

Dybdeanalyse: Palantir Technologies

PLTR · Nasdaq · Mars 2026

Laget for en privat småinvestor. Faguttrykk forklares underveis. Ikke finansiell rådgivning.

~\$143

Aksjekurs (USD, mars 2026)

~\$335 mrd

Markedsverdi

0 %

Direkteavkastning (intet utbytte)

~216x

P/E (historisk)

~103x

Forward P/E (2026)

+70 %

Omsetningsvekst Q4 2025 (år/år)

1. Selskapet i ett avsnitt

Palantir Technologies ble grunnlagt i 2003 av bl.a. Peter Thiel og Alex Karp, opprinnelig for å hjelpe amerikanske etterretnings- og forsvarsmyndigheter med å analysere enorme datamengder. Selskapet tjener penger ved å selge programvareplattformer — primært **Gotham** (til myndigheter og forsvar), **Foundry** (til bedrifter) og nå **AIP** (Artificial Intelligence Platform) — som lar store organisasjoner koble kunstig intelligens direkte mot egne datasystemer for å ta bedre beslutninger. I stedet for å selge én enkelt AI-modell selger Palantir et «AI-operativsystem»: et mellomlag kalt *Ontology* som oversetter kaotiske bedriftsdata til noe en AI-modell faktisk kan handle ut fra. Inntektene er splittet omtrent 60/40 mellom offentlig sektor (USA- og allierte myndigheter) og privat næringsliv. I 2025 ble selskapet bærekraftig lønnsomt og rapporterte rekordomsetning på \$4,475 milliarder — en vekst på 56 % fra året før.

Forklart enkelt: Tenk på Palantir som en ekspert som hjelper sykehus, hæren og store bedrifter å finne mønster i enorme mengder rotete data. Nå hjelper de i tillegg disse organisasjonene med å bruke AI uten å miste kontroll over sensitiv informasjon — noe mange store konkurrenter (Google, Microsoft) sliter med å tilby på en tillitsvekkende måte til forsvar og etterretning.

2. Finansiell dybdeanalyse

Resultatregnskap — 3 år historikk

Nøkkeltall	2023	2024	2025
Omsetning	\$2,225 mrd	\$2,866 mrd	\$4,475 mrd
Omsetningsvekst (år/år)	+17 %	+29 %	+56 %
Justert driftsresultat (EBIT adj.)	~\$120M	~\$310M	~\$1 200M (est.)
Justert driftsmargin	~5 %	~11 %	~27 % (stigende mot 57 % i Q4)
EBITDA (justert)	~\$153M	~\$342M	~\$1 400M (est.)

EBITDA-margin	~7 %	~12 %	~ 31 %
Nettoresultat (GAAP)	\$210M	\$462M	\$1 625M (+252 %)
Nettomarginn (GAAP)	9,4 %	16,1 %	36,3 %
Fri kontantstrøm (FCF)	~\$385M	\$1 140M (+64 %)	>\$2 000M (est.)

Trendanalyse: Palantir er i en kraftig akselererende vekstfase. Veksten øker hvert år — fra 17 % til 56 % — noe som er svært uvanlig for et selskap på over \$4 mrd i omsetning. Marginene eksploderer oppover: justert driftsmargin i Q4 2025 var 57 %, noe som betyr at over halvparten av hver dollar de tjener er ren profitt etter driftskostnader. «Rule of 40»-score (vekst + margin slått sammen) var på 127 i Q4 2025 — alt over 40 er utmerket, over 100 er ekstraordinært.

Balanse og finansiell styrke

Balansepost	Verdi (Q4 2025)	Vurdering
Totale eiendeler	~\$8,11 mrd	Sterk
Langsiktig gjeld	~\$0	Gjeldfritt
Kontanter og verdipapirer	~\$5+ mrd	Svært solid
Egenkapital	~\$6,0 mrd	Høy
Gjeldsgrad (gjeld/egenkapital)	~0 %	Ingen nettgjeld

Ordforklaring — gjeldfritt selskap: Palantir har ingen langsiktig bankgjeld og sitter på en stor kontantkasse. Dette betyr at selskapet ikke risikerer finansieringsproblemer selv om inntektene skulle svinge. Det gir også mulighet til å investere aggressivt i vekst eller kjøpe tilbake egne aksjer.

