

Dataproces endte regnskabsåret med en ARR-vækst på 113 %, hvilket ligger over det tilsigtede niveau på 100 %. Den kritiske vækst i SaaS-segmentet opretholdes trods en nedjustering og et skuffende resultat i den samlede omsætning. Aktieinfo vurderer, at investeringscasen fortsat er helt intakt.

AKTUEL KURS: 4,0

Børs: First North i Danmark

Markedsværdi: 112.268,6 mio. kr.

Antal aktier: 30.567.152

- Dataproces nedjusterede forventninger til omsætning og EBIDTA den 09-05, efter en skuffende udvikling i salget af Dataanalyser i april. Selskabet landede således en omsætningsvækst på 42 %. Væksten ligger under den oprindelige guidance til året, men hæmmes udelukkende af en negativ udvikling i konsulentforretningen. Selskabet endte året med en negativ omsætningsvækst i konsulentforretningen på 6,4 %, mens de oplevede en omsætningsvækst på 210 % i SaaS-segmentet. Dataproces realiserede dermed, den samlede nedjustering til trods, en stærk udvikling i det langt mere vigtige SaaS-segment i H2 2021/22.
- Det danske IT-konsulentselskab har indgået hele 17 nye kontrakter i H2 2021/22, og har opnået en ARR (årligt tilbagevendende omsætning) vækst på 44,4 % til en ARR ultimo 2021/22 på 8,81 mio. kr. Udviklingen er helt i tråd med forventningerne til året, og selskabet beviser stadig en stærk efterspørgsel på sine SaaS-ydelser blandt danske kommuner. Churn er fortsat 0 på SaaS-ydelser, hvilket er ekstremt stærkt for abonnementsydelser.
- Dataproces fastholder ved årsregnskabet sin guidance for 2022/23 og forventer fortsat høj vækst i SaaS-segmentet med guidede ARR-vækst på 50 %. Væksten ligger dog noget under den oprindelige forventning ved børsnoteringen, som lød på 100 % årlig ARR-vækst indtil 2025. Guidance for 2022/23 må derfor betegnes som en anelse skuffende. Selskabet vurderes imidlertid at være blevet straffet for hårdt af markedet, som overvurderer konsulentforretningen. Aktien befinder sig nu på et meget attraktivt niveau.
- SaaS-forretningsmodellen besidder et enormt potentiale for fremtidig indtjening. Dataproces opererer samtidig i et gunstigt vækstmarked indenfor områderne GovTech og LegalTech, der forventes at opnå en høj global markedsvækst fremover. Vækstpotentialet på kernemarkedet, danske kommuner, forbliver dog begrænset, og vækst på nye markeder er derfor kritisk for, at aktien kan realisere sit fulde kurspotentiale.
- Dataproces holder momentum i SaaS-kontrakterne og investeringscasen er fortsat intakt efter den skuffende udvikling i konsulentforretningen. Som investor bør man primært holde øje med er udviklingen i SaaS-kontrakter. Selskabet handler til en P/S forward (beregnet på den gennemsnitlige guidance) på 2,2x, hvilket vurderes at være et særdeles attraktivt niveau. Til sammenligning handler den danske Peer, cBrain A/S, til en P/S 2022 på hele 14,6x med lavere vækstforventninger for året. Dataproces indeholder et enormt potentiale. Forløsnin-gen af potentialet kræver dog, at selskabet formår at slå igennem på nye markeder.

AKTIEVURDERING

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

Kursudvikling 12-18 mdr.: 6-8

Næste regnskab: H1 2022/23 den 16-12-2022



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 2021/22

En skuffende udvikling i konsulentforretningen skygger over en stærkere end ventet udvikling i det langt vigtigere SaaS-segment. Kursfaldet ved nedjusteringen vurderes derfor som en markant overreaktion.

