



- Dataproces fortsætter sin transformation fra konsulent- og analysevirksomhed til en mere SaaS-drevet forretning. SaaS-omsætningen er gået fra at udgøre 48,9% i 2021/22 til 56,2% i 2025/26. Den samlede omsætning i 2025/26 nåede 47,6 mio. kroner svarende til en vækst på 7,1%, primært drevet af 12,4% vækst i software, mens salget af dataanalyser voksede 1,0%.
- Den tilbagevendende omsætning (ARR) steg til 28,6 mio. kroner, og antallet af aktive SaaS-abonnementer voksede fra 171 til 206. Samtidig steg ARPA (omsætning per kunde) fra 265.000 til 318.000 kroner, hvilket viser, at selskabet lykkes med at sælge mere til eksisterende kunder.
- EBITDA-marginen faldt til 34,2% fra 40,4% året før. Faldet skyldes øgede investeringer i vækst, herunder ansættelser (41 til 52 medarbejdere), højere lønomkostninger og udvikling af syv nye softwareprodukter. EBITDA-marginen forventes fortsat under pres i 2026/27, men stadig over 30%, hvilket anses som solidt i en vækstfase.
- Selskabet har et mål om 200 mio. kroner i omsætning i 2030, fordelt på ca. 116 mio. organisk vækst og 84 mio. gennem opkøb. Strategien kombinerer skalering i Danmark og ekspansion i udlandet, hvor opkøb skal accelerere væksten i nye markeder. Tyskland er et nøglemarked, hvor Boelplan har sikret markedsadgang. Det tyske marked er meget stort, hvor selskabet primært fokuserer på de 711 kommuner med over 20.000 indbyggere, hvor der er større sandsynlighed for at sælge mere end én løsning. Et mindre opkøb af Lexis & Rother Partnerschaftsgesellschaft i juni 2026 understøtter lokal tilstedeværelse, men har begrænset økonomisk effekt.

**AKTUEL KURS: 4,63**

**Børs: First North i Danmark**

**Markedsværdi: 171,8 mio. kr.**

**Antal aktier: 37.107.241**

- I Danmark er selskabet allerede ude i 90 af 98 kommuner, og vækst på hjemmemarkedet kommer derfor primært fra mersalg. Trods den solide repræsentation i kommunerne er der fortsat store muligheder for opsalg. Dette illustreres bl.a. af den nye platform KommuneProfil, der har fået en god start og allerede er ude i en række kommuner.
- De første månedstal i 2026/27 viser 8 nye softwareaftaler i Danmark. Det indikerer en stærk ARR-vækst i starten af regnskabsåret. Det er fortsat for tidligt at spekulere i en mulig opjustering, men med en forventning om en ARR-vækst på 10-15% er vi optimistiske omkring, at resultatet kan lande i den øvre ende. Fra det nye regnskabsår er selskabet overgået til månedlige salgsopdateringer, hvilket vi anser som et positivt signal, der gør det lettere og mere struktureret at følge aktivitetsniveauet løbende.
- SaaS-sektoren har været under pres som følge af frygt for AI-disruption, hvilket også har påvirket Dataproces, hvis aktiekurs er faldet 19,3% i år. Dataproces er ikke en rendyrket SaaS-aktie, da selskabet også har en stabil rådgivningsforretning. Vi anser i højere grad AI som en mulighed fremfor en trussel.
- Dataproces står finansielt stærkt med en kontantbeholdning på 25,4 mio. kroner, hvilket giver fleksibilitet til at gennemføre opkøb og investere i vækstinitiativer. Bestyrelsen er desuden blevet styrket med kompetencer inden for bl.a. kapitalmarkeder, transaktioner og investor relations, hvilket understøtter selskabets ambition om vækst nåede organisk og via opkøb.

