

#4

Första halvåret 2019

# KONSULTRAPPORTEN

15 oktober 2019

**Data vadå, sa du?**  
Brainville nördar ner sig i datadjungeln

POSITIV TREND FÖR VÅR DYRKEN • SÅ HÄR MYCKET KOSTAR KONSULTERNA • BRAINVILLE MÖTER RASMUS JÄRBORG PÅ NORDNET • HALVÅRETS TOPPLISTOR • VIKTEN AV ATT BYGGA DITT VARUMÄRKE



**brainville**

## Brainville har ordet

Varmt välkommen till Konsultrapporten H1 2019!

Än en gång har vi haft glädjen att granska, analysera, klura och nördra ner oss rejält i konsultbranschens förunderliga och föränderliga dynamik. Sedan förra Konsultrapporten gavs ut har rapporteringen om gigekonomin ökat i Sverige.

Vi både gläds och förfasas över den ökade rapporteringen: glädjen består i att ett område som berör en större och större del av vår arbetsföra befolkning äntligen uppmärksammas. Förfasningen ligger å andra sidan i en många gånger på tok för snäv och märkligt vinklad syn på gigekonomin. **Är det dags att stanna upp och problematisera definitionen av gigekonomin?** Det tror vi.

När medias rapportering om gigekonomin primärt inriktar sig på just renodlade gig på tim- eller veckobasis uppstår plötsligt en märklig ensidighet där alla Sveriges egenföretagare inom tjänstesektorn förbises. Vem får vara med i gigekonomin? Vad är en giggare? Är det bara lågavlönade Uber eats-arbetare som utnyttjas under tuffa arbetsvillkor eller finns det även plats för alla högt utbildade tjänstemän- och kvinnor som följt sina drömmar och startat eget och nu faktiskt förmår att - åtminstone i viss

utsträckning - diktera sina egna arbetsvillkor?

Låt oss för sakens skull göra ett förtydligande: vi vill på intet sätt negligera vikten av att belysa undermåliga arbetsvillkor och uppdrag, tvärtom. Däremot behöver vi sätta saker och ting i perspektiv.

Att måla upp gigekonomin utifrån ett klassisk "blue collar"-perspektiv där maktlösa arbetare kastas till rovdjuren riskerar att ge en helt felaktig bild. **Bilden behöver nyanseras - inte minst mot bakgrunden av det omfattande behovet av politiska reformer och praktiska åtgärder för att hantera den nya arbetsmarknad som växt, och fortsätter att växa, fram.** Just vikten av politiska beslut är också ett av huvudbudskapen som lyfts fram i rapporten OECD Employment Outlook 2019. Framför allt då vikten av att faktiskt agera och se till att beslut fattas.

I rapporten konstateras bland annat hur politisk lagstiftning släpat efter samhällsutvecklingen, särskilt vad gäller hur vi ska säkerställa social trygghet på en alltmer fragmenterad arbetsmarknad. Det här är inget framtidsscenario, vi lever redan i konstant förändring och behöver ta hänsyn till och göra

konkreta förberedelser för flera alternativa scenarier.

Kanske är det precis någonstans här som skon klämmer: i den kollektiva oförmågan att greppa de skeenden som inträffar precis här och nu eftersom vi ännu inte förmår att ha perspektiv på dem. Med Konsultrapporten vill vi bidra till den nyansering vi efterlyser. Som alltid hoppas vi att

rapporten ska ge dig både nytta och nöje när du läser, förhoppningsvis kan rapporten även ge upphov till att väcka debatt om viktiga arbetslivsfrågor. Vi önskar dig god läsning!

**"Kanske är det precis någonstans här som skon klämmer: i den kollektiva oförmågan att greppa de skeenden som inträffar precis här och nu eftersom vi ännu inte förmår att ha perspektiv på dem".**

## Innehållsförteckning I det här numret av Konsultrapporten:

Brainville har ordet	2
Brainville granskar konsultmarknaden: Roller och priser	4-8
Brainville nördar ner sig	10-13
Brainville möter: Ulrika Ahl, Wint	14
Brainville granskar konsultmarknaden: Konsultförmedlarna	16-18
Giggare i fokus: Kerstin Nyström	19
Brainville möter: Rasmus Järborg, Nordnet	20-21
Giggare i fokus: Jonas Anderson	22
Vikten av att bygga ditt personliga varumärke	24-25
FAQ: Hur funkar Brainville för mig som köper konsulter?	26
Infografik: Så här funkar Brainville	27
Brainville kommenterar	28-30
Halvårets topplistor	31
Giggare i fokus: Stefan Sandberg	34
En hälsning från redaktionen	35

### Lästips:



Grattis säger vi till Nordnet, en av de nominerade finalisterna i Guldhanden! Nordnet är nominerade för bästa kommersiella webbplats för lanseringen av nordnet.dk. Läs mer om hur arbetet gått till bakom kulisserna i intervjun med Rasmus Järborg, produktchef och ansvarig för projektet.



Under årets första halvår bekräftades spaningen från första halvåret: det är inom värdepappersna som efterfrågan ökar mest. Läs mer om värdetrenden på nästa uppslag!

### 1000+ personer

Så många signade upp sig på olika sätt för att få Konsultrapporten skickad till sig direkt när den publicerades.

**Tack för ert intresse!** Det sporrar oss till att hela tiden göra en bättre och vassare rapport.

### 15 000+

Bolag i Brainville som tar del av Konsultrapporten. Vi fortsätter att växa och passerade nyligen 15 000 bolag! (XLENT Luleå blev det för övrigt som knep åt sig den åtråvärda positionen som bolag nummer 15 000).

### 100 000+ personer

Nådde vi ut till med förra Konsultrapporten.

# Positiv trend för vårdyrkena men projektledare får det tuffare

Under första halvåret 2019 bekräftades spaningen från förra rapporten: det är inom vårdyrkena som efterfrågan ökar mest. Däremot tyder allt fler tecken på en tuff marknad för projektledare framöver.

Det totala antalet konsultuppdrag var i princip konstant under det första halvåret 2019 jämfört med det första halvåret förra året. Andra halvåret är normalt svagare än det första på grund av semesterperioden under sommaren. En jämförelse i absoluta tal med det närmast föregående halvåret blir därför missvisande.

Ser vi istället på fördelningen av uppdragen är området IT & Telekom likt tidigare överlägset störst och växer något. Men rörelserna jämfört med den senaste rapporten är generellt små och därmed svåra att dra långtgående slutsatser av. Två tydliga rörelser, i varsin riktning, är dock värda att notera:

- Management & Strategi fortsätter att minska och var det gångna halvåret det område som visade störst nedgång. Möjligen hänger detta samman med en minskande efterfrågan av projektledare i efterdyningarna av GDPR. Det är med andra ord tecken på en återgång till ett mer normalt läge vi ser, när den ökade efterfrågan som GDPR tillfälligt orsakade nu rullas tillbaka.
- Vård & Hälsa är precis som i förra



rapporten det stora tillväxtområdet. Detta speglar en tydlig marknadstrend där allt fler ser möjligheten att arbeta på konsult- och frilansbasis även inom vårdyrken, och öka både sin frihet och sin inkomst. Fullt logiskt ser vi också att fler aktörer inom konsultförmedling ger sig in på vårdområdet.

### Sjuksköterskor och ekonomer sökes

Den positiva trenden för vårdyrkena

bekräftas av att efterfrågan på sjuksköterskor ökade under perioden. Trenden är tydlig även om underlaget än så länge är förhållandevis litet. Samma tydliga trend, om än inte fullt lika stark, visar sig i efterfrågan på ekonomer. På samma vis som inom Vård & Hälsa börjar allt fler aktörer nu förmedla uppdrag inom ekonomi. Arbetsmarknaden för ekonomer rör sig från att ha fokuserat på anställningar mot mer av underkon-sulter och frilansare.

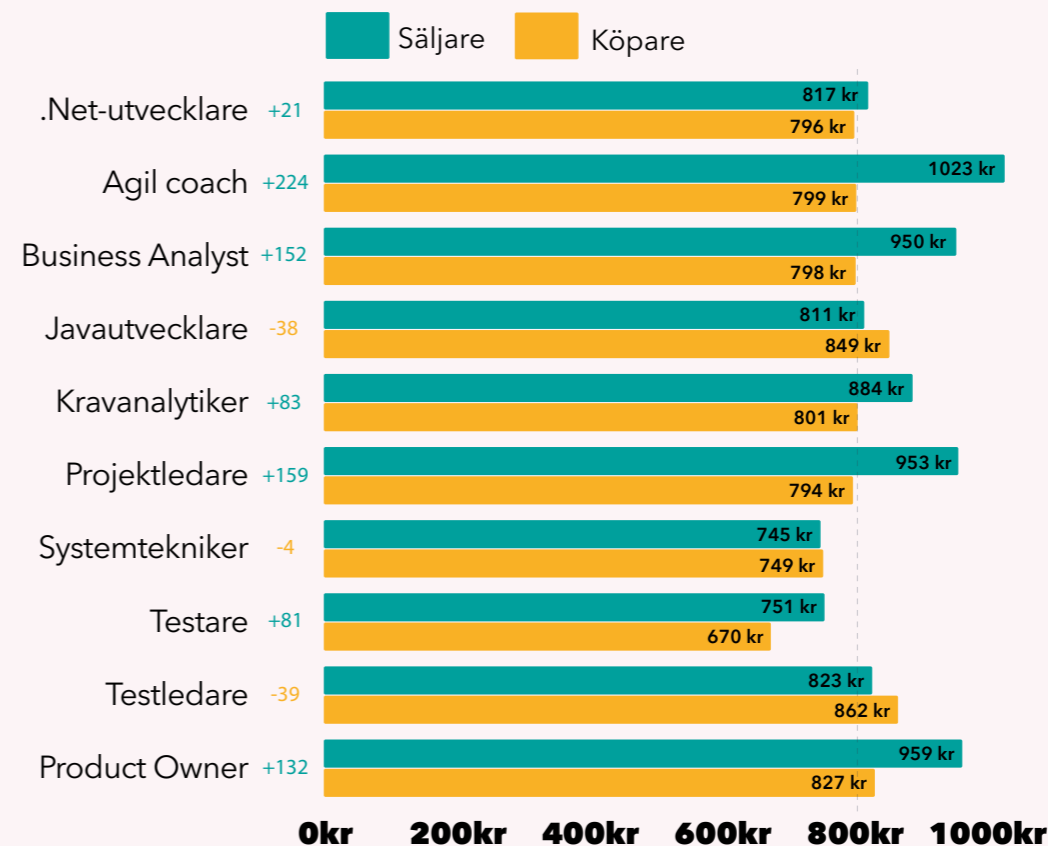
Systemutvecklare är precis som tidigare den konsultroll som efterfrågas mest. I relativa termer ser efterfrågan ut att ha minskat medan antalet uppdrag i absoluta tal ligger på samma nivå som under första halvåret 2018. Nedgången beror alltså snarare på tillväxt inom andra segment på marknaden, än på en reellt minskad efterfrågan.

### Tufft för projektledare

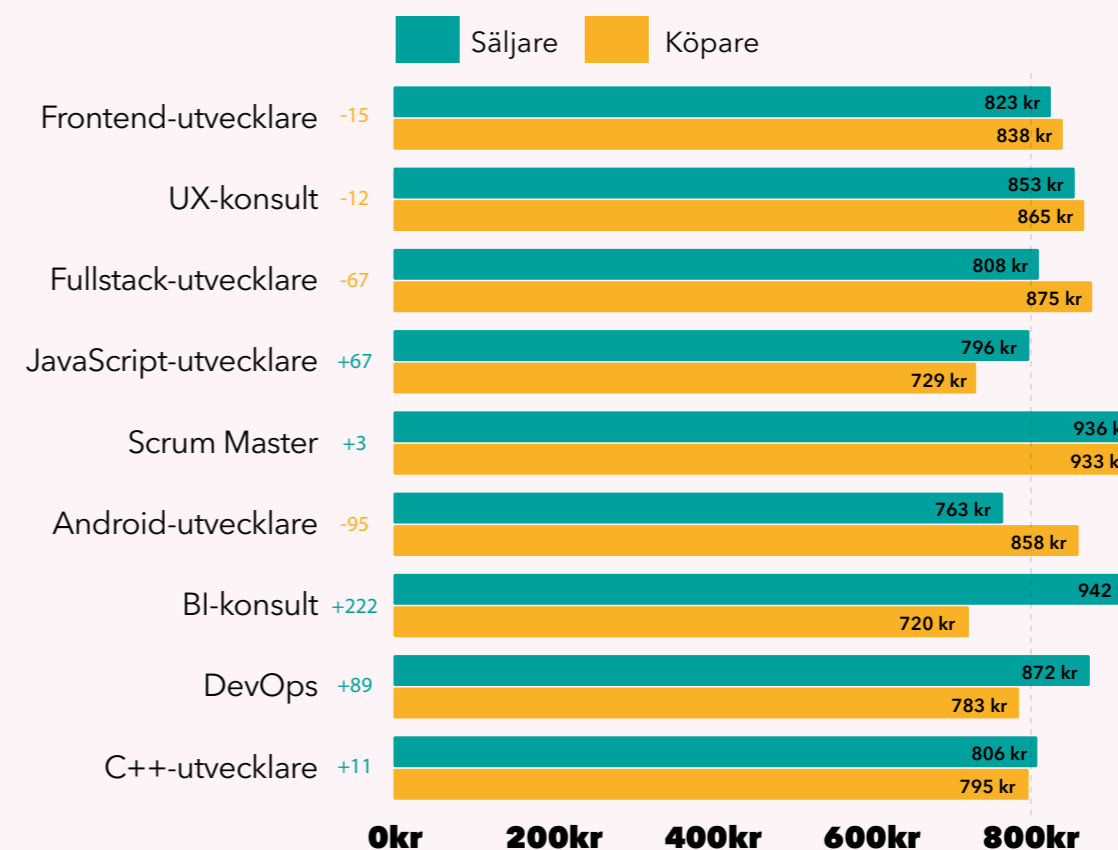
Annonser som söker projektledare är de som drar till sig överlägset flest besök från konsulterna själva på Brainvilles

## Jämförelse: köparnas och säljarnas priser

Vi jämför köparnas pris med konsulternas för att få fram exakt hur mycket mer eller mindre köparna betalar.



