

TH Trading ApS

Sorgenfri Torv 4
2830 Virum

Årsrapport
28. september 2016 - 31. december 2017

Årsrapporten er fremlagt og godkendt på
selskabets ordinære generalforsamling den

08/06/2018

Tina Jonassen
Dirigent

Indhold**Virksomhedsoplysninger**

Virksomhedsoplysninger	3
------------------------------	---

Påtegninger

Ledelsespåtegning	4
-------------------------	---

Ledelsesberetning

Ledelsesberetning	6
-------------------------	---

Årsregnskab

Anvendt regnskabspraksis	8
--------------------------------	---

Resultatopgørelse	9
-------------------------	---

Balance	10
---------------	----

Noter	12
-------------	----

Virksomhedsoplysninger

Virksomheden

TH Trading ApS
Sorgenfri Torv 4
2830 Virum

Telefonnummer: 60667626

Fax: 45839061

e-mailadresse: post@thtr.dk

CVR-nr: 38044508

Regnskabsår: 28/09/2016 - 31/12/2017

Bankforbindelse

Nordea
Lyngby Hovedgade 98
2800 Kongens Lyngby
DK Danmark

Ledelsespåtegning

Ledelsesberetning:

Selskabets formål er engroshandel, handel gennem lokal butik samt internethandel. Formålet er at skabe synergi mellem de forskellige salgsområder.

Udviklingen i aktiviteter og økonomiske forhold

Udviklingen har været tilfredsstillende ud fra at det første år altid har flere omkostninger i forbindelse med opstart, indkøb af maskiner m.m.

Vi har opstartet nye webbutikker som bør understøtte hinanden. Det vanskelige punkt vil naturligvis være at få dem markedsført, men med over 5000 nyhedsbrev med faste kunder og et bredt net af kunder over hele landet bør vi opnå tæt ved en fordobling af omsætningen.

Det virker voldsomt, men det vil være på et niveau som vi kan klare uden brug af eksterne medarbejdere.

For at udvikle sig på **engrosdelen** vil det være nødvendigt at tilslutte sig Byggebasen, for uden den vil salget være meget begrænset i salg til de store byggemarkedskæder. Den er ret dyr men vil også være nødvendig for at kunne starte et større salg til kæder som XL-byg, Stark, Silvan, Fog, 10-4 o.s.v.

Indtil videre prøver vi at markedsføre gennem de forretninger der ikke er afhængige af en sådan indkøbsorganisation. Det drejer sig om kontorforsyninger, boghandlere samt låsesmede.

Derudover forsøger vi at få dem til at sælge vore produkter gennem deres egne netbutikker.

Omsætningen på dette område forventes at stige med ca. 15-25%. Vi har et større varelager til denne del men omsætningshastigheden er rimelig høj og avancen ligger på ca. 60-75%.

Salget i butikken er ikke prangende, men vores mål er at få butikken til at betale omkostninger til husleje, varme el. m.m.

Der er dog tale om to segmenter af kunder i butikken. Dels dem som kommer ind fra gaden og laver mange små ordrer, alt fra nogle få fotokopier til skanninger, billeder, pasfoto m.m. trykning på trøjer m.m. Vi har en forventning om en stigning på ca. 10 % i salg i butik.

Denne stigning er begrundet i at vi selv om vi ligger på et torv, er lidt gemt på torvet og flere og flere opdager at vi ligger der.

Det andet segment er de lidt større faste kunder som løbende får lavet tryksager til foreningen, eller den mindre virksomhed – dette segment har været stigende efterhånden som kunderne lærer os at kende.

Her gør vi en del gennem direct marketing i breve til de lokale foreninger, skoler m.m.

Her forventer vi ligeledes en stigning på ca. 10-15%.

Netbutikken **PREMIERSKILTE.dk** er netudgaven af butikken hvor kunder over hele landet kan købe tryksager, billeder, skilte, tal-bogstaver og meget mere.

Vi er allerede ved at få en fast gruppe af virksomheder der benytter os løbende med små fast opgaver og håber at kunde skabe en stigning på ca 20% alt efter hvor meget vi kommer igennem via SEO optimering.

Vi har gennem et års tid haft en hjemmeside der blot orienterede om at vi var der og fra nytår har vi også åbnet for direkte salg på hjemmesiden.

Herunder hører også **PLOTIT.dk** som udelukkende tager mod bestillinger på folietekster. Her kan vi ikke sælge uden en vis brug for markedsføring gennem adwords hos Google, men vi forventer i starten at markedsføre siden hvor markedsføring udgør ca 50% af omsætningen og på sigt ændre det til 15-25%.

Det virker som meget høje markedsføringsbeløb, men der er en avance på produkterne på op til 90 % så produkterne kan godt bære det.

Siden er på visse måder koblet sammen med premierskilte.dk og vi håber på denne måde at skaffe flere kunder.

