

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26

Samlet set fremstår første halvår af regnskabsåret 2025/26 som et "byggehalvår" med lavere ARR-acceleration end ønsket, men post-balancedag signalerne øger sandsynligheden for en højere run-rate i andet halvår. ARR steg 7,6 % i første halvår til 25,6 mio. kr., hvilket understreger, at acceleration i andet halvår bliver afgørende for at indfri helårsmålet om 20-35 % ARR-vækst. Indeværende regnskabsår vil være præget af investeringer i den fremtidige vækst - både via produktudvikling og strategisk klargøring til en acceleration i Tyskland. Målet er fortsat at nå en omsætning på ca. 200 mio. kr. i 2030.

International ekspansion er strategisk afgørende for Dataproces' investeringscase. Vi vurderer nemlig, at ARR-væksten i Danmark aftager en smule. Vellykkede produktudvidelser ventes imidlertid at forlænge vækstpotentialet på hjemmemarkedet og styrke vækstcasen i overgangsfasen mod international skalering - ikke mindst med MARS Housing First, KØS Budgetplanlægning og en KommuneProfil, der er tæt på go-live med aftaler i fem kommuner allerede.

Det er særdeles positivt, at Dataprocès i løbet af det forgange halvår har gennemført det første salg i Tyskland efter opkøbet af Boelplan samtidig med, at KØS-sporet giver en konkret base i seks tyske kommuner, og at selskabet investerer målrettet i at opbygge salgsaktivitet i Tyskland.

Den globale markedsvækst er intakt og giver gode vilkår for langsigtet vækst. GovTech- og LegalTech-segmenterne forventes på globalt plan årligt at vokse med henholdsvis omkring 8 % (GovTech, 2024-2034) og cirka 10 % (LegalTech, 2025-2030). Den hastige digitalisering i både offentlige og private sektorer skaber fortsat gunstige vækstvilkår for selskabets løsninger.

Eiffel Investment Group er indgået som ny storaktionær efter en rettet emission på ca. 18,7 mio. kr. (2.787.313 nye aktier á kurs 6,70), hvilket giver et markant større strategisk råderum og samtidig kun en moderat udvanding. Investeringen er et stærkt signal til investorerne. Emissionen har øget selskabets likvider til 24,4 mio. kr. ved periodens udgang og egenkapitalen til 45,5 mio. kr. Samlet set styrker det forudsætningerne for at investere i produktudvikling, go-to-market og international ekspansion.

AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 6-9

Kursudvikling 12-18 mdr.: 7-10

Næste regnskab: Q3-rapport 2025/2026 den 05-03-2026

Næste analyse: Efter årsregnskabet den 18-06-2026

AKTUEL KURS: 5,82

Børs: First North i Danmark

Markedsværdi: 215,964 mio. kr.

Antal aktier: 37.107.243

Aktien handles omkring samme niveau, som inden selskabet i år gennemførte sit første salg i Tyskland (efter Boelplan-opkøbet) - et datapunkt, der i sig selv burde øge sandsynligheden for en højere værdiansættelse, hvis det kan skaleres til gentaget salg. Dette bliver interessant at følge det kommende halvår, hvor bevist indtrængning i Tyskland bør øge værdiansættelsen markant og etablere casen, som en international SaaS-case. Udenlandske salg lader dog vente på sig efter balancedagen i den ellers stærke november måned, hvor selskabet på hjemmemarkedet har haft det højeste ny-salg i 24 måneder. Det indikerer, at den korte sigts acceleration fortsat primært er drevet af hjemmemarkedet.

Aktien handles aktuelt til en markedsværdi på 221,90 mio. kr., svarende til en ARR-multipel på ca. 8,5x baseret på en abonnementsindtægtsbase på 25,6 mio. kr. ultimo første halvår 2025/26. Det er relativt højt i forhold til det danske SaaS-gennemsnit, som i den senest tilgængelige opgørelse (ultimo maj 2025) ligger på 3,1x ARR. Forklaringen er dog årets store investeringer i den fremtidige vækst, som investorerne tror på materialiserer sig både på hjemmemarkedet og nu også i Tyskland efter Boelplan opkøbet.

Dataprocès har fremsat et nyt langsigtet mål frem mod 2030 (omkring 200 mio. kr. i omsætning). Der er samtidig blevet taget en strategisk beslutning om, at CEO Michael Binderup skulle udskiftes og erstattes med den hidtidige CIO Kasper Lund Nødgaard, der pr. 5. januar 2026 er blevet udpeget til permanent CEO. Kasper Lund Nødgaard er et sikkert valg qua hans tidligere baggrund som CIO med ansvar for produkt- og forretningsudvikling.

