

# ITB Academy Kursusprogram Efteråret 2012



Teknologi skaber vækst



**ACADEMY**

# ITB Academy - med fokus på brugbar viden



Babak Djarahi

Under overskriften "ITB Academy" lancerer vi ikke mindre end fem stærke kurser i løbet af efteråret 2012.

Du kan deltage i skarpe og intensive kurser som:

- Software Product Management
- Opbygning og styring af partnerkanaler i it-branchen
- Strategisk købsfacilitering i it-branchen (til kunder i den private sektor)
- Køberfokuseret og situationsbestemt præsentationsteknik
- Strategisk købsfacilitering i it-branchen (til kunder i den offentlige sektor)

Kurserne er udviklet og leveres af instruktører fra it-branchen med mange års praktisk erfaring indenfor deres respektive fagområder. Flere af kurserne involverer gæstetalere og gæsteinstruktører, der har deres daglige virke på de respektive områder.

- **Software Product Management**

Dette populære kursus udbydes nu for 3. gang i år.

- **Opbygning og styring af partnerkanaler i it-branchen**

Kurset ledes af Per Pedersen fra WPA Mobile og har tre gæstetalere på programmet, der hver især repræsenterer deres vinkel på partnerproblematikken i it-branchen.

- **Køberfokuseret og situationsbestemt præsentationsteknik i it-branchen**

Et kursus, der flytter fokus fra præsentationen og over på budskabet, er udviklet af folkene bag "Solution Selling" og tilbydes nu for første gang i Danmark af Michael Ærø.

- **Strategisk købsfacilitering i it-branchen (til kunder i den private sektor)**

Kurset leveres af Mogens Klein og har to gæsteinstruktører på programmet, der til dagligt er henholdsvis CEO og CFO i virksomheder med store IT budgetter.

- **Strategisk købsfacilitering i it-branchen (til kunder i den offentlige sektor)**

Kurset leveres af Jørgen Andreasen og Hans Olsen. Programmet byder også på gæstetalere, der til dagligt er ansvarlige for betydelige IT indkøb i den offentlige sektor.

Vi lægger stor vægt på, at vores ITB Academy kurser er skræddersyet til it-branchen, og at den opnåede viden og indsigt er umiddelbart omsættelig til målbare resultater. Samtidig er kurserne et led i bestræbelserne på, at bringe mere faglighed ind i vores arrangementer og aktiviteter, som er et ønske fra mange af vores medlemmer.

Vi håber at vores medlemmer vil tage godt imod de nye kurser og glæder os til at byde efterårets mange kursister velkommen.

Babak Djarahi  
Direktør for Forretningsnetværk & Medlemsservice

# Kursus kalender

September	Oktober	November
<p>Side 4</p> <p><b>3. – 5.</b></p> <p>Software Product Management (Foundation Level)</p>	<p>Side 6</p> <p><b>8. – 10.</b></p> <p>Strategisk købsfacilitering i it branchen (Business-to-Business)</p>	<p>Side 7</p> <p><b>8. – 9.</b></p> <p>Køberfokuseret og situationsbestemt præsentationsteknik i it branchen</p>
<p>Side 5</p> <p><b>10. - 12.</b></p> <p>Opbygning og styring af partnerkanaler i it branchen</p>		<p>Side 8</p> <p><b>21. - 22.</b></p> <p>Strategisk købsfacilitering i it branchen (Business-to-Government)</p>

## Tilmelding

Tilmelding kan ske direkte på [www.itbacademy.dk](http://www.itbacademy.dk) eller ved henvendelse til Ditte Møller Kjeldsen, [dmk@itb.dk](mailto:dmk@itb.dk)

## Generelle vilkår:

Kurserne er intensive og har meget begrænset deltagerantal.

- Ved tilmelding inden 30. juni 2012 opnås "Early Bird" rabat på 20%.
- Ved afbud inden 30. juni 2012 refunderes 50% af deltagergebyret.
- Ved afbud senere end 30. juni 2012 refunderes deltagergebyret ikke.

Afbud sendes til Ditte Møller Kjeldsen på mail: [dmk@itb.dk](mailto:dmk@itb.dk)

# Software Product Management

(foundation level)

The Danish IT Industry Association (ITB) will be organizing a new session of the successful training for Software Product Managers in Denmark based on a syllabus developed by the International Software Product Management Association (ISPMA), an international group of independent software experts.

