

Dataproces-aktien er steget imponerende 185 % i 2024 efter et år, der har tydeliggjort selskabets nye fokuserede retning over for investorerne. Mange af de udfordringer, som aktionærerne tidligere stod overfor, er blevet løst, og den relativt nye oplevelse har fundet formlen til at udrulle Dataproces' softwareløsninger blandt danske kommuner. Hvis denne udvikling fortsætter, rummer aktien fortsat et betydeligt kurspotentiale med udsigt til markante indtjeningsforbedringer drevet af vækst i Danmark – og på sigt også via ekspansion til udlandet – i første omgang sandsynligvis Sverige.

- Dataproces leverede en stærk udvikling i den samlede omsætning i H1 2024/25, og selskabet holder således kursen i forhold til sin ARR-guidance på 30-40 % som følge af fremdrift i den fokuserede SaaS-strategi. ARR-væksten lå i H1 2024/25 lavere end i H2 2023/24, hvor ARR steg med 4 mio. kr. og derfor landede denne også en anelse under vores forventninger.
- Med 19 nye udmeldte kontrakter i det forgangne halvår demonstrerer Dataproces skaleringspotentialet i software-services. Dette ses også af selskabets resultater, hvor en omsætning på 19,3 mio. kr. i halvåret har resulteret i en imponerende EBITDA-margin på 43,5 % i H1 2024/25. Det danske software- og konsulenthus har nu kontrakter med 90 kommuner pr. halvårsregnskabet. Selvom 90 ud af landets 98 kommuner gør brug af en eller flere af Dataproces' løsninger, er der fortsat et stort udækket potentiale på det danske marked, da Dataproces tilbyder flere løsningsmoduler.
- Dataproces har i H1 2024/25 opnået en omsætning på 19,3 mio. kr. svarende til en vækst på 59,5 % (år/år). EBITDA steg til 8,4 mio. kr. mod 0,1 mio. kr. Omsætningsvæksten er drevet af en meget stærk udvikling af salg i dataanalyser samt en fortsat positiv udvikling i salg af softwaremoduler sammenlignet med sidste år, hvor dette strategisk vigtige segment imidlertid led et fald i omsætningen sammenlignet med H2 2023/24. Sidstnævnte tilskrives vi forskydninger i faktureringen, da ARR steg i perioden. Omsætningen fra softwaremoduler ligger stadig på en langsigtet stigende tendens. Omsætningen i H1 2024/25 fordelte sig med 39 % fra SaaS-kontrakter og 61 % fra dataanalyser.

AKTUEL KURS: 5,75

Børs: First North i Danmark

Markedsværdi: 194,9 mio. kr.

Antal aktier: 33.900.042

Det er et styrketegn, at indtjeningen procentuelt stiger langt mere end omsætningen. Stigende fremadrettet omsætning vil således i den grad påvirke bundlinjen positivt.

- Selskabet fastholder sin guidance efter opjusteringen i oktober, hvor forventningerne til omsætning og indtjening blev hævet grundet den gunstige udvikling i salg af dataanalyser, mens ARR-forventningerne blev fastholdt.
- Dataproces' SaaS-forretningsmodel rummer et enormt indtjeningspotentiale, hvor indtjeningsmarginerne kan stige til høje niveauer de næste år. På trods af et accelereret ordreflow de seneste halvår er der fortsat betydelige vækstmuligheder i Danmark. Vi estimerer, at Dataproces først vil opleve en markedsætning blandt danske kommuner om 4-5 år ved de nuværende vækstrater. Den løbende udvikling af nye værdiskabende softwaremoduler udvider dette vækstpotentiale løbende. Blandt selskabets undermoduler udgør de eksisterende kontrakter stadig kun ca. 8 % af det samlede potentielle antal kontrakter med danske kommuner, hvor selv de mest populære moduler har potentiale til mangedobling af omsætningen.
- Dataproces opererer inden for de hurtigt voksende segmenter GovTech og LegalTech, som globalt forventes at opleve en markedsvækst på henholdsvis 16 % og 9 % CAGR frem mod 2032. Vækstpotentialet på kernemarkedet forbliver stort de næste år, men efterfølgende bliver ekspansion til nye markeder vigtig for at realisere selskabets langsigtede vækstambitioner.
- Dataproces' SaaS-forretningsmodel viser allerede ved den nuværende salgsvolumen markant stigende indtjeningsmarginer. EBITDA-marginen forventes at stige yderligere med fortsat ARR-vækst i Danmark, hvor lave marginale omkostninger og stabile personaleudgifter skaber en usædvanligt effektiv skalering. Inden

