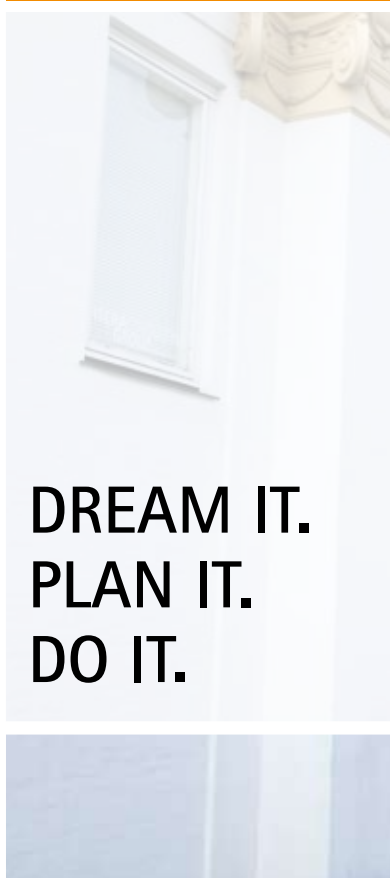


# Regnskab 2005



**DREAM IT.  
PLAN IT.  
DO IT.**

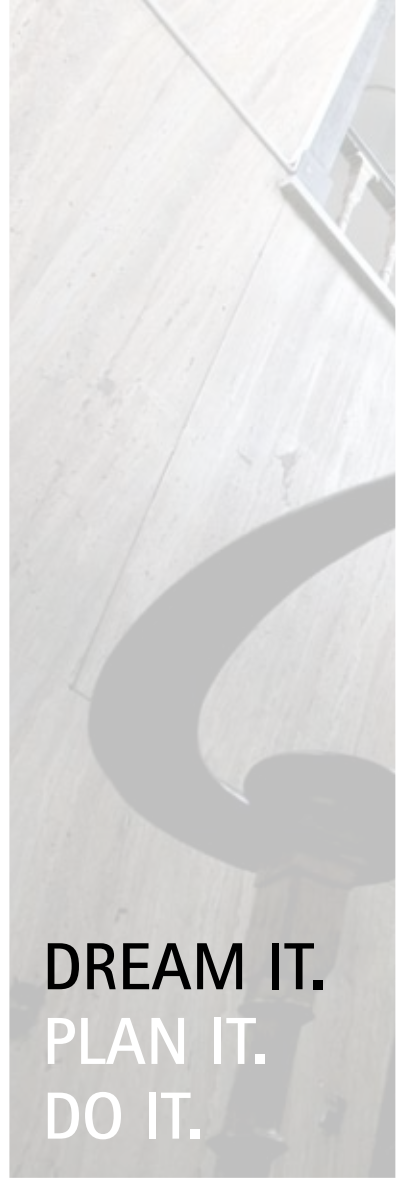


DREAM IT.  
PLAN IT.  
DO IT.

Tryk: Mohrdieck Oplag: 1.000 Design: Oxygen A/S

# Indhold

Itera Consulting Group i Danmark .....	5
Vidensregnskab .....	9
Årsrapport .....	15



DREAM IT.  
PLAN IT.  
DO IT.



## Itera Consulting Group i Danmark



# Itera Consulting Group i Danmark

Itera Consulting Group i Danmark er en del af den nordisk baserede Itera Consulting Group ASA, der med hovedkontor i Oslo er repræsenteret med 300 medarbejdere i Norge, Sverige og Danmark. Itera Consulting Group ASA er noteret på Oslo Stock Exchange (ticker: ite).

Hovedstrategien for Itera Consulting Group er, at være bedst til at levere næste generations forretningsløsninger, baseret på teknologi fra verdens førende softwareudbydere, herunder Microsoft, IBM, Oracle. I Danmark ligger vor strategi tæt op ad koncernens, hvilket understøttes af nedenstående.

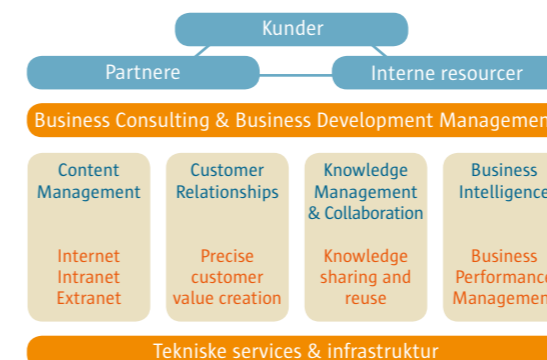
Itera Consulting Group i Danmark leverer IT- og forretningsunderstøttende konsulenttydelser og rådgivning, i forbindelse med vore kunders udvikling og drift af portal-, integrations- og applikationsløsninger. Vore fokusområder kan i punktform illustreres som følger:

- Business Intelligence og Business Performance Management
- Business Consulting og Business Development Management
- Portaler, herunder content- og knowledge management samt collaborationsportaler og CRM
- Tekniske services og infrastruktur, herunder drift og vedligehold samt rådgivning og indkøb af hardware/software

Itera Consulting Group i Danmark har bevidst valgt en strategi, hvor vi efter princippet "genbrug før køb, køb før udvikling" søger at understøtte vore kunders forretning på bedste økonomiske og forretningsmæssige måde. Gennem rådgivning på såvel IT-siden som forretningsiden tilstræber vi i samarbejde med vore kunder og partnere at levere løsninger, der er forretningsmæssigt og organisatorisk forankrede. Vi har bevidst valgt et meget tæt samarbejde med udvalgte partnere, der kan understøtte os og vore kunder optimalt.

## PROCESSER UNDER FORANDRING

Vi ser i disse år et stort skift kommunikationsmæssigt mellem de parter der influerer vore kunders forretning; kunder, partnere, medarbejdere, ledelse og borgerne i det offentlige. Vi er gået fra en tid, hvor forretningsgange og relationer var relativt let definerbare og gennemskuelige, til en tid hvor vi i langt højere grad end tidligere befinder os i et videnssamfund, hvor vi i alle mulige sammenhænge indgår i logiske og uformelle sammenhænge og ser et landskab og en omverden, hvor mennesker arbejder og interagerer på forskellige tidspunkter og steder. Vi arbejder på flere forskellige projekter på samme tid, med forskellige mennesker, internt og eksternt, med mange forskellige aktører, og vi forventer visibilitet og "real time" interaktion og viden. Arbejdsliv, fritidsliv og privatliv overlapper. Vi ser ingen (eller i hvert tilfælde meget få), der arbejder alene, alle samarbejder. Itera Consulting Group i Danmark ser et stort potentiale i denne omverden, det er ikke mindst på den baggrund, at vi har satset mange ressourcer på at få en solid forretnings- og procesunderstøttende "Business Consulting" afdeling etableret i det forgangne år. De af vore kunder der har benyttet sig af denne afdelings viden og erfaring, har i meget høj grad set at det er vejen frem, hvis man skal have en høj ROI og ikke mindst organisatorisk og forretningsmæssig forankring.