Dataproces måtte nedjustere forventningerne til den samlede omsætning med 19-36 % efter en skuffende udvikling i konsulentforretningen i april. Den store nedjustering gav en umiddelbar negativ kursreaktion på 22 % fra kurs 5,5 og barberede 36,4 mio. kr. af markedsværdien til trods for, at forventningerne til det langt vigtigere SaaS-salg blev opjusteret med 0-10 % i samme ombæring. Som investor bør man næsten udelukkende se på konsulentforretningen som en finansieringskilde til SaaS-forretningen, indtil forretningen kan finansiere sig selv. Det er SaaS-forretningsmodellen, der berettiger til en høj prisfastsættelse for aktien grundet de gunstige skalerings- og indtjeningsmuligheder. Derfor er det også udviklingen i denne, som bør drive aktiekursen. Taget udviklingen i SaaS-forretningen i betragtning vurderes kursreaktionen ved nedjusteringen som en klar overreaktion. Reaktionen ligner et tegn på, at aktien ikke dækkes tæt nok af markedet. Niveauet ved kurs 4 virker nu særdeles attraktivt i Aktieinfo's øjne, og aktien vurderes samme skaleringspotentiale som ved sidste analyse, hvor den handlede til betydeligt højere nøgletal. Dataproces handler nu til en P/S forward på 2,2x mod det tidligere niveau ved seneste analyse omkring 7x baseret på den gennemsnitlige guidance på tidspunktet. Dette må betegnes som lavt taget vækstforventninger og potentialet i betragtning. Til sammenligning handler SaaS-Capital Index'et (som er baseret på en række amerikanske SaaS-selskaber) nu til en P/S multipel på 7,5x.

Dataproces landede en omsætningsvækst på 42 % for året mod de tidligere forventede 66-99 %. Trods den negative udvikling i konsulentforretningen endte Dataproces med det første positive EBITDA-resultat siden før Covid-19 lukkede landets kommuner og dermed selskabets kernemarked. Dataproces er nu tæt ved at finansiere sin egen vækst, og vurderes af Aktieinfo til at være cash-flow positiv fra det kommende regnskabsår. Dermed er der ikke behov for yderligere kapitalrejsning.

Selskabet endte året med en vækst i SaaS-ydelser på 210 % helt i tråd med ledelsens opjusterede forventninger. Udviklingen i SaaS-forretningen har altså i den grad været tilfredsstillende. Væksten i den årligt tilbagevendende omsætning (ARR) steg, som følge af de mange nye kontrakter, med 44,4 % i andet halvår og dermed 113 % for året. Dataproces lukkede 17 nye kontrakter med danske kommuner i andet halvår, hvoraf 5 var på Mars platformen, 10 på Marc Fleksløn og 2 på Min Sag. Efter regnskabsårets afslutning d. 30-04 har selskabet lukket 3 nye kontrakter. Dermed har selskabet per d.d. samarbejde med 22 danske kommuner på Mars, 37 på Marc Fleksløn og 10 på Min Sag, hvorfor der stadig er rum at vækste i de kommende år med landets i alt 98 kommuner. Et gennembrud på nye geografiske eller produktmarkeder er imidlertid nødvendigt, for at aktien kan forløse sit fulde kurspotentiale på sigt. Selskabet holdt momentum i SaaS-salget i andet halvår, hvilket er det væsentligste at tage med fra det aflagte regnskab. De vigtigste aspekter er dermed stadig 'on-track' i forhold til langsigtede case, når man kigger på udviklingen i H2, hvorfor det igen bør nævnes, at de store kursfald ved nedjusteringen i maj ligner en klar overreaktion.

Selskabets forventninger til 2022/23

I forbindelse med 2021/22 årsregnskabet fastholder Dataproces Group A/S sin guidance for 2022/23. Selskabet forventer en samlet omsætningsvækst på 45-65 %, fordelt mellem en vækst på 40-50 % i SaaS-segmentet og en vækst på 40-50 % i konsulentforretningen. Dermed forventes en omsætning på 31-35 mio. kr. i det skæve regnskabsår 2022/23. Ledelsen forventer et EBITDA resultat på 2-6 mio. kr., hvilket er i omegnen med de initiale forventninger til 2021/22. Der forventes altså en væsentlig forbedring af indtjeningsniveauet sammenlignet med det realiserede EBITDA på 0,3 mio. kr. i 2021/22, som blev tyngt af en dårligere udvikling i konsulentforretningen.

