



brainville presenterar

Konsultrapporten

Andra halvåret 2018

Innehåll

- 2** Välkommen
- 3** Vd har ordet
- 5** Kompetensområden
- 7** Brainville möter: Anna Möller
- 11** Halvårstrenderna på Brainville
- 17** Giggare i fokus: Elisabeth Eriksson
- 19** Roller/Kunskaper
- 23** Giggare i fokus: Angelika Skog
- 25** Priser
- 27** Tips till dig som frilansar
- 29** Giggare i fokus: Lotta Runnestad
- 31** Uppdragsgivare
- 33** Giggare i fokus: Carolina Åberg
- 35** Tips till dig som köper konsulter
- 37** Brainville möter: Sophie Hammarskjöld
- 41** Om Brainville
- 43** Brainville spanar

Välkommen till Konsultrapporten!

Varmt välkommen till ännu en rykande färsk Konsultrapport – den här gången har vi tagit tempen på de trender, beteenden och siffror som präglade det andra halvåret 2018. Ända sedan vår start 2013 har vi på Brainville drivits framåt av en stark vilja att bidra till *faktiska resultat och lyckade affärer* för alla de frilansande konsulter, konsultbolag och konsultköpare som finns hos oss på Brainville.com.

Häng med! →



Vi gläds åt att Brainville fortsätter att växa: över 14 000 bolag och frilansande konsulter väljer idag att använda sig av Brainville; bolagen när de vill tillsätta lediga konsultuppdrag, frilansarna när det börjar bli dags att intensifiera den personliga marknadsföringen och leta efter nästa kvalificerade konsultuppdrag.

Förra Konsultrapporten togs emot mycket positivt och förhandsintresset när vi aviserade Konsultrapporten H2 2018 har varit över förväntan. Du som är nyfiken och otålig hittar en översikt över innehållet i Konsultrapporten H2 2018 på föregående uppslag. Läs rapporten som det passar dig – från pärm till pärm eller hoppa direkt till de bitar som intresserar dig mest.

Varför ger vi då ut Konsultrapporten?

Svaret på den frågan går tillbaka till den vilja att skapa faktiska resultat och lyckade affärer som jag nämnde ovan. Vi sitter - i vår roll - i centrum av gigeekonomin och kan därför dagligen göra intressanta spaningar. Spaningar som vi tror kan vara till nytta för dig i din roll. Vi är övertygade om att ett (av många viktiga) steg på vägen mot en mer välfungerande konsult- och arbetsmarknad handlar om transparens.

Hur fungerar egentligen konsultmarknaden idag? Och var ska man börja grota för att få fram svaren?

Bakom varje siffra i arbetsmarknadsstatistiken som pumpas ut döljer sig ju människoöden. Drömmar och ambitioner. Vi tror att all förändring börjar med små steg. Ingen kan göra allt, men genom att successivt kunna erbjuda mer och mer fakta istället för prognoser och kvalificerade gissningar hoppas vi kunna bidra till att avmystifiera gigeekonomin och sätta den i perspektiv.

Vår vision för Konsultrapporten är att den ska bli ett stående inslag i den svenska samhällsdebatten. I den här rapporten har vi därför strävat efter att utöka innehållet och fördjupa läsvärdet – siffror och statistik har nu kompletterats med intervjuer, tips och spaningar. Vi hoppas att du kommer att trivas med formatet och att rapporten är till nytta för dig.

Manuel de Verdier

Vd, Brainville

Jag vill önska dig god läsning och en skön vår.

Stockholm, april 2019



Andra halvåret 2018

Kompetenserna som efterfrågades

Nu kör vi!

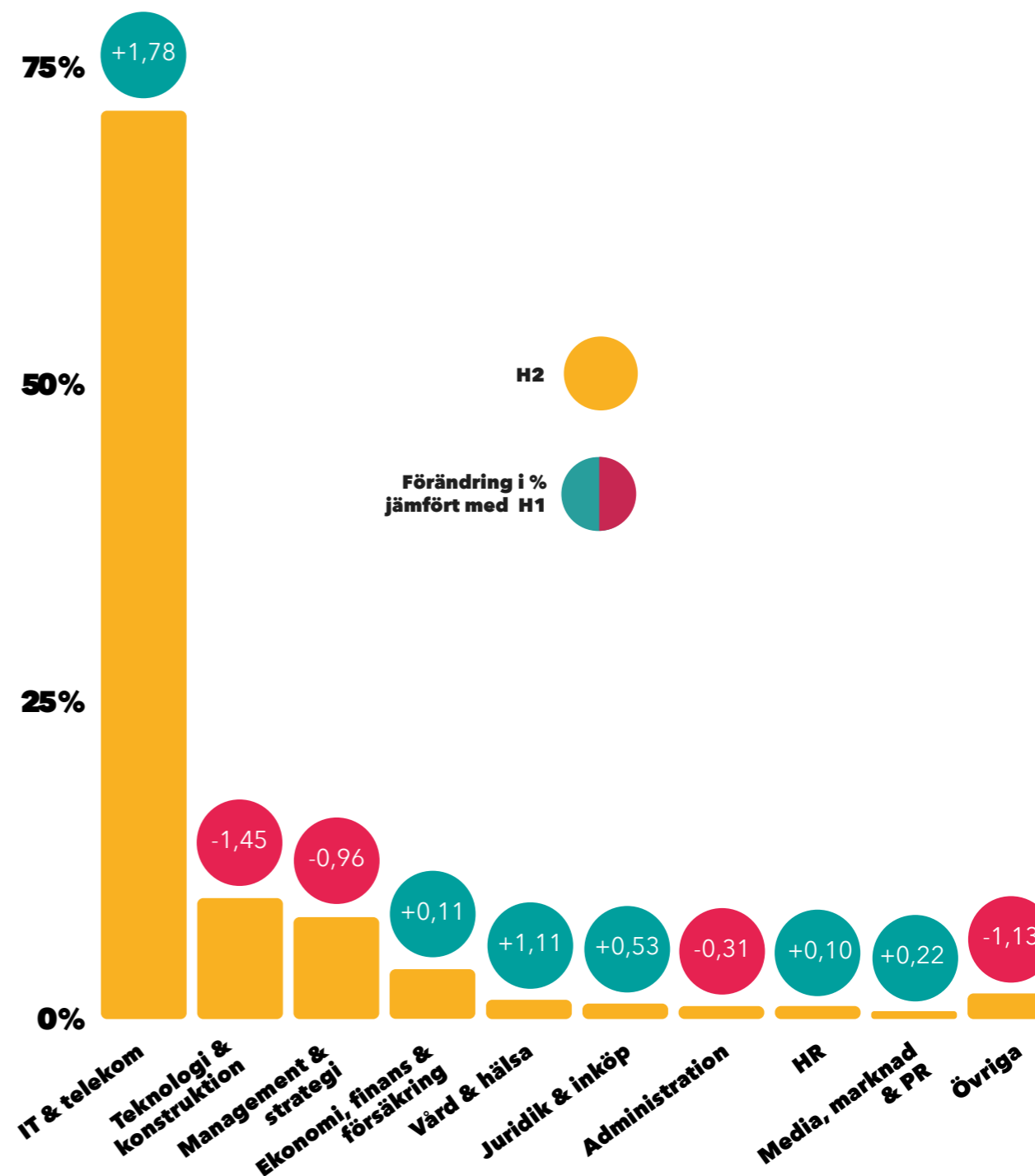
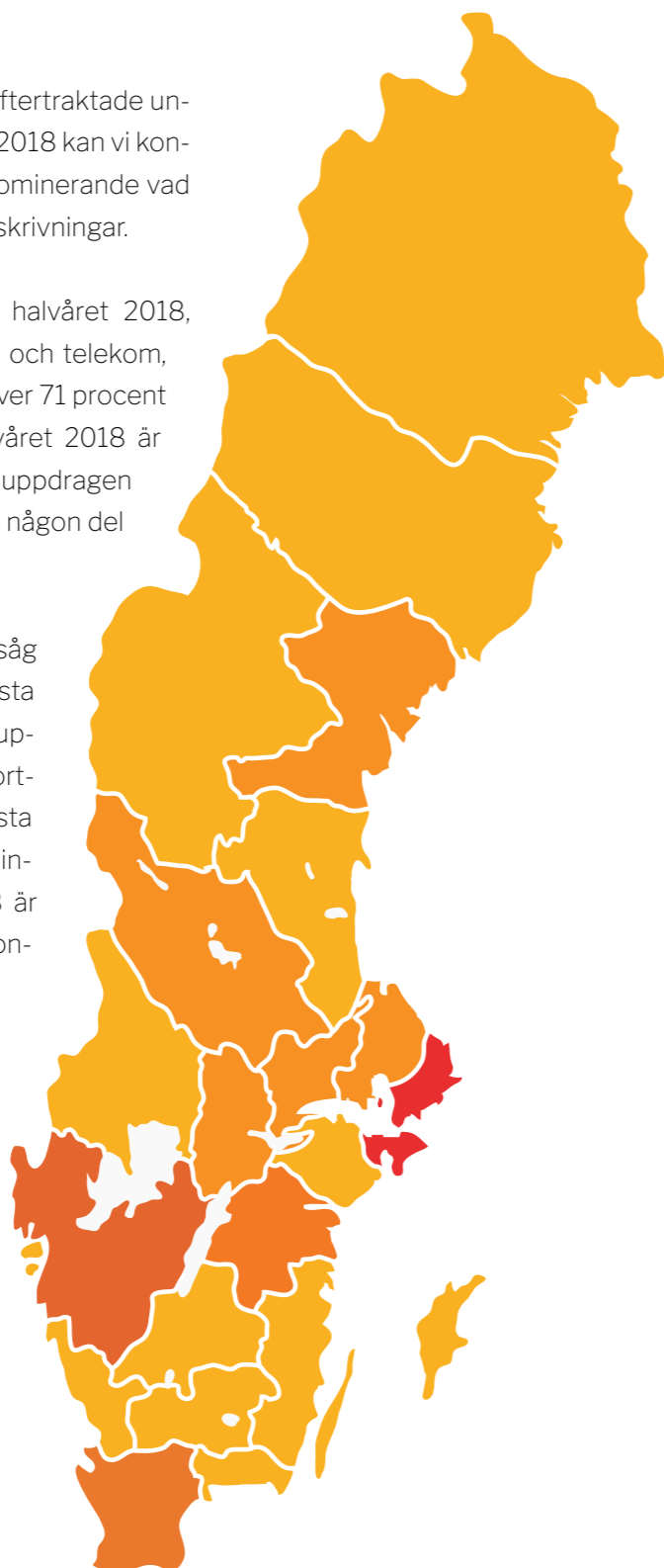
Genom Konsultrapporten och den unika data vi kan presentera vill vi förenkla tillvaron för dig som är konsult eller konsultköpare. Oavsett om du är verksam i Sverige eller inom Norden så är Konsultrapporten till din hjälp när du snabbt behöver få koll på läget.

IT- och telekomkompetenser var fortsatt hett eftertraktade under H2 2018 – precis som under första halvåret 2018 kan vi konstatera att uppdrag inom IT/Telecom fortsatt dominerande vad konsultköparna efterfrågade i sina uppdragsbeskrivningar.

Trenden från förra mätperioden, d.v.s. första halvåret 2018, är fortsatt stark vad gäller uppdragen inom IT- och telekom, management- och strategi respektive teknik. Över 71 procent av de lediga uppdragen under det andra halvåret 2018 är inom dessa yrkesområden. Hur fördelar sig då uppdragen över landet? Är de jämt fördelade eller finns det någon del av landet som sticker ut lite extra?

Nja. Resultatet under det andra halvåret 2018 såg faktiskt ungefär likadant ut som under den första halvan av året, med merparten, 87 procent, av uppdragen i storstadsregionerna. Att resultaten fortsatt ser ganska likadana ut som under det första halvåret är inte heller särskilt konstigt; som Brainville konstaterade i Konsultrapporten H1 2018 är nämligen den genomsnittliga längden på ett konsultuppdrag drygt 200 dagar.

Konsultmarknaden tenderar av naturliga orsaker att vara starkast i huvudstadsregionen, som rymmer många attraktiva uppdragsgivare inom IT som exempelvis H&M och SEB. Detta stämmer även väl överens med halvårets siffror: 68,5 procent, en minskning med drygt 4 procentenheter sedan första halvåret, uppdrag lokaliserade i Stockholmsregionen.



De kompetensområden som ökar mest under andra halvåret 2018 är Juridik & inköp, som i princip fördubblats, och Vård & hälsa som mer än tredubblats jämfört med föregående halvår. Volymerna uppdrag inom dessa om-

råden är dock fortfarande relativt små. Givet det stora it- och teknikfokus är de mest efterfrågade kompetenserna oftast knutna till olika utvecklingsmiljöer, samt andra kompetenser som krävs i utvecklingsprojekt.

Brainville möter: Anna Möller

vd och grundare på PeopleProvide

“Det vore roligt och utvecklande om vi kunde pusha tjejer att ta mer plats och att säkra sina argument med fakta och siffror. Vi måste lära och vänja tjejer vid att bli lyssnade på istället för att alltid lyssna på alla andra.”

Som HR- och ledarskapsspecialist på egna kompetensbyrån PeopleProvide har vd:n och grundaren Anna Möller sett och hört det mesta inom affärs- och arbetslivet. Från trygghetstänk och solsuktande 90-talister till pragmatiskt affärsfokus och det rosa ghettot - i ett exklusivt samtal för Konsultrapporten tipsar Anna om perspektiven du måste beakta som konsult.

