



# Vi är inte vilken IT-konsult som helst

Vi vet att det inte räcker att vara duktig på IT. Utan en klar idé om vilken affärsnytta man vill uppnå är det svårt att nå ända fram. Vi skapar IT-lösningar som utvecklar våra kunders affärer – främst inom branscherna telekom, finans och läkemedel.

Cybercom har den kompetens och erfarenhet som krävs för att förstå kundernas utmaningar och tidigt förutse deras behov.

Läs mer om hur vi på Cybercom kan förvandla en god idé till realiserad affärsnytta!

*Vi har för enkelhetens skull delat in den här verksamhetspresentationen i fyra avsnitt.*



|                                                 |           |
|-------------------------------------------------|-----------|
| ■ En stabil partner .....                       | SID 4-5   |
| ■ Vårt erbjudande .....                         | SID 6     |
| ■ Våra lösningar .....                          | SID 7     |
| ■ Fokusmarknad Telekom .....                    | SID 8-9   |
| ■ Kundcase Sony Ericsson, Telia .....           | SID 10-11 |
| ■ Fokusmarknad Finans .....                     | SID 12-13 |
| ■ Kundcase Alecta, Handelsbanken, Reuters ..... | SID 14-15 |
| ■ Fokusmarknad Läkemedel .....                  | SID 16-17 |
| ■ Kundcase Medtronic, Astra .....               | SID 18-19 |
| ■ Cybercom i världen .....                      | SID 20-21 |
| ■ Våra framgångsfaktorer .....                  | SID 22-23 |
| ■ Våra erfarna konsulter .....                  | SID 24-25 |
| ■ Så når du oss .....                           | SID 26    |







## **Stabil leverantör till krävande kunder inom telekom, finans och läkemedel**

Cybercom skapar IT-lösningar som utvecklar uppdragsgivarens affärer. Vi är specialiserade på kunder inom telekom, finans och läkemedel och har sedan starten varit ett finansiellt starkt bolag med fokus på att leverera de bästa lösningarna till den europeiska marknaden.

## Andel av vår omsättning under 2002

TeliaSonera (22 %)

Reuters (11 %)

AFA (9 %)

Apoteket (6 %)

Sony Ericsson (5 %)

The Royal Bank of Scotland (5 %)

Riksskatteverket (4 %)

Handelsbanken (3 %)

AstraZeneca (3 %)

ASSA ABLOY (3 %)

Länsförsäkringar (2 %)

Ericsson (2 %)

Övriga kunder (25 %)

### Affärsidé

Att tillsammans med våra kunder inom telekom, finans och läkemedel skapa IT-lösningar som utvecklar kundens affärsprocesser.

### Vision

Att vara ledande på att leverera IT-lösningar som utvecklar affärer inom telekom, finans och läkemedel hos våra kunder i Europa.

Vi vill vara den naturliga affärspartnern som med hjälp av IT-lösningar bidrar till att realisera vår kunds affär.

**C**ypercom samarbetar i dag med flera välkända och krävande, multinationella kunder, vilket ger oss nya erfarenheter och ytterligare fördjupar vår kompetens. Bland våra viktigaste kunder märks Sony Ericsson, TeliaSonera, Reuters och AstraZeneca.

Vår strategi har visat sig vara framgångsrik och i dag är koncernen en etablerad aktör på marknaden. Men vi nöjer oss inte med det. Vår ambition är att vara ledande på att skapa IT-lösningar som utvecklar affärer inom telekom, finans och läkemedel åt kunder i Europa.

Vår filosofi är att ligga steget före. Vi är mer flexibla än de

stora jättarna i branschen och kan snabbare skapa lösningar som passar kundernas behov. Det är en av våra verkliga framgångsfaktorer.

Koncernen består i dag av cirka 300 medarbetare med en genomsnittlig konsultfarenhet på 13 år. Cybercom grundades 1995 och är sedan 1999 noterat på Stockholmsbörsen. Cybercom Group är en koncern med verksamhet i nio länder och kontor i England, Sverige och Danmark.

## Våra största kunder





# IT som skapar både affärsnytta och resultat

Cybercom arbetar varje dag med målmedvetna kunder som vet att IT inte har något värde i sig. Vi ser IT som ett effektivt verktyg för att utveckla våra kunders verksamhet.

**D**et handlar om att *realisera idéer* genom nya produkter, tjänster och affärer. Här är IT ett redskap för att ta vara på potentialen och snabba upp processen. Tack vare våra erfarna konsulter kan våra kunder dra nytta av erfarenheter från tidigare projekt och lösningar. Vi vet hur man förverkligar goda idéer.

Det kan också handla om att *effektivisera kundrelaterade affärsprocesser*. Vi är experter inom bland annat Billing, den kedja

som styr betalningsflöden för teleoperatörer.

Den erfarenheten är självklart till nytta för projekt som handlar om försäljning, kundstöd och andra stödsystem.

Likasa finns ett stort intresse av att *öka nyttan av gjorda IT-investeringar*. Cybercom har under många år genomfört integrationsprojekt och andra lösningar för att få ut mer av befintliga system. Vi kan hjälpa kunden att finna den outnyttjade potentialen i

- ✓ Realisera idéer
- ✓ Effektivisera kundrelaterade affärsprocesser
- ✓ Öka nyttan av gjorda IT-investeringar
- ✓ Få kontroll över IT-kostnaderna

dagens systemmiljöer.

En annan faktor

som nästan alla företag har gemensam är viljan att *få kontroll över sina IT-kostnader*. Många kunder har bittra erfarenheter av projekt utan slut, höga kostnader och tveksam nytta. Därför erbjuder Cybercom sina kunder att uppnå en överenskommen funktionalitet till ett fast pris. Vi kan också ta ett omfattande funktionsansvar för redan driftsatta IT-system.

# Våra lösningar ligger längst fram

*Det handlar om att utveckla affärer...*

## **Contentbaserade tjänster**

Cybercom hjälper uppdragsgivaren med att skapa nya tjänster som kan förmedlas mobilt eller via internet. Vi kan hela kedjan från paketering av erbjudanden till att fånga intäkterna och ta hand om betalningsflödet.

## **Finansiella infotjänster**

Cybercom har utvecklat och implementerat flera olika finansiella infotjänster för europeiska kunder. Finansiell information finns ofta redan i befintliga system. Vi tar till vara på detta och paketerar för att skapa nya tjänster.

## **Produktutveckling**

Cybercom kombinerar modern programutveckling och effektiv projektstyrning med våra medarbetares industriella kunskap. Vårt arbete bidrar till kortare ledtider i produktutvecklingen.

*...och om försäljning och kundrelationer*

## **e-Businesslösningar**

Cybercom skapar lösningar som effektiviserar företagsprocesser och utvecklar affärerna. Vi arbetar med integration och utveckling av applikationer och affärssystem för att automatisera transaktioner elektroniskt mellan köpare och säljare. Vi utvecklar och integrerar också lösningar för kundrelationer och säkerhet.

## **Billing**

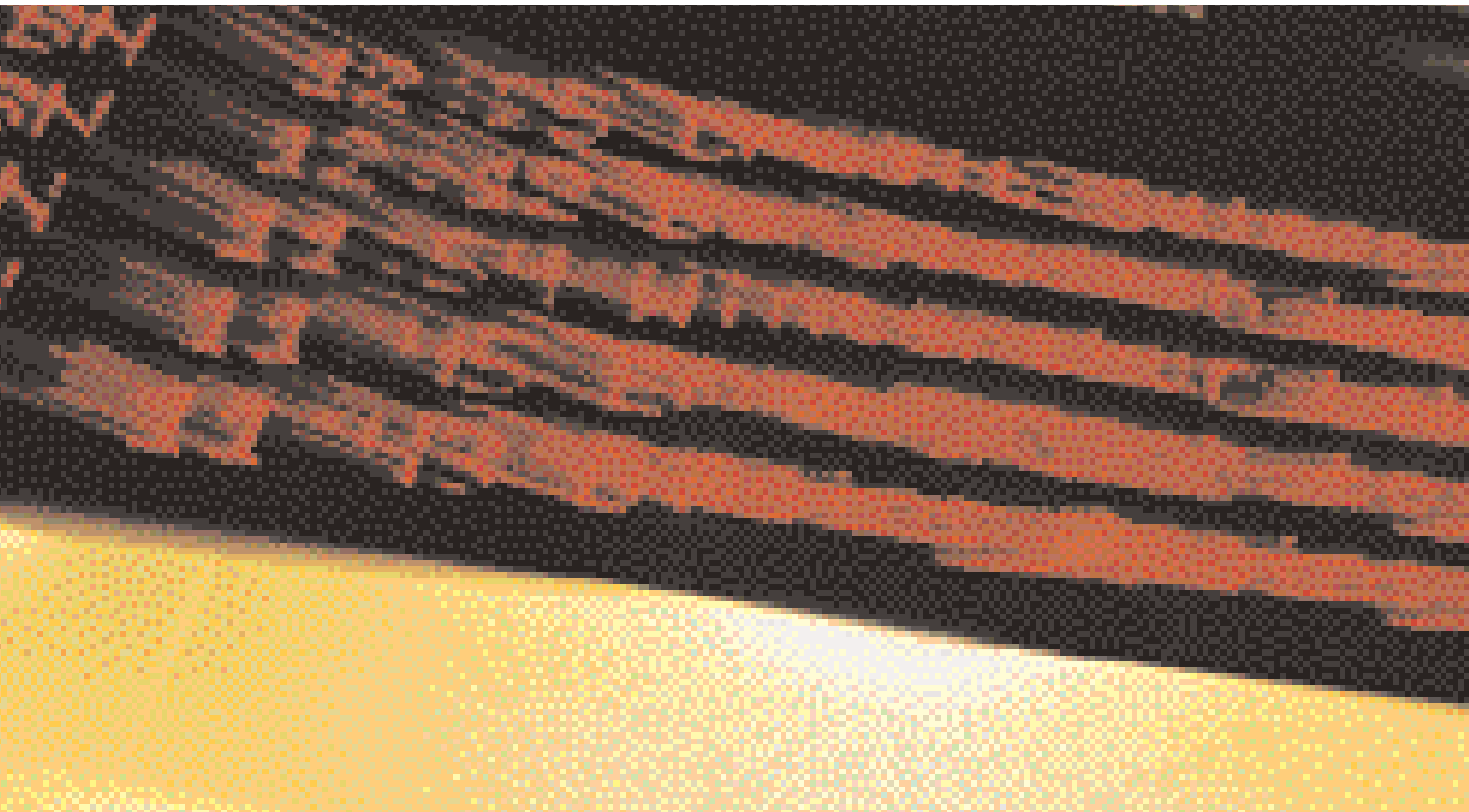
Cybercom skapar lösningar som gör att teleoperatörer och service providers kan utveckla sina affärer och enklare ta betalt för sina tjänster. Med våra lösningar kan operatörer i realtid få kontroll på hur systemen används av kunderna. Cybercoms lösningar hanterar också nya innehålls- och meddelandetjänster med realtidsfunktionalitet.

