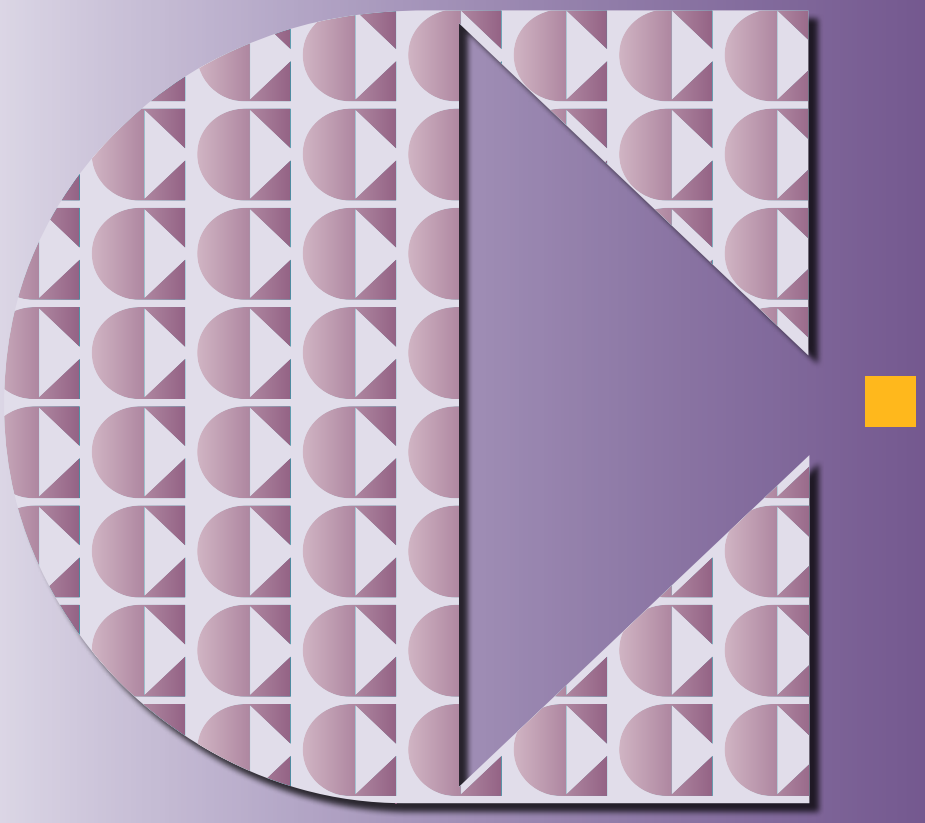
Årsrapport



2025

C-TURN
Cutting-edge Commercial Change (+45) 23 35 30 32 ▪ hello@c-turn.dk Gammel Kongevej 60 ▪ 1850 Frederiksberg C

C-TURN
Customised Consulting

Tre glade og forventningsfulde kommercielle C-TURN rådgivere, der planlægger salgsaktiviteter på kontoret i Codanhus.

Reception på Københavns Rådhus ved lanceringen af årets julemærke efter gennemført pro bono arbejde for Julemærkefonden.

Et øjebliksbillede fra ét af årets velbesøgte DI Handel seminarer med særlig fokus på transformation af både salg og salgsledelse.

Indholdsfortegnelse

Ledelsesberetning

4 Store ambitioner
9 Nøgleaktiviteter i 2025
12 Nye tiltag i 2026
14 Hovedtal
16 Vores formål

Årsregnskab 2025

19 Ledelsespåtegning
20 Den uafhængige revisors revisionspåtegning
23 Selskabsoplysninger
24 Resultatopgørelsen
1. januar 2025 – 31. december 2025
25 Balance pr. 31. december 2025
26 Egenkapitalopgørelse
27 Noter til årsregnskabet
28 Anvendt regnskabspraksis

C-TURN **løfter** Danmark som **salgsnation**

For at kunne løfte Danmark til et endnu højere salgsniveau er det afgørende med en transformation af salg og salgsledelse i øjenhøjde.

En transformation hvor kundeindsigt, motivation og forretning hænger sammen – og hvor forandringen sker med respekt for både mennesket og forretningen.

Transformationen sker med udgangspunkt i vores 'Selv-score' værktøj, hvor hele organisationen på tværs af funktioner bliver involveret.

Med vores 'Selv-score' værktøj kan du lave en umiddelbar vurdering af din virksomheds kommercielle udgangspunkt.

Niveau		Kundeadfærd *(via IESEGs 'Buyers Balance' forskning)*	SalgsEffektivitet *(via C-TURNs kommercielle B2B analyse)*	Vækst *(via forskningen fra 'Morgendagens Salg')*
6	Banebrydende	Skalerer kundeplaner med kunderne	Øger organisationens fremtidsparathed	Accelerer vækstlommer
5	Optimering	Intensiverer 'winning values' pr. kundegruppe	Prioriterer løbende sales assessment	Aktiverer potentiale på segmentniveau
4	Intregration	Udvikler købscenter via relations assessment	Booster Next Level Learning via avatars	Synkroniserer KPI-hierarki
3	Muliggøre	Udlever kunde-fastholdelsesprogram	Inspirerer gennem dynamisk motivation	Praktiserer vækstledelse
2	I gang	Revitaliserer servicestandarder	Tydeliggør målsætninger	Har proaktive salgsplaner
1	Ikke startet	Kunder vælger konkurrenter	Aggressiv venten	Markedet buldrer forbi

Enten konstaterer du, at:

1 Du med fordel kan arbejde målrettet på at få skabt en stærkere struktur omkring dine kommercielle aktiviteter

2 Du er på toppen af dine kommercielle strukturer vil have værdi af at arbejde målrettet med udvalgte vækstdynamikker

3 Du er klar til at fastlægge 'next practice' og udfordre dig selv med spørgsmålet: 'Hvad er nu muligt' ?

Vores konkrete værktøjer hjælper dig med at være mindst ét skrift foran.