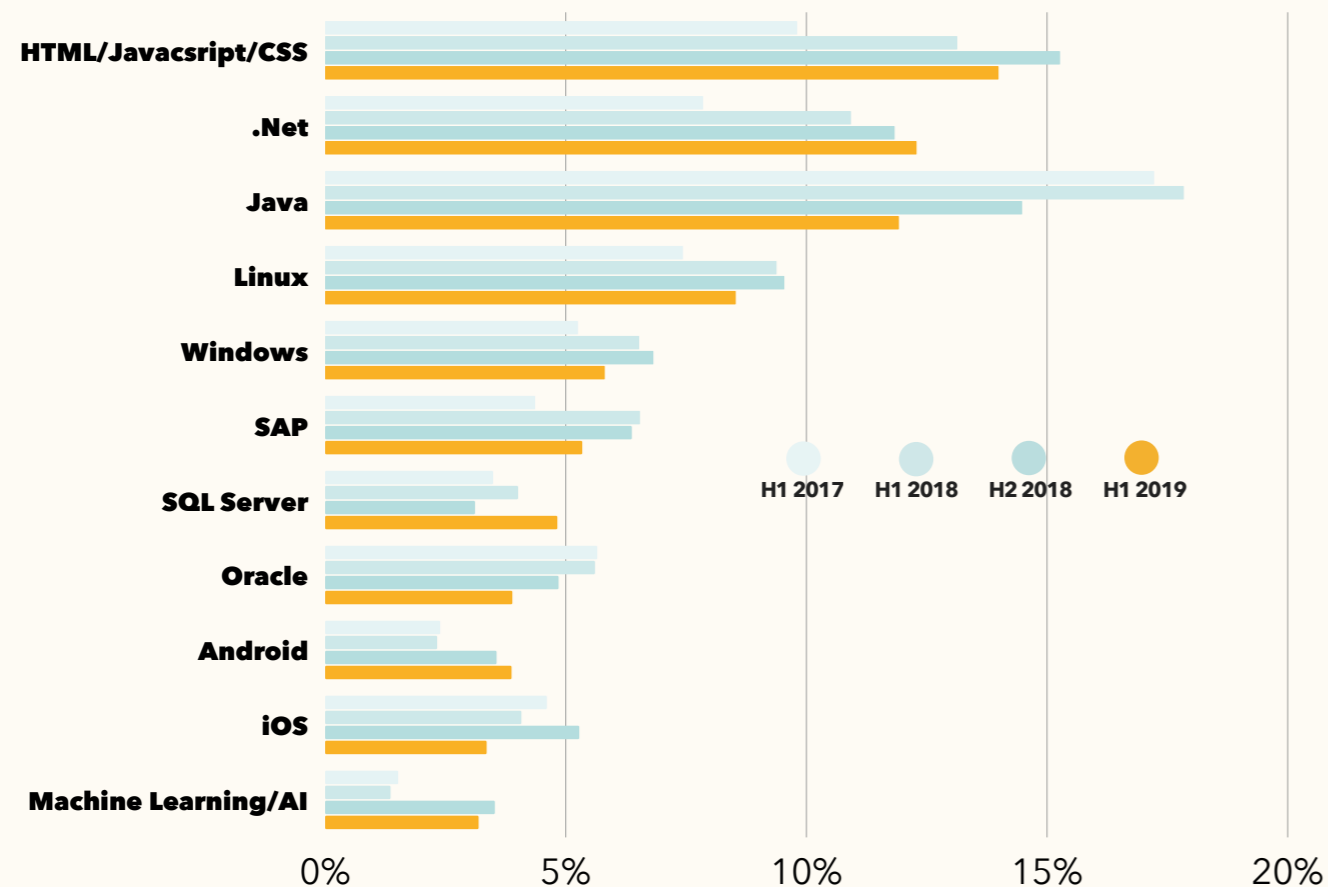
## Nykomlingarna - roller som är nya i Konsultrapporten



Läs mer!

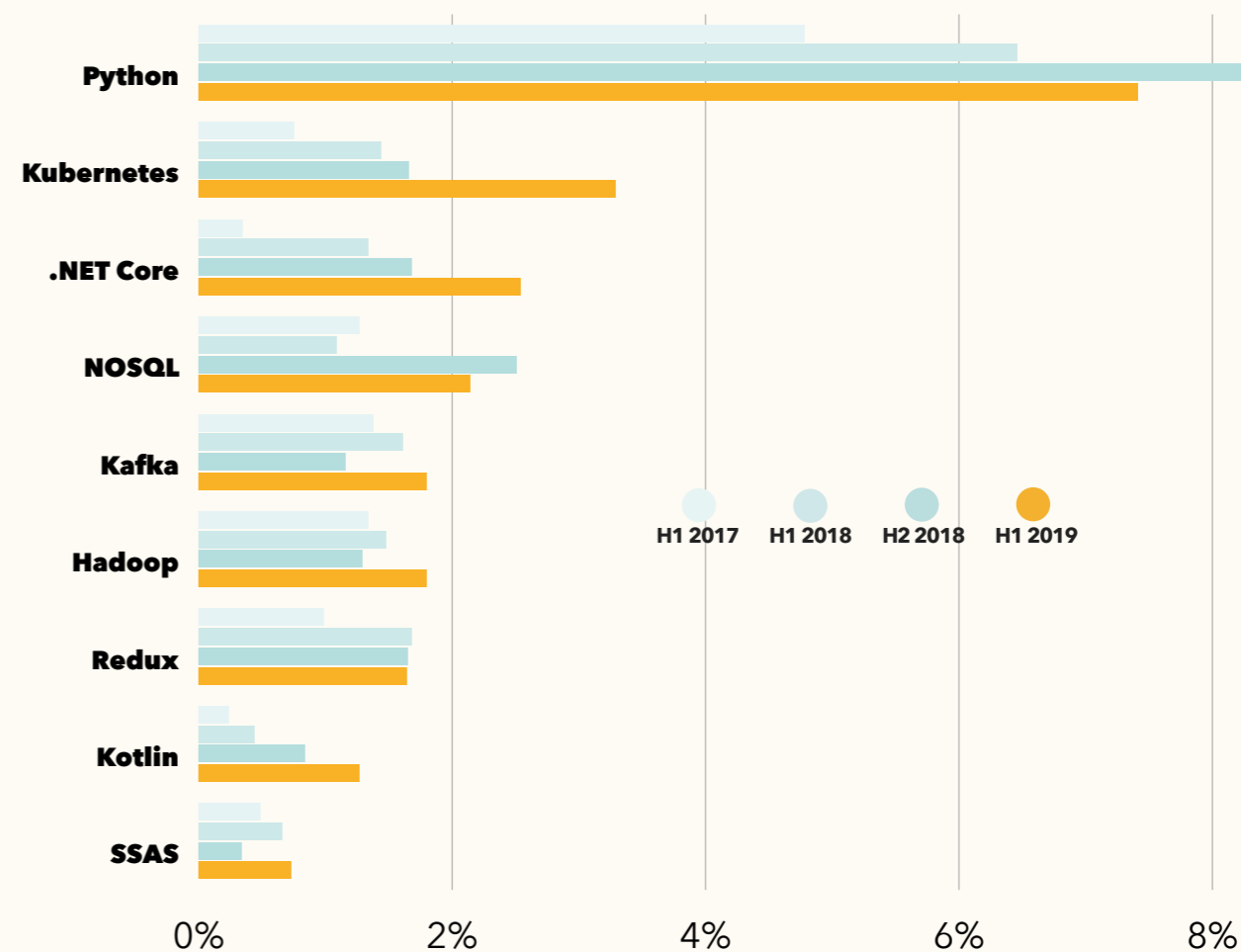
## Utvalda kunskaper

Kunskaper som Brainville bevakat sedan vi gav ut den första Konsultrapporten.



## Nykomlingar - kunskaper som är nya i Konsultrapporten

Det här är kunskaper som vi inte tidigare bevakat, men som vi bedömer är relevanta att inkludera i rapporten.



plattform. Bland konsulterna är det också den näst vanligaste rollen, men marknadsläget är tufft. Efterfrågan har i absoluta tal minskat jämfört med första halvåret 2018 och i relativa termer överstiger utbudet med marginal efterfrågan.

Även för testare och testledare minskar efterfrågan, en del av en långsiktig trend. Förklaringen ligger dels i att alltför uppdag läggs utomlands och dels i att fler testuppgifter i praktiken tas över av utvecklarna som en integrerad del i utvecklingsarbetet.

### Mot jämvikt mellan Java och .Net?

Bland de kunskaper vi valt att bevakat är Java en av de som efterfrågas mest, men trenden är tydlig: såväl antalet som andelen uppdrag fokuserade på Java minskar. Samtidigt ökar efterfrågan inom .Net något. Möjligen är det en gradvis normalisering mot en jämvikt mellan Java och .Net vi ser tecken på.

Kunskaper inom SQL Server och Azure visade en tydlig uppgång under halvåret, en spegling av att Microsofts framgångar inom olika molnlösningar driver efterfrågan på konsulttjänster.

I förra rapporten konstaterade vi att JavaScript mer och mer börjat ses som en baskunskap på konsultmarknaden. Tendensen bekräftades ytterligare under första halvåret. Även om andelen uppdrag som i huvudsak gäller

JavaScript i princip låg still ökade såväl antalet som andelen uppdrag där kompetensen taggats, och alltså efterfrågas som en del av helhetsbakgrunden. Det är också logiskt på en marknad där utvecklare arbetar allt bredare i projekt att kompetens i JavaScript är en konkurrensfördel.



# Data vad då, sa du?

Big data. AI. Machine learning. Ja, säga vad man vill om IT-marknaden, men det saknas då inte buzzwords och branschslang. Men handen på hjärtat: begriper du egentligen vad du pratar om? Och hur är det när du ska upphandla konsulter – vet du ens vad du köper in, varför och från vem? Vi beslöt oss för att rota runt i datadjungeln...

Brainville följer med stort intresse utvecklingen inom konsultbranschen. I kölvattnet av de senaste årens hype runt AI- och big data har det pratats mycket om framförallt roller inom data, såsom "data analyst", "data architect", "data engineer" och "data scientist".

För en oinsatt ter sig de här rollerna som snarlika och svåra att omedelbart särskilja från varandra. Det finns dock flera goda anledningar till att orka engagera dig lite och lära dig att förstå på åtminstone en grundläggande nivå vad de olika datarollerna innebär för kompetens:

- Som beställare – för att förstå vad det är du faktiskt köper och kan förvänta dig.
- Som kollega – för att förstå vad du kan få hjälp med och åstadkomma tillsammans med exempelvis en dataanalytiker.

Även du som exempelvis är administratör, marknadsförare eller projektledare gör klokt i att snappa upp lärdomar då både data och analys redan idag utgör integrerade bitar av ditt arbete, och kommer att öka än mer i framtiden.

## Kärt barn har många namn

Titelförvirringen gör sig även påmind ute hos kunderna. Jakob Cardell, vd på IT-konsultföretaget Webstep poängterar att det är naturligt att det uppstår en del oklarheter kring vem och vilka kompetenser som egentligen behövs när det är dags att ta in hjälp. Titelförvirringen märks dock främst av i organisationer som inte ännu kommit igång med sitt AI-arbete. Kanske vill man till exempel implementera AI som ett sätt att effektivisera verksamheten eller utveckla alternativa tjänster man kan sälja.



**Ibland framstår det som att man söker efter en data engineer/scientist/analyst-person i ett. Det hade så klart varit toppen att hitta en sådan person, dock är det högst osannolikt.**

Magnus Magnusson, systemutvecklare

Kollegorna Vajo Lukic och Magnus Magnusson, båda systemutvecklare delar bilden. Magnus Magnusson utvecklar:

"Många av de här rollerna har funnits länge, men bytt namn genom åren. Exempelvis skulle man kunna säga att en Business analyst numera kan vara en Data analyst, förutsatt att kompetensutvecklingen har följt med".

"Om man inte förstår sin egen data, värdet av den, eller i värsta

## Datarollerna - en introduktion

"Men vad exakt GÖR de här olika rollerna på dagarna då?", undrar du nog vid det här laget.

We hear you.

