

K

Inkom Bolagsverket
2013 -06- 28

2013070331928

Årsredovisning Zinzino AB

Org nr. 556733-1045

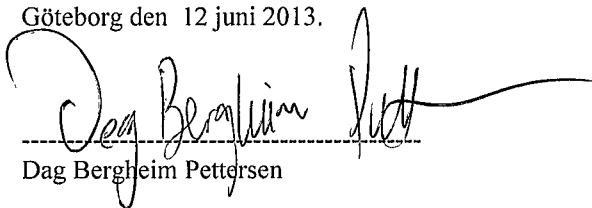
Räkenskapsår 2012-01-01 – 2012-12-31



Fastställelseintyg

Undertecknad styrelseledamot intygar härmed att en med denna undertecknade kopia likalydande resultat- och balansräkning blivit fastställd på årsstämman den 12 juni 2013. Årsstämman beslöt tillika godkänna styrelsens förslag till vinstdisposition.

Göteborg den 12 juni 2013.


Dag Bergheim Pettersen

2013070331929

ZINZINO





ZINZINO



Zinzino AB är ett av de ledande direktförsäljningsbolagen, representerat i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Island, Litauen, Lettland och Estland. Zinzino marknadsför och säljer espressomaskiner, kaffe, te och tillbehör samt en produktlinje inom funktionell mat, Zinzino Food.

Vi erbjuder kunderna produkter där kvalitet, miljö, hälsa och en känsla av vardagslyx står i centrum. Våra varderingar präglas av hög kvalitet, närhet till kunden och fokus på aktiv produktutveckling. Produkterna marknadsförs via direktförsäljning. Företaget har 40-talet anställda och huvudkontoret finns i Göteborg.



Et fantastisk år!

2012 var et fantastisk bra år hvor vi slo alle budsjetter på både tilvekst og antall nye kunder. Zinzino står veldig godt rustet for fortsatt høy vekst i både inneværende år og årene som kommer. Fokuset på innovasjon av nye fantastiske produkter og åpning av nye markeder vil være fremtredende i vår vekststrategi. Zinzino vil lykkes siden vi er annerledes og siden vi har de beste distributørene!

Dag Berghem Pettersen

VD, Zinzino

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Kort historik	1	Huvudkontoret Göteborg	14
VD:n har ordet	2	Styrelse	15
Siffror i korthet	3	Ledningsgrupp	16
Finansiell sammanfattning	4	Finansiell information	
Året som gått 2012 kvartal 1-2	5	Förvaltningsberättelse	19
Året som gått 2012 kvartal 3-4	6	Ägarförhållande och aktieutveckling	21
Väsentliga händelser efter årets slut	7	Kursutveckling	22
Om våra produkter	8	Resultat och finansiell ställning	23
Zinzino Balance	9	Resultaträkning	24
Zinzino Test	10	Balansräkning tillgångar	25
Fairtrade	11	Balansräkning eget kapital	26
Kaffe	12	Kassaflödesanalys	27
Direkthandels förening	13	Tilläggsupplysningar	28
		Upplysningar till enskilda poster	29

ÅRSSTÄMMA

Årsstämman kommer att avhållas onsdagen den 12 juni kl. 18.00 i bolagets lokaler i på Hulda Lindgrens gata 8 i Göteborg. Årsredovisningen finns tillgänglig på www.zinzino.com

RAPPORTKALENDER:

Delårsrapport för perioden april-juni
 Delårsredogörelse för perioden juli-september
 Bokslutskommuniké 2013

30 augusti 2013
 25 oktober 2013
 28 februari 2014

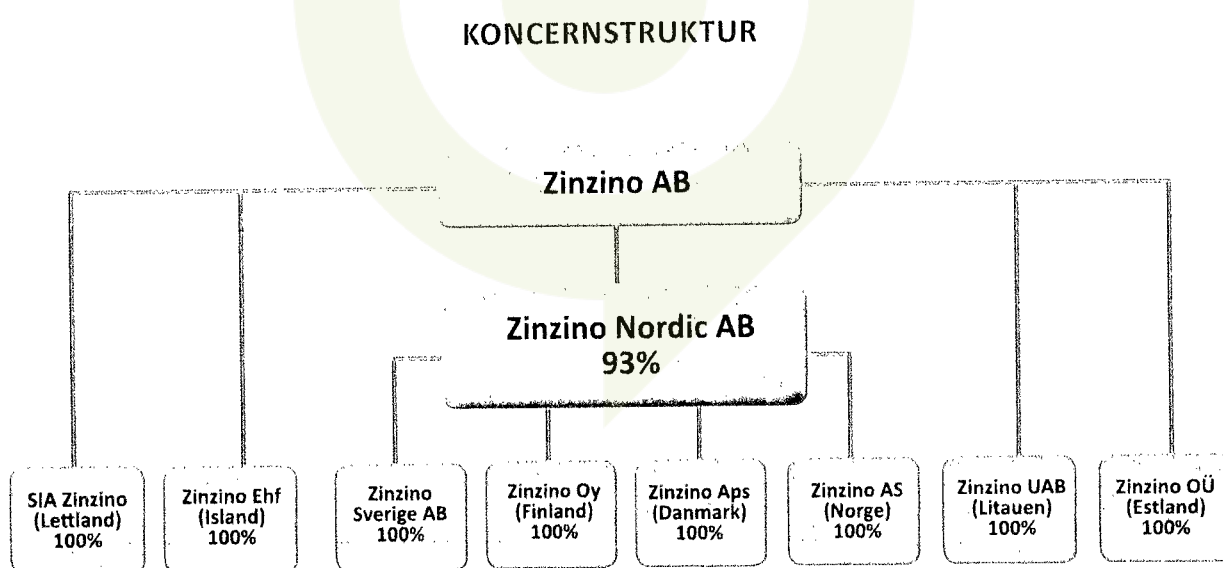
KORT HISTORIK

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

Under 2009 förvärvades Zinzino Nordic AB genom dels en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädesemission Zinzino Nordic genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97 % av rösterna och 92 % av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Fram till 31 december 2012 hade ägarandelen ökat till 93% av kapitalet.

Zinzino AB är sedan 20 september 2010 noterat på Aktietorget handelsplats. Aktieutvecklingen har varit mycket positiv, framför allt under det gångna året.

Under 2011 utökades koncernen med bolag i Estland och Litauen. Under 2012 startades även bolag i Lettland och på Island. Till skillnad mot tidigare koncernstruktur är de nya dotterbolagen direkt ägda av Zinzino AB.



Dag Bergheim Pettersen, VD:

FOKUS PÅ STERK VEKST, NYE MARKEDER OG NY SERIE AV PRODUKTER

2013070331932



I Zinzino er alle ansatte og distributør klar over det er kunden som er den virkelige sjefen og alle kjenner til vårt mål om 1 million kunder i 2020.

Zinzino har en langsiktig vekststrategi hvor bunnlinjen vil øke i takt med at omsetningen og volumet av kunder og distributører vokser. 2012 var preget av sterk vekst på salg av produkter til eksisterende kunder og distributører, samt at kundebasen økte mye i alle antall kunder. Alle markeder, som Zinzino er i, utviklet seg positivt. Særsilt var utviklingen i Norge, Finland og Estland svært sterk.

2012 var og preget av relativt store endringer og forbedringer. Til eksempel er vår nye salgsmodell Z4Free blitt særdeles godt mottatt ute hos våre distributører. Den gir kunder og distributører muligheten til å få kvalitetsprodukter fra Zinzino uten noe ekstra kostnad, som igjen gir oss flere fornøyde Zinzino kunder. Vi er preget av stor innovasjonstakt ut mot kunder og distributører. I Zinzino er alle ansatte og distributør klar over det er kunden som er den virkelige sjefen og alle kjenner til vår visjon og vårt mål om 1 million kunder i 2020. Derfor er vår satsing på et meget kompetent kundesenter svært viktig og vi har kundebehandlere som behersker de ulike språkene vi har i alle våre markeder vi selger våre produkter til. Markedsføring, kommunikasjon og informasjon er et annet område har lagt enda mer ressurser i. Vi har startet et viktig løp på positiv synliggjøring av Zinzino og som igjen skal resultere i enda flere fornøyde kunder og distributører i årene som kommer.

Zinzino har de seneste årene åpnet nye markeder og har etter hvert utviklet en god og nødvendig kompetanse på dette området. Samspillet mellom leverandører, myndigheter, distributører, logistikk, ansatte, IT og markedsføring er alle viktige brikker på å lykkes i vår vekst strategi. Nye markeder som USA og i Europa vil bli åpnet i årene som kommer. Vi har i skrivende stund etablert Zinzino US, ansatt vår første medarbeider der borte og åpner kontor i Florida rett etter sommeren. Her er en forenkling som logistikk viktig for at vi skal lykkes med vår strategi. Zinzino har etablert et samarbeid med eksterne leverandør på logistikkisiden som vil håndtere vår logistikk i alle markeder. Dette gjør at vi raskere og enklere kan etablere oss i nye markeder.

I 2012 investerte Zinzino i BioActiveFoods og startet en ny produktlinje utover kaffe og espressomaskiner. BioActiveFoods produktene er kvalitetsprodukter innen kosthold og helse og de er svært godt mottatt ute hos både distributører og kunder. Her vil innovasjonstakten være svært høy i årene som kommer. Vi lanserte i 2012 Zinzino BalanceOil og Zinzino BalanceTest. Salget av BalanceSkake og BalanceBars er startet.

Strategien vår er både enkel og komplisert siden den krever økt innovasjonstakt, nye markeder, nye produkter og et meget sterkt salgsapparat som klarer å vinne kundens tillit. Samtidig som vi må forbedre oss, forenkle systemer, rutiner og utvikle gode kostnadseffektive løsninger.

Zinzino står meget sterkt rustet til nærmere 100 % vekst på topplinjen i 2013. Sammen med distributører og fornøyde kunder vil vi levere en bra bunnlinje til aksjonærer og markedet!

VD Zinzino, Dag Bergheim Pettersen

Zinzino gick in i 2012 med en offensiv strategi och budgeterade en total omsättning som uppgick till 150 mSEK. Detta uppnåddes genom reviderade ersättningsmodeller till säljkåren, ökad penetrering på befintliga marknader och etablering på nya marknader. Samtidigt som organisation och system uppgraderades för att hantera den ökade omsättningen så att skalfördelar skulle erhållas på längre sikt. Av den anledningen budgeterades ett nettoresultat om 1 mSEK.

När året var slut uppgick de totala intäkterna till 177,2 mSEK vilket motsvarar en tillväxt om 75% mot föregående års omsättning om 101,4 mSEK. Nettoresultatet uppgick till 4,6 (0,8)mSEK.

GEOGRAFISK FÖRDELNING AV FÖRSÄLJNING

Bolagets totala intäkter uppgår till **62,1 (39,1) mSEK** vilket motsvarar en tillväxt om **59%**. Den norska marknaden är med sina **35%** av koncernens totala omsättning Zinzinos starkaste marknad.

Bolagets totala intäkter uppgår till **25,8 (18,6) mSEK** vilket motsvarar en tillväxt om **39%**. Den danska marknaden visar stabil och ihälig tillväxt och står under 2012 för **15%** av koncernens omsättning.

Den Islandska marknaden har under 2012 fått ett eget lokalt säljbolag under 2012. Detta har medfört att kunderna på Island kunnat betala i lokal valuta och fått möjligheten att delbetala kop via samarbetspartnern Valitor. Med ett lokalt bolag blir det mer gynnsamma förutsättningar för säljkåren. Trots detta går det trots för marknaden, omsättningen uppgår till **6,0 (6,1)mSEK**, vilket är en minskning på **-3%** och **3%** av koncernens totala omsättning.

