämförelseåret.

## NOT 2 SAMMANFATTNING AV VIKTIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade perioder, om inte annat anges.

### NOT 2.1

#### Grund för rapporternas upprättande

Koncernredovisningen för Zinzino har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen, RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner, samt International Financial Reporting Standards (IFRS) och tolkningar från IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) sådana de antagits av EU.

Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärde-metoden. Historisk finansiell information har räknats om från den 1 januari 2018 vilket är datum för övergång till redovisning enligt IFRS. Förklaringar till övergången från tidigare tillämpade redovisningsprinciper till IFRS och vilka effekter omräkningen har haft på rapporter över totalresultat och eget kapital redogörs för i not 33.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för koncernredovisningen anges i not 2.

Moderföretaget tillämpar RFR 2 Redovisning för juridiska personer och Årsredovisningslagen. Tillämpningen av RFR 2 innebär att moderföretaget i delårsrapporten för den juridiska personen tillämpar samtliga av EU antagna IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för årsredovisningslagen, trygghetsdelagen och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning.

I samband med övergången till redovisning enligt IFRS i koncernredovisningen, har moderföretaget övergått till att tillämpa RFR 2. Övergången från tidigare tillämpade redovisningsprinciper till RFR 2 har inte haft några effekter på resultat- och balansräkningen, eget kapital eller kassaflöde för moderföretaget.

Att upprätta rapporter i överensstämmelse med RFR 2 kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av moderföretagets redovisningsprinciper.

De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse för årsredovisningen anges i koncernredovisningens not 3.

#### Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster redovisas separat i den finansiella rapporterna när detta är nödvändigt för att förklara koncernens resultat. Med jämförelsestörande poster avses esentliga intäkt- eller kostnadsposter som redovisas separat på grund av betydelsen av deras karaktär eller belopp.

Moderföretaget tillämpar andra redovisningsprinciper än koncernen i de fall som anges nedan:

#### Uppställningsformer

Resultat- och balansräkning följer årsredovisningslagens uppställningsform. Rapport över förändring av eget kapital följer också koncernens uppställningsform men ska innehålla de kolumner som anges i ÅRL. Vidare innebär det skillnad i benämningar, jämfört med koncernredovisningen, främst avseende finansiella intäkter och kostnader och eget kapital.

#### Andelar i dotterföretag

Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet inkluderas förvävsrelaterade kostnader och eventuella tilläggs-köpeskillingar. När det finns en indikation på att andelar i dotterföretag minskat i värde görs en beräkning av återvinningsvärdet. Är detta lägre än det redovisade värdet görs en nedskrivning. Nedskrivningar redovisas i posten "Resultat från andelar i koncernföretag".

#### Finansiella instrument

IFRS 9 tillämpas ej i moderföretaget. Moderföretaget tillämpar istället de punkterna som anges i RFR 2 (IFRS 9 Finansiella instrument, p. 3-10). Finansiella instrument värderas till anskaffningsvärde. Inom efterföljande perioder kommer finansiella tillgångar som är anskaffade med avsikt att innehas kortsiktigt att redovisas i enlighet med lägsta värdets princip till det lägsta av anskaffningsvärde och marknadsvärde.

Vid beräkning av nettoförsäljningsvärdet på fordringar som redovisas som omsättningstillgångar ska principerna för nedskrivningsprövning och förlustriskreservering i IFRS 9 tillämpas. För en fordran som redovisas till upplupet anskaffningsvärde på koncernnivå innebär detta att den förlustriskreserv som redovisas i koncernen i enlighet med IFRS 9 även ska tas upp i moderföretaget.

### NOT 2.1.1

#### Nya och ändrade standarder som publicerats men ännu ej trätt i kraft

Inga av de IFRS eller IFRIC-tolkningar som publicerats men ännu inte har trätt i kraft, förväntas ha någon väsentlig inverkan på koncernen.

### NOT 2.2

#### Koncernredovisning

### NOT 2.2.1

#### Grundläggande redovisningsprinciper

##### Dotterföretag

Dotterföretag är alla företag över vilka koncernen har bestämmande inflytande. Koncernen kontrollerar ett företag när den exponeras för eller har rätt till rörlig avkastning från sitt innehav i företaget och har möjlighet att påverka avkastningen genom sitt inflytande i företaget. Dotterföretag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet överförs till koncernen. De exkluderas ur koncernredovisningen från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Förvärvsmetoden används för redovisning av koncernens rörelseförvärv. Köpeskillingen för förvärvet av ett dotterföretag utgörs av verkligt värde på överlåtna tillgångar, skulder som koncernen ådrar sig till tidigare ägare av det förvärvade bolaget och de aktier som emitterats av koncernen. I köpeskillingen ingår även verkligt värde på alla skulder som är en följd av en överenskommelse om villkorad köpeskillning. Identifierbara förvärvade tillgångar och övertagna skulder i ett rörelseförvärv värderas inledningsvis till verkliga värden på förvärvsdagen. För varje förvärv, dvs. förvärv för förvärv, avgör koncernen om innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget redovisas till verkligt värde eller till innehavets proportionella andel i det redovisade värdet av det förvärvade företags identifierbara nettotillgångar.

Förvärvsrelaterade kostnader kostnadsförs när de uppstår och redovisas i posten "Övriga rörelsekostnader" i koncernens rapport över totalresultat.

Goodwill värderas initialt som det belopp varmed den totala köpeskillingen och eventuellt verkligt värde för innehav utan bestämmande inflytande på förvärvsdagen överstiger verkligt värde på identifierbara förvärvade nettotillgångar. Om köpeskillingen är lägre än verkligt värde på det förvärvade bolagets nettotillgångar, redovisas mellanskillnaden direkt i periodens resultat.

Koncerninterna transaktioner, balansposter, intäkter och kostnader på transaktioner mellan koncernföretag elimineras. Vinst och förluster som resulterar från koncerninterna transaktioner och som är redovisade i tillgångar elimineras också. Redovisningsprinciperna för dotterföretag har i förekommande fall ändrats för att garantera en konsekvent tillämpning av koncernens principer.

### NOT 2.3

#### Segmentsrapportering

Ett rörelsesegment är en del av ett företag som bedriver affärsverksamhet från vilken den kan få intäkter och ådra sig kostnader, vars täckningsbidrag regelbundet granskas av företagets högste verkställande beslutsfattare, och för vilken det finns fristående finansiell information. Företagets rapportering av rörelsesegment överensstämmer men den interna

rapporteringen till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är den funktion som bedömer rörelsesegmentens resultat och beslutar om fördelning av resurser. VD utgör den högste verkställande beslutfattaren tillsammans med koncernens CFO och controllerchef. De tillsammans bildar den strategiska styrgruppen på Zinzino.

Den strategiska styrgruppen bedömer verksamheten utifrån de två rörelsesegmenten Zinzino och Faun. Styrgruppen använder främst justerat resultat före räntor, skatt, av- och nedskrivningar (EBITDA) i bedömningen av rörelsesegmentens resultat.

### NOT 2.4

#### Omräkning av utländsk valuta

### NOT 2.4.1

#### Funktionell valuta och rapporteringsvaluta

De olika enheterna i koncernen har den lokala valutan som funktionell valuta då den lokala valutan har definierats som den valuta som används i den primära ekonomiska miljö där respektive enhet huvudsakligen är verksam. I koncernredovisningen används svenska kronor (SEK), som är moderföretagets funktionella valuta och koncernens rapportvaluta.

### NOT 2.4.2

#### Transaktioner och balansposter

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan enligt de valutakurser som gäller på transaktionsdagen. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta till balansdagens kurs, redovisas i rörelseresultatet i rapporten över totalresultat.

Valutakursvinster och -förluster som hänför sig till lån och likvida medel redovisas i rapporten över totalresultat som finansiella intäkter eller kostnader. Alla övriga valutakursvinster och -förluster redovisas i posten "Externa rörelsekostnader" respektive "Övriga intäkter" i rapporten över totalresultat.

### NOT 2.4.3

#### Omräkning av utländska koncernföretag

Resultat och finansiell ställning för alla koncernföretag som har en annan funktionell valuta än rapportvalutan, omräknas till koncernens rapportvaluta. Tillgångar och skulder för var och en av balansräkningarna omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till den valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader för var och en av resultaträkningarna omräknas till svenska kronor till den genomsnittskurs som förelegat vid varje transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat. Ackumulerade vinster och förluster redovisas i periodens resultat när utlandsverksamheten avyttras helt eller delvis.

Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppkommer vid förvärv av en utlandsverksamhet behandlas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas till balansdagens kurs.

### NOT 2.5

#### Intäktsredovisning

Koncernens principer för redovisning av intäkter från avtal med kunder framgår nedan.



## NOT 2.5.1

### Försäljning av varor

Koncernen tillverkar och säljer varor inom de två rörelsesegmenten Zinzino och Faun. Zinzino är huvudverksamheten i koncernen och har sin tur två produktområden; Zinzino Health med produktgrupperna Balance, Weight control, Immune Supplements och Skin Care samt Beverages där Zinzinos kaffeprodukter ingår.

Inom rörelsesegmentet Zinzino ingår även övriga intäkter som är förenliga med försäljningen enligt ovan som består av frakttäkter, eventintäkter och påminnelseavgifter. All försäljning sker via direktförsäljning inom rörelsesegmentet Zinzino. Detta innebär att Zinzino inte har några återförsäljare eller mellanled utan säljer direkt till slutkund. Försäljning sker även till koncernens fristående distributörer enligt samma modell.

Nettoomsättningen har i förekommande fall reducerats med värdet av lämnade rabatter och varureturner. Intäkter från försäljning redovisas när kontrollen för varorna överförs och det inte finns några uppfyllda åtaganden som kan påverka kundens godkännande av varorna. Leverans sker när varorna har transporterats till den specifika platsen, riskerna för föråldrade eller förkomna varor har överförts till kunden och kunden har antingen accepterat varorna i enlighet med avtalet, tidsrymden för invändningar mot avtalet har gått ut, eller koncernen har objektiva bevis för att alla kriterier för acceptans har uppfyllts. Ingen finansieringskomponent bedöms föreligga vid försäljningstidpunkten. Varorna säljs ofta med volymrabatter baserade på ackumulerad försäljning över en 12-månadersperiod. Intäkten från försäljningen av varornaredo visas baserat på priset i avtalet, med avdrag för beräknade volymrabatter. Historiska data används för att uppskatta rabatternas förväntade värde och intäkten redovisas endast i den utsträckning som det är mycket sannolikt att en väsentlig återföring inte uppstår. En skuld (som ingår i posten Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter) redovisas för förväntade volymrabatter i förhållande till försäljningen till och med balansdagen. En fordran redovisas när varorna har levererats, då detta är den tidpunkt ersättningen blir ovillkorlig (dvs. endast tidens gång krävs för att betalning ska ske). Intäkten från försäljningen av frakt och övriga intäkter redovisas enligt samma princip.

Moderbolagets redovisade nettoomsättning avser intäkter från försäljning av tjänster till dotterföretag i koncernen och redovisas i den period som tjänsterna levereras.

För rörelsesegmentet Faun gäller samma principer, att försäljning redovisas när kontrollen av varorna överförs till kunden och villkoren i övrigt enligt ovan.

## NOT 2.5.2

### Ränteintäkter

Ränteintäkter intäktsredovisas med tillämpning av effektivräntemetoden.

## NOT 2.6

### Leasing

Koncernen leasar lokaler, bilar, produktionsutrustning, telefonväxel samt kontorsutrustning. Leasingavtalen redovisas som nyttjanderätter och en motsvarande skuld, den dagen som den leasade tillgången finns tillgänglig för användning av koncernen. Varje leasingbetalning fördelas mellan amortering av skulden och finansiell kostnad. Den finansiella kostnaden ska fördelas över leasingperioden så att varje redovisningsperiod belastas med ett belopp som motsvarar en fast räntesats för den under respektive period redovisade skulden. Nyttjanderätten skrivs

av linjärt över det kortare av tillgångens nyttjandeperiod och leasingavtalets längd.

