

#8

First half 2021

KONSULTRAPPORTEN

Exclusive for Brainville members

Springtime in the Seller's market

TEMPERATURMÄTNING: MARKNADEN, KONSULTER, ROLLER, PRISER
OCH KONSULTFÖRMEDLARE • KOMPLICERADE KRAV I OFFENTLIGHETEN
• MAKING THE MOST OF A REVITALIZED ECONOMY • INFOGRAPHICS

Brainville har ordet

Välkommen till ett nytt nummer av Konsultrapporten! I dessa tider av distansjobb på hemmakontor (eller kanske fortfarande ute på sommarstugan) hoppas vi återigen att få bjuda dig på en trevlig läspaus.

I skrivande stund pustar vi själva äntligen (!) ut lite efter den här sommarens extrema värme och njuter av friskare och kyligare luft. Säger vad man vill om 2021, men det är då inte ett år som går till historien som händelseöst. Extremvärme, översvämningar och ökade geopolitiska spänningar har präglat nyhetsrapporteringen de senaste månaderna. Och hur gärna vi än hade önskat att vi vid det här laget bara kunde få strunta i att skriva en enda rad om Coronaviruset är det förstås svårt.

Pandemin är tyvärr långt ifrån över och påverkar oss fortfarande. Många som vi haft kontakt med hittills i år vittnar också ofta om upplevelsen av att ständigt behöva kalibrera om såväl den inre som den yttre kompassen. Vilka affärer vågar man lita på och räkna hem? Och hur ska man egentligen våga och kunna planera i tider när det enda säkra tycks vara osäkerheten? Drygt ett och ett

halvt år in i pandemin är å ena sidan allting sig vardagligt monotont likt - och ändå är inget sig längre likt.

Glädjande nog ser vi nu även gott om tecken som ger hopp och framtidstro. Under det första halvåret 2021 ökade nämligen efterfrågan på konsulter kraftigt - med hela 40 procent fler



lediga uppdrag än under det andra halvåret 2020. Antalet annonserer ökar även hos Brainville. Vidare noterar vi nu minskade prisdifferenser mellan köpare och säljare, samtidigt som köparna ökat sina priser: det står helt klart att det är säljarnas marknad just nu.

Pandemin och osäkerheten till trots - vardagen och verksamheten ute hos företag och organisationer måste fortsätta rulla på. Nu vill vi fokusera framåt igen.

På svenska breddgrader går tack och lov vaccinationerna framåt: 82 procent av befolkningen beräknas nu ha fått sin första dos. Cirka 68 procent har hunnit få sin andra. Och till de positiva sakerna som pandemin fört med sig hör ett ökat intresse och en kanske något öppnare diskussion om hur våra arbetsliv ska se ut. När är vi som mest produktiva? Hur ska vi arbeta för att både uppnå resultat och må bra?

På Brainville fortsätter vi att intressera oss för och bevaka konsultmarknadens utveckling och dynamik. I det här numret hittar du som vanligt aktuella konsultarvoden och hur de utvecklats, konsultmäklarstatistiken samt givetvis vår matiga och populära sammanställning över de roller som finns representerade hos oss. Såväl konsultarvoden som konsultrollen fortsätter att engagera er läsare och ett önskemål vi fått många gånger är att skriva mer om konsultrollen i det offentliga. Sagt och gjort - i det här numret kikar vi närmre på upphandling och konsultlivet i offentlig sektor.

Fortsätt gärna tipsa oss om ämnen och vinklar som du vill att vi belyser! Vi ger ut Konsultrapporten två gånger per år, men jobbar med materialet till rapporterna utspritt över hela året. Hör av dig till oss med dina tips på press@brainville.com. Trevlig läsning!

A letter from brainville

Welcome to a brand-new issue of Konsultrapporten! Whether you're busy working from your home office or perhaps still enjoying time at the summer cottage, we hope this issue will bring you a good read.

Over here at Brainville, we're finally (!) able to breathe easier again after this summer's extreme heat. Many things can be said about 2021. However, it certainly isn't a year that will be looked back upon as uneventful. Extreme heat, floods and increased geopolitical tension are just a few of the topics that have characterized the news reporting in recent months. And as much as we'd love to not write a single line about the coronavirus here, it's of course difficult not to.

The pandemic is not over yet, it still affects us. Many of whom we've been in touch with during the year also seem to share a similar experience: there's that feeling of constantly needing to recalibrate both ones' inner and outer compass. When it comes to business it's hard to know what to trust and believe in - which deals will we actually close? And what about daring to plan ahead, not to mention: know how to plan ahead in a time when the only thing certain seems to be uncertainty? About a year and a half into the pandemic everything is monotonously similar everyday - yet, nothing is the same anymore.

Thankfully, we also see lots of hopeful signs for the future. During the first half of 2021, the demand for consultants increased sharply. The available consulting assignments at Brainville increased by nearly 40 percent compared to the second half of 2020. The number of advertisers is also increasing.

Furthermore, we're noticing decreased price differences between buyers and sellers on the consulting market. Meanwhile the buyers also have increased their prices, clearly, it's the seller's market right now.

Despite the pandemic and uncertainty - everyday life

and activities at companies and organizations must somehow continue. And now we want to move on.

At Swedish latitudes, vaccinations are thankfully advancing. 82 percent of the population is now estimated to have received their first dose. About 68 percent have gotten their second shot. And among the positive things that the pandemic brought with it is an increased interest and perhaps a more open discussion about our working lives. When are we most productive? How should we work to both achieve results and remain healthy?

At Brainville, we continue to be interested in and monitor the development and dynamics of the consulting market. In this issue of Konsultrapporten you'll find the latest data about current consulting fees and how the numbers have developed as well as our regular consulting broker statistics. Last but not least, you'll also find our comprehensive and popular summary of the consultant roles represented at Brainville.

Both consulting fees and the consultant role continue to engage our readers. A wish we've received many times is to write more about consulting and the consultant's role within the public sector. Thus, in this issue we take a closer look at procurement and consulting.

Please continue to tip us about topics and angles that you would like us to highlight! Konsultrapporten is published twice annually but we conduct and work with the material for the report throughout the year. Contact us with your tips on press@brainville.com. Happy reading!

All statistics in this report are based on data from Brainville if not stated otherwise.

Konsultrapporten is written in a mix between Swedish and English. We're slowly moving to the latter.

Innehållsförteckning

- 4-8 Temperaturmätning: Marknaden
- 9 Infographic: Norway
- 10 Infographic: Denmark
- 11 Infographic: Sweden
- 12-13 How Brainville works
- 14-15 Infographic: UX/UI
- 16-17 Article: Making the most of a revitalized economy
- 18-27 Temperaturmätning: Konsulter, priser och roller
- 28 Infographic: Java developer
- 29 Artikel: Se upp för den oförmånliga förmånsbilen

Table of contents

- 30-33 Artikel: Komplicerade krav i offentligheten
- 34 Infographic: Javascript developer
- 36-37 Artikel: Vaccinen skyddar nu allt fler. Men vem
- 38 Infographic: .NET Developer
- 40 Infographic: Devops
- 42-45 Temperaturmätning: Konsultförmedlarna
- 46-47 Infographic: Agile coach/Scrum master
- 50 Infographic: Python developer
- 51 Infographic: Cloud
- 52 Infographic: App developer
- 54-55 Avslutning och tidigare rapporter

Temperaturmätning H1 2021

