

ZINZINO

+8% TOTALA INTÄKTER
3,8% EBITDA
70 öre FÖRESLAGEN
AKTIEUTDELNING

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ | 2018

DETTA ÄR ZINZINO

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

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

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

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.

ZINZINO

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2018 | Q4

JANUARI-DECEMBER

- Totala intäkter ökade med 8 % till 585,6 (540,3) MSEK.
- Bruttovinsten ökade med 20% och uppgick till 191,7 (159,8) MSEK.
- Bruttovinstmarginalen ökade med 3,1 procentenheter till 32,7% (29,6%).
- EBITDA ökade med 100% och uppgick till 22,2 (11,1) MSEK.
- EBITDA-marginalen ökade med 1,7 procentenheter till 3,8% (2,1%).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 20,4 (38,0) MSEK.
- Likvida medel på balansdagen uppgick till 45,4 (48,4) MSEK.
- Styrelsen föreslår en utdelning för 2018 till aktieägarna om 70 öre per aktie genom en ordinarie utdelning på 50 öre (45 öre) och en extra utdelning på 20 öre (-) vid samma utdelningstillfälle. Den extra utdelningen förklaras av Zinzinos starka balansräkning utan räntebärande skulder och med en stark likviditet.

OKTOBER-DECEMBER

- Totala intäkter ökade med 6% till 163,9 (154,7) MSEK.
- Bruttovinsten ökade med 17% och uppgick till 52,7 (45,2) MSEK.
- Bruttovinstmarginalen uppgick till 32,2% (29,2%).
- EBITDA uppgick till 2,0 (-2,3) MSEK.
- EBITDA-marginalen uppgick till 1,2% (-1,5%).
- Fortsatt stark tillväxt i Europa; intäkterna steg med 158% under kvartalet.
- Zinzino utvecklar Global Webbshop som möjliggör försäljning till hela världen.

STARKT FÖRBÄTTRAT RESULTAT

Vi ser tillbaka på ytterligare ett sammantaget bra kvartal med 6 % tillväxt i Q4 och 8 % på helåret, som ligger i linje med våra målsättningar. Vi är nöjda med att lönsamheten ökade och att vi gör framsteg på alla plan jämfört med föregående år.

Några marknader har varit riktiga tillväxtrakter under året där Ungern och Tyskland är våra främsta exempel. Samtidigt fortsätter vår hemmamarknad Sverige att växa i både Q4 och under året. Vårt mål är att uppnå lönsam tillväxt, vilket vi strävar efter i vår strategiska plan. Vi får utväxling för det positiva och långsiktiga arbete vår försäljningsorganisation lägger ner i vår verksamhet på våra olika marknader, vilket återspeglas i vår ökade försäljning och tillväxt av kunder.

CENTRALEUROPA OCH NYA MARKNADER

Norden står idag för 70% av vår totala omsättning men vi ser att Tyskland, Holland, Lettland, Schweiz, Österrike, Spanien, Italien, Rumänien och inte minst Ungern ökar starkt under kvartalet. Vi skall öka vårt fokus mot dessa marknader samt USA och Australien. Tillsammans med den globala hälsotrenden kommer det, i kombination med ökat fokus på e-handelslösningar, starka produkter och ökad varumärkes-satsningar de närmaste kvartalen att ge oss stark tillväxt. Vår målsättning är att nå 15% ökade intäkter under 2019. Vi tänker dra nytta av att vi är ett skandinaviskt, transparent och börsnoterat företag som ligger i framkant inom produktutveckling och det digitala skiftet mot e-handel som sker precis nu.

KAIZEN

Vi har under de senaste åren investerat i tillväxt och ökad kundnöjdhet för att nå våra ambitiösa mål. Vi har i tidigare rapporter berättat om våra investeringar inom våra fokusområden: det digitala skiftet med vår nya Zinzino Hub, det moderna digitala försäljningsverktyget, förbättrad logistik och snabbare ledtider som är viktigt grundförutsättningar för en lyckad e-handel.

Utöver det har vi implementerat nya smarta betalningslösningar, nytt marknadsmaterial med nya reklamfilmer och produktutveckling. Vi ser nu att dessa investeringar inte bara genererar tillväxt utan även bidrar till ett förbättrat arbets-klimat och ökad motivation hos våra duktiga distributörer och bland våra medarbetare.

GLOBAL WEBSHOP

En annan stor nyhet är att vi öppnar en Global Webshop, som riktar sig till kunder runt om i hela världen. Det är en smygstart på något som vi senare förväntar oss skall leda till att vi fullskaligt öppnar de marknader som genererar många nya kunder, vilket i sin tur bidrar till att vi uppnår våra tillväxtmål.

LÖNSAM TILLVÄXT

De senaste åren har vi lanserat flera nya hälsoprodukter i en mängd nya länder för att uppnå en miljard i omsättning de nästkommande åren. Vi har en ytterst skalbar affärsmodell och vi kommer att öka lönsamheten i takt med förväntningarna på tillväxt uppnås.

Dag Bergheim Pettersen, CEO, Zinzino

Inspire change in life

A man in a grey suit and tie is speaking on a stage. The background is blue with the word "PETTERSSON" in large white letters. A glowing globe is visible in the lower left. The man is smiling and looking to the right.

PETTERSSON

*“Stark försäljnings-
tillväxt i Europa och
fördubblad EBITDA under
fjärde kvartalet.”*



FINANSIELL SAMMANFATTNING (MSEK)

KONCERNENS NYCKELTAL*	Q4 - 2018	Q4 - 2017	HELÅR 2018	HELÅR 2017
Totala intäkter	163,9	154,7	585,6	540,3
Nettoomsättning	152,5	142,7	538,3	495,1
Försäljningstillväxt	6%	7%	8%	13%
Bruttovinst	52,7	45,2	191,7	159,8
Bruttovinstmarginal	32,2%	29,2%	32,7%	29,6%
Rörelseresultat före avskrivningar	2,0	-2,3	22,1	11,1
Rörelsemarginal före avskrivningar	1,2%	-1,5%	3,8%	2,1%
Rörelseresultat	-1,2	-5,2	10,1	1,0
Rörelsemarginal	-0,7%	-3,3%	1,7%	0,2%
Resultat före skatt	-1,2	-5,2	9,9	0,8
Nettoresultat	-0,5	-3,4	6,9	-0,8
Nettomarginal	-0,3%	-2,2%	1,2%	-0,2%
Nettoresultat per aktie efter skatt före utspädning SEK	-0,02	-0,10	0,21	-0,03
Nettoresultat per aktie efter skatt vid full utspädning SEK	-0,02	-0,10	0,20	-0,02
Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten	0,4	10,6	20,4	38,0
Likvida medel	45,4	48,4	45,4	48,4
Soliditet	35%	44%	35%	44%
Eget kapital per aktie SEK före utspädning	2,20	2,47	2,20	2,47
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	34 280 025	34 280 025	34 280 025	34 081 395

ZINZINOS UTSIKTER OCH FINANSIELLA MÅL 2019

Styrelsen i Zinzino prognostiserar att intäkterna 2019 kommer att uppgå till 630-680 (585) MSEK. Rörelsemarginal före avskrivningar beräknas överstiga 4,0% (3,8%).

