

#7

Second half 2020

# KONSULTRAPPORTEN

28 february 2021

Price: Free

## Market rebound

The effects of Covid-19 on the market decreased in the second half of 2020.

STAYIN' ALIVE · KNEPIGT KOMMUNIKATIONSKÖP PÅ MUTERANDE MARKNAD · KONSULTERNA · KOMPETENSBRIST ELLER BRISTANDE VERKLIGHETSINSIKT? · PRISER OCH ROLLER · PRISHISTORIK



brainville

## Kompetensbrist eller bristande verklighetsinsikt?

Hur stelbenta är strukturerna på arbetsmarknaden egentligen? Inför det här numret av Konsultrapporten har vi ägnat en hel del fokus åt att försöka skapa en bild av nuläget. Spoiler alert: det är inte en särskilt smickrande bild som framträder.

I samband med vårt arbete inför det förra numret av Konsultrapporten kom vi i kontakt med en stor mängd konsulter och arbetssökande. Många vittnar om liknande upplevelser: åldersdiskriminering, orimliga krav på kandidaterna – och framför allt ett oerhört ensidigt fokus på anställningsform istället för uppdraget och arbetsuppgifterna som faktiskt ska uträttas.

**Arbetsmarknaden fungerar helt enkelt inte särskilt bra.** Det är i sig inget nytt, men vad som fortsatt förvånar oss är avsaknaden av en diskussion om vilka konkreta förändringar och förbättringar som skulle kunna åtgärda en del av problematiken.

**Kompetensbristen har blivit ett populärt begrepp, men handen på hjärtat - är det verkligen kompetensbrist det handlar om?** Givetvis

är frågan komplex, men som Nordens ledande marknadsplats för konsulter vågar vi påstå att debatten om kompetensbristen behöver nyanseras. Det är hög tid för arbetsgivare i behov av att locka till sig kompetens att vakna upp och se sig omkring i verkligheten.

Vad många nämligen verkar ha missat helt när kompetensbristen diskuteras är att det snarare handlar om flexibilitetsbrist. Många välutbildade och duktiga personer väljer att lämna livet som anställd bakom sig. Trots initialt slitiga hundår som företagare tenderar friheten i att få välja uppdrag, arbetstid och själv få ta ansvar för sin kompetensutveckling överväga företagandets tyngre och mindre glamorösa sidor.



Och för den frilansare som redan innan pandemiutbrottet vant sig vid att dra in de egna uppdragen, förhandla om betalning och göra jobbet på egen hand ter det sig knappast särskilt lockande att återgå till en - i nuläget - osäker tillvaro som anställd.

Att blunda för verkligheten gör som bekant inte att den försvinner. Trots det verkar majoriteten arbetsgivare inte ha förstått den mentala och strukturella förändring som sedan länge pågår på arbetsmarknaden. **Det finns nämligen gott om tillgänglig kompetens, men inte i just det formatet som arbetsgivarna fortfarande envisas med att försöka pressa in den i.** På Brainville får vi ständigt ta

del av verkliga exempel som styrker våra teser att talangerna finns, men de väljer sina egna vägar. Senast i förra veckan vittnade en konsult om hur hen blivit kontaktad av en headhunter. Ett toppjobb låg i fatet, hög lön, prestige och utvecklande arbetsuppgifter. Konsulten ifråga hade gärna tackat ja – till att utföra arbetsuppgifterna, inte till anställningen. När hen framförde förslaget om en konsultlösning istället till headhuntern svalnade dock intresset snabbt.

Vän av ordning kan givetvis opponera sig nu och påtala att ett enskilt fall inte är representativt för en större grupp. Vi köper naturligtvis det argumentet men vill ändå mana till kritisk eftertanke och analys. Även enskilda fall säger nämligen något om samtiden. **Läs gärna mer i vår debattartikel i XX, som nyligen publicerades.**

Parallellt med att förbättra Brainville och försöka konkretisera samhällsdebatten har vi givetvis också gjort vårt yttersta för att ta fram ett fullspäckat nummer av Konsultrapporten. I det här numret hittar du som vanligt massor med spännande och informativ läsning om konsultbranschen och konsultlivet. Trevlig läsning!

## Talent shortage or lack of insight into reality?

How rigid are the structures of the labor market? Prior to this issue of Konsultrapporten, we have devoted ourselves trying to create a picture of the current situation. Spoiler alert: it is not a particularly flattering one that emerges.

In connection with our work with the previous issue of Konsultrapporten, we came in contact with a large number of consultants and jobseekers. Many of them share similar experiences: age discrimination, unreasonable demands on the candidates – and above all an extremely one-sided focus on the form of employment rather than the actual assignment and tasks at hand.

**The Swedish labor market simply does not work that well.** This in itself is nothing new, but what continues to surprise us is the lack of discussion about what concrete changes and improvements could address at least some of these problems.

**Talent shortage has become a popular talking point, but honestly – is it really about talent shortage?** Of course, this is a complex matter, but as the Nordic region's leading marketplace for consultants, we dare say that the talent shortage debate needs to be nuanced. Now is the time for employers in need of attracting talent to wake up and get a reality check.

What many employers seem to have missed completely is that the problem is not necessarily a question of talent shortage as much as it is a lack of flexibility, not to mention a lack of insight into reality. Many well-educated and talented people choose to leave life as an employee behind them. Despite initially years of drudgery work as entrepreneurs, the freedom to choose ones' assignments and working hours, and take responsibility for competence development tends to compensate for the more trying and less glamorous sides of entrepreneurship.

And for the freelancer who, even before the pandemic outbreak, got used to finding his own assignments, negotiating payment, and doing the job on his own, it hardly seems particularly tempting to return to an - at present - uncertain existence as an employee.

Turning a blind eye to reality does not make it disappear. Despite this, a majority of employers do not seem to have understood the mental and structural change that has been going on in the labor market for a long time. **There is indeed plenty of available, highly skilled competence, albeit not in the exact format that employers still insist on trying to squeeze it into.** At Brainville, we constantly see real-life examples that support our thesis that the talents exist but choose their own paths. Last week, a consultant testified about how he was contacted by a headhunter. A top job was in the barrel, with high salary, prestige and an opportunity for self-development. The consultant in question would have gladly agreed to perform the tasks, but **not** to the suggested employment. However, when the proposal for a consulting solution instead was brought up, interest quickly faded.

Of course, one could point out that a single case is not representative for a larger group. We are fully aware of that, but still want to call for critical reflection and analysis. Even individual cases say something about the present. **Feel free to read more in our debate article in XX, which we recently published.**

In parallel with improving Brainville and trying to concretize the public debate, we have of course also done our utmost to produce a packed issue of Konsultrapporten, where you will find lots of exciting and informative reading about the consulting industry and consulting life. Happy reading!

## Innehållsförteckning

4-9 Temperaturmätning: Marknaden

10-11 Infografik: Hur fungerar Brainville

11-17 Temperaturmätning: Konsulterna

18-19 Prishistorik

20 How much bang do you get for your buck 🇬🇧

22-23 Stayin' Alive 🇩🇰

24-25 Denmark: Interview with Sussi Joan Rokkedahl 🇩🇰

26-27 Sweden: Interview with Camilla Fridén 🇸🇪

## Table of contents

28-29 Norway: Interview with Vica Hajnal 🇳🇴

30-31 Finland: Interview with Andrew Kallman 🇫🇮

32 Tre tips för ett bättre frilansliv

34-37 Brainville nördar ner sig

38 Konsultmarknaden under pandemin i Göteborg

40-43 Temperaturmätning: Förmedlarna

44 Tidigare rapporter

45 Avslutning

## Temperaturmätning H2 2020

# Marknaden

Trots en andra pandemivåg fortsatte Brainville att växa under det andra halvåret 2020. Såväl antalet uppdrag som annonsörer nådde nya toppnoteringar. Men pandemin satte ändå avtryck. Andelen distansuppdrag fortsatte öka kraftigt och användarna i de äldre ålderssegmenten blev allt fler.

2020 fortsatte under andra halvåret att föra med sig stora påfrestningar och uppoffringar för många, både privata och yrkesmässiga, när pandemins andra våg påverkade hela samhället på ett genomgripande sätt.

Trots det nådde antalet uppdrag på Brainville för fjärde rapportperioden i rad ett nytt "all time high" och passerade för första gången 10 000 i Sverige. Antalet annonsörer var också det högsta någonsin, på samma nivå som tidigare toppnoteringen under det andra halvåret 2019. Marknaden fortsätter alltså att växa - trots pandemin.

### Fler lednings- och vårduppdrag

När vi jämför helårsiffrorna detta på många sätt märkliga pandemi-år med helåret 2019 (och alltså inte halvårsvis som i vi annars gör) ser vi att ledningsuppdragen i Management & Strategy ökar sin andel av marknaden mest. I den här kategorin låg antalet uppdrag nedbrutet per månad över motsvarande månad 2019 under hela året.

Logiskt nog ökade även andelen uppdrag inom vårdsektorn, följt av Administration. Vi kan också notera att Technology & Engineering ökade

tydligt, särskilt i antal uppdrag, under året. Den här kategorin innehåller bland annat ingenjörer inom kemi och läkemedel som efterfrågas av de läkemedelsbolag som utvecklar vaccin mot Covid-19.

IT & Telecom är årets stora förlorare mätt i andelen uppdrag, även om kategorin faktiskt ökade något mätt i antal. Marknaden växer totalt sett snabbare än branschen, helt enkelt. IT-uppdragen hade sin stora dipp under årets andra kvartal, men kom tillbaka starkt under hösten. Även uppdragen för ekonomerna inom Finance & Insurance backade tydligt, både i andel och i antal.

€  
**+1,9%**

Under andra halvåret 2020 steg återigen priserna på de vanligaste rollerna i Brainville.

### Distansuppdragen fortsatte öka dramatiskt

I den förra rapporten spekulerade vi i att det ökade hem- och distansarbetet som blivit en konsekvens av pandemin och som medför ett ökat användande av olika digitala plattformar också indirekt gynnade en plattform som Brainville.

Under det andra halvåret 2020 fortsatte distansuppdragen att öka. Fram till och med 2019 låg andelen distansuppdrag stabilt kring en procent. Under våren 2020 ökade den siffran dramatiskt och var som högst i april med 15 procent för att stabiliseras kring 8 procent mot slutet av andra kvartalet. Och under hösten tog ökningen fart igen och året avslutades på nivån kring 15 procent.

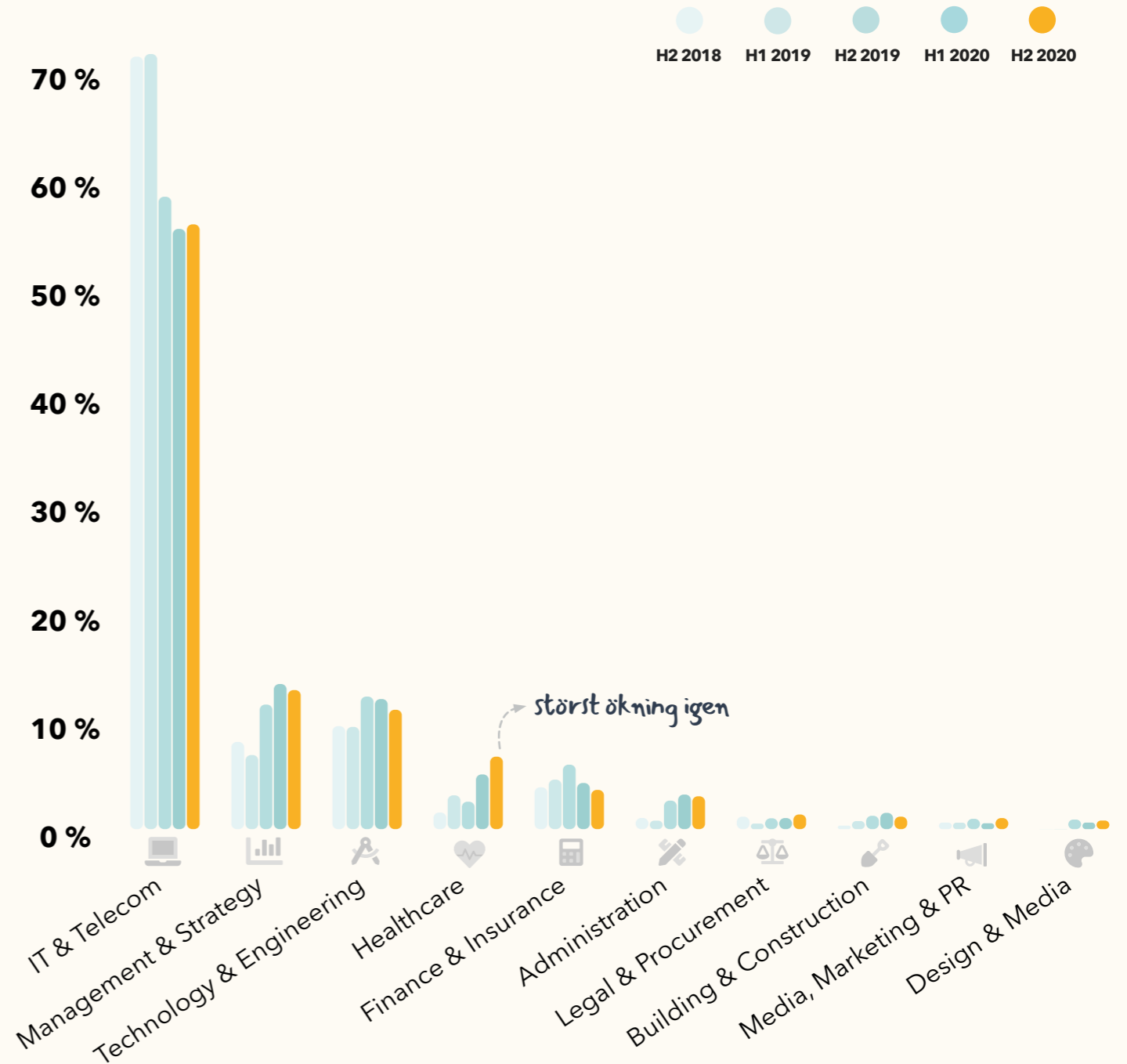
### Allt fler ensamkonsulter och äldre

I förra rapporten såg vi att antalet lediga konsulter låg betydligt över det tidigare snittet. Den tendensen var mindre markant under det andra halvåret. Möjligen påverkade den andra vågen av pandemin marknaden i mindre utsträckning.