Vi undrade också - här nedan hittar du vår lathund som ger dig snabbintrot till rollerna.



### Data analyst



Dataanalytikern är flitig som en myra och är den som samlar, processar och utför statistiska analyser av data. Oavsett om det handlar om marknadsresearch, försäljningsstatistik, transport eller logistik så behöver varje verksamhet idag tillgång till data i något format. Lyckligtvis är det inget problem för dataanalytikern, som obehindrat översätter siffror och data till ren svenska och på så vis hjälper ditt företag att förstå hur ni kan fatta bättre - och smartare - affärsbeslut.

ROI-faktor? Hög. Räkna med att dataanalytikern kommer att klura ut dina affärskritiska utmaningar och tillhandahålla analysen som behövs för att ni exempelvis ska kunna prissätta nya material, reducera transportkostnader eller hantera era problem som nu kostar skjortan för företaget.



### Data architect

Dataarkitekter designar och hanterar stora, elektroniska databaser för att lagra och organisera data. Tappas ni fortfarande med "stordatorn" och föråldrade system på din arbetsplats? Då är chansen stor att du så småningom kanske stöter på en dataarkitekt hos er, deras uppdrag består nämligen ofta av att undersöka företagets nuvarande datainfrastruktur, för att sedan ta fram en plan där nuvarande system integreras med de framtida önskemålen.

Klok och skarpögd som en uggla - dataarkitekten är ofta en senior person, högt uppskattad och eftertraktad i större bolag. Dataarkitekten hjälper ditt företag att förstå sina strategiska mål utifrån ett datahanteringsperspektiv, och arbetar tillsammans med mjukvarudesigners och dataingenjörer för att utveckla planer för nya integrationer av databaser.



### Data engineer

En "data engineer" - eller kort och gott dataingenjör som vi föreslår du kallar det - är ansvarig för att skapa och underhålla analytisk infrastruktur. Likt jordekorren som gräver sina djupa, systematiska och avancerade nätverk under jorden skapar också dataingenjören intelligent, avancerad infrastruktur, som i sin tur möjliggör att utföra i princip alla övriga funktioner inom data.

En dataingenjör är typiskt sett ansvarig för utvecklingen, konstruktionen av, samt underhåll och testning av arkitektur som databaser och storskaliga processorsystem. I den här rollen förväntas man även ha gedigen kompetens när det kommer till vanliga programmeringsspråk och verktyg.

Som dataingenjör förväntas du använda dina kunskaper till att hela tiden förbättra datakvalitet och kvantitet.



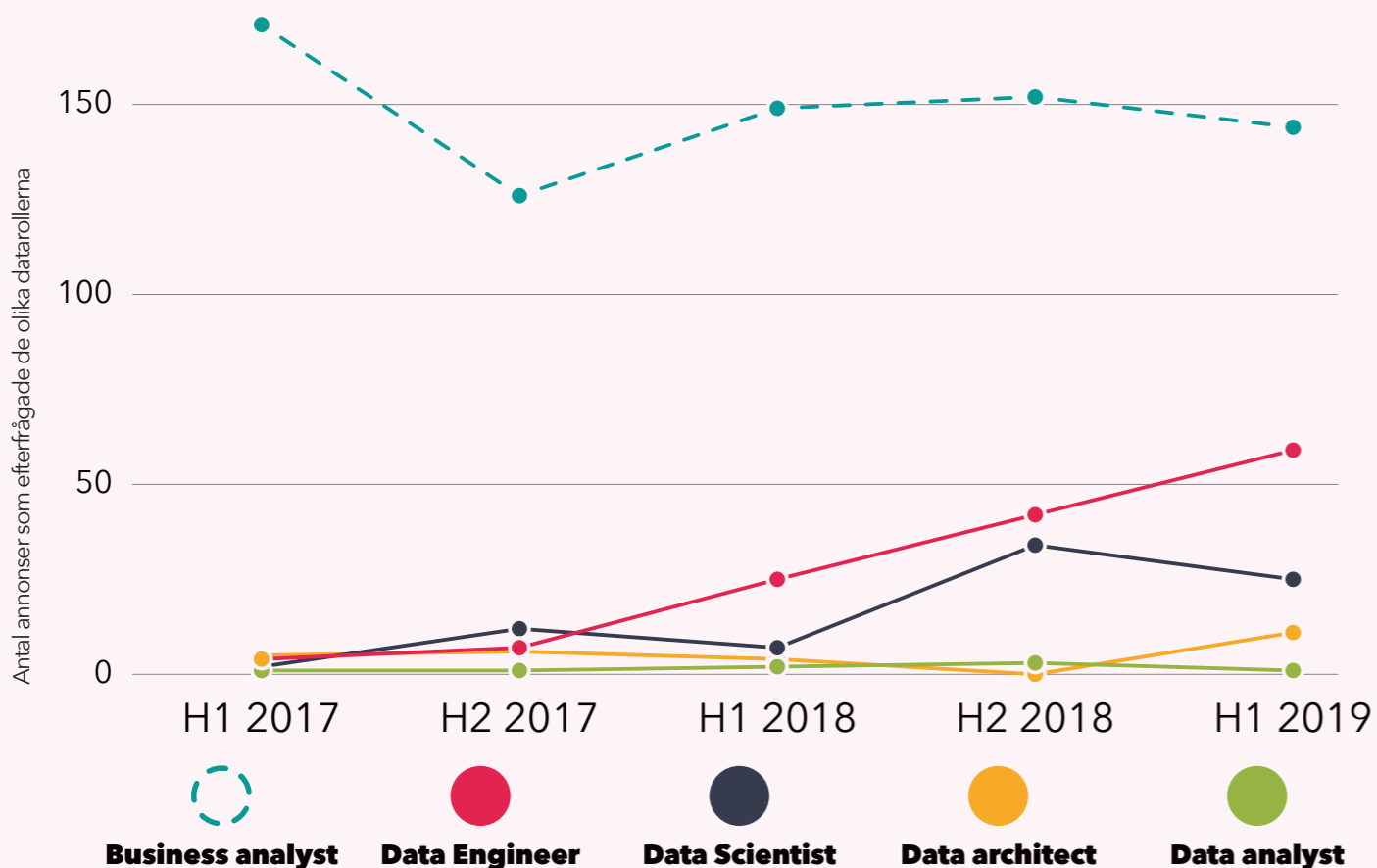
### Data scientist

Rollen som "data scientist" är en relativt ny karriärväg som kombinerar statistik, affärslogik och programmeringskunskaper. Kanske är det just den intressanta kombinationen av kunskaper som gjort rollen så populär bland arbets- och uppdragsgivare; givet den enorma mängden data som idag fås från våra mobiler, datorer, tablets och uppkopplade enheter råder det ingen brist på arbetsuppgifter för data scientists. Tvärtom, den här rollen är just nu datadjungelns lejonkungar som lugnt kan ta sig tid att blicka ut över savannen innan de sätter kurs mot nästa byte, förlåt, uppdragsgivare.

Vid en första anblick blandar många ihop rollen som data scientist med rollen som dataanalytiker, men rollen som data scientist går mycket bredare än så. Data scientist är delvis matematiker, delvis datavetare och deras kunskaper omfattar både affärssidan och IT, vilket till stor del är vad som driver efterfrågan på dem.

Men vad är det då mer konkret som de uträttar? Grovt yxat handlar det om att lösa några av de mest analytiskt komplexa affärsutmaningarna och för att göra det utnyttja den råa, rena datan för att klura ut dolda insikter som döljer sig under ytan. Rollens mer sociala bitar och krav på hög kommunikativ förmåga bidrar troligtvis till att allt fler söker sig till och intresserar sig för rollen.

### Trendutveckling: Efterfrågan på olika dataroller



### Data-konsulternas kunskaper



fall avsaknaden av värde i datan, så kanske det leder till att man kontrakterar en data scientist. Effekten blir dock att personen inte skapar önskat värde för sin uppdragsgivare, som istället borde ha anlitat en data engineer från början. I slutändan leder detta till frustration både hos den anlitade personen och uppdragsgivaren”, säger Vajo Lukic.

#### AI kräver arbetsprocess av ny kaliber

Som beställare är det ändå lätt att bli förvirrad och hamna fel i sin uppdrags-



**Om ni vill testa kan ni ta hjälp av en data scientist, men ska ni gå hela vägen och implementera AI i verksamheten behövs flera av rollerna. Se det som mognadsfaser i er utveckling.**

-Jakob Cardell Vd, Webstep

beskrivning. I sina roller stöter Cardell, Lukic och Magnusson också ofta på beställare – som för att gardera sig – efterfrågar allt, istället för att tratta ned specifikationen till det faktiskt området som man arbetar med.

”Ibland framstår det som att man söker efter en data engineer/scientist/analytist-person i ett. Det hade så klart varit toppen att hitta en sådan person, dock är det högst osannolikt”, säger Magnus Magnusson.

Mognadsgraden i er organisation och komplexiteten i det ni vill uppnå styr i stor utsträckning vilka av de här rollerna ni behöver. Ett typexempel är att ni kanske vill få igång ett AI-arbete, men

underskattar behovet att först lösa de bitar som faller inom ramen för dataingenjörnsrollen.

Själva datan måste finnas på plats först, innan analys och maskininlärningsarbete i stor skala kan påbörjas.

”Om ni vill testa kan ni ta hjälp av en data scientist, men ska ni gå hela vägen och implementera AI i verksamheten behövs flera av rollerna. Se det som mognadsfaser i er utveckling”, tipsar Jakob Cardell.

”Artificiell intelligens och maskininläring är komplexa områden, som präglas av ett annat utvecklingsgrepp än traditionell utveckling. Inom det här området behöver du därför arbeta uti-

från hypoteser och även förstå organisationens verksamhet på en mycket god nivå”, summerar Cardell.

**Ulrika Ahl**, försäljnings- och marknadschef på Wint

# Techbolaget som gör det kul att driva företag



På Brainville är vi måna om att du som driver eget inte bara ska hitta intressanta uppdrag hos oss – vi vill även göra vad vi kan för att underlätta ditt företagande. Att teama upp med smarta samarbetspartners som delar vår syn på entreprenörskap är ett konkret sätt för oss att kunna hjälpa till. **Säg hej till vår nyaste partner: techbolaget Wint!**

## Hallå där, Ulrika Ahl, marknads- och försäljningschef på Wint. Ni har nyss inlett samarbete med oss på Brainville. Berätta, hur tänker du kring samarbetet?

– Wint och Brainville är en väldigt spännande kombination, båda bolagen är framförallt på företagarnas och frilansarnas sida och erbjuder helt digitaliserade tjänster. Win-win-effekten är uppenbar, tillsammans hjälper vi ju faktiskt till både med utmaningen att hitta uppdrag och att hålla ordning på företagsekonomi.

## När det gäller ekonomistyrning och bokföring bombarderas man som företagare - nästan provocerande ofta - av budskapet att det är tråkigt, krångligt eller svårt. Vad gör ni på Wint för att förändra den bilden?

– Jag håller med, jag tror tyvärr att just den uppfattning om ekonomi är ett gammalt budskap som tenderat att bita sig fast längre än önskat. Vår bransch kan bli bättre på att också lyfta fram alla de duktiga företagare som faktiskt gillar siffror, har stenkoll på bokföringen och kommit en bit på vägen. Rätt använd utgör ju bokföringen en möjlighet för dig att börja styra din verksamhet med hjälp av ekonomiska nyckeltal.

## Är det inte dyrt med bokföring?

– De flesta vill gärna ha ett ja eller nej som svar på den frågan, men svaret är att det givetvis beror på. Om du har stora uppdrag och många verifikationer bör du räkna med att de så klart kommer att kosta, men för dig som har mera normala volymer av kvitton och verifikationer är det troligtvis billigare att ta hjälp.

Ett tips ifall du är osäker på hur du ska göra är att under en tid följa upp hur lång tid det tar för dig själv att hantera bokföringen. Räkna sedan ut vad det kostar dig i förlorad arbetstid som du istället kunde ha lagt på kunduppdrag. Ställ nu den kostnaden mot vad det skulle kosta dig att ta hjälp med bokföringen istället och fundera igenom vad du vill göra.

### Wint ser till att alla med en bra idé kan driva företag.

- Digitaliserar och automatiserar din ekonomi
- Sköter allt från din löpande bokföring, bokslut, deklarerationer och lön till betalningar
- Enkla to-dos som talar om vad du behöver göra och när

## Bättre kassaflöde i företaget i höst - har du några tips?

Ja, absolut! Några klassiker som du nog redan hört förut, men som aldrig dör ut:

1. Fakturera! Time flies when you're having fun – avsätt antingen en fast tid en gång i månaden eller en gång per vecka när du stämmer av vad du kan fakturera och får in det som en rutin.
2. Betalningsvillkor – se över dem så att du inte blir bank till dina kunder i onödan.
3. Kontinuerlig uppföljning och planering – håll bevakning på när dina utgifter förfaller till betalning. Ser du risken att du inte kommer att kunna betala, kontakta genast kunden eller leverantören och diskutera dig fram till en avbetalningsplan eller förlängd betalningstid

## Sist men inte minst, vad händer på Wint just nu?

Det händer ständigt nya saker hos oss och som techbolag handlar det lika mycket om hur vi kan utveckla befintlig produkt som att tänka nytt och blicka framåt. Vi jobbar ständigt med vår mobilapp och en av våra senaste features är rapportvyn där man kan följa bolagets resultat och försäljning direkt i mobilen. I och med att bokföringen sker i realtid så kan du i rapportfunktionen alltid ha stenkoll på hur ditt bolag mår precis just nu.