## **Application management**

Cybercom underhåller och vidareutvecklar redan driftsatta IT-system. Vi ansvarar för drift, support och utveckling av olika applikationer.

Läs mer om våra tjänster och lösningar på vår webbplats [www.cybercomgroup.com](http://www.cybercomgroup.com). Du kan också på de följande sidorna läsa om flera projekt som Cybercom genomfört.

Konkurrensen i telekombranschen är knivskarp, och det påverkar naturligtvis kraven på IT-utvecklingen. Nya generationer teknik växer fram. Befintliga teknologier tas ett steg vidare. Nya tjänster sätts på marknaden under stor tidspress. Allt detta leder till att kraven på teleoperatörer och teknikleverantörer blir större.



## Högre krav och kortare ledtider för IT inom telekombranschen

**F**ör konsumenterna märks förändringarna i telekombranschen på flera sätt. Telefonerna blir intelligentare. Trådbundet blir trådlöst. Aktörer inom 3G över hela Europa ligger i startgroparna inför ett omfattande uppbyggnadsarbete.

I medierna har detta omvandlingstryck mest förknippats med kris och fallande börskurser. För Cybercom är det en del av vardagen – en utmanande vardag som handlar om att med IT som verktyg hjälpa kunderna inom telekom att utveckla affärerna med sina kunder.

Cybercom har med stor framgång hjälpt många telekomkunder med stora och små utmaningar. Av det har vi lärt oss att det gäller att inte bara vara duktig på IT, utan att även kunna förstå de unika utmaningar som kunden står inför.

Vi kan uppvisa en unik telekomkompetens som våra uppdragsgivare har nytta av. Med en god kunskap om våra kunders verksam-

het och villkor har vi också fått möjligheten att komma dem nära och bli en viktig partner.

Inom telekom är vi specialiserade på kundernas front-end. Det handlar om deras relationer med sina kunder och om affärsstöd och produktutveckling.

Därför är kraven på snabbhet en självklarhet för oss. Våra uppdragsgivare lever med väldigt korta ledtider.

Utvecklingsperspektivet handlar inte om år, utan om månader. Trycket på våra kunders marknad är en avgörande faktor i den utveckling vi bedriver.

Det finns många företag som erbjuder tjänster till telekombranschen. Men vi är en kvalificerad nischaktör inom det här området. Det som gör Cybercoms erbjudande särskilt attraktivt är vår flexibilitet, vår förmåga att ge kunden tillgång till expertis och att vi samtidigt kan lova en snabb och säker leverans.



## EXEMPEL PÅ ÅTAGANDEN

### ❖ BILLING

Cybercom tar fram lösningar som gör att teleoperatörer och service providers kan utveckla sina affärer och enklare kan ta betalt för sina tjänster.

### ❖ PRODUKTUTVECKLING

Cybercom tar fram lösningar som minskar ledtiden från idé och utveckling till färdig produkt eller tjänst och därigenom bidrar till ökade intäktsmöjligheter.

### ❖ APPLICATION MANAGEMENT (AM)

Att utveckla och driva IT-projekt inhouse kräver mycket tid och det kan vara svårt att få kostnadskontroll. AM är en tjänst där vi underhåller och vidareutvecklar redan drift-satta applikationer till ett fast pris.

**W-LAN** ökar kraftigt runt om i världen. Hotell, flygplatser och caféer ger nu sina besökare möjligheten att surfa trådlöst. Cybercom har tillsammans med viktiga kunder utvecklat unika lösningar för kundhantering och prissättning.

**REVENUE ASSURANCE** säkrar teleoperatörers intäkter. Det finns stora fördelar med att kunna analysera sina intäktsströmmar i så nära realtid som möjligt. Vi har väl utvecklade koncept för detta – framtagna i samarbete med telekomkunder.

**3** är en renodlad multimediaoperatör och helt fokuserat på nästa generations mobilkommunikation med ambitionen att bli marknadsledande inom mobil multimedia i Skandinavien. I Sverige och Danmark ägs 3 av Hutchison Whampoa och Investor AB. Genom Hutchison Whampoa har 3 världsomspännande räckvidd genom 3G-licenser i Australien, Danmark, Hong Kong, Irland, Israel, Italien, Storbritannien, Sverige och Österrike. 3 är en av Cybercoms nya kunder från och med 2002, ett samarbete som fått en god start.

– Cybercoms konsulter har en hög teknisk kompetens inom integration och adapterutveckling med Tibco. De visar även ett stort engagemang och rätt attityd i våra projekt, säger Raffaello Beltrami, projektledare på 3.



# Application management – när kunden vill fokusera på sin kärnverksamhet

I dag ställer företagen allt tuffare krav på sin IT-utveckling och att lägga ut stora delar av ett applikationsansvar kan vara ett redskap för att förverkliga dessa krav. Cybercoms kunder ser många fördelar med ett sådant samarbete. Åtagandet kallas för Application management (AM).

**A**M är ett leveranssätt som röner stort intresse inom IT-branschen. Motiven för kunderna att välja en sådan lösning är många, men ofta handlar det om en vilja att fokusera på sin kärnverksamhet. AM kan också ses som en form av outsourcing där projekten är komplicerade och kräver utvecklingsarbete. Cybercom har utvecklat ett eget koncept för AM som fokuserar på alla viktiga affärsprocesser som krävs för att få maximal nytta av en applikation, från affärskrav till teknisk support och vidareutveckling. Projekten

**”Webbplatserna är en betydelsefull del i Sony Ericssons marknadsföring”**

genomförs av våra dedikerade team med experter.

## Förtroende från Sony Ericsson

Sony Ericsson har lagt ut delar av applikationsansvaret för mobilkoncernens externa webbplatser. Viljan att använda IT för att utveckla sin affärsverksamhet och att ha kontroll över kostnaderna har varit två drivkrafter bakom uppdraget som Cybercom fått.

Cybercom sköter viktiga delar av applikationshanteringen av Sony Ericssons över 50 olika webbplatser mot konsumentmarknader runt om i världen. Cybercom arbetar med att sköta den löpande förvaltningen men är också delaktigt i viktiga utvecklingsprojekt.

## Bättre branding och kvalitetssäkring

Ett multinationellt företag som Sony Ericsson får en bättre kontroll av varumärket när dess många webbplatser har en centraliserad lösning. AM-upplägget säkerställer detta. Kunder över hela världen möter ett och samma varumärke – samtidigt som det ges utrymme för en lokal särprägel. Lika viktigt är förstås att kvalitets-säkra funktion och teknik.

– Sony Ericssons webbplatser är en betydelsefull del i den globala marknadsföringen och relationen med konsumenterna. Om allt på webbplatsen fungerar bra skapar det förutsättningar för en ännu bättre kundkontakt. Vi har en viktig uppgift att sköta, förklarar Henrik Engstam på Cybercom.

Särskilt fokus ligger på att erbjuda flexibla och snabba lösningar, sänka kostnaderna och att genom tydlig rapportering skapa bättre beslutsunderlag. Det är viktigt att ta reda på var det finns förbättringspotential och på vilket sätt verksamheten kan utvecklas.

## FYRA GRUNDSTENAR I AM-UPPDRAGET FÖR SONY ERICSSON

**1 Functional support:** Att ta hand om och analysera fel och anmälningar från helpdesk. Först analyseras felet och sedan skickas det vidare till rätt del av organisationen eller någon tredjepartsleverantör.

**2 Technical support:** Att lösa tekniska problem inom de befintliga systemen för de många webbplatserna.

**3 Content management:** Att se till att informationen är rätt på alla ställen samt att design och användargränssnitt stämmer överens med bolagets övergripande profil.