Hallå där Anna,
Gigekonomin är på stark framfart och allt fler föredrar idag att driva eget istället för att ta anställning. Vad tror du det beror på att vissa arbetsgivare envist håller fast vid exempelvis projektanställningar istället för att kontrahera en konsult/konsulter? Handlar det om trögrikliga organisationsprocesser eller bottenar det kanske snarare i okunskap eller rädsla?

– Jag tror att man lätt inbillar sig att man har lättare att driva och arbetsleda arbetet genom en projektanställning. Konsulter är lite mindre lättmanagerade. Om man tittar hos oss spelar det ingen roll om man är anställd eller underkonsult. Här tycker jag inte att det finns någon rädsla för kortsiktiga stödinsatser, men ska jag ha in någon långsiktigt vill jag ha den personen på en tillsvidareanställning då vi arbetar långsiktigt.

Det finns också ett annat perspektiv att beakta: “Giggare” – är du det när du är 25? Är du det när du är 55? Oftast är det tryggare för en person att vara projektanställd utifrån hur den sociala strukturen i samhället fungerar idag: Som anställd får du pension, lättare att låna pengar på banken, du får sjukpenning. Som giggare måste du aktivt ta ett högre eget ansvar för de delarna, så det är inte enbart av godo att vara giggare.

Vad tycker du man ska tänka på innan man överväger en yrkeskarriär som konsult?

– Att du ska gilla variation och du positivt utmanas av att inte veta hur din nästa dag ser ut. Dessutom: Trygghetsbitarna. Återigen: är du 25 eller 55? Du måste ha is i magen och fråga dig själv: Varför vill du bli konsult?

Är det för att få coola, roliga uppdrag eller vilken målbild har du? En organisation behöver oftast konsulter till exempel av följande anledningar:

- 1) Hög arbetsbelastning
- 2) Någon är sjuk
- 3) Dålig chef som påverkat personalomsättning
- 4) Förändringsprocess, som ofta upplevs som påfrestande och tuff. Att komma in som konsult innebär inte alltid att allting är “top notch”!

“Att komma in som konsult innebär inte alltid att allting är “top notch”!



Vilka är dina HR-spaningar för 2019?

– Det finns fortfarande behov av bra folk. Hittills har det varit mycket prat om branding och att locka till sig talanger, jag tror att det kommer att mattas av. Nu ser man över sin organisation och vad man behöver, det är inte säkert att efterfrågan på konsulter är lika hög när man rustar för lågkonjunktur.

– Giggare inom IT och andra eftertraktade branscher kommer det fortsatt att finnas efterfrågan på. Vanliga generalister får det tuffare. Generellt sett kan man säga att det blir en stretchning mellan högt och lågt; exempelvis senior kompetens inom HR, organisation- och omstrukturering har fortsatt att göra, likaså junior kompetens av mer hands on-karaktär. HR-generalister får det dock tuffare när konjunkturen mattas av.

Läs vidare!

Hur ser du själv på konsultrollen? Ser du några egenskaper som är oumbärliga, oavsett bransch och inriktning?

– Ja. Du måste vara prestigelös. Möjlighetsorienterad. Vara leveranssäker. Sedan måste man gilla att man inte vet hur nästa dag blir. Du måste gilla variation.

HR och kommunikationsbranschen brukar lite skämtsamt kallas för "det rosa ghattot" på grund av den höga andelen kvinnor som arbetar inom de här områdena.

Samtidigt är det väldigt vanligt med manliga HR-chefer och kommunikationschefer. Vad beror det på?

– Ja. Helt klar är att det är så på de högre positionerna nu. Det kommer att förändras inom de närmsta tio åren. Det kommer in fler män. Hos oss är fördelningen just nu ungefär 50/50 och trenden inom moderna bolag är en högre position och värdering av HR, vilket drar fler talanger till professionen, inte bara "rosa". Det finns dock ett arv, en historik inom HR att man ofta rekryterat in män med goda ledaregenskaper.

Vad ska man göra åt den här situationen tycker du? Vad kan man göra?

– Det handlar i stor utsträckning om cementerade beetendemonster. Kvinnor är så klart minst lika duktiga, men tar inte för sig. Killar inom HR tar för sig och är vana att bli lyssnade på, tjejer lyssnar istället!

– Vad kan man göra? Vi måste pusha tjejer som tar ansvar och ge dem kred, samt utmana dem att bli ännu bättre och erbjuda kompetensutveckling. Vi

måste utveckla dem i retoriken att använda siffror och fakta som underlag, kompletterat med att skapa mer affärsnytta och resultat.

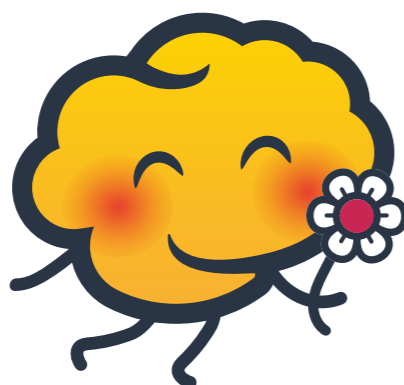
– Det är viktigt att kunna föra sig affärsmässigt, framförallt när vi pratar om så mycket mjuka värden i vår bransch. Det finns exempelvis studier som visar att en hög nivå av NPS* höjer lönsamheten. Det är oerhört viktigt att kunna belägga det man säger och ha starka argument.

Vad innebär "affärsdriven HR" i praktiken?

– Det där är en bra fråga, för det är en utmaning. Vårt bolag är till exempel uppdelat i tre delar: vi tillhandahåller HR-konsulter och interimslösningar, vi erbjuder vad vi kallar för HR Business Support och avslutningsvis har vi så klart search- och rekrytering också.

– För oss är vår HR Business Support det benet i verksamheten där vi verkligen kan arbeta affärsfokuserat med målbilden. Bolag idag har alla en affärsplan men det är inte alltid - utan väldigt sällan - man har en affärsstrategi som är kopplad till HR. För vilka aktiviteter inom affärsplanen förutsätter att man ska jobba med HR?

– Låt oss ta ett exempel, säg att ett bolag ska göra en omstöpning av verksamheten, framöver ska man nu sälja kaffe istället för skor. Då behöver man titta framåt: behöver man samma kompetens? Utifrån nuvarande personal, behövs då en kompetensutvecklingsplan blir den i så fall extremt viktig för bolaget. På det här sättet försöker vi arbeta. Vi konkretiserar även insatserna med nyckeltal.



"HR tech" är ett buzzword som ofta används lite hafsigt och i förbifarten. Men vad är det egentligen och hur kommer det att påverka oss som inte jobbar med HR?

– Det där är också en intressant fråga och ett lite oklart begrepp. Många bolag jobbar digitalt med systemstöd och automatisering, såsom scanning av CV, prognoser på sjuktal med mera. Men, vad är "HR tech" och vad är sedvanlig digitalisering?

Varför är det fortfarande så populärt med olika typer av personlighetstest i samband med rekrytering?

– I en tid där vi utför allt mer arbete på distans och resultatet, snarare än arbetsprocessen, är vad som mäts: har inte personlighetstesterna spelat ut sin roll?

– När jag började min karriär var det ganska vanligt, nu har det blivit supervanligt. Min reflektion kring ökningen är att den bottnar i att skapa en ökad trygghet i samband med rekryteringen. Att som leverantörer inte arbeta med test väcker frågan: varför inte då?

– Testerna utgör ett underlag för hur personen tror sig vara. Istället för att ta ett första utvecklingssamtal kan då testet ses som en första introduktion och utgöra diskussionsunderlag inför en anställning, men jag vill poängtera att de här testerna verkligen inte är att betrakta som något facit.

– Utifrån ett gruppdynamikperspektiv kan de här testerna även vara bra när man ska få ihop gruppen. De som vinner är trots allt - distansarbete eller inte - de som kan interagera med varandra på ett funktionellt sätt.

Vilka är HR:s största utmaningar just nu?

Vad behöver man göra som HR-avdelning för att fortsatt hålla sig relevant och attraktiv för talangerna i gigekonomin?

Hur kan man rusta sig för en förändring som inte alltid är så lätt att greppa?

– Om jag ser till hur vi på People Provide arbetar med frågan, så utgör vi ett sammanhang för de giggare som vi arbetat med länge, dem som vi kan gå i god för och vice versa. De här personerna har valt att vara självständiga. De vill fortfarande ha ett sammanhang,

men de vill välja sitt eget sammanhang. Vi

försöker arbeta aktivt

med att involvera och

inkludera våra giggare i våra

evenemang som exempelvis

jul- och vårfeater, så att de även

känner sig lockade att ta sitt

nästa uppdrag via oss. Det är dock

viktigt att komma ihåg att de ju alltid

väljer utifrån sig själva först. Det är

därför de blivit giggare. Den respekten

måste man ha.

På vilket sätt märker du av gigtrenden?

– Jag tänker framförallt att giggare är yngre. Och de vill jobba remote! En liten trendspaning är att de fakturerar i Sverige men vill bo utomlands. Många vill sätta sig i solen men jobba remote. Dock måste man få förtroende och skapa tilliten först.

"Vi vill jobba med dem som själva valt att bli konsulter, inte de som bara blivit. Däri ligger en viktig skillnad."

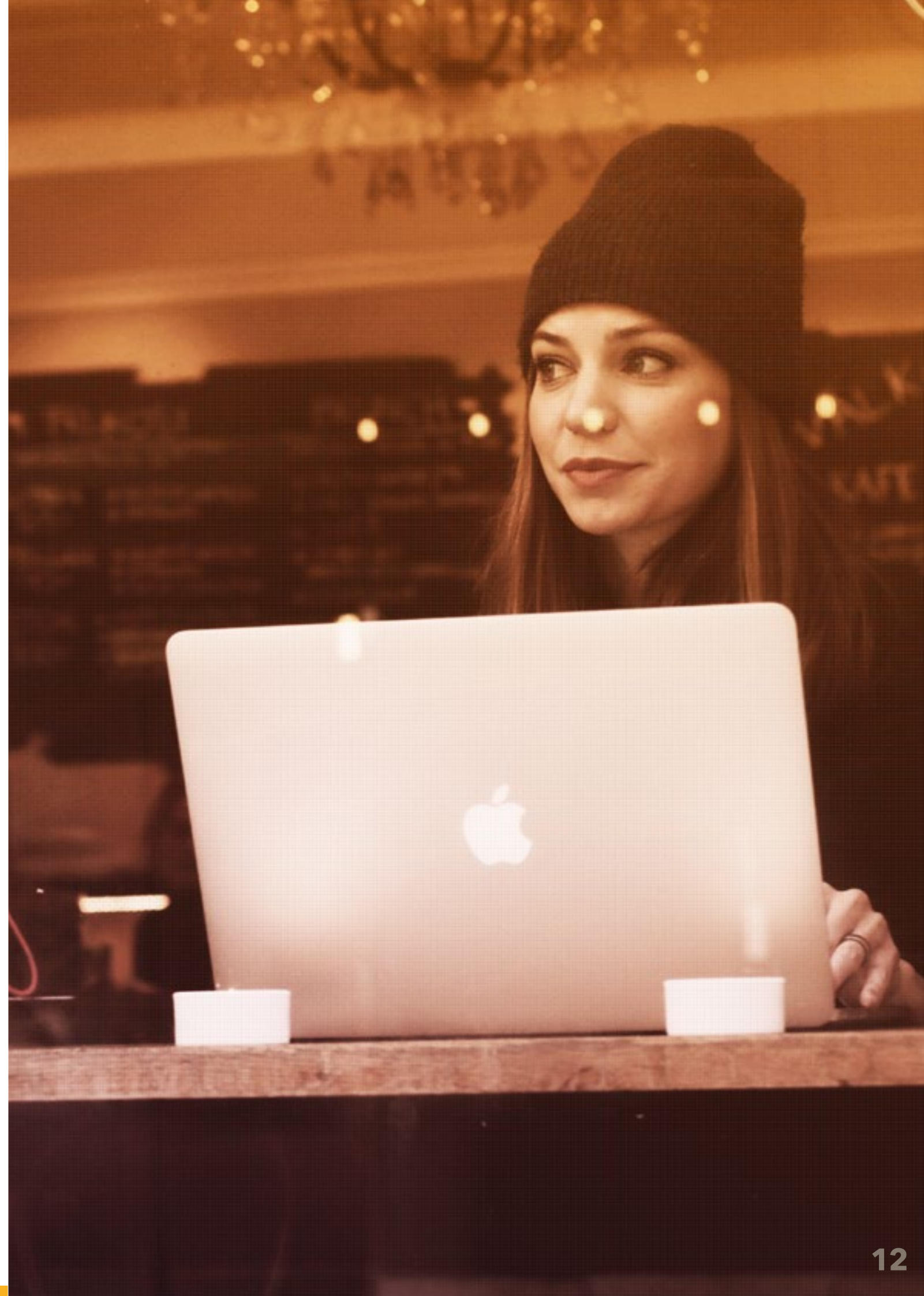
* (Net Promoter Score är ett nyckeltal som används i kundundersökningar och ofta inom medarbetarundersökningar. NPS bygger på frågan "Hur sannolikt är det att du skulle..." o.s.v. Frågorna besvaras sedan på en graderad skala från 0-10, reds. anm.).

Giggarna i fokus:

Halvårstrenderna på Brainville

Framtidens arbetsmarknad är redan här. Den du helst vill ha som kollega vill inte nödvändigtvis jobba tillsammans med dig. Åtminstone inte som fast anställd. Majoriteten giggare som vi på Brainville är i kontakt med uppger att friheten att själv välja och styra sin egen tid är vad som fått dem att våga ta klivet till att driva eget.

