

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

Med en omlægning i ledelsesteamet og 51 annoncerede ordrer i regnskabsåret er Dataproces på rette kurs mod en stejlere profitabel vækstkurve. Efter en realiseret ARR-vækst i det endte regnskabsår på 45 % guider selskabet fortsat høj vækst på 30-40 %. Det danske software- og konsulenthus har nu aftaler med 86 ud af 98 danske kommuner. Mens vækstpotentialet i Danmark fortsat er højt, tænkes der på en langsigtet ekspansionsstrategi.

- Dataproces kom ud med et stærkt regnskab for 2023/24, hvor selskabet realiserede en ARR-vækst på 44,8 % med 51 nye udmeldte kontrakter (antal nye aftaler er langt højere, men de 51 er udmeldt i henhold til selskabets kommunikationsstrategi), hvor der særligt i H2 2023/24 kom momentum med hele 35 udmeldte nye aftaler. Selskabet samarbejder nu med 86 kommuner (pr. årsregnskabet), og indgik 26 flere SaaS-kontrakter i 2023/24 end regnskabsåret forinden, hvor de indgik 25 nye kontrakter totalt.
- Dataproces fastholder ved årsregnskabet sin guidance pr. 21. juni 2024, hvor selskabet guider en fortsat høj ARR-vækst på 30-40 %, svarende til en ARR-vækst på 9,6-12,8 mio. kr. Momentum i annoncerede kontrakter fortsætter, og selskabet har efter regnskabets balancedag d. 30-04-2024 annonceret 19 nye kontrakter med danske kommuner. Sidste år opnåede Dataproces en ARR-vækst på 9,9 mio. kr., hvorfor selskabet er kommet stærkt fra land til at nå i mål med sin ARR guidance, antaget at de mindre ordrer følger samme andel som året forinden. Fortsætter tendensen, er en opjustering ikke urealistisk senere på året.
- SaaS-forretningsmodellen besidder et stort indtjeningspotentiale. Selvom Dataproces har vist et stærkt ordreflow det seneste halvår, er der stadig rig mulighed for vækst blandt danske kommuner. Løbende udvikling af nye produkter vil understøtte vækstpotentialet. Blandt alle selskabets undermoduler besættes stadig kun ca. 7 % af mulige kontrakter blandt danske kommuner. Sideløbende kan fokus blive rettet internationalt med start på skandinaviske nærmarkeder.

AKTUEL KURS: 5,0

Børs: First North i Danmark

Markedsværdi: 167 mio. kr.

Antal aktier: 33.403.489

- Dataproces opererer indenfor vækstområderne GovTech og LegalTech, der forventes høj global markeds-vækst på henholdsvis 17,4 % og 9,3 % CAGR frem til 2030. Med øvre grænse for vækst på kernemarkedet, der dog fortsat ligger ude i fremtiden, er vækst på nye markeder nødvendigt for selskabets langsigtede potentiale. Indikationen af international vækst som langsigtet strategi fra selskabets nye ledelse er derfor et stærkt signal til investorerne.
- Efter den stærke start på regnskabsåret 2024/25 er aktien blevet belønnet af markedet med en kursstigning på 144 % alene i 2024. Med en markedsværdi på 167 mio. kr. handler Dataproces nu til en ARR-multipel (2023/24) på 9,2x, hvilket ligger over det globale SaaS-indeks pr. marts 2024, som er på 6,8x ARR. Med en høj guidet vækst i sammenligning med SaaS-peers (sektoren estimeres ifølge Gartner at have vokset globalt med 18,3 % CAGR fra 2022-2024), handler aktien ifølge vores vurdering stadig til en fair prisfastsættelse, men kan ikke længere kategoriseres som "billig".
- Dataproces indeholder fortsat et kort- til mellemsigtet kurspotentiale, hvis de formår at opretholde momentum fra første halvår af 2024. Kursen vurderes at kunne fortsætte op i takt med et stærkt positivt nyhedsflow, som kan holde prisfastsættelsen på et fair niveau. Med ledelsens tilsyneladende nye guidancestrategi kan der komme en opjustering. Den korte til mellemlange kursvurdering beror på værdiansættelsen af SaaS-peers, Dataproces' relative vækst, en estimeret faldende rentetendens (der favoriserer sektoren), samt et fortsat stærkt nyhedsflow fra selskabet.
- På lang sigt kan aktien med sin SaaS-baserede forretningsmodel indeholde enorme afkastmuligheder. Der er fortsat et stort vækstpotentiale blandt danske kommuner. Det er fortsat vigtigt at bemærke, at en mindre aktie med prisfastsættelse i SaaS-segmentet indeholder høj risiko.