Aktieinfo modtager honorar fra selskabet for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering, og selskabet kan ikke påvirke anbefaling og kursmål. I øvrigt henvises til ansvarsfraskrivelsen på sidste side.

vækst på nye markeder kræver større investeringer, estimerer vi, at EBITDA-marginen kan nå op over 60 % indenfor 4-5 år.

- Med en markedsværdi på 195 mio. kr. handler Dataprocet til en ARR-multipel (H1 2024/25) på 9x, hvilket ligger højere end det globale SaaS-indeks, der pr. 31-12-2024 ligger på 7x nuværende ARR. Selskabets høje guidede vækst sammenlignet med SaaS-sektoren, som ifølge Statista forventes en global CAGR på 19,4 % i perioden 2025-2029, understøtter imidlertid vores vurdering om, at aktien handler til en gunstig prisfastsættelse på mellemlang sigt. Aktien indeholder fortsat risiko, men vurderes som en stærk vækstcase til prisen.
- For at opretholde momentum i kursstigningerne skal ARR-væksten holdes på minimum samme niveau som det forgangne halvår i de kommende kvartaler. På længere sigt rummer aktien fortsat store afkastmuligheder. Det skal dog bemærkes, at aktien som First North selskab i SaaS-segmentet indebærer risiko, og skuffelser i væksttempoet vil ved den nuværende prisfastsættelse påvirke kursen negativt. **Vi forbliver stærkt positive på investeringscasen.** Det store "hvis" i horisonten forbliver et internationalt gennembrud, der kan løfte prisfastsættelsen til nye højder.

AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 5,5-6,5

Kursudvikling 12-18 mdr.: 7-9

Næste regnskab: Q3 2024/25 den 06-03-2025

Næste analyse: Ved årsregnskab den 19-06-2025



Selskabets forventninger til 2024/25. Udsigt til høj vækst og hastigt voksende indtjeningsmarginer

Dataprocet guider for andet år i streg høj vækst. Det strategiske fokus på SaaS-porteføljen, ser nu ud til permanent at have fundet formelen til salg af softwaremoduler til danske kommuner. Sidste år realiserede Dataprocet en ARR-vækst (årlig tilbagevendende omsætning) på 44,8 % og for indeværende år guider Dataprocet fortsat en ARR-vækst på 30-40 % i forhold til 2023/24, hvor årets seneste opjustering i oktober ikke ændrede på disse forventninger. Dette betyder forventede abonnementsbaserede indtægter på årligt 23,6-25,4 mio. kr. ultimo 2024/25, hvor vi (med tendensen i første halvår in mente) estimerer, at Dataprocet lander i bunden af sin ARR-guidance.

Efter opjusteringen i oktober forventer selskabet en omsætning på 35-40 mio. kr. (tidligere 33-38 mio. kr.). EBITDA forventes nu at lande i intervallet 12-16 mio. kr. (tidligere 10-14 mio. kr.), hvilket giver en gennemsnitlig EBITDA-margin på hele 37,2 %, antaget at EBITDA og omsætning følger hinanden. Den høje margin drives af forventningerne om væksten i software-abonnementer, lave marginale omkostninger, da øget omsætning ikke kommer med en øget omkostningsbase.

EBIT-forventninger tynges af en ekstraordinær nedskrivning i første halvår grundet udfasningen af REVIEW modulerne, hvor 2 mio. kr. i udviklingsomkostninger, blev fjernet fra balancen. Efter opjusteringen i oktober forventer selskabet et EBIT-resultat i intervallet 4-6 mio. kr. (tidligere 2-4 mio. kr.), hvilket giver en gennemsnitlig EBIT-margin på 15,5 %. Denne forventer Aktieinfo yderligere markant forbedret i 2025/26 grundet de ekstraordinære omkostninger.