Under perioden 2019 - 2021 skall den genomsnittliga tillväxten av försäljningen i Zinzino vara minst 15% och rörelsemarginal före avskrivningar skall öka till >5%. Utdelningspolicyn skall vara minst 50% av det fria kassaflödet så länge som likviditet och soliditet tillåter.

Zinzinos tydliga ambition om 1 miljard SEK i omsättning senast 2022 kvarstår.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER OCH EFTER **FJÄRDE KVARTALET 2018**



AGIL IT-PROCESS MÖJLIGGÖR ÖKAD UTVECKLINGSTAKT AV DE DIGITALA VERKTYGEN OCH PLATTFORMARNA

Under fjärde kvartalet har Zinzino fortsatt processen med utveckling av de digitala plattformarna. Flera stora projekt som bolaget bedrivit under längre tid har lanserats eller uppdaterats under kvartalet. Den nya portalen som hanterar bolagets kommunikation till både distributörer och kunder har under fjärde kvartalet lanserats i Sverige, Norge, Tyskland, Österrike och Schweiz.

Övriga marknader lanseras under 2019. Zinzino kommer även fokusera på att utveckla automatiserad e-post utifrån enstaka händelser, vilket innebär att samtliga Kunder och Partners får personlig och relevant information som presenteras på ett modernt sätt med snygg design.

Även utvecklingsarbetet av Zinzino Hub fortsatte under fjärde kvartalet. Via det digitala verktyget kan Zinzinos distributörer öka sin försäljning genom att knyta kontakter via sociala mediekanalet och lätt följa upp vilka kontakter som responderat på budskapet. Det är även möjligt för den som mottager informationen att direkt registrera sig som kund och handla produkter.

Bolaget gör bedömningen att det digitala verktyget för säljkåren blir ett nytt, kraftfullt och modernt hjälpmedel i marknadsföringsarbetet och då särskilt för den viktiga Nordamerikanska marknaden.

Zinzinos IT-organisation har utökats kraftigt under 2018 vilket medför att kraven på struktur ökat och fokus på rutiner och verktyg blivit större. Under de sex senaste månaderna har arbetsrutinerna på Zinzinos IT-avdelning därför övergått till ett agilt arbetssätt och vi kommer under 2019 att fortsätta leverera flera stora projekt.

ZINZINOS BRAND BOOK LANSERAD

Under fjärde kvartalet har även den strategiska utvecklingen av varumärket fortsatt. En viktig del av processen har varit framtagningen av bolagets första Brand Book. Ett tydligt starkt varumärke ökar medvetenheten om bolaget och bidrar till ökad omsättning. Zinzinos Brand Book ger bolagets medarbetare och distributörer riktlinjer hur Zinzinos varumärke och värderingar skall kommuniceras till omvärlden. I Zinzinos Brand Book hittar läsaren riktlinjer som uttrycker bolagets och distributörernas gemensamma värderingar och hur Zinzino ska upplevas. Zinzinos Brand Book lanserades under det fjärde kvartalet 2018.





BENVENUTO ITALIA!

Försäljningen på den italienska marknaden har stadigt ökat under hela 2018 men tagit rejäl fart under sista kvartalet och varit en stor bidragande orsak till försäljningsutvecklingen i Sydeuropa. Zinzino har därför under sista kvartalet 2018 bildat ett nytt dotterbolag i landet och inlett samarbete med branchkonsulter som kommer att bistå med hantering en lokalt anpassad ersättningsmodell till försäljningskåren som är mycket viktigt för den strikt reglerade italienska marknaden.

GLOBAL WEBSHOP

Zinzino har också under sista kvartalet 2018 arbetat med ett nytt spännande projekt för att öppna upp för försäljning globalt i de delar av världen där bolaget inte är etablerat ännu.

Försäljningen kommer att ske via export från Sverige och initialt kommer endast ett begränsat produktutbud att erbjudas. Logistiken kommer att skötas via DHL och UPS som täcker i stort sett hela världen. Betalningarna kommer att hanteras via den nya betalplattformen som även den kan hantera betalningar från alla världsdelar.

ZINZINO UTÖKAR VERKSAMHETEN I TJECKIEN OCH SLOVAKIEN EFTER GYNNSAM 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 växt till en försäljningsmässigt viktig marknad. Landets strategiska placering centralt i Europa har bidragit till stora synergieffekter mellan försäljningsorganisationerna inom länderna i regionen. Dessa synergier har under fjärde kvartalet resulterat i att försäljningen nu också ökat snabbt i de båda närliggande länderna Tjeckien och Slovakien. Av den anledningen fördjupar Zinzino etableringen i båda länderna genom lokal registrering, tillpassning av ersättningsmodeller enligt lokala förutsättningar och konvertering av valuta.

FORTSATT PROCESS MOT IFRS

Styrelsen har tagit beslut om att bolaget ska ersätta den nuvarande standarden K3 med den internationella redovisningsstandarden International Financial Reporting Standards (IFRS). Processen har fortsatt under fjärde kvartalet. Bolaget har som målsättning att Q1 2019 blir första rapportperiod och första finansiella rapport enligt IFRS.

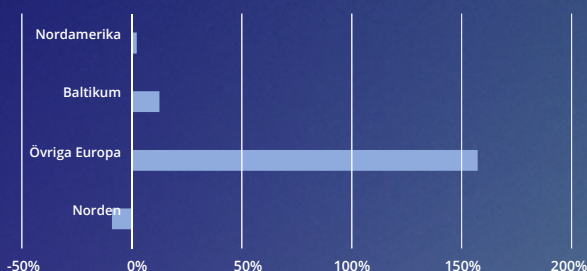
OMSÄTTNING OCH RESULTAT 2018 | Q4

Q4

FJÄRDE KVARTALET – FÖRSÄLJNING

Totalt uppgick intäkterna för fjärde kvartalet 2018 till 163,9 (154,7) MSEK vilket motsvarade en tillväxt på 6% (7%) jämfört med fjärde kvartalet föregående år.