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 årsregnskab 2023/24

AKTIEVURDERING

Kursudvikling 0-6 mdr.: 4,5-7,5

Kursudvikling 12-18 mdr.: 6-8

Næste regnskab: Q1 2024/25 den 29-08-2024

Næste analyse: Ved halvårsregnskab den 12-12-2024.



Ledelsesroade og strategisk fokus på SaaS-salg skaber vækst blandt danske kommuner. Dataproc ser nu ud til at have fundet formelen til at realisere det vækstpotentiale, som blev præsenteret ved børsnoteringen.

Dataproc kom stærkt igennem regnskabsåret 2023/24 og har markant øget frekvensen af indgåede kontrakter i første halvår 2024. Det danske IT-konsultentselskab realiserede en omsætning på 32 mio. kr. og landede i den øvre ende af sin guidance, som blev opjusteret to gange i løbet af året. Opjusteringerne kom på baggrund af en bedre end ventet udvikling i antallet af nye kontrakter med den nye organisation og det strategiske fokus på SaaS, samt en gunstig udvikling i pipelinen for nye undermoduler. Omsætningen endte 23-26 % over den oprindelige guidance på 23-26 mio. kr. Dataproc landede således også i den absolutte øvre ende af sin guidance for ARR-vækst og realiserede sit første driftspositive regnskabsår siden 2020 med en EBITDA på 8,6 mio. kr., hvilket overgik guidance, der lød på 6-8 mio. kr.

Selskabet guider nu et positivt EBITDA i intervallet 10 til 14 mio. kr. og forventes derfor igen at være cash flow positive i 2024/25. Gæld er blevet konverteret til aktier, hvilket har styrket såvel egenkapital som soliditet. Dette er meget positivt for investorerne, da de ikke længere bør frygte udvanding af aktien, medmindre selskabet søger nye vækstplaner. EBITDA-guidance svarer til en vækst på hele 45 %, hvilket understreger skaleringsmulighederne i SaaS-forretningsmodellen, hvor indtjeningsvnen vil stige drastisk ved højere volumen. Disse gunstige skaleringsmuligheder for forretningsmodellen er med til at holde prisfastsættelsen høj i sektoren, hvorfor denne skal sammenlignes med peers – og ikke selskaber med mere traditionelt skalerende forretninger. Trods frafald på to kontrakter i REVIEW-modulet opererer Dataproc fortsat med et ekstremt lavt churn på 1,31 % på sine SaaS-ydelser. Et så lavt churn er relativt uset i sektoren og værd at bide mærke i for investorer, da det vidner om en enorm høj værdiskabelse og en gunstig konkurrencesituation for indtægtoptimering og digitalisering af processer blandt danske kommuner.

I det strategisk mindre vigtige dataanalysesegment, der ikke skalerer med samme høje indtjeningspotentiale som SaaS-forretningen, voksede Dataproc omsætning

Selskabets forventninger til 2024/25 – Profitabel vækst for egne penge

Efter et år med 44,8 % vækst i ARR (årligt tilbagevendende omsætning) ser Dataproc nu ud til at have fundet kilden til en stejlere vækst. Selskabet guider en ARR-vækst på 30-40 % i forhold til 2023/24, drevet af et stærkt strategisk fokus på salg af softwaremodulerne MARC, MARS, KØS og REVIEW. Dataproc har fortsat en imponerende kundetilfredshed med en churn på kun 1,31 %, ifølge Aktieinfo's beregninger.

Omsætningen forventes i niveauet 33-38 mio. kr., svarende til en vækst på 3-19 %, og EBITDA på 10-14 mio. kr. EBIT forventes at ligge i intervallet 2 til 4 mio. kr., hvilket giver investorerne udsigt til det andet år med positive pengestrømme siden 2020.

