

#5

Andra halvåret 2019

# KONSULTRAPPORTEN

30 mars 2020

Pris: Gratis

## Jennifer Sandström

“I appreciate the freedom of running my own business”

NORDIC KNOW-HOW · MÄTTAT BLAND 08-KONSULTERNA · PIONJÄRER I KONSERVATIVT KOSTYMHAV · FORTSATT TILLVÄXT FÖR BRAINVILLE · ÖKAD EFTERFRÅGAN PÅ EKONOMER · HALVÅRETS TOPPLISTOR OCH BUZZ



brainville





# Brainville har ordet

Manuel de Verdier vd på Brainville, Foto Malin Strandvall

Varmt välkommen till ännu ett rykande färskt nummer av Konsultrapporten! I din hand håller du just nu Nordens mest populära sammanställning över konsultmarknaden. Varje halvår sammanställer vi de senaste trenderna och tendenserna som vi snabbt upp – resultaten presenterar vi i Konsultrapporten.

Vilka är då "vi", kanske du undrar? Och varför tar vi oss rätten att uttala oss om konsultmarknaden? Vi som står bakom Konsultrapporten är Brainville – vi är något så ovanligt som en helt oberoende, digital mötes- och marknadsplats för konsulter och uppdragsgivare. Vår affärsidé är enkel: låt branschen mötas och göra affärer på en gemensam plats.

Kan det verkligen vara så enkelt? Ja, faktiskt. **Oavsett om du är HR-chef i behov av konsultavlastning, kostnadsmedveten inköpare eller kanske nystartad frilans på jakt efter kvalificerade uppdrag så kan vi hjälpa dig med dina utmaningar.** På [brainville.com](http://brainville.com) får du en plattform som stöttar dig igenom hela processen – från att hitta konsult eller uppdragsgivare, till att komma igång och hålla koll på aktuella konsultavtal och beläggningsplanering.

En vanlig missuppfattning om oss är att Brainville är en konsultmäklare. Det är vi inte och vi gör vårt bästa för att rätta till den felaktiga bilden. Kanske beror den dock på att vi varit lite före vår tid? "Som en blandning mellan Blocket och Hemnet för konsulter", så beskrev en av våra användare oss i den senaste medlemsenkäten vi nyligen genomförde.

Vi månar om att själva driva på för att skapa den förändring vi vill se. Givetvis är vi ödmjuka inför uppgiften men samtidigt övertygade om att det går att skapa förbättring i konsult- och frilansbranschen:

transparens kring prissättning, bättre återkoppling under ansökningsprocesser och mindre krångel för konsulter och uppdragsgivare att hitta varandra.

Därför nöjer vi oss inte heller med att bara tro och spekulera – vi försöker ta reda på mer och gå på djupet för att förstå. Hur ser din arbetsvardag som frilansare ut? Och hur är det med dig som kanske sitter på andra sidan och kämpar för att sälla agnarna från vetet – på vilka grunder bedömer du att du hittat rätt match? Vilket konkret beslutsunderlag behöver du för att skriva kontrakt med nya konsulter?

Det här är bara en del av alla de frågor vi klurar på för att kunna vidareutveckla Brainville till en ännu bättre marknadsplats som stöttar din process. **Har du tips eller förslag på vad vi borde vidareutveckla härnäst? Vi lyssnar gärna!** Hör av dig till oss på [support@brainville.com](mailto:support@brainville.com).

Vi fortsätter att växa – i skrivande stund har vi drygt 16 000 bolag registrerade hos oss och under helåret 2019 publicerades konsultuppdrag till ett värde om 25 miljarder kronor. Tid är som bekant pengar, och oavsett om du just nu letar konsulter eller uppdrag så spar du massor med tid genom att samla all din search och uppdragshandtering på ett och samma ställe.

I det här numret hittar du vår granskning av det andra halvåret 2019. Att sammanställa de sifferunderlag som Konsultrapporten bygger på tar sin tid och det är alltså därför det alltid är viss fördröjning innan rapporten ges ut. **Den pågående Covid19-pandemin undgår dock ingen och givetvis har även vi berörts av och följt rapporteringen noga.**

Exakt vilka följd effekterna blir på konsultmarknaden avstår vi i nuläget från att försöka prognostisera. Vi har ändå gjort

## En vanlig missuppfattning om oss är att Brainville är en konsultmäklare

bedömningen att det är på sin plats att kort presentera ett urval färsk data i syfte att kasta lite ljus på de effekter som kan ses i dagsläget.

På sidan 42 hittar du därför även ett urval siffror från våren 2020. Vi månar om att din lästid med Konsultrapporten ska vara väl investerad tid. I det här numret har vi fortsatt att utveckla innehållsmixen, samtidigt som du som läsare alltid kan känna igen dig i de återkommande delarna. Halvårets prisutveckling tillhör de mest lästa avsnitten och du hittar de senaste siffrorna direkt på nästa uppslag.

Den här gången grottar vi också ner oss i affärsjuridikens föränderliga krafter. **LegalWorks-grundarna Leif Frykman och Ulf Lindén** rör om i branschens finrum och erbjuder nya lösningar, läs mer om dem på sidan 18. Vart tar alla projektledare vägen? Och vad har halvårets buzzword med saken att göra? **Maja Ginsburg och Ashraf Habash** på Anaspire rycker ut och reder ut på sidan 38. Det, och mycket mer hittar du i det här numret. Trevlig läsning!

## Innehållsförteckning I det här numret av Konsultrapporten:

- 2 Brainville har ordet
- 4-7 Brainville granskar konsultmarknaden: Priser och roller, H2 2019
- 8-9 Infografik: Så här kommer du igång på Brainville
- 10-14 Brainville granskar konsultmarknaden: Efterfrågan - roller, kompetenser och kunskaper
- 16-17 Disruptiva drivkrafter när framtidens 9-5 växer fram
- 18-21 Reportage: Pionjärer i konservativt kostymhav
- 22-23 Halvårets förmedlare
- 24-35 English chapter - The magic of Nordic know-how
- 26-27 Denmark: Interview with Kate Dahl
- 28-29 Finland: Interview with Jennifer Sandström
- 30-31 Norway: Interview with Christina Skreiberg & Hanna von Bergen
- 32-33 Sweden: Interview with Peter Lundvik
- 34-35 Guest chronicle by ProData Consult: Characteristics of the succesful IT consultant
- 36-39 Brainville granskar konsultmarknaden: Konsultförmedlarna
- 40-41 Halvårets buzzword: SAFE
- 42 2020 - En ögonblicksbild
- 43 Tidigare nummer av Konsultrapporten

2x lästips!

**Coronakrisen – det här gör Brainville för att hjälpa till**

**Blivit av med uppdraget och behöver nytt?**  
Tagga din profil med **#Corona** så gör vi dig synlig för de drygt 16 000 bolag som finns i vårt community.

**Vågar du inte anställa, men behöver hjälp?**  
Hitta rätt konsult hos oss! Posta ditt uppdrag och tagga det med **#Corona** så exponerar vi din annons för lediga frilansare och konsulter



# 30

Hur funkar frilanseriet i Norge? I det här numret frir vi Norden lite extra och snackar bland annat med norska Christina och Hanna om just det.



# 18

Uppstickarna LegalWorks fortsätter att röra om i de affärsjuridiska finrummen. Konsultrapporten har träffat grundarna Leif Frykman och Ulf Lindén för ett snack om företagande & framgångsfaktorer!

På omslaget Jennifer Sandström Foto Jesper Sandström

## Temperaturmätning H2 2019

# Priser och roller

Utbudet speglar efterfrågan relativt väl på konsultmarknaden. Med det sagt kan vi ändå konstatera: Det finns för många konsulter i Stockholm, ett överutbud av projektledare och alldeles för få utvecklare. Samtidigt driver efterfrågan på senior kompetens en prisökning i vissa konsultroller.

Helt logiskt dominerar de tre nordiska huvudstadsregionerna sina respektive länder när det gäller antal frilansande konsulter som söker uppdrag genom Brainvilles plattform. Överlägset flest, fler än hälften av det totala antalet, finns i Stockholms län. Västra Götaland har ökat sedan föregående rapportperiod och är fullt logiskt tvåa på listan med Skåne som trea.

### Överetablerat i Stockholm

Det verkligt intressanta mönstret visar sig när vi jämför konsulternas fördelning med den geografiskt nedbrutna fördelningen av uppdragen. I samtliga svenska regioner utom tre är utbudet större än efterfrågan. I de flesta fall handlar det om små skillnader men den andelsmässigt överlägset största differensen finns i den största regionen: I Stockholms län finns 54 procent av konsulterna men bara 45 procent av uppdragen. En enkel konklusion är att

det på totalen är köparnas marknad med ett större utbud än efterfrågan, samt att det andelsmässigt helt enkelt finns för många frilansande konsulter som söker uppdrag i Stockholm.

Bland de fem regioner som avviker och visar upp den omvända bilden, säljarens marknad med större efterfrågan än utbud, finns intressant nog såväl Västra Götaland och Skåne som Köpenhamn och Oslo. I de båda andra nordiska huvudstäderna är bilden också särskilt tydlig, med en efterfrågan som andelsmässigt är många gånger större än utbudet.

### För många projektledare - för få utvecklare

De vanligaste rollerna bland konsulterna som söker uppdrag är utvecklare följt av projektledare. Dessa båda kategorier står tillsammans för cirka 14 procent vardera av det totala utbudet.

Dessa båda roller är samtidigt de två mest efterfrågade, men som vi kunnat se på annan plats i den här rapporten är trenderna för dem motsatta: Efterfrågan på utvecklare ökar medan den fortsätter att minska för projektledare.

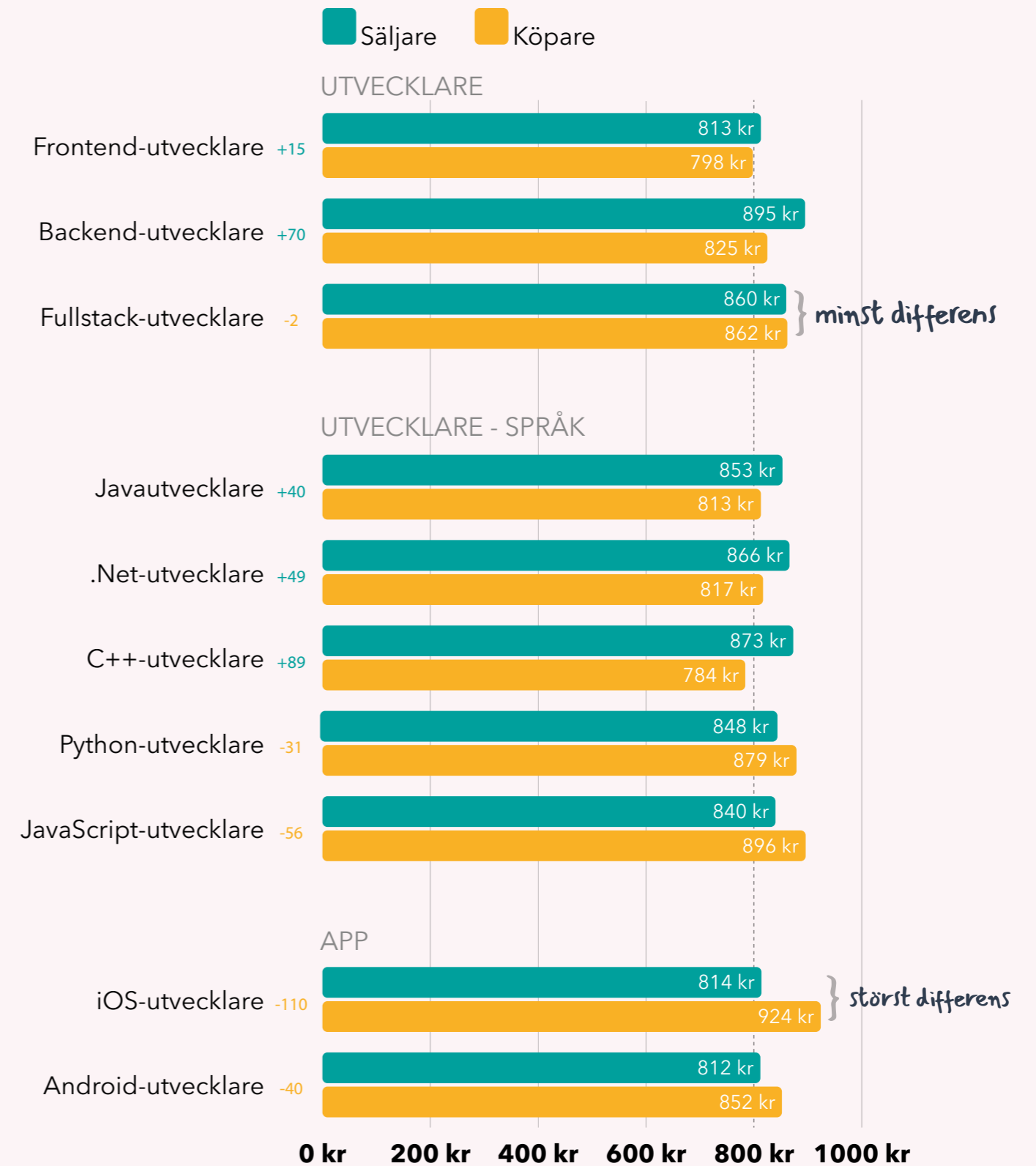
Om vi antar att utbudet på Brainville är någorlunda representativt för marknaden i stort kan man alltså dra slutsatserna att det finns alldeles för få utvecklare lediga för uppdrag samtidigt som det finns på tok för många projektledare.

När det gäller testare och testledare ser läget förhållandevis väl balanserat ut trots den nedåtgående trenden i efterfrågan vi kunnat se över en längre tid.