**4 Program management:** Att utreda behov av utveckling vid sidan av det dagliga arbetet. Det kan handla om att ta fram nya funktioner, implementera nyheter från tredjepartsleverantörer eller annan systemutveckling.

## VINSTER FÖR KUNDEN

• **Kostnadskontroll:** Kunden får ett fast pris för ett omfattande åtagande. I ett så kallat SLA (Service Level Agreement) förklaras uppdraget och ersättningen. Det innebär att det inte blir några överraskningar för kunden.

• **Stort engagemang:** Cybercom låter konsulter arbeta heltid och med fullt engagemang på ett bestämt uppdrag. Om uppgiften skulle ha lösts internt hos kunden upplever många kunder att uppdraget måste konkurrera med andra interna projekt. Ett AM-upplägg bidrar alltså till ett maximalt resursutnyttjande.

• **Förmåga att snabbt sätta utvecklingsprojekt:** Under ett IT-projekt upptäcker man ofta nya möjligheter, vilket leder till önskemål om nya utvecklingsprojekt. Ofta är detta något som blir lagt åt sidan, på grund av överbelastning i organisationen. I ett AM-åtagande har Cybercom resurser för att snabbt sätta nya utvecklingsprojekt och få dem genomförda.





# Så ska Telia hjälpa sina kunder att växla upp

Ersätt din gamla växel med en modern kostnadseffektiv IP-baserad växel. Låt användarna enkelt styra sina samtal från datorn. Det är en ny tjänst som Telia erbjuder sina kunder. En tjänst som Cybercom hjälpt till att utveckla.

■ P-telefoni har länge varit ett modeord, och nu börjar även kundmarknaden vara mogen för tekniken. Man spår att cirka 40 % av all telefoni i framtiden kommer att skötas via IP. Telias IP-växel innebär att kunden får tillgång till kraftfullt telefonistöd och många lättanvända växelfunktioner via sitt lokala nätverk. Varje medarbetare får dessutom en personlig kontaktprofil för att hantera inkommande samtal.

I december 2001 fick Cybercom uppdraget att organisera processerna kring att sälja och leverera den IP-växel som Telia skulle utveckla.

Det finns många tekniska och organisatoriska utmaningar i alla lite större projekt och så även i detta fall. Från början fanns en idé och en erkänd standardprodukt. Frågan var hur detta skulle kunna anpassas till Telias behov och marknadens krav.

## Därför fick Cybercom uppdraget

En av frågorna som behövde lösas var hur den nya produkten skulle kopplas ihop med Telias olika affärstödssystem och med försäljningsorganisationen. Självklart skulle man ta vara på redan gjorda investeringar. Eric Kjellén, projektledare på Cybercom, har arbetat med sådana frågor tidigare.

– Vi behövde någon som kunde både helheten och detaljerna, och när det gäller Telia är Eric en av de bästa i Sverige. Dessutom behövde vi hjälp med att anpassa produkten till våra marknader. Därför vände vi oss till Cybercom, säger Andreas Lång på Telia, produktansvarig Product Services.

Cybercom hjälpte till med utveckling av systemets interface och

olika tillhörande funktioner. Gränssnittet på ursprungsprodukten var gjort för den amerikanska marknaden. Flera funktioner som svenska företag tar för givet behövde skapas. Dessutom skulle hela gränssnittet anpassas för Telia så att det fick samma utseende som andra produkter från Telia; det skulle andas kvalitet och pålitlighet.

– Telias koncept ger bättre funktionalitet till kunderna. Det har varit ett roligt arbete att omsätta en rad hårda krav till en fungerande, säljbar produkt. Dessutom kan vi snabbt hjälpa företag som vill integrera Telias IP-växel med sina övriga system, säger Eric Kjellén som varit Cybercoms projektledare för uppdraget.

Lösningen Cybercom levererade till Telia innebär att webbgränssnittet smidigt går att anpassa till ytterligare företag och geografiska marknader. Det är enkelt att byta språk och utseende och lägga till andra finesser.

– Telia erbjuder nu en IP-växel som företag kan växa i med möjlighet till många framtida funktioner som enkelt kan adderas, säger Andreas Lång.

En av IP-växelns starka fördelar är nämligen skalbarheten. Traditionella växlar har ofta varit svåra och ganska kostsamma att bygga ut. Och när man byggt ut sin växel flera gånger har man ofta slagit huvudet i taket. Det är ett problem som försvinner med en IP-växel, som sammantaget gör det möjligt att kombinera nya tjänster med kostnadsbesparingar.

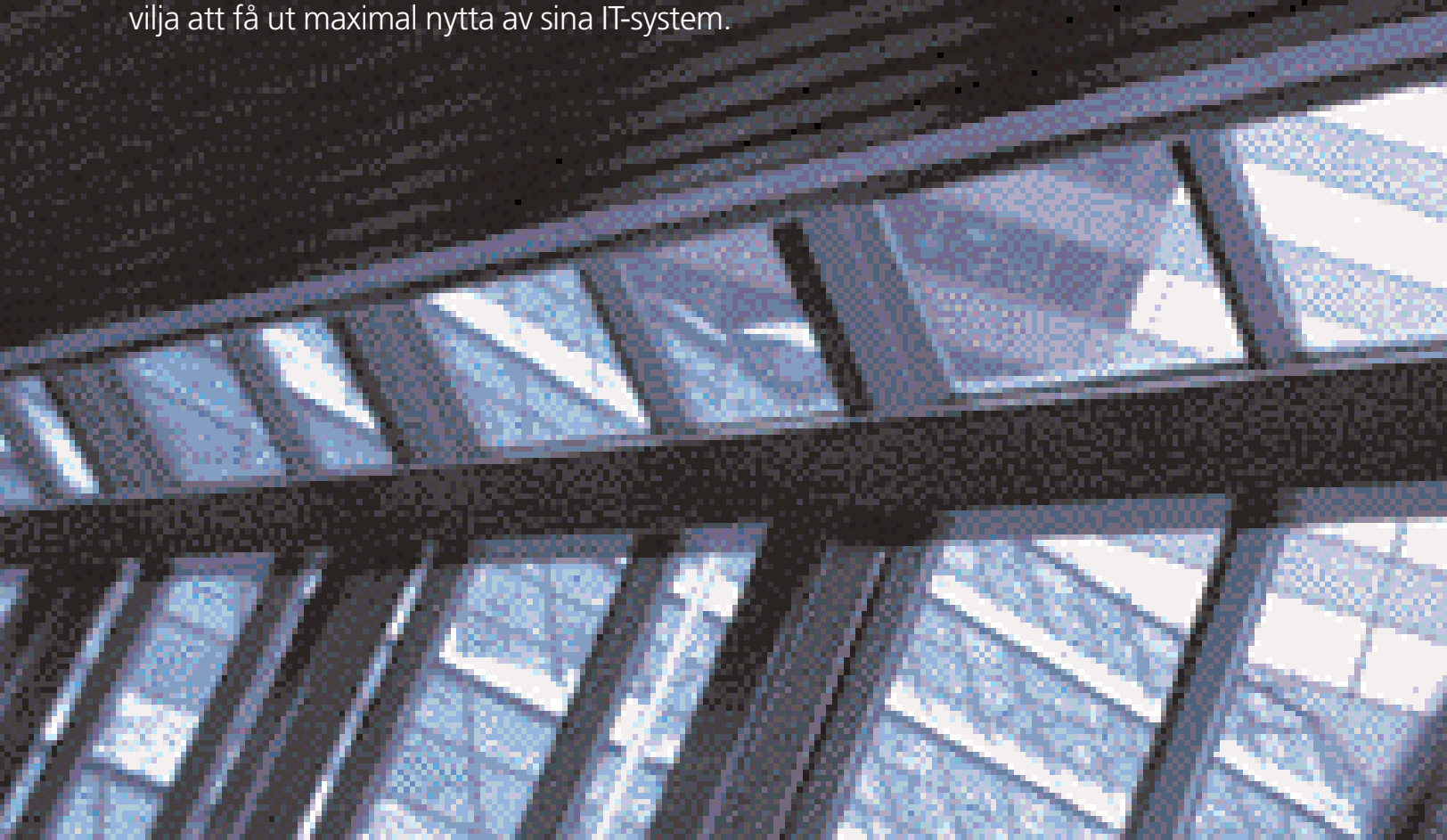
**”Vi behövde någon som kunde både helheten och detaljerna”**

*Andreas Lång, Telia*

## MED EN IP-VÄXEL....

- ...blir det enklare att administrera växeln.
- ...slipper kunderna köpa en fysisk växel.
- ...kan ett och samma nät (LAN) användas för både data och telefoni, i stället för två separata.
- ...blir möjligheterna större att styra samtalen rätt.
- ...styr man sina samtal även när man inte är på kontoret.
- ...kan man integrera andra system, till exempel kundstödssystem.

Bank, finans och försäkring står inför stora utmaningar. Bland annat har en rad nya aktörer tagit sig in på en marknad som länge dominerades av några få. Den ökade konkurrensen leder till ett ökat tryck på bättre tjänster till kunderna, men också en vilja att få ut maximal nytta av sina IT-system.