TILLVÄXT PER MARKNAD 2018 VS 2017



I Norden minskade de totala intäkterna med 9% till 114,4 (125,7) MSEK. I Sverige och i Danmark var intäkterna i nivå med föregående år. Detsamma gäller det norska dotterbolaget och tillika produktionsenheten Faun Pharma. Däremot minskade Zinzino-intäkterna i Norge, Finland och Island jämfört med sista kvartalet 2017. Detta främst efter minskad distributörsaktivitet i länderna under kvartalet. Anledningen till minskad aktivitet är komplex, men gemensamt för de olika länderna är hur väl distributörerna presterar med den produktmix och de försäljningsverktyg Zinzino erbjuder.

Norge och Finland har varit viktiga tillväxtmarknader för bolaget under lång tid och Zinzino arbetar därför aktivt med att vända den negativa trenden genom att göra stora investeringar, i form av utveckling av digitala plattformar och varumärke samt genom att stötta strategiskt viktiga distributörer. Detta förväntas bidra till att vända trenden på dessa försäljningsmässigt mycket viktiga marknader för Zinzino.

Bolaget bedömer att den goda tillväxten fortsätter både på hemmamarknaden och i Danmark baserat på det aktiva och strukturerade sätt den svenska och danska försäljningsorganisationen utför Zinzinos koncept, vilket försäljningsutvecklingen under ingången av 2019 i de båda länderna visat. I Norge och Finland bedömer bolaget att försäljningsnedgången kommer att avta under ingången av 2019. Zinzino stöttar de lokala högmotiverade distributörerna att vända försäljningstrenden igen.

I Baltikum ökade intäkterna sammanlagt med 12% till 13,0 (11,6) MSEK under fjärde kvartalet. Detta främst genom fortsatt stark försäljningstillväxt i Lettland. Zinzinos distributörer i Lettland har under långt tid haft ett stort fokus på kundtillväxt genom att bygga långsiktiga kundrelationer med Zinzinos testbaserade balanskoncept, vilket bidragit till den goda tillväxten.

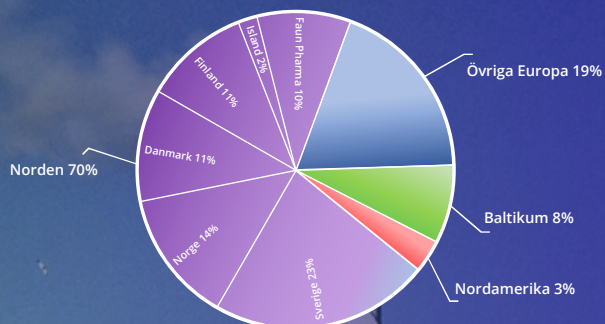
Zinzino fortsätter att stötta försäljningsorganisationerna i de baltiska länderna genom marknadsstöd och kundsupport och spår ökad och tillväxt i Baltikum under 2019, främst genom ökad distributörsaktivitet i Estland och Litauen.

Bland de resterande marknaderna i Europa fortsatte den fina tillväxttrenden på flertalet marknader och intäkterna steg sammanlagt med 158% till 31,0 (12,0) MSEK, främst drivet av den gynnsamma försäljningsutvecklingen i de centraleuropeiska marknaderna Tyskland och Ungern. Den skickliga försäljningsorganisationen i Ungern jobbar engagerat och strukturerat och har stora gränsöverskridande kontaktnät. Det har i sin tur medfört att flera närliggande marknader såsom Tjeckien, Slovakien och Polen också gått starkt framåt under sista kvartalet 2018. Även i Tyskland fortsatte den fina försäljningsutvecklingen under det fjärde kvartalet.

Även i sydeuropa var försäljningsutvecklingen fortsatt god under årets sista kvartal, främst drivet av stark tillväxt på den italienska marknaden där distributörsaktiviteten varit mycket hög under sista kvartalet. Zinzino har av den anledningen en pågående process att utöka etableringen med ett lokalt dotterbolag för att stödja utvecklingen på marknaden ytterligare.

I Nordamerika fortsätter de digitala investeringarna bolaget genomför att generera resultat. Intäkterna i Nordamerika uppgick till 5,5 (5,4) MSEK under fjärde kvartalet vilket motsvarade 2% tillväxt jämfört med 2017. Zinzino kommer att fortsätta stötta försäljningsorganisationen genom att genomföra flertalet strategiska åtgärder för att anpassa verksamheten ytterligare för den Nordamerikanska marknaden. Ett led i detta kommer att vara rekrytering av nyckelpersoner med kärnkompetens från tillväxtbolag inom direktförsäljningsindustrin.

GEOGRAFISK FÖRDELNING FÖRSÄLJNING



Under fjärde kvartalet har de nordiska länderna fortsatt att stå för merparten av bolagets intäkter enligt den geografiska fördelningen. Andelen uppgick till 70% (81%). Baltikum ökade sin andel till 8% (7%). Övriga Europa fortsatte att öka sin andel av de totala intäkterna och stod för 19% (9%) under kvartalet främst genom den gynnsamma försäljningsutvecklingen i regionen med Ungern och Tyskland i spetsen. Nordamerika stod för de resterande 3% (3%) av de totala intäkterna.

Försäljning
MSEK **163,9** (154,7)

INTÄKTER

HEALTH

73%

(2018; 120,0 (109,3) MSEK)

COFFEE

7%

(2018; 12,2 (13,1) MSEK)

ÖVRIGA INTÄKTER

10%

(2018; 15,9 (15,9) MSEK)

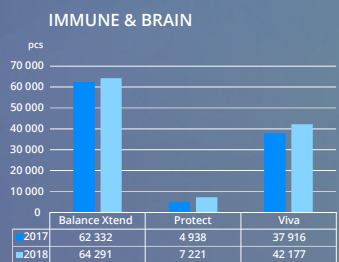
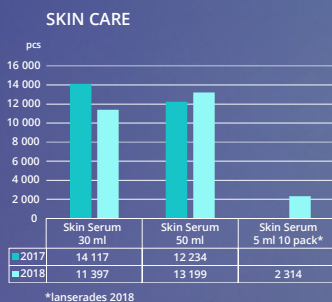
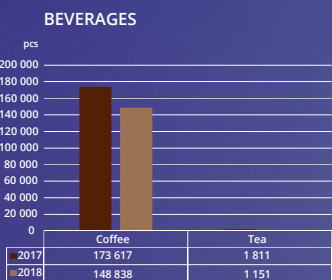
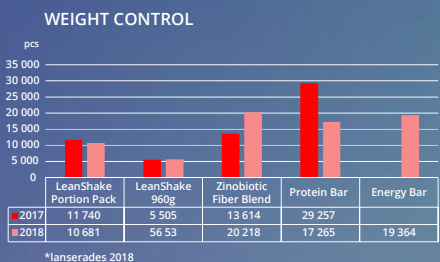
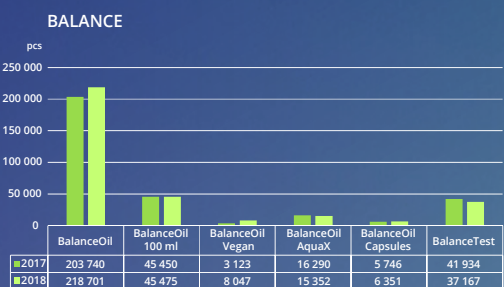
FAUN

