

## DATAPROCES A/S ANALYSE efter H1-regnskab 2021/22

Det danske softwareselskab Dataprocés har haft stor vækst i SaaS-forretningen i første halvår af regnskabsåret 21/22. Med en ARR-fremgang på 47 % er selskabet på rette vej mod målet om en årlig ARR-vækst på 100 % indtil 2025.

**AKTUEL KURS: 6,2**

**Børs: First North i Danmark**

**Markedsværdi: 189,5 mio. kr.**

**Antal aktier: 30.567.152**

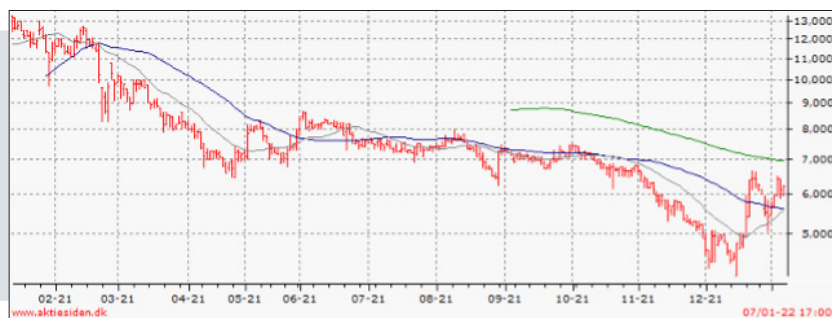
- Dataprocés realiserede en år på år omsætningsvækst på 537 % i SaaS (software as a service) segmentet og 205 % vækst i ARR i H1 2021/22 (år/år), hvor selskabet kunne annoncere 14 nye kontrakter med danske kommuner. Efter halvårets afslutning er der indgået en række nye aftaler med danske kommuner. Den samlede omsætningsvækst lider under en tilbagegang i dataanalyse-segmentet og landede på 2,45 % (år/år). Selskabet forventer imidlertid, at analysesalget kommer op på niveau i andet halvår. Ledelsen fastholder guidance for året på 66-99 % omsætningsvækst.
- Det langsigtede vækst- og indtjeningspotentiale findes i SaaS-segmentet. Segmentet udgjorde i H1 2021/22 45,1 % af samlede omsætning, hvor dataanalyser og diverse udgjorde den resterende andel (54,9%). Den høje vækst i antal software kontrakter lover særdeles positivt for den langsigtede investeringscase.
- Dataprocés kernekompetence er udvikling og salg af software løsninger til indtægts- og procesoptimering hos danske kommuner. Selskabets niche-fokus har resulteret i en særdeles høj kundeloyalitet og en imponerende churn på 0. Vækst på nye markeder er vigtigt at forfølge fremover.
- Markedet for software til indtægts- og procesoptimering er i hastig vækst, og Dataprocés 'tapper' således ind på den globale 'mega-trend', digitalisering. Markederne for LegalTech og GovTech forventes en høj vækst fremover.
- Salg af softwareydelser kan blive meget lukrativt på sigt, hvor Dataprocés kan opnå høje indtjeningsmarginer grundet lave skaleringsomkostninger. SaaS-forretningen berettiger til en høj prisfastsættelse i branchen. Selskabets danske peer, cBrain, opnåede i 2020 en EBITDA-margin på hele 31 % ved en omsætning på 120 mio. kr. Lignende marginer er opnåelige for Dataprocés over tid.
- Dataprocés handler på nuværende tidspunkt til en forward P/S på 6,3-7,6, hvilket er højt i forhold til danske aktier generelt, men langt fra højt i forhold til selskabets peers indenfor udvikling af SaaS. Til sammenligning handler peer-aktien cBrain til en P/S forward på 27.
- Med en langsigtet ledelsesmæssig ambition om at udnytte vækstpotentialet i SaaS-forretningen og en høj vækst i segmentet vurderer Aktieinfo et stort langsigtet potentiale i Dataprocés. På kort sigt kan aktiekursen dog fluktuere en del grundet høje vækstforventninger. Aktieinfo vurderer, at vækst på nye markeder for alvor kan realisere et stort langsigtet kurspotentiale.

### AKTIEVURDERING

**Kursudvikling 0-6 mdr.: 6-8**

**Kursudvikling 12-18 mdr.: 8-9**

**Årsregnskab den 22-06-2022**



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.

