

# ZINZINO



**+34%** TOTALA INTÄKTER  
**4,4%** EBITDA  
**70 öre** FÖRESLAGEN  
AKTIEUTDELNING

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ | **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.

---

## 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 företrädesemission Zinzino Nordic AB genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97% av rösterna och 92% av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Fram till 31 december 2015 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** - Startat upp försäljning i Schweiz.
- 2018** - Nya dotterbolag i Rumänien och Italien.
- 2019** - Nya dotterbolag i Australien och Indien.



# ZINZINO

## BOKSLUTSKOMMUNIKÉ | 2019

### OKTOBER - DECEMBER

- De totala intäkterna ökade 52% till 236,3 (155,7) MSEK
- Bruttovinsten uppgick till 75,0 (44,6) MSEK och bruttovinstmarginalen till 31,7% (28,6%)
- EBITDA uppgick till 6,3 (-3,6) MSEK och EBITDA-marginalen till 2,7% (-2,3%)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 18,9 (10,2) MSEK
- Avsiktsavtal om förvärv av VMA Life i Singapore

### JANUARI - DECEMBER

- De totala intäkterna ökade 34% till 770,6 (576,6) MSEK
- Bruttovinsten uppgick till 232,3 (182,8) MSEK och bruttovinstmarginalen till 30,1% (31,7%)
- EBITDA uppgick till 33,5 (23,7) MSEK och EBITDA-marginalen till 4,4% (4,1%)
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 72,2 (29,8) MSEK
- Likvida medel på balansdagen uppgick till 76,8 (45,5) MSEK
- Styrelsen föreslår en utdelning för 2019 till aktieägarna på 70 (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.





---

*"Vi siktar på mer än 30 %  
tillväxt för att leverera en  
omsättning på mer än  
1 miljard SEK under 2020"*

---



# SUPERSTARK

## TILLVÄXT PÅ 52% I Q4

**Det sista kvartalet avslutades mycket starkt med en tillväxt på hela 52 %, vilket innebär att året som helhet hade en mycket stark ökning på 34 %. Vi är naturligtvis mycket glada över den starkt ökande tillväxttrenden från början av 2019 till slutet av året. Det ger grund för optimism och ökad tro inför 2020.**

**Vi siktar på mer än 30 % tillväxt för att leverera en omsättning på mer än 1 miljard SEK under 2020, och det med bättre lönsamhet än under 2019.**

**Det uppdaterade finansiella målet för omsättning och lönsamhet är en följd av starkare tillväxt än förväntat, och att vi kommer att skapa stordriftsfördelar framöver som kommer att påverka lönsamheten positivt.**

### E-COMMERCE

Vi har under de senaste åren gjort stora investeringar för att skapa tillväxt och uppnå ökad kundnöjdhet. Allt detta för att nå våra övergripande mål och ambitioner. Under 2019 genomförde vi ett stort digitalt skifte och det är otroligt viktigt att vi är extremt skickliga på nätet med allt det innebär från webb, betalningssystem och branding i sociala medier.

Vi skall känna oss säkra på att vi skall ut i världen, rustade med unika produkter inom förebyggande hälsa, och det skall vi göra med fantastiska onlineverktyg i ryggen. Vår webbsida blev lanserad i ny kostym under tredje kvartalet i kombination med förbättrade betalningslösningar. Dessutom lanserade vi en Global Online Shop för kunder över hela världen. Vi jobbar konstant med att förbättra oss inom e-commerce och lanserar en helt ny och uppdaterad zinzinotest sida under 2020 som kommer att ta vårt varumärke inom testbaserade kosttillskott till nya höjder.

### NYA MARKNADER

Vi har haft en väldigt fin tillväxt i Centraleuropa och Australien under 2019. Vi har en aktiv plan för hur vi ska uppnå tillväxt, skapa uppmärksamhet och jobba långsiktigt med att öppna nya marknader på ett mycket kostnadseffektivt sätt. Nu har vi en lång lista på marknader som vi kommer att lansera under de närmaste två åren. Från länder i Europa som Storbritannien och Turkiet, till länder i Afrika och Asien.

Vi lanserade Australien i början av april 2019, vilket har blivit en stor framgång, och det är bara början av vårt intåg i Asien/Oceanien. Jag förväntar mig mycket av den regionen, där vi har ett avsiktsavtal för att förvärva VMA Life, som har verksamhet i Hong Kong, Thailand, Taiwan, Singapore och Malaysia. Detta är väldigt spännande. Dessutom jobbar vi internt med stora marknader som Ryssland, Ukraina, Sydafrika och Indien, som ska lanseras inom de närmaste 12 månaderna.

Vi har använt mer resurser i marknadsföringsarbetet generellt, vilket har genererat resultat i form av snabbare försäljningstillväxt. Vi får också mer uppmärksamhet från distributörer som gärna vill gå med. Med ökade intäkter och större finansiella muskler har vi fått möjlighet att anställa flera duktiga medarbetare som kan hjälpa oss att öka tillväxten och takten i produktutvecklingen. Vi har en extremt skalbar affärsmodell och kommer att arbeta hårt för en lönsam tillväxtresa under de närmaste åren.

“Lönsam tillväxt är vårt finansiella mål som vi arbetar mot genom våra långsiktiga strategiska planer.”

**Dag Bergheim Pettersen, CEO Zinzino**

Inspire change in life



# FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

KONCERNENS NYCKELTAL	Q4 2019	Q4 2018	HELÅR 2019	HELÅR 2018
Totala intäkter	236,3	155,7	770,6	576,6
Nettoomsättning	216,5	148,2	710,8	532,9
Försäljningstillväxt	52%	n/a	34%	n/a
Bruttovinst	75,0	44,6	232,3	182,8
Bruttovinstmarginal	31,7%	28,6%	30,1%	31,7%
Rörelseresultat före avskrivning	6,3	-3,6	33,5	23,7
Rörelsemarginal före avskrivning	2,7%	-2,3%	4,4%	4,1%
Rörelseresultat	1,5	-7,8	14,8	6,4
Rörelsemarginal	0,6%	-5,0%	1,9%	1,1%
Resultat före skatt	1,5	-7,9	13,9	5,7
Nettoresultat	1,6	-4,7	11,3	4,7
Nettomarginal	0,7%	-3,0%	1,5%	0,8%
Nettoresultat per aktie efter skatt före utspädning SEK	0,06	neg	0,33	0,13
Nettoresultat per aktie efter skatt vid full utspädning SEK	0,06	neg	0,32	0,13
Kassaflöde från den löpande verksamheten	18,1	10,2	71,3	29,8
Likvida medel	76,8	45,5	76,8	45,5
Soliditet	14%	20%	14%	20%
Eget kapital per aktie SEK före utspädning	1,24	1,55	1,24	1,55
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden	32 580 025	32 580 025	32 580 025	32 580 025
Antal utställda aktier i genomsnitt för perioden vid full utspädning	33 671 329	32 580 025	32 846 326	32 580 025

## ZINZINOS UTSIKTER OCH FINANSIELLA MÅL 2020

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.