Nytt för 2020 är ett samarbete med Frilans Finans som innebär att även

## Kompetensområden i Brainville - ökning och historisk utveckling

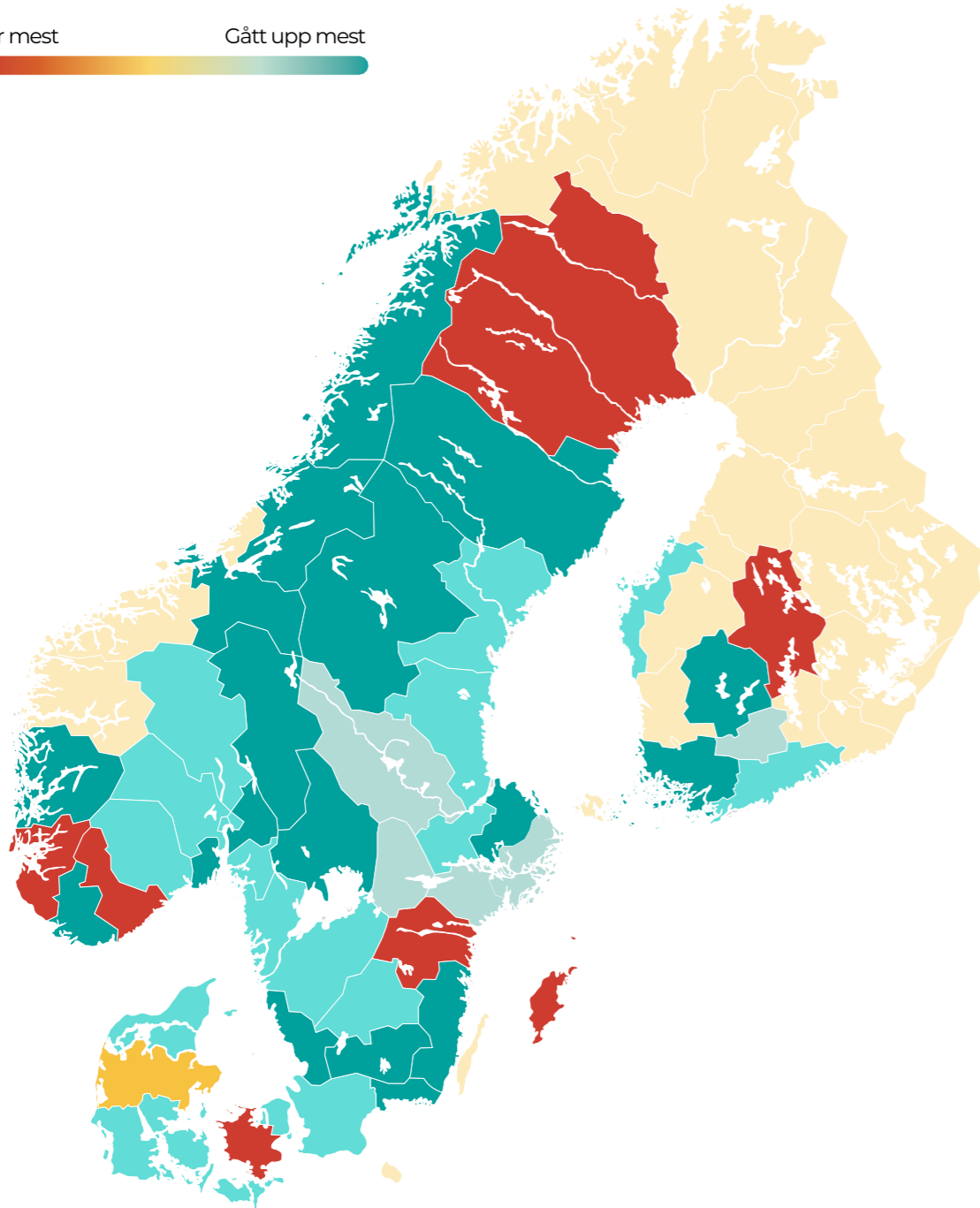
Grafen illustrerar de största kompetensområdena i Brainville, perioden H2 2018 till H2 2020.



Läs mer! → 5

## Uppgång och fall i uppdragsutbudet

Gått ner mest  Gått upp mest



Under andra halvåret 2020 så återhämtade sig stora delar av Norden från den tunga våren.

## IT & Telecom är årets stora förlorare mätt i andelen uppdrag, även om kategorin faktiskt ökade något mätt i antal.

egenanställda utan F-skattsedel kan söka uppdrag på Brainville. Under det första halvåret ökade också andelen frilansare, med eller utan F-skatt, bland användarna dramatiskt. Tren-

den höll i sig under det andra halvåret. Från att länge ha legat kring 60 procent ökade andelen under året till över 75 procent. Dessutom ökade det totala antalet nyregistrerade konsulter dramatiskt. Jämfört med 2019 var det mer än 50 procent fler som nyregistrerade sig under 2020.

Under 2020 såg vi också en intressant demografisk förskjutning. Andelen användare i de äldre åldersgrupperna, från 45 år och uppåt, ökade markant, en trend som förstärktes ytterligare under det andra halvåret. Andelen är nu 51 procent mot 35 procent ett år tidigare. I åldersgruppen från 65 och uppåt var användarna tre gånger fler jämfört med 2019. Möjligen ser vi här fortsatt effekterna av att seniora konsulter blivit utan uppdrag till följd av pandemin.

### Uppdragen blir allt kortare

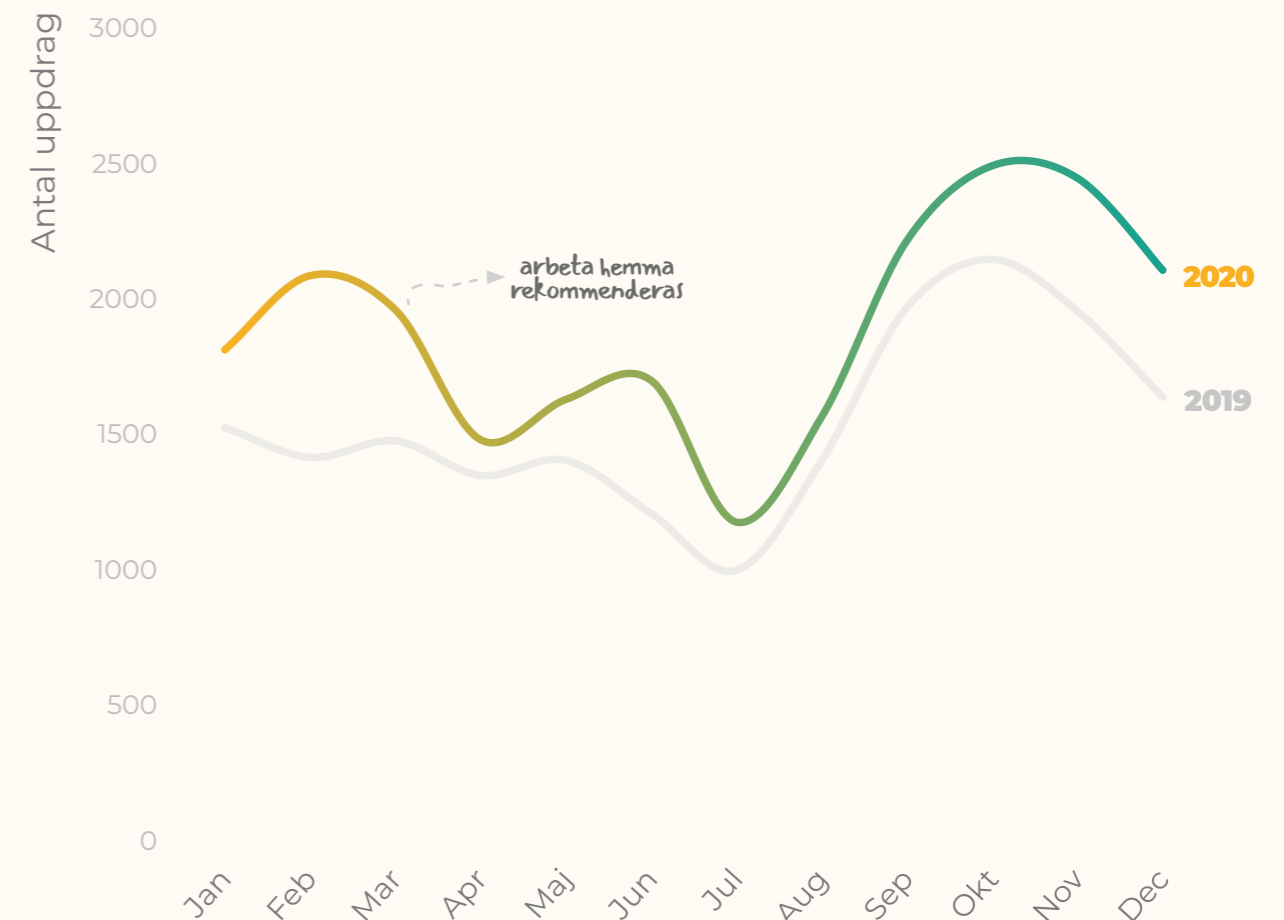
Under den förra rapportperioden minskade den genomsnittliga uppdragslängden markant. Trenden förstärktes och snittet minskade ytterligare under hösten. Snittlängden är nu den klart lägsta sedan den första Konsultrapporten 2017, och skillnaden mot före pandemin är nu hela 20 dagar.

Chefsrollerna i kategorin Administration fortsatte tydligt neråt i snittlängd. Från att före pandemin ha haft bland de längre uppdragstiderna i snitt har de nu kortast. HR-rollerna går mot strömmen ökar som enda kategori snittlängden på uppdragen.

Jämför vi de olika kompetensområden som efterfrågas av konsultköparna ser vi att Healthcare står för den

## Uppdragsutbud

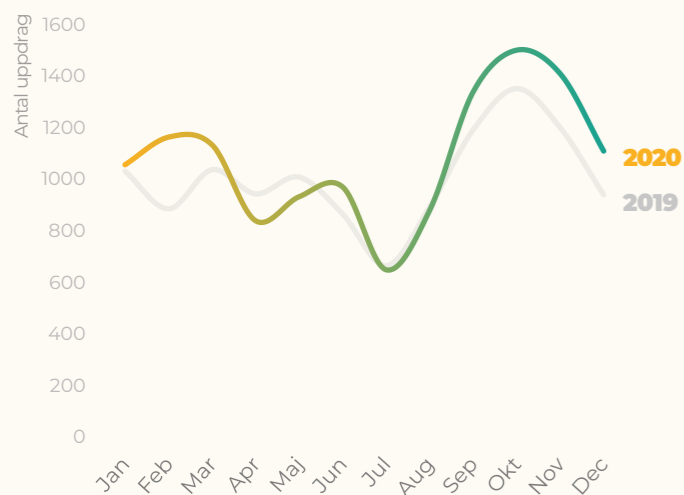
2020 inledde starkt, kroknade i mars/april på grund av pandemin, men återhämtade sig relativt starkt under hösten.



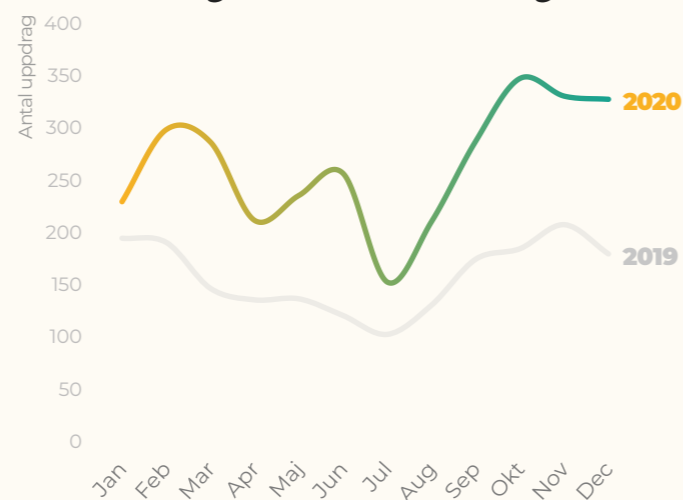
Läs mer!

Prisdifferensen mellan köpare och säljare har, sedan H1 2019, minskat med **67%**

## IT och telekom



## Management & strategi



största relativa ökningen. Det får anses väntat med tanke på världens utsatta situation i pandemin.

### IT & Telecom bröt trenden

När vi mäter vilka kompetenser som efterfrågats under det andra halvåret 2020 ser vi att det största området IT & Telecom bröt trenden med minskande andel av marknaden och stabiliserades med en liten relativ ökning. Mätt i antal uppdrag ökade kategorin tydligt och tog med råge igen hela tappet från förra rapporten.

I övrigt var förändringarna under perioden små. Chefs- och projektledaruppdragen i Management & Strategy fortsätter att öka, men långsammare än marknaden i stort och tappar därför mätt i andel. Ekonomuppdragen (Finance & Insurance) fortsätter att tappa både i andel och antal, om än inte lika markant som förra perioden.

### Testare och sjuksköterskor mer eftersökta

Ser vi istället till vilka roller som efterfrågas av köparna är Systemutvecklare fortsatt överlägset vanligast, men fortsätter att minska i såväl andel som i absoluta tal. Samma sak gäller den näst största rollen, Projektledare. Möjligen var ökningen för projektledarna under första halvåret 2020 ett undantag och den övergripande trenden i avtagande, som vi spanade i rapporterna under 2019.

Testare fortsätter däremot att bli alltmer eftersökta, såväl mätt i andel som i antal. Sjuksköterska är också en roll som fortsätter att gå framåt efter den dramatiska ökningen förra halvåret, även här en väntad utveckling mot bakgrund av pandemin. Samtidigt fortsätter ekonomerna att tappa. I de båda sista fallen speglar det utvecklingen vi såg när det gäller efterfrågade kompetenser. Bland övriga roller som

ökat sin andel märks Affärsanalytiker tillsammans med BI- och databaskonsulter. De största relativa tappet märktes för SAP-konsulter, System- och drifttekniker samt Systemarkitekter.

### Varannat systemutvecklare-uppdrag innehåller JavaScript

När vi begränsar oss till IT-området och bryter ner siffrorna på vilka kunskaper konsultköparna efterfrågar ligger Java som vanligt i topp följt av .NET. Båda tappar dock något relativt övriga. Java-uppdragen ökade förvisso i antal, men tillväxten var långsammare än marknaden i stort. Efterfrågan på kunskaper inom Machine Learning och AI minskade tydligt under förra rapportperioden och har inte återhämtat sig. Osäkerhet orsakad av pandemin skulle kunna förklara att uppdragsgivare väljer bort projekt som kräver dessa kunskaper eftersom de anses vara av "nice to have"-karaktär.

När det gäller JavaScript fick vi under rapportperioden ännu mer vatten på vår kvarn: JavaScript får numera ses som allmänbildning för programmerare. Andelen IT-uppdrag som taggats med någon form av JavaScript-teknologi ökade ytterligare till en ny högsta notering på över 50 procent. I mer än vartannat IT-uppdrag efterfrågas uttryckligen kunskaper inom JavaScript.



# Samla ditt bolags kompetens på ett ställe.

Helt gratis

MED KONSULTPROFILER KAN DU

- ✓ Matchas mot uppdrag
- ✓ Ansöka med ett klick
- ✓ Bli fullt sökbar
- ✓ Skicka snygga PDF:er

[Läs mer och kom igång!](#)



# Brainville.com - så här kommer du igång!

## FÖR DIG SOM BEHÖVER HJÄLP

Vare sig du ska täcka upp för någon under semestern, hitta en expert för enskilt projekt eller upphandla leverantörer - börja här!

**Börja här!**

*enkelt, snabbt och helt gratis*



### Posta ditt uppdrag

Vad behöver du hjälp med? Fyll i vilken typ av kompetens du är på jakt efter och publicera ditt uppdrag helt gratis. Vips når du ut till över 17.000 företag!



### Ta emot ansökningar

Luta dig tillbaka och se ansökningarna trilla in. Eller använd vårt AI för att hitta matchande lediga konsulter och frilansare.

#### AVANCERAD ANVÄNDARE

##### Har du utvalda leverantörer?

Använd våra superenkla sändlistor för att bara nå ut till de du vill nå - helt gratis!

##### Har du ramavtal med dina leverantörer?

Inga problem, här kan du enkelt sätta upp leverantörer, priser, roller och nivåer - helt gratis förstås.

## Hitta en konsult



### Registrera dig!

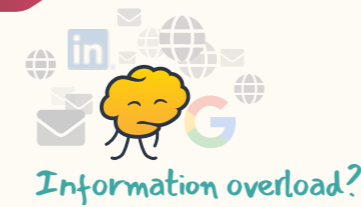
Skapa ett gratis konto på [www.brainville.com](http://www.brainville.com) för att komma igång.

## Hitta ett uppdrag



### Registrera dig...

...och maximera dina möjligheter att synas genom att skapa en väl ifylld konsultprofil som ger dina potentiella kunder en tydlig bild av vem du är och vart du vill.



### Sök lediga uppdrag

Med runt 25 000 publicerade uppdrag per år kan du komma igång direkt och själv ansöka på 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.*

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

*0% i marginal*



### 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!



### Ansök direkt

Hittat ett uppdrag du vill ha? Ansök och kom i direktkontakt med uppdragsgivaren. Din profil i Brainville följer automatiskt med i ansökan. Bäst av allt: Brainville tar aldrig del av affären mellan er.