The training is delivered as a 3-day-course and covers the full spectrum of SPM responsibilities and activities.

A software product manager is responsible for managing a product throughout the product life cycle with the objective of achieving sustainable economic success. He/she owns the business case of a product across its different versions, variants and associated services.

Acting as a "mini CEO" he/she represents an enterprise or business unit in strategy formulation and its operational realization. SPM includes work with requirements, release definitions, product release lifecycles, the creation and interpretation of product strategies, balancing long-term technology push with shorter-term market-pull, and assuring a winning business case by selecting the right requirements

for realization and an appropriate price. The software product manager needs to coordinate all units within the company that are relevant for the success of the product.



Certification examination will be offered immediately after adjourning the training session.

The training instructor is Hans-Bernd Kittlaus, previously head of product management with IBM, founding member of the ISPMA and author of the book "Software Product Management and Pricing".

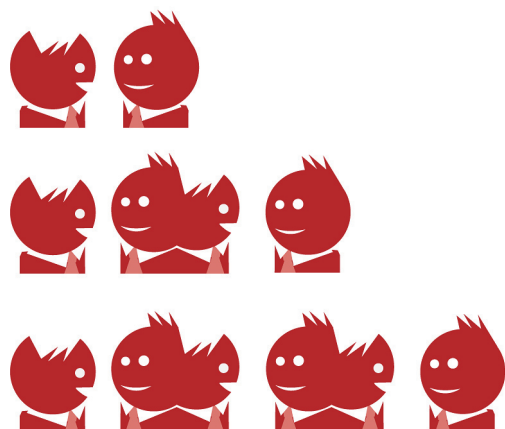
The maximum number of participants is 15. The training language is English.

<b>Dato</b>	3. - 5. september 2012
<b>Sted</b>	IT-Universitet
<b>Adresse</b>	Rued Langgaards Vej 7, 2300 København
<b>Pris</b>	The price for ITB member companies is DKK 18.600 for the first participant and DKK 16.740 for additional participants from the same company. The price for non-ITB members is DKK 22.320 and DKK 20.088 for additional participants from the same company. The examination for the ISPMA certification takes place immediately after the training. Certification is optional and requires an additional payment of DKK 1.860. All prices are excl. VAT.



# Opbygning og styring af partnerkanaler i it-branchen

IT-Branchen tilbyder et 3-dages kursus i opbygning og styring af partnerkanaler i it-branchen.



Anvendelse af en partnerkanal til både salg, implementering og support af produkter og løsninger til slutkunder er meget udbredt i it-branchen. Det er dog desværre meget få it-virksomheder, der har opnået rigtig succes med denne måde at gå til markedet på.

Kurset gennemgår hvad der skal til for at få succes med en partnerkanal. Der vil være gennemgang af både den initiale opbygningsfase og den senere markedskonsolidering, samt hvordan partnerstrategi og -programmer skal tilpasses den aktuelle situation.

Kurset gennemføres på dansk, og der er maksimum plads til 12 deltagere.

På kurset deltager erhvervsfolk fra både leverandør- og partnerside til en belysning af de udfordringer begge parter oplever. Endvidere deltager virksomheder, der har fravalgt partnerkanalen og i stedet har succes med direkte salg.

Efter kurset vil deltagerne være i stand til at formulere en Partner Value Proposition samt være udstyret med en drejebog til udvikling af en partnerstrategi med tilhørende partnerprogram.

Uddannelsen leveres af adm. direktør Per Pedersen, der med over 20 års erfaring fra it-branchen er en anerkendt ekspert i opbygning af salgskanaler. Fra 1994 til 2005 stod Per Pedersen i spidsen for opbygning af Damgaard Datas partnerkanal og var senere med til at videreføre denne hos Navision og Microsoft. Per Pedersen var øverste ansvarlige for opbygningen af den internationale partnerkanal for Concorde XAL og Axapta (Microsoft Dynamics XAL og AX).