**Dataproces leverede et stærkt H1-regnskab trods en lav samlet omsætningsvækst. Stor fremgang i SaaS-forretningen lover godt for fremtiden. En høj vækst i H2 2021/22 skal sikre selskabet et år med positivt resultat.**

Dataproces' omsætning voksede med 2,25 % (år/år) til 8,34 mio. kr. i H1 2021/22. Den manglende vækst skyldes en tilbagegang i dataanalyse-segmentet på 39,4 % (skyldes primært nedlukningen af kommunerne grundt Covid-19), hvilket dog mere end opvejes af stærk vækst i SaaS-forretningen, hvor selskabets store skalerings- og vækstpotentiale ligger. Dataproces oplevede en stærk ARR-vækst i H1 2021/22 på 47 % (205 år/år). ARR-væksten bæres af netop væksten i SaaS-aftalerne. Med 14 nye aftaler med danske kommuner i H1 2021/22 har Dataproces i halvåret oplevet en vækst på 50 % i det samlede antal SaaS-kontrakter. Efter regnskabsdagen er der indgået nye aftaler på både MARC Fleksløn, MARS og Min Sag.

EBITDA-resultatet for H1 2021/22 landede på -3,39 mio. kr., hvilket er 703 tusind kr. lavere end året forinden. Tilbagegangen kan forklares med nedgangen i salget af dataanalyser, som fylder en stor del af selskabets samlede salg (54,9 % i H1 2021/22). Selskabets resultat efter skat for perioden faldt med 1,27 mio. kr. til -4,37 mio. kr. (år/år). Udviklingen i salget af dataanalyser forventes dog tilbage på niveau i H2 2021/22. Den midlertidige tilbagegang i indtjeningsevnen bør ikke anses for bekymrende.

Selskabet fastholder sin stærke guidance for året, og forventer således en rekordhøj omsætningsvækst på hele 100-160 % i andet halvår af 2021/22. Ledelsen forventer en EBITDA i 2021/22 på 2-7 mio. kr. Med finansielle- og afskrivningsomkostninger, som i H1 2021/22 tilsammen lå på 2,04 mio. kr., estimerer Aktieinfo et resultat efter skat i intervallet -2,2 mio. kr. til +2,8 mio. kr. Investorerne kan således ane et år med positivt resultat.

Mest væsentligt ved halvårsrapporten er den stærke fremgang i SaaS-segmentet. Det er væksten heri, der skal drive aktiekursen fremadrettet. Med en realiseret vækst i SaaS-segmentet på 537 % (år/år) og en ARR-vækst på 47 % (205 % år/år) vurderes H1 2021/22 regnskabet at lande 'in-line' med ledelsens vækstambition. Tages den midlertidige tilbagegang i dataanalyser in mente, anser Aktieinfo således regnskabet som særdeles stærkt og tilfredsstillende. Den stærke vækst i SaaS-segmentet tegner spændende perspektiver for fremtiden og vurderes til at være det klart væsentligste at tage med fra regnskabet.

### Ledelsen satser på vækstpotentialet i SaaS-forretningen.

Ledelsens ambition er at udnytte vækst- og skaleringspotentialet i SaaS-forretningen, hvilket i første omgang skal føre til en ARR-vækst i år på 100 %. Ambitionen ved børsnoteringen i 2020 var en omsætning på 69 mio. kr. i 2024. Dette var dog før et svagt 2020/21 regnskabsår, som blev negativt påvirket af kommunernes Covid-19 nedlukninger. ARR vil ifølge Aktieinfo's estimater lande på 66,3 mio. kr. i 2025/26 med en årlig ARR-vækst på 100 %.

Ifølge ledelsen skal yderligere vækst i SaaS-segmentet i første omgang komme fra produktudvikling til danske kommuner, investering i salgsteamet samt strategiske 'go-to-market' samarbejder. Selskabet har en lovende pipeline indenfor udvikling af nye moduler og undermoduler til de eksisterende SaaS-løsninger, MARS og Min Sag, som skal danne grundlag for mersalg til de danske kommuner. Med selskabets unikke indsigt i kernemarkedet har Aktieinfo stor tiltro til, at Dataproces fortsat kan skabe nye værdiskabende SaaS-løsninger til sine eksisterende kunder.