H1 2021/22 HØJDEPUNKTER:

210 %

SaaS omsætningsvækst

39

Antal nye kontrakter
med danske
kommuner

113 %

ARR-vækst



ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2021/22

Ledelsen bør følge strategien fra den danske Peer, cBrain.

Investeringscasen omkring Dataprocés minder på mange måder om cBrain A/S's i selskabets tidligere stadie. cBrain har formået at vækste udover landets grænser med sine ydelser og har udnyttet SaaS-forretningsmodellens store indtjeningspotentiale med en EBIT-margin på 34 % 2021. Med en aktiekurs der er steget med flere 100 % siden det internationale gennembrud, er den danske Peer, som leverer SaaS-ydelser til offentlig forvaltning, en perfekt strategisk rollemodel for Dataprocés. Ledelsen bør have cBrain i tankerne, når de udvikler forretningen. Af samme årsag virker SaaS-delen som den klart vigtigste faktor, der skal drive aktiekursen for Dataprocés, og ledelsen bør, ifølge Aktieinfo, fortsat holde sit fokus herpå. Udviklingen i Dataanalyser vurderes som sekundær og bør ikke kaste store kursudsving af sig. Kan Dataprocés gå i cBrain A/S's fodspor er kurspotentialet enormt. Med den høje værdiskabelse i Danmark og den store ekspertise i feltet bør selskabet have et godt udgangspunkt for at skabe værdi for kommuner i nabolande, trods barrierer og andre forretningsgange.

Nye moduler kan udvide kernemarkedet, mens vækst på nye markeder forbliver kritisk for, at aktien kan forløse sit fulde potentiale. Partnerskab med Poul Smidt er første skridt i den rigtige retning.

I løbet af 2021/22 har Dataprocés oprustet salgsteamet for at accelerere væksten. Med et skarpt fokus på SaaS-segmentet forsøger selskabet at udvide kernemarkedet via produktudvikling, hvor muligheden for gensalg og yderligere værdiskabelse hos danske kommuner kan imødekomme vækstbegrænsningen ved den nuværende produktportefølje. Dataprocés forventer at lancere nye undermoduler og funktioner til Mars- og Min Sag platformene. Med et churn på 0 skaber selskabet høj værdi for kommuner, for hvem det er profitabelt at benytte sig af platformene. Kan de gentage sig selv og lave flere moduler, der øger effektiviteten blandt kommuner, kan ledelsen lykkes med at udvide kernemarkedets potentiale markant og dermed imødekomme de ellers begrænsede vækstmuligheder. Vækst på internationale markeder bliver dog aktuelt på et tidspunkt og er fortsat et nøglepunkt for, at selskabets værdi for alvor kan stige. Ledelsens nuværende plan for dette er strategiske 'go-to-market' samarbejder, som skal bane vejen for at trænge ind hos nabolande, hvor de konkurrencemæssige barrierer er betydeligt større. Et succesfuldt partnerskab med Poul Smith kan åbne døren for nye muligheder i den private sektor. Som investor er det positivt, at selskabet har en plan for den langsigtede vækst. Ifølge Aktieinfo ser ledelsen ud til at satse på den helt rigtige strategi med en fortsat ambition om at udnytte vækst- og skaleringspotentialet i SaaS-forretningen.

Investeringscasen er intakt. Hvis selskabet kan opretholde momentum i nye SaaS-kontrakter, vurderes aktien som en særdeles attraktiv langsigtet position på nuværende niveau. Aktien indeholder risiko, men kurspotentialet er stort.

