

VI SKAL UTGJØRE EN FORSKJELL. ALLTID!

”

itera

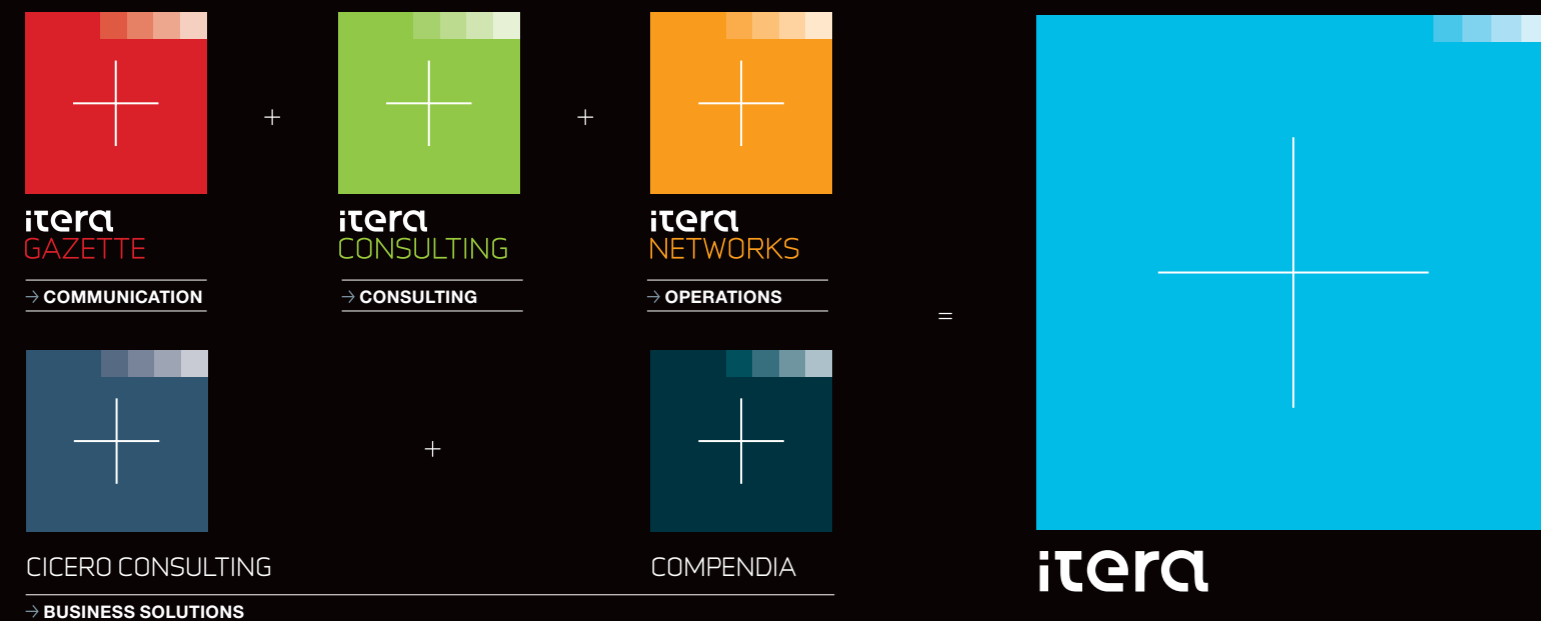
→ UTVALGTE KUNDEOPPLEVELSER

→ KONSERNSTRUKTUR

Itera ble etablert i 1999 og består av i underkant 400 ansatte ved kontorer i Oslo (hovedkontor), Stavanger, Stockholm, København og Kiev. Itera er notert på Oslo Børs under tickeren ITE.

Itera-konsernet designer, utvikler og drifter innovative digitale løsninger og tjenester for nordiske enheter der smart bruk av teknologi er en sentral drivkraft for å oppnå forretningsmål. For å sette kundene våre raskt i stand til å utnytte nye forretningsmuligheter, fokuserer vi på fire disipliner: Kommunikasjon, rådgivning, drift og forretningsløsninger.