Nyfiken på hur giggarna betar sig, var du hittar dem och hur du som uppdragsgivare ska lyckas övertyga dem om att samarbeta med just dig eller ditt företag? På nästa uppslag hittar du beteendetrenderna som präglade andra halvåret 2018!



Beteendetrenderna som präglade hösten 2018



15 minutes of fame

“Syns du inte så finns du inte”, och som frilansande konsult har de flesta helt enkelt inte råd att inte synas. I Brainville mäter vi profilstyrka på både konsultbolag och frilansare. Profilstyrkan baseras på hur väl ifylld och komplett profilen är. Det finns ett antal väl beprövade knep för att både synas bättre och locka till sig uppmärksamheten. Att ha en nytagen profilbild är ett typexempel på att en åtgärd som genererar mera klick. Att även bjuda på sig själv och dela med sig av några personliga punkter säger också mycket om vem

uppdragsgivaren kommer att jobba med i praktiken. Omstridda? Debatterade? Avskydda? Helt klart – inte helt oväntat tillhör ändå resultaten från olika personlighetstest de faktorerna som driver trafik till konsultprofilen. Fler tips om hur man bäst boostar sitt varumärke som konsult har vi samlat här. Under andra halvåret 2018 förbättrade både egenföretagare och konsultbolagen med färre än 100 anställda sina konsultprofiler rejält. De större bolagen halkade efter och har en del arbete att göra med profilerna innan de är ikapp.

Hello, is it me you're looking for?

Var söker giggarna sina uppdrag då? Som väntat dominerar Stockholm bland de orter där konsulter söker sina uppdrag. 70 procent av de svenska uppdragen är i huvudstaden, men bara 40 procent av konsulterna i Brainville uppger Stockholm som preferens. Den här trenden stämmer väl överens med vad som även syns i våra nordiska grannländer: allt fler konsulter uppger andra regioner än en storstadsregion som önskad arbetsort.

Rollerna som lockar

Vilka roller är då giggarna intresserade av? En granskning visar att drygt 20 procent av konsulterna i Brainville arbetar som utvecklare och nästan en femtedel, 17 procent, är någon form av projektledare. Därefter kommer ett stort hopp ned till tredje och fjärdeplatsen där vi hittar rollerna testare respektive testledare på cirka 2,5 procent var.

Brainville har historiskt sett en stark användarbas inom IT-sektorn, vilket i det här fallet förklarar den tämligen nischade rollfördelningen som vi ser ovan. **Brainvilles plattform är dock öppen för alla som söker frilansuppdrag och för uppdragsgivare som letar duktig kompetens och snabbt behöver ha tag i en konsult – oavsett om du arbetar inom IT eller någon helt annan bransch som till exempel HR, juridik, marknad eller kommunikation.** Vi arbetar aktivt för att fler ska kunna ha nytta av oss.

Vilka bolag var då bäst på att profilera sig på Brainville?

Så här ser halvårets topplista ut:

ANSTÄLLDA BOLAG

2-10	Projektiva
11-20	Nemely
21-50	4Real
51-100	JobBusters
101-200	ELITS
201-500	HiQ Stockholm
500-1000	Cybercom

Grattis!



Gillar du Brainville och vad vi gör? Tipsa då gärna vidare om oss till relevanta kolleger eller samarbetspartners! Ju fler som använder Brainville, desto bättre och intressantare data om gigeconomien och konsultbranschen kan vi bidra med framöver.

Baby, baby, baby it's my personality

Personlighetstester och personlighetstyper fortsätter att engagera. När du registrerar dig på Brainville erbjuder vi dig möjligheten – endast om du själv vill så klart – att ta olika personlighetstester och koppla resultatet till din profil. Det överlägset mest använda personlighetstestet bland konsulterna på Brainville är "16 personalities" och majoriteten av konsulterna hos oss, nästan en femtedel, klassificerar sig själva till kategorin protagonister efter att ha tagit testet. I jämförelse med svenska folket, där endast lite över 6 procent tillhör protagonisterna, är det en stor andel.

Resultatet är dock inte särskilt förvånande om vi väljer att kika lite närmare på protagonisternas karaktärsdrag. Enligt 16 personalities utgör kategorin protagonister naturliga ledare, fyllda av passion, karisma och handlingskraft. Det här är människor som når ut, entusiasmerar och påverkar. Numerärt är det en ovanlig personlighetstyp dit endast 2 procent av världens befolkning tillhör, varav många är politiker, tränare eller lärare. Och, vågar vi alltså påstå, egenföretagare och frilansande konsulter!

Tips! I intervjun med hr-experten Anna Möller kan du läsa mer om personlighetstester och hur de bör användas.



Protagonist

Karismatiska och inspirerande ledare, kan förtrolla sina lyssnare.

De allra flesta passar in på någon av oss två, polarn.



Chef

Utmärkta administratörer, oöverträffade när det gäller att hantera saker - eller människor.



Protagonist

18,1%

Sverige: 6,44%



Chef

11,3%

Sverige: 4,19%



Anförare

10,6%

Sverige: 3,05%



Konsul

10,5%

Sverige: 7,57%



Förkämpe

9,0%

Sverige: 13,83%



Arkitekt

8,9%

Sverige: 4,47%



Advokat

6,8%

Sverige: 7,39%



Logistiker

6,1%

Sverige: 3,68%



Debattör

3,8%

Sverige: 5,84%



Medlare

3,8%

Sverige: 14,59%



Logiker

3,7%

Sverige: 7,19%



Försvarare

3,6%

Sverige: 5,93%



Entreprenör

2,3%

Sverige: 2,84%



Underhållare

0,8%

Sverige: 5,20%



Virtuoso

0,7%

Sverige: 2,78%



Äventyrare

0%

Sverige: 5,01%

Giggare i fokus: Elisabeth Eriksson

Namn: Elisabeth Eriksson

Ålder: 28 år

Ort: Västerås

Drömuupdrag: Mitt drömuupdrag är att jobba med robotar på heltid, men jag gillar utmaningen inom inbyggda system och småskaliga processorer.

Den här låten/spellistan lyssnar jag på när jag behöver peppa till på jobbet:

“La Melodia” - Joey Montana, får mig alltid glad och peppad!

Hallå där, Elisabeth Eriksson, civilingenjör i robotik och konsult på Etteplan AB. Berätta, hur kom det sig att du valde att inrikta dig mot just robotik och vad innebär det egentligen i praktiken?

– Robotikprogrammet går att se som mekatronik, med ett större fokus på programmering av inbyggda system, där man även kan tillföra intelligens till systemet. Jag valde robotik då det är ett så brett och nytänkande område, eftersom man får jobba på så många olika plan, vilket passade mig perfekt, då jag i början inte visste om jag tyckte bäst om elektronik, mekanik eller programmering.

När och i vilka sammanhang borde en uppdragsgivare passa på att hugga tag i någon med din kompetens?

– Med min utbildning har jag stor koll på systemet i sin helhet. Jag kan snabbt och korrekt designa ett proof-of-concept-system där alla delar kan interagera med varandra, och kan ofta se möjligheterna med systemet och hur man vidareutvecklar det till nästa steg.

– Jag har under min utbildning jobbat med kretskort, programmering, realtidsoperativsystem, CAD av mekaniska system, signalbehandling och artificiell intelligens.

Hur länge har du funnits på Brainville? Och hur fick du nys om att Brainville fanns?

– Jag blev medlem i början av året och blev tipsad av min arbetsgivare.

Vad är det med rollen som konsult som lockar mest? Vad var det som fick dig att våga ta klivet?

– Det som lockar mig allra mest är variationen av uppdrag som finns där ute. Jag är i början av min karriär och vill lära mig nya saker och fortsätta utvecklas hela tiden.

När är du som bäst på jobbet? Finns det några situationer eller tillfällen som verkligen triggat/trigger igång ditt jäklarannamma?

– Jag tror att jag presterar bäst när jag känner att jag har lite press och flera bollar i luften. Jag gillar att utmanas för det är då jag känner att jag växer. Tycker även om att strukturera upp mitt arbete och känslan av att nå upp till mina mål.

Livet som konsult är ibland både slitigt och ensamt. Har du något tips eller smart life hack för hur man bäst kopplar av, laddar om och kommer tillbaka med ny energi efter en svacka, frustration eller tuff period?

– När man jobbar som konsult kan man ibland bli sittande utan uppdrag, vilket känns tufft, då man har så mycket att ge. Mitt bästa tips är att inte ge sig och att fortsätta kämpa. Ta stöd av familj, vänner och kollegor, och fortsatt utveckla dig själv och gör dig själv mer attraktiv. Till slut kommer det att lossna.

Sist men inte minst, hur kommer man enklast i kontakt med dig?

Lättast är att ringa/maila mig. :)

Mobilnr: +46(0)76-0240340,

Mail: ellyeriksson91@gmail.com

Kolla gärna in min LinkedIn-profil och min Brainville-profil

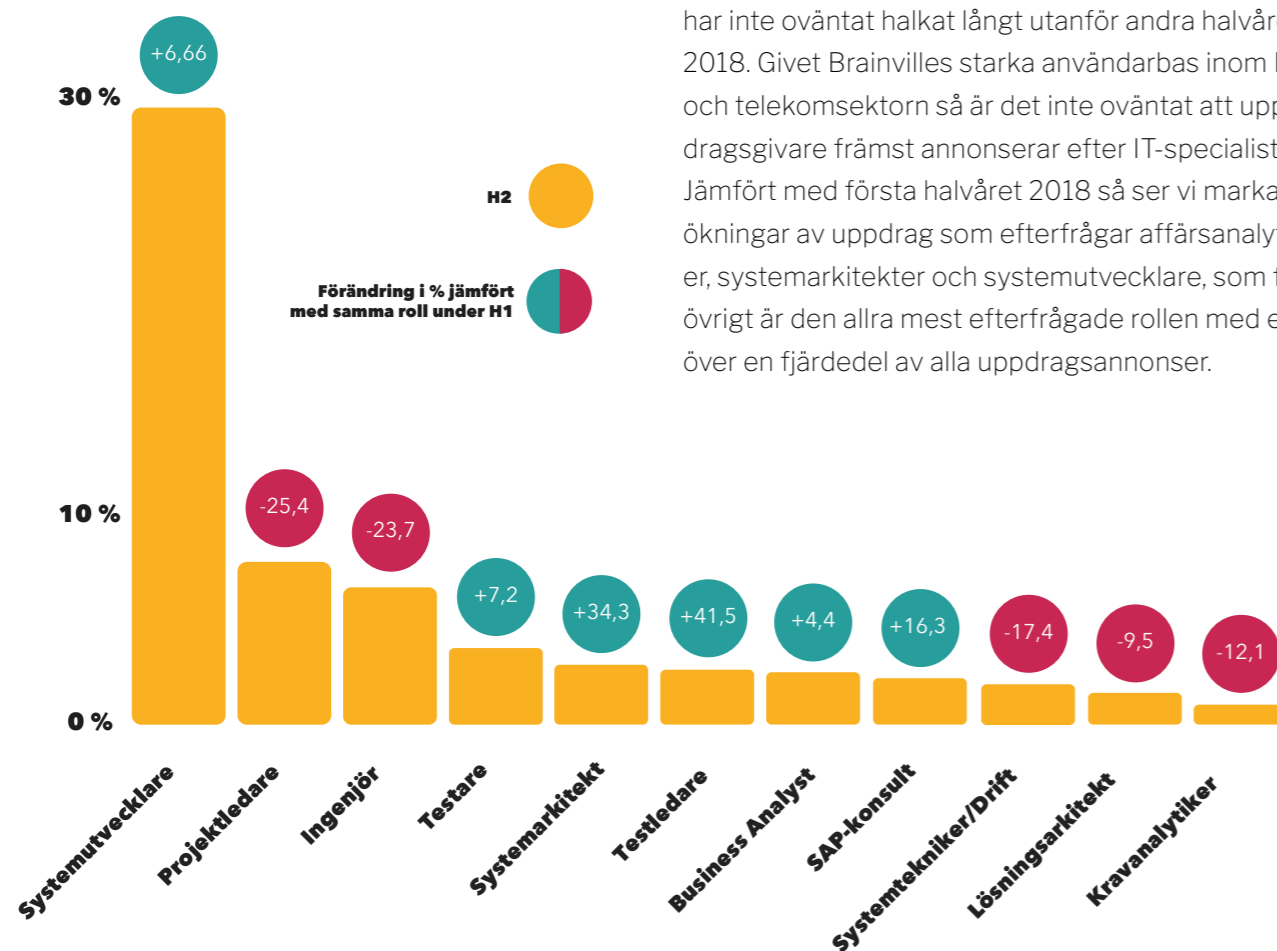
Brainville granskar konsultmarknaden:

Roller

2017 toppade rollen som projektledare listan över svenskarnas drömjobb. Brainville-statistiken från det andra halvåret 2018 talar fortsatt sitt tydliga språk: drömmen om projektledaren lever i allra högsta grad kvar – hos både konsulter och uppdragsgivare.

Efterfrågan på projektledare är fortsatt stark, även om den gått ned. Rollen söktes i mer än hälften av de tio mest besökta annonserna under halvåret. Kanske är det kombinationen av rollens tydliga ramar, att få arbeta mot konkreta och tydliga mål samt att få utveckla det egna ledarskapet som lockar?