Højdepunkter fra halvårsregnskabet 2024/25

49 %

ARR-vækst (år/år)

59 %

Omsætningsvækst (år/år)

43,5 %

EBITDA-margin

19

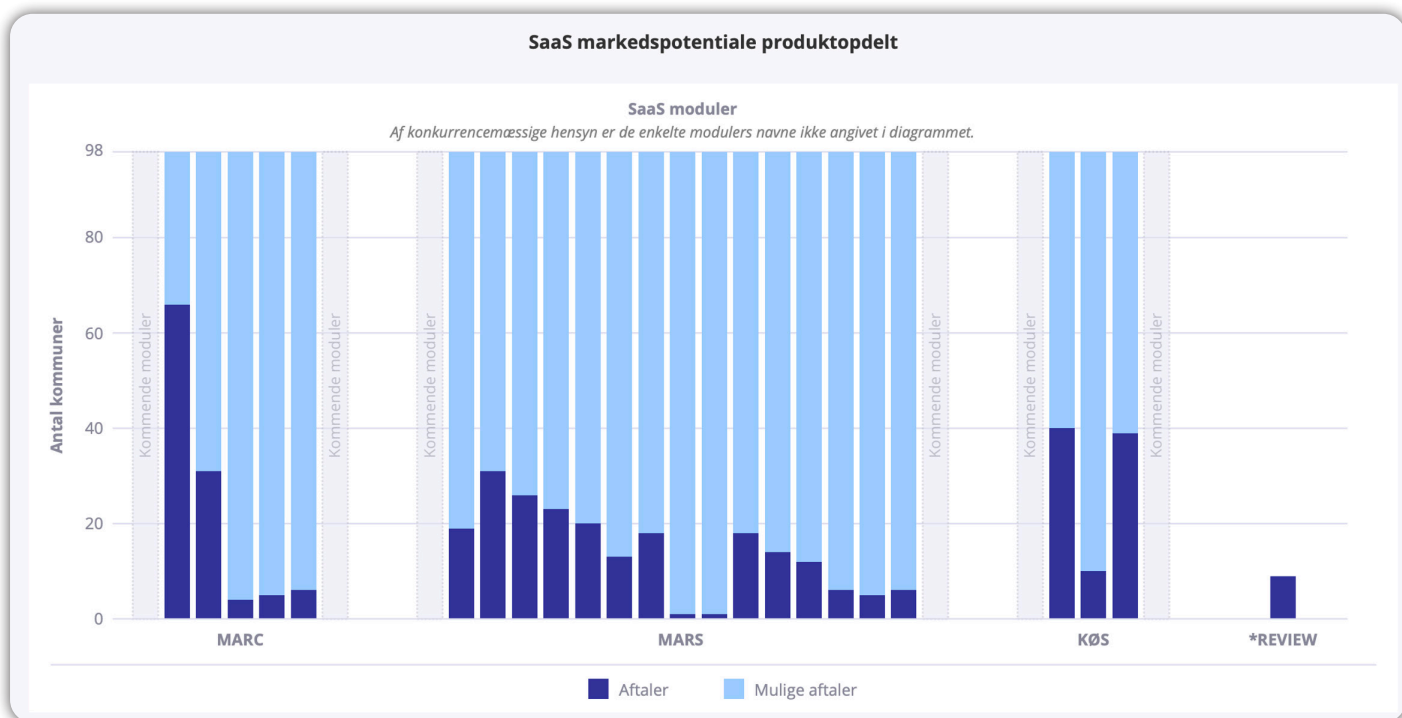
Antal nye SaaS kontrakter med danske kommuner

30-40 %

Fastholdt guided ARR-vækst

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2024/25

Fortsat potentiale for vækst i Danmark, hvor mange af de mest efterspurgte moduler kan mangedobles i omsætning, ligesom et udvidet produktudvalg, en større bredde i produktporteføljen og opkøb kan skabe vækst. På sigt kan der blive udvidet til fx Sverige.



Illustrationen ovenfor er fra selskabets egen halvårsrapport.