## AKTIEVURDERING

**Kursudvikling 0-6 mdr.: 4,5-8**

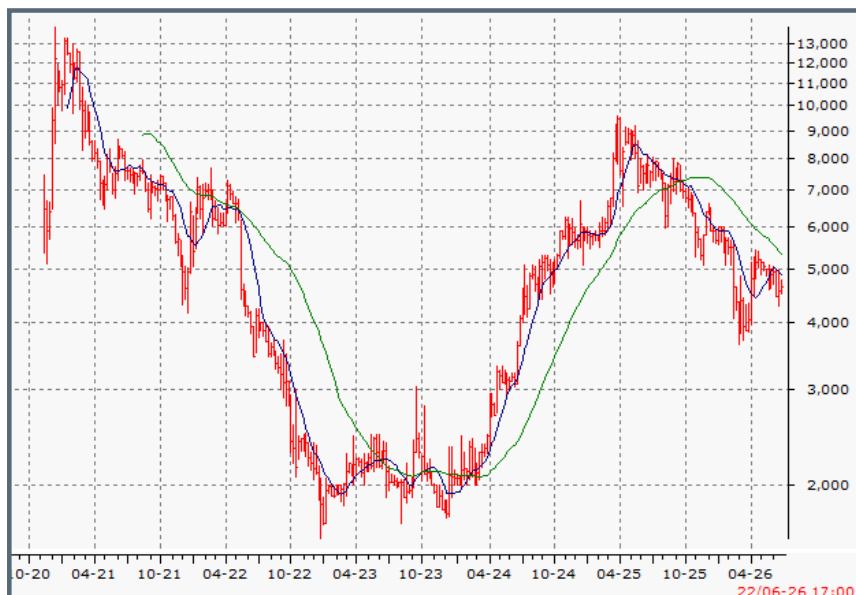
**Kursudvikling 12-18 mdr.: 6-9**

**Næste regnskab: Q1-rapport den 10-09-2026**

**Næste analyse: Efter H1-rapport den 10-12-2026**

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.

Høj / Lav 12 måneder: 8,04 / 3,64



### Dataproc oplever tocifret vækst i SaaS-forretningen, men indtjeningen påvirkes af investeringer

Dataproc fortsætter med at bevæge sig væk fra at være en klassisk konsulent- og analysevirksomhed til i stigende grad at være en SaaS-virksomhed. I regnskabsåret 2021/22 udgjorde softwaresalget 48,9% af omsætningen, og i 2025/26 voksede denne andel til 56,2%. Den samlede omsætning i 2025/26 endte på 47,6 mio. kroner, hvilket var drevet af en vækst i softwaresalget på 12,4%, mens salget af dataanalyser kun voksede 1,0%. Den samlede omsætningsvækst endte på 7,1%.

Dataproc løftede i 2025/26 den tilbagevendende omsætning (ARR) til 28,6 mio. kroner, mens antallet af aktive SaaS-abonnementer steg fra 171 til 206 ved regnskabsårets afslutning. Det er positivt, at der er momentum i SaaS-forretningen, da denne omsætning er tilbagevendende modsat de klassiske analyse- og konsulenttydelser. Det vigtige SaaS-nøgletal ARPA voksede til 318.000 kroner mod 265.000 kroner sidste år, hvilket betyder, at selskabet er lykkedes med at tjene væsentligt flere penge på deres eksisterende kunder.

Marginerne blev dog en smule forværret sammenlignet med forrige regnskabsår, hvor EBITDA-marginen endte på 34,2% mod 40,4% sidste regnskabsår. Det er sandsynligt, at EBITDA-marginen vil falde yderligere i indværende regnskabsår, men forblive over 30%, hvilket fortsat er en flot margin taget i betragtning, at selskabet investerer i skalering af forretningen. Dette afspejles også i antallet af medarbejdere, der voksede fra 41 til 52 i det seneste regnskabsår, hvilket resulterede i en stigning på 6,6 mio. kroner i

### SELSKABETS FORVENTNINGER TIL 2026/27

Dataproc forventer tocifret ARR-vækst i 2026/27, som bliver et år med fokus på at styrke fundamentet for den langsigtede skalering. Selskabet forventer at nå en ARR-vækst på 10-15%, en omsætning på 50-53 mio. kroner, et EBITDA på 15-17 mio. kroner og et EBIT på 7-9 mio. kroner.

Baseret på midtpunktet forventes således en omsætningsvækst på 8,2% (7,1% i 25/26) samt et fald i EBITDA på 1,6% og et fald i EBIT på 0,7%. Dette afspejler selskabets fortsatte investeringer i at skalere kerneforretningen.