Tillgångar och skulder som uppkommer från leasingavtal redovisas initialt till nuvärde. Då det är första rapporten enligt IFRS har samtliga nyttjanderätter värderats till leasingskuldens värde, med justering för förutbetalda leasingavgifter hänförliga till avtalen per 1 januari 2018.

Leasingskulder inkluderar nuvärdet av följande leasingbetalningar:

- fasta avgifter
- variabla leasingavgifter som beror på ett index

Leasingbetalningarna diskonteras med den marginella låneräntan 2,75%.

Tillgångarna med nyttjanderätt värderas till anskaffningsvärde och inkluderar följande:

- den initiala värderingen av leasingskulden,
- betalningar gjorda vid eller innan den tidpunkt då den leasade tillgången görs tillgänglig för leasetagaren,

Leasingavtal av mindre värde kostnadsförs linjärt i rapporten över totalresultat.

Optioner att förlänga och säga upp avtal.

Optioner att förlänga avtal finns inkluderade i majoriteten av koncernens leasingavtal gällande fastigheter. Villkoren används för att maximera flexibiliteten i hanteringen av avtalen.

För att optimera leasingkostnaderna under avtalsperioden gällande hyra av maskiner garanterar koncernen ibland restvärden.

## NOT 2.7

### Ersättningar till anställda

#### NOT 2.7.1

##### Kortfristiga ersättningar

Skulder för löner och ersättningar, inklusive icke-monetära förmåner och betald frånvaro, som förväntas bli reglerade inom 12 månader efter räkenskapsårets slut, redovisas som kortfristiga skulder till det odiskonterade belopp som förväntas bli betalt när skulderna regleras. Kostnaden redovisas i takt med att tjänsterna utförs av de anställda. Skulden redovisas som förpliktelse avseende ersättningar till anställda i rapporten över finansiell ställning.

#### NOT 2.7.2

##### Ersättningar efter avslutad anställning

Koncernföretagen har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en separat juridisk enhet. Koncernen har inte några rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om denna juridiska enhet inte har tillräckliga tillgångar för att betala alla ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. Avgifterna redovisas som kostnad i periodens resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt företaget under perioden

## NOT 2.8

### Aktuell och uppskjuten inkomstskatt

Periodens skattekostnad omfattar aktuell och uppskjuten skatt. Skatt redovisas i rapporten över totalresultat, utom när skatten avser poster som redovisas i övrigt totalresultat eller direkt i eget kapital. I sådana fall redovisas även skatten i övrigt totalresultat respektive eget kapital. Aktuell skatt beräknas på periodens skattemässiga resultat enligt gällande skattesats.

Den aktuella skattekostnaden beräknas på basis av de skatte-regler som på balansdagen är beslutade eller i praktiken beslutade i de länder där moderföretaget och dess dotterföretag är verksamma och genererar skattepliktiga intäkter. Ledningen utvärderar regelbundet de yrkanden som gjorts i självdeklarationer avseende situationer där tillämpliga skatteregler är föremål för tolkning. Den gör, när så bedöms lämpligt, avsättningar för belopp som troligen ska betalas till skattemyndigheten.

Uppskjuten skatt redovisas på alla temporära skillnader som uppkommer mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och dessas redovisade värden i koncernredovisningen. Uppskjuten skatteskuld redovisas emellertid inte om den uppstår till följd av första redovisningen av goodwill. Uppskjuten skatt redovisas heller inte om den uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld som inte är ett rörelseförvärv och som, vid tidpunkten för transaktionen, varken påverkar redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten inkomstskatt beräknas med tillämpning av skattesatser (och -lagar) som har beslutats eller aviserats per balansdagen och som förväntas gälla när den berörda uppskjutna skattefordran realiserar eller den uppskjutna skatteskulden regleras.

Uppskjutna skattefordringar redovisas i den omfattning det är troligt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga, mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas.

Uppskjutna skattefordringar och -skulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder och när de uppskjutna skattefordringarna och skatteskulderna hänför sig till skatter debiterade av en och samma skattemyndighet och avser antingen samma skattesubjekt eller olika skattesubjekt, där det finns en avsikt att reglera saldona genom nettobetalingar.

## **NOT 2.9** **Immateriella tillgångar**

### **NOT 2.9.1** **Goodwill**

Goodwill uppstår vid förvärv av dotterföretag och avser det belopp varmed köpeskillingen, eventuellt innehav utan bestämmande inflytande i det förvärvade företaget samt verkligt värde per förvärvsdagen på tidigare eget kapitalandel i det förvärvade företaget, överstiger verkligt värde på identifierbara förvärvade nettotillgångar. Om beloppet understiger verkligt värde för det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar, i händelse av ett förvärv till lågt pris, redovisas mellanskillnaden direkt i rapporten över totalresultat.

I syfte att testa nedskrivningsbehov, fördelas goodwill som förvärvats i ett rörelseförvärv till kassagenererande enheter eller grupper av kassagenererande enheter som förväntas bli gynnade av synergier från förvärvet. Varje enhet eller grupp av enheter som goodwill har fördelats till motsvarar den lägsta nivå i koncernen på vilken goodwillen i fråga övervakas i den interna styrningen. Goodwill övervakas på rörelsesegmentsnivå.

Goodwill nedskrivningstestas årligen eller oftare om händelser eller ändringar i förhållanden indikerar en möjlig värdeminskning. Det redovisade värdet på den kassagenererande enhet som goodwillen hänförs till jämförs med återvinningsvärdet, vilket är det högsta av nyttjandevärdet och det verkliga värdet minus försäljningskostnader. Eventuell nedskrivning redovisas omedelbart som en kostnad och återförs inte.

## **NOT 2.9.2**

### **Övriga immateriella tillgångar**

Övriga immateriella tillgångar består av delposterna programvara, patent, Brand Book och annat marknadsmaterial.

Redovisningsprinciper för dessa delposter framgår nedan.

### **Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten**

Kostnader för underhåll kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som är direkt hänförliga till utveckling av programvara, Brand Book och annat marknadsmaterial som kontrolleras av koncernen, redovisas som immateriella tillgångar när följande kriterier är uppfyllda:

- det är tekniskt möjligt att färdigställa dem så att de kan användas,
- företagets avsikt är att färdigställa dem och att använda eller sälja dem,
- det finns förutsättningar att använda eller sälja dem, det kan visas hur de genererar troliga framtida ekonomiska fördelar,
- adekvata tekniska, ekonomiska och andra resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja dem finns tillgängliga, och
- de utgifter som är hänförliga till dem under dess utveckling kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Direkt hänförbara utgifter som balanseras som en del av utvecklingsarbeten innefattar utgifter för anställda och externa konsulter.

Övriga utvecklingskostnader, som inte uppfyller dessa kriterier, kostnadsförs när de uppstår. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts redovisas inte som tillgång i efterföljande period.

Balanserade utvecklingskostnader redovisas som immateriella tillgångar och skrivs av från den tidpunkt då tillgången är färdig att användas.

### **Patent**

Patent som förvärvats separat redovisas till anskaffningsvärde. Patent har en bestämd nyttjandeperiod och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerande av- och nedskrivningar. Uppskattad nyttjandeperiod uppgår till 5 år, vilket motsvarar den uppskattade tid dessa kommer generera kassaflöde.

### **Programvara**

Programvara som förvärvades separat redovisas till anskaffningsvärde. Programvaran redovisas i efterföljande perioder till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade av- och nedskrivningar. Uppskattad nyttjandeperiod uppgår till 3-5 år, vilket motsvarar den uppskattade tid dessa kommer generera kassaflöde.

### **Nyttjandeperioder för koncernens immateriella tillgångar**

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	3-5 år
Patent	5 år
Programvara	3-5 år

## **NOT 2.10**

### **Materiella anläggningstillgångar**

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för avskrivningar och eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår utgifter som direkt kan hänföras till förvärvet av tillgången och bringa den på plats och i skick för att utnyttjas i enlighet med syftet med anskaffningen.



Tillkommande utgifter läggs till tillgångens redovisade värde eller redovisas som en separat tillgång, beroende på vilket som är lämpligt, endast då det är sannolikt att de framtida ekonomiska förmåner som är förknippade med tillgången kommer att komma koncernen tillgodo och tillgångens anskaffningsvärde kan mätas på ett tillförlitligt sätt. Redovisat värde för en ersatt del tas bort från balansräkningen. Alla andra former av reparationer och underhåll redovisas som kostnader i rapporten över totalresultat under den period de uppkommer.

Avskrivningar på tillgångar, för att fördela deras anskaffningsvärde ner till det beräknade restvärdet över den beräknade nyttjandeperioden. För materiella anläggningstillgångar som innehas enligt finansiella leasingavtal, görs avskrivningar över den kortaste av nyttjandeperioden eller leasingperioden.

#### **Nyttjandeperioderna är som följer:**

Inventarier, verktyg och installationer 5 år

Tillgångarnas restvärden och nyttjandeperiod prövas vid varje rapportperiods slut och justeras vid behov.

Se redovisningsprinciperna för leasing ovan avseende avskrivningstider för nyttjanderättstillgångar. En tillgångs redovisade värde skrivs omgående ner till dess återvinningsvärde om tillgångens redovisade värde överstiger dess bedömda återvinningsvärde.

Vinster och förluster vid avyttring av en materiell anläggningstillgång fastställs genom en jämförelse mellan försäljningsintäkter och det redovisade värdet och redovisas i posterna "Övriga rörelseintäkter" respektive "Övriga rörelsekostnader" i rapporten över totalresultat.

#### **NOT 2.11**

##### **Nedskrivningar av icke finansiella tillgångar**

Immateriella tillgångar som har en obestämbart nyttjandeperiod (goodwill) eller immateriella tillgångar som inte är färdiga för användning (balanserade utgifter för utvecklingsarbeten), skrivs inte av utan prövas årligen avseende eventuellt nedskrivningsbehov. Tillgångar som skrivs av bedöms med avseende på värdenedgång närhelst händelser eller förändringar i förhållanden indikerar att det redovisade värdet kanske inte är återvinningsbart.

En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde. Vid bedömning av nedskrivningsbehov grupperas tillgångar på de lägsta nivåer där det finns i allt väsentligt oberoende kassaflöden (kassagenererande enheter). För tillgångar (andra än goodwill) som tidigare har skrivits ner görs per varje balansdag en prövning av om återföring bör göras.

#### **NOT 2.12**

##### **Finansiella instrument**

#### **NOT 2.12.1**

##### **Första redovisningstillfället**

Finansiella tillgångar och finansiella skulder redovisas när koncernen blir part i instrumentets avtalsmässiga villkor. Köp och försäljning av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, det datum då koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången.

Finansiella instrument redovisas vid första redovisningstillfället till verkligt värde plus transaktionskostnader som är direkt hänförliga till förvärv eller emission av finansiell tillgång eller finansiell skuld, till exempel avgifter och provisioner.

#### **NOT 2.12.2**

##### **Klassificering**

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar och skulder i kategorin upplupet anskaffningsvärde.

##### **Finansiella tillgångar till upplupet anskaffningsvärde**

Klassificeringen av investeringar i skuldinstrument beror på koncernens affärsmodell för hantering av finansiella tillgångar och de avtalsenliga villkoren för tillgångarnas kassaflöden. Koncernen omklassificerar skuldinstrument endast i de fall då koncernens affärsmodell för instrumenten ändras.

Tillgångar som innehas med syftet att inkassera avtalsenliga kassaflöden och där dessa kassaflöden endast utgör kapitalbelopp och ränta värderas till upplupet anskaffningsvärde. Det redovisade värdet av dessa tillgångar justeras med eventuella förväntade kreditförluster som redovisats (se nedskrivning nedan). Ränteintäkter från dessa finansiella tillgångar redovisas med effektivräntemetoden och ingår i finansiella intäkter.

Koncernens finansiella tillgångar som värderas till upplupet anskaffningsvärde utgörs av posterna andra långfristiga fordringar, kundfordringar, övriga fordringar, upplupna intäkter och likvida medel.