### På jakt efter en särskild kompetens?

Här kan du se aktuella exempel på de tusentals kompetenser som konsulterna i Brainville säger att de har.

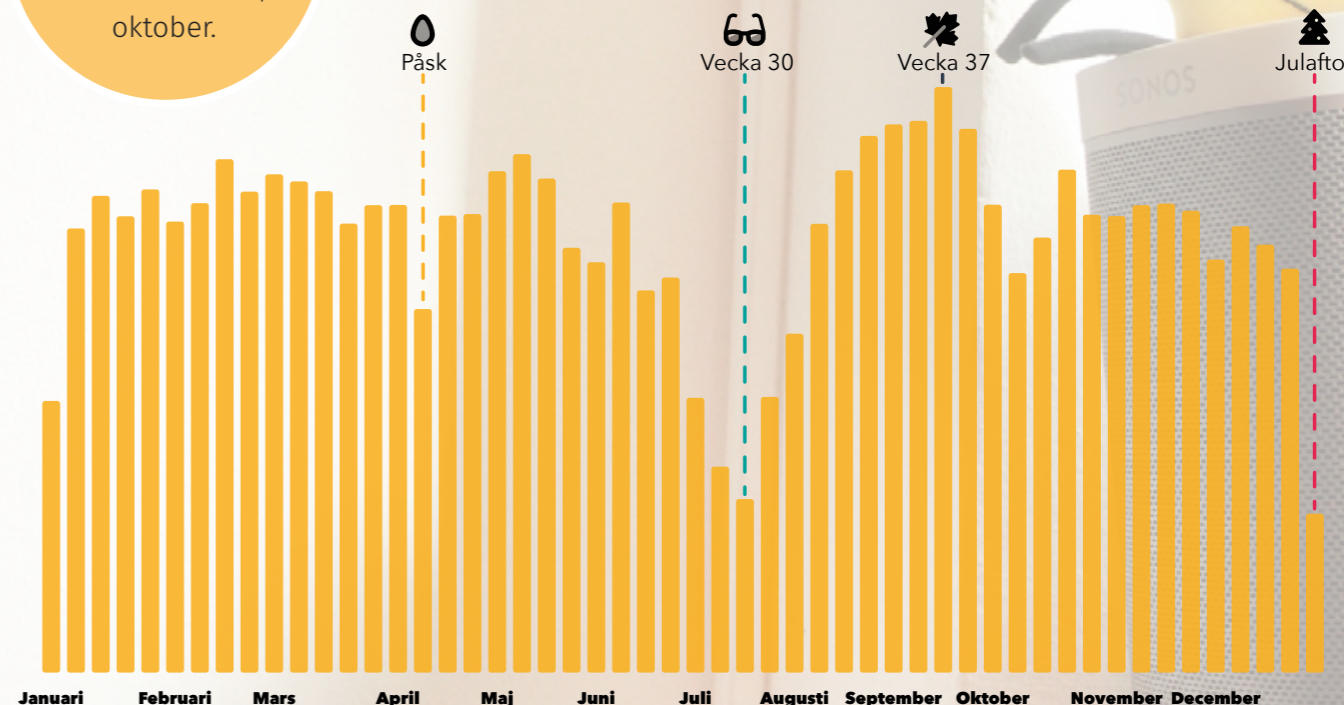
PS. På [brainville.com/hittakonsult](https://brainville.com/hittakonsult) är det alltid öppet när du vill leta efter konsulter som just nu är lediga för nya uppdrag.

## Konsulternas kunskaper



Föga oväntat är det mest högtryck i konsulteriet i början av höstterminen, i oktober.

## När besöker man Brainville?





## Tätare i toppen bland konsultförmedlare

Under det första halvåret ökade spridningen i konsultförmedlarnas marknadsandelar på Brainville. Samtidigt slog sig två nya stora aktörer i Sigma och Centric in på topplistan. En nordisk utblick pekar på att strukturen på de danska och norska marknaderna närmast är varandras motsatser.

Merparten av konsultuppdragen finns i storstadsregionerna. Hela 83 procent av det totala antalet uppdrag under första halvåret i år fanns i Stockholm, Västra Götaland och Skåne. Stockholms andel har förvisso minskat, men här är det värt att notera att det faktiska antalet uppdrag i Stockholm inte minskat nämnvärt från den föregående rapportperioden. Den relativa minskningen förklaras alltså av en tillväxt av uppdrag i övriga landet, där Östergötland tillsammans med Västmanland, Norrbotten och Uppsala uppvisar de största ökningarna.

### Huvudstadsdominansen logisk

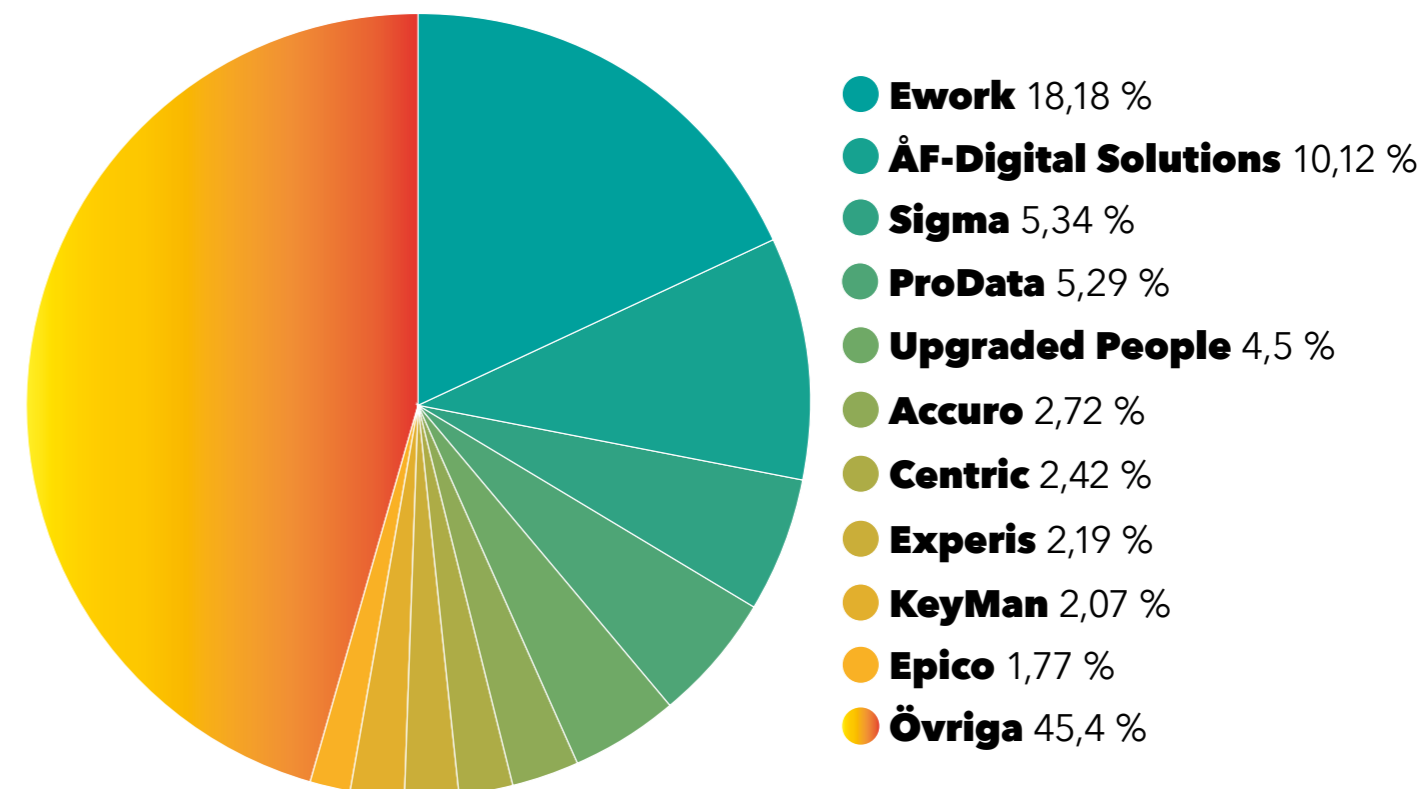
I Sverige fanns hela 63 procent av uppdragen i Stockholms län förra halvåret, och bilden av huvudstadsdo-

**Östergötland tillsammans med Västmanland, Norrbotten och Uppsala uppvisar de största ökningarna.**

### Fler uppdrag och nya på nordiska topplistan

På Brainville finns många av de stora konsultförmedlar-

minansen går igen i både Danmark och Norge. Det är på många sätt logiskt. Här finns i högre utsträckning än på andra håll myndigheter och stora företags huvudkontor, med andra ord de stora köparna av konsulttjänster. En annan orsak skulle kunna vara att marknadsbeteendet skiljer sig åt mellan större och mindre orter. På en mindre ort förmedlas konsulttjänster i högre utsträckning genom personliga kontakter och nätverk, medan behovet av en kontrollerad marknadsplats som Brainville är större i storstäder.



Topplistan: Konsultförmedlarna.

Pajdiagrammet illustrerar konsultförmedlarnas marknadsandelar i Norden, mätt och redovisat under H1 2019.

na. Här intill hittar du topplistan över de största förmedlarnas marknadsandelar under rapportperioden. Ework är fortsatt klar etta även om andelen minskat något sedan föregående rapport. Men det är primärt inte antalet uppdrag från Ework som minskat. Förklaringen är istället tillväxt hos andra förmedlare, vilket tar sig uttryck i att marknadsandelarna längre ner på topplistan är större i denna rapport än tidigare. Totalt sett innebar första halvåret ett ökat antal uppdrag i Norden. Noterbart är att en stor aktör, Danir-ägda IT- och teknikkonsulten Sigma, för första gången tar sig in på topp tio, just bakom de två stora (Ework och ÅF).

Liksom i tidigare rapporter är listan "tekniktung", den består av förmedlare som i huvudsak är verksamma inom IT, telekom, teknik och verksamhetsutveckling. Det främsta undantaget står en annan nykomling för: Centric tar sig in som nummer sju på listan, nästa helt tack vare vård- och omsorgsfokuserade Centric Care. Detta är ytterligare bekräftelse på den fortsatt starka trenden inom Vård & Hälsa, ett område som med all sannolikhet kommer att fortsätta växa.

### Ökad spridning mellan förmedlarna i Sverige

Sverige är Brainvilles med god marginal största marknad. Fullt logiskt avtecknar sig därför samma mönster i siffrorna för den svenska marknaden som på nordisk nivå. Ework är liksom tidigare störst, men med minskad marknadsandel jämfört med förra rapportperioden. Sigma och Centric är nya på topplistan. Bryter vi ner siffrorna på regionalnivå är Ework fortsatt störst i flest regioner, men dominansen är betydligt mindre. Av landets 21 regioner är man nu störst i nio, men har under halvåret tappat tätpositionen i sex av dem, varav tre till Centric.

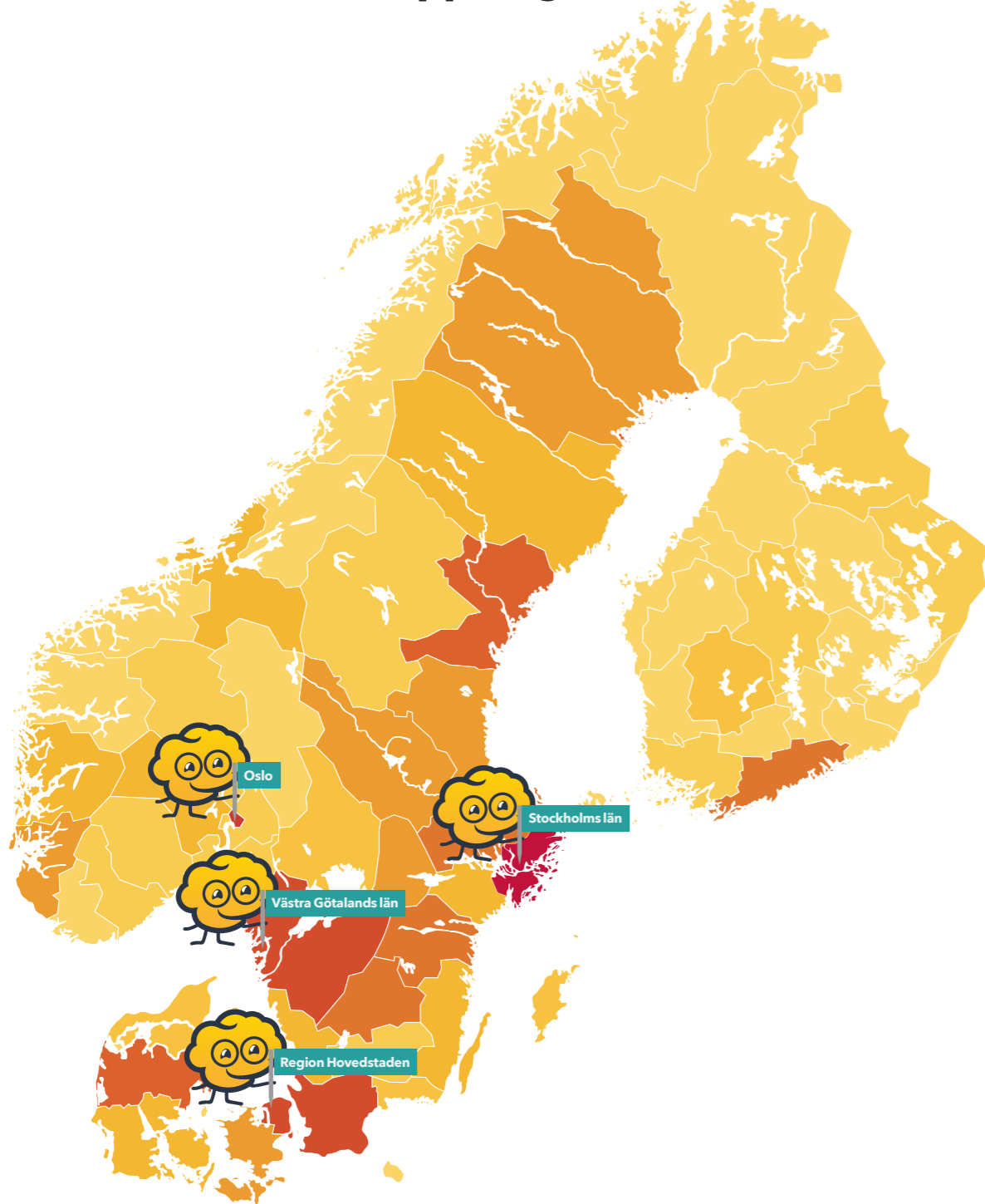
Ework är dock fortfarande störst på den överlägset största marknaden (Stockholm) och på de tredje största (Skåne). I Västra Götaland är ÅF precis som tidigare herre på täppan.