3. Verdsettelse — Er aksjen billig eller dyr?

Multiplum	Palantir (mars 2026)	Historisk snitt	Sektornorm (enterprise SaaS)	Vurdering
P/E (historisk)	~216x	—	25-40x (modne SaaS)	Svært høy
Forward P/E (2026E)	~103x	—	20-35x	Svært høy
EV/EBITDA	~172-330x	—	15-30x	Ekstremt høy
Pris/Omsetning (P/S)	~77x	—	5-15x	Ekstremt høy
EV/Omsetning	~84x	—	5-10x	Ekstremt høy
Pris/Bok (P/B)	~60-120x	—	3-8x	Ekstremt høy

Viktig for investor: Alle tradisjonelle verdsettelsesmål viser at Palantir er ekstremt dyrt — prisingen forutsetter at selskapet fortsetter å vokse raskt i mange år fremover. Med en P/S på 77x betaler du 77 dollar for hver dollar i årlig omsetning. Til sammenligning handles modne, lønnsomme SaaS-selskaper typisk på 5-15x omsetning.

DCF-tankegang: Hva må stemme for at prisen er rettferdig?

En enkel tilbakeregning: Palantirs markedsverdi på ~\$335 mrd tilsvarer omtrent **47 ganger 2025-omsetningen**. For at dette skal gi mening med et avkastningskrav på 10 % over 10 år, må Palantir:

- Vokse omsetning med minst 40-50 % per år de neste 3 årene (guidet +61 % for 2026)
- Opprettholde nettomarginer på 30 %+ etter hvert som veksten bremser
- Nå en omsetning på \$20-30 mrd innen 2030 (fra \$4,5 mrd i 2025)

Oppsummert: Prisingen er ikke irrasjonell gitt akselerasjonen vi ser nå — men den levner ingen feilmargin. Selv en liten skuffelse i veksten kan gi kraftig kursfall. Markedet priset inn nær perfekt gjennomføring.

4. Konkurransesposisjon og vollgrav

En «vollgrav» (moat) er det som beskytter et selskap mot at konkurrenter stjeler kunder. Her er Palantirs viktigste forsvarslinjer:

Vollgrav-faktor	Styrke	Kommentar
Sikkerhetsklarering og tillit	★★★★★ 5/5	IL6-godkjenning (høyeste klasifiseringsnivå for US DoD) tar 5-10+ år å bygge. Google og Microsoft kan ikke konkurrere her uten tilsvarende historikk og infrastruktur.
Byttekostnader (lock-in)	★★★★☆ 4/5	Foundry og AIP er dypt integrert i kunders arbeidsprosesser. Å bytte ut Palantir betyr å lære opp hele organisasjonen på nytt — enormt kostbart.
Ontology-teknologi	★★★★☆ 4/5	Ontology-laget — som kobler kaotisk bedriftsdata til AI-modeller på en strukturert måte — er Palantirs kjerneinnovasjon. Konkurrenter tilbyr generiske RAG-løsninger; Palantir kobler AI direkte til forretningsbeslutninger og handlinger.
20+ år med forsvarsdata	★★★★☆ 4/5	Erfaringsdata fra etterretnings- og forsvarsoppdrag over to tiår er umulig å kopiere raskt. Dette gir spesialkompetanse konkurrenter mangler.
Implementeringsøkosystem	★★★☆☆ 3/5	I ferd med å bygge et SAP/Salesforce-lignende partnernettsverk (Rackspace, Accenture Federal). Foreløpig ikke fullt utviklet, men vokser raskt.
Merkevare og lederposisjon	★★★☆☆ 3/5	Palantir er et kjent navn i forsvars- og etterretningskretser. I privat sektor er merkevaren sterkere nå enn for 3 år siden, men fortsatt ikke i samme liga som Microsoft/Google.

De tre største konkurrentene

Konkurrent	Styrke mot Palantir	Svakhet mot Palantir	Trussel
	Ubegrenset ressurser, allerede integrert i Office/Teams	Mangler sikkerhetsgodkjenninger for høyeste klassifisering, ikke spesialisert	Middels

Microsoft (Azure + Copilot)			
Snowflake	Sterk i datalagring og -analyse, ~20 % cloud DW-markedsandel	Ingen Ontology-lag, ingen forsvarsekspertise	Lav-middels
C3.ai	Direkte konkurrent i enterprise AI, har store forsvarskontrakter (\$450M med Air Force)	Kun \$389M omsetning, mye lavere skalerbarhet og markedsandel	Middels

Sammendrag: Palantirs sterkeste vollgrav er den kombinerte effekten av sikkerhetsklareringer, byttekostnader og Ontology-teknologi. Ingen enkelt konkurrent kan replikere alle tre på kort sikt.