Højdepunkter fra regnskabsåret 2023/24

50 %

Omsætningsvækst

45 %

ARR-vækst

2

Antal opjusteringer

51

Antal nye kontrakter
med danske kommuner
(25 i 2022/23)

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

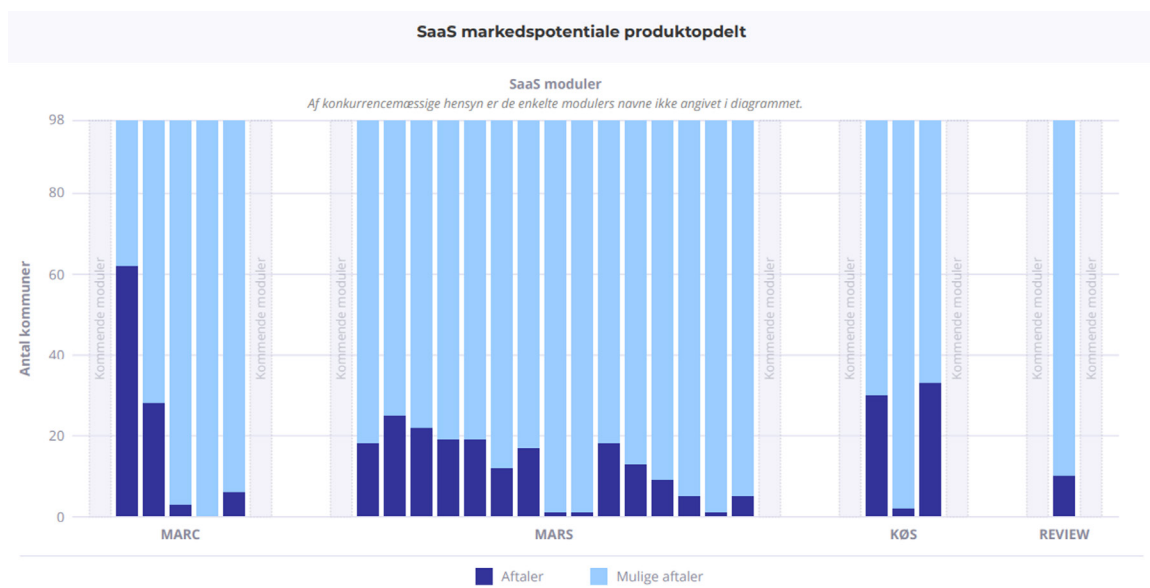
gen med 51 %. Denne vækst bidrager til den cash-flow-positive drift i regnskabsåret. Det forventes af Aktieinfo, at salget af data-analyser vil vokse stødt sammen med SaaS-salget, som et understøttende element i salgsprocessen af softwaremodulerne.

Udviklingen i regnskabsåret har i den grad været tilfredsstillende for Dataprocess. Dette tilskrives vi ændringer i ledelsesorganisationen, der har skabt en mere fokuseret og kompetent salgsindsats på det strategisk vigtige SaaS-marked samt en mere aktionærvenlig og fokuseret ledelse af selskabet. Forhenværende CEO og stifter, Kjartan Jensen, styrker salgsteamet med en 100 % kundefokuseret indsats. Dataprocess står nu stærkt som organisation sammenlignet med for et år siden, hvilket også afspejles i aktiekursen. Selskabets indtjening vil stige markant de kommende år grundet SaaS-forretningens karakteristika, og Dataprocess bør igen – efter et par skuffende regnskabsår - komme i investorernes søgelys. Dataprocess er klar til profitabel vækst for egne penge.

Dataprocess har forbedret kommunikationen til investorerne og arbejder på en langsigtet ekspansionsstrategi, samtidig med at de styrker deres position på det danske marked.

Den nye direktør har fokus på investorpleje og strategisk retning for Dataprocess, mens den tidligere CEO Kjartan Jensen ved ledesskiftet i sommeren tiltrådte en mere kundefokuseret rolle, hvor han kan udnytte sin store know-how om produkterne. Denne roklade synes at virke. Kommunikationen i Dataprocess er i top, idet selskabet nu annoncerer til markedet, hver gang de indgår nye kontrakter med danske kommuner eller udvider forretningsområdet betydeligt. Dette giver gennemsigtighed i forretningen mellem regnskaber, og øger troværdigheden blandt investorer. Desuden ser Dataprocess ud til at kommunikere mere konservativt til markedet vedrørende finansielle mål. Det betyder, at nedjusteringer, som før skabte usikkerhed hos investorerne, er blevet erstattet af opjusteringer (to opjusteringer i 2023/24). Troen på at selskabet leverer på sine finansielle mål er genetableret. Den nye direktør arbejder efter tilgangen; hellere "underpromise and overdeliver" end "overpromise and underdeliver". Aktieinfo anser denne ændring som meget positiv, og betydningen af ændringen skal ikke undervurderes.