# VÄSENTLIGA HÄNDELSE R UNDER OCH EFTER **FJÄRDE KVARTALET 2019**

## AVSIKTSAVTAL OM FÖRVÄR AV VMA LIFE I SINGAPORE

VMA Life är ett direktförsäljningsbolag inom hälsa och skönhet som bedriver verksamhet i Malaysia, Thailand, Taiwan, Hongkong, Kina och Singapore. Genom samarbetet förväntas Zinzinos produkter och affärsmodell öka försäljningen redan under 2020. Enligt avsaktsavtalet ska Zinzino vid tillträdet betala en fast köpeskilling om 0,7 miljoner USD med en del kontant och en del ny-emitterade Zinzino-aktier. Sedan tillkommer tilläggsköpeskillingar baserat på försäljningsutvecklingen under 2020-2022. De totala tilläggsköpeskillingarna uppskattas till cirka 1 miljon USD. Zinzino har för avsikt att teckna slutligt förvärvsavtal under första kvartalet 2020 efter genomförd due diligence.

## NY OCH MODERN FÖRPACKNINGSDSIGN

Under fjärde kvartalet har Zinzino fortsatt processen med att ta fram en ny och modern förpackningsdesign för företagets hälsoprodukter. Den nya förpackningsdesignen ska frambringa en premiumkänsla och står för skandinavisk minimalism. Designen består av ett molekyilmönster som symboliserar vetenskapsbaserat kosttillskott. Lanseringen av den nya förpackningsdesignen kommer att ske under första halvåret 2020.





## FULLVÄRDIGA MARKNADER I ÖST

Den fina försäljningsutvecklingen i Östeuropa har medfört att Zinzino fördjupat närvaron i Ungern, Tjeckien och Slovakien. Det innebär lokalt anpassad webbsida, marknadsmaterial och betalningslösningar. Utöver det har etableringsprocesserna fortsatt under kvartalet i UK, Indien, Ryssland, Sydafrika, Grekland 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 att utveckla "best-practice" genom de erfarenheter bolaget får under etableringsprocesserna för att tillpassa verksamheterna att på så sätt uppnå snabb tillväxt på de nya marknaderna 2020.

Enligt nuvarande prognos kommer Zinzino öppna UK och därefter Hong Kong preliminärt under andra respektive tredje kvartalet 2020.



---

## LANSERING AV NY TESTSIDA

Zinzino har sedan introduktionen av sitt Balance koncept genomfört över 475 000 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.

---

## LYCKAT START PÅ SAMARBETET MED LIFE LEADERSHIP I USA

Zinzino inledde under fjärde kvartalet ett samarbete med amerikanska Life Leadership Community. Genom samarbetet får Life Leaderships kunder tillgång till nästa generations testbaserade näringsprodukter från Zinzino. Life Leadership är en USA-baserad utbildningsplattform som genom sin digitala lösning hjälper kunder "Earn and Learn". Genom Life Leaderships mobilanpassade shoppingplattform och peer-to-peer nätverk, kommer Life Leadership erbjuda Zinzinos produkter till sin växande kundbas. Under fjärde kvartalet uppgick försäljningen genom Life Leadership till 0,8 MSEK. Zinzino har stora förväntningar på att samarbetet kommer generera betydande intäktsökning under 2020 på den nordamerikanska marknaden.



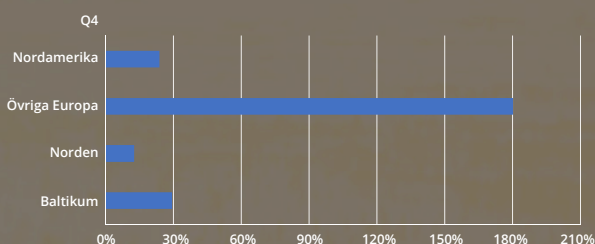
# OMSÄTTNING OCH RESULTAT Q4 | 2019

## Q4

### FJÄRDE KVARTALET FÖRSÄLJNING

Totalt uppgick intäkterna för det fjärde kvartalet 2019 till 236,3 (155,7) MSEK vilket motsvarade en tillväxt på 52% jämfört med motsvarande period föregående år. Det innebar också att tillväxten steg med sexton procentenheter jämfört med tredje kvartalet 2019.

### TILLVÄXT PER REGION 2019 VS 2018



#### Norden

##### Länder: Sverige, Norge, Finland, Danmark och Island

I Norden ökade de totala intäkterna med 13% till 119,6 (106,1) MSEK. I Sverige fortsatte den fina trenden med god försäljningstillväxt och hög distributörsaktivitet. Utvecklingen på den danska marknaden var också fortsatt god om än med något lägre försäljningstillväxt än i Sverige. Försäljningsminskningen i Norge och Finland fortsatte att avta under kvartalet efter ökad distributörsaktivitet i båda länderna. Låg distributörsaktivitet på Island under kvartalet resulterade i minskade intäkter.

Faun Pharma, koncernens dotterbolag och tillika tillverkningsenhet, hade högre andel intern produktion till följd av den ökade tillväxttakten i koncernen under kvartalet, vilket medförde att den externa försäljningen minskade med 36% till 9,6 (15,1) MSEK.

#### Baltikum

##### Länder: Estland, Lettland och Litauen

I Baltikum ökade intäkterna sammanlagt med 29% till 16,7 (12,9) MSEK under det fjärde kvartalet. Detta efter mycket god försäljningstillväxt i regionens samtliga tre länder. Zinzinos distributörer i Lettland har under långt tid haft ett stort fokus på kundtillväxt genom att bygga långsiktiga kundrelationer med hjälp av Zinzinos testbaserade balanskoncept, vilket bidragit till den goda tillväxten. De litauiska och estniska försäljningsorganisationerna svarade bra på distributörskampanjer som lanserats tidigare under året. Det har resulterat i större aktivitet och genererat ökad nyförsäljning på båda marknaderna vilket varit underliggande faktorer bakom den goda tillväxten under det fjärde kvartalet. Zinzino fortsätter att stötta försäljningsorganisationerna i de Baltiska länderna genom marknadsstöd och kundsupport.

#### Övriga Europa

##### Länder: Holland, Belgien, Frankrike, Storbritannien / Irland, Tyskland, Österrike, Schweiz, Polen, Ungern, Tjeckien, Slovakien, Bulgarien, Rumänien, Slovenien, Kroatien, Spanien och Portugal

Bland de resterande marknaderna i Europa fortsatte den fina tillväxttrenden på flertalet marknader och intäkterna steg sammanlagt med 180% till 87,4 (31,2) MSEK. Fortsatt mycket stark utveckling i de central-europeiska marknaderna Ungern, Polen, Tjeckien och Slovakien som drivs av ett gemensamt kluster av distributörer som arbetar organiserat över landsgränserna, vilket driver tillväxten i området. Mycket god tillväxt även i Tyskland, Österrike och Schweiz där den erfarna distributörsorganisationen driver sin verksamhet på ett liknande sätt med gott resultat. Även i Storbritannien och Irland var försäljningsutvecklingen god. Ökad distributörsaktivitet i Italien, Grekland och på Cypern bidrog starkt till tillväxten i Sydeuropa.

#### Nordamerika

##### Länder: USA och Kanada

Intäkterna i Nordamerika ökade med 24% till 6,8 (5,5) MSEK under fjärde kvartalet jämfört med föregående år. Den goda försäljningsökningen under sista kvartalet visar att Zinzinos strategiska satsningar mot Nordamerika gett resultat. Zinzino kommer att fortsätta anpassningen av de digitala plattformarna i Nordamerika, utveckla samarbetet med Life Leadership och stötta distributörnätverket under 2020.