De selvstendige selskapene har ansvar for egne resultater, og er de grunnleggende byggesteinene i Itera. Det sømløse samarbeidet mellom de spesialiserte selskapene gir betydelig leveransekapasitet og danner et sunt grunnlag for vekst og innovasjon.



→ OM ITERA

Itera knytter teknologi til mennesker, prosesser og tjenester

Kundene våre har til felles at de ser IT som et strategisk virkemiddel til å oppnå målene sine. Det er et perspektiv vi deler.



Itera er et nordisk konsern som består av spesialiserte selskaper med komplementære, sterke kompetansemiljøer. Selskapene samarbeider sømløst og smidig for å skape løsningene som setter kundene best i stand til å utnytte forretningsmulighetene sine.

Konsernet består av Itera Gazette innen kommunikasjon, Itera Consulting innen IT-konsulenttjenester og Itera Networks innen drift og infrastruktur. Konsernet har i tillegg to nisjeselskaper: Cicero Consulting innen bank og finans og Compendia innen HR og organisasjon.

Itera har virksomhet i Norge, Sverige, Danmark og Ukraina. Vi har stor leveransekapasitet og solid forretningsforståelse innen et stort spekter av bransjer. Vi er langt fremme på teknologi, og stiller store krav til oss selv når det gjelder å levere gode brukeropplevelser og reell forretningsmessig verdi.

Kundene våre har det til felles at de ser IT som et strategisk virkemiddel til å oppnå målene sine. Det er et perspektiv vi deler.

400 Itera-ansatte deler et stort engasjement. Vi utfordrer både kundene våre og hverandre. Verdiene våre skal være våre kjennetegn: entreprenørskap, lidenskap, team work og resultater. Slik skal vi holde det vi lover i visjonen vår:

Vi skal utgjøre en forskjell. Alltid!

| | |
|-----------------------|------|
| → Case: Norsk Tipping | : 4 |
| → Case: KLP | : 6 |
| → Case: Fora | : 8 |
| → Case: FINN | : 10 |
| → Case: Bluegarden | : 12 |
| → Case: SYD ENERGI | : 14 |

Hvordan digitalisere en etablert merkevare?

– Vi ønsker å være der folket er, og skape glede og hygge. Den emosjonelle tilknytningen til Lotto som allerede er etablert hos det norske folk skal forsterkes via de digitale flatene.



Norsk Tipping er et heleid, statlig aksjeselskap underlagt Kulturdepartementet. Selskapets overskudd går til norsk idrett og kultur samt til samfunnsnyttige og humanitære organisasjoner. Hovedspillet Lotto ble introdusert i Norge i 1986. I løpet av 25 år har Lotto etablert seg som en av Norges mest kjente merkevarer. For å beholde denne sterke markedsposisjonen måtte Lotto moderniseres og fornyes i takt med tiden. Norsk Tippings utfordring var hvordan de skulle digitalisere en etablert merkevare, og videreføre og forsterke verdiene over i de digitale flatene. Itera Gazette fikk oppgaven.

– Norsk Tipping har en viktig samfunnsrolle; vår oppgave er å bidra til å utvikle spillemarkedet i en sosialpolitisk forsvarlig retning. Vi skal tilby et ansvarlig spilltilbud, som i så liten grad som mulig skaper sosiale eller samfunnmessige problemer. Samtidig er vi i sterk konkurranse, og må sørge for at spillene våre oppleves som attraktive i markedet. Dette er en krevende balansegang. Vi har samarbeidet godt med Itera Gazette, som har utfordret oss på en relevant måte i forhold til problemstillingene. Dette har gjort at vi har kunnet være innovative i forhold til modernisering, kommunikasjonsuttrykk og bruk av ny teknologi, sier Ivan Samsonstuen, Brand Consultant i Norsk Tipping.