### Positivt för matchning när det gäller JavaScript och Java

Topplistan över vilka kunskaper som är vanligast bland konsulterna på

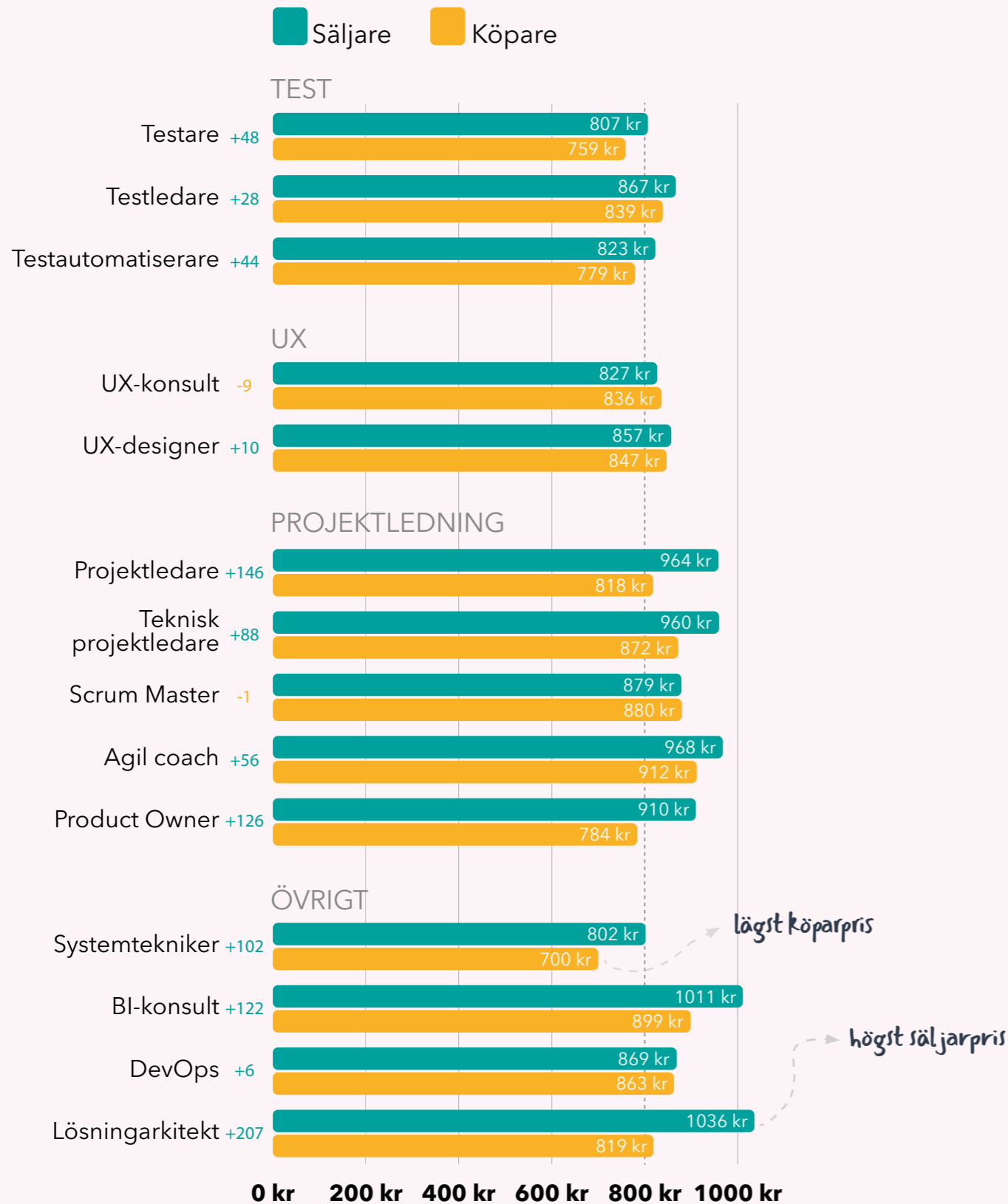
## Jämförelse: köparnas och säljarnas priser



Läs mer!



## Jämförelse: köparnas och säljarnas priser



Brainville visar inte upp några överraskningar. I toppen har de två vanligaste, projektledning och JavaScript, bytt plats. De inbördes skillnaderna i andelar av totalen är små, vilket gäller hela listan.

En spaning vi gjort tidigare, och som återfinns på annat ställe även i den här rapporten, är att JavaScript kommit att bli en del av allmänbildningen för programmerare ur uppdragsgivarnas perspektiv. Ur matchningssynvinkel är det därmed rimligen goda nyheter att kunskapen också återfinns i toppen på utbudssidan. På samma vis kan det ses som ett positivt tecken att Java är så högt som fyra på listan över konsulternas kunskaper med tanke på att vi ju sett att det är den kunskap som nämns mest i uppdragsgivarnas annonstexter.

### Priserna går övergripande i takt

När vi jämför priserna konsulterna begär med de som köparna erbjuder har de på ett övergripande plan gått i takt under rapportperioden. Båda sidor har ökat sina snittpriser med tre

procent. Det är värt att notera att prisbilden för testare ökat trots en generellt nedåtgående trend i efterfrågan. Ökningen är till och med större från uppdragsgivarnas sida, vilket rimligen borde kunna tolkas som en ökande konkurrens trots en vikande marknad.

### Efterfrågan på senior kompetens driver prisökning

Generellt är i dessa jämförelser en viss prisdifferens att vänta: det är logiskt att säljaren begär mer än vad köparen erbjuder inför det som sedan blir en förhandlingssituation.

Bland de roller vi tittat på och jämför i den här rapporten är det sju som trots det uppvisar en prisdifferens "åt fel håll", det vill säga där konsulterna i genomsnitt begär mindre än vad köparna erbjuder. Skillnaderna är små och generellt svåra att dra några långtgående slutsatser utifrån. iOS-utvecklarna sticker dock ut, med begärt timpris hela 100 kronor under vad uppdragsgivarna kan tänka sig att betala. En tänkbar förklaring är att köparna i högre utsträckning efterfrågar,

och är beredda att betala för, senior kompetens medan utbudet till större del består av mer juniora konsulter.

Det är också noterbart att även om JavaScript-utvecklarna höjt sitt begärda pris sedan föregående rapport har de potentiella kunderna höjt betydligt mer; i snitt har det erbjudna timpriset stigit med nästan 23 procent vilket givit en differens på 56 kronor till säljarnas fördel. Här kan man ana att ökande krav på konsulterna på det här området ligger bakom köparnas vilja att betala markant mer.

### Vikande prisbild för projektledare

Precis som föregående rapportperiod sticker BI-konsult och projektledare ut bland de roller som uppvisar stora prisdifferenser till säljarnas nackdel, fullt logiskt när det gäller projektledarna med tanke på rollens nedåtgående trend när det gäller efterfrågan.

Även för systemtekniker, produktägare och lösningsarkitekter är skillnaderna mellan erbjudna och efterfrågade prisnivåer anmärkningsvärda.

Ps. Du vet väl 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 viss kompetens? Tveka inte att skicka din förfrågan till oss! Chansen är stor att vi kanske kan ta fram just de siffror du undrar över. **Vi hjälper dig gärna att ta fram det underlag du behöver för att fatta ett välgrundat beslut.** Hör av dig till [manuel@brainville.com](mailto:manuel@brainville.com) för offert.





# Brainville.com - så här kommer du igång!

## FÖR DIG SOM BEHÖVER HJÄLP

Dags att upphandla? Täcka upp under semester eller kanske ett enskilt projekt?

**Börja här!**



### Posta ditt uppdrag

Vad behöver du hjälp med just nu? Fyll i vad du är på jakt efter för kompetens. Publicera på Brainville - din uppdragsannons blir synlig direkt för över 15 000 företag!

**helt gratis**



### Ta emot ansökningar

Wait for it...Nu kan du bara bekvämt luta dig tillbaka och invänta ansökningar som kommer in! I inloggat läge får du en enkel och överskådlig vy där du kan se och följa samtliga ansökningar som kommer in.

**0% i marginal**

#### AVANCERAD ANVÄNDARE

##### Har ni utvalda leverantörer?

Då kan ni använda våra sändlistor - det är gratis!

##### Har ni ramavtal med era leverantörer?

Inga problem, du kan mata in leverantörer, priser, roller och nivåer i Brainville.

## Hitta en konsult



### Skapa ditt konto

Skapa ett gratis konto till dig på [www.brainville.com](http://www.brainville.com)

## Hitta ett uppdrag



### Skapa ditt konto

Boosta din synlighet - se till att redan från början skapa en väl ifylld profil som ger dina potentiella kunder en tydlig bild av vem du är och vart du vill.

**Information overload?**



### Sök lediga uppdrag

Med runt 25 000 publicerade uppdrag per år kan du komma igång direkt och själv ansöka till de intressanta, lediga uppdrag som du hittar.

## FÖR DIG SOM LETAR KUNDER

Nyfiken på något nytt? Redo för nya uppdrag och projekt?

**Börja hos oss så spar du både tid och pengar!**

**Med Premium når du alla uppdrag direkt.**



### Ansök direkt

Inga mellanhänder, inga provisioner. Hittat ett uppdrag du vill ha? Ansök direkt hos uppdragsgivaren! Din profil på Brainville följer automatiskt med i din ansökan.

**Brainville håller sig långt borta från affären**

#### AVANCERAD ANVÄNDARE

##### Beläggning

Håll koll på din uppdragsplanering helt gratis

##### Konsultprofiler

Bygg ditt företags kompetensregister helt gratis. Psst... vi har i plan att införa möjlighet att ha flera profiler per konsult!

ALTERNATIV VÄG  
**Sök rätt på /dela ut konsulten direkt på vår "Lediga konsulter"-sida.**



### Kontakta favoriten

När du hunnit granska alla ansökningar är det dags för nästa steg. Välj ut och kontakta den bäst lämpande kandidaten och skriv kontrakt direkt med hen.



### Seal the deal

Blev du utvald av uppdragsgivaren? Grattis! Kom överens om avtal och villkor och sedan är det bara att tuta och köra. Lycka till!

# Temperaturmätning H2 2019

## Efterfrågan

Brainville fortsatte att växa under det andra halvåret 2019, primärt utanför IT-sektorn. För ekonomer och projektledare förstärktes trenderna från förra perioden - i varsin riktning. Samtidigt verkar Internet of Things nu driva på ett skifte från iOS till Android.

Det totala antalet konsultuppdrag på Brainville i Sverige passerade 9 300 under det andra halvåret 2019. Det var en markant ökning jämfört med motsvarande period året innan. Det var också betydligt högre än det närmast föregående halvåret, trots att efterfrågan under årets andra halvår är säsongsmässigt svagare än det första med tanke på semesterperioden under sommaren. Även antalet annonser ökade under rapportperioden.

Tillväxten beror huvudsakligen på att Brainville fortsätter att växa i nya branscher, utanför IT-sektorn.

### Uppåtgående trend inom ekonomi

I Sverige är antalet uppdrag liksom tidigare överlägset störst inom IT & Telekom även om områdets andel av den totala kakan minskade tydligt under rapportperioden. Det beror alltså inte på en reell minskning utan på att tillväxten skett inom andra områden.

Management & Strategi ökar kraftigt och bryter därmed den nedåtgående trenden från de båda senaste rapporterna. Vård & Hälsa, som var det stora utropstecknet som tillväxtområde i förra rapporten, planade däremot ut.

Administration är tillsammans med Juridik & Inköp två områden som visar stor tillväxt, om än från låga nivåer. Ekonomiområdet ("Finance & Insurance") fortsätter sin uppåtgående trend och har i relativa termer ökat under tre rapportperioder i rad.

### Längre uppdrag med inslag av chefskap

Den genomsnittliga uppdragslängden på lite över 200 dagar ligger stabilt över tid men också över olika kompetensområden. Ett av de stora tillväxtområdena, Administration, sticker dock ut. Där ökade den efterfrågade uppdragslängden till i snitt 268 dagar. En trolig delförklaring är allt fler uppdrag med inslag av chefs- och ledarskap, uppdrag som till sin karaktär har längre varaktighet.

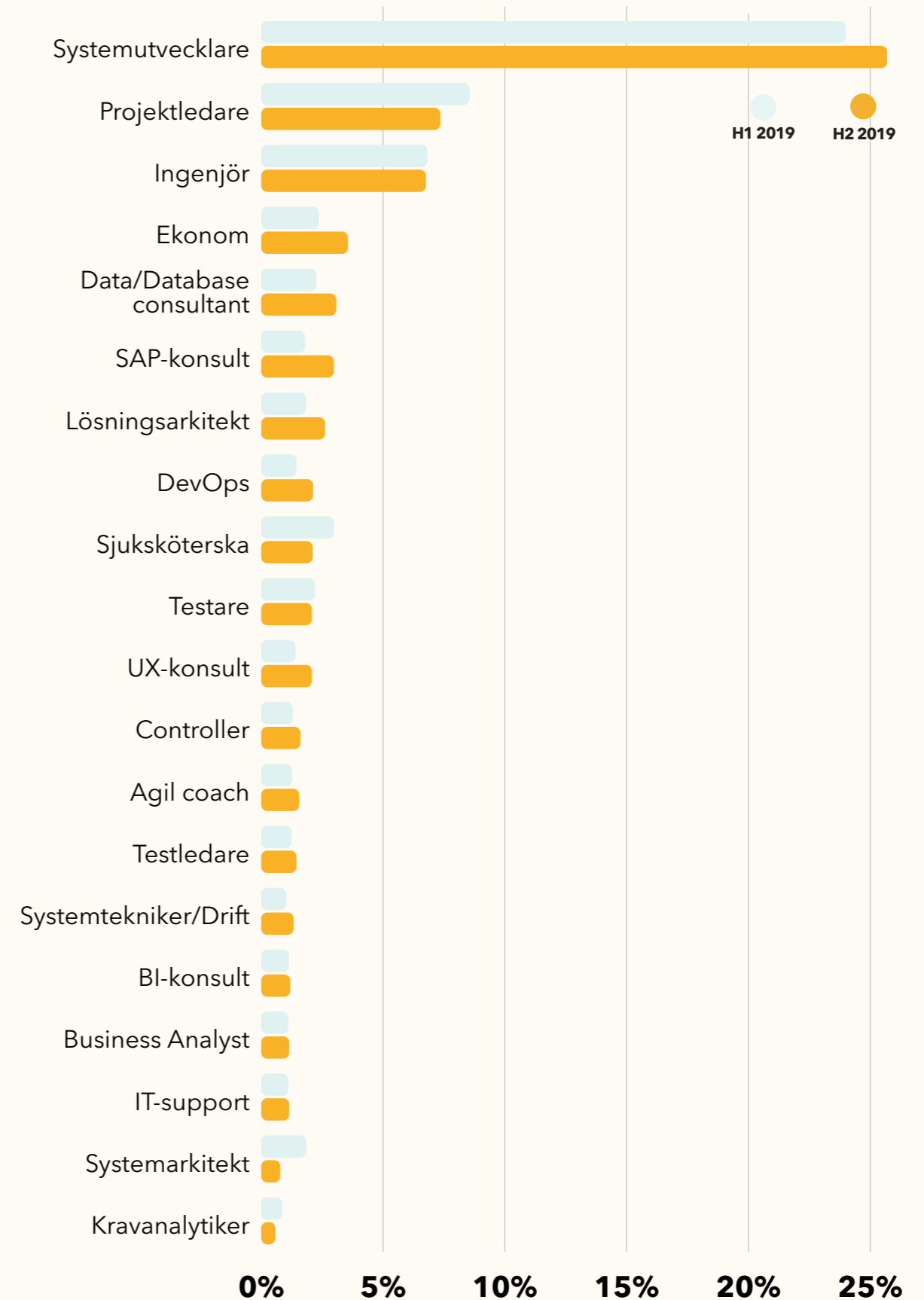
### Fortsatt neråt för projektledare

Systemutvecklare är precis som tidigare den konsultroll som efterfrågas i flest fall, en efterfrågan som ökade ytterligare något under det andra halvåret.