Oavsett vilket, så ökade giggarnas sökningar efter projektledaruppdrag rejält under det andra halvåret: drygt 12 procent av sökningarna berörde uppdrag som projektledare, att jämföra med 7 procent under den första halvan av året. GDPR var med på listan över de 10 vanligaste sökningarna förra halvåret, men har inte oväntat halkat långt utanför andra halvåret 2018. Givet Brainvilles starka användarbas inom IT- och telekomsektorn så är det inte oväntat att uppdragsgivare främst annonserar efter IT-specialister. Jämfört med första halvåret 2018 så ser vi markanta öknings av uppdrag som efterfrågar affärsanalytiker, systemarkitekter och systemutvecklare, som för övrigt är den allra mest efterfrågade rollen med en bit över en fjärdedel av alla uppdragsannonser.



“Java is to JavaScript what Car is to Carpet.”
- Chris Heilmann

JavaScript - baskunskap som förväntas?

Kompetenserna .NET, HTML/JavaScript, Android, IOS hade samtliga en positiv trend under halvåret som gick. I nästan 14% av alla uppdrag som annonserades inom IT efterfrågades kunskaper i Java, vilket är en minskning med 5,05 procentenheter jämfört med första halvåret 2018. Java konstruerades redan i början av 90-talet och hängt med oss sedan dess. Idag är Java ett av de mest använda programspråken och används för en mängd olika syften; från diskmaskiner till mobilapplikationer och spel.

Vi såg även en minskad efterfrågan på databaskunskaper som SQL Server och Oracle som enbart efterfrågades i 2,96 procent (-1,05 %) respektive 4,60 (-1,00 %) procent av halvårets uppdrag.

Anmärkningsvärt är också det svaga intresset för blockchain. Volymen uppdrag här är väldigt låg. Möjligen kan det vara så att de större aktörerna inom bank/finans redan har rekryterat in de blockchain-utvecklare som man behöver. Det kan också vara så att blockchain mer eller mindre övergivits som utvecklingsområde – vilket dock vore märkligt givet den stora potentialen. De flesta kanske fortfarande

förknippar blockchain med kryptovalutan Bitcoin, i och med att blockchain fick sitt genombrott med hypen. Dock har mycket hänt sedan dess och exempelvis inom områden som frakt och logistik, id-verifiering samt sjuk- och hälsovård finns många intressanta framtida utvecklings- och innovationsområden där blockchaintechnikens säkra certifikat bedöms kunna minska säkerhetsriskerna rejält, exempelvis genom att kapa onödigt tredjepartsinblandning i processerna.



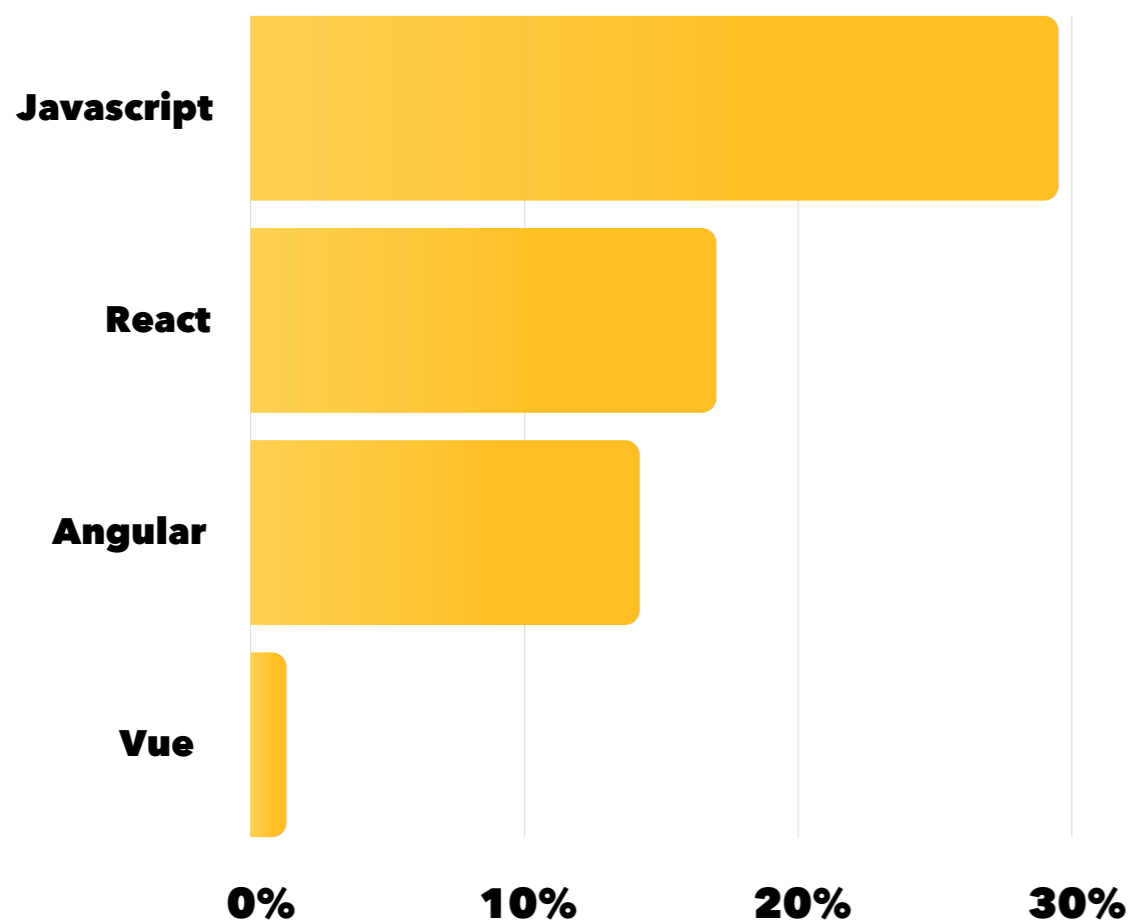
Läs mer!



Forts. JavaScript →

Olika miljöer för webbutveckling ökar generellt. När man tittar på giggarnas kompetenser så ser det ut som om JavaScript idag närmast är lika etablerat som förmågan att läsa och skriva – det är standard. Andelen uppdrag, av alla utvecklaruppdrag, som angett minst en JavaScript-relaterad kunskap är över 39%.

Kanske håller JavaScript på att börja betraktas som allmångods bland beställare och uppdragsgivare? Ett slags bas som förväntas finnas med på smörgåsbordet av cv-kunskaperna och i självfallet i den faktiska konsultleveransen. De mest efterfrågade (och trenden är klart positiv sedan 2017) är:



I 39% av alla utvecklaruppdrag söks någon som är bra på eller har ett hum om JavaScript.



Från science fiction till nutid - Teknikskiftet implementeras

Molnet. Ai. Machine Learning. Ämnestrion lär inte ha undgått dig under det senaste året - AI är alltjämt hett och medias rapportering intensiv.

En bidragande orsak är givetvis att AI och Machine Learning nu börjar gå från att ha uppfattats som science fiction, företagshemligheter och abstrakta framtidsvisioner till att äntligen ta klivet in på konsumentmarknaden och demonstrera faktisk nytta.

Exempelvis på årets upplaga av CES, den stora konsumentelektronikmässan i Las Vegas, kretsade mycket av buzzet och rapporteringen kring upplöplade, intelligenta fordon och enheter. Framförallt inom fordonsindustrin finns redan en uppsjö praktiska implementationer av AI och Machine Learning som förebygger trafikolyckor och minskar utsläpp; exempelvis genom att läsa av avståndet till framförvarande bilar, känna av olika kroppsliga signaler eller larma när föraren börjar nicka till vid ratten.

Vid behov kan även körhastigheten anpassas och regleras efter vägslag och den intilliggande omgivningen – här finns framöver intressanta implementationer att vänta när de uppkopplade fordonen även börjar kommunicera med andra uppkopplade fordon.

En pedagogisk utmaning med AI-begreppet som tenderar att förvirra ibland handlar dock om just svårigheten att sätta en tydlig definition av vad AI egentligen är. I dagsläget finns en uppsjö definitioner, AI betyder därmed ofta helt enkelt olika saker för olika människor. De två rådande uppfattningarna som oftast diskuteras offentligt tenderar dock att handla om 1) artificiella livsformer eller 2) olika former av databehandlingsteknik.

Machine Learning, eller maskininlärning, är i sin tur en undergren, inom AI-faunan. Maskininlärning är en metod för dataanalys, som automatiserar analytisk modellbyggnad. Den här grenen av AI är baserad på tanken att system kan lära av data, lära sig att identifiera mönster och fatta beslut med minimal mänsklig inblandning. **På Brainville kan vi konstatera ett kraftigt ökat behov av kompetens inom maskininlärning, som i princip fördubblat antalet annonserade uppdrag på mindre än ett år.**

Uppdrag finns inom exempelvis områden som 5G eller medtech-sektorn, där maskininlärning kan utgöra ett viktigt komplement för framtida diagnostikmetoder och medicinska prognoser.

Giggare i fokus: Angelika Skog

Namn: Angelika Skog

Ålder: 47

Ort: Uppsala

Drömmuppdrag: Förstudie inför utvecklingen av ny komplex webbplats som övergår till delaktighet i utvecklingsprojektet

Den här låten/spellistan lyssnar jag på när jag behöver peppa till på jobbet: En mix av techno, hårdrock och pop - nytt och gammalt!

Hallå där, Angelika Skog, kravanalytiker och projektledare i egna bolaget Ajlis AB. Berätta, hur ser en typisk dag på jobbet ut för dig?

– Jag brukar vanligtvis vara ute hos kund en till flera dagar i veckan, resterande tiden arbetar jag från mitt kontor hemma på gården. Beroende på vilken roll jag har i projektet är det naturligtvis olika arbetsuppgifter som utförs - men oavsett den roll jag har så är jag dedikerad och engagerad i mitt uppdrag och strävar efter att den lösningen jag är med och skapar ska bli så bra som möjligt.

– Målet är alltid att lösningen ska tillföra rätt nytta för verksamheten och att den ska vara användbar för den mottagande målgruppen, samt att den ska vara lätt att administrera och förvalta. En typisk dag innebär planering och möten, att läsa på och undersöka, att dokumentera och beskriva. Arbetet är med andra ord varierat och inspirerande!

Hur länge har du funnits på Brainville? Och hur fick du nys om att Brainville fanns?

– Jag har för mig att jag upptäckte Brainville via LinkedIn och att det var ungefär ett år sedan jag la upp min profil.

Hur länge har du drivit eget? Vad var det som fick dig att våga ta klivet?

– Jag har drivit eget i snart fyra år. Jag hade under en längre tid lekt med tanken att bli egen, men inte riktigt känt att det var rätt tid i livet att ta så stora beslut. När jag väl tog beslutet hade jag under flera år varit anställd på beställarsidan och hade funktionellt ansvar över de webbplatser och intranät som fanns inom mitt ansvarsområde. Arbetet var inspirerande och roligt, men jag saknade variationen och den kundkontakt jag tidigare haft när jag arbetade som konsult. Jag kan inte förklara varför det var dags just då, men helt plötsligt var jag mitt uppe i att undersöka möjligheterna och planera starten. Bolaget jag och min man startade i samband med att jag blev egen är tänkt att vara ett familjeföretag som kan innefatta fler områden än det jag arbetar med. Jag tror att det bidrog till att det kändes rätt och nu några år senare har vi även fått igång andra områden i bolaget, exempelvis den verksamhet vi har på gården.

Vad är det med livet som egenföretagare som lockar mest?

– Det som lockar mest är att jag får styra över min egen tid och över vilka uppdrag jag åtar mig.

Var hittar du normalt sett dina uppdrag?

– Jag hittar mina uppdrag via kontakter och via konsultförmedlare som annonserar exempelvis på Brainville. Det uppdrag jag sitter i nu hittade jag via Brainville.

När är du som bäst på jobbet? Finns det några situationer eller tillfällen som verkligen triggat/triggar igång ditt jäklarannamma?

– Jag är som bäst på jobbet när jag får vara delaktig i hela processen! När jag får vara med redan i förstudiefasen till dess att lösningen utvecklas och sen tas i bruk och det är dags för förvaltning. Jag trivs och kommer till min rätt när jag får ha ett helikopterperspektiv över hela projektet och djupdyka i detaljer. Jag försöker alltid hitta synergier och sätt att återanvända tänkta lösningar för att spara tid och budget i projektet utan att tumma på kvaliteten.

– Jag inspireras av att sätta mig in i problem och att hitta lösningar, detta gäller både den produkt som utvecklas och den verksamhet jag arbetar med. Att hitta prestigelösa samarbetsformer där alla arbetar mot samma mål. Jag har svårt att beskriva det perfekta uppdraget - men roligast är när det både är utmanande och utvecklande, gärna tillsammans med ett team av inspirerande projektmedlemmar!

Livet som frilansare är ibland både slitigt och ensamt. Har du något tips eller smart life hack för hur man bäst kopplar av, laddar om och kommer tillbaka med ny energi efter en svacka, frustration eller tuff period?

– För egen del så är det viktigt att jag inte svävar ut min arbetstid så att den pågår under veckans alla dagar och tider på dygnet. Jag planerar min tid och ser över mitt schema vecka för vecka så att det överensstämmer med mitt uppdrag och att det fungerar med livet i övrigt. Är det väldigt hektiskt under en period måste jag våga ta det lugnt när den hektiska perioden avslutats. För mig är återhämtning att få ta hand om våra hästar eller att vara ute och arbeta på gården. För mig är det

fysiska arbetet och närheten till djur och natur en form av meditation och ger mig även möjlighet att analysera, reflektera och planera för kommande utmaningar.