Itera Gazette har utviklet og implementert www.lotto.no. Løsningen fokuserer ikke sterkt på selve spillet, men forsøker å gi brukerne en underholdende opplevelse basert på positive assosiasjoner til Lotto – og en mulighet til å realisere drømmer. Innholdet er i stor grad skapt av brukerne selv, som er invitert til å dele sine personlige drømmer med andre.

– Med www.lotto.no ønsket vi å tilby et nettsted som er attraktivt og underholdende for mange mennesker, og som har en digitalopplevelse man nok ikke tidligere har forbundet med Lotto. Nettstedet håndterer mye av kampanjemateriellet vårt. Samtidig synliggjøres de egenskapene som ligger i produktet på en god måte – spesielt det med drømmer. Digitale flater har vist seg perfekte til å skape det drømmeuniverset vi er ute etter. Uttrykket «som å vinne i Lotto» handler om noe uoppnåelig som blir virkelighet. Hva er det som er uoppnåelig for folk, hva drømmer de om? Vi inviterte brukerne til å svare, og responsen uteble ikke. Tusenvis av mennesker har delt sine personlige drømmer på nettsidene. Slik skapte vi et drømmeunivers sammen med brukerne, med en positiv og personlig grunntone basert på hverdagen til folk flest, sier Samsonstuen.

Lotto har vært en gigantisk suksess i 25 år. Ifølge den internasjonale bransjeorganisasjonen WLA er Norsk Tippings Lotto-omsetning en av de høyeste i verden, målt etter omsetning per innbygger! For å sikre suksess også i årene som kommer vil kontinuerlig innovasjon og fornyelse være sentrale virkemidler.

– Vi ønsker å være der folket er, og skape glede og hygge. Den emosjonelle tilknytningen til Lotto som allerede er etablert hos det norske folk skal forsterkes via de digitale flatene. Itera Gazette er en engasjert og innovativ partner, med god merkevareforståelse og evne til å utfordre oss på de riktige tingene. Sammen har vi klart å utvikle en modernisert og god brukeropplevelse av Lotto innenfor den krevende balansegangen, avslutter Ivan Samsonstuen.

DRØMMEUNIVERS



merkevare



Kunde: Norsk Tipping / Lotto

Norsk Tipping er et heleid statlig aksjeselskap som er underlagt Kulturdepartementet. Det er bred politisk enighet om at pengespill skal være regulert, for å hindre negativ spilleatferd. Siden 1948 har Norsk Tipping bidratt med nesten 85 milliarder kroner (prisjustert) til idrett, kultur og frivillige organisasjoner. Lotto er Norsk Tippings største spill, og siden Lotto ble innført i 1986 har cirka 4000 mennesker blitt Lotto-millionær.

Det handler om kjemi

[Samarbeidet med Itera er et godt eksempel på hvordan gjensidig kompetansedeling og -utvikling bidrar til verdiskapningen hos begge parter.](#)



– Det handler om kjemi, sier Petter Kjærnes, direktør for IT-prosjekt i KLP. – Itera forstår virksomheten vår, og hvilke ønsker og behov vi har for å utvikle oss kontinuerlig. Relasjonen er preget av gjensidig åpenhet, noe som gjør samarbeidet enkelt og effektivt.

KLP er et av Norges største selskap innen livsforsikring, og leverer pensjons-, finans- og forsikringstjenester til offentlig og privat sektor. Itera har vært IT-leverandør til KLP siden 2006, og er en av deres prefererte IT-partnere.

Engasjement og innovasjon

Innovasjon er viktig i KLPs verdiskapning. IT i KLP har innovasjon som en av måleparameterne i sitt målkort og avdelingen måles på sin evne til å bringe frem nye ideer hvor teknologien er en del av løsningen. I tett samarbeid med Itera organiseres det derfor innovasjonsworkshops jevnlig, der Iteras oppgave er å utfordre IT- og forretningsiden til å tenke nytt.