## Fokus på säkrare IT-satsningar inom bank, finans och försäkring

**A**ktörerna inom bank, finans och försäkring väljer i dag att satsa på IT-utveckling som snabbt visar resultat, alltså ger snabb return of investment. Det finns flera drivkrafter bakom deras vilja att med IT som verktyg utveckla sina affärer och relationer med kunderna. Först och främst är det konkurrensen som tvingar aktörerna att ta fram nya och bättre tjänster.

Samtidigt minskar marginalerna inom många segment, vilket givetvis bidrar till viljan att effektivisera rutiner, administration och IT-stöd. Många eftersträvar också kontroll och överblick över IT-kostnaderna, vilket kan vara svårt i stora IT-tunga organisationer.

Både företagskunder och privatpersoner har blivit kunnigare genom att själva göra många saker, exempelvis på internetbanken. Den nya tekniken och den ökade kunskapen har också gjort det enklare för kunderna att byta och välja en ny leverantör av tjänster. Med några klick kan kunderna välja olika leverantörer av allt från

betalningar, lån och olika försäkringar till aktier och fonder.

Aktörerna inom bank, finans och försäkring har redan många avancerade IT-system och applikationer. Ofta har man skapat mycket sofistikerade gränssnitt och kraftfulla lösningar ut mot sina kunder. Det är ett självklart sätt att ligga i framkant och tävla om kunderna. Men bakom döljer sig en stor mängd olika system, som ofta kan vara tunga att hantera för medarbetarna.

Här finns en outnyttjad potential i att effektivisera rutiner och skapa smidigare arbetssätt. Det görs oftast bäst genom att utveckla flexibla system som kan hantera både kunderna och det interna arbetet. Cybercom arbetar med att utveckla och integrera stora finansiella komponentbaserade system som klarar just detta.

Här finns det flera intressanta möjligheter. Dels kan man få lägre utvecklings- och förvaltningskostnader för sina system, dels kan det bidra till att man snabbare kan ta fram och lansera nya tjänster och ge förbättrad service till sina kunder.



## EXEMPEL PÅ ÅTAGANDEN

### ❖ **KOMPONENTBASERAD**

#### **SYSTEMUTVECKLING**

För nästa generation av finansiella tjänster tillämpar vi komponentbaserad systemutveckling.

### ❖ **SÄKERHETSLÖSNINGAR**

Cybercom har lång erfarenhet av integration av säkerhetslösningar. Vi jobbar med säkerhetsförbättringar genom exempelvis Bank ID.

### ❖ **KUNDRELATIONSLOSNINGAR**

Vi skapar personaliserade tjänster för kundvård.

### ❖ **INTEGRATION**

Vi integrerar nya och befintliga system i komplexa systemmiljöer.

### ❖ **FINANSIELLA INFOTJÄNSTER**

Vi utformar paketeringar av olika typer av information som möjliggör nya tjänster.

### ❖ **KUNDKUNSKAP**

Genom vår stora årliga internetbanksundersökning Cybercom Research vet vi vad bankkunderna tycker om internetrelaterade finansiella tjänster.

**SKANDIABANKEN** har flera gånger fått beröm för sin internetbank, bland annat tack vare många smarta tjänster och ett enkelt gränssnitt. Nu hjälper Cybercom till i arbetet att utveckla ett system för snabb och säker hantering av utlandsbetalningar via internetbanken.

**THE ROYAL BANK OF SCOTLAND** har utvecklat sina kundrelationer tack vare ePay, en elektronisk betaltjänst. Projektet nominerades till ett mycket prestigefyllt pris, British Computer Society Management Award. Projektet har genomförts av ett antal partner, däribland Cybercom.

**ABG SUNDAL COLLIER** har ett system för finansiella företagsanalyser som är skräddarsytt av Cybercom. Användarna är aktieanalytiker i Sverige, Norge och England. Under 2002 lanserades en ny smart analystjänst med många användbara funktioner med hjälp av Cybercom.

– Cybercom har hjälpt oss att skapa hela kedjan från inhämtning av data, databasarkitektur och programmering till avancerade rapportmallar. Det är viktigt för oss att hålla en kontinuitet med den vi ger uppdraget, för att få kortare utvecklingstid och behålla den know-how som byggts upp under tidigare projekt. Det sparar både pengar och tid, och även slutresultatet blir bättre, säger Jonas Jackson på ABG.



# Bättre tjänster – goda nyheter för Reuters

Reuters har en unik position som en av världens ledande nyhetsbyråer. Ett informationssystem som heter News2Web möjliggör ett nytt arbetssätt för produktion och distribution av multimediebaserat nyhetsinnehåll. Cybercom i England har varit med i projektets genomförande.

**V**arje dag publicerar Reuters smått osannolika 30 000 nyhetsartiklar på mer än 25 olika språk. För att behålla sin ställning satte Reuters i gång News2Web-projektet.

Målet var att förbättra sättet att producera och distribuera nyheter till en allt större publik. Bland annat sökte man efter:

- Kompatibilitet med NewsML.
- Förbättrad sökning och bläddring med hjälp av metadata.
- Mindre belastning på näten vid datakommunikation.

News2Web-plattformen har utformats för att effektivisera artikel-skrivande, research och publicering av nyheter. Dessutom går det att strukturera artiklar med hjälp av NewsML samt att bearbeta och välja ut enskilda artiklar med hjälp av metadata.

*Användarna av News2Web upplever flera fördelar, bland annat:*

- Effektiv hantering av komplexa multimedieformat, innehållande text, bilder, grafik och ljud.
- En förbättrad ämnesindelning med hjälp av metadata gör det enklare att söka efter artiklar.
- En förenklad publicerings- och sökningsprocedur gör det möjligt för användare att spara bandbredd.
- NewsML förbättrar användarens möjligheter att integrera Reuters nyhetssystem med sina egna system.

*Många fördelar kommer också Reuters till del:*

- Befintliga produkter kan utvecklas med hjälp av NewsML och metadata.
- Journalistens arbete effektiviseras genom återanvändning av material och ett ökat samarbete i utgivningsprocessen.
- Genom att använda NewsML som standard vid publicering behåller Reuters sin marknadsledande ställning.

News2Web-systemet förändrar det sätt som Reuters distribuerar sina nyheter på. Det kommer att hjälpa Reuters att skapa ännu bättre produkter och på så sätt säkra sin position.

**”News2Web  
hjälp  
Reuters  
att skapa ännu  
bättre produkter”**

## SÅ FUNGERAR NEWSML

NewsML är en öppen standard för nyhetspublicering som använder sig av XML för att koda och spara nyheter. Det innebär att nyheterna kan publiceras i ett format som är plattformsoberoende.



# Handelsbanken tar fram Bank ID – ny säkerhetslösning för nätet

Handelsbanken är en av de drivande krafterna bakom Bankernas ID-tjänst. Den skapar möjligheter till säkrare affärer och kommunikation via nätet.

– Tillsammans med Cybercom kan vi nu erbjuda våra myndighets- och företagskunder bästa möjliga support för ID-tjänsten, säger Tibor Havas, Senior Vice President i Svenska Handelsbanken.

– Det här öppnar spännande möjligheter. Både företag och myndigheter kan erbjuda bättre service till sina kunder och uppdragsgivare. Alla tjänar på den ökade säkerheten, menar Tibor Havas.

## HÄR KAN BANKERNAS ID-TJÄNST ANVÄNDAS

Det finns många som har nytta av den nya, säkra identifikationslösningen:

- Banker
- Myndigheter, kommuner och landsting
- Försäkringsbolag
- Fondkommissionärsföretag
- Företag med papperstunga rutiner
- Sjukhus och andra vårdgivare
- Handels- och postorderföretag

Nästan tre miljoner svenskar sköter redan i dag sina bankärenden via internet. Många handlar dessutom varor och hämtar viktig information på nätet. Det som hittills saknats är en enkel, gemensam och säker identifikationslösning. Därför har Bankernas ID-tjänst startats på initiativ av ett konsortium bestående av FöreningsSparbanken, Handelsbanken, Ikanobanken, Skandia-banken och Östgöta Enskilda Bank.

Man kan likna det vid ett ID-kort som kan användas överallt. Tanken är att skapa en bred säkerhetslösning som kan användas av alla företag och myndigheter som vill ge sina kunder och klienter en bättre service. Användaren kan genom Bankernas ID-tjänst också signera lagligt bindande avtal.

Cybercom är med som en av tre godkän-

da integratörer av Bank ID. Det innebär att man hjälper dem som vill införa tjänsten. Det är vanligen ganska enkelt att installera programvaran. Men svårigheten är ofta att integrera programvaran med befintliga och nya system.

– Vi börjar med en förstudie som ger svar på alla väsentliga frågor. Vi går igenom tekniska och administrativa förutsättningar, kundnytta, tidsplan och budget. Däri-

genom får kunderna ett bra underlag för att gå vidare, säger Björn Julin på Cybercom.

För företag och myndigheter innebär det stora möjligheter att erbjuda fler tjänster. Det behöver inte bara handla om transaktioner där man överför pengar. Det kan också handla om att våga göra information tillgänglig för kunder och att förenkla interna manuella rutiner via internet.

**”Alla tjänar på den ökade säkerheten”**

*Tibor Havas,  
Handelsbanken*



## Säkra uppgifter viktigt för Alecta

Tjänstepensionsföretaget Alecta är Nordens största pensionsförvaltare med cirka 280 miljarder i förvaltat kapital. Kärnan i verksamheten är tjänstepensionen ITP som innefattar de flesta tjänstemän på den svenska arbetsmarknaden.

