

VUOSIKERTOMUS 2013

ZINZINO





ZINZINO

Zinzino AB on yksi johtavista suoramyyntiyrityksistä Pohjoismaissa, edustettuna Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Suomessa, Islannissa, Liettuaassa, Latviassa, Virossa ja Yhdysvalloissa. Zinzino markkinoi ja myy kotikahviloita ja niihin liittyviä tarvikkeita sekä terveysvaikuttavia elintarvikkeita.

Tarjoamme asiakkaillemme tuotteita, joiden laatu, ympäristöystävällisyys, terveellisyys sekä tunne arjen luksuksesta ovat lähtökohtia. Arvoillemme ovat ominaista korkea laatu, asiakaslähtöisyys sekä aktiivinen keskittyminen tuotekehitykseen. Tuotteita markkinoidaan suoramyynnin keinoin. Yhtiöllä on reilu 50 työntekijää ja sen pääkonttori on Göteborgissa.



Historiamme paras vuosi!

2013 oli tapahtumarikas vuosi. Avasimme mm. tytäryhtiön ja toimiston Yhdysvaltoihin, ulkoistimme koko varastoinnin ja logistiikan ja Balance-tuoteryhmän myynti kasvoi erittäin voimakkaasti. Mutta tärkein asia, josta vuosi 2013 muistetaan, on se, että yritys muuttui asiakaslähtöisemmäksi ja alkoi keskittymään entistä vahvemmin asiakasmäärän kasvattamiseen. Vuosi 2013 oli siis monin tavoin Zinzinon historian paras vuosi, mutta lupaan, että 2014 tulee olemaan vielä parempi!

Dag Bergheim Pettersen

Toimitusjohtaja, Zinzino

SISÄLLYSLUETTELO

Historia lyhyesti	1	Liettua	18
Toimitusjohtajan terveiset	2	Latvia	19
Tunnusluvut lyhyesti	3	Yhdysvallat	20
Vuoden 2013 kvartaalit 1-2	4	Suoramyyntiliitto	21
Vuoden 2013 kvartaalit 3-4	5	Göteborgin pääkonttori	22
Olennaiset tapahtumat vuonna 2013	6	Hallitus	23
Tuoteryhmät	7	Johtoryhmä	24
Balance- tuotteet	8	Taloustiedot	
Zinzino BalanceTest	9	Toimintakertomus	27
ReiluKauppa	10	Tulevaisuuden taloudelliset tavoitteet	29
Kahvi	11	Omistus ja osakkeen kehitys	30
Pikatietao		Kurssikehitys	31
Norja	12	Tulokset ja taloudellinen tilanne	32
Ruotsi	13	Tuloslaskelma	33
Tanska	14	Taseen loppusumma	34
Suomi	15	Taseen oma pääoma	35
Islanti	16	Kassavirta-analyysi	36
Viro	17	Lisätiedot	37
		Tilipäätöksen liitetiedot	38

YHTIÖKOKOUS

Yhtiökokous pidettiin perjantaina 16.5.2014 klo 13.00 Zinzinon pääkonttorissa Göteborgissa, osoitteessa Hulda Lindgrens gata 8. Vuosikertomus on nähtävillä osoitteissa www.zinzino.fi ja www.aktietorget.se

RAPORTOINTIAIKATAULU:

Neljännesvuosi raportti Q1	25. huhtikuuta 2014
Puolivuosi raportti Q1-Q2	29. elokuuta 2014
Neljännesvuosi raportti Q3	24. lokakuuta 2014

ZINZINON HISTORIA LYHYESTI

Yhtiön toiminta alkoi syksyllä 2007. Yhtiön perimmäinen tarkoitus on kehittää ja viedä eteenpäin yritystä suoramarkkinointialalla sekä siihen liittyvillä toimialoilla.

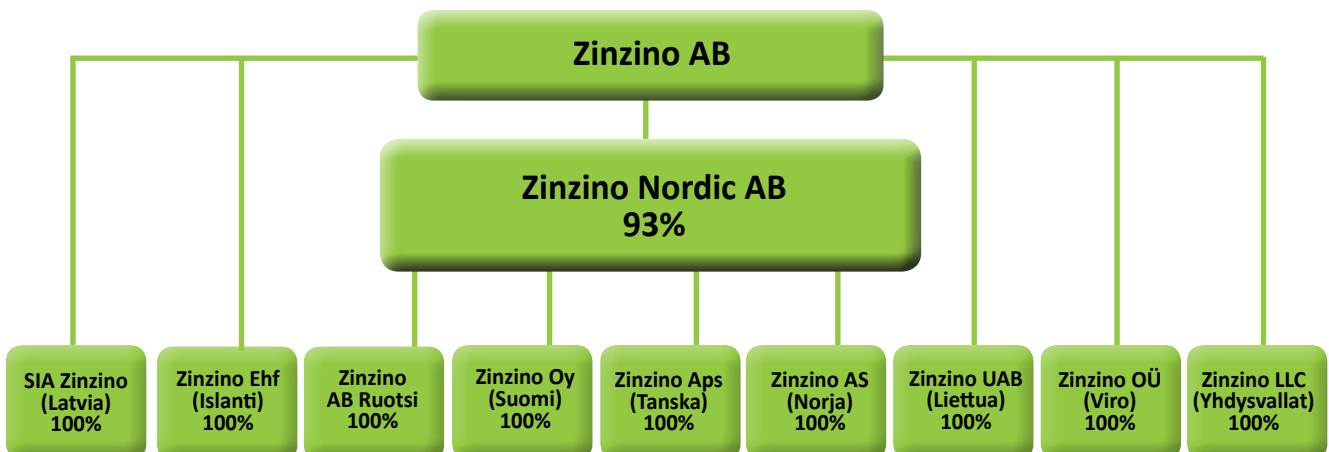
Vuoden 2009 aikana ostimme Zinzino AB:n osittain Zinzino Nordic AB:n omistajille suunnatulla osakeannilla sekä osittain uusmerkinnällä, joka toteutettiin joulukuussa 2009. Tämän seurauksena Zinzino AB sai haltuunsa yli 97% äänistä ja 92% Zinzino Nordic AB:n pääomasta. 31 joulukuuta 2013 mennessä omistus pääomasta oli noussut 93 prosenttiin.

Zinzino AB on noteerattu Ruotsin osakemarkkinoilla Aktietorget:issa 20. syyskuuta 2010 lähtien.

Osakekehitys on ollut erittäin myönteinen, etenkin viimeisten kahden vuoden aikana.

Vuonna 2011 konsernia laajennettiin Virossa ja Liettuaassa avattujen tytäryhtiöiden myötä. Vuonna 2012 avattiin tytäryhtiöt Latviassa ja Islannissa. Vuonna 2013 avattiin toimisto Yhdysvaltoihin Jupiteriin, Floridaan. Aiemmasta konsernirakenteesta poiketen, Zinzino AB omistaa nyt suoraan uudet tytäryhtiöt

KONSERNIRAKENNE





“Asiakaslähtöisyys on koko toimintamme punainen lanka ja keskeinen tekijä jatkuvaa kasvua ja kannattavuutta ajatellen.”

Dag Bergheim Pettersen, Toimitusjohtaja:

ASIAKASLÄHTÖISYYS

Olemme Zinzinossa erittäin ylpeitä siitä, että kasvumme jatkui suunnitelmien mukaisesti myös vuoden 2013 aikana. Kaikilla Zinzinon markkina-alueilla tapahtui kasvua edellisvuoteen nähden, mikä osoittaa konseptimme ja tuotteidemme menestyksen jatkuvan!

Meille antaa suurta luottamusta ja uskoa se, että onnistuimme avauksessa Yhdysvalloissa, maailman suurimmalla suoramyyntialan markkina-alueella. Vuonna 2013 avasimme oman toimiston Floridaan ja lanseerasimme Zinzinon Yhdysvalloissa, mikä inspiroi meitä ja antaa rohkeutta organisaatiossa jatkaa konsernin laajentamista. Alankomaat, Puola ja Saksa ovat seuraavana vuorossa alkaen vuodesta 2014

2013 tulee olemaan se vuosi, jota katselemme taaksepäin aikana, jolloin me todella fokusoiduimme asiakaslähtöiseen toimintaan sekä asiakasmäärän kasvattamiseen. Olemmeideoineet, sopeuttaneet ja toteuttaneet useita muutoksia parantaaksemme asiakastytyväisyyttä entisestään, niin uusien kuin olemassaolevienkin asiakkaiden kohdalla. Vuonna 2013 olemme mm. kehittäneet ja tehneet merkittäviä investointeja asiakastarjouksiimme- ja palveluumme, jotka ovat myös esimerkkejä alueista, joista saamme paljon positiivista palautetta sekä asiakkailta että jälleenmyyjiltä. Asiakaslähtöisyys on koko toimintamme punainen lanka ja keskeinen tekijä jatkuvaa kasvua ja kannattavuutta ajatellen.

Logistiikka on myös tärkeä osa-alue, johon panostimme järjestelmällisesti ja määrätietoisesti vuoden 2013 aikana. Kaikki asiakkaamme ja jälleenmyyjämme saavat tuotteensa meiltä postitse, joten asiakastytyväisyyden kannalta on erittäin oleellista, että logistiikka toimii hyvin. Vuonna 2013 siirsimme varasto- ja logistiikkahallinnan kolmannelle osapuolelle, joka toimii maailmanlaajuisesti. Tämän muutoksen avulla pystymme paremmin hallitsemaan suurta kasvua ja uusien markkinoiden avaamista. Logistiikka on tärkeä tekijä saavuttaaksemme pitkäaikaisen tavoitteemme, miljoona asiakasta vuoteen 2020 mennessä.

Panostuksemme uuteen Balance-tuotteista koostuvaan Ruoka-tuotelinjaan, on ollut 2012 loppuvuoden lanseerauksesta lähtien todellinen menestys. Nyt meillä on kaksi erillistä tuoteryhmää, Kahvi ja Ruoka, jotka molemmat menestyvät ja kasvavat hyvin. Olemme huomanneet jälleenmyyjiemme lisäävän Ruoka- tuotelinjan myyntiä Kahviin verrattuna. Ruoka-tuotteidemme avulla löysimme uuden kohdeyleisön ja näemme erittäin suuren kasvupotentiaalin uusissa asiakassegmenteissä. Menestys ja saamamme positiiviset palautteet motivoivat organisaatiota ja jälleenmyyjä sekä vahvistavat uskoa, että kasvatamme asiakaskuntaamme merkittävästi myös tulevina vuosina. Toinen positiivinen puoli Ruoka- tuotteiden myynnissä on, että tuotteiden kokoinaiskustannukset laskevat ja kannattavuus paranee. Tuotekustannuksemme pienenevät vuonna 2013 4% edellisvuoteen verrattuna, mikä on jo pieni saavutus itsessään, ja lupaa hyvää tuleville vuosille.

Zinzino on investoinut ja jatkaa suuria investointejaan myös lähivuosien aikana päästäkseen tavoitteisiinsa kasvussa ja kannattavuudessa. Olemme esimerkiksi panostaneet tavaramerkkiemme rekisteröimiseen yli 80 maassa. Toinen osa-alue, johon tulemme panostamaan suhteellisen paljon, on tietotekniikka, mikä hyödyttää meitä suuresti myöhemmin tulevaisuudessa. Avaamme uusia verkkokauppoja ja teemme järjestelmiimme rakenteellisia muutoksia. Myös tuotekehitys on prioriteettitilalla korkealla tulevien vuosien investoinneissa. Ja kuten on jo mainittukin, meille tärkeitä alueita ovat myös uudet markkina-alueet, sekä asiakaspalvelu ja tuki osaville ja uskollisille jälleenmyyjillemme.

2013 oli paras vuosi Zinzinon historiassa ja täten lupaan, että vuodesta 2014 tulee vielä parempi!

“The best has yet to come”

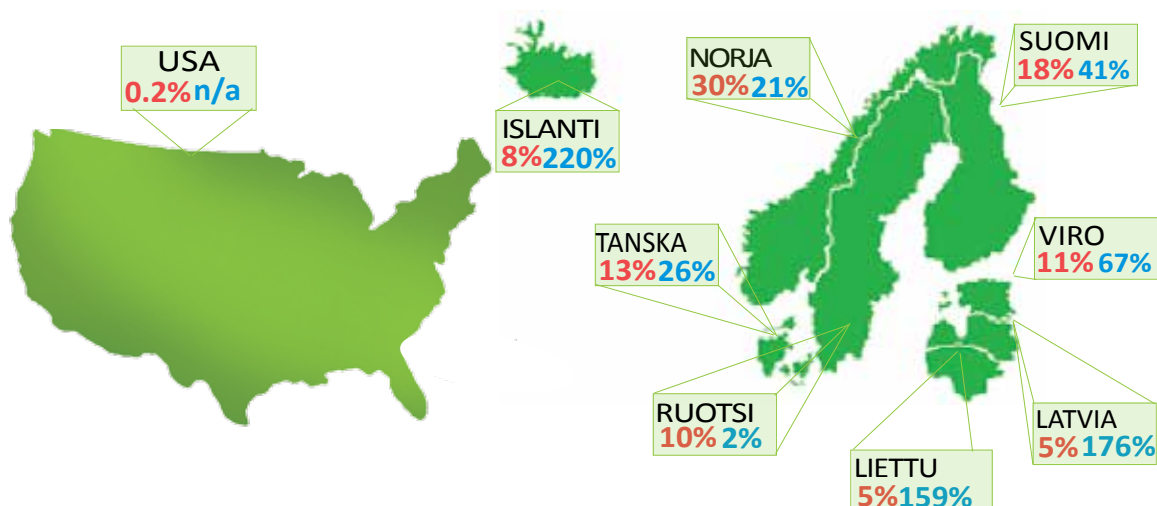
Zinzinon toimitusjohtaja, Dag Bergheim Pettersen

TUNNUSLUVUT LYHYESTI

Kun vuosi 2013 käynnistyi Zinzinossa, oli juuri päättynyt yhtiön historian paras vuosi. Kasvua oli tullut vuonna 2012 uskomattomat 75% ja kokonaismyynti kasvoi 101,4 miljoonasta kruunusta 177,2 miljoonaan kruunuun. Zinzinon hallitus ja johto päätti jatkaa aggressiivisella strategiallaan. Erittäin kovat myyntitavoitteet asetettiin vastaamaan haastavaa liikevoittotavoitetta. Saman vuoden aikana oli suuria hankkeita toteutettavana, muun muassa toiminnan avaaminen Yhdysvalloissa.