## LEDELSESINFORMATION

Information skabes i udgangspunktet af mennesker, og i en verden hvor der er førnævnte krav til visibilitet og "real time" viden og information fra alle sider internt i virksomheden i forhold til ledelse og medarbejdere og eksternt i forhold til samarbejdspartnere og kunder, etc., spiller Business Intelligence og Business Performance Management en stadig større rolle. Viden og information er ofte samlet i adskillige forskelligartede fag- og informationssystemer samt databaser, så det i realiteten er umuligt at få de relevante udtræk og sammenhænge, med mindre man begynder at tænke mere analytisk og holistisk i forhold til, hvad de reelt giver af værdi for den enkelte interessentgruppe. Nogle skal have standardiserede rapporter over relativt simple problematikker, mens andre har et væsentlig mere analytisk behov, det kunne være en regnskabsafdelings controllere, der skal levere ad hoc beregninger ud fra givne variable i forbindelse med budgetlægning for nye forretningsområder. Faktisk mener vi, at BI/BPM er en nødvendighed, hvis man som virksomhed og organisation skal kunne overleve. Det er essentielt, at virksomheder er i stand til at forecaste og budgettere og se sammenhænge på basis af historie og kvalificeret input. Itera Consulting Group i Danmark har også på dette område satset en hel del ressourcer i det forgangne år, og står i dag med en ikke ubetydelig kundeporteføje og kompetence på dette område.

## VÆRKTØJSKASSEN

Vor erfaring gennem årene og gennem vore partnerskabsrelationer med Microsoft, IBM, Applix m.fl. har gjort, at vi har en ikke ubetydelig værktøjskasse vi trækker på til vore kunders store fordel. Udvalgte elementer i værktøjskassen, ses herunder:

### Rådgivning, både IT og forretningsmæssig

- Strategi
- Procesidentificering
- Løsningsarkitektur
- Brugerundersøgelse

### Løsningskomponenter

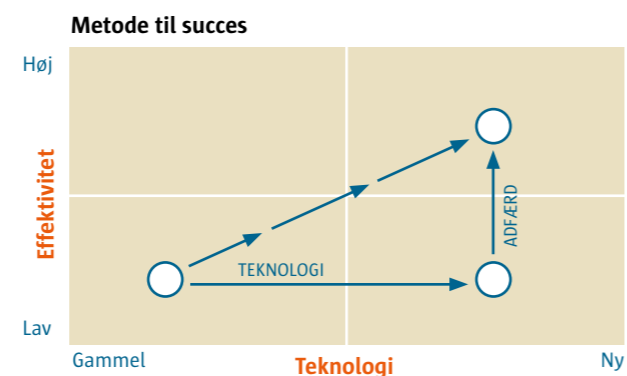
- Videnportal
- Kompetenceportal
- Business Intelligence/Business Performance Management
- Integration
- Virtuelle arbejdsrum
- CRM
- Workflow
- Content Management
- Balanced Scorecard
- Strategymaps
- Videnregnskaber

## KUNDERNE

Vore kunder vælger at arbejde med os, fordi vor fremgangsmåde og erfaring gør det muligt at udvikle løsninger med høj forretningsmæssig nytteværdi. Vi mener at

IT og implementering af IT ikke kun handler om IT  
IT er et middel, ikke et formål i sig selv

Succes og gevinster ved IT-investeringer skabes gennem adfærdsændringer - og retfærdiggøres i den sidste ende kun ved en forretningsmæssig og social gevinst.



Vi er meget stolte over at arbejde med en lang række af de mest betydende virksomheder i såvel den private og offentlige sektor, herunder ses udvalgte

- Ejendomsmæglerkæden home
- Realkreditnettet
- Sammenslutningen af Danske Andelskasser
- Garantiinvest
- Sparinvest
- Tholstrup Cheese
- Rosendahl
- Interdan
- MAN B&W
- NCC
- Synoptik
- Akzo Nobel
- NESAs
- Eniro
- Aarhus Universitet
- Storstrøms Amt
- Region Sjælland
- Kommunernes Landsforening
- Danske Kommuner
- Køge Kommune
- Ballerup Kommune
- Den Danske Dyrlægeforening
- Dansk Blindesamfund

DREAM IT.  
PLAN IT.  
DO IT.

# Videnregnskab



# Videnregnskab

Følgende er første videnregnskab for Itera Consulting Group i Danmark. Videnregnskabet har til formål at dokumentere Itera Consulting Group i Danmarks værdiskabelse ved at kortlægge sammenhængen mellem integrationen af kerneværdier, strategiske mål og aktuelle indsatsområder.

Videnregnskabet vil altid tjene som et supplement til det traditionelle regnskab, men både internt og eksternt vil videnregnskabet give et mere nuanceret billede af virksomhedens strategi og arbejde for at nå den. Over tid er det meningen, at videnregnskabet i lighed med det finansielle regnskab skal revideres af en ekstern revisor. Dette er dog ikke sket med dette års udgave, idet Itera Consulting Group i Danmark har vurderet, at hverken vi eller markedet endnu er modne til denne form for revision.

Når man skal vurdere et videnregnskab, kigger man først og fremmest på progressionen i virksomhedens tal. Da dette videnregnskab er det første fra Itera Consulting Group i Danmark, er det ikke muligt at sammenholde alle tallene med regnskabet fra tidligere år. Det nuværende regnskab kan derfor være svært at relatere. Videnregnskabet vil dog styrkes, i årene der kommer, hvor datamaterialet udvides og nuanceres.

Videnregnskabet er skabt i sammenhæng med deltagelse i projektet "Nordic harmonized Knowledge indicators: Putting IC into Practice" på initiativ fra Nordic Innovation Center. Projektet er et tværnordisk samarbejde, som har til formål at udvikle en værktøjskasse til små og mellemstore virksomheder i IT branchen, der gør dem i stand til at udvikle deres eget videnregnskab. Pro-

jektet er i Danmark styret af Dansk Industri. Du kan læse mere om projektet på <http://nhki.si.is>

I praksis betyder det, at Itera Consulting Group i Danmark anvender et standardiseret sæt af indikatorer og definitioner, ligesom selve opbygningen af videnregnskabet er lavet i overensstemmelse med projektets anbefalinger.

