

# ZINZINO AB

## PRESSMEDDELANDE



Organisationsnr. 556733-1045

Att: Nyhetschefen

Göteborg 2015-11-23

### **Delårsrapport 1 juli - 30 september 2015 Zinzino AB (publ)**

”Tillväxt, produktlanseringar och ett nytt IT-system”

Dag Bergheim Pettersen, verkställande direktör, Zinzino AB

#### **PERIODEN I SAMMANFATTNING**

De totala intäkterna uppgår till 101,3 (87,6) mSEK, vilket motsvarar en försäljningstillväxt på 16% mot föregående år för koncernen. Resultat efter skatt uppgår till 2,3 (6,7) mSEK, vilket motsvarar ett resultat per aktie om 0,07 (0,24) SEK. Bruttovinstmarginalen uppgår till 30,0% (28,1%), en marginalförbättring på 1,9 procentenheter mot föregående år.

#### **TREDJE KVARTALET, Q3 2015**, (jämfört med samma period föregående år, 2014)

- Totala intäkter uppgick justerat till 101,3 (87,6) mSEK, vilket motsvarar en tillväxt på 16%.
- EBITDA uppgår till 5,3 (7,0) mSEK och EBITDA-marginalen till 5,3% (8%).
- Resultat efter skatt uppgår till 2,3 (6,7) mSEK. Resultat per aktie uppgår till 0,07 (0,24) SEK.

#### **VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER PERIODEN**

- Implementering av nytt IT-system – Zinzino kan nu möta bolagets växande omsättning och globalisering. Implementeringen har varit utmanande för verksamheten och har kortsiktigt under perioden påverkat omsättningen negativt och genererat förhöjda kostnader. Zinzino beräknar att mot budgeterat utfall för kvartalet haft ett intäktsbortfall på cirka 15 mSEK och en följd av detta fått ett försämrat EBITDA på cirka 5 mSEK mot budget. I ett längre perspektiv ser bolaget enorma fördelar med investeringen i det nya systemet och ser det som en nödvändig och viktig investering för framtiden.
- Säljstart i Kanada – initialt lanserades Zinzino Health på marknaden, lokalt säljbolag öppnas med stöd från kontoret i USA.
- Produktlansering – Zinzino LeanShake är en ny produkt inom produktlinjen Zinzino Health. En hälsosam måltidsersättning för viktkontroll och vid träning.
- Produktlansering – espressomaskinen EK’Oh är en ny produkt inom produktlinjen Zinzino Coffee. En miljövänlig helautomatisk espressomaskin.
- ”Pick to light” – logistikleverantören Katioen Naties har nu implementerat plockning och packningsupplägget ”Pick to light” i laget i Trollhättan där Zinzino hanterar alla europeiska beställningar. Den här satsningen leder till ytterligare effektivisering och kostnadsrationalisering av hanteringsprocessen för Zinzino.
- Ny förbättrad ZinzinoTest.com har lanserats – en ny webbsida för Zinzino BalanceTest-resultat som är mer informativ, lätthanterad och mer visuellt tilltalande.
- Faun Pharma AS ISO9001-certifierar – ett kvalitetserkännande som möjliggör nya försäljningskanaler. Arbetet har dessutom resulterat i effektivare produktionsprocesser och högre slutkvalitet på de producerade varorna. Zinzino beräknar att certifieringen är klar under Q1 2016.
- Faun Pharma AS har en vid utgången av Q3 en orderreserv på 14 mSEK, vilket ger stora förväntningar om bra ekonomiskt slut på 2015 för Faun Pharma AS.
- Zinzino är kvalificerat för ”First North Top 25” – ett av Nasdaqs 25 största och mest omsatta bolagen på Nasdaq First North.
- Den procentuella fördelningen av omsättningen mellan produktlinjerna under tredje kvartalet 2015 är 29% för Zinzino Coffee och 71% för Zinzino Health.
- Omsättning för Zinzino Health uppgår till 60,7 (50,3) mSEK, vilket motsvarar en tillväxt på 21%.
- Omsättningen för Zinzino Coffee uppgår till 24,8 (27,9) mSEK, vilket motsvarar en omsättningsminskning på 13%.

## **KOMMENTAR FRÅN DAG BERGHEIM PETERSEN, vd:**

### **Det tredje kvartalet utmärks av tillväxt, produktlanseringar och nytt IT-system**

”Under det tredje kvartalet 2015 har vi arbetat hårt för vår framtida tillväxt. Större och mindre förbättringar som kanske inte alltid syns idag, men som gör stor skillnad för oss på lång sikt. Samtidigt har vi lyckats öka vår tillväxt med 16 procent jämfört med samma kvartal föregående år och vi har god kontroll på lönsamheten. Detta ger oss en ackumulerad tillväxt, januari till september, på 32 procent och en förbättrad bruttomarginal på 3,7 procent mot föregående år. Vi ligger med andra ord långt över vår tillväxtprognos på 25 procent. Och jag kan inte annat än vara mycket nöjd med vår positiva ekonomiska tillväxt och kundtillströmning.

Vårt arbete för framtiden under tredje kvartalet kan delas upp i två kategorier; produktutveckling och nytt IT-system. Den utveckling vi gjort för våra produkter bygger mycket på att optimera vår tillverkning genom kostnadsreduktion och lansering av ett antal helt nya produktkoncept med egna varumärken inom hälsa. Detta kommer ge oss lägre produktionskostnader och på sikt kommer det stärka vårt koncept och Zinzino som varumärke.