### Danmark och Norge varandras motsatser

I Danmark dominerar Prodata stort på IT-sidan, vilket liksom tidigare återspeglas i siffrorna där bolaget har mer

Läs mer!

## Här finns uppdragen i Norden



än 28 procent av marknaden. En bra bit bakom är Epico tvåa på nära 11 procent och Ework trea på nästan tio procent. Noterbart här är att Prodata faktiskt inte är störst i samtliga fem danska regioner. Störst i den region som omfattar Själland förutom Storköpenhamn är Zenit, sju på danska topplistan med en nationell marknadsandel strax under sex procent. Som kontrast är den samlade bilden i Norge närmast den rakt omvända. Marknaden är betydligt

mer fragmenterad och saknar en tydligt dominant aktör. Ework har störst marknadsandel på nationellt plan och även Prodata finns med topp tio.

### Brainville river gränshinder

Historiskt har det visat sig vara svårt för förmedlare att gå in på nya geografiska marknader, över landsgränser. Den avgörande anledningen är svårigheten i att snabbt bygga upp ett tillräckligt nätverk av konsulter och frilansar. Det är

en utmaning som Brainvilles plattform i mångt och mycket är lösningen på. Ett tydligt exempel på detta är danska Accuro, som för det första halvåret ligger på sjundeplats på topplistan över svenska marknadsandelar.

När de facto-gränshinder som detta kan rivas skapas nya affärsmöjligheter för konsultmäklare och samtidigt en större marknad för frilansande konsulter.



GIGGARE I FOKUS

## Kerstin Nyström

### Balsam Konsult

Namn Kerstin Nyström

Ålder 62

Ort Stockholm

**Lyssnar på när jag behöver peppa till på jobbet** Jag mediterar och lyssnar inåt!

**Läser just nu** En nyutkommen bok om Existentiell Coaching

**Jag är tillgänglig för nya kunder** Jag har alltid plats för den som söker mig.

**En förebild jag har** En begåvad och modig företagare som var så före sin tid på så många sätt; Selma Lagerlöf. Hon är dessutom min favoritförfattare.



Hallå där, Kerstin Nyström, samtalsterapeut, coach, mindfulnessinstruktör och utbildare på Balsam Konsult. Man brukar säga att drygt 30 procent av nya företag misslyckas under de första två åren. Du har drivit Balsam Konsult och varit egenföretagare i hela 17 år nu. Grattis!

### Vilka tror du är dina framgångsfaktorer?

– När jag startade eget företag hade jag en stor fördel av att jag tidigare, som anställd, arbetat affärsdrivande. Jag hade erfarenhet att utveckla koncept, starta upp nya avdelningar, kundkontakter, marknadsföring och ekonomi. Jag kommer också från en släkt med många egna företagare så för mig var det varken konstigt eller märkvärdigt att starta eget. Jag hade heller ingen romantiserad bild av "friheten" i att vara egenföretagare utan visste att det innebär hårt arbete och uthållighet. Jag har heller aldrig tvekat om att jag skulle kunna driva mitt företag framgångsrikt utan hela tiden utgått från att det ska gå bra.

– Men min allra största framgångsfaktor tror jag är att jag arbetar med det roligaste jag vet: att hjälpa människor att utvecklas och hitta sig själva och sin egen väg i livet. Och att jag är bra på det jag gör.

### Hur är du som företagare?

– Jag älskar att arbeta med mina kunder och klienter! Och det tror jag märks. Samtidigt med denna passion kan jag vara nästan tråkigt ordentlig och ordningsam när det gäller att sköta själva företaget.

### Vad skulle du ge för råd till den som är på väg att starta eget?

– Skaffa en extern samtalspartner för att hitta vad som, på riktigt, motiverar dig att starta eget. Du behöver bli klar över vad själva Du verkligen VILL med dig själv och ditt företag. När du vet det blir resten mycket enklare.

### Hur ser du på företagarklimatet i Sverige?

– Jag har medvetet valt att inte engagera mig i debatten om företagarklimatet i Sverige. Jag har allt fokus på mina kunder och klienter.

### Var hittar du dina kunder?

– Nästan alla mina kunder kommer på rekommendation från nuvarande eller gamla kunder. Och jag är mycket tacksam över att detta fungerar så bra. Dels får jag "rätt" kunder, dels sparar jag mycket tid och marknadsföringsresurser.

### Då är jag som bäst på jobbet:

Jag är bäst när jag kan använda mig själv som redskap för att vara fullständigt närvarande och ha fokus på den människa, eller den grupp, jag har framför mig och på deras behov.

**"Du behöver bli klar över vad du verkligen VILL med dig själv och ditt företag. När du vet det blir resten mycket enklare."**



## INTERVJU

## Rasmus Järborg

Produktchef på Nordnet

**H**allå där, Rasmus Järborg, produktchef på Nordnet. Nordnet har nyligen lanserat ny webb, och du har varit ansvarig för projektet. Berätta mer!

– Arbetet med att lansera en ny webb har pågått i drygt tre år. Vi lanserade en betaversion 2017, men då saknades många funktioner och kundernas respons var inte särskilt varm. Det berodde till stor del på behovsanalysen när projektet initierades – att man skulle bygga en modern, luftig webb för småsparare. Vad man missat var att Nordnets kärnkunder är antingen traders eller väl insatta hobbyinvestorer. Den nya webben var för avskalad för dem och

kunderna saknade viktig funktionalitet.

När Nordnets CTO Ronnie Bodinger och jag rekryterades var vårt uppdrag enkelt: lansera ny webb så snart som möjligt. Parallellt utsåg jag en ny designchef och vi implementerade vår nya visuella identitet på sajten. Målet var att adressera kundönskemål om bättre kontrast, renare design, mer marknadsdata med mera.

Efter några månader kom äntligen den efterlängta ketchup-effekten. Vi började skeppa nya funktioner och webbsidor och det var enormt förlösande. Samtidigt började kundernas reaktion förändras, nu förstod de att vi lyssnade på dem. De började be om specifika funktioner istället för att klaga på design och layout.

### Var börjar man den här typen av webbprojekt?

Vi började med en "kick-off reboot", vi bröt ner uppgiften från en stor lansering till fyra mindre lanseringar, en för varje land. Det här gjorde utmaningen mer överkomlig. Så småningom vågade vi sätta en tidtabell med lansering i Norge som första land 1 juni.

Samtidigt levererade vi sidor och funktioner löpande – vilket byggde förtroende både internt och mot kunder. För varje sida vi släppte mätte vårt Analytics-team användandet (click rates, conversion, trades med mera) så vi kunde justera vid behov. Samtidigt fick vi in mycket feedback från kunderna genom kundservice och våra sociala medier. Efter den norska lanseringen spikade vi datum för den danska releasen till 2 september och släppte den finska sidan den 28 september. Nu jobbar vi mot den svenska lanseringen inom en snar framtid.

### Vilka vanliga fallgropar finns det?

– Som i alla stora projekt finns det fallgropar kring "scope creep" (att lägga till funktioner i en pågående leverans), "release anxiety" och att tro att man behöver få med alla funktioner i första releasen.

När vi startade om projektet hösten 2018 var det en etablerad sanning internt att alla sidor från gamla webben behövde återskapas på den nya – närmare 200 specifika sidor. Vi behövde utmana den sanningen, och kom fram till 68 sidor att utveckla innan lansering. Vi sänkte tröskeln för lansering helt enkelt. Vi som jobbar i projektets ledning måste hela tiden stävja 'scope creep' och bibehålla ett MVP-mindset, d.v.s. att våga släppa en "minimum viable product", (en produkt med tillräckligt många funktioner för att tillfredsställa tidiga kunder och få in feedback för fortsatt produktutveckling, reds.anm). Min kollega utvecklingschefen Elias Lindholm brukar säga: "Om det vi har i test är bättre än det vi har i produktion så släpper vi det". Att våga släppa sidor som inte var helt klara och sedan lägga till funktioner baserat på kundfeedback var svårt i början. Men genom att visa oss själva – och kunderna – att en sida som släpptes i MVP1 snart skulle kompletteras och blir MVP2, MVP3 och så vidare så lyckades vi komma ifrån det.

Vi gör en kul grej och delar även ut en stor guld pokal varje fredag på vårt veckomöte, "Tech Weekly", till det team som har släppt ny funktionalitet till kund. Det är ett vandringpris som fylls med ostbågar eller tomteskum, teamet får sitt namn och sin release klistrad på pokalen. Somliga tycker att det är töntigt, men det är alltid stor konkurrens om pokalen!

### Utifrån ett UX-perspektiv, hur framtidssäkrar man en ny webb när vi lever i en tid av så snabb förändring och teknikutveckling?

– Det enda sättet att framtidssäkra en ny webb, utifrån ett UX-perspektiv, är att alltid börja med kundens behov och att följa en användarcentrerad designfilosofi. Just nu är vi inne i en tid med flat design, starka färger och geome-

triska former. Om ett par år kan det vara något helt annat.

Det viktiga blir att skapa förutsättningar för att vara lyhörda och snabbfotade. Det man kan göra – och som vi också gör – är att bygga det vi gör idag utifrån ett modulariserat designsystem med standardiserade komponenter i ett komponentbibliotek som delas mellan både produktdesigners och front-end utvecklare.

När vi uppdaterade den visuella identiteten på vår webb så var det ett tidskrävande och pilligt arbete – nästa gång kommer det vara avsevärt enklare att centralt ändra färger, former och typsnitt i designsystemet. Vi ser också till att bygga in tillgänglighet och skalbarhet i koden från början.

### Hur många är det som varit involverade i arbetet? Har ni kört allt in-house eller jobbar ni även med externa samarbetsparter?

**"Att våga släppa sidor som inte var helt klara och sedan lägga till funktioner baserat på kundfeedback var svårt i början."**

– Från tid till annan har de flesta av våra 80+ utvecklare och sju designers varit involverade i arbetet, ledda av tio produktägare. Allt har gjorts in-house och de flesta är anställda, men vi jobbar även med duktiga konsulter från till exempel Netlight. Vad gäller särskilda funktioner som login, betalningar, marknadsdata med mera så jobbar vi med strategiska partners som Signicat, Trustly, Swish, Morningstar och NASDAQ.

### Hur påverkar ständigt ökande regelverk friheten i den här typen av projekt?

– Som bank- och försäkringsbolag är vi vana att agera i en reglerad värld. Även om regelverken är omfattande och komplexa så hjälper det alltid att gå tillbaka till lagstiftarens avsikt som oftast går i linje med det Nordnet står för: enkelhet, transparens och att alltid stå på kundernas sida.

Men det är klart att kundernas förväntan på få antal klick och enkel onboarding ibland får stå tillbaka för de mer involverande frågorna som regelverk som Mifid2 och regler mot penningtvätt kräver. Vi försöker alltid använda ett rakt och enkelt språk så kunderna förstår vad vi frågar och varför vi frågar det.

