

Peter Mægbæk var medstifter af både internetudbyderen Fullrate og mobilselskabt Plenti – som begge siden blev solgt til TDC med stor fortjeneste. For et par måneder siden gik han ind i it-fusionen Izara, som nu har fået en indisk medejer. Arkivfoto: Jeppe Carlsen

Indisk it-gigant køber sig ind i dansk fusion

Knap havde Plenti-stifter Peter Mægbæk deltaget i en it-fusion, før indiske Sonata blev sulten

Af Knud Teddy Rasmussen

Det var åbenbart en appetitlig konstruktion, der kom ud af det, da **Peter Mægbæk** for bare et par måneder siden satte en del af formuen i spil og deltog i fusionen af to mindre it-virksomheder, der blev til **Izara**. I hvert fald har den indiske it-gigant **Sonata Software** nu købt sig ind i den 30-35 mand store it-virksomhed – men har så at sige kun fået lov til at købe 15 pct.



"De havde nok appetit på mere, men vi vil gerne bevare kontrollen med virksomheden. Men man kunne måske godt forestille sig, at de på et tidspunkt får lov til at købe noget mere," siger Peter Mægbæk, der er formand for bestyrelsen i Izara og har skabt sin formue som medstifter af både internetudbyderen **Fullrate** og mobilselskabet **Plenti**. Begge er siden solgt til TDC med stor fortjeneste.

Sonata Software er en af verdens store **Microsoft**-partnere, hvilket ifølge Mægbæk betyder, at man dels udvikler for Microsoft og dels sælger Microsofts løsninger.

4000 mand og på børsen

Virksomheden er børsnoteret i Indien og har i omegnen af 4000 ansatte.

Mægbæk vil ikke ud med, hvor meget inderne har betalt for deres andel af Izara, der sælger økonomisystemer i skyen og bl.a. har **Pandora** og **Maersk Container Industry** på kundelisten. Men som han beskriver det, lader det til at være en større pakkeløsning.

"Sonata er stor i bl.a. USA og England. Men de har ved flere lejligheder måttet afvise dele af leverancer i Norden, fordi de ikke var til stede her," lyder hans forklaring på indernes opkøbslyst.

> *"De havde nok appetit på mere, men vi vil gerne beholde kontrollen med virksomheden"*
>
> Peter Mægbæk, formand for bestyrelsen i Izara

For dem handler det med andre ord et spørgsmål om at kunne rykke ind i Norden uden at skulle starte helt fra bunden.

"Når vi arbejder med nordiske kunder, vil vi bruge Sonata som partner. Og når de arbejder med nordiske kunder, vil de trække os ind," siger Mægbæk om partnerskabet.

For Sonata medfører det, at man nu også får en konsulentdel med.

"Den har de ikke rigtigt haft før," forklarer Peter Mægbæk.

Strengt taget havde Izara ikke brug for ny kapital for at udvikle forretningen. Alligevel har man altså valgt at sælge en bid af virksomheden - vel at mærke til en pris, der er specielt favorabel for inderne, forklarer formanden.

"De betaler et beløb for de 15 pct. af Izara, som de får til en god pris. Og det gør de, fordi de committer sig over for os," som han siger.

God pris til begge parter

Ud over så at sige at promovere Izaras løsninger i Norden handler det især om, at Sonata lover at stå klar, med hjælp til udvikling, når den danske virksomhed har brug for den.

Og det kan være meget værd, hvis der opstår flaskehalse, lyder logikken.

"Så med aftalen er vi sikret udvikling – som vi så også får til en favorabel pris," forklarer Peter Mægbæk om de mange brikker, der tilsammen udgør den nye aftale.

For at kunne konkurrere med branchens store satser Izara på løsninger, der er målrettet bestemte brancher, så man ikke skal starte fra bunden, hver gang man får en ny kunde. Ambitionen er, at omsætningen på ca. 25 mio. kr. skal op på 50 mio. kr. om halvandet år.

knra@borsen.dk