<b>Dato</b>	10. – 12. september 2012
<b>Sted</b>	IT-Universitet
<b>Adresse</b>	Rued Langgaards Vej 7, 2300 København S
<b>Pris</b>	Pris for ITB-medlemmer kr. 18.600,-. Deltager nr. II fra samme ITB-medlem kr. 16.740,-. Pris for IT-FORA-medlemmer kr. 20.460,-. Deltager nr. II fra samme IT-FORA-medlem kr. 18.414,-. Pris for ikke-medlemmer er kr. 22.320,-. Deltager nr. II fra samme virksomhed kr. 20.088,-. Alle priser er ekskl. moms.

# Strategisk købsfacilitering i it-branchen

(Business to Business)



Kurset retter sig mod direktører, sælgere, account managers, pre-sales konsulenter og andre, der medvirker til at påvirke kundernes strategiske købsbeslutninger og valg af leverandør.

Beslutning om anskaffelse af it-løsninger og valg af leverandører rykker ud i forretningsenhederne. Forstærket af udbredelsen af cloud-baserede løsninger, bliver beslutningen om anskaffelse af it-løsninger og de dertil hørende budgetter flyttet tættere på det forretningsmæssige ansvar.

Denne type beslutninger baseres på en vurdering af leverandørernes evne til at gennemføre projektet samt deres evne til at tilføre forretningsværdi i hele projektforløbet. Tekniske it-forhold har en langt mindre betydning i denne type projekter, hvorfor it-afdelingen typisk indtager en

## Gæstetalere:

Peter Bøgh Petersen, CEO, DYKON A/S  
Kim Fredenslund, CFO, Danfoss Drivers A/S

Kurset gennemføres på dansk, og der er maksimum plads til 12 deltagere.

<b>Dato</b>	8. – 10. oktober 2012
<b>Sted</b>	IT-Universitet
<b>Adresse</b>	Rued Langgaards Vej 7, 2300 København S
<b>Pris</b>	ITB-medlemmer kr. 21.600,-. Deltager nr. II fra samme ITB-medlem kr. 19.440,-. IT-FORA medlemmer kr. 23.760,-. Deltager nr. II fra samme IT-FORA virksomhed kr. 21.384,-. Ikke-medlemmer kr. 25.920,-. Deltager nr. II fra samme virksomhed kr. 23.328,-. Alle priser er ekskl. moms.

# Køberfokuseret og situationsbestemt præsentationsteknik i it-branchen



Kurset retter sig mod direktører, sælgere, account managers, pre-sales konsulenter og andre, der medvirker til at påvirke kundernes strategiske købsbeslutninger og valg af leverandør.

Beslutning om anskaffelse af it-løsninger og valg af leverandører baseres i højere og højere grad på en afvejning af forretningsværdi og risiko. De produkttekniske forhold afklares meget tidligt i købsprocessen og inden de egentlige beslutningstagere bliver involveret aktivt i processen.

Kurset lærer deltagerne, hvordan man forbereder og gennemfører vindende præsentationer, der er målrettet det

Kurset gennemføres på dansk, og der er maksimum plads til 10 deltagere.

specifikke stadie i kundens købsproces. Kurset afdækker hvilke informationer, man skal have indsamlet, inden man kan forberede en præsentation, der fokuserer på den problemstilling, som køberne ønsker løst.

Deltagerne lærer at flytte fokus væk fra PowerPoint præsentationen og over på budskabet, der kan leveres med eller uden brug af traditionelle præsentationsværktøjer.

Efter kurset vil deltagerne være fortrolige med den købscentrerede præsentation og have forbedret deres individuelle præsentationsevner rettet mod de områder, som køberne efterspørger.

Uddannelsen levers af Michael Ærø, der med over 20 års erfaring fra it-branchen er ekspert i strategisk salg af komplekse it-systemleverancer. Michael Ærø har siden 2007 leveret uddannelsen til virksomheder som Microsoft, VISMA, ScanJour, Sitecore, Systematic, Maconomy, AlfaPeople, Columbus IT med flere.

<b>Dato</b>	8. - 9. november 2012
<b>Sted</b>	IT-Universitet
<b>Adresse</b>	Rued Langgaards Vej 7, 2300 København S
<b>Pris</b>	Pris for ITB-medlemmer kr. 19.200,-. Deltager nr. II fra samme ITB-medlem kr. 17.280,-. Pris for IT-FORA-medlemmer kr. 21.120,-. Deltager nr. 11 fra samme IT-FORA-medlem kr. 19.008,-. Pris for ikke-medlemmer kr. 23.040,-. Deltager nr. II fra sammen ikke-medlem kr. 20.736,-. Alle priser er ekskl. moms.