### Selskabets forventninger til 2021/22

Dataproces fastholder i forbindelse med halvårsregnskabet forventningerne til 2021/22, dvs. en omsætning på 25-30 mio. kr. og et EBITDA-resultat på 2-7 mio. kr. Det svarer til en vækst i omsætningen på 66-99 % og en væsentlig forbedring i EBITDA fra -6,3 mio. kr. i 2020/21, som dog var væsentligt tyngt af kommunernes Covid-19-nedlukninger.

Selskabets langsigtede ambition er at nå en omsætning på 69 mio. kr. i 2024.

### H1 2021/22 HØJDEPUNKTER:

# 537%

SaaS omsætningsvækst  
år/år

# 14

nye SaaS-aftaler  
indgået med danske  
kommuner

# 47%

ARR-vækst



## DATAPROCES A/S ANALYSE efter H1-regnskab 2021/22

Dataproces har i H1 2021/22 desuden investeret i salgs-teamet med ansættelsen af endnu en sælger, samt eksterne kræfter til skalering af SaaS-salget. For at imødekomme vækst på nye markeder har Dataproces blandt andet indledt et samarbejde med Kammeradvokaten, som skal bidrage til at afprøve nye kundegrupper indenfor den danske offentlige sektor - heriblandt staten og regionerne. Dette vil være en naturlig udvidelse af kernemarkedet og meget positivt for selskabets fremtidige vækstmuligheder. Derudover leder Dataproces efter strategiske 'go-to-market' samarbejder til at udforske nye kundesegmenter samt nye geografiske markeder. Dataproces eksekverer flot på væksten af SaaS-løsninger til kernemarkedet. Selskabet har en strategi for, at væksten på nye markeder skal ske gennem strategiske 'go-to-market' samarbejdspartnere.

Ifølge Aktieinfo er ledelsens fokus på SaaS-forretningen den helt rette vej at gå. En høj vækst i dette segment er grundet skalérbarheden, hvad der retfærdiggør en høj prisfastsættelse - og hvorfor aktien bør handle til dyrere nøgletal end andre selskaber med lignende vækstrater.

**Dataproces oplever lav konkurrence på kernemarkedet blandt danske kommuner. Selskabet risikerer imidlertid på sigt at møde en vækstbegrænsning på dette marked og forventes at satse på nye markeder fremover.**

Markedet for softwareløsninger til indtægtoptimering og automatisering hos danske kommuner er generelt præget af lav konkurrence. På sine SaaS-løsninger ser Dataproces ud til at være blandt de eneste på markedet, hvor selskabet umiddelbart primært er i konkurrence med kommunernes egne interne evner til at optimere sine forretningsgange. Dette ses også gennem selskabets churn på 0, dvs. ingen tab af kunder. Det skyldes skabelsen af kundeværdi, og høj kundetilfredshed. Den lave konkurrence skyldes formentligt markedets begrænsede størrelse, men også at løsningerne kræver stor specialisering og intern 'know-how' om kommunernes forretningsgange. Det besidder selskabets CEO Kjartan Jensen, idet han har erfaring med netop proces- og indtægtoptimering fra sit tidligere arbejdede som økonomisk konsulent i Vesthimmerlands kommune. Dataproces' SaaS-løsninger indeholder stor kompleksitet. Selskabet specialiserede løsninger og dets viden om industrien gør det meget svært at konkurrere med Dataproces på selskabets kernemarked. Konkurrencesituationen giver Dataproces stor 'pricing power' og dermed mulighed for høj indtjening indenfor markeds-nichen.

Formår Dataproces at indgå kontrakter med alle 98 danske kommuner på sine tre primære SaaS-løsninger MARS, Min Sag og MARC Fleksløn, vil der være et betydeligt upside i ARR. Det skal dog tilføjes, at det næppe vil være muligt at indgå aftaler med alle kommunerne. Hvis Dataproces skal fortsætte en høj ARR-vækst fremover, er der imidlertid behov for, at selskabet søger vækst i den private sektor, blandt nye kundegrupper indenfor det offentlige eller på udenlandske markeder i fremtiden. Produktudvikling og udvikling af nye moduler til eksisterende produkter kan udvide potentialet på kort sigt, men gensalgspotentialet hos danske kommuner er ikke stort nok på længere sigt. Vækst på nye markeder virker altså essentielt for investeringscasen, da selskabet handler til nøgletal, som indregner høj langsigtet vækst. Aktiens fremtidige afkast vurderes i høj grad at afhænge af dette. Det skal hertil nævnes, at Dataproces formentligt ikke vil stå i samme gunstige konkurrencesituation på det private marked samt på nye geografiske markeder, hvor den langsigtede vækst skal findes.