Opkøb er ikke inkluderet i den udmeldte guidance. Dataproc forventer i 2026/27 at realisere en omsætningsvækst fra opkøb i niveauet 7,5-10 mio. kroner. Opkøb spiller en central rolle i selskabets langsigtede ambition om at nå en omsætning på 200 mio. kroner i 2030.

personaleomkostningerne. Derudover udviklede selskabet syv nye softwareprodukter, ligesom selskabet investerer i det tyske marked, der bliver centralt for at skalere forretningen.

### Tyskland er en central vækstdriver frem mod 2030-målet

Dataproces har frem mod 2030 et mål om at nå en omsætning på 200 mio. kroner, hvilket skal ske gennem en kombination af organisk vækst og opkøb. På trods af at det ikke er skåret i granit, hvordan væksten fordeles mellem opkøb og organisk vækst, forventer selskabet, at fordelingen vil være 84 mio. kroner gennem opkøb og 116 mio. kroner gennem organisk vækst primært i Danmark.

Tyskland bliver et helt centralt marked for selskabets opkøbsstrategi, hvor man gennem opkøbet af Boelplan i 2025 allerede har fået en fodfæste på markedet. Dataproces har analyseret det tyske marked, der ifølge selskabet minder om det danske marked, da selskabet startede for 15 år siden, og ikke var lige så digitaliseret, som det er i dag. Det rummer derfor et enormt potentiale, hvor der for Boelplan er salgspotentiale i 4.500 kommuner.

Dataproces har dog primært fokus på de 711 tyske kommuner, hvor der er mere end 20.000 indbyggere. Det skyldes, at selskabet i disse kommuner tror på at kunne sælge mere end en af deres løsninger, og således har større salgspotentiale. Det er ligeledes det, som selskabet har erfaret fra det danske marked, hvor de er relevante for de kommuner, der ikke er alt for små, men heller ikke alt for store. Der er dog til sammenligning kun 98 kommuner i Danmark, hvilket igen understreger de store vækstmuligheder syd for grænsen.

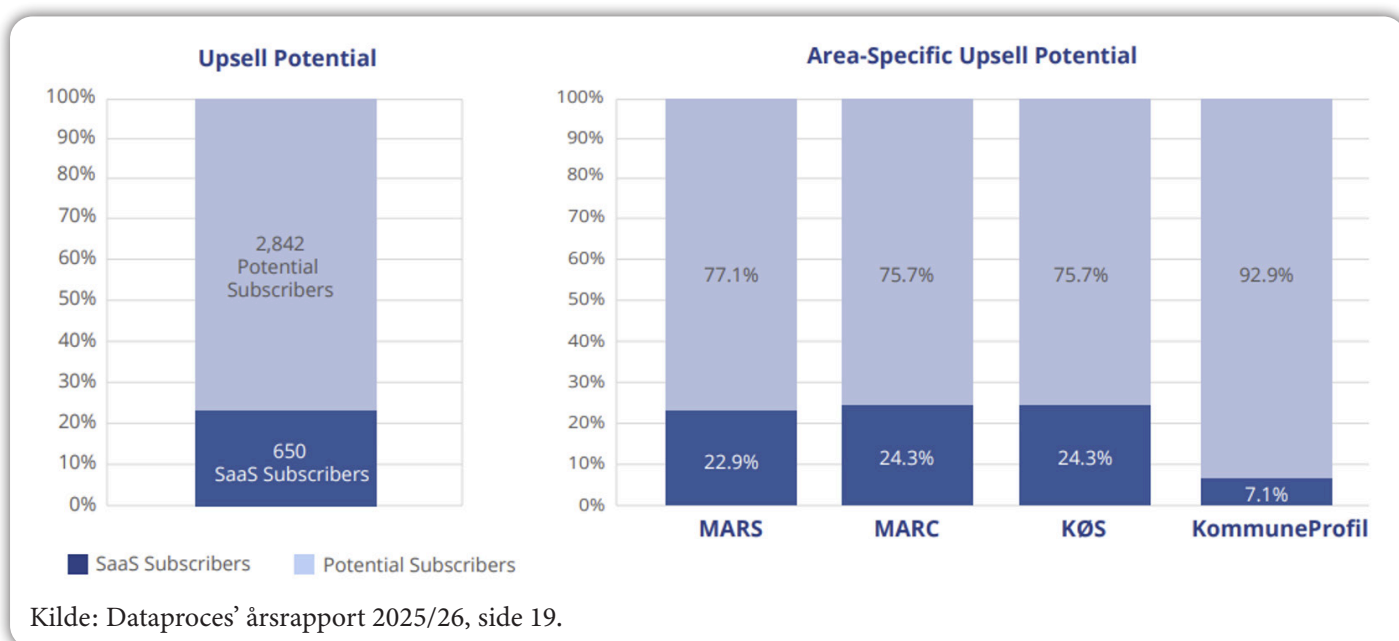
Det store fokus på Tyskland har senest udmøntet sig i et mindre opkøb af det tyske rådgivningshus Lexis & Rother Partnerschaftsgesellschaft. Denne aftale omfatter overtagelse af aktiviteter inden for skoleudviklingsplanlægning, dagtilbudsplanlægning og kapacitetsplanlægning for kommuner i Tyskland. Dataproces overtager som et led i aftalen Lexis & Rother's abonnementsbaserede monitoreringsaktivitet inden for elevtalsprognoser og elevudvikling samt tilhørende knowhow, arbejdsmodeller og etablerede relationer på det tyske kommunemarked.

