

Meddelelse nr. 9/2009

## Salg af IP til Microsoft

*Columbus IT sælger sin retail-brancheløsning til Microsoft med en fortjeneste på DKK 12 mio.*

Columbus IT Partner A/S har i dag indgået en aftale om salg af sin retail-brancheløsning, RCM, til Microsoft for USD 5 millioner.

Parterne har i den forbindelse indgået en strategisk udviklings- og marketingaftale for retail-markedet og Microsoft Dynamics AX. Microsoft og Columbus IT's softwareudviklingselskab, To-Increase, indtræder i en gensidig forpligtelse om at styrke de tilbudte løsninger til retail-kunderne.

Som en del af den strategiske samarbejdsaftale med Microsoft, skal Columbus IT, gennem To-Increase, assistere Microsoft med migrationen af To-Increases retail-løsning til den kommende Microsoft Dynamics AX retail-løsning. En del af denne assistance består i at integrere RCM ind i en ny retail-version under Microsoft AX 6.0, der inkluderer en stærk Microsoft-baseret POS-funktionalitet. Under aftalen skal To-Increase fokusere på udviklingen af funktionalitet rettet mod subvertikaler under Microsofts kommende retail-løsning.

Columbus IT har gennem de seneste år målrettet arbejdet på at opbygge en softwareudviklingsdivision i koncernen under navnet To-Increase. Afsætningen i To-Increase er bygget op omkring to afsætningsmodeller. Den ene er kanalsalg igennem mere end 200 partnere, der på verdensplan sælger løsninger udviklet af To-Increase. Den anden afsætningsmodel er salg af IP til Microsoft.

Microsoft forfølger i sin Business Solutions-division en kanalbaseret udviklingsstrategi, hvor udviklingen af branchespecifik funktionalitet varetages af eksterne selskaber som To-Increase. Softwareudviklingen omkring RCM-modulet i To-Increase er gennem de sidste fire år sket i tæt samarbejde med Microsoft Business Solutions under deres Axapta Industry Builder Initiative – se meddelelse 21/2005.

Som betaling for retail-løsningen modtager Columbus IT USD 5 millioner. Heraf betales USD 4,5 millioner 15 dage efter overdragelsesdatoen. De sidste USD 0,5 millioner vil være deponeret frem til juli 2010.

På baggrund af den indgåede aftale med Microsoft præciseres de tidligere udmeldte forventninger for 2009. For 2009 forventes en omsætning i niveauet DKK 830-850 millioner og et EBITDA i niveauet DKK 35-45 millioner.

Ib Kunøe  
Bestyrelsesformand  
Columbus IT Partner A/S

Claus E. Hansen  
Koncernchef  
Columbus IT Partner A/S

**Kontakt for yderligere information:**

Koncernchef Claus E. Hansen eller Koncernøkonomidirektør Heine Thorsgaard, tlf.: +45 70 20 50 00.