## LÆSEVEJLEDNING

Det følgende regnskab er opdelt i de tre hovedafsnit; medarbejdere, kunder og netværk. Disse er yderligere opdelt i en række indsatsområder, der er blevet udvalgt af ledelsen. For at gøre disse målbare, og dermed sammenlignelige over tid, understøttes områderne af en række indikatorer, der kan formuleres i en eksakt værdi. Disse indikatorer indgår dels i teksten og er desuden opsummeret i en række fakta-bokse, der skal medvirke til at give et hurtigt overblik over videnregnskabet's resultater.

## REGNSKABSMÆSSIGE NØGLETAL

Videnregnskabet understøtter det finansielle regnskab. Derfor er det vigtigt at kende de regnskabsmæssige nøgletal, når man læser videnregnskabet. Følgende afsnit vil kort referere de økonomiske nøgletal for regnskabsåret 2005, som har betydning for forståelsen af videnregnskabet.

Markedsforholdene for IT-branchen har vist en reel opgang

gennem hele året. Efterspørgslen efter konsulenttydelser og systemintegration er i fortsat stigning. Itera Consulting Group i Danmark har fulgt denne udvikling og har i 2005 øget bruttoomsætningen med 13 pct. i forhold til 2004, så den samlede omsætning i 2005 endte på 16.987 TDKK.

Dækningsbidraget pr. medarbejder er i forhold til 2004 steget med 21 pct. i 2005.

## VÆRDISKABELSE

Itera Consulting Group i Danmark har i 2005 haft fokus på at styrke virksomheden i relation til både medarbejdere, kunder og partnernetværket. Ledelsen har udvalgt en række forretningsmæssige udfordringer inden for hvert område.

## MEDARBEJDERE

For en konsulentvirksomhed er medarbejderne den vigtigste ressource. Når man som Itera Consulting Group i Danmark er i en vækstfase, er det vigtigt at kunne fastholde de eksisterende medarbejdere, samtidig med at der rekrutteres nye kvalificerede medarbejdere. Selv i en vækstfase er det vigtigt at fastholde en høj produktion blandt medarbejderne. Derfor har ledelsen formuleret følgende forretningsmæssige udfordring for virksomheden i relation til medarbejderne.

Itera Consulting Group i Danmark vil i 2005 fokusere på rekruttering og fastholdelse af personale samt forøgelse af produktiviteten blandt medarbejderne.

De følgende afsnit fokuserer hver især på et af de tre ovenstående elementer; rekruttering, fastholdelse og produktivitet.

## REKRUTTERING

Rekrutteringen sker gennem følgende aktiviteter:

- Rekruttering gennem netværk
- Rekruttering gennem hjemmeside

Itera Consulting Group i Danmark er en mindre virksomhed, hvis navn kun er begrænset kendt blandt de potentielle ansøgere. Derfor er der truffet et valg om at basere rekrutteringsindsatsen på netværk. Primært medarbejdernes netværk har været anvendt.

Det har resulteret i 8 nye medarbejdere ved udgangen af 2005. I forhold til behovet for ressourcer er dette tilfredsstillende. Der skal i 2006 overvejes bredere tiltag.

I forhold til introduktionen af de nye medarbejdere, har de været spredt ud over virksomhedens afdelinger, og introduktionen er forløbet godt. Det skal dog tages i betragtning, at en voksende rookie-rate vil påvirke den gennemsnitlige effektivitet i virksomheden, og den store tilgang af nye medarbejdere stiller krav til en mere formaliseret tilgang til videnbevaring. En yderligere effekt af dette er, at der i høj grad er fokus på indslusningsprocessen. Itera Consulting Group i Danmark har i løbet af året udviklet et introprogram, der skal sikre en succesfuld indslusning af nye medarbejdere. Introprogrammet vil blive videre udviklet i 2006.

## REKRUTTERING Gennem Hjemmeside

Til at understøtte rekrutteringen af medarbejdere benyttes desuden firmaets hjemmeside, der kan findes på [www.itera.dk](http://www.itera.dk). Hjemmesiden skal ikke ses som et selvstændigt rekrutteringsmedie men bruges først og fremmest til at give et indblik i de områder, virksomheden ønsker at rekruttere indenfor. Siden kan desuden hjælpe til med at besvare de spørgsmål, eventuelle ansøgere måtte have vedrørende specifikke stillingsopslag.

	2005	2004	2003
<b>Andel af nye medarbejdere</b> (Rookie rate)	38 pct.	-	-
<b>Antal medarbejdere ved regnskabsårets afslutning</b>	21	17	21
<b>Antal årsværk:</b>	17,10	18,50	21,85

## FASTHOLDELSE

Fastholdelse af medarbejdere sker gennem følgende aktiviteter:

- Styrke et venligt imødekommende socialt arbejdsmiljø
- Styrke og udvikle favorable omgivelser/faciliteter for virksomhedens medarbejdere
- Fokuser på videreuddannelse og brug af denne blandt medarbejderne
- Fokuser på HR elementer såsom kontraktudformninger, bonusmodel samt personalehåndbog

## SOCIALT ARBEJDSMILJØ

I en projektorganisation, hvor videndeling er kritisk for virksomhedens funktion, er det sociale miljø et område, som ledelsen sætter stor fokus på. I det daglige varetages opgaven af gruppelederne i udviklingsafdelingen og de afdelingsansvarlige. Det drejer sig om områder som ledelsesopbakning, motivation, personlige udviklingsmuligheder, omgangstone mv.

Det sociale arbejdsmiljø skabes i hverdagen i ledelsen og den daglige omgang med hinanden. Der er ikke foretaget konkrete aktiviteter for dette område i 2005.

Itera Consulting Group i Danmark afholdte i december 2005 en intern medarbejdertilfredshedsmåling. Alle virksomhedens medarbejdere blev bedt om at forholde sig til en række udsagn, der havde udgangspunkt i såvel det fysiske som det sociale arbejdsmiljø. Besvarelserne blev givet anonymt.

Ved medarbejdertilfredshedsmålingen lå den generelle medarbejdertilfredshed på 4,0. Skalaen i undersøgelsen gik fra 1-5, hvor 5 var udtryk for den største tilfredshed og karakteren 1 udtrykte størst utilfredshed. Ledelsen er tilfreds med resultatets niveau og forventer at fastholde det i 2006.