Dette opkøb har primært strategisk karakter, da det tilføjer lokale kompetencer og erfaringer på det tyske marked. Aktiviteten genererede i 2025 tilbagevendende abonnementsindtægter (ARR) på blot 14.800 euro svarende til ca. 110.600 kroner, og købesummen udgør 37.000 euro svarende til ca. 276.600 kroner. Det er således et relativt beskedent opkøb, der for nuværende ikke påvirker nøgletallene i nævneværdig høj grad. Vi forventer, at et eller flere tyske opkøb vil ske i løbet af regnskabsåret set i lyset af, at selskabet forventer et omsætningsbidrag på 7,5-10,0 mio. kroner fra opkøb.

### Fortsat store vækstmuligheder i Danmark. Den nye platform KommuneProfil har fået en god start

Det er ikke kun Tyskland, der skal drive væksten frem mod 2030-målet. Omsætningen i Danmark skal mere end fordobles frem mod 2030, hvilket forventes at ske organisk. Dataproces er allerede ude i 90 af 98 danske kommuner, hvorfor det ikke handler om at nå ud til flere kommuner, men om at sælge mere til de kommuner, som allerede er på kundelisten.

Produktudvikling er derfor helt centralt for Dataproces, hvorfor det er vigtigt at følge udviklingen af nye softwareløsninger, hvor de forskellige SaaS-platformer har flere moduler. Det fremgår af årsrapporten for 2025/26, at kun lidt over 20% af markedet i Danmark er dækket, hvorfor Dataproces fortsat har et stort mersalgspotentiale på det hjemlige marked. Det fremgår af billedet herunder.



Det er særligt værd at bemærke den nye platform KommuneProfil, som er et strategisk samarbejde mellem Dataprocés og Index100, der blev indgået i sommeren 2025. Platformen blev lanceret i tredje kvartal af selskabets skæve regnskabsår med sit første modul, VoresNøgletal, hvor der forventes at komme flere moduler og funktioner til løbende. Platformen dækker allerede 7,1% af markedet i Danmark, hvilket er en flot modtagelse på så kort tid, men også et resultat af, at platformen endnu ikke dækker over så mange moduler.

Efter udgangen af regnskabsåret 2025/26 har Dataprocés ændret sin kommunikationspolitik. Selskabet giver nu én månedlig opdatering om selskabets salgsaktiviteter i Danmark, mens aftaler i Tyskland fortsat udmeldes i separate meddelelser. Opdateringen for maj, som er den første måned i det nye regnskabsår 2026/27, viste en solid udvikling for softwareaftalerne, hvor der i alt blev indgået 8 nye softwareaftaler, hvoraf 2 var på den nye KommuneProfil. Der blev samtidig indgået to nye aftaler på Dataanalyse.

Den gennemsnitlige aftaléværdi for softwareaftaler i regnskabsåret 2025/26 udgjorde 54.765 kroner. Tager vi udgangspunkt i dette gennemsnit, har Dataprocés løftet sin ARR med ca. 438.000 kroner i maj på det danske marked, hvis vi tager udgangspunkt i 0% churn. Baseret på midtpunktet i selskabets guidance om en ARR-vækst på 10-15%, skal Dataprocés løfte sin ARR med ca. 3,6 mio. kroner gennem året, hvorfor en estimeret ARR-vækst på over 400.000 kroner i regnskabsårets første måned er meget positivt.