Vores **viden** bygger på knap 5.000 **SalesScoreCards**

Med afsæt i forskningen fra 'Morgendagens Salg' – som er Europas største forskningsprojekt om salg og de mange nuancerede data, der er indhentet over tid, ved vi, at Danmark er stærkt på vej til at udvikle sin position som førende salgsnation.

Vi ved dog også, at potentialet er endnu større.

SalesScoreCards	Events & Webinars	Downloads	Uddannelse
4.993 *(gennemførte scorecards)*	3.366 *(deltagere)*	13.036 *(white paper & management guide)*	4 *(MBA, Business Academies, HD)*

Artikler	Website	Bøger	Undervisning
56 *(artikler og nyhedsbreve)*	209.060 *(besøgende på projektwebsite)*	3.123 *(solgte bøger)*	1 *(B2B studerende, EK erhvervsakademi)*

Vækstpotentialet er **større** end du tror

Mange danske virksomheder leverer flotte resultater i absolutte tal.

Vi ser ofte virksomheder er så fokuseret på udviklingen i egne nøgletal år for år, at de glemmer det relative perspektiv til branchen, konkurrenterne og andre relevante virksomheder.

Det indebærer den risiko, at man bliver lidt 'selv-tilfreds', når det går godt og måske først for sent mærker, at konkurrenterne har fundet et højere gear.

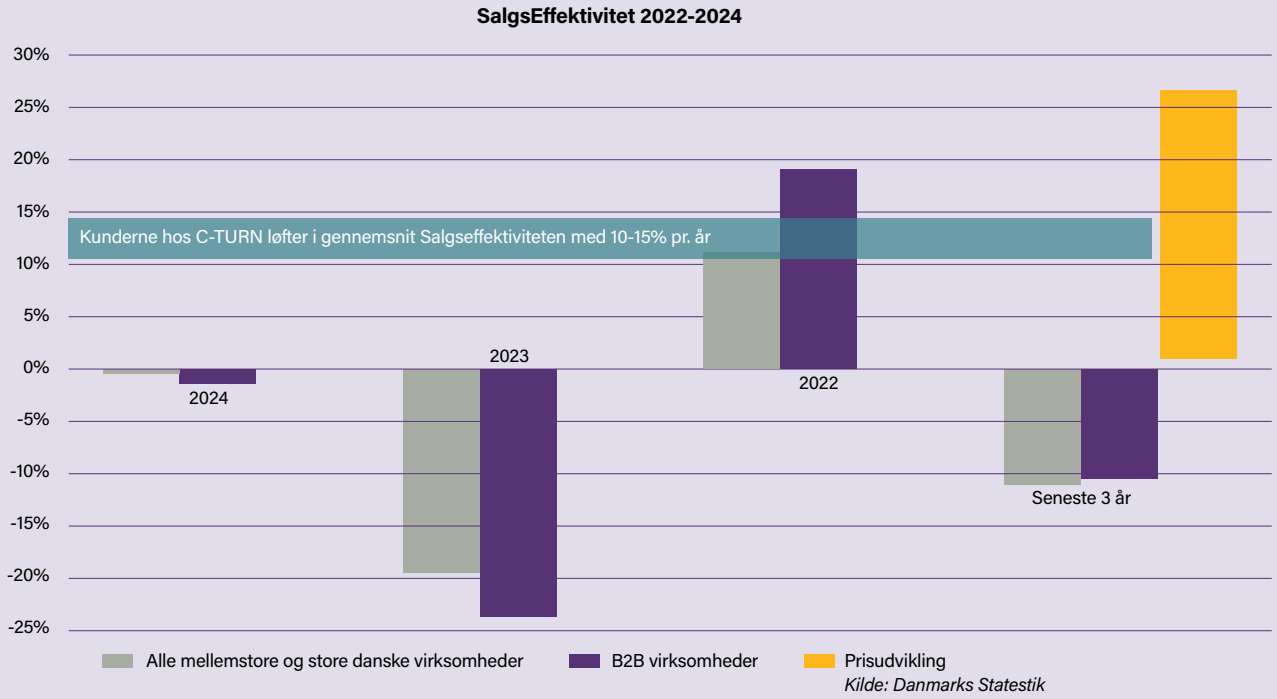
Kampen om markedet betyder, at det at skabe tydelig værdi for kunden er vigtigere end nogensinde. Eller som vi udtrykker det: Virksomhedernes fokus er rettet mod 'Winning the relative game.'

Den relative styrke i virksomheden kan udtrykkes via nøgletallet 'SalgsEffektivitet.' Et nøgletal, der viser, hvor meget mere hver enkelt ansat i alle funktioner på tværs af virksomheden kan levere mere de næste 12 måneder.

For at få et klart billede af den relative styrke hos danske B2B virksomheder, har C-TURN gennemført en kommerciel analyse af regnskabsdata fra 70.000 danske virksomheder og derigennem skabt et benchmark for SalgsEffektiviteten i store og mellemstore B2B virksomheder i perioden 2019-2023 – og igen for 2024.