10%

(2018; 15,8 (16,4) MSEK)

Produktsegmentet Zinzino Health ökade med 10% till 120,0 (109,3) MSEK och stod för 73% (71%) av de totala intäkterna. Produktsegmentet Coffee minskade med 7% till 12,2 (13,1) MSEK vilket motsvarade 7% (8%) av de totala intäkterna.

Faun Pharma AS externa försäljning uppgick till 15,8 (16,4) MSEK vilket motsvarade 10% (10%) av de totala intäkterna. Övriga intäkter uppgick till 15,9 (15,9) MSEK vilket motsvarade resterande 10% (11%) av intäkterna för kvartalet.

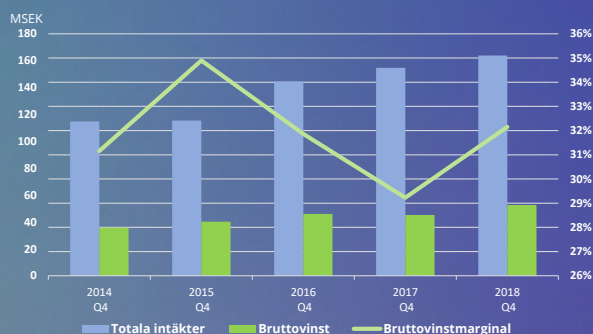


Under kvartalet ökade antalet sålda enheter Balance med 5% till 333 111 (316 283). Immune & Brain ökade med 8% till 113 689 (105 186) sålda enheter. Weight Control steg med 22%, främst genom ökad försäljning av den nya Energy Bar, till 73 181 (60 116 enheter). Skin Care ökade med 2% till 26 910 (26 351) sålda enheter. Beverages minskade med 15% till 149 989 (175 428) sålda enheter, detta trots att bolaget lanserade den nya kaffemaskinen Xpress OH i färgerna Black och Ice Pearl under kvartalet.

Generellt har trenden under fjärde kvartalet varit att samtliga komplementprodukter till BalanceOil ökar i försäljning, vilket indikerar att produktstrategin som valts, att avvakta ytterligare produktlanseringar och att fokusera på att sprida behovet för komplementprodukterna via distributörerna på de olika marknaderna, varit rätt väg för Zinzino.

FJÄRDE KVARTALET – KOSTNADER OCH RESULTAT

Bruttovinsten uppgick till 52,7 (45,2) MSEK och bruttovinstmarginalen till 32,2% (29,2%). Bakom bruttovinstförbättringen låg främst kraftigt förbättrad kostnads-kontroll. I tillägg till det har den ökade andelen av Healthsegmentet i försäljningsmixen och besparings-åtgärder inom produktion och inköp minskat varukostnaden. Sammantaget har det medfört att bruttomarginalen förbättrats och stabiliserats på den förväntade nivån enligt bolagets bedömning.



EBITDA uppgick till 2,0 (-2,3) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivningar till 1,2% (-1,5). Under oktober genomförde Zinzino bolagets årliga event för den globala säljorganisationen som samlades i Globen, Stockholm. Det årliga eventet är ett viktigt moment i verksamheten som bolaget genomför varje höst med syfte att öka motivationen inom försäljningsorganisationen och därmed främja tillväxten under det kommande året. Tillsammans med övriga utvecklingsprocesser som bolaget bedrivit under kvartalet gav det en kortsiktigt negativ effekt på lönsamheten.

Rörelseresultatet uppgick till -1,2 (-5,2) MSEK och rörelsemarginalen till -0,7% (-3,3%).

Resultat före skatt uppgick till -1,2 (-5,2) MSEK och nettoresultatet till -0,5 (-3,4) MSEK.

AVSKRIVNINGAR

Avskrivningar för kvartalet har belastat periodens resultat med 3 156 (2 859) TSEK varav 257 (174) TSEK var avskrivningar av materiella anläggningstillgångar, 1 673 (1 458) TSEK var avskrivning av immateriella anläggningstillgångar samt 1 226 (1 226) TSEK avskrivning av goodwill.

KASSAFLÖDE

Ökad kapitalbindning i lager bidrog till att kassaflödet från den löpande verksamheten stannade vid 0,4 (10,6) MSEK. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -4,8 (-0,5) MSEK främst till följd av stora investeringar i immateriella anläggningstillgångar såsom den nya digitala kommunikationsportalen Domino och det digitala säljverktyget Zinzino Hub.

Samttaget gav det ett totalt kassaflöde på -4,4 (11,7) MSEK för koncernen under fjärde kvartalet.

KONCERNENS RESULTAT OCH FINANSIELLA STÄLLNING ACKUMULERAT 2018 | Q1 - Q4

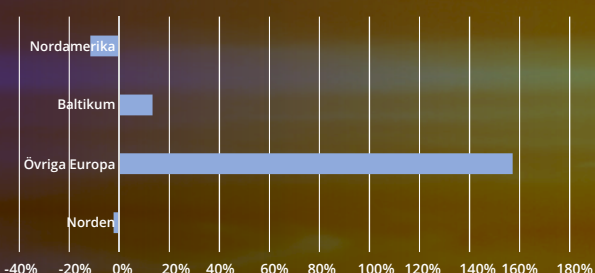
Q1 - Q4

KONCERNENS RESULTAT OCH FINANSIELLA STÄLLNING ACKUMULERAT Q1-Q4 2018

OMSÄTTNING

Totalt uppgick intäkterna 2018 till 585,6 (540,3) MSEK vilket motsvarade en tillväxt på 8% (13%) mot föregående år.