#### Australien

Den australiensiska marknaden hade försäljningsstart tidigare under året och utvecklingen har varit god sedan försäljningsstart. Under fjärde kvartalet uppgick intäkterna till sammanlagt 5,8 (0,0) MSEK. Zinzino fortsätter att stödja uppbyggnaden av den lokala försäljningsorganisationen via det lokala kontoret i Adelaide och den säljledning som kontrakterats för att etablera distributörsled runt om i landet för att därigenom sprida försäljningen geografiskt.



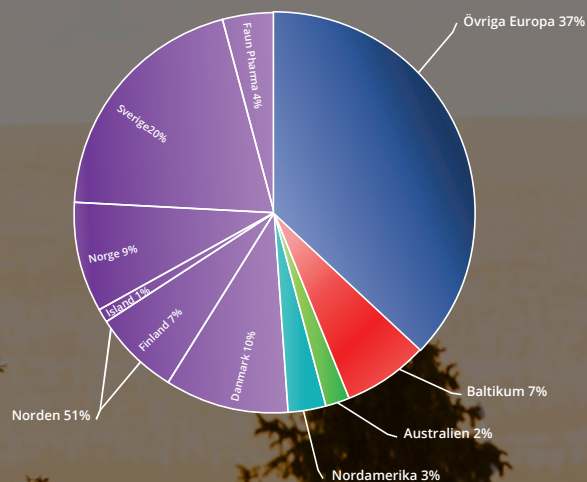
Under fjärde kvartalet har de nordiska länderna fortsatt att utgöra merparten av bolagets intäkter enligt den geografiska fördelningen, även om andelen minskade till 51% (68%) av den totala försäljningen. Baltikum minskade sin andel något till 7% (8%).

Övriga Europa fortsatte att öka sin andel av de totala intäkterna och stod för 37% (20%) under kvartalet, främst genom den gynnsamma försäljningsutvecklingen i de centraleuropeiska länderna. Nordamerika stod för 3% (4%) av de totala intäkterna. Den nya regionen Australien, ökade starkt under kvartalet och utgör resterande 2% (0%) av de totala intäkterna.

#### TILLVÄXT PER PRODUKTGRUPP

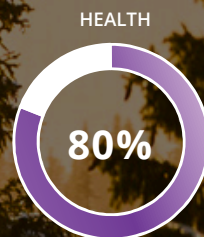
Försäljningen inom produktområdet Zinzino Health ökade med 61% till 188,3 (116,6) MSEK och stod för 80% (75%) av de totala intäkterna. Produktområdet Zinzino Coffee minskade med 20% till 9,5 (11,9) MSEK, vilket motsvarade 4% (8%) av de totala intäkterna. Faun Pharma AS externa försäljning minskade med 36% efter högre andel intern produktion under kvartalet och uppgick till 9,6 (15,1) MSEK, vilket motsvarade 4% (10%) av de totala intäkterna. Övriga intäkter uppgick till 28,9 (12,1) MSEK, vilket motsvarade resterande 12% (8%) av intäkterna för kvartalet.

### FÖRSÄLJNING PER REGION Q4



Försäljning MSEK **236,3** (155,7)

### INTÄKTER



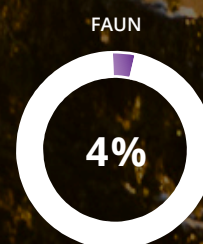
(2019; 188,3 (116,6) MSEK)



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



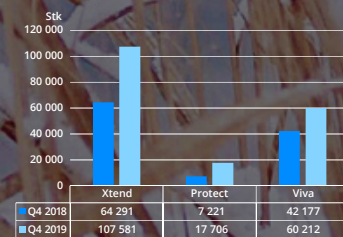
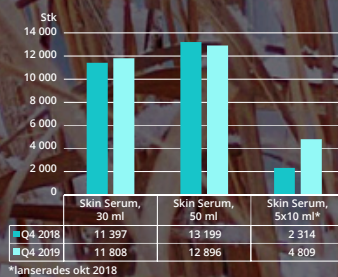
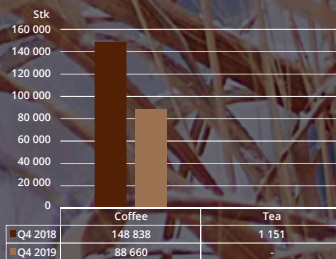
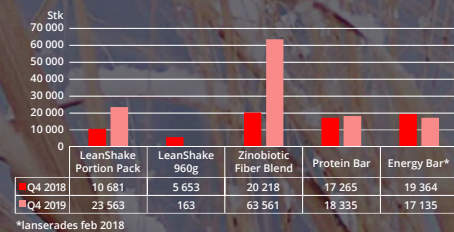
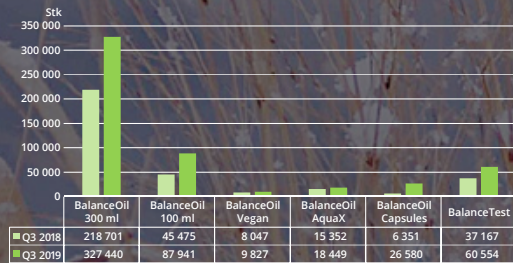
(2019; 28,9 (12,1) MSEK)



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



# Q4



Under kvartalet ökade antalet sålda Balance-enheter med 60% till 530 791 (331 093). Bakom ökningen stod främst det stora antal nya kunder och distributörer som tillkommit under kvartalet och valt BalanceOil i olika varianter som startpaket och abonnemangsform. Den nya kapselbaserade oljan Essent fortsatte att öka i försäljning där antalet kapselbaserade enheter steg med 319% jämfört med motsvarande period föregående år.

Immune Supplement ökade med 63% till 185 499 (113 689) sålda enheter. Weight Control steg med 68%, till 122 757 (73 181 enheter). Detta efter stor försäljningsökning av Zinzino Fiber blend.

Skin Care ökade med 10% till 29 513 (26 910) sålda enheter. Siffrorna visar att trenden fortsätter genom att samtliga komplementprodukter till BalanceOil ökar i försäljning, vilket indikerar att produktstrategin som valts, att fokusera på att sprida behovet för komplementprodukterna via distributörerna på de olika marknaderna, varit rätt väg för Zinzino.

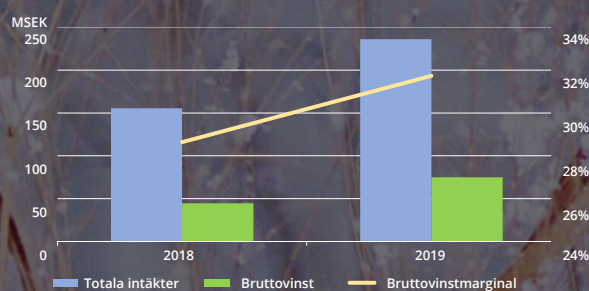
Beverages minskade med 41% till 88 660 (149 989) sålda enheter vilket visar att trenden med minskad försäljning av Zinzino Coffee fortsätter, vilket främst beror på att dessa produkter inte lanserats på de nyöppnade marknaderna sedan några år tillbaka. Zinzino Coffee saluförs endast i Norden och i de Baltiska länderna.



## KOSTNADER OCH RESULTAT FJÄRDE KVARTALET

Bruttovinsten uppgick till 75,0 (44,6) MSEK och bruttovinstmarginalen till 31,7% (28,6%).