Dataproces har oplevet flot vækst på sine nøgleplatforme i H1 2024/25. MARS fortsætter som den bredeste platform med flest moduler, og antallet af kommuner, der anvender MARS, steg til 45 ved halvåret, svarende til 15 % af det samlede markedspotentiale. MARC oplevede vækst i både Fleksløn-løsningen og øvrige moduler, hvor salget steg til i alt 66 aftaler på Fleksløn, svarende til 23 % af det samlede potentiale. KØS har markeret sig som et strategisk vækstområde med udbredelse til 52 kommuner, hvilket repræsenterer 30 % af det samlede potentiale. Udbredelsen af KØS er sket både til nye kunder og gennem mersalg til eksisterende, understøttet af en stærk pipeline af nye lovende undermoduler. Modsat har REVIEW skuffet på værdiskabelsen, og produktet udfases for at fokusere på kerneforretningen. Selvom denne prioritering trækker ned i resultatopgørelsen i indeværende år, vurderer vi, at det er den helt korrekte beslutning og et klart signal om selskabets fokusering på værdiskabende aktiviteter.

Med 175 aktive SaaS-kontrakter pr. 5. januar 2025 har Dataproces ifølge Aktieinfo kun udnyttet en beskedent andel af det samlede kontraktspotentiale blandt danske kommuner baseret på den nuværende SaaS-portefølje (efter udfasningen af REVIEW). Mens enkelte moduler bidrager med højere vækst- og omsætningspotentiale end andre, afspejler dette et fortsat betydeligt markedspotentiale i Danmark. Det betyder ikke, at selskabet blot kan fortsætte i samme væksttempo, da de mest attraktive moduler allerede er udbredt til flere kommuner end gennemsnittet. Ifølge vores estimator kan Dataproces fortsætte en særdeles profitabel vækstrejse i Danmark 4-5 år endnu, hvis ARR-vækstraten holdes omkring 30-40 %. Direktør Michael Binderup åbner imidlertid døren for international ekspansion – i første omgang sandsynligvis Sverige – som en langsigtet vækststrategi, hvilket styrker casens perspektiv og reducerer på sigt afhængigheden af det danske marked.

Dataproces har nået en salgsvolumen, hvor SaaS-forretningsmodellen giver pote. Indtjeningsmarginer kan stige til høje niveauer de næste år.

Dataproces demonstrerer igen evnen til at holde personaleomkostningerne stabile samtidig med en markant stigning i omsætningen. Dette understreger selskabets unikke skalerbarhed gennem det strategiske SaaS-fokus, hvor marginerne ifølge vores vurdering

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2024/25

har potentiale til betydelig vækst fra det nuværende guidede niveau, såfremt konkurrencesituationen forbliver uændret. Dataprocen synes endda mere skalerbar end den danske peer, cBrain, som dog har vist succes på internationale markeder, hvilket har resulteret i en større kursrejse til aktionærerne.

Med en gennemsnitlig stigning i personaleomkostninger på 10 % årligt, og en ARR-vækst på 30 % (tilsvarende en estimeret gennemsnitlig omsætningsvækst på 25 %), forventer vi, at Dataprocen kan nå en EBITDA-margin på op til 60 % på det danske marked inden 2027/28. Dette kan føre til en estimeret P/E på omkring 7x for 2027/28, hvis væksttendensen fortsætter. En sådan P/E vil selvsagt være et meget lavt niveau for et SaaS-selskab, mens den korrekte prisfastsættelse til den tid vil bero på de yderligere vækstudsigter fremadrettet, hvor spørgsmålet om muligheder for vækst på nye markeder igen opstår.

Dataprocens SaaS-forretningsmodel har nu opnået en salgsvolumen, hvor marginerne begynder at accelerere. Det giver finansielt råderum til opkøb af nogle mindre, konkurrerende aktører i Danmark, hvor opkøb kan sikre synergier og tilføre nye produkter og services. Geografisk ekspansion sigter i første omgang mod Sverige, hvor landets 290 kommuner i høj grad ligner danske i forhold til lovgivning og finansieringssystem. De svenske kommuner står softwaremæssigt tilbage for de danske, hvorfor der synes at være et spændende potentiale i Sverige. Udfordringen ligger dog i at trænge ind på nye markeder med potentielt høj lokal konkurrence og mindre skræddersyede løsninger fra Dataprocens nuværende portefølje. Indtil da er der dog stadig betydeligt vækst- og indtjeningspotentiale i Danmark. For den risikovillige investor fremstår Dataprocen som en attraktiv investeringsmulighed, stærkere end for blot et halvt år siden. Dataprocen kan fortsætte væksten for egne penge.