Den relativt konservative guidance for ARR-væksten i 2022/23 (40-50 %) ses som en katalysator for kursfaldene i langt højere grad end nedjusteringen, som forårsagede faldet i maj. De store kursfald giver, ifølge Aktieinfo, mulighed for at samle op i aktien på et meget gunstigt niveau. Det vurderes, at markedet klart overvurderer vigtigheden af konsulentforretningen. Selvom ARR-væksten forventes at ligge under de oprindeligt tilsigtede 100 %, er den stadig for høj til, at aktiekursen skal handle til kurs 4 til en P/S forward på 2,2x. Et vækstniveau på 40-50 % er meget stærkt til den nuværende prisfastsættelse. Til sammenligning handler den noget større danske Peer, cBrain, til en P/S forward på 14,6x med fuldstændig den samme forretningsmodel og vækstforventninger på 29 % i 2022. Mens cBrain har fået hul på det globale marked og derfor på nuværende tidspunkt har stærkere langsigtede vækstmuligheder, viser forskellene på prisfastsættelsen med al tydelighed, at Dataprocés er blevet handlet for langt ned. Et fortsat stærkt momentum i SaaS-forretningen er afgørende for kursudviklingen på kortere sigt, hvor et gennembrud på nye geografiske- eller produktmarkeder forbliver afgørende for, at aktien kan forløse sit kurspotentiale på længere sigt. Ledelsen tager de rigtige strategiske skridt og forsøger at udvide markedsmulighederne via samarbejder og produktudvikling, og har med sin store ekspertise og interne know-how gode chancer for værdiskabelse på andre markeder. Selskabet indeholder et potentiale lignende cBrain's på lang sigt og ser attraktivt prissat ud på nuværende niveau. Aktien vurderes som en meget spændende opsamlingsmulighed for den langsigtede investor, som imidlertid bør holde sig den lave børsomsætning og en relativt høj risiko for øje.

STYRKER

Salg af SaaS-ydelser er en meget lukrativ forretning, såfremt man opnår en relativt høj volumen på sit salg. Faldende marginale omkostninger er en af styrkerne ved salg og udvikling af SaaS. Dataproces' danske Peer, cBrain, har realiseret en EBIT-margin på 34 % i 2021 ved samme forretningsmodel. Dataproces har vist sig særdeles værdiskabende i et konkurrencefattigt marked blandt danske kommuner. Dette har resulteret i, at selskabet aldrig har mistet en abonnent på sine SaaS-ydelser. Det er et usædvanligt stærkt nøgletal for en software-virksomhed. Dataproces henvender sig stadig primært til det offentlige. Mens markedets størrelse er begrænset, slipper selskabet dog for væsentlige udsving i efterspørgslen som følge af cykliske forhold. Selskabet har stærke kompetencer og intern "know-how" indenfor udvikling af software til offentlig proces- og indtægtoptimering, og har en lovende pipeline af undermoduler til platformene MARS og Min Sag, der kan udvide kernemarkedet blandt danske kommuner. Dataproces har overskudslikviditet fra børsnoteringen i efteråret 2020 til at finansiere væksten, indtil SaaS-forretningen opnår den fornødne volumen og indtjeningen overstiger de faste omkostninger. D. 30-04-2022 havde Dataproces likvide midler på 2,39 mio. kr.

SVAGHEDER

Ledelsen måtte nedjustere forventningerne til sin guidance efter et svagere end forventet salg af Dataanalyser. Det er altid et usikkerhedsfaktor for investorer, når selskaber ikke er i stand til at levere på sine forventninger. Ligeledes guider Dataproces en ARR-vækst, som kun er halvt så høj, som den oprindelige målsætning på 100 % årlig vækst. Det er positivt, at ledelsen er ambitiøs, men det er svært at skabe et troværdigt forhold til investorerne, hvis ikke man eksekverer på sine målsætninger. Selskabet har valgt at rette sine ydelser til et relativt begrænset marked med en relativt smal produktportefølje. Det øger risikoen for en kritisk ændring i selskabets konkurrenceforhold og gør det svært at vækste i mange år fremover. Bestyrelsen og ledelsen er ikke bundet til at nå sine finansielle mål. Et motiverende Warrant-program vil skabe større tillid til, at selskabet når sine finansielle ambitioner. En lav børsomsætning på First North er fortsat en svaghed for aktien og udgør en likviditetsrisiko, som man bør være opmærksom på.