Kun kiteytämme vuoden 2013, huomaamme, että kokonaisliikevaihtoa oli 254,5 miljoonaa kruunua, mikä vastaa 43% kasvua. Liikevoitto, joka oli noussut 10,5 miljoonaan kruunuun (5,3), oli lähes kaksinkertaistunut. Sen lisäksi olemme avanneet ja aloittaneet myynnin Yhdysvaltojen markkinoilla, ulkoistaneet logistiikan ja kehittäneet uuden tuotesarjan. Kaikista investointikustannuksista huolimatta myyntikate parani operatiivisen toiminnan sisäisillä tehostuksilla

Vuoden 2013 myynnin maantieteellinen jakauma sekä myynnin kasvu edelliseen vuoteen verrattuna näyttää kartalla seuraavalta:



■ Myynnin maantieteellinen jakauma vuonna 2013
■ Myynnin kasvu vuonna 2013 verrattuna edelliseen vuoteen

TALOUDELLINEN YHTEENVETO (MSEK)

KONSERNI	2013	2012
Liikevaihto	226,3	161,6
Tulot yhteensä	254,5	177,2
Bruttovoittomarginaali	28 %	24 %
Liikevoitto	10,5	5,3
Liikevoittoprosentti	4,11 %	2,97 %
Liikevoitto ennen veroja	10,4	5,3
Nettotulos	9,0	4,6
Osakekohtainen tulos (SEK)	0,33	0,17
Rahat ja pankkisaamiset	10,9	16,5
Maksukyky	38 %	26 %
Oma pääoma per osake	0,8	0,46

KULUNUT VUOSI 2013

1

ENSIMMÄINEN VUOSINELJÄNNES

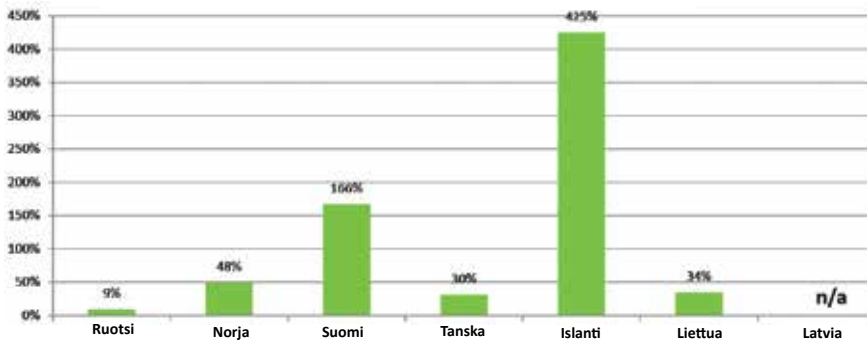
Vuoden 2013 ensimmäisellä neljänneksellä kasvu oli voimakasta. Kun yhteistyö silloisen osamaksupalveluja Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa ja Suomessa tarjoavan yhteistyökumppanin kanssa ei enää toiminut sujuvasti, jouduimme lopettamaan yhteistyön maaliskuun alussa. Vuoden ensimmäisellä neljänneksellä aloitimme tekemään pohjatyötä Yhdysvaltojen markkinoilla ja siirsimme logistiikan hallintamme ulkopuoliselle toimijalle. Siirtyminen ulkopuoliselle toimittajalle lisäsi kapasiteettiämme rakentaa nopeaa kasvua lyhyelläkin ajanjaksolla, mikä helpotti ja tulee helpottamaan maantieteellistä laajentumistamme.

Uutta tuotesarjaamme, Zinzino Ruokaa kehitettiin edelleen myös vuoden ensimmäisellä neljänneksellä; BalanceOil-tuotteesta lanseerattiin muun muassa uusi maku. Lisääntynyt materiaalmäärä varastossa yhdistettynä uusien tuotesarjojen lanseeraamiseen toi hetkellisesti haasteita konsernin maksuvalmiuteen. Kehitimme päivittäisiä toimintatapojamme ennustaaksemme tulevaa menekkiä, mikä avulla varastomäärien hallinnointi muuttui täsmällisemmäksi. Pankin vaihdon yhteydessä liiketoiminnan rahoitus kasvoi 6 miljoonalla Ruotsin kruunulla.

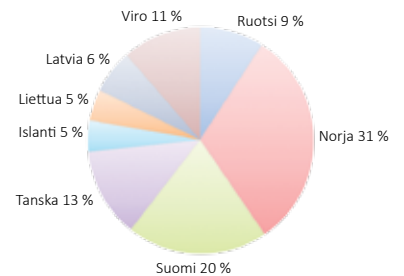
Liikevaihto oli ensimmäisellä neljänneksellä 49,0 (27,2) miljoonaa kruunua, mikä vastaa 80 % kasvua. Liikevoitto oli 126 (-772)tSEK. Tuoteryhmien välillä kasvu jakautui niin, että Kahvin myynti nousi 80% ja Ruoka 20%.

Q1 aikana konserni sai 11 300 (3 300) uutta asiakasta. Myyntihenkilöstö kasvoi 2 700 (1 300) edustajalla.

Kasvu markkina-alueittain vuoden 2012 Q1 verrattuna



Myynnin jakautuminen alueittain Q1



2

TOINEN VUOSINELJÄNNES

Toisen vuosineljänneksen liikevaihto oli 46,6 (28,1) miljoonaa Ruotsin kruunua ja liiketulos oli 1,2 (-1,4) miljoonaa kruunua. Kokonaiskasvu konsernin toisen vuosineljänneksen aikana edellisvuoteen verrattuna oli 68% .

Prosentuaalinen jakauma tuotesarjojen välillä vuoden 2013 toisella neljänneksellä oli Kahvi 67 % ja Ruoka 33 % . Kahvin myynti oli 31,3 (28,7) miljoonaa Ruotsin kruunua eli kasvu oli 10 % verrattuna edellisen vuoden vastaavaan ajanjaksoon. Ruoka- tuotteiden liikevaihto nousi 15,3 miljoonaan Ruotsin kruunuun

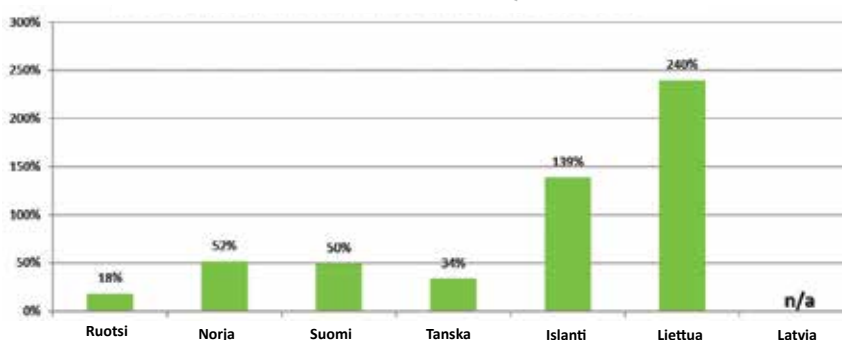
Jo aloitettu työ Yhdysvalloissa jatkui toisen vuosineljänneksen aikana uuden yrityksen Zinzino LLC:n kautta. Paikallinen myyntikonttori haluttiin Yhdysvaltoihin ja se päätettiin sijoittaa Jupiteriin, Floridaan. Varasto- ja logistiikkatoiminta sijoitettiin kuitenkin Norfolkkiin, Virginiaan, josta lähetetään Yhdysvaltain markkinoille suunnatut tuotteet. Saimme huomata kiinnostusta Zinzinoa kohtaan myös potentiaalisten jälleenmyyjien keskuudessa.

Kehitimme Zinzino Ruoka-tuoteryhmää eteenpäin ja tuotevalikoimamme laajeni entuudestaan kun lanseerasimme Balance Shake:n ja BalanceBar:in. Uusi tuotesarjamme oli menestys ja myynti nousi 9,5 miljoonasta kruunusta (Q1) 15,3 miljoonaan kruunuun vuoden toisella neljänneksellä.

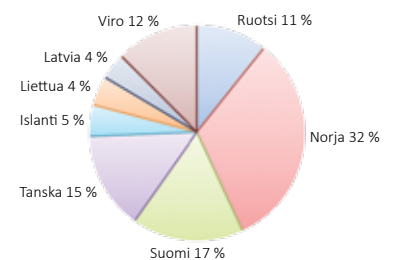
Panostuksemme uuteen tuotesarjaan näkyi tuloksissa ja kasvua tuli odotettua nopeammin, mistä johtui Kahvi-tuoteryhmän volyymin pieneneminen. Zinzino Kahvi kasvoi 10 % toisella neljänneksellä. Yhtenä seurauksena tästä, espressolaitteita jäi varastoon odotettua enemmän, mikä sitoi pääomaa ja vaikutti konsernin maksuvalmiuteen hetkellisesti. Zinzino jatkoi tiivistä työtään varaston optimoinnissa ja lukujen arviointiin palautuvan normaaleiksi neljänneksellä vuosineljänneksellä.

Toisella neljänneksellä konserni sai 8 566 (3 214) uutta asiakasta. Myyntihenkilöstö kasvoi 1 845 (1 509) edustajalla.

Kasvu markkina-alueittain vuoden 2012 Q2 verrattuna



Myynnin jakautuminen alueittain Q2



3

KOLMAS VUOSINELJÄNNES

Zinzinon liikevaihto vuoden 2013 kolmannella neljänneksellä nousi 57,3 (44,2) miljoonaan kruunuun, eli kasvua oli 29 %. Liikevoitto oli 4,3 (2,8) miljoonaa kruunua, mikä oli Zinzinon historiassa paras neljännesvuoden tulos.

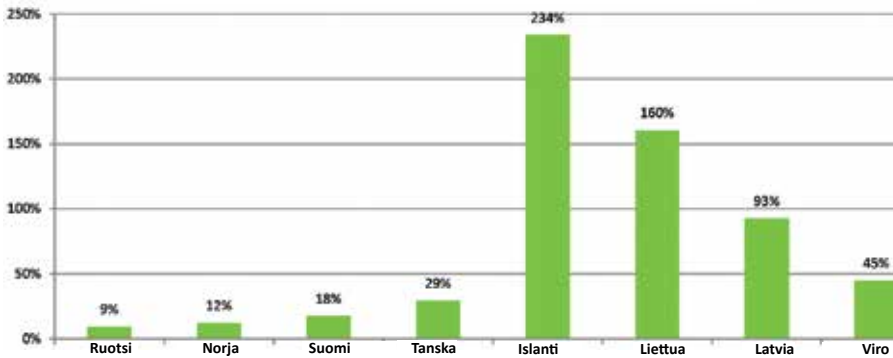
Kolmannella vuosineljänneksellä Zinzino siirtyi kokonaan ulkoistettuun logistiikkaan ja lopetti näin ollen omat varastotoiminnot. Siirtymävaiheen prosessi oli laaja ja aiheutti merkittäviä investointeja tietotekniikan osalta. Logistiikka toimii nyt sujuvasti ja olemme tyytyväisiä siirtymän tuomista suurista hyödyistä.

Myyntin jakautuminen prosentteina tuotesarjojen välillä kolmannella neljänneksellä oli Zinzino Kahvi 58% ja Zinzino Ruoka 42%. Kahvin myynti oli 33,2 miljoonaa kruunua ja Ruoka-tuoteryhmän 24,1 miljoonaa kruunua.

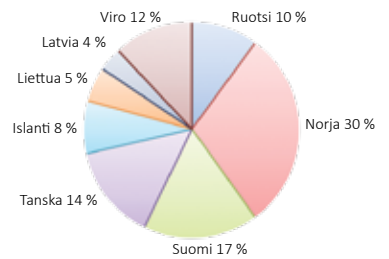
Yhdysvaltojen markkinoiden avaaminen eteni vuosineljänneksen aikana loppuvaiheeseen ja Zinzinon johtoryhmä teki tiivistä yhteistyötä Yhdysvaltojen toimiston henkilökunnan kanssa saadakseen viimeiset palaset paikalleen myynnin aloittamiseksi. Suurimmat haasteet olivat USA:n pankkijärjestelmän kanssa, mutta kovan työn tuloksena saatiin toimimaan sekä internet- että luottokorttimaksutoiminnot.

Zinzinon historian ennätysmyynti yhdessä päivässä tapahtui 15. lokakuuta jolloin kirjattiin 2200 uutta asiakasta yhden vuorokauden aikana. Vuosineljänneksen aikana aloitti uusia jälleenmyyjä yhteensä 2 761 (3 186) ja 11159 (7349) uutta asiakasta.

Kasvu markkina-alueittain vuoden 2012 Q3 verrattuna



Myyntin jakautuminen alueittain Q3



4

NELJÄS VUOSINELJÄNNES

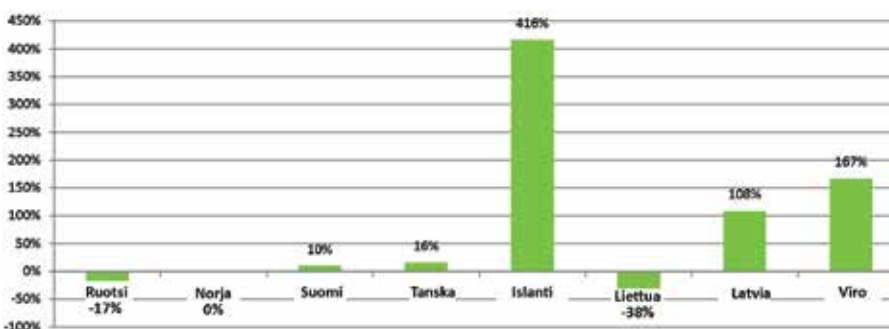
Neljänneksellä vuosineljänneksellä liikevaihto nousi 73,4 (62,1) miljoonaan kruunuun eli kasvua oli 18%. Zinzino Kahvin osuus liikevaihdosta oli 37,0 miljoonaa kruunua ja Zinzino Ruoka-tuoteryhmän 36,4 miljoonaa kruunua, mikä tarkoitti sitä, että myynti oli jo monilla alueilta jakautunut tasaisesti tuotesarjojen kesken.

Joulukuun alussa aloitettiin Zinzino Foodin myynti Yhdysvalloissa, BalanceTestin, BalanceOilin ja Balance Shake:n kanssa. Myynti oli vuoden lopussa levinnyt jo 23 valtioon, mikä osoittaa suurta potentiaalia tulevaisuuden jatkuvan maantieteellisen laajenemisen ja myynnin kannalta. Paikallinen toimisto perustettiin Jupiteriin, Floridaan ja varasto Norfolkkiin, Virginiaan.

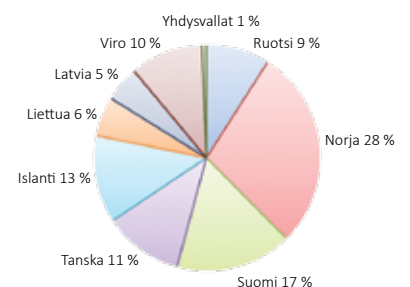
Vuosineljänneksen aikana aloitti yhteensä 17 165 (12 330) uutta asiakasta ja 3057 (2507) jälleenmyyjää.

Zinzinolla ei ole koskaan aiemmin ollut yhtä paljon aktiivisia asiakkaita kuin vuoden 2013 lopussa.

Kasvu markkina-alueittain vuoden 2012 Q4 verrattuna



Myyntin jakautuminen alueittain Q4



VUODEN OLENNAISIMMAT TAPAHTUMAT

VAHVA KASVU JA TULOSTEN PARANTAMINEN Q1 AIKANA

Kaikki markkinat osoittivat kasvua Q1 aikana. Kokonaisliikevaihto kasvoi yli 75 miljoonaan Ruotsin kruunuun, mikä tarkoittaa lähes 40% kasvua. Myös tulos ennen veroja Q1 aikana oli parempi kuin edellisellä vuonna ja nousi 2,9 (0,0) miljoonaan kruunuun.

YHDYSVALTOJEN VIRALLINEN AVAAMINEN

Yhdysvaltain markkinat avattiin virallisesti 8. helmikuuta 2014, jolloin vietettiin "Launch Celebration Day:tä" Atlantassa, Georgiassa. Lähes 200 innokasta jälleenmyyjää USA:sta ja Euroopasta olivat paikan päällä juhlimassa avausta yhdessä yrityksen edustajien kanssa

Kiinnostus yritystä kohtaan Yhdysvaltain markkinoilla on suuri. Zinzinon johto ja toimiston henkilökunta Floridassa tekevät tiiviisti yhteistyötä markkina-alueen jälleenmyyjien kanssa, jotta he saavat parhaan mahdollisen koulutuksen ja työkalut vakaan kehityksen jatkamiseen. Kehitys Yhdysvalloissa etenee suunnitelmien mukaan ja myynti Q1 aikana oli yli 500 000 dollaria (noin 3,3 miljoonaa kruunua).