Det er fortsat for tidligt at spekulere i mulige opjusteringer, men taget selskabets historiske ARR-vækst i betragtning samt det gode salg i maj, ser vi på nuværende tidspunkt større sandsynlighed for at lande i den øvre ende end den nedre ende af ARR-forventningerne. Det kræver dog mere tid og data, før vi kan danne os et bedre indblik i årets udvikling og sandsynligheden for en opjustering.

### Nye kompetencer i bestyrelsen understøtter fokus på aktionærværdi og opkøb

Dataprocés har længe været helt i top, når det gælder kommunikation til markedet. De har kommunikeret, når nye aftaler er blevet indgået, og med Kasper Lund Nødgaard i spidsen fortsætter denne retning, hvor de nu er overgået til månedlige salgsoptageringer. Det giver et struktureret og kontinuerligt indblik i udviklingen i selskabets underliggende forretning og aktivitetsniveau.

I februar afholdt Dataproces en ekstraordinær generalforsamling, hvor Per Hansen og Morten Mortensen blev valgt ind i bestyrelsen. Per Hansen er investeringsøkonom hos Nordnet og en af Danmarks mest profilerede og anerkendte kapitalmarkedsstemmer. Han har gennem en årrække arbejdet med analyse af aktiemarkedet, investoradfærd, børsnoterede selskaber og kapitalstruktur, og besidder indgående indsigt i både private og institutionelle investorers beslutningsprocesser. Morten Mortensen er partner i Momentum Partners med erfaring inden for internationale transaktioner, værdiansættelse, kapitalstruktur og rådgivning af vækstvirksomheder.

De to nye medlemmer anser vi som en styrkelse af bestyrelsen, som nu står med stærkere kompetencer inden for kapitalmarkedet, investor relations, kapitalstruktur og transaktioner. Det er vigtige kompetencer i den rejse, som Dataproces står overfor med store ambitioner om skalering, herunder både organisk og gennem opkøb.

### En udfordret SaaS-sektor koster på multiplerne

I takt med at SaaS-forretningen udgør en større andel af salget hos Dataproces, bliver det mere relevant at sammenligne Dataproces med andre SaaS-aktier, selvom det ikke er et rendyrket SaaS-selskab. Det er måske også her vi finder en af årsagerne til, hvorfor aktien i skrivende stund er faldet 19,3% siden årsskiftet.

SaaS-aktierne har generelt haft en svær tid på børserne. Det skyldes en udpræget frygt for, at kunstig intelligens vil resultere i disruption og udfordre de traditionelle softwareforretninger. Det velkendte SaaS Capital Index blev ved udgangen af 2025 opgjort til en ARR-multipel på 5,6, men var ved udgangen af maj 2026 faldet til 3,4. I starten af 2025 var ARR-multiplen på SaaS Capital Indekset på 7,1, hvorfor ARR-multiplen på lidt over et år er mere end halveret.

Dataproces handles aktuelt til en værdi på 171,8 mio. kroner, og med en ARR på 28,6 mio. kroner ved udgangen af april 2026 svarer det til en ARR-multiple på 6,0. Det er således væsentligt højere sammenlignet med multiplen på SaaS Capital indekset, hvilket delvist kan henføres til, at Dataproces ikke er en rendyrket SaaS-forretning, men også har en stabil rådgivningsforretning, mens der er store forventninger til fremtidig vækst. Inkluderes hele omsætningen, handles Dataproces til en P/S på 3,7.

Der er store vækstmuligheder inden for digitalisering af det offentlige. Det gælder særligt i Tyskland, der halter langt efter Danmark på dette område. På den danske børs har vi cBrain, der også beskæftiger sig med digitalisering af det offentlige. cBrain opgør dog ikke ARR, som vi kender hos andre software-selskaber, men hentede i 2025 en omsætning på 166 mio. kroner fra softwaresalg og 55 mio. kroner fra service svarende til en samlet omsætning på 251 mio. kroner. Efter et kursfald på over 50% siden årsskiftet handles aktien nu til en værdi på ca. 1 mia. kroner og en P/S på ca. 4,0. Dermed handles cBrain fortsat en smule over Dataproces målt på P/S, selvom cBrain har oplevet en markant hårdere nedtur på aktiekursen. Dog leverer cBrain bedre marginer end Dataproces med en EBIT-margin på ca. 23% i 2025 mod ca. 17% for Dataproces i 2025/26, hvilket delvist kan henføres til, at cBrain også er et mere modent selskab, og Dataproces som fremhævet er i gang med at skalere forretningen, hvilket koster på marginerne.