– Jag anser även att det är viktigt att planera för framtiden genom att hålla sig uppdaterad med vad som händer i din bransch, samt att försöka ingå i någon form av nätverk som gör att du kan få tips och idéer för framtida uppdrag.

Varför tror du att allt fler väljer att lämna en trygg anställning till förmån för att driva eget istället?

– Jag tror att det är just flexibiliteten som är lockande och möjligheten att förena arbete med ett fritidsintresse, en familjesituation eller en livsstil! I dag sätts många projektgrupper samman av flera olika konsulter och bolag - det är accepterat att vara egen vilket underlättar när man tar språnget ut för att vara egen.

Vilka är de största utmaningarna du typiskt sett stöter på i din roll som kravanalytiker och projektledare? Någon spaning eller intressant trend du ofta noterar när du är/ varit ute hos kund?

– Något som är återkommande i många projekt jag varit delaktig i är att det fortfarande finns en bristande förståelse mellan teknik och kommunikation, design/UX och utvecklare, samt att jag fortfarande möter utförare i projekten som har väldigt liten förståelse för tillgänglighet. Det förvånar mig att förståelsen mellan dessa "motpoler" och för tillgänglighet fortfarande kan skapa problem i projekten. Jag tycker samtidigt att kundens/beställarnas kunskap om webben och webb-utveckling blivit betydligt mycket bättre de senaste åren - vilket är superkul och ger mycket positiv energi i projekten! Att arbeta med en beställare som förstår, gör arbetet roligare och gör att projekten får mycket bättre förutsättningar.

Sist men inte minst, om man vill få hjälp av en duktig kravanalytiker och projektledare - hur kommer man enklast i kontakt med dig?

– Jag finns på Brainville och LinkedIn och nås enklast via de kanalerna.

Brainville granskar konsultmarknaden:

Priser

Friheten att bestämma över sin egen tid och välja vilka uppdrag man tar lockar över många till ett frilansande liv. En tredje, starkt bidragande faktor handlar givetvis också om möjligheten att tjäna mer pengar och sätta sin egen lön. Hur ser då prisbilden ut på konsultmarknaden idag? Brainvilles statistik från andra halvåret 2018 visar att köpare och säljare var relativt eniga om hur mycket konsultandet får kosta.

De priser som giggarna vill ha för sitt arbete och de priser som erbjuds av köparna stämmer rätt väl överens. Några roller tål att granskas och diskuteras:

Javautvecklarnas prisbild sticker ut då detta är den enda rollen där köparna faktiskt är beredda att betala mer än vad säljarna kräver. I snitt kostar en javautvecklare 803 kronor per timme – på köparsidan är man dock beredd att betala än mer, upp till 837 kronor per timme för kompetensen

Störst prisdifferens hittar vi den här gången mellan köparna och affärsanalytikerna (Business Analyst), där begärt säljarpris i snitt är 895 kronor per timme, vilket är 205 kronor mer än vad köparna vill betala.

En något lägre prisdifferens, men motsvarande trend ser vi även hos projektledarna. Begärt snittpris från säljarna är nästan 200 kronor mer (183 kronor) än vad köparna verkar ha justerat för. Exakt vad prisglappet beror på vet vi inte (än). Kanske handlar det om att köparna behöver se över sina priser. Olika uppfattningar bland köpare och säljare om **huruvida projektledarrollen är att betrakta som generalist kontra specialistkompetens** skulle dock också kunna vara en rimlig bakomliggande orsak.

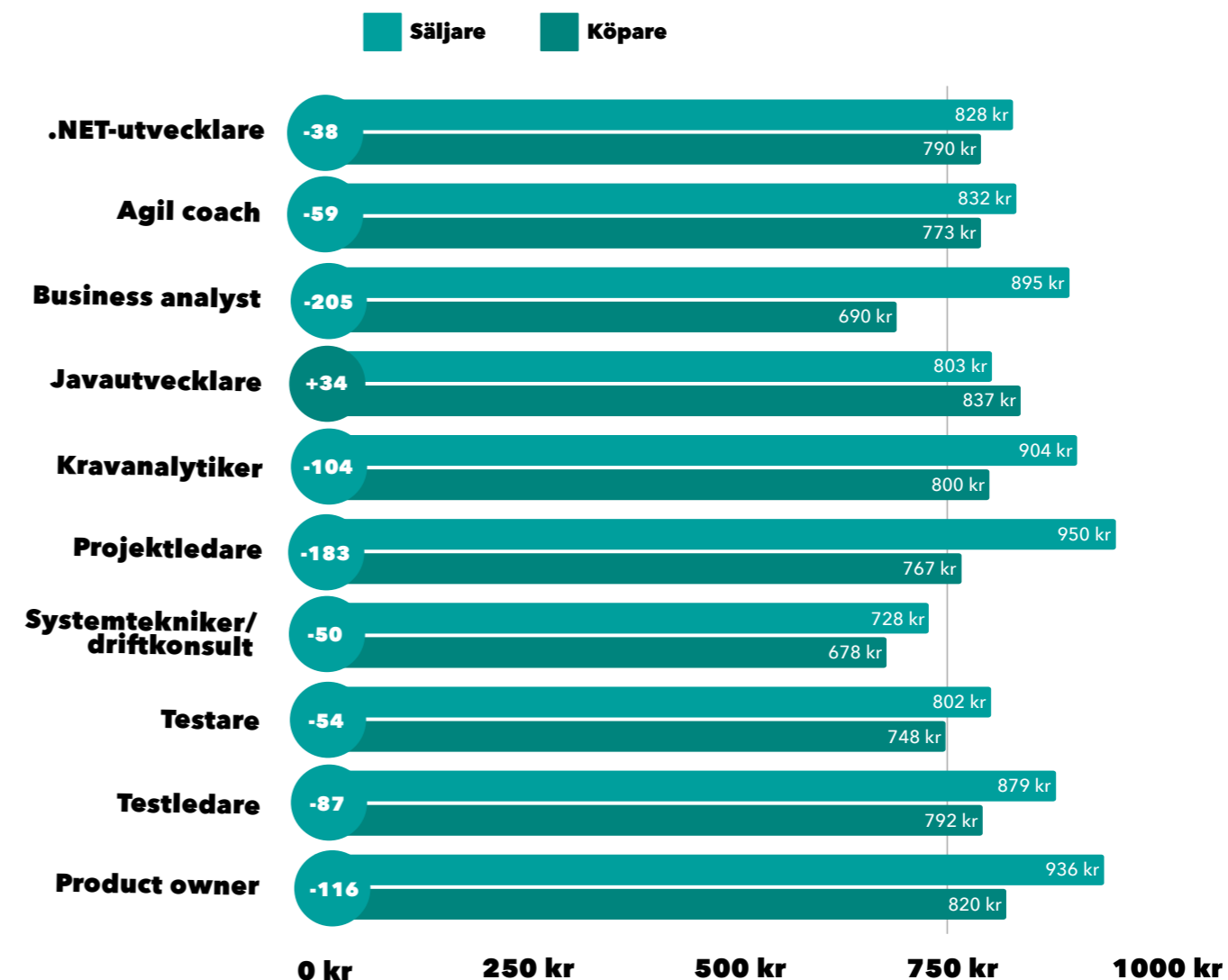
Vill du också se fler roller och priser här i nästa rapport?

Med Konsultrapporten vill vi bidra till att skapa en bättre, mer transparent konsultmarknad – både för köpare och säljare. För att i framtiden kunna analysera och presentera prisstatistik för ännu fler roller och intressanta branscher behöver vi dock din hjälp!

Så här kan du hjälpa till: Genom att som säljare alltid uppge det arvode du verkligen tycker att ditt, eller dina konsulter, arbete är värt när du ansöker om ett konsultuppdrag via Brainville bidrar du automatiskt till att förbättra framtida utgåvor av Konsultrapporten. Ska du istället köpa konsulter och lägga ut en annons hos oss? Uppge då gärna priser i din annons, så bidrar du till det viktiga arbetet att skapa en rättvis bild av hur marknadsläget för de olika rollerna faktiskt ser ut just nu.

Nästa Konsultrapporten kommer ut i oktober 2019.

Roller och priser H2 2018



Efterfrågan på IT-kompetenser skiftar hela tiden. De senaste åren har varit tillväxtdrivna, med många nya tekniker som snabbt blivit populära och som alltså efterfrågas i hög grad. Machine Learning och GDPR är exempel på detta. Prognosen för detta år, 2019, ser dock litet dystrare ut. Enligt analysföretaget Radar Ecosystems stannar tillväxten i svenska IT-budgetar på en historiskt låg nivå om 1,2 procent under 2019. I konkurrensutsatta branscher med hög förändringstakt som tillverkande industri, handel och bank och finans är dock ökningen högre än inom mindre konkurrensutsatta.

IT finansierad direkt av den affärsdrivande verksamheten ökar samtidigt med hela 4,6 procent under

2019. Detta innebär att cirka 20 procent av all IT kommer att finansieras direkt, utanför reguljär IT-budget. IT-marknaden ökar med 2,5 procent under 2019 till ett värde om 165 miljarder SEK. Störst tillväxt sker inom IT-tjänster där ökningen blir 4,0 procent. Kunddrivna prioriteringar omfattar ökat värdeskapande genom automatisering, digitalisering samt IT-driven innovation. Mot detta står ett ökat behov av informations-säkerhet och cybersäkerhet.

Rapporten IT-Radar 2019 ger även en sammanställning av lokala och globala trender med stor påverkan. Till de lokala trenderna hör AI samt igenkänningstekniker som stora möjliggörare för stärkt svensk konkurrenskraft och informations- och cybersäkerhet som de stora lokala hoten.

Tips till dig som frilansar

Många drömmer om att driva eget och arbeta på sina egna villkor. Oavsett om du kanske redan är i full gång som frilansare eller fortfarande funderar på att ta klivet - här tipsar vi om hur du smartare driver ditt företagande och frilansande framåt!

Innan du börjar frilansa

Fundera på om det är rätt tid för dig just nu. Sällan är det så frestande att be din chef dra åt skogen som efter en riktig dålig och låg dag på jobbet. Innan du kastar in handduken bör du dock ställa dig själv följande frågor: Kommer du att lyckas få uppdrag? Om du svarar ja på frågan: hur? Har du besparingar så att du klarar dig? Hur ser marknadsläget ut, finns det en faktisk efterfrågan på din kompetens och kan du tillräckligt för att vara attraktiv i en uppdragsgivares ögon?

Praktikaliteter

Tänk efter före: hur ska dina dagar se ut? Kan du arbeta hemifrån utan att fastna i disk och städning? Har du en positiv historik av att distansjobba? Det är i det här stadiet som du måste våga vara krass och självkritisk.

Försäkring

Hur ser din försäkringssituation ut? Behöver du se över sjuk- och hälsovårdsförsäkringar? Kommer du fortsatt att ha råd med dem? Hur ska du hantera pensionsfrågan? Ska du sitta uttyrd ute hos kund behöver du dessutom företagsförsäkring.

Formalia

"Inget avtal, inget arbete" är mantrat du måste påminna dig själv om nu. Det är lätt att fara med i euforin över att vara eftertraktad och tänka att "det där löser vi ju sedan". Fel. Ta för vana genast från början att aldrig börja arbeta på ett nytt uppdrag utan ett påskrivet kontrakt.

Kassaflöde

Givetvis en av de viktigaste punkterna. Du måste ha en plan för hur du ska finansiera inte bara din egen uppstart tills du har uppdrag - du behöver även tänka ett steg längre och fundera på hur kassaflödet ska se ut för dig en normal månad. Hur säkerställer du att du kan betala företagets kostnader i tid? Hur ska dina betalningsvillkor se ut? Kan du lösa fakturering och bokföring själv eller behöver du ta hjälp?

Marknadsföring

Hur ska du nå dina kunder? Har du ett befintligt nätverk som du kan utnyttja eller behöver du investera i att nå helt nya kunder och flera segment? Glöm inte att din egen tid i allra högsta grad är en investering du hela tiden måste förhålla dig till. Underskatta inte tiden det tar att exempelvis driva dina sociala medier utifrån ett strategiskt företagsperspektiv. Avsätt en uppskattad och dedikerad tid för detta varje vecka tills du hittar en lämplig tid för just dig.

Våga säga nej

När du nyss startat är det frestande att av ekonomisk desperation tacka ja till allt och alla. Våga be att få återkomma så hinner du tänka igenom och sova på dina beslut också. På så vis undviker du att spontantacka ja till projekt som senare bara blir rejäla huvudvärkar för dig och stjäla tid från uppdrag du verkligen hade velat ägna dig åt.

Om det inte funkar

Vad gör du? Har du en plan? Vore det pinsamt att gå tillbaka till en anställning igen? Du behöver beakta scenariot.

Återhämtning

Att driva eget tär emellanåt på energinivåerna. Kan du stänga av? Har du sunda rutiner för hur du skiljer på arbete och frihet? Om inte: Är du beredd att investera tid och arbete på att lära känna dig själv och dina behov så att du - ditt företag - håller i längden?

Har du realistiska förväntningar?

Att driva eget är inte bara frihet, snoozemorgnar och jobba hemifrån i pyjamasbyxor för att du kan. Det är också 60-70 timmarsveckor av frustrerande försäljningsinsatser som går kapprett åt helsike, din krånglande hemsida som äter tid, förseningar och missförstånd mellan dig och dina kunder - bara för att nämna några vanliga exempel. Att du skiftar anställningsform innebär inte att dina egna brister och arbetslivets utmaningar mirakulöst utplånas, även om du nu förhoppningsvis kan styra utmaningarna klokare.