Det betyder, at den enkelte virksomheds SalgsEffektivitet (potentiale) kan sammenlignes med konkurrenter, branche, region m.m.

Udviklingen i **SalgsEffektiviteten** for danske virksomheder



Udviklingen i den samlede SalgsEffektivitet for danske B2B virksomheder er over perioden 2022-2024 negativ. Sammenholdt med det dokumenterede løft af Salgs-Effektiviteten for virksomheder, der er igennem et C-TURN salgsdiagnoseforløb, er der stadig et markant potentiale i at fortsætte sin kommercielle udvikling for de fleste virksomheder.

Et yderligere udløst potentiale vil cementere Danmark som en absolut førende salgsnation – er vores påstand.

Hvor **fremtidsparat** er din salgsorganisation og din salgsledelse

Som topleder, salgschef eller kommerciel ansvarlig bruger du givetvis en del af din tid på at tænke over din egen rolle, ambitionerne for forretningen og hvad der konkret skal til for at løfte salgsindsatserne.

Vi ved, at sælgerne også reflekterer over blandt andet deres motivation samt om de oplever de, at de lykkes. Giver salgsarbejdet dem energi – eller tager det energi.

Fra vores mange kommercielle analyser i både Danmark og udlandet ved vi, at 33% af salgsorganisationen ikke er motiveret af selve salgsopgaven.

Når vi samtidig ved, at 60% af B2B beslutningstagere ikke er interesseret i et møde med sælgeren (virtuelt eller fysisk) medmindre relevansen for kunden er høj, ja så stiller det store og nye krav til salgsorganisationen for at kunne indfri de stigende resultatforventninger.

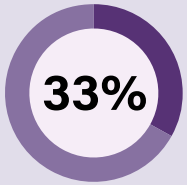
Kombinationen af manglende salgsmotivation og kundernes krav til relevans kan have direkte konsekvenser for resultaterne, engagementet, trivslen og kundeoplevelsen.

Det er derfor afgørende at funktioner som traditionelt ikke oplever de arbejder med salg, som fx økonomi, indkøb, lager, logistik og produktion, skal forstå de har en vigtig rolle i at udvikle salget til eksisterende kunder og prioritere indsatser til fordel for de vigtigste kunder – og selvfølgelig i tæt samspil med salgsorganisationen.

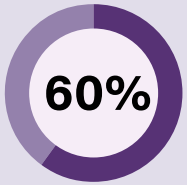
Vi udfordrer og rådgiver dig gennem processen.

Forandringerne skaber vi i fællesskab, fordi vi tør at provokere dig tillidsfuldt – og du har modet til at lade os gøre det.

Vi følger med – og følger op – samtidig med at vi mobiliserer hele organisationen til at være mindst ét skrift foran.



... af salgsorganisationen er ikke motiveret af salgsjobbet.



... af B2B beslutningstagere er ikke interesseret i møde med sælgeren (virtuelt eller fysisk) med mindre relevansen for kunden er høj.

66	217	156.606	5,2%
lande, hvor vi har lavet kundeundersøgelser.	virksomheder, hvor vi har haft konkrete vækstdialoger.	berørte medarbejdere i virksomhederne.	af arbejdsstyrken* i Danmark, som vi samarbejder med.

** Danmarks Statistik, juni 2024*

Strategiske **AI-investeringer** fortsætter i 2026

Vi ønsker fortsat at udvikle vores forretning – og meget gerne i tæt samarbejde med vores mange loyale kunder.

Derfor har vi i løbet af året investeret intensivt i at udvikle vores eget AI- og Avatarprogram. AI som teknologi er bred og mangfoldig. I C-TURN har vi taget konkret stilling til, hvordan AI-teknologien kan hjælpe og støtte de kommercielle discipliner med særligt fokus på salg og salgsledelse.

Det har vi gjort, fordi AI teknologien stiller enorme mængder analysekraft til rådighed og at klassisk analyse og rapportering ikke længere er en reel differentierings-parameter.

I stedet er vores fokus på at gøre data og indsigter langt mere eksekverbare til brug for skærpelse af virksom-hedens 'winning values' til forretningsområder, segmenter og vigtigste kunder.

AI teknologien er et effektfuldt supplement til de gode aktiviteter, der allerede gennemføres i dag som fx intern træning og faglig sparring mellem sælger og salgschef.

Det betyder blandt andet, at en kundeansvarlig sælger kan få direkte hjælp og sparring via en avatar – i stedet for 'bare' at have adgang til data via et klassisik Power BI dasbboard eller en excel-fil.

Med andre ord har vi tilvalgt delelementer af teknologien og deraf også fravalgt en række områder.

Kundeinteressen for de nye muligheder er imponerede stor og effekten er målbar. I første omgang på sparede omkostninger til samling af sælgere, overnatning og forplejning samt reducerede antal træningstimer.

Og derfor fortsætter vi vores strategiske investeringer i AI generelt i 2026.

Konkurrenterne er i gang – er du?

Udviklingen går stærkt og mange virksomheder er allerede i gang med at gøre sig erfaringer omkring brugen af AI-teknologien i det direkte salgsarbejde.