STYRKER

Med faldende marginale omkostninger vil salg af SaaS blive en mere og mere lukrativ forretning i takt med stigende salgsvolumen. Det strategiske fokus på SaaS-forretningen vil føre til markant øgede indtjeningsmarginer, hvis Dataprocen formår at holde momentum i salget af SaaS-moduler til danske kommuner de kommende år. Den danske peer, cBrain, opnåede en EBITDA-margin på 45 % med en lignende forretningsmodel og en omsætning på 239 mio. kr., og aktien handler til en høj værdiansættelse. Dataprocen leverede en EBITDA-margin på 43,5 % i H1 2024/25. Dataprocens SaaS-forretningsmodel er kendetegnet ved høj skalerbarhed, hvor de marginale omkostninger ved salg af et softwaremodul er lave, selvom vækst vil kræve en større omkostningsbase. Sammenligningen med cBrain understreger derfor det betydelige potentiale i Dataprocens forretning, så længe konkurrencesituationen forbliver stabil.

Derudover, har Dataprocen vist sig særdeles værdiskabende i et konkurrencefattigt marked blandt danske kommuner og opererer med et churn tæt på 0 %. Usædvanligt stærkt for en abonnementsbaseret forretning. Organisationen besidder stor "know-how" indenfor markedsnichen; udvikling af software til offentlig proces- og indtægtsoptimering, og Dataprocen har en lovende pipeline af undermoduler til platformene MARS og MARC, der kan udvide kernemarkedet blandt danske kommuner yderligere. Dataprocen forventer positivt cash flow i indværende regnskabsår, hvilket vi vurderer vil stige markant i de kommende år.

SVAGHEDER

Dataprocen satte ved IPO'en i 2020 en målsætning om 100 % ARR-vækst, men har siden ikke leveret på de initiale forventninger, hvilket har udfordret markedets tillid. Selskabet guider nu en ARR-vækst på 30-40 % i 2024/25, og den relativt nye ledelse under Michael Binderup har vendt nedjusteringer til opjusteringer og øget gennemsigtigheden i kommunikationen. Dette styrker troværdigheden og relationen til markedet, især da likviditetsudfordringer og skuffende nedjusteringer ikke længere er en bekymring.

Dataprocen opererer fortsat på et begrænset marked med en smal produktportefølje, hvilket øger risikoen ved ændringer i konkurrenceforholdene og begrænser de langsigtede vækstmuligheder. Uden gennembrud på udenlandske markeder eller i den private sektor forbliver der en begrænsning på værdiansættelsen. Den gunstige konkurrencesituation i Danmark skyldes i høj grad selskabets ekspertise, men også markedets relativt beskedne størrelse. Derfor vil Dataprocen kunne få det langt sværere ved vækst på større udenlandske markeder, med mulig lokal specialiseret konkurrence. Samtidig udgør den lave, men dog stigende, børsomsætning på First North en likviditetsrisiko, som investorer bør være opmærksomme på.



ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2024/25

MULIGHEDER

Dataproces nyder godt af ekstremt lav churn og en niche med begrænset konkurrence, hvilket skaber solide vækstvilkår i Danmark. En stigende pipeline af værdiskabende moduler til kommuner, offentlige instanser m.fl. understøtter potentialet for yderligere vækst. Selskabets SaaS-forretning rummer mulighed for høj prisfastsættelse, især hvis volumen fortsætter med at stige, og der opnås gennembrud på nye geografiske markeder, særligt i Norden. Selvom aktien allerede har vækstpotentiale med det nuværende fokus, vil et gennembrud på det private marked i Danmark eller uden for landets grænser kunne udløse betydeligt kurspotentiale.