KASVANUT OMISTUS BIOACTIVE FOODS AS:SSÄ

Vahvistaakseen toimintaansa Bioactive Foods AS:n kanssa, Zinzino lisäsi omistusosuuttaan yhtiössä 6%:sta 10%:iin investoimalla 2,4 miljoonaa kruunua lisää. Suurempi omistusosuus Bioaktiivisia Foods AS:ssa varmistaa tuotteiden saatavuuden, tutkimusosaamisen sekä tuotteiden valmistamisen Zinzinon tarpeiden mukaan. Zinzino odottaa kasvaneen omistusosuuden Bioactive Foods AS:ssä alentavan tuotteiden sisäännostohintoja, mikä takaa paremman bruttokatteen ja siten vahvemman tuloksen.

UUSI OSINKOPOLITIikka JA KOMMUNIKAATIO TULEVAISUUDEN TALOUDELLISISTA TAVOITTEISTA

Zinzinon hallitus on päättänyt, että vuoden 2013 tilikaudesta eteenpäin vuosittaisen osakkeenomistajille jaettujen osinkojen suuruus on 30% tilikauden tuloksesta, edellyttäen, että konsernin maksuvalmius ja vakavaraisuus pysyvät hyvällä tasolla. Tulevaisuuden taloudelliset tavoitteet esitetään myöhemmin osiossa "Taloudellinen informaatio".

TUOTELINJAMME



ZINZINO KAHVI

Me Zinzinolla rakastamme kahvia ja Zinzino Kahvilla voitkin tehdä helposti itsellesi latten, espresson, cappucinon tai muun kahviuoman. Lisätarvikkeet kuten kupit, lasit, konvehdit ja maidonvaahdotimet luovat upean kahvilakokemuksen omassa kodissasi.



ZINZINO RUOKA

Uusin tuotesarjamme, Zinino Ruoka, eli Balance, keskittyy pitkäaikaisen terveyden kehittämiseen ja ylläpitämiseen. Zinzino BalanceOil sisältää ainutlaatuisen yhdistelmän kalaa ja oliiviöljyä. Tuote säättää rasvahappojen tasapainoa kehossa. Yksinkertaisella kotona suoritettavalla verikoekella pystytään selvittämään miltä asiakkaan rasvahappoarvot näyttävät.



BALANCE TUOTTEET



LAATU + SYNERGIA = TULOS

BalanceOil on enemmän kuin vain kalaöljy. Tutkijamme ovat kehittäneet tuotteet ennen kaikkea tulosten saavuttamiseksi. Tämä tarkoittaa sitä, että kalalajit valitaan huolellisesti ottaen huomioon EPA:n ja DHA:n määrä (omega-3- ja välttämättömät bioaktiiviset rasvahapot), jotka yhdistetään synergisesti erityisen, korkealaatuisen oliiviöljyn kanssa, joka sisältää runsaasti polyfenoleita. Tämä kaava, suositusten mukaisesti käytettynä, auttaa saavuttamaan oikean omega-6- ja omega-3- suhteen. Tlastomme osoittavat rasvahappotasapainotuloksen laskevan (lähelle arvoa 3:1) 120 päivän sisällä.

KALAÖLJY

Kalaöljy, jota käytämme tuotteessamme, sisältää mm. sardiineja, anjovista ja makrillia. Tuotteen valmistaa Lysi, yksi Islannin johtavista kalaöljyvalmistajista. Islannissa on vahva asiantuntemus kalasta, mikä pohjautuu siihen, että 70% Islannin taloudesta liittyy tavalla tai toisella kalateollisuuteen. Lysi täyttää kaikki lakisäätöiset vaatimukset tuotannon liittyen ja seuraa hyviä käytäntöjä elintarvikkeiden ja lääkkeiden valmistuksessa. Tuotteemme eivät myöskään sisällä geneettisesti muunnettuja ainesosia.

KORKEALAATUISEMPAA OLIIVIÖLJYÄ

Oliiviöljymme tulee Espanjasta ja on "extra virgin oliiviöljyä" eli öljy on kylmäpuristettua. Tämä tarkoittaa, että lämpöä käytetään minimaalinen määrä, kun öljy puristetaan oliiveista. Tällä tavalla säilytetään öljyn ravintoaineet, jotka tavallisesti häviävät öljyn kuumennuksessa, uutossa ja jalostuksessa.

TODISTETUSTI TASAPAINOON 120 PÄIVÄSSÄ

St. Olavin yliopistollisessa sairaalassa Norjan Trondheimissa, sekä muissa korkeatasoisissa laboratorioissa, oli tammikuun 22. päivään 2014 mennessä testattu 37070 henkilöä. Keskimääräinen omega-6/omega-3-suhde niillä, jotka eivät käyttäneet omega-3-lisäravinteita ennestään oli 11,9:1 Euroopassa ja 28,1:1 USA: ssa. Niillä eurooppalaisilla henkilöillä, jotka käyttivät omega-3-lisäravinteita testiä tehtäessä, oli rasvahappotasapaino 7,0:1. USA: ssa vastaava arvo oli 18,7:1. Ne 5 541 ihmistä, jotka olivat käyttäneet Zinzinon BalanceÖljyä suositusten mukaisesti 120 päivän ajan, saivat tulokseksi keskimäärin 3:1. Tämä tulos osoittaa, että keskimääräinen omega-6/omega-3 suhde on pienentynyt käyttämällä Balance Öljyä.

Lähde: BioActive Foods AS, Oslo, Norja.





ZINZINO TARJOAA AINUTLAATUISEN TERVEYSTESTIN

- Tilaa Zinzino Balance Test
- Ota testi kotona
- Lähetä testi analysoitavaksi
- Aloita Balance-tuotteidemme käyttö
- Näet ensimmäisen testin tuloksen 20 päivän kuluessa osoitteessa www.zinzinotest.com
- Tee 120 päivän kuluttua uusi verinäyte ja saat tiedon miten arvosi ovat muuttuneet.



Haluatko tietää, oletko tasapainossa?

Zinzino BalanceTest antaa sinulle vastauksen. Tarjoamme ainutlaatuisen testin niille, jotka haluavat tietää oman rasvahappoprofiilinsa. Zinzino BalanceTest on kotikäyttöön tarkoitettu verikoe, jonka tekeminen kestää alle minuutin. Testejä analysoidaan St. Olavin yliopistollisessa sairaalassa Trondheimissa sekä muissa korkeatasoisissa laboratorioissa. Testistä analysoidaan 11 veren rasvahappoa 98% tarkkuudella. Saat selville mm. prosentuaalisen määrän omega-3 rasvahapoista veressäsi sekä omega-6/omega-3 suhteen. Lisäksi voit osallistua tutkimukseen, jonka avulla sinulla on mahdollisuus lisätä tietoisuuttasi terveydestä ja ravitsemuksesta.



ZINZINO

Zinzino tekee jatkuvasti ympäristöystävällisyyteen keskittyvää työtä ja mm. yhteistyötä kierrätyskeskuksen kanssa, joka käsittelee ja kierrättää vanhoja espressolaitteita oikealla tavalla. Zinzino on myös Pohjoismaiden Reilun Kaupan liiton jäsen. Päätimme Zinzinossa aloittaa yhteistyön Rombouts & Malongon kanssa, koska heillä on korkeat eettiset arvot ja korostunut intressi tehdä yhteistyötä Reilun Kaupan piiriin kuuluvien maanviljelijöiden kanssa.

ROMBOUTS & MALONGO

EUROOPAN KORKEALUOKKAISIN PAAHTIMO

Kahvin toimittajamme, Romboutsin kahvitalo perustettiin Belgian Antwerpenissä vuonna 1896. Malongo on heidän sisaryhtiönsä Nizzassa, Ranskassa. Yhtiö on edelleen perheyrittys ja omistajat ovat ylpeitä perinteistään ja intohimostaan kahvia kohtaan. Visiona on tarjota korkealaatuista kahvia, mieluiten Reilun Kaupan ainutlaatuisia makuja, ja valita tarkkaan pienillä plantaaseilla työskentelevät toimittajat

Käsinpoimitut marjat, jotka käsitellään niin kutsutulla märkämenetelmällä, ostetaan paikan päältä, ja jokainen kahvipapuja sisältävä papusäkki laaturkastetaan ennen kuin pavut paahdetaan hitaasti ja lopuksi pakataan. Rombouts & Malongon kahvia tilaavat muun muassa Belgian kuninkaallinen hovi, arvostetut hotellit ja lentokenttäravintolat ympäri maailmaa, kuten Pariisissa, New Yorkissa, Tokiossa ja Dubaissa.





USKOMME KOKONAISSVALTAISEEN KOKEMUKSEEN KAHVIN KOHDALLA

RAKASTAMME KAHVIA

Kahvi on rakastettu juoma monien ihmisten keskuudessa ympäri maailmaan. Me Zinzinossa koemme, että kahvin ei tulisi pelkästään maistua hyvältä ja olla laadultaan parasta, vaan elämyksen tulisi olla kokonaisvaltainen.

ZINZINO KAHVI

Tavoittemme on nostaa kahvi uudelle tasolle Zinzino Kahvi- tuotesarjamme avulla. Perusajatuksenamme on tarjota mahdollisuus luoda oma kotikahvila parhailla mahdollisilla tuotteilla.

LAATU

Ammattimaisten ja helppohoitoisten laitteiden lisäksi myymme niihin sopivia kahvipodeja ranskalaiselta toimittajaltamme, Rombouts & Malongolta, joka on tunnettuintoimistostaan ja tarkkuudestaan kahvialalla. Valikoimassamme on myös Reilun Kaupan kahvia, jossa on otettu huomioon työolosuhteet, ympäristö ja laatu.

Zinzino Kahvin avulla voit helposti tehdä oman latten, espresson, cappuccinon tai muun lempikahvijuomasi. Lisävarusteet kuten kupit, lasit, makeiset ja maidonvaahdotin, luovat kokonaisen kahvilaelämyksen omassa kodissasi.

NORJA

Norja on yksi niistä kolmesta markkina-alueesta, joissa Zinzino aloitti toimintansa vuonna 2005. Maassa myynti tapahtuu sen tytäryhtiön Zinzino AS:n kautta. Norja on vuodesta 2010 asti ollut myynnissä Zinzinon suurin markkina-alue. Norjassa on myös eniten rekisteröityjä jälleenmyyjiä. Tämän lisäksi norjalaiset omistavat suuren osan Zinzinosta. Vuonna 2013 Norjassa rekisteröitiin 2 133 uutta jälleenmyyjää ja 11 228 uutta asiakasta, mikä on molemmissa segmenteissä eniten koko konsernissa.

2013 oli jälleen menestyksekkäs vuosi Norjan markkinoilla, kun myynti kasvoi yli 20%. Kannattavuus oli hyvä, tulosta syntyi 9,7 miljoonan kruunun edestä ennen käyttökustannuksia, mikä tekee Zinzino AS:stä selkeästi kannattavimman tytäryhtiön konsernissa, ennen yhtiön sisäisiä kuluja. Kuten useilla muillakin Zinzinon markkina-alueilla, Zinzino Ruoka kasvattaa Norjassa jatkuvasti myynnillistä markkinaosuutta. Vuonna 2013 Zinzino Ruoka-tuoteryhmän osuus oli 38% (25,4 miljoonaa kruunua) Norjan markkinan kokonaismyynnistä.

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvua edelliseen vuoteen nähden	21%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	30%
Liikevaihto	67 299
Muut tuotot	10 254
Tulot yhteensä	77 553
Suorat kustannukset yhteensä	-67 865
Tulos ennen liikekuluja	9 688

ZINZINO
RUOKA

38 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 25404
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

62 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 41895
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ÖYVIND JA KINE LIEN - NORJA

Zinzinon Itsenäiset jälleenmyyjät vuodesta 2010

Partnerina Zinzinossa sinulla on vapaus tehdä omia valintoja ja olet itse vastuussa tuloksista. Menestyminen vaatii paljon kovaa työtä, mutta haasteet ja joustavuus sopivat meidän perheeseemme. Rakastamme Zinzinon tuotteita - ne ovat mielettömiä! Olemme erittäin tyytyväisiä viime vuoteen, etenkin koska saimme paljon uusia asiakkaita. Odotuksemme vuodelle 2014 ovat korkeat. Jatkamme asiakasmäärän kasvattamista ja varmistamme tietenkin myös sen, että nykyiset asiakkaamme ovat onnellisia ja tyytyväisiä.



RUOTSI

Ruotsi on Zinzinon kotimarkkina-alue ja sen pääkonttori sijaitsee Västra Frölundassa, Göteborgissa. Ruotsi on yksi niistä ensimmäisistä kolmesta maasta, joissa Zinzino aloitti liiketoimintansa. Liikevaihto ja kasvu Ruotsin markkina-alueella on ollut vakaata vuoden 2013 aikana. Vuonna 2013 aloitti 691 uutta jälleenmyyjää ja 3 934 uutta asiakasta. Vuoden 2014 alussa markkina-alueen myynti on kasvanut ja kehitys on ollut

vahvaa sekä liikevaihdossa, että asiakasmäärän kasvussa. Ruotsin markkinoiden potentiaali on suuri, erityisesti pääkonttorin sijaitessa Ruotsissa. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että koko Zinzinon henkilökunta ymmärtää ja puhuu ruotsia ja heillä on laaja tietämys Ruotsin markkinoista. Kuten myös muilla kehittyneillä markkinoilla, on Zinzino Ruoka ottanut ison osuuden vuoden 2013 kokonaismyynnistä

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvu edelliseen vuoteen nähden	2 %
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	10 %
Liikevaihto	22 519
Muut tuotot	3 014
Tulot yhteensä	25 533
Suorat kustannukset yhteensä	-21 180
Tulos ennen liikekuluja	4 353

ZINZINO
RUOKA

35 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 7 988
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

65 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 14 531
hatta Ruotsin kruunua)

KATARINA SÖDERGREN - RUOTSI

Zinzinon Itsenäinen jälleenmyyjä vuodesta 2005

Intohimonani on auttaa ihmisiä parempaan terveyteen ja elämäntilanteeseen. Tammikuussa aloimme panostamaan johtamistaitojen kehittämiseen tiimissämme. Ruotsi on suhteellisen suuri ja muodoltaan pitkä maa. Haasteenamme on ollut, että meillä on liian vähän johtajia suhteessa maan kokoon. Mitä enemmän avainhenkilöitä meille tulee eri maantieteellisille alueille, sitä nopeammin voimme kasvaa. Minulla on suuria odotuksia vuodelle 2014. Olemme menneet lujaa tänä vuonna ja kasvumme vain jatkuu..