Bakom bruttovinstförbättringen låg främst ökad andel av ej ersättningsgrundande intäkter under kvartalet, ökad andel Healthprodukter i mixen och förändringar i leveransförskjutning i samband med årets slut. I kombination med prishöjningar, fortsatt ökad andel Health i produktmixen och normalisering av ersättningsnivåerna till distributörerna, förväntas bruttomarginalerna förbättras under 2020.



EBITDA uppgick till 6,3 (-3,6) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivningar till 2,7% (-2,3%). Det fjärde kvartalet 2019 var betydligt starkare resultatmässigt än motsvarande kvartal 2018 vilket visar att den goda försäljningstillväxten genererar skalfördelar inom verksamheten trots de kostnadsintensiva strategiska satsningarna på digital utveckling och geografisk expansion.

Rörelseresultatet uppgick till 1,5 (-7,8) MSEK och rörelsemarginalen till 0,6% (-5,0%). Resultat före skatt uppgick till 1,5 (-7,9) MSEK och nettoresultatet till 1,6 (-4,7) MSEK.

## AVSKRIVNINGAR

Avskrivningar för kvartalet har belastat periodens resultat med 4 798 (4 207) TSEK varav 240 (174) TSEK var avskrivningar av materiella anläggningstillgångar, 4 558 (4 033) TSEK var avskrivning av immateriella anläggningstillgångar. Av detta utgör 2 864 (2 575) avskrivningar av nyttjanderättstillgångar i enlighet med IFRS 16.

## KASSAFLÖDE

Stora förbättringar i rörelsekapitalet, främst relaterat till effekt av att antalet betalda men ej levererade orders ökade stort under kvartalet, vilket bidrog till att kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 18,1 (10,2) MSEK.



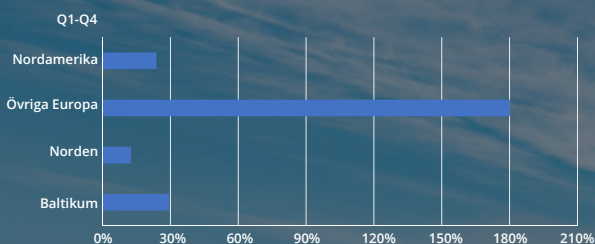
# OMSÄTTNING OCH RESULTAT Q1-Q4 | 2019

## Q1-Q4

### KONCERNENS RESULTAT OCH FINANSIELLA STÄLLNING Q1-Q4 2019

Totalt uppgick intäkterna 2019 till 770,6 (576,6) MSEK vilket motsvarade en tillväxt på 34% mot föregående år.

### TILLVÄXT PER REGION 2019 VS 2018



#### Norden

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

#### Baltikum

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

#### Övriga Europa

**Länder: Holland, Belgien, Frankrike, Storbritannien/ Irland, Tyskland, Österrike, Schweiz, Polen, Ungern, Tjeckien, Slovakien, Bulgarien, Rumänien, Slovenien, Kroatien, Spanien och Portugal**

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. 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 är att distributörerna i de olika länderna samarbetar över gränserna vilket bidrar till ökad aktivitet vilket driver försäljningstillväxten.

#### Nordamerika

**Länder: USA och Kanada**

Intäkterna i Nordamerika 2019 uppgick till 23,6 (20,9) MSEK vilket motsvarade 13% tillväxt jämfört med motsvarande period föregående år. Detta indikerar 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

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 är 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.



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 Balancekoncept 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.

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.

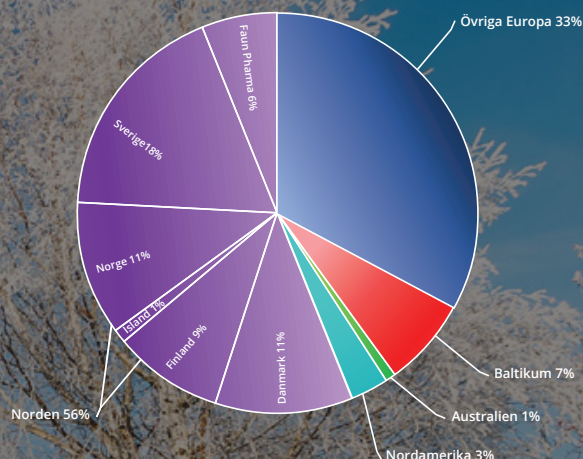
Etableringsmodellen följer samma koncept för de olika marknaderna med anpassning av hemsidor och marknadsmaterial på lokalt språk.

Under 2019 har de nordiska länderna fortsatt att utgöra 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% (0%) av intäkterna.

#### TILLVÄXT PER PRODUKTGRUPP

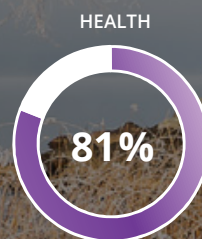
Produktområdet Zinzino Health ökade med 47% till 621,2 (422,4) MSEK och stod för 81% (73%) av de totala intäkterna. Produktområdet Zinzino Coffee minskade med 18% till 35,0 (42,5) MSEK vilket motsvarade 5% (7%) av de totala intäkterna. Faun Pharma AS externa försäljning minskade med 29%, efter högre 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.

## FÖRSÄLJNING PER REGION Q1-Q4



Försäljning MSEK **770,6** (576,6)

## INTÄKTER



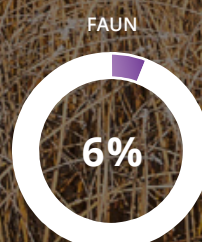
(2019; 621,2 (422,4) MSEK)



(2019; 35,0 (42,5) MSEK)



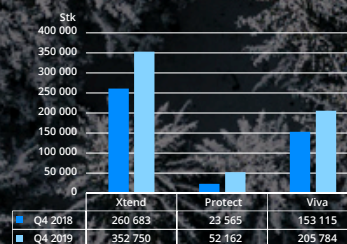
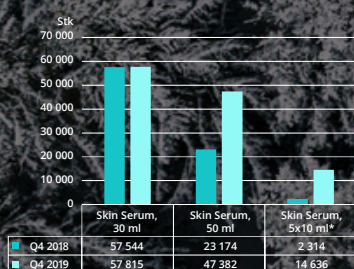
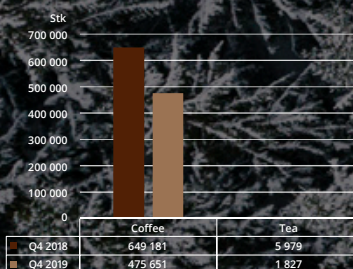
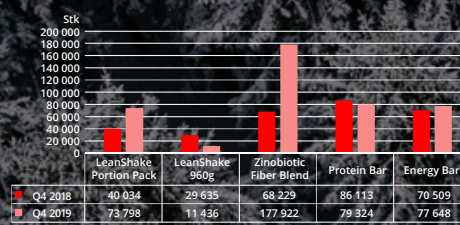
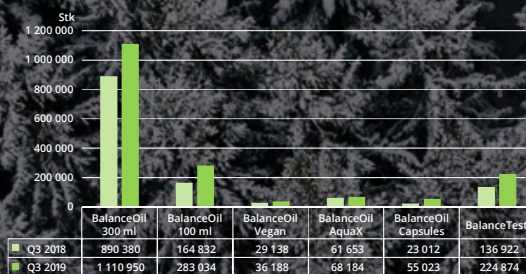
(2019; 69,0 (48,1) MSEK)



(2019; 45,4 (63,6) MSEK)



# Q1-Q4



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 tillkommit hittills under året och valt BalanceOil i olika varianter som startpaket och abonnemangsform.