Selvom det langsigtede kurspotentiale vurderes at skulle forløses via geografisk ekspansion, har Dataprocess stadig rigeligt med vækstmuligheder i de kommende år. Udvikling af nye produkter vil bidrage til vækstpotentialet. Ifølge Aktieinfo's beregninger sidder Dataprocess med deres nuværende SaaS-moduler kun på 7 % af det mulige marked blandt danske kommuner. Selvom det ikke er realistisk, at alle kommuner vil efterspørge alle selskabets løsninger, viser dette, at Dataprocess stadig har potentiale til at mangedoble sin omsætning på deres nuværende marked, selvom selskabets populære SaaS-løsning MARC Fleksløn nærmer sig et maksimum med aftaler på 62 ud af 98 kommuner. Vækstmulighederne i Danmark understøttes af en udvidet pipeline for nye undermoduler, der forventes at fortsætte i 2024/25. Pipeline omfatter udvikling af nye undermoduler i samtlige SaaS-løsninger baseret på erfaringer fra eksisterende samarbejder med danske kommuner.



Med 276 SaaS-kontrakter har Dataprocess ifølge Aktieinfo kun indgået 7 % af de samlede mulige kontrakter med danske kommuner ved den nuværende SaaS-produktportefølje. Det danske markedspotentiale er fortsat stort, men den nye direktør åbner tilmed døren for international ekspansion, som en langsigtet vækststrategi. Illustrationen ovenfor er fra selskabets egen årsrapport.



ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

Når man ser til den danske peer inden for digitalisering af offentlige workflows, cBrain, ser man et selskab, der har taget aktionærerne på en betydelig kursrejse efter gennembrud på internationale markeder, hvor aktien er steget med 672 % de seneste fem år. Investorer håber, at Dataproces kan følge i cBrains fodspor, hvilket vil forbedre aktiens langsigtede kursperspektiver markant og løfte prisfastsættelsen permanent. CEO Michael Binderup har understreget, at international ekspansion er en del af den langsigtede strategi, hvilket markedet bør notere sig. Han forventer at rette fokus internationalt inden for få år, når organisationen er bedre rustet til opgaven. Dette kan for alvor realisere aktiens fulde kurspotentiale, og hvis det lykkes at ekspandere til nye markeder, som dog forventes en anden og skærpet konkurrencesituation, kan aktien opleve betydelige kursstigninger fra det nuværende niveau.

Investeringscasen er tydelig. Selskabets SaaS-forretning indeholder et stort langsigtet kurspotentiale, hvor den nye ledelse giver tro på, at potentialet kan realiseres. På helt kort sigt vurderes aktien at være fair prissat efter store kursstigninger.

Til aktiens nuværende prisfastsættelse på 9,2x ARR (denne vil falde til 6,6x næste år, hvis selskabet opfylder sin guidance), vurderes det, at Dataproces handler til en fair pris efter aktiens betydelige kursstigning det seneste år. Der er grobund for kursstigningen, hvor det også ses, at volumen er steget markant den seneste tid.

Udviklingen det seneste år bør atter føre Dataproces i investorernes søgelys. Kundegruppen er utrolig stabil og betalingssikker. Kundegruppen har desuden et stort behov for effektivisering ved brug af digitalisering og AI. Selskabet har med den nye ledelse fået momentum i antal kontrakter og en god start på det nye regnskabsår med 19 annoncerede kontrakter. Den tidlige tendens viser, at selskabet som minimum kan leve op til sin guidance. Høj vækst i flere år frem er fortsat mulig på selskabets kernemarked, hvor indtjeningsmarginer vil stige markant. Ledelsen er i gang med tidlige forberedelser til international ekspansion.