**Namn** Rasmus Järborg

**Titel** Chief Product Officer (CPO) på Nordnet

**CV i korthet** Civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm, 10 år på internationell investment bank i London, 10 år på SEB där jag ansvarade för strategi och digitalisering som del av verkställande ledningen

**Lyssnar på när jag behöver peppa till på jobbet** "Harder Than You Think" med Public Enemy

**På nattduksbordet just nu** "Inspired: How to create tech products customer love" av Marty Cagan

**Ett buzzword jag borde sluta använda** "deploy:a" (varje gång vi trycker ut ny kod i produktion)

**Antal uppkopplade enheter som jag äger** Oj, går det ens att räkna. Mellan Sonos, Google Home, mer eller mindre hela Apples produktsvit, larm, drönare och kameror så är det nog minst 30 stycken

**Karriärtips** Jobba med något du verkligen brinner för, ha inte så bråttom att komma vidare utan se till att göra ett riktigt bra jobb där du är. Omge dig med inspirerande och energigivande kollegor!



Namn Jonas Andersson

Ålder 33

Ort Göteborg

Lyssnar på när jag behöver peppa till på jobbet House / Electro

Läser just nu Läser sällan, blir mest poddar. Senast "RikaTillsammans"-podden Jag är tillgänglig för nya kunder Ja, men uppbokad det närmaste, men kontakta mig för detaljer.



## GIGGARE I FOKUS

## Jonas Andersson

## Appfrilans

**Hallå där Jonas, du arbetar som frilansande apputvecklare. Berätta, vem är du och hur hamnade du i just den rollen?**

– Jag började med apputveckling 2009 vid sidan av studierna på Chalmers och fick något år senare mitt första jobb inom just detta område på en större konsultfirma. Där fick jag möjlighet att testa olika tekniker, branscher och typer av projekt. Jag trivdes direkt i konsultrollen, men kände efter något år att jag ville fortsätta i egen regi. 2015 tog jag steget och startade mitt aktiebolag och har sedan dess hunnit med fyra längre konsultuppdrag och stormtrivs. Även om man som konsult likt en anställd ofta sitter på plats hos ett företag har man ändå mer frihet när det kommer till beläggning, semester, kompetensutveckling, egen utrustning, konferensbudget m.m. Jag lägger sedan tre år tillbaka även en arbetsdag i veckan på ett eget projekt, en tjänst för att effektivisera apputveckling som jag lanserar nu i höst.

**Du har arbetat mycket med LinkedIn för att synas och skapa efterfrågan på dina tjänster. Vilka är dina lärdomar och bästa tips till andra företagare?**

– Många som funderar på att bli egna är oftast oroliga för hur man hittar uppdrag. Jag kan starkt rekommendera LinkedIn för att snabbt bygga ett nätverk som kan hjälpa en att hitta uppdrag. Leta efter personer som jobbar med underkonsulter, arbetar inom din bransch, är inköpare av konsulttjänster eller som själva är aktiva på LinkedIn. Om du har kontakter som gillar och delar dina inlägg ökar du din räckvidd och möjligheter. Detta bygger dock på att du skapar och delar innehåll som din målgrupp uppskattar. Då bygger du ditt varumärke som expert inom ditt område och hjälper dig att bli ihågkommen och rekommenderad. Börja med detta redan idag, den dagen du söker uppdrag (eller nytt jobb) vill du ha

ditt nätverk stort och ditt "varumärke" välkänt. Jag utesluter självklart inte att nätverka utanför internet också. Men många av mina möten har kommit just via kontakt via LinkedIn.

**Vad arbetar du med just nu?**

– Jag har flera projekt och uppdrag igång just nu. Ett är som konsult hos produktbolaget Sleep Cycle i Göteborg som utvecklar en app för sömnanalys. Jag lägger också mycket tid på ett eget verktyg för att effektivisera apputveckling som jag planerar att släppa nu i höst. Jag hoppas med detta kunna hjälpa små och medelstora företag att bygga appar billigare och snabbare.

**"Kör, bara kör! Man måste våga för att vinna."**

**Hur ser du på företagarklimatet i Sverige?**

– Som egenföretagare upplever jag att det går relativt smidigt att starta och driva ett bolag. Det finns mycket gratis information och tjänster att använda sig av. Jag kan även rekommendera att anlita en redovisningskonsult för bokföring och rådgivning och istället fokusera på det du är expert på. Har de mindre i arvode än du själv har, samt gör det snabbare och mer korrekt är det bara dumsnålt att göra det själv.

**Slutligen, vad skulle du säga till någon som idag är anställd och funderar på att starta eget?**

– Kör bara kör! Man måste våga för att vinna. Även om man kanske inte har en dröm om att bli konsult så är det en bra plattform att bygga sitt arbetsliv på. Detta oavsett om du har en produktidé du vill få mer tid eller pengar till, eller om du drömmer om att jobba mindre, resa mer, få ett friare liv eller rent av tjäna mer pengar. Det svåra kan ofta vara att hitta sitt första uppdrag och våga ta steget. Men prata med personer som kan din bransch eller har gjort samma resa tidigare. Passa på att utnyttja LinkedIn och andra bra digitala tjänster som finns idag.



5,2%

**Fler kvinnliga användare senaste året**



**100+**  
språk talas av konsulterna i Brainville



**Oktober**  
Då publiceras och startas flest uppdrag

# Vikten av att bygga ditt personliga varumärke

av Marianne Olsson och Karin Bäcklund

Många pratar om det personliga varumärket, men hur bygger du upp det som konsult eller giggare? Det är viktigt att hitta ett sätt att kommunicera dina tjänster och ditt eget varumärke till dina målgrupper på ett framgångsrikt sätt.

## Du behöver synas i gig-ekonomin

På den nya jobbmärknaden, ofta benämnd gig-ekonomi, blir det allt viktigare att synas för potentiella kunder, uppdrags- och arbetsgivare. Att skapa synlighet för dig och din verksamhet underlättar för dig att sälja dina tjänster. Ju högre försäljningsmål du har, desto mer synlighet och starkare varumärke krävs. Kommunikationsbruset har aldrig varit större än nu – det gäller att jobba strukturerat för att nå ut.

Som giggare och konsult behöver du i stor utsträckning förlita dig på din egen kapacitet för att skapa synlighet för dig och din verksamhet. Det gäller att identifiera möjligheterna i det nya medielandskapet.

## PR är vad andra säger om dig

Man brukar prata om kommunikation i egna kanaler, köpta kanaler (marknadsföring) och förtjänade kanaler (PR). Marknadsföring garanterar en stor räckvidd men kostar pengar både i produktion och distribution, och är därför oftast inget alternativ för en enskild person (bortsett från annonsering i sociala medier). Kommunikation i egna kanaler och PR däremot finns det stora möjligheter att jobba med själv. Aktiviteten kan anpassas efter de resurser och förväntningar du har på resultatet.

Att jobba aktivt i egna kanaler



**Marianne Olsson**, konsultexpert, strategikonsult och författare på Konsultboken

**Karin Bäcklund**, PR-expert på Not Just Cake

Författarna av boken *Smart PR för giggare och konsulter* (2019)

ger dig full kontroll över innehållet och du kan sätta den bild av varumärket du önskar, men det garanterar inte att du når en större publik. Med PR är det någon annan som publicerar innehåll om dig eller din verksamhet och alltså står för distributionen i sina kanaler. Det är också den mest trovärdiga formen av kommunikation. Att bli omskriven eller nämnd på ett positivt sätt av en journalist, opinionsbildare, influencer eller kund är guld värt för dig och din verksamhet.

## SMART PR för starkt varumärke

Tack vare det digitala landskapet har det aldrig varit enklare att ta en expertroll eller att bygga ett varumärke. Du har möjlighet att kommunicera i egna kanaler och fylla ditt varumärke med de värderingar och budskap du önskar. Eftersom synligheten i egna kanaler dessutom skapar relationer med målgrupperna och kan generera PR är det en chans du inte ska missa!

PR handlar om att få andra att berätta om det du gör på ett positivt sätt. Det finns olika strategier för att synas, dit räknas klassiska PR-aktiviteter som att skriva pressmeddelanden och debattartiklar eller skapa events. Ett annat sätt att få synlighet är genom samarbeten, mediehus behöver idag till exempel alltid innehåll till sina kanaler. Att erbjuda dem ett antal krönikor eller blogginlägg under en period kan vara ett smart sätt.

1

## Jobba långsiktigt och strategiskt

Det tar tid att bygga ett varumärke, det är ett långsiktigt arbete. Ha en plan för vad du vill åstadkomma och håll en röd tråd genom din egen kommunikation. Ett sätt att komma igång är att sätta syfte, mål och målgrupp för din kommunikation – det hjälper dig att prioritera kanalval och vad du ska kommunicera!



2

## Utgå från SMART-modellen och sätt relevanta mål.

Enligt SMART-modellen ska ett mål vara:

- Specifikt
- Mätbart
- Accepterat
- Realistiskt
- Tidssatt



3

## Välj en strategi som passar dig.

Det kan vara att dela kunskap genom att skriva artiklar i branschmedia, blogga, eller varför inte skriva en bok som en plattform för att börja föreläsa inom ditt område?

Lycka till med ditt varumärkesarbete!

## FAQ för dig som behöver konsulter

Behöver du snabb hjälp och kompetent avlastning? Då kanske det börjar bli dags för dig och din verksamhet att ta in en konsult. Genom att publicera din uppdragsannons hos oss på Brainville.com säkerställer du dessutom att du garanterat blir sedd av rätt målgrupp.

Har du frågor om hur det funkar att köpa konsulter via Brainville? Här har vi samlat svar på de vanligaste frågorna vi brukar få!

<b>Kostar det ingenting att annonsera?</b>	Nej, det är helt gratis att lägga ut en uppdragsannons hos oss. Det finns inga dolda villkor eller avgifter som tillkommer.
<b>Kan jag begränsa vilka personer som ser en annons?</b>	Ja, det kan du göra. Du kan till exempel: <ul style="list-style-type: none"> <li>Publicera uppdraget till en lista över utvalda leverantörer som till exempel ett partnersätverk</li> <li>Publicera uppdraget till ramavtalsleverantörer, vars maxpriser är reglerade i en prismatris över olika roller och nivåer</li> </ul>
<b>Vilka når jag ut till när jag publicerar ett nytt uppdrag på Brainville?</b>	När du lägger ut ett nytt uppdrag i Brainville blir det synligt för hela vår community, som just nu består av 15.000 bolag och ännu fler konsulter.
<b>Måste jag vara registrerad för att lägga ut ett uppdrag?</b>	Du kan lägga ut ett uppdrag direkt på <a href="https://brainville.com/PostaEttKonsultuppdrag">brainville.com/PostaEttKonsultuppdrag</a> utan att ha använt oss tidigare. När du publicerar ett uppdrag så hjälper vi dig automatiskt att komma igång med ditt användarkonto.
<b>Kan jag dela min uppdragsannons så att den också publiceras direkt på LinkedIn?</b>	Din annons blir offentlig så fort som den är publicerad. Du kan dela den på LinkedIn direkt via Brainville eller genom att helt enkelt länka till annonsen.
<b>Tar ni ut någon avgift ifall att jag hittar en lämplig matchning på Brainville?</b>	Nej. Vi erbjuder dig en mötesplats där du kan hitta kandidater. All affärskontakt sköter ni sinsemellan er två.
<b>Vem får jag faktura från ifall att jag anlitar en konsult via Brainville?</b>	Du blir alltid fakturerad av det konsultbolag du anlitar. Brainville kommer aldrig ta del av er affär.
<b>Kan Brainville hjälpa mig att upprätta ett arbetsavtal med min konsult?</b>	Nej. I dagsläget är det ingen tjänst vi tillhandahåller.



## Hur fungerar Brainville?

I konsultbranschen finns



Hur gör de affärer?



## Hur går det till på Brainville?



Tre goda skäl att använda oss!

### Vi tar aldrig del av affären

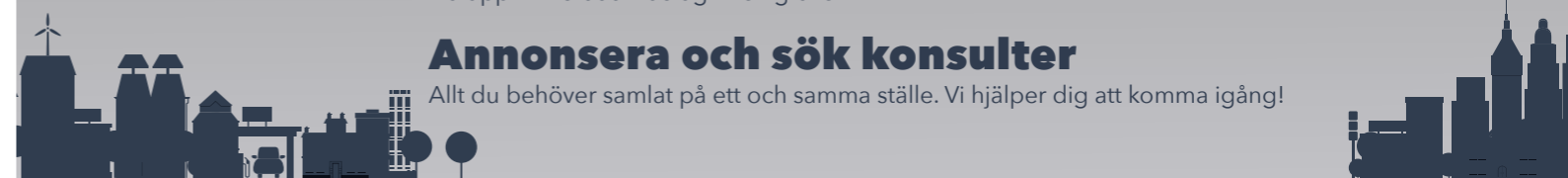
Inga dolda avgifter eller villkor. Du får alltid direktkontakt med konsult och/eller köpare.

### Du får tillgång till Nordens största nätverk

Nå upp till 15.000+ bolag - helt gratis.

### Annonsera och sök konsulter

Allt du behöver samlat på ett och samma ställe. Vi hjälper dig att komma igång!



# Omfamna utvecklingen mot mer frilansande

Tidigare i år släppte analys- och rådgivningsföretaget Radar Ecosystem Specialists sin årliga rapport om IT-konsultmarknaden. Vi på Brainville, liksom många andra i branschen, följer den kontinuerligt. Vi har därför tittat närmare på den senaste rapporten utifrån vår data och våra erfarenheter.

## Trenderna: Informationssäkerhet och integration

Informationssäkerhet är en av de huvudtrender som lyfts fram i Radars senaste rapport.