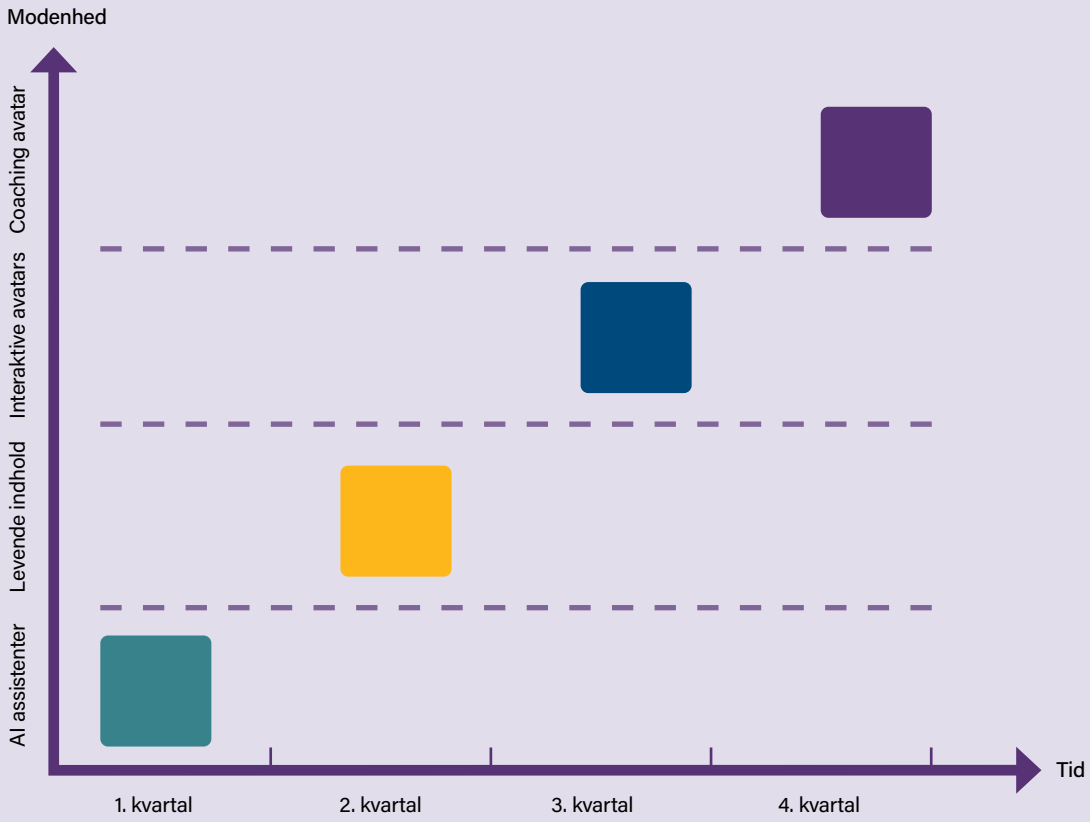
I vores rådgivning af vores kunder navigerer vi efter vores roadmap, hvor fokus er på 'modtagerne' af de udviklede AI- og Avatarløsninger.

Modtagere	Type	
	Levende Indhold	Interaktive Avatars
Medarbejdere	1	2
Kunder	3	4

For at flytte sig fra tanke til handling er det vores erfaring at virksomheder, der er 'førstegangsbrugere' med fordel bør være opmærksom på:

- Arbejdet med AI og Avatars skal drives af de kommercielle funktioner – det må ikke blive et IT-projekt
- Brug standard-komponenter
- Datasikkerhed er vigtig – og det er håndterbart
- Giv slip på (noget) af kontrollen – AI er ikke 'if-then-else'
- 'Look and feel' brugeroplevelsen er sværere end indhold og analyse
- Udvælg 1-2 'fagområder' og giv kreativiteten plads
- Skab egen avatar for din virksomhed
- Find en partner du kan vokse med – og med en rigtige partner er du i gang med lav økonomisk risiko (begrænset opstartsinvestering og løbende omkostninger, der afspejler forbrug – SaaS model)

AI Avatar **modenhedsskala**



C-TURNs modenhedsskala ser i sit grundprincip sådan ud. Baseret på vores hidtidige erfaringer kan du med fordel start nederste – og 'småt' – for i takt med organisationens motivation, lyst, tryghed og modenhed til at anvende AI og Avatars bevæge dig op ad modenhedsskalaen.

Husk altid at være særlig opmærksom på de juridiske aspekter omkring aktivering af og arbejdet med AI teknologien. Vi bringer gerne vores juridiske afklaringer og dokumenter konkret i spil.

C-TURN er **fremtidsparat**

Vores fokus er, også i 2026, at fortsætte udviklingen af vores forretning og vores koncepter, så vi er relevante i forhold til at kunne understøtte vores kunders og samarbejdspartneres kommercielle ambitioner og udviklingen af deres virksomheder.

De væsentligste tiltag i 2026 er:

Målrettet udvikling

AI avatars

Vi udbygger vores portefølje af avatars – sammen med stærke partnere – til gavn for vores kunders kommercielle forandringsrejse

AI assistenter

Vi fortsætter investeringen i to konkrete AI værktøjer:
1) AI Trawl til kondensering af digitale kernebudskaber og
2) Sonar til fastlæggelse af vækstlommer via løbende analyse af den digitale markedsplads

Company Camp

'By invitation only' giver vi vores kunder mulighed for ny inspiration fra hinanden og fra IESEG i Paris

Company Camp løber af staplen i maj måned i København

Fremtidens sælgere

European Sales Competiton

Vi deltager i juni måned som partnere i årets internationale salgskonkurrence i Oslo, hvor internationale universitets-studerende konkurrerer om at vinde årets 'salgscase'

Client Centric Sales

I tæt samarbejde med IESEG i Paris tilbyder vi vores kunder nye muligheder for stærkere kunderelationer via dybere forståelse af indkøberens rolle og ansvar

Undervisning på EK akademi

Vi fastholder træningen af unge B2B-salg studerende i salgsdyderne og metoderne fra 'Morgendagens Salg'

C-TURN **fortsætter** med at være **klimaklar** i 2026

Vi har i 2025 aflagt vores første klimaregnskab – og det fortsætter vi med at gøre fremover.