# Strategisk købsfacilitering i it-branchen

(Business to Government)

Det offentlige foretager indkøb af hardware og it-services for samlet omkring 22 mia. kr. om året. På dette kurset vil vi gennemgå, hvad der skal til for, at få succes med salg til den offentlige sektor.

Kurset henvender sig til de virksomheder som vil påbegynde salg til den offentlige sektor, ønsker at udvikle sin eksisterende position i det offentlige marked eller udvider med (nye) medarbejdere uden offentligt markedskendskab.

En leverandør vil fortælle om, hvordan de har etableret sig og fastholder en stærk position på det offentlige marked.

En repræsentant fra et konsulentfirma, som har arbejdet med udbudsforretninger gennem adskillige år vil gennemgå det komplekse aftalesystem. De gængse udbudsformer vil blive præsenteret med deres muligheder og faldgruber.

Som deltager på dette kursus modtager du et eksemplar af bogen: "Det sikre vækstmarked" af Claus Nordahl-Petersen fra Institut for Business to Government.

Kursets indhold er målrettet alle der arbejder med salg – eksempelvis i en KAM-funktion, som Client Manager, specialist og bid-manager/tilbudsskrivning.



Kurset ledes af Jørgen Andreassen og Hans Olsen.

Jørgen Andreassen har arbejdet med salg til den offentlige sektor gennem mere end 20 år. Er oprindeligt kommunalt uddannet og har arbejdet i Kommunedata, ICL, Mærsk Data, IBM og Unisys. Jørgen Andreassen er nu partner i Evocazion.

Hans Olsen har 25 års erfaring med ledelse, salg og forretningsudvikling over for den offentlige sektor nationalt såvel som internationalt. Fra sine seks år i SKI har Hans et indgående kendskab til den offentlige sektors udbuds-, indkøbs- og beslutningsprocesser.

Kurset gennemføres på dansk, og der er maksimum plads til 16 deltagere.

<b>Dato</b>	21. – 22. november 2012
<b>Sted</b>	IT-Universitet
<b>Adresse</b>	Rued Langgaards Vej 7, 2300 København S
<b>Pris</b>	Pris for ITB-medlemmer kr. 19.200,-. Deltager nr. II fra samme ITB-medlem kr. 17.280,-. Pris for IT-FORA-medlemmer kr. 21.120,-. Deltager nr. 11 fra samme IT-FORA-medlem kr. 19.008,-. Pris for ikke-medlemmer kr. 23.040,-. Deltager nr. II fra sammen ikke-medlem kr. 20.736,-,-. Alle priser er ekskl. moms.





Noter:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Gå ikke glip af IT-Branchens toplederkonference**

4.-5. oktober 2012 på Hotel Hesselet i Nyborg

**"Det var rigtig godt.  
Jeg var tæt på ikke at tilmelde mig.  
Det gør jeg givet til næste år."**



**"Yderst inspirerende!"**



**"Høj kvalitet  
om gode emner!"**



**"God balance mellem formidling,  
interaktion med deltagerne og  
netværksaktiviteter."**



# Hvad medlemmerne mener om ITB Academy

“ Prolog Development havde tre medarbejdere med på det første Software Product Management kursus. Det var alle erfarne folk med flere års erfaring inden for softwareudvikling og projektledelse. Tilbagemeldingen fra mine medarbejdere var, at kurset var lærerigt og inspirerende i forhold til hvordan vi kan tilpasse vores arbejdsgange og tilrettelægge vores udvikling. Oplevelsen var yderst positiv og et af de mest relevante kurser, de havde deltaget i. Oven i hatten fik de også certifikat på deres nye viden, så de nu kan skrive "Certified Software Product Manager" på deres CV".



**Thomas Aagaard**  
Afdelingsleder  
Prolog Development Center A/S

“ Jeg deltog i SPM kurset i Januar 2012. Kurset var meget velorganiseret og Hans-Bernd Kittlaus er en megen erfaren kapacitet på området. Jeg fik mange ideer og ny inspiration til, hvordan vi kan optimere vores software product management processer i TeleBilling. Jeg kan kun anbefale SPM kurset til andre, der beskæftiger sig med product management i software branchen.”