Immune Supplement ökade med 40% till 610 696 (437 636) sålda enheter. Weight Control steg med 43%, till 420 128 (294 520 enheter).

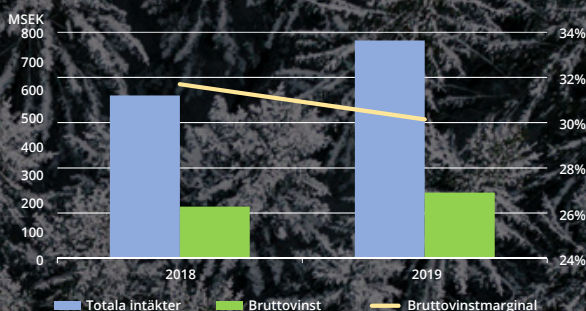
Skin Care ökade med 44% till 119 833 (83 032) sålda enheter. Samtliga komplementprodukter till BalanceOil visar en god tillväxt och indikerar att Zinzinos produktstrategi faller väl ut i distributionsledet och hos kunderna.

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.



### KOSTNADER OCH RESULTAT Q1-Q4

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 till 33,5 (23,7) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivning uppgick till 4,4% (4,1%). De främsta orsakerna till 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.

### 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 STÄLLNING

Per balansdagen uppgick kassan till 76,8 (45,5) MSEK. Koncernens soliditet uppgick till 12% (20%). Eget kapital i koncernen uppgick vid årets slut till 40,3 (50,4) MSEK, motsvarande 1,43 (1,55) SEK per aktie. Styrelsen gör bedömningen att likvida medel är på en tillfredställande nivå och att koncernens positiva kassaflöde från den löpande verksamheten tryggar likviditeten i koncernen under överskådlig framtid.

### ORGANISATIONEN

Zinzino har under 2019 fortsatt att förstärka resurser inom 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. Under fjärde kvartalet har bolaget resursförstärkt marknadsavdelningen samt IT-avdelningen med ytterligare kompetens för att snabba på utvecklingstakten ytterligare.

Antal anställda i koncernen uppgick vid årets utgång till 134 (125) personer, varav 78 (79) var kvinnor. Utöver det var 10 (2) personer anställda, varav 2 (0) kvinnor, via konsultavtal.

### VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETER I VERKSAMHETEN

Zinzinos största risker ligger inom den egna organisationens förmåga att hantera kostnader under kraftig tillväxt. Utöver det finns det risker relaterade till inköp och tillgång till råvaror vid hög expansionstakt, risker med komplexa IT-system som hanterar försäljningen och valutarisker då Zinzino har både intäkter och kostnader i en rad olika valutor. Det föreligger även risker gällande compliance vid etablering på utländska marknader. För en fördjupad beskrivning av risker och övriga osäkerhetsfaktorer hänvisas till årsredovisningen för 2018 som finns tillgänglig via bolagets hemsida: <https://zinzinowebstorage.blob.core.windows.net/reports/Zinzino-Arsredovisning-2018.pdf>.

Jämfört med årsredovisningen som publicerades den 30 april 2019, har inga nya risker identifierats.

### ANTALET UTESTÅENDE AKTIER

Aktiekapitalet var 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 SEK. Bolagets B-aktie handlas på Nasdaq OMX First North, [nasdaqomxnordic.com](http://nasdaqomxnordic.com). 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 1 900 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet uppgå till totalt ca 6%.



## BOKSLUTSKOMMUNIKÉ | 2019

### REDOVISNINGSPRINCIPER

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. Bokslutskommunikén är upprättad enligt IAS 34 Delårsrapportering samt Årsredovisningslagen.

Om inte annat särskilt anges, redovisas alla belopp i tusentals kronor (TSEK). Uppgift inom parantes avser jämförelseåret. För en fullständig beskrivning av koncernens redovisningsprinciper, se delårsrapport Q1 2019.

### ÅRSTÄMMA 2020

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 april 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).

### FÖRESLAGEN UTDELNING

Styrelsen föreslår en utdelning för 2019 till aktieägarna på 70 (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.

### RAPPORTKALENDER

Årsredovisning 2019 publiceras 2020-04-22  
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







The background of the cover is a dark blue, textured surface with a grid of small white dots. Overlaid on this are several glowing white lines and curves that represent data trends, similar to a line graph or a network diagram. The lines vary in thickness and brightness, creating a sense of depth and movement. The overall aesthetic is modern and technological.

# FINANSIELLA **RAPPORTER**



# KONCERNENS RAPPORT

## ÖVER TOTALRESULTAT I SAMMANDRAG

Belopp i TSEK	2019-10-01	2018-10-01	2019-01-01	2018-01-01
	2019-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Nettoomsättning	216 519	148 170	710 777	532 932
Övriga rörelseintäkter	19 747	6 756	57 116	42 505
Aktiverat arbete för egen räkning	-	816	2 662	1 176
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-161 310	-111 185	-538 252	-393 816
<b>Bruttovinst</b>	<b>74 955</b>	<b>44 557</b>	<b>232 303</b>	<b>182 797</b>
Externa rörelsekostnader	-44 938	-28 307	-115 806	-86 923
Personalkostnader	-23 695	-19 811	-82 968	-72 170
Avskrivningar	-4 798	-4 207	-18 751	-17 298
<b>Rörelseresultat</b>	<b>1 524</b>	<b>-7 768</b>	<b>14 778</b>	<b>6 406</b>
Finansnetto	-42	-175	-893	-750
Skatt	111	3 223	-2 584	-994
<b>Periodens resultat</b>	<b>1 593</b>	<b>-4 720</b>	<b>11 301</b>	<b>4 662</b>
<b>Övrigt totalresultat</b>				
<b>Poster som kan komma att omklassificeras till periodens resultat</b>				
Valutakursdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter	-539	-3 444	1 421	-159
<b>Övrigt totalresultat för perioden</b>	<b>-539</b>	<b>-3 444</b>	<b>1 421</b>	<b>-159</b>
<b>Summa totalresultat för perioden</b>	<b>1 055</b>	<b>-8 164</b>	<b>12 722</b>	<b>4 503</b>
<b>Periodens resultat hänförligt till:</b>				
Moderföretagets aktieägare	2 052	-4 470	10 662	4 093
Innehav utan bestämmande inflytande	-459	-250	640	569
<b>Summa</b>	<b>1 593</b>	<b>-4 720</b>	<b>11 301</b>	<b>4 662</b>
<b>Summa totalresultat för perioden hänförligt till:</b>				
Moderföretagets aktieägare	1 417	-8 249	15 154	3 929
Innehav utan bestämmande inflytande	-459	-250	640	574
<b>Summa</b>	<b>958</b>	<b>-8 499</b>	<b>15 794</b>	<b>4 503</b>

### Resultat per aktie, räknat på periodens resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare:

Belopp i kronor	2019-10-01	2018-10-01	2019-01-01	2018-01-01
	2019-12-31	2018-12-31	2019-12-31	2018-12-31
Resultat per aktie före utspädning	0,06	neg	0,33	0,13
Resultat per aktie efter utspädning	0,06	neg	0,32	0,13