Tillväxt per marknad 12 mån 2018 vs 2017



I Norden minskade de sammanlagda intäkterna med 2% till 433,0 (443,2) MSEK efter god tillväxt i Sverige och Danmark men minskade intäkter i Norge, Finland och Island. Även produktionsenheten Faun Pharma AS minskade sina intäkter marginellt jämfört med föregående år.

I Baltikum ökade den totala intäkten för regionen med 13% till 44,8 (39,6) MSEK. Bakom försäljningsökningen stod främst den goda tillväxten i Lettland. Sammantaget medförde det att regionen vände uppåt igen.

I övriga Europa steg intäkterna med sammanlagt 158% till 86,8 (33,7) MSEK, främst drivet av utvecklingen i Ungern och Tyskland. Länderna har på kort tid vuxit om flertalet etablerade marknader och stått för en betydande andel av den totala försäljningen utanför Norden under 2018. Även god tillväxt i flertalet av de övriga länderna i regionen såsom Holland, Polen, Österrike och Schweiz. I södra Europa var det främst Italien som ökade försäljningen under 2018.

I Nordamerika minskade intäkterna med 12% till 21,0 (23,8) MSEK främst efter ett svagt första halvår med sviktande försäljning. Under andra halvåret vände marknaden åter upp igen med tillväxt under årets sista kvartal.

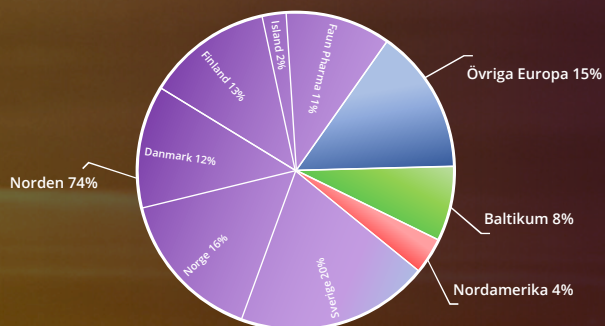
Gemensamt för Zinzinos tillväxtmarknader är att de drivs av engagerade distributörer som arbetar strukturerat och aktivt. I Centraleuropa är medelåldern äldre generellt högre på återförsäljarna och många har stor erfarenhet av direktförsäljning och/eller har hög utbildningsnivå. Gemensamt är att de har breda kontaktnät över gränserna till närliggande 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.

På de mer etablerade marknaderna är det främst det strukturerade arbetet av erfarna distributörer med långsiktigt kundfokus som resulterat i uthållig tillväxt.

Bolaget genomför en rad åtgärder för att stimulera försäljningstillväxten på de olika marknaderna. Tidigare har det gjorts strategiska val att stimulera tillväxten genom att öka ersättningsnivåerna till säljkåren vilket påverkat lönsamheten negativt på kort sikt. Nu arbetar bolaget mer långsiktigt och investerar större resurser i utveckling av IT-system och marknadsverktyg vilket genererar tillväxt på lite längre sikt och inte påverkar lönsamheten negativt i samma utsträckning som tidigare försäljningsfrämjande åtgärder. Under de sista månaderna har bolaget börjat se positiva effekter på flertalet marknader som satsningarna riktats mot, däribland den viktiga Nordamerikanska marknaden.

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 kommande lanseringar 2019 i Australien och Indien. Etableringsmodellen följer samma koncept för de olika marknaderna med anpassning av hemsidor och marknadsmaterial på lokalt språk. Efter flertalet genomförda etableringsprocesser under de senaste åren har bolaget lärt sig vikten av 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 i Australien och Indien för att tillpassa verksamheterna för att på så sätt uppnå snabb tillväxt på de nya marknaderna 2019.

GEOGRAFISK FÖRDELNING FÖRSÄLJNING

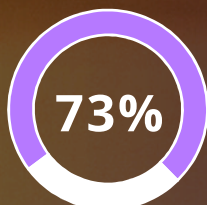


De nordiska marknaderna stod för 74% (82%) av försäljningen. Sverige var fortsatt den försäljningsmässigt största marknaden följt av Norge. Baltikum stod för 8% (7%) av den totala försäljningen. Övriga Europa var den näst största regionen och stod för 15% (6%) där Tyskland och Ungern stod för den största delen av försäljningen men där många av de nystartande marknaderna fortsätter att ta andelar av den totala försäljningen. Nordamerika stod för de resterande 4% (4%) av försäljningen.

Försäljning
MSEK 585,6 (540,3)

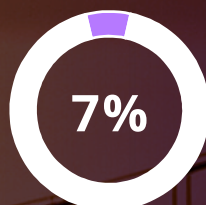
INTÄKTER

HEALTH



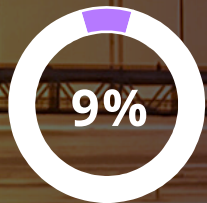
(2018; 427,2 (379,6) MSEK)

COFFEE



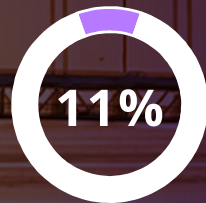
(2018; 43,1 (46,8) MSEK)

ÖVRIGA INTÄKTER



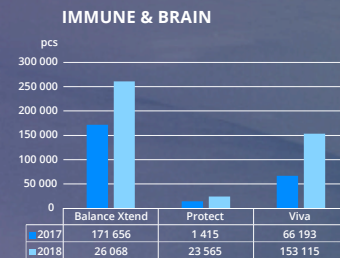
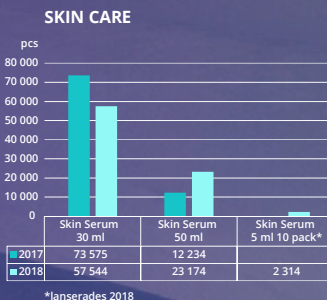
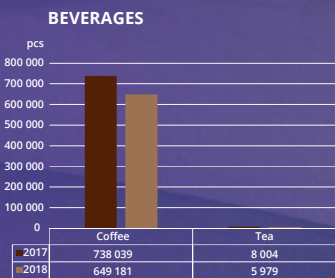
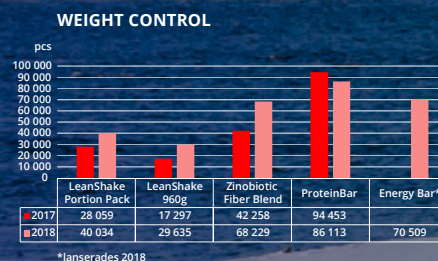
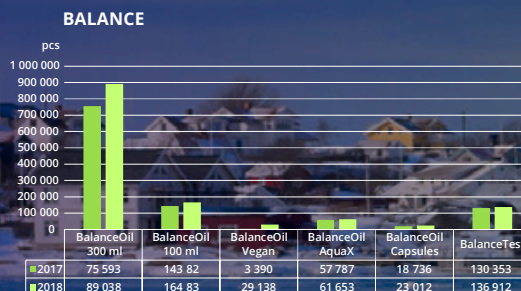
(2018; 51,7 (49,2) MSEK)