*Brainville håller sig långt borta från affären*

#### AVANCERAD ANVÄNDARE

##### Beläggning

Håll koll på din uppdragsplanering helt gratis

##### Konsultprofiler

Vem kan vad i ditt bolag? Lägg in alla konsulters konsultprofiler så får du tvärkoll. Du kan dessutom visa upp profilerna för marknaden när konsulterna är lediga och ansöka på matchande uppdrag.

# Temperaturmätning H2 2020

## Konsulter, priser och roller

Trenden mot en prisbild i balans mellan säljare och köpare på konsultmarknaden förstärktes ytterligare under det andra halvåret 2020. Samtidigt kvarstår kontrasten mellan överetableringen i Stockholm och konsultbristen i övriga nordiska storstäder.

Det grundläggande mönstret är föga oväntat detsamma som tecknat sig i tidigare rapporter. När det gäller var konsulterna geografiskt söker uppdrag dominerar huvudstadsregionerna. Samtidigt är obalansen mellan utbud efterfrågan som störst just där.

Återigen bekräftas och förstärks bilden av en överetablering av konsulter i Stockholm. Här finns 56 procent av konsulterna men samtidigt endast omkring 41 procent av uppdragen. Och liksom tidigare är bilden den rakt motsatta i Köpenhamn och Oslo, där bristen på konsulter i förhållande till antalet uppdrag är allra mest markant av samtliga nordiska regioner.

Utanför huvudstäderna är differenserna små och marknaden tycks generellt vara i bättre balans. I Västra Götaland respektive Skåne finns flest konsulter efter dominanten Stockholm. Men här är, i motsats till i Stockholm, andelen uppdrag större än det relativa utbudet av konsulter.

**För många projektledare och svårbedömda utvecklare**  
Den vanligaste rollerna bland konsulterna på Brainville är

Projektledare, följt av Utvecklare. Här är också överutbudet av konsulter i förhållande till andelen uppdrag som allra störst. För dessa roller råder alltså köparens marknad, med betydligt större utbud än efterfrågan.

Projektledare är den roll som uppvisar störst andel av efterfrågan, men trots detta finns det fortsatt alltså ett tydligt överutbud.

Utvecklarrollerna är dock svårbedömda. Om vi slår samman rollen Utvecklare med alla de mer specificerade utvecklarrollerna med IT-koppling ser vi omvänt istället en stor sammanlagd brist på konsulter. Underutbudet, där uppdragen överväger utbudet av konsulter och säljarens marknad råder, är nämligen som allra störst för tre av de specificerade utvecklarrollerna:

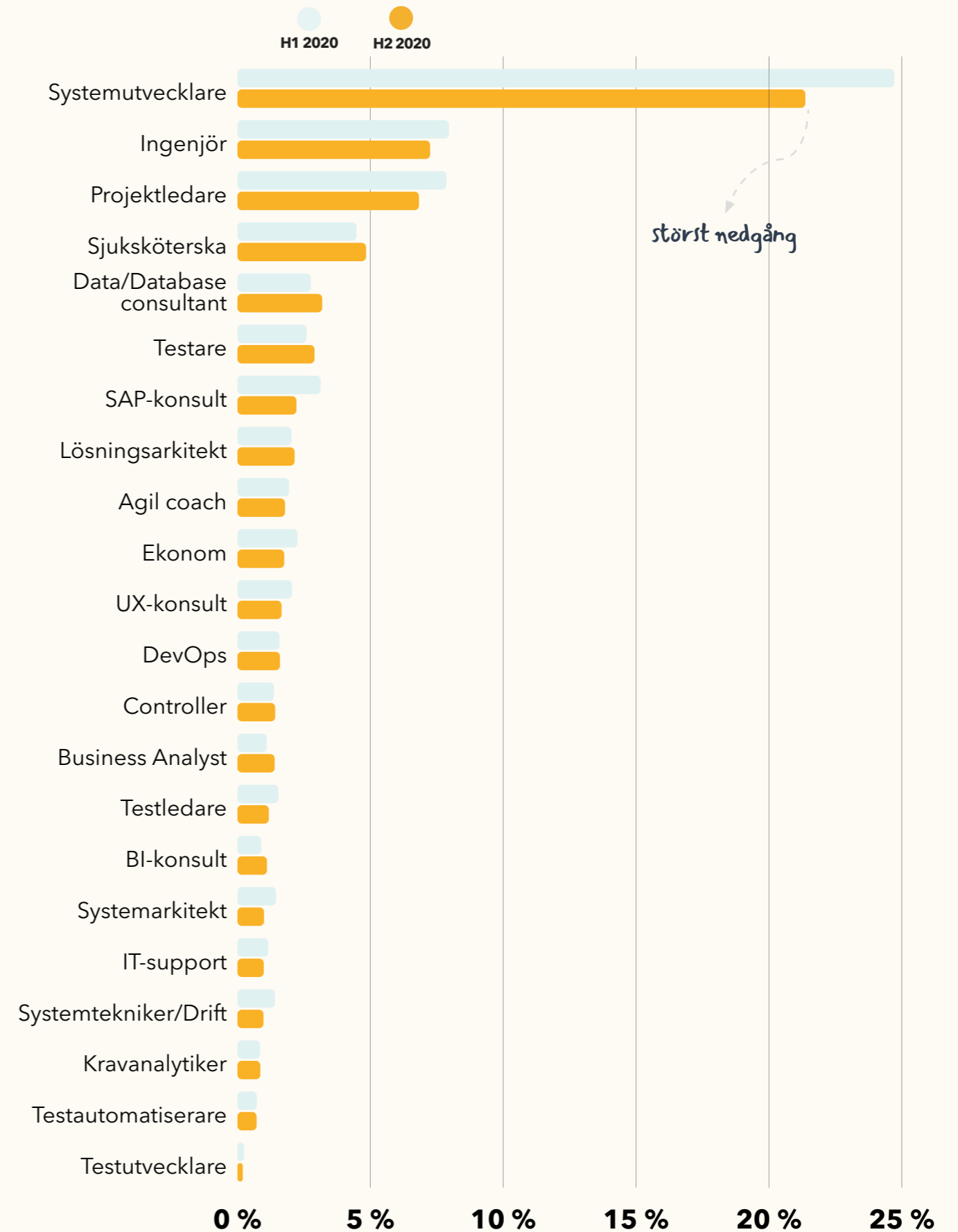
Java-utvecklare, som är den roll som har näst störst andel av efterfrågan, följt av .NET-utvecklare och JavaScriptutvecklare.

### Projektledning ökar

De vanligaste kunskaperna som anges i konsulternas profiler är i tur och ordning Projektledning, C#/.NET, Javascript, Java. Det är samma fyra som i låg i topp i senaste rapporten, men de båda första har nu bytt plats. Projektledning

De vanligaste kunskaperna som anges i konsulternas profiler är i tur och ordning Projektledning, C#/.NET, Javascript, Java.

### De mest efterfrågade rollerna i Brainville

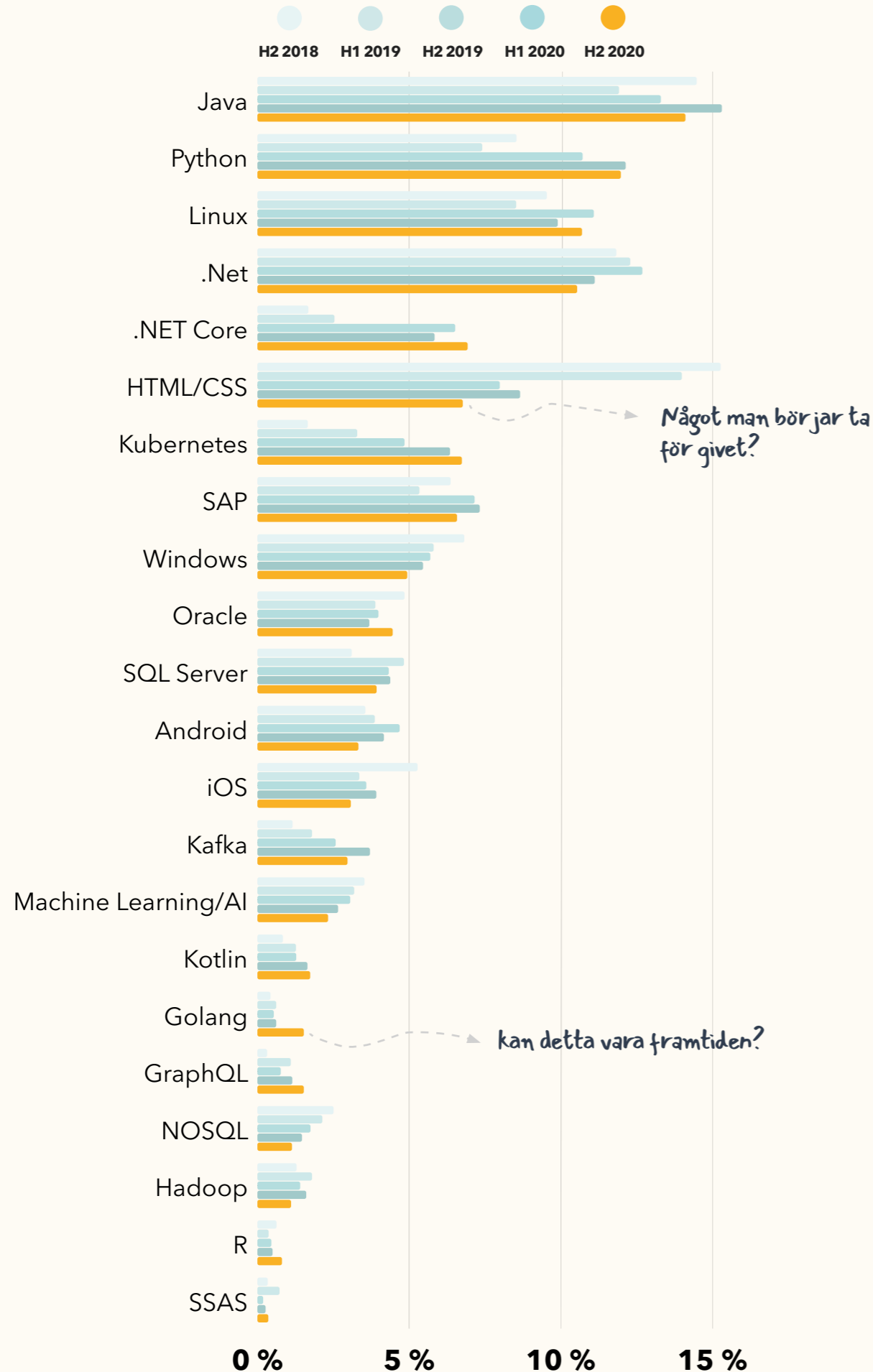


störst nedgång

Läs mer!

## Efterfrågade kunskaper i Brainville

Statistiken visar hur ofta olika kunskaper nämns i uppdragsbeskrivningen



ökar något mätt i andel av totalen, medan de övriga tre omvänt tappar något. I absoluta tal ökar dock alla fyra.

Även kunskaper i Python ökar över tid och antalet konsulter med denna kunskap steg även denna rapportperiod.

### Tydlig trend mot priser i balans

Den trend vi tidigare sett mot balans mellan de priser konsultköparna erbjuder och de priser konsulterna begär förstärktes ytterligare under det andra halvåret. Den genomsnittliga prisskillnaden har de fyra senaste rapportperioderna fallit från 51 kronor till 42 kronor, vidare till 26 kronor för att denna period ha sjunkit till 17 kronor.

Över tid är utvecklingen med andra ord tydlig. I takt med att Brainvilles plattform och därmed det statistiska

underlaget fortsätter att växa ökar transparensen, vilket i sig är en faktor som bidrar till att skapa en marknad i balans.

Även i en marknad i rimlig balans framstår det som logiskt att säljarna

mindre tydligt avgränsade rollerna som Produktägare, Projektledare och Teknisk projektledare. Sistnämnda är ett tydligt undantag från den rådande trenden mer av balans då det är den kategori där köparna sänkt sina

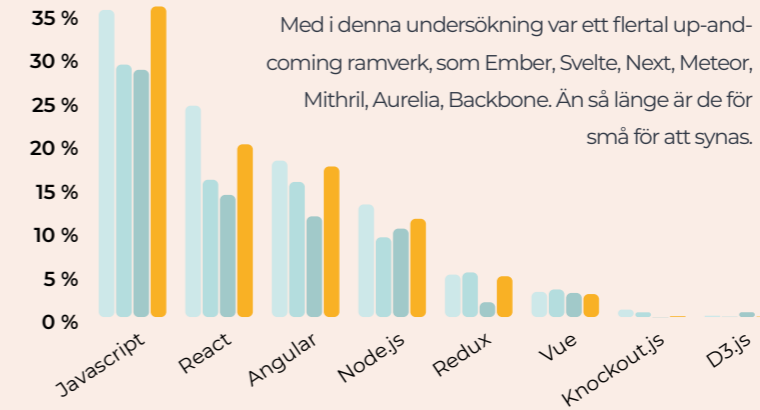
erbjudanden mest under perioden samtidigt som säljarna höjt sina priser.

C++-utvecklare är den kategori som uppvisar den största prisdifferensen på "fel" håll. Här har säljarna sänkt sina priser för andra rapportperioden i rad trots att köparna tvärtom höjt sina erbjudanden. Resultat är att de erbjudna priserna ologiskt nog ligger betydligt högre än de begärda.

iOS-utvecklarna var de som annars sänkte sina priser mest under perioden, med i snitt 116 kronor. Den största

prishöjningen stod Systemteknikerna för, en höjning som dock verkar befogad i ljuset av att det även var i denna kategori köparna höjde sina erbjudanden mest.

### Vänligast efterfrågade JavaScript-relaterade kunskaper



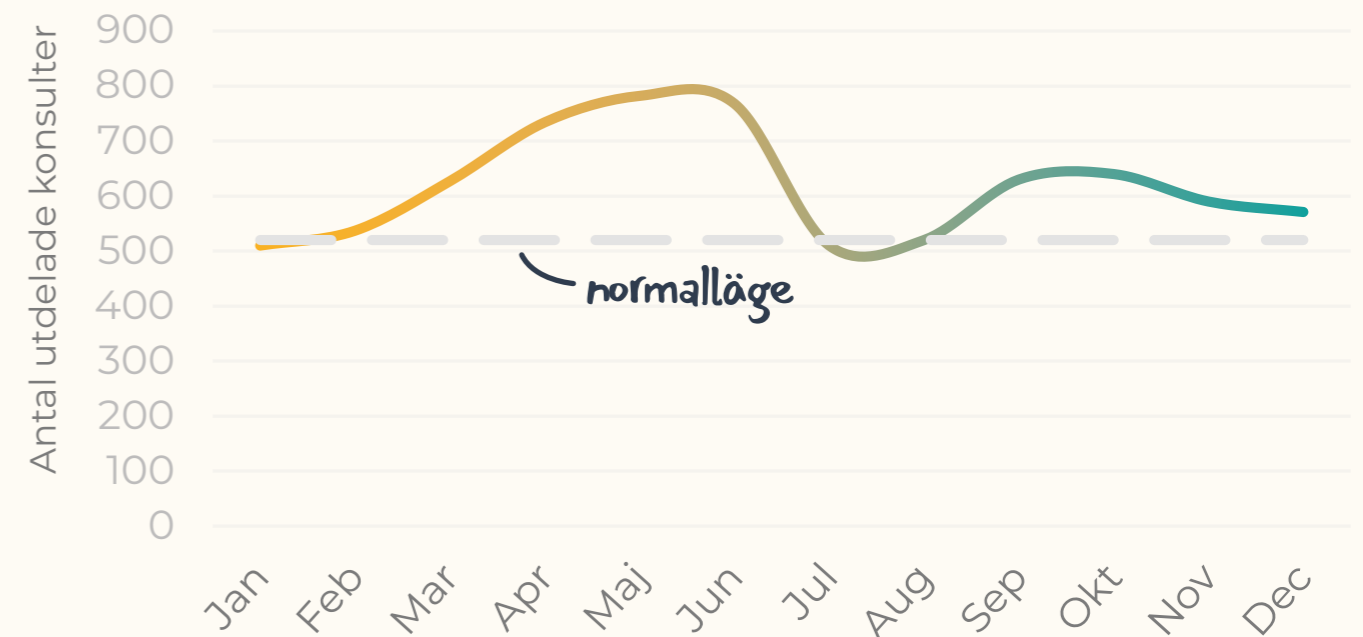
Med i denna undersökning var ett flertal up-and-coming ramverk, som Ember, Svelte, Next, Meteor, Mithril, Aurelia, Backbone. Än så länge är de för små för att synas.

typiskt offererar ett något högre pris än det köparna i utgångsläget erbjuder. Det slutligt avtalade priset blir sedan resultatet av en förhandling mellan parterna.