Hos Aktieinfo ser vi fortsat et stort kurspotentiale i Dataproces. Selskabet har bevist sin værdiskabelse i Danmark og det lavere væksttempo i første halvår vurderes som midlertidigt. Ledelsen investerer og positionerer sig til vækst udenfor Danmark, og der er god grund til at tro på, at dette kan lykkes, hvilket kan betyde en langt højere værdiansættelse.

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.

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26

Selskabets forventninger til 2025/26 fastholdes. Nyt ambitiøst langsigtet mål er blevet lanceret og sætter retningen for de langsigtede investorer.

Dataproces fastholder sin guidance for 2025/26 med ARR-vækst på 20-35 %, omsætning på 44-50 mio. kr., EBITDA på 16-20 mio. kr. samt EBIT på 7-10 mio. kr. Guidance er mere konservativ end den historisk høje ARR-vækst i 2024/25 (43 %), men den kræver fortsat et markant løft i andet halvår, hvilket synes realistisk efter kontrakttilgangen, som voksede markant efter balancedagen.

Den mere konservative guidance skal ses i forhold til det seneste usædvanligt stærke vækstår, hvor ARR steg i et tempo, der naturligt er sværere at gentage i samme tempo, efterhånden som afkastene af de første tiltag må antages at være aftagende over tid. Samtidig fremstår 2025/26 som et investeringsår, hvor Dataproces bevidst prioriterer produktudvikling og opbygning af internationalt salg efter Boelplan-opkøbet, hvilket typisk er dyrere og giver lavere afkast i den tidlige fase end salgsindsatser i Danmark. Endelig er der en konkret modvind på MARC Fleksløn, fordi kommunernes fælles it-fællesskab, KOMBIT, udvikler en tilsvarende løsning i Kommunernes Ydelsessystem, som forventes at reducere antallet af kommuner, der fortsætter med Dataproces' løsning.

Med en ARR på 25,6 mio. kr. ved H1-ultimo er ARR kun steget 7,6 % i første halvår, hvilket betyder, at selskabet skal levere 2,9-6,5 mio. kr. i yderligere netto ARR i andet halvår for at lande i intervallet 28,6-32,1 mio. kr. ultimo året. Ledelsen fremhæver, at første halvår typisk er mere afdæmpet, og at væksten normalt ligger i andet halvår. SaaS-væksten blev dæmpet af et kommunalvalg, der satte en bremse i kommunernes interne investeringer. Det centrale datapunkt er dog, at november (efter balancedagen) var den bedste salgsmåned i 24 måneder, og at der er indgået aftaler inden for MARS, MARC, Dataanalyser & Rådgivning samt KommuneProfil. KommuneProfil står foran kommerciel go-live (første modul driftsklar januar 2026), men selskabet har allerede aftaler med fem kommuner om levering, hvilket bliver en ARR-driver i andet halvår og i 2026/27 afhængigt af, hvor hurtigt aftalerne konverterer til abonnementsomsætning.