# KONCERNENS RAPPORT

## ÖVER FINANSIELL STÄLLNING I SAMMANDRAG

Belopp i TSEK	2019-12-31	2018-12-31
<b>Anläggningstillgångar</b>		
Goodwill	33 513	31 762
Övriga immateriella tillgångar	16 969	19 272
Inventarier, verktyg och installationer	5 951	4 623
Nyttjanderättstillgångar	43 817	50 233
Finansiella anläggningstillgångar	7 953	7 182
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>108 203</b>	<b>113 072</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>		
Varulager	88 864	64 684
Korstfristiga fordringar	2 983	21 035
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	7 942	13 461
Kassa och bank	76 837	45 459
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>176 626</b>	<b>144 639</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>284 828</b>	<b>257 711</b>
Aktiekapital	3 258	3 258
Övrigt tillskjutet kapital	12 804	12 804
Balanserad vinst inklusive periodens resultat	24 224	34 306
<b>Summa eget kapital</b>	<b>40 287</b>	<b>50 368</b>
<b>Långfristiga skulder</b>		
Leasingskulder	33 087	41 268
Övrigt långfristiga skulder	1 530	581
<b>Summa långfristiga skulder</b>	<b>34 617</b>	<b>41 849</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>		
Leverantörsskulder	55 908	30 029
Skatteskuld	1 968	383
Leasingskulder	10 730	9 193
Övriga kortfristiga skulder	69 201	72 969
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	72 117	52 920
<b>Summa kortfristiga skulder</b>	<b>209 924</b>	<b>165 494</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>284 828</b>	<b>257 711</b>



# KONCERNENS RAPPORT

## ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL I SAMMANDRAG

Hänförligt till Moderföretagets aktieägare

Belopp i TSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk- nings- resärver	Balanserat resultat inklusive periodens resultat	Summa	Innehav utan bestämmande inflytande	Summa eget kapital
<b>Ingående balans 2018-01-01</b>	<b>3 258</b>	<b>12 804</b>	<b>182</b>	<b>37 586</b>	<b>53 830</b>	<b>6 696</b>	<b>60 526</b>
Periodens resultat	-	-	-	4 093	<b>4 093</b>	569	<b>4 662</b>
Periodens övriga totalresultat	-	-	-164		<b>-164</b>	5	<b>-159</b>
Återköp av aktier	-	-	-	50	<b>50</b>	-50	-
Förändring minoritet	-	-	-	-2	<b>-2</b>	2	-
Utdelning	-	-	-	-14 661	<b>-14 661</b>	-	<b>-14 661</b>
<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>	<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>
Periodens resultat	-	-	-	10 662	<b>10 662</b>	640	<b>11 301</b>
Periodens övriga totalresultat	-	-	1 422	-	<b>1 422</b>	2	<b>1 421</b>
Återköp av aktier	-	-	-	3	<b>3</b>	-3	-
Förändring minoritet	-	-	-	596	<b>596</b>	-595	-
Utdelning	-	-	-	-22 806	<b>-22 806</b>	-	<b>-22 806</b>
<b>Utgående balans 2019-12-31</b>	<b>3 258</b>	<b>12 804</b>	<b>1 440</b>	<b>14 520</b>	<b>33 022</b>	<b>7 266</b>	<b>40 287</b>



# KONCERNENS RAPPORT

## ÖVER KASSAFLÖDEN I SAMMANDRAG

Belopp i TSEK	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat före finansiella poster	1 524	-7 768	14 778	6 406
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet:				
Avskrivning/Nedskrivning	4 798	4 207	18 751	17 298
Valutakursförändringar	-881	43	859	1 589
	<b>5 441</b>	<b>-3 518</b>	<b>34 389</b>	<b>25 293</b>
Erhållen ränta	297	19	390	69
Erlagd ränta	-260	-239	-1 125	-788
Betald skatt	-7	-60	-78	89
	<b>30</b>	<b>-280</b>	<b>-813</b>	<b>-630</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>5 471</b>	<b>-3 798</b>	<b>33 576</b>	<b>24 663</b>
<b>Kassaflöde från förändring i rörelsekapital</b>				
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager	-1 901	-10 375	-24 180	-11 737
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar	32 396	-5 759	23 571	-13 570
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga skulder	-12 420	30 149	38 298	30 420
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>18 075</b>	<b>10 217</b>	<b>71 266</b>	<b>29 776</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Investering i immateriella anläggningstillgångar	-318	-4 195	-4 458	-6 236
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-183	-88
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-466	-652	-2 415	-2 410
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-784</b>	<b>-4 847</b>	<b>-7 056</b>	<b>-8 734</b>
<b>Finanseringsverksamheten</b>				
Amortering av leasingskulder som är hänförliga till leasingavtal	-2 960	-2 789	-10 975	-9 341
Optionsutgivelse	800	-	949	-
Utdelning	-	-	-22 806	-14 661
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-2 160</b>	<b>-2 789</b>	<b>-32 832</b>	<b>-24 002</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>20 602</b>	<b>2 581</b>	<b>31 378</b>	<b>-2 960</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>56 234</b>	<b>42 878</b>	<b>45 459</b>	<b>48 419</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>76 837</b>	<b>45 459</b>	<b>76 837</b>	<b>45 459</b>
<b>Förändring likvida medel</b>	<b>20 602</b>	<b>2 581</b>	<b>31 378</b>	<b>-2 960</b>



# MODERBOLAGETS

## RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

<b>Belopp i TSEK</b>	<b>2019-10-01 2019-12-31</b>	<b>2018-10-01 2018-12-31</b>	<b>2019-01-01 2019-12-31</b>	<b>2018-01-01 2018-12-31</b>
Nettoomsättning	3 170	1 671	7 670	5 371
Övriga intäkter	2 359	11	2 359	11
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-	-	-	-
<b>Bruttovinst</b>	<b>5 529</b>	<b>1 682</b>	<b>10 029</b>	<b>5 382</b>
Externa rörelsekostnader	-3 195	-834	-6 640	-3 882
Avskrivningar	-88	-70	-353	-233
<b>Rörelseresultat</b>	<b>2 246</b>	<b>778</b>	<b>3 036</b>	<b>1 267</b>
Finansnetto	-136	7 700	-40	7 700
Skatt	-654	-172	-646	-279
<b>Periodens resultat</b>	<b>1 456</b>	<b>8 306</b>	<b>2 350</b>	<b>8 688</b>

I moderföretaget återfinns inga poster som redovisas som övrigt totalresultat varför summa totalresultat överensstämmer med periodens resultat.