##### **Finansiella skulder till upplupet anskaffningsvärde**

Koncernens finansiella skulder klassificeras som efterföljande värderade till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden. Finansiella skulder består av lång- och kortfristiga leasingskulder, övriga långfristiga skulder, leverantörs-skulder och kortfristiga skulder.

#### **NOT 2.12.3**

##### **Bortbokning av finansiella instrument**

##### **Bortbokning av finansiella tillgångar**

Finansiella tillgångar, eller en del av tas bort från rapporten över finansiell ställning när de avtalsrättsliga rättigheterna att erhålla kassaflöden från tillgångarna har löpt ut eller överförs och antingen (i) koncernen överför allt väsentligt alla risker och fördelar som är förknippade med ägande eller (ii) Koncernen överför inte eller behåller i allt väsentligt alla risker och fördelar förknippade med ägandet och koncernen har inte behållit kontrollen över tillgången.

##### **Bortbokning finansiella skulder**

Finansiella skulder tas bort från rapporten över finansiell ställning när förpliktelserna har reglerats, annullerats eller på annat sätt upphört. Skillnaden mellan det redovisade värdet för en finansiell skuld (eller del av en finansiell skuld) som utsläckts eller överförs till en annan part och den ersättning som erlagts, inklusive överförda tillgångar som inte är kontanter eller påtagna skulder, redovisas i rapporten över totalresultat.

Då villkoren för en finansiell skuld omförhandlas, och inte bokas bort från rapporten över finansiell ställning, redovisas en vinst eller förlust i rapporten över totalresultat. Vinsten eller förlusten beräknas som skillnaden mellan de ursprungliga avtalsenliga kassaflödena och de modifierade kassaflödena diskonterade till den ursprungliga effektiva räntan.

#### **NOT 2.12.4**

##### **Kvittning av finansiella instrument**

Finansiella tillgångar och skulder kvittas och redovisas med ett nettobelopp i rapporten över finansiell ställning, endast när det finns en legal rätt att kvitta de redovisade beloppen och en avsikt att reglera dem med ett nettobelopp eller att samtidigt realisera tillgången och reglera skulden. Den legala rättigheten får inte vara beroende av framtida händelser och den måste vara rättsligt bindande för företaget och motparten både i den normala affärsverksamheten och i fall av betalningsinställelse, insolvens eller konkurs.

#### **NOT 2.12.5**

##### **Nedskrivning finansiella tillgångar**

Tillgångar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde. Koncernen bedömer de framtida förväntade kreditförluster som är kopplade till tillgångar redovisade till upplupet anskaffningsvärde. Koncernen redovisar en kreditreserv för sådana förväntade kreditförluster vid varje rapporteringsdatum. För kundfordringar tillämpar koncernen den förenklade ansatsen för kreditreservering, det vill säga reserven kommer att motsvara den förväntade förlusten över hela kundfordrings livslängd. För att mäta de förväntade kreditförlusterna har kundfordringar grupperats baserat på fördelade kreditriskegenskaper och förfallna dagar. Koncernen använder sig utav framåtblickande variabler för förväntade kreditförluster. Förväntade kreditförluster redovisas i koncernens rapport över totalresultat i posten "Övriga externa kostnader".

#### **NOT 2.13**

##### **Varulager**

Anskaffningsvärdet för varulager beräknas genom tillämpning av först in, först ut metoden (FIFU) och inkluderar utgifter som uppkommit vid förvärvet av lagertillgångarna och för att få dem till deras nuvarande plats och i deras nuvarande skick

#### **NOT 2.14**

##### **Kundfordringar**

Kundfordringar är belopp hänförliga till kunder avseende sålda varor eller tjänster som utförs i den löpande verksamheten. Kundfordringar klassificeras som omsättningstillgångar. Kundfordringar redovisas initialt till transaktionspriset. Koncernen innehar kundfordringarna i syfte att insamla avtalsenliga kassaflöden så värderas dem vid efterföljande redovisningstidpunkter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

#### **NOT 2.15**

##### **Likvida medel**

I likvida medel ingår, i såväl rapport över finansiell ställning som i rapporten över kassaflöden, kassa och banktillgodohavanden.

#### **NOT 2.16**

##### **Aktiekapital**

Stamaktier klassificeras som eget kapital. Transaktionskostnader som direkt kan hänföras till emission av nya stamaktier redovisas, netto efter skatt, i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

#### **NOT 2.17**

##### **Leverantörsskulder**

Leverantörsskulder är finansiella instrument och avser förpliktelser att betala för varor och tjänster som har förvärvats i den löpande verksamheten från leverantörer. Leverantörsskulder klassificeras som kortfristiga skulder om de förfaller inom ett år. Om inte, redovisas de som långfristiga skulder.

Skulderna redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

#### **NOT 2.18**

##### **Kassaflödesanalys**

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medfört in- eller utbetalningar.

#### **NOT 2.19**

##### **Resultat per aktie**

(i) Resultat per aktie före utspädning  
Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att dividera:

- resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare
- med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.

(ii) Resultat per aktie efter utspädning

För beräkning av resultat per aktie efter utspädning justeras beloppen som använts för beräkning av resultat per aktie före utspädning genom att beakta:

- effekten, efter skatt, av utdelningar och räntekostnader på potentiella stamaktier, och
- det vägda genomsnittet av de ytterligare stamaktier som skulle ha varit utestående vid en konvertering av samtliga potentiella stamaktier.

#### **NOT 2.20**

##### **Utdelningar**

Utdelning till moderföretagets aktieägare redovisas som skuld i koncernens finansiella rapporter i den period då utdelningen godkänns av moderföretagets aktieägare.



# NOT 3

## FINANSIELL RISKHANTERING

### FINANSIELL RISKHANTERING

#### Finansiella riskfaktorer

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för en mängd olika finansiella risker såsom: olika marknadsrisker, kreditrisk, likviditetsrisk och refinansieringsrisk.

Koncernen eftersträvar att minimera potentiella ogynnsamma effekter på koncernens finansiella resultat. Målsättningen med koncernens finansverksamhet är att:

- säkerställa att koncernen kan fullgöra sina betalningsåtaganden,
- hantera finansiella risker,
- säkerställa tillgång till erforderlig finansiering, och
- optimera koncernens finansnetto.

Koncernens riskhantering sköts av en central finansavdelning som identifierar, utvärderar och säkrar finansiella risker i nära samarbete med koncernens operativa enheter.

Ansvar för hantering av koncernens finansiella transaktioner och risker är centraliserat till Zinzino Nordic och Moderföretaget.

#### (a) Marknadsrisk

Valutarisk är risken för fluktuationer i värdet på ett finansiellt instrument på grund av förändringar i valutakurser. Denna risk är relaterad till förändringar i förväntade och kontrakterade betalningsflöden (transaktionsexponering) och omvärdering av tillgångar och skulder i utländsk valuta (omräkningsexponering). Zinzino är ett globalt bolag med försäljning på cirka 35 marknader. Detta gör att bolaget påverkas av variationer i valutakurser. Målet är att minimera påverkan av dessa förändringar där så är praktiskt möjligt. Störst påverkan har förändringar av EUR, USD, DKK och NOK.

#### Transaktionsexponering

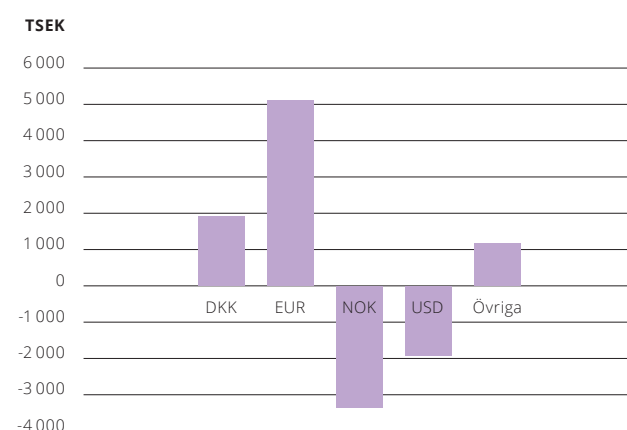
Transaktionsexponering uppstår främst vid varuinköp i främst EUR, USD, DKK och NOK samt vid transaktioner mellan Zinzino Nordic och koncernens försäljningsföretag och lokala momsregistreringar i andra länder. Dessa i sin tur säljer produkterna till sina kunder på den lokala marknaden vanligtvis i lokal valuta. I några länder kan det förekomma transaktionsexponering på grund av att försäljning till externa kunder sker i annan valuta än den lokala. Valutaexponeringen och risken minskas väsentligt genom att inköp och försäljning i utländsk valuta i stor utsträckning kan nettas mot varandra.

Om den svenska kronan hade försvagats/förstärkts med 5% i förhållande till övriga valutor, med alla andra variabler konstanta, skulle den omräknade vinsten efter skatt för räkenskapsåret 2019 varit 2 779 TSEK lägre/högre (2018: 4 748 TSEK) till följd av koncernens nettoflöden i utländsk valuta. Någon säkring av nettoflöden sker ej.

#### Omräkningsexponering

Koncernens bokslut påverkas också av omräkningseffekter vid omräkningen av tillgångar och skulder i utländsk valuta per bokslutsdatum. Under 2019 har dessa omräkningseffekter inte medfört någon väsentlig påverkan på koncernens resultat.

#### Effekt av transaktionsexponering på rörelseresultatet av en 5% svagare SEK



Nettovalutaflöden TSEK	2019	2018
CHF	7 911	3 835
DKK	37 834	37 211
EUR	102 664	52 521
ISK	8 758	13 201
NOK	-68 392	16 050
PLN	5 442	1 858
USD	-40 120	-28 724
Övriga*	1 483	-988

\*Består av 9 olika valutor

**(b) Kreditrisk**

Kreditrisk hanteras på koncernnivå, med undantag för kreditrisk avseende utestående kundfordringar. Zinzinos affärsmodell bygger på förskottsbetalningar vilket eliminerar kreditrisk avseende kundfordringar. De kundfordringar som finns i koncernen allokeras helt till produktionsenheten Faun Pharma som ansvarar för att följa upp och analysera kreditrisken för varje ny kund. Individuella risklimiterna fastställs baserat på interna eller externa kreditbedömningar i enlighet med de gränser som satts av styrelsen. Användningen av kreditgränser följs upp regelbundet av den centrala finansavdelningen i koncernen. Inga kreditgränser överskreds under rapportperioden och ledningen förväntar sig inte några förluster till följd av utebliven betalning från dessa motparter. Koncernens beräkning av förväntade kreditförluster på kundfordringar uppgår till oväsentliga belopp och därmed har ingen justering gjorts i redovisningen.

**(c) Likviditetsrisk**

Koncernen säkerställer genom en försiktig likviditetshandling att tillräckligt med kassamedel finns för att möta behoven i den löpande verksamheten. Ledningen följer rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv (inklusive outnyttjade kreditfaciliteter) och likvida medel baserade på förväntade kassaflöden. Analysen utförs av den centrala finansavdelningen på koncernen. Koncernens goda kassaflöde kombinerat med avsaknaden av skulder till kreditinstitut och outnyttjade kreditfaciliteter på 15 MSEK tryggar koncernens likviditet under lång tid framöver.

**(d) Refinansieringsrisk**

Refinansieringsrisk definieras som risken det uppstår svårigheter att refinansiera koncernen, att finansiering inte kan erhållas, eller att den endast kan erhållas till ökade kostnader. Risken begränsas genom koncernens goda kassaflöde från den löpande verksamheten och likvida reserver.