– Iteras konsulenter sitter tett på forretningsiden hos oss, og har satt seg godt inn i vårt domene. De bidrar positivt i diskusjoner – noe som er et stort pluss. De sier også ifra hvis de mener vi burde vurdere og beslutte annerledes. Én ting er å være konsulent og utføre det avtalte oppdraget – en annen ting er å tørre å utfordre oss på våre vurderinger og planer. I KLP forventer vi begge deler, og Itera leverer på dette, sier Kjærnes.

– IT-enheten i KLP må være visjonære og langt fremme innen teknologi. Ved å være faglig sterke og feste blikket langt fremover kan vi bringe fram nye ting, utforske nye muligheter, og videreutvikle løsningene vi allerede har. Itera er en bidragsyter som forsterker vårt solide team, slik at vi hele tiden er oppdatert

på trender både innen marked og teknologi. Slik kan vi være en sterk drivkraft for kontinuerlig forbedring i konsernet.

Gjensidig kompetanseutvikling

I tillegg til innovasjon er smidig utvikling en viktig del av KLPs hverdag. Om lag 40 personer innen IT-området i KLP har gjennomført et kurs innen smidig utviklingsmetodikk gjennom Itera.

– Vi benytter denne typen utviklingsmetodikk i stadig større grad. Det fungerer svært bra for oss. Samtidig som Itera deler sin kompetanse med oss, gir vi tilbake kunnskap og innsikt om vår forretning, rammebetingelser og markedssituasjon. Dette er et godt eksempel på hvordan gjensidig kompetansedeling og -utvikling bidrar til verdiskapningen hos begge parter, avslutter Kjærnes.



INNOVASJON
smidig utvikling
forbedring



Kunde: Kommunal Landspensjonskasse (KLP)

Kommunal Landspensjonskasse (KLP) er et av Norges største livsforsikringsselskap. Konsernet leverer pensjons-, finans- og forsikringstjenester til kommuner og fylkeskommuner, helseforetak og til bedrifter både i offentlig og privat sektor, og til deres ansatte. KLP-konsernet har en forvaltningskapital på 271,7 milliarder kroner. KLP og datterselskapene har til sammen over 750 ansatte.

Gjør livet enklere for kunder, bedrifter og ansatte!

Itera er akkurat passe stor, og er en personlig og lett tilgjengelig leverandør som leverer god kvalitet.



Det svenske næringslivet sparer 1–2 milliarder kroner i året på at Fora administrerer avtaleforsikringer og andre sikkerhetsløsninger for arbeidsgivere og ansatte i Sverige. – Det ville vært dyrt og fryktelig mye administrasjon for arbeidsgivere uten oss, sier Lars Höglin, driftssjef for IT-produksjon i Fora.

Fora signerer avtaler direkte med om lag 200 000 arbeidsgivere i året, og 3 millioner ansatte i disse selskapene velger deretter forsikringsselskap via sin arbeidsgiver.

– Vi er her for å tilby enkle og kostnadseffektive løsninger for å gjøre livet enklere for kunder, bedrifter og ansatte. I stedet for at arbeidsgiver skal gå til mange ulike forsikringsselskap og betale dem enkeltvis, porsjonerer vi ut pengene til de respektive forsikringsselskapene. Det finnes ingen tilsvarende funksjon som tilbyr denne tjenesten i Sverige, sier Höglin.

Itera har vært driftsleverandør for Fora i over 10 år, og ifølge Höglin er Itera akkurat passe stor som virksomhet.

– Om en leverandør er for liten har selskapet for lite muskler for å håndtere våre behov, mens en for stor leverandør kanskje ikke gir oss høy nok prioritet som kunde. Itera er akkurat passe stor, og er en personlig og lett tilgjengelig leverandør som leverer god kvalitet, forteller han.