Störst är differenserna i de något

## Lediga konsulter

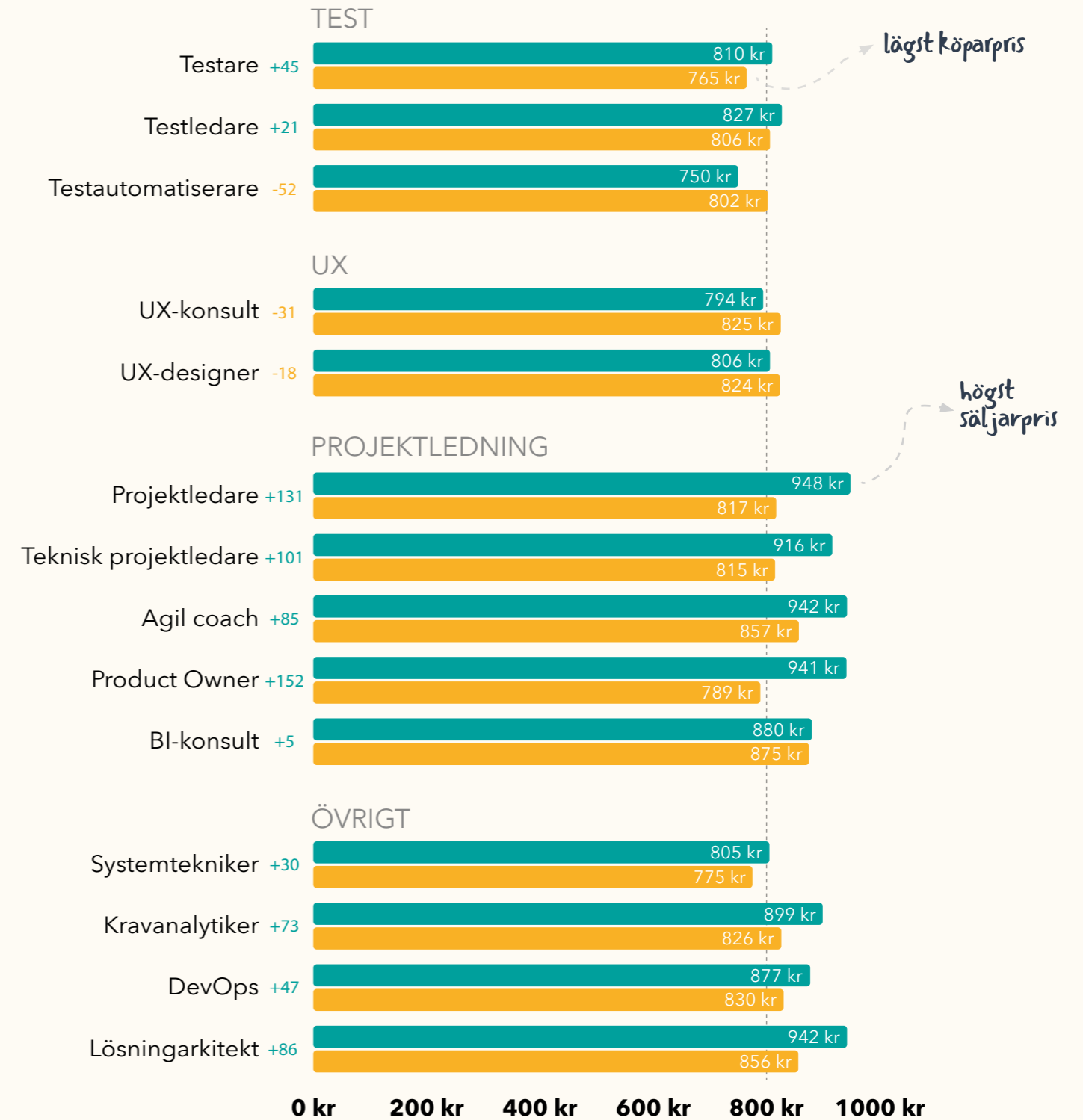
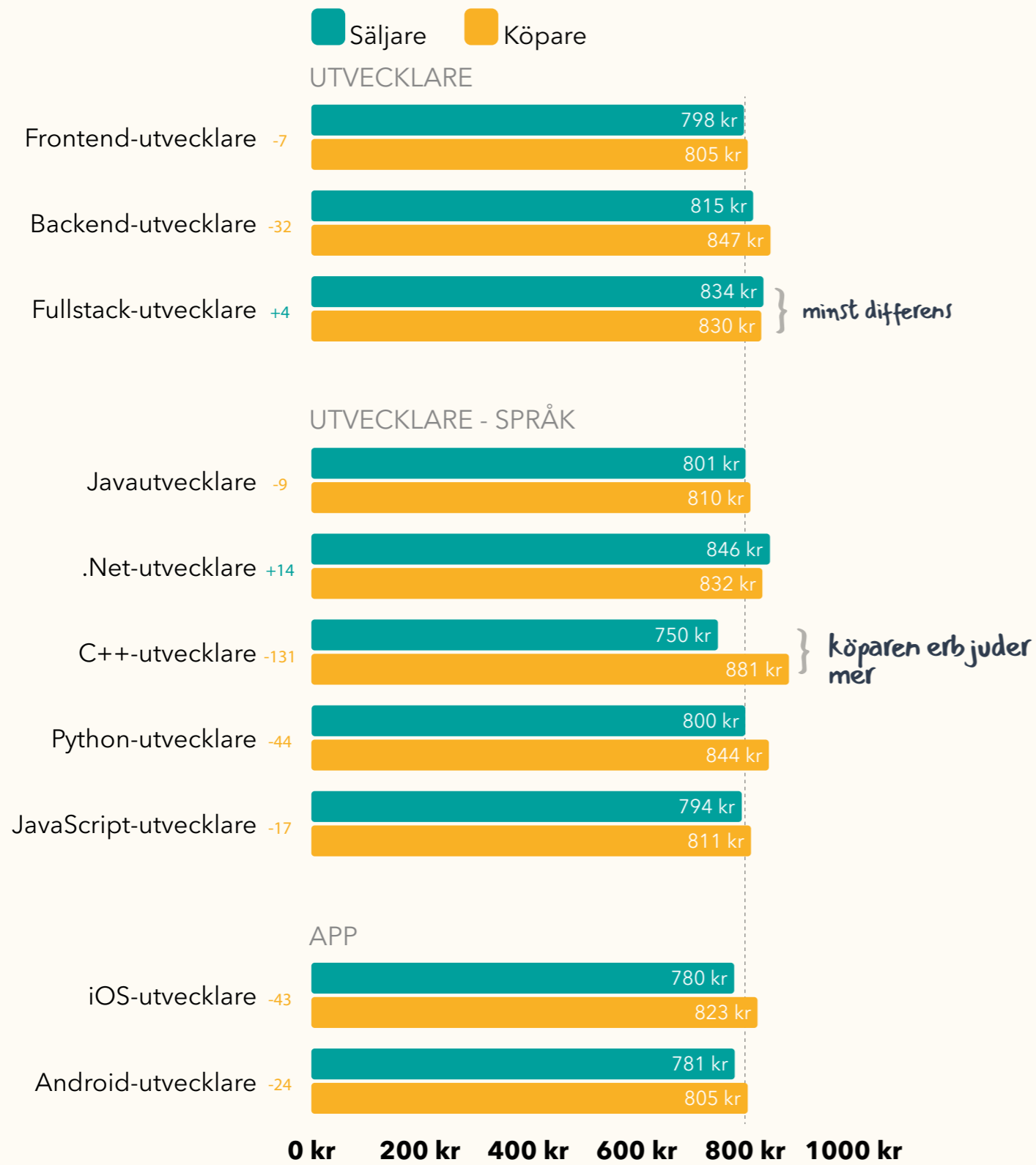
Antalet lediga konsulter ökade med som mest 50 % när Covid-19 slog till. Därefter lugnade marknaden ned sig, även om en ny topp nåddes under hösten



Läs mer!