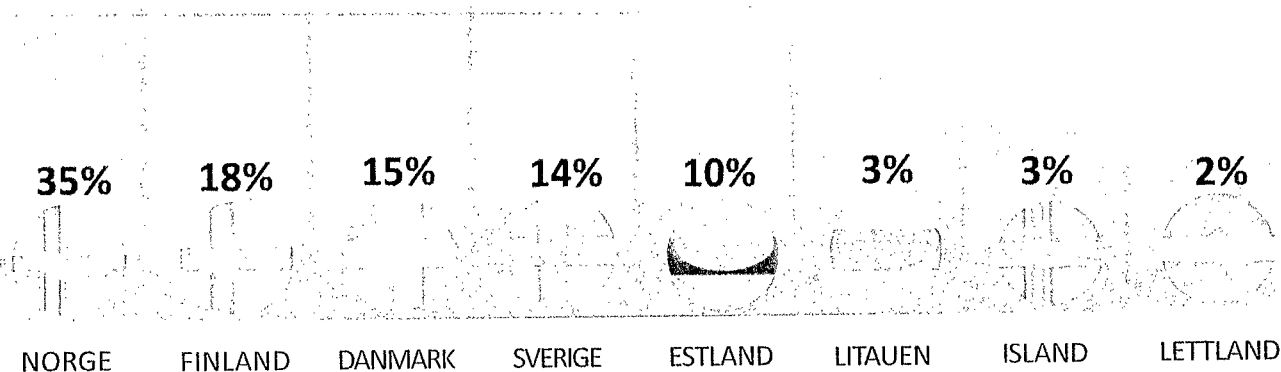
Bolagets totala intäkter uppgår till **31,0 (6,7) mSEK** vilket motsvarar en tillväxt om hela **362%**. Med detta står Finland för **18%** av den totala omsättningen. Genom rekrytering av nyckelpersoner till den finska säljkåren har goda förutsättningar skapats för fortsatt stark försäljning på den finska marknaden.

Det svenska försäljningsbolaget, Zinzino Sverige AB redovisar totala intäkter på **24,6 (28,1) mSEK**. Under 2011 bedrevs export till Island från bolaget som upphört under vintern 2012. Avskat exporten uppgår de totala intäkterna för den svenska marknaden **23,8 (21,4) mSEK** vilket motsvarar en tillväxt om **11%**. Andelen av koncernens försäljning uppgår till **14%**. Utöver detta omsätter Zinzino Nordic AB **2,1 mSEK** från försäljning under Zinzinos årliga Event.

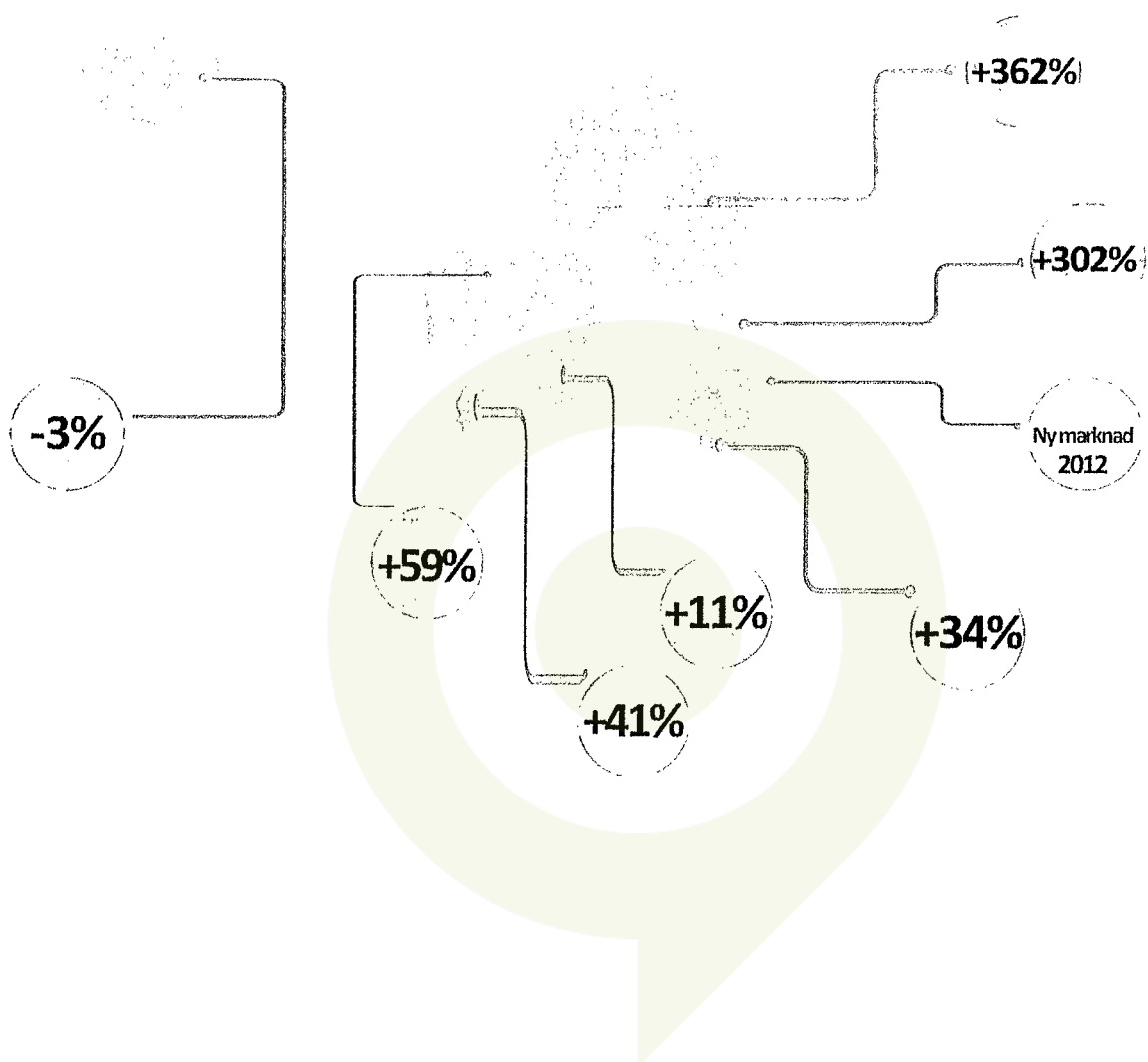
Bolaget visar stark tillväxt och de totala intäkterna uppgår till **17,2 (4,3)mSEK** vilket ger en tillväxt om **302%** och **10%** av koncernens totala omsättning.

Bolagets intäkter uppgår till **4,8 (3,6) mSEK** vilket motsvarar en tillväxt om **34%** och totalandel på **3%** av koncernens omsättning.

Verksamheten startade under året i ett lokalt säljbolag och har visat stark tillväxt från start. På 6 månader har bolaget omsatt **4,3 mSEK** och tagit **2%** av den totala försäljningen.



TILLVÄXT PER MARKNAD MOT FÖREGÅENDE ÅR



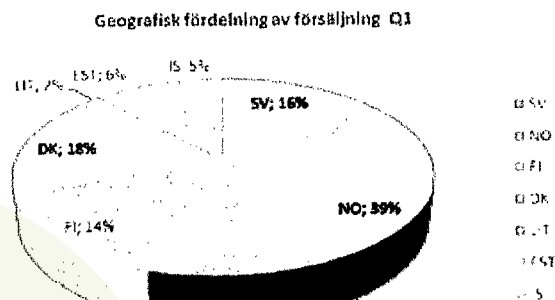
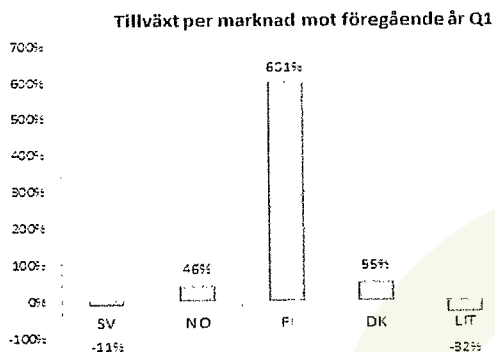
FINANSIELL SAMMANFATTNING (mSEK)

KONCERN	2012	2011
Nettoomsättning	161,7	91,6
Rörelseresultat	5,3	0,9
Rörelsemarginal	3,28%	0,98%
Resultat före skatt	5,3	1,0
Nettoresultat	4,6	0,8
Vinst per aktie (SEK)	0,17	0,03
Likvida medel	16,5	13,3
Soliditet	25,7%	34%

ÅRET SOM GÅTT 2012

FÖRSTA KVARTALET

Första kvartalet är som vanligt lite tuffare för koncernen. Nettoomsättningen uppgår till 27,3 (18,1) mSEK och resultatet är negativt - 0,8 (- 0,3) mSEK. Trots detta är tillväxten god på de allra flesta marknaderna:

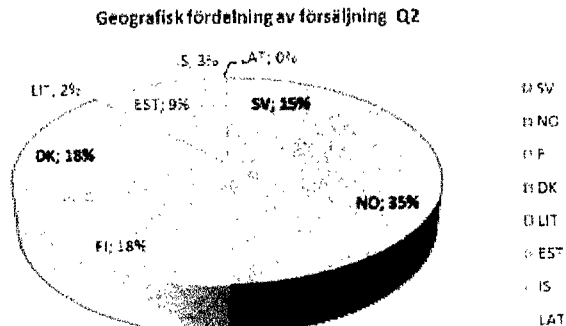
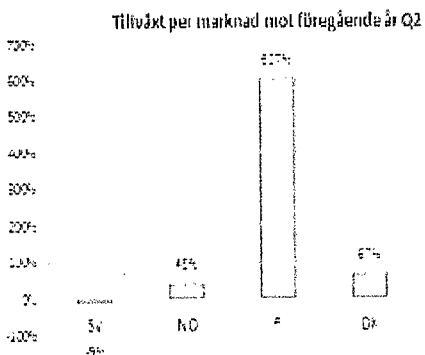


IMPLEMENTERING AV DELBETALNINGSLÖSNINGAR

Under kvartalet har det implementerats delbetalningslösningar i Estland och Finland med mycket gott resultat sett till omsättningsökningen på marknaderna. Processer pågår även med bolagsbildningar i Lettland och på Island.

ANDRA KVARTALET

Omsättningen under kvartalet uppgår till 28,7 (17,3) mSEK vilket motsvarar en tillväxt om 60% mot föregående år. Nettoresultatet är negativt -1,4 (-0,2) mSEK.



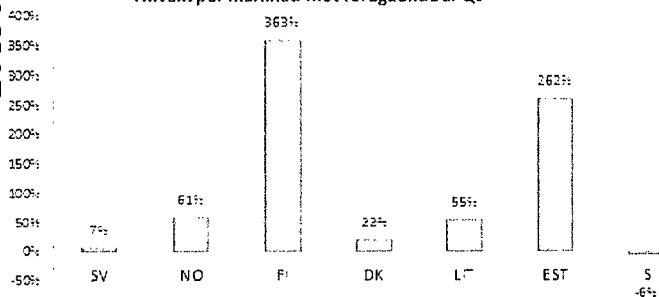
ZINZINO SIA OCH ZINZINO EHF BILDAS.

Nya dotterbolag bilades under Q2 i Lettland och på Island, vilket gav säljkåren betydande fördelar på respektive marknad som bör generera god tillväxt i framtiden. På Island fick Zinzino nu möjlighet att erbjuda kunderna effektivare logistik, möjlighet att betala i lokal valuta och på sikt kunna erbjuda espressomaskiner på avbetalning. På den Lettiska marknaden fanns det från start möjlighet till avbetalningskop av espressomaskiner.