Den 10 år gamle relasjonen ble høsten 2010 forlenget med fem år. Avtalen innebærer at Itera tar helhetsansvar for drift av Foras Windows-miljø. Proaktiv kundebehandling og forståelse for virksomheten var en viktig faktor for valg av leverandør.

– Itera forstår våre behov og bidrar med kreative løsninger for våre komplekse systemer. Med vår nye plattform tilbyr vi virksomheten en fremtidsrettet og moderne IT-funksjon, som er både skalerbar og kostnadseffektiv. Automatisering av prosesser og støttetjenester er en del av arbeidet med å strømlinjeforme våre operasjoner, slik at vi kan tilby enda bedre kundeservice. Itera sørger for at det er så transparent som mulig, og at det fungerer hele tiden. Samtidig forventer vi også at Itera fortsetter å gi oss råd på hvordan vi kan utvikle oss videre, sier Höglin.

Som leverandør får Itera muligheten til å være proaktiv og gi gode råd – ikke bare innen det tekniske, men også i forhold til utfordringer knyttet til forretningsiden.

– Det er viktig for oss å ha en samarbeidspartner som vi kan diskutere med og som bidrar til at vi utvikler oss videre. Itera kjenner oss godt, og gjennom årene har vi fått mange gode innspill som har ført til nye løsninger innenfor flere ulike områder, avslutter Höglin.



”
KOSTNADSEFFEKTIV
kreative løsninger
10



Kunde: Fora

Fora AB administrerer avtaleforsikringer og andre sikkerhetsløsninger, og fungerer som et mellomledd mellom arbeidsgivere og deres ansatte og forsikringsselskap, stiftelser og fond i Sverige. Selskapet eies av Svenskt Näringsliv og LO (Landsorganisationen i Sverige), og har 175 ansatte.

Påvirket organisatorisk tenkning

– Det åpnet øynene våre; vi ser på IT-arkitekturen og organisasjonen på en ny måte. Vi har nå innsett at arkitekturen spiller organisasjonen.



«Alle» innenfor Norges landegrenser kjenner til FINN. Den populære markedsplassen på nett har hatt en fantastisk suksess, og i 2010 feiret FINN sitt 10-årsjubileum. En anledning til å tenke; hva er neste skritt for videre suksess for årene som kommer?

Innovasjon er en viktig drivkraft for forretningsutviklingen, og FINN ligger derfor kompetansemessig langt fremme innenfor marked, strategi og teknologi. For å sikre den sterke innovasjonsevnen hadde FINN et ønske om et ytterligere kompetanseløft innen teknisk utvikling. Itera tilbød FINN å delta i Iteras Craftsman in Residence-program. Itera hentet inn IT-guruen Greg Young, som gjennom programmet tilbrakte en uke sammen med FINNs utviklere. Young, som har gjort seg internasjonalt bemerket innen fagmiljøet for Domain-Driven Design, bidro langt mer enn hva både FINN og Itera hadde forventet på så kort tid.

– Vi hadde jobbet med en teknisk utfordring lenge: på grunn av stort datavolum gikk importen av data for langsomt, noe som gjorde at markedsplassen for reise ikke alltid var oppdatert på morgenen. Vi hadde ikke noe klart bilde av hvor lang tid det ville ta å løse problemet, men Greg satte seg raskt inn i problemstillingen. Han viste teamet nye måter å tenke på ved å dele opp problemet i flere deler, for så å adressere dem i parallell. Ved å skille innlegging av reisealternativer fra søkefunksjonen takler systemet nå et svært stort volum – nærmere 1 million pakkereiser, sier Niklas Larsson, direktør for Strategi og Produktutvikling i FINN.