# MODERBOLAGETS

## BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

Belopp i TSEK	2019-12-31	2018-12-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	1 129	1 465
Finansiella anläggningstillgångar	83 157	83 163
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>84 286</b>	<b>84 628</b>
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	804	149
Koncerninterna fordringar	7 653	703
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	4 380	1 088
Kassa och bank	2 173	1 037
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>15 010</b>	<b>2 580</b>
<b>Summa tillgångar</b>	<b>99 296</b>	<b>87 208</b>
Bundet eget kapital	4 387	4 723
Fritt eget kapital	2 540	16 322
Periodens resultat	2 350	8 688
<b>Summa eget kapital</b>	<b>9 277</b>	<b>29 733</b>
Långfristiga skulder	17 006	16 206
Kortfristiga skulder	22 070	230
Koncerninterna skulder	49 699	4 505
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 244	534
<b>Summa skulder</b>	<b>90 018</b>	<b>57 475</b>
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>99 296</b>	<b>87 208</b>



# MODERBOLAGETS

## RAPPORT ÖVER FÖRÄNDRINGAR I EGET KAPITAL

Belopp i TSEK	<u>Bundet eget kapital</u>		<u>Fritt eget kapital</u>		Summa eget kapital
	Aktiekapital	Fond för utvecklingsutgifter	Överkursfond	Balanserat resultat ink. Periodens 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>
Periodens resultat	-	-	-	8 688	<b>8 688</b>
Återföring avseende egenupparbetade immateriella tillgångar	-	-217	-	217	-
Egenupparbetade immateriella tillgångar	-	598	-	-598	-
Utdelning	-	-	-14 661	-	<b>-14 661</b>
<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>
Periodens resultat	-	-	-	2 350	<b>2 350</b>
Återföring avseende egenupparbetade immateriella tillgångar	-	-336	-	336	-
Utdelning	-	-	<b>-22 138</b>	-668	<b>-22 806</b>
<b>Utgående balans 2019-12-31</b>	<b>3 258</b>	<b>1 129</b>	<b>-</b>	<b>4 890</b>	<b>9 277</b>



# MODERBOLAGETS RAPPORT

## ÖVER KASSAFLÖDEN I SAMMANDRAG

Belopp i TSEK	2019-10-01 2019-12-31	2018-10-01 2018-12-31	2019-01-01 2019-12-31	2018-01-01 2018-12-31
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Resultat före finansiella poster	2 246	778	3 036	1 267
<i>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet</i>				
Avskrivning/Nedskrivning	88	70	353	233
Valutakursförändringar	-192	-22	-92	-11
	<b>2 142</b>	<b>826</b>	<b>3 297</b>	<b>1 489</b>
Erhållen ränta	55	-	-55	-
Erlagd ränta	-	-	-4	-
Betald skatt	-	-	-	-
	<b>55</b>	<b>-</b>	<b>51</b>	<b>-</b>
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>2 197</b>	<b>826</b>	<b>3 348</b>	<b>1 489</b>
<b>Kassaflöde från förändring i rörelsekapital</b>				
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar	1 551	-790	-11 293	83
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga skulder	-24 129	-7 092	11 267	14 518
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-20 381</b>	<b>-7 056</b>	<b>3 322</b>	<b>16 090</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Investering i immateriella anläggningstillgångar	-	-598	-	-598
Investering i finansiella anläggningstillgångar	7	-	-176	-88
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>7</b>	<b>-598</b>	<b>-176</b>	<b>-686</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Optionsutgivelse	800	-	800	-
Utdelning	-	-	-22 806	-14 661
Anticiperad utdelning från dotterbolag	19 996	7 700	19 996	-
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>20 796</b>	<b>7 700</b>	<b>-2 010</b>	<b>-14 661</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>415</b>	<b>46</b>	<b>1 136</b>	<b>743</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>1 758</b>	<b>991</b>	<b>1 037</b>	<b>294</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>2 173</b>	<b>1 037</b>	<b>2 173</b>	<b>1 037</b>
<b>Förändring likvida medel</b>	<b>415</b>	<b>46</b>	<b>1 136</b>	<b>743</b>







# NOTER

## NOT 1 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 kontraktsproduktion 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.

#### okt-dec 2019

	Zinzino	Faun	Koncerneliminering	Total Koncern
Nettoomsättning	206 660	30 200	-20 341	216 519
Aktiverat arbete för egen räkning	19 747	-	-	19 747
Övriga intäkter	-	-	-	-
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-161 966	-19 686	20 341	-161 310
<b>Bruttovinst</b>	<b>64 441</b>	<b>10 514</b>	<b>-</b>	<b>74 955</b>
Externa rörelsekostnader	-43 085	-1 854	-	-44 938
Personalkostnader	-18 823	-4 873	-	-23 695
<b>EBITDA</b>	<b>2 534</b>	<b>3 788</b>	<b>-</b>	<b>6 322</b>
Avskrivningar	-3 769	-1 029	-	-4 798
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-1 235</b>	<b>3 168</b>	<b>-</b>	<b>1 524</b>

#### okt-dec 2018

	Zinzino	Faun	Koncerneliminering	Total Koncern
Nettoomsättning	115 248	24 768	8 154	148 170
Aktiverat arbete för egen räkning	6 756	-	-	6 756
Övriga intäkter	816	-	-	816
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-85 230	-17 802	-8 154	-111 185
<b>Bruttovinst</b>	<b>37 590</b>	<b>6 967</b>	<b>-</b>	<b>44 557</b>
Externa rörelsekostnader	-29 610	1 303	-	-28 307
Personalkostnader	-14 714	-5 097	-	-19 811
<b>EBITDA</b>	<b>-6 734</b>	<b>3 173</b>	<b>-</b>	<b>-3 561</b>
Avskrivningar	-2 976	-1 231	-	-4 207
<b>Rörelseresultat</b>	<b>-9 710</b>	<b>1 942</b>	<b>-</b>	<b>-7 768</b>



**jan-dec 2019**

	<b>Zinzino</b>	<b>Faun</b>	<b>Koncerneliminering</b>	<b>Total Koncern</b>
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>-</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>-</b>	<b>33 530</b>
Avskrivningar	-13 775	-4 976	-	-18 751
<b>Rörelseresultat</b>	<b>11 652</b>	<b>3 126</b>	<b>-</b>	<b>14 778</b>

**jan-dec 2018**

	<b>Zinzino</b>	<b>Faun</b>	<b>Koncerneliminering</b>	<b>Total Koncern</b>
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>-</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>-</b>	<b>23 704</b>
Avskrivningar	-12 482	-4 816	-	-17 298
<b>Rörelseresultat</b>	<b>7 498</b>	<b>-1 092</b>	<b>-</b>	<b>6 406</b>



# NOT 2 NETTOOMSÄTTNING

## Intäkter

Försäljning mellan segment sker på marknadsmässiga villkor. Då intäkter från externa parter rapporteras till den strategiska styrgruppen värderas de på samma sätt som i koncernens rapport över totalresultat.