Faktorer, der kan bringe yderligere kursstigninger på kort sigt, inkluderer fortsat intensiveret momentum i antal kontrakter og en gunstig udvikling i selskabets pipeline af undermoduler. Derudover vil rentesænkninger favorisere Dataproces' SaaS-forretningsmodel, hvor en voksende andel af de forventede indtjeningsstrømme ligger længere ude i fremtiden. Ved renteniveauet i 2021 befandt den gennemsnitlige ARR multipel sig omkring 16x. Selvom aktien ikke længere handles "billigt", ser casen interessant ud på kort sigt – og endnu mere på lang sigt, hvor risikoen dog ligger i markedsbegrænsningen. Er man opmærksom på denne risiko samt yderligere risici ved handel af et mindre vækstselskab, er selskabet et interessant investeringsemne.

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

STYRKER

Med faldende marginale omkostninger vil salg af SaaS blive en lukrativ forretning, såfremt man opnår en relativt høj salgsvolumen. Det strategiske fokus på SaaS-forretningen vil føre til markant øgede indtjeningsmarginer, hvis Dataprocess formår at holde momentum i salget af SaaS-moduler til danske kommuner de kommende år. Den danske peer, cBrain, realiserede en EBITDA-margin på 44,6 % ved en sammenlignelig forretningsmodel og et salg på 239,2 mio. kr. og handler d.d. til en P/E på 75. Dette understreger kurspotentialen i Dataprocess' forretning. Dataprocess har vist sig særdeles værdiskabende i et konkurrencefattigt marked blandt danske kommuner og opererer med et churn tæt på 0 %. Det er usædvanligt stærkt for en abonnementsbaseret forretning. Dataprocess har stærke kompetencer og "know-how" indenfor nichen med udvikling af software til offentlig proces- og indtægtoptimering. Selskabet har en lovende pipeline af undermoduler til platformene MARS og MARC Fleksløn, der kan udvide kernemarkedet blandt danske kommuner, hvor selskabet er begunstiget af stabile efterspørgselsforhold grundet neutrale cykliske forhold i den offentlige sektor. Dataprocess forventes at opnå et positivt cash flow i 2024/25, hvilket betyder, at selskabet har likvide midler til at finansiere sin vækst uden at udvande de eksisterende aktionærer. De likvide midler er pr. årsregnskabet 2023/24 på 6,3 mio. kr.

SVAGHEDER

Dataprocess havde en oprindelig målsætning på 100 % ARR-vækst, annonceret ved IPO'en i 2020. Selvom selskabet har annonceret en række af nye aftaler og guider en ARR-vækst på 30-40 % i 2024/25, har selskabet aldrig formået at levere på sine initiale forventninger, hvilket har medvirket til mindre troværdighed overfor markedet. Denne synes dog genetableret det seneste år med en ledelsesrokade og øget fokus på investorpleje og opfyldte finansielle mål. Troværdig kommunikation og investorpleje er afgørende for at skabe et bedre forhold til markedet. Nedjusteringer, både for mindre og større selskaber, kan resultere i en længerevarende underdrejet aktiekurs trods driftsmæssig performance. Selskabet holder fortsat fokus på et begrænset marked med en relativt smal produktportefølje. Det øger risikoen for en kritisk ændring i selskabets konkurrenceforhold og lægger et lag på de langsigtede perspektiver og dermed værdiansættelsen - så længe der ikke er gennembrud på udenlandske markeder eller i den private sektor. En lav børssomsætning på First North er fortsat en svaghed for aktien og udgør en likviditetsrisiko, som man bør være opmærksom på.



MULIGHEDER

Et ekstremt lavt frafald af kunder (churn) og specialisering inden for en niche med lav konkurrence giver Dataprocess gunstige vilkår for at fortsætte sin vækst i Danmark og udvide markedet via en stigende pipeline af moduler, der skaber værdi for danske kommuner og andre offentlige instanser. Selskabet har mulighed for en meget høj prisfastsættelse, såfremt de formår fortsat at øge volumen i SaaS-forretningen og opnår gennembrud på nye geografiske markeder. Selvom aktien har potentiale til vækst med det nuværende markedsfokus, vil kurspotentialet for alvor kunne udløses, hvis det lykkes at slå igennem i andre nordiske lande. En høj forventet markedsvækst inden for GovTech og LegalTech tegner spændende vækstmuligheder for Dataprocess uden for landets grænser, hvor vi fortsat mangler at se et gennembrud. Det samme gælder det private marked i Danmark. Dataprocess kan imidlertid stadig mangedoble deres ARR med den nuværende serviceportefølje i danske kommuner. Derudover vil en faldende tendens i renten alt andet lige øge ARR-multiplen på SaaS-selskaber og dermed værdiansættelsen af sektoren. Med rentemiljøet i 2021 handlede danske SaaS-selskaber gennemsnitligt til 16x ARR. I dag handler Dataprocess til 9,2x ARR med en vækst, der ligger over branchegennemsnittet.