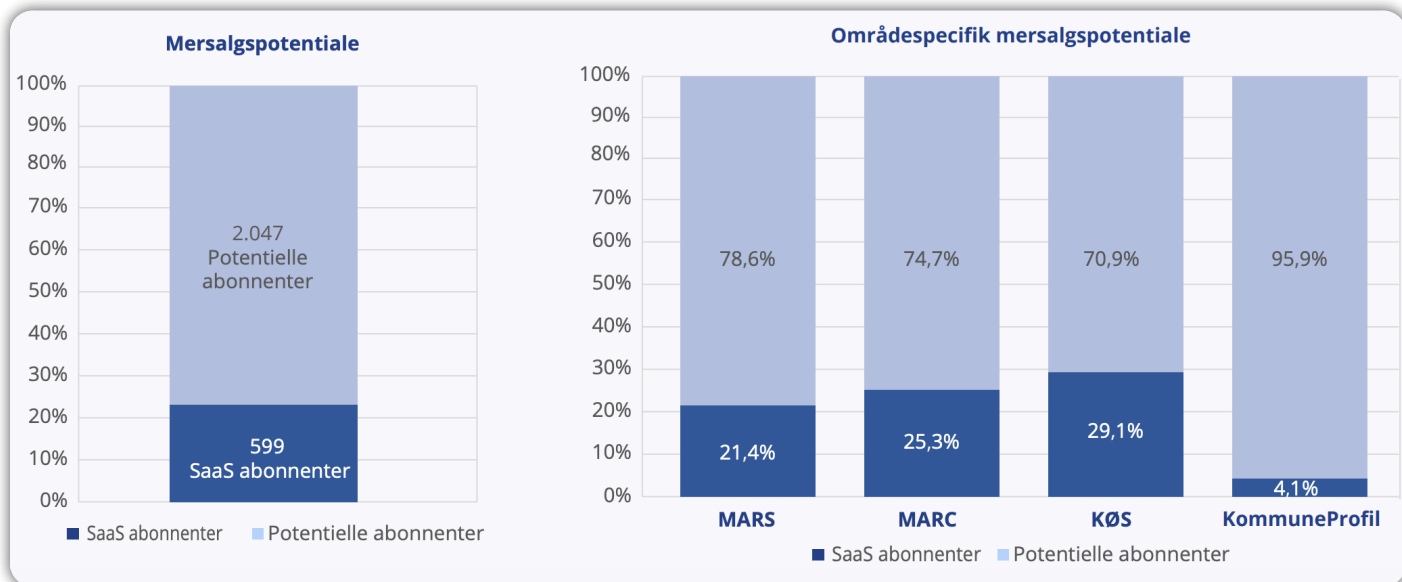
På toplinjen indebærer guidance på 44-50 mio. kr., at der i andet halvår skal leveres en omsætning på 24,4-30,4 mio. kr. Indtjeningsmæssigt er første halvår præget af et bevidst investeringsår (forbedrende til international vækst), hvor EBITDA i de første 6 måneder er 3,5 mio. kr., hvilket stiller krav om 12,5-16,5 mio. kr. i EBITDA i andet halvår for at ramme guidance. Risikoen er fortsat knyttet til MARC Fleksløn, og udskydelsen af KOMBITs løsning til omkring marts 2026, hvilket reducerer opsigelser i indeværende regnskabsår - men disse risikerer at øge churn næste år til et højere niveau, end vi hidtil har kendt fra Dataproces.

Dataproces har i halvårsrapporten bekræftet målet om at nå en omsætning på omkring 200 mio. kr. i 2030. Ledelsen forventer at konkretisere ambitionen via delmål og milepæle, som skal fastlægges på et strategiseminar i januar og efterfølgende præsenteres nærmere for markedet på en investordag. Dette giver en tydeligere ramme for den langsigtede vækstrejse - og øger samtidig fokus på, at de kommende halvår skal dokumentere, at ARR-motoren kan skalere ud over den nuværende base.

Byggehalvår i Danmark med store investeringer før endeligt gennembrud i Tyskland, gør acceleration i ARR-vækst er nødvendig i andet halvår.

Omsætningen tog et markant spring sidste år, drevet af en kraftig acceleration i abonnementsindtægter. Det giver et skævt sammenligningsgrundlag, og i vurderingen af Dataproces som investeringscase er det derfor mere relevant at fokusere på ARR-væksten som den ledende indikator. Efter et første halvår præget af investeringer og kommunal valgkamp skal denne acceleration nu genbevises i andet halvår, der har fået en stærk start efter balancedagen. Væksten i første halvår 2025/26 var en del lavere end sidste år, idet ARR steg 7,6 % (fra 23,8 mio. kr. til 25,6 mio. kr.) mod 15,8 % året før (fra 18,2 mio. kr. til 21,0 mio. kr.), mens omsætningen kun steg 1,4 % (til 19,6 mio. kr. fra 19,3 mio. kr.) mod 59,2 % året før. SaaS-kontrakter voksede med kun 10 (fra 171 til 181) mod 19 i samme periode sidste år (fra 153 til 172). Kommunevalget har lagt en dæmper på kommunernes investeringsvillighed, ligesom første halvår typisk viser lavere vækst for Dataproces. Efter balancedagen er der indgået aftaler på tværs af kerneområderne, hvilket har sikret den bedste salgsmåned i 24 måneder på en accelererende abonnementsstilgang. Med den flotte tilgang efter balancedagen ser vi hos Aktieinfo derfor ingen tegn på, at væksttempoet er aftaget permanent, men hvis ikke tilgangen havde været så stærk, ville vi begynde at være en anelse bekymrede.