FAUN



(2018; 63,6 (64,7) MSEK)

Produktsegmentet Zinzino Health ökade med 13% till 427,2 (379,6) MSEK vilket motsvarade 73% (70%) av totala intäkter. Produktsegmentet Coffee uppgick till 43,1 (46,8) MSEK och minskade 8% samt bidrog med 7% (9%) av de totala intäkterna. Faun Pharma minskade de externa intäkterna med 2% till 63,6 (64,7) MSEK vilket motsvarade 11% (12%) av totala intäkter. Frakt och andra övriga intäkter uppgick till 51,7 (49,2) MSEK vilket motsvarade resterande 9% (9%) av intäkterna.



Under 2018 ökade antalet sålda enheter Balance med 18% till 1 305 927(1 110 025). Balance är bolagets största produktområde och grunden till 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 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 & Brain ökade med 74% till 437 363 (252 005) 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 under 2018.

Weight Control steg med 62%, till 294 520 (182 067 enheter). Nyttiga och goda Protein Bars och Energy Bars är produkter som ligger rätt i tiden och i linje med den globala hälsotrenden. Produkterna stod utslutande för ökningen inom området under 2018 och Zinzino spår ytterligare försäljningsökning av Protein Bars och Energy Bars under 2019.

Skin Care minskade med 3% till 83 032 (85 809) sålda enheter, främst till följd av att Skin Serum under 2018 lanserades i en större 50 ml förpackning. Skin Care är ett produktområde 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. Åtgärder som bolaget förväntar kommer generera ökad tillväxt inom Skin Care 2019.

Beverages minskade med 12% till 655 160 (746 043) sålda enheter. Zinzino lanserade en ny kaffemaskin i oktober genom den nya Xpress'Oh. Det kan öka nyförsäljningen och på så sätt bromsa försäljningsnedgången. Bolaget har haft lägre fokus på kaffesegmentet och valt att inte lansera det på de nya marknader pga. de generellt lägre bruttomarginalerna inom produktområdet. Det har i hög grad bidragit till försäljningsminskningen inom Beverages.

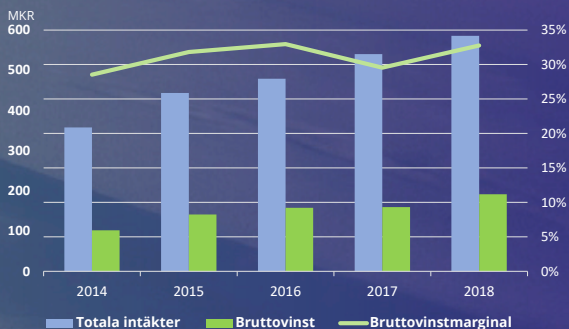
KOSTNADER OCH RESULTAT

Bruttovinsten uppgick till 191,7 (159,8) MSEK och bruttovinstmarginalen till 32,7% (29,6%). Bakom bruttovinstförbättringen låg främst kraftigt förbättrad kostnadskontroll under året, den ökande andelen Zinzinos Health i försäljningsmixen samt dotterbolaget Faun Pharms förbättrade bruttovinstmarginal på den externa försäljningen.

EBITDA för 2018 uppgick till 22,2 (11,1) MSEK och rörelsemarginalen före avskrivning uppgick till 3,8% (2,1%). Rörelseresultatet uppgick till 10,1 (1,0) MSEK och rörelsemarginalen till 1,7% (0,2%).

Resultat före skatt 2018 uppgick till 9,9 (0,8) MSEK och nettoresultatet till 6,9 (-0,8) MSEK.

Tack vare den ökade bruttovinsten kunde bolaget bära upp den större kostnadsmassan som genererats av en växande koncern, utvecklings- och etableringsprocesser på nya marknader samt GDPR-anpassning som pågått under året. Även om ett kostnadsintensivt fjärde kvartal haft viss inverkan på lönsamheten levererar bolaget ett kraftigt förbättrat resultat på alla nivåer för 2018 jämfört med föregående år.



LAGER

Koncernens sammanlagda varulager uppgick per balansdagen till 64,7 (52,9). Bakom ökningen låg främst att bolaget beslutat att öka de generella lagernivåerna i Frankrike till följd av den ökade försäljningen i centrala och södra Europa.

FINANSIELL STÄLLNING

Per balansdagen uppgick kassan till 45,4 (48,4) MSEK. Koncernens soliditet uppgick till 35% (44%). Eget kapital i koncernen uppgick vid årets slut till 71,6 (80,3) MSEK, motsvarande 2,20 (2,47) SEK per aktie (före utspädning). 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.

ORGANISATION

Zinzino har under 2018 utökat antalet resurser inom organisationen för att effektivare driva de digitala utvecklingsprocesserna framåt. Bland annat har en ny CTO anställts liksom projektledare på både IT-avdelningen och marknadsavdelningen, allt för att effektivisera utvecklingsprocesserna som löper på bolaget. Utöver det har båda avdelningarna utökats med ytterligare resurser i enlighet med den strategiska utvecklingsplan Zinzino arbetar efter. Det har även rekryterats en ny Controllerchef för att förstärka bolagets ekonomifunktion gällande analys och intern kontroll. Sammanlagt har personalstyrkan ökat med 10 medarbetare i koncernen under 2018.