Hos Aktieinfo mener vi ikke, at Dataproces bør straffes som følge af en frygt for AI-disruption. Det offentlige er ikke kendte for at være first movers, når det gælder implementering af ny teknologi, og særligt i det offentlige stilles der høje krav til driftssikkerhed, dokumentation og integration med eksisterende systemer. Her vurderer vi, at selskabets tætte relationer til kommunerne, deres ekspertviden og specialiserede løsninger udgør en væsentlig konkurrencefordel, hvor AI i højere grad kan blive et supplement til selskabets løsninger fremfor en direkte trussel.

På den længere bane ser vi fortsat et stort potentiale for Dataproces. Kortsigtet er aktien dog udfordret af en mindre appetit på SaaS-sektoren. Selskabet indgår fortsat mange nye kontrakter i Danmark, hvilket understreger et stadig flot momentum hos de danske kommuner. På sigt skal det tyske marked i højere grad bidrage til væksten, men det kræver tålmodighed at vækste på et nyt marked, hvorfor selskabet ønsker at accelerere denne proces gennem opkøb eller strategiske partnerskaber. Med en kontantbeholdning på 25,4 mio. kroner står selskabet i en god finansiel position til at udnytte muligheder i markedet.

### OM DATAPROCES

- Dataproc Group A/S er et software- og konsulenthus med hovedfokus på udvikling og salg af SaaS-løsninger til effektivisering og beslutningsstøtte i den offentlige sektor - særligt danske kommuner. Selskabet er stiftet i 2011 med adresse i Nibe.
- Dataproc arbejder med en todelt forretningsmodel, hvor indtægtsbasen består af software (SaaS) og dataanalyser/øvrige ydelser - begge målrettet kommunemarkedet. I 2025/26 udgjorde softwareomsætningen 26,7 mio. kr. (ca. 56,2 %) og dataanalyser/øvrigt 20,9 mio. kr. (ca. 44,8 %) af den samlede omsætning på 47,6 mio. kr. Det strategiske omdrejningspunkt er fortsat at øge andelen af tilbagevendende softwareindtægter og dermed styrke ARR som den ledende vækstindikator.
- Dataproc fortsætter sin SaaS-drejning med løbende udvidelse af produktporteføljen - både via nye moduler og nye platforme. I 2025/26 har selskabet udviklet syv nye softwareprodukter.
- SaaS-forretningen er karakteriseret ved høj skalerbarhed og lave marginalomkostninger ved vækst, hvilket gør volumen og moduludrulning økonomisk attraktivt. Ved udgangen af 2025/26 udgjorde ARR 28,6 mio. kr., og antallet af softwarekontrakter (SaaS-licenser) var 206.
- Produktporteføljen er centreret omkring MARS, MARC, KØS og KommuneProfil. Opkøbet af Boelplan har samtidig givet Dataproc en konkret markedsindgang i Tyskland, som udgør fundamentet for international ekspansion, hvilket understøttes af det seneste opkøb af rådgivningshuset Lexis & Rother Partnerschaftsgesellschaft.
- MARS er selskabets SaaS-plattform til digital understøttelse af blandt andet kommunernes administration af mellemkommunale betalinger og refusioner. Løsningen konsoliderer data fra forskellige kommunale fagsystemer i én samlet platform og skaber fuldt overblik over, hvem der skal betale hvad – og hvornår.
- MARC har fokus på automatisering af manuelle kommunale arbejdsgange, bl.a. relateret til flekslønsprocesser og administrative beregninger.
- KØS er en platform der hjælper kommunerne med prognoser inden for økonomi, kapacitet og planlægning. Platformen indeholder flere moduler, herunder KØS: BudgetPlanlægning, KØS: Udvikling i finansieringsgrundlaget, KØS: Selvbudgettering, KØS: BefolkningsBlik, KØS: SkoleBlik og KØS: DagpasningsBlik. Ved at anvende et eller flere moduler på KØS platformen får landets kommuner en løsning, der skaber tryghed i arbejdet med økonomi, kapacitet og planlægning samt forbedrer kommunens langsigtede styring.