Vi har samtidigt under en relativt lång tid arbetat med och investerat i en ny IT-plattform som vi lanserade i augusti. Under tredje kvartalet arbetade vi hårt med implementeringen. Vårt nya IT-system är nu på plats och vi känner oss trygga med att ha en plattform för framtiden, med en helt ny web-shop som ger oss möjlighet att följa upp våra kunder och distributörer så att vårt arbete blir mer systematiskt. Kortsiktigt har detta varit utmanande för oss och inte nödvändigtvis lönsamt, men en förutsättning för att nå våra lång- siktiga mål. Nu står vi rustade för nya marknader och kunder och vi kan med stolthet och självförtroende fortsätta vår tillväxt med rapporter och funktioner som vi tidigare bara kunde drömma om. En investering som kommer ge oss kraft för framtiden. Kvartalets arbete ska göra att vi uppfyller vårt ambitiösa tillväxtmål på minst 25 procent tillväxt under de kommande tre åren och förbättrat resultat varje år.

Vårt nya produktkoncept är en helt ny produktlinje som vi kallar viktkontroll. Vi är stolta över att ha tagit fram två nya produkter som går under namnet LeanShake. Det är en proteinshake där vi har använt de bästa ingredienserna världen har att erbjuda inom detta segment. Vi vet att marknaden och intresset är stort kring viktnedgång och fitness. Vi vet också att det finns oerhört många produkter på marknaden. Därför har vi själva tagit fram vår egen produktlinje, som vi också tillverkar i vår egen fabrik. På så sätt kan vi med säkerhet veta att vi håller högsta kvalitet. Detta är ett produktsegment som vi tror starkt på och som kommer att ge oss en fortsatt tillväxt och många nya kunder under de närmaste åren.

Under tredje kvartalet öppnade Zinzino för försäljning i Kanada. Verksamheten drivs från vårt kontor i USA. Under första kvartalet 2016 planerar vi att öppna i Tyskland. Både Tyskland och Kanada är stora marknader som vi tror kommer att ge oss stark tillväxt av kunder och distributörer. Vi har arbetat fram ett kostnadseffektivt sätt att öppna nya marknader genom vår befintliga organisation, vilket gör att vi under 2016 kommer att öppna fler marknader och satsa ännu mer på befintliga marknader såsom USA och Polen. Vi har en vision som säger att vi ska inspirera till förändring i livet för våra kunder och distributörer. Vi kommer att göra detta genom att vara det mest kundvänliga direktförsäljningsföretaget i världen. Vi har tidigare kommunicerat att vi har en vision som bekräftar detta. Målet är en miljon kunder i 2020. Det är ett ambitiöst mål som vi tror starkt på och som används som en guide i vårt dagliga arbete och det är fast rotat i vår strategi.”

Dag Bergheim Pettersen, vd, Zinzino AB

### **För fullständig rapport se bifogad pdf.**

Denna information är sådan som Zinzino AB ska offentliggöra enligt lagen om värdepappersmarknaden och/eller lagen om handel med finansiella instrument. Informationen lämnades för offentliggörande den 23 november 2015.

**INFORMATION OM FÖRETAGET** Zinzino grundades under namnet Zinzino Holding under hösten 2007. Under 2009 förvärvades bolaget, dels genom en apportemission under våren, dels genom en riktad nyemission, 93% av aktiekapitalet och 97% av rösterna i Zinzino Nordic AB. Zinzino Nordic är ett säljbolag som använder fristående distributörer som marknadsför och säljer produkter via kommission genom s.k. direktförsäljning.

#### **NÄSTA RAPPORTTILLFÄLLE**

Bokslutskommuniké 2015, publiceras den 28 februari 2016.

#### **För ytterligare information:**

Dag Bergheim Pettersen, CEO, Zinzino, tfn +47 (0) 93 22 57 00

Fredrik Nielsen, CFO, Zinzino, tfn +46 (0) 707 900 174

Bilder för fri publicering: Anders Ekhammar, tfn +46 (0) 707 462 579

[www.zinzino.se](http://www.zinzino.se)

---

**Zinzino AB** är ett av de ledande direktförsäljningsbolagen, representerat i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Island, Litauen, Lettland, Estland, Polen, Holland, Kanada och USA. Zinzino marknadsför och säljer produkter inom två produktlinjer; Zinzino Health, med fokus på långsiktig hälsa, och Zinzino Coffee, bestående av espressomaskiner, kaffe, te och tillbehör. Vi erbjuder kunderna produkter där kvalitet, miljö, hälsa och en känsla av vardagslyx står i centrum. Våra värderingar präglas av hög kvalitet, närhet till kunden och fokus på aktiv produktutveckling. Produkterna marknadsförs via direktförsäljning. Zinzino äger det norska kunskapsföretaget BioActive Foods AS och forsknings- och produktionsenheten Faun Pharma AS. Sedan år 2005 är Zinzino generalagent för det fransk-belgiska kaffehuset Rombouts & Malongo. Idag har Zinzino ett 100-tal anställda i koncernen. Företaget har sitt huvudkontor i Göteborg, ett kontor och en fabrik i Oslo med omnejd, ett kontor i Florida, USA, samt ett kontor i Helsingfors, Finland.