5. Ledelse og eierskap

Nøkkelpersoner

Person	Rolle	Merknad
Alexander Karp	Administrerende direktør (CEO)	Filosofidoktor, ikke typisk tech-CEO. Har ledet selskapet siden grunnleggelsen i 2003. Kjent for eksentrisme og sterk prinsipiell ledelse. Eier ~6,43M aksjer (selger gradvis). Track record: tok Palantir lønnsomt og skalerte AIP-revolusjonen.
Peter Thiel	Styremedlem og medeier	PayPal-medeier og Palantir-grunnlegger. Eier ~34,26M aksjer — langsiktig eier med sterk interesse i selskapets suksess.
Shyam Sankar	Operasjonsdirektør (COO)	Teknologisk visjonær og arkitekt bak Ontology-konseptet. Eier ~1,39M aksjer.

Eierstruktur

Eierkategori	Andel	Type eier
Institusjonelle eiere	~50 %	Vanguard, State Street, Fidelity, BlackRock (stor passivinvestorbase)
Innsidere (ledelse/styre)	~2 %	Thiel, Karp, Sankar — direkte eierskap, men selger gradvis
Privat/retail	~48 %	Svært høy retailandel — uvanlig for et selskap i denne størrelsen

Merk: Alex Karp solgte ~405 000 aksjer i perioden oktober 2025-februar 2026 via forhåndsavtalte salgsplaner (10b5-1). Dette er normalt for en CEO som diversifiserer, men bør følges med. Peter Thiel har ikke signifikant solgt.

6. Risikokart

Risiko	Sannsynlighet	Konsekvens	Beskrivelse
Verdsettelsesrisiko	Høy	Høy	

			P/E på 216x og P/S på 77x innebærer at selv en mindre vekstskuffelse kan utløse et fall på 30–50 %. Aksjen handles allerede ned fra toppen på ~\$158 (jan/feb 2026) til ~\$143 i mars.
Politisk/ kontraktorisiko	Middels	Høy	Ca. 40 % av omsetningen er fra U.S. myndigheter. Et regjeringsskifte, budsjettkutt eller endring i forsvarspolitikken kan redusere kontrakter markant. DOGE-initiativ kan kutte IT-budsjetter.
Etisk/ omdømmerisiko	Middels	Middels	Dropsite News avdekket at Palantir har en permanent tilstedeværelse i det amerikanskledede «Civil Military Coordination Center» i Sør-Israel, inkl. sporing av humanitær bistand til Gaza. Kan påvirke rekruttering, partnerskap og omdømme.
Konkurrentrisiko / store plattformer	Middels	Middels	Microsoft, AWS og Google kan bygge egne Ontology-løsninger. Hyperscalerne har ressurser til å underprise og binde opp kunder i egne økosystemer.
Aksjebasert kompensasjon	Høy	Middels	Palantir gir ut store mengder aksjeopsjoner til ansatte (SBC). Dette «vanner ut» eksisterende aksjonærer og er en reell kostnad som ikke alltid reflekteres i de «justerte» tallene selskapet kommuniserer.
Geopolitisk risiko	Lav-middels	Høy	Palantir er dypt vevd inn i vestlig forsvarsinfrastruktur. En deeskalering i globale konflikter kan redusere forsvarsbevilgninger og etterspørselen etter Palantirs løsninger.
Teknologirisiko	Lav	Middels	AI-teknologien utvikler seg raskt. Det er mulig at Ontology-tilnærmingen gjøres overflødig av nye modeller som ikke trenger like mye manuell datastrukturerings. Så langt ser Palantir ut til å tilpasse seg.

7. Muligheter og vekstkatalysatorer

Katalysator	Konkret	Tidsperspektiv
U.S. kommersiell AIP-vekst	AIP Boot Camps konverterer ~75 % av deltakere til betalende kunder. US kommersiell omsetning: +137 % i Q4 2025, guidet +115 % for 2026. Enorm pipeline.	1–2 år
Forsvarsmegakontakter	U.S. Army 10-år, \$10 mrd Vantage-avtale. UK MoD £750M. «Golden Dome» (missilforsvar). Økt NATO-ruste gir direkte etterspørsel etter Palantirs systemer.	1–5 år
Europeisk ekspansjon via Sovereign AI	Accenture-partnerskap for suverene AI-datasenter i EMEA. Europeiske regjeringer søker uavhengighet fra amerikanske hyperscalere — Palantir tilbyr et alternativ.	2–4 år
AIP-produktlanseringer	Document Intelligence (feb 2026), Model Studio (no-code ML), Agent Studio, Compute Modules — aggressiv produktutvidelse bredder markedet.	1–3 år
Implementeringsøkosystem (Rackspace, Accenture)	Rackspace økte sertifiserte Palantir-ingeniører fra 30 til 250+ i 2026. Et voksende partnerøkosystem multipliserer salgskraften uten at Palantir selv må ansette tilsvarende.	2–4 år