## FYSISK ARBEJDSMILJØ

Itera Consulting Group i Danmark flyttede henover sommeren 2005 til nye lokaler på Rentemestervej i København. Flytningen bunder først og fremmest i et ønske om at tilbyde virksomhedens medarbejdere et forbedret og dermed mere attraktivt arbejdsmiljø.

Som tidligere nævnt udbyggede Itera Consulting Group i Danmark gennem året 2005 sine kompetenceområder bl.a. gennem

oprettelse af nye afdelinger. Dette resulterede ikke blot i et naturligt ønske om fysisk større lokaler, men også et øget behov for videndeling internt i de enkelte afdelinger såvel som afdelingerne imellem. De nye lokaler er i høj grad skabt med udgangspunkt i, at videndeling tilgodeses gennem indretningen. Det betyder, at der er fokus på at skabe fællesområder, hvor videndeling kan opstå naturligt. Eksempelvis via etablering af et kafemiljø, der kan medvirke til at "samle" virksomhedens medarbejdere i løbet af arbejdsdagen.

Yderligere er der afsat ressourcer til at skabe et behageligt fysisk arbejdsmiljø gennem indkøb af diverse kontorinventar, såsom hæve/sænke skriveborde samt ergonomisk korrekte kontorstole. Hovedformålet med dette har været at sikre virksomhedens medarbejdere et behageligt arbejdsmiljø for derigennem at påvirke fastholdelse og produktivitet.

Ved medarbejdertilfredshedsmålingen ved årets udgang angav medarbejderne en tilfredshed på 3,7 for det fysiske arbejdsmiljø hos Itera Consulting Group i Danmark. Ledelsen er tilfreds med dette niveau men ønsker at hæve niveauet til 4,0 for 2006.

#### VIDERUDDANNELSE

Itera Consulting Group arbejder aktivt på at styrke uddannelsesniveauet hos sine medarbejdere. Uddannelsen finder primært sted gennem certificeringer, og opnåelse af certifikater er indlagt i medarbejdernes bonusmål. I 2005 har Itera Consulting Groups medarbejdere opnået 11 nye certificeringer.

Et andet vigtigt element i forbindelse med medarbejdernes videreuddannelse er implementeringen af individuelle kompetenceplaner og faglige fokusområder. Disse har til formål at skabe et mere formaliseret samarbejde mellem medarbejdere og ledelse og kan medvirke til at fastlægge, hvilke ønsker henholdsvis medarbejder og virksomhed har til videreuddannelse af den enkelte.

#### FOKUS PÅ HR

Som et led i bestræbelserne på at sikre et godt arbejdsmiljø, og dermed fokusere på fastholdelse af medarbejderne, har der i en periode i 2005 været tilknyttet en ekstern HR-konsulent. Denne har gennemgået og revideret alle medarbejderkontrakter og bonusmodeller.

Yderligere er der blevet udarbejdet en personalehåndbog, der kan medvirke til at skabe større indsigt i arbejdsforhold og goder.

Generelle indikatorer på fastholdelse:
Tilfredshedsgrad socialt arbejdsmiljø: 4,0 <small>(Skala 1-5, 1 = dårligst, 5 = bedst)</small>
Tilfredshedsgrad fysisk arbejdsmiljø: 3,7
Antal nye certificeringer i 2005 (uddannelse): 11 stk.
Opsigelser/afskedigelser: 5 stk. (13 måneder) <small>(gennemsnitlig ansættelsestid)</small>
Gennemsnitlig ansættelsestid: 3,2 år (38 måneder)
Kønsfordeling: 17 mænd / 4 kvinder (81/19 pct.)

#### PRODUKTIVITET

Fastholdelse af produktiviteten sker gennem følgende aktiviteter:

- Effektiv styring af menneskelige og økonomiske ressourcer

#### EFFEKTIV STYRING AF MENNESKELIGE OG ØKONOMISKE RESSOURCER

For en konsulentvirksomhed er effektiv styring af ressourcerne en vigtig parameter. Hos Itera Consulting Group i Danmark har der været kontinuerligt fokus på at optimere anvendelse af ressourcerne. Det har medført et langt bedre dækningsbidrag pr. konsulent.

Virksomheden har desuden i året 2005 stræbt efter at leve op til princippet om at genbruge før køb, køb før udvikling. Det har betydet, at der i højere grad er blevet implementeret standard-funktionaliteter frem for egenudvikling. Dette giver blandt andet den fordel, at projekterne bliver nemmere at kontrollere, og udnyttelsen af medarbejdernes ressourcer stiger.

Endelig er medarbejdernes deltagelse ved diverse arrangementer en mulighed for at tilegne sig ny viden og dermed hurtigere kunne sammensætte den optimale løsning for kunden.

	2005	2004	2003
Dækningsbidrag/antal medarbejdere (TDKK)	857	651	595

#### KUNDER

Itera Consulting Group i Danmark har længerevarende relationer til langt størstedelen af sine kunder. I 2005 har fokus været på at udvikle relationen til de eksisterende kunder. Det er ledelsens opfattelse, at Itera Consulting Group i Danmark med opbygningen af de nye kompetencer og forretningsområder kan øge sit engagement hos de eksisterende kunder.

Derfor har ledelsen formuleret følgende forretningsmæssige udfordring for kunderne.

Itera Consulting Group i Danmark vil i 2005 fokusere på at øge engagementet blandt de eksisterende kunder.

Dette vil gøres gennem følgende aktiviteter:

- Etablering af Business Consulting afdeling
- Etablering af Business Intelligence afdeling
- Fokus på kundetilfredshed

Itera Consulting Group i Danmark har i 2005 startet henholdsvis en Business Consulting afdeling og en Business Intelligence afdeling. Business Consulting afdelingen har ved årets udgang 4 medarbejdere, alle nyansatte. Ligeledes har Business Intelligence afdelingen 4 medarbejdere, hvoraf den ene er nyansat. Begge afdelinger bidrager positivt til driften.

For at gøre den eksisterende kundeportefølje opmærksom på udviklingen hos Itera Consulting Group i Danmark afholdtes i april en inspirationsaften for ledende medarbejdere hos kunderne.

Det er ledelsens opfattelse, at de eksisterende kunder har taget positivt imod de kompetencer, der er repræsenteret i de nye afdelinger. Resultaterne ses primært i gruppen af mellemstore kunder, som alle har haft stigende omsætning på grund af tilkøb af ydelser fra de nye fagområder blandt andet.