MULIGHEDER

Med et churn på 0 og specialisering indenfor sin niche har Dataproces næsten ingen konkurrence indenfor SaaS-segmentet. Dette giver gunstige muligheder for stigende indtjening og fortsat vækst blandt danske kommuner. Formår Dataproces løbende at udvide produktporteføljen med nye moduler, dannes der grundlag for mersalg ved en udvidelse af markedet. En høj forventet markedsvækst indenfor GovTech og LegalTech tegner spændende vækstmuligheder for Dataproces uden for landets grænser, hvor vi fortsat mangler at se et gennembrud. Lykkes det at slå igennem i andre nordiske lande, er der muligheder for at accelerere væksten yderligere og imødekomme truslen, som den begrænsede markedsstørrelse i Danmark udgør. De samme gælder det private marked i Danmark. Formår Dataproces at rette sig mere til den private sektor eller andre nye markeder, rummer disse et stort fremtidigt vækstpotentiale for selskabet.

TRUSLER

Den største trussel for investeringscasen, og hvad der sætter en klar begrænsning for kursudviklingen for nærværende, er størrelsen af Dataproces' kernemarked (danske kommuner). Dataproces kan risikere, at kernemarkedets størrelse giver vækstbegrænsninger på sigt. Der er 98 kommuner i Danmark, hvor hhv. 22, 37 og 10 allerede har abonnement på MARS, MARC Fleksløn Min Sag platformene. En større andel kunder udenfor det kommunale (for eksempel i den private sektor) eller et gennembrud udenfor landets grænser vil styrke den langsigtede vækst-case markant. Lande som Norge, Sverige og Tyskland har lignende potentiale for procesoptimering gennem digitalisering. Aktiens prisfastsættelse er ikke længere høj, men der er stadig risiko for negative kursafvigelse ved skuffelser i væksttempoet, som vi så det ned nedjusteringen i maj.

OM DATAPROCES

- Dataproces Group A/S er et IT-konsulentselskab 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 nuværende CEO, Kjartan Jensen, i 2011. Selskabet har hovedsæde i Nibe, hvor hovedparten af selskabets i alt 58 medarbejdere (pr. 30-04-2022) 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-konsulentytelser i form af Dataanalyser samt SaaS-ydelser til proces- og indtægtsoptimering. Begge forretningsben er primært rettet mod kernemarkedet, danske kommuner. Segmenterne udgjorde 51,27 % (SaaS) og 48,73 % (Dataanalyser) af den samlede omsætning i H2 2021/22, hvor SaaS-segmentet vurderes at have det største strategiske potentiale.
- Dataproces har aldrig mistet en kunde på sine abonnementsbaserede SaaS-ydelser. Selskabet har således et churn på 0, hvilket vidner om et ekstremt værdiskabende produkt samt en gunstig konkurrencesituation blandt danske kommuner.
- Selskabets ledelse har et strategisk fokus på at udnytte skaleringspotentialet i SaaS-segmentet, der forventes at blive den centrale indtægtskilde i fremtiden. Ledelsen havde initialt til mål at opnå en årlig ARR-vækst på 100 % til 2025. Selskabet guider dog 40-50 % ARR-vækst i 2022/23, hvorfor denne ambition ser ud til at blive svær at opnå. Med den mere realistiske vækst på 50 % årligt vil Dataproces opnå en ARR i 2025/26 på 44,6 mio. kr. Væksten skal blandt andet opnås via delmålet om et samarbejde med 33 og 55 kommuner med hhv. Min Sag og MARS SaaS-servicene, samt en konstant udvikling af undermoduler for at opnå mersalg hos eksisterende kunder og dermed udvide størrelsen af kernemarkedet.
- Dataproces eksekverer på sin vækstplan. Selskabet har i 2021 oprustet salgsteamet med endnu en sælger og har på nuværende tidspunkt udvikling af moduler til de eksisterende produkter i sin pipeline. Selskabet forventer at lancere nye undermoduler til Mars samt nye udvidelser til Min Sag i efteråret 2022. ARR er steget med 44,4 % andet halvår af 2021/22, hvor selskabet har indgået 17 nye SaaS-aftaler med danske kommuner.
- SaaS-forretningen er særdeles skalérbar med få marginale omkostninger ved omsætningsfremgang, samt et minimalt behov for at investere i øget kapacitet som omsætningen vokser. Indtægtsstrømme via abonnementsbetalinger øger den tilbagevendende omsætning (ARR), og giver et godt udgangspunkt for profitabel vækst og en stabilt stigende omsætning. SaaS-forretningen tegner således et enormt indtjeningspotentiale ved større omsætning, som man ser det ved den danske Peer, cBrain, som opnåede en EBIT-margin på 34 % ved en omsætning på 264 mio. kr. i 2021.