S&P 500-inkludering (allerede skjedd)	Palantir ble tatt inn i S&P 500 i 2024. Inkludering i ytterligere indekser (Nasdaq 100, etc.) kan gi strukturell kjøpstrykk fra passive fond.	Løpende
--	---	---------

8. Tre scenarier

Scenario	Forutsetninger	Estimert kurs om 3 år	Sannsynlighet
Bull-case	AIP-veksten holder 60-80 % gjennom 2026 og normaliserer seg til 35-40 % innen 2028. Omsetning når \$15-18 mrd. Statskontrakter ekspanderer globalt. Markedet beholder høy premiumverdsettelse (P/S 40-50x).	\$250-350	25 %
Base-case	Veksten bremses til 30-40 % fra 2027. Omsetning når \$10-12 mrd i 2028. Marginer holder seg sterke. Verdsettelse normaliseres til P/S 25-35x etter hvert som selskapet modnes.	\$140-200	50 %
Bear-case	Myndighetskutt i forsvarsbudsjetter. Veksten i kommersiell sektor skuffer (under 50 %). Konkurrenter tar markedsandeler. Markedet repriser fra P/S 77x mot 15-20x.	\$40-80	25 %

Forklart: Kursmålet i bear-case er ikke dramatisk — det reflekterer kun en «normalisering» av multiplene fra 77x til mer normale 15-20x P/S. Selv om selskapet fortsetter å levere god vekst, kan prisingen alene gi stort kursfall hvis rentemiljøet endres eller risikolysten svekkes.

9. Hvem passer denne aksjen for?

Investorprofil	Egnethet	Hvorfor
Utbytteinvestor (vil ha løpende inntekt)	☐	Palantir betaler ikke utbytte — alt overskudd reinvesteres i vekst. Ikke relevant for denne profilen.
Vekstinvestor (vil ha rask kursstigning)	☐	Enorm veksthistorie og momentum. Men verdsettelsen pricer allerede inn mye optimisme — kursstigning krever at resultatene overgår høye forventninger.
Verdiinvestor (vil kjøpe billig og vente)	☐	P/E 216x, P/S 77x — aksjen er alt annet enn billig på tradisjonelle mål. Ikke en verdiaksje.
Defensiv investor (vil bevare kapital)	☐	Høy volatilitet, ekstremt høy verdsettelse, ingen utbytte. Ikke defensiv.
Tematisk investor (vil ha AI-eksponering)	☐	Palantir er en av de reneste AI-eksponeringene på børsen. Relevant, men risikofyllt på grunn av verdsettelse. Bør utgjøre en liten andel av porteføljen.
Spekulant (kan tåle stort tap)	☐	Asymmetrisk avkastningsprofil: bull-case er veldig bull, men bear-case er smertefullt. Kun for de som virkelig tror på Palantirs visjon og tåler volatilitet.

10. Konklusjon og anbefaling

■ HOLD / SELEKTIV KJØP — med sterk risikoadvarsel

Anbefaling til eksisterende aksjonærer: Hold dersom du allerede eier Palantir og har gevinst. Vekstmomentum er ekstremt, men aksjen er dyr nok til at ny kapital bør settes inn gradvis og kun med lang tidshorisont (3–5+ år).

Anbefaling til nye kjøpere: Vent på korreksjon. Den beste kjøpsmuligheten er ved kursfall mot \$80–110, der verdsettelsen fremdeles er høy, men mer reflekterer risiko/avkastning.

Viktigste kjøpsgrunn: AIP og Ontology er en genuint differensiert teknologi i et marked der behovet for enterprise AI bare vokser. Palantir er den eneste aktøren med full tilgang til høyst klassifiserte myndighetssystemer — et nesten uoppnåelig fortrinn. Vekstraten er akselererende, ikke avtagende: +56 % i 2025, guidet +61 % i 2026.

Viktigste risiko: Verdsettelsen. Med P/S på 77x er alt av positiv fremtid allerede priset inn. Enhver skuffelse — i vekst, marginer, politikk eller rentemiljø — kan gi kursfall på 30–60 % uten at noe «fundamentalt» er galt.

Godt kjøpspunkt: \$80–110 per aksje (tilsvarende P/S 20–25x på 2026-estimer) gir en bedre risikobalanse for en ny posisjon. På nåværende nivå (\$143) er aksjen riktig priset kun i optimistisk scenario.

Oppsummering	Detalj
Anbefaling	HOLD / Selektiv kjøp ved korreksjon
Kursmål (base-case, 3 år)	\$140–200
Godt inngangspunkt	\$80–110 (P/S 20–25x)
Tidshorisont	3–5 år minimum
Risikoprofil	Høy — ikke egnet som stor posisjon for risikoaverse investorer