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26



Illustrationen ovenfor er fra selskabets egen halvårsrapport. I kolonnen "Mersalgspotentiale" udgør de eksisterende 599 SaaS-abonnenter ca. 22,6 % af det samlede teoretiske marked på 2.646 abonnenter ved fuld udrulning til alle danske kommuner på alle tilgængelige moduler. Samtidig viser produktfordelingen, at mætningen er ujævn - fx er KØS relativt længst (29,1 %), mens KommuneProfil fortsat er i en tidlig fase (4,1 %) - og derfor fortæller den samlede andel ikke hele historien: Væksttempoet vil typisk aftage, når de mest populære moduler nærmer sig mætning, mens nye platforme og undermoduler kan forlænge væksthorisonten i Danmark.

Ved balancedagen anvendes MARS nu af 58 kommuner, og i første halvår blev MARS Housing First færdiggjort, hvilket udvider salgspotentialet i Danmark. KØS benyttes af 55 danske kommuner og har samtidig et tidligt internationalt fodfæste via Boelplan med seks tyske kommuner, mens KØS Budgetplanlægning blev lanceret i oktober. MARC-porteføljen rummer fortsat betydelig udbredelse, men det er samtidig her, den mest konkrete risiko ligger: MARC Fleksløn er under pres, fordi kommunernes fælles it-fællesskab, KOMBIT, udvikler en tilsvarende løsning i Kommunernes Ydelsessystem, hvilket forventes at reducere antallet af kommuner, der fortsætter på Dataprocess' løsning. På tværs af platformene er penetration i Danmark høj - 89 ud af 98 kommuner anvender én eller flere SaaS-løsninger - og kontraktbasen er (pr. balancedagen) oppe på 181, hvilket understreger, at væksten på længere sigt i stigende grad skal komme fra moduludvidelser, nye platforme og geografi. I den sammenhæng fremstår KommuneProfil som et vigtigt nyt vækstben.. Uagtet produktudvikling kan man dog ikke komme udenom, at selskabet må bevise international skalering, hvis væksten skal fastholdes på højt niveau på længere sigt. Her er Boelplan-opkøbet det strategiske anker.

Dataprocess sigter efter at blive en international SaaS-case. 200 mio. kr. i omsætning er ledelsens nye langsigtede mål. Hvis dette nås, kan investorerne gå en stor kursrejse i møde, men flere punkter skal bevises for investorerne de næste kvartaler.

Dataprocess fastholder kursen som en attraktiv First North-aktie på vej mod status som international SaaS-case. Flere datapunkter er begyndt at genopbygge momentum: november var den stærkeste salgsmåned i 24 måneder, og Dataprocess har gennemført sit første salg i Tyskland, hvilket er første skridt mod international vækst.

Efter et første halvår præget af investeringer, et nyt langsigtet 2030-mål og et ledelsesskifte bliver næste nøglepunkt, om Dataprocess kan omsætte strategien til konkrete resultater uden for Danmark. Fundamentet er lagt, men udenlandske salg efter balancedagen lader fortsat vente på sig, hvilket indikerer, at casen på den korte bane stadig primært bæres af hjemmemarkedet. Opkøbsstrategien i udlandet fremstår i den sammenhæng fortsat som den helt rigtige vej i vores øjne. Boelplan giver direkte markedsadgang og et produktmæssigt afsæt, og ledelsen lægger op til at accelerere udviklingen gennem en kombination af nye produkter, nye markeder og en mere offensiv skalering i Tyskland - med eksplicit åbning for, at strategiske partnerskaber og yderligere opkøb kan fremskynde den internationale tilstedeværelse. Med udgangspunkt i midtpunktet af årets omsætningsguidance (ca. 47 mio. kr.) kræver målet om 200 mio. kr. i 2030 en CAGR på ca. 44 % årligt over de næste fire år, hvilket er højt, men efter vores vurdering ikke urealistisk, hvis Danmark fortsat kan levere stabil vækst, og Tyskland-spolet begynder at bidrage mere synligt.

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26

Samlet set er potentialet tydeligt, men de høje forventninger gør casen sårbar over for udskydelser i internationalt gennembrud eller svagere ARR-fremgang end forudsat. Lykkes Dataprocés med at omsætte november-momentum til en højere ARR-run-rate i andet halvår og samtidig begynde at annoncere flere udenlandske kontrakter, kan prissætningen løfte sig markant, fordi casen i så fald flytter sig fra "dansk niche" til en bredere platform- og internationaliseringshistorie. Omvendt vil fortsat fravær af gentagelig traction i udlandet hurtigt kunne udløse multipelkompression, idet det langsigtede vækstloft i et marked med 98 kommuner er uomgængeligt, selv med løbende moduludvidelser. Vi vurderer fortsat ikke konkurrencen i Danmark som en central trussel - den kommer primært fra kommunernes interne arbejdsgange - men som investor bør man være bevidst om, at den nuværende prisfastsættelse kræver dokumenteret fremdrift på de internationale milepæle, som ledelsen forventer at konkretisere via delmål i det kommende halvår.