Vi lever efter nogle få – men nyttige – grundprincipper:

- Virtuelle møder, hvor det er muligt og fagligheden tillader det
- 'Altid' samkørsel til kundemøder
- 'Altid' overnatning på 'Green Key' godkendte hoteller

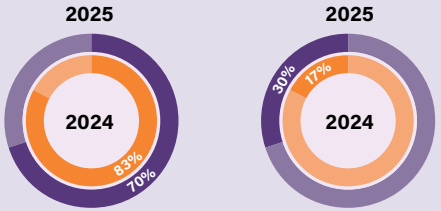
Vores klimanøgletal ser sådan ud for 2025:

CO_{2e} pr. ansat	5,34
CO_{2e} pr. mio. kr. nettoomsætning	4,24
CO_{2e} pr. m^2	0,56

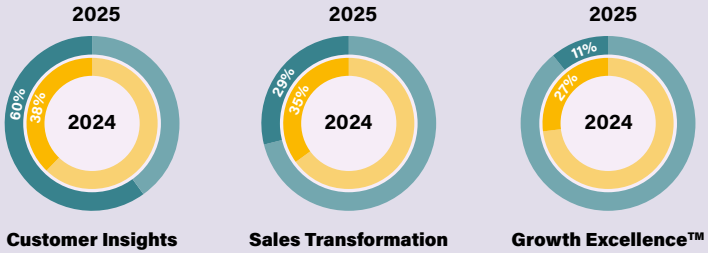
Vi er **inspireret** af ambitioner. Drevet af **resultater**

Vi er tilfredse med, at vi har balanceret en række strategiske investeringer i et fuldt AI- og avatarprogram samtidig med, at vi leverer et økonomisk overskud for året.

Omsætningsfordeling i geografi

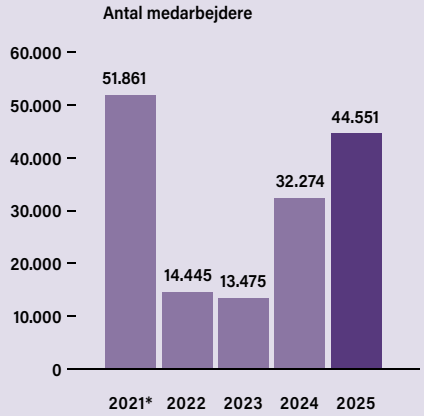


Omsætningsfordeling på forretningsområder



"Udviklingen i vores kommercielle dialoger fortsætter i positiv retning. Både med flere virksomheder og større virksomheder – i Danmark og i udlandet

** År 2021 dækker samlet set over årene 2019, 2020 og 2021*



** År 2021 dækker samlet set over årene 2019, 2020 og 2021*

Økonomisk **forventning** til 2026

I løbet af regnskabsåret har vi tilpasset ejerstrukturen, da en medstifter af personlige – og helt forståelige årsager – var nødsaget til at stoppe.

C-TURN gik i luften 1. september 2024 og har de seneste 16 måneder leveret et samlet overskud før skat på mere end 580.000 DKK. Det betragter vi som meget tilfredsstillende.

Vores strategiske investeringer i AI teknologi fortsætter og vi forventer et overskud før skat på mellem 175.000-300.000 DKK for 2026.

Vores kunder vælger fortsat at investere i alle vores 3 forretningsområder. Specielt ser vi en særlig interesse for aktivering af vores avatarprogram – både fra danske og udenlandske kunder.

Ved udgangen af året er delelementer af vores avatarprogram aktiveret hos 3 kunder.

Vi hjælper fortsat med at **transformere** salg og salgsledelse...

Salgstransformation i øjenhøjde
Hos C-TURN tror vi på, at hvert eneste menneske kan gøre en tydelig forskel. Vores formål er at flytte både mennesker og virksomheder ved at kombinere kundeindsigt og kommercielle data som platform til at styrke den dynamiske motivation og passion.

Ultimativt ønsker vi at skabe varig vækst – både for mennesket og for forretningen.

For os handler salgstransformation om respektfuldt at flytte udgangspunktet mod nye højder via oprigtig nysgerrighed, indsigt i kundedata og – fra tid til anden – en tillidsfuld provokation.

> **Vores strategi skal være en solid platform for vores kunders fremtid**

> **Vi inspirerer og kigger positivt fremad i fællesskab.**

...for at skabe **varig vækst** - både for **mennesket** og for **virksomheden**

Vi følger med – og følger op
Vi har ambitioner på vores kunders vegne – og de er store.

Indfrielsen af ambitionerne kræver blandt andet stærke, dybe og brede relationer på tværs af hele organisationen. Vi brænder for at se, hvordan vores kunder trives og top-præsterer. Vi følger med – og følger op – faktuelt.