#### DIREKTION OG BESTYRELSE



**Kasper Lund Nødgaard**  
CEO



**Kristina Koed**  
COO



**Anita Dybkær**  
CFO



**Hans Christian R. Maarup**  
Bestyrelsesformand

- Platformen KommuneProfil giver kommunerne nye muligheder for at arbejde med nøgletal og analyser som grundlag for debat og beslutningsstøtte i kommunerne. Målgruppen er bred og omfatter både politikere, forvaltning og borgere i kommunerne.
- Dataprocés tilbyder også dataanalyser og rådgivning, hvor værdiskabelsen typisk relaterer sig til dokumenterede forbedringer/besparelser hos kunden.
- Dataprocés 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.
- Direktionen består af CEO Kasper Lund Nødgaard, COO Kristina Koed og CFO Anita Dybkær. Bestyrelsen ledes af Hans Christian R. Maarup.
- Dataprocés har tre aktionærer, som hver ejer over 10% af aktierne. Den største aktionær er Kjensen ApS, som ejer 21,29% af aktierne, og ejes af medstifter Kjartan Jensen. Dernæst ejer Nordic Data Group ApS/Morten Lindblad ApS 15,54% af aktierne, som ejes af medstifter Morten Lindblad. Afslutningsvist ejer Ulstrup Invest ApS 10,39% af aktierne, som ejes af bestyrelsesmedlemmet Mikkel Ulstrup og familie.



## STYRKER

Dataprocés opererer med en SaaS-baseret forretningsmodel, hvor lave marginalomkostninger betyder, at øget volumen i høj grad slår igennem på indtjeningen. Det giver et attraktivt skaleringspotentiale, hvor omsætningsvækst i stigende grad kan omsættes til forbedrede marginer. Dette understøttes af selskabets fortsatte fokus på platformbaserede løsninger til kommuner, hvor mersalg af moduler og udvidelser kan drive ARPA (omsætning per kunde) op.

Selskabet har allerede demonstreret sin evne til at levere positive driftsresultater trods fortsatte investeringer, hvilket indikerer operationel robusthed. Samtidig er churn lav, hvilket understøtter stabiliteten i indtægtsbasen.

Dataprocés besidder en specialiseret viden inden for offentlige data, økonomistyring og effektivisering af kommunale processer, hvilket fungerer som en reel adgangsbatteri. Denne ekspertise er svær at kopiere og er tæt integreret i kundernes arbejdsgange. Kundebasen består af betalingsstærke offentlige aktører, hvilket reducerer kreditrisikoen. Derudover har selskabet en solid balance med en soliditetsgrad på 60,9 % og en kontantbeholdning på 25,4 mio. kr., hvilket giver fleksibilitet til både produktudvikling og potentielle opkøb.

Til sammenligning har cBrain med en lignende kundetype og abonnementsbaseret model opnået en EBIT-margin omkring 23 % i 2025 ved større skala, hvilket illustrerer det langsigtede marginpotentiale i sektoren.

### SVAGHEDER

Dataproces er fortsat stærkt afhængig af det danske kommunemarked, som er relativt begrænset i størrelse (98 kommuner). Det betyder, at vækst i høj grad skal komme fra øget penetration, mersalg pr. kunde eller geografisk ekspansion, hvilket øger eksekveringsrisikoen.

Salgsprocesserne i den offentlige sektor er strukturelt lange og beslutningstunge, hvilket kan give ujævn omsætningsudvikling og gøre skalering mere tidskrævende. Det internationale gennembrud er endnu begrænset. Dette skaber usikkerhed omkring selskabets evne til at realisere sit vækst mål om 200 mio. kr. i omsætning i 2030, som i høj grad forudsætter succesfuld skalering uden for Danmark. Derudover indebærer målsætningen en vis risiko for skuffelse og et knæk i investortilliden, hvis væksten i de kommende år ikke accelererer markant i forhold til de nuværende niveauer (ca. 8,2 % forventet vækst i indeværende år).