**Med en tiltagende ARR-vækst og en attraktiv forretningsmodel ser investeringscasen lovende ud. Vækst på nye markeder er dog afgørende for aktiens udvikling på sigt. En høj prisfastsættelse og en lav børsomsætning medfører risikoen i aktien.**

Væksten i SaaS-segmentet er tiltagende. Efter H1 2021/22 regnskabet har selskabet formået at accelerere væksten yderligere og har annonceret hele 12 nye SaaS-aftaler. Selskabet ser dermed ud til som minimum at nå ledelsens ambition om 100 % ARR-vækst ved det forskudte regnskabsårs afslutning i maj 2022. Dataproces havde pr. 16-12-2021 en ARR på 7 mio. kr. Efterfølgende er der indgået fire nye aftaler på MARC Fleksløn.

Med en markedsværdi på 189,5 mio. kr. og en forventet omsætning på 25-30 mio. kr. i 2021/22 handler Dataproces til en forward P/S på 6,3-7,6. Det er relativt højt i forhold til danske aktier generelt, men ingenlunde højt i sammenligning med selskabet peers indenfor udvikling og salg af 'software as a service' (SaaS). Kigger man igen på selskabets nærmeste danske peer, cBrain, handler denne aktie til en P/S 2021 på hele 27 (baseret på selskabets gennemsnitlige guidance). De høje prisfastsættelser i branchen vidner om, hvor lukrativ forretningsmodellen kan blive på sigt, og dermed hvor store fremtidige indtjeningsforventninger investorerne har til selskaberne. Det umiddelbart begrænsede marked holder antageligvis kursen nede for nærværende. Derudover mangler Dataproces endnu at fremvise de høje indtjeningsmarginer, som forretningsmodellen på sigt giver mulighed for, hvilket dog formentligt blot er et spørgsmål om tid.



Aktieinfo ser positivt på aktien, så længe der er langsigtede vækstmuligheder på selskabets markeder. Et fortsat positivt syn på aktien kræver, at Dataproces indenfor få år beviser, at SaaS-løsningerne kan afsættes på et større marked end det nuværende. Formår selskabet dette samtidig med opretholdelse af en høj ARR-vækst, rummer aktien et stort langsigtet kurspotentiale. Som investor bør man holde sig for øje, at Dataproces handler på First North, og at der dermed er en lav likviditet i børshandlen. Derfor anbefales det ikke, at man holder en større position i aktien.

### STYRKER

Dataproces har en attraktiv forretningsmodel, hvor omkostningsandelen set i forhold til omsætningen kan falde, hvilket giver mulighed for høje indtjeningsmarginer i fremtiden. Selskabet er særdeles konkurrencedygtige og førende i sin niche, hvilket har resulteret i et churn på 0. Selskabet har således aldrig mistet en SaaS-abonnent. Det er meget usædvanligt og vidner om en særdeles stor værdiskabelse og kundetilfredshed. Dataproces' omsætning kommer primært fra det offentlige, hvilket betyder, at selskabet i øjeblikket ikke er eksponeret overfor cykliske risici. Selskabet har intern "know-how" til udvikling af nye SaaS-moduler, samt en lovende pipeline med udbygning af eksisterende moduler (MARS og Min Sag), der giver mulighed for mersalg til eksisterende kunder. Med overskudslikviditet fra børsmissionen (4,1 mio. kr. i likvide midler d. 31-10-2021), samt en lav rentebærende gæld på (estimeret af Aktieinfo til 3,5 mio. kr. d. 31-10-2021), har selskabet et godt finansielt fundament til at finansiere fremtidig vækst.

### SVAGHEDER

Dataproces har ikke øget top-linjen betydeligt siden 2017/18 regnskabet, hvor salget voksede 51,8 %. Covid-19 nedlukninger har bremset væksten efter IPO-en, og selskabet har stadig til gode at vise høj vækst over en længere periode. Selskabet har i 2021 investeret i salgs-teamet for at øge salgsvæksten og fastholder høje forventninger til H2 2021/22. På nuværende tidspunkt har Dataproces en relativt smal produktportefølje, hvilket øger forretningens risiko for konkurrence på produkterne. Bestyrelsen og ledelsen er ikke bundet til at nå sine finansielle mål, som man ser det ved andre vækstelskaber. Et motiverende warrant-program ville øge aktionærernes tillid til, at selskabet kommer i mål med sine langsigtede ambitioner. Børsomsætningen er begrænset i en aktie på First North, hvilket man bør være opmærksom på som investor.