För projektledare, den fortsatt näst vanligaste rollen, fortsätter efterfrågan nedåt i relativa termer. Förmodligen förklaras minskningen delvis av att en del av behovet täcks in av andra och mer specialiserade roller. En anledning till detta kan vara ett ökat fokus på agila projektmodeller med delvis andra roller och titlar.

På testområdet fortsätter rollerna som testare respektive funktionstestare att följa den nedåtgående trend vi sett i tidigare rapporter. Samtidigt ligger testledare och testutvecklare kvar på samma nivå som tidigare medan efterfrågan på testautomatiserare tvärtom ökar. Den givna slutsatsen är att allt fler uppdragsgivare vill ha mer av utveckling och automatisering på bekostnad av manuellt testande, en trend som knappast förvånar.

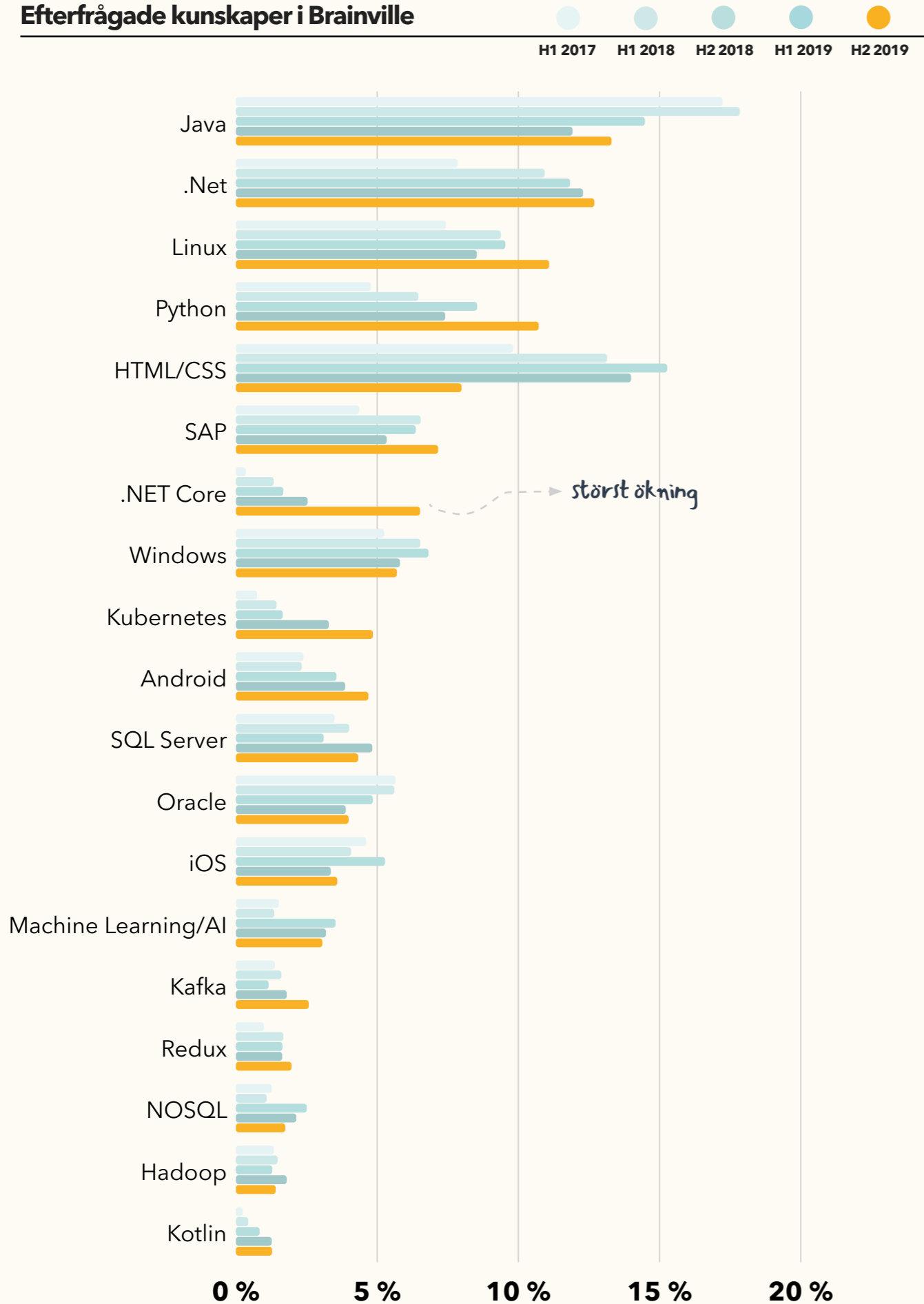
## De mest efterfrågade rollerna i Brainville



Läs mer!



### Efterfrågade kunskaper i Brainville



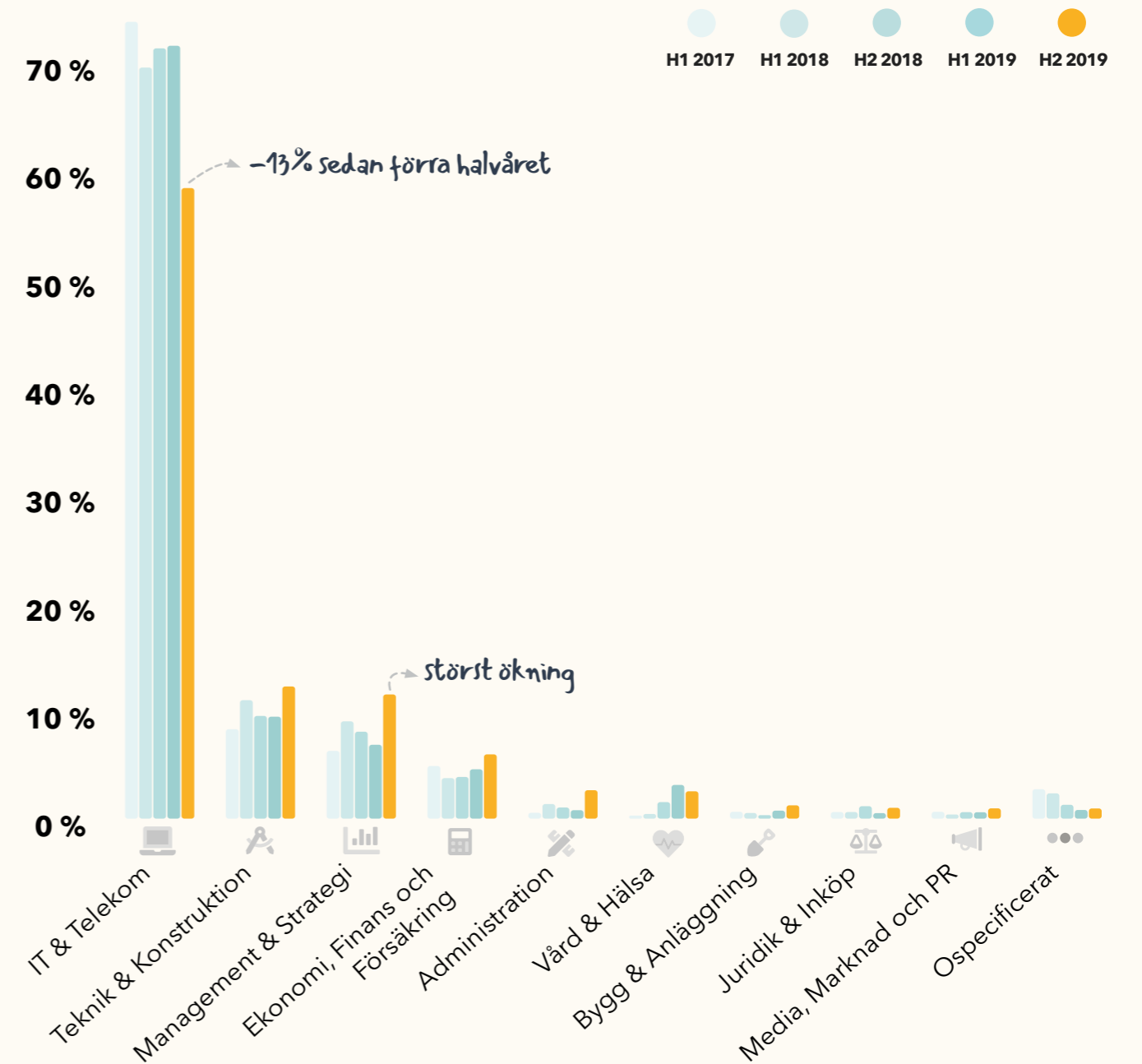
Sjuksköterskor var en av den förra rapportens stora vinnare, en utveckling som bröts under det andra halvåret då efterfrågan istället minskade. Däremot ökade efterfrågan på ekonomer för andra rapporten i rad, den här gången kraftigt. Inom gruppen är redovisningsekonomer och controllers allra mest eftertraktade. Den stora ökningen understryker att Brainvilles plattform i allt högre utsträckning breddats bortom rena teknikyrken

och branschen utgör nu mer än fem procent av utbudet på Brainville. Bland andra roller som fortsätter att gå tydligt framåt märks UX-konsulterna. De dominerande rollerna som efterfrågas är UX-designer följt av UX-konsult/generalist, vilket kan tydas som att uppdragsgivarna i många fall inte är helt klara över exakt vilken kompetens de behöver inom området och "säkrar" med en lite bredare roll. Även närliggande roller som informa-

tionsarkitekt och UI-designer ökar, om än på låga nivåer. **IoT driver skifte från iOS till Android** När vi jämför de specifika kunskaper på IT-området som uppdragsgivare uttryckligen nämner i sina annonser ligger Java liksom i tidigare rapporter i topp följt av .Net. Såväl antalet uppdrag som andelen av totalmängden ökade i båda fallen.

### Kompetensområden i Brainville - ökning och historisk utveckling

Grafen illustrerar de största kompetensområdena i Brainville, perioden H1 2017 to m H1 2019.



Läs mer!



Linux är annars det kunskapsområde där efterfrågan relativt sett ökade mest under det andra halvåret, en utveckling som blir spännande att följa i kommande rapporter.

När vi i den förra rapporten plockade ut "halvårets buzzwords" i IT-branschen var både Kubernetes och .Net Core med, vilket det nu visar sig var befogat: Båda nämns i allt större andel av annonserna. Även Kafka och Python visar en markant ökning.

I absoluta tal har iOS backat tydligt jämfört med motsvarande halvår 2018 medan Android fortsätter att öka, både i absoluta och relativa tal. Det kan vara ett tecken på att Apples förhållandevis stora nordiska marknadsandel minskar gentemot Android, på väg mot ett läge närmre det i resten

av världen. En annan delförklaring är att den öppnare Android-teknologin i högre utsträckning används inom IoT (Internet of things). Utvecklingen begränsar sig alltså inte till applikationer i mobiler och plattor utan handlar om bredare tillämpningar i allt från bilar till uppkopplade kylskåp, något som



2x

UX-uppdrag varje halvår sedan 2018 H2

nu börjar synas i statistiken.

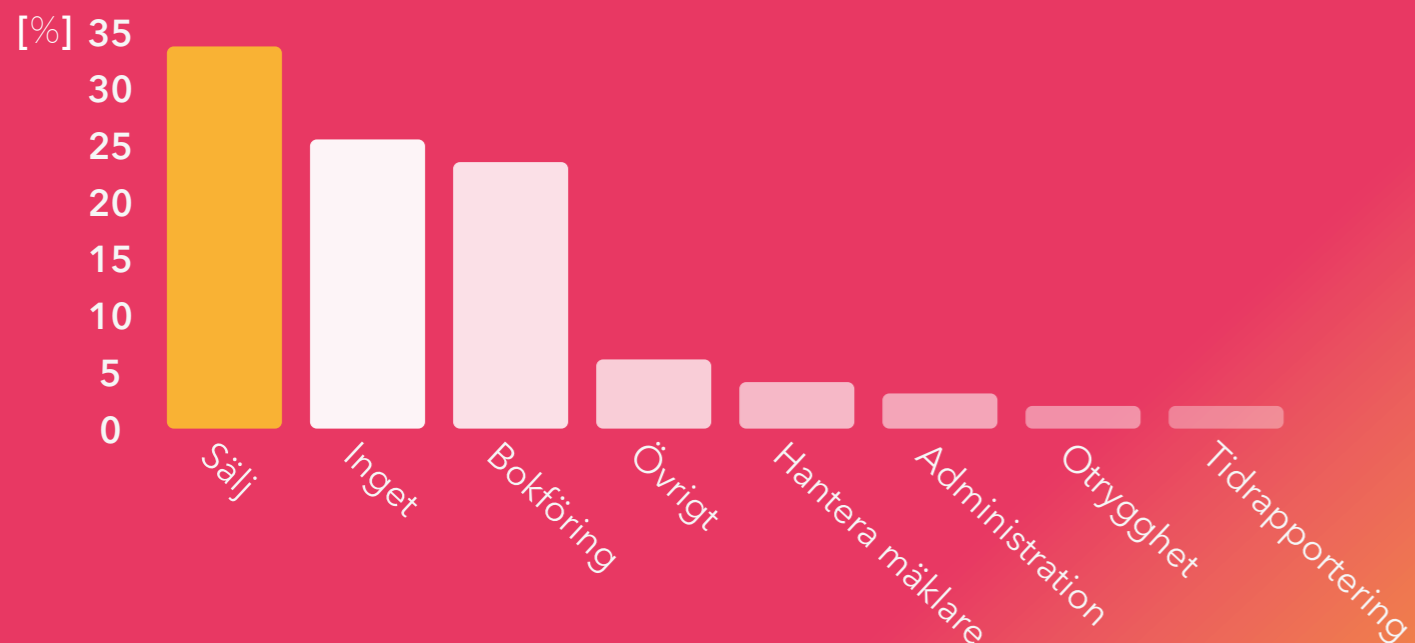
I mer än en rapport har vi talat om att JavaScript numera närmast kan ses som allmänbildning för programmerare. Utfallet för det andra halvåret ger oss ytterligare på fötterna. Trenden är tydlig och fortsätter att förstärkas. Andelen uppdrag som av uppdragsgivaren taggats med någon form av JavaScript-teknologi ökade till strax under 44 procent, en högre siffra än någon tidigare rapportperiod visat.

#### Sneak peek

Hur ser livet som egenföretagare ut? Vi har genomfört en undersökning och tagit reda på hur egenföretagarna på Brainville resonerar. Här publicerar vi ett urval av svaren som kommit in.

#### UNDERSÖKNINGSRESULTAT

Vad skulle du vilja slippa att göra som egenföretagare?