**Claus Rasmussen**  
Udviklingschef  
TeleBilling

“ Vi har med succes haft medarbejdere på begge tidligere SPM kurser. Kurset gav et godt overblik over Software Product Managerens opgaver og roller i en organisation, og selvom vi ikke har en decideret SPM i vores organisation er det opgaver, som skal løses og kurset har givet god inspiration til nye måder at gøre det på. Konkret er vi med baggrund i input fra kurset ved at revidere vores planlægningsproces ved hovedversioner.”



**Jens Find**  
Adm. direktør  
Unik System Design

ITB Academy er produceret af IT-Branchen i samarbejde med TBK Consult ApS  
[www.tbkconsult.com](http://www.tbkconsult.com)



123Hjemmeside ApS • 1st Corporate Technologies • 2011 Selskabet ApS • 2BM A/S • 3 (HI3G Denmark ApS) • 3Com GmbH • 7N A/S • Abakion A/S • Active Business Solutions • Admiral IT A/S • Agema A/S • Alfapeople A/S • ALSO Actebis A/S • Andersen Advisory Group A/S • API Maintenance Systems A/S • Artech - TCS • Assemble A/S • ASTENIT • Atea A/S • Athene Informatik A/S • Atkins Danmark A/S • Avaleo ApS • Baladi Software Solutions ApS • Bankdata • Bankernes EDB Central • Basecare A/S • BestBrains ApS • Bloom • BluePosition ApS • Boas-Specialister ApS • Bolognet-Aarhus • Bording Data A/S • Boston Distribution A/S • Brother Nordic A/S • CA Technology A/S • Canon Danmark A/S • Capevo A/S • Capgemini Danmark A/S • Capto A/S • CareConsult A/S • CareerSearch A/S • CaWe IT ApS • CBC IT Amba • CC Factory ApS • CEDI - Center for Digital Forvaltning • Cellcura Software Solutions A/S • Cellpoint Mobile ApS • Cervius • Cetrea A/S • ChangeGroup ApS • ChangePeople ApS • CIBER Danmark - Segmenta • Ciklum ApS • Cisco Systems Danmark ApS • Citrix Systems • Codehouse Group A/S • Columbus IT Partner Danmark A/S • Comby A/S • Commentor A/S • COMPLITA/S • CompuGroup Medical Denmark A/S • Conscensia A/S • Conscia A/S • Consiit A/S • Contest A/S • Coromatic A/S • Crayon A/S • Cryptomathic A/S • CSC Danmark A/S • CSC Scandihealth A/S • C-Team • C-Tilsted ApS • Dansk Microsoftware A/S • Dansk Scanning A/S • Datacon A/S • Dell A/S • Delfek - Maconomy A/S • Discus Communications ApS • DK Gateway ApS • DMDD ApS • DSI-NEXT A/S • DTM International as • Easy Correct ApS • e-economic international a/s • Edora A/S • EG A/S • EG Data Inform A/S • EG Neoprocess A/S • EG Utility A/S • EGIT S.M.B.A. • Elbek & Vejrup A/S • Elektron A/S • Elro Erhverv A/S • EMC Computer Systems A/S • Emini A/S • Emporia Telecom • EMT Nordic A/S • Enabling • Ericsson Internet Payment Exchange AB • Escon A/S • Evision Development • eWork Danmark ApS • Excitor A/S • Exergi • FDC • FICS Danmark • FJ Meyer & Munk • Flensby & Partners • Front IT ApS • Front-Safe A/S • Fujitsu A/S • Fyn PC • Giritech A/S • GlobalConnect A/S • GlobeSearch Management A/S • GMC Software Technology ApS • Goapplycate A/S • Google Danmark ApS • gr3 a/s • GREENWAVE REALITY ApS • HCL Technologies Denmark ApS • Hedal Kruse Brohus A/S • Hewlett-Packard ApS • HiQ København A/S • Hitachi Data Systems A/S • IDC Nordic A/S • IDG Danmark A/S • IFS Danmark A/S • iHedge A/S • ImmuneSecurity A/S • Indicia Danmark A/S • Industrial