### Jämförelse: köparnas och säljarnas priser

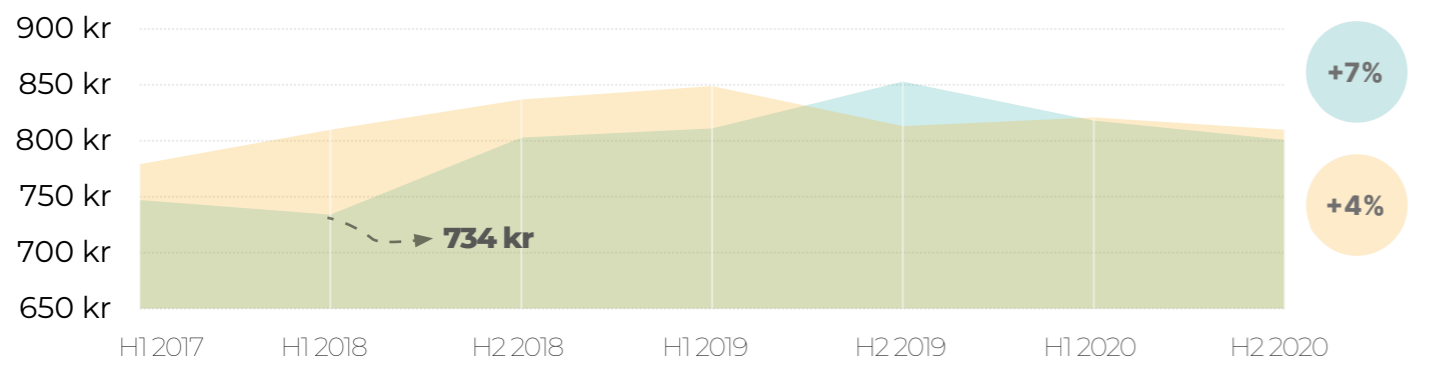


# Prishistorik

● Säljarpriser ● Köparpriser

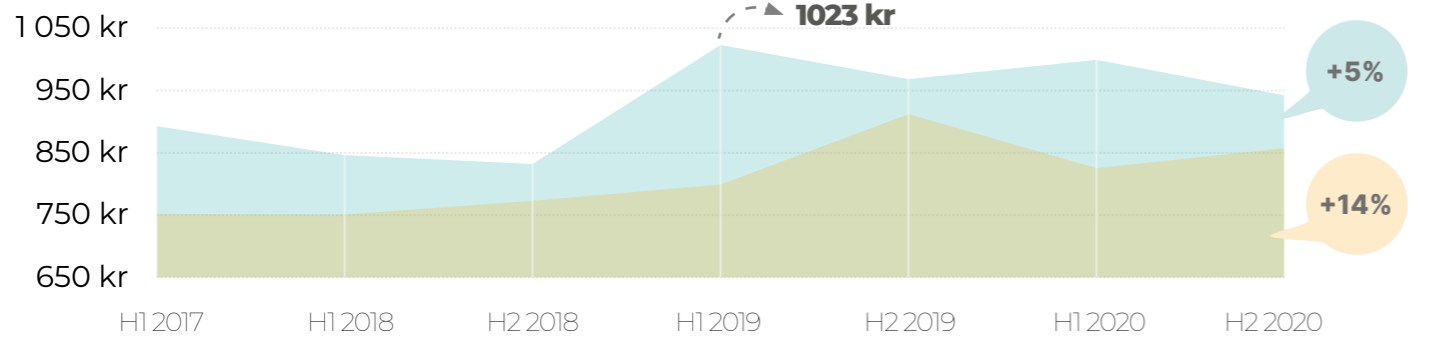
## Javautvecklare

Ökning från H1 2017 - H2 2020



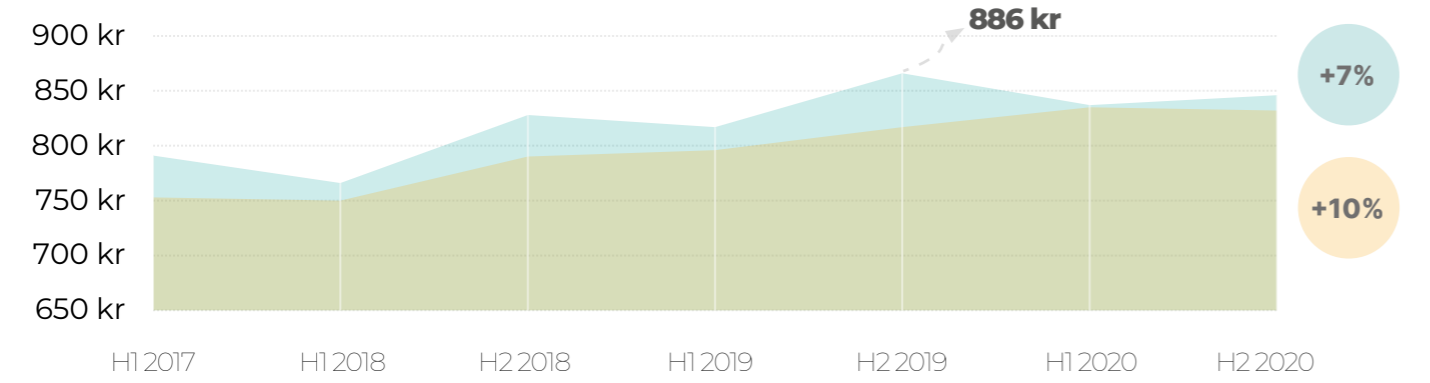
## Agile coach

Ökning från H1 2017 - H2 2020



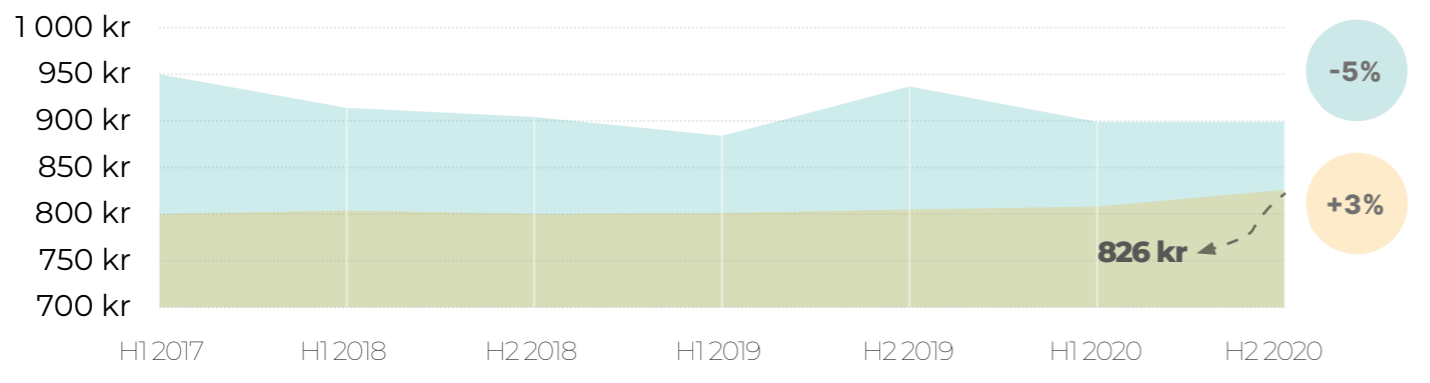
## .net utvecklare

Ökning från H1 2017 - H2 2020



## Kravanalytiker

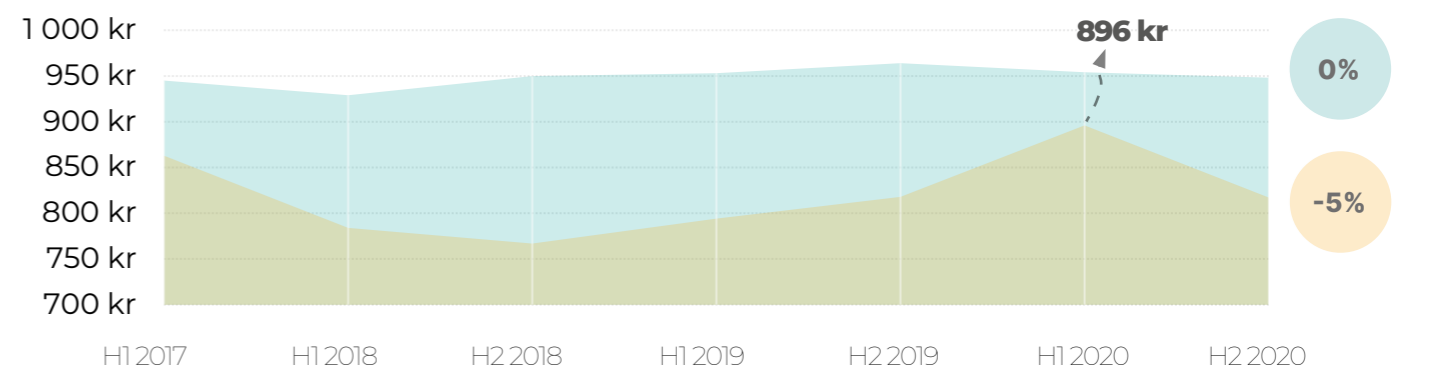
Ökning från H1 2017 - H2 2020



● Säljarpriser ● Köparpriser

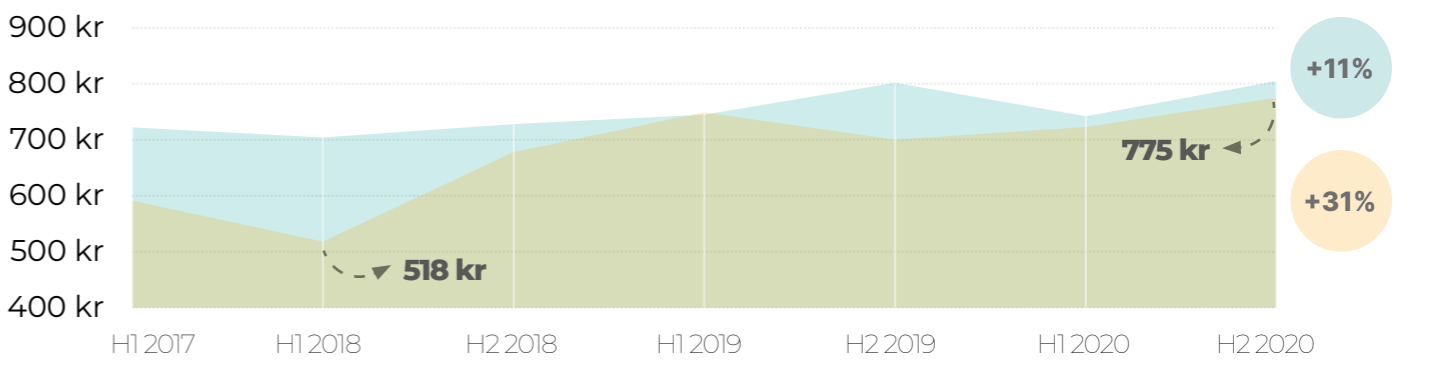
## Projektledare

Ökning från H1 2017 - H2 2020



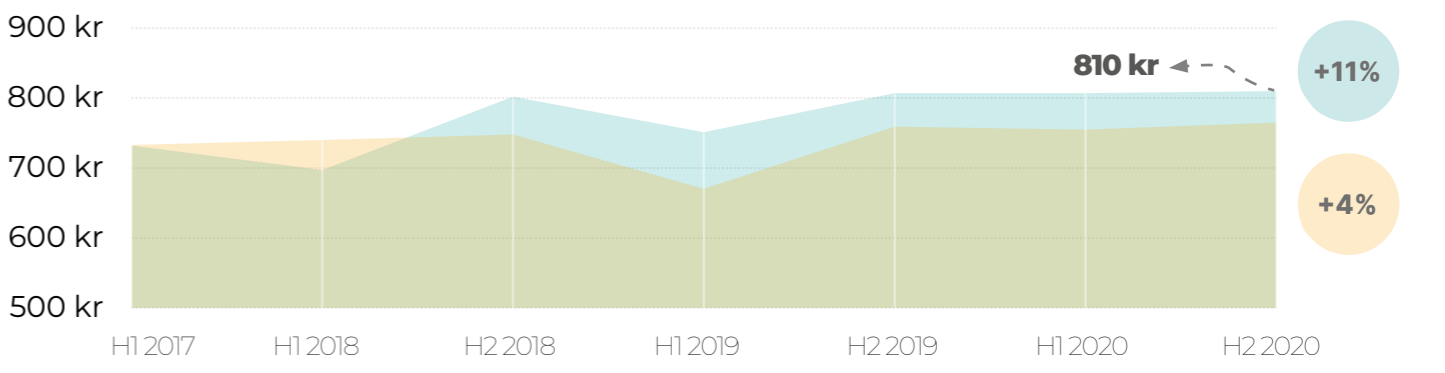
## Systemtekniker

Ökning från H1 2017 - H2 2020



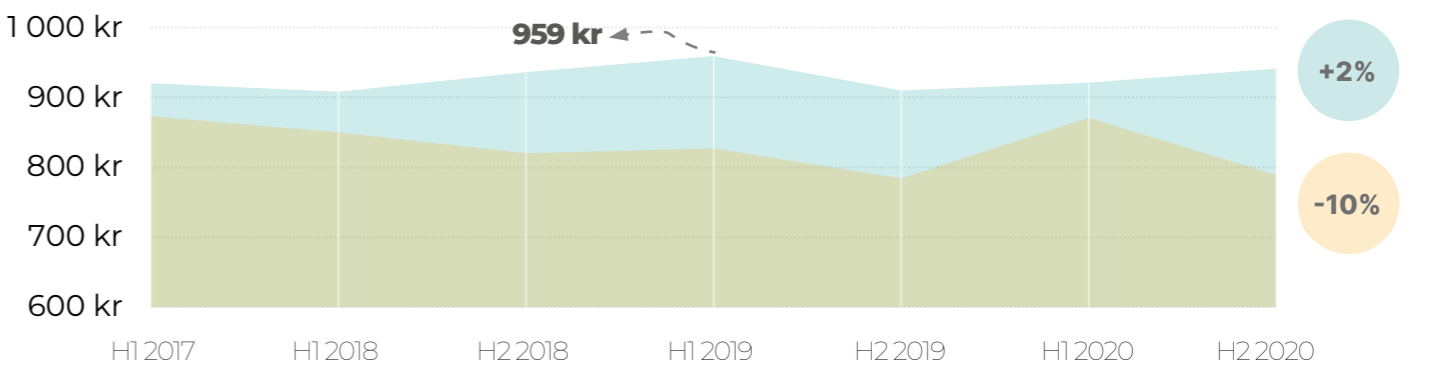
## Testare

Ökning från H1 2017 - H2 2020



## Produktägare

Ökning från H1 2017 - H2 2020





**Per Segell**

Senior konsult inom produkt- och projektledning



### 3 snabba frågor om konsultmarknaden under pandemin i Göteborg

**Hej Per! Har du behövt byta uppdrag under pandemin? Och har du i så fall känt av om utbudet förändrats mycket i Göteborg 2020?**

Ja, kontraktet på mitt tidigare uppdrag gick ut i mitten av mars i princip samtidigt som Volvobolagen och andra bolag började säga upp konsulter. Det påverkade efterfrågan väldigt mycket och konkurrensen var stenhård med många sökande på uppdragen.

Jag upplevde det som att det var främst roller såsom Projektledare, Product Owners, Business Analysts & Scrum Master som påverkades.

Många sökande på de få uppdrag som kom ut och köparen kunde få allt på sin wish-list. Många med specialistkompetenser fanns tillgängliga.

**Hur har prisutvecklingen varit under året som gått? Har pandemin satt sina spår?**

Jag anser definitivt att priserna gått ner - en gissning är 10-15%.

**Vi har fått höra att priser i Göteborg inte överensstämmer med de i Stockholm. Hur stor upplever du att skillnaden är?**

Har inte så bra koll på Stockholm, men vad jag sett så är priserna definitivt högre där. En gissning 10-15% även här.

Vi undersökte några av våra vanligaste roller och kom fram till att säljarnas priser ligger upp till 10 % lägre i Göteborg jämfört med Stockholm. Köparnas priser låg så mycket som 20 % lägre!

# Har du utvalda leverantörer? Bygg ditt partnernätverk hos oss.

Helt gratis

MED PARTNERNÄTVERK KAN DU

- ✓ Publicera uppdrag för partners
- ✓ Följa ramavtal
- ✓ Följa upp leverantörer

[Läs mer och kom igång!](#)



Let's be frank: consulting's just as much about managing finances and staying afloat as it is about finding that passionate purpose. Is it really worth fighting for? Consultants Camilla, Vica, Sussi and Andrew have all found ways to stay sane and move forward – while also dealing with that nerve-racking need for freedom and development in the middle of covid-19.

# Stayin' alive



## Sussi Joan Rokkedahl

Photo Private

### Selfemployed

**Hi there, Sussi Rokkedahl, self-employed freelance administrator and expert of master data entering. You are quite new to the freelance industry as you actually started your entrepreneurial journey in the middle of covid-19. Congratulations! Please, do tell us a little bit more about that - how has your startup phase been so far?**

– Thank you so much, it has and still is a bit nerve-racking for me to take this kind of leap, but despite of the Covid-19 situation I just love it more and more for each day. I started with several coffee appointments in November and had a very positive mind of exiting things I could work with, but then Denmark almost locked entirely down by the end of December and we haven't started up yet.

A lot of the appointments are now pushed to unknown dates, but it gives me an opportunity to think through my business strategy and make sure I communicate the right message about where it is that I can make a difference

for companies. Besides that, it is absolutely fantastic with all these webinars that we are able to join online. It gives me the feeling of getting more knowledge every day even though I'm just placed in my office at home.

**What made you dare to take the leap?**

– Some might say it is coincidences, but I'm kind of a believer in meeting the right people at the right time, and then it is up to you to take the chances life gives you. I made up my mind to resign my position in the company I had been working with for 12 years. I didn't know what should happen, I just needed to change my working life. I met so many people the month after I resigned, which kindly pushed me into a direction of starting my own business.

I saw there are a lot of opportunities about optimizing the data flow, and it goes so well in hand with the need to help a lot of people and companies with my knowledge, but also

with the strong need I have to learn new things every day. So related to the fact that I would like to create my working day and tasks myself, being self-employed sounded like the exact perfect thing for me.

**We understand you have vast experience from the textile industry and that you are very keen to use your knowledge in order to make a difference. How come you are so determined to drive change? And why is it so needed?**

– So many people are working inefficiently. Either because they don't know how to do it otherwise, the system is not changed accordingly or simply because the different employees don't have a clue what for and how their specific work is being used in another department. They often don't have the time and resources to look into this, and it becomes this picture of a carriage with squared wheels, where you don't have the time to stop and put on the round one



**“My tip for being better at data, is to split it into small pieces. You don't have to make it a large project or wait until the next ERP system is implemented.”**

instead. I really believe that this is a demotivation for almost all of us, and it is rather easy to find the “low hanging fruits” and do something about it.

**Now, we all know there is a lot of talking about data going on, data being defined as the new oil and so on. However, isn't data quite useless unless you know how to use it to your advantage? Given your experience, do you have any tips to companies that would like to become better at their data handling?**

– Actually, I see that the data is needed, otherwise you don't have an opportunity today as a company since everything is so digitalized now. I see examples of small businesses which are not that focused on their data, and they might even cut corners because they don't think it is that necessary. But my experience is just that there are several laws you have to follow, with correct data to deliver to authorities but also to customers. With all online business we have now, and more to come, the online customers have certain demands of data quality, which you just need to deliver.

Otherwise, you will never even get in the loop of being a vendor for them. In addition to that, the large online customers will give the companies fines if they don't deliver the correct data, a certain quality or in the right time.

My tip for being better at data, is to split it into small pieces. You don't have to make it a large project or wait until the next ERP system is implemented. As mentioned earlier, there is a lot of small stuff about looking into data which will make large changes. You might find out that there are hours to save every day for several employees or that you will make sure to avoid fines from authorities or customers for delivering wrong/late data. A lot of ERP systems have a feature of creating dashboards to register if there are wrong/missing data, or you are always able to create a report to show this as well. But the first important step is to find out: what data is necessary in which step of our value chain.

**When and where did your first hear about Brainville?**

– I was in an online webinar with a danish freelancer, talking about how

she created her business as a freelancer and which platforms she could recommend to be a part of. Brainville was one of them.

**Name** Sussi Joan Rokkedahl

**Age** 41

**Occupation** Master data specialist and process optimization

**Location** Aarhus, Denmark

**Listening to Music** is like “The Minds of 99”, Depeche Mode etc. I listen to a lot of podcasts, eg. Rikke Hertz, “Millionærklubben” etc.

**Reading** Right now I read Rikke Hertz “Karma, Synkonicitet og Mod”

**A dream assignment during 2021 would be to** Have the opportunity to help a small or mid-size company to optimize their data flow and quality, and make sure they save time/money and keep their employees motivated about data.

Söker du en konsult?

Posta ditt uppdrag

Helt gratis

idag!

STAYIN' ALIVE: SWEDEN



Photo Private

## Camilla Fridén

### Consultant @ Nethouse Sverige AB

**Hi there, Camilla Fridén, consultant at Nethouse Sverige AB. We must say we were quite impressed with your CV! You got an extensive background within digital marketing and communications as well as within the IT area, where you've worked in several different roles. It seems you are very multitalented, given that background - has it ever been hard for you to define or narrow down your core competences towards your clients?**

– Hi! And thank you so much for the very nice compliment! In a dialogue with clients and customers, I am always honest and distinct that my core competences are within marketing and communication. As a fact the

biggest misunderstanding in relation to my expertise is that I am usually perceived as a strategist who won't have the skills to perform operational tasks. Even though I may never be able to write the perfect .NET code, I can produce graphic interfaces and convert website visitors into customers at the same time as I work strategically with a major website project. Although, I often experience a difference in feedback from the two areas. Whilst IT wishes for more tech focus the marketing area are less used to work with IT. This makes me a bridge between the two. It's also common that marketing focus and UX competence is not prioritized in IT projects for budget reasons.

One of the biggest advantages I

have with my background is the ability to understand different types of roles and business areas. That gives me the power to communicate with them on their terms and the knowledge to create successful teams. I live with the insight that: the more I learn about something the more I realize how little I know and that makes me want to learn even more!

**We're covering the rapid development and changes within the marketing and communications industry in this edition, focusing specifically on what's really happening when the technicians now have learned marketing and meanwhile there's a strong need for communicators to understand**

“... the best thing about being a consultant is the opportunity to learn from different business areas without changing my employment”

**coding and agile IT methods as well. What's your take on this development?**

– From my perspective, I hope that the transformation will be about organizations changing their structure rather than every individual having to manage the complete set of skills. It's well known that we need different types of personalities for a group to work well together and I also think that it is at least as important to have different types of expertise for a group to deliver successful results. Therefore, I hope that more companies will develop circular organization models and work methods with specialist competencies that work in collaboration. I think that type of management has a greater opportunity to deliver higher value, be more effective in development while supporting business goals. With that said, I think that knowledge is power, and if we learn from each other we also work better together and create better results. As companies and organizations are different the same development methods, business models or project models don't fit all types of organizations and all sorts of projects. I am a strong believer that there is a time and place for everything. To work efficiently with methods and models, the first step is to analyze if they fit your type of organization and match that to the expected results of your project. To create well-defined project goal, a distinct purpose and common expiations in the team is far more important than following the latest trend and I often see the opposite.