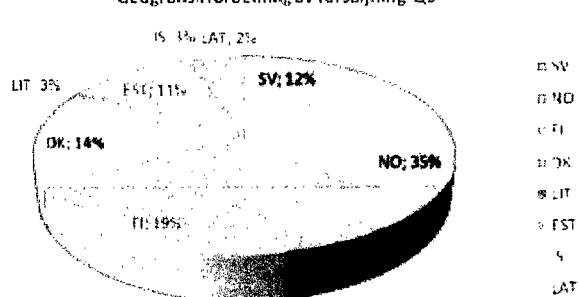
TREDJE KVARTALET

Nettoomsättningen under kvartalet uppgår till 44,9 (25,2) mSEK vilket motsvarar en tillväxt om 77% mot föregående år. Nettoresultatet uppgår till 2,7 (1,5)mSEK.

Tillväxt per marknad mot föregående år Q3



Geografisk fördelning av försäljning Q3



FÖRENKLAD ERSÄTTNINGSMODELL MED ZINZINO 4 FREE

Under Q3 introducerades konceptet "Zinzino 4Free". Det innebar en kraftfullt förändrad och förenklad ersättningsmodell till de fristående säljarna som möjliggör för kunder och säljare att få gratis kaffe genom att rekommendera produkterna vidare och på så sätt generera Zinzino nya kunder enligt uppställda villkor. Modellen förenklade även företagspresentationen som våra befintliga säljare presenterar när de träffar nya potentiella säljare. Utfallet var mycket lyckat och medförde rekordstor tillströmning av nya kunder och säljare under 2012.

DELBETALNINGSLÖSNINGAR FÖR RESTERANDE MARKNADER

Finansieringslösning via extern samarbetspartner har implementerats i Sverige, Norge och Danmark där säljare och kunder har möjlighet att kopa espressomaskiner på avbetalning. Konceptet har slagit mycket väl ut i Sverige och framförallt Norge där det varit en bidragande orsak till den mycket starka tillväxten som präglat marknaden. Betalningslösningarna har tidigare implementerats i Finland och har fortsatt stor del i tillväxten där.

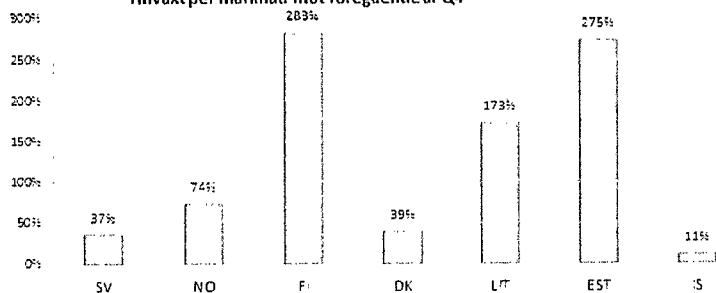
ZINZINO INVESTERADE I DET NORSKA BOLAGET BIOACTIVEFOODS AS

Zinzino har genom en investering om 3,5 mSEK förvärvat 6% i det norska bolaget BioActiveFoods AS och genom det förvärvat rätten till ett exklusivt distributionsavtal av BioActiveFoods produkter och koncept. Zinzino kommer att gemensamt med BioActiveFoods AS utveckla produkter och koncept, bland annat inom området för "health and cookie bars" som tillhör till Zinzinos espressokaffe. Företagen skall under Q3 2012 lägga upp en fortsatt plan för samarbetet. Faller samarbetet väl ut äger Zinzino rättigheten att förvärva ytterligare andelar i BioActiveFoods. Investeringen i BioActiveFoods är strategisk och skall kunna resultera i att Zinzino bibehåller hög tillväxt de kommande åren framöver. Investeringen ger Zinzino ett verktyg att bredda produktportföljen, gå in i flera marknader och på så sätt kunna öka antalet distributörer och kunder ytterligare.

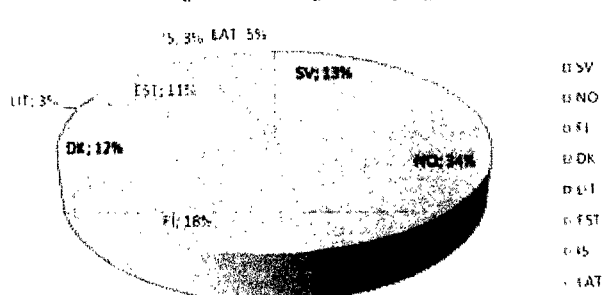
FJÄRDE KVARTALET

Nettoomsättningen under kvartalet uppgår till 60,8 (31,1) mSEK vilket motsvarar en tillväxt om 95% mot föregående år. Nettoresultatet uppgår till 4,1 (0,0)mSEK.

Tillväxt per marknad mot föregående år Q4



Geografisk fördelning av försäljning Q4



ZINZINO BALANCEPRODUKTER LANSEAS

I november 2012 lanserades Zinzino den nya produktlinjen, Zinzino Food/Zinzino Balance, exklusivt för Zinzinos försäljningskanaler och nådde under årets två sista månader en försäljning om 4,2 mSEK. Initialt lanserades två produkter, BalanceTest och BalanceOil. Samarbetet med BioActive Foods AS fortsätter att utvecklas med stor fokus på produktutveckling.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER ÅRETS UTGÅNG

FORTSATT STARK TILLVÄXT

Stark tillväxt under våren. Zinzino Food fortsätter att öka försäljningen med >50% per månad. Den nya produktlinjen har vidareutvecklats under första kvartalet, bl.a. har nya smaker på BalanceOil har lanserats. Under Q2 kommer Zinzino vidareutveckla produktlinjen och lansera nya produkter som BalanceShakes och BalanceBars.

IMPLEMENTERAR EXTERN LAGER- OCH LOGISTIKHANTERING

För att hantera de ökade volymerna på längre sikt har även bolaget beslutat att avveckla den egna lagerhanteringen för att under 2013 inleda samarbete med en extern leverantör som tar över lager och logistik. Denna flytt kommer även att förbättra Zinzinos rörelsemarginal, vilket på sikt innebär årliga inbesparingar om 1-2 mSEK. Lösningen tillför nya möjligheter i Zinzinos vidare expansion med lagrings- och packmöjligheter runt om i Europa och övriga världen. Med en extern leverantör kan även Zinzino fortsätta att växa med mindre friktion kring lager och logistik.

UTMANING MED LIKVIDITET PÅ KORT SIKT

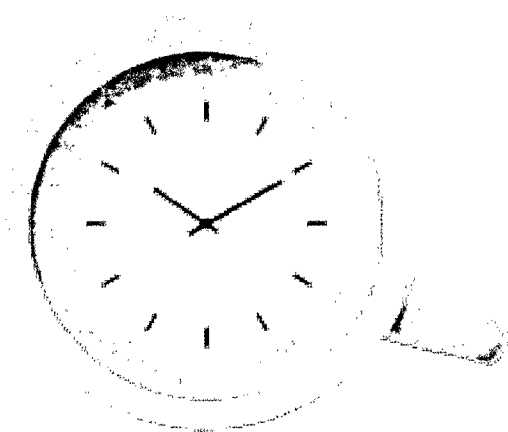
Ökad kapitalbindning i lager kopplat till lansering av nya produktlinjer har utmanat koncernens likviditet på kort sikt. Åtgärder för förbättrade prognosrutiner och därmed minskade lagernivåerna har vidtagits. Utvidgad rörelsefinansiering med 6 mSEK har ordnats i samband med att koncernen byter bank.

ETABLERING I USA

Arbetet med etablering i USA fortskrider enligt plan. Som operativ chef har Mike Perry anlitats. Mike har mer än 30 års branscherfarenhet och 20 års bakgrund som operativ chef i ett direktförsäljningsbolag i USA. Arbetet med att bygga upp ett säljnätverk med distributörer i USA har redan påbörjats med framgång. Ett bolag har registrerats, Zinzino LLC, och kontrakt på för verksamheten lämpliga kontorsutrymmen har skrivits. Målet är att starta försäljning i mindre skala i USA under sista delen av 2013.

YTTERLIGARE RESURSFÖRSTÄRKNING

För att hantera tillväxten så har bolaget anställt ytterligare 10 medarbetare, främst på kund- och partnersupport.

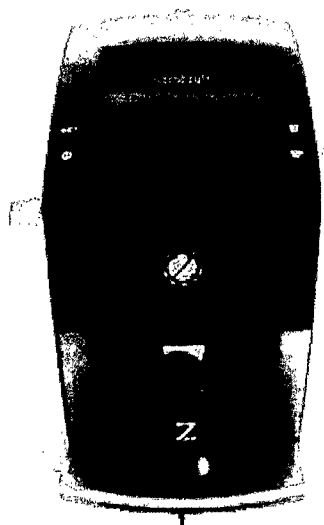


VÅRA PRODUKTLINJER



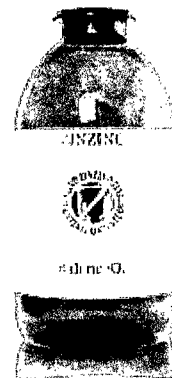
ZINZINO COFFEE

Vi på Zinzino älskar kaffe och med Zinzino Coffee kan du enkelt göra din egen latte, espresso eller cappuccino. Med tillbehör som koppar, glas, konfektyr och mjölkskummare, erbjuder en hel café-upplevelse i ditt eget hem.



ZINZINO FOOD

Vi på Zinzino har valt att satsa på en ny produktlinje som fokuserar på långsiktig hälsa. Vår BalanceOil innehåller en unik kombination av fisk och olivolja som justerar fettsyrebalaansen i kroppen.



ZINZINO BALANCE



EN FÖRÄNDRAD KOST

Vår dagliga kost har under de senaste decennierna förändrats. En stor förändring är att många har gått från att äta mycket fisk med omega-3, till att idag överdrivet konsumera vegetabiliska oljor och bearbetade livsmedel som innehåller mycket omega-6. Detta leder till en obalans mellan dessa två livsviktiga fettstyper. Zinzino hjälper dig att testa vilken balans du har.

REKOMMENDERAT AV MYNDIGHETER

Balansen mäter hur stor andel omega-6 du har i blodet i förhållande till omega-3. I stora delar av västvärlden är den rekommenderade balansen 5:1 eller bättre (efter den Nordic Nutrition rekommendation 2004). Undersökningar visar att den genomsnittliga balansen i stora delar av Europa idag är 15:1. Med Zinzinos produkter kan de flesta nå ett balansvärde på 5:1 eller bättre (3:1) på 120 dagar.

Zinzinos Balanceprodukter kan på ett enkelt sätt hjälpa dig att förbättra din omega-6 till omega-3 balans.

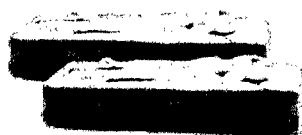
Balanceprodukterna innehåller en unik kombination av fisk och olivolja. Kroppen kan inte producera omega-3 (EPA och DHA) själv och därför måste det tillföras genom kosten. Vi är mycket stolta över att kunna erbjuda vårt unika koncept Zinzino Balance.

VARA PRODUKTER – RESULTAT INOM 120 DAGAR

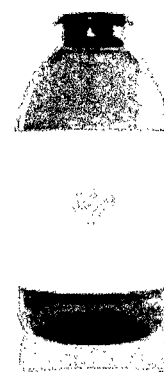
Med vårt Zinzino Balancesortiment får du i dig tillräcklig mängd Omega-3 och kan justera din balans på bara 120 dagar. Vi har lagt ett stort fokus på att produkterna ska smaka gott och vara en naturlig del av din dagliga kost! Produkterna innehåller även andra näringsämnen som är bra för kroppen.