"Informationssäkerhet är nu den tredje viktigaste IT-strategiska prioriteringen hos svenska verksamheter och marknaden för cyber-säkerhet väntas växa med mellan 10 och 14 procent i genomsnitt per år (CAGR) fram till 2021", skriver man bland annat.

Utvecklingen hos Brainville ger stöd för samma spaning. Visserligen minskade antalet uppdrag inom informations-säkerhet förra halvåret, men på längre sikt ser vi en tydligt ökande trend. Spaningen framstår inte minst som rimlig i ljuset av ett antal uppmärksammade fall av bristande datasäkerhet på senare tid. Den stora läckan kopplad till Transportstyrelsens outsourcing av sin IT-drift häromåret är det kanske allra

## Att själv bestämma sina arbetstider är den enskilt viktigaste flexibilitetsfaktorn för både svenskarna och norrmännen.

mest kända exemplet.

Radar lyfter också fram ett ökat tryck inom integration framöver till följd av ett på många håll eftersatt integrationsarbete: "Svenska verksamheters integrationskostnader växer dubbelt så fort som de totala IT-kostnaderna", skriver man. Det syns tydligt även hos Brainville, där uppdragen inom integration mångdubblats det senaste året.

## Vi ser lägre prisnivåer

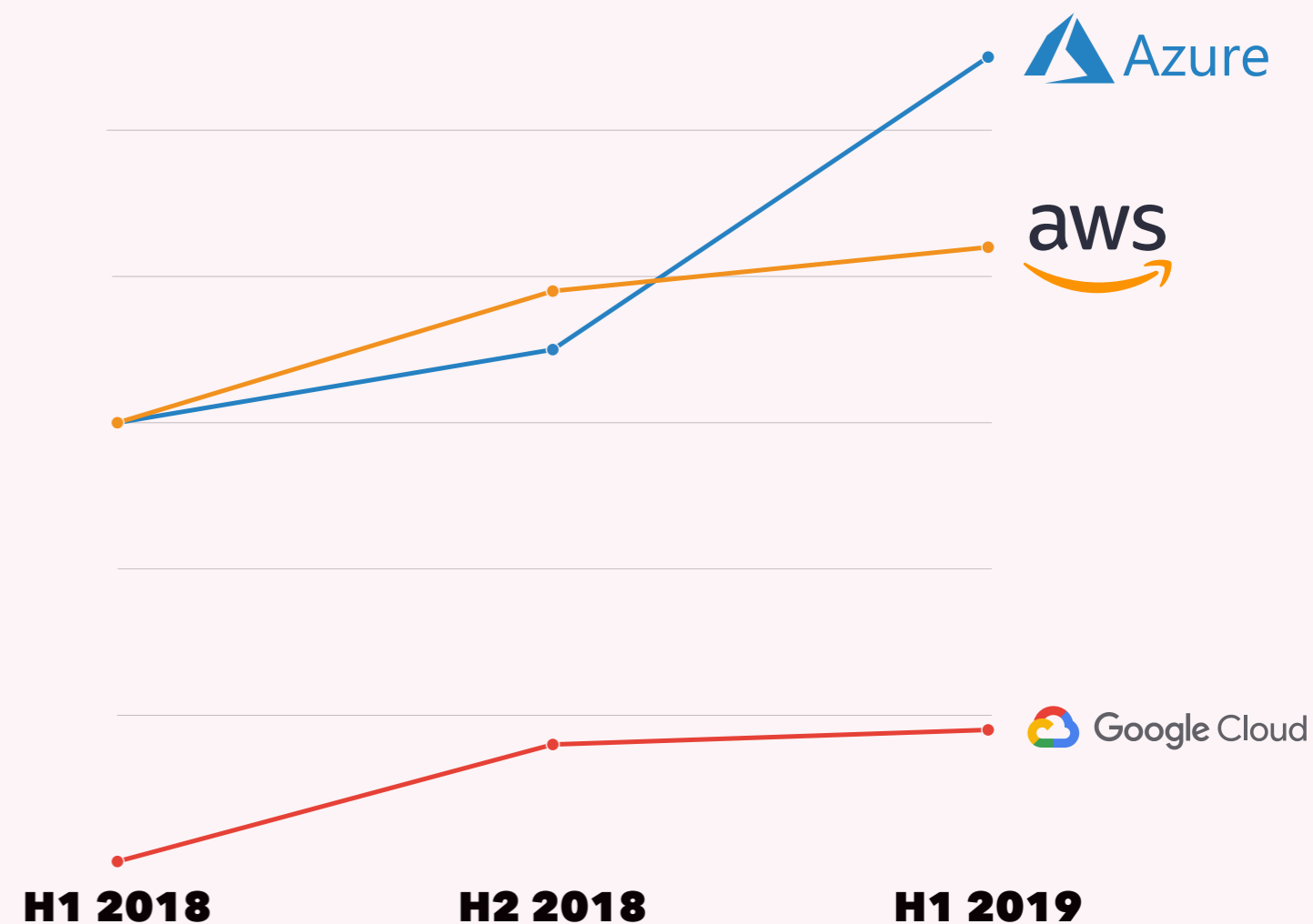
I rapporten presenterar Radar marknadspriser på IT-konsultmarknaden. Den delen är av stort intresse för oss på Brainville då vi själva har Nordens enskilt största dataunderlag när det gäller just konsultpriser. Därför har vi inte kunnat motstå frestelsen att jämföra.

Radar delar in sina priser för varje kategori i olika nivåer, vilket inte vi gör. Vi har därför jämfört med ett medelvärde på Radars prisuppgift inom respektive kategori. Vi är medvetna om att det inte ger en strikt statistiskt korrekt jämförelse, men resultatet är likväl intressant.

Det visar sig nämligen att för de tio kategorier vi kunnat jämföra ligger Brainvilles priser under Radars i åtta fall. I fem av dem, exempelvis för projektledare och managementkonsulter, är de rent av kraftigt lägre.

## The battle of the clouds

I Brainville ser vi en stark tillväxt av molnrelaterade teknologier.



## Matchningsproblem handlar om form - inte kompetens

Radar skriver att efterfrågan på IT-konsultmarknaden är på väg att förändras. Seniora konsulttjänster på strategisk nivå kommer framöver att gynnas på bekostnad av "volymtjänster", exempelvis IT-stöd i verksamhetsprocesser. Det är en spaning vi har svårt att bekräfta. Inom drift och infrastruktur ser vi en kraftig ökning av antalet uppdrag under hela förra året, med bara en mindre justering neråt under första halvåret i år.

När det gäller BI-konsulter, som av Radar lyfts fram som ett särskilt

exempel på den vikande efterfrågan, ser vi tvärtom en positiv trend över tid. Som en konsekvens av den förändrade efterfrågan man ser komma spår Radar en ökande matchningsproblematik som man menar försvåras av "att IT-konsultmarknaden är mycket fragmenterad och närmare 80 procent av alla mycket seniora konsulter, med 15 års erfarenhet eller mer, är egenföretagare eller jobbar i mindre bolag."

Dessutom konstateras det i rapporten att konsultköparna i så många som en tredjedel av alla upphandlingar väljer konsulter primärt för att man inte lyckats rekrytera kompetensen

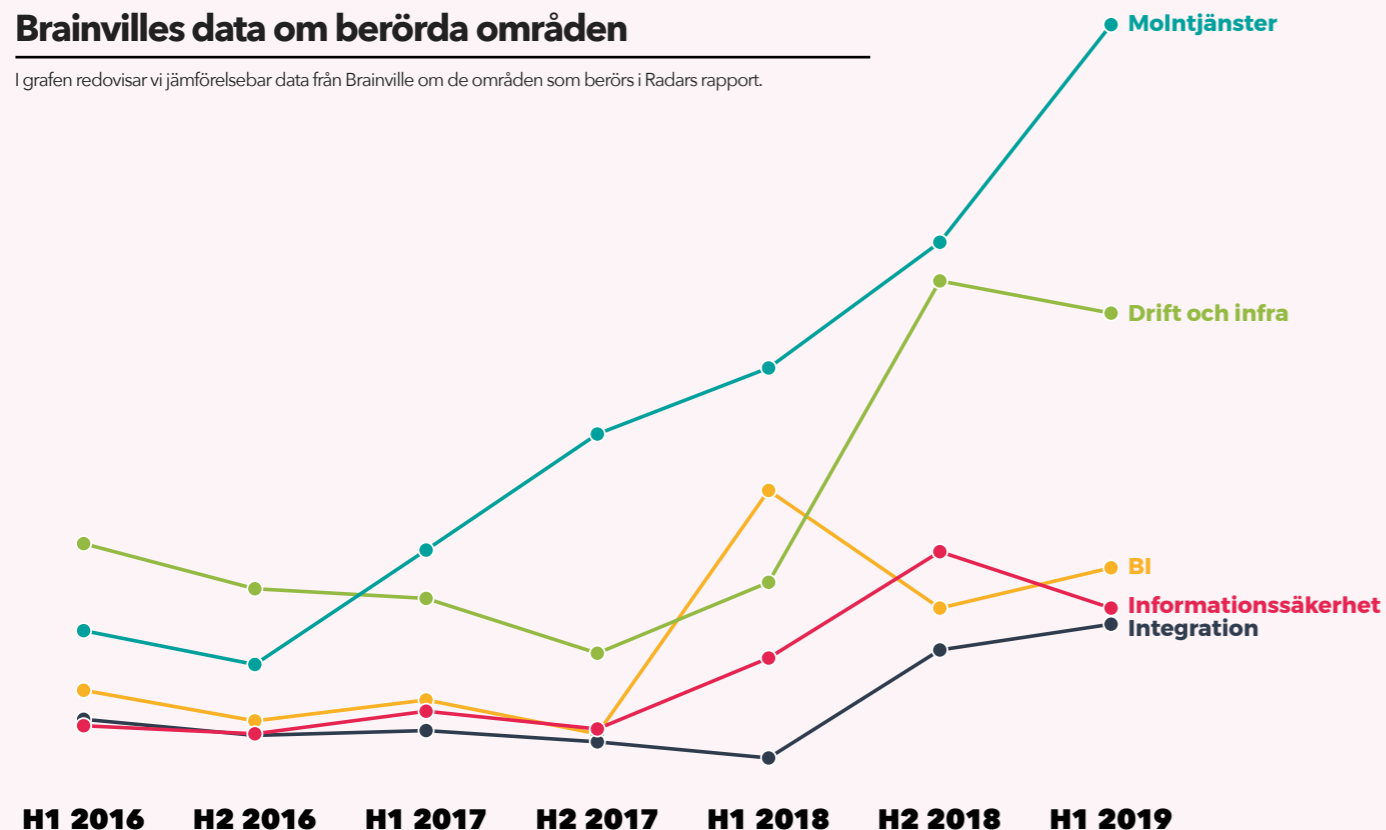
för anställning: "Det är således inte ett strategiskt vägval, utan en reaktiv konsekvens av rådande kompetensbrist och/eller bristande attraktionskraft som arbetsgivare".

## Fler vill frilansa - omfamna utvecklingen

Vi menar att det handlar mer om former än om roller och kompetenser, och bör ses ur det omvända perspektivet; att allt fler aktivt väljer en tillvaro som konsult/frilans framför att vara anställd är en spaning vi gjort under en följd av år. Att önskan om ett flexibelt

## Brainvilles data om berörda områden

I grafen redovisar vi jämförelsebar data från Brainville om de områden som berörs i Radars rapport.



arbetsliv blir allt vanligare bekräftas till exempel också i rapporten "Work for me" som Manpower nyligen släppte. I Sverige uppger hela 44 procent av de som svarat i undersökningen att flexibla arbetsformer är en av de tre viktigaste faktorerna i arbetslivet. Det kan jämföras med det globala genomsnittet på 38 procent. Och Norge toppar listan på 47 procent!

Att själv bestämma sina arbetstider är den enskilt viktigaste flexibilitetsfaktorn för både svenskarna och normmän-

nen. Tvåa på listan ligger möjligheten att kunna jobba platsoberoende, rentav hemifrån. Även konsultförmedlaren Eworks nyligen publicerade årliga rapport över konsultmarknaden (Eworkbarometern 2019), en rapport som tas fram i samarbete med just Radar, visar på samma utveckling. De tillfrågade konsulterna värderar vare sig ökad lönsamhet eller högre beläggning högst bland drivkrafterna i arbetet. "Istället är intressanta och utvecklande uppdrag, möjlighet att kontrollera arbetsmängd

och förmågan att kombinera arbete med familj och fritid de aspekter konsulter värderar högst", skriver man i rapporten. Det är med andra ord inte främst pengarna utan innehållet och flexibiliteten i arbetet som är viktigast. Detta är en utveckling som arbets-/uppdragsgivare helt enkelt blir tvungna att förhålla sig till och gör klokast i att omfamna snarare än att se som ett problem.

### Visste du att...

...i Norge och i Finland är andelen egenföretagare betydligt lägre än i Danmark och Sverige

### Som man ropar i skogen får man svar...

Vi fortsätter att mäta annonskvalité, alltså hur attraktiva uppdragsannonserna i Brainville är. Det tål att upprepas - det handlar inte bara om att få ner dina krav och vad du vill få ut av en konsult. Du måste också lyckas bibehålla konsulternas intresse, locka dem att läsa klart och även ta det där sista steget och ansöka. Varje halvår korar vi halvårets bästa annonskvalité och bäst svarsfrekvens. På det här uppslaget hittar du tio-i-topp-listorna för det första halvåret 2019.