### MULIGHEDER

En gunstig konkurrencesituation giver gode muligheder for fremtidig vækst og stigende indtjening. Høj markedsvækst for LegalTech og GovTech giver vækstmuligheder for Dataproces, hvor et øget fokus på automatiske arbejdsgange og teknologi forventes at udbrede sig i det offentlige. Dataproces' ledelse er på udgik efter 'go to market' samarbejdspartnere. Såfremt det lykkes, er der mulighed for at accelerere væksten på nye geografiske- og produktmarkeder og imødekomme truslen, som det nuværende begrænsede kernemarked udgør. Formår Dataproces at rette sig mere til den private sektor eller andre nye markeder, rummer disse et stort fremtidigt vækstpotentiale for selskabet.

### TRUSLER

En trussel for investeringscasen er størrelsen på det nuværende kernemarked (danske kommuner). Med 98 kommuner i Danmark og allerede igangværende samarbejder med mere end 2/3, vil man som investor gerne se en stigende omsætning på nye markeder. En større andel kunder udenfor det kommunale (for eksempel i den private sektor) vil styrke den langsigtede vækst-case og gøre aktien mere attraktiv. Dataproces kan risikere, at kernemarkedets størrelse giver vækstbegrænsninger på sigt. Aktien handler på dyre nøgletal, hvilket gør den følsom overfor negative afvigelser i vækstforventningerne. Selskabets salg var under kraftig negativ påvirkning i starten af Covid-19 pandemien, der førte til nedlukning af danske kommuner. Truslen for ny nedlukning af danske kommuner virker dog minimal, hvorfor dette ikke bør påvirke investeringscasen for nye investorer.

### OM DATAPROCES

- Dataproces er et dansk SaaS (software as a service) - og IT-konsulentfirma. Selskabet er stiftet i 2011 af Morten Lindblad og Kjartan Jensen og har hovedsæde i Nibe, hvor hovedparten af selskabets 55 medarbejdere (oktober 2021) arbejder. Dataproces koncernen består af moderselskabet Dataproces Group A/S og de to driftsselskaber Dataproces ApS og Skalhuse ApS.
- Dataproces' kernekompetencer består af udvikling af software til proces- og indtægtoptimering samt udarbejdelse af dataanalyser – primært rettet mod danske kommuner. De to segmenter udgjorde hhv. 54,9 % og 45,1 % af omsætningen i H1 2021/22. Selskabet omsatte i H1 2021/22 for 8,34 mio. kr. - udelukkende i Danmark.
- Med et churn på 0 har Dataproces aldrig mistet en abonnent på sine SaaS-ydelser. Dette vidner om, at selskabet leverer stor værdiskabelse i sin niche, samt at man har en gunstig konkurrencesituation i den offentlige sektor.
- Selskabets har en strategisk ambition om at udnytte vækstpotentialet i SaaS-forretningen, der forventes at blive den centrale omsætnings- og indtægtskilde i fremtiden. Ledelsen har til mål at opnå en årlig ARR-vækst på 100 % til 2025, hvilket Aktieinfo estimerer til en ARR i 2025/26 på 66,3 mio. kr. Dette skal blandt andet ske gennem delmålsætningen om at opnå samarbejde med 33 og 55 kommuner med hhv. Min Sag og MARS SaaS-ydelserne, samt fortsat udvikling af moduler og undermoduler hertil for dermed at opnå mersalg hos eksisterende kunder.
- Dataproces eksekverer på sin vækstplan. Selskabet har i 2021 oprustet salgsteamet med en endnu en sælger og har på nuværende tidspunkt udvikling af moduler til de eksisterende produkter i sin pipeline. I H1 2021/22 blev der udviklet 4 moduler og 11 undermoduler til MARS platformen. ARR er steget med 47 % første halvår af 2021/22.
- 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.
- Dataproces har en relativt smal SaaS produktportefølje primært bestående softwareplatformene MARS, Min Sag og MARC Fleksløn.
- **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. 16 kommuner (pr. medio december 2021) 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.