Bar Code Association A/S • Infinigate A/S • InfoCare Service A/S • INFORCE-COHAESIO A/S • Informi GIS A/S • InfoSuite A/S • Infracore ApS • inmsystems A/S • Innovative Business Software A/S • Inservio a/s • Inspari A/S • Intel Copenhagen ApS • Intelcom Danmark A/S • Interim Competence A/S • Interxion Danmark ApS • iSpoc a/s • IT Minds • IT Optima A/S • IT-Alliancen ApS • Itera ApS • Itheco Business Solutions A/S • IT-Jobbank A/S • ITs legal ApS • J. Friisberg & Partners • JN Data A/S • Jobindex A/S • Key2Know A/S • Kjaer Data ApS • Kluge & Partners A/S • KMD A/S • Kompetence Partner ApS • Komplex IT • Konica Minolta Business Solutions Denmark a/s • Kraft & Partners A/S • Kring Development A/S • KRING og Co. A/S • Kuadriga DK ApS • KYOCERA MITA DANMARK A/S • Larsen & Toubro Infotech Danmark • Lawson Software Danmark A/S • LE34 - IT og GIS • Lector • Lenovo Danmark ApS • Lessor A/S • Lexmark Danmark A/S • Liga Distribution ApS • Linkin ApS • Logica Danmark A/S • Mads & Vitus ApS • Magenta ApS • Malther Consulting • MAMUT A/S • MANNOV • Matchwork World Wide A/S • Mathiesen A/S • Max Manus A/S • Medianetworks ApS • Medius ApS • Microdata ApS • MICROSOFT Danmark ApS • Microsoft Development Center • Milestone Systems A/S • Mirsk digital ApS • Mjølner Informatics A/S • Mobilepeople A/S • Mobiletech Danmark A/S • Multi-Support International A/S • Nabto • NetDesign A/S • Netgroup A/S • Netic A/S • Netop • Netplan A/S • Nets Denmark A/S • NextInnovation A/S • NNIT A/S • Nordic Computer A/S • Norman Data Defense Systems A/S • NorthQ ApS • Novax A/S • Novell Danmark a/s • Nworks A/S • Océ-Danmark a/s • Odgers Berndtson • OKI Systems (Danmark) a-s • Omada A/S • Oracle Danmark A/S • Organisator A/S • Pallas Informatik • Pamci Networks Denmark ApS • Payvend A/S • plassdata • PLINGyou A/S • Pragmasoft ApS • ProActive A/S • Proadvisor Gruppen ApS • Prolog Development Center A/S • Promando A/S • ProOffice ApS • Prosign A/S • Psion ApS • PØ Data A/S • Queue-it ApS • RackPeople Consulting ApS • Rapidi A/S • Readsoft • Resultmaker A/S • Ricoh Danmark A/S • Roving Management A/S • SAC-IT ApS • SAP Danmark A/S • SAS Institute A/S • Saseco ApS • Satyam Computer Services Limited • Scan-Jour A/S • Schantz A/S • Schilling A/S • ServiceGruppen for Dataudstyr A/S • Sharp Electronics Danmark • Siemens Healthcare • SimCorp A/S • Siminn Danmark A/S • SkoleSoft.dk • SmartShare Systems • SmartWeb ApS • Softronic Danmark A/S • SOFTWARE AG Nordic A/S • Software Improvement Group - Nordic • Solution IT ApS • Solutors A/S • Sonlinc A/S • Sotera ApS • Specialisterne • Steria A/S • Sifcon ApS • Strålfors Information Logistics A/S • Sybase ApS • Symantec Denmark • Syscom A/S • Systematic A/S • T26 Technology A/S • Taplow Denmark P/S • TBK Consult ApS • TDC A/S • Tech Data Denmark • TELE Greenland A/S • TeleBilling A/S • Telenor • Teliasonera Danmark A/S • Telmore A/S • TestHuset • Thy Data Administration • Tier 1 Asset A/S • Tieto Denmark A/S • TimeLog • TNM A/S • Toshiba TEC Denmark • TPNetworks A/S • TracTrac ApS • Travelmarket Interactive • TV 2 Interaktiv • UNI-C • Unik System Design as • Unwire ApS • Upgrade.as