Alecta använder internet för att göra det enklare för kundföretagen att kommunicera med bolaget. Bland annat går det att göra ändringar i sina uppgifter om lön via en tjänst som heter ”Anmälan Direkt”.

– Internet är en viktig kommunikationskanal. Men att hantera privata uppgifter ställer självklart stora krav på säkerheten. Alecta arbetar mycket hårt för att uppnå högsta säkerhet för användarna, säger Kerstin Rise, ansvarig för upphandling av konsulter på Alecta.

Alecta erbjuder flera sorters service via webben och gemensamt för

dem är kravet på en säkerhetslösning som säkerställer identifieringen av den person som lämnar och hämtar uppgifter.

Cybercom har hjälpt Alecta i detta arbete. Det har varit fråga om

implementering av flera säkerhetslösningar med olika nivåer av behörighet. För användarna finns det flera fördelar.

Bortsett från den högre säkerheten, så behöver användaren bara logga in en gång för att nå flera olika tjänster. Det ställs naturligtvis stora krav på förvaltningsorganisationen som tar hand om säkerhetslösningen och Cybercom har utformat den tillsammans med Alecta.

Det är många bitar som måste falla på plats: rutiner, roller och ansvar. En av Cybercoms konsulter har haft linjechefsansvaret för funktionen säkerhet inom IT-produktionsorganisationen.

**”Att hantera privata uppgifter ställer självklart stora krav”**

*Kerstin Rise, Alecta*

# Hårda kvalitetskrav i läkemedelsbranschen

Det är ingen lätt match att ta fram ett nytt läkemedel. Det kostar många miljarder och tar flera år. Processen är svår och omgärdad av många lagar och bestämmelser. I detta arbete är IT ett viktigt stöd.

**N**är ett läkemedel utvecklas är kraven extremt höga på att allt arbete dokumenteras noggrant. Myndigheterna ska kunna kontrollera alla steg från beslut om forskning till färdig tablett. Som IT-konsult på det här området är det därför viktigt med utbildning och erfarenhet inom läkemedelsbranschen. Det har Cybercom, vilket avspeglas i långa, förtroendefulla relationer med viktiga läkemedelskunder.

Det är kraven från amerikanska myndigheten FDA (Food and Drug Administration) som i praktiken gäller för alla läkemedelsbolag i världen. Uppfyller man inte FDA-kraven får man nämligen inte sälja sina läkemedel på den amerikanska marknaden. Och kraven är stenhårda – av många sökande var det knappt 20 läkemedel som godkändes av FDA under 2002.

Cybercom kan uppvisa en mycket god verksamhetskunskap, men även rätt teknikkompetens och förmåga att leda projekt inom läkemedelsbranschen. Vi kan självklart GMP (good manufacturing practice) och regelverken för ER/ES (electronic records och electronic signatures) som styr utvecklingsarbetet i läkemedelsvärlden. Dessutom vet vi vilka extrema kvalitetskrav som finns inom läkemedelsindustrin, något vi lärt oss genom många komplicerade testprojekt.

Under de senaste åren har elektronisk registrering och elektroniska signaturer blivit allt viktigare för läkemedelsbolagen. Hela utvecklingsprocessen ska vara spårbar och

de olika stegen ska kunna följas ända från början. Här kan IT underlätta arbetet och därmed snabba på utvecklingen.

Fler och fler projekt blir också internationella. Cybercom har både erfarenheten och en flexibel organisation för att kunna ta hand om kunder på nya marknader. Genom vår erfarenhet kan vi korta ledtiderna i kundernas IT-projekt. Vi har möjlighet att skapa lösningar som tar till vara redan gjorda investeringar.

## BÅDE VERKSAMHETSKUNSKAP OCH TEKNISKT KUNNANDE

### ✦ GMP OCH ER/ES

Cybercom har konsulter som har utbildats inom regelverken för FDA:s kvalitetskrav och jobbar efter dessa i flera uppdrag.

### ✦ PROJEKTLEDNING

Vi är vana att projektleda både större och mindre projekt inom läkemedelsbranschen, till exempel inom forskning, utveckling och produktion.

### ✦ TEST

Ett av de absolut viktigaste av våra åtaganden inom läkemedelsbranschen är testledning och testprojekt och vi har fått stor erfarenhet av detta genom åren.

### ✦ TEKNISK KOMPETENS

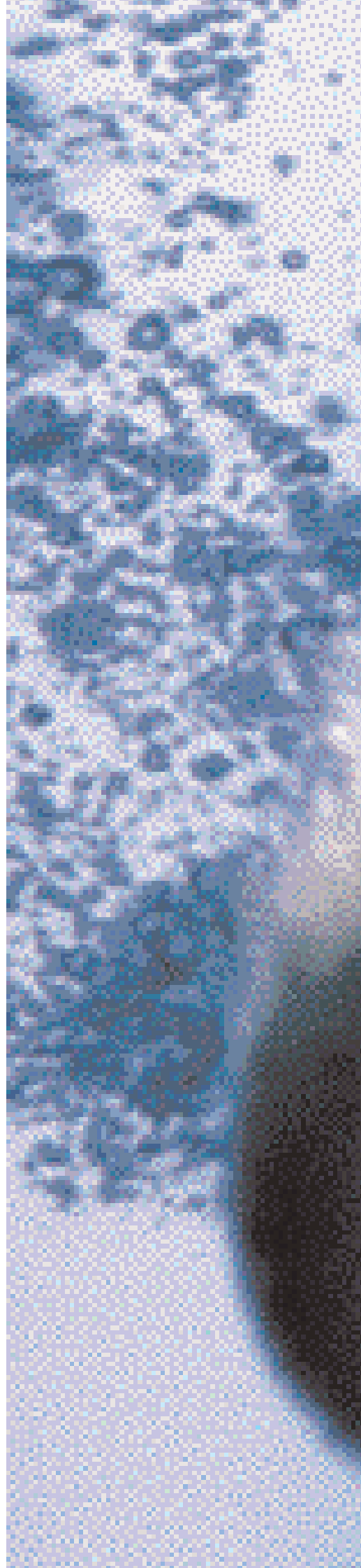
Cybercoms konsulter har erkänt djup kompetens inom den teknik som ofta efterfrågas i projekt inom läkemedelsbranschen, till exempel inom DBA, Oracle, API-programmering, PDA, .NET, JAVA, J2EE, elektronisk dokumenthantering med mera.

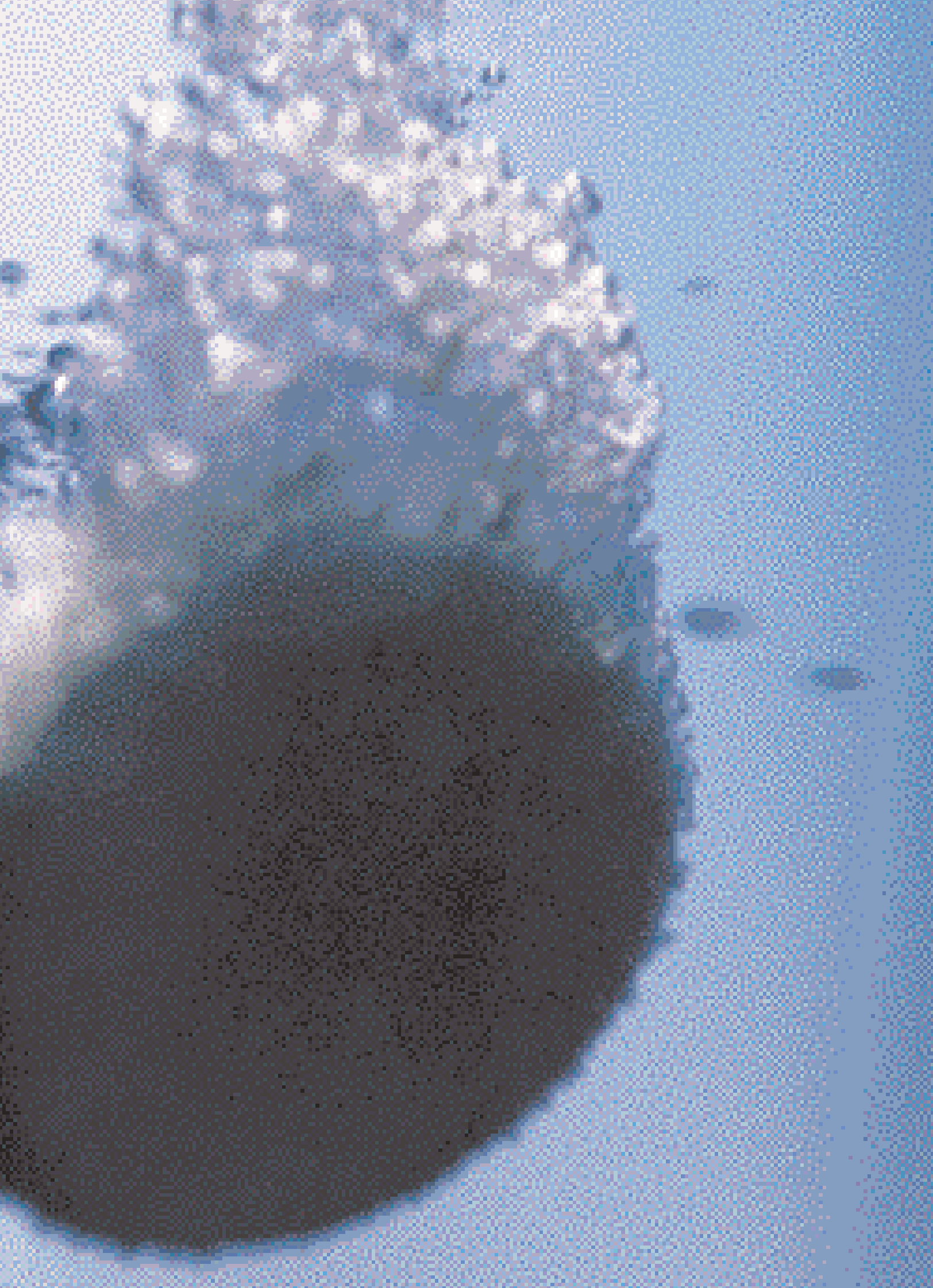


**APOTEKET** har valt Cybercom till en av sina få ramavtalsleverantörer. Under det gångna året har Cybercom levererat olika specialistkompetenser. Detta har bland annat inneburit deltagande i utveckling av system för recepthantering och läkemedelsförmåner, Apotekets terminalsystem samt Apotekets middlewareplattform.