BalanceShake



BalanceBar



BalanceOil

ZINZINO BALANCE

2013070331936

Beställ Zinzino
BalanceTest

Ta blodprovet
hemma

Skicka ditt test på
analys

Börja använda våra
Balanceprodukter

Ditt första testsvar
får du inom 20 dagar på
www.zinzinotest.com

Efter 120 dagar tar du vårt
test igen och får svar hur
dina värden förändrats.

Om du vill veta mer om ditt hälsotillstånd, ta reda på din balans och ta kontroll över ditt hälsotillstånd, är Zinzino BalanceTest ett utmärkt val.

Vill du veta om du är i balans? Vi erbjuder ett enkelt test för dig som vill ta reda på din balans. Zinzino BalanceTest är ett CE-godkänt blodprov för hemmabruk. Testet tar mindre än en minut att genomföra och blir analyserat på St. Olavs Hospital Universitetsjukhus i Trondheim som är ett av Själdenaviens ledande laboratorier. Ett litet stick i ditt finger, några droppar blod och du känner ett få var på om din kropp är i balans.

Testet analyserar 11 fettsyror i ditt blod och visar med 98 % säkerhet hur din balans mellan omega-6 och omega-3 ser ut. Du får också svar på hur många procent omega-3 du har i ditt blod. Ditt svar får du inom 20 dagar på www.zinzinotest.com.



ZINZINO

Zinzino arbetar kontinuerligt med miljöarbete och är anslutet till Elreturen som återvinner och tar hand om gamla espressomaskiner på ett säkert sätt. Zinzino är också medlem i Fairtradeförbundet i Skandinavien. På Zinzino har vi valt att samarbeta med Rombouts just för att de har en aktiv etisk policy och en uttalad strategi att jobba mest med odlare anslutna till Fairtrade.

ROMBOUTS & MALONGO

Europas exklusivaste rosteri

Vår kaffeleverantör är kaffehuset Rombouts som grundades i Antwerpen, Belgien 1896. Malongo är systerbolaget i Nice, Frankrike. Företaget är fortfarande familjeägt och är stolta över sina traditioner och sin passion för kaffe. Visionen är att leverera den allra högsta kvaliteten på kaffe med noggranna urval av leverantörer på små plantager - gärna Fairtrade med unika smaker.

Handplockade bonor som är processade med den våta metoden köps på plats där varje sack inspekteras för att sedan långsamt rostas och förpackas. Detta har gjort dem till leverantör till belgiska kungahuset och prestigefyllda hotell och flygplatser världen över såsom, Paris, New York, Tokyo och Dubai.

Rombouts



VI TROR PÅ HELHETSUPPLEVELSEN KRING KAFFET



VI ÄLSKAR KAFFE

Kaffe är en alskvärd dryck för många människor världen över. Vi på Zinzino tycker inte bara att kaffe ska smaka fantastiskt och vara av bästa kvalitet, vi tycker det ska vara en helhetsupplevelse.

ZINZINO COFFEE

Vårt mål är att ta kaffet till en helt ny nivå. Detta med hjälp av vår produktlinje – Zinzino Coffee. Grundidén är att erbjuda möjligheten att kunna skapa sitt eget hemmacafé med de bästa produkterna. När vi säger de bästa, så menar vi det.

KVALITÉ

Förutom våra professionella och lättskötta maskiner så säljer vi tillhörande kaffepods från de franska leverantörerna Rombouts och Malongo- kända för sin passion och noggrannhet. I vårt sortiment finns även fairtrademärkt kaffe som tar hänsyn till både arbetsförhållande, miljö och kvalitet.

Med Zinzino Coffee kan du enkelt göra din egen Latte, espresso eller cappuccino. Med tillbehör som koppar, glas, konfektyr och mjölkskummare, erbjuds en hel café-upplevelse i ditt eget hem.



Direkthandels Förening

VAD ÄR DIREKTFÖRSÄLJNING?



"Zinzino tillhandahåller verktygen och förutsättningarna för en partner att skapa sin egen framgång som styrs av personliga ambitioner, livsstil och mål"

DET PERSONLIGA MÖTET

Direktförsäljning handlar om personliga möten utanför de mer traditionella försäljningsställen, såsom butiker. Den kanske vanligaste formen av direkthandel sker via så kallade homepartys, där direkt säljaren antingen bjuder in den potentiella kunden till sitt hem eller kommer på besök hos kunden så att kunden får prova och smaka på produkterna.

I Zinzino kallas direkt säljarna för "oberoende partners". Förutom att rekommendera produkten till tankbara kunder, kan en partner i Zinzino också bygga upp en egen säljorganisation tillsammans med andra direktförsäljare och på så sätt bygga upp en egen verksamhet.

För entreprenörer erbjuder Zinzino också en spännande affärsmöjlighet med försäljning, marknadsföring och personlig utveckling i centrum. Utbildning och träning i detta arbete organiseras av nätverket av oberoende partners i samarbete med företaget. Dessutom vill Zinzino att de oberoende partners som väljer att ta sig an Zinzinos affärserbjudande ska kunna att de arbetar i ett levande, varmt nätverk där man blir väl omhändertagen och får stöd och råd av erfarna oberoende partners. Det egna nätverket är stommen i affärsformen, men bakom står alltid företaget Zinzino och stöttar verksamheten framåt.

Oberoende partnern får del av ett etablerat varumärke, välutvecklade produkter och ett system för utbildning och marknadsföring tillsammans med andra oberoende partners i nätverket. Företaget får engagerade marknadsförare och våra oberoende partners får tillgång till exklusiva produkter av mycket hög kvalitet utan att behöva köpa på sig stora lager. Zinzino erbjuder affärsmöjligheter för olika människor med olika livsstilar oberoende av stadiet i livet. Som oberoende partner i Zinzino är flexibiliteten stor och en oberoende partner väljer själv sina arbetstider och arbetsintensitet. Zinzino tillhandahåller verktygen och förutsättningarna för en oberoende partner att skapa sin egen framgång som styrs av personliga ambitioner, livsstil och mål. Det finns inga begränsningar för vad som är möjligt!

ZINZINO – STOLTA MEDLEMMAR I DIREKTHANDELNS FÖRENING

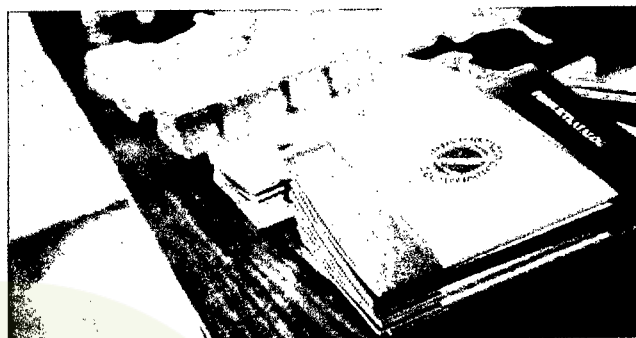
Zinzino är medlem i direkthandelsföreningen och har i många år arbetat aktivt för en öppen och ärlig direktförsäljningsbransch. Som ett av få direkthandelsföretag jobbar Zinzino både med en traditionell kundstruktur och med ett saljnatverk av oberoende partners som är intresserade av den affärsmöjlighet som Zinzino erbjuder. Zinzino står för personliga, familjära kontakter mellan säljare och kund och ska ständigt se till att utvärdera och förbättra sina erbjudanden enligt vad kunderna efterfrågar. Kvalitet och rättvisa ska stå i centrum för Zinzinos produkter.

Att få bli medlem i Direkthandels Förening är en kvalitetsstämpel för Zinzino som företag. Direkthandelsföreningens huvuduppgifter är att skydda konsumenten, att verka för god affärsed, samt att verka för ett gott anseende både för direkthandeln som distributionsform och dess utövare. De ska också verka för att branschens etiska regler blir kända och tillämpas, samt att säljare och distributörer blir väl utbildade. DF är remissorgan vid all lagstiftning som påverkar direkthandeln.

DIREKTFÖRSÄLJNING OMSÄTTER MILJARDBELOPP

Direktförsäljningsbranschen är stark både i Sverige och världen över. I Sverige omsatte branschen år 2009 cirka 3 miljarder kr och har en fortsatt stadig tillväxt. Direkthandels Förening är medlem i FEDSA (Federation of European Direct Selling Associations). FEDSA representerar 25 europeiska nationella direkthandelsföreningar och – direkt eller indirekt – genom sina associerade bolagsmedlemmar mer än 1 000 direkthandelsföretag med en total årsomsättning på mer än 20 miljarder Euro och med mer än sju miljoner direkt säljare. Av dessa är nära sex miljoner kvinnor. Den globala industrin omsatte år 2011 så mycket som 153 727 miljoner US dollar med över 91 miljoner verksamma direktförsäljare.

HUVUDKONTORET I GÖTEBORG



VÅRT HUVUDKONTOR är placerat i Västra Frölunda utanför Göteborg. Besökaren som stiger in i receptionen möts av en trivsamt och ljus atmosfär. I den läckra loungen kan besökaren slå sig ner intill den trevliga kaffebaren och njuta av en härlig espresso.

Idag arbetar det ett 40-tal medarbetare på kontoret och vi har ökat antalet anställda med över 300 % under de senaste åren. Medelåldern på de anställda i Zinzino är i dagsläget 31 år.

Zinzino är en ung, expansiv och intensiv arbetsplats där alla strävar efter att ha en givande arbetsdag och att leverera det absolut bästa till våra kunder och återförsäljare.

Vår största avdelning är support och kundtjänst som svarar på frågor och stöttar våra återförsäljare och kunder dagligen på telefon och via mail. Eftersom Zinzino arbetar på flera marknader har vi naturligtvis alla dessa länders språk representerade på support och kundtjänst, så att vi kan ge bästa möjliga service. Våra olika ursprung och utbredda språkkunskaper är en viktig nyckel för företaget, men det bidrar även till en mycket spännande och intressant miljö för kollegor att umgås och ta del av varandras erfarenheter och kunskaper.

Zinzinos huvudkontor är en inspirerande arbetsplats som är full av glädje och variation samtidigt som den erbjuder trygghet och möjlighet till individuell utveckling.

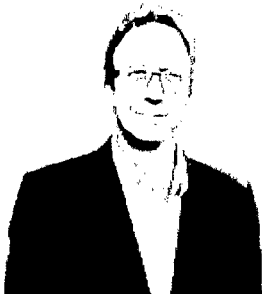
Genom att företaget utnyttjar individens kvalitéer samarbetar vi och alla bidrar till den enorma utveckling som ständigt sker. Det är kul att arbeta här, tack vare spridningen av anställdas nationaliteter, åldrar och kön blir ingen dag den andra lik!

- Emma Franzén, Teamleader, Zinzino Sales

På huvudkontoret finns även ledning och övriga operativa funktioner. Fram till juni 2013 har vi även vårt lager i samma byggnad, men för att hantera de ökade volymerna på längre sikt har bolaget beslutat att avveckla den egna lagerhanteringen för att under 2013 inleda samarbete med en extern leverantör som tar över lager och logistik. Vi kommer naturligtvis att sakna våra kollegor på lagret, men är mycket stolta över den stora framgång som ligger till grund för denna förändring. Zinzino växer fort och vi har redan växt ur lokalen som vi flyttade till under vintern 2010. Under 2013 kommer vi att utöka vår kontorsyta genom att vi får tillgång till våningen ovanför.