Som Microsoft Gold Partner deltager Itera Consulting Group hvert år i en kundetilfredshedsmåling. Målingen foretages af en uvildig 3. part, TNS Prognostics, der sikrer, at undersøgelsen foretages på objektiv og faglig forsvarlig manér. Itera Consulting Group har altså ikke mulighed for at påvirke hverken besvarelser eller udformning af spørgeområder. Kundetilfredshedsmålingen blev sidste gang foretaget i juni 2005. Den overordnede konklusion på undersøgelsen var en kundetilfredshedsgrad på 1,4 (Skala fra 1-4, hvor 1 er bedst). Yderligere konklusioner fra undersøgelsen er indeholdt i de nedenstående indikatorer. "Overall indikator for diverse delydelser" er et gennemsnitstal beregnet på baggrund af en række spørgsmål, der vedrører områder som eksempelvis graden af service, kommunikation, teknologi, konsulenttydelser, teknisk support og kvalitet af løsninger.

<b>Generel kundetilfredshed: 1,4</b> <small>( 1=meget tilfreds, 4=meget utilfreds )</small>
<b>Vil anbefale Itera til andre kunder: 1,5</b> <small>( 1=vil bestemt, 5=vil bestemt ikke )</small>
<b>Vil handle hos Itera igen i forbindelse med lignende indkøb: 1,9</b> <small>( 1=vil bestemt, 5=vil bestemt ikke )</small>
<b>Overall indikator for diverse delydelser: 7,5</b> <small>( 1=dårligt, 9=enestående )</small>
<b>Kundelojalitet: 3,2 år</b> <small>(Gennemsnitlig relationslængde)</small>

Ledelsen anser resultaterne fra kundetilfredshedsmålingerne som tilfredsstillende. Der vil fortsat være et naturligt fokus på at skabe den absolut højeste leverancekvalitet til kunderne. Dette skal primært sikres via en høj faglig kvalitet blandt medarbejderne.

#### NETVÆRK

Itera Consulting Group har på koncernniveau valgt at bygge sine løsninger på teknologi fra Microsoft, IBM og Oracle, SUN (Java). Partnerskabet til disse aktører spiller derfor en stor rolle, når det handler om at kunne levere morgendagens løsninger til kunderne.

I Danmark eksisterer der partnerskaber med en lang række teknologileverandører. Listen indbefatter Microsoft, Applix, IBM, Dell, Sun, Giritech. Året 2005 blev i særlig grad brugt til at videreudvikle partnerskabet til Microsoft.

For at få reelt udbytte af partnerskaberne skal de udvides til mere end blot en samlet certificering for virksomheden. Derfor har ledelsen formuleret følgende forretningsmæssige udfordring for partnernetværket.

Itera Consulting Group i Danmark vil i 2005 fokusere på at styrke partnernetværket.

Dette vil gøres gennem følgende aktiviteter:

- Fokus på deltagelse ved partnerarrangementer (eksempelvis konferencer, produktlanceringer etc.)
- Fokus på uddannelse af medarbejdere inden for partner produktporteføljer
- Fokus på deltagelse ved branchearrangementer

#### DELTAGELSE VED PARTNERARRANGEMENTER

Som nævnt ovenfor spiller et stærkt partnernetværk en vigtig rolle i Itera Consulting Group i Danmarks bestræbelser på at være med i første linie, hvad angår nye teknologier.

For at kunne styrke og vedligeholde dette netværk, er der derfor fokus på deltagelse ved partnerarrangementer. Nedenstående liste giver et overblik over de arrangementer, Itera Consulting Group i Danmark deltog i og afholdte i året 2005.

#### Arrangementer afholdt af Microsoft

- Worldwide Partner Conference, Minneapolis – USA
- IT-forum, Barcelona – Spanien
- Partner Conference, Odense
- Preferred Launch Partner ved SQL 2005 Server Launch, København
- Preferred Partner på Microsoft Information Worker Bootcamp
- Forretningsorienteret salgstræning – fokus på vidensarbejdere
- Go To Market Partner – fokus på Information Worker segment

#### Andre arrangementer

- Gartner Group Symposium ITxpo 2005
- Dagsseminar med danske Applix kunder med deltagelse fra Applix UK Ltd.

#### Arrangementer afholdt af Itera

- SQL server 2005 seminar
- Inspirationsaften for kundekredsen – afholdt og arrangeret i samarbejde med Microsoft, Dell og IBM
- Konference vedrørende fremtidens digitale ejendomsmarked – afholdt og arrangeret i samarbejde med Foreningen for Dansk Internet Handel (FDIH) samt Realkreditnettet A/S
- Erfagruppe for aktører med interesse i fremtidens digitale ejendomsmarked (afholdt i samarbejde med FDIH)

#### FOKUS PÅ UDDANNELSE AF MEDARBEJDERE INDEN FOR PARTNERPRODUKTORTEFØLJER

En del af strategien vedrørende partnerrelationerne er at sørge for, at virksomhedens medarbejdere besidder de relevante kompetencer inden for disse partners produktporteføljer. En del af denne proces sikres gennem opnåelse af certificeringer. Et andet element er en early-adaption strategi i forbindelse med de nyeste teknologier og produktgrupper. Ved selv at afprøve og lære om disse opnår medarbejderne en dybere indsigt i og forståelse af partnerens kompetence- og produktområder.

Som nævnt i medarbejderafsnittet tog Itera Consulting Group i Danmarks medarbejdere i alt 11 certificeringer i løbet af året



2005. Fordelingen hedder 8 Microsoft certificeringer, 2 IBM certificeringer og 1 Sun certificering.

Ledelsen anser ikke antallet af certificeringer for året 2005 som umiddelbart tilfredsstillende. Imidlertid respekterer ledelsen dette resultat, på baggrund af det fokus der har været lagt på at hæve dækningsbidraget, og som derfor naturligt har lagt beslag på en stor del af medarbejdernes tid og ressourcer.

#### DELTAGELSE VED BRANCHEARRANGEMENTER

I lighed med deltagelse ved arrangementer afholdt af forretningspartnere, ser ledelsen deltagelse ved diverse branchearrangementer som et vigtigt element for den videre udvikling af Itera Consulting Group i Danmark. Denne deltagelse skal ikke mindst medvirke til at positionere virksomheden på potentielt interessante nye markeder og opnå værdifulde input fra branchen.