TANSKA

Tanska on yksi Zinzinon kolmesta alkuperäisestä markkina-alueesta. Tanskan markkinat ovat osoittaneet tasaista kasvua useiden vuosien ajan. Vuoden 2013 aikana kasvua tapahtui edelliseen vuoteen verrattuna 26%. 34 miljoonan kruunun myynnillä, Tanskan markkinaosuus oli 13 % koko konsernin liikevaihdosta. Zinzino Ruoka löi vahvasti läpi, kuten muillakin

kehittyneillä markkinoilla, ja otti vuoden 2013 aikana 41% markkinoiden kokonaismyynnistä. Vuoden aikana aloitti 1 111 uutta jälleenmyyjää ja 5 687 uutta asiakasta. Zinzino sijoittaa huomattavia resursseja ollakseen kärjessä Tanskan elintarvikeviranomaisen tuotesertifioinneissa. Tämä yhdistettynä vahvaan jakeluverkostoon, kasvattaa Tanskan tytäryhtiön merkitystä

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvua edelliseen vuoteen nähden	26%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	13%
Liikevaihto	30 290
Muut tuotot	3 750
Tulot yhteensä	34 040
Suorat kustannukset yhteensä	-30 411
Tulos ennen liikekuluja	3 629

Andel
59

ZINZINO
RUOKA

41 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 12 525
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

59 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 17 765
(tuhatta Ruotsin kruunua)

IB NIELSEN - TANSKA

Zinzinon Itsenäinen jälleenmyyjä vuodesta 2005

Zinzino on auttanut minua luomaan ihanan elämän minulle ja perheelleni, ja antanut mahdollisuuden auttaa monia ihmisiä viimeisten kahdeksan ja puolen vuoden aikana. Itsenäisen jälleenmyyjän työ vaatii keskittymistä ja ottaa aikaa saavuttaa tavoitteet, mutta on hämmästyttävää, kuinka paljon voi saada aikaiseksi tekemällä vähän joka viikko, viiden vuoden ajan. Viime vuodet ovat olleet mahtavia, tiimissäni on monta uutta vastuullista johtajaa ja organisaationi on kasvanut vuodessa 200%. Yleisestikin katsoen, kiinnostus tuotteitamme kohtaan on lisääntynyt asiakkaiden keskuudessa. Odotan edelleenkin positiivista kehitystä vuodelle 2014.



SUOMI

Vuonna 2006 Zinzino avasi neljännen markkina-alueensa, Suomen. Aluksi markkinoiden kasvu oli vaatimatonta, mutta se lähti kovaan nousuun vuonna 2010. Suomi on Zinzinon markkina-alueista osoittanut voimakkainta kasvua vuosien 2011-2013 aikana. Vuonna 2013 kasvua oli 41% ja Suomen markkinaosuus oli 17% koko konsernin liikevaihdosta. Tämä tekee Suomesta Zinzinon toiseksi suurimman markkina-alueen.

Suomen myyntiverkosto on sitoutunut, energinen ja keskittynyt, 1 661 uutta jälleenmyyjää ja 9 889 uutta asiakasta vuonna 2013 on osoitus siitä. Zinzinon johto kouluttaa aktiivisesti myyntiverkostoaan ja tehostaa asiakaspalvelua- ja tukea kehittääkseen asiakaspysyvyyttä.

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvua edelliseen vuoteen nähden	41%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	17%
Liikevaihto	38 696
Muut tuotot	5 727
Tulot yhteensä	44 423
Suorat kustannukset yhteensä	-36 806
Tulos ennen liikekuluja	7 617

ZINZINO
RUOKA

43 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 16 784
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

57 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 21 913
(tuhatta Ruotsin kruunua)

MANU REKOLA - SUOMI

Zinzinon Itsenäinen jälleenmyyjä vuodesta 2011

Suoramyyntiala tarjoaa yrittäjälle monta positiivista piirrettä. Sinulla on alhainen taloudellinen riski ja työ on tehokkaampaa, koska yhtiö hoitaa mm. IT-puolen, asiakaspalvelun, logistiikan, jne. Näin itsenäinen partneri voi keskittyä olennaiseen eli myyntiin ja kouluttamiseen. Vuonna 2013 tiimimme onnistui kasvattamaan asiakaskuntaansa 70%, mikä tarkoittaa yli 11000 asiakasta. Olemme panostaneet voimakkaasti koulutukseen, minkä ansiosta mm. myynnin laatu on parantunut. Tavoitteenamme on vuonna 2014 kasvattaa asiakaskuntaa Suomessa 100% ja vuosi on alkanut tavoitteeseen nähden hyvin. Tulemme avaamaan uusia markkina-alueita Suomessa ja säännölliset koulutukset tulevat kattamaan koko maan vuoden 2014 loppuun mennessä.





ISLANTI

Zinzino aloitti myynnin Islannin markkinoilla vuonna 2008 ja vuonna 2011 perustettiin tytäryhtiö Zinzino Ehf. Zinzinon ensimmäisten vuosien aikana Islannin markkinoiden kasvu ja liikevaihto oli vaatimatonta ja kannattavuus lähes olematon. Zinzino Ruoka-tuoteryhmän lanseeraamisen jälkeen tapahtui suuria muutoksia ja uudet tuotteet saivat todella positiivisen vastaanoton Islannin markkinoiden myyntiverkostolta. Vuonna

2013 kasvu oli 220% edellisvuoteen verrattuna ja maan osuus koko konsernin liikevaihdosta oli 8%. Vuoden aikana aloitti 1 159 uutta jälleenmyyjää ja 4 102 uutta asiakasta. Uusien asiakkaiden määrä vastaa 1,3% koko Islannin väestöstä. Asiakas- ja jälleenmyyjämäärän huima kasvu Zinzino Ruoka-tuoteryhmän lanseeraamisen jälkeen nosti myös kahvilaitteiden ja kahvin myyntiä markkinoilla.

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvu edelliseen vuoteen nähden	220%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	8%
Liikevaihto	17 358
Muut tuotot	1 807
Tulot yhteensä	19 164
Suorat kustannukset yhteensä	-18 257
Tulos ennen liikekuluja	908

**ZINZINO
RUOKA**

65 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 11 011
(tuhatta Ruotsin kruunua)

**ZINZINO
KAHVI**

35 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 6 345
(tuhatta Ruotsin kruunua)

GUÐRUN BRYNJULFSDÓTTIR & ÁSGEIR HALDORSSON - ISLANTI

Zinzinon Itsenäiset jälleenmyyjät vuodesta 2008

”Menneenä vuonna olemme samanaikaisesti pitäneet todella paljon hauskaa ja tehneet paljon töitä, mikä on tuottanut uskomattomia tuloksia. Kasvu on ollut ilmiömäistä! On mieleetöntä työskennellä parhaiden ystäviemme ja perheemme kanssa ja samalla nauttia elämästä yhdessä. Olemme erittäin ylpeitä siitä, että olemme osa Zinzinoa ja odotamme innolla tulevaa vuotta!”





VIRO

Viron tytäryhtiö Zinzino OÜ perustettiin vuonna 2013. Zinzino OÜ on ollut alusta asti vahvin Baltialainen yhtiö Zinzinossa ja vuonna 2013 kasvua oli upeat 67% edellisvuoteen nähden. Vuonna 2013 Viron osuus oli 11% koko konsernin liikevaihdosta. Vuonna 2013 aloitti 1 801 uutta jälleenmyyjää ja 6 161 uutta asiakasta. Virolla on vahva ja hyvin jäsennelty myyntiverkosto, joka kaiken lisäksi pyörittää omaa kahvilaa

Tallinnassa. Jälleenmyyjät tapaavat siellä potentiaalisia uusia asiakkaita ja jälleenmyyjä ja tarjoavat heille herkullista espressoja. Viron markkinoilla suurin osa myynnistä tulee edelleen. Kahvi-tuo-teryhmästä. Vaikka Zinzino Ruoka-tuotteilla on parempi kate Kahviin verrattuna, tekee Zinzino OÜ vahvaa voittoa.

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvua edelliseen vuoteen nähden	67%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	11%
Liikevaihto	26 574
Muut tuotot	2 160
<hr/>	
Tulot yhteensä	28 735
<hr/>	
Suorat kustannukset yhteensä	-23 931
<hr/>	
Tulos ennen liikekuluja	4 804

ZINZINO
RUOKA

20 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 5 403
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

80 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 21 171
(tuhatta Ruotsin kruunua)

VIKTOR JASSKA - VIRO

Zinzinon Itsenäinen jälleenmyyjä vuodesta 2011

Zinzino on muuttanut elämäni uskomattoman positiivisella tavalla. Rakastan todella paljon tehdä töitä Zinzinon parissa! Kasvu oli erittäin kovaa vuonna 2013 ja on äärimmäisen mukava huomata, että myös Balance-tuotteiden myynti sujuu niin hyvin. Oma tavoitteeni vuodelle 2014 on jatkaa kehitystä kotimarkkinoillani, mutta myös laajentaa tiimiäni kansainvälisesti.



LIETTUA

Liettuassa perustettiin tytäryhtiö Zinzino UAB vuoden 2010 aikana. Vuonna 2013 yhtiö kasvoi huimat 159% edellisvuoteen verrattuna. Liettuan markkinaosuus koko konsernin liikevaihdosta on 5%. Vuonna 2013 aloitti 847 uutta jälleenmyyjää ja 4 382 uutta asiakasta. Jälleenmyyjäverkosto Liettuassa on vakaalla pohjalla ja vaikka

Zinzinon tuotteita voidaan pitää muihin maihin verrattuna kalliimpinamaan keskimääräiseen tulotasoon, markkinoiden kasvu jatkui kuitenkin edelleen vahvana. Kuten muutkin yritykset Baltiassa, myös Liettuassa myydään enemmän Zinzino Kahvi-tuotteita kuin Zinzino Ruokaa.

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvua edelliseen vuoteen nähden	159%
Osuus Zinzinon kokonaisyhteistyöstä	5%
Liikevaihto	12 431
Muut tuotot	642
<hr/> Tulot yhteensä	<hr/> 13 073
Suorat kustannukset yhteensä	-12 455
<hr/> Tulos ennen liikekuluja	<hr/> 619

ZINZINO
RUOKA

28 % kokonaisyhteistyöstä

Yhteislaskettu liikevaihto: 3 510
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

72 % kokonaisyhteistyöstä

Yhteislaskettu liikevaihto: 8 921
(tuhatta Ruotsin kruunua)

JONAS LAPINSKAS - LIETTUA

Zinzinon Itsenäinen jälleenmyyjä vuodesta 2011

Minulla on 15 vuoden mittainen yrittäjätausta rakennusalaalla, mutta elämäni muuttui parempaan suuntaan, kun päätin lähteä tekemään Zinzinoa. Oma organisaationi Liettuassa on kasvanut tasaisesti 50% vuosittain tämän kolmen vuoden aikana, jonka olen ollut aktiivisesti mukana toiminnassa. Vuodelta 2014 odotan vieläkin suurempaa kasvua ja odotan innolla, että voin auttaa ihmisiä aloittamaan pitkäkestoisen liiketoiminnan Zinzinon parissa sekä Liettuassa, että muissa maissa.





LATVIA

Zinzino SIA Latviassa on viimeisin Zinzino-konserniin liittynyt Euroopan maa. Yhtiö perustettiin keväällä 2012. Vuonna 2013 Zinzino SIA kasvoi voimakkaasti, 176% edellisvuoteen nähden ja vastaa omalta osaltaan 5% konsernin kokonaismyynnistä. Markkina-alueella aloitti vuonna 2013 535 uutta jälleenmyyjää ja 2 742 uutta asiakasta. Kuten

muillakin Baltian markkina-alueilla, Zinzino Kahvi-tuotesarja on edelleen hallitseva. Latvian myyntiverkosto on hyvin jäsennelty. He tekevät kovaa myyntityötä laatutuotteillamme, jotka ovat suhteellisen kalliita maassa missä keskitulo on pienempi kuin Pohjoismaissa.

(tuhatta Ruotsin kruunua)

Kasvua edelliseen vuoteen nähden	176%
Osuus Zinzinon kokonaismyynnistä	5%
Liikevaihto	10 641
Muut tuotot	868
Tulot yhteensä	11 509
Suorat kustannukset yhteensä	-10 832
Tulos ennen liikekuluja	677

ZINZINO
RUOKA

22 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 2 328
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ZINZINO
KAHVI

78 % kokonaismyynnistä

Yhteenlaskettu liikevaihto: 8 314
(tuhatta Ruotsin kruunua)

ELĪNA VIŠA JA IVARS VIŠS - LATVIA

Zinzinon Itsenäiset jälleenmyyjät vuodesta 2012

Itsenäisenä jälleenmyyjänä toimiminen Zinzinossa tuo vapautta ja mahdollisuuden muuttaa omaa ja ystäviemme elämää paremmaksi. Me olemme ylpeitä työskennellessämme Zinzinon upeiden tuotteiden kanssa. Se on hauskaa, haastavaa ja opettavaista. Kuluneen vuoden aikana olemme kaksinkertaistaneet asiakasmäärämme. Myynti sujuu hyvin, mutta kahden miljoonan asukkaan markkina-alue ei ole vielä kyllästetty, mikä tarkoittaa sitä, että potentiaali Latviassa on vielä suuri.





UUSI MARKKINA-ALUE

YHDYSVALLAT

ONNISTUNUT MYNNIN ALOITUS

Joulukuun alussa 2013 alkoi USA:ssa Zinzino Ruoka-tuoteryhmän myynti BalanceTest-, BalanceOil- ja BalanceShake-tuotteilla. Myynti on tällä hetkellä levinnyt jo 26:een osavaltioon, mikä osoittaa suuria mahdollisuuksia jatkuvaan maantieteelliseen laajentumiseen ja hyvään myyntiin. Virallisesti markkinat avattiin 8. helmikuuta 2014 "Launch Celebration Day" -tilaisuudessa Atlantan, Georgiassa. Lähes 200 innokasta Amerikkalaista ja Eurooppalaista itsenäistä jälleenmyyjää yhdessä yhtiön edustajien kanssa oli paikalla juhlistamassa avausta.

TOIMISTO FLORIDASSA

Zinzino on sijoittanut sekä myyntikonttorin että varaston Yhdysvaltoihin tarjotakseen markkinoille parasta mahdollista palvelua ja kyetäkseen hallitsemaan nopeaa kasvua, jota on jo selvästi havaittavissa. Toimisto sijaitsee Floridan Jupiterissa, jossa Zinzinon henkilöstö on hyvin varustettu tarjotakseen asiakaspalvelua ja tukea Amerikkalaisille asiakkaille ja itsenäisille myyjille. Tällä hetkellä konttorissa työskentelee kaksi asiakaspalveluhenkilöä ja yksi operatiivinen johtaja.



MITÄ ON SUORAMYYNNTI?

ASML

*“Suoramyyntiliiton jäsenyys on
Zinzinolle yrityksenä laatuleima”*

HENKILÖKOHTAINEN PALVELU

Suoramyyntiä tehdään henkilökohtaisissa tapaamisissa perinteisten myyntikanavien kuten liikkeiden ulkopuolella. Ehkä tavallisin tapa suoramyyntistä on niin kutsutut kotikutsut, joissa suoramyyntiä tarjoava potentiaalisille asiakkaille pitopaikaksi omaa tai asiakkaan kotia niin, että asiakkaat saavat kokeilla ja maistaa tuotteita.

Zinzinossa suoramyyntiä kutsutaan ”Itsenäisiksi partnereiksi”. Paitsi, että partneri suosittelee Zinzinossa tuotteita mahdollisille asiakkaille, voi partneri myös rakentaa myyntiorganisaation yhdessä toisten suoramyyntijien kanssa ja niin rakentaa oman liiketoiminnan.

Yrittäjille Zinzino tarjoaa myös mielenkiintoisen liiketoimintamahdollisuuden myynnin, markkinoinnin ja henkilökohtaisen kehittymisen keskiössä. Koulutus ja harjoittelu tässä työssä järjestetään yhdessä yrityksen ja itsenäisten partnereiden verkoston kanssa. Zinzino haluaa myös, että itsenäinen partneri, joka päättää valita Zinzinon liiketoimintamahdollisuuden, tuntee työskentelevänsä elävässä, lämminhenkisessä verkostossa, jossa tulee huomioonotetuksi ja saa tukea ja neuvoa jo menestyneiltä itsenäisiltä edustajilta. Oma verkosto on liiketoimintamuodossa yhtiön selkäranka mutta takana seisoo aina Zinzino-yritys, joka tukee toiminnan eteenpäin viemistä.