STYRKER

SaaS-forretningsmodellen er præget af lave marginalomkostninger, hvilket gør øget volumen særligt profitabel. Efterhånden som salget af softwaremoduler stiger, forstærkes den økonomiske effekt, og selskabet står derfor med et stærkt driftsmæssigt udgangspunkt. Det strategiske fokus på SaaS-plattformene vurderes at kunne drive væsentlige forbedringer i indtjeningsmarginerne, såfremt væksten i kundeporteføljen blandt danske kommuner fastholdes. Til sammenligning har cBrain - med en lignende kundetype og abonnementsstruktur - på større skala i 2024 leveret en EBITDA-margin omkring 42 % ved en omsætning på ca. 268 mio. kr. Dataprocés realiserede i første halvår 2025/26 en EBITDA-margin på 17,8 % ved en omsætning på 19,6 mio. kr., hvilket fortsat viser, at forretningsmodellen kan levere positiv driftsindtjening - også i et halvår præget af investeringer og et mere afdæmpet kommunalt marked. SaaS-segmentets skalerbarhed medfører, at stigninger i salget kun i beskedent omfang øger omkostningsbasen. Efter vores vurdering kan EBITDA-marginen derfor, efterhånden som den ARR-baserede omsætning vokser, stige til hele 60 % over tid på det danske marked. Det understreger det langsigtede potentiale, givet at konkurrencen i kommunesegmentet forbliver moderat. Samtidig er churn fortsat meget lav, og den begrænsede afgang relaterer sig primært til MARC Fleksløn, hvor kommunernes behov i overgangsperioden til deres egne interne løsninger fortsat stabiliserer abonnementsgrundlaget. Dataprocés besidder specialiseret ekspertise i softwareudvikling rettet mod offentlig effektivisering og har udbygget produktporteføljen på tværs af MARS, MARC, KØS samt det nye KommuneProfil-initiativ, hvilket styrker det fremtidige vækstpotentiale på hjemmemarkedet. Herudover har Dataprocés styrket sin finansielle fleksibilitet markant med en likviditet på 24,4 mio. kr. ultimo første halvår 2025/26 og en soliditet på 73 %, hvilket giver et mere robust udgangspunkt for de kommende vækstinitiativer.

SVAGHEDER

Dataprocés har historisk udfordret markedets tillid, efter at meget ambitiøse målsætninger ved børsnoteringen relativt hurtigt blev nedjusteret. I dag fremstår guidance mere realistisk og gennemsigtig, men andet halvår 2025/26 bliver et stresstest for forventningsstyringen, da ARR-væksten i første halvår kun var 7,6 %, hvilket gør andet halvår afgørende for at indfri helårsguidance på 20-35 %. Dermed stiger eksekveringsrisikoen på kort sigt, og markedet vil kræve synlige beviser på, at november-momentum og kontraktflyd kan omsættes til tilstrækkelig ARR-acceleration. Derudover har ledelsen lanceret meget ambitiøse 2030 mål, som kan blive en udfordring, hvis ikke der leves op til målet. Som analytikere synes vi, at målet er positivt, men det bærer også en risiko for at miste tilliden til investorbasen igen.

Set udefra er det overraskende, at bestyrelsen sidste år valgte at stoppe samarbejdet med CEO Michael Binderup. Det har givet usikkerhed, men denne reduceres nu ved at der er truffet en afgørelse om at overlade CEO-posten permanent til Kasper Lund Nødgaard, der har været interim CEO og tidligere CIO i selskabet, og som derfor kender Dataprocés særdeles godt. Det nye langsigtede 2030-mål kan styrke narrativet, men løfter også kravene til tydelige milepæle og dokumentation af skalerbarhed uden for Danmark.

Forretningen er fortsat koncentreret om et relativt afgrænset kommunemarked med høj penetration, hvilket øger afhængigheden af moduludvidelser, nye platforme og international skalering for at forlænge væksthorisonten. Dertil kommer en konkret produkt-/konkurrencerisiko i MARC Fleksløn, hvor KOMBIT kan udløse churn, selv om tidsplanen aktuelt giver midlertidig ro. Internationalt er retningen mere konkret med Boelplan og et første salg i Tyskland i regnskabsåret, men fraværet af kommunikerede udenlandske salg efter balancedagen understreger, at traction endnu ikke er bevist som gentagelig. Endelig bør investorer fortsat forholde sig til aktiens likviditet på First North, hvor ujævn handelsvolumen kan forstærke kursudsving ved negative udmeldinger.