# Så får du tjänstepension i egna firman.

Ja, det är faktiskt möjligt. Och riktigt smart. Om du har ett aktiebolag och vill ta del av tjänstepension via ITP som andra anställda kan du som medlem i Unionen Egenföretagare teckna ett hängavtal med Unionen. Då får du inte bara ITP utan också grupplivförsäkringen TGL och trygghetsförsäkringen vid arbetskada TFA.

För dig som är egenföretagare är det svårt att själv hitta en lika bra eller kostnadseffektiv pensions- och försäkringslösning. Du betalar bara försäkringsavgifterna, som är betydligt lägre än de som banker och försäkringsbolag erbjuder.

Att ditt företag har ett kollektivavtal med Unionen är dessutom ofta ett krav i upphandling mot stat, kommun, landsting eller stora bolag.

[Läs mer på unionen.se](https://unionen.se)







Robin Hamrén, (t.v.) medgrundare till co-workingtjänsten Places som nyligen inlett samarbete med Brainville. På bilden syns Robin tillsammans med Brainvilles vd, Manuel de Verdier. Foto Malin Strandvall

# DISRUPTIVA DRIVKRAFTER NÄR FRAMTIDENS 9-5 VÄXER FRAM

Fått nog av att ugglas på hemmakontoret och driva företag? Då kanske coworking på flexibla arbetsplatser kan vara något för dig? Säg hej till vår nyaste partner

**Places – coworkingplattformen** som genom att tillgängliggöra oanvända utrymmen bidrar konkret till ett hållbarare arbets- och affärliv.

## Hallå där, Robin Hamrén, du är en av grundarna till coworkingplattformen Places. Berätta, vad är Places?

Places är en coworkingplattform för frilansare och egenföretagare med delningsekonomi som grund. Vi letar ständigt efter utrymmen som inte används till sin maximala potential, och frågar oss själva hur vi kan göra dessa mer tillgängliga på marknaden. Vi omvandlar sedan de här utrymmena till en heltäckande kontorslösning under dagen – med allt från utrustade mötesrum till printar, där kaffe och te givetvis även ingår. Kort och gott så aktiverar vi alltså attraktiva, stillastående utrymmen och gör dem tillgängliga för våra medlemmar, i form av ett nätverk av drop-in coworking-utrymmen.

## Vilka är ni som står bakom Places, och varför startade ni Places?

– Det är jag och mina tre medgrundare Sorosh, Love och

Jonny. Vi träffades alla på Handelshögskolan här i Stockholm och har tidigare drivit diverse projekt ihop inom hållbarhetsfrågor. Idén till Places kom till för ett år sedan när vi själva behövde en gemensam, flexibel mötesplats som inte kostade skjortan – något vi inte hade råd med som unga egenföretagare. Vi tror att Places fyller den luckan på marknaden!

## Hur tänker du kring samarbetet med Brainville?

– Places och Brainville är en väldigt bra match då båda bolagen verkar för frilansarna och deras behov. Tillsammans löser vi två stora, men också sammankopplade, utmaningar – att hitta uppdrag samt ett sammanhang att utföra dessa i. Som egenföretagare kan det ibland vara ensamt. Vårt samarbete ämnar tillgängliggöra community, nätverk och möjligheter, något jag tycker att båda bolagen gör ett väldigt bra jobb med att få till.

## Vad har ni för målsättningar inför 2020?

– Växa, växa och växa! ;) Målsättningen med Places 2020 är att ha en heltäckande coworkinglösning i Stockholms alla stadsdelar. Vi vill även fokusera på community. Nätverksträffar/meetups och events relaterade till frilanslivet kommer vara återkommande aktiviteter för våra medlemmar. Att vara det självklara valet av arbetsplats för den flexibla arbetaren är vårt mål vid årets slut.

## Sist men inte minst, vilka är Stockholms tre bästa coworking-ställen enligt dig? Någon dold pärla du vill dela med dig av?

– Absolut! Stockholm kryllar av olika alternativ för egenföretagaren, frilansare som startup. Här är några vi på Places ser upp till:

- Alma, nu talar jag för hela grundarteamet. För att bli medlem behöver du arbeta inom det kreativa. Det är exklusivt profilerat och kanske inte

- dit du går om du är ute efter något billigt, dock perfekt om du är ute efter det lilla extra i vardagen.
- Sedan vill vi även ge en shout out till A House, där vi har spenderat mycket tid på Handelshögskolans inkubator, SSE Business Lab. Här sitter du i en kreativ och rå miljö bland alla möjliga människor och bolag. Lobbyn är en personlig favorit.
- Changers hub är också ett coworking-utrymme vi vill lyfta fram. Inte bara för lokalen, utan främst för visionen och människorna, där de ämnar främja och demokratisera tillgången till ungt entreprenörskap.

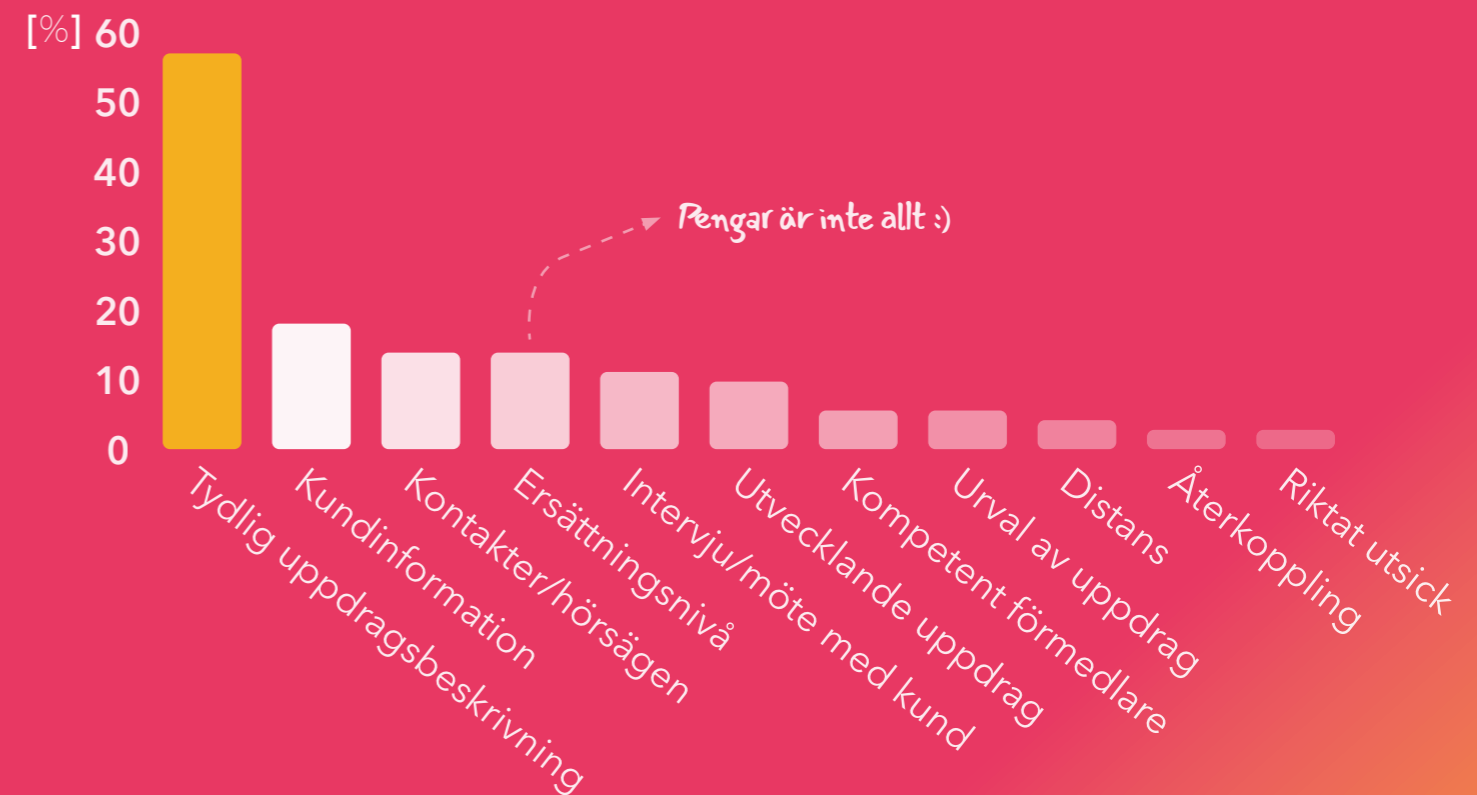
## Partner?

Vi är alltid öppna för att samarbeta med relevanta och intressanta partners. Tveka inte att höra av dig till oss på [press@brainville.com](mailto:press@brainville.com) om du har idéer eller konkreta förslag du vill diskutera med oss!



## UNDERSÖKNINGSRESULTAT

Vad hjälper dig att ta beslut i ditt uppdragssökande?







Teamwork. Högt i tak och kreativt svängrum för nya idéer har bidragit till att snabbt positionera LegalWorks inom affärsjuridiken. På bilden grundarna Leif Frykman och Ulf Lindén marknadschefen Alexandra Waldersten.

# PIONJÄRER I KONSERVATIVT KOSTYMHAV

Uppstickarna LegalWorks fortsätter att röra om bland konventionerna i de affärsjuridiska finrummen. Framgångsreceptet för den snabbväxande juristbyrå stavas nyfikenhet, mod och lustdriven affärsutveckling.

Konsultrapporten har träffat grundarna Leif Frykman och Ulf Lindén.

TEXT MALIN STRANDVALL

**S**tockholm, hösten 2013. Leif Frykman är nyss hemkommen från intensiva tjänsteår i USA. Ännu ovetandes om mötet som så småningom ska komma att förändra hans karriär. Parallellt har Ulf Lindén tagit klivet många drömmer om men aldrig verkställer: uppsägningen och avskedet till rollen som bolagsjurist är ett faktum.

Drygt ett år senare ska det visa sig att de både gått i liknande tankar. Genom en gemensam bekant möts de två och knyter kontakt. Eniga i analysen att det på marknaden finns ett behov av flera modeller för att leverera affärsjuridiska tjänster. Bägge drivna av visionen att det måste finnas bättre

sätt att sköta de här frågorna på. Sagt och gjort, hösten 2015 bestämde de sig för att dra igång LegalWorks. 2016 grundas bolaget.

Resten är historia, skulle man kunna säga. Bortsett från att LegalWorks verksamhet vuxit kraftigt och idag befinner sig långt ifrån några dammiga arkiv. Branschen som helhet har upplevt några gynnsamma år. Enligt en granskning i Affärsvärlden drog de svenska affärsjuridiska byråerna in drygt 11 miljarder kronor under 2018, jämfört med 2017 motsvarar det en ökning på 6,2 procent.

Även om lanseringen av LegalWorks bemöttes med viss oförståelse och skepsis bland en del branschkolleger talar

siffrorna sitt tydliga språk: Under bolagets första verksamhetsår omsatte LegalWorks drygt 10 MSEK. Siffrorna har fortsatt att peka i rätt riktning och 2018 omsatte bolaget 30 MSEK och hade åtta anställda. I dagsläget är man 14 i den innersta kretsen, samt samarbetar även med ett nätverk av 20-25 frilansande jurister.

## Learning by doing

- Både Leif och jag har bakgrunder som chefsjurister och har upphandlat mängder av advokattjänster genom åren. Vi har upplevt att man inte alltid får vad man vill ha från advokatbyråer; processer eller legal opinions är de duktiga på. Att däremot hjälpa till med hela avtalsprocesser eller att leverera mer affärsnära rådgivning är de lite sämre på, säger Ulf Lindén.

Idag erbjuder LegalWorks en bred palett av lösningar. Oavsett om det handlar om att hyra ut en resurs, komma med råd eller hjälpa till med en teknisk lösning. Och storbolagens juristavdelningar var inte sena att hoppa på tåget. Här hittade också det nya uppstickarbolaget sina första kunder.

På juristavdelningarna finns stora behov av att få avlastning utöver en traditionell advokattimme, snarare handlar önskemålen om att kunna outsourca projekt eller stöd till en avdelning som inte hinns med - eller kanske täcka upp en tillfällig resursbrist med senior juristkompetens som direkt kan hoppa in operativt.

- Utifrån de här erfarenheterna har vi utvecklat ett antal olika modeller: outsourcing och interim som vi kallar för "legal on demand". Sedan har vi rådgivning och även legal operations, alltså management consulting riktat mot juristavdelningar. Vi jobbar även med dataskyddsjuridik och legal tech, där vi driver en del egna, spännande plattformprojekt, förklarar Ulf Lindén.

Just affärsutveckling och innovation är två ledord som genomsyrar verksamheten - så arbetar även de båda

grundarna gärna operativt. Leif och Ulf arbetar som rådgivare åt företag drygt femtio procent av sin tid. Den resterande halvan lägger de på att utveckla verksamheten, organisationen, system- och verktyg samt givetvis även driva in nya kunder och samarbetspartners. Bägge vittnar dock om att affärsinoverandet i grund och botten emanerar från lust och inspiration, snarare än struktur:

"Ordet "opportunistiska" är kanske inte helt rätt, men ser vi något som vi tror att vi kan göra något av så provar vi det. **Vi är inte rädda för att testa** och sedan konstatera att det där passade inte riktigt in hos oss och kanske är det inte just det vi ska jobba med. Det är en agil utvecklingsmodell."

- Affärsutveckling är dock en väldigt viktig del av

det vi håller på med. Vi gör ju det här just för att vi vill utveckla något nytt, säger Ulf Lindén.

- Ordet "opportunistiska" är kanske inte helt rätt, men ser vi något som vi tror att vi kan göra något av så provar vi det. Vi är inte rädda för att testa och sedan konstatera att det där passade inte riktigt in hos oss och kanske är det inte just det vi ska jobba med. Det är en agil utvecklingsmodell, konstaterar Leif Frykman.

- Samtidigt har det varit ganska tacksamt att göra något nytt, eftersom branschen är så pass konservativ. Ingen har egentligen gjort något i form av affärsutveckling, hela spelplanen har varit fri - det har bara varit frågan om vart man ska springa, menar Ulf.

## Den jordnära modellen

Även bolagets kontorslokaler skvallrar om en annan riktning än den klassiska byråhierarkins tunga möblemang och heltäckningsmattor. Kontorshotellet på Vasagatan erbjuder ingen gräddfil för företagsledningen. Organisationsstrukturen är platt. Lågmäld italiensk lounge-house möter i receptionen och hyresgästerna sveper avslappnat eftermiddagskoffeinet i någon av sofforna i den upplysta ljusgården mitt i lokalerna. Kanske fungerar den till synes kravlösa inramningen effektivt som kreativ katalysator för de många idéerna.

Ett konkret exempel på vad ar-

betsglädjen kan mynna ut i är exempelvis jättejippet Nordic Legal Tech Day, som arrangeras en gång per år. Här möts branschens tungviktare såväl som entreprenörer och tankeledare för en heldag fylld av inspiration och praktisk innovation.