Itsenäinen partneri saa käyttöönsä vakiintuneen brändin, korkealaatuisiksi kehitetyt tuotteet sekä koulutus- ja markkinointisysteemin yhdessä muiden verkoston itsenäisten partnereiden kanssa. Yhtiö saa sitoutuneen markkinoijan ja itsenäiset partnerimme saavat pääsyn korkealaatuisiin, eksklusiivisiin tuotteisiin ilman, että pitää ostaa itselleen suurta varastoa. Zinzino tarjoaa liiketoimintamahdollisuuden erilaisia elämäntapoja omaaville ihmisille elämäntilanteesta riippumatta. Zinzinon itsenäisellä partnerilla on vapaus valita itse työaikansa ja työtehtävänsä. Zinzino tarjoaa työkalut ja mahdollisuudet itsenäiselle partnerille omaan menestykseen, jota johtaa henkilökohtainen yritteliäisyys, elämäntapa ja tavoitteet. Ei ole mitään rajoitteita sille, mitä on mahdollista saavuttaa!

ZINZINO ON YLPEÄ SUORAMYYNNTILIITON JÄSEN

Zinzino on suoramyyntiliiton jäsen ja on monet vuodet työskennellyt aktiivisesti avoimen ja rehellisen suoramyyntitoimialan hyväksi. Zinzinolla on jäsenyys kansallisessa suoramyyntiliitossa Ruotsissa, Norjassa, Suomessa, Tanskassa, Virossa, Latviassa, Liettuassa ja USA:ssa. Zinzino tulee hakemaan suoramyyntiliiton jäsenyyttä kaikilla avattavilla uusilla markkinoilla. (Suomessa suoramyyntiliittona toimii Asiakkuusmarkkinointiliitto, ASML).

Zinzino on yksi harvoista suoramyyntiyrityksistä, jotka työskentelevät sekä perinteisellä asiakasrakenteella sekä Zinzinon itsenäisten, liiketoimintamahdollisuudesta kiinnostuneiden partnereiden myyntiverkostolla. Zinzino tarjoaa henkilökohtaisen, läheisen kontaktin myyjän ja asiakkaan välillä ja seuraa ja arvioi jatkuvasti toimintaa parantaakseen tarjontaansa asiakkaiden kysyntää vastaavaksi. Laatu ja oikeudenmukaisuus ovat Zinzinon tuotteiden keskiössä.

Suoramyyntiliiton jäsenyys on laatuleima Zinzinolle yrityksenä. Suoramyyntiliiton päätehtävä on suojata asiakasta, takaamalla hyvät toimintatavat sekä vaikuttaa suoramyyntiin hyvään maineeseen jakelukanavana sekä sen harjoittajia kohtaan. Liitto myös vaikuttaa siihen, että suoramyyntialan eettiset säädökset tunnetaan ja niitä toteutetaan, sekä että myyjä ja jakelijat ovat hyvin koulutettuja. Suoramyyntiliitto on toimielimenä mukana lainsäädännössä, joka vaikuttaa suoramyyntitoimialaan.

SUORAMYYNNTISSÄ MILJARDIEN LIIKEVAIHTO

Suoramyyntiala kasvaa vahvasti sekä Ruotsissa että yleensä maailmalla. Ruotsissa alan liikevaihto vuonna 2009 oli noin 3 miljardia kruunua ja on jatkanut vakaata kasvua. Suoramyyntiliitto on jäsenenä FEDSA:ssa (Federation of European Direct Selling Associations). FEDSA edustaa 25 eurooppalaista kansallista suoramyyntiyhdistystä ja –suoraan tai välillisesti – yhtiöjänsä kautta yli 1000 suoramyyntiyritystä, joiden kokonaisvuosiliikevaihto ylittää 20 miljardia euroa ja alalla toimii yli seitsemän miljoonaa suoramyyntijää. Näistä lähes kuusi miljoonaa on naisia. Maailmanlaajuisesti toimialan liikevaihto vuonna 2011 oli 153 727 miljoonaa US dollaria ja alalla toimi yli 91 miljoonaa suoramyyntijää.

PÄÄKONTTORI GÖTEBORGISSA



Innostava työpaikka

Zinzinon Pääkonttori sijaitsee Västra Frölundassa Göteborgin ulkopuolella. Valoisa ja viihtyisä toimisto Hulda Lindgrens gatanin varrella kuohuu jatkuvaa toimintaa. Täällä työskentelee henkilöstöä eri työtehtävien parissa tarjotakseen parasta asiakkaillemme ja jälleenmyyjille. Tämä on elinvoimainen työympäristö, jossa jokainen päivä tähtää yrityksen kasvuun.

On jännittävää työskennellä Zinzinon pääkonttorissa. Se on nuori, laajeneva ja dynaaminen työpaikka, joka antaa tilaa haasteille ja henkilökohtaiselle kasvulle. Jokainen työntekijä on tärkeä ja autamme toisiamme pitämään yllä korkeaa laatua, joka ohjaa koko toimintaamme.

Tänään toimistossa työskentelee noin 50 työntekijää ja olemme viime vuoden aikana kasvattaneet työntekijämääräämme yli 300%. Työntekijöiden keski-ikä on tällä hetkellä 33 vuotta. Vuoden 2013 aikana kasvoimme ulos silloisesta toimistostamme, jonne muutimme talvella 2010. Tämän johdosta saimme käyttöömmme laajennuksen kerrosta ylempänä olevasta lisähuoneistosta. Elokuussa 2013 osa henkilövahvuudesta muutti uusiin työtiloihin. Uusi huoneisto sijaitsee rakennuksen yläkerrassa ja ikkunoita on kahteen suuntaan, mikä antaa paljon lisää valoa. Täällä sijaitsee paitsi konttoriosa, myös pieni keittiö, käytännöllinen kokoustila sekä kahdelle henkilölle sopiva neuvottelutila.

Pääkonttorissa sijaitsee johto ja operatiiviset toiminnot. Suurin osastomme on partnerituki ja asiakaspalvelu, joka vastaa kysymyksiin ja tukee jälleenmyyjiamme ja asiakkaitamme päivittäin puhelimitse ja sähköpostitse. Zinzinon tuessa ja asiakaspalvelussa on kaikki markkinoidemme kielet edustettuna niin, että voimme aina avustaa asiakkaitamme ja jälleenmyyjiamme parhaalla mahdollisella tavalla. Eri taustamme antavat erittäin palkitsevan ja mielenkiintoisen ympäristön työntekijöiden keskinäiseen seurusteluun ja kokemusten vaihtoon.

”Zinzinon pääkonttori on hauska työpaikka jossa kieli- ja kommunikointitaidot kehittyvät jatkuvasti. Täällä on kansainvälinen ympäristö, jossa kohtaa haasteita ja nopeaa tempoa, joka täyttää arkipäiviämme seikkailulla. Minulle on suuri kunnia olla osa Zinzinon menestystä.”

- Greta Simaityte, liettualainen tuki- ja asiakaspalvelun työntekijä.

Tuki- ja asiakaspalvelu on toimiston osasto, joka vaikuttaa merkittävimmin kasvuun, minkä johdosta asiakaspalvelu- ja partnerituen työntekijöiden määrä on kasvanut vahvasti vuoden aikana. Olemme vahvistaneet myös myynti-, talous- ja markkinointiosastoja. Odotamme, että jatkamme uusien työntekijöiden palkkaamista liittyen uusien markkinoiden avauksiin vuoden 2014 aikana.

Varaston ja logistiikan ulkopuolinen toimija

Kyetäkseen vastaamaan lisääntyvään myynnin volyymiin, Zinzino on kehittänyt varastojärjestelmää, joka ennen oli omana toimintana samassa rakennuksessa. Heinäkuussa 2013 aloitettiin yhteistyö ulkopuolisen toimijan kanssa, joka tänä päivänä hoitaa sekä varaston sekä kuljetuksen tiloistaan Trolhättanista. Olemme erittäin tyytyväisiä tähän ulkoistukseen, joka on ollut tärkeä toimi jatkaaksemme kasvua haluamallamme tavalla.



HALLITUS



Hans Jacobsson

Syntynyt 1967
Puheenjohtaja

Koulutus: Ekonomi, työskentelee Rooffruit Scandinavia AB yrityksen toimitusjohtajana, aiemmin mm. Rahoitus- ja logistiikkajohtajana General Mills Nordic AB:ssä, Partnerina CR&T Ventures yrityksessä (Riskipääomayritys Buresfärnissä) ja Sijoitusjohtajana Investments Ab Bure:ssa.

Hänellä on vahva kokemus yritysjohdamisesta ja myynnistä, pörssi-yhtiöistä ja sijoituskaupoista. Hänellä on myös tietotaitoa elintaviketeollisuudesta ja kuluttajatuotteista.

Hans Jacobsson on ollut varsinaisena jäsenenä yhtiön hallituksessa vuodesta 2007 ja hallituksen puheenjohtajana vuodesta 2009..

Osakkeita: 424 215 B-osaketta ja 45 000 optiota yksityisesti ja yhtiönsä kautta.



Cecilia Halldner

Syntynyt 1951
Varsinainen jäsen

Koulutus: Ekonomi. Cecilia Halldnerilla on vahva kokemus yritysten kehittämisestä ja kansainvälisten tuotemerkkien lanseerauksista Pohjoismaisille markkinoille, ml. Astra Zeneca, Beiersdorf, Ecco ja BeO.

Cecilia Halldnerilla on pitkä kokemusoperatiivisesta johtamisesta, ml. toimitusjohtajuus Orkla konsernissa, mutta hänellä on kokemusta myös yrittäjyydestä mobiilimarkkinoinnin parissa toimivan European Last Minute Ab:n toimitusjohtajana. Cecilia Halldner on Östergötland/Norra Smålandin Sensus opiskelijayhdistyksen aluejohtaja.

Hän on toiminut yrityksen hallituksen varsinaisena jäsenenä vuodesta 2007.

Osakkeita: 30 000 B-osaketta.



Staffan Hillberg

Syntynyt 1964
Varsinainen jäsen

Staffan Hillberg on valmistunut Chalmersista elektroniikkateknikoksi ja hänellä on myös MBA-tutkinto INSEAD:sta. Staffan Hillberg toimii Wood & Hill Investment Ab:n sekä sijoitusyhtiö Heliospectr Ab:n toimitusjohtajana. Hänellä on myös pitkä kokemus operatiivisista toiminnoista kansainvälisellä rahoitusosalalla.

Aiemmin Staffan Hillberg on toiminut Yield Ab:n toimitusjohtaja sekä Scandinavian Financial Management Ab:n toimitusjohtajana, MVI:ssä johtavana partnerina sekä partnerina CR&T Ventures AB:ssä (Buresfärenin riskipääomayhtiö), AppGate Ab:n toimitusjohtajana, Bonnier online'n toimitusjohtajana, johtajana Bonnier Medialab:ssa, sekä Ranskan ja USA:n Apple Computer Inc:in tuotejohtajana.

Staffan Hillberg on ollut yrityksen hallituksen varsinainen jäsen vuodesta 2007.

Osakkeita: 250 000 B-osaketta ja 45 000 optiota.



Björn Flintberg

Syntynyt 1972
Varsinainen jäsen

Björn Flintberg on kouluttautunut USA:ssa Georgia College & State Universityssä Historian ja poliittisen tieteen maisteriksi. IT-alan sarjayrittäjä.

Aiemmin Seven Nox Ab:n markkinoitintohtaja (nykyinen Zinzino Nordic AB) Björn Flintberg on työskennellyt useamman vuoden markkinointi- ja kommunikaatiotehtävien parissa IT- ja koulutusteollisuuden aloilla. Hänellä on pitkä kokemus liiketoiminnan kehittämisestä johto- ja tuotantotasolla. Hänellä on myös syvä osaaminen ja ymmärrys verkkokauppamyynnistä.

Björn Flintberg on ollut yrityksen hallituksen varsinainen jäsen vuodesta 2009.

Osakkeita: 32 500 B-osaketta.

JOHTORYHMÄ



DAG BERGHEIM PETERSEN
TOIMITUSJOHTAJA
Syntynyt: 1970

Dag Pettersen on toiminut johtavassa asemassa yrityksissä El-giganten ja Alcatel sekä varatoimitusjohtajana TeliaSoneran tytäryhtiössä NetCom:ssa.

Dag Pettersenillä on vahva kokemus strategisesta johtamisesta kasvuyrityksissä ja on toiminut palkattuna toimitusjohtajana Zinzinossa vuodesta 2012

OSAKKEITA: 180 000 B-osaketta
+1 460 000 osto-optiota



HENRIK SCHULTZ
TUOTANTO- JA LOGISTIikkaJOHTAJA
Syntynyt: 1971

Henrik Schultz on työskennellyt pitkän ajanjakson johtavissa asemissa eri kansainvälisissä ja julkisissa yhtiöissä ja on toiminut mm. myynti- ja markkinointijohtajana sekä toimitusjohtajana. Hän on koulutukseltaan ekonomi.

Henrik Schultz palkattiin Zinzinon vuonna 2007, jonne hän siirtyi Libro Gruppen AB:sta.

OSAKKEITA: 10 000 B-osaketta + 30 000 osto-optiota.



CARIN ANDERSSON
OPERATIIVINEN JOHTAJA,
EUROOPPA
Syntynyt: 1975

Carin Anderssonilla on pitkä kokemus suoramyynnitoimialalta ja 13 vuoden kokemus asiakaspalvelusta, mikä on antanut hänelle erinomaiset valmiudet rakentaa Zinzinon partner-tuki- ja asiakaspalvelu-toimintoja

Carin on palkattu Zinzinon vuonna 2004 ja hän on aiemmin työskennellyt PGOne Ab:ssa, joka myöhemmin liitettiin Zinzino-konserniin

OSAKKEITA: 21 082 B-osaketta



MICHAEL PERRY
OPERATIIVINEN JOHTAJA,
YHDYSVALLAT
Syntynyt: 1953

Michael Perryllä on pitkä kokemus johtamisesta eri yrityksissä ja hän on toiminut myyntijohtajana, operatiivisena johtajana ja toimitusjohtajana ja omaa pitkän kokemuksen suoramyynnistä. Michael Perry palkattiin Zinzinon USA:n markkinoiden operatiiviseksi johtajaksi maaliskuussa 2013.

OSAKKEITA: 0



FREDRIK NIELSEN
TALOUSJOHTAJA
SYNTYNYT: 1977

Fredrik Nielsen on laajan kokemuksen omaava ekonomi. Hänet palkattiin Zinzinon vuonna 2009. Tätä ennen hän on toiminut Gymnasium Ab:n talousjohtajana.

OSAKKEITA: 30 000 osto-optiota



JAKOB SPIJKER
LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN
SYNTYNYT: 1968

Jakob Spijkerillä on ollut useita vastuualueita logistiikassa, kuljetuksessa ja varastonhallinnassa, sekä Ruotsissa että Hollannissa. Hänet palkattiin Zinzinon vuonna 2012. Tätä ennen hän toimi logistiikkavastaavana Mediatec Solutions AB:ssä.

OSAKKEITA: 0



MIKAELA WAHLBRO
MARKKINOINTI- JA VIESTINTÄJOHTAJA
SYNTYNYT: 1984

Mikaela Wahlbrolla on filosofian kandidaatin tutkinto media- ja viestintälinjalta Karlstadin Yliopistosta ja hän on suorittanut opintoja Halmstadin Korkeakoulussa sekä Tukholman Yliopistossa. Mikaela on palkattu Zinzinon vuonna 2010.

OSAKKEITA: 0



ZINZINO SMOOTHIE MAKER

Sekoita helposti erinomaiset smoothiet yhdessä suosikkitäytteidesi ja BalanceOilin tai BalanceShaken kanssa!