okt-dec 2019	Zinzino	Faun	Total koncernen
Intäkter per segment	206 947	9 571	216 519
<b>Intäkter från externa kunder</b>	<b>206 947</b>	<b>9 571</b>	<b>216 519</b>
Varor inom Zinzino Health	188 339	-	188 339
Varor inom Zinzino Coffee	9 518	-	9 518
Extern varuförsäljning Faun	-	9 571	9 571
Event och övriga tjänster	9 091	-	9 091
<b>Summa</b>	<b>206 947</b>	<b>9 571</b>	<b>216 519</b>

okt-dec 2018	Zinzino	Faun	Total koncernen
Intäkter per segment	133 025	15 145	148 170
<b>Intäkter från externa kunder</b>	<b>133 025</b>	<b>15 145</b>	<b>148 170</b>
Varor inom Zinzino Health	116 599	-	116 599
Varor inom Zinzino Coffee	11 886	-	11 886
Extern varuförsäljning Faun	-	15 145	15 145
Event och övriga tjänster	4 541	-	4 541
<b>Summa</b>	<b>133 025</b>	<b>15 145</b>	<b>148 170</b>

jan-dec 2019	Zinzino	Faun	Total koncernen
Intäkter per segment	665 401	45 376	710 777
<b>Intäkter från externa kunder</b>	<b>665 401</b>	<b>45 376</b>	<b>710 777</b>
Varor inom Zinzino Health	621 151	-	621 151
Varor inom Zinzino Coffee	34 978	-	34 978
Extern varuförsäljning Faun	-	45 376	45 376
Event och övriga tjänster	9 272	-	9 272
<b>Summa</b>	<b>665 401</b>	<b>45 376</b>	<b>710 777</b>

jan-dec 2018	Zinzino	Faun	Total koncernen
Intäkter per segment	469 381	63 551	532 932
<b>Intäkter från externa kunder</b>	<b>469 381</b>	<b>63 551</b>	<b>532 932</b>
Varor inom Zinzino Health	422 376	-	422 376
Varor inom Zinzino Coffee	42 500	-	42 500
Extern varuförsäljning Faun	-	63 551	63 551
Event och övriga tjänster	4 505	-	4 505
<b>Summa</b>	<b>469 381</b>	<b>63 551</b>	<b>532 932</b>



Varor inom **Zinzino Health och Zinzino Coffee** avser försäljning via webbshop till Zinzinos kunder och distributörer på de olika försäljningsmarknaderna. Varorna säljs främst i abonnemangsform som löper med 6 månaders bindningstid och löper på tillsvidare tills att kund avslutar abonnemanget. Intäktsredovisning enligt IFRS 15 sker när varorna levererats till kund. För mer information gällande produkterna se sid 12 och not 2.5.1 i delårsrapport Q1 2019 gällande principer för intäktsredovisningen.

**Extern varuförsäljning Faun** avser kontraktproducerade varor till extern kund. Intäkt tas i enlighet med IFRS 15 när varan levererats till kunden, se not 2.5.1 i delårsrapport Q1 2019 gällande principer för intäktsredovisningen.

**Event och övriga tjänster** avser intäkter i samband med distributörskonferenser.

## NOT 3 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

	okt-dec 2019	okt-dec 2018	jan-dec 2019	jan-dec 2018
Ersättning för utförda säljtjänster Saele Invest AS	7 344	5 501	25 977	21 457
Övrigt Saele Invest AS	-	-	-81	559
<b>Summa Saele Invest AS*</b>	<b>7 344</b>	<b>5 501</b>	<b>25 896</b>	<b>22 016</b>
Ersättning för utförda säljtjänster Oh Happy Day ApS**	1 674	875	4 764	3 559
Vidarefaktuerade etableringskostnader Australien Oh Happy Day ApS***	-2 538		-2 538	
Konsultarvode till styrelseledamot****	-	-		126
<b>Summa</b>	<b>6 481</b>	<b>6 375</b>	<b>28,121</b>	<b>25 701</b>

Per 2019-12-31 uppgår skuld till Saele 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 på enligt samma provisionplan och enligt samma villkor som för alla övriga distributörer inom Zinzinos globala försäljningsorganisation.

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

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

All säljprovision som utbetalas till närstående med betydande inflytande är beräknad på enligt samma provisionplan och enligt samma villkor som för alla övriga distributörer inom Zinzinos globala försäljningsorganisation.

\*\*\* 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 4 RESULTAT PER AKTIE

<b>Kronor</b>	<b>okt-dec 2019</b>	<b>okt-dec 2018</b>	<b>jan-dec 2019</b>	<b>jan-dec 2018</b>
Resultat per aktie före utspädning	0,06	neg	0,33	0,13
Resultat per aktie efter utspädning	0,06	neg	0,32	0,13
<b>Resultatmått som använts i beräkningen av resultat per aktie</b>				
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare som används vid beräkning av resultat per aktie före och efter utspädning	-	-	-	-
Resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare, TSEK	2 052	-4 470	10 662	4 093
<b>Antal</b>				
Vägt genomsnittligt antal stamaktier vid beräkning av resultat per aktie före utspädning	32 580 025	32 580 025	32 580 025	32 580 025
Justering för beräkning av resultat per aktie efter utspädning	-	-	-	-
<b>Optioner</b>				
Vägt genomsnittligt antal stamaktier och potentiella stamaktier som använts som nämnare vid beräkning av resultat per aktie efter utspädning	33 671 329	32 580 025	32 846 326	32 580 025

## NOT 5 HÄNDELSE EFTER DELÅRSPERIODENS SLUT

Inga för bolaget väsentliga händelser har inträffat efter rapportperiodens slut per den 31 december 2019.



# NOT 6 FINANSIELLA MÅTT SOM INTE DEFINERAS ENLIGT IFRS

Bolaget presenterar vissa finansiella mått i delårsrapporten som inte definieras enligt IFRS eller årsredovisningslagen. Bolaget anser att dessa mått ger en värdefull kompletterande information till investerare och bolagets ledning då de möjliggör utvärdering av bolagets prestation. Eftersom inte alla företag beräknar finansiella mått på samma sätt, är dessa inte alltid jämförbara med mått som används av andra företag. Dessa finansiella mått ska därför inte ses som en ersättning för mått som definieras enligt IFRS. Definitioner av alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt IFRS:

## Definitioner av alternativa nyckeltal som inte beräknas enligt IFRS:

ALTERNATIVA NYCKELTAL	DEFINITION	SYFTE
<b>Försäljningstillväxt</b>	De totala intäkternas förändring i procent jämfört med totala intäkter för motsvarande period föregående år	Måttet är intressant att följa eftersom det visar försäljningsutvecklingen i koncernen
<b>Bruttovinst</b>	De totala intäkternas förändring i procent jämfört med totala intäkter för motsvarande period föregående år	Måttet är intressant att bryta ut för att endast se försäljningsnettot under perioden, vilket är användbart vid intäkt- och kostnadsanalyser
<b>EBITDA</b>	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar	Måttet är relevant för att skapa förståelse för bolagets operativa verksamhet, oavsett finansiering och avskrivningar för anläggningstillgångar
<b>EBITDA-marginal:</b>	EBITDA i procent av periodens totala intäkter	Måttet är relevant för att skapa en förståelse för den operativa lönsamheten och då måttet utesluter avskrivningar ger denna marginal intressenterna en klarare bild av bolagets centrala lönsamhet
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	Rörelseresultat före finansiella poster och skatt	Måttet åskådliggör lönsamheten oavsett skattesats för bolagsskatt och oberoende av vilken finansieringsstruktur bolaget har
<b>Nettomarginal</b>	Periodens resultat i procent av periodens totala intäkter	Måttet åskådliggör bolagets lönsamhet
<b>Eget kapital per aktie för utspädning</b>	Eget kapital i förhållande till antalet utestående aktier på balansdagen	Måttet mäter bolagets nettovärde per aktie och visar på om bolaget ökar aktieägarnas kapital över tid
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	Kassaflöde från den operativa verksamheten inklusive förändring av rörelseresultat	Måttet mäter det kassaflöde som bolaget genererar före kapitalinvesteringar och kassaflöden hänförliga till bolagets finansiering
<b>Soliditet</b>	Eget kapital i relation till balansomslutningen	Måttet är en indikator på bolagets hävstång för finansiering av bolaget