Hallå där, Lotta Runnestad, digital telekom- och videoexpert och säljcoach i egna företaget Runne Connections. Berätta, hur ser en typisk dag på jobbet ut för dig?

– En dag, så som man VILL att den ska se ut, är att man sätter sig och börjar arbeta vid 8, klarar av administration för att senare bege sig ut på kund- eller leverantörsbesök. I samband med det får man dock vara förberedd på att kasta om dagsplaneringen, då det dyker upp kunder eller samarbetspartners som har frågor om det ena eller det andra och bör givetvis prioriteras.

– Vidare kan en dag innehålla allt från kundbesök och supportärenden till rena rama katastrofutryckningar; folk som bryter ihop av ilska över tekniken. Ibland har det till och med hänt att jag suttit med under styrelsemöten för att "vakta tekniken". Generellt sett finns det dock ingen typisk dag, ingen dag är den andra lik och det svänger och varierar kraftigt. Det är också det som jag trivs så bra med!

Hur länge har du funnits på Brainville? Och hur fick du nys om att Brainville fanns?

– Jag har faktiskt nyss gått med. Jag avslutade nyligen ett större, tidsbestämt projekt och kommer att ha en del tid över under våren för nya uppdrag, och då kändes det som en klockren idé att testa Brainville nu. Det var en kompis som tipsade mig om Brainville.

Hur länge har du drivit eget? Vad var det som fick dig att våga ta klivet?

– Sedan 2007. Varför? Det var för att jag ville bestämma själv över min tid och drivs av att ha egen frihet. Jag har naturlig ansvarskänsla i mig, det är en självklarhet att driva arbete framåt och i mål och att vara min egen chef.

Vad är det med livet som egenföretagare som lockar mest?

– Friheten framförallt. Och att få vara med och göra verklig skillnad, känna att mitt arbete bidrar till konkreta förbättringar och förändringar.

Var hittar du normalt sett dina uppdrag?

– Överallt och där man minst anar det! Mingel, event, middagar, oväntade möten i köer, tunnelbanan: you name it. Jag gillar att möta nya människor och får mycket energi från det. Mycket kommer också från nätverk. Jag är expert på att nätverka, har ett brett nätverk och alltid ett långsiktigt tänk i det jag gör.

När är du som bäst på jobbet? Finns det några situationer eller tillfällen som verkligen triggas igång ditt jäklaramma?

– När jag får lösa problem och supportera. Jag har till exempel i ett extremfall utfört simkortsbyten för kunder på 30 sekunder (!). Förvisso kan man så klart inte alltid hålla den servicenivån, men där bör ambitionsnivån vara om du frågar mig.

– Som person går jag igång på att leverera över förväntan och testa mina gränser. Jag arbetar ofta ihop både strategiskt och operativt med bolagsledning och styrelser.

– Vi pratar mycket om digitaliseringen idag, men många bolag underskattar och/eller förstår fortfarande helt enkelt inte vilka delprocesser som måste på plats i organisationen innan de kan prata om digitalisering på riktigt. Det är ofta här som jag kommer in: när det krisar för att t.ex. växellösning och svarstjänst inte fungerar som de ska, inga system för videokonferenser eller samtal finns på plats och så vidare.

– Tack vare mitt stora nätverk och mina etablerade rutiner kan jag snabbt finnas på plats och lösa kundens praktiska problem, utan att krångla till det. Kunderna uppskattar det.

Giggare i fokus: Lotta Runnestad

Namn: Lotta Runnestad

Ålder: 50

Ort: Stockholm

Drömmuppdrag: Avanza är ett typexempel på ett bolag som jag skulle gilla att jobba med! Jag gillar dem, de har ett bra fokus, ligger steget före och har ett visuellt tilltalande användargränssnitt. Trygg Hansa är ett annat.

Den här låten/spellistan lyssnar jag på när jag behöver peppa till på jobbet: Mitt arbete kräver för det mesta att jag sitter i telefon med kunder eller partners stora delar av dagen, så jag hinner sällan lyssna på musik.

Livet som frilansare är ibland både slitigt och ensamt. Har du något tips eller smart life hack för hur man bäst kopplar av, laddar om och kommer tillbaka med ny energi efter en svacka, frustration eller tuff period?

– Ja. Man måste hoppa rakt ner i botten och sedan kravlar man sig upp. Ju fler gånger man har gjort det, desto snabbare kommer man upp. Det handlar också om att våga identifiera när man verkligen är där och se situationen för vad den är.

Varför tror du att allt fler väljer att lämna en trygg anställning till förmån för att driva eget istället?

– Det handlar om friheten att kunna bestämma själv och ta ansvar för sitt liv. Dåliga chefer är nog en annan, klar anledning till att folk får nog och bestämmer sig för att pröva sina egna vingar.

Vilka är de största utmaningarna du typiskt sett stöter på i din roll som affärs- och verksamhetsutvecklare? Någon branschspaning eller intressant trend du ofta noterar ute hos kund?

– Att folk inte har koll på sin egen verksamhet. Integrationen av de digitala verktygen är under all kritik. Man jobbar stenhårt med att ta in digitala verktyg- och lösningar, men sedan vet man inte hur man ska få ihop de digitala verktygen med den verbala kommunikationen. Och det är det jag är bra på, det är här jag kommer in.

Sist men inte minst, hur kommer man enklast i kontakt med dig om man behöver hjälp med sin telefonlösning eller försäljning?

– Man ringer så klart! Jag är alltid tillgänglig på telefon och nås på +46(0)76-236 97 55 eller lotta@runneconnections.se



Brainville granskar konsultmarknaden:

Uppdragsgivarna

Konsultförmedlare - eller konsultmäklare som de också kallas - är ett vanligt inslag på konsultmarknaden. Framförallt inom branscher som IT, telekom, teknik och verksamhetsutveckling använder sig gärna köparna av konsultförmedlare för att kontraktera konsulter. Precis som namnet låter antyder agerar en konsultförmedlare mellanhand mellan köparen och säljaren.

På Brainville finns många konsultförmedlare. Här nedan hittar du en sammanställning över deras marknadsandelar under det andra halvåret 2018. Självklart är vi även måna om att veta hur de fungerar att jobba tillsammans med för dig som är konsult! Därför granskar vi även kvaliteten på konsultförmedlarnas uppdragsannonser och hur bra de är på att återkoppla i samband med ansökningsprocesser.

Konsultförmedlarnas marknadsandelar

I Sverige är eWork klart marknadsledande - de har nästan en fjärdedel av marknaden mätt i publicerade uppdragsannonser.

Även i Finland och Norge har eWork en stark position även om bolag som Cruit, Centerpoint och Experis har börjat knappa marknadsandelar.

ProData har störst marknadsandel i Danmark med nästan 28% av annonserna, vilket är runt sex gånger mer än bolaget på tionde plats (dba consult), och återfinns också på topp-10-listorna i Norge och Sverige. En ganska tydlig trend bland förmedlarna är att just att danska bolag går in och expanderar i övriga Norden.

Annonskvalitet

Välskrivna och genomtänkta uppdragsannonser visar att avsändaren hyser respekt för läsaren - i vårt fall konsulter och konsultsäljare. Det blir ju så mycket lättare för dem att se vem som matchar uppdraget.

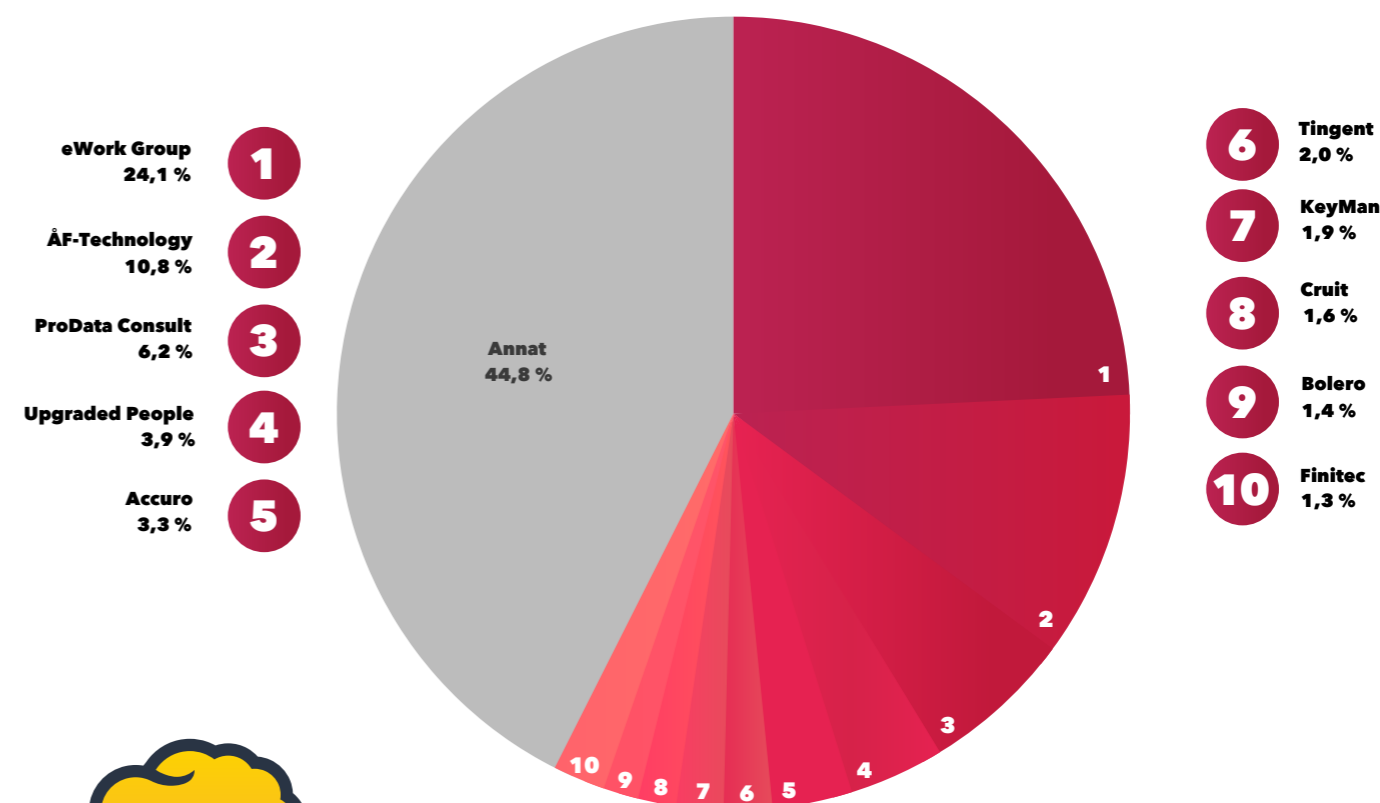
En annons som inte är tydlig får ofta fler chansartade ansökningar från konsulter man inte varit i kontakt med tidigare, vilket gör jobbet lite tyngre för den som söker en konsult.

Vi ser också en trend i tappat förtroende över tid - det blir till slut inte vårt besväret att ansöka på annonser från konsultköpare som konsekvent skriver tunna och otydliga annonser. De ses mer som ett försök att skapa ett nätverk än en riktig uppdragsmöjlighet.

Under det andra halvåret 2018 såg vi glädjande nog en rejäl förbättring i annonskvalitet. Bland de bolag som kvalade in på topp-10-listan hittar vi:

1 ProData Consult	6 Nikita
2 Beamon People	7 Right People Group
3 Accuro	8 A Society
4 Dfind IT	9 Upgraded People
5 Bouvet Sverige	10 SJR IT

Nordens största konsultförmedlare



Svara på ALLT!

Svarsfrekvens

I Brainville mäter vi konsultköparnas svarsfrekvens, som anger hur ofta en konsultköpare svarar på inkomna ansökningar. Det enkla rådet till dig som vill ta dig in på den här topplistan är så klart: Svara på allt!

Genom att svara på ansökningar hjälper du som annonsör både konsulter och konsultsäljare att få ihop sin planering. Därför är det glädjande att se att vi inte bara har en, utan två annonsörer som är bäst i Norden på svarsfrekvens. Under det andra halvåret 2018 svarade de faktiskt på ALLT. Stort grattis och keep up the good work säger vi till Beamon People och Avalon Innovation!

1 Beamon People och Avalon Innovation	5 Inkopio
2 Seequally	6 Castra Group
3 Sourcing Network	7 Tingent
4 Webstep	8 Experis
	9 Dfind IT



"Väldigt kul att bli uppmärksammad på det här sättet. Återkoppling i alla former är otroligt viktigt för alla inblandade parter och är en av kriterierna när man väljer sin långsiktiga partner. Branschen måste generellt bli mycket bättre på det både från kund- och leverantörssidan då det säger mycket om engagemang och respekt."

- Maria Söderlund,

Affärsområdesansvarig på Beamon People

Giggare i fokus: Carolina Åberg

Namn: Carolina Åberg

Ålder: 55

Ort: Stockholm

Drömuppdrag: Internationellt uppdrag inom näringslivet med ett ben i Sverige, fokus på utveckling, tillväxt förändring. Gärna som ledare

Den här låten/spellistan lyssnar jag på när jag behöver peppa till på jobbet: Beyonce: "Love on top" – min bästa bästa pepplåt!

-Hallå där, Carolina Åberg, HR-konsult i egna företaget Stockviken consulting. Berätta, hur ser en typisk dag på jobbet ut för dig?