Per 1 januari 2018	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Mer än 5 år	Summa avtalsenliga kassaflöden	Redovisat värde
<b>Finansiella skulder</b>							
Leasingskulder	92	1 701	559	12 423	25 577	43 663	40 351
Leverantörsskulder	18 621	-	-	-	-	18 621	18 621
Övriga skulder	52 077	-	-	-	-	52 077	52 077
Upplupna kostnader	9 333	-	-	-	-	9 333	9 333
<b>SUMMA</b>	<b>80 123</b>	<b>1 701</b>	<b>559</b>	<b>12 423</b>	<b>25 577</b>	<b>123 694</b>	<b>120 382</b>

Per 31 december 2018	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Mer än 5 år	Summa avtalsenliga kassaflöden	Redovisat värde
<b>Finansiella skulder</b>							
Leasingskulder	36	190	437	36 748	12 822	53 545	50 233
Leverantörsskulder	30 029	-	-	-	-	30 029	30 029
Övriga skulder	65 458	-	-	-	-	65 458	65 458
Upplupna kostnader	8 120	-	-	-	-	8 120	8 120
<b>SUMMA</b>	<b>103 643</b>	<b>190</b>	<b>437</b>	<b>36 748</b>	<b>12 822</b>	<b>157 152</b>	<b>153 840</b>

Per 31 december 2019	Mindre än 3 månader	Mellan 3 månader och 1 år	Mellan 1 och 2 år	Mellan 2 och 5 år	Mer än 5 år	Summa avtalsenliga kassaflöden	Redovisat värde
<b>Finansiella skulder</b>							
Leasingskulder	30	189	2 522	9 334	31 741	44 854	43 817
Leverantörsskulder	35 658	-	-	-	-	35 658	35 658
Övriga skulder	94 033	-	-	-	-	94 033	94 033
Upplupna kostnader	14 331	-	-	-	-	14 331	14 331
<b>SUMMA</b>	<b>144 052</b>	<b>189</b>	<b>2 522</b>	<b>9 334</b>	<b>31 741</b>	<b>188 876</b>	<b>187 839</b>



# NOT 4

## SEGMENTINFORMATION

### Beskrivning av segment och huvudsakliga aktiviteter:

Ett rörelsesegment är en del av ett företag som bedriver affärsverksamhet från vilken den kan få intäkter och ådra sig kostnader, vars täckningsbidrag regelbundet granskas av företagets högste verkställande beslutsfattare, och för vilken det finns fristående finansiell information. Företagets rapportering av rörelsesegment överensstämmer men den interna rapporteringen till den högste verkställande beslutsfattaren. Den högste verkställande beslutsfattaren är den funktion som bedömer rörelsesegmentens resultat och beslutar om fördelning av resurser. VD utgör den högste verkställande beslutsfattaren tillsammans med koncernens CFO och controllerchef. De tillsammans bildar den strategiska styrgruppen på Zinzino.

Den strategiska styrgruppen bedömer verksamheten utifrån de två rörelsesegmenten Zinzino och Faun. Styrgruppen använder främst resultat före finansiella poster i bedömningen av rörelsesegmentens resultat.

Segmentsredovisningen är fördelad utifrån verksamhetens huvudsegment "Zinzino" där produktområdena Health, Coffee och Övriga intäkter ingår. Inom produktområdet Health ingår underområdena Balance, Immune & Brain, SkinCare och Weight Control. Produktområdet Coffee kallas även Beverages och där ingår espressomaskiner, kaffe, teer samt tillbehör. De övriga intäkterna består främst av frakter och påminnelseavgifter.

All försäljning sker via Zinzinos webbsida [www.zinzino.com](http://www.zinzino.com) med hjälp av bolagets fristående försäljningsorganisation som går under benämningarna distributörer eller partners.

Det andra segmentet avser den norska produktionsenheten Faun Pharma AS som går under benämningen "Faun" som bedriver produktion och försäljning mot externa kunder som inte omfattas av Zinzinos ordinarie försäljningskoncept. Försäljningen från Faun utgör uteslutande kontraktproduktion av kosttillskott till olika kunder. Bland de största externa kunderna återfinns Life och Proteinfabriken AS.

### Segment intäkter och resultat

Totala intäkter och resultat före finansiella poster är det resultatmått som rapporteras till den strategiska styrgruppen på Zinzino. Nedan följer en analys av koncernens intäkter och resultat för de två rapporterbara rörelsesegmenten:

#### Zinzino

#### Faun

Den strategiska styrgruppen använder främst justerat resultat före räntor och skatt, rörelseresultat (se nedan) i bedömningen av rörelsesegmentens resultat.

Jan - Dec 2019	Zinzino	Faun	Koncerneliminering	Total Koncern
Segmentinformation				
Nettoomsättning	665 113	101 111	-55 447	710 777
Övriga intäkter	57 116	-	-	57 116
Aktiverat arbete för egen räkning	2 662	-	-	2 662
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-525 294	-68 406	55 447	-538 252
<b>Bruttovinst</b>	<b>199 598</b>	<b>32 705</b>	-	<b>232 303</b>
Externa rörelsekostnader	-109 977	-5 829	-	-115 806
Personalkostnader	-64 194	-18 774	-	-82 968
<b>EBITDA</b>	<b>25 427</b>	<b>8 102</b>	-	<b>33 530</b>
Avskrivningar	-13 775	-4 976	-	-18 751
<b>Rörelseresultat</b>	<b>11 652</b>	<b>3 126</b>	-	<b>14 778</b>

Jan - Dec 2018	Zinzino	Faun	Koncerneliminering	Total Koncern
Segmentinformation				
Nettoomsättning	469 382	92 906	-29 355	532 932
Övriga intäkter	42 505	-	-	42 505
Aktiverat arbete för egen räkning	1 176	-	-	1 176
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-357 825	-65 346	29 355	-393 816
<b>Bruttovinst</b>	<b>155 238</b>	<b>27 559</b>	-	<b>182 797</b>
Externa rörelsekostnader	-81 325	-5 598	-	-86 923
Personalkostnader	-53 933	-18 237	-	-72 170
<b>EBITDA</b>	<b>19 980</b>	<b>3 724</b>	-	<b>23 704</b>
Avskrivningar	-12 482	-4 816	-	-17 298
<b>Rörelseresultat</b>	<b>7 498</b>	<b>-1 092</b>	-	<b>6 406</b>

## NOT 5 NETTOOMSÄTTNING

Nettoomsättning är fördelade per land, baserat på var kunderna är lokaliserade. Försäljningen redovisas som intäkt när kontrollen för varorna överförs, vilket inträffar när risken övergår enligt tillämpade leveransvillkor. Alla avtal har en ursprunglig förväntad löptid på högst ett år. I enlighet med reglerna i IFRS 15, har upplysning inte lämnats om transaktionspriset för dessa uppfyllda åtaganden. Bolagets avtalsskulder specificeras i not 27 och uppgår till 35 931 TSEK.

Nettoomsättningen fördelar sig på länder enligt följande;	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
Sverige	116 159	102 805	7 670	5 371
Ungern	76 460	19 454	-	-
Tyskland	56 095	25 671	-	-
Norge	119 441	128 905	-	-
Finland	58 936	67 351	-	-
Danmark	76 960	66 877	-	-
Alla övriga länder	206 726	121 869	-	-
<b>SUMMA</b>	<b>710 777</b>	<b>532 932</b>	<b>7 670</b>	<b>5 371</b>

## NOT 6 ERSÄTTNING TILL REVISORERNA

	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
<b>PricewaterhouseCoopers AB</b>				
Revisionsuppdraget	977	987	434	300
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	-	7	-	-
Övriga tjänster	167	-	167	-
<b>SIA Potapoviča un Andersone (LET)</b>				
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	-	12	-	-
<b>SUMMA</b>	<b>1 144</b>	<b>1 006</b>	<b>601</b>	<b>300</b>



# NOT 7 ERSÄTTNING TILL ANSTÄLLDA

	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
Löner och andra ersättningar	63 146	56 280	-	-
Sociala avgifter	13 585	11 040	-	-
Pensionskostnader - avgiftsbestämda planer	4 025	3 574	-	-
<b>Summa</b>	<b>80 756</b>	<b>70 894</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader	2019			2018		
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)		Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	
<i>Moderbolaget</i>						
Styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	-	-	-	-	-	-
Övriga anställda	-	-	-	-	-	-
<i>Koncernföretag</i>						
Styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	10 237	5 518	(1 403)	8 049	4 653	(1 297)
Varav tantiem	1 086	203	(-)	768	147	(-)
Övriga anställda	52 908	12 091	(2 622)	48 231	9 960	(2 277)
<b>Koncernen totalt</b>	<b>63 145</b>	<b>17 609</b>	<b>(4 025)</b>	<b>56 280</b>	<b>14 614</b>	<b>(3 574)</b>

Medelantal anställda med geografisk fördelning per land	2019		2018	
	Medelantal	Varav män	Medelantal	Varav män
<i>Moderbolaget</i>	-	-	-	-
<i>Koncernföretag</i>				
Sverige	91	29	82	25
Norge	28	21	31	17
Finland	2	-	2	-
Lettland	6	3	5	3
Tyskland	1	1	1	1
Usa	4	1	4	-
Australien	2	1	-	-
<b>Koncernen totalt</b>	<b>134</b>	<b>56</b>	<b>125</b>	<b>46</b>

Anställda i Sverige får lönen utbetald via dotterbolaget Zinzino Nordic AB

Könsfördelning i koncernen (inkl dotterföretag) för styrelseledamöter och övriga ledande befattningshavare	2019		2018	
	Antal på balansdagen	Varav män	Antal på balansdagen	Varav män
<i>Moderbolaget</i>				
Styrelseledamöter	4	3	4	3
Verkställande direktörer och övriga ledande befattningshavare	8	6	8	6
<i>Koncernföretag</i>				
Styrelseledamöter	44	42	39	37
Verkställande direktörer och övriga ledande befattningshavare	10	8	10	8
<b>Koncernen totalt</b>	<b>54</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>45</b>

<b>Ersättningar och övriga förmåner 2019</b>	<b>Grundlön/ Styrelse- arvode</b>	<b>Rörlig ersättning</b>	<b>Övriga förmåner</b>	<b>Pensions- kostnad</b>	<b>Konsult- arvode</b>	<b>Summa</b>
Styrelsens ordförande Hans Jacobsson	186	-	-	-	-	186
Styrelseledamot Staffan Hillberg	106	-	-	-	-	106
Styrelseledamot Pierre Mårtensson	106	-	-	-	-	106
Styrelseledamot Ingela Nordenhav*	63	-	-	-	-	63
Styrelseledamot Gabriele Helmer*	43	-	-	-	-	43
Verkställande direktör Dag Bergheim Pettersen	1 985	796	137	309	-	3 227
Andra ledande befattningshavare (8 personer **)	6 267	290	380	1 094	-	8 032
<b>Summa</b>	<b>8 756</b>	<b>1 086</b>	<b>517</b>	<b>1 403</b>	<b>-</b>	<b>11 762</b>

\* Ej med helår 2019.

\*\* Varav en ej med helår 2019.

<b>Ersättningar och övriga förmåner 2018</b>	<b>Grundlön/ Styrelse- arvode</b>	<b>Rörlig ersättning</b>	<b>Övriga förmåner</b>	<b>Pensions- kostnad</b>	<b>Konsult- arvode</b>	<b>Summa</b>
Styrelsens ordförande Hans Jacobsson	181	-	-	-	-	181
Styrelseledamot Staffan Hillberg	103	-	-	-	-	103
Styrelseledamot Pierre Mårtensson	103	-	-	-	126	229
Styrelseledamot Ingela Nordenhav	-	-	-	-	-	-
Styrelseledamot Gabriele Helmer	103	-	-	-	-	103
Verkställande direktör Dag Bergheim Pettersen	1 988	541	185	606	-	3 320
Andra ledande befattningshavare (7 personer)	4 506	227	310	691	-	5 734
<b>Summa</b>	<b>6 984</b>	<b>768</b>	<b>495</b>	<b>1 297</b>	<b>126</b>	<b>9 670</b>

Styrelseledamoten Pierre Mårtensson har utöver styrelsearvode erhållit 0 TSEK (2018: 126 TSEK) för marknadsanalys och strategiarbete i Asien för Zinzino AB.

Övriga förmåner avser förmånsbilar, trängselskatter och bränsle.