TRUSLER

Den største trussel for investeringscasen, og hvad der sætter en klar begrænsning for kursudviklingen for indeværende, er størrelsen af Dataprocess' kernemarked (danske kommuner), selvom vækstpotentialen stadig findes. Med 98 kommuner i Danmark har en stor del af kommunerne allerede abonnement på MARS- og MARC Fleksløn-platformen. En større andel kunder uden for det kommunale område (for eksempel i den private sektor) eller et gennembrud uden for landets grænser vil styrke den langsigtede vækst-case markant. Aktiens prisfastsættelse er ikke høj taget tidligere prisfastsættelser i betragtning, men aktien er stadig meget følsom for negative kursafvigelser ved skuffelser i væksttempoet, som vi så det med nedjusteringen i maj 2022. Aktiens pris beror på en fortsat 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 i dag af Michael Binderup, som erstattede Kjartan Jensen i sommeren 2023. Kjartan Jensen trådte ind i en mere kundefokuseret rolle. Selskabet har hovedsæde i Nibe, hvor hovedparten af selskabets i alt 44 medarbejdere (pr. 30-04-2024) arbejder. Dataproces-koncernen består af moderselskabet Dataproces Group A/S og de to driftsselskaber Dataproces ApS og Skalhuse ApS.
- Dataproces har en todelt forretningsmodel med delt fokus på klassiske IT-konsulenttydelser i form af dataanalyser samt SaaS-ydelser til proces- og indtægtsoptimering. Begge forretningsben er primært rettet mod kernemarkedet, danske kommuner. Segmenterne udgjorde 55 % (SaaS) og 45 % (dataanalyser) af den samlede omsætning i 2023/24, hvor SaaS-segmentet indeholder det største strategiske fokus og potentiale.
- Dataproces har i sin tid på børsen udelukkende mistet 525.000 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 to frafaldne SaaS-abonnementer skete på den nye REVIEW-plattform i det forgangne regnskabsår, og selskabet har således fortsat ikke noget frafald på sine tre største platforme.
- Selskabets nye ledelse har et skærpet strategisk fokus på skaleringspotentialer i SaaS-segmentet, der forventes at blive den centrale indtægtskilde i fremtiden. Ledelsen havde et initialt mål om at vækste sin ARR med 100 % årligt til 2025. Mens dette viste sig at være for ambitiøst, hvilket også kunne mærkes på kursudviklingen og markedets tillid til aktien, eksekverer selskabet nu på sin vækstplan. Dataproces udvider løbende markedspotentialer ved lancering af nye SaaS-plattformer og undermoduler og har i det forgangne regnskabsår opnået sit strategiske delmål om samarbejde med 37 kommuner om MARS og 62 kommuner om MARC Fleksløn. Med den seneste rokade i ledelsen og en stærk tilgang af nye kunder ser tilliden til selskabet ud til at være genetableret i 2024, hvor nedjusteringer blev erstattet af opjusteringer og en stærk nyhedsstrøm til markedet.
- 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 tegner således et enormt indtjeningspotentiale ved større omsætning. Forretningens indtjeningspotentiale eksemplificeres ved den danske SaaS-peer, cBrain, som ligeledes opererer inden for digitalisering af offentlige work-

LEDELSE OG BESTYRELSE



Michael Binderup
CEO



Kristina Koed
COO



Kenneth Nielsen
CFO



Kasper Lund Nødgaard
Chief Innovation Officer



Hans Christian R. Maarup
Bestyrelsesformand

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

flows. cBrain opnåede i 2023 en EBITDA-margin på 44,6 % ved en omsætning på 239,2 mio. kr.