Ett annat är det pågående plattformprojektet Legalbuddy.se Tanken bakom Legalbuddy är att hjälpa startups på ett enkelt och billigt sätt genom att erbjuda självservice online. Leif och Ulf är dock noga med att poängtera att olika onlinetjänster aldrig till fullo er-

**Namn** Leif Frykman

**Titel** CBW och grundare

**CV i korthet** Bolagsjurist AGA HK, Chefsjurist Sun Microsystems (Kalifornien), Chefsjurist VMware (Kalifornien).

**Låt Nja**, det blir endera en slinga med gitarrbaserad modern hårdrock, eller en slinga med modern taktfast techno.

**På fritiden** Är jag gärna på landet i skärgården och fixar med hus och trädgård.

**Ett buzzword jag borde sluta använda** Ordet "Fattar" - ja det låter inte så bra helt enkelt.

**Läste senast** Lee Child: Midnattslinjen. Flera böcker på nattduksbordet.

**En karriärmilstolpe som jag minns** När jag fick mitt första drömjobb som bolagsjurist på AGAs huvudkontor, typ 20 år innan jag trodde det var möjligt.



Läs mer!



sätter behovet av en erfaren rådgivare i mer komplicerade frågor.

- Startups generellt har mycket stora behov av hjälp. Utmaningarna hittills har handlat om att de inte har råd att betala 4500 kronor per timme för att få hjälp med bolagsformalia med mera. Här finns det ett behov av smarta lösningar, menar Ulf.

Legalbuddy-plattformen förväntas lanseras under det första kvartalet 2020. Lösningen bygger på att LegalWorks levererar en del bastjänster gratis. Bolagsgrundare med juridiska frågor kan i viss utsträckning rådfråga en svarsfunktion online och få svar. Bedömningen är att plattformen långsiktigt kommer att utgöra en naturlig försäljningskanal som sänker trösklarna för att kontakta en jurist.

- Vi tror att det här ska vara något nytt på marknaden. Advokatbyråer ger ju aldrig bort något gratis, medan vi är villiga att göra det, säger Leif.

Utöver en Q&A-funktion kommer plattformen även att innehålla vissa gratiskontrakt, mallar som man kan laborera med samt whitepapers för att fördjupa sina kunskaper, förklarar han.

Legalbuddy är inte den enda lanseringen i pipeline. Parallellt utvecklas nämligen även Capchap - en blockchainbaserad lösning för att hantera aktieböcker. Tanken är att så småningom även komplettera befintlig funktionalitet med andra, närliggande tjänster. Målsättningen är att nå ut till två målgrupper med tjänsten: investerare som vill få ordning på sina portföljer av bolag, samt bolag i startufas som behöver en plattform för säker dokumenthantering.

Startups i behov av investeringar får på det här sättet en smidig lösning att hänvisa investerare till, exempelvis den dagen när de är i behov av en nyemission. Förhoppningen är att på längre sikt lyckas skapa en marknadsplats här. Och kontakter med startups saknas inte. LegalWorks arbetar löpande med ett brett spann av bolagsstorlekar och kunder, däribland ett flertal startups. Kanske lockas de unga bolagen av just

igenkänningen i det prestigelösa och nyfikna sättet att arbeta? Både Ulf och Leif ger intryck av att stå med bägge fötterna på jorden, vilket starkt präglar ledarskapet och kulturen på byrån. Viljan och modet att arbeta affärsmässigt är något som grundarna bedömer är en starkt bidragande faktor till LegalWorks framväxt. Leif bedömer att deras djupa branschkompetenser och operativa erfarenheter skapar tillit och ingjuter lugn i startup-kunderna:

- Vår roll blir att utbilda dem samtidigt som vi säljer en tjänst. Ofta kommer de sedan tillbaka till oss och säger "Oj, vi lärde oss jättemycket. Vi ska jobba mer tillsammans!" och då kan vi hjälpa till på den fortsatta utbildningsresan också.

Startupfasens speciella villkor kräver dock en del av bolagen, vars lärokurva är både snabb och brant. En bra idé allena räcker inte, det krävs även kunskaper om omvärlden och

på den fronten kan affärsjuridiken bistå med en del av det stöd som behövs.

**I vilka typer av avtalsfrågor tycker ni att man som startup kan dra nytta av självbetjäning? Kan ni ge några konkreta exempel på när det lönar sig?**

- NDA, sekretessavtal, till exempel, där ska man inte lägga in dyra juristtimmar. Det går att skapa själv. Det är ett typexempel på ett avtal där man faktiskt inte behöver vara så nervös. Ska du däremot förhandla ett aktieägaravtal med en venture capital-firma på andra sidan är det väldigt viktigt att man har bra hjälp, annars blir man överkörd, säger Ulf.

**God bless America**

Att påstå att det gått inflation i begreppet "tech" de senaste åren är ingen överdrift. Affärsjuridiken globalt är inget undantag heller och här fick tech- och automatiseringstrenden sin början i USA. I trendkänsliga lillebror Sverige har man nu också - långsamt - börjat få upp ögonen för legal tech. Kärt barn har som bekant många namn och för den som önskar fördjupning finns en



**Namn** Ulf Lindén

**Titel** COO och grundare

**CV i korthet** Advokat i 8 år, sedan bolagsjurist inom storföretag som Pharmacia och GE under 14 år

**Låt eller knep jag tar till när jag behöver peppa till på jobbet** Tidiga punklåtar, som Clash och Sex Pistols, ger bra energi

**På fritiden vill jag fylla, fixa och socialisera i lagom blandning**

**Ett buzzword jag borde sluta använda** ordet "digitalisering" börjar bli lite slitet men vad ska man säga istället?

**Läser just nu** Serotonin, Michel Houellebecq

**En karriärmilstolpe som jag minns** När jag lämnade in min uppsägning för att hoppa av en trygg storbolagskarriär för att bli entreprenör

djungel av definitioner att förvirra sig i. På ren svenska handlar det dock fortfarande om olika aspekter av digitaliseringen. Leif drar sig till minnes hur legal tech-rörelsen fick sitt ursprung som ett sätt att förbättra produktivitet och kvalitet. Initialt handlade det om att få verktyg på plats - exempelvis e-signering, kontraktshantering eller databaser. Utvecklingen drevs framför allt av önskemålet och behovet från affärs-sidan att man skulle bli bättre, arbeta automatiserat och mer effektivt.

Så gick utvecklingen mot ökad andel verktyg som implementeras på den legala arenan i USA.

I samband med Leifs återkomst till Sverige noterar han dock att det inte är många bolag i vår del av världen som gjort något eget på den här fronten.

- Och det är fortfarande så. Nu tittar man mer på att implementera verktyg. Den större grejen är dock legal operations, menar Leif.

- Legal tech - det är verktygen. Legal operations handlar om att gå efter bl.a. processer och att skapa en effektiv produktionslina - när vi förbättrar, förenklar förfinar processer och sätter verktyg på plats där de levererar bättre kvalitet än vad en människa skulle ha gjort.

**Hur ser teknik- och affärsutvecklingen ut på de nordiska marknaderna? Vad händer just nu?**

- Det kommer långsamt här också, nu börjar man till exempel anställa legal operations managers. Teknologin är dock bara en del av hur man driver en stor juristfunktion på ett mer effektivt och kvalitativt sätt, säger Leif.

- Det är just därför som digitaliseringen blir en ganska stor uppför-backe, för man börjar med något som

inte är baserat på ett sådant arbetssätt. Finns inte rutinerna på plats blir det väldigt svårt att göra något digitalt av det, inflikar Ulf.

- Tekniken är en bit, men man måste göra så mycket mer, men det förstår inte alla chefsjurister idag, konstaterar Leif. Många börjar i helt fel ända, missar behovs- och processanalysen och tror att det är ett program eller verktyg de behöver. Man backar liksom in i digitaliseringen med rumpan först och tror att det ska bli bra, men man har glömt att städa innan.

- Allt digitalt bygger på att man vet vad man ska göra, att processerna är klara - då är det lätt att lyfta in det i ett digitalt system och automatisera, säger Ulf.

**From Paris to Berlin**

Merparten av LegalWorks kunder är svenska, men byrån jobbar även med internationella aktörer som vill ha en fast punkt i Norden. Andra marknadsaktörer finns givetvis, bland de mer progressiva kan exempelvis nämnas finska Fondia och advokatbyrån Synk, i

dagsläget finns dock ingen annan byrå som kan erbjuda motsvarande mix av tjänster som LegalWorks. Och ryktet om den svenska uppstickaren sprider sig.

- Det är väl det som är vår utmaning också. Det finns så mycket möjligheter och man räcker inte till för alla idéer som man skulle vilja genomföra, säger Ulf.

- Något som är väldigt intressant och som hänt under det senaste året är ett ökat antal kontakter med utlandet. Det är byråer som ser vårt bolag och vill göra något liknande, eller kanske bli en del av oss men finnas i Paris, Tyskland, Holland, eller nu som den senaste förfrågningen vi fick: i Spanien, berättar Leif.

**Nästan som ett franchise-koncept?**

- Det kanske ligger i förlängningen, ja! Skämt åsido, det har varit spännande att få sådana förfrågningar. Det är tack-samt att vara den som blir uppringd och tillfrågad "ska vi göra något tillsammans?". Något gör vi rätt i alla fall!

**My som företagare?** Leif och Ulfs bästa tips:



**Samarbete**

Undvik onödiga problem och tvister - se till att ni får ett aktieägaravtal på plats ifall att ni är flera delägare



**Varumärket**

Fundera igenom det i god tid och tveka inte att ta hjälp. Att du bokat en domän innebär till exempel inte att du automatiskt äger rätt även till varumärket och då kan du inte använda det.



**Tillit**

Var inte naiv! Skydda IP, det vill säga intellektuella rättigheter, uppfinningar och smarta idéer.



**Smarta cash**

Gör **inte** långsiktiga, ekonomiska åtaganden innan du har kunder. Ett misstag som vi ofta ser är att företagare tecknar upp sig på långa avtal utan att de tänkt igenom hur de ska ha råd. Undvik!



**Kunden först**

Du måste **alltid** börja med kunderna - sedan kan du fundera på vilka åtaganden du eventuellt har råd med och vad du vill utveckling kring ditt företag. Kom ihåg vem som betalar din lön...

UNDERSÖKNINGSRESULTAT

Vilka konsultförmedlare tycker du mest om?

Tack till er som röstade på Brainville, men vi är ju ingen förmedlare ;)



Hur sköter sig konsultbranschens aktörer? Och vilka föredrar konsulterna själva att samarbeta med?

Varje halvår granskar och rankar vi vilka aktörer som var bäst. Här hittar du stjärnorna som dominerade H2 2019. Grattis säger vi till alla vinnare - keep up the good work!

Bästa svarsfrekvens

1. Randstad Technologies
1. Avalon Innovation
1. InSourceIT
2. Tingtent
3. Castra Group
4. One Agency
5. Seequaly
6. Experis
7. Bruger
8. Arizon



"Det ligger ett enormt värde i att ha en bra svarsfrekvens, framför allt ur aspekten kandidatbemötande. Att vara snabb och ärlig i sin kommunikation är en viktig del i att skapa en bra upplevelse för våra partners, underkonsulter och kandidater. En av våra värdegrunder på Randstad är just transparens, så oavsett om vi har information om uppdraget eller inte så prioriterar vi alltid att återkoppla även det."

**Linnea P. Eriksson**  
Partneransvarig på Randstad

Bästa annonskvalitet

1. Arizon
2. Sourcing Network
3. Accuro
4. Alten Sverige
5. Randstad Technologies
6. Beamon People
7. Castalia
8. Veroveli
9. Bruger
10. Upgraded People

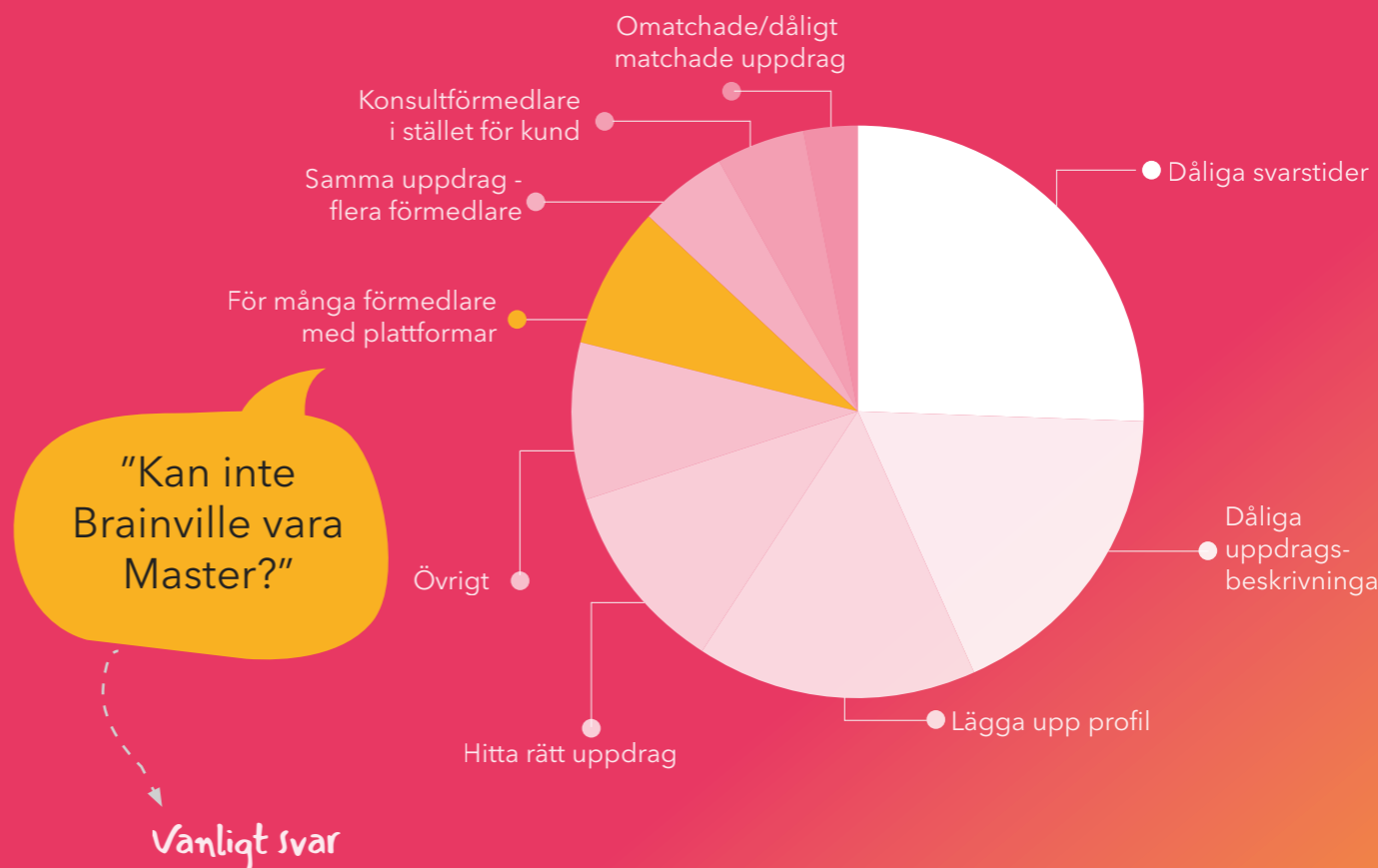


"Vilken härlig utmärkelse! Vi arbetar väldigt nära våra kunder och försöker alltid få ut annonser som förmedlar de tekniska kraven och kulturen hos kund i bästa möjliga mån. Det underlättar för sökanden. Vi är långt ifrån perfekta men ska försöka upprätthålla bra beskrivningar även framöver."