**ASTRAZENECA** har implementerat och metodutvecklat kvalitetssystem i QIMS-projektet, som bygger på FDA:s krav och rekommendationer. Cybercoms åtagande innefattade systemdesign med hjälp av INFOMAKER och systemutveckling med hjälp av SAS. Läs mer om AstraZeneca på nästa uppslag.

**MEDICINTEKNIK** är ett område där Cybercom genom sin kombination av erfarenhet av avancerad systemutveckling och verksamhetskunskap inom läkemedelsbranschen kunnat göra inbrytningar. Läs mer på nästa uppslag om vårt samarbete med den världsledande medicinteknikkoncernen Medtronic.





# Framgång för CyberMate – ett nytt stöd i ambulansen

Tillsammans med Medtronic, världsledande inom medicinteknik, har Cybercom utvecklat CyberMate PreHospital.

**D**et är ett akutmedicinskt dokumentationssystem som kompletterar LIFEPAK®12, Medtronics produkt avsedd för defibrillering, telemedicin samt registrering av andra vitala parametrar inom akutmedicin.

– CyberMate PreHospital möjliggör för oss att erbjuda kontinuitet i såväl behandling som dokumentation. Dokumentationssystemet är unikt i sitt användargränssnitt. Det ger en snabb och säker registrering av olika medicinska behandlingsparametrar i den akuta situationen, säger Christer Höög, nordisk försäljningschef på Medtronic.

Det finns flera fördelar med CyberMate-konceptet och elektroniska ambulansjournaler:

- Förenklad och kvalitetssäkrad dokumentation av akutmedicinsk information – allt dokumenteras i realtid.
- Eftersom all information lagras kan man utvärdera olika behandlingsmetoder, och beställare (landsting eller andra myndigheter) kan optimera resurser, förbättra utplacering av ambulanser etc.
- CyberMate PreHospital är enkelt att

implementera, det räcker med tre timmars utbildning för att ambulanspersonalen ska vara upplärd på produkten.

– CyberMate PreHospital är utvecklat för att anpassas till olika ambulansmiljöer, och vi är övertygade om att systemet kommer att underlätta informationsflödet inom och mellan de olika vårdinrättningar som är en del av dagens akutmedicin, konstaterar Christer Höög.

LIFEPAK®12 finns i cirka 1 350 ambulanser i Norden. En ambulansstation som använder LIFEPAK®12 är Falcks ambulansstation i Tårnby.

Med cirka 60 medarbetare och sex ambulanser arbetar de i Köpenhamnsregionen.

I takt med att många sjukhus läggs ner blir kraven på ambulanserna hårdare. De måste köra längre sträckor och ambulanspersonalens räddningsinsats blir viktigare. Ett vanligt dygn gör ambulansstationen i Tårnby cirka 15 utryckningar.

Förutom att kraven på räddningsinsatsen blir högre krävs även säkrare och bättre uppföljning.

## Nöjd efter tuffa test

Martin Damm på Falck arbetar som stationschef och har testat och utvärderat CyberMate på Tårnby ambulansstation. Han är mycket nöjd:

– CyberMate PreHospital är ett väldigt bra stöd i behandlingen och är logiskt uppbyggt. Det ger struktur på behandlingsjournalerna och jag har stor tillit till systemet. Journalerna skrivs ut på sjukhusen och är till stor nytta för sjukhuspersonalen som ofta har haft svårt att läsa handskrivna journaler. Journalerna skickas även till Falck centralt för uppföljning och statistik.

Alla ambulansjournaler skrivs ut på en skrivare som en skriftlig kopia. Sedan lagras all information på en server som finns i Falcks lokaler. Där finns ett statistikprogram som används för dokumentation och uppföljning på Falcks ambulanstjänst.

**”Systemet kommer att underlätta”**

*Christer Höög,  
Medtronic*

**”Ett väldigt bra stöd i behandlingen”**

*Martin Damm, Falck*



**Per Karlsson på Cybercom håller en av delarna i CyberMate-konceptet – en handdator där journalen fylls i via en touch screen.**





## AstraZeneca: Cybercom är en pålitlig och stabil partner

**C**ypercoms konsulter har lång erfarenhet av läkemedelsbranschen, och en av företagets viktigaste kunder är AstraZeneca, som utsett Cybercom till en av sina preferred partners. Sedan 1995 har Cybercom styrt och förstärkt projekt i flera delar av AstraZenecas organisation.

**”De har lätt  
att förutse  
och möta  
våra behov”**

– Cybercom är en pålitlig och stabil samarbetspartner som förstår vår verksamhet. De är väl insatta i kvalitetskraven från FDA, vilket för delar av vår verksamhet är ett absolut krav. Vi valde Cybercom för deras erfarenhet och kompetens och vi är nöjda – de har lätt att förutse och möta våra behov, säger Per Boström, Head of Global Reporting & DSS, AstraZeneca.

*Per Boström,  
AstraZeneca*



Mats Alders, VD och koncernchef.

# "Vi är vana vid gränslösa utmaningar"

– Cybercom har stor erfarenhet av att lösa projekt för kunder på många ställen i världen. När kundernas utmaningar är globala, är det självklart att Cybercoms lösningar också blir det, säger Mats Alders, VD och koncernchef.

## Norge

Låsföretagen TrioVing och Vingcard inom ASSA ABLOY-koncernen är två av våra norska kunder. Vi har utvecklat en e-businesslösning, jobbat med produktutveckling och ett EAI-projekt.

## USA

Cybercom leder ett flerårigt projekt för en viktig kund som kommer att ge kunden både en strategisk databasplattform för framtiden såväl som kostnadsbesparing genom minskning av antalet system. Projektet är främst baserat i New York och London, men berör flera av kundens internationella verksamheter.



John Baun är ansvarig för verksamheten i England.

## England

I London har Cybercom ett kontor med nyckelkunder som Reuters, Royal Bank of Scotland och UBS.

## Sri Lanka

Här har vi en lång relation med teleoperatören Suntel. Uppdraget består av att förvalta och vidareutveckla en billing- och customer care-lösning som vi tidigare levererat.

## Finland

Våra kunder är Telia Finland och ABLOY OY. För Telia arbetar vi inom billing för W-lan, ett slags trådlöst internet. För ABLOY skapar vi en e-businesslösning och ansvarar för ett EAI-projekt.

## Sverige

Cybercom har kontor i Stockholm, Göteborg och Sundsvall. En stor del av vår verksamhet återfinns här, med kunder som Sony Ericsson, TeliaSonera, AFA, Alecta, SPP, Skandiabanken, OM, Apoteket och AstraZeneca.



## Danmark

Cybercom har ett kontor i Köpenhamn med verksamhet i Öresundsregionen. Viktiga kunder är Telia Danmark, Danske Bank, Nordea, Mærsk, Tetra Pak samt Grundejernes Investeringsfond.

*Peter Keller-Andreasen är ansvarig för verksamheten i Danmark.*

## Österrike

Här är Hutchison 3G Cybercoms nya kund. Vår konsultinsats på plats hjälper till med integration och lokal anpassning av deras 3G-tjänster för e-mail och hantering av kontakter, adressböcker och kalender till olika 3G-terminaler, som till exempel mobiltelefoner.

## Schweiz

I Genève arbetar vi med en av våra nyckelkunder, Reuters. Vi har bland annat arbetat med utveckling av ett avancerat sökverktyg som heter PowerSearch. PowerSearch används i en av Reuters viktigaste produkter för privata investerare på den finansiella marknaden, Reuters Investor Service (RIS).

# Framgångsreceptet: lika delar lyhördhet och affärssinne

Cybercom är inte riktigt som andra, vi har vissa värden som är viktiga för oss i vårt arbete. Här förklarar vi mer om vad vi tror är viktigt för att skapa framgång.