## Riktlinjer

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt bolagsstämmans beslut 20190522, 190 000 kr/år till styrelseordförande och till 108 000 kr/år till övriga ledamöter. För övriga styrelseledamöter som uppstår lön i form av anställning i något koncernföretag, har styrelsearvode ej utgått.

Avseende ersättning till ledningen kommer bolagsstämman besluta om följande riktlinjer. Ersättning till Verkställande Direktören och andra ledande befattningshavare kommer att utgöras av grundlön, rörlig ersättning, övriga förmåner, pension m.m. Med andra ledande befattningshavare avses de 7 personer som tillsammans med verkställande direktören utgör koncernledningen.

Fördelningen mellan grundlön och rörlig ersättning ska stå i proportion till befattningshavarens ansvar och befogenhet. För verkställande direktören är den rörliga ersättningen maximerad till 50% av grundlönen. För andra ledande befattningshavare är den rörliga ersättningen maximerad till 8,3% av grundlönen. Den rörliga ersättningen baseras på utfallet i förhållande till individuellt uppsatta mål.

Pensionsförmåner samt övriga förmåner till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgår som del av den totala ersättningen.

## Pension

- Pensionsåldern för verkställande direktören är 65 år. Pensionspremien ska uppgå till max 30% av den pensionsgrundande lönen. Med pensionsgrundande lön avses grundlönen. För andra ledande befattningshavare är pensionsåldern också 65 år.
- Pensionsavtalet anger att pensionspremien ska uppgå till max 30% av den pensionsgrundande lönen.
- Inga pensionsåtaganden är träffade för styrelseledamöter som ej har fast anställning i något koncernföretag.

## Uppsägning

Mellan företaget och verkställande direktören gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Vid uppsägning från företagets sida utgår lön i 6 månader även om den verkställande direktören är arbetsbefriad.

Mellan företaget och andra ledande befattningshavare gäller en ömsesidig uppsägningstid om 3 månader.



## NOT 8 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
Fraktintäkter	46 751	38 916	-	-
Service - och påminnelseavgifter	2 772	3 354	-	-
Ersättning etableringskostnader Australien	2 358	-	2 358	-
Aktivering eget arbete	2 661	1 176	-	-
Övriga intäkter	5 235	236	1	11
<b>Summa</b>	<b>59 778</b>	<b>43 681</b>	<b>2 359</b>	<b>11</b>

## NOT 9 ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
Valutakursförluster	-	-1 557	-	-
<b>Summa</b>	<b>-</b>	<b>-1 557</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## NOT 10 FINANSIELLA INTÄKTER OCH FINANSIELLA KOSTNADER

	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
Ränteintäkter	61	71	55	-
Räntekostnader för leasingskulder samt övriga finansiella kostnader	-954	-821	-4	-
Valutakursförluster	-	-	-91	-
Anteciperad utdelning koncernföretag	-	-	19 982	7 700
<b>Finansiella poster - netto</b>	<b>-893</b>	<b>-750</b>	<b>19 942</b>	<b>7 700</b>

# NOT 11 INKOMSTSKATT

	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2019	2018	2019	2018
<b>Aktuell skatt</b>					
Aktuell skatt på årets resultat		-3 269	-723	-646	-279
Justeringar avseende tidigare år		-	-	-	-
<b>Summa aktuell skatt</b>		<b>-3 269</b>	<b>-723</b>	<b>-646</b>	<b>-279</b>
<b>Uppskjuten skatt</b>	24				
Uppkomst och återföring av temporära skillnader		685	-271	-	-
<b>Summa uppskjuten skatt</b>		<b>685</b>	<b>-271</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Summa inkomstskatt</b>		<b>-2 584</b>	<b>-994</b>	<b>-646</b>	<b>-279</b>

Inkomstskatten på koncernens resultat före skatt skiljer sig från det teoretiska belopp som skulle ha framkommit vid användning av den svenska skattesatsen för resultaten i de konsoliderade företagen enligt följande:

	Koncernen		Moderföretaget	
	2019	2018	2019	2018
<b>Resultat före skatt</b>	13 886	5 656	22 978	8 967
Inkomstskatt beräknad enligt skattesats i Sverige (2019: 21,4%, 2018: 22%)	-2 972	-1 244	-4 917	-1 973
Skatteeffekter av:				
Effekt av ej värderade underskottsavdrag	448	-	-	-
Ej skattepliktiga intäkter	-	-	4 276	1 694
Ej avdragsgilla kostnader	-170	-42	-5	-
Effekt av utländska skattesatser	12	279	-	-
Övrigt	98	13	-	-
<b>Inkomstskatt</b>	<b>-2 584</b>	<b>-994</b>	<b>-646</b>	<b>-279</b>

Vägd genomsnittlig skattesats för koncernen var 19% (2018: 17%). Det har under 2018 beslutats om att bolagsskattesatsen i Sverige ska sänkas i två steg. Bolagsskattesatsen sänks från 22,0 procent ned till 21,4 procent för räkenskapsår som inleds 1 januari 2019 eller senare. I nästa steg sänks bolagsskattesatsen till 20,6 procent från och med räkenskapsår som inleds 1 januari 2021.

# NOT 12 VALUTAKURSDIFFERENSER - NETTO

Valutakursdifferenser har redovisats i rapporten över totalresultat enligt följande:

	Not	Koncernen		Moderföretaget	
		2019	2018	2019	2018
Övriga rörelseintäkter	8	1 017	-	-	11
Övriga rörelsekostnader	9	-	-1 557	-	-
Finansiella poster - netto	10	-	-	-91	-
<b>Summa</b>		<b>1 017</b>	<b>-1 557</b>	<b>-91</b>	<b>11</b>



Koncernen hade följande dotterföretag den 31 december 2019

Dotterföretagens namn	Andel i %	Rösträttsandel i %	Org nr	Säte	Bokfört värde		
					2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Zinzino Nordic AB	93%	93%	556646-5893	Göteborg	20 807	20 806	20 717
Zinzino OÜ	100%	100%	12057494	Tallinn	-	-	-
Zinzino UAB	100%	100%	302606327	Vilnius	26	26	26
Zinzino SIA	100%	100%	40103529390	Riga	25	25	25
Zinzino Ehf	100%	100%	580511-0660	Reykjavik	28	28	28
Zinzino LLC	100%	100%	90-0992153	Jupiter, FL	-	-	-
Zinzino B.V.	100%	100%	854221712	s-Gravenhage	-	-	-
Zinzino Sp z o. o.	100%	100%	701-04-26-537	Warszawa	8	8	8
Faun Pharma AS	99%	99%	883370112	Vestby	11 653	11 653	11 653
BioActive Foods AS	100%	100%	996740498	Vestby	50 203	50 203	50 203
Zinzino Canada Corp	100%	100%	817988520BC0001	Vancouver BC	-	-	-
Zinzino GmbH	100%	100%	127/143/40172	Linau am Bodensee	233	233	233
Zinzino Direct sales S.R.L	100%	100%	RO38081630	Bukarest	-	-	-
Zinzino Italia S.R.L.	100%	100%	PT-194277	Pistoia	104	-	-
Zinzino India	100%	100%	U74999D-L2018FTC341732	New Delhi	70	-	-
					<b>83 157</b>	<b>82 982</b>	<b>82 893</b>

Av Zinzino Nordic AB helägda dotterbolag

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

# NOT 14

## MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Samtliga materiella anläggningstillgångar i koncernen återfinns i Zinzino Nordic, Faun Pharma, BioActive Foods samt Zinzino LLC.

	Koncernen		Moderföretaget	
	Inventarier, verktyg och installationer	Summa	Inventarier, verktyg och installationer	Summa
<b>Per 1 januari 2018</b>				
Anskaffningsvärde	7 097	7 097	-	-
Ackumulerade avskrivningar	-4 061	-4 061	-	-
<b>Redovisat värde</b>	<b>3 036</b>	<b>3 036</b>	-	-
<b>Räkenskapsåret 2018</b>				
Ingående redovisat värde	3 036	3 036	-	-
Årets anskaffningar	2 449	2 449	-	-
Avyttringar och utrangeringar	-16	-16	-	-
Årets avskrivningar	-846	-846	-	-
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>4 623</b>	<b>4 623</b>	-	-
<b>Per 31 december 2018</b>				
Anskaffningsvärde	9 542	9 542	-	-
Ackumulerade avskrivningar	-4 919	-4 919	-	-
<b>Redovisat värde</b>	<b>4 623</b>	<b>4 623</b>	-	-
<b>Räkenskapsåret 2019</b>				
Ingående redovisat värde	4 623	4 623	-	-
Årets anskaffningar	2 694	2 694	-	-
Avyttringar och utrangeringar	-152	-152	-	-
Årets avskrivningar	-1 214	-1 214	-	-
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>5 951</b>	<b>5 951</b>	-	-
<b>Per 31 december 2019</b>				
Anskaffningsvärde	9 973	9 973	-	-
Ackumulerade avskrivningar	-4 022	-4 022	-	-
<b>Redovisat värde</b>	<b>5 951</b>	<b>5 951</b>	-	-



# NOT 15

## IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncernen				Moderbolaget	
	Goodwill	Programvara	Övriga immateriella tillgångar	Summa	Övriga immateriella tillgångar	Summa
<b>Per 1 januari 2018</b>						
Anskaffningsvärde	30 837	26 532	4 034	61 403	1084	1084
Ackumulerade avskrivningar	-	-9 936	-1 405	-11 341	-	-
<b>Redovisat värde</b>	<b>30 837</b>	<b>16 596</b>	<b>2 629</b>	<b>50 062</b>	<b>1084</b>	<b>1084</b>
<b>Räkenskapsåret 2018</b>						
Ingående redovisat värde	30 837	16 596	2 629	50 062	1084	1084
Årets anskaffningar	-	5 638	657	7 220	598	598
Omräkningsdifferenser	925	-	-	-	-	-
Avyttringar och utrangeringar	-	-	-	-	-	-
Årets avskrivningar	-	-5 457	-791	-6 248	-217	-217
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>31 762</b>	<b>16 777</b>	<b>2 495</b>	<b>51 034</b>	<b>1 465</b>	<b>1 465</b>
<b>Per 31 december 2018</b>						
Anskaffningsvärde	31 762	32 170	4 691	68 623	1682	1682
Ackumulerade avskrivningar	-	-15 393	-2 196	-17 589	-217	-217
<b>Redovisat värde</b>	<b>31 762</b>	<b>16 777</b>	<b>2 495</b>	<b>51 034</b>	<b>1 465</b>	<b>1 465</b>
<b>Räkenskapsåret 2019</b>						
Ingående redovisat värde	31 762	16 777	2 495	51 034	1465	1465
Årets anskaffningar	-	4 457	116	6 324	-	-
Omräkningsdifferenser	1 751	-	-	-	-	-
Avyttringar och utrangeringar	-	-	-	-	-	-
Årets avskrivningar	-	-5 899	-977	-6 876	-336	-336
<b>Utgående redovisat värde</b>	<b>33 513</b>	<b>15 335</b>	<b>1 634</b>	<b>50 482</b>	<b>1 129</b>	<b>1 129</b>
<b>Per 31 december 2019</b>						
Anskaffningsvärde	33 513	36 627	4 807	74 947	1 682	1 682
Ackumulerade avskrivningar	-	-21 292	-3 173	-24 465	-553	-553
<b>Redovisat värde</b>	<b>33 513</b>	<b>15 335</b>	<b>1 634</b>	<b>50 482</b>	<b>1 129</b>	<b>1 129</b>

### Prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

VD följer upp goodwill på koncernnivå. Bolaget har gjort bedömningen att hela koncernens goodwill allokeras till rörelsesegmentet Zinzino.

Återvinningsbart belopp för goodwill har fastställts baserat på beräkningar av nyttjandevärde. VD har bedömt att omsättnings-tillväxt, EBITDA-marginal, diskonteringsräntan och långsiktig tillväxt är de viktigaste antagandena i nedskrivningsprövningen. Beräkningar av nyttjandevärdet utgår från uppskattade framtida kassaflöden före skatt baserade på finansiella budgetar som godkänts av företagsledningen och som täcker en femårsperiod. Beräkningen baseras på ledningens erfarenhet och historisk data. Den långsiktigt uthålliga tillväxttakt har bedömts utifrån branschprognoser.