#### 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



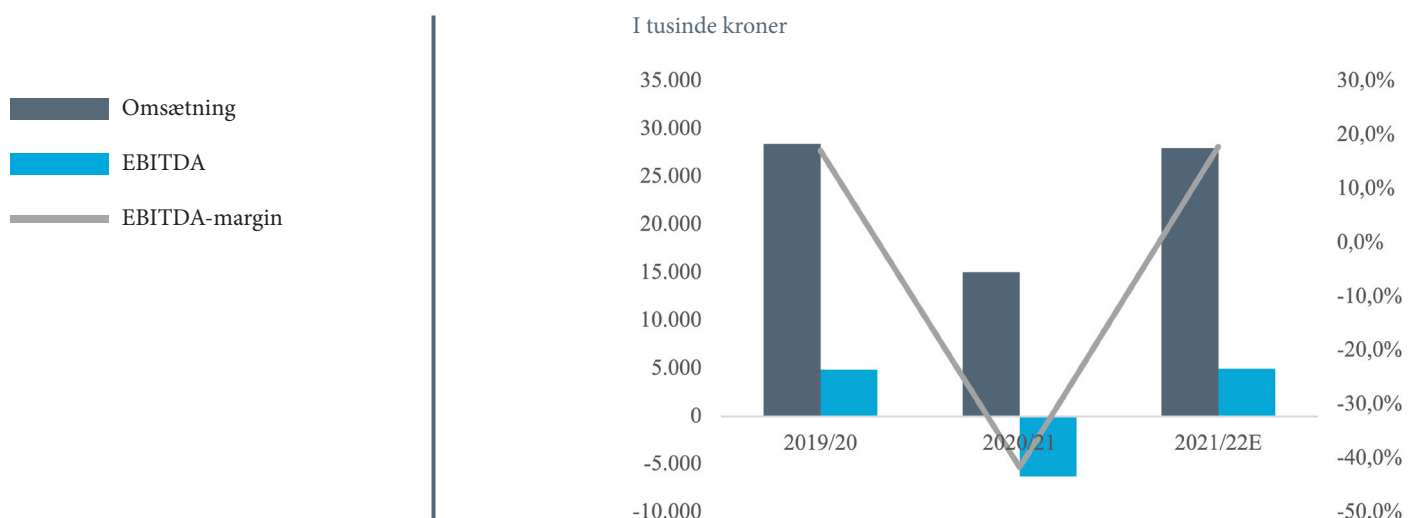
Daniel Simonsen  
Bestyrelsesmedlem

- **Min Sag** er en softwareplatform, der hjælper sagsbehandlere til behandling og kvalificering af aktindsigter, samt behandling af personfølsomme oplysninger i processen. 8 kommuner (pr. medio december 2021) 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 Flexløn** bidrager til optimering af manuelle kommunale processer ved at automatisere beregninger af flexløn. MARC Flexløn er den væsentligste af flere automatiserings-systemer, som løser en specifik manuel arbejdsgang. 25 kommuner (pr. medio december 2021) har abonnement på denne løsning, der kun henvender sig til den offentlige sektor.
- Dataproc 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 og MARS løsningerne 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 Dataproc 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 %). Den sidste aktionær med over 5 % ejerskab er SPSW Capital GmbH med 6,52 %. Cirka 40 % af aktiekapitalen er i 'free float'.
- I 2021 blev der i gennemsnit foretaget 56 handler i aktien pr. dag.



### REGNSKABSTAL

I tusinde kroner	2019/20	2020/21	2021/22E
Omsætning	28.475	15.048	28.000
EBITDA	4.871	-6.264	5.000
EBIT	2.946	-9.226	924
Resultat før skat	2.171	-9.343	863
Resultat efter skat	1.558	-6.721	673
Balance	26.309	45.238	46.761
Egenkapital	8.260	24.922	26.445
Kortfristet gæld	11.369	12.677	12.800
Langfristet gæld	3.851	5.589	5.480
Gns. antal fuldtidsansatte	53	51	55
EBITDA-margin i %	17,1%	-41,6%	17,9%
Resultat pr. aktie i kroner	0,051	-0,220	0,022
Udbytte i kroner	0	0	0
Egenkap. forrentning i %	41,8%	-55,6%	3,6%



### SENESTE ANALYSE

#### Forventet kursudvikling før 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.