Vores passion er at få mennesker og virksomheder til at vokse via dybe, fortrolige og blivende relationer. Det gør os til en værdsat og professionel sparringspartner for be-styrelser, ejere, direktioner og kommercielle ledere i både Danmark og udlandet.

> **Vi tror på det, vi gør og ikke mindst måden, vi gør det på**

> **Vi har mange års erfaring med B2B markedet, og vi har en dyb indsigt i de fleste brancher, hvilket gør os til nogle af de bedste**

Årsregnskab 2025

Indholdsfortegnelse

Påtegninger	**Side**
Ledelsespåtegning	19
Den uafhængige revisors revisionspåtegning	20
Selskabsoplysninger	23
Årsregnskab	
Resultatopgørelse 1. januar - 31. december 2025	24
Balance pr. 31. december 2025	25
Egenkapitalopgørelse	26
Noter	27
Anvendt regnskabspraksis	28

Ledelsespåtegning

Bestyrelsen og direktionen har dags dato behandlet og godkendt årsrapporten for regnskabsåret 1. januar 2025 - 31. december 2025 for C-TURN A/S.

Årsrapporten aflægges i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2025 og resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. januar 2025 – 31. december 2025.

Ledelsesberetningen indeholder efter vores opfattelse en retvisende redegørelse for de forhold, beretningen omhandler.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens godkendelse.

Frederiksberg, den 29. januar 2026

Direktion
Carsten Rothmann
Direktør

Bestyrelse
Peter Sylvest Svendsen, formand
Karen Egdal
Helle Nothlevsen
Carsten Rothmann

Den uafhængige revisors revisionspåtegning

Til kapitalejeren i C-TURN A/S

Konklusion
Vi har revideret årsregnskabet for C-TURN A/S for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2025, der omfatter anvendt regnskabspraksis, resultatopgørelse, balance, egenkapitalopgørelse og noter. Årsregnskabet udarbejdes efter årsregnskabsloven.

Det er vores opfattelse, at årsregnskabet giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2025 samt af resultatet af selskabets aktiviteter for regnskabsåret 1. januar - 31. december 2025 i overensstemmelse med årsregnskabsloven.

Grundlag for konklusion
Vi har udført vores revision i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark. Vores ansvar ifølge disse standarder og krav er nærmere beskrevet i revisionspåtegningens afsnit "Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet".

Vi er uafhængige af selskabet i overensstemmelse med International Ethics Standards Board for Accountants' internationale retningslinjer for revisorers etiske adfærd (IESBA's Code) og de yderligere etiske krav, der er gældende i Danmark, ligesom vi har opfyldt vores øvrige etiske forpligtelser i henhold til disse krav og IESBA Code. Det er vores opfattelse, at det opnåede revisionsbevis er tilstrækkeligt og egnet som grundlag for vores konklusion.

Ledelsens ansvar for årsregnskabet
Ledelsen har ansvaret for udarbejdelsen af et årsregnskab, der giver et retvisende billede i overensstemmelse med årsregnskabsloven. Ledelsen har endvidere ansvaret for den interne kontrol, som ledelsen anser for nødvendig for at udarbejde et årsregnskab uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl.

Ved udarbejdelsen af årsregnskabet er ledelsen ansvarlig for at vurdere selskabets evne til at fortsætte driften, at oplyse om forhold vedrørende fortsat drift, hvor dette er relevant, samt at udarbejde årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift, medmindre ledelsen enten har til hensigt at lik videre selskabet, indstille driften eller ikke har andet realistisk alternativ end at gøre dette.

Revisors ansvar for revisionen af årsregnskabet
Vores mål er at opnå høj grad af sikkerhed for, om årsregnskabet som helhed er uden væsentlig fejlinformation, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, og at afgive en revisionspåtegning med en konklusion. Høj grad af sikkerhed er et højt niveau af sikkerhed, men er ikke en garanti for, at en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, altid vil afdække væsentlig fejlinformation, når sådan findes. Fejlinformationer kan opstå som følge af besvigelser eller fejl og kan betragtes som væsentlige, hvis det med rimelighed kan forventes, at de enkeltvis eller samlet har indflydelse på de økonomiske beslutninger, som regnskabs-brugerne træffer på grundlag af årsregnskabet.

Som led i en revision, der udføres i overensstemmelse med internationale standarder om revision og de yderligere krav, der er gældende i Danmark, foretager vi faglige vurderinger og opretholder professionel skepsis under revisionen. Herudover:

- Identificerer og vurderer vi risikoen for væsentlig fejlinformation i årsregnskabet, uanset om denne skyldes besvigelser eller fejl, udformer og udfører revisionshandlinger som reaktion på disse risici samt opnår revisionsbevis, der er tilstrækkeligt og egnet til at danne grundlag for vores konklusion. Risikoen for ikke at opdage væsentlig fejlinformation forårsaget af besvigelser er højere end ved væsentlig fejlinformation forårsaget af fejl, idet besvigelser kan omfatte sammensværgelser, dokumentfalsk, bevidste udeladelser, vildledning eller tilsidesættelse af intern kontrol.

- Opnår vi forståelse af den interne kontrol med relevans for revisionen for at kunne udforme revisionshandlinger, der er passende efter omstændighederne, men ikke for at kunne udtrykke en konklusion om effektiviteten af selskabets interne kontrol.