ApS • Vedel IT A/S • VestConsult A/S • Villa Wait A/S • Visma Retail A/S • Visma Sirius A/S • Visual Conference Group • VMware • VP Securities A/S • Waoo • Webbook ApS • Webtop A/S • Wireless Factory ApS • Wizards Inc. A/S • wolfgang Christensen Consulting & Productions • Workbook Software A/S • Xerox A/S • XPConsult • You See A/S • Aastra Telecom Denmark A/S • 123Hjemmeside ApS • 1st Corporate Technologies • 2011 Selskabet ApS • 2BM A/S • 3 (HI3G Denmark ApS) • 3Com GmbH • 7N A/S • Abakion A/S • Active Business Solutions • Admiral IT A/S • Agema A/S • Alfapeople A/S • ALSO Actebis A/S • Andersen Advisory Group A/S • API Maintenance Systems A/S • Artech - TCS • Assemble A/S • ASTENIT • Atea A/S • Athene Informatik A/S • Atkins Danmark A/S • Avaleo ApS • Baladi Software Solutions ApS • Bankdata • Bankernes EDB Central • Basecare A/S • BestBrains ApS • Bloom • BluePosition ApS • Boas-Specialister ApS • Bolognet-Aarhus • Bording Data A/S • Boston Distribution A/S • Brother Nordic A/S • CA Technology A/S • Canon Danmark A/S • Capevo A/S • Capgemini Danmark A/S • Capto A/S • CareConsult A/S • CareerSearch A/S • CaWe IT ApS • CBC IT Amba • CC Factory ApS • CEDI - Center for Digital Forvaltning • Cellcura Software Solutions A/S • Cellpoint Mobile ApS • Cervius • Cetrea A/S • ChangeGroup ApS • ChangePeople ApS • CIBER Danmark - Segmenta • Ciklum ApS • Cisco Systems Danmark ApS • Citrix Systems • Codehouse Group A/S • Columbus IT Partner Danmark A/S • Comby A/S • Commentor A/S • COMPLITA/S • CompuGroup Medical Denmark A/S • Conscensia A/S • Conscia A/S • Consiit A/S • Contest A/S • Coromatic A/S • Crayon A/S • Cryptomathic A/S • CSC Danmark A/S • CSC Scandihealth A/S • C-Team • C-Tilsted ApS • Dansk Microsoftware A/S • Dansk Scanning A/S • Datacon A/S • Dell A/S • Delfek - Maconomy A/S • Discus Communications ApS • DK Gateway ApS • DMDD ApS • DSI-NEXT A/S • DTM International as • Easy Correct ApS • e-economic international a/s • Edora A/S • EG A/S • EG Data Inform A/S • EG Neoprocess A/S • EG Utility A/S • EGIT S.M.B.A. • Elbek & Vejrup A/S • Elektron A/S • Elro Erhverv A/S • EMC Computer Systems A/S • Emini A/S • Emporia Telecom • EMT Nordic A/S • Enabling • Ericsson Internet Payment Exchange AB • Escon A/S • Evision Development • eWork Danmark ApS • Excitor A/S • Exergi • FDC • FICS Danmark • FJ Meyer & Munk • Flensby & Partners • Front IT ApS • Front-Safe A/S • Fujitsu A/S • Fyn PC • Giritech A/S • GlobalConnect A/S • GlobeSearch Management A/S • GMC Software Technology ApS • Goapplycate A/S • Google Danmark ApS • gr3 a/s • GREENWAVE REALITY ApS • HCL Technologies Denmark ApS • Hedal Kruse Brohus A/S • Hewlett-Packard ApS • HiQ København A/S • Hitachi Data Systems A/S • IDC Nordic A/S • IDG Danmark A/S • IFS Danmark A/S • iHedge A/S • ImmuneSecurity A/S • Indicia Danmark A/S • Industrial Bar Code Association A/S • Infinigate A/S • InfoCare Service A/S • INFORCE-COHAESIO A/S • Informi GIS A/S • InfoSuite A/S • Infracore ApS • inmsystems A/S • Innovative Business Software A/S • Inservio a/s • Inspari A/S • Intel Copenhagen ApS • Intelcom Danmark A/S • Interim Competence A/S • Interxion Danmark ApS • iSpoc a/s • IT Minds • IT Optima A/S • IT-Alliancen ApS • Itera ApS • Itheco Business Solutions A/S • IT-Jobbank A/S • ITs legal ApS • J. Friisberg & Partners • JN Data A/S • Jobindex A/S • Key2Know A/S • Kjaer Data ApS • Kluge & Partners A/S • KMD A/S • Kompetence Partner ApS • Komplex IT • Konica Minolta Business Solutions Denmark a/s • Kraft & Partners A/S • Kring Development A/S • KRING og Co. A/S • Kuadriga DK ApS • KYOCERA MITA DANMARK A/S • Larsen & Toubro Infotech Danmark • Lawson Software Danmark A/S • LE34 - IT og GIS • Lector • Lenovo Danmark ApS • Lessor A/S • Lexmark Danmark A/S • Liga Distribution ApS • Linkin ApS • Logica Danmark A/S • Mads & Vitus ApS • Magenta ApS • Malther Consulting • MAMUT A/S • MANNOV • Matchwork World Wide A/S • Mathiesen A/S • Max Manus A/S • Medianetworks ApS • Medius ApS • Microdata ApS • MICROSOFT Danmark ApS • Microsoft Development Center • Milestone Systems A/S • Mirsk digital ApS • Mjølner Informatics A/S • Mobilepeople A/S • Mobiletech Danmark A/S • Multi-Support International A/S • Nabto • NetDesign A/S • Netgroup A/S • Netic A/S • Netop • Netplan A/S • Nets Denmark A/S • NextInnovation A/S • NNIT A/S • Nordic Computer A/S • Norman Data Defense Systems A/S • NorthQ ApS • Novax A/S • Novell Danmark a/s • Nworks A/S • Océ-Danmark a/s • Odgers Berndtson • OKI Systems (Danmark) a-s • Omada A/S • Oracle Danmark A/S • Organisator A/S • Pallas Informatik • Pamci Networks Denmark ApS • Payvend A/S • plassdata • PLINGyou A/S • Pragmasoft ApS • ProActive A/S • Proadvisor Gruppen ApS • Prolog Development Center A/S • Promando A/S • ProOffice ApS • Prosign A/S • Psion ApS • PØ Data A/S • Queue-it ApS • RackPeople Consulting ApS • Rapidi A/S • Readsoft • Resultmaker A/S • Ricoh Danmark A/S • Roving Management A/S • SAC-IT ApS • SAP Danmark A/S • SAS Institute A/S • Saseco ApS • Satyam Computer Services Limited • Scan-Jour A/S • Schantz A/S • Schilling A/S • ServiceGruppen for Dataudstyr A/S • Sharp Electronics Danmark • Siemens Healthcare • SimCorp A/S • Siminn Danmark A/S • SkoleSoft.dk • SmartShare Systems • SmartWeb ApS • Softronic Danmark A/S • SOFTWARE AG Nordic A/S • Software Improvement Group - Nordic • Solution IT ApS • Solutors A/S • Sonlinc A/S • Sotera ApS • Specialisterne • Steria A/S • Sifcon ApS • Strålfors Information Logistics A/S • Sybase ApS • Symantec Denmark • Syscom A/S • Systematic A/S • T26 Technology A/S • Taplow Denmark P/S • TBK Consult ApS • TDC A/S • Tech Data Denmark • TELE Greenland A/S • TeleBilling A/S • Telenor • Teliasonera Danmark A/S • Telmore A/S • TestHuset • Thy Data Administration • Tier 1 Asset A/S • Tieto Denmark A/S • TimeLog • TNM A/S • Toshiba TEC Denmark • TPNetworks A/S • TracTrac ApS • Travelmarket Interactive • TV 2 Interaktiv • UNI-C • Unik System Design as • Unwire ApS • Upgrade.as ApS • Vedel IT A/S • VestConsult A/S • Villa Wait A/S • Visma Retail A/S • Visma Sirius A/S • Visual Conference Group • VMware • VP Securities A/S • Waoo • Webbook ApS • Webtop A/S • Wireless Factory ApS • Wizards Inc. A/S • wolfgang Christensen Consulting & Productions • Workbook Software