**C**ypercom är inte riktigt som andra IT-konsultbolag. För några år sedan var det full fart på börsen och många av våra kollegor siktade mot stjärnorna. Vi siktade kanske lite närmare trädkropparna, och det var inte utan kritik. ”Ni satsar för defensivt”, invände en del optimistiska bedömare. Så här med facit i hand är det lätt att säga att de hade fel, men det handlar inte bara om det. Cybercom är inte riktigt som andra, vi har vissa värden som är viktigare för oss än andra. Vi tror och hoppas att omvärlden uppskattar oss för detta.

**Stabilitet och sunda ekonomiska prestanda.** Vi sätter resultatet före allt annat, inte bara i kundprojekten utan också i vår egen verksamhet. För oss är lönsamheten förutsättning för en långsiktig tillväxt, men också en förutsättning för att kunna vara en långsiktig partner. Våra kunders behov är internationella, och då måste vår ambition motsvara de behoven. Tack vare vår starka kassa kan vi vara offensiva och det ger oss en handlingsfrihet när det gäller till exempel förvärv. Vi märker också att vår sunda ekonomi ger oss ett försprång på kundmarknaden. Våra uppdragsgivare uppskattar vår stabilitet.

**Cybercom handlar först och pratar sedan.** Vi har många spännande visioner, både för bolaget och för kunderna. Inte för att vi tvivlar på våra idéer, men vi är ändå försiktiga med att prata alltför mycket om det som ännu inte har hänt. Det är en princip som i grunden bygger på trovärdighet.

Det finns bara en sak som är säker om framtiden och det är att vi inte kan vara helt säkra på hur det kommer att bli. Därför tror vi att det är klokt att låta våra resultat tala för sig. Eller som man säger på landet: Cybercom gör som hönan – *värper först och kacklar sedan*.

**Vi ska erbjuda de bästa lösningarna utvecklade av marknadens mest erfarna konsulter.** Cybercom ställer höga krav på medarbetarnas kompetens. Våra konsulter har en genomsnittlig konsulterfarenhet på 13 år. Det räknar våra uppdragsgivare med när de lägger omfattande utmaningar i våra händer och litar på att vi levererar det vi lovar.

**Omvärlden bekräftar våra teser.** Aktieanalytiker brukar framhålla Cybercom som ett av några få företag i IT-branschen som uppvisar goda resultat. En analytiker uttryckte saken som att ”ledningen uppvisar ett gott affärssinne”. Bolaget har kunnat ägna sig åt kunderna och att utveckla verksamheten – inte åt att lösa organisatoriska och ekonomiska problem.

Oberoende analyser av bolaget brukar skärskåda de marknader där Cybercoms kunder finns. Våra tre fokusområden är telekom, finans och läkemedel. Särskilt telekombranschen har under de senaste två åren präglats av stora problem och omstruktureringar. Därför är det ett styrkeskud att Cybercom skaffat sig en starkare ställning som leverantör, med en högre andel lösningsinriktade uppdrag.

**Trovärdighet, en kvalitetsstämpel.** Dagens Industri redovisade den 11 november 2002 en undersökning från researchföretaget Regi, som undersökt vilka börsbolag som uppfattades som mest pålitliga i informationssammanhang. Det var svar från över 260 analytiker som låg till grund för undersökningen. Och analytikerna rankade Mats Alders, VD för Cybercom Group, som Stockholmsbörsens fjärde mest trovärdiga VD. Det ser vi som ett kvitto på att omvärlden uppskattar oss för vårt sätt att arbeta.





## Här kan du ta del av oberoende analyser

De flesta tyngre fondkommissionärer och banker bevakar Cybercom och gör regelbundet analyser och utfärdar rekommendationer angående vår aktie. Det finns flera oberoende finansiella webbplatser med sådan information, bland annat Stockwatch som är en tjänst från Dagens Industri.

Här nedan ser du några av de analytiker som följer bolaget.

*Ann-Sofie Nordh*  
Alfred Berg Fondkommission  
08-723 60 44

*Daniel Djurberg*  
Bankaktiebolaget JP Nordiska  
08-791 48 00

*Gorm Thomassen*  
Cazenove & Co, London  
+44-20 7588 2828

*Charlotte Widmark  
och Fredrik Lithell*  
D.Carnegie & Co  
08-676 88 00

*Karl Berglund*  
Deutsche Bank Global Equities  
08-463 55 00

*Lars Sveder*  
Enskilda Securities  
08-522 29 500

*Annika Larsson*  
Hagströmer & Qviberg  
Fondkommission  
08-696 17 00

*Peter Trigarszky*  
Handelsbanken Capital Markets  
08-701 10 00

*David Lindström*  
Human Securities  
08-506 520 20

*Stefan Nelson*  
Redeye  
08-545 013 30

*Robert Ahlén*  
Remium Securities  
08-454 32 90

# Ett klimat för både människor och resultat

Verksamhetskunnande och resultatfokus utmärker Cybercoms affärskultur. Samma sak gäller för bolagets kompetenskultur. Nyttan för kunden och nyttan för bolaget är två sidor av samma mynt.

**C**ypercom strävar efter att vara en arbetsplats med de allra mest erfarna konsulterna. Det gör att kunderna alltid kan vara säkra på att få tillgång till den främsta expertisen. I dag har Cybercoms konsulter en genomsnittlig erfarenhet på 13 år. Många har arbetat över 20 år med informationssystem och med utveckling inom våra tre fokusområden. Det är en smått unik siffra i branschen.

Våra konsulter utbildar sig regelbundet. Det finns flera så kallade kompetensgrup-

per som griper över hela koncernen. En del träffas för att prata om det senaste inom ett visst programmeringsspråk, andra bygger vidare på en projektstyrningsmodell och ytterligare andra jobbar med exempelvis testmetoder. Det finns också ett branschanknutet arbete som är inriktat på telekom, finans respektive läkemedel.

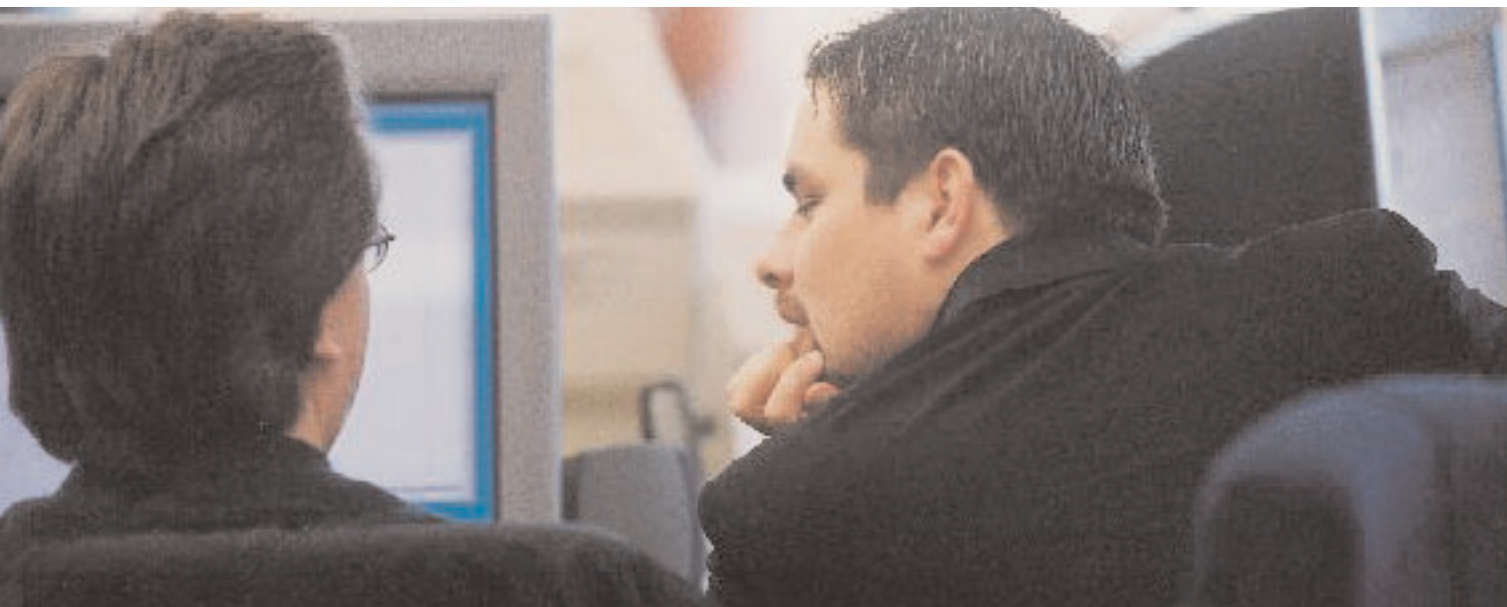
Men kompetens innebär inte bara kunskaper i teknik och strategi. En kompetent konsult har också en tillmötesgående personlighet. En god atmosfär på den egna

arbetsplatsen avspeglar sig positivt i kontakten med kunderna.