Den forventede vækst i GovTech og LegalTech understøtter langsigtede muligheder, men et egentligt internationalt gennembrud lader stadig vente på sig. Trods dette kan Dataproces stadig mangedoble sin ARR alene på hjemmemarkedet med den nuværende portefølje. Desuden kan faldende renter øge ARR-multiplier for SaaS-selskaber, hvilket vil styrke værdiansættelsen. Til sammenligning handlede danske SaaS-selskaber i 2021 til gennemsnitligt 16x ARR i et lavrentemiljø, mens Dataproces i dag handles til 9x den nuværende ARR, med en forventet vækst, der overstiger branchegennemsnittet.

TRUSLER

Den største udfordring for investeringscasen og den primære begrænsning for aktiens kursudvikling er størrelsen på Dataproces' kernemarked, de danske kommuner, hvor vækstpotentialet på sigt er begrænset trods en fortsat lav belægning, når man kigger på det samlede antal moduler i produktporteføljen. Med 98 kommuner i Danmark har en betydelig del allerede abonnement på MARS- og MARC-platformerens antageligvis største moduler. Et gennembrud i den private sektor eller på udenlandske markeder vil derfor være vigtigt for at styrke den langsigtede vækst-case.

Aktiens nuværende prisfastsættelse er efter Aktieinfos vurdering ikke høj sammenlignet med tidligere niveauer, da selskabet leverer en høj ARR-vækst. Aktien er dog fortsat sårbar over for skuffelser i væksttempoet, som det blev tydeligt med nedjusteringen i maj 2022. Kursen er stærkt afhængig af, at selskabet fastholder en høj guidede ARR-vækst i de kommende regnskabsår.

OM DATAPROCES

- Dataproces Group A/S er et software- og konsulenthus med primært fokus på udvikling og salg af SaaS-ydelser (Software as a Service) til optimering af offentlige processer. Dataproces blev stiftet af Morten Lindblad og Kjartan Jensen i 2011. Selskabet ledes af Michael Binderup. Hovedsædet ligger i Nibe, hvor hovedparten af selskabets 44 medarbejdere (pr. 30-04-2024) arbejder.
- Dataproces har en todelt forretningsmodel med delt fokus på klassiske IT-konsulentytelser i form af dataanalyser samt SaaS-ydelser til proces- og indtægtoptimering. Begge forretningsben er for nuværende rettet mod kernemarkedet, danske kommuner. Segmenterne udgjorde 39 % (SaaS) og 61 % (dataanalyser) af den samlede omsætning i H1 2024/25, hvor SaaS-segmentet indeholder det største skaleringspotentiale og strategiske fokus. Det forventes at SaaS fylder en voksende andel af forretningen fremadrettet.
- Dataproces har i sin tid på børsen udelukkende mistet 643.000 kr. i abonnementsindtægter og har dermed et meget lavt churn. Dette vidner om en gunstig konkurrencesituation blandt danske kommuner og ikke mindst et ekstremt værdiskabende produkt samt stor kundetilfredshed. De frafaldne SaaS-abonnementer skete på den nye REVIEW-plattform i det forgangne regnskabsår, og ledelsen har nu taget konsekvensen og ladet REVEIW udgå for at rette fokus på mere værdiskabende services.
- Selskabet har et strategisk fokus på skaleringspotentialet i SaaS-segmentet, der forventes at blive den centrale indtægtskilde i fremtiden. Dataproces udvider løbende markedspotentialet ved lancering af nye SaaS-plattorme og undermoduler.
- SaaS-forretningen er særdeles skalérbar med små marginale omkostninger ved omsætningsfremgang og et minimalt behov for at investere i øget kapacitet. Indtægtsstrømme via abonnementsbetalinger øger den tilbagevendende omsætning (ARR) og giver et godt udgangspunkt for profitabel vækst og en stabilt stigende omsætning med stigende indtjeningsmarginer. SaaS-forretningen viser således et enormt indtjeningspotentiale ved større omsætning.
- Dataproces har en relativt smal SaaS produktportefølje primært bestående softwareplatformene MARS, MARC og KØS. Porteføljen udbygges løbende via nye undermoduler, hvilket udvider markedspotentialet på det danske marked, der ellers har omsætningsbegrænsninger.
- **MARS** er en modulbaseret softwareplatform, som består af 15 undermoduler og to undermoduler i pipelinen (nuværende teoretiske markedspotentiale beregnes dermed til 1.470 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). Plattformen benyttes til sagsbehandling og behandling af økonomiske transaktioner, og hjælper f.eks. kommunernes sagsbehandlere med håndtering af mellemkommunale refusioner. 45 danske kommuner har abonnement på MARS pr. halvårsregnskabet 2024/25, hvor tilgangen var 8