– Problemet kunne potensielt tatt flere måneder å løse. Med Gregs hjelp fant vi løsningen i løpet av en uke. I tillegg har jeg begynt å tenke annerledes i forhold til hvordan vi organiserer

de sentrale teamene. Blant annet kommer vi nå til å ha to team hvorav det ene fokuserer på annonseinlegging med tilhørende komponenter, og det andre på søk med tilhørende komponenter. Samarbeidet blir mer effektivt ved at oppgavene og ansvarsfordelingen er tydelig definert.

– Gregs innspill har åpnet øynene våre; vi ser på IT-arkitekturen og organisasjonen på en ny måte. Vi har nå innsett at arkitekturen spiller organisasjonen. Hvis vi ønsker en bestemt arkitektur, må vi faktisk organisere oss i forhold til dette. Dette er et ganske interessant resultat, som strekker seg langt utenfor IT-området. Greg influerte faktisk vår organisatoriske tenkning.

– Craftsman in Residence har vært viktig i forhold til motivasjon og kompetanseheving generelt i selskapet – og for å kunne heve våre dyktigste utviklere. De er våre stjerner. Mens de lærer opp de mindre erfarne talentene må vi samtidig passe på at seniorer får utviklet seg. Løfter vi dem, følger organisasjonen etter, sier Niklas Larsson.

– Vi er åpne for å ta i bruk Craftsman in Residence fremover, og muligheter for lignende modeller diskuteres internt. Det er ganske «heavy» for organisasjonen å absorbere mye ny kunnskap i løpet av kort tid, så kanskje leier vi inn en person som kan følge oss over lengre tid, men i kortere perioder av gangen. Når vi har funnet ut hva som er vårt neste skritt i vår videre utvikling, tar vi kontakt med Itera for å bli utfordret ytterligere innen områder som er strategisk viktige for oss, avslutter Niklas Larsson.

KOMPETANSEHEVING

1 million pakkereiser



CRAFTSMAN IN RESIDENCE

«Software Craftsmanship» er en internasjonal bransjebevegelse som fokuserer på å etablere felles normer for softwareutvikling som fag. Bevegelsens mål er å etablere «Software Craftsman» som et kvalitetsstempel, på lik linje med begrepet «mester» innen i håndverkeryrker. Itera inviterer premissgivere innen det internasjonale softwareutviklingsmiljøet, som under oppholdet jobber både internt og eksternt – som mentorer og rådgivere for både kunder og medarbeidere.

Itera er det første konsultentselskapet i Norge som har etablert et program for Craftsman in Residence.



Kunde: FINN

Norges største markedsplass, FINN.no AS ble etablert i mars 2000. FINN.no har spesialisert seg på annonser og tjenester for kjøp og salg mellom privatpersoner, samt små og store bedrifter. I dag besøkes tjenesten av mer enn 4,1 millioner unike brukere hver måned som igjen tilbringer i gjennomsnitt 17 minutter på den populære tjenesten. Selskapet eies av Media Norge, og omsetter for mer enn 700 millioner i året.

Mer IT for hver investerte krone

Vi har fått økt utviklingskapasitet innenfor samme budsjett, og kan ta tak i oppgaver vi ellers ikke ville hatt kapasitet til. Resultatet er rett og slett mer IT for hver investerte krone!



Større utviklingskapasitet, mer fleksibilitet og økt tilgang på ressurser. Bluegarden når nye høyder med Iteras nearshoretjenester.

Bluegarden leverer tjenester og rådgivning innen lønn, personal og HR-outsourcing. Sammen med sin danske eier, Multidata, har Bluegarden en betydelig markedsandel; rundt én million mennesker i Skandinavia mottar lønn gjennom konsernets løsninger.

Itera er Bluegardens strategiske partner på utvikling og forvaltning av to forretningskritiske løsninger, Bluegarden Service Buss (BSB) og Bluegarden Business Intelligence (BBI). BSB skal være det man kan kalle ryggraden i Bluegardens virksomhetsarkitektur, og skal gjøre både systemintegrasjon og implementering av løsninger mot kunder og partnere enklere, raskere og rimeligere. BBI er en datavarehusløsning som vil gjøre det enklere for Bluegarden å tilby rapporter med gode styringsdata til kundene sine.