STYRELSE



Hans Jacobsson

Född 1967.
Ordförande

Utbildad civilekonom. Arbetar inom finans och logistik/direktor för General Mills Scandinavia AB, Tidigare bl a Partner i CR&T Ventures (Riskkapitalbolag i Buresfären) och Investment manager i Investment AB Bure

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

Antal aktier: 406 900 B aktier samt 45 000 optioner privat och via bolag



Cecilia Halldner

Född 1951.
Ledamot

Utbildad civilekonom. Cecilia har stor erfarenhet från affärsutveckling och försäljningar för internationella företags varumärken på den nordiska marknaden. Bl a Astra Zeneca, Beiersdorf, Erco och BeCo

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

Antal aktier: 3+000 B aktier



Staffan Hillberg

Född 1964.
Ledamot

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

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

Antal aktier: 250 000 B aktier samt 45 000 optioner



Björn Flintberg

Född 1972.
Ledamot

Utbildad vid B.A. History with PolSci Georgia College & State University. Serieentreprenör inom IT-sektorn

Tidigare Marknadschef på Seven Now AB (nuvarande Zinzino Nordic AB). Har arbetat med marknadsföring och kommunikation inom IT och utbildningsindustrin i flera år. Har lång erfarenhet av affärsutveckling från lednings och produktionsnivå. Han har även en djup förståelse och förståelse i nätverksförsäljning

Antal aktier: 37 500 B aktier

LEDNINGSGRUPP



DAG BERGHEIM PETERSEN (VD)
Född: 1970

Ledande positioner på El-giganten, Alcatel och som senior Vice President i TeliaSoneras dotterbolag NetCom.

Dag har stor erfarenhet av strategiskt ledarskap i tillväxtföretag och är anställd som VD i Zinzino sen 2012.

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



HENRIK SCHULTZ (FÖRSÄLJNINGSCHEF)
Född: 1961

Henrik Schultz har under lång tid arbetat i ledande befattningar för olika internationella och kommersiella bolag.

I grunden är han civilekonom och har haft befattningar såsom försäljningschef, marknadschef och VD. Henrik anställdes i Zinzino 2007, kommer senast från Libro Gruppen AB.

ANTAL AKTIER: 10 000 B-aktier + 30 000 köpoptioner

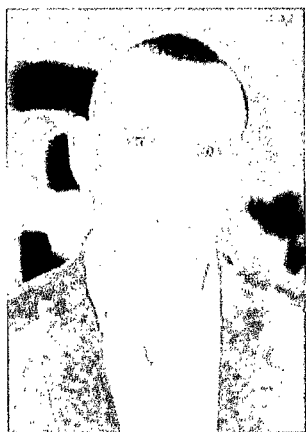


CARIN ANDERSSON (OPERATIV CHEF)
Född: 1975

Carin Andersson har en lång och gedigen erfarenhet från direktförsäljningsbranschen och kundservice sedan 13 år tillbaka, vilket givit henne stor vana att bistå kunder och återförsäljare i branschrelaterade frågor.

Anställdes i Zinzino 2004 och tidigare har hon arbetat i PGOne AB som sedermera förvärvades till Zinzino koncernen.

ANTAL AKTIER: 21 082 B-aktier



FREDRIK NIELSEN (CFO)
FÖDD: 1977

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

ANTAL AKTIER: 30 000 köpoptioner



JAKOB SPIJKER (LOGISTIKCHEF)
FÖDD: 1968

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

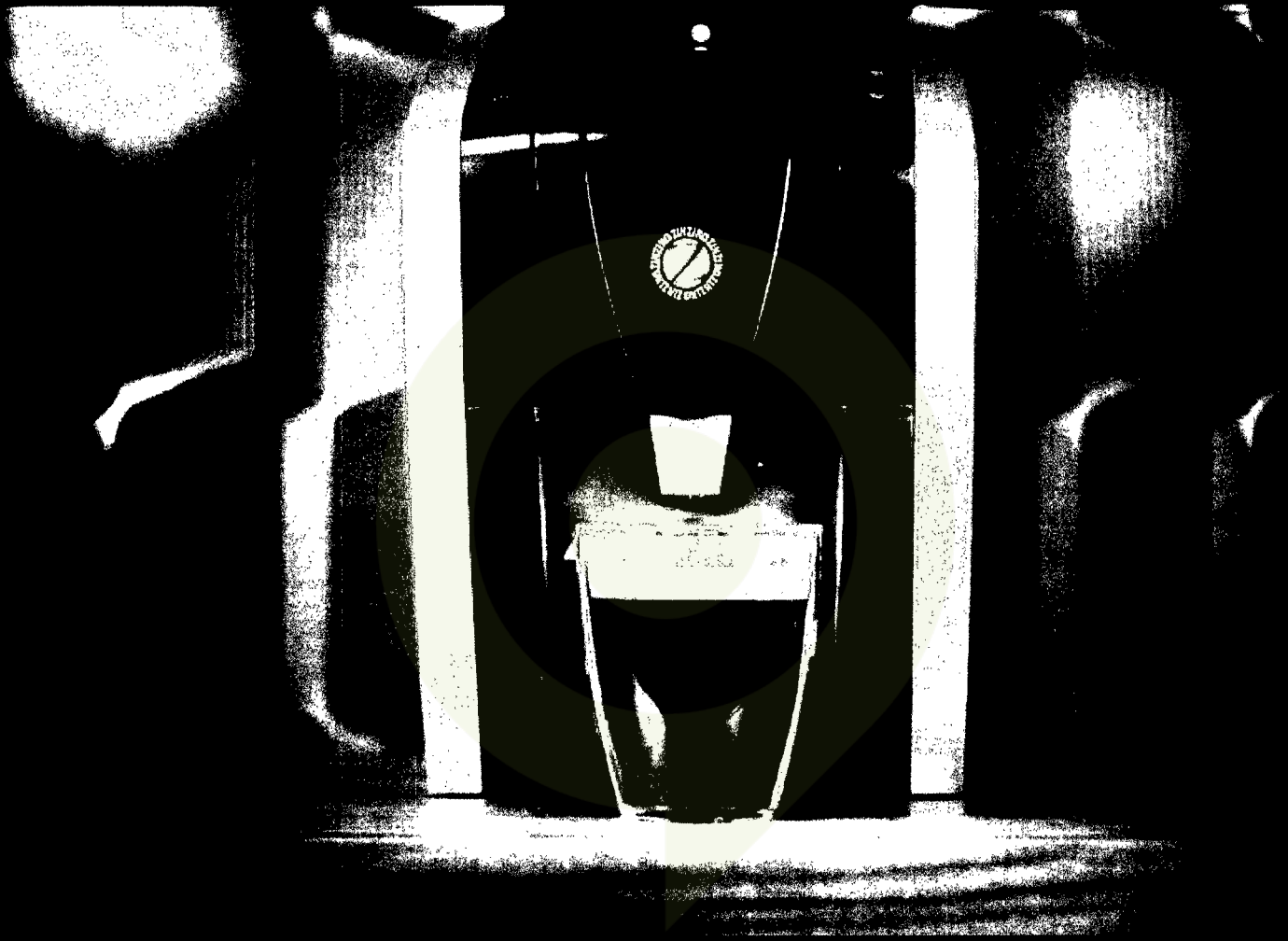
ANTAL AKTIER: 0 aktier



MIKAELA JOHANSSON (MARKNAD OCH KOMMUNIKATIONSCHEF)
FÖDD: 1984

Mikaela Johansson har en fil.kand. inom media- och kommunikationsvetenskap vid Karlstad universitet och har även avlagt studier vid Högskolan i Halmstad samt Stockholm Universitet. Mikaela är anställd i Zinzino sen 2010.

ANTAL AKTIER: 0 aktier



ZINZINO Z7

En av våra favoriter är vår egen Z7.

Lätt att hantera, ger gott kaffe och är fantastiskt snygg, helt enkelt.

2013070331940



FINANSIELL INFORMATION

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zinzino AB, 556733-1045 för härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2012-01-01 – 2012-12-31.

ÄGARFÖRHÅLLANDE OCH HISTORIK

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

Under 2009 förvärvades Zinzino Nordic AB genom dels en riktad apportemission mot ägarna i Zinzino Nordic AB och dels genom aktieteckning i den företrädesemission Zinzino Nordic genomförde i december 2009. Genom detta fick Zinzino AB kontroll över 97 % av rösterna och 92 % av kapitalet i Zinzino Nordic AB. Per den 2012-12-31 uppgick ägarandelen i Zinzino Nordic till 93% av kapitalet och 97% av rösterna.

Förutom Zinzino Nordic AB ingår följande helägda bolag i koncernen: Zinzino OÜ i Estland, Zinzino UAB i Litauen och två under 2012 nystartade bolag, SIA Zinzino i Lettland och Zinzino Ehf på Island. Utöver detta äger Zinzino Nordic 100% av bolagen Zinzino Sverige AB, Zinzino OY (Finland), Zinzino AS (Norge) och Zinzino ApS (Danmark) samt de vilande svenska dotterbolagen PG Two AB, Poxian AB och 2Think AB.

INFORMATION OM VERKSAMHETEN I KONCERNEN

Koncernens nettoomsättning uppgick till 161,7 mSEK (91,6 mSEK) med ett resultat efter finansiella poster om 5,3 mSEK (1,0 mSEK.) Detta motsvarar en omsättningsstillväxt om 77% och en resultatförbättring om 430%.

Zinzino är ett säljbolag som använder fristående distributörer som marknadsför och säljer produkter via kommission genom s.k. direktförsäljning. Zinzino har under 2012 tecknat avtal med ca. 4 689 st (3 203 st) nya distributörer och 26 193 st (10 968 st) kunder.

Den geografiska fördelning av försäljningen under 2012 ser ut som följer: Norge 35 %, Danmark 15 %, Finland 18 %, Sverige 14 %, Estland 10 %, Island 3 %. Litauen 3% och Lettland 2 %. Detta innebär att den geografiska försäljningstillväxten under 2012 i jämförelse med motsvarande period föregående år är följande: Finland 362 %, Estland 302 % Norge 59 %, Danmark 41 %, Sverige 11 %, Island -3 %.

Marknadsanalysen visar att Norge fortsatt är den starkaste marknaden med en omsättning om 62,1 mSEK (39,1 mSEK). Snabbast växande är Finland som omsätter 31,0 (6,7) mSEK och Estland med 17,2 (4,3). Sverige omsätter 23,8 (21,4) mSEK och Danmark 25,8 (18,6) mSEK. Litauen omsätter 4,8 (3,6) mSEK samt nystartade Lettland 4,3 mSEK och Island 6,0 (6,1) mSEK (inklusive exportomsättning från Zinzino Sverige AB under årets första fyra månader).

HÄNDELSER UNDER ÅRET

I januari 2012 bytte koncernen VD efter det att Sophia Johansson, VD sedan 2004, valde att avgå. Ny VD för koncernen är Dag Bergheim Pettersen som tidigare haft ledande positioner på El-giganten, Alcatel och som senior Vice President i TeliaSoneras dotterbolag NetCom. Dag har stor erfarenhet av strategiskt ledarskap i tillväxtföretag.

En investering om 3,5 mSEK i det Norska bolaget BioActive Foods AS under sommaren gav en ägarandel om 6 % i bolaget och en exklusiv rättighet till distribution av deras produkter och koncept. Zinzino innehar dessutom option att utöka ägandet i Bioactive Foods till 50 % av bolaget. Under året har samarbetet fördjupats med stor fokus på produktutveckling. Detta har resulterat i Zinzinos nya produktlinje: Zinzino Food. I den nya produktlinjen har "Zinzino BalanceTest" samt "Zinzino BalanceOil" lanserats med framgång. Konsumenten erbjuds att testa balansen mellan fettsyror i kroppen med "BalanceTest" som analyseras på St. Olavs Hospital i Trondheim, och sedan, om nödvändigt, kunna korrigera kroppens balans med hjälp av "BalanceOil". Under 2013 kommer ytterligare produkter inom Zinzino Food att lanseras.