– Oj, väldigt olika från dag till dag. Just nu har jag tre längre uppdrag som skiljer sig i bransch, omfattning och roll. HR-chef på ett värdepappersbolag där jag är med i ledningsgruppen och verkligen som en del av företaget, och ett annat där jag är HR-rådgivare till ett mindre växande IT-konsultföretag där frågorna växlar kring; hur ska vi växa, vilka ska vi ta in, behöver vi strukturera om oss, hur och vad ska vi sälja framåt? Och det tredje där en merge där jag levererar min kunskap och vissa uppgifter – självständigt, roligt men inte på samma sätt involverat i själva affären.

Hur länge har du funnits på Brainville? Och hur fick du nys om att Brainville fanns?

– Jag gick med när jag bestämde mig för att försöka som konsult för ca 2 år sedan, jag blev tipsad av en kollega som gjort samma steg några år tidigare.

Hur länge har du drivit eget? Vad var det som fick dig att våga ta klivet?

– Jag hade ett jättebra jobb på en av våra stora banker där jag varit i mer än 15 år på både svenska och inter-

nationella HR-chefsjobb. Beslutet var inte lätt men jag kände att jag ville prova något annat, se andra branscher, se om jag kunde klara mig och försörja mig som egen. Och så friheten förstås, det lockade också.

Vad är det med livet som egenföretagare som lockar mest?

– Jag tror just att friheten att kunna bestämma om hur mycket man vill jobba och till viss del med vad. Att komma in när det verkligen efterfrågas. En konsult tar du ju bara in när det verkligen behövs. Fast det finns ett mått av osäkerhet också, att hitta roliga uppdrag där min profil behövs, mycket anpassning, hur skall jag vara och göra för att lyckas i just denna organisation.

Var hittar du normalt sett dina uppdrag?

– Normalt är via kontakter.

När är du som bäst på jobbet? Finns det några situationer eller tillfällen som verkligen trigger igång ditt jäklarannamma?

– Jag är som bäst när vi står inför förändringar, att förstå vad som behöver göras, att hitta både operationella och strategiska planer och aktiviteter – att få en utveckling att rulla både hos individer men också i organisationen, när vi inom HR känner att vi på riktigt påverkar resultat och affär, att vi har kul tillsammans.

Livet som frilansare är ibland både slitigt och ensamt. Har du något tips eller smart life hack för hur man bäst kopplar av, laddar om och kommer tillbaka med ny energi efter en svacka, frustration eller tuff period?

– Förmodligen inte unikt för frilansare, skillnaden är att det är jag och bara jag som är ansvarig, det finns ingen

organisation som stöttar. För mig är det att boosta mig med härliga vänner och reflektioner om vad som är viktigt och roligt, vackerhet hjälper också, vacker natur, vacker konst eller kanske musik – och så kanske det vanligaste receptet härlig träning.

– Tror det är viktigt oavsett, att livet måste ha många olika delar som hänger ihop, att se allt i perspektiv. Det kan vara lätt att jobba lite för mycket som frilansare, lite orolig för att det kanske inte kommer ett nytt uppdrag, eller att jag vill ju bara leverera lite till.....

Varför tror du att allt fler väljer att lämna en trygg anställning till förmån för att driva eget istället?

– Kanske för att man vill fokusera på det man är bra på, och det som verkligen driver en.



“Jag tror att just friheten att kunna bestämma om hur mycket man vill jobba och till viss del med vad”

Vilka är de största utmaningarna du typiskt sett stöter på i din roll som HR-konsult? Någon branschspaning eller intressant trend du ofta noterar/noterat ute hos kund?

– Ett bra HR arbete måste i tanken vara långsiktigt, jag kommer in ibland för att fixa något som inte riktigt fungerar. Att kombinera det "fixandet" med att ge en långsiktig trygghet och handlingsplan som kanske inte jag själv ska vara med och driva igenom, det kan vara lite komplext

Sist men inte minst, hur kommer man enkelt i kontakt med dig om man behöver hjälp av en duktig HR-konsult?

– Mailar eller ringer, jag finns ju också på Brainville, stockvikenconsulting@gmail.com tfn +46 733 503 259

Tips till dig som ska köpa konsulter

Att ta hjälp av duktiga frilansare är ett smart och smidigt sätt att få hjälp vid arbetstoppar eller specifika projekt. Men kom ihåg att arbetsrelationen inte bara handlar om dig som uppdragsgivare! Följ våra tips så säkerställer du en smartare och mer dynamisk samarbetsprocess med dina konsulter.

Är det du som ska beställa?

Fundera igenom om du är behörig att upphandla och köpa in just den kompetens ni behöver just nu? Om inte, finns det kanske någon kollega som vore mer kompetent att ansvara för upphandling eller kravställning? Generellt sett brukar samarbetet oftast löpa på bättre om beställare och köpare förmår att prata samma språk och inte talar förbi varandra.

Debiteringsmodell

Ägna tid internt åt att fundera igenom vilken typ av debiteringsmodell som passar just er. Behöver ni köpa in ett ospecificerat antal timmar under en begränsad tid? Har ni en fast summa pengar att investera i en viss produkt eller tjänst? Genom att prata igenom de här bitarna är ni mer förberedda att upphandla och ta in anbud från konsulter.

Ta fram en tydlig brief

Lägg gärna tid på att formulera vad ni faktiskt vill att er konsult ska hjälpa er med. Hur ser era arbetsdagar och processer ut? Var någonstans vill ni att konsulten ska komma in och hur tror ni att arbetet bäst läggs upp? Detta skriver ni i brieven och försöker att formulera så tydligt och klart som möjligt.

Behöver ni sekretessavtal?

Arbetar ni med mycket känslig information av exempelvis teknisk eller finansiell art bör ni vidta åtgärder för att skydda företaget från informationsläckage. En god idé är att ta fram ett standardkontrakt inklusive konfidentialitetsklausul som alla era frilansande konsulter undertecknar i samband med uppstart.

Vem/vilka kommer du att arbeta tillsammans med?

Beakta arbetsglädjen – även om konsulten/konsulterna som du kontrakterar arbetar på frilansbasis och inte som anställda blir de under en period en integrerad del av arbetsgruppen. Ägna gärna lite tid under kontrakteringsprocessen åt att lära känna varandra och se hur personkemin fungerar! Dynamik och högt i tak är A och O för konstruktiva arbetsprocesser.

Kontraktera inte enbart på timpris

”If you think hiring a professional is expensive, wait till you hire an amateur”. Ja, det ligger faktiskt en hel del i det citatet. Var inte dumsnål när du ska ta in konsulter. Ett timpris handlar inte bara om den specifika timmen du betalar för, du betalar även för den genom åren ackumulerade expertisen som ingår.

Erbjud en strukturerad process

Gigekonomin är här för att stanna. Och i framtiden kommer du som chef med största sannolikhet inte bara att rekrytera utan även kontraktera i allt större utsträckning. Framtidssäkra din organisation redan nu genom att ta fram en strukturerad process för hur just ni går tillväga när ni vill ta in kompetens utifrån. Var hittar ni konsulterna? Vad får det kosta? Hur skriver ni era briefs? Behöver ni hjälp att komma igång rekommenderar vi så klart ett besök på brainville.com!

Kommunicera förväntningar och behov

Ett alltför vanligt misstag som stjälpur många samarbeten är bristen på kommunikation. Genom att vara tydlig från starten med era förväntningar på konsultens leverans, dialog och tillgänglighet kan ni förebygga många onödiga fallgropar under arbetsprocessens gång.

Erbjud referenser och arbetsintyg

Vänta inte på att få frågan. Ta för vana att alltid erbjuda referenser till din konsult/dina konsulter om du är nöjd med leverans och samarbete.



Brainville möter: Sophie Hammarskjöld



Namn: Sophie Hammarskjöld

Ålder: 53 år

Ort: Stockholm

Hemlig talang: Ruggigt bra på att härma dialekter!

Den här låten/spellistan lyssnar jag på när jag behöver peppa till på jobbet: Jag lyssnar på allt som är powerballader, det får mig på gott humör

Läser just nu: Jag läser om "Waiting for Doggo" av Mark B Mills

Företagsanalytiker, IR- och kommunikationschef och flertalet roller som seniorkonsult - TMF:s nytillträdda kommunikationschef Sophie Hammarskjöld har gedigen branschfarenhet i bagaget och räds inte tydlighet och rak dialog. Brainville mötte henne för ett snack om konsultrollen, kommunikationsbranschens förändring och varför du inte ska falla i farstun för en glassig presentationspitch.

Hallå där, Sophie! Du är kommunikationschef med mångårig erfarenhet från kommunikations- och finansbranschen, som både drivit eget som konsult samt arbetat på renommerade byråer. Vilket trivs du själv bäst med – konsulta eller vara anställd?

– Båda har sina fördelar. Som anställd konsult har du hela tiden ett nätverk, kan hålla dig ajour och får träffa mycket kunder och företag. Men samtidigt, när du är klar med uppdraget lämnar du ifrån dig ett upplägg eller en lösning och får inte vara med hela vägen in i mål.

– Sitter man på köpsidan så har man sitt eget fögderi och är organisationens expert på kommunikation, vilket är kul. Det man ändå ska vara medveten om är att kommunikatörsrollen på köpsidan ofta är ganska ensam. Som byråkonsult har du yrkesbröder och systrar att bolla tankar och idéer med. För egen del trivs jag med att växla mellan båda rollerna.

Hur ser du på rollen som kommunikationskonsult? Hur tycker du att rollen förändrats under din karriär?

– Jag har funderat en del på den frågan, rollen har

ju förändrats en hel del sedan jag började för 20 år sedan. Allt fler företag ser kommunikation som en strategisk funktion där man har egen kompetens inom organisationen och att konsultens roll blir och mer kompletterande och specialistinriktad.

“Med lite taktik går det att få dem intresserade. Faktiskt pågår ett generationsskifte där även de mest inbitna redovisningsekon-

omer börjar tänka mer kommunikativt.”

In-house-kommunikatören agerar oftast i en generalist- och beställarroll och sedan tar man in konsulter för specifika roller och uppdrag. En positiv trend är att man blivit bättre på att definiera vilken hjälp man behöver.

Hur arbetar ni med konsulter på TMF? Har ni någon styrande princip för när ni ska ta in konsulter kontra när ni behöver anställa?

– Vi är tre personer i kommunikationsenheten men hela organisationen deltar förstås i kommunikationsarbetet, det är en viktig del av vårt uppdrag från medlemsföretagen att vara en samlande röst för våra branschers kommunikation med omvärlden. Vi tar in konsulter vid specifika behov, exempelvis för omvärldsanalys i någon given fråga. Vi har även ett löpande rådgivningssamarbete med en byrå. I övrigt är vi självgående.



Läs vidare!

Vilka kunskaper behöver en kommunikationskonsult ha för att vara konkurrenskraftig på dagens arbetsmarknad?

– Det är viktigt att ha kunskap om digital kommunikation, allt från kanalval till att kunna förstå och hantera funktionalitet och möjligheter ända in i teknikplattformarna. Tidigare räckte det med att ha ganska ytlig digital kunskap, nu behövs en helhetssyn. Intern kommunikation är också bra att ha med sig och employer branding blir allt viktigare när konkurrensen om kvalificerade medarbetare ökar. Men grundbulten är och förblir att kunna formulera och förmedla organisationens budskap på ett effektivt och konsekvent sätt.

Som kommunikator och speciellt som kommunikationskonsult är det mer regel än undantag att alla sliter i dig. Men alla problem är som bekant inte kommunikationsproblem. Hur "skyddar" man sig bäst, på ett professionellt sätt, från att förvandlas till organisationens avfallsskvarn?

– Risken för att man som konsult blir "Mädchen für alles" finns men kan undvikas. Se till att få mandat att dra upp riktlinjerna för kommunikationsarbetet. Det gör att det blir tydligare både för interna och externa samarbetsparter samt att, om det görs på rätt sätt, även bidrar till en mätbarhet i arbetet. Se till att det finns en tydlig rollfördelning. Sedan kan det förstås vara klokt att vara öppen för att lyssna in vad andra vill ha ens hjälp med. Så länge man kan anlägga ett kommunikationsperspektiv på det så kan man försöka hjälpa till.

Du har gedigen erfarenhet som konsult. Finns det något projekt som du är lite extra stolt över? Varför?

– Ett projekt som jag är stolt över var när jag ansvarade för arbetet med att omprofilera varumärket för ett byggbolag. Byggbolaget var på den tiden välkänt i

Stockholm, men inte ute i landet. Tack vare vårt kommunikations- och varumärkesarbete lyckades vi öka varumärkeskännedomen rejält ute i landet, bland annat genom att aktivt arbeta med budskapsplattformen och ta fram budskap och nyheter anpassade på lokal nivå. Jag lärde mig oerhört mycket om styrkan i att jobba tillsammans med regionala medier.

Vad är roligast med ditt nuvarande jobb? Hur ser en typisk dag som kommunikationschef ut på TMF?

– Det som är roligast är att vi arbetar med så aktuella och angelägna frågor. Många av våra medlemsföretag använder trä, ett material som är oöverträffat på

så många plan, sett till funktion, hållbarhet och den cirkulära ekonomin. Även de medlemsföretag som arbetar med andra material har ett starkt hållbarhetstänkande i sina verksamheter. Trä- och möbelföretagen står för svensk export och kvalitet, att få representera de värdena och arbeta tillsammans med kunniga och dedikerade kolleger, det är superroligt!

– Det finns nog ingen typisk dag, som tur är. Jag sitter sällan vid skrivbordet utan är ute mycket i verksamheten. TMF:s kansli finns i Näringslivets hus, tillsammans med en mängd andra branschorganisationer så jag har även breda kontaktytor med kommunikatörerna på system- och branschorganisationerna.