(Låt oss förresten förekomma din fråga: nej, det är inget korrekturfel). Det var faktiskt så jämnt skägg mellan bolagen under det första halvåret 2019, så den här gången hittar vi sex bolag på en delad förstaplats på topplistan över vilka som hade den bästa svarsfrekvensen!



Annonsen är ett av de viktigaste verktygen för att nå ut till potentiella kandidater. Med en tydlig annons förmedlas inte bara uppdraget, utan även bolagets och kundens varumärke. Jag är lyhörd för de frågor som finns kring annonsen för att ständigt kunna göra förbättringar och kontinuerligt ha bättre kvalitet!

Felix på Workforce Logiq

Det finns en solklar korrelation mellan hur bra en annons är utformad och hur många ansökningar den får.

## Bästa svarsfrekvens

### 1. Sourcing Network

1. Seequaly

1. Beamon People

1. InSourceIT

1. Inkopio

1. Avalon Innovation

7. Castra Group

8. Webstep

9. Wise IT Konsult

10. Randstad Technologies



## Bästa annonskvalitet

1. Workforce Logiq

2. Alten Sverige

3. Bouvet Sverige

4. Upgraded People

5. Arizon

6. Sourcing Network

7. Right People Group

8. A Society

9. Hays Specialist Recruitment

10. Randstad Technologies



Vilka länder finns Brainville i? Hur många tillgängliga frilanskonsulter finns det t.ex. i övriga Norden?



Brainville är ett svenskt aktiebolag med huvudkontor i Stockholm. Vi växer dock hela tiden och har även gott om användare i övriga Norden, på kartan som finns på sidan 18 kan du se en närmare översikt. Den 1 oktober 2019 fanns det runt 2000 registrerade konsultbolag i de övriga nordiska länderna.



## #Halvårets raket

**One Agency** är den annonsör som ökat mest sen förra halvåret.

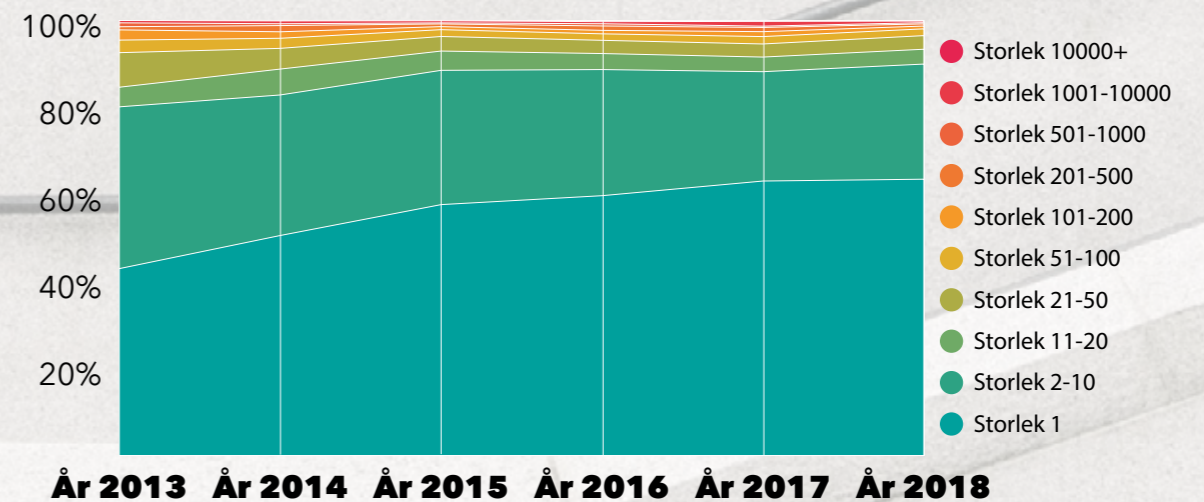


**Brainville används faktiskt av användare från nästan alla länder på jordklotet!**



**En riktigt bra profil får i snitt 5 gånger fler besökare än en dålig**

## Bolagsstolekarna hos Brainville



## Stefan Sandberg

### Avek Sandberg AB

**Hallå där, Stefan Sandberg, som driver Avek Sandberg AB. Du har haft en lång karriär inom näringslivet, men nyligen valt att starta eget bolag. Berätta, vad fick dig att ta klivet och vad är det du gör nu som egenföretagare?**

– Min "sista" anställning var en tydlig utmaning mot ett förutbestämt mål. När jag uppnådde det lite för tidigt och det blev en del förändringar i ledarskapet som inte tilltalade mig, så valde jag att säga upp mig, precis fyllda 60. Under min uppsägning så fick jag frågan om jag ville se vad det fanns för möjligheter att utveckla ett förvärvat bolag inom Ahlsell, vilket blev en bra start som gämare.

Under denna tid fick jag förfrågan om att bli styrelseledamot i Eldon Installation och Ömangruppen (jag är certifierad styrelseledamot). Jag sitter även från och med februari i Föreningen Blodomloppets styrelse.

**Hur ser du på företagarklimatet i Sverige?**

– Det är lite för omständligt att driva små bolag, för mycket administration och för mycket kontroller. Jag gillar trots allt sättet man driver organisationer på i Sverige, även om jag tycker att det idag går mot mer kontroll och att man inte riktigt litat på sina medarbetare. Man lägger för mycket tid på detta i jämförelse med hur man tar hand om sina kunder och även ibland sina medarbetare. Detta kommer bli ännu viktigare framöver då sättet att arbeta förändras och kraven från marknaden är annorlunda än den var igår. (Här har våra politiker en del att fundera på). Jag är ju smålänning och får ibland höra om snåla smålänningar, vilket är helt fel.



Det är kluriga smålänningar som gäller. För mig handlar det om att använda resurser på ett smart sätt som gynnar många.

**Var har du hittar dina uppdrag?**

– Via tidigare arbetsgivare eller människor i dess närhet som har frågat mig. Jag har inte själv hunnit marknadsföra mig ännu, då jag har haft tillräcklig att göra. Jag har några kontakter som jobbar med utbildning som jag tror/vet att jag skulle kunna bistå och bidra med min bakgrund och de erfarenheter jag har av arbete i Sverige, Norden, Europa och Amerika/Kanada.

**Är det något med övergången från anställd till att bli din egen som överraskat dig?**

– Nej inte mer än hur

viktigt det är att ha rätt hjälp med administration i ditt företag. Jag inser också hur viktigt det är att ha ett bra kontaktnät som kan hjälpa till med det de är duktiga på utan att jag ska fastna i det. Det är ju enkelt – när man kan det! Våga använda rätt kompetens är viktigt, ta hjälp när du inte kan eller är osäker. Tänk om fler "vågade" detta!

**Vilken typ av uppdrag drömmer du om att göra härnäst?**

- Mentorskap är något som fler borde anamma - här finns nog en del jag kan göra
- Utbildning – Utbilda ledare i ledarskap
- Företagsförvärv – här underskattar man det jobb som behöver göras. Jag vet vad som krävs och har gjort det vid fyra olika tillfällen – våga ta hjälp
- Interimsjobb som VD eller dylikt
- Om Nike eller Adidas vill ha en ny chef i Sverige/Norden så kan jag tänka mig det

**Namn** Stefan Sandberg

**Ålder** 62 år

**Ort** Jönköping

**Lyssnar på när jag behöver peppa till på jobbet**

Använder mina kontakter och pratar med duktiga medarbetare – känns som musik för mig. Gillar 70 och 80-tals musik = allätare

**Läser just nu** David Lagercranz "Hon som måste dö"

**Jag är tillgänglig för nya kunder** Ja

**Motto** Våga – Vinn

**Vill du också synas i nästa Konsultrapporten?**

# Hör av dig!

Vill du annonsera i Konsultrapporten och nå ut till ett stort antal egenföretagare och konsulter? I nästa nummer (ges ut i april 2020) erbjuder vi ett begränsat antal annonsplatser.

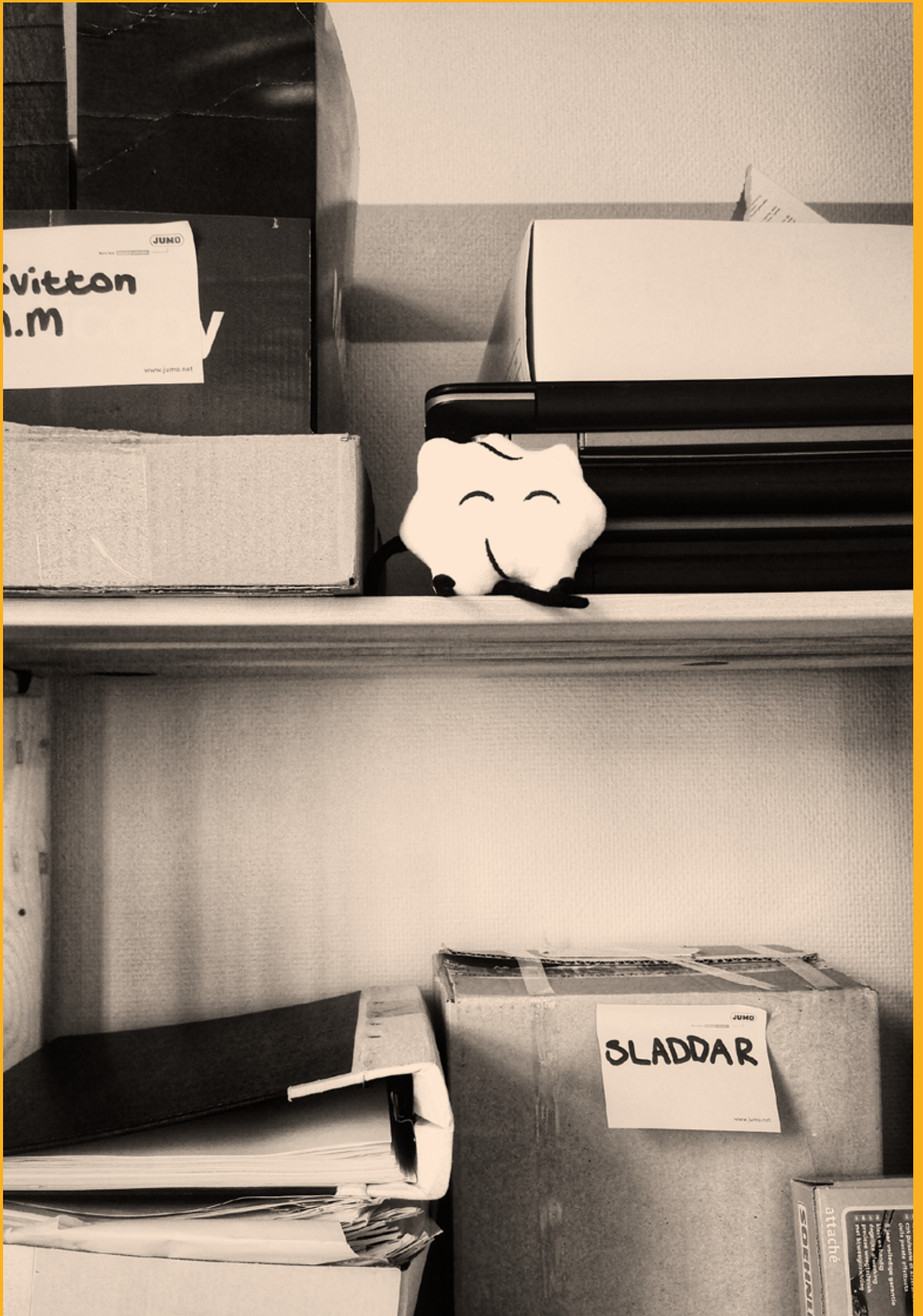
**Hör av dig på en gång om du vill knipa åt dig en av dem! Kontakta oss på [support@brainville.com](mailto:support@brainville.com).**

**Partner?**

Vi är alltid öppna för att samarbeten med relevanta och intressanta partners. Tveka inte att höra av dig till oss om du har idéer eller förslag som du vill diskutera med oss. Till exempel kanske du vill dela data eller bidra med relevant innehåll? Hör av dig till oss på [press@brainville.com](mailto:press@brainville.com).

PS. Visste du att du också kan beställa skräddarsydd statistik direkt från oss? Ska du till exempel anställa och vill ta reda på hur trender eller prisnivåer ser ut för en specifik kompetens? Tveka inte att skicka en förfrågan till oss!

Chansen är stor att vi kanske kan hjälpa till att ta fram just de siffror du undrar över. **Vi hjälper dig gärna att få det underlag du behöver** för att ta ett mer välgrundat beslut. Hör av dig till [manuel@brainville.com](mailto:manuel@brainville.com).



JUMO  
vitton  
.M  
www.jumo.net

[Illegible text on a box behind the character]



JUMO  
SLADDAR  
www.jumo.net

attache  
COGNAC  
c'est possible et mieux  
c'est possible et mieux  
c'est possible et mieux  
c'est possible et mieux  
c'est possible et mieux