LEDELSE



Kjartan Jensen
Direktør/CEO



Kristina Koed
Afdelingschef | Dataanalyse



Vibeke Venca Gejsenørn
Afdelingschef | Automatisering og udvikling



Thomas Aarup Christensen
Afdelingschef | Økonomi

BESTYRELSE



Hans Christian R. Maarup
Bestyrelsesformand



Mille Tram Lux
Næstformand



Morten Lindblad
Bestyrelsesmedlem, stifter



Mikkel Ulstrup
Bestyrelsesmedlem



Kasper Lund Nødgaard
Bestyrelsesmedlem



Daniel Simonsen
Bestyrelsesmedlem

ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2021/22

- Dataprocés har en relativt smal SaaS produktportefølje primært bestående softwareplatformene MARS, Min Sag og MARC Fleksløn. Porteføljen udbygges dog løbende via nye undermoduler.
- MARS er en modulbaseret softwareplatform, som består af 4 moduler og 11 undermoduler. Platformen benyttes til sagsbehandling og behandling af økonomiske transaktioner, og hjælper f.eks. kommunens sagsbehandlere til håndtering af mellemkommunale refusioner. 21 kommuner (pr. 30-04-2022) har abonnement på MARS modulet. MARS henvender sig både til den offentlige og private sektor, og er således den SaaS-løsning, som Aktieinfo finder størst vækstpotentiale i.
- Min Sag er en softwareplatform, der hjælper sagsbehandlere til behandling og kvalificering af aktindsigter, samt behandling af personfølsomme oplysninger i processen. 10 kommuner (pr. 30-04-2022) har abonnement på Min Sag. Platformen henvender sig i lighed med MARS-løsningen både til den offentlige og private sektor og rummer derfor vækstpotentiale.
- 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. 35 kommuner (pr. 30-04-2022) har abonnement på denne løsning, der kun henvender sig til den offentlige sektor.
- Dataprocés 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 software moduler til Min Sag, MARS løsninger samt til accelerering af salget af de eksisterende SaaS-produkter.
- Selskabet ledes af medstifter og CEO Kjartan Jensen, afdelingschef for data-analyser Kristina Koed, afdelingschef for automatisering og udvikling Vibeke Venca Gejsenørn og afdelingschef for økonomi Thomas Aarup Christensen. Bestyrelsen består af formand Hans Christian R. Maarup, næstformand Mille Tram Lux, medstifter Morten Lindblad, Mikkel Ulstrup, Kasper Lund Nødgaard og Daniel Simonsen.
- CEO Kjartan Jensen er uddannet Cand. Oecon og har med baggrund indenfor 'big data' og offentlig proces- og indtægtsoptimering stor erfaring med selskabets kernekompetencer. Kjartan Jensen har stået i spidsen for Dataprocés siden 2011.
- Som den eneste i ledelsen blev bestyrelsesformand Hans Christian R. Maarup tildelt 100.000 warrants i forbindelse med børsnoteringen og ejer derudover 6.250 aktier. Medstifter og bestyrelsesmedlem Morten Lindblad er største aktionær i selskabet med 9.256.554 aktier, hvilket svarer til et ejerskab på 30,3 %. Kjartan Jensen er andenstørste aktionær med 7.260.017 aktier (23,8 %). Derudover har Strategic Investment A/S 4,09 % ejerskab og Søren Ulstrup 4,09 %. 41,8 % af aktiekapitalen er i 'free float'.
- I 2022 er der foreløbigt foretaget i gennemsnit 22,6 handler i aktien pr. dag.