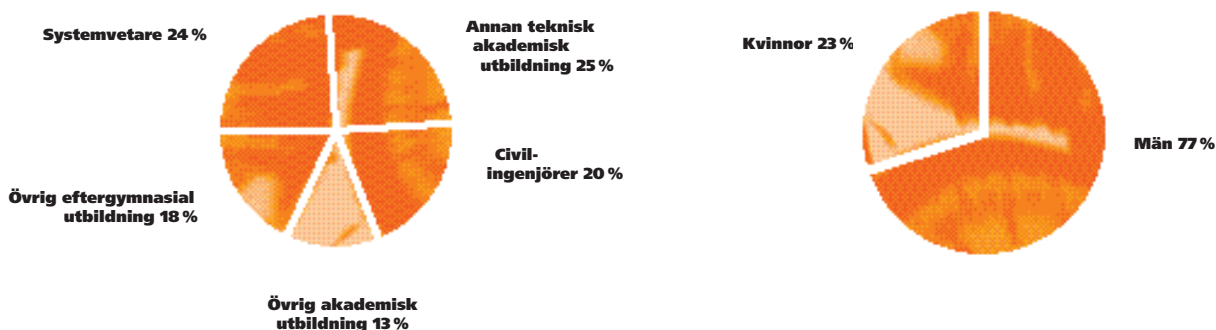
Cypercom strävar efter att vara en jämställd arbetsgivare som erbjuder lika möjligheter för våra medarbetare. Koncernen har bland annat en jämställdhetspolicy och en arbetsmiljöpolicy som dotterbolagen arbetar med att implementera, nära medarbetarna och deras arbetssituation.

Atmosfären vill vi hålla positiv och välkomnande. Det är viktigt att människor tycker att det är roligt på Cybercom. Men en stimulerande arbetsmiljö är inte bara en trivselåtgärd. Det finns ett solklart samband mellan god stämning och goda resultat.

Egentligen är det ganska enkelt. Den som vet att goda resultat leder till uppskattning ger jättnet.



## CYBERCOMS MEDARBETARE – UTBILDNINGSNIVÅ OCH KÖNSFÖRDELNING



# Oskar Hagberg, telekomkonsult

Oskar Hagberg är en av Cybercoms mest rutinerade projektledare. Han arbetade med mobiltelefoner redan när de enklast förflyttades med skottkärra. Då, precis som nu, var det som drev honom möjligheten att få vara med och skapa framtiden.

– Jag tycker det är spännande att skapa lösningar utifrån marknadens krav. Det gäller att kunna prata och förstå marknad, försäljare och tekniker, framhåller Oskar Hagberg.

1985, innan det talades om mobiltelefoni, var Oskar Hagberg redan en del av mobiltelefonbranschen. Då var NMT det analoga systemet som gällde och telefonernas storlek hade mer gemensamt med kylskåp än med cigarettpaket.

I dag, 18 år senare, arbetar han med att utveckla produkter för 3G. En utveckling som gått långsammare än vad många inom telekombranschen förutspått.

– Det som krävs för att efterfrågan ska komma i gång ordentligt är ett verkligt behov som tillfredsställs med 3G-teknologin. Jag tror att det kommer när man inser vilka fördelar det innebär för många yrkesgrupper att använda 3G-telefoner, säger han.

I dag arbetar han som projektledare hos Sony Ericsson. Kortfattat går hans uppdrag ut på att koordinera marknadsanpassningen av avancerade mobila telefoner utvecklade i Kista.

Tidigare har han arbetat med utveckling av GSM-system i Europa.

**FAKTA OSKAR HAGBERG** Ålder: 38 år. Bor: Stockholm. Yrke: Projektledare inom telekom. Fritid: Umgås med familjen, åker motorcykel och är i skidbacken. Bakgrund: Utbildad teleingenjör som har lång internationell erfarenhet av projekt- och produktledning inom telekommunikationsbranschen.



# Neel Holm, teknisk arkitekt

Neel Holm arbetar till vardags som teknisk arkitekt i stora finansiella IT-projekt, bland annat för Nordea i Danmark. På fritiden kopplar hon av med Astanga, en fysiskt mycket krävande form av yoga.

– Det gör att jag kan både koppla av och koncentrera mig när det gäller, säger Neel Holm.

Först hade Neel tänkt att bli lärare eller att arbeta med organisations- och ledarskapsfrågor, inte som IT-konsult. Men efter 14 år i IT-branschen har hon absolut inte ångrat sig. Trots att arbetet främst består i att lösa tekniska problem finns

intresset för organisationsfrågor fortfarande kvar.

– Ledarskap och samarbete är avgörande för att IT-projekt ska bli framgångsrika och om man ska hinna färdigt i tid. Särskilt när det gäller att introducera en ny teknologi hos en uppdragsgivare.

Men vad är det bästa med hennes arbete?

– Det är otroligt spännande att få chansen att vara med och starta Cybercom i Danmark.

Dessutom är jag tilltalad av att konsulterna i Cybercom har lång erfarenhet och att det finns en stark företagskultur som ger medarbetarna verkligt inflytande.

**FAKTA NEEL HOLM** Ålder: 39. Bor: Köpenhamn. Yrke: Teknisk arkitekt. Fritid: Umgås med familj och vänner, ägnar sig åt löpning, skidåkning och yoga. Bakgrund: Utbildad inom informationsteknik och har arbetat med bland annat projektledning, systemarkitektur, analys, metod, programmering och gränssnitt.

# David Reynolds, affärskonsult

David Reynolds är inte bara Cybercom-konsult i England med Reuters som största uppdragsgivare. Han är doktor i kärnfysik och har ett stort intresse för Sverige.

– Jag har faktiskt läst lite svenska. Min fru hade dessutom svenska som andraämne på universitetet, säger David.

Det mesta av arbetstiden tillbringar han i Genève, där Reuters har sin avdelning för Retail Financial Solutions. Tillsammans med kunden har Cybercom genomfört flera projekt, bland annat en applikation som heter PowerSearch. Det är en finansiell infotjänst som hjälper slutanvändaren att finna information från Reuters många olika finansiella infodatabaser. Reuters kunder är bland annat olika finansiella webbplatser.

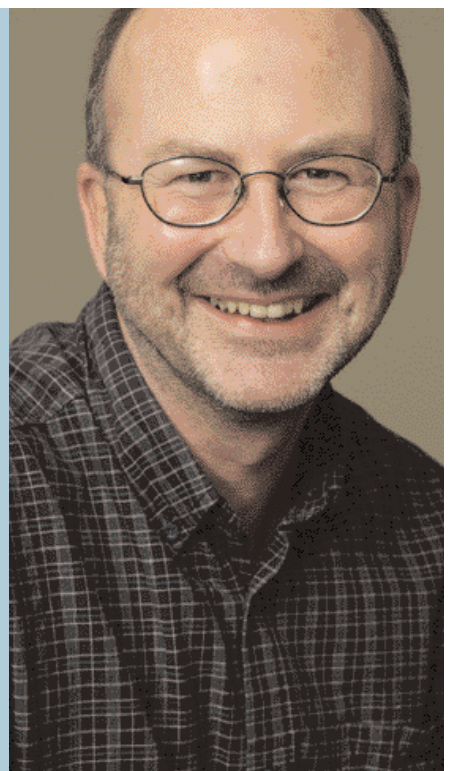
– I mitt arbete tar jag fram lösningar för kunden och drar upp riktlinjerna i projekten. Det kan vara hur programmeringen ska göras, men också rent organisatoriska frågor. Dessutom följer jag med i uppdragen från start till mål.

Konsultyrket är oerhört stimulerande, tycker David.

– Kunden kommer till oss med en idé om vad som ska göras. Vi har kompetensen att genomföra det. Delvis tror jag att det beror på att vi kan se problemen ur kundernas synvinkel. Med min breda bakgrund är det lätt att sätta sig in i deras situation.

Utöver många års erfarenhet har David i dessa sammanhang nytta av sin MBA-examen som handlade om affärseffekterna av komponentbaserade IT-system.

**FAKTA DAVID REYNOLDS** Ålder: 49 år. Bor: Guildford. Yrke: Principal Business Consultant. Fritid: Fotboll, styrketräning, musik och litteratur. Bakgrund: Doktor i kärnfysik 1980. Erfarenheter från företag och uppdrag inom finans, försäkring och telekom.



**[www.cybercomgroup.com](http://www.cybercomgroup.com)**

**Cybercom Group**

*Stockholm*

Box 7574

103 93 Stockholm

Tel: 08-578 646 00

Fax: 08-578 646 10

Besöksadress: Norrmalmstorg 16,  
Peter Myndes Backe 12

*London*

8 Tanners Yard

239 Long Lane

London SE1 4PT

UK

Tel: +44 (0)20 7378 1351

Fax: +44 (0)20 7378 1361

*Köpenhamn*

Vesterbrogade 149

1620 Köpenhamn

Danmark

Tel: +45 70 42 42 70

Fax: +45 70 42 42 72

*Sundsvall*

Tel: 060-17 40 50

Besöksadress: Storgatan 29

*Göteborg*

Tel: 031-711 22 10

Besöksadress: Drottninggatan 31

**[info@cybercomgroup.com](mailto:info@cybercomgroup.com)**



## Sex saker alla bör veta om Cybercom

- 1** Cybercom skapar IT-lösningar som utvecklar uppdragsgivarens affärer.
- 2** Vi är specialiserade på kunder inom telekom, finans och läkemedel i Europa.
- 3** Vi har sedan starten varit ett finansiellt starkt bolag.
- 4** Koncernen består i dag av cirka 300 medarbetare med en genomsnittlig konsulterfarenhet på 13 år.
- 5** Cybercom grundades 1995 och är sedan 1999 noterat på Stockholmsbörsen.
- 6** Vi har verksamhet i nio länder med kontor i England, Sverige och Danmark.