- Tager vi stilling til, om den regnskabspraksis, som er anvendt af ledelsen, er passende, samt om de regnskabsmæssige skøn og tilknyttede oplysninger, som ledelsen har udarbejdet, er rimelige.

- Konkluderer vi, om ledelsens udarbejdelse af årsregnskabet på grundlag af regnskabsprincippet om fortsat drift er passende, samt om der på grundlag af det opnåede revisionsbevis er væsentlig usikkerhed for- bundet med begivenheder eller forhold, der kan skabe betydelig tvivl om selskabets evne til at fortsætte driften. Hvis vi konkluderer, at der er en væsentlig usikkerhed, skal vi i vores revisionspåtegning gøre opmærksom på oplysninger herom i årsregnskabet eller, hvis sådanne oplysninger ikke er tilstrækkelige, modificere vores konklusion. Vores konklusioner er baseret på det revisionsbevis, der er opnået frem til datoen for vores revisionspåtegning. Fremtidige begivenheder eller forhold kan dog medføre, at selskabet ikke længere kan fortsætte driften.

- Tager vi stilling til den samlede præsentation, struktur og indhold af årsregnskabet, herunder noteoplysningerne, samt om årsregnskabet afspejler de underliggende transaktioner og begivenheder på en sådan måde, at der gives et retvisende billede heraf.

Vi kommunikerer med den øverste ledelse om blandt andet det planlagte omfang og den tidsmæssige placering af revisionen samt betydelige revisionsmæssige observationer, herunder eventuelle betydelige mangler i intern kontrol, som vi identificerer under revisionen.

Udtalelse om ledelsesberetningen
Ledelsen er ansvarlig for ledelsesberetningen.

Vores konklusion om årsregnskabet omfatter ikke ledelsesberetningen, og vi udtrykker ingen form for konklusion med sikkerhed om ledelsesberetningen. I tilknytning til vores revision af årsregnskabet er det vores ansvar at læse ledelsesberetningen og i den forbindelse overveje, om ledelsesberetningen er væsentligt inkonsistent med årsregnskabet eller vores viden opnået ved revisionen eller på anden måde synes at indeholde væsentlig fejlinformation.

Vores ansvar er derudover at overveje, om ledelsesberetningen indeholder krævede oplysninger i henhold til årsregnskabsloven.

Baseret på det udførte arbejde er det vores opfattelse, at ledelsesberetningen er i overensstemmelse med årsregnskabet og er udarbejdet i overensstemmelse med årsregnskabslovens krav. Vi har ikke fundet væsentlig fejlinformation i ledelsesberetningen.

København, den 29. januar 2026

Baker Tilly Denmark
Godkendt Revisionspartnerselskab
CVR-nr. 35 25 76 91

Henrik Ulvsgaard
statsautoriseret revisor
mne21318

Selskabsoplysninger

Selskabet	C-TURN A/S	
	Gammel Kongevej 60	
	1850 Frederiksberg C	
	CVR-nr.:	44 92 60 67
	Regnskabsperiode:	1. januar 2025 – 31. december 2025
	Stiftet:	26. juni 2024
Bestyrelse	Peter Sylvest Svendsen, formand	
	Karen Egdal	
	Helle Nothlevsen	
	Carsten Rothmann	
Direktion	Carsten Rothmann, direktør	
Revision	Baker Tilly Denmark	
	Godkendt Revisionspartnerselskab	
	Poul Bundgaards Vej 1, 1.	
	2500 Valby	

Resultatopgørelse 1. januar - 31. december 2025

	Note	2025	2024
		kr.	kr.
Bruttofortjeneste		**1.939.228**	**686.005**
Personaleomkostninger	1	-1.849.762	-185.311
Resultat før finansielle poster		**89.466**	**500.694**
Finansielle indtægter		141	252
Finansielle udgifter		-6	0
Resultat før skat		**89.601**	**500.946**
Skat af årets resultat		-36.212	-110.198
Årets resultat		**53.389**	**390.748**
Forslag til resultatdisponering			
Foreslået udbytte		45.000	0
Ekstraordinært udbytte		30.000	0
Overført resultat		-21.611	390.748
		53.389	**390.748**

Balance pr. 31. december 2025

	Note	2025	2024
		kr.	kr.
Aktiver			
Deposita		44.805	43.500
Finansielle anlægsaktiver		**44.805**	**43.500**
Anlægsaktiver i alt		**44.805**	**43.500**
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser		235.572	218.750
Tilgodehavender hos tilknyttede virksomheder		1.335	0
Andre tilgodehavender		0	56.777
Periodeafgrænsningsposter		49.311	26.996
Tilgodehavender		**286.218**	**302.523**
Likvide beholdninger		**409.553**	**533.224**
Omsætningsaktiver i alt		**695.771**	**835.747**
Aktiver i alt		**740.576**	**879.247**

	Note	2025	2024
		kr.	kr.
Passiver			
Virksomhedskapital		400.000	400.000
Overført resultat		9.137	30.748
Egenkapital		**454.137**	**430.748**
Leverandører af varer og tjenesteydelser		46.399	59.995
Gæld til kapitalinteresser		0	69.632
Gæld til selskabsdeltagere og ledelse		5.163	0
Selskabsskat		36.212	110.198
Anden gæld		198.665	208.674
Kortfristede gældsforpligtelser		**286.439**	**448.499**
Gældsforpligtelser i alt		**286.439**	**448.499**
Passiver i alt		**740.576**	**879.247**