Et eksempel på et sådant arrangement var Itera Consulting Group rolle som medarrangør ved en 1-dags konference vedrørende fremtidens digitale ejendomsmarked i august måned. Efterfølgende indgik Itera Consulting Group i Danmark ligeledes som opdragsgiver og facilitator for en erfa-gruppe med samme tema.

2005 har handlet om at etablere erfagrupper og skabe opmærksomhed omkring det branchekendskab, Itera Consulting Group i Danmark har fået gennem rekruttering. Ledelsen forventer konkret udbytte af arbejdet i 2006.

Itera Consulting Group i Danmark har desuden selv afholdt såvel inspirationsaften såvel som seminar for kundekredsen i 2005. Ledelsen ser disse arrangementer som væsentlige, ikke alene i forbindelse med kundegruppen, men også i bestræbelserne på at være en aktiv aktør i forhold til branche- såvel som partner-netværk.

	2005	2004	2003
Arrangement deltagelse og afholdelse:	12	-	-
Antal nye partner-certificeringer:	11 (Microsoft: 8, IBM: 2, Sun: 1)	23	15
Certificeringer total	39	34	18

#### AFRUNDING

Overordnet er ledelsen i Itera Consulting Group i Danmark tilfredse med resultatet for både det finansielle regnskab og videnregnskabet. Det har været et år med mange nye tiltag, en voldsom vækst i antallet af medarbejdere, nye lokaler og ny fart i den eksisterende kundemasse. Det har gjort et stigende ledelsesmæssigt fokus på medarbejderne nødvendigt. Vi mener, at vi med videnregnskabet i hånden kan konkludere, at det i høj grad er lykkedes at skabe gode rammer for medarbejderne, at motivationen er intakt, og at det er lykkedes at bringe den positive ånd ud i projekterne.

2006 bliver ikke et år med færre udfordringer. Vi forventer, at tilvæksten i antallet af medarbejdere aftager, men at vi til gengæld vil arbejde hårdt på at skabe udbytte af virksomhedens partnerskaber, forny virksomhedens produkter og services og fokusere på at styrke de interne processer.

Nærværende videnregnskab er det første af sin slags i Itera Consulting Group i Danmark. Vi ser frem til at følge udviklingen i de valgte indikatorer, hen over året der kommer, og har store forventninger til det fortsatte udbytte af at arbejde med videnregnskabet.

Adm. direktør  
John Aalling

Salg- og marketingdirektør  
Henrik Sølvér



# Årsrapport 2005





# Ledelsesberetning

## VIRKSOMHEDENS AKTIVITET

Itera Consulting Group i Danmark er en del af den nordisk baserede Itera Consulting Group ASA, der med hovedkontor i Oslo er repræsenteret i Norge, Sverige og Danmark. Itera Consulting Group ASA er noteret på Oslo Stock Exchange.

Itera Consulting Group er leverandør af IT-konsulentytelser og udvikler portal løsninger, Business Intelligence og CRM til private virksomheder og offentlige organisationer. Der henvises til [www.itera.dk](http://www.itera.dk) og [www.iteraconsulting.com](http://www.iteraconsulting.com)

## ÅRETS VÆSENTLIGE BEGIVENHEDER, DEN ØKONOMISKE STILLING OG FORVENTET UDVIKLING

Årets resultat er indenfor rammerne af ledelsens forventninger, også når der henses til flytningen af virksomhedens aktiviteter til opdaterede lokaler på Rentemestervej 2.

Ambitionen for 2005 var vækst i bruttofortjeneste med forbedring af den positive bundlinje, hvilket lykkedes. Bruttofortjenesten er forøget med 20% og årsresultatet et steget til tkr. 1.270.

Ligeledes har Itera Consulting Group i Danmark i 2005 etableret en Business Consulting afdeling, der er blevet taget meget positivt imod blandt vores kunder.

Itera Consulting Group i Danmark har i 2005 for første gang udarbejdet et videnregnskab i tillæg til årsrapporten. Videnregnskabet, der ikke er revideret, er skabt i sammenhæng med deltagelse i projektet "Nordic harmonized Knowledge indicators: Putting IC into Practice" på initiativ fra Nordic Innovation Center. Projektet er et tværnordisk samarbejde, som har til formål at udvikle en værktøjskasse til små og mellemstore virksomheder i IT branchen, der gør dem i stand til at udvikle deres eget videnregnskab. Projektet er i Danmark styret af Dansk Industri.

For 2006 forventes fortsat vækst i omsætning og et nogenlunde uændret ordinært resultat. Der er ikke er indtruffet begivenheder efter regnskabsårets udløb, der forrykker ledelsens vurdering

## RESULTATANVENDELSE OG REGNSKAB

Resultatet for 2005 andrager tkr. 1.270 og egenkapitalen ultimo december andrager tkr. 3.851.

Ledelsen foreslår generalforsamlingen, at årets overskud overføres næste regnskabsperiode.

Den anvendte regnskabspraksis er beskrevet i den generelle note til regnskabet: Anvendt regnskabspraksis.

*København februar 2006*

# Anvendt regnskabspraksis

## GENERELT

Årsregnskabet er aflagt i overensstemmelse med Årsregnskabslovens bestemmelser for klasse B virksomheder samt de internationale regnskabsstandarder IFRS.

Årsrapporten aflægges i danske kroner.

## ÆNDRINGER VED OVERGANG TIL IFRS

I forbindelse med overgangen til IFRS er den anvendte regnskabspraksis ændret for måling og amortifikation af det immaterielle aktiv Goodwill. Goodwill afskrives ikke længere, men underlægges en årlig nedskrivningstest der vurderer om værdien skal opretholdes.

Ændringen indebærer at afskrivninger på tkr. 72 er indeholdt i sammenligningstal for 2004, afskrivningerne forekommer ikke i 2005.

Overgangen til IFRS har endvidere betydet reklassifikation og nytekstning. Det gælder udskudt skatteaktiv, der fremover optages som langfristet aktiv. Endvidere indgår Indretning af lejede lokaler i materielle aktiver.

Den sluttelige værdiregulering, af de i 2004 endeligt likvide-rede aktiviteter i selskaberne Snabel & Co ApS og Questionman A/S, indgår i resultatopgørelsens post Ophørte aktiviteter. Datterselskaberne er likvideret i august 2004, hvorfor ingen tal indgår i balancen.

## BRUTTOFORTJENESTE

Som indtægtskriterie anvendes produktionsprincippet.

## PERIODISERING

Indtægter og omkostninger er fordelt på regnskabsår, så de svarer til de beløb, der faktisk er erhvervet og forbrugt i regnskabsåret, uanset betalingstidspunkt. Abonnementsindtægter periodiseres, og forudfaktureret henover årsskiftet optages som periodeafgrænsningspost i balancen.