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26

MULIGHEDER

Dataproces opererer i en attraktiv niche med moderat konkurrence og historisk meget lav churn, hvilket skaber stabile rammer for yderligere vækst i det danske kommunesegment. Samtidig udvides værdiskabelsen pr. kunde i takt med, at porteføljen af moduler og platforme bliver bredere og mere modulær. Særligt MARS, MARC og KØS er i første halvår blevet videreudviklet med nye funktioner, mens KommuneProfil fremstår som det vigtigste nye vækstben: platformen forventes klar til salg i starten af 2026, men er allerede valideret via aftaler med fem kommuner forud for lanceringen. Det øger sandsynligheden for, at KommuneProfil kan bidrage til en ny bølge af ARR-vækst i takt med kommerialiseringen og samtidig forlænge væksthorisonten på hjemmemarkedet, hvor penetration ellers er høj.

Det største vækstspor ligger dog uden for Danmark. Boelplan-overtagelsen giver et direkte "entry point" til Tyskland, og det første salg i Tyskland i regnskabsåret er et vigtigt datapunkt, som understøtter internationaliseringen. Næste trigger bliver at opnå et mere synligt ARR-bidrag, hvilket i vores optik vil kunne løfte investorernes langsigtede vækstforventninger markant. Samtidig giver den markant styrkede balance og likviditet et bedre udgangspunkt for at investere i produkt, go-to-market og partnerskaber på nye markeder uden at kompromittere den finansielle robusthed.

Endelig kan et mere gunstigt rentemiljø over de kommende år igen øge appetitten på SaaS-aktiver og løfte ARR-multiplerne strukturelt. Dataproces handles over det danske SaaS-gennemsnit, men hvis selskabet både dokumenterer ARR-acceleration i andet halvår og samtidig leverer flere konkrete udenlandske gennembrud, vil værdiansættelsen have et oplagt fundament for en yderligere stigning.

TRUSLER

Den mest centrale strukturelle risiko i investeringscasen er fortsat størrelsen og karakteren af Dataproces' hjemmemarked. Med kun 98 kommuner i Danmark er den langsigtede væksthorisont afgrænset, og med høj penetration på tværs af platformene øges afhængigheden af mersalg, nye moduler og løbende udvidelser pr. kommune. Der er fortsat betydeligt "white space" i modulbelæggningen og i nye produkter, men på et længere sigt bliver et egentligt gennembrud uden for Danmark afgørende for at undgå, at væksten gradvist flader ud. Boelplan giver et konkret springbræt til Tyskland, og et første salg i regnskabsåret understøtter retningen, men fraværet af kommuniserede udenlandske salg efter balancedagen er en påmindelse om, at internationalt gennembrud udestår.

Samtidig er casen fortsat følsom over for tab af momentum, fordi værdiansættelsen stadig ligger højt relativt til det danske SaaS-univers, og fordi 2025/26-guidancen kræver en markant højere ARR-run-rate i andet halvår end den, der blev leveret i første halvår. Skulle ARR-acceleration udeblive, eller hvis kontrakt-flowet ikke omsættes til tilsvarende ARR-bidrag, vil markedet typisk reagere hurtigt med multiplekompression, også selv om forretningsmodellen overordnet er robust.

Hertil kommer en konkret produkttrussel til MARC Fleksløn, hvor kommunernes fælles it-fællesskab, KOMBIT, udvikler en tilsvarende løsning i Kommunernes Ydelsessystem, hvilket kan blive en reel churn-trigger, selv om tidsplanen aktuelt giver midlertidig ro. I praksis betyder det, at kommunerne via egne fælles løsninger i højere grad kan substituere eksterne leverandører – og dermed potentielt udløse en ellers historisk uset stigning i churn på et af Dataproces' mest udbredte moduler. Det illustrerer en vigtig strukturel pointe: Kommunerne - enten direkte eller via fællesoffentlige initiativer - er i realiteten Dataproces' største konkurrent, og tilsvarende interne tiltag på andre områder vil fremover kunne presse væksthorisonten og værdien af selskabets abonnementsløsninger.