Under första kvartalet implementerades

delbetalningslösningar via en extern samarbetspartner i Estland och Finland, vilket gjorde att både säljare och kunder fick möjlighet att kopa espressomaskiner på avbetalning. Samma delbetalningslösning som i Finland implementerades sedan under Q3 även i Sverige, Norge och Danmark. Konceptet slog mycket väl ut och var en starkt bidragande orsak till den starka tillväxten som präglade framförallt de finska, estniska och norska marknaderna.

Under Q3 introducerades konceptet "Zinzino 4Free".

Det innebär en kraftfullt förändrad och förenklad ersättningsmodell till de fristående säljarna som möjliggör för kunder och säljare att få gratis kaffe/food genom att rekommendera produkterna vidare och på så sätt generera Zinzino nya kunder enligt uppställda villkor. Modellen förenklade även företagspresentationen som våra befintliga säljare presenterar när de träffar nya potentiella säljare. Utfallet var mycket lyckat och medförde rekordstor tillströmning av nya kunder och säljare under 2012.

VASENTLIGA HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Stark tillväxt under våren

Zinzino Food fortsätter att öka försäljningen med >50% per månad. Den nya produktlinjen har vidareutvecklats under första kvartalet, bl.a. har nya smaker på BalanceOil lanserats. Under Q2 kommer Zinzino vidareutveckla produktlinjen och lansera nya produkter som Balance-Shake och BalanceBar.

Implementerar extern lager- och logistikhantering

För att hantera de ökade volymerna på längre sikt har även bolaget beslutat att utveckla den egna lagerhanteringen för att under 2013 inleda samarbete med en extern leverantör som tar över lager och logistik. Denna flytt kommer även att förbättra Zinzinos rörelsemarginal, vilket på sikt innebär årliga inbesparingar om 1-2 mSEK. Lösningen tillför nya möjligheter i Zinzinos vidare expansion med lagrings- och packmöjligheter runt om i Europa och övriga världen. Med en extern leverantör kan även Zinzino fortsätta att vaxa med mindre friktion kring lager och logistik.

Utmaning med likviditet på kort sikt

Ökad kapitalbindning i lager kopplat till lansering av nya produktlinjer har utmanat koncernens likviditet på kort sikt. Åtgärder för förbättrade prognosutiner och därmed minskade lagernivåerna har vidtagits. Utvidgad rörelsefinansiering med 6 mSEK har ordnats i samband med att koncernen byter bank.

Etablering i USA

Arbetet med etablering i USA fortskrider enligt plan. Som operativ chef har Mike Perry anlitats. Mike har mer än 30 års branscherfarenhet och 20 års bakgrund som operativ chef i ett direktförsäljningsbolag i USA. Arbetet med att bygga upp ett saljnatverk med distributörer i USA har redan påbörjats med framgång. Ett bolag har registrerats, Zinzino LLC, och kontrakt på för verksamheten lämpliga kontorsutrymmen har skrivits. Målet är att starta försäljning i mindre skala i USA under sista delen av 2013.

Ytterligare resursförstärkning

För att hantera tillväxten så har bolaget anställt ytterligare 10 medarbetare, framst på kund- och distributörssupport.

AFFÄRSMODELL OCH MARKNADSSTRATEGI

Själva kärnan i Zinzinos verksamhet är marknadsföring och försäljning. Företagets nätverk av oberoende säljare och säljteam marknadsför produkter och tjänster gentemot konsumenter, medan mycket av företagets eget marknadsarbete är inriktat på att ta fram attraktiva kunderbjudanden och erbjuda säljarna den information och kunskap som de behöver för att kunna genomföra sin verksamhet ute på fältet.

Marknadsföringen består primärt av produktinformation, kampanjmaterial, grundläggande utbildningsmaterial och en aktiv dialog via hemsida och utskick till säljare, samt direktkontakt med det s.k. "ledarrådet", där representanter för saljnatverket har möjlighet att diskutera verksamheten direkt med företagets ledning.

PRODUKTUTBUD

I november 2012 lanserades Zinzino den nya produktlinjen, Zinzino Food/Zinzino Balance, exklusivt för Zinzinos försäljningskanaler och nådde under årets två sista månader en försäljning om 4,2 mSEK. Initialt lanserades två produkter, BalanceTest och BalanceOil, men fokus har varit stort på produktutveckling och nya produkter inom denna linje lanserades redan under Q1 och Q2 2013, bland annat BalanceBar och BalanceShake.

Zinzinos produktutbud sedan tidigare fick med den nya produktlinjen det nya namnet "Zinzino Coffee" och består av ett hemmacafékoncept. Erbjudandet ger kunden möjlighet att skaffa en podsmatad espressomaskin för att dricka en högkvalitativ espresso, café latte, americano och andra varianter av kaffe och te i hemmet. I erbjudandet ingår också en linje med tillbehör samt konfektyr och choklad.

Med Zinzino Coffee erbjuds kunder en espressomaskin till ett reducerat pris och prenumererar sedan på speciella kaffekapslar, kallade "pods", som är specialdesignade för just den maskinen, under en period av minst 12 månader. Konceptet är unikt och ett enkelt sätt att för den enskilda konsumenten att prenumerera på högkvalitativt kaffe direkt levererat till hemmet. Idag erbjuder Zinzino sju olika

espressomaskiner till sina kunder. Från den manuella storsäljaren "Oh espresso" via halvautomatiska Zinzino maskinen till helautomatiska Z7 och Sopod.

Zinzino skall fortsätta sin tillväxt genom att förbättra, utveckla och lansera erbjudanden inom produktlinjen "coffee". Zinzino har sedan lansering byggt och fortsätter att bygga ett starkt varumärke inom hemmacafé marknaden. Den ökande marknaden tillsammans med Zinzinos erbjudande ger goda förutsättningar för Zinzino att vinna väsentliga marknadsandelar inom hemmacafé segmentet. Under 2012 utökades dessutom maskinparken med Z7, en helautomatisk maskin i vit eller svart design.

Zinzinos marknadsavdelning arbetar ständigt med nya spannande projekt tillsammans med Malongo/Rombouts och Bio ActiveFoods produktutvecklingsteam. Med en produktutveckling som ligger i framkant stärker Zinzino sin position.

EFFIKTIVISERING

Zinzino har fortsatt arbetet med att effektivisera affärssystemen och rutiner för att kunna hantera den ökade omsättningen. Även organisationen har förstärkts. Under året har organisationen förstärkts med en marknadschef, en redovisningscontroller och med 15 ytterligare personer inom framst kund/sälj-support. Supporten har delats upp i två avdelningar, 1st Line med fokus på kunder och 2nd Line med fokus mot säljkåren.

RESULTAT

Trots stora investeringar under 2012 kan koncernen uppvisa ett positivt kassaflöde, vilket starkt koncernen ytterligare och utgör en stark bas för den fortsatta expansionen. För 2012 var kassaflödet + 3,2 mSEK. Likvida medel uppgår på bokslutsdagen till 16,5 (13,3) mSEK.

RISKER OCH OMVÄRLDSFAKTORER SOM PÅVERKAR TILLVÄXTEN I ZINZINO.

Styrelsen diskuterar kontinuerligt omvärldsriskerna för Zinzinos expansion. Förstärkningen av kronan mot Euro som skett under senare år har gjort varuinköp i Euro från Frankrike och Belgien fördelaktigare. Å andra sidan har den dramatiska ökningen av de globala kaffepriserna drivit upp Zinzinos kostnader för kaffe produkter. Förutom detta är de ökande fraktpriserna en utmaning för Zinzino.

De största riskerna ligger fortsatt inom den egna organisationens förmåga att hantera kostnadsmassan under en kraftig tillväxt. Förmågan att rekrytera rätt personal med kort varsel är viktig. Utvecklingen av inköp, sourcing och logistik är svåra att balansera vid en kraftig expansionstakt. Styrelsen och ledning arbetar i detta med tre-fyra månaders prognoser för att kunna möta marknads krav med rätt storlek och resurser från organisationen.

Vidare är konkurrenters förmåga att innovera och produktutveckla en tydlig risk för Zinzino. Styrelsen bedömer dock att med tillgången till Rombouts produktprogram och den nya produktlinjen Zinzino Food/Balance kommer bolaget att kunna möta de främsta konkurrenterna.



ÄGARFÖRHÅLLANDE AKTIEUTVECKLING

Zinzino AB är sedan 20 september 2010 noterat på Aktietorget handelsplats. Under 2012 har 8 032 473 (3 775 691) aktier omsatts fördelat på 6 670 (908) avslut. Bolaget har idag 1 003 (682) ägare exklusive utländska depåkunder fördelat på 27 082 770 aktier.

AKTIEKAPITAL

Av bolagets totala antal aktier, 27 082 770 st utgör 6 113 392 st A-aktier. Endast B-aktien är upptagen för handel på Aktietorget handelsplats och då med ISIN-kod SE0002480442.

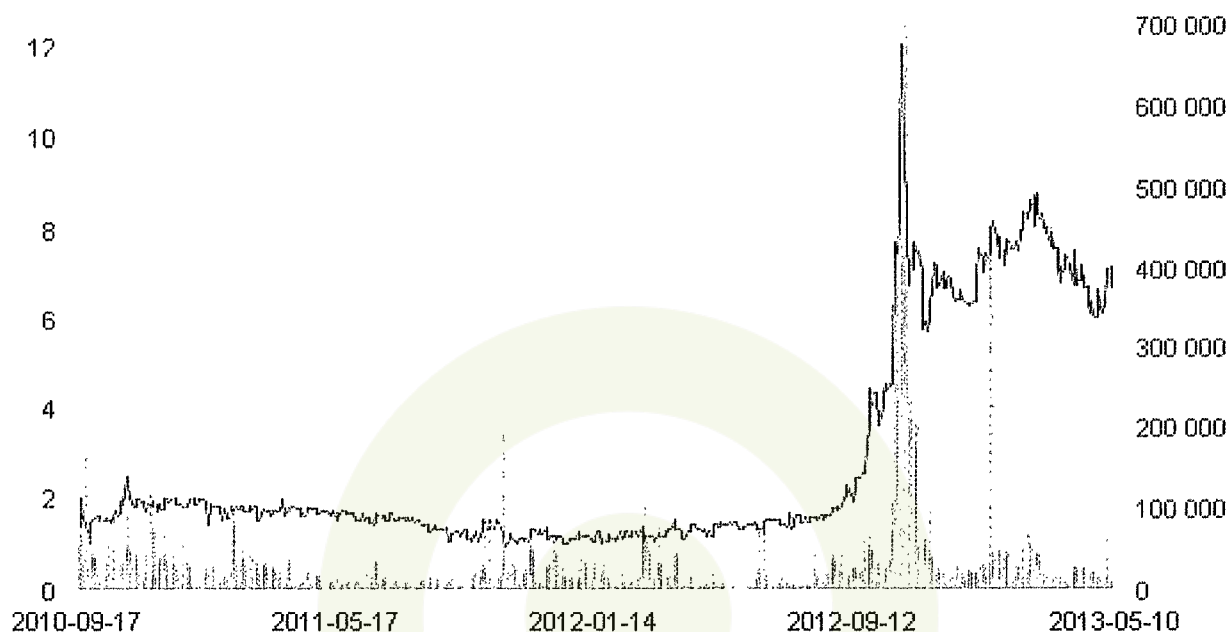
Största aktieinnehav per 2012-12-31:

Ägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Procent av röster	Procent av kapital
Örjan Saele via bolag och familj	4 123 397	4 615 596	55,84%	32,27%
Peter Sörensen via bolag	1 809 995	2 019 805	24,51%	14,14%
Övriga ägare	180 000	14 201 924	19,49%	53,10%
Totalt	6 113 392	20 969 378	100,00%	100,00%

Anmälda insynspersoners innehav vid årets utgång:

Namn	Aktie	Antal	
Örjan Saele	ZZ A	4 123 391	(4 123 391)
Örjan Saele	ZZ B	4 615 596	(4 059 386)
Staffan Hillberg	ZZ B	250 000	(250 000)
Staffan Hillberg	ZZ KO	45 000	
Hans Jacobsson	ZZ B	406 900	(394 900)
Hans Jacobsson	ZZ KO	45 000	
Henrik Schultz	ZZ B	10 000	(10 000)
Henrik Schultz	ZZ KO	30 000	
Cecilia Halldner	ZZ B	30 000	(30 000)
Carin Andersson	ZZ B	21 082	(21 082)
Björn Flintberg	ZZ B	32 500	(32 500)
Dag Pettersen	ZZ B	180 000	(180 000)
Dag Pettersen	ZZ KO	1 460 000	
Fredrik Nielsen	ZZ KO	30 000	

KURSUTVECKLING FRÅN HANDELSSTART



Under 2012 har sammanlagt 8 032 473 aktier omsatts under 6 670 avslut.