RESULTATRÄKNINGAR

ZINZINO GROUP (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-10-01	2017-10-01	2018-01-01	2017-01-01
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Nettoomsättning	152 530	142 683	538 341	495 059
Övriga intäkter	11 378	12 058	47 226	45 263
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-111 206	-109 514	-393 835	-380 572
Bruttovinst	52 702	45 227	191 732	159 750
Externa rörelsekostnader	-30 893	-28 946	-97 435	-81 770
Personalkostnader	-19 810	-18 592	-72 170	-66 886
Avskrivningar	-3 152	-2 865	-12 012	-10 124
Rörelseresultat	-1 153	-5 176	10 115	970
Finansnetto	-59	-53	-192	-151
Skatt	663	1 821	-3 016	-1 664
Periodens resultat	-549	-3 408	6 907	-845

RESULTATRÄKNINGAR

ZINZINO AB (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-10-01	2017-10-01	2018-01-01	2017-01-01
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Nettoomsättning	1 671	1 310	5 371	3 810
Övriga intäkter	-	-	-	-
Handelsvaror och övriga direkta kostnader	-	-	-	-
Bruttovinst	1 671	1 310	5 371	3 810
Externa rörelsekostnader	-835	-809	-3 871	-2 885
Avskrivningar	-58	-4	-233	-16
Rörelseresultat	778	497	1 267	909
Finansnetto	7 700	-	7 700	-2
Skatt	-171	-109	-279	-200
Periodens resultat	8 307	388	8 688	707

BALANSRÄKNINGAR

ZINZINO GROUP (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-12-31	2017-12-31
Anläggningstillgångar		
Goodwill	28 743	33 647
Immateriella anläggningstillgångar	19 272	19 225
Materiella anläggningstillgångar	4 623	3 036
Finansiella anläggningstillgångar	321	2 656
Summa anläggningstillgångar	52 959	58 564
Omsättningstillgångar		
Varulager	64 684	52 947
Kortfristiga fordringar	43 361	20 926
Kassa och bank	45 459	48 419
Summa omsättningstillgångar	153 504	122 292
Summa tillgångar	206 463	180 856
Bundet eget kapital	4 179	3 258
Fritt eget kapital	60 558	77 919
Årets resultat	6 907	-845
Summa eget kapital	71 644	80 332
Långfristiga skulder	581	573
Kortfristiga skulder	134 238	99 951
Summa skulder	134 819	100 524
Summa eget kapital och skulder	206 463	180 856

BALANSRÄKNINGAR

ZINZINO AB (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-12-31	2017-12-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	1 465	1 084
Finansiella anläggningstillgångar	83 163	83 353
Summa anläggningstillgångar	84 628	84 437
Omsättningstillgångar		
Kortfristiga fordringar	1 543	1 627
Kassa och bank	1 037	294
Summa omsättningstillgångar	2 580	1 921
Summa tillgångar	87 208	86 358
Bundet eget kapital	4 179	4 342
Fritt eget kapital	16 867	30 658
Årets resultat	8 688	707
Summa eget kapital	29 734	35 707
Långfristiga skulder	16 206	16 206
Kortfristiga skulder	41 268	34 445
Summa skulder	57 474	50 651
Summa eget kapital och skulder	87 208	86 358

KASSAFLÖDESANALYSER

ZINZINO GROUP (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-10-01	2017-10-01	2018-01-01	2017-01-01
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat före finansiella poster	-1 153	-5 176	10 115	682
Avskrivning / Nedskrivning	3 152	2 865	12 012	10 128
Övriga ej likviditetspåverkande poster	504	-361	-1 572	655
	2 503	-2 672	20 555	11 465
Erhållen ränta	19	15	68	134
Erlagd ränta	-42	-72	-214	-289
Betald skatt	-60	-11	-89	27
	-83	-68	-235	-128
Kassaflöde från den löpande verksamheten				
före förändring av rörelsekapital	2 420	-2 740	20 320	11 337
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital				
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager	-2 804	3 954	-11 737	11 421
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar	-7 531	-629	-22 435	1 686
Ökning(+) / Minskning(-) av kortfristiga skulder	8 350	10 014	34 287	13 526
Kassaflöde från den löpande verksamheten	435	10 599	20 435	37 970
Investeringsverksamheten				
Investering i immateriella anläggningstillgångar	-4 195	-418	-6 236	-4 223
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-88	-540
Investering i materiella anläggningstillgångar	-652	-73	-2 410	-116
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 847	-491	-8 734	-4 879
Finansieringsverksamheten				
Upptagna lån	-	-	-	-
Optionsutgivelse	-	-	-	150
Utdelning	-	-	-14 661	-8 145
Aktieteckning på utställda teckningsoptioner	-	-	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0	0	-14 661	-7 995
PERIODENS KASSAFLÖDE	-4 412	10 108	-2 960	25 096
Likvida medel vid periodens början	49 871	38 311	48 419	23 323
Likvida medel vid periodens slut	45 459	48 419	45 459	48 419
Förändring likvida medel	-4 412	10 108	-2 960	25 096

KASSAFLÖDESANALYSER

ZINZINO AB (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-10-01	2017-10-01	2018-01-01	2017-01-01
	2018-12-31	2017-12-31	2018-12-31	2017-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat före finansiella poster	778	497	1 267	922
Avskrivning / Nedskrivning	58	4	233	16
Övriga ej likviditetspåverkande poster	-5	-5	-18	-17
	831	496	1 482	921
Erhållen ränta	-	-	-	-
Erlagd ränta	-	-	-	-2
Betald skatt	-	-	-	-
	0	0	0	-2
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	831	496	1 482	919
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital				
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar	-790	-1 421	84	-1 418
Ökning(+)/ Minskning(-) av kortfristiga skulder	-7 097	672	6 823	8 035
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-7 056	-253	8 389	7 536
Investeringsverksamheten				
Investering i immateriella anläggningstillgångar	-598	-63	-598	-190
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-	-	-87	-104
Investering i materiella anläggningstillgångar	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-598	-63	-685	-294
Finansieringsverksamheten				
Optionsutgivelse	-	-	-	150
Utdelning	-	-	-14 661	-8 145
Anteciperad utdelning	7 700	-	7 700	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	7 700	0	-6 961	-7 995
PERIODENS KASSAFLÖDE	46	-316	743	-753
Likvida medel vid periodens början	991	610	294	1 047
Likvida medel vid periodens slut	1 037	294	1 037	294
Förändring likvida medel	46	-316	743	-753

FÖRÄNDRINGAR EGET KAPITAL ZINZINO GROUP (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-01-01	2017-01-01
	2018-12-31	2017-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	80 332	88 463
Utdelning till aktieägare	-14 661	-8 145
Omräkningsdifferenser valuta	-934	859
Periodens resultat	6 907	-845
Eget kapital vid periodens utgång	71 664	80 332

FÖRÄNDRINGAR EGET KAPITAL ZINZINO AB (TSEK)

Belopp i TSEK	2018-01-01	2017-01-01
	2018-12-31	2017-12-31
Eget kapital vid periodens ingång	35 707	43 145
Utdelning till aktieägare	-14 661	-8 145
Periodens resultat	8 688	707
Eget kapital vid periodens utgång	29 734	35 707

DEFINITIONER NYCKELTAL

BRUTTOMARGINAL

Totala intäkter minus kostnad för sålda varor, Partnerprovisioner och utfrakter i procent av periodens totala intäkter.