### Väsentliga antaganden som använts för beräkningar av nyttjandevärden:

Rörelsesegment Zinzino	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Diskonteringsränta före skatt*	10,6%	10,4%	10,2%
Långsiktig tillväxttakt**	2%	2%	2%

De kassaflöden som prognostiserats efter fem år har baserats på en mer konservativ tillväxttakt om 2 (2) procent per år. En tillväxttakt om 2 procent understiger den förväntade tillväxten för marknaden, vilken förväntas växa med 10-20 procent per år.

\*Diskonteringsränta före skatt använd vid nuvärdeberäkning av uppskattade framtida kassaflöden.

\*\*Vägd genomsnittlig tillväxttakt använd för att extrapolera kassaflöden bortom budgetperioden

### Känslighetsanalys för goodwill:

Återvinningsvärdet överstiger de redovisade värdena för goodwill med marginal. Detta gäller även för antagande om:  
– diskonteringsräntan före skatt hade varit 4 (2018-12-31: 1) procentenhet högre,  
– den uppskattade tillväxttakten för att extrapolera kassaflöden bortom femårsperioden varit 1 (2018-12-31: 1) procentenhet lägre.

De mest väsentliga antagandena, förutom diskonteringsränta och långsiktig tillväxt, är EBITDA-marginal och omsättningstillväxt.

En förändring av dessa två antaganden, var för sig, med 1 respektive 5 procentenheter skulle inte medföra någon nedskrivning.

# NOT 16 LEASING

Nedan förklarar effekterna på koncernens finansiella rapport vid tillämpningen av IFRS 16 per den 1 januari 2018. Omklassificering och justeringar som uppkommit på grund av de nya leasingreglerna redovisas därför i den ingående balansen per den 1 januari 2018. De nya redovisningsprinciperna beskrivs i not 33.

Vid övergången till IFRS 16 redovisar koncernen leasingskulder hänförliga till leasingavtal som tidigare klassificerats som operationella leasingavtal. Dessa skulder har värderats till nuvärdet av framtida minimileaseavgifter. Vid beräkningen har leasetagarens marginella låneränta per 1 januari 2018 använts. I genomsnitt uppgår denna till 2,75% vid övergångstidpunkten. Alla nyttjanderätter värderas vid övergången per den 1 januari 2018 till ett belopp som motsvarar leasingskulden justerat för förutbetalda leasingavgifter hänförliga till avtalet per den 31 december 2018. Vid övergången har följande lätttnadsregler tillämpats:

- Användningen av en enhetlig diskonteringsränta för en portfölj av leasingavtal med liknande karaktär,
- Redovisningen av operationella leasingavtal med en kortare leasingperiod än 12 månader från den 1 januari 2018 som ett kortfristigt leasingavtal,
- Exkludering av initiala direkta kostnader vid beräkningen av nyttjandetillgången vid datum för första implementering och
- Historisk information har använts vid bedömningen av ett leasingavtals längd i de fall det finns optioner att förlänga eller säga upp ett avtal.

## Värdering av leasingskulden

Tillkommer/Avgår: avtal som omvärderats som leasingavtal  
Leasingskuld redovisad per 1 januari 2018

2018

40 351

40 351

## Varav:

Kortfristiga leasingskulder  
Långfristiga leasingskulder

2018-01-01

9 670

30 681

## Summa leasingskulder

40 351

## Justeringar som redovisats i balansräkningen 1 januari 2018 samt effekter på resultat och kassaflöde 2018

Inga leasingavtal har tidigare klassificerats som operationella leasingavtal. Koncernen redovisar Nyttjanderättstillgångar uppgående till 40,4 Mkr per den 1 januari 2018.

Redovisning av avskrivningar på tillgångar med nyttjanderätt istället för leasingavgifter har haft en positiv påverkan på rörelseresultatet med 10,3 Mkr. Ränta på leasingskulder har haft en negativ inverkan på finansnettot med 0,56 Mkr. Resultatet före skatt har påverkats negativt med 0 Mkr på grund av IFRS 16. Eftersom den huvudsakliga betalningen redovisas som finansieringsverksamhet minskar kassaflödet från finansieringsverksamheten med motsvarande ökning av kassaflödet från den löpande verksamheten. Räntedelen av leasingavgiften förblir kassaflöde från den löpande verksamheten och inkluderas i finansnetto. Koncernen redovisar en nyttjanderättstillgång i balansräkningen samt en leasingskuld till nuvärdet av framtida leasingbetalningar. Den leasade tillgången skrivs av linjärt över leasingperioden eller över nyttjandeperioden för den underliggande tillgången om det bedöms som rimligt säkert att koncernen kommer överta äganderätten vid utgången av leasingperioden. Leasingkostnaden redovisas som avskrivningar inom rörelseresultatet och räntekostnad inom finansnettot. Om leasingavtalet anses inkludera en tillgång av lågt värde eller har en leasingperiod som slutar inom 12 månader, eller inkluderar servicekomponenter, redovisas dessa leasingbetalningar som rörelsekostnader i resultaträkningen över leasingperioden.

Från och med den 1 januari 2018 redovisas leasade tillgångar i en separat post i balansräkningen benämnd Nyttjanderättstillgångar. Nedan presenteras upplysningar om dessa leasingavtal samt korttidsleasingavtal och leasingavtal av mindre värde.



### Redovisade belopp i balansräkningen

I balansräkningen redovisas följande belopp relaterade till leasingavtal

	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
<b>Tillgångar med nyttjanderätt</b>			
Kontor	40 130	46 554	36 628
Fordon	1 165	172	580
Övrigt	2 522	3 507	3 143
<b>Summa</b>	<b>43 817</b>	<b>50 233</b>	<b>40 351</b>
<b>Leasingskulder</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>	<b>2018-01-01</b>
Långfristiga	33 087	41 268	30 681
Kortfristiga	10 730	9 193	9 670
<b>Summa</b>	<b>43 817</b>	<b>50 461</b>	<b>40 351</b>

### Redovisade belopp i resultaträkningen

I resultaträkningen redovisas följande belopp relaterade till leasingavtal

<b>Avskrivningar på nyttjanderätter</b>	2019	2018
Kontor	8 557	7 519
Fordon	286	148
Övrigt	1 437	1 200
<b>Summa</b>	<b>10 281</b>	<b>8 867</b>
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Räntekostnader (ingår i finansiella kostnader)	560	554
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Utgifter hänförliga till korttidsleasingavtal (ingår i externa kostnader)	236	-
Utgifter hänförliga till leasingavtal för vilka den underliggande tillgången är av lågt värde som inte är korttidsleasingavtal (ingår i externa kostnader)	12	12

Inga väsentliga variabla leasingbetalningar som inte ingår i leasingskulden har identifierats.

Det totala kassaflödet gällande leasingavtal under 2019 respektive 2018 var 10 975 och 9 341 Mkr.

## NOT 17 VARULAGER

Den utgift för varulager som kostnadsförts ingår i posten råvaror och förnödenheter i rapport över totalresultat och uppgår till 115 797 TSEK (2018: 83 160 TSEK). Värdet på koncernens lager per 2019-12-31 är 88 864 TSEK (2018-12-31: 64 684 TSEK). Nedskrivning av varulagret till nettoförsäljningsvärdet uppgår till 1 937 TSEK (2018: 0 TSEK). Nedskrivningen har redovisats i rapport över totalresultat som råvaror och förnödenheter.

## NOT 18 FINANSIELLA INSTRUMENT PER KATEGORI

2018-01-01	Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	Summa
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>		
Andra långfristiga fordringar	175	175
Kundfordringar	4 947	4 947
Övriga kortfristiga fordringar	6 280	6 280
Upplupna intäkter	-	-
Likvida medel	48 419	48 419
<b>Summa</b>	<b>59 821</b>	<b>59 821</b>

<b>2018-01-01</b>	<b>Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>Summa</b>
<b>Skulder i balansräkningen</b>		
Övriga långfristiga skulder	-	-
Leverantörsskulder	18 621	18 621
Övriga kortfristiga skulder	52 077	52 077
Upplupna kostnader	9 333	9 333
<b>Summa</b>	<b>80 031</b>	<b>80 031</b>

<b>2018-12-31</b>	<b>Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>Summa</b>
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>		
Andra långfristiga fordringar	178	178
Kundfordringar	8 395	8 395
Övriga kortfristiga fordringar	8 516	8 516
Upplupna intäkter	-	-
Likvida medel	45 459	45 459
<b>Summa</b>	<b>62 548</b>	<b>62 548</b>

<b>2018-12-31</b>	<b>Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>Summa</b>
<b>Skulder i balansräkningen</b>		
Övriga långfristiga skulder	-	-
Leverantörsskulder	30 029	30 029
Övriga kortfristiga skulder	65 458	65 458
Upplupna kostnader	8 120	8 120
<b>Summa</b>	<b>103 607</b>	<b>103 607</b>

<b>2019-12-31</b>	<b>Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>Summa</b>
<b>Tillgångar i balansräkningen</b>		
Andra långfristiga fordringar	264	264
Kundfordringar	4 342	4 342
Övriga kortfristiga fordringar	17 465	17 465
Upplupna intäkter	-	-
Likvida medel	76 837	76 837
<b>Summa</b>	<b>98 908</b>	<b>98 908</b>

<b>2019-12-31</b>	<b>Finansiella skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde</b>	<b>Summa</b>
<b>Skulder i balansräkningen</b>		
Övriga långfristiga skulder	-	-
Leverantörsskulder	35 658	35 658
Övriga kortfristiga skulder	94 033	94 033
Upplupna kostnader	14 331	14 331
<b>Summa</b>	<b>144 022</b>	<b>144 022</b>

## NOT 19 KUNDFORDRINGAR

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Kundfordringar	4 448	8 395	4 947	-	-	-
Minus: reservering för förväntade kreditförluster	-106	-	-	-	-	-
<b>Kundfordringar - netto</b>	<b>4 342</b>	<b>8 395</b>	<b>4 947</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Redovisade belopp, per valuta, för koncernens kundfordringar är följande:</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>	<b>2018-01-01</b>	<b>2019-12-31</b>	<b>2018-12-31</b>	<b>2018-01-01</b>
SEK	-	-	-	-	-	-
NOK	4 342	8 395	4 947	-	-	-
<b>Summa</b>	<b>4 342</b>	<b>8 395</b>	<b>4 947</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Det verkliga värdet på kundfordringarna motsvarar dess redovisade värde, eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig. Inga kundfordringar har ställts som säkerhet för någon skuld.

## NOT 20 ÖVRIGA FORDRINGAR

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Skattekonto	445	-	-	-	-	-
Fordringar kontokortsförsäljning	17 217	8 199	4 531	-	-	-
Övriga fordringar	248	1 947	1 966	-	-	41
<b>Totalt</b>	<b>17 910</b>	<b>10 146</b>	<b>6 497</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>41</b>

## NOT 21 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Förutbetalda hyreskostnader	451	569	528	-	-	-
Fordran kontokort	-	2 831	1 301	-	-	-
Förutbetald kostnad för säljkonferens	3 279	5 480	3 100	-	-	-
Förutbetalda övriga kostnader	6 656	4 581	3 429	2 710	417	1 586
<b>Totalt</b>	<b>10 386</b>	<b>13 461</b>	<b>8 358</b>	<b>2 710</b>	<b>417</b>	<b>1 586</b>

## NOT 22 LIKVIDA MEDEL

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Banktillgodohavanden	76 837	45 459	48 419	2 173	1 037	294
<b>Totalt</b>	<b>76 837</b>	<b>45 459</b>	<b>48 419</b>	<b>2 173</b>	<b>1 037</b>	<b>294</b>



# NOT 23

## AKTIEKAPITAL OCH ÖVRIGT TILLSKJUTET KAPITAL

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

### Aktiekapitalets utveckling

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

# NOT 24

## UPPSKJUTEN SKATT

Uppskjutna skattefordringar	Koncernen			Moderbolaget	
	Underskotts- avdrag	Förutbetalad intäkt	Summa	Underskotts- avdrag	Summa
<b>Per 1 januari 2018</b>	<b>2 481</b>	<b>4 794</b>	<b>7 275</b>	<b>460</b>	<b>460</b>
Redovisat i rapport över totalresultatet	-2 293	2 022	-271	-279	-279
<b>Per 31 december 2018</b>	<b>188</b>	<b>6 816</b>	<b>7 004</b>	<b>181</b>	<b>181</b>
Ökning genom rörelseförvärv					
Redovisat i rapport över totalresultatet	-188	873	685	-181	-181
<b>Per 31 december 2019</b>	<b>-</b>	<b>7 689</b>	<b>7 689</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Outnyttjade underskottsavdrag för vilka ingen uppskjuten skattefordran har redovisats uppgår till 13 754 TSEK per 2019-12-31 och till 15 271 TSEK per 2018-12-31. Underskottsavdragen förfaller ej vid någon tidpunkt.