– Samarbeidet mellom Bluegarden og Itera er åpent og fortrolig. Vi opplever samarbeidsformen som positivt annerledes! Vi diskuterer strategiske planer med hverandre. Itera er en kvalifisert rådgiver for oss, siden de har god forståelse for de forretningsmessige rammebetingelsene, målene og driverne som er en del av hverdagen vår, sier Geir Egil Myhre, Chief Strategy Officer R&D i Multidata-Bluegarden.

For å dekke privat og offentlig sektors behov for IT-støtte både nå og i fremtiden er det nordiske kompetansemarkedet allerede presset. Itera har derfor valgt å etablere tilleggskapasitet ved hjelp av et utviklingssenter i Ukraina. Med små geografiske, kulturelle og språklige forskjeller i forhold til Norden fungerer prosjektsamarbeidet smidig og effektivt på tvers av landegrensler.

– Modellen er interessant, og i 2010 inngikk vi et samarbeid med Itera om bruk av nearshore utviklingsressurser. Teamet består av både norske ukrainske ressurser, som benytter den smidige utviklingsmetodikken scrum. Det unike er at metodikken benyttes i virtuelle team på tvers av landegrensler, sier Myhre.

Når man sitter på forskjellige lokasjoner er infrastruktur for effektiv samhandling viktig. I prosjektet benyttes derfor mange samhandlingsverktøy. Hver dag starter med et «stand-up»-møte via Skype, og utviklerne kommuniserer løpende via chat.

– Vi har fått økt utviklingskapasitet innenfor samme budsjett, og kan ta tak i oppgaver vi ellers ikke ville hatt kapasitet til. Resultatet er rett og slett mer IT for hver investerte krone! avslutter Geir Egil Myhre.

STRATEGISK ” utviklingskapasitet Norge/Ukraina



BLUEGARDEN



Kunde: Bluegarden

Bluegarden og selskapets danske eier Multidata er Skandinavias ledende leverandør av programvare, tjenester og rådgivning innen lønn, personal og HR-outsourcing. Bluegardens løsninger bidrar til at kundene kan styre, utnytte og videreutvikle sin viktigste og mest kostnadskrevenne ressurs – de ansatte – på en effektiv og kostnadsoptimal måte. Bluegarden har 213 medarbeidere fordelt på kontorer i Oslo, Bergen, Trondheim og Kristiansand.

Et selskap i konstant utvikling

Vi er veldig fornøyd med resultatet! Konsulentene er dyktige og flinke til å forstå og utvikle ideer i samarbeid med oss.



SYD ENERGI ønsket en prosjektportal som enkelt kunne håndtere store og små prosjekter, og som kunne synliggjøre og skape økt åpenhet rundt selskapets strategiske innsatsområder. Det fikk de.

SYD ENERGI er et av Danmarks største el-selskap og leverandør av høyhastighets fibernett. Selskapet har en nær tilknytning til området det dekker, Syd- og Sønderjylland, og en viktig del av selskapets identitet er å bidra til og investere i bærekraftige utviklingsprosjekter i regionen. SYD ENERGI er et andelsselskap. Alle som bor i Syd- og Sønderjylland, og som har en el-måler fra SYD ENERGI, er medeiere i selskapet. SYD ENERGI skal skape en sunn virksomhet som er til fordel for medeiere og hele regionen.

SYD ENERGI og Itera startet samarbeidet i 2007, og Itera har i løpet av tiden utviklet og implementert blant annet dokumenthåndteringsløsning, intranett og ekstranett basert på Microsoft SharePoint. Siden SYD ENERGI er et selskap i konstant utvikling, og har flere pågående prosjekter til enhver tid, så selskapet behovet for en prosjektportal. Slik kunne de få gjennomført og organisert prosjektene sine på en enkel og enhetlig måte i tillegg til å synliggjøre og skape økt åpenhet rundt de strategiske innsatsområdene.