Egenkapitalopgørelse

	Virksomhedskapital	Overført resultat	Foreslået udbytte for regnskabsåret	Foreslået ekstraordinært udbytte	I alt
	kr.	kr.	kr.	kr.	kr.
Egenkapital 1. januar	400.000	30.748	0	0	430.748
Udbytte	0	0	0	-30.000	-30.000
Årets resultat	0	-21.611	45.000	30.000	53.389
Egenkapital 31. december	**400.000**	**9.137**	**45.000**	**0**	**454.137**

Noter

		2025	2024
		kr.	kr.
1	**Personaleomkostninger**		
	Lønninger	1.779.228	133.180
	Pensioner	2.700	26.200
	Andre omkostninger til social sikring	16.777	495
	Andre personaleomkostninger	51.057	25.436
		1.849.762	185.311
	Antal heltidsbeskæftigede personer i gennemsnit	2	1

Anvendt regnskabspraksis

Årsrapporten for C-TURN A/S for 2025 er aflagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B-virksomheder med tilvalg af regler fra regnskabsklasse C.

Årsrapporten for 2025 er aflagt i kr.

Generelt om indregning og måling
I resultatopgørelsen indregnes indtægter i takt med, at de indtjenes. Herudover indregnes værdireguleringer af finansielle aktiver og forpligtelser. I resultatopgørelsen indregnes ligeledes alle omkostninger, herunder afskrivninger og nedskrivninger.

Aktiver indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil tilflyde selskabet, og aktivets værdi kan måles pålideligt.

Forpligtelser indregnes i balancen, når det er sandsynligt, at fremtidige økonomiske fordele vil fragå selskabet, og forpligtelsens værdi kan måles pålideligt. Ved første indregning måles aktiver og forpligtelser til kostpris. Efterfølgende måles aktiver og forpligtelser som beskrevet for hver enkelt regnskabspost nedenfor. Visse finansielle aktiver og forpligtelser måles til amortiseret kostpris, hvorved der indregnes en konstant effektiv rente over løbetiden. Amortiseret kostpris opgøres som oprindelig kostpris med fradrag af eventuelle afdrag samt tillæg/fradrag af den akkumulerede amortisering af forskellen mellem kostpris og nominelt beløb. Ved indregning og måling tages hensyn til forudsigelige tab og risici, der fremkommer, inden årsrapporten aflægges, og som be-eller afkræfter forhold, der eksisterede på balancedagen.

Resultatopgørelsen
Bruttofortjeneste
Selskabet anvender bestemmelsen i årsregnskabslovens § 32, hvorefter selskabets omsætning ikke er oplyst. Bruttofortjeneste er et sammendrag af nettoomsætning, ændring i lagre af færdigvarer og varer under fremstilling samt andre driftsindtægter med fradrag af omkostninger til råvarer og hjælpematerialer og andre eksterne omkostninger.

Nettoomsætning

Andre eksterne omkostninger
Andre eksterne omkostninger omfatter omkostninger til distribution, salg, reklame, administration, lokaler, tab på debitorer, operationelle leasingomkostninger mv.

Personaleomkostninger
Personaleomkostninger omfatter løn og gager, inklusive feriepenge og pensioner samt andre omkostninger til social sikring mv. til selskabets medarbejdere.

Finansielle indtægter og omkostninger
Finansielle indtægter og omkostninger indregnes i resultatopgørelsen med de beløb, der vedrører regnskabsåret. Finansielle poster omfatter renteindtægter og -omkostninger, finansielle omkostninger ved finansiel leasing, realiserede og urealiserede kursgevinster og -tab vedrørende værdipapirer, gæld og transaktioner i fremmed valuta, amortisering af finansielle aktiver og forpligtelser samt tillæg og godtgørelse under acontoskatteordningen mv.

Skat af årets resultat
Årets skat, som består af årets aktuelle selskabsskat og ændring i udskudt skat, indregnes i resultatopgørelsen med den del, der kan henføres til årets resultat, og direkte i egenkapitalen med den del, der kan henføres til posteringer direkte i egenkapitalen.

Balancen
Tilgodehavender
Tilgodehavender måles til amortiseret kostpris.

Likvide beholdninger
Likvide beholdninger omfatter kassebeholdning samt indestående i pengeinstitutter.

Selskabsskat og udskudt skat
Aktuelle skatteforpligtelser og tilgodehavende aktuel skat indregnes i balancen som beregnet skat af årets skattepligtige indkomst, reguleret for skat af tidligere års skattepligtige indkomster samt for betalte acontoskatter. Udskudte skatteaktiver, herunder skatteværdien af fremførselsberettiget skattemæssigt underskud, måles til den værdi, hvortil aktivet forventes at kunne realiseres, enten ved udligning i skat af fremtidig indtjening eller ved modregning i udskudte skatteforpligtelser inden for samme juridiske skatteenhed. Eventuelle udskudte nettoskatteaktiver måles til nettorealisationsværdi.

Gældsforpligtelser
Gældsforpligtelser, som omfatter gæld til leverandører, tilknyttede virksomheder samt anden gæld, måles til amortiseret kostpris, hvilket sædvanligvis svarer til nominel værdi.

C-TURN A/S

Gammel Kongevej 60
1850 Frederiksberg C
CVR nr. 44 92 60 67

Årsrapporten er fremlagt og godkendt på selskabets ordinære generalforsamling den 29. januar 2026

Dirigent: Anders Hosbond Nielsen

C-TURN
Customised Consulting