# NOT 25

## ÖVRIGA LÅNGFRISTIGA SKULDER

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Övriga långfristiga skulder	1 530	581	573	1 530	730	730
<b>Totalt</b>	<b>1 530</b>	<b>581</b>	<b>573</b>	<b>1 530</b>	<b>730</b>	<b>730</b>

## NOT 26

### ÖVRIGA KORTFRISTIGA SKULDER

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Momsskuld	4 109	4 216	3 999	219	187	-
Innehållen personalskatt	1 374	1 492	880	-	-	-
Lagstadgade sociala avgifter	1 561	1 803	1 657	-	-	-
Provisionskuld	91 949	59 717	47 032	-	-	-
Okända inbetalningar	1 115	3 882	2 754	-	-	-
Övriga skulder	969	1 859	2 291	36	38	36
<b>Summa</b>	<b>101 077</b>	<b>72 969</b>	<b>58 613</b>	<b>255</b>	<b>225</b>	<b>36</b>

## NOT 27

### UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
Upplupen varukostnad	-	1 309	-	-	-	-
Upplupen rabatt	14 199	-	-	-	-	-
Upplupna lönerelaterade kostnader	11 455	9 945	8 667	-	-	-
Upplupen provision	14 331	8 120	9 333	-	-	-
Upplupna kundkostnader	-	-	1 226	-	-	-
Förutbetalda intäkter	35 931	30 754	21 790	-	-	-
Övriga poster	5 750	2 792	3 420	1 243	534	427
<b>Summa</b>	<b>81 666</b>	<b>52 920</b>	<b>44 436</b>	<b>1 243</b>	<b>534</b>	<b>427</b>

## NOT 28

### STÄLLDA SÄKERHETER OCH EVENTUALFÖRPLIKTELSE

Koncernen hade ställda säkerheter och eventalförpliktelser per 31 december 2019 härrörande från

	Koncernen		Moderbolaget	
	2019	2018	2019	2018
Ställda säkerheter	15 463	15 463	inga	inga
Eventalförpliktelser	inga	inga	15 140	15 140

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

Eventalförpliktelser i moderbolaget avser borgensåtaganden för dotterbolag.

# NOT 29

## TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Följande transaktioner har skett med närstående:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2019	2018	2019	2018
<b>(a) Försäljning av varor och tjänster</b>				
Sæle ConsultAs Invest	-	-	-	-
Oh Happy Day ***	2 538	-	2 538	-
<b>Summa</b>	<b>2 538</b>	<b>-</b>	<b>2 538</b>	<b>-</b>
<b>(a) Köp av varor och tjänster</b>				
Sæle ConsultAs Invest *	25 896	22 016	-	-
Oh Happy Day **	4 764	3 559	-	-
Konsultarvode till styrelseledamot****	-	126	-	-
<b>Summa</b>	<b>30 660</b>	<b>25 701</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

	Koncernen			Moderföretaget		
	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01	2019-12-31	2018-12-31	2018-01-01
<b>Fordringar och skulder vid årets slut till följd av försäljning och köp av varor och tjänster</b>						
<i>Fordringar på närstående</i>						
Sæle ConsultAs Invest	-	-	-	-	-	-
Oh Happy Day	-	-	-	-	-	-
<i>Skulder till närstående</i>						
Sæle ConsultAs Invest	548	847	-	-	-	-
Oh Happy Day	0	68	-	-	-	-
<b>Summa</b>	<b>548</b>	<b>914</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Det finns inga lån till eller från närstående inom koncernen.

Koncernen har inte några avsättningar för osäkra fordringar hänförliga till närstående. Koncernen har inte heller redovisat några kostnader avseende osäkra fordringar på närstående under perioden. Ingen säkerhet är ställd för fordringarna. Fordringar på närstående härrör till ersättning för etableringskostnader och förfaller 3 månader efter försäljningsdagen. Skulderna till närstående härrör till största delen från provisionsskuld och förfaller 3 månader efter inköpsdagen.

Per 2019-12-31 uppgår skuld till Sæle Invest AS avseende säljprovision till 548 (0) TSEK och till Oh Happy Day ApS till 0 (68) TSEK i koncernen.

All säljprovision som utbetalas till närstående med betydande inflytande är beräknad enligt samma provisionplan och enligt samma villkor som för alla övriga distributörer inom Zinzinos globala försäljningsorganisation. Ersättningar till ledande befattningshavare framgår av not 7.

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

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

\*\*\* Ersättning enligt avtal för 75% av bolagets etableringskostnader i Australien 2019 från Oh Happy Day ApS. Fordran på bolaget per 2019.12.31 uppgår till 2 358 (0) TSEK.

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



## NOT 30 RESULTAT PER AKTIE

	2019	2018
<b>Kronor</b>		
Resultat per aktie före utspädning	0,33	0,13
Resultat per aktie efter utspädning	0,32	0,13
<b>Resultatmått som använts i beräkningen av resultat per aktie</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare som används vid beräkning av resultat per aktie före och efter utspädning	-	-
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, tusen kronor	10 662	4 093
<b>Antal</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Vägt genomsnittligt antal stamaktier vid beräkning av resultat per aktie före utspädning	32 580 025	32 580 025
Justering för beräkning av resultat per aktie efter utspädning	-	-
<b>Optioner</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
Vägt genomsnittligt antal stamaktier och potentiella stamaktier som använts som nämnare vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning	32 846 326	32 580 025

## NOT 31 FÖRÄNDRINGAR I SKULDER SOM TILLHÖR FINANSIERINGSVERKSAMHETEN

	2018-01-01	Kassainflöde	Kassautflöde	Inte kassaflödes- påverkande poster		2018-12-31
				Nya leasing- kontrakt	Valuta	
Leasingskulder	40 351	-	-9 341	18 527	925	50 461
<b>Summa</b>	<b>40 351</b>	<b>-</b>	<b>-9 341</b>	<b>18 527</b>	<b>925</b>	<b>50 461</b>

	2019-01-01	Kassainflöde	Kassautflöde	Inte kassaflödes- påverkande poster		2019-12-31
				Nya leasing- kontrakt	Valuta	
Leasingskulder	50 233	-	-10 975	3 410	920	43 817
<b>Summa</b>	<b>50 233</b>	<b>-</b>	<b>-10 975</b>	<b>3 410</b>	<b>920</b>	<b>43 817</b>

## NOT 32 JUSTERING FÖR POSTER SOM INTE INGÅR I KASSAFLÖDET

	Koncernen		Moderbolaget	
	2019	2018	2019	2018
Avskrivningar	18 751	17 298	353	233
Övrigt	860	1 589	-109	-11
<b>Summa</b>	<b>19 611</b>	<b>18 887</b>	<b>244</b>	<b>222</b>



	Not	Tidigare Red. Princ. 171231	Effekt vid över- gång till IFRS	IFRS 180101
<b>Eget Kapital och Skulder</b>				
Eget Kapital				
Aktiekapital		3 258	-	3 258
Övrigt tillskjutet kapital		12 804	-	12 804
Balanserat resultat inklusive Periodens resultat	A, B, C	57 380	-19 612	37 768
Eget Kapital hänförligt till moderbolagets ägare		73 442	-19 612	53 830
Minoritetsintresse		6 890	-194	6 696
<b>Summa eget kapital</b>		<b>80 332</b>	<b>-19 806</b>	<b>60 526</b>
<b>Skulder</b>				
Långfristiga Skulder				
Leasingskulder	B	-	30 681	30 681
Övriga långfristiga skulder		573	-	573
<b>Summa Långfristiga skulder</b>		<b>573</b>	<b>30 681</b>	<b>31 254</b>
Kortfristiga Skulder				
Leverantörsskulder		18 621	-	18 621
Skatteskuld		71	-	71
Leasingskulder	B	-	9 670	9 670
Övriga kortfristiga skulder		58 613	-	58 613
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	C	22 646	21 790	44 436
<b>Summa Kortfristiga Skulder</b>		<b>99 951</b>	<b>31 460</b>	<b>131 411</b>
<b>Summa Eget Kapital och Skulder</b>		<b>180 856</b>	<b>42 335</b>	<b>223 191</b>

	Not	Tidigare Red. Princ. 181231	Effekt vid övergång till IFRS	IFRS 181231
<b>Tillgångar</b>				
Anläggningstillgångar				
Goodwill	A	28 743	3 019	31 762
Övriga Immateriella anläggningstillgångar		19 272	-	19 272
Inventarier verktyg och installationer		4 623	-	4 623
Nyttjanderättstillgångar	B	-	50 233	50 233
Finansiella anläggningstillgångar	B, C	366	6 816	7 182
<b>Summa Anläggningstillgångar</b>		<b>53 004</b>	<b>60 068</b>	<b>113 072</b>
Omsättningstillgångar				
Varulager		64 684	-	64 684
Kortfristiga fordringar		21 035	-	21 035
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		13 461	-	13 461
Likvida medel		45 459	-	45 459
<b>Summa Omsättningstillgångar</b>		<b>144 639</b>	<b>-</b>	<b>144 639</b>
<b>Summa Tillgångar</b>		<b>197 643</b>	<b>60 068</b>	<b>257 711</b>



	Not	Tidigare Red. Princ. 181231	Effekt vid övergång till IFRS	IFRS 181231
<b>Eget Kapital och Skulder</b>				
Eget Kapital				
Aktiekapital		3 258	-	3 258
Övrigt tillskjutet kapital		12 804	-	12 804
Balanserat resultat inklusive Periodens resultat	A, B, C	48 529	-21 445	27 084
Eget Kapital hänförligt till moderbolagets ägare		64 591	-21 445	43 146
Minoritetsintresse		6 924	298	7 222
<b>Summa Eget Kapital</b>		<b>71 515</b>	<b>-21 147</b>	<b>50 368</b>
<b>Skulder</b>				
Långfristiga Skulder				
Leasingskuld	B	-	41 268	41 268
Övriga långfristiga skulder		581	-	581
<b>Summa Långfristiga skulder</b>		<b>581</b>	<b>41 268</b>	<b>41 849</b>
Kortfristiga Skulder				
Leverantörsskulder		30 029	-	30 029
Skatteskuld		383	-	383
Leasingskuld	B	-	9 193	9 193
Övriga kortfristiga skulder		72 969	-	72 969
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	C	22 166	30 754	52 920
<b>Summa Kortfristiga Skulder</b>		<b>125 547</b>	<b>39 947</b>	<b>165 494</b>
<b>Summa Eget Kapital och Skulder</b>		<b>197 643</b>	<b>60 068</b>	<b>257 711</b>