RÖRELSEMARGINAL

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av periodens totala intäkter.

RESULTAT PER AKTIE

Periodens resultat i förhållande till periodens genomsnittliga antal utestående aktier.

RÖRELSEMARGINAL FÖRE AVSKRIVNINGAR

Rörelseresultat före avskrivningar i procent av periodens totala intäkter.

EGET KAPITAL PER AKTIE

Eget kapital i förhållande till antalet utestående aktier på balansdagen.

NETTOMARGINAL

Periodens resultat i procent av periodens nettoomsättning.

SOLIDITET

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

ANTALET UTESTÅENDE **AKTIER**

Aktiekapitalet var per den 2018-12-31 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. Bolaget har per rapportdatum tre utestående optionsprogram.

Det första optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2019 till ett lösenpris om 16 kr och omfattar 600 000 optioner. Det andra optionsprogrammet omfattar också 600 000 teckningsoptioner men till ett lösenpris om 26 kronor.

Det optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020. Det tredje optionsprogrammet omfattar 500 000 teckningsoptioner till ett lösenpris om 14 kronor. Även det tredje optionsprogrammet löper ut den 31 maj 2020.

Om samtliga teckningsoptioner utställda per 2018-12-31 utnyttjas för nyteckning av 1 700 000 aktier kommer utspädning av aktiekapitalet uppgå till ca 5%.

INTÄKTER PER BOLAG Q4 (TSEK)

BOLAG	Q4 2018	Q4 2017	Tillväxt per bolag mot föregående år	Andel av totala intäkter
Zinzino Sverige AB*	46 797	35 130	33%	29%
Zinzino AS (Norge)	22 393	28 332	-21%	14%
Zinzino OY (Finland)	18 372	26 198	-30%	11%
Zinzino ApS (Danmark+FO)	19 090	19 483	-2%	12%
Zinzino Ehf (Island)	3 037	3 771	-19%	2%
Zinzino UAB (Litauen)	3 622	3 665	-1%	2%
Zinzino SIA (Lettland)	6 805	5 226	30%	4%
Zinzino OÜ (Estland)	2 767	3 156	-12%	2%
Zinzino LLC (USA)	5 113	5 312	-4%	3%
Zinzino BV (Holland)	2 455	1 075	128%	1%
Zinzino SP z.o.o (Polen)	1 921	648	197%	1%
Zinzino Canada Corp	151	240	-37%	0%
Zinzino GmbH (Tyskland)	8 692	5 187	68%	5%
Faun Pharma AS (Norge)	15 839	16 427	-4%	10%
Zinzino Nordic AB**	6 854	900	662%	4%
Totalt	163 908	154 741	6%	100%

* I de totala intäkterna för Zinzino Sverige AB ingår även försäljningsintäkter från Österrike, Schweiz, Spanien, Rumänien och Ungern.

** I de totala intäkterna för Zinzino Nordic AB ingår även intäkter för övriga EU-länder utan egen registrering

INTÄKTER PER BOLAG Q1 - Q4 (TSEK)

BOLAG	Q1 - Q4 2018	Q1 - Q4 2017	Tillväxt per bolag mot föregående år	Andel av totala intäkter
Zinzino Sverige AB*	152 513	114 112	34%	26%
Zinzino AS (Norge)	92 683	105 272	-12%	16%
Zinzino OY (Finland)	76 497	86 578	-12%	13%
Zinzino ApS (Danmark+FO)	73 373	68 664	7%	13%
Zinzino Ehf (Island)	13 534	15 212	-11%	2%
Zinzino UAB (Litauen)	12 874	12 826	0%	2%
Zinzino SIA (Lettland)	21 738	14 534	50%	4%
Zinzino OÜ (Estland)	10 370	12 412	-16%	2%
Zinzino LLC (USA)	20 169	23 019	-12%	3%
Zinzino BV (Holland)	6 744	4 155	62%	1%
Zinzino SP z.o.o (Polen)	3 940	1 761	124%	1%
Zinzino Canada Corp	743	874	-15%	0%
Zinzino GmbH (Tyskland)	27 273	13 930	96%	5%
Faun Pharma AS (Norge)	63 551	64 694	-2%	11%
Zinzino Nordic AB**	9 566	2 279	320%	2%
Totalt	585 567	540 322	8%	100%

* I de totala intäkterna för Zinzino Sverige AB ingår även försäljningsintäkter från Österrike, Schweiz, Spanien, Rumänien och Ungern.

** I de totala intäkterna för Zinzino Nordic AB ingår även intäkter för övriga EU-länder utan egen registrering

BOKSLUTSKOMMUNIKÉ | 2018

FÖRESLAGEN UTDELNING

Styrelsen kommer att föreslå årsstämman en utdelning för det gångna räkenskapsåret på 0,50 + 0,20 SEK i extra utdelning (0,45 SEK) per aktie.

VALBEREDNING

Valberedningen i Zinzino har till uppgift att framlägga förslag till antalet styrelseledamöter, val av styrelseledamöter inklusive styrelsens ordförande, 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 inför kommande årsstämma består av valberedningens ordförande Örjan Saele, ledamot Peter Sörensen samt sammankallande i valberedningen, Hans Jacobsson, styrelseordförande i Zinzino AB. Aktieägare är välkomna att komma med synpunkter och/eller förslag på styrelsens sammansättning till valberedningen på telefon 031-771 71 50 alternativt via mail till shares@zinzino.com.

ÅRSTÄMMA

Årsstämman i Zinzino AB (publ) 2019 hålls den 22 maj kl 13.30 i bolagets lokaler på Hulda Mellgrens gata i Göteborg. För ytterligare information om årsstämman hänvisas till bolagets hemsida www.zinzino.com.

REVISORSGRANSKNING

Denna bokslutskommuniké har ej genomgått granskning av bolagets revisorer.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna bokslutskommuniké har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd. Koncernredovisning och årsredovisning upprättas med tillämpning av BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

RAPPORTKALENDER

Årsredovisning 2019 publiceras 2019-04-30
Delårsrapport Q1 2019 publiceras 2019-05-16
Delårsrapport Q2 2019 publiceras 2019-08-30

För mer information, vänligen ring Dag Bergheim Pettersen, Verkställande direktör, Zinzino AB.

Göteborg, 28 februari 2019

Zinzino AB (publ.)
Styrelsen

ZINZINO AB

Hulda Mellgrens gata 5, 421 32 Västra Frölunda
E-mail: info@zinzino.com
Tel: +46 (0)31-771 71



INSPIRE CHANGE IN LIFE | ZINZINO.COM