Endelig er aktien noteret på First North, hvilket medfører begrænset likviditet og dermed risiko for større kursudsving ved relativt små handelsvolumener.

### MULIGHEDER

Dataproces opererer i en niche præget af stigende digitalisering i den offentlige sektor, hvor kommuner skal effektivisere og udnytte data bedre. Dette skaber et strukturelt vækstpotentiale for datadrevne løsninger. Der er fortsat store vækstmuligheder i Danmark gennem øget ARPA, hvor nye moduler, produktudvidelser og potentielle AI-integrationer kan øge værdien per kommune. Selskabet har allerede vist evne til at øge omsætningen per kunde med omkring 20 % i seneste regnskabsår, hvilket understøtter potentialet for yderligere krydssalg.

Geografisk er Tyskland det vigtigste ekspansionsmarked, hvor der på sigt er tusindvis af potentielle kommuner, særligt i segmentet af større kommuner (ca. 711 med over 20.000 indbyggere), som vurderes mest relevante i første fase. En succesfuld skalering her kan ændre selskabets vækstprofil markant. På længere sigt kan også Sverige og Norge blive relevante markeder, da de har kommunale strukturer, der minder om den danske.

### TRUSLER

En central strukturel risiko for Dataproces er størrelsen og karakteren af selskabets hjemmemarked, hvor 98 kommuner danner grundlaget for næsten hele den eksisterende forretning. Det stiller høje krav til mersalg, nye moduler og løbende udvidelser pr. kommune. Der er åbnet op for det tyske marked, men kommer der ikke yderligere gang i salget, er der meget langt til målet om en omsætning på 200 mio. kroner i 2030.

Konkurrencesituationen er ligeledes værd at nævne: Det gælder først og fremmest fra større IT-leverandører, den omtalte mulige AI-disruption og kommunernes brug af fælles og standardiserede IT-løsninger, som kan reducere behovet for specialiserede eksterne data- og optimeringsydelser ved enten at indbygge lignende funktionalitet i fælles systemer eller opbygge interne kompetencer i kommunerne. På den måde kan kommunerne både opstilles som selskabets kunder, men samtidig den potentielt største konkurrent afhængigt af, hvor meget funktionalitet der flyttes ind i standardplatforme.



## ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsrapport 2025/26

### REGNSKABSTAL

	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25	2025/26	2026/27E
ARR	8.810	12.557	18.178	23.807	28.582	32.150
Omsætning	21.375	21.405	31.959	44.436	47.585	51.500
EBITDA	325	-2.574	8.575	17.929	16.267	16.000
EBIT	-4.377	-8.592	1.276	8.494	8.059	8.000
Resultat før skat	-4.593	-9.262	256	8.275	8.067	7.800
Resultat efter skat	-3.170	-6.925	343	6.446	6.305	6.080
Balance	40.311	38.964	45.516	55.415	86.925	100.000
Egenkapital	21.724	14.777	20.681	27.219	52.891	59.000
Kortfristet gæld	11.315	17.173	17.788	19.219	23.534	25.000
Langfristet gæld	5.435	5.303	5.171	4.894	4.778	4.600
Gns. antal fuldtidsansatte	55	54	44	41	52	55
EBITDA-margin	1,5%	-12,0%	26,8%	40,4%	34,2%	31%

Estimater for 2026 er udtryk for Aktieinfos skøn.

### SENESTE ANALYSER

Dato	Kurs	Forventet kursudvikling	
		0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
05-01-2026	5,82	6-9	7-10
22-06-2025	4,79	5-8	6-9
05-01-2026	5,82	6-9	7-10
10-07-2025	7,82	6-9	7-10
13-01-2025	5,75	5,5-6,5	7-9



### 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.



### JONAS HOLM JAKOBSEN

Født 2002. Stifter af Investor Communities ApS, der driver de to platforme Unge Investorer og Vækstaktier. Unge Investorer er blandt Danmarks største platforme for private investorer med over 70.000 medlemmer, og Vækstaktier er en nicheplatform med primært fokus på vækstbørserne. Hos Aktieinfo skriver Jonas analyser og artikler til blandt andet Magasinet 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 fire gange årligt, og Aktieinfo modtager et honorar for det udførte analysearbejde. Konklusion og anbefaling er alene udtryk for Aktieinfos vurdering. Aktieinfo og/eller John Stihøj 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.