## AFSKRIVNING

Afskrivning foretages over aktivernes forventede levetid. Små aktiver under kr. 11.000 udgiftsføres.

## SELKABSSKAT

Selskabet var sambeskattet med 100 % ejede tidligere datterselskaber og skat af årets skattepligtige indkomst samt udskudt skat føres kun i moderselskabets regnskab. Selskabsskat beregnes med 28 % af den forventede skattepligtige indkomst samt af årets ændring i grundlaget for beregning af udskudt skat.

## GOODWILL

Goodwill afskrives ikke fra 1/1 2005. Den regnskabsmæssige værdi vurderes løbende og nedskrivning foretages i de tilfælde, hvor den regnskabsmæssige værdi overstiger de forventede nettoindtægter fra den virksomhed eller den aktivitet, goodwillen er knyttet til.

## DRIFTSMIDLER OG INVENTAR

Driftsmidler og inventar er værdisat til anskaffelsespris med fradrag af akkumulede lineære afskrivninger. Driftsmidlers levetid er skønnet at andrage fra 3 til 5 år.

## TILGODEHAVENDER

Tilgodehavender værdiansættes til nominel værdi med fradrag af hensættelse til imødegåelse af tab.

## GÆLD

Selskabets gæld er værdiansat til pålydende værdi.

## RESULTATOPGØRELSE

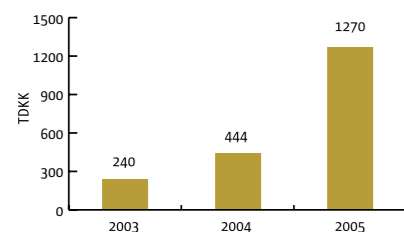
### NOTE

	2005	2004
Nettoomsætning	16.987.277	15.061.547
Vareforbrug	2.329.807	3.012.689
<b>Bruttofortjeneste</b>	<b>14.657.470</b>	<b>12.048.858</b>
1 Personaleomkostninger	9.576.146	8.810.272
2/3 Afskrivninger	794.153	786.409
Andre driftsindtægter	-	-
Andre driftsomkostninger	2.438.165	1.718.115
<b>Resultat før renter m.v.</b>	<b>1.849.006</b>	<b>734.062</b>
Indtægt ophørt virksomhed	-	-11.705
Finansielle indtægter	37.645	21.263
Finansielle udgifter	30.810	69.332
<b>Resultat før skat</b>	<b>1.855.841</b>	<b>674.289</b>
4 Skat af årets resultat	586.310	230.419
<b>Årets resultat</b>	<b>1.269.531</b>	<b>443.869</b>

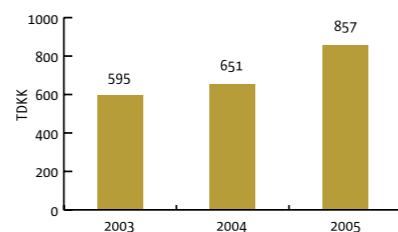
Der foreslås overført til næste år således:

Overførsel fra tidligere år	1.157.837
Årets resultat	1.269.531
	2.427.368

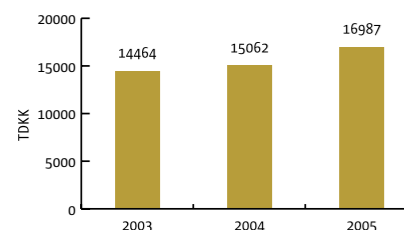
Årets resultat



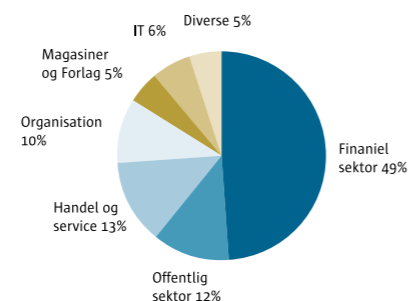
Dækningsbidrag pr. årsværk



Omsætning



Omsætning fordelt på brancher



## BALANCE PR. 31. DECEMBER

### NOTE

	2005	2004
<b>AKTIVER</b>		
2 <i>Immaterielle aktiver</i>		
Goodwill	361.382	361.382
3 <i>Materielle aktiver</i>		
Driftsmateriel	1.716.298	1.291.287
4 <i>Finansielle aktiver</i>		
Udskudt skat	58.257	631.323
<b>Langfristede aktiver i alt</b>	<b>2.135.937</b>	<b>2.283.992</b>
<i>Beholdninger</i>		
Handelsvarer	1.026	9.800
Igangværende arbejder	5.973	663.625
<i>Tilgodehavender</i>		
Tilgodehavender fra salg af ydelser	2.369.899	2.797.093
Andre tilgodehavender	3.000	12.051
Tilgode hos tilknyttede virksomheder	0	0
6 <i>Likvide beholdninger</i>	4.737.377	1.278.471
<b>Kortfristede aktiver i alt</b>	<b>7.117.275</b>	<b>4.761.040</b>
<b>Aktiver i alt</b>	<b>9.253.212</b>	<b>7.045.032</b>

### PASSIVER

<i>Egenkapital</i>		
Selskabskapital	1.424.000	1.424.000
Overført resultat	2.427.366	1.157.835
5 <b>Egenkapital i alt</b>	<b>3.851.366</b>	<b>2.581.835</b>
<i>Gæld</i>		
Leverandører af varer og tjenesteydelser	549.248	704.902
Gæld til tilknyttede virksomheder	14.554	804.042
Selskabsskat	13.244	-
Anden gæld	1.519.591	1.521.253
Periodeafgrænsningsposter	3.305.209	1.433.000
<b>Kortfristet gæld i alt</b>	<b>5.401.846</b>	<b>4.463.197</b>
<b>Gæld i alt</b>	<b>5.401.846</b>	<b>4.463.197</b>
<b>Passiver i alt</b>	<b>9.253.212</b>	<b>7.045.032</b>

### 6 Eventualforpligtigelser

### 7 Nærtstående parter

## NOTER

1 Personaleudgifter		
	2005	2004
Lønninger	8.240.836	7.792.069
Andre udgifter til social sikring	708.178	608.842
Øvrige personale udgifter	627.133	409.361
	9.576.147	8.810.272
Antal fuldtidsbeskæftigede i året	17	19