OM DATAPROCES

- Dataproces 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 11. december 2012 med adresse i Nibe.
- Dataproces arbejder med en todelt forretningsmodel, hvor indtægtsbasen består af software (SaaS) og dataanalyser/øvrige ydelser - begge målrettet kommunemarkedet. I første halvår 2025/26 udgjorde softwareomsætningen 9,3 mio. kr. (ca. 47,5 %) og dataanalyser/øvrigt 10,3 mio. kr. (ca. 52,5 %) af den samlede omsætning på 19,6 mio. kr. Det strategiske omdrejningspunkt er fortsat at øge andelen af tilbagevendende softwareindtægter og dermed styrke ARR som den ledende vækstindikator.
- Dataproces fortsætter sin SaaS-drejning med løbende udvidelse af produktporteføljen - både via nye moduler og nye platforme. I første halvår har selskabet udviklet/lanceret tre nye produkter til det danske marked: MARS Housing First (færdig september 2025), KØS Budgetplanlægning (lanceret oktober 2025) samt KommuneProfil, der forventes klar til salg i januar 2026. KommuneProfil udvikles i strategisk samarbejde med Index100 og skal udvide Dataproces' produktbredde og kundedialog.
- SaaS-forretningen er karakteriseret ved høj skalerbarhed og lave marginalomkostninger ved vækst, hvilket gør volumen og moduludrulning økonomisk attraktivt. Ved udgangen af første halvår 2025/26 udgjorde ARR 25,6 mio. kr., og antallet af softwarekontrakter (SaaS-licenser) var 181. Indtjeningen i første halvår afspejler et bevidst investeringsniveau: EBITDA 3,5 mio. kr., svarende til en EBITDA-margin på ca. 17,8 %. Balancen er samtidig styrket markant i perioden, bl.a. via kapitaltilførsel, og egenkapitalen udgør 45,5 mio. kr. med en soliditet på 73 % og likvider på ca. 24,4 mio. kr. ved halvårets udgang.
- Produktporteføljen er fortsat centreret omkring MARS, MARC og KØS, men med tydelig udbygning via nye produkter samt den kommende platform KommuneProfil. Opkøbet af Boelplan har samtidig givet Dataproces en konkret markedsindgang i Tyskland og udgør fundamentet for international ekspansion.
- MARS er en modulbaseret softwareplatform til sagsbehandling og økonomiske transaktioner, herunder bl.a. mellemkommunale refusioner. I første halvår 2025/26 er produktet MARS Housing First færdiggjort (september 2025), og platformen anvendes af 58 kommuner pr. 31. oktober 2025, svarende til en nettotilgang på 8 kommuner i halvåret.
- MARC har fokus på automatisering af manuelle kommunale arbejdsgange, bl.a. relateret til flekslønprocesser og administrative beregninger. MARC består af seks moduler. Den kommercielle udvikling påvirkes aktuelt af usikkerhed omkring MARC Fleksløn pga. KOMBIT-tidsplanen, og i første halvår har selskabet oplevet konkrete opsigelser på området. Antal kommuner på MARC pr. 31. oktober 2025: 46.