TALOUSTIEDOT



TOIMINTAKERTOMUS

Zinzino AB:n, osrganisaationumero 556733-1045, hallitus ja toimitusjohtaja antavat vuosikertomuksen ja konsernikertomuksen tilikaudelta 1.1.2013 – 31.12.2013.

OMISTUSSUHTEET JA HISTORIA

Yhtiön toiminta alkoi vuoden 2007 syksyllä. Yhtiön toimintaidea oli kehittää yhtiötä suoramyntioimialalla sekä alaan liittyvissä toiminnoissa.

Vuoden 2009 aikana Zinzino AB osti Zinzino Nordic AB:n, mikä tapahtui osittain Zinzino Nordic AB:n omistajille suunnatulla osakeannilla ja osittain joulukuussa 2009 toteutetulla Zinzino Nordic AB:n osakkeiden uusmerkinnällä. Tämän myötä Zinzino AB sai haltuunsa Zinzino Nordic AB:n äänivallasta yli 97% ja pääomasta 92%. 31.12.2013 mennessä Zinzino AB:llä oli 93% omistus Zinzino Nordicista ja 97% äänivallasta.

Zinzino Nordic AB omistaa kokonaan myös seuraavat tytäryhtiöt konsernissa: Zinzino OÜ Virossa, Zinzino UAB Liettuaissa, SIA Zinzino Latviassa, Zinzino Ehf Islannissa sekä vuonna 2013 perustettu Zinzino LLC Jupiter, River Ride, USA.

Em. lisäksi Zinzino Nordic AB omistaa 100% yrityksistä Zinzino Sweden AB, Zinzino Oy (Suomi), Zinzino AS (Norja) ja Zinzino ApS (Tanska), sekä lepäävinä ruotsalaisina tytäryhtiöinä PG Two AB, Poxian AB ja 2Think AB.

TIETOJA KONSERNIN TOIMINNASTA

Konsernin liikevaihto nousi päättyneellä tilikaudella 226,3 miljoonaan Ruotsin kruunuun (161,7 mSEK) ja tulos rahoituserien jälkeen oli 10,4 mSEK (5,3 milj. SEK). Tämä vastaa 40% liikevaihdon kasvua ja 95% tulosparannusta. .

Myynti jakautuu kahdelle tuotelinjalle, Zinzino Ruoka ja Zinzino Kahvi. Vuoden 2013 aikana Zinzino Kahvi nousi 140,9 miljoonaan ja Zinzino Ruoka 85,4 miljoonaan kruunuun

Zinzino on suoramyntiä, joka käyttää markkinointiin riippumattomia jälleenmyyjiä ja myy tuotteita provisioperusteisesti.

Zinzino on vuoden 2013 aikana kirjannut uusia jakelijasopimuksia 10 363 kpl (9812kpl) ja asiakassopimuksia 48 190 kpl (26 193 kpl).

Myyntin maantieteellinen jakautuminen vuoden 2013 aikana: Norja 30 %, Suomi 18 %, Tanska 13 %, Viro 11 %, Ruotsi 10 %, Islanti 8 %, Liettua 5 %, Latvia 5 % ja USA 0,2 %.

Myyntin kasvu markkinoittain vuonna 2013 verrattuna edelliseen vuoteen: Islanti 220 %, Latvia 176 %, Liettua 159 %, Viro 67 %, Suomi 41 %, Tanska 26 %, Norja 21 %, Ruotsi 2 %.

Markkinointianalyysi näyttää, että Norja jatkoi vahvimpana markkina-alueena 77,6 (62,1) mSEK kokonaismyynnillä. Nopeiten kasvava markkina-alue juuri avatun USA:n ohella oli Islanti, jonka liikevaihto oli 19,2 (6,0) mSEK ja Latvia 11,5 (4,3) mSEK liikevaihdolla. Ruotsin liikevaihto oli 25,5 (23,8) mSEK, Tanskan 34,0 (25,8) mSEK, Suomen 44,4 (31,0) mSEK, Viron 28,7 (17,1) mSEK ja Liettuan 13,1 (4,9) mSEK. USA:n myynti nousi vuoden viimeisenä kuukautena 0,5 miljoonaan kruunuun.

UUODEN MERKITTÄVIMMÄT TAPAHTUMAT

Toiminnan aloittaminen USA:ssa

Zinzino perusti vuoden 2013 aikana Zinzino LLC tytäryhtiön Yhdysvaltoihin.

Zinzino päätti jo aiemmin perustaa myyntikonttorin ja logistiikan USA:n maaperälle voidakseen tarjota markkinoille parhaan mahdollisen palvelun ja hallitakseen nopeaa kasvua.

Myyntikonttori sijaitsee Floridan Jupiterissa, jossa Zinzinon työntekijät hoitavat asiakaspalvelua ja partneri-tukea amerikkalaisille asiakkaille ja itsenäisille jälleenmyyjille. Logistiikka hoidetaan saman ulkopuolisen kumppanin toimesta kuin Euroopassakin. Logistiikan keskusvarasto sijaitsee Virginian Norfolkkissa.

Joulukuun alussa alkoi Zinzino Ruoka-tuotteiden myynti USA:ssa BalanceTest-, BalanceOil ja BalanceShake-tuotteilla. Myynti oli vuodenvaihteeseen mennessä levinnyt 23:een osavaltioon, mikä osoittaa suurta potentiaalia maantieteelliselle kasvuille ja myynnin kehittymiselle.

Zinzino on ensimmäisessä vaiheessa päättänyt keskittyä Zinzino Ruoka-tuoteryhmän myyntiin. Kahvi-tuoteryhmän tarkasta lanseerausajankohdasta Amerikan markkinoille ei olla vielä päätetty.

Logistiikan siirtäminen ulkopuoliselle kumppanille

Vuonna 2013 Zinzino lopetti oman varaston ja siirsi varaston ulkopuoliselle logistiikkakumppanille. Ratkaisuun päädyttiin, jotta pystyttiin mahdollistamaan nopean kasvun jatkuminen. Siirtymisen myötä kapasiteettia voidaan nostaa lyhyellä varoitusajalla. Prosessi on ollut laaja ja aiheutti merkittäviä investointeja IT-järjestelmiin. Logistiikka sujuu nyt hyvin ja Zinzino näkee ratkaisun tuovan suuria etuja tulevaisuudessa.

Keskipisteenä Zinzino Ruoka

Vuoden aikana uusi Zinzino Ruoka tuotelinja on ottanut keskeisen sijan toiminnasta. Yhtiö on yhdessä osittain omistamansa Bioactive Foods AS:n kanssa työskennellyt aktiivisesti tuotekehityksessä ja on vuoden aikana lanseerannut vaniljan makuisen Zinzino BalanceOilin sekä BalanceShaken. Zinzino Ruoka-tuoteryhmässä myytävä BalanceOil on ylivoimaisesti suosituin artikkeli useimmilla Zinzinon markkinoilla. BalanceShake sisältää muiden ravinteiden lisäksi BalanceOilia jauheena. BalanceShake on ollut merkittävä syy myynnin kasvuille mm. Islannissa, jossa kasvu oli Zinzinon markkinoiden kolmanneksi suurinta. Tämän lisäksi Zinzino toi tuotelinjaan lisätarvikkeita kuten Zinzino Smoothie Makerin ja Zinzino Shake pullon.

Tiivistettynä, vuonna 2013 Ruoka-tuotelinjan myynti nousi 85,4 miljoonaan kruunuun, mikä vastaa 38 % koko tuoteliikevaihdesta. Neljännessä vuosineljänneksellä Zinzino Ruoka toi jo 50% nettoliikevaihdesta ja sama trendi jatkui vuoden 2014 alussa.

Lopputuloksena on, että uusi Ruoka-tuotelinja kasvatti yrityksen bruttokatetta suhteessa enemmän kuin Zinzino Kahvi. Vuoden 2013 aikana Zinzinon kokonaisvoittomarginaali nousi 24%:sta 28%:iin.

Zinzino Kahvin myynti jatkoi vakaata kasvua

Zinzinon kohtikahvilakonsepti, joka oli aiemmin konsernin ainoa tuotelinja, on nimetty vuoden 2012 lopun jälkeen ”Zinzino Kahviksi”.

Tuotelinjan pääasialliset tuotteet ovat helppohoitoiset ja laadukkaat espressolaitteet niihin kuuluvine espressopodeineen. Yhdessä muiden Zinzino Kahvi-tuotteiden kanssa, kuten maidonvaahdotin ja konfehdit, on asiakkaalla mahdollisuus luoda upea kahvilakokemus omassa keittiössään.

Tänään Zinzino tarjoaa asiakkailleen seitsemää erilaista espressolaitetta eri hintaluokissa ja 25 erilaista kahvi- ja teelaatua. Lajitelmassa on myös useita reilun kaupan tuotteita kuten kahvia, teetä ja sokeria. Zinzino Kahvin menestysresepti rakentuu paitsi laadukkaista tuotteista, myös uniikkiin konseptiin toimittaa kahvia jatkotilauksella. Kun asiakas tekee jatkotilauksen, hän voi ostaa espressolaitteen alennettuun hintaan. Kahvi toimitetaan helposti ja mukavasti asiakkaalle postitse joka toinen kuukausi.

Zinzino Kahvin vakaa kasvu perustuu tuotteiden ja tarjonnan jatkuvaan kehittämiseen, sekä Zinzino tavaramerkin tunnettuuden rakentamiseen kotikahvilamarkkinoilla. Kasvava kotikahvilatrendi yhdessä Zinzinon myyntikonseptin kanssa antavat hyvät edellytykset saavuttaa merkittävä markkinaosuus kahvituotesegmentissä.

Asiakas keskipisteenä

Zinzino on vuoden 2013 aikana jatkanut vahvaa keskittymistä asiakastytyväisyyden kasvattamiseen. Yrityksen asiakas- ja myyntitukeen on tehty panostuksia mm. kasvattamalla palkattujen työntekijöiden määrää osastoilla, kuten myös ottamalla käyttöön uusi asiakaspalvelun puhelinjärjestelmä. Tämä on johtanut korkeampaan palvelutasoon, mikä on nostanut aktiivisten asiakkaiden määrää ja vähentänyt asiakkaiden hävikkiä. Myös myyntiverkoston palkkiojärjestelmään on tehty päivityksiä, joiden tavoite on tuottaa tyytyväisempiä ja pitkäaikaisempia asiakassuhteita. Toimenpiteet ovat olleet onnistuneita ja aktiivisten asiakkaiden määrä on kasvanut tasaisesti.

LIIKETOIMINTAMALLI JA MARKKINOINTISTRATEGIA

Zinzinon liiketoiminnan ydin on markkinointi ja myynti. Itsenäisten edustajien verkosto ja markkinoilla toimivat myyntitiimit markkinoivat Zinzinon tuotteita suoraan kuluttajille, kun taas yhtiön oma markkinointityö on kohdistettu enemmänkin järjestämään myyjille heidän tarvitsemansa työkalut.

Markkinointityö perustuu pääasiallisesti tuoteinformaation ja kampanjaesitteiden tarjoamiseen, perusteelliseen koulutukseen, samoin kuin tehokkaaseen tietovirtaan sosiaalisen median ja muiden sähköisten viestimien kautta.

Yhtiön johto käy tiivistä keskustelua niin kutsutun ”johtajaneuvoston” kanssa, joka koostuu myyntiverkoston edustajista. Tämä on molemmin puolin korkealle arvostettu toimintamalli ja säännölliset tapaamiset ryhmän kesken ovat osoittautuneet olevan tärkeä osa kehittymistä.

Zinzinon Tuote- ja myyntiosasto työskentelee jatkuvasti uusien mielenkiintoisten projektien parissa yhdessä Rombouts & Malongon sekä BioActive Foodsin tuotekehitystiimien kanssa. Eturintamassa pidettävä tuotekehitys vahvistaa Zinzinon asemaa markkinoilla

ORGANISAATIO JA TEHOSTAMISTOIMENPITEET

Zinzino on vuoden aikana tehnyt työtä virtaviivaistaakseen liiketoimintansa eri osia sekä rutiineja jatkaakseen liikevaihdon kasvattamista vakaalla ja suunnitellulla tavalla

Organisaatiota vahvistettiin lisäresurssein lähes kaikilla Göteborgin pääkonttorin osastoilla. Vuonna 2013 avattiin myös paikallinen toimisto Yhdysvaltoihin Floridaan, jonne Zinzino on palkannut operatiivisen johtajan USA:n markkinoille sekä kaksi asiakaspalvelutyöntekijää.

Kuten aiemmin todettiin, Zinzino on vuoden aikana siirtänyt logistiikkatoiminnot ulkopuoliselle kumppanille tehostaakseen tulevaisuuden kasvua. Reklamaatiot ja palautuskäytännöt säilyvät sisäisesti yhtiöllä.

TALOUDELLINEN ASEMA

Vuoden vaihteessa 2013/2014 oli konsernin oma pääoma 21,6 mSEK (12,4 mSEK), rahavarat 10,9 mSEK (16,5 mSEK) ja omavaraisuusaste 38 % (26 %). Pääoman sitoutuminen varastoon on noussut 28,4 mSEK (15,4). Nousu johtuu kausiluonteisesti kasvaneesta Zinzino Ruoka-tuotteiden varastosta ja sen uusien tuotteiden lanseerauksesta. Toinen merkittävä syy on USA:n markkinoiden paikallinen varasto. Nousu voidaan nähdä tilapäisenä ja normaalina varastotasona nykyisellä, joka on noin 20 mSEK. Pääosa espresso-tuotteisiin liittyvästä ylivarastosta on myyty vuoden aikana loppuun.

Oma pääoma emoyhtiössä Zinzino AB:ssä oli 21,5 mSEK joka antaa 96 %:n omavaraisuusasteen. Zinzinolla on myönteinen verotuksellinen tilanne koska Zinzino Nordic AB:llä ja Zinzino AB:llä on käyttämättöminä tappiovähennyksiä 100 mSEK. Laskennallista verosaamista ei ole kirjattu.

RISKIT JA ULKOISET TEKIJÄT JOTKA VOIVAT VAIKUTTAA KASVUUN

Hallitus on keskustellut jatkuvasti kasvuun vaikuttavista maailmanlaajuisista riskeistä. Suurin riski on kuitenkin oman henkilökunnan kyvyssä hallita kustannuksia vahvan kasvun tilanteessa.

Ostojen suunnittelu on haasteellista nopean kasvun vaiheessa. Johto työskenteleekin aktiivisesti ennustaakseen sisäänostoja ja optimoidakseen varastoa, jotta kysyntä voidaan tyydyttää tehokkaasti ja silti välttää liian suuren pääoman sitoutumista varastoon.

Edelleen prioriteettina on kehittää IT-resursseja korkeamman kasvun mahdollistamiseksi. Yhtiö työskentelee aktiivisesti myös optimoidakseen ja jakaakseen resurssejaan parhaalla mahdollisella tavalla.

Myös kyky palkata oikeaa henkilökuntaa lyhyellä varoitusajalla on tärkeä. Kilpailijoiden innovaatiot ja tuotekehitys tuovat Zinzinolle riskejä. Hallitus toteaa kuitenkin, että Rombouts & Malongon tuotevalikoima sekä uusi tuotelinja Zinzino Ruoka/Balance tekevät yhtiöstä edelleen hyvin kilpailukykyisen.

TULEVAISUUDEN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Zinzinon hallitus julkaisee taloudelliset tavoitteet ja avainluvut, jotka yhtiö aikoo saavuttaa tulevina vuosina:



Jakson 2014-2016 aikana tulee myynnin keskimääräisen kasvun olla vähintään 25% ja nettomarginaalin nousta 6%:iin.



Osingonjakopolitiikka on 30% nettotuloksesta niin pitkään kuin maksuvalmius ja omavaraisuus sen sallivat.