**Rasmus Bengtsson**  
Managing partner på Arizon

UNDERSÖKNINGSRESULTAT

Vad upplever du som slöseri med tid när du söker uppdrag?





# The magic of Nordic know-how

High scores in international rankings of factors such as happiness, equality and conditions on the labour market – the Nordic countries sure know how gain their share of positive attention. Is it all true though? What's it really like to live and work here 2020?

We talked to a couple of Nordic entrepreneurs in order to find out.

**Despite our cultural** differences, not to mention: weird national preferences when it comes to food (anyone up for some surströmming today?) most of us still tend to speak about the Nordic countries as one single unit. As Brainville keeps on growing outside of Sweden and the Swedish speaking community, we figured it was about time we took some time to celebrate this and our Nordic roots!

**Why is this chapter in English?** No, we haven't lost it in case you wonder about the sudden change of language. However, due to a lot of interest for Konsultrapporten among our English speaking readers as well, we decided to BETA test and practice some of that agility that we cover on page 24 and include a whole section in English in this edition of the report.

Highlighting Nordic entrepreneurs felt like a very natural part to include in this BETA test. But what do you need to succeed on your own then? We're happy you ask, as our friends at Danish ProData Consult has identified several winning traits among successful IT consultants. Perhaps you recognise yourself as well? Head to their guest chronicle on page 34 to find out.

Happy reading! Or as our Finnish friends would say: Mukava lukuhetki!





Photo Jesper Voldgaard



## Kate Dahl

### Job consultant @ Career Denmark

**Hi there, Kate Dahl, Job Consultant at Career Denmark. You're born and raised in the US, but nowadays you help internationals in Denmark get to work and excel on the Danish job market. Do tell us a little bit more about your background!**

I left my home country (the United States of America), looking for a place that would allow me to have a fulfilling life. After studying and working in Germany, my pursuit of happiness brought me to Denmark. I fell in love and instead of choosing a career at a company in China, I decided to join my future husband in Aarhus.

Here, I had to think about re-inventing myself, I reassessed all my previous working experience to identify the skills that would make me

attractive for the Danish job market. Since my previous experiences of sales and negotiation were sought after here, I managed to find a job quickly. However, after a couple of years on the Danish job market it had become clear to me that that's not the case for most internationals that end up here in Denmark. Many foreigners do not know how to search for a job or how to present themselves in order to be attractive to Danish companies.

This was one of the reasons why I decided to use my knowledge and do something about it. I organized a series of seminars with collaboration partners such as Dansk Magisterforening and FO-Aarhus, to name a few, aimed at helping internationals navigate through the Danish job market and working environment. Long story

short, that's where the journey started, which would later lead to Career Denmark!

**How did you end up where you are today?**

I ended up where I am today due to my experiences working in Denmark and seeing the frustrations of internationals within Denmark searching for jobs. According to Danmark Statistics, there are more than 600,000 internationals living in Denmark (also includes refugees), which is more than 1/5 of the Danish population!

Many internationals come to Denmark who are highly educated but are not able to land a position within their field, many of them accompanying spouses. While I was in Danish classes, many internationals would tell me



**"I realized then that I needed to do this 100% and not put in one foot somewhere and another foot elsewhere."**

how "jealous" they were of me because I was able to land jobs in Denmark very quickly and they were looking for months. I realized for me that it was not because I was an American (many internationals in Denmark I know also have difficulties). It was because I learned how to communicate my value to Danish companies and knew how to reinvent myself in Denmark. I had a master of arts and then went into sales as I was able to analyze not only the needs of the Danish market but also reflected on my own skills and competences that I have gained over the years.

So I decided in 2018 to try to see what would happen if I did a talk in Aarhus and courses. All my courses were packed and my talks were in high demand. But I was not certain of my own self so I went to work for a company that I really wanted. But unfortunately, it did not work out.

I realized then that I needed to do this 100% and not put in one foot somewhere and another foot elsewhere. I went full throttle since June 2019.

**Are there any lessons learned you wished you would have known when you started out as a freelancer?**

Meet your audience's expectations

and do not over promise. It can backfire and hurt you. So manage them realistically.

**I'm currently working with:**

Unions, universities, HR companies and companies within Denmark as well as with internationals living in Denmark and those wanting to come from outside of Denmark

**Where do you find your freelance consulting assignments?**

Cold call outreach and inbound by creating content for SoME. I have gained over 1000+ followers on the Career Denmark FB page and over 950+ on my Career Denmark page. On my LinkedIn personal profile, I have gained more than 2000+ followers. But really, I owe everything to the internationals living in Denmark. They have been so supportive of me and Career Denmark.

**What are your business goals for 2020?**

My business goals in 2020 are to grow by bootstrapping/as organically as possible so that I am able to grow and hire internationals in the near future.

**Name** Kate Dahl

**Occupation** Job Consultant

**Age** 31

**My best career advice** Do not let anything or anyone define you

**A song I listen to when I need to get my groove on at work** Lose Yourself - Eminem

**Are you available for new clients right now?** YES!

**A career milestone I remember** Getting the courage to start Career Denmark. Now it is going no where but up!

**When I'm not busy working, I'm** travelling the world, playing computer games and snuggling with my amazing hubby

**I ought to stop using this buzzword** Amazing

**A dream assignment would be to** collaborate with the EU and the Danish government on helping internationals fill the niches in the Danish labor market.





Photo Jesper Sandström



# Jennifer Sandström

## Entrepreneur

**Hi there, Jennifer Sandström, travel blogger and marketing consultant. You grew up in Swedish Lapland, but you're now operating from Helsinki. Tell us a little bit more about your journey, how come you ended up in Finland?**

– I always wanted to go somewhere. First, I just wanted to get out of my small hometown Gällivare, but eventually I wanted to go to other countries. At that time, being 18 and just moving to a new city in the south of Sweden it all seemed very far away. Could it be possible to live and work abroad? My English wasn't that good so at the university I decided to go for two exchange semesters in Canada and New Zealand. It was a first step. I graduated and got offered an internship in India.

I still dreamt of NYC but someone had other plans for me. When India got too tiring I applied for another internship in Munich. And there, I fell in love. Not with Germany, not with a German guy, but with a Finn – all the way from Helsinki.

**You've been an entrepreneur since 2017. Why did you want to become your own boss? And what made you take that final leap and leave employment?**

– It started already in 2015. I made some money on my blog and had to start a company. But I wasn't thinking that it would turn into my full-time business, at least not at first. I had thought about it though, that maybe one day I'll run my own company. I got

more into the idea because of all the rules I find hard to live by and I never liked doing things just for the sake of it. For example: office hours and a certain number of holidays. If I do my job (and not just get it done but also perform well), does it matter when, how or where?

As I started making more money with my company I realised that this could be something to build upon. At the same time, I had gathered some experience in digital marketing and decided that this combination of my blog and marketing skills could work as a base for my business. But I did take small steps. First, I cut down on my employment hours to 80%, my then employer was very supportive. After a few months, I took a bigger step and went down to 40%. The summer came,

I didn't take much holidays but worked a lot on my business and as the fall came I was ready to say goodbye to my job and continue the business journey full-on.

I appreciate the freedom of running your own business and being able to travel whenever I wish.

**Every now and then, we hear various experts proclaim that blogs are dead. However, with 20-23,000 unique visitors on your blog every month and a role as content creator, we presume you might be of a different opinion... 😊 What is it about your blog that make your readers want to come back?**

– They say that consistency is key but I also believe in not only telling stories about my life (which might be inspiring to some, nice to read or whatever) but also sharing my knowledge and talking openly about different topics. Some of my most appreciated posts have been about search engine optimisation (SEO), when I talk about failures or share real numbers. And last time I asked my readers (a survey in 2018) the most common answers for why they liked the blog were that it is genuine, inspiring and has consistent, quality content. Lastly, I would say that it is great to think long-term and create some content that is not only relevant today but also in a year from now.

**Where do you find your clients?**

– There is always someone I know who knows someone who needs something. This is quite common since people always wish to hire someone they can trust. However, my second most important sales channel is content marketing (i.e. my blog). If I share my knowledge people get interested and might want to buy my services.

For blog collaborations, you normally get some inquiries just by being an active blogger, but I've also done many hours of cold emailing to companies I want to work with. And I once heard something that stuck with me: if business is going slow, it means you are not doing enough sales.

**How do you motivate yourself to stay on track with your deadlines and goals? Any good tips or life-hacks you'd like to share with us?**

– I find someone who can keep me accountable. If I have a deadline from a client it is not a problem, but with my own (not as important) deadlines, I'm horrible. So, a group of "colleagues" or a network where I can commit to a deadline has been great for me. But you need to get to know yourself and find out how you work the best. Try different methods: the pomodoro technique (Google it, it might be for you), working at a co-working space, schedule work dates with others etc. And remember: we always underestimate how much time most tasks actually take, so strip down your to-do list.

**"Some of my most appreciated posts have been about search engine optimisation (SEO), when I talk about failures or share real numbers."**

**Name** Jennifer Sandström

**Age** 28

**Occupation** Entrepreneur

**Reading right now** När människan skapade världen (When Mankind Created the World) by Johan Norberg. A gift from my brother who claims that this book changed his life and values forever.

**Favourite music when I need to raise my energy levels at work** I like music in Finnish, German and French (a nice background sound since I don't speak the languages). And the best way to find new songs is to go to each country's top 50 list in Spotify.

**A career milestone I remember** The first time I was invited to give a lecture, and the first paid blog trip.

**When I'm not busy working, I'm traveling.** I've realised how much we have to explore only within the Nordics and I love to travel by night train, you fall asleep in one place and wake up in another.

**I ought to stop using this buzzword** I'm tired of the whole "follow your dreams" thing and I think it is such a cliché. But still, that is what I do and what I preach...

**A dream assignment would be to signing a bigger partnership for the blog, and going on a blog trip outside of Europe (maybe by train?).**





Norwegian know-how 2020, energetically represented by Hanna (to the left) and Christina Photo Marte Vike Arnesen

# Christina Skreiberg & Hanna von Bergen

## Entrepreneurs

**Hi there, Christina Skreiberg, journalist, and Hanna von Bergen, event manager. You're both freelancers but you also run the popular podcast "Frilanslivet" together. When did the two of you meet and how come you ended up as collaboration partners?**

– We met whilst working with the cultural project "PechaKucha Night Oslo". But the idea of the podcast was first realised when we met up for a cup of coffee some years later, because Christina wanted to learn more about an accounting-program that Hanna used. A very nerdy talk indeed. We also started talking about life as a freelancer and Hanna mentioned an idea she had been having for a while – to start a podcast for freelancers within

the creative field. Christina loved the idea and some months later we had started on this journey together and now, two years later we have published 76 episodes of the podcast.

**What's the top three things one ought to know about doing business in Norway?**

– In our field (the cultural sector) there is a lot of opportunities in applying for funds. Norway has a lot of different funding-possibilities and this is mainly how our podcast has been financed. So if you work within the creative field or want to start your own project this is definitely worth checking out.

– As freelancers we find it very helpful to have a support-network. People that might work with the same as you or can give you some new input

on challenges your facing. There is many courses, mentor-programs and co-working spaces that can provide a good network. We hope our podcast can serve this role for our listeners as well.

**A lot of freelancers, both junior and senior ones, are often expected to be delighted for the opportunity to work for free in exchange for exposure. How come this still happen? Why is it so hard to appreciate the value of services in comparison to a product?**

– When the competition is fierce or if you don't have a lot of experience it can be difficult to set a high price when it's easy for the client to choose someone else that charge less than

**"It might be hard to appreciate the value of services because it's more intangible. Some people think of salary in comparison to an employee, and are not aware of all the costs a freelancer has to make up for."**

you. That's why it's really important to know your worth. This goes for both your experience, learning to charge the correct price, talking to others about pricing, and learning how to negotiate. It might be hard to appreciate the value of services because its more intangible. Some people think of salary in comparison to an employee, and are not aware of all the costs a freelancer has to make up for (retirement-savings, vacation, insurances, office space, courses etc).

It's also a different way of calculating since most freelancer don't charge per hour, but rather per gig / assignment. Often the price is not set per hour you spend but the value of the service provided.

**Where do you find your clients?**

– We are both curious people and like initiating our own projects. We find our clients in all sorts of places – by them contacting us due to a specific project we are doing, by finding an interesting story our self and pitching this to a client or through our network. Be open and be curious is our number one tip.

**The power balance on the labour market has shifted and changed a lot during the past 10-15 years. As a freelance consultant, often to one's favour as more and more companies realize they have to adapt and improve in order to attract talents. Are there any specific requirements you're looking for before you decide to take on a new client?**

– This depends very much on your financial situation. When starting out we took most of the gigs offered (or at least Hanna did), which ended up being a mix of very many things. Everything from making music for a

contemporary circus-show to doing a pop-up Halloween store for a real estate agent. Some jobs were great, some were horrible. After some years and with a more stable income we try evaluate the offers we get more closely and go through the questions:

- 1) Will this job teach me something new and be interesting in terms of the "carrier-path" I want?
- 2) Does it pay well?
- 3) Is it fun?

We also try to see what time this job takes and what we could be doing instead. Is it more worth working on our own project and trying to get that funded/financed instead? How much time but also head-space will this take?

Often it's too easy to be quick in saying yes. **Our golden rule is to wait 24 hours before saying yes or no. Getting the time to really evaluate before jumping into something too fast.** Because suddenly you will find yourself in a place some years from now where you "happened" to end up, not necessarily by choice.

**Name** Hanna von Bergen  
**Age** 31  
**Occupation** Event manager/project leader/musician  
**In my spare time** Go hiking, knit and play settlers

**A career milestone I remember**  
Creating a festival-street in the city during a film festival, that gathered thousands of people for events, outdoor cinema, premieres and other happenings.

**My dream assignment right now**  
Creating an art-marke for 3 week-ends every December, with hundreds of artists selling their work (ceramics, illustrations, art et cetera).