Kommunikationsbranschen är inte direkt känd för sina korta arbetsveckor. Har du något tips eller smart life hack för hur man bäst kopplar av, laddar om och kommer tillbaka med ny energi efter en tuff period?

– Tyvärr finns det ingen quick fix. Har man tagit ut sig under en längre period kan det vara segt att komma igen. Det handlar mycket om att ha disciplin och gärna ha fasta rutiner för motion, sociala aktiviteter, måltider och sömn. Gärna ha en träningsform som är rolig och

lätillgänglig. Göra trevliga och roliga saker och belöna dig själv. Isolera dig inte utan unna dig att ha människor omkring dig även om du känner dig muggig. De flesta människor känner igen sig och står gärna ut tillfälligt med en "träkmåns" under återhämtning. Men motion, mat och sömn och att hålla i sina rutiner är helt klart viktigast.

– Jag tror att det är viktigt att steg för steg formulera för sig själv att "när jag har gjort detta är jag klar". Då känns det mycket lättare. Så ett tips är att se till att ha någon struktur som beskriver början, aktivitet och färdigställande i ett intensivt projekt.

När är du som bäst på jobbet? Finns det några situationer eller tillfällen som verkligen triggat igång ditt jäklarannamma?

– Jag är inte unik som kommunikator i det att jag piggnar till i krissituationer eller andra skarpa lägen när organisationen kanske hotas eller ifrågasätts, och genom att hitta möjligheter att vända en uppkommen situation till egen fördel.

Hur går du tillväga när du behöver ta in konsulter?

– Jag försöker att inte helt förlita mig på vad andra tycker om konsulter som de har arbetat med. Men naturligtvis är det viktigt att be konsulter om referenser och faktiskt också ringa till dem. Du kan få reda på saker som du inte ens tänkte på att du behövde veta. Om jag har fått ett riktigt gott intryck av någon konsult som tidigare kontaktat mig och visat intresse för att arbeta med min organisation så återkommer jag gärna till dem. En annan väg är att kontakta organisationer som jag tycker är duktiga på att kommunicera och fråga vem de arbetar med.

Fler och fler väljer att lämna trygga anställningar för att konsultera i egen regi istället. Framförallt inom kommunikationsbranschen. Vad tror du det beror på?

– Om du ändå är ansvarig för din egen beläggning, varför dra in kunder för någon annan i en struktur som kanske inte tillför så mycket? Klart att det finns undantag och byråer där du kan välja och vraka bland uppdragen, men i de flesta fall är det tufft. Har man en

tillräckligt stark drivkraft så finns stora fördelar med att frilansa. Det finns en frihet och glädje i att jobba på egen hand. Det finns många sätt att arbeta i nätverk utan att vara kopplade till varandra rent juridiskt. Men jag tror att det som lockar framför allt är friheten och att man får rå sig själv och inte svara till någon annan.

– Alla byråer kapar kostnader och det är lätt att dialogen med arbetsgivaren tenderar att handla om beläggning och tidrapportering och att man hela tiden känner sig otillräcklig, det är skönt att slippa. Det är också mycket lättare nu än det var för tio år sedan att skapa webbaserade skyltfönster åt sig.

Vilka är de största utmaningarna du typiskt sett stött på under dina år som konsult? Någon branschspaning eller intressant trend du ofta noterat ute hos kund?

– När man arbetar med finansiell kommunikation har man ofta en CFO som uppdragsgivare. Det är viktigt att förstå att en sådan kund inte alltid är så mottaglig för resonemang om budskapsbärande eller värdeskapande kommunikation. Med lite taktik går det att få dem intresserade. Faktiskt pågår ett generationsskifte där även de mest inbitna redovisningsekonomer börjar tänka mer kommunikativt.



Experten tipsar:

Sophie Hammarskjölds tre bästa tips till ovana beställare av kommunikationstjänster:

1. När du handlar upp en byrå är det viktigt att säkerställa att de personer du träffar vid en pitch, faktiskt också är de personer som du kommer att jobba med. Personkemi är A och O.
2. Våga begära en tydlig uppdragsbeskrivning. Nöj dig inte med en generellt hållen offert utan fundera igenom hur situationen ska se ut när uppdraget är slutfört och levererat.
3. Fall inte för en glassig presentation eller pitch! Säkerställ att byrån har ett konsultativt förhållningssätt, att de lyssnar mer än de pratar och att de faktiskt är intresserade av vad du vill åstadkomma.

FAQ

Frågor eller funderingar om hur Brainville fungerar, vilka vi är, hur du hittar uppdrag eller kanske något helt annat?

Här har vi samlat svaren på de mest vanliga frågorna vi brukar få!

F: Skriver jag avtal med Brainville när jag blir anlitad för ett uppdrag eller hittar en konsult att anlita?

S: Nej. På Brainville lägger vi oss aldrig i dina affärer. Tvärtom – vi erbjuder dig en plattform där du kan hitta och/eller tillsätta konsultuppdrag, men du skriver alltid avtal direkt med din kund eller leverantör.

F: Tar ni ut någon avgift om jag hittar ett uppdrag via Brainville och sedan blir anlitad för uppdraget?

S: Nej. Du kan använda Brainville helt gratis, hur mycket du vill. Det finns inga finstilta villkor, tvingande avtal eller dolda avgifter att oroa sig för.

F: Men hur kan tjänsten vara gratis? Hur tjänar Brainville pengar i så fall?

S: Ända sedan starten har vår vision varit att fungera som en hjälpare mellan säljare och köpare. Vi som står bakom Brainville kommer alla själva från it-utvecklingssidan, vilket gör att vi själva kan stå för all drift och utveckling av Brainville.com – och på så vis hålla nere kostnaderna. Våra intäkter kommer i stället från de abonnemang och tilläggstjänster som vi också erbjuder dig, till exempel Premium.

F: Hur många företag finns registrerade på Brainville just nu?

S: Just nu är det 14 000 (14 273) företag som använder Brainville.

F: Måste jag ha egen firma eller AB för att registrera mig på Brainville?

S: Ja. Om du vill registrera dig som frilansare på Brainville så behöver du i dagsläget kunna uppge ett giltigt organisationsnummer och vara godkänd för F-skatt. Har du inte eget företag men söker uppdrag? Då kanske det kan vara bra att veta att vi just nu undersöker möjligheten att ge även dig tillgång till uppdragen hos oss!

F: Kan jag även fakturera via Brainville?

S: Nej. Vi på Brainville tar aldrig någon del av din affär, därmed kommer du alltså aldrig att fakturera via oss. Än så länge är det ett krav att du har F-skattsedel för att du ska kunna finnas med som frilansare hos oss.

F: Får jag tillgång till alla intressanta konsultuppdrag även med ett gratiskonto?

S: Standardkontot hos oss på Brainville är alltid gratis och ger dig tillgång till 10 procent av uppdragen på Brainville. När du registrerar dig som ny användare hos oss bjuder vi dig dock på Premium-medlemskap under tre dagar så att du får möjlighet att pröva på alla fördelarna med ett fullständigt medlemskap!

F: Kan jag söka intressanta uppdrag med ett gratiskonto eller måste jag uppgradera till ett abonnemang för att kunna göra det?

S: Ja, det kan du. Med ett standardkonto kan du enkelt skicka ansökan direkt till kund när du hittar ett intressant uppdrag, skapa en företagsprofil för ditt företag såväl som skapa och dela ut personliga konsultprofiler.

“Du kan använda Brainville helt gratis, hur mycket du vill”

Brainville spanar

Frihet som frilans - fortsatt ökning av egenföretagare

Andelen egenföretagare hos oss uppgick till 64 % av nyregistrerade bolag 2018. Motsvarande siffra var 43 % när vi började sammanställa statistiken 2014. Men vad beror egentligen ökningen på? Varför har det blivit så populärt att starta eget just nu? Som Nordens ledande marknadsplats noterar vi givetvis en hel del trender och beteenden - här bjuder vi på vår senaste spaning!

Gigekonomin, eller frilansekonomin som det visat sig att merparten frilansare föredrar att kalla det istället, har kommit för att stanna. Tvärtemot en seglivad uppfattning om att en tillsvidareanställning är det tryggaste valet i arbetslivet uppfattar majoriteten frilansare istället att det är säkrare att inte ha alla sina ägg i en korg. Att kontinuerligt arbeta för fler uppdragsgivare uppfattas som tryggare. Enligt en undersökning från amerikanska Upwork uppgår kunduppdragen till i snitt 4,5 kunder per månad.

“Skilj på Sverige och USA!”, kanske vän av ordning genast vill inflika nu. Och ja - givetvis bör vi ta i beaktande att varje marknad har sina unika förutsättningar och villkor. Varje år sammanställer vi på Brainville därför också Konsultrapporten, som är unik i sitt slag. Inom några veckor återkommer vi med färsk siffror från andra halvåret 2018, men redan nu kan vi lista ett par tydliga trender som vi ser varje dag i vårt arbete:

Ändrade attityder och värderingar kring arbete

Synen på arbete och karriär har förändrats. Enligt en undersökning från Manpower kan 9 av 10 svenskar tänka sig att frilansa. Konsulterna som erbjuder sina tjänster som frilansare drivs ofta av friheten som det innebär att vara sin egen, målet av att tjäna mer pengar, kunna arbeta platsoberoende och att genuint känna att de står för sina egna värderingar. Förändringar i synen på vad arbete egentligen är och hur det ska utföras sker även på våra arbetsplatser: uppdragsgivande chefer inser i allt större utsträckning bekvämligheten i att kunna anlita en kompetent resurs med kort varsel. Resultat är till syvende och sist det som räknas. Inte vem som suttit av tiden på kontoret mellan 9-17.

Vår bild är dock att det fortfarande finns ett beklagligt glapp i utvecklingskurvan på den svenska marknaden, där giggarna ofta är flexibla och snabba att anamma och anpassa sig till nya trender och förhållanden. Ändå ser vi fortfarande många exempel på ålderdomliga anställningsformer som t.ex. projektanställningar istället för konsultuppdrag.

Kunder, administration och affärsutveckling – digitaliseringen underlättar att ta klivet

Digitalisering och ny teknik underlättar enormt för egenföretagaren. Merparten frilansare skaffar sina kunder via internet idag och att hitta wifi är sällan ett

problem. Hos oss i Norden väljer många exempelvis att skapa en profil hos oss som man sedan även delar ut i sitt nätverk på LinkedIn - ett enkelt sätt att maximera synligheten som konsult. Administration, bokföring, samarbeten och affärsutveckling sker enkelt via appar som t.ex. Trello (samarbeta), Slack (socialt intranät), Wint eller Wrebit (bokföring).

För den som stått i valet och kvalet mellan att ta klivet och bli sin egen är ofta digitaliseringen en avgörande

Psst! Du missar väl inte vår blogg?

Omvärldsbevakning och trendspaning utgör givetvis en naturlig och viktig del av vårt arbete på Brainville. På <https://www.brainville.com/News/Index> hittar du alltid de senaste uppdateringarna från oss! Här bjuder vi också på vår senaste spaning

faktor. Att starta företag i Sverige är idag en synnerligen digital process där det mesta faktiskt kan skötas från mobilen.

It takes two to tango

Förändringar i attityder och värderingar gentemot arbetsmarknaden och hur vi vill hitta balansen mellan arbete och fritid sker inte bara på individnivå, utan ger även upphov till en successiv demokratisering av arbetsmarknaden. I allt större utsträckning är det utförarens marknad, giggare och konsulter ställer därmed nya och hårdare krav på sin arbets- eller uppdragsgivare. Incitamenten att stanna hos en arbetsgivare under dåliga arbetsförhållanden är låga för den som besitter eftertraktade kompetenser. I Manpowers undersökning uppgav till exempel drygt en tredjedel att de valde att gigga för att öka kontrollen över den egna tiden. Att kunna arbeta tids- och platsoberoende

är inte längre något som arbetsgivare kan framställa som lyx - snarare är det att betrakta som en självklarhet för dagens talanger och konsulter.

Avslutningsvis, här följer några tips till dig som:

1) Frilansar

Du har väl inte missat att du kan skapa en gratis profil hos oss på Brainville? Gör som 14.000 företag och konsulter redan gjort och gå med hos oss! Det är gratis att registrera dig och tar bara några minuter. Vill du ha tillgång till fler funktioner längre fram kan du enkelt uppgradera ditt konto mot en fast månadskostnad.

Att komma igång som frilans kan kännas övermäktigt i början. En profil på Brainville är perfekt om du t.ex. inte ännu hunnit få ordning på en egen webbsida

men ändå vill marknadsföra dig online för en relevant målgrupp.

2) Behöver avlastning på jobbet

Fundera igenom: behöver du verkligen anställa? Eller kan det finnas andra lösningar som vore värda att testa? Om du har ett kortsiktigt behov och funderar på projektanställning - varför inte anlita en frilansande konsult istället?

Genom att ta in en frilansare får du en en självklar kvalitetssäkring direkt - tänk på att det krävs en hel del för att driva eget. Tar du in en giggare kan du med största sannolikhet utgå ifrån att den personen du får in är ordningsam, driven och förmår att driva projekt på ett resultatfokuserat sätt. Därmed kan du i samband med rekryteringsprocessen istället med fördel fokusera på övriga önskade personlighetsdrag och faktorer.



**PS. Nästa Konsultrapport
kommer ut i oktober 2019.**

Är du nyfiken på att synas i den?

Hör gärna av dig till oss: manuel@brainville.com så berättar vi mer!



brainville