**When did you decide to become a consultant? And what is it about the consulting role that appeals to you?**

– When I started as a consultant in 2018, I first wanted to develop my management skills but then I found out that the best thing about being a consultant is the opportunity to learn from different business areas without changing my employment. I also love to make a difference and deliver value for my clients and that is the reason I wake up with a smile every Monday morning.

**How do you find your assignments? Have you had any luck using Brainville in your search?**

– Brainville has many interesting assignments, especially in the larger cities, a bit fewer in Borlänge, Dalarna where I live. One positive thing that the current pandemic has brought is that we have all learnt to work together, remote. I continuously monitor Brainville in my search for interesting assignments. Otherwise, I use my Nethouse contacts when I look for new business relationships.

**Last but not least, a lot of us like to work from home, given it's our own choice. However, as of right now the long-term effects of working from home has started to drain many of us of our precious energy. Do you have any useful tips on how to best adapt to the circumstances and still try to stay on top of things?**

– Holding on to daily routines helps me to be a committed consultant at worktime and a present teenage mother and girlfriend on free time. Every morning I follow my common procedure like I would have on any ordinary office day. I also notice during these times how important it is for me to separate work time from private time. My trick for that is another routine at the end of the workday; I clean my kitchen table from work gear, and I take a walk with my dog to clear my head.

**Name** Camilla Fridén

**Age** 43

**Occupation** Digital Marketer, Communicator, UX- designer  
**Location** Helsinki/Espoo Finland and online

**Listening to** Mostly 80's Rock 'n Roll and right now a lot of Edith Piaf.

**Reading right now** “Renault Clio” from Hayens (a repairbook for my car)

**A fun fact about me is** I have a hobby as a pastry artist and my dogs name is Paul Stanley.

**A career tip I would give to my younger self would be** You are good enough just the way you are!

STAYIN' ALIVE: NORWAY



Photo Lasse Endresen Olsen

## Vica Hajnal

### Freelance PR and Event Manager

**Hi there, Vica Hajnal, freelance PR and event specialist, fashion editor and journalist. You've truly been able to combine several of your passions and interest in your working life. We also know you've worked hard in order to get where you are today. Do tell us more! Where and how did your freelance journey start?**

– After interning for different kinds of fashion and design brands during my university years, I started to work for a boutique PR agency named Big-Bag PR in 2011. My story started there. In Budapest, in a tiny little room out in the suburbs, where I met my former

boss and partner-in-crime. This was the perfect place for professional growth. I got tons of responsibilities, uncountable possibilities to experiment with different kinds of creative fields and communicational channels and what is most important: my boss trusted me and gave me free hands in running different kinds of projects almost from day one. Along the years I have worked directly with the HQs of such international brands as COS, TONI&GUY, Marks&Spencer, GAP or nonetheless Unilever. I have planned, dreamed and coordinated several press events and built up Hungary's first ever professional fashion event series from scratch. I had chance to

edit and write Hungary's first fashion newspaper and curated several exciting projects both underground and popular. After my first daughter was born in 2016 I planned to stay home but after a short while I began to get proposals from up-coming brands and magazines, so I began to operate as a freelancer and started to work on exciting projects from time to time. I love to create breath-taking events, exciting contents or PR stories more than anything with the goal to give lifelong memories to the people. In 2019 we moved to Norway because of political reasons where I am trying to set my foot and be part of the creative conversation.

#### What's your best advice to other professionals longing to really work with their passion?

– Be confident and take the first steps towards your dreams. The hardest thing is probably to find out where your true passion lies. It definitely needs a whole lot of self-reflection and self-knowledge. So begin with that. After crystallizing your career goals it will not be difficult to find out how you can reach them. My best advice however would be that you should not be afraid to reach out to whoever you feel like working with. Dream big and do not be afraid of refusal and do not take it personally. Learn from it and let it motivate you to be more outstanding. Be proactive, work hard, talk to people, share experiences, travel and broaden your horizons.

#### Where do you find your clients?

– It often happens that clients come to me and ask for collaboration based on my previous projects. But it is not unusual that I stumble into interesting projects or cool brands when I look for inspiration on the internet, on social media or simply as I walk around in the city or while I am travelling. If I see something inspiring I take notes and if the time is right I usually give a heads up to the ones I would be happy to work with saying I am here and eager to join. There are a lot of truly inspiring and creative people outside, so you constantly need to be proactive and be one-step-ahead of everyone.

#### Covid-19 has forced most of us to work from home. Typically, as a PR and event professional a lot of work tend to happen "on the go", while meeting, lunching and con-

#### necting with new people as well as maintaining ones' existing network as well. How are you coping with the current situation?

– To be honest, it is not easy. I have recently moved to a calm, small city. Trying to find opportunities during the COVID-era, which has definitely placed its impact on the market is a nice challenge. Right now, to be frank, the list of possibilities is quite short for a freelancer. I definitely try to think along alternative ways of communication, new kinds of platforms but in the meantime I utilize my spare time to learn new skills and broaden my professional and unprofessional palette.

#### What are your professional goals for 2021?

– It is a little bit challenging to plan ahead with the current pandemic still upon us but I do hope that 2021 will be a little easier workwise. Right now my sole purpose is to be more involved in the city's cultural life and make sure that it will be vivid, inspiring and culturally diverse in many possible ways.

**Name** Vica Hajnal  
**Age** 34  
**Occupation** Freelance PR and Event Manager  
**Location** Trondheim, Norway  
**Listening to** My all-time favorite go-to song is Jigsaw Falling Into Place (Radiohead) but currently I am mesmerized by Harry Styles' latest album Fine Line.  
**Reading right now** Right now I am reading three books at the same time based on my mood. They all are a little bit different from each other. I am reading Fantastic Mr. Fox by Roald Dahl, Eleanor Oliphant is completely fine by Gail Honeyman both in Norwegian and How to argue with a racist by Adam Rutherford in English.  
**A career advice I would give to my younger self** Trust your gut. Be brave be bold.  
**A professional milestone I'm proud of** Being one of the founder members and organizers of Budapest's very own Fashion Week.

STAYIN' ALIVE: FINLAND



Photo Softronic

## Andrew Kallman

### Enterprise Flow/Agile coach

**Hi there, Andrew Kallman, Enterprise Flow/Agile coach. We're curious to find out - what exactly is it that you do as an enterprise flow/agile coach? Who ought to contract you and for what kind of missions?**

– Thanks, that's a great question. Primarily, anyone that is attempting to do a Waterfall-to-Agile transformation, a scaled agile implementation (i.e. SAFe, LeSS, etc.) will want to see the results that the Flow Leadership Framework delivers. It's the missing piece of the Agile puzzle and helps organizations understand how to re-skill and re-imagine the roles of their managers during the transformation.

**How long have you been a consultant and what made you take the leap into consulting?**

– I've been a consultant for the better part of 25 years. Sometimes I work directly for the client as an employee and other times as a freelancer. The

"leap" was a natural progression from previous roles where I had learned about manufacturing, teaching (and the college / university level) and entrepreneurship.

**Covid-19 forced most of us to work from home 2020. As of right now, it still looks like we'll just have to continue with distance work for an uncertain amount of time. Given your expertise in achieving and delivering results, do you have any good performance tips to share with us? What do you do to keep up productivity while also ticking off several video meetings every day?**

– The current situation is both a challenge and an opportunity. So, I moved all of my training materials and certifications online. This gives a whole new way to deliver value to my customers; and, at scale. For me, the

**Name** Andrew Kallman  
**Age** 59  
**Occupation** Executive/Enterprise Agile/Flow Coach  
**Location** Jakobstad, Finland  
**Reading right now** "How to Hug a Porcupine: Dealing with Toxic and Difficult to Love Personalities" by Dr. John Lewis Lund  
**Listening to** Music from all over the world  
**A dream assignment for 2021 would be to** Install the Flow Leadership Training and Certification program on multiple organization's HR LMS. Have a customer with over 50,000 employees that is looking at training them all in the Flow Certified Professional (FCP) program during 2021 with up to 2,500 of those being Certified as FCPs.  
**My biggest driving force** Training, Coaching and Mentoring organizational leadership in the Flow Leadership Framework and Delivering the remarkable results that Flow creates.

"I've been active on Brainville for around 5 years (+/-). I joined Brainville in order to have access to assignments in Sweden and the Nordic region."

video conferences I take part in are really good sources of inspiration, even though we aren't in the same room. I use a personal Kanban board in Trello to track user stories and epics that I would like to achieve for the year. I also have a physical T-Kanban board for my highest priority "post-it note" items.

**We noticed that your career seems to have taken you to locations all**

**over the world. You're currently located in Jakobstad, Finland. How come your journey led you to the Finnish west coast?**

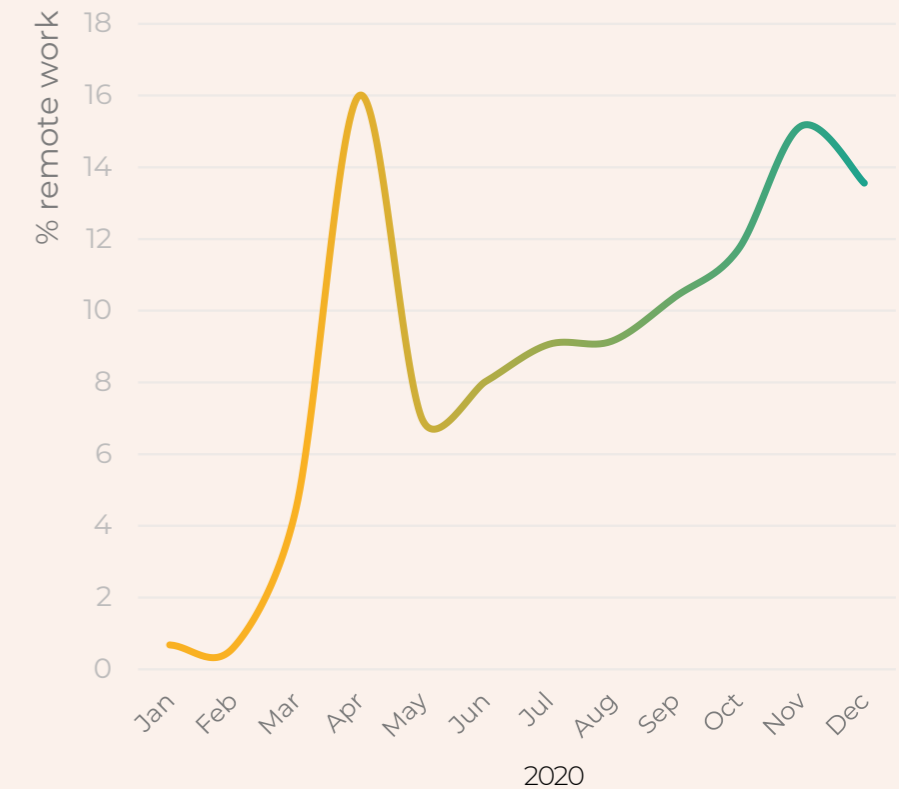
– My wife is from Jakobstad and my dad's family is also from the Swedish-speaking part of Finland. So, we have been based here since 1999.

**How long have you been active on Brainville? What was it that made**

**you join our platform?**  
 – I've been active on Brainville for around 5 years (+/-). I joined Brainville in order to have access to assignments in Sweden and the Nordic region.

## Remote work

The share of assignments allowing remote work soared when the pandemic struck, but then fell in May, only to slowly increase again to levels around 15 %.





## Tre tips för ett bättre frilansliv

Emanuel Andersson,

Frilansande Content Producer genom Frilans Finans

Efter ett minst sagt omvälvande 2020 är det många som ser fram emot den nystart och de nya möjligheter som det nya året erbjuder. Här är tre tips som kan ge lite extra skjuts in i 2021 och påverka ditt yrkesliv till det bättre.



### Sänk trösklarna till att komma igång

Att ta det där första steget handlar i mångt och mycket att våga satsa på sig själv. Det är alltid bra att förbereda sig, sondera terrängen och tänka efter ordentligt innan man tar sig an nya utmaningar. Men ibland kan det underlätta att avdramatisera steget till att komma igång. Försök också att identifiera vad som skapar ett motstånd. Jobbigt med administration? Börja fakturera som egenanställd; orolig för att känna dig ensam? hitta ett lämpligt coworkingspace; osäker på hur du skaffar nya uppdrag? ta hjälp av någon som gjort det förut, och så vidare.

### Bejaka din framåtanda

Som konsult eller frilansare bygger mycket av ens framgång på ens kreativitet och framåtanda. Dessa förmågor är några av ens viktigaste verktyg och de bör underhållas kontinuerligt. Olika typer av upplevda eller faktiska barriärer tenderar ibland att hämma just dessa förmågor, men det är viktigt att inte tillåta olika hinder lamslå din företagsamhet. Ge dig själv möjlighet att kanalisera din framåtanda på andra sätt, exempelvis genom ideellt arbete eller något annat som ligger utanför din verksamhet. Även om det inte har direkt bäring på din verksamhet kommer den energi och stimulans det genererar reflektera sig i ditt arbetsliv.

### Hitta nya vägar till inspiration och personlig utveckling

Är det något 2020 har lärt oss så är det att inte ta något för givet. Det har onekligen varit en tuff period för många, men kanske har vi också blivit mer benägna att hitta nya sätt att utvecklas och finna stimulans. Det kan handla om att förkovra dig i något du redan är bekant med, såväl som att utforska nya områden. Ta upp en gammal hobby på nytt, lyssna in på ett spännande webinarium, gå en onlinekurs i något du alltid velat lära dig - oavsett var ens karriär befinner sig finns mycket att vinna på en öppenhet för nya lärdomar och erfarenheter.



Helt gratis

Nå ut till nästan  
18.000 leverantörer  
från ert eget  
system.  
Använd vårt API!

Läs mer och kom igång!





Foto: Kristoffer Wahlström, Solna Fotostudio

# Tips till dig som ska ta in hjälp

## Våga formulera uppdragets syfte och mål

Formulera gärna tydliga mål, till exempel: "Vi (företaget) ska uppnå X i omsättningsökning per den X/X/XXX. Vi har bestämt att göra det genom att utföra aktiviteterna X, Y och Z och för det letar vi efter en resurs som kan hjälpa oss att formulera texter som säljer/tydliggör/informerar om/engagerar målgruppen Y..."

Ju tydligare uppdragsbeskrivning, desto lättare blir det också för konsulten att se om ni är en bra match.

## Prata pengar

Ett varmt tips är att om möjligt alltid uppge ett ungefärligt budgetintervall till konsulten, gärna så tidigt som möjligt i processen. Var inte rädd för att diskutera budget, konsultarvode och betalningsvillkor. Du kan förvisso ha otur och springa på frilansare som enbart ser en chans att mjölka dig på pengar, men för de flesta som bedriver seriös verksamhet ger det snarare en möjlighet att bättre skraddarsy ett upplägg som funkar schysst för bägge parter.

Och så klart – levererar resultat!

## Branschvett och etikett

Arbets- och uppdragsgivare som begär obetalda arbetsprover är tyvärr fortsatt vanligt förekommande inom branschen – och en het potatis bland kommunikatörer och marknadsförare. Begär aldrig att din tilltänkta konsult ska utföra gratis arbete för dig innan ni inleder något på riktigt.

Är du osäker? Be istället att få se konsultens portfolio och ta en referens från tidigare uppdragsgivare. De flesta frilansande kommunikatörer och marknadsförare finns med största sannolikhet representerade digitalt, i sociala medier och på egna webbsidor. Ta dig gärna tiden att researcha och skanna av konsultens sociala närvaro och språk, det ger ofta en god finger- visning om vilken nivå du kan förvänta dig.