2 Immaterielle anlægsaktiver		Goodwill
Anskaffelsessum, 1/1		722.718
Årets til-/afgang		0
Anskaffelsessum, 31/12		722.718
Afskrivninger, 1/1		361.336
Årets afskrivning		-
Afskrivninger, 31/12		361.336
Bogført værdi 31/12		361.382

3 Materielle anlægsaktiver		
	Driftsmat.	Indretn. Lej. Lok.
Anskaffelsessum, 1/1	2.482.008	65.432
Årets afgang	-	65.432
Årets tilgang	1.010.351	208.813
Anskaffelsessum, 31/12	3.492.359	208.813
Afskrivninger, 1/1	1.190.721	65.432
Afskrivning på afgang	-	65.432
Årets afskrivning	778.921	15.322
Afskrivninger, 31/12	1.969.642	15.322
Bogført værdi 31/12	1.522.717	193.491

4 Skat af årets resultat		
	2005	2004
Betalbar selskabsskat af årets resultat	13.244	0
Forskydning forårsaget af ændring i beskatnings %	45.685	-
Forskydning i udskudt skat	527.381	230.419
Skat af årets resultat	586.310	230.419
Betalt skat i regnskabsåret	0	0

## NOTER

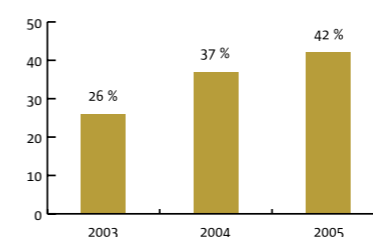
5 Egenkapital		
	2005	2004
Selskabskapital 1/1 & 31/12	1.424.000	1.424.000
Overført resultat 1/1	1.157.835	713.966
Årets resultat	1.269.531	443.869
Overført resultat 31/12	2.427.366	1.157.835
Egenkapital 31/12	2.851.366	2.581.835

Ingen anparter har særlige rettigheder.

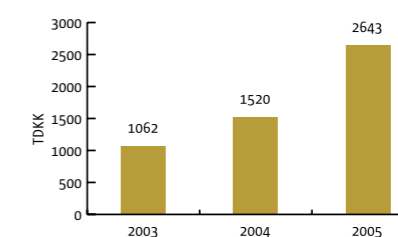
6 Forpligtigelser	
Selskabet indgår i Itera-gruppens cashpoolingaftale med koncernens pengeinstitut.	
Itera ApS har afgivet kontragaranti vedr. tredjemands garantistillelse for huslejedepositum.	
Huslejebetaling i den uopsigelige rest periode andrager i alt tkr. 1.386.	
Itera ApS var sambeskattet med de i 2004 likviderede datterselskaber.	

7 Nærtstående parter	
Itera ApS er et helejet datterselskab af Itera Consulting Group ASA, Norge.	
Selskabet har haft samhandel med Itera Consulting Group ASA og dette selskabs øvrige datterselskaber.	
Transaktionerne omfattede udveksling af enkeltstående ydelser på markedsmæssige vilkår.	

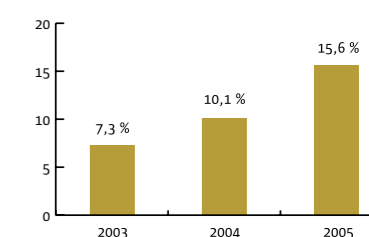
**Soliditetsgrad**  
\*Soliditetsgrad: Egenkapital divideret med Aktiver



**EBITDA**



**EBITDA %**



## LEDELSESPÅTEGNING

Direktionen har i dag afsluttet og vedtaget årsrapport 2005.

Årsrapporten er aflagt efter årsregnskabsloven og internationale regnskabsstandarder IFRS. Vi anser den valgte regnskabspraksis for hensigtsmæssig, således at Årsrapporten giver et retvisende billede af Itera ApS' aktiver og passiver, finansielle stilling samt resultat.

Årsrapporten indstilles til generalforsamlingens vedtagelse.

København, den 1. februar 2006

Direktionen



John Aalling



Henrik Sølvér

## REVISIONSPÅTEGNING

*Til anpartshaverne*

Vi har revideret den af ledelsen på foranstående side 1 - 8 aflagte årsrapport 2005 for Itera ApS, der aflægges efter årsregnskabsloven og internationale regnskabsstandarder (IFRS).

*Den udførte revision*

Vi har i overensstemmelse med danske revisionsstandarder tilrettelagt og udført revisionen med henblik på at opnå en høj grad af sikkerhed for, at årsrapporten ikke indeholder væsentlig fejlinformation. Revisionen omfatter stikprøvevis undersøgelse af information, der understøtter de i årsrapporten anførte beløb og oplysninger. Revisionen omfatter endvidere stillingtagen til den af ledelsen valgte regnskabspraksis og de væsentlige skøn, som ledelsen har udøvet, samt vurdering af den samlede præsentation af årsrapporten.

Der er vor opfattelse, at den udførte revision giver et tilstrækkeligt grundlag for vor konklusion.

Revisionen har ikke givet anledning til forbehold.

*Konklusion*

Det er vor opfattelse, at årsrapporten giver et retvisende billede af selskabets aktiver, passiver og finansielle stilling pr. 31. december 2005 samt af resultatet af aktiviteterne i regnskabsåret 2005 i overensstemmelse med årsregnskabsloven og internationale regnskabsstandarder (IFRS).

København, den 1. februar 2006

Flemming Joensen  
STATSAUTORISERET REVISIONSFIRMA



Flemming Joensen  
Statsautoriseret revisor

DREAM IT.  
PLAN IT.  
DO IT.

## KONTAKTER

John Aalling, Adm. Direktør  
jaa@itera.dk  
Tlf: +45 70 13 61 00

Henrik Sølvér, Salg- og marketing Direktør  
hs@itera.dk  
Tlf: +45 70 13 61 00

## HOVEDKONTOR

Itera Consulting Group  
Rentemestervej 2  
2400 København NV.  
Tlf: +45 70 13 61 00  
Fax: +45 28 17 60 69

## KONTORER

### København

Rentemestervej 2  
2400 København NV.  
Tlf: +45 70 13 61 00

### Stockholm

Wallingatan 20  
111 24 Stockholm  
Tlf: +46 8 694 90 15

### Stavanger

Hulda Garborgs veg 8  
4340 Bryne  
Tlf: +47 51 77 08 00

### Oslo

Sognsveien 75  
0855 Oslo  
Tlf: +47 23 00 76 50

Youngstorget 3  
0028 Oslo  
Tlf: +47 23 17 99 00