– Vi har alltid mange pågående prosjekter som flere av de ansatte har behov for å ha kunnskap om. Den nye prosjektportalen digitaliserer vår eksisterende prosjektmetode og utfyller eksisterende prosjektledelsesverktøy som MS Project og Excel. Den skaper en strategisk, taktisk og operasjonell oversikt, og vi har nå god oversikt over ressursallokering, budsjett, fremdrift og endringer i alle pågående prosjekter. I tillegg har

den én inngang for brukerne. Prosjektene vi arbeider med i prosjektportalen er per dags dato relatert til konsernprosjekter, neste skritt er å utvide portalen til andre avdelinger i organisasjonen, sier Søren Thorsen, prosjektsjef i SYD ENERGI.

Itera utviklet alle løsningene på Microsoft SharePoint 2007, og har i ettertid oppgradert plattformen til SharePoint 2010, som også inkluderer FAST Enterprise Search.

– Itera har levert den tekniske SharePoint-løsningen i henhold til våre spesifikasjoner, og vi er veldig fornøyd med resultatet. Konsulentene er dyktige og flinke til å forstå og utvikle ideer i samarbeid med oss. Vi har fått prosjektportalen vi ønsket oss, sier Thorsen.

→ Åpenhet
PROSJEKTPORTAL ”



Kunde: SYD ENERGI

SYD ENERGI er Danmarks tredje største el-selskap og leverandør av høyhastighets fibernett. SYD ENERGI er et andelsselskap, og alle som bor i selskapets område, Syd- og Sønderjylland, og som har en el-måler fra SYD ENERGI, er medeiere i selskapet. SYD ENERGI har ca. 600 ansatte, og med 256 000 husstander tilknyttet strømmettet, har selskapet tilsvarende 750 000 kunder.

CICERO CONSULTING

COMPENDIA

itera GAZETTE

itera NETWORKS

itera CONSULTING

→ Norge

cicero.no

Sognsveien 75 C

Pb. 3963 Ullevål Stadion, 0805 Oslo

+47 22 88 81 50

cicero@cicero.no

→ Norge

compendia.no

Forum Jæren, Hetlandsgata 9

Pb. 84, 4349 Bryne

+47 51 77 08 00

post@compendia.no

→ Norge

iteragazette.no

Youngstorget 3

Pb. 8776 Youngstorget, 0028 Oslo

+47 23 17 99 00

gazette@iteragazette.no

→ Norge

iteranetworks.no

Sognsveien 75 C

Pb. 3824 Ullevål Stadion, 0805 Oslo

+47 23 00 84 40

info@iteranetworks.no

→ Norge

iteraconsulting.no

Sognsveien 77 A-B

Pb. 3977 Ullevål Stadion, 0805 Oslo

+47 23 19 92 00

firmapost@iteraconsulting.no

→ Sverige

iteranetworks.se

Kistagången 2

P.O. Box 1223, 164 28 Kista

+46 8 563 008 00

sales@iteranetworks.se

→ Sverige

iteraconsulting.se

Wallingatan 20

Wallingatan 20, 111 24 Stockholm

+46 8 694 90 15

info@iteraconsulting.se

→ Danmark

iteraconsulting.dk

Rentemestervej 2A

2400 København NV

+45 70 13 61 00

info@iteraconsulting.dk

→ Ukraina

iteraconsulting.com.ua

Zhylanska Str. 75

Kiev, 01032

+38 044 499 32 01

info.ukraine@iteraconsulting.com

itera

Itera ASA

iteraasa.com

Sognsveien 77 A-B

Pb. 3834 Ullevål stadion, 0805 Oslo

+ 47 23 00 76 50

contact@iteraasa.com