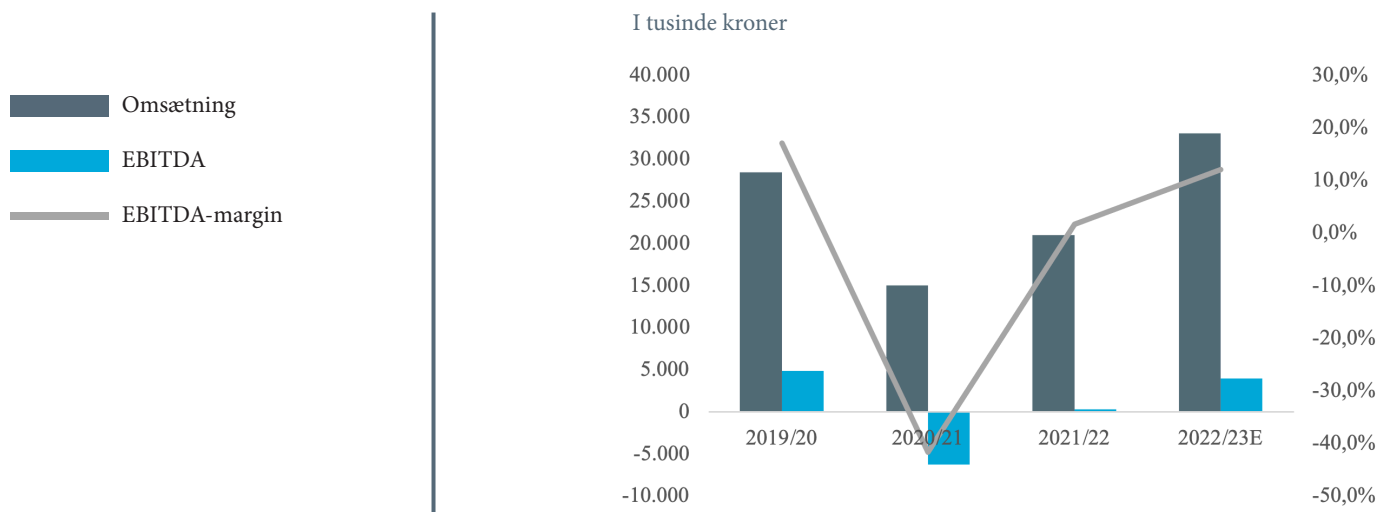


ANALYSE AF DATAPROCES GROUP A/S efter årsregnskab 2021/22



REGNSKABSTAL

I tusinde kroner	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23E
Omsætning	28.475	15.048	21.375	33.100
EBITDA	4.871	-6.264	325	4.000
EBIT	2.946	-9.226	-4.377	1.000
Resultat før skat	2.171	-9.343	-4.593	1.000
Resultat efter skat	1.558	-6.721	-3.170	780
Balance	26.309	45.238	40.311	40.000
Egenkapital	8.260	24.922	21.724	22.504
Kortfristet gæld	11.369	12.677	11.315	10.224
Langfristet gæld	3.851	5.589	5.435	5.435
Gns. antal fuldtidsansatte	53	51	58	62
EBITDA-margin i %	17,1%	-41,6%	1,5%	12,1%
Resultat pr. aktie i kroner	0,051	-0,220	-0,10	0,03
Udbytte i kroner	0	0	0	0
Egenkap. forrentning i %	41,8%	-55,6%	-13,6%	3,5%



SENESTE ANALYSE

Forventet kursudvikling for udbytte

Dato	Kurs	0-6 måneders sigt	12-18 måneders sigt
10-01-2022	6,2	6-8	8-9



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.



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 to gange årligt med opdatering efter hver regnskabsmeddelelse. 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.