**Name** Christina Skreiberg  
**Age** 39

**Occupation** Journalist/photographer/author/public speaker

**Location** Oslo

**In my spare time** Yoga, creative projects with my kids, nature and galleries.

**A career milestone I remember**  
Starting my own magazine while living in London when I was 23. It gave me the taste of how fun (and exhausting) it is to initiate own projects and take charge of my own career.

**My dream assignment right now** I would like to host my own TV-show about art and culture :)



THE MAGIC OF NORDIC KNOW-HOW: SWEDEN



Photo Harald Nilsson

**Name** Peter Lundvik  
**Age** 39  
**Occupation** Graphic designer  
**Reading right now** Metro 2034 by Dmitrij Gluchovskij  
**Favourite music when I need to raise my energy levels at work** KENT!  
**A career milestone I remember** When I got my first intern job at Landstinget in Kalmar after my graduation.  
**When I'm not busy working, I'm** baking sourdough bread  
**I ought to stop using this buzzword** Stilrent  
**A dream assignment would be to** Design a line of flour packaging

## Peter Lundvik

Graphic designer @ Fasonera

**Hi there, Peter Lundvik, graphic designer at Fasonera. What are you up to right now? Any fun projects going on that you would like to tell us about?**

– I've just done the final design touches on the webshop Vattenliv. It's an e-commerce for garden enthusiasts that's been online since 2001. The new design is clean, simple and aim to give a lot of inspiration for building garden ponds and fountains. Apart from this, I'm helping an interior decorator with a whole new brand identity, from logo and design concept to website, signs and business cards. Minimalistic and Scandinavian.

**How come you decided to start your own business?**

– I'd been working widely with PR and communication at different public inhouse departments for over 12 years and felt I wanted to focus on one task. Design had always had a special place in my heart, so I took leave of absence from my employment in order to try my wings. Things immediately took off and now I love the freedom that comes with it.

**Where have you found your clients?**

– Mostly through existing business partners and people I meet at dif-

ferent network gatherings. Personal connections are everything.

**Working as a creative can be challenging. A side effect from the digitalization of our society is for example that clients sometimes tend to have opinions on how long certain tasks "ought" to take, how things should look or that some assignments should be easy to just "put together" with a few clicks on the keyboard. Do you have any good tips on how to handle expectations and frustrating client dialogues?**

– Never forget the value of your skills

*"Your human touch, hand crafted work and continuous dialogue through the job is something that never can be replaced."*

and experiences! That's what people are paying you for. Your human touch, hand crafted work and continuous dialogue through the job is something that never can be replaced.

**What are your business goals for 2020?**

– To broaden my business network and continue to be in love with design.

**Last but not least: Comic sans. (Given your profession, it was almost impossible not to bring it up). What do you think - will we ever get rid of it?**

– Probably not. But I don't mind. Every font has its place and crowd, even Comic sans. It would be a great challenge to use Comic Sans in a campaign in a cool way. If you use it in a strategic

way it could be effective, because a lot of people feel familiar with the font. But the downside of sporadic use of Comic sans is that people are missing all the other fantastic and beautiful fonts that is out there.

*PS! About that little neighbourhood of ours... Did you know this?*



**29.5 million**

2040 NORDIC POPULATION

The total population of the Nordic region is projected to grow by 8 percent by 2040, which corresponds to 29.5 million people



**79.4 %**

NORDIC EMPLOYMENT RATE

In 2018, the Nordic employment rate was 79,4 percent. This is considerably higher than the EU average of 67,7 percent



As the Nordic region is very well **endowed with bioresources** relative to its population and future demand, the bioeconomy and the linked circular economy provide huge potential for future regional and local development.



GUEST CHRONICLE: PRODATA CONSULT

# Characteristics of the **successful** freelance IT consultant



Photo David Iskander/Unsplash

**What does it take** to thrive as a freelancer within IT? 25 years of working with the best talents in Northern Europe has taught the independent consultancy ProData Consult a thing or two about which traits to look for in a freelance consultant.

In this guest chronicle ProData Consult share and highlight a couple of the most important and distinctive characteristics!

### Being self-contained

When you start in a new organization, as a consultant, your charisma has a significant influence on how well you will get off to a good start in the organization. If you radiate self-confidence - knowing who you are, and what you stand for - both personally and professionally, people tend to get more easily drawn towards you. Furthermore, when you are self-contained, people are more inclined to see you as a sparring partner because of your presence and calmness that surrounds you and your work. Part of this quality is also knowing when it is necessary to step in and when it is not.

### Commitment

You are dedicated, and you have a positive and infectious attitude towards the challenges that you and your colleagues face. Your passion for your craft and the project you have taken on is undeniable. And you are not afraid to show your commitment throughout the whole process - from the preliminary interview until the end of your project. Your unmistakable engagement affects the people you work with, and it advances both the cooperation, but also the energy. You have a 'can-do'- attitude, which gives the client comfort in knowing that you have the competences and ability to reach your targets.

### Self-awareness and having self-insight

Most people who are self-contained also tend to have a vast amount of self-awareness and self-insight. These are important qualities for a freelance IT consultant, as it is vital to be self-aware and know your limitations, but also to be honest and open about these. Thus, you know what your strongest sides are, and you manage to bring them out properly. On the contrary to this, you also understand and can

compensate for your weaker sides, while also to be honest about them. As a good freelance consultant, you are complacent in a humble way, and you give a clear impression of what your key competences are and how you can bring value to the client.

### Matching the expectations

During the process of searching for a project, there will be several times where you will need to adjust expectations. Therefore, you know when to adjust both your own expectations but also the clients. If you manage to match expectations throughout the whole process, you are then more easily able to avoid possible conflicts. A good consultant is also characterized by the ability to manage these situations efficiently.

### Professionalism

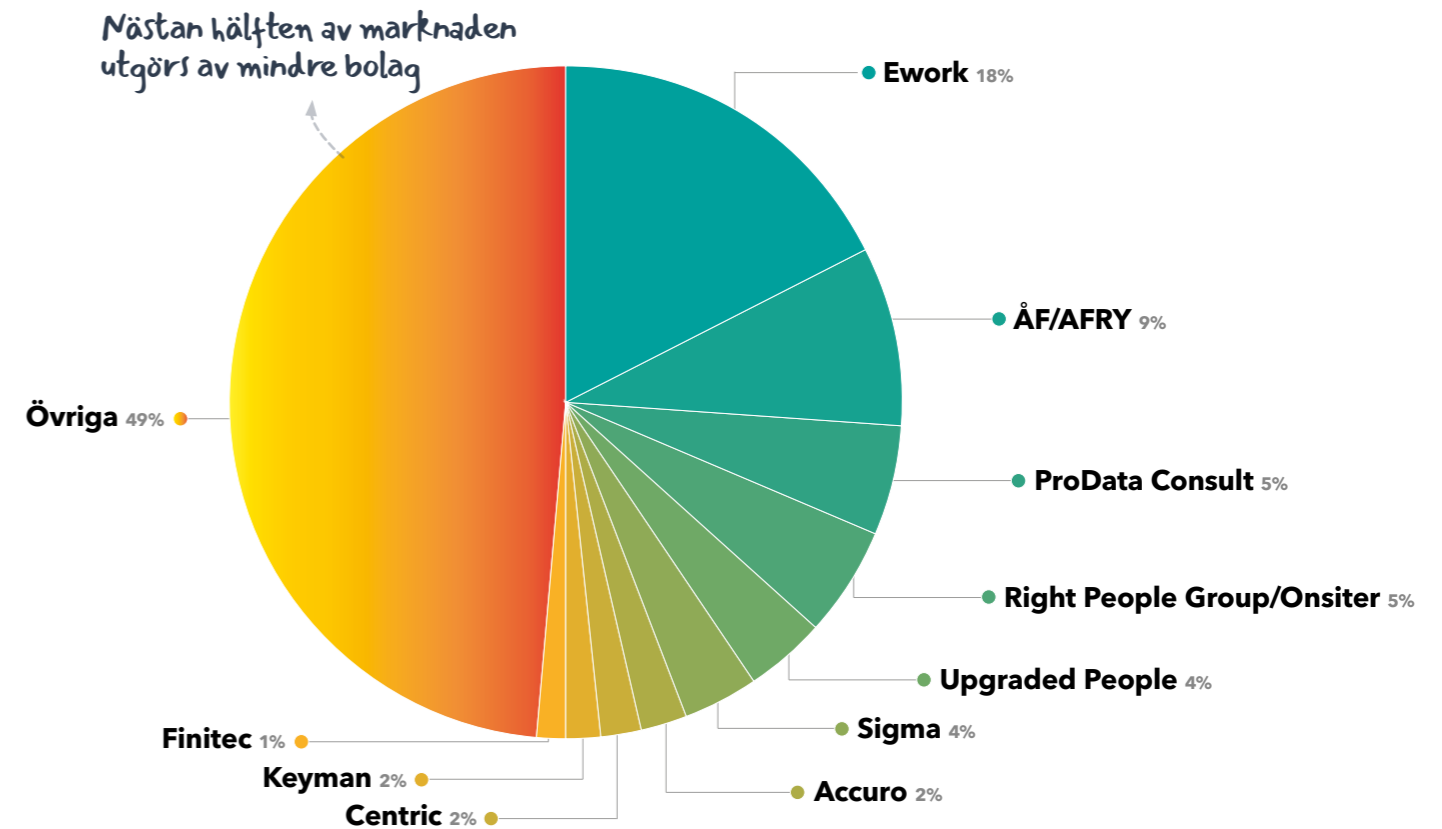
Naturally, professionalism is also characteristic of excellent freelance consultants. You are a professional from A-Z in your work. You familiarize yourself with things both before the consultant-interview, but also before starting a new assignment. You put the client's needs ahead of your own, and you know that your job, first and foremost, is to create value for the client. Furthermore, being professional also entails treating your team members as equals. You follow through, you do as you say, and you can handle criticism. You know how to juggle the many different roles of the job so that you can leave the best possible impression.



# Temperaturmätning H2 2019

## Konsultförmedlarna

Tillväxten på Brainville sker hos de mindre konsultförmedlarna och under det andra halvåret tog sig en ny uppstickare in på topp tio-listan. Samtidigt visar en nordisk utblick att de danska och norska marknaderna är betydligt mer konsoliderade än den svenska.



Topplistan: Konsultförmedlarna. Pajdiagrammet illustrerar konsultförmedlarnas marknadsandelar i Norden, mätt och redovisat under H2 2019.

Föga oväntat är efterfrågan på konsulttjänster störst i storstadsregionerna. Stockholms- och Västra Götalands län stod tillsammans med Skåne för mer än 82 procent av uppdragen under det andra halvåret. Men storstädernas andel minskar stadigt, nu för tredje rapporten i rad. Även om minskningen är liten denna gång är trenden tydlig.

Det är värt att notera att antalet uppdrag i storstadsregionerna ökade jämfört den förra rapporten. Den relativa minskningen förklaras alltså av att tillväxten är ännu starkare i övriga landet som helhet.

Bland övriga regioner sticker Östergötland ut. Såväl antalet uppdrag som andelen av totalen minskade markant. Omvänt utmärkte sig Västernorrlands län positivt med en mer än fördubblad andel av uppdragen. En sådan tydlig ökning skulle typiskt kunna bero på en flytt eller annan förändring på myndighetssidan som driver ett behov av konsulttjänster.

I huvudsak bekräftas den spaning vi gjort i tidigare rapporter: Att huvudstadsregioner dominerar eftersom de i högre utsträckning har stora köpare av konsulttjänster som myndigheter eller storföretags huvudkontor. I Sverige fanns 61 procent av uppdragen i Stockholms län och bilden går

igen i både Danmark och Norge.

### De mindre förmedlarna växer

På Brainville finns de flesta av de stora konsultförmedlarna, eller konsultmäklarna som de också kallas. Vi har precis som tidigare sammanställt en nordisk topplista över de största förmedlarna som fanns på plattformen under rapportperioden.

Liksom i förra rapporten är Ework tydlig etta och liksom då sjunker bolagets andel något. Det beror i sin tur fortsatt på att marknaden växer. Antalet uppdrag är i princip oförändrat för Eworks del medan tillväxten sker hos mindre förmedlare. Trenden bekräftas inte minst av att sju av de översta åtta förmedlarna tappar marknadsandelar. Mest av dem tappar Sigma, som tog sig in på topp tio första gången i förra rapporten och nu tappar från tredje till sjätte plats.

Det ska noteras att trean Prodata sedan den förra rapporten köpt Sourcing network. Om förvärvet räknades in skulle Prodatas andel stiga med cirka en procent.

Epico och Experis ramlade ur topp tio jämfört med förra rapporten. Nya är Finitec på tionde plats tillsammans med

aktören som verkligen bryter mönstret med en kraftig ökning av andelen uppdrag: danska Right People Group tillsammans med sin svenska förmedlingssajt onsiter.com.

### En svensk uppstickare

Den nordiska spridningen av uppdrag på Brainville var större än någonsin tidigare under det andra halvåret. Antalet annonsörer dubblades i Danmark och tredubblades i Norge. Med det sagt är Sverige fortsatt Brainvilles med god marginal största marknad. Därmed kommer bilden över de största förmedlarna på svensk nivå att i allt väsentligt likna den nordiska topplistan.

Några intressanta avvikelser kan dock noteras. Ework toppar listan precis som på den nordiska nivån. Men när de svenska siffrorna bryts ut ökar faktiskt marknadsandelen något, vilket innebär att det mindre tapp vi ser på nordisk nivå finns på de danska och norska marknaderna. Tillsammans med uppstickaren Right People Group/Onsiter.com är Ework enda förmedlare på topplistan som ökar. På den svenska topplistan saknas däremot Prodata helt, bolagets position som nordisk trea förklaras av starka positio-

ner i Danmark och Norge.

Bryter vi ner de svenska siffrorna på regional nivå är Ework fortsatt störst i flest regioner. Precis som tidigare är man störst i nio av landets 21 regioner, däribland de tre storstadsregionerna. I Västra Götaland har Ework nu tagit över tätpositionen från Sverige-tvåan ÅF/AFRY.

### Konsolidering i Danmark och Norge

I jämförelse med den svenska marknaden uppvisar de danska och norska marknaderna en betydligt högre grad av konsolidering. I Danmark har de tio aktörerna på topplistan tillsammans 81 procent av marknaden, i Norge har de hela 85 procent. På den svenska marknaden är motsvarande siffra 55 procent.