	Not	Tidigare Red. Princ. 180101-181231	Effekt vid övergång till IFRS	IFRS 180101- 181231
Nettoomsättning	C	538 341	-5 409	532 932
Övriga intäkter	C	46 060	-3 555	42 505
Aktiverat arbete för egen räkning		1 176	-	1 176
Handelsvaror & Övriga direkta kostnader		-393 816	-	-393 816
Bruttovinst		191 761	-8 964	182 797
Externa rörelsekostnader	B	-97 459	10 536	-86 923
Personalkostnader		-72 170	-	-72 170
Avskrivningar	A, B	-12 012	-5 286	-17 298
Rörelseresultat		10 120	-3 714	6 406
Finansnetto	B	-176	-574	-750
Skatt	B, C	-3 016	2 022	-994
Periodens resultat		6 928	-2 266	4 662
Hänförligt till;				
Moderföretagets ägare		6 359	-2 266	4 093
Minoritetsintresse		569	-	569
<b>Summa</b>		<b>6 928</b>	<b>-2 266</b>	<b>4 662</b>
Övrigt totalresultat	A	-	-159	-159

## NOT A

### Goodwill

Posten goodwill är enligt IFRS en immateriell tillgång med obestämbar nyttjandeperiod vilket medför att posten inte minskas med årliga avskrivningar. Detta skiljer sig från tidigare redovisningsprinciper (K3) där en ekonomisk livslängd om 10 år tidigare har tillämpats. Övergången till IAS 38 medför därför att avskrivningar av goodwill under 2018 vänds och läggs tillbaka mot balanserat resultat i eget kapital. Goodwill var tidigare i SEK men har i samband med övergången till IFRS redovisats i ursprungsvalutan NOK. Detta har medfört valutaeffekter som redovisats i ingående eget kapital 2018-01-01 och i i övrigt totalresultat under 2018. Effekten på ingående eget kapital per 2018-01-01 uppgår till -2 810 TSEK avseende valutaomvärderingen från NOK till SEK. Resultateffekten för koncernen under helåret 2018 uppgår till +4 904 TSEK i förbättrat resultat till följd av återlagda avskrivningar. Omvärderingen i övrigt totalresultat uppgår för helåret 2018 till +925 TSEK. Total utgående effekt per 2018-12-31 avseende Goodwill uppgår till +3 019 TSEK som en följd av valutaomvärderingen och återlagda avskrivningar avseende helåret 2018. Goodwill är inte en avdragsgill kostnad eller skattepliktig intäkt varför justeringen inte har några skattemässiga effekter. Övergången till IFRS medför nytt krav för Zinzino att testa goodwill minst årligen för eventuellt nedskrivningsbehov. En eventuell nedskrivning redovisas i rörelse-

resultatet. Posten har prövats för nedskrivningsbehov utifrån förhållanden som förelåg vid tidpunkten för övergång till IFRS samt per 31 december 2018, inget nedskrivningsbehov identifierades. Även känslighetsanalyser visar att rimliga möjliga förändringar i väsentliga antaganden inte leder till något nedskrivningsbehov.

## NOT B

### Leasingavtal

Vid övergången till IFRS 16 redovisar koncernen leasing-skulder hänförliga till leasingavtal som tidigare klassificerats som operationella leasingavtal i enlighet med reglerna i IFRS 16 Leasingavtal. Dessa skulder har värderats till nuvärdet av framtida minimileaseavgifter. Vid beräkningen har leasetagarens implicita ränta per den 1 januari 2019 använts. Leasetagarens vägda genomsnittliga marginella låneränta som tillämpas för dessa leasingskulder per den 1 januari 2019 var 2,75%. Ingångsbalansen per 2018-01-01 har till följd av IFRS 16 inneburit ökade leasingskulder och tillhörande nyttjanderätter om 40 351 TSEK. I resultaträkningen avseende helåret 2018 uppgår den totala nettoeffekten på årets resultat avseende leasingavtal till -228 TSEK. I balansräkningen 2018-12-31 har nyttjanderätter om 50 233 TSEK och leasingskulder om 50 461 TSEK redovisats och justerat balansräkningen i motsvarande mån till följd av övergången.

### Åtaganden för operationella leasingavtal enligt tidigare tillämpade redovisningsprinciper per den 31 december 2017

16 203

Diskontering med koncernens marginella låneränta 2,75%

-779

Tillkommer: skulder för finansiella leasingavtal per den 31 december 2017

9 254

(Avgår): korttidsleasingavtal som kostnadsförs linjärt

(-11)

Tillkommer/(avgår): justeringar pga. annan hantering av optioner att förlänga respektive säga upp avtal

15 684

### Leasingskuld redovisad enligt IFRS 16 per den 1 januari 2018

40 351

När IFRS 16 tillämpades för första gången, använde koncernen följande praktiska lösningar som tillåts i IFRS 16:

- Nyttjanderätter har värderats till leasingskuldens värde, med justering för förutbetalda eller upplupna leasingavgifter hänförliga till avtalet per den 31 december 2017.
- Samma diskonteringsränta har använts på leasingportföljer med liknande egenskaper

- Operationella leasingavtal med en kvarvarande leasingtid på mindre än 12 månader per 1 januari 2018 har redovisats som korttidsleasingavtal
- Direkta anskaffningskostnader för nyttjanderätter har uteslutits vid övergången till IFRS, och
- Historisk information har använts vid bedömningen av ett leasingavtals längd i de fall det finns optioner att förlänga eller säga upp ett avtal.

## NOT C

### Intäkter från kunder med avtal

Enligt IFRS 15 redovisas försäljning till kunder med avtal som intäkt när kontrollen för varorna överförs, vilket inträffar när varorna levereras till kunden eller distributören. Leverans sker när varorna har transporterats till den specifika platsen, riskerna för föråldrade eller förkomna varor har överförts till kunden och kunden har antingen accepterat varorna i enlighet med avtalet, tidsrymden för invändningar mot avtalet har gått ut, eller koncernen har objektiva bevis för att alla kriterier för acceptans har uppfyllts. Intäkten från försäljningen av frakt och övriga intäkter redovisas enligt samma princip. Ingen finansieringskomponent bedöms föreligga vid försäljningstidpunkten. Zinzino har i samband med övergången till IFRS analyserat tidpunkten för när kontrollöverföring sker utifrån kriterierna i IFRS 15. Koncernen samlade bedömning av kriterierna för kontrollöverföring enligt

IFRS 15 har föranlett en modifierad tidpunkt för intäktsredovisning där tidpunkten senareläggs till följd av att kontrollöverföring anses ske senare i leveranskedjan än enligt koncernens tidigare redovisningsprinciper. Detta medför att Zinzino har en ingående effekt på eget kapital vid övergången till IFRS 15 som ett resultat av att försålda varor i slutet på 2017 enligt IFRS 15 intäktsredovisas först under 2018. Denna effekt uppgår per 2018-01-01 till 21 790 TSEK som redovisas som en upplupen intäkt i balansräkningen och som en justering av ingående eget kapital per 2018-01-01. Motsvarande effekt per 2018-12-31 uppgår till 30 754 TSEK inne-bärades ett minskat resultat för året under 2018 om totalt 8 964 TSEK.

## NOT 34      OPTIONSPROGRAM

---

Bolaget har per rapportdatum tre utestående optionsprogram. Det första optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020 till ett lösenpris om 26 SEK och omfattar 600 000 optioner. Det andra optionsprogrammet omfattar 500 000 teckningsoptioner till ett lösenpris om 14 SEK. Även det andra optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020. Det tredje optionsprogrammet omfattar 800 000 teckningsoptioner till ett lösenpris om 18 SEK. Det tredje optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2024.

Om samtliga teckningsoptioner utställda per 2019-12-31 utnyttjas för nyteckning av 2 000 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet uppgå till ca 6%.

Under 2019 har det tilldelats och tecknats teckningsoptioner i Zinzino AB till ett sammanlagt värde om 949 TSEK. Totalt har 1 080 st tecknat det nya programmet under 2019.

Verkligt värde på tilldelningsdagen beräknas med hjälp av en anpassad version av Black-Scholes värderingsmodell. Modellen tar hänsyn till lösenpris, optionens löptid, utspädningseffekt (om väsentlig), aktiepris på tilldelningsdagen och förväntad volatilitet i aktiepris, förväntad direktavkastning, riskfri ränta för optionenslöptid samt korrelation och volatilitet för en grupp jämförelseföretag.

## NOT 35      HÄNDELSE EFTER RAPPORTPERIODENS SLUT

---

### **Effekt av Covid-19**

Under första kvartalet 2020 blossade ett globalt utbrott av Covid-19 upp. Zinzino har hittills under pandemins globala utbrott haft ökad försäljningstillväxt. Samtidigt har logistiken påverkats negativt, främst pga regulatoriska åtgärder gällande arbetstider från den franska staten, vilket försämrat leveranskapaciteten från det franska lagret i Faberville som levererar till de viktiga marknaderna i centrala europa. Dessutom har transporterna försenats ytterligare efter ökade gränskontroller inom Europa. Det har också lanserats flertalet intäktstimulerande kampanjer mot distributörsorganisationen vilket påverkat lönsamheten korstsiktigt i koncernen. Koncernledningen har vidtagit de åtgärder som motiverats för att minska konsekvenserna av COVID 19-pandemin för Zinzino och dess anställda. Personalen har fått förutsättningar för distansarbete och logistiken styrs om till Trollhättan.

### **Förvärv av VMA Life i Singapore**

I början av april 2020 signerade Zinzino det slutgiltiga förvärvsavtalet med VMA Life, ett direktförsäljningsbolag inom hälsa och skönhet. VMA bedriver verksamhet i Malaysia, Thailand, Taiwan, Hong Kong och Singapore. Genom samarbetet förväntas Zinzinos produkter och affärsmodell öka försäljningen redan under 2020. Enligt signerat avtal skall Zinzino vid tillträdet betala en fast köpeskillning om 0,4 mUSD fördelat på 50% kontant och 50% nyemitterade Zinzino aktier. Sedan tillkommer villkorade tilläggsköpeskillningar baserat på försäljningsutvecklingen under 2020 – 2023. De totala tilläggsköpeskillningarna uppgår till maximalt 1,15 mUSD fördelat på 50% kontant och 50% aktier. Förvärvet finansieras med egen kassa och tilläggsköpeskillningarna kommer att genereras genom vinster från VMA Life.



Till årsstämmans förfogande står följande:

Zinzino AB	Kronor
Balanserat resultat	2 540 536
Årets resultat	22 332 293
<b>Summa</b>	<b>24 872 829</b>

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

Zinzino AB	Kronor
Till aktieägarna utdelas 0,70 kronor per aktie	22 806 018
I ny räkning balanseras	2 066 811
<b>Summa</b>	<b>24 872 829</b>

Koncernens resultat- och balansräkningar kommer att föreläggas årsstämman 2020-05-15 för fastställelse.

Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat. Årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed och ger en rättvisande bild av moderbolagets ställning och resultat.

Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

# ZINZINO



ÅRSREDOVISNING 2019



# GÖTEBORG DEN 23 APRIL 2020

**Hans Jacobsson**  
Styrelseordförande

**Pierre Mårtensson**  
Styrelseledamot

**Ingela Nordenhav**  
Styrelseledamot

**Staffan Hillberg**  
Styrelseledamot

**Dag Bergheim Pettersen**  
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avlämnats den 24 april 2020.  
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

**Fredrik Göransson**  
Auktoriserad revisor



# REVISIONSBERÄTTELSE

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

## RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

### Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Zinzino AB (publ) för år 2019. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 50-101 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets finansiella ställning per den 31 december 2019 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2019 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för året enligt International Financial Reporting Standards (IFRS), såsom de antagits av EU, och årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

### Grund för uttalanden

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

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

### Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

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

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

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen. Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter. Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

### Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

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

### Revisorns ansvar

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

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

## **RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR**

### **Uttalanden**

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Zinzino AB (publ) för år 2019 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

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

### **Grund för uttalanden**

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

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

### **Styrelsens och verkställande direktörens ansvar**

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

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

vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

### **Revisorns ansvar**

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

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

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

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

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

Göteborg den 24 april 2020  
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

**Fredrik Göransson**  
Auktoriserad revisor









INSPIRE CHANGE IN LIFE | [ZINZINO.COM](https://www.zinzino.com)