DIREKTION OG BESTYRELSE



Kasper Lund Nødgaard
CEO



Kristina Koed
COO



Anita Dybkær
CFO



Hans Christian R. Maarup
Bestyrelsesformand

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26

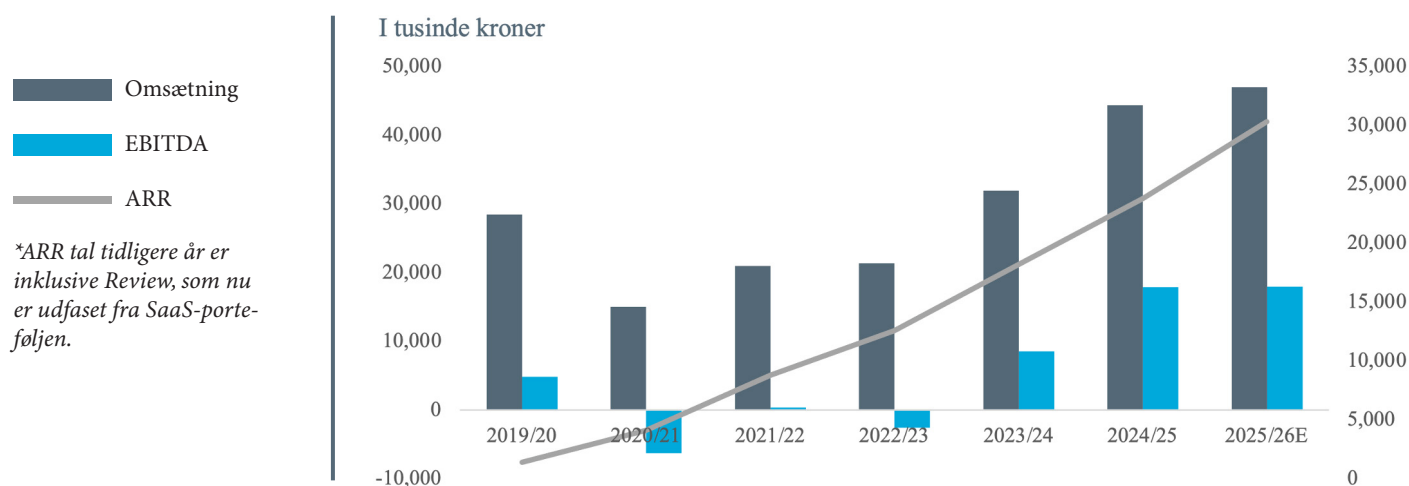
- KØS er en SaaS-plattform til økonomistyring og budget/prognosearbejde, og Dataprocès fremhæver fortsat platformen som en central del af den langsigtede skaleringscase – både i Danmark og Tyskland via Boelplan-sporet. Pr. 31. oktober 2025 benyttes KØS af 55 danske kommuner, og via Boelplan er der adgang til 6 tyske kommuner. Antal moduler i KØS pr. 31. oktober 2025: 55. I perioden er der fortsat produktudbygning, herunder lancering af KØS Budget-planlægning (oktober 2025).
- Dataprocès tilbyder også dataanalyser og rådgivning, hvor værdiskabelsen typisk relaterer sig til dokumenterede forbedringer/besparelser hos kunden. I første halvår 2025/26 udgjorde omsætningen fra dataanalyser og øvrige aktiviteter 10,3 mio. kr. Efter balancedagen nævner selskabet, at nysalget i november nåede det højeste månedsniveau i de seneste 24 måneder, og at der er indgået aftaler inden for MARS, MARC, dataanalyser/rådgivning samt KommuneProfil.
- Dataprocès 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.
- Ledelsen består af CEO Kasper Lund Nødgaard, CFO Anita Dybkær og COO Kristina Koed. Bestyrelsen ledes af Hans Christian R. Maarup.
- Ejerkredsen er i oktober 2025 blevet udvidet med nye institutionelle profiler, samtidig med at stifterkredsen fortsat udgør en væsentlig del af kapitalen. BankInvest købte 1.492.000 eksisterende aktier – svarende til 4 % af aktierne – fra Nordic Data Group ApS (Morten Lindblad). I forlængelse af kapitaludvidelsen købte Ulstrup Invest ApS (Mikkel Ulstrup) 250.000 aktier af Kjensen ApS (Kjartan Jensen) med henblik på at fastholde en ejerandel på 10 %. Derudover gik Eiffel Investment Group ind via en rettet emission på 2.787.313 nye aktier á kurs 6,70, hvilket svarer til en ejerandel på 7,5 % og løftede det samlede antal aktier til 37.107.241. Ledelse og bestyrelse ejer pr. 28. oktober 2025 (aktier): Mikkel Ulstrup 3.766.652, Hans Christian R. Maarup 156.250, Kasper Lund Nødgaard 85.155, Michael Jannis Pedersen 73.860, Kristoffer Nørbo Schøn 17.185, Kristina Koed 18.260 og Kim Jakobsen 1.183 (warrants fremgår særskilt og er ikke medregnet i aktiekapitalen).



ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter halvårsregnskab 2025/26

REGNSKABSTAL

	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25	2025/26E
ARR	4.143	8.810	12.600	18.200	23.800	30.345
Omsætning	15.048	21.375	21.405	31.959	44.436	48.000
EBITDA	-6.264	325	-2.574	8.575	17.930	19.000
EBIT	-9.226	-4.377	-8.592	1.276	8.500	8.700
Resultat før skat	-9.343	-4.593	-9.262	256	6.400	7.200
Resultat efter skat	-6.721	-3.170	-6.925	343	3.500	5.700
Balance	45.238	40.311	38.964	45.516	55.400	78.000
Egenkapital	24.922	21.724	14.777	20.681	27.200	51.000
Kortfristet gæld	12.677	11.315	17.173	17.787	18.100	18.000
Langfristet gæld	5.589	5.435	5.303	5.171	5.300	5.200
Gns. antal fuldtidsansatte	51	58	54	44	44	48
EBITDA-margin i %	-41,60%	1,50%	-12,00%	26,80%	40,30%	38,30%
Egenkap. Forrentning i %	-40,50%	-13,60%	-37,90%	1,90%	9,70%	11,00%



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.