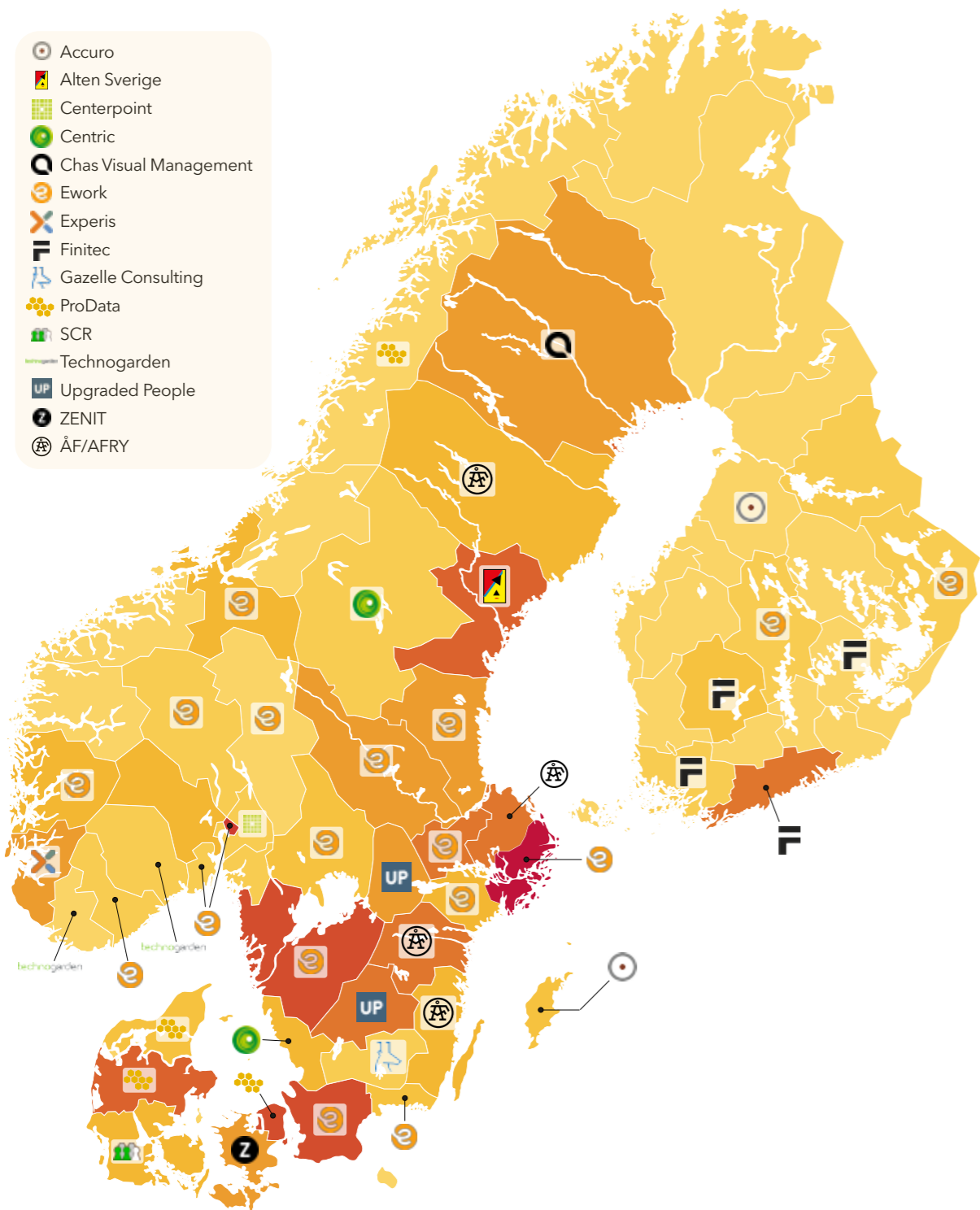
En möjlig delförklaring till skillnaden är existensen av en plattform som Brainville. Med tanke på att vi funnits i Sverige under längre tid ska det bli intressant att följa utvecklingen i Danmark och Norge på den här punkten.

I Danmark dominerar Prodata precis som tidigare stort och har ökat till nära 30 procent av marknaden. Epico är tvåa före Convision, men tappade något till nio procent.

Läs mer!



## Här finns uppdragen i Norden



Tidigare trean Ework ramlade ner till fjärde plats. Prodata är störst i tre av fem danska regioner. Undantagen är den region som omfattar Själland förutom Storköpenhamn där totalsex-an Zenit är störst samt Syddanmark på södra Jylland där SCR är ledande.

I Norge där marknaden tidigare varit mer fragmenterad än den danska börjar nu en liknande bild avteckna sig. Ework tog under andra halvåret en dominerande tätposition med mer än

29 procent av marknaden. Den danska dominanten Prodata var här fyra på topplistan.

### Brainville fortsätter att riva gränshinder

I förra rapporten tog sig danska Accuro in på svenska topp tio, där man denna gång höll sig kvar. Vi lyfte fram detta som ett exempel på hur Brainvilles plattform gör det möjligt

för förmedlare att snabbt ta sig in på nya geografiska marknader, något som annars ofta hindrats av svårigheten i att snabbt bygga upp ett tillräckligt nätverk av konsulter och frilansare. I den här rapporten kan vi konstatera att liksom danska Right People Group/Onsiter.com utgör ett ännu tydligare exempel med sin tredjeplats på topplistan och en marknadsandel som gick från noll till sex procent under perioden.



## Bli medlem i Företagarna – få nätverk och rabatter.

Om du blir medlem i Företagarna blir du del av en viktig kraft som vill utveckla Sverige till ett ännu bättre land att driva företag i. Förutom viktiga nätverk på fler än 250 orter får du även kostnadsfri juridisk rådgivning per telefon. I ett medlemskap ingår även anpassade försäkringar samt rabatter, till exempel 40 000-60 000 kronor på en bil från Volvo eller transportbil från Peugeot. Men också på abonnemang från Tele2 och drivmedel från OKQ8 och Circle K.

Tveka inte att gå med i Sveriges största nätverk för företagare idag.

### Så mycket kostar ett medlemskap i Företagarna:

Arsomsättning upp till 499 999 kr	1 590 kr/år (ex moms)
Arsomsättning 500 000 - 4 999 999 kr	3 950 kr/år (ex moms)
Arsomsättning över 5 000 000 kr	7 200 kr/år (ex moms)

Ett medlemskap fyllt av förmåner.

företagarna

Läs mer på [foretagarna.se](http://foretagarna.se) eller kontakta oss på telefon: 08-406 18 65, vi svarar vardagar 8.30-16.30.



# Halvårets buzzword: SAFE

Ur digitalisering av arbetslivet har en helt ny flora av arbetsmetoder vuxit fram. Agil metodik och ramverk som SAFe, med sina ursprung på IT-avdelningen, smyger sig allt mer in också på andra avdelningar – men gynnas verkligen hela företaget? Och vad är egentligen SAFe för något? Maja Ginsburg och Ashraf Habash, agila coacher och produktägare, reder ut.

**Hallå där, Maja Ginsburg och Ashraf Habash, agila coacher och konsulter på Anaspire. Agila arbetssätt har sitt ursprung på IT-avdelningen men kommer allt mer att påverka hela företag och organisationer när arbetsmetodiken sprider sig även utanför IT-avdelningarna. En metodik som det buzzas om allra mest just nu är SAFe och agilt. Berätta, vad är det för något?**

– Hallå Brainville! Agilt arbetssätt är en arbetsmetod och en verktygslåda för att snabbt och lätt prioritera om och att alltid fokusera på det som ger mest värde och får med alla på resan. Man arbetar med förtroende för människan, snabba anpassningar och inre motivation. SAFe (Scaled Agile Framework) är i korthet ett ramverk som ger möjlighet till hela företag och organisationer att bli agila, att koppla ihop IT- och produktutveckling till affärsutvecklingen och den övergripande planeringen. I ramverket delas organisationen upp i nivåerna Team, Program och Portfölj - och alla nivåer hänger ihop.

**Varför tror ni att det har blivit så populärt med SAFe just nu? Vad är det som driver på den här utveck-**

**lingen?**

– I och med SAFe har det blivit möjligt för chefer och beslutsfattare att haka på det agila (som introducerades av systemutvecklare från början) och införa det i en hel organisation. I samband med en allt snabbare takt i samhället, digitalisering och nya trender för organisationer inser fler och fler företag att det här är ett bra ramverk för att ha möjlighet att ligga i framkant och hänga på sina konkurrenter.

**Hur ska man som styrelse eller ledning förstå och förhålla sig till SAFe? För en oinsatt är det ju till exempel svårt att kunna göra en adekvat bedömning om en ny metodik är något som kommer att gynna företaget eller ej?**

– Det handlar om ledare som ser fördelarna med det agila men har problem med effektivt samarbete både mellan arbetsgrupper men även mellan arbetsgrupper och högre nivåer i organisationen. Vår bedömning är att det handlar om företagsledning som är insatta i vad som inte fungerar i organisationen, har kunniga människor omkring sig samt iakttar marknadstrender och konkurrenter. Det är dock en stor förändring för en organisation där man har arbetat



**Namn** Maja Ginsburg

**Ålder** 46 år

**Yrke** Företagare - Agil projektledare/ Product owner, Förändringsledare, way of working-coach som brinner för ständig förbättring, motiverande och coachande ledarskap

**Läser just nu** Leaders eat last (Simon Sinek) och Yogaanatomy

**På fritiden** Har precis startat upp ett Dam-fotbollslag med min man, studerar till yogainstruktör

**Ett buzzword jag själv borde sluta använda** Haha, vet inte - "agilt" kanske?

enligt gamla traditionella metoder i årtal. Man måste våga förändra och släppa det gamla för att lyckas ta in det nya. Det ställer stora krav och innebär förändringar för alla – därmed är det också viktigt att aktivt arbeta med förändringsledning. Det vi till exempel ser är att roller som beställare och projektledare försvinner och ersätts av Product Owners och Product Managers. Teamledaren blir en Scrum master som har en coachande och stöttande ledarstil.

**Att arbeta inom IT skiljer sig ordentligt från att arbeta exempelvis i kundtjänst eller med HR. Har man verkligen någon nytta av agilt och SAFe på andra avdelningar också?**

– Alla i en organisation tjänar på ett mer agilt, flexibelt och transparent arbetssätt med tydliga prioriteringar. I den digitalisering som vi ser i de flesta företag blir IT integrerat i alla delar av organisationen, både i tjänste-/produktutvecklingen samt organisationens stödfunktioner. Dessutom kan många verktyg från det agila arbetssättet appliceras på vilken arbetsgrupp som helst som vill öka motivation, samarbete och få bort personberoende.

**Ni har båda erfarenhet av att arbeta med agilt arbetssätt i stora företag och organisationer. På vilka sätt har ni sett att det bidrar till konkreta förbättringsresultat? Kan ni ge några exempel?**

– Inom det agila finns flera fantastiska verktyg som gör att vi kan leverera högre kvalitet på kortare tid, visualisera arbetet, öka samarbetet, minska personberoendet och må bättre på arbetsplatsen. Det finns också möjlighet för organisationen att införa dessa förbättringar utan att göra någon direkt personalförändring, det räcker med utbildning och coaching. Det viktigaste är att våga släppa de gamla rapporterna och arbetsprocesserna och gå över till det nya. Om man inte gör det går man i en fälla och medarbetarna får en för hög arbetsbelastning. Alla dessa saker har vi erfarenhet av.

**Har ni några tips till den som är nyfiken och intresserad av att börja arbeta med SAFe? Var ska man börja och hur kommer man igång?**

– Det finns mycket att läsa online om agila arbetssätt och SAFe. Det finns även utbildningar och många events och Meetups som anordnas. Ta gärna kontakt med oss om du vill lära dig mer.



**Namn** Ashraf Habash

**Ålder** 40 år

**Yrke** Företagare - Product Owner, Agile Coach (fokus på att skapa struktur och förbättringsarbete)

**Läser just nu** IT's NOT LUCK: Marketing, production and theory of constraints (Eliyahu Goldratt)

**På fritiden** Umgås med familj och vänner, spela biljard och kortspel, utforska något nytt

**Ett buzzword jag själv borde sluta använda** DevOps (det är viktigt att fokusera på DevOps men känslan är att alla pratar om olika saker när de pratar DevOps)



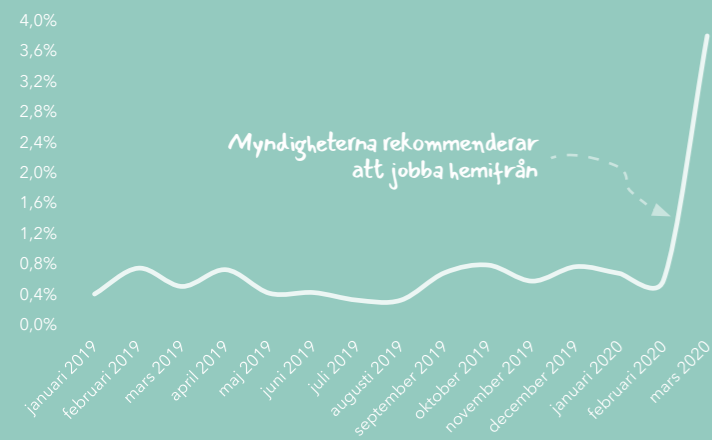


# 2020: En ögonblicksbild

Vad händer på konsultmarknaden just nu? Här delar vi med oss av några av de trender vi hittills kunnat se och mäta på Brainville under våren 2020.

(Granskningen nedan utgår ifrån de underlag som vi med kort varsel haft möjlighet att ta fram och verifiera).

Enligt vad vi kan se så yttar sig den största effekten av Corona i andelen **distansuppdrag** som publiceras. Vanligtvis utgör den andelen endast 0,6 procent av det totala antalet uppdrag. **Under mars 2020 har andelen mer än sexdubblats till 3,8 procent.**



## +14 %

FLER BESÖKARE I MARS 2020 JMF. MARS 2019

Besökantalet på Brainville.com ökar kontinuerligt och följer av naturliga skäl oftast behovet av uppdrag. I skrivande stund har vi ännu inte sett någon större avvikelse.



## +383

UPPDRAG PER MÅNAD 2019 JMF. 2020

Antalet publicerade uppdrag minskade lite under mars 2020 jämfört med januari och februari. Då var snittet 2359 publicerade uppdrag / månad, jämfört med 1976 motsvarande period 2019.

# #Corona

Använd denna hashtag om du förlorat ditt uppdrag eller om du behöver hjälp:

Som **konsult** taggar du din beskrivning på din profil. Du visas sen gratis på denna [sida](#).

Som **uppdragsgivare** taggar du din uppdragstext. Uppdraget syns direkt för alla våra medlemmar och alla på vår [externa webb](#) - gratis för alla såklart.

Kan vi hjälpa er på annat sätt? Kontakta oss på [support@brainville.com](mailto:support@brainville.com)

Mer om följd effekterna på konsultmarknaden i nästa Konsultrapporten, som ges ut hösten 2020.

Nyfiken på att dyka ner i mer historisk utveckling?  
**Miss inte våra tidigare Konsultrapporter!**

#1 Konsultrapporten **Första halvåret 2017**



#2 Konsultrapporten **Första halvåret 2018**



#3 Konsultrapporten **Andra halvåret 2018**



#4 Konsultrapporten **Första halvåret 2019**