## Knepigt kommunikationsköp på muterande marknad

Growth hacker, språkkonsult eller content creator, vem gör egentligen vad? Och hur säkerställer du att du faktiskt får den hjälp du egentligen var ute efter? Branschglidningarna inom marknad- och kommunikationsbranschen kan ge även den mest luttrade beställare gråa hår – Brainville hjälper dig att få pejl på de vanligaste konsultrollerna.

Text **Malin Strandvall**

"Är det rätt så är det lätt", brukar det heta. Och att ta in ett kommunikationsproffs borde väl vara en baggis för alla dina problem, eller? Äntligen ska ni också synas i sociala medier, fixa bättre texter till er webb - och vem vet, kanske blir 2021 till och med

året när ni slänger ut de där gamla svartvita nödlösningfotona på ledningsgruppen och får riktiga pressbilder på plats.

Verkligheten är ofta något mer komplex. Både för dig som beställare och för den frilanskonsult du funderar

på att ta in.

Ett väl definierat konsultuppdrag med tydliga mål och ansvarsområden är nämligen inte alltid så lätt att få till. Du som behöver köpa in konsult- hjälp kanske inte riktigt vet vem som vore bäst lämpad att hjälpa dig och

företaget. Sannolikheten är dessutom stor att du inte är så intresserad av att grotta ner dig i olika konsultroller på detaljnivå, du vill ju bara få hjälp med marknadsföringen.

Att det upplevs som än svårare att hitta rätt resurs när det kommer till just marknad- och kommunikation beror till stor del på den kraftiga branschglidning som pågår inom branschen. Digitaliseringen har knuffat teknikerna mot marknadsföring och kommunikatörerna mot mer teknik, analys och programmering. Gamla roller försvinner upp i nya, helt nya föds i gränslandet mellan olika discipliner och yrken – marknaden muterar.

Karin Netzell, affärsutvecklingschef på konsultbolaget Hammer & Hanborg, som både arbetar med rekrytering och konsultlösningar inom marknad- och kommunikation, vet vilka konsultroller kunderna letar mest efter just nu.

– Inom marknad ser vi en stor efterfrågan på alla roller som går mot konvertering, leads generering, digital försäljning och analys, säger hon.

Även för kommunikatörer med kris- hanteringskompetens och kunskaper om förändringsledning har det funnits gott om jobb- möjligheter under 2020. En effekt av att många företag under coronakrisen än mer fått upp ögonen för vilken viktig roll kommunikations- arbetet fyller, konstaterar Netzell.

Vi har kikat närmre på flera vanliga

## ...för kommunikatörer med kris- hanteringskompetens och kunskaper om förändringsledning har det funnits gott om jobb- möjligheter under 2020

frilansroller i det snabbföränderliga marknads- och kommunikationsklimatet. Funderar du på att ta in hjälp i år? Varsågod, närmast går vi igenom några av de vanligaste konsultrollerna och gör vårt bästa för att bringa klarhet i vad de egentligen gör, ungefär vad de kostar att anlita – och vilken du ska ta hjälp av.

## Kommunikatörerna och konsultarvodet – vad kostar din konsult?

Teknikutveckling går ofta hand i hand med ökad transparens. I dag är det enkelt att ta reda på snittlönen för vanliga roller som anställd, men det är fortfarande inte lika lätt att skapa sig en uppfattning om i vilket intervall ett rimligt konsultarvode bör ligga. Frilansjournalister har länge kunnat luta sig mot Svenska Journalistförbundets (SJF) frilansrekommendation. För 2021 motsvarar rekommendationen ett minimiarvode om 1071 kronor per timme. För frilanskommunikatören eller marknadsföraren är det dock

Läs mer!

inte nödvändigtvis applicerbart med en direktöversättning av SJF-rekommendationen, då både lönenivåer och arbetsuppgifterna i en del avseenden kan skilja sig åt väsentligt.

Är det dags för en frilansrekommendation, specifikt för rollerna inom kommunikationsbranschen?

På branschorganisationen Sve-

riges Kommunikatörer följer man utvecklingen och ser att frågan om en frilansrekommendation för kommunikatörer börjar bli mer aktuell.

– Det skiljer sig åt mycket mellan olika branscher och just i år har kommunikatörer som blivit permitterade under pandemin börjat frilansa. Tidigare har företag och offentliga

verksamheter upphandlat reklam- och kommunikationsbyråer för att förstärka sitt kommunikationsarbete inhouse, men nu ser vi en tendens att söka frilansare inom till exempel inom innehållsproduktion, men också för att leda förändringsprojekt, säger Hanna Brogren, generaldirektör på Sveriges Kommunikatörer.

På Hammer och Hanborg noterar man att priserna har gått upp under 2020. Prisutvecklingen drivs dels av att fler har förstått att det är avgörande att ta in kvalificerad kompetens, men- ar Karin Netzell. Digitaliseringsens rejä- la framsteg utgör också en katalysator; numera ställs ökade krav på digital kompetens som förmår att hantera de totalt förändrade kundbeteendena –

både inom B2B och B2C.

Hur ser snittpriserna ut - vad bör en beställare räkna med att betala ungefär för timpris för att exempelvis hyra in en kommunikatör, copywriter eller social media manager på frilans- basis?

– Det är väldigt svårt att uttala sig så generellt, men mellan tummen och pekfingeret från 800 kronor per timme och uppåt. För en ledarprofil från 1

500 kronor per timme, summerar Karin Netzell.

## Sex vanliga konsultroller och hur du bäst får hjälp av dem

### Growth hacker

Growth vadå, sa du? Tvärt emot vad titeln låter antyda har rollen ingenting med anonyma hackers i hoodie att göra. Growth hacking, eller growth marketing som det även kallas ibland, handlar om att boosta företagets tillväxt. I praktiken handlar growth hacking om att ha en förståelse för sina digitala målgrupper och att veta vilka verktyg och supportsystem som på det smartaste sättet tar företaget mot sina mål. Själva ordet "hacking" emanerar från de lyckade exempel där företag anser sig ha hittat det optimala "hacket" som lett fram till ett mål. Att växa snabbt med minsta möjliga ekonomiska insatser är åtråvärt framför allt bland bolag som befinner sig i startup-fas. De datadrivna insikter och analyser som growth hackern kan bistå med fyller en given roll i de småbolag som vill ta upp kampen mot de stora, globala bjässarna.

#### Anlita för

Anlita growth hackern när du vill driva tillväxt som kombinerar marknadsföring, teknologi och dataanalys.

### Content creator

Trött på att försöka formulera inspirerande och engagerande innehåll om företaget? Kanske är du och dina kolleger duktiga på strategi men sämre på själva utförandet? Content creatorn är frilansversionen av en anställd content manager – din bästa vän när du behöver konkret hjälp med att skapa, publicera och uppdatera ditt material i digitala kanaler. Många content creators har bakgrund på byråer eller anställning som social media manager. De trivs ofta väl med att röra sig inom ett brett spektrum av material och kanaler, men det är också vanligt förekommande att man istället nischer in sig på exempelvis en kombination av sina bästa kompetenser. På jakt efter någon som specifikt kan hjälpa dig med video? Då kan det löna sig att hålla ögonen öppna efter frilansande content producer, en titel som börjar öka mer och mer. Vanliga undertitlar för innehållskreatörer som föredrar att primärt jobba med text är content writer, content editor eller innehållsredaktör.

#### Anlita för

Produktion och operativ hantering av ditt innehåll.

### Frilansskribent

Näst ut på arenan: frilansskribenterna. Kanske tycker du att det är lite förvirrande, är inte en content creator eller en content writer också en frilansskribent? Gränserna här är onekligen hårfina och det som krånglar till det än mer är att titeln "skribent" inte är skyddad på något vis. Därmed är det alltså upp till var och en som känner sig manad att marknadsföra sina tjänster som frilansskribent. Rollen som frilansskribent är både nischad och varierad. En del skribenter specialiserar sig på vissa intresseområden och skriver exempelvis nyhetsartiklar inom de nischerna. Andra föredrar att plocka russin ur kakan och bredda sin kompetens och skriver kanske både artiklar till årsredovisningar, företagswebben såväl som native-artiklar för mediehusen. Gemensamt för de flesta frilansskribenter är deras drivkraft att få förmedla berättelser och budskap genom text. Beroende på bakgrund och kompetensbredd så agerar i praktiken många frilansskribenter även copywriters, då det är vanligt att kunder som fastnat för skribentens penna också väljer att anlita skribenten för att skriva "copy".

#### Anlita för

Artiklar, blogginlägg, brukstexter.

### Copywriter

Demokratiseringen i kommunikationsbranschen har inte varit nådig mot utbildade copywriters, eller reklamskribenter, som den svenska ursprungstiteln lyder. Vad skiljer egentligen en "riktig" copywriter från en verbalt skicklig kommunikatörskollega i en tid där mer eller mindre alla anser sig skriva "copy"? Ord som säljer – så skulle vi kunna summera copywriters dagliga produktion. Kampanjen du ser i tunnelbanan, reklamfilmen som spelar före ditt tv-program, annonsuppslaget i tidningen du läser – ju kortare, slagkraftigare text eller budskap, desto större sannolikhet att det är en rutinerad och duktig copywriter som gjort sitt jobb. Givet den snabbt eskalerande teknikutvecklingen har det kommit att utvecklas flera nya underroller till copywritern, exempelvis är det vanligt idag att man specialiserar sig på att enbart skriva UX- eller mikrocopy. Att hålla isär vem som gör vad blir inte lättare av att många beställare (även kommunikatörer) som inte skriver så mycket själva är övertygade om att om något ska skrivas så är det en copywriter man ska ha. Så är alltså inte nödvändigtvis fallet, men är du på jakt efter någon som kan formulera orden som får dina varor eller produkter att sälja, ja då är det en copywriter du ska leta efter.

#### Anlita för

Reklamkampanjen, säljande text om ditt företag eller för att liva upp dina produktbeskrivningar i webbshoppen.

### Språk- konsult

En, på svenska breddgrader, relativt ny profession är språkkonsulter. Språkkonsulterna skiljer sig från sina ovan nämnda branschkollegor genom att de är experter på just språkets beståndsdelar – från grammatik till semantik. Behöver du exempelvis hjälp med att implementera ett gemensamt språk i ditt företag, eller kanske med kvalificerad språkgranskning? Ja, då är chansen stor att en språkkonsult kan hjälpa dig rätt. Språkkonsulter kontrakteras ofta för språkgranskning, utbildningar i att skriva eller för att få hjälp med att redigera olika slags texter. De är även duktiga på att ta fram rekommendationer och skrivriktlinjer. Språkkonsulterna är å andra sidan också ofta inne och nosar på frilansskribenternas område, många av dem trivs nämligen ypperligt i gränslandet media/litteratur och har uppdrag exempelvis som redaktör, lektör eller korrekturläsare.

#### Anlita för

Språkgranskning, utbildningar och föreläsningar.

### Digital strateg

Digital strateg – en titel som du garanterat stött på ofta de senaste åren. Men vad innebär egentligen arbetet, vad gör man som digital strateg? Ifall att du känt dig förvirrad över rollen är det inte särskilt konstigt då benämningen är väldigt bred. Grovt yxat kan rollen sammanfattas som den som bär det övergripande ansvaret för företagets digitala kanaler. Och kanske är det just här som det tenderar att bli riktigt: är det inte kommunikations- eller marknadschefen, kommunikatörerna och de digitala marknadsförarna som har det ansvaret? Här finns tyvärr inget entydigt svar, eftersom rollfördelningar och ansvarsområden numera varierar så oerhört från organisation till organisation. Det som skiljer den digitala strategen från kommunikatörerna och marknadsförarna är den digitala strategens ansvar att kombinera samtliga relevanta marknadskanaler och plattformar; från sökmotoroptimering, till köpt media och innehåll - till en enhetlig plan som sedan kan användas för att lansera en produkt eller tjänst.

#### Anlita för

Framtagning och implementering av strategi för digitala kanaler, rådgivning till ledningen, analysera webbtrafik och data.

SAMARBETSPARTNERN WINT TIPSAR

## How Much Bang Do You Get For Your Buck in 2021?

Anders Nilsson,  
Accounting Expert at Wint

For almost a decade, I've been working with people just like you – entrepreneurs, freelancers and consultants – to help them maximise revenue and make sure they can keep as much of their hard earned money as possible in their pockets. And I've come to realise that there is nothing more important than to always plan ahead.

At Wint, we have almost 2 000 companies as our clients, many of which are freelancers and consultancies. We provide them with an automated accounting service, as well as support and consulting regarding their business. At the start of this year, I've tried to emphasise the importance of deciding what salary is "right" for them, already in the beginning of the year.

As you might know, in Sweden there are **three important levels** to consider when deciding your salary.



### 380 800 SEK

The first one is 380 800 SEK. If you pay yourself at least that much in 2021, you will maximise your sickness allowance.

### 476 000 SEK

The next step is 476 000 SEK, which will grant you the highest possible parents' allowance this year.

### 550 374 SEK

And finally, if you pay yourself 550 374 SEK in 2021, you have reached the level for the highest possible pension-entitled salary in Sweden. However, the last amount is slightly over the level for state tax (537 200 SEK), which means you will have to pay 20 % extra tax on the exceeding amount. But maybe it's worth it to maximise your pension?

What I'm trying to say is that as a freelancer or business owner, this time of the year is important. Take some extra time to decide what level of social insurance coverage you would like to have this year, and try to plan your payroll for 2021 accordingly. Trust me, it's worth your while. Good luck!  
PS. If you're thinking about getting a new benefit car this year, it might be a good idea to act fast, since the benefit rules are about to be changed!

# Optimera beläggningsen. Planera in uppdrag.

Helt gratis

FÅ FULL KONTROLL PÅ

- ✓ Uppdragsplanering
- ✓ Sjukfrånvaro och semester
- ✓ Beläggningsgrad och intäkter

[Läs mer och kom igång!](#)



# Temperaturmätning H2 2020

## Konsultförmedlarna

Bland konsultförmedlarna tog Ework/Verama jättekälv framåt på den danska marknaden. I Sverige och Norge förstärkte bolaget tätt positionerna. Det underströk ytterligare den nordiska konsolideringstrend som blev ännu tydligare under det andra halvåret.

Som vi sett nådde det totala antalet uppdrag hos Brainville återigen ett nytt all time high under det andra halvåret. Samtliga nordiska marknader visade tillväxt trots den pågående pandemin. Att den största delen av efterfrågan på konsulttjänster finns i storstadsregionerna är närmast en självklarhet. Här finns, som vi konstaterat i tidigare rapporter, stora konsultköpare i form av myndigheter och storföretags huvudkontor.

Det intressanta mönstret är snarare att storstädernas dominans stadigt minskar över tid och att tyngdpunkten därmed förskjuts i förhållande till övriga regioner i takt med att utbudet hos Brainville fortsätter att öka.

Under rapportperioden ökade antalet uppdrag i de tre svenska storstadsregionerna tydligt. Ändå var det bara Skåne som ökade sin andel av den totala marknaden något, medan Stockholm och Västra Götaland backade. Marknaden växer med andra ord fortsatt ännu snabbare utanför storstäderna.

De mest markanta ökningarna bland övriga regioner stod Gävleborg, Jönköping och Östergötland för. Halland, en av förra periodens stora vinnare, fortsatte också att öka. Omvänt var Örebro den region som visade det största tappet.

Blickar vi tillbaka på helåret 2020, och jämför det med 2019, kan vi konstatera att den nordiska marknaden ser

ut att ha återhämtat sig och mer därtill, trots påverkan av pandemin. De flesta regioner uppvisar ett ökande utbud, många av dem rejäla. Där Brainville historiskt handlat mycket om Stockholm växer plattformen nu betydligt mer på andra ställen runt om i Norden.