Årets första avslut stannade på 1,01 SEK och årets sista på 6,30 SEK

Årets toppnotering nåddes 2012-10-25 med ett avslut på 14,45 SEK. Den lägsta noteringen var 0,8 SEK som nåddes 2012-02-28.

I genomsnitt omsattes 1 204 aktier per avslut och genomsnittskursen var 8,11 SEK.

OPTIONSPROGRAM

Zinzino har i två omgångar utfärdat teckningsoptioner:

Under slutet av 2012 genomförde Zinzino ett optionsprogram där 2 100 000 teckningsoptioner utgavs till **nyckelpersoner inom koncernledning och säljnätverk**. Skälet till avvikelsen från aktieägarnas företrädesrätt var att bolaget ansåg att det som betydelsefullt att skapa bestående incitament för ledande befattningshavare som bedöms väsentliga för bolagets framtida utveckling. Styrelsen ansåg att ett program för teckningsoptioner som ej belastade bolagets likviditet var det mest fördelaktiga för bolaget och bolagets aktieägare. Innehavaren av köpoption efter utfärdande enligt ovan har rätten att mellan den 1 augusti 2012 och den 1 november 2016 kontant teckna en ny aktie, envar aktie med kvotvärde 0,1 SEK enligt en teckningskurs om 2 SEK per aktie.

Zinzino har tidigare givit ut 2 500 000 optioner till **Partner Rewards AB**. Varje option ger innehavaren rätten att teckna en ny aktie i bolaget, envar aktie med kvotvärde SEK 0,1 enligt en teckningskurs om SEK 5 kr per aktie. Aktieteckning ska ske 2010-08-01 – 2014-12-01. Partner Rewards är idag en underleverantör av tjänster till Zinzino och är med sin kompetens inom nätverksförsäljning en viktig samarbetspartner.

RESULTAT OCH FINANSIELL STÄLLNING

Belopp i KSEK	Koncernen		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Nettoomsättning	161 651	91 618	0	0
Resultat efter finansiella poster	5 317	1 016	-693	-930
Rörelsemarginal	3,3%	1,0%	neg	neg
Vinstmarginal	2,9%	1,1%	neg	neg
Avkastning på eget kapital	37,10%	11,9%	neg	neg
Balansomslutning	48 190	23 223	22 632	23 379
Soliditet	25,7%	34,9%	97,8%	97,6 %

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION (KSEK)

Till årsstämmans förfogande står följande:

Balanserat resultat	20 117
Årets resultat	-693
Kronor	19 424

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten behandlas så att:

I ny räkning överförs	
Kronor	19 424

KOSTNADSSLAGSINDELAD Belopp i KSEK	Not	Koncern		Moderföretaget	
		2012-01-01	2011-01-01	2012-01-01	2011-01-01
		2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Nettoomsättning	1, 2	161 651	91 618		
Övriga intäkter	3	15 513	9 807		
Summa intäkter		177 164	101 425	0	0
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	2	-57 028	-32 520	-	-
Direkta kostnader avseende sålda varor		-77 381	-42 423	-	-
Övriga externa kostnader	4, 5	-16 917	-12 932	-736	-987
Personalkostnader	6	-19 384	-11 999	-	-
Avskrivningar	7	-397	-117	-	-
Övriga rörelsekostnader	3	-792	-486	-	-2
Summa kostnader		-171 899	-100 477	-736	-989
RÖRELSERESULTAT		5 265	948	-736	-989
Resultat från finansiella investeringar					
Ränteintäkter		76	90	44	59
Övriga finansiella intäkter		-	-	-1	-
Räntekostnader		-24	-22	-	-
Summa finansiella poster		52	68	43	59
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		5 317	1 016	-693	-930
RESULTAT FÖRE SKATT		5 317	1 016	-693	-930
Skatt på årets resultat	8	-351	-52	-	-
Minoritetens andel i årets resultat		-366	-144		
ÅRETS RESULTAT		4 600	820	-693	-930

Belopp i KSEK	Not	Koncern		Moderföretaget	
		2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	9	2 450	1 364	-	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		2 450	1 364	-	-
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier, verktyg och installationer	10	843	594	-	-
Summa materiella anläggningstillgångar		3 293	1 958	-	-
Finansiella anläggningstillgångar					
Andra långfristiga värdepappersinnehav		3 606		3 606	
Andelar i dotterbolag	11	-	-	18 512	18 313
Summa finansiella anläggningstillgångar		3 606	-	22 118	18 313
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		6 899	1 958	22 118	18 313
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager mm					
Färdiga varor och handelsvaror		14 044	3 743	-	-
Summa varulager		14 044	3 743	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		2 371	303	-	-
Fordringar på koncernföretag		-	-	384	53
Ovriga fordringar		1 051	472	24	24
Förutbetalda kostnader och upplupna intakter	12	6 564	2 419	38	38
Skattefordran		788	1 006	-	-
Summa kortfristiga fordringar		10 774	4 200	446	115
Kassa och bank		16 473	13 322	68	4 951
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		41 291	21 265	514	5 066
SUMMA TILLGÅNGAR		48 190	23 223	22 632	23 379

Belopp i KSEK	Not	Koncern		Moderföretaget	
		2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
EGET KAPITAL	13				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		2 708	2 708	2 708	2 708
Summa bundet eget kapital		-	-	2 708	2 708
Balanserad vinst					
Fria reserver / Balanserad vinst		5 076	4 463	20 117	21 047
Årets resultat		4 600	820	-693	-930
Summa balanserad vinst/ansamlad förlust		-	-	19 424	20 117
SUMMA EGET KAPITAL		12 384	7 991	22 132	22 825
MINORITETSINTRESSE					
Minoritetsintresse		472	111	-	-
SUMMA MINORITETSINTRESSE		472	111	-	-
SKULDER					
Långfristiga skulder					
Övriga långfristiga skulder		277	273	277	273
Summa långfristiga skulder		277	273	277	273
Kortfristiga skulder					
Leverantorsskulder		4 606	1 358	-	-
Skulder till koncernföretag		-	-	25	-
Övriga skulder	14	14 475	7 857	36	36
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15	15 976	5 633	162	245
Summa kortfristiga skulder		35 057	14 848	223	281
SUMMA SKULDER		35 334	15 121	500	554
SUMMA EGET KAPITAL, MINORITET OCH SKULDER		48 190	23 223	22 632	23 379
Ställda säkerheter	16	3 400	300	3 000	INGA
Ansvarsförbindelser		INGA	INGA	INGA	INGA

Belopp i KSEK	Koncern		Moderföretaget	
	2012-01-01	2011-01-01	2012-01-01	2011-01-01
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Den löpande verksamheten				
Resultat före finansiella poster	5 265	948	-736	-989
Avskrivningar / Nedskrivningar	397	117	-	-
	5 662	1 065	-736	-989
Erhållen ränta	76	90	44	58
Erlagd ränta	-24	-22	-	-
Betald skatt	-351	-52	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	5 363	1 081	-692	-931
Kassaflöde från förändring i rörelsekapital				
Ökning(-) / Minskning(+) av varulager	-10 301	-149	-	-
Ökning(-) / Minskning(+) av kortfristiga fordringar	-6 574	-602	-331	438
Ökning(+)/ Minskning(-) av kortfristiga skulder	20 209	1 724	-59	118
Kassaflöde från den löpande verksamheten	8 697	2 054	-1 082	-375
Investeringsverksamheten				
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-3 779	-60	-3 805	-60
Investering i immateriella anläggningstillgångar	-1 310	-864	-	-
Investering i materiella anläggningstillgångar	-422	-373	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5 511	-1 297	-3 805	-60
Finansieringsverksamheten				
Akteagartillskott	-	-	-	-
Koncernbidrag	-	-	-	-
Optionsutgivelse	4	248	4	248
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4	248	4	248
ÅRETS KASSAFLÖDE	3 190	1 005	-4 883	-187
Likvida medel vid årets början	13 322	12 317	4 951	5 138
Kursdifferens i likvida medel	39	-	-	-
Likvida medel vid årets slut	16 473	13 322	68	4 951
Förändring likvida medel	3 190	1 005	-4 883	-187

2013070331945 ALLMÄNNA UPPLYSNINGAR

REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

Tillämpade redovisningsregler överensstämmer med årsredovisningslagen samt uttalanden och allmänna råd från Bokföringsnämnden. När allmänna råd från Bokföringsnämnden saknas har vägledning hämtats från Redovisningsrådets rekommendationer och i tillämpliga fall från uttalanden av FAR. När så är fallet anges detta i särskild ordning nedan. Principerna är oförändrade jämfört med föregående år.

KONCERNREDOVISNINGEN

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget, dotterföretag i vilket moderbolaget direkt eller indirekt äger aktier motsvarande 50 % av rösterna eller genom avtal har ett bestämmande inflytande samt intresseföretag i vilket moderföretaget äger aktier motsvarande minst 20 % eller på annat sätt har betydande inflytande utan att dotterbolagsförhållande föreligger.

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. Det innebär att förvärvade dotterbolags tillgångar och skulder upptagits till förvärvsvärde, som legat till grund för fastställandet av köpeskillning för aktierna. Skillnaden mellan köpeskillningen och det förvärvade bolagets egna kapital redovisas som goodwill. Koncernens egna kapital omfattar moderbolagets egna kapital och den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommit efter det att dessa bolag förvärvats.

Omräkning av utländska dotterbolags resultat- och balansräkningar sker enligt dagskursmetoden. Detta innebär att tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs samt att resultaträkningarna omräknas till genomsnittskurs under räkenskapsåret. Poster ingående i det egna kapitalet omräknas till de kurser som rådde vid respektive förvärvstidpunkt. Eventuell omräkningsdifferens redovisas direkt mot eget kapital i koncernen. Internvinster elimineras i sin helhet.

INTÄKTSREDOVISNING

Intäkter från försäljning av varor och tjänster redovisas vid leveranstillfället. Med nettoomsättning avses försäljningsvärdet med avdrag för mervärdesskatt och lamnade rabatter.

RÄNTA

Ränteutgifter redovisas i takt med att de intjänas.

LEASING

De finansiella avtal som finns inom koncernen redovisas som operationella, vilket innebär att leasingavgifter redovisas som kostnad i resultaträkningen.