- Dataproces har en relativt smal SaaS produktportefølje primært bestående softwareplatformene MARS, MARC Fleksløn, KØS og det REVIEW, der erstatter Min Sag. 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 markedspotentiale beregnes dermed til 1.470 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). Platformen benyttes til sagsbehandling og behandling af økonomiske transaktioner, og hjælper f.eks. kommunernes sagsbehandlere med håndtering af mellemkommunale refusioner. 39 danske kommuner har abonnement på MARS pr. årsregnskabet, hvor tilgangen i regnskabsåret 2023/24 var 10 kommuner og frafaldet nul kommuner. MARS henvender sig både til den offentlige og private sektor.
- **REVIEW** er en softwareplatform, der hjælper sagsbehandlere med behandling og kvalificering af aktindsigter samt behandling af personfølsomme oplysninger i processen. Review består af ét undermodul med to undermoduler i pipelinen (det nuværende markedspotentiale beregnes dermed til 98 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). 10 kommuner pr. årsregnskabet har abonnement på Review. Nettotilgangen af abonnenter i 2023/24 har været nul kommuner, da to kommuner opsagde abonnementet. Platformen henvender sig, ligesom MARS-løsningen, både til den offentlige og private sektor og rummer derfor vækstpotentiale ud over det kommunale.
- **MARC Fleksløn** bidrager til optimering af manuelle kommunale processer ved at automatisere beregninger af fleksløn. MARC Fleksløn er den væsentligste af flere automatiseringssystemer, som løser en specifik manuel arbejdsgang. MARC Fleksløn består af fem undermoduler med to undermoduler i pipelinen (det nuværende markedspotentiale beregnes dermed til 490 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). Nettotilgangen af abonnenter i 2023/24 har været 16 kommuner. 62 kommuner har abonnement på denne løsning pr. årsregnskabet, 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 markedspotentiale beregnes dermed til 294 ved aftaler med samtlige danske kommuner ved samtlige moduler). Nettotilgangen af abonnenter i 2023/24 har været 25 kommuner. 48 kommuner har abonnement på denne løsning pr. årsregnskabet, der kun henvender sig til den offentlige sektor.



ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

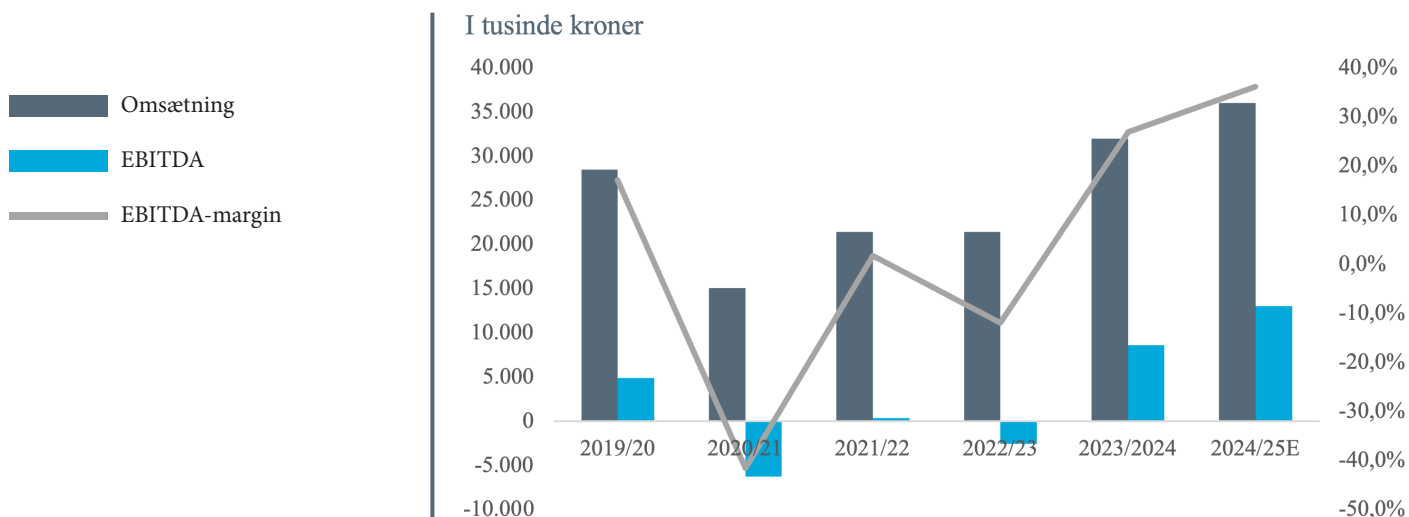
- Dataproces Group A/S blev børsnoteret på NASDAQ First North Growth Market i Danmark i november 2020 til kurs 5 med en markedsværdi 'pre money' på 125 mio. kr. Tickerkoden er DATA. Aktien blev overtegnet med 160 % ved børsnoteringen, hvor selskabet rejste 27 mio. kr. til udvikling af softwaremoduler til MARS og MARC Fleksløn løsningerne samt til accelerering af salget af de eksisterende SaaS-produkter.
- Dataproces foretog i juni 2023 en ændring i ledelsen, hvilket ser ud til at have en positiv effekt. Tidligere CEO, Kjartan Jensen, trådte i forbindelse med skiftet ind i en mere kundefokuseret rolle, hvor han lægger sit fulde fokus på at understøtte væksten og bruge sin dybdegående viden om modulerne i en salgskonsuleret rolle. Som bindeled mellem strategi og den daglige forretning blev Kristina Koed i samme ombæring indsat som COO. Kristina Koed har arbejdet hos selskabet i ledende stillinger gennem en lang årrække og fungerer dermed som et naturligt bindeled mellem den nye CEO's visioner og implementeringen i den daglige forretning. Denne organisatoriske rokadé i ledelsen ser ud til at virke og viser investorerne, at bestyrelsen, anført af Hans Christian R. Maarup, er parat til at foretage de nødvendige indgreb for at løfte selskabet til næste niveau. Dataproces har formået at løfte tempoet af nye SaaS-kontrakter markant siden sommeren 2023.
- Efter rokadén ledes selskabet i dag 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.
- CEO Michael Binderup har en solid baggrund for at lykkes med at styre Dataproces mod national og senere international vækst. Binderup er uddannet Cand. Scient. Adm. fra Aalborg Universitet og kommer med mange års ledelseserfaring fra både den private og offentlige sektor med hovedfokus på økonomistyring og digitalisering. Han har arbejdet i ledende roller i forskellige kommuner, hvilket giver ham en stor indsigt i og et solidt fundament for de danske kommuners digitaliseringsbehov.
- Bestyrelsesformand Hans Christian R. Maarup blev tildelt 100.000 warrants i forbindelse med børsnoteringen og ejer derudover 6.250 aktier. Hans Christian Maarup ejer også 250.000 warrants. Medstifter og bestyrelsesmedlem Morten Lindblad er største aktionær i selskabet med 2.748.808 aktier, hvilket svarer til et ejerskab på 27,55 %. Kjartan Jensen er andenstørste aktionær med 2.448.800 aktier (24,53 %). Derudover har Strategic Investment A/S 6,72 % ejerskab og Søren Ulstrup 3,71 %. 36,49 % af aktiekapitalen er i 'free float'. Administrerende direktør Michael Binderup ejer 80.000 aktier samt 350.000 warrants i Dataproces Group. Kristina Koed, COO, ejer 18.260 aktier samt 300.000 warrants. Medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem Kasper Lund Nødgaard ejer 15.834 aktier samt 13.471 warrants.
- I 2024 er der foreløbigt foretaget i gennemsnit 16 handler i aktien pr. dag.



ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2023/24

REGNSKABSTAL

	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25E
Omsætning	28.475	15.048	21.375	21.405	31.959	36.000
EBITDA	4.871	-6.264	325	-2.574	8.575	13.000
EBIT	2.946	-9.226	-4.377	-8.592	1.276	3.750
Resultat før skat	2.171	-9.343	-4.593	-9.262	256	2.500
Resultat efter skat	1.558	-6.721	-3.170	-6.925	343	1.950
Balance	26.309	45.238	40.311	38.964	45.516	46.631
Egenkapital	8.260	24.922	21.724	14.777	20.681	22.631
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	50
EBITDA-margin i %	17.1%	-41.6%	1.5%	-12.0%	26.8%	36.1%
Udbytte i kr.	0	0	0	0	0	0
Egenkap. Forrentning i %	22.1%	-40.5%	-13.6%	-37.9%	1.9%	9.0%





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.