TINASVERDEN.dk er en hjemmeside der kører lidt af sig selv uden ret megen markedsføring. Det kan

ændre sig på sigt, men lige nu sælger vi fra den nogle ret unikke produkter som kunderne køber her fordi det er svært at finde dem andre steder. Tinas Verden sælger en del have- og gaveartikler.

Det sidste skud på stammen ´som først åbnede efter nytår er **DRESSTEAM.dk** som hovedsageligt er lavet for at sælge tøj med tryk og broderi på, men da vi fik kontakt og mulighed for salg af bredt sortiment som vi har valgt at sælge på hjemmesiden sammen med tryksager og broderi på tøj.

Det er svært at vurdere hvor meget salget vil blive i denne webshop, men da vi sælger hverdagskvalitetstøj fra en af verdens største tøjlleverandører som bl.a. har det største salg af tøj til Wallmart i USA – tror vi på det også kan sælges herhjemme.

Her er det igen et spørgsmål om at komme ud over rampen men i starten forsøger vi gennem salg via vores andre kunder at få spredt det på den måde.

Vi har en formodning om at vi kan lave et salg i 2018 på omkring 10.000 kr. om måneden.

Vi forventer som bekendt et stærkt stigende salg i 2018.

Vore omkostninger vil være mindre end i 2017, da vi ikke står overfor større nye investeringer i 2018. så selv med en mindre stigning end forventet vil vi uden tvivl komme igennem 2018 med et bedre resultat end i 2017.

Ændringer i 2018 siden regnskabsårets afslutning.

Umiddelbart er der ikke sket de store ændringer, men januar-februar er traditionelt lidt stille måneder og et af vore rigtig gode produkter, A-3 bassinrens bliver først solgt i perioden marts – juni.

Fravalg af revisor for regnskabsåret 2018.

Vi har fravalgt revisor p.g.a. det forholdsvis lille regnskab også fordi økonomien er lidt stram, men hvis udviklingen bliver som vi håber, vil der undervejs blive inddraget en revisor i regnskabet.

Virum, den 08/06/2018

Direktion

Tina Jonassen
Direktør

Fravalg af revision for det kommende regnskabsår

Som nævnt i beretning håber vi på at det økonomisk og i forbindelse af udvikling af virksomheden vil være muligf at inddrage revisor, men foreløbig er der fravalgt revisor.

Ledelsesberetning

Ledelsesberetning:

Selskabets formål er engroshandel, handel gennem lokal butik samt internethandel. Formålet er at skabe synergi mellem de forskellige salgsområder.

Udviklingen i aktiviteter og økonomiske forhold

Udviklingen har været tilfredsstillende ud fra at det første år altid har flere omkostninger i forbindelse med opstart, indkøb af maskiner m.m.

Vi har opstartet nye webbutikker som bør understøtte hinanden. Det vanskelige punkt vil naturligvis være at få dem markedsført, men med over 5000 nyhedsbrev med faste kunder og et bredt net af kunder over hele landet bør vi opnå tæt ved en fordobling af omsætningen.

Det virker voldsomt, men det vil være på et niveau som vi kan klare uden brug af eksterne medarbejdere.

For at udvikle sig på **engrosdelen** vil det være nødvendigt at tilslutte sig Byggebasen, for uden den vil salget være meget begrænset i salg til de store byggemarkedskæder. Den er ret dyr men vil også være nødvendig for at kunne starte et større salg til kæder som XL-byg, Stark, Silvan, Fog, 10-4 o.s.v.

Indtil videre prøver vi at markedsføre gennem de forretninger der ikke er afhængige af en sådan indkøbsorganisation. Det drejer sig om kontorforsyninger, boghandlere samt låsesmede.

Derudover forsøger vi at få dem til at sælge vore produkter gennem deres egne netbutikker.

Omsætningen på dette område forventes at stige med ca. 15-25%. Vi har et større varelager til denne del men omsætningshastigheden er rimelig høj og avancen ligger på ca. 60-75%.

Salget i butikken er ikke prangende, men vores mål er at få butikken til at betale omkostninger til husleje, varme el. m.m.

Der er dog tale om to segmenter af kunder i butikken. Dels dem som kommer ind fra gaden og laver mange små ordrer, alt fra nogle få fotokopier til skanninger, billeder, pasfoto m.m. trykning på trøjer m.m. Vi har en forventning om en stigning på ca. 10 % i salg i butik.

Denne stigning er begrundet i at vi selv om vi ligger på et torv, er lidt gemt på torvet og flere og flere opdager at vi ligger der.

Det andet segment er de lidt større faste kunder som løbende får lavet tryksager til foreningen, eller den mindre virksomhed – dette segment har været stigende efterhånden som kunderne lærer os at kende.

Her gør vi en del gennem direct marketing i breve til de lokale foreninger, skoler m.m.

Her forventer vi ligeledes en stigning på ca. 10-15%.

Netbutikken **PREMIERSKILTE.dk** er netudgaven af butikken hvor kunder over hele landet kan købe tryksager, billeder, skilte, tal-bogstaver og meget mere.