Vuodelle 2014 ennustamme, että nettoliikevaihto ylittää 290 mSEK, joka vastaa vähintään 28%:n kasvua.



Nettomarginaalin odotetaan nousevan yli 4%.

& OMISTUSSUHTEET OSAKEKEHITYS

Zinzino AB on 20.9.2010 lukien noteerattu Aktietorgetin listalla. Vuoden 2013 aikana käytiin kauppaa 4 583 656 (8 032 473) osakkeella 3674 kauppatahtumassa (6670). Yhtiöllä on tänään 969 (1003) omistajaa (ilman ulkomaisia omistajia), jotka omistavat 27082770 osaketta.

OSAKEPÄÄOMA

Yhtiön kaikista 27082770 osakkeesta A-osakkeita on 6113392 kpl. Vain B-osake noteerataan Aktietorget listalla, ISIN-koodilla SE0002480442.

Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2013:

Omistaja	A-osakkeiden määrä	B-osakkeiden määrä	Osuus äänistä	Osuus pääomasta
Örjan Saele yhtiönsä kautta ja perhe	4 123 397	4 712 761	55,96%	32,63%
Peter Sörensen yhtiönsä kautta	1 809 995	2 019 805	24,51%	14,14%
Muut omistajat	180 000	14 236 812	19,53%	53,23%
Yhteensä	6 113 392	20 969 378	100,00%	100,00%

Ilmoitetut sisäpiiriomistukset vuoden vaihteessa:

Nimi	Osake	Osake	2013	2012
Örjan Saele	ZZ A	ZZ A	4 123 391	4 123 391
Örjan Saele	ZZ B	ZZ B	4 712 761	4 615 596
Staffan Hillberg	ZZ B	ZZ B	234 656	250 000
Staffan Hillberg	ZZ KO	ZZ KO	45 000	45 000
Hans Jacobsson	ZZ B	ZZ B	424 215	406 900
Hans Jacobsson	ZZ KO	ZZ KO	45 000	45 000
Henrik Schultz	ZZ B	ZZ B	10 000	10 000
Henrik Schultz	ZZ KO	ZZ KO	30 000	30 000
Cecilia Halldner	ZZ B	ZZ B	30 000	30 000
Carin Andersson	ZZ B	ZZ B	21 082	21 082
Björn Flintberg	ZZ B	ZZ B	32 500	32 500
Dag Pettersen	ZZ B	ZZ B	180 000	180 000
Dag Pettersen	ZZ KO	ZZ KO	1 460 000	1 460 000
Fredrik Nielsen	ZZ KO	ZZ KO	30 000	30 000

KURSSIKEHITYS KAUPANKÄYNNIN ALUSTA LUKIEN



Vuoden 2013 aikana tehtiin yhteensä 3674 osakekauppaa, joissa vaihdettiin yhteensä 4.583.656 osaketta. Vuoden ensimmäisen päivän kurssi päättyi tasoon 6,70 SEK ja vuoden viimeinen 6,40 SEK. Tämän vuoden huippunoteeraus saavutettiin 16.1.2013 tasoon 10,10 SEK. Alin kurssi 5,00 SEK noteerattiin 19.4.2013.

Keskimääräinen kauppaa oli 1247 osaketta keskimääräisellä 7,25 SEK.

OPTIO-OHJELMA

ZinZinolla on laadittuna kaksi merkintäoptio-ohjelmaa:

Loppuvuodesta 2012 toteutettiin optio-ohjelma, jossa annettiin 2 100 000 merkintäoptiota **konsernijohton avainhenkilöille sekä myyntiverkostolle**. Syynä poiketa osakkeenomistajien etuoikeudesta merkitä osakkeita oli se, että yritys piti merkittävänä luoda pysyviä kannustimia johtohenkilöille, joita pidetään olennaisina ajatellen yhtiön tulevaa kehitystä. Hallitus katsoi, että merkintäoptio-ohjelma, joka ei rasita yhtiön maksuvalmiutta, oli edullisin tapa yhtiölle ja yhtiön omistajille.

Edellä mainitun osto-option haltijoilla on oikeus merkitä uusia osakkeita 1.8.2012 ja 1.11.2016 välisenä aikana yhden uuden nimellisarvoltaan 0,1 SEK olevan osakkeen, merkintäkurssilla 2 SEK / osake.

ZinZino on aiemmin antanut 2.500.000 optiota **Partner Rewards AB:lle**. Kukin optio antaa haltijalleen oikeuden merkitä yhden uuden ZinZino AB:n 0,1 SEK nimellisarvoisen osakkeen merkintähintaan 5 SEK / osake. Osakemerkintä tulee tapahtua 1.8.2010- 1.12.2014. Optio-ohjelman tarkoituksena on antaa Partner Rewards AB:n omistajille työkalu palkita ZinZinon myyntiverkoston edustajia sekä Ruotsissa että Ruotsin ulkopuolella. Osakkeiden merkintäaika optio-oikeuksilla on välillä 1.8.2010-1.12.2014. Partner Rewards Ab toimii Örjan Saelen valvomana.

TULOS JA TALOUDELLINEN ASEMA

Määrä tuhatta SEK	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Liikevaihto	226 308	161 651	0	0
Tulot yhteensä	254 531	177 164	0	0
Tulos rahoituserien jälkeen	10 377	5 317	-621	-693
Liikevoittoprosentti	4,1%	2,9%	neg	neg
Voittomarginaaliprosentti	3,5%	2,6%	neg	neg
Oman pääoman tuotto prosentti	41,8%	37,10%	neg	neg
Taseen loppusumma	56 807	47 423	22 465	22 632
Omavaraisuusaste	38,0%	26,11%	95,6%	97,8 %

KESKEISET MÄÄRITELMÄT:

Liikevoittoprosentti	Liikevoitto / Tuotot yhteensä
Voittomarginaaliprosentti	Nettotulos / Tuotot yhteensä
Oman pääoman tuotto prosentti	Tilikauden voitto / Oma pääoma
Omavaraisuusaste	Oma pääoma / Taseen loppusumma

EHDOTUS VOITONJAOKSI (SEK)

Yhtiökokous esittää seuraavasti:

Zinzino AB	Kruunua
Kertyneet voittovarot	19 423 699
Tilikauden tulos	-621 122
Oma vapaa pääoma	18 802 577

Hallitus ehdottaa, että yhtiön voittovarot käsitellään seuraavasti:

	Kruunua
Osakkeenomistajille jaetaan 0,10 kruunua osakkeelta	2 708 277
Seuraavalle tilikaudelle siirretään	16 094 300
Yhteensä	18 802 577

Hallitus uskoo, että ehdotettu osingonjako ei estä yhtiötä selvitytmästä velvoitteistaan lyhyellä ja pitkällä aikavälillä eikä myöskään estä tarvittavia investointeja. Ehdotettu osingonjako voidaan perustella sen mukaan, mitä Osakeyhtiölain 17 luvun 3 § 2-3 momentti (varovaisuusperiaate) sanoo.

Yhtiön tilikaudelta tarkastettu kirjanpito rahoituksen ja pääoman käytön osalta näkyy seuraavista taloudellisista raporteista.

TULOSLASKELMA

KUSTANNUSJAKAUMA	Huomautus	Konserni		Emoyhtiö	
		2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31	2013-01-01 2013-12-31	2012-01-01 2012-12-31
Summat tuhatta SEK					
Liikevaihto	1, 2	226 308	161 651		
Muut tuotot	3	28 222	15 513		
Kokonaistulot		254 531	177 164	0	0
Materiaalit ja palvelut					
Ostot	2	-69 999	-57 028	-	-
Myytyihin tuotteisiin liittyvät kustannukset		-113 577	-77 381	-	-
Muut ulkoiset kustannukset	4, 5	-35 166	-16 917	-621	-736
Henkilöstökulut	6	-23 556	-19 384	-	-
Poistot	7	-735	-397	-	-
Liiketoiminnan muut kulut	3	-1 028	-792	-	-
Kokonaiskustannukset		-244 060	-171 899	-621	-736
LIIKEVOITTO		10 470	5 265	-621	-736
Rahoitustuotot ja kulut					
Korkotuotot		46	76	-	44
Muut rahoitustuotot		2	-	-	-1
Korkokulut		-141	-24	-	-
Rahoitustuotot ja kulut yhteensä		-93	52	0	43
VOITTO RAHOITUSERIEN JÄLKEEN		10 377	5 317	-621	-693
VOITTO ENNEN VEROJA		10 377	5 317	-621	-693
Tuloverot	8	-554	-351	-	-
Vähemmistön osuus nettotuloksesta		-796	-366		
TILIKAUDEN VOITTO		9 027	4 600	-621	-693

TASE

Summat tuhatta SEK	Huomautus	Konserni		Emoyhtiö	
		2013-12-31	2012-12-31	2013-12-31	2012-12-31
VASTAAVAA					
PYSYVÄT VASTAAVAT					
Aineettomat hyödykkeet					
Aineettomat hyödykkeet	9	3 498	2 450	-	-
Aineettomat hyödykkeet yhteensä		3 498	2 450	-	-
Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet					
Koneet ja kalusto	10	977	843	-	-
Koneet ja kalusto yhteensä		977	843	-	-
Rahoitusvarat					
Muut pitkäaikaiset arvopaperiomistukset		3 616	3 606	3 617	3 606
Osuudet tytäryhtiöiden osakkeista	11	-	-	18 768	18 512
Rahoitusvarat yhteensä		3 616	3 606	22 385	22 118
VARAT YHTEENSÄ		8 091	6 899	22 385	22 118
VAIHTUVAT VASTAAVAT					
Vaihto-omaisuus					
Valmiit tuotteet		24 638	14 044	-	-
Ennakot tavarantoimittajille		3 777	1 363	-	-
Vaihto-omaisuus yhteensä		28 415	15 407	-	-
Lyhytaikaiset saamiset					
Myyntisaamiset		683	241	-	-
Saamiset saman konsernin yrityksiltä		-	-	-	384
Muut saamiset		3 047	1 051	15	24
Siirtosaamiset ja maksetut ennakot	12	5 042	6 564	-	38
Verosaamiset		605	788	-	-
Lyhytaikaiset varat yhteensä		9 377	8 644	15	446
Rahavarat		10 923	16 473	65	68
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ		48 716	40 524	80	514
VARAT YHTEENSÄ		56 807	47 423	22 465	22 632

TASE

Summat tuhatta SEK	Huomautus	Konserni		Emoyhtiö	
		2013-12-31	2012-12-31	2013-12-31	2012-12-31
OMA PÄÄOMA	13				
Sidottu oma pääoma					
Osakepääoma		2 708	2 708	2 708	2 708
Sidottu oma pääoma yhteensä		-	-	2 708	2 708
Kertyneet voittovarot					
Edellisten tilikausien voitto		9 878	5 076	19 424	20 117
Tilikauden voitto		9 027	4 600	-621	-693
Kertynyt voitto/ tappio yhteensä		-	-	18 803	19 424
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ		21 613	12 384	21 511	22 132
VÄHEMMISTÖOSUUS					
Vähemmistöosuus		1 268	472	-	-
VÄHEMMISTÖOSUUS YHTEENSÄ		1 268	472	-	-
VELAT					
Pitkäaikaiset velat					
Muut pitkäaikaiset velat		277	277	277	277
Pitkäaikaiset velat yhteensä		277	277	277	277
Lyhytaikaiset velat					
Ostovelat		6 208	11 559	20	-
Velat saman konsernin yrityksille		-	-	582	25
Shekkiluottotilit	14	400	-	-	-
Muut velat	15	18 539	14 475	36	36
Siirtovelat	16	8 501	8 256	40	162
Lyhytaikaiset velat yhteensä		33 649	34 290	677	223
VELAT YHTEENSÄ		34 926	34 567	954	500
OMA PÄÄOMA, VÄHEMMISTÖ JA VELAT		56 807	47 423	22 465	22 632
Maksetut vakuudet	17	6 500	3 400	NONE	3 000
Vastuositoumukset		NONE	NONE	NONE	NONE

KASSAVIRTALASKELMA

Summat tuhatta SEK	Konserni		Emoyhtiö	
	2013-01-01	2012-01-01	2013-01-01	2012-01-01
	2013-12-31	2012-12-31	2013-12-31	2012-12-31
Liiketoiminnan rahavirta				
Liikevoitto	10 470	5 265	-621	-736
Poistot / arvonalentumiset	735	397	-	-
	11 205	5 662	-621	-736
Korkotuotot	48	76	-	44
Korkokulut	-141	-24	-	-
Maksetut verot	-554	-351	-	-
Liiketoiminnan kassavirta ennen käyttöpääoman muutosta	10 558	5 363	-621	-692
Käyttöpääoman muutoksen kassavirta				
Vaihto-omaisuuden Lisäys (-)/vähennys (+)	-13 008	-10 301	-	-
Lyhytaikaisten saamisten Lisäys (-)/vähennys (+)	-809	-6 574	434	-331
Lyhytaikaisten velkojen Lisäys (+)/vähennys (-)	-565	20 209	455	-59
Liiketoiminnan kassavirta	-3 824	8 697	268	-1 082
Investointitoiminta				
Investoinnit rahoitusvaroihin	-11	-3 779	-	-3 805
Investoinnit aineettomiin hyödykkeisiin	-1 534	-1 310	-271	-
Investoinnit aineellisiin hyödykkeisiin	-383	-422	-	-
Investointitoiminnan kassavirta	-1 928	-5 511	-271	-3 805
Rahoitustoiminta				
Pääomasijoitukset	-	-	-	-
Konserniavustus	-	-	-	-
Optiojako	0	4	0	4
Rahoitustoiminnan kassavirta	0	4	0	248
VUODEN KASSAVIRTA	-5 752	3 190	-3	-4 883
Rahavarat tilikauden alussa	16 473	13 322	68	4 951
Rahavarojen kurssierot	-202	39	-	-
Rahavarat tilikauden lopussa	10 923	16 473	65	68
Rahavarojen muutos	-5 752	3 190	-3	-4 883

LISÄTIEDOT

YLEISET LISÄTIEDOT

ARVOSTUS JA PERIAATTEET

Sovellettu tilinpäätöslain ja Kirjanpitolautakunnan antamia laskentaperiaatteita, lausuntoja ja yleisiä neuvoja. Kirjanpitolain ja kirjanpitolautakunnan ohjeiden puuttuessa on noudatettu tilintarkastajien neuvoja ja suosituksia ja tarvittaessa pyydetty lausuntoja. Tästä mainitaan erikseen alla. Periaatteena on, että luvut ovat verrannollisia edelliseen tilikauteen.

KONSERNIN TILINPÄÄTÖS

Konsernitilinpäätös sisältää emoyhtiön sekä tytäryhtiöt, joissa emoyhtiöllä on suoraan tai välillisesti edustettuna 50% omistus tai sopimukseen perustuva määräysvalta osakkuusyriyksestä, jossa vähintään 20%:n omistusosuus yhtiöstä tai on muutoin huomattava vaikutusvalta ilman tytäryhtysuuhdetta.

Konsernitilinpäätös on laadittu hankintameno-menetelmällä. Tämä tarkoittaa sitä, että tytäryhtiön varat ja velat kirjataan hankinta-arvoon, joka muodostuu osakkeiden kauppahinnasta. Kauppahinnan ja yhtiön oman pääoman erotus on liikearvoa. Konsernin oma pääoma sisältää emoyrityksen oman pääoman ja tytäryhtiön oman pääoman osan joka on muodostunut sen jälkeen kun tytäryhtiö on hankittu.