INKOMSTSKATT

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

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

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

FORDRINGAR

Fordringar har upptagits till det lägsta av nominellt värde och det belopp varmed de beräknas inflyta. Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. Kursvinster och kursförluster på rörelsens fordringar och skulder tillförs rörelseresultatet. Vinster och förluster på finansiella fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

VARULAGER

Varulagret värderas enligt lägsta värdets princip och först in- först ut (FIFO) metoden. Detta innebär att varulagret tas upp till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt FIFO-metoden och verkligt värde.

ANLÄGGNINGAR

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

Inventarier, verktyg och installationer	20% per år
Immateriella anläggningstillgångar	20 % per år

KASSAFLÖDESANALYS

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

UPPLYSNINGAR TILL ENSKILDA POSTER

Not 1 SEGMENTREDOVISNING

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

Omsättningen i Norden utgör ca. 85 % av den totala omsättningen. I förvaltningsberättelsen redovisas omsättningens geografiska fördelning.

Not 2 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING MELLAN KONCERNFÖRETAG

Av årets försäljning avser 0 (0) kkr försäljning till andra koncernbolag.
Av årets inköp avser 0 (0) kkr inköp från andra koncernföretag.

Not 3 VALUTAKURSDIFFERENSER

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Valutakursvinster	772	1 496	-	-
Valutakursförluster	917	-487	-	-
Summa	-145	1 009	-	-

Not 4 LEASING

Koncernen har under året ingått leasingavtal för fordon och telefonväxel.

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Förfaller inom ett år	223	-	-	-
Förfaller inom fem år	572	-	-	-
Summa	795	-	-	-

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Under året betalda leasingkostnader	96	-	-	-
Summa	96	-	-	-

Not 5 ERSÄTTNING TILL REVISORER

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
PricewaterhouseCoopers AB				
Revision	340	230	40	40
Konsultation	-	-	-	-
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Revision	56	12	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Revision	10	66	-	-
Konsultation	48	2	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Revision	17	18	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (IS)				
Konsultation	1	-	-	-
Summa	472	328	40	40

NOT 6 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Löner och andra ersättningar	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Löner och ersättningar	14 253	8 579	-	-
- därav till styrelse och VD	2 881	1 246	*	*
- varav tantiem	870	46	-	-
Sociala avgifter enl lag och avtal	4 769	3 361	-	-
- därav till styrelse och VD	846	668	-	-
Varav pensionskostnader	699	749	-	-
därav till styrelse och VD		276	-	-
Summa	19 005	11 940	-	-

Löner och andra ersättningar fördelat per land	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Sverige				
Löner och ersättningar	13 895	8 579	-	-
- darav till styrelse och VD	2 536	1 246	-	-
Summa Sverige	13 895	8 579	-	-
Norge				
Löner och ersättningar	345	-	-	-
- därav till styrelse och VD	345	-	-	-
Summa Norge	345	-	-	-
Litauen				
Löner och ersättningar	13	-	-	-
därav till styrelse och VD		-	-	-
Summa Litauen	13	-	-	-
Summa	14 253	8 579	-	-

*VILLKOR FÖR VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Uppsägningstiden från företagets sida är sex månader. Uppsägningstiden från verkställande direktörens sida är sex månader. Månadslön utgår med 145 kkr och pensionsvillkoren är enligt företagets generella villkor. Bonus för 2012 till verkställande direktör uppgår till 870 kkr. Lönen utbetalas i Zinzino Nordic AB samt Zinzino AS.

Medeltalet anställda

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Kvinnor	23	17	-	-
Män	15	8	-	-
Medeltal anställda	38	25	-	-

Under året har 445 (419) privatpersoner av säljkåren erhållit ersättning i form av lön i Sverige. På grund av det faktum att Zinzino helt saknar möjlighet att påverka utformningen och omfattningen av deras arbetstid och att deras eventuella ersättning enbart utbetalas som provision på den omsättning de genererar är en omräkning till antalet heltidsanställda ej möjlig.

Till dessa har lön utbetalts med 683 kkr (548 kkr) inom koncernen.

Könsfördelning i företagsledning

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Styrelseledamöter	22	20	4	4
- varav kvinnor	1	10	1	1
- varav män	21	10	3	3
Verkställande direktörer	1	1	1	1
- varav kvinnor	-	1	-	1
- varav män	1	-	1	-
Övriga ledande befattningshavare	5	4	5	4
- varav kvinnor	2	1	2	1
- varav män	3	3	3	3
Totalt antal kvinnor	3	12	3	3
Totalt antal män	25	13	7	6
Summa	28	25	10	9

Not 7 AVSKRIVNINGAR

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Immateriella anläggningstillgångar	224	-	-	-
Inventarier	173	117	-	-
Summa	397	117	-	-

Not 8 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Aktuell skatt	-351	-52	-	-
Summa	-351	-52	-	-

Not 9 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Ingående anskaffningsvärden	1 364	500	-	-
Årets anskaffningar	1 309	864	-	-
Utgående anskaffningsvärden	2 673	1 364	-	-
Ingående avskrivningar	-	-	-	-
Årets avyttringar	-	-	-	-
Årets avskrivningar	-224	-	-	-
Utgående ack avskrivningar	-224	0	-	-
Utgående planenligt restvärde	2 449	1 364	-	-

Not 10 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Ingående anskaffningsvärden	2 566	2 193	-	-
Årets anskaffningar	422	373	-	-
Årets avyttringar	0	0	-	-
Utgående ack anskaffningsvärden	2 988	2 566	-	-
Ingående avskrivningar	1 972	1 855	-	-
Årets avyttringar	0	0	-	-
Årets avskrivningar	173	-117	-	-
Utgående ack avskrivningar	-2 145	-1 972	-	-
Utgående planenligt restvärde	843	594	-	-

	Moderföretaget	
	2012	2011
Ingående anskaffningsvärde	18 313	18 252
Förvärv aktier Zinzino Nordic	173	33
Förvärv Zinzino OÜ	-	-
Förvärv Zinzino UAB	26	-
Förvärv Zinzino SIA	-	-
Förvärv Zinzino Ehf	-	28
Utgående bokfört värde	18 512	18 313

Dotterföretagens namn	Andel i %	Röstandel i %	Org.nr	Säte
Zinzino Nordic AB	93%	97%	556646-5893	Göteborg
Zinzino OÜ	100%	100%	302606327	Tallinn
Zinzino UAB	100%	100%	12057494	Vilnius
Zinzino SIA	100%	100%	40103529390	Riga
Zinzino Ehf	100%	100%	580511-0660	Reykjavik

Av Zinzino Nordic AB helägda dotterbolag:

Specifikation av dotterföretag	Andel i %	Rösträttsandel i %	2012	2011
			Bokfört värde	Bokfört värde
Zinzino Sverige AB	100%	100%	100	100
Zinzino ApS	100%	100%	155	155
Zinzino AS	100%	100%	112	112
Zinzino Oy	100%	100%	77	77
Poxian AB	100%	100%	100	100
PGTwo AB	100%	100%	100	100
2 Think	100%	100%	93	93
Summa			737	737

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

Not 12 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Förutbetalda hyreskostnader	414	412	-	-
Förutbetald varukostnad	-	262	-	-
Förutbetalda övriga kostnader	2 387	1 177	38	36
Fordran kontokort	3 763	568	-	-
Summa	6 564	2 419	38	36

Not 13 EGET KAPITAL

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL I MODERFÖRETAGET

Moderföretaget	2012			2011		
	Aktiekapital	Fria reserver	Totalt eget kapital	Aktiekapital	Fria reserver	Totalt eget kapital
Belopp vid årets början	2 708	20 117	22 825	2 708	21 047	23 755
Årets resultat		-693	-693		-930	-930
Belopp vid årets utgång	2 708	19 424	22 132	2 708	20 117	22 825

AKTIEKAPITAL

Av bolagets totala antal aktier, 27 082 770 st utgör 6 113 392 st A aktier.

AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

År	Händelse	Totalt antal aktier	Ökning aktier	Totalt aktiekapital	Kvotaktiekapital
2007	Bolagsbildning	37 000 000	37 000 000	100 000	100 000
2007	Nyemission	37 803 188	74 803 187	102 069	202 069
2008	Fondemission	0	0	545 963	748 032
2008	Nyemission	12 476 963	87 280 150	124 770	872 802
2009	Nyemission	135 022 681	222 302 831	1 350 227	2 223 029
2010	Nyemission	48 524 869	270 827 700	485 248	2 708 277
2010	Omvänd split	-243 744 930	27 082 770	0	2 708 277
		27 082 770		2 708 277	

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL I KONCERNEN

Koncernen	2012			2011		
	Aktiekapital	Fria reserver	Totalt eget kapital	Aktiekapital	Fria reserver	Totalt eget kapital
Belopp vid årets början	2 708	5 283	7 991	2 708	4 523	7 231
Koncernens tillskott till det egna kapitalet		207	-207		-60	-60
Årets resultat		4 600	4 600		820	820
Belopp vid årets utgång	2 708	9 676	12 384	2 708	5 283	7 991

NOT 14 ÖVRIGA SKULDER

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Momsuskuld	2 866	1 843	-	-
Innehållen personalskatt	317	353	-	-
Lagstadgade sociala avgifter	301	297	-	-
Provisionsuskuld	9 465	5 284	-	-
Övriga skulder	1 525	80	36	36
Summa	14 474	7 857	36	36

NOT 15 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncern		Moderföretaget	
	2012	2011	2012	2011
Upplupna lönerelaterade kostnader	3 520	1 528	-	-
Upplupen provision	1 832	990	-	-
Upplupen revision	322	190	40	40
Upplupen fraktkostnad	613	352	-	-
Upplupen varukostnad	9 079	1 650	-	-
Övriga upplupna kostnader	610	172	122	205
Förutbetald intäkt	-	751	-	-
Summa	15 976	5 633	162	245

NOT 16 SPÄRRADE BANKMEDEL

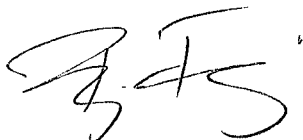
Koncernen har spärrade bankmedel uppgående till 400 kkr (300 kkr) som avser bankgarantier till leverantörer. Beviljad checkkredit uppgår till 3 000 kkr.

Göteborg den 27 maj 2013

2013070331949



Hans Jacobsson
Styrelseordförande



Björn Flintberg
Styrelseledamot



Cecilia Halldner
Styrelseledamot

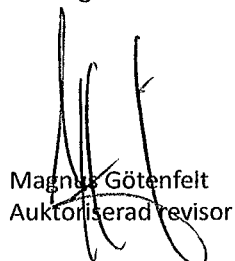


Staffan Hillberg
Styrelseledamot



Dag Bergheim Pettersen
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avlämnats den 4/6 2013.
ÖhrlingsPricewaterhouseCoopers AB



Magnus Götenfelt
Auktoriserad revisor



Revisionsberättelse

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

Rapport om årsredovisningen och koncernredovisningen

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Zinzino AB för år 2012. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 18-36.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

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

Revisorns ansvar

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

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

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

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2012 och av dessas finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Zinzino AB för år 2012.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

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

Revisorns ansvar

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

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

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

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

Uttalanden

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

Anmärkning

Utän att det påverkar våra uttalanden ovan vill vi anmärka på att årsredovisningen ej avlämnats till revisorerna inom föreskriven tid varför fullständiga handlingar för aktieägare ej funnits tillgängliga enligt aktiebolagslagens regler.

Göteborg den 11 juni 2013

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Göttenfelt
Auktoriserad revisor

Vidarebefordras:

Linda Samuelsson