Vi er allerede ved at få en fast gruppe af virksomheder der benytter os løbende med små fast opgaver og håber at kunde skabe en stigning på ca 20% alt efter hvor meget vi kommer igennem via SEO optimering.

Vi har gennem et års tid haft en hjemmeside der blot orienterede om at vi var der og fra nytår har vi også åbnet for direkte salg på hjemmesiden.

Herunder hører også **PLOTIT.dk** som udelukkende tager mod bestillinger på folietekster. Her kan vi ikke sælge uden en vis brug for markedsføring gennem adwords hos Google, men vi forventer i starten at markedsføre siden hvor markedsføring udgør ca 50% af omsætningen og på sigt ændre det til 15-25%.

Det virker som meget høje markedsføringsbeløb, men der er en avance på produkterne på op til 90 % så produkterne kan godt bære det.

Siden er på visse måder koblet sammen med premierskilte.dk og vi håber på denne måde at skaffe flere kunder.

TINASVERDEN.dk er en hjemmeside der kører lidt af sig selv uden ret megen markedsføring. Det kan

ændre sig på sigt, men lige nu sælger vi fra den nogle ret unikke produkter som kunderne køber her fordi det er svært at finde dem andre steder. Tinas Verden sælger en del have- og gaveartikler.

Det sidste skud på stammen ´som først åbnede efter nytår er **DRESSTEAM.dk** som hovedsageligt er lavet for at sælge tøj med tryk og broderi på, men da vi fik kontakt og mulighed for salg af bredt sortiment som vi har valgt at sælge på hjemmesiden sammen med tryksager og broderi på tøj.

Det er svært at vurdere hvor meget salget vil blive i denne webshop, men da vi sælger hverdagskvalitetstøj fra en af verdens største tøjlleverandører som bl.a. har det største salg af tøj til Wallmart i USA – tror vi på det også kan sælges herhjemme.

Her er det igen et spørgsmål om at komme ud over rampen men i starten forsøger vi gennem salg via vores andre kunder at få spredt det på den måde.

Vi har en formodning om at vi kan lave et salg i 2018 på omkring 10.000 kr. om måneden.

Vi forventer som bekendt et stærkt stigende salg i 2018.

Vore omkostninger vil være mindre end i 2017, da vi ikke står overfor større nye investeringer i 2018. så selv med en mindre stigning end forventet vil vi uden tvivl komme igennem 2018 med et bedre resultat end i 2017.

Ændringer i 2018 siden regnskabsårets afslutning.

Umiddelbart er der ikke sket de store ændringer, men januar-februar er traditionelt lidt stille måneder og et af vore rigtig gode produkter, A-3 bassinrens bliver først solgt i perioden marts – juni.

Anvendt regnskabspraksis

Årsrapporten er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for Regnskabsklasse B.
Der er anvendt almindelig kendt og lovlige regnskabspraksis

Resultatopgørelse 28. sep. 2016 - 31. dec. 2017

	Note	2016/17 kr.
Nettoomsætning		477.197
Produktionsomkostninger		-126.000
Bruttoresultat		351.197
Distributionsomkostninger		-94.493
Administrationsomkostninger		-183.523
Andre driftsomkostninger	1	-133.242
Resultat af ordinær primær drift		-60.061
Øvrige finansielle omkostninger		-9.210
Ordinært resultat før skat		-69.271
Skat af årets resultat		0
Årets resultat		-69.271

Balance 31. december 2017

Aktiver

	Note	2016/17 kr.
Goodwill		0
Immaterielle anlægsaktiver i alt		0
Produktionsanlæg og maskiner		94.000
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar		51.477
Materielle anlægsaktiver i alt		145.477
Kapitalandele i tilknyttede virksomheder		0
Kapitalandele i associerede virksomheder		0
Andre værdipapirer og kapitalandele		0
Finansielle anlægsaktiver i alt		0
Anlægsaktiver i alt		145.477
Fremstillede varer og handelsvarer		51.000
Varebeholdninger i alt		51.000
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser		26.176
Tilgodehavender i alt		26.176
Likvide beholdninger		0
Omsætningsaktiver i alt		77.176
Aktiver i alt		222.653

Balance 31. december 2017

Passiver

	Note	2016/17 kr.
Registreret kapital mv.		50.000
Egenkapital i alt		50.000
Gæld til banker		10.144
Langfristede gældsforpligtelser i alt		10.144
Leverandører af varer og tjenesteydelser		50.851
Anden gæld, herunder skyldige skatter og skyldige bidrag til social sikring ..	2	111.658
Kortfristede gældsforpligtelser i alt		162.509
Gældsforpligtelser i alt		172.653
Passiver i alt		222.653

Noter

1. Andre driftsomkostninger

HPrivat udtræk som betaling for privat lån til virksomheden.

2. Anden gæld, herunder skyldige skatter og skyldige bidrag til social sikring

HGæld til anpartshaver