Ulkomaisten tytäryhtiöiden tilinpäätökset käsitellään nykyisellä menetelmällä. Tämä tarkoittaa sitä, että varat ja velat on muunnettu tilinpäätöspäivän kurssiin ja tuloslaskelmat muunnetaan tilikauden aikana laskettavaan keskimääräiseen valuuttakurssiin. Erät, jotka sisältyvät omaan pääomaan, lasketaan hankinta-ajankohdan kursilla. Mahdolliset kurssierot kirjataan suoraan konsernin omaan pääomaan. Katteet eliminoidaan kokonaisuudessaan .

TULOUTUSPERIAATTEET

Tuotot tavaroiden myynnistä ja palveluista tuloutetaan toimituksen yhteydessä. Liikevaihto käsittää myynnin arvon vähennettynä arvonalisäverolla ja alennuksilla.

KORKO

Korkotuotot kirjataan sitä mukaa kun ne erääntyvät.

LEASING

Konsernin operatiiviset taloudelliset sopimukset eli leasingvuokrat kirjataan kuluksi tuloslaskelmaan.

TULOVERO

Konsernin verot tai verotuotot, siirrettävät verot sekä verot intressiyhtiöiden voitto-osuuksista esitetään todellisena verona.

Todellinen vero on vero, joka lasketaan kunkin maan verolainsäädännön mukaisesti tilikauden verotettavasta tuloksesta. Tämä laskennallinen vero lasketaan lähtökohtaisesti tilintarkastettujen varojen ja velkojen kirjanpitoarvon erotuksesta. Tappiot huomioidaan vain siltä osin kuin on todennäköistä, että tappiovähennyksiä on mahdollisuus hyödyntää lähitulevaisuudessa. Kaikki verovelat / saamiset arvostetaan nimellisarvoon ja tehdään verosäännösten ja -ohjeiden mukaisesti

SAAMISET

Saamiset on arvostettu alimman arvon periaatteella ja määrään, joka odotetaan saatavan. Saamiset ja velat ulkomaisessa valuutassa arvostetaan tilinpäätöspäivän kurssiin. Kurssivoitot- ja tappiot liiketoiminnan saamisten ja velkojen osalta sisältyvät liikevoittoon. Voitot ja tappiot rahoitusvaroista ja veloista esitetään rahoituserissä.

VAIHTO-OMAISUUS

Vaihto-omaisuus arvostetaan hankintamenoarvolla ja first in- first out (FIFO)-menetelmällä. Tämä tarkoittaa, että omaisuus arvostetaan alimpaan käypään arvoon. Epäkurantti vaihto-omaisuus on otettu huomioon vähennyksenä.

KÄYTTÖOMAISUUS

Käyttöomaisuus arvostetaan hankintamenoon vähennettynä kertyneillä poistoilla. Poistot tehdään systemaattisesti odotetun käyttöiän periaatteella seuraavasti:

Koneet ja kalusto	20% vuodessa
Aineettomat hyödykkeet	20 % vuodessa

KASSAVIRTALASKELMA

Kassavirtalaskelma on laadittu käyttäen epäsuoraa menetelmää. Esitetty kassavirtalaskelma sisältää ainoastaan merkinnät sisään tai ulos menevistä maksuista.

TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT

Huomautus 1 SEGMENTTIRAPORTOINTI

Segmenttijako perustuu konsernin sisäiseen raportointiin, joka perustuu maantieteelliseen alueeseen.

Myynti Pohjoismaissa muodostaa noin 79 % kokonaisliikevaihdosta. Toimintakertomus esittää liikevaihdon maantieteellisen jakautumisen.

Huomautus 2 OSTOT JA MYYNIT KONSERNIYHTIÖIDEN VÄLILLÄ

Tämän vuoden myynnistä muodostuu, 0 (0) tuhatta SEK myynnistä muille konsernin yrityksille. Vuoden ostoista, 0 (0) tuhatta SEK konsernin muilta yrityksiltä.

Huomautus 3 KURSSIEROT

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Kurssivoitto	2 556	772	-	-
Kurssitappio	-1 028	-917	-	-
Yhteensä	1 528	-145	-	-

Huomautus 4 LEASING

Vuoden aikana allekirjoitettiin kaksi uutta vuokrasopimusta ajoneuvoista ja myös sopimukset laajennettavasta puhelinvaihteesta

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Vuoden sisällä erääntyvät	501	223	-	-
Viiden vuoden kuluessa erääntyvät	951	572	-	-
Yhteensä	1 452	795	-	-

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Vuoden aikana maksetut leasing-kulut	452	96	-	-
Yhteensä	452	96	-	-

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
PricewaterhouseCoopers AB				
Tilintarkastustoimeksianto	447	340	40	40
PricewaterhouseCoopers AS (NO)				
Tilintarkastustoimeksianto	72	56	-	-
Muut palvelut	19	-	-	-
PricewaterhouseCoopers Aps (DK)				
Tilintarkastustoimeksianto	10	10	-	-
Muut palvelut	48	48	-	-
PricewaterhouseCoopers Oy (FI)				
Tilintarkastustoimeksianto	42	17	-	-
PricewaterhouseCoopers Ehf (IS)				
Tilintarkastus kokonaisuudessaan	6	1	-	-
Tilintarkastustoimeksianto				
Yhteensä	626	472	40	40

HUOM 6 HENKILÖSTÖ JA HENKILÖSTÖKUSTANNUKSET

Palkat ja muut palkkiot	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Palkat ja palkkiot	17 541	14 253	-	-
- josta hallituksen ja toimitusjohtaja palkkio	2 697	2 881	*	*
- Josta bonukset	624	870	-	-
Lakien ja sopimusten mukaiset sosiaaliturvamaksut	5 515	4 769	-	-
- josta hallituksen ja toimitusjohtajan osuus	499	846	-	-
Palkoista maksettavat eläkekustannukset	946	699	-	-
- josta hallituksen ja toimitusjohtajan osuus	-	-	-	-
Yhteensä	23 056	19 005	-	-

Palkat ja palkkiot jaettuna maittain	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Ruotsi				
Palkat ja palkkiot	17 016	13 895	-	-
- joista hallituksen ja toimitusjohtajan osuus	2 238	2 536	-	-
Ruotsi yhteensä	17 016	13 895	-	-
Norja				
Palkat ja palkkiot	459	345	-	-
- joista hallituksen ja toimitusjohtajan osuus	459	345	-	-
Norja yhteensä	459	345	-	-
Yhdysvallat				
Palkat ja palkkiot	52	-	-	-
- joista hallituksen ja toimitusjohtajan osuus	-	-	-	-
USA yhteensä	52	-	-	-
Liettua				
Palkat ja palkkiot	15	13	-	-
- joista hallituksen ja toimitusjohtajan osuus	-	-	-	-
Liettua yhteensä	15	13	-	-
Yhteensä	17 541	14 253	-	-

* TOIMITUSJOHTAJAN EHDOT

Irtisanomisaika yhtiön puolelta on kuusi kuukautta. Toimitusjohtajan puolelta tehty irtisanomisaika on kuusi kuukautta. Kuukausipalkka on 139000 SEK ja eläke-ehdot yrityksen yleisten ehtojen mukaisesti. Toimitusjohtajan vuoden 2013 bonus on 624000 SEK. Palkka maksetaan yhtiöistä Zinzino Nordic AB ja Zinzino AS .

Henkilöstön keskimääräinen lukumäärä	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Naisia	38	23	-	-
Miehiä	14	15	-	-
Henkilöstön keskimääräinen lukumäärä	52	38	-	-

Vuoden aikana on Ruotsin myyntiorganisaatiosta 453 (445) yksityishenkilöä saanut korvauksen palkan muodossa. Koska Zinzino ei pysty vaikuttamaan heidän työaikaansa eikä työn laajuuden suunnitteluun, korvaus maksetaan ainoastaan provisiona liikevaihdosta koska laskenta kokopäiväisten työntekijöiden perusteella ei ole mahdollista.

Näille on palkkaa maksettu konsernissa 511000 (683000) SEK.

Sukupuolijakauma yritysjohdossa	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Hallituksen jäsenet	24	22	4	4
- Joista naisia	1	1	1	1
- Joista miehiä	23	21	3	3
Toimitusjohtajat	1	1	1	1
- Joista naisia	-	-	-	-
- Joista miehiä	1	1	1	1
Muu johto	6	5	5	5
- Joista naisia	2	2	2	2
- Joista miehiä	4	3	3	3
Naisten kokonaismäärä	3	3	3	4
Miesten kokonaismäärä	28	25	7	6
Yhteensä	31	28	10	10

Huomautus 7 POISTOT

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Aineettomat hyödykkeet	486	224	-	-
Vaihto-omaisuus	249	173	-	-
Yhteensä	735	397	-	-

Huomautus 8 VEROT

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Kauden verotettavaan tuloon perustuvat	554	351	-	-
Yhteensä	554	351	-	-

Huomautus 9 AINEETTOMAT HYÖDYKKEET

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Hankinta-arvo tilikauden alussa	2 673	1 364	-	-
Hankinnat tilikauden aikana	1 534	1 309	-	-
Hankinta-arvo tilikauden lopussa	4 207	2 673	-	-
Poistot	-224	-	-	-
Tilikauden lisäykset	-	-	-	-
Tilikauden poistot	-486	-224	-	-
Kertyneet poistot	-710	-224	-	-
Suunnitelman mukainen jäännösarvo	3 498	2 450	-	-

Huomautus 10 KONEET JA KALUSTO

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Hankinta-arvo tilikauden alussa	2 988	2 566	-	-
Hankinnat tilikauden aikana	383	422	-	-
Myynti tilikauden aikana	0	0	-	-
Hankinta-arvo tilikauden lopussa	3 371	2 988	-	-
Jäännösarvo	-2 145	-1 972	-	-
Tilikauden lisäykset	0	0	-	-
Tilikauden poistot	-249	-173	-	-
Kertyneet poistot	-2 394	-2 145	-	-
Suunnitelman mukainen jäännösarvo	977	843	-	-

	Emoyhtiö	
	2013	2012
Hankinta-arvo tilikauden alussa	18 512	18 313
Zinzino Nordic osakkeiden hankinta	257	173
Zinzino UAB hankinta	-	26
Hankinta-arvo tilikauden lopussa	18 768	18 512

Tytäryhtiön nimi	Osuus %	Äänet %	Organisaatiotunnus	Paikkakunta
Zinzino AB	93%	97%	556646-5893	Göteborg
Zinzino OÜ	100%	100%	302606327	Tallinna
Zinzino UAB	100%	100%	12057494	Vilna
Zinzino SIA	100%	100%	40103529390	Riika
Zinzino Ehf	100%	100%	580511-0660	Reykjavik
Zinzino LLC	100%	100%	90-0992153	Jupiter, FL

Zinzino Nordic AB: n kokonaan omistamat tytäryhtiöt:

			2013	2012
Erittely tytäryhtiöistä	Omistusosuus	Osuus äänivallasta	Kirjanpitoarvo	Kirjanpitoarvo
	i %	i %		
Zinzino Sweden 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

Tytäryhtiön nimi	Organisaatiotunnus	Paikkakunta
Zinzino Sweden AB	556646-5869	Göteborg
Zinzino ApS	27266940	Kööpenhamina
Zinzino AS	986028269	Oslo
Zinzino Oy	1825505-2	Helsinki
Poxian AB	556655-2658	Göteborg
PGTwo AB	556639-0513	Göteborg
2 Think AB	556667-3983	Göteborg

Huomautus 12 MAKSETUT ENNAKOT

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Ennakkoon maksetut vuokrat	512	414	-	-
Ennakkoon maksetut tavarat	-	-	-	-
Ennakkoon maksetut muut kulut	1 304	2 387	-	38
Luottokorttisaamiset	3 226	3 763	-	-
Yhteensä	5 042	6 564	-	38

Huomautus 13 OMA PÄÄOMA**OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSET EMOYHTIÖSSÄ**

Emoyhtiö	2013			2012		
	Osakepääoma	Vapaa pääoma	Oma pääoma yhteensä	Osakepääoma	Vapaa pääoma	Oma pääoma yhteensä
Saldo tilikauden alussa	2 708	19 424	22 132	2 708	20 117	22 825
Tilikauden tulos		-621	-621		-693	-693
Saldo tilikauden lopussa	2 708	18 803	21 511	2 708	19 424	22 132

OSAKEPÄÄOMA

Yhtiön kaikista 27082770 osakkeesta A-sarjan osakkeita on 6113392 kpl.

OSAKEPÄÄOMAN KEHITYS

Vuosi	Tapahtuma	Osakkeiden lukumäärä	Osakkeiden lisäys	Osakepääoma	Kiinteä osakepääoma
2007	Yhtiöittäminen	37 000 000	37 000 000	100 000	100 000
2007	Uusmerkintä	37 803 188	74 803 187	102 069	202 069
2008	Maksuton osakeanti	0	0	545 963	748 032
2008	Uusemissio	12 476 963	87 280 150	124 770	872 802
2009	Uusemissio	135 022 681	222 302 831	1 350 227	2 223 029
2010	Uusemissio	48 524 869	270 827 700	485 248	2 708 277
2010	Käänteinen splittaus	-243 744 930	27 082 770	0	2 708 277
		27 082 770		2 708 277	

KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSET

Konserni	2013			2012		
	Osakepääoma	Vapaa pääoma	Oma pääoma yhteensä	Osakepääoma	Vapaa pääoma	Oma pääoma yhteensä
Saldo tilikauden alussa	2 708	9 676	12 384	2 708	5 283	7 991
Konsernin lisäys omaan pääomaan		202	202		-207	-207
Tilikauden tulos		9 027	9 027		4 600	4600
Saldo vuoden lopussa	2 708	18 905	21 613	2 708	9 676	12 384

HUOMAUTUS 14 SHEKKITILILUOTTO

Myönnetty shekkililulotto konsernissa 5 mSEK (3 mSEK) ja emoyhtiössä 0 SEK (0 SEK).

HUOMAUTUS 15 MUUT VASTUUT

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
ALV velka	2 286	2 866	-	-
Ennakonpidätysvelka henkilökunta	351	317	-	-
Pakolliset sosiaaliturvamaksut	447	301	-	-
Provisiovelka	13 482	9 465	-	-
Muut velat	1 975	1 525	36	36
Yhteensä	18 539	14 475	36	36

HUOMAUTUS 16 SIIRTOVELAT JA ENNAKKOSAAMISET

	Konserni		Emoyhtiö	
	2013	2012	2013	2012
Palkkoihin liittyvät kulut	3 624	3 520	-	-
Provisiokulut	2 390	1 832	-	-
Tilintarkastuskulut	434	322	40	40
Kertyneet rahtikustannukset	337	613	-	-
Kertyneet tavarakustannukset	1 202	1 359	-	-
Muut siirtovelat	515	610	-	122
Yhteensä	8 501	8 256	40	162

HUOMAUTUS 17 MAKSETUT VAKUUDET

Konserni on maksanut 500 tSEK (400 tSEK) pankkitakauksiin, jotka koskevat tavarantoimittajille annettuja vakuuksia. Yrityskiinnityksen arvo 6 mSEK (3 mSEK).

Hans Jacobsson
Hallituksen puheenjohtaja

Björn Flintberg
Hall.vars. jäsen

Cecilia Halldner
Hall.vars. jäsen

Staffan Hillberg
Hall. vars. jäsen

Dag Bergheim Pettersen
Toimitusjohtaja

Tilinar kastuskertomus annettiin 25. huhtikuuta 2014.
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Magnus Götenfelt
Auktorisoitu tilintarkastaja

Huomaa: Tämä raportti on julkaistu ruotsiksi, englanniksi ja suomeksi. Mikäli kieliversioiden välillä ilmenee eroja, noudatetaan ruotsinkielistä versiota.