### Topp-tio stärker greppet tack vare Ework

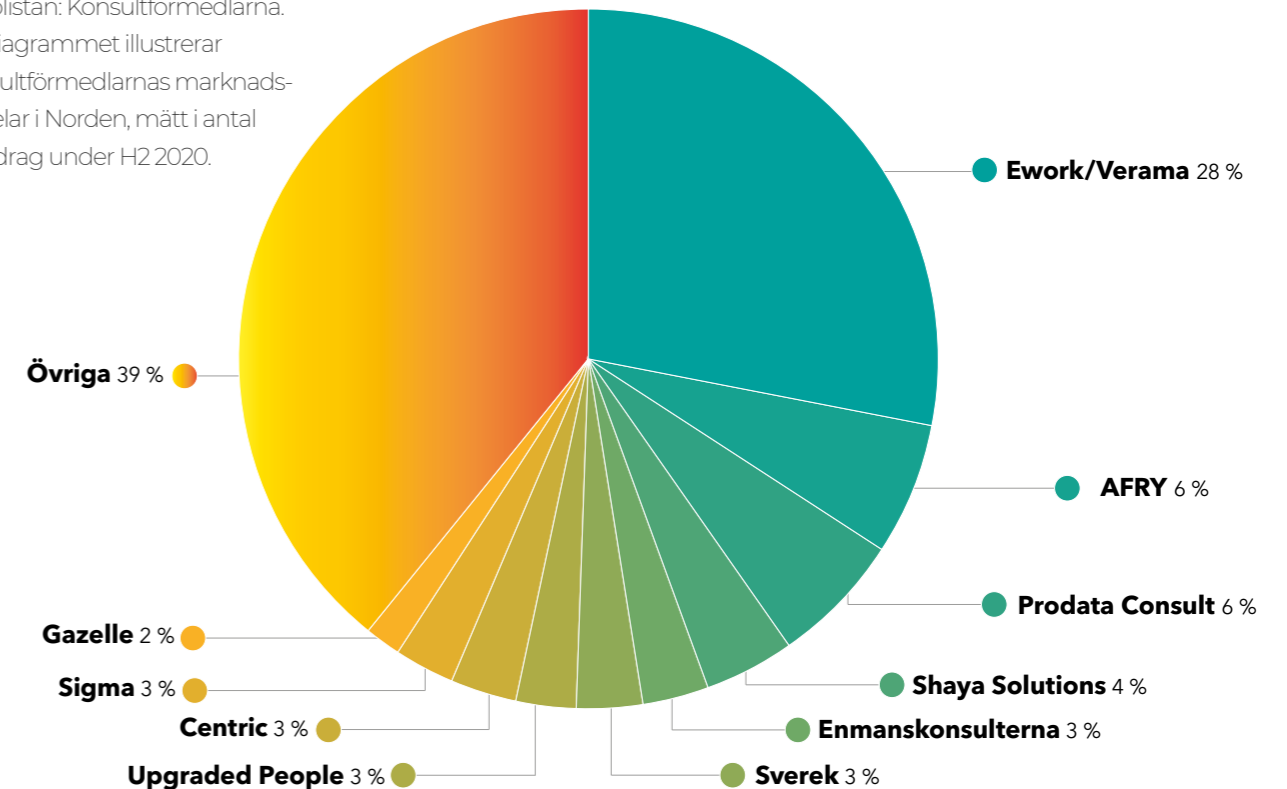
Hos Brainville finns de flesta av de stora konsultförmedlarna, eller konsultmäklarna som de också kallas. Trots pandemin fortsatte det totala antalet uppdrag från förmedlarna liksom tidigare att öka.

Mätt i antal annonserade uppdrag hos Brainville förstärkte ohotade ettan Ework, inklusive plattformen Verama, återigen sin position på den nordiska topplistan med hjälp av kraftig tillväxt. ÅF/AFRY tog tillbaka andraplatsen från ProData Consult som nu är trea igen.

Fyran Shaya Solutions tappar i såväl marknadsandel som i absoluta tal. Danska Right People Group tillsammans med förmedlingsajten onster.com fortsätter raset från det första halvåret och hamnar nu utanför topplistan. Detsamma gäller Keyman som tappar nästan var tredje uppdrag. Nya topplistan, och tillsammans med Ework periodens stora vinnare, är Enmanskonsulterna och Sverek, på femte respektive sjätte plats.

Den konsolideringstrend vi talade om i förra rapporten

Topplistan: Konsultförmedlarna. Pajdiagrammet illustrerar konsultförmedlarnas marknadsandelar i Norden, mätt i antal uppdrag under H2 2020.



### Största konsultförmedlare H2 2020

**Eworks enorma framryckning på den danska marknaden med en mer än fördubblad marknadsandel är ett av den här rapportperiodens stora utropstecken. Vi ställde fem frågor till Eworks Danmarkschef Mikael Subotowicz för att få veta mer. Vad säger du om Eworks danska framgångar?**

– Det är ett tydligt tecken på att vi lyckats med att implementera den nya strategi för den danska marknaden som vi utformade under 2019. Målet är att Ework i Danmark i en snar framtid ska ha samma position som i Sverige, där man är den största konsultmäklaren. Konsultrapportens statistik visar tydligt på vilket gediget år Ework i Danmark har haft. Jag är helt övertygad om att om inte Covid-19 varit så hade Ework i Danmark tagit ännu större marknadsandelar.

### Hur har ni lyckats växa så snabbt i Danmark?

– Det finns tre huvudförklaringar. För det första klara mål och en strategi för hur Ework ska bli det självklara valet för konsulter och kunder i Danmark. För det andra Eworks system och processer som man investerat i under flera år för att effektivisera hela konsultflödet. För det tredje marknadskenntedom och de anställda på Ework i Danmark.

**Ework är den enda större svenska konsultförmedlare som är aktiv i Danmark. Vad tror du hindrar andra från att lyckas i ett nordiskt grannland?**



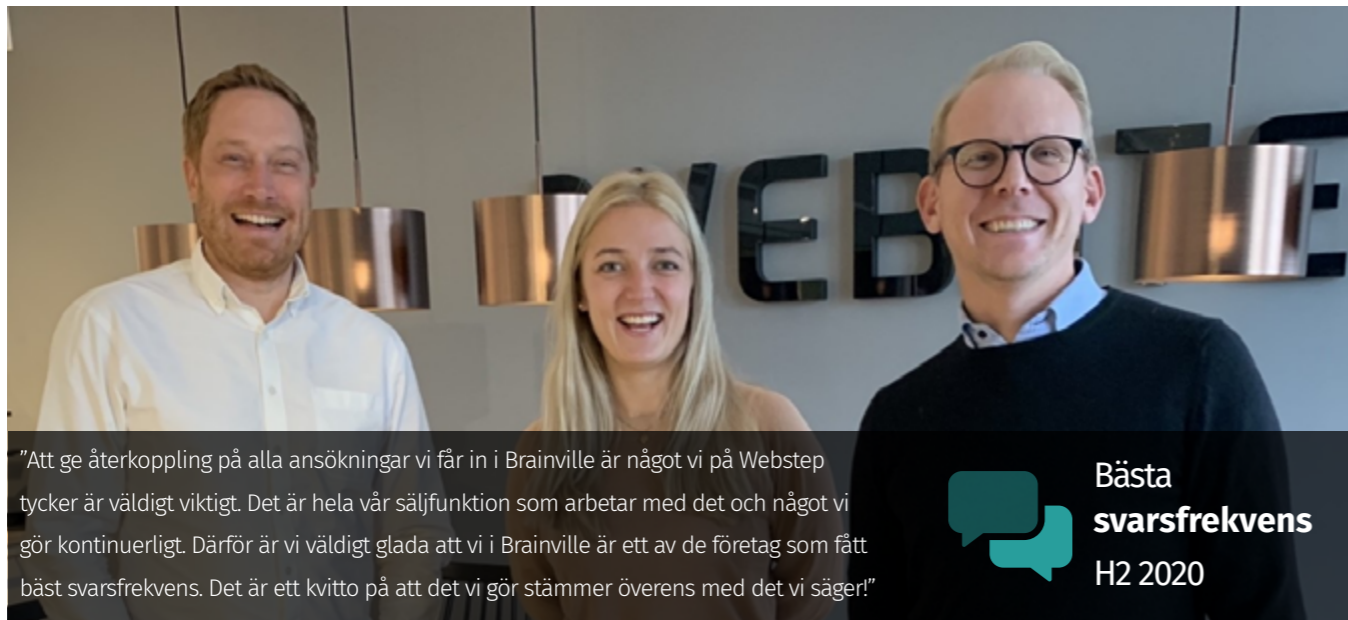
– Att många underskattar skillnaderna mellan de olika marknaderna. De nordiska konsultmarknaderna skiljer sig väsentligt från varandra utifrån kultur, lagstiftning, konkurrenssituation, kunder och tillvägagångssätt.

### Är det konsulter baserade i Sverige som tar uppdrag i Danmark genom er?

– De Sverigebaserade konsulter som tar uppdrag i Danmark kommer nästintill uteslutande från Skåne och främst Malmöregionen. Det som skulle kunna förvåna många är att antalet är på en relativt låg nivå. Av Eworks alla kontrakterade konsulter i Danmark är bara två procent Sverigebaserade.

### Hur står det, som ni ser det, till med den nordiska integrationen på konsultmarknaden?

– Enligt min mening är det långt till att den nordiska konsultmarknaden blir en integrerad marknad. Det finns en hel del likheter men också stora olikheter som gör att det är svårt att prata om en enhetlig marknad. De främsta hindren är kulturella skillnader, lagstiftning, och tillvägagångssätt på de olika marknaderna. Dessa olikheter gör att få nordiska konsultförmedlare är stora utanför sina hemma marknader.



**Bästa svarsfrekvens H2 2020**

syns fortsatta tecken på. Övriga bolag utanför topp-tio-listan tappar återigen i sammanlagd marknadsandel. De tio största stärker alltså greppet om marknaden och sju av dem ökar. Ändå förklaras förändringen med råge av Eworks starka tillväxt, där man ensamt tog ytterligare nära sex procent av marknaden under perioden. En bekymmersam utveckling är däremot att allt fler förmedlare parallellt öppnar egna så kallade marknadsplatser. Det har lett till att alltför många uppdrag får fler led än nödvändigt. Samtidigt gör det livet besvärligare för frilansare och konsulter som tvingas hålla sig med konsultprofiler i flera system.



"För oss ska en marknadsplats inte vara part i affären utan tvärtom en neutral aktör som ökar insynen och förenklar för användarna att göra affärer. Brainvilles mål är att vara just en sådan central marknadsplats utan fingrar i syltburken som gör det lättare för frilansare och konsulter att hitta nästa uppdrag."

**Dansk aktör försvann från Sverige-toppen**

Liksom i tidigare rapporter visar den svenska utvecklingen i allt väsentligt upp samma bild som på nordiskt plan. Ework/Verama är även här ohotad etta på topplistan och periodens

stora vinnare, även om den svenska tillväxten är något mindre. Två danska aktörer i form av ProData Consult och Accuro finns kvar på svenska tio-i-topp, medan Right People Group/Onsiter liksom på nordisk nivå försvunnit från topplistan. Även här slår sig Enmanskonsulterna och Sverek in på fjärde respektive femte plats. Bakom Ework/Verama ökade åtta av tio aktörer sina marknadsandelar. Undantagen var Shaya Solutions och Centric. I Centrics fall gick den vårdinriktade Care-delen stabilt, vilket är logiskt en pandemipräglad rapportperiod, medan IT-delen står för tappet.

Ework/Verama var störst i nio av 21 regioner under det andra halvåret, däribland de tre storstadsregionerna. Sverigetvåan AFRY är som tidigare störst i Uppsala men nu även i Östergötland.

Nya totalfemman Sverek var störst i hela sex regioner. Centric tappade två av sina tidigare fem och Shaya, den förra uppstickaren, sin enda till just Sverek. Noterbart är också att Bolero är störst i Västernorrland trots att man "bara" är 13:e på totalistan och att danska Accuro fortsatt är störst i geografiskt närliggande Blekinge.

**Ework stormar fram i Danmark**

Konsolideringstrenden förstärktes på samtliga marknader. I Sverige hade topp tio-förmedlarna tillsammans 65 procent av marknaden, att jämföra med 62 procent i förra rapporten.

Liksom tidigare rapporter är konsolideringsgraden högre i grannländerna, men till skillnad från det föregående halvåret ökade konsolideringen ytterligare denna gång. I Danmark hade de tio största förmedlarna 80 procent av marknaden mot tidigare 77 procent, i Norge 86 procent mot tidigare 84 procent.

I Danmark är ProData Consult fortsatt störst. Men utvecklingen domineras helt av Ework/Veramas enorma framryckning där man mer än fördubblar sin marknadsandel och nästan åter upp hela ProData Consults försprång. De båda är nu i en klass för sig och har mellan sig 44 procent av den danska marknaden. På topp tio-listan är det utöver Ework/Verama bara Right People Group/Onsiter och dba consult som alls ökar, och den sistnämnda endast marginellt.

ProData Consult tappar även ledartröjan i en av landets fem regioner (Midtjylland) till Ework/Verama men är fortsatt störst i Storköpenhamn. SCR är liksom tidigare störst i Syddanmark och Nordjylland, medan Zenit tar tillbaka Själland (utöver Köpenhamn) som man i förra rapporten tappade till MIND4IT.

I Norge är periodens stora vinnare Ework/Verama fortsatt helt dominant och fortsatte att öka sin marknadsandel markant. Dessutom är man störst i 10 av 19 norska regioner. ProData Consult backade något men är kvar på den andraplats man klättrade till under det första halvåret.

**Bästa annonskvalitet**

1. Accuro ApS
2. Tech Relations
3. Castalia
4. Randstad Technologies
5. 4Real AB
6. Biolit AB
7. Tingt AB
8. Sourcing Network
9. Envoi AB
10. Gansa AB

**Bästa svarsfrekvens**

1. Seequaly
1. InSourceIT
1. Webstep
4. Tingt
5. Sourcing Network
6. Advanze Consulting
7. 4Real
8. Expleo
9. Prevas
10. Randstad Technologies



**Bästa annonskvalitet H2 2020**



"Accuro is a freelance recruiting agency that understands the importance of good job descriptions. By doing this, we set the foundation for our screening and hiring processes."

Good job descriptions help in the following ways:

1. Job applicants can quickly and easily assess if they are a good fit for a particular role.
2. Our expert recruiters use these job descriptions to formulate questions for the screening and interview processes.

As a recipient of this award, we graciously say thank you to Brainville for giving us the forum from which we can post our roles, place more candidates and make our clients happy.

Accuro has had nothing but success posting our roles on Brainville, and we look forward to what the future holds."

**Celeste Genovese**  
Contract Manager, Accuro



**Bästa svarsfrekvens H2 2020**



"Det har varit en tuff tid i konsultbranschen där det funnits betydligt fler kompetenta konsulter än uppdrag på marknaden. Uppdragen som funnits har varit få och det har varit många sökanden på varje uppdrag. InSourceIT har som mål att fortsätta att värna om både kunder och konsulter vilket bidragit till att flertalet uppdrag blivit signade av InSourceIT i en ännu hårdare konkurrens än normalt."

**Björn Kjällerström**  
Ägare på InSourceIT

## 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



#5 Konsultrapporten  
Andra halvåret 2019



#6 Konsultrapporten  
Första halvåret 2020



## Vill du bidra till nästa Konsultrapport?

Vi är intresserade av dig som vill dela relevant information med oss - statistik, artiklar, undersökningar m.m. Hör gärna av dig till oss på [press@brainville.com!](mailto:press@brainville.com)

# Vill du veta när nästa rapport kommer?





Kära Kund!  
Konsultrapporten är gratis.  
Ta gärna ett exemplar.  
Mvh, Personalen. ♡



**Psst!**  
Du vet väl om att du också kan läsa Konsultrapporten på papper? Kika in **Press Stop** på Götgatan 31 i Stockholm from 1 mars och hämta ett ex helt gratis.

