Månedlig salgsopdatering – Oktober 2026

2.11.2026 08:22:41 CET | Dataproces Group A/S | Investor Nyheder

Investor Nyhed nr. 54/2026: Månedlig salgsopdatering – Oktober 2026

Dataproces Group A/S offentliggør i dag den månedlige salgsopdatering for oktober 2026 i overensstemmelse med selskabets kommunikationspolitik offentliggjort den 1. juni 2026.

Salgsaktiviteter i Danmark oktober 2026

Softwareaftaler

Platform	**Antal aftaler**
MARC	5
MARS	2
KØS	0
KommuneProfil	0
I alt	**7**

Dataanalyseaftaler

Antal aftaler:	**6**

Historisk udvikling

Udviklingen i indebærende regnskabsår fremgår af nedenstående tabel.

Måned	Softwareaftaler	Dataanalyseaftaler
Maj 2026	8	2
Juni 2026	3	5
Juli 2026	5	2
August 2026	2	7
September 2026	11	5
Oktober 2026	7	6

Historiske gennemsnitlige aftaleværdier

Til orientering udgjorde den gennemsnitlige aftaleværdi pr. indgået aftale i regnskabsåret 2025/26:

Aftaletype	Gennemsnitlig aftaleværdi
Softwareaftaler	54.765 kr.
Dataanalyseaftaler	254.433 kr.

For softwareaftaler defineres aftaleværdien som licensindtægterne for de første 12 måneder efter aftaleindgåelse, eksklusive implementeringsfee. Hertil kommer, at antallet opgøres som hvert modul, sælges pr. platform. I henhold til tidligere praksis kan der derfor ikke sammenlignes 1:1 med tidligere udmeldte salg, da flere moduler er blevet solgt samtidigt.

Disclaimer vedrørende salgsdata

De offentliggjorte salgsdata udgør ikke omsætning, ordrebeholdning eller finansielle forventninger og skal alene betragtes som indikatorer for selskabets kommercielle aktivitetsniveau.

De gennemsnitlige aftaleværdier er baseret på historiske data og kan ikke anvendes som et præcist estimat for værdien af fremtidige aftaler.

For dataanalyseaftaler gælder, at disse hovedsageligt afregnes efter et no cure no pay-princip, hvor Dataproces modtager en andel af den økonomiske værdi, som identificeres hos kunden. Den endelige aftaleværdi vil derfor kunne afvige væsentligt fra historiske gennemsnit, og der er forbundet betydelig usikkerhed med værdien af fremtidige dataanalyseaftaler.

For softwareaftaler gælder endvidere, at den opgjorte aftaleværdi ikke 1:1 kan overføres til forventet regnskabsmæssig omsætning, idet licensindtægter periodiseres. Periodiseringen afhænger blandt andet af fordelingen mellem supportydelser og videreudvikling af software, hvorfor den regnskabsmæssige indtægtsføring kan afvige fra den opgjorte aftaleværdi.

Kontakter

- John Norden, Certified Advisor, JN@nordencef.dk
- Kasper Lund Nødgaard, CEO/Administrerende direktør, +45 25 55 19 18, kn@dataproces.dk

Om Dataproces Group A/S

Dataproces er et innovativt IT- og konsulenthus med speciale i løsninger, der er målrettet landets kommuner og deres digitale administration. Løsningerne spænder bredt fra robotteknologi og SaaS til dataanalyser samt sparring og rådgivning. Udgangspunktet og formålet er dog altid det samme: At bruge data til at skabe ny viden, smartere processer og øget effektivitet til gavn for både borger og kommune.

Dataproces – vi skaber værdi med data!

Vedhæftninger

- Download selskabsmeddelelse.pdf