LEDELSE OG BESTYRELSE



Michael Binderup
CEO



Kristina Koed
COO



Kenneth Nielsen
CFO



Kasper Lund Nødgaard
Chief Innovation Officer



Hans Christian R. Maarup
Bestyrelsesformand

kommuner og frafaldet nul kommuner. MARS henvender sig både til den offentlige og private sektor.

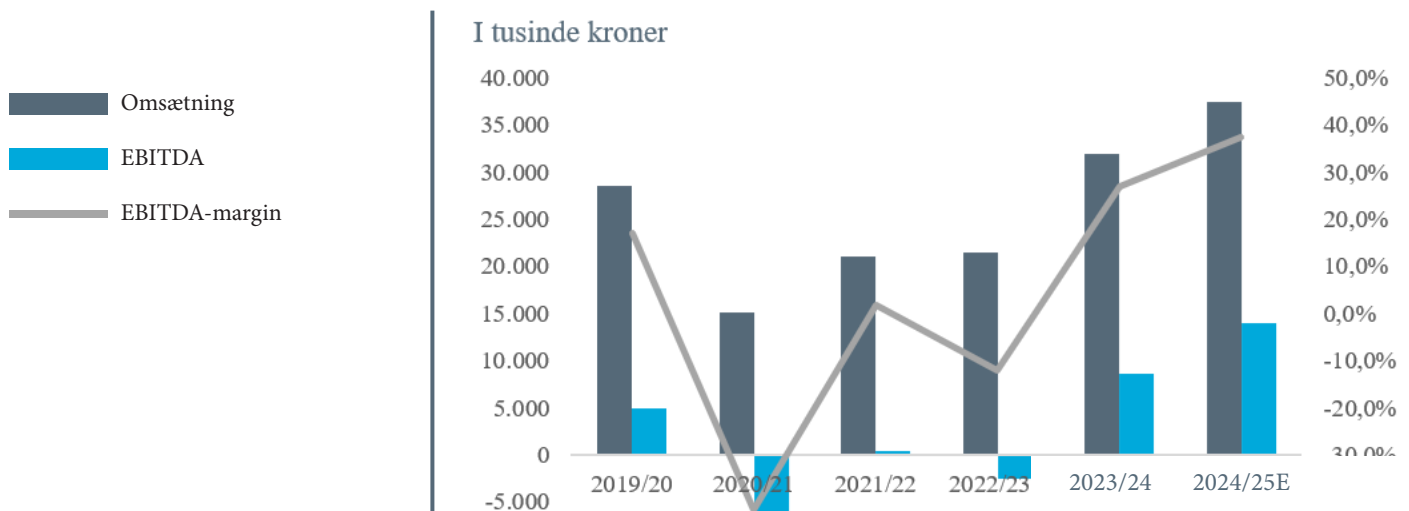
- **MARC** bidrager til optimering af manuelle kommunale processer ved at automatisere beregninger og arbejdsgange af fleksløn. MARC er den væsentligste af flere automatiseringssystemer, som løser en specifik manuel arbejdsgang. MARC består af fem undermoduler med to undermoduler i pipelinen (det nuværende teoretiske markedspotentiale beregnes dermed til 490 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). Nettotilgangen af abonnenter i H1 2024/25 har været 4 kommuner. 66 kommuner har abonnement på denne løsning på balancedagen, der kun henvender sig til den offentlige sektor.
- **KØS** er en avanceret AI-understøttet SaaS-plattform, der er udviklet til at hjælpe kommuner med økonomistyring og budgetlægning. Platformen inkluderer prognoseværktøjer, som gør det muligt for kommunerne at lave præcise forudsigelser og kvalificerede beslutninger. KØS har set betydelig udvikling det seneste år og bygger på mange års erfaring med at yde konsulentbistand inden for økonomistyring til landets kommuner. KØS består af tre undermoduler med to undermoduler i pipelinen (det nuværende teoretiske markedspotentiale beregnes dermed til 294 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). Nettotilgangen af abonnenter i H1 2024/25 har været 8 kommuner. 52 kommuner har abonnement på denne løsning pr. balancedagen, der kun henvender sig til den offentlige sektor.
- Dataproces tilbyder desuden **Dataanalyser**, hvor indtjeningen afhænger af, hvor store besparelser dataanalyserne kan sikre kunderne.
- Dataproces Group A/S blev børsnoteret på NASDAQ First North Growth Market i Danmark i november 2020 til kurs 5 med en markedsværdi 'pre money' på 125 mio. kr. Tickerkoden er DATA. Aktien blev overtegnet med 160 % ved børsnoteringen, hvor selskabet rejste 27 mio. kr.
- Selskabet ledes af CEO Michael Binderup, COO Kristina Koed, CFO Kenneth Nielsen og CIO (Chief Innovation Officer) Kasper Lund Nødgaard. Bestyrelsen består af formand Hans Christian R. Maarup, næstformand Torben Haase, Mikkel Ulstrup, Kim Jakobsen, Kasper Lund Nødgaard og Michael Jannis Pedersen.
- Aktionærforhold pr. årsregnskabet den 30-04-2024: Nordic Data Group (ejet af medstifter og bestyrelsesmedlem Morten Lindblad via denne selskab Morten Lindblad ApS) ejer pr. statusdagen 27,55 % af alle aktier. Kjensen ApS (ejet af medstifter af selskabet Kjartan Jensen) ejer 24,53 % af aktierne.





REGNSKABSTAL

	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25E
Omsætning	28.475	15.048	21.375	21.405	31.959	37.500
EBITDA	4.871	-6.264	325	-2.574	8.575	14.000
EBIT	2.946	-9.226	-4.377	-8.592	1.276	5.000
Resultat før skat	2.171	-9.343	-4.593	-9.262	256	4.500
Resultat efter skat	1.558	-6.721	-3.170	-6.925	343	3.500
Balance	26.309	45.238	40.311	38.964	45.516	49.000
Egenkapital	8.260	24.922	21.724	14.777	20.681	24.000
Kortfristet gæld	11.369	12.677	11.315	17.173	17.787	18.800
Langfristet gæld	3.851	5.589	5.435	5.303	5.171	5.200
Gns. antal fuldtidsansatte	53	51	58	54	44	44
EBITDA-margin i %	17,10%	-41,60%	1,50%	-12,00%	26,80%	37,3%
Egenkap. Forrentning i %	22,10%	-40,50%	-13,60%	-37,90%	1,90%	90%





ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2024/25

JOHN STIHØJ

Født 1960. Mangeårig erfaring fra den finansielle branche, bla. via ansættelse i skandinaviske banker i Luxembourg i 7 år. Selvstændig indenfor den finansielle branche siden 1994. Ejer af Aktieinfo Danmark ApS.

Aktieinfo er stiftet i 2001 og er et af Danmarks førende, uafhængige analysehuse med fokus på både danske og udenlandske aktier.



JONATHAN JØRGENSEN

Født 1997. Cand. Merc. fra Århus Universitet. Jonathan udfærdiger løbende analyser på store og mindre danske og udenlandske børsnoterede selskaber for Aktieinfo.

Forbehold og ansvarsfraskrivelse

Denne analyse er udarbejdet af Aktieinfo på baggrund af offentligt tilgængeligt materiale omkring selskabet. Der er indgået en aftale om analysedækning med selskabet, og Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo, John Stihøj og/eller Jonathan Jørgensen ejer aktier i selskabet på analysetidspunktet. Aktieinfo kan ikke drages til ansvar for rigtigheden af oplysningerne i analysen, ej heller for opstået tab eller manglende fortjeneste som følge af at råd og forslag følges, og efterfølgende viser sig at være tabsgivende eller resultere i ikke opnået fortjeneste. Det anbefales altid at rådføre sig med et pengeinstitut eller en mægler før der disponeres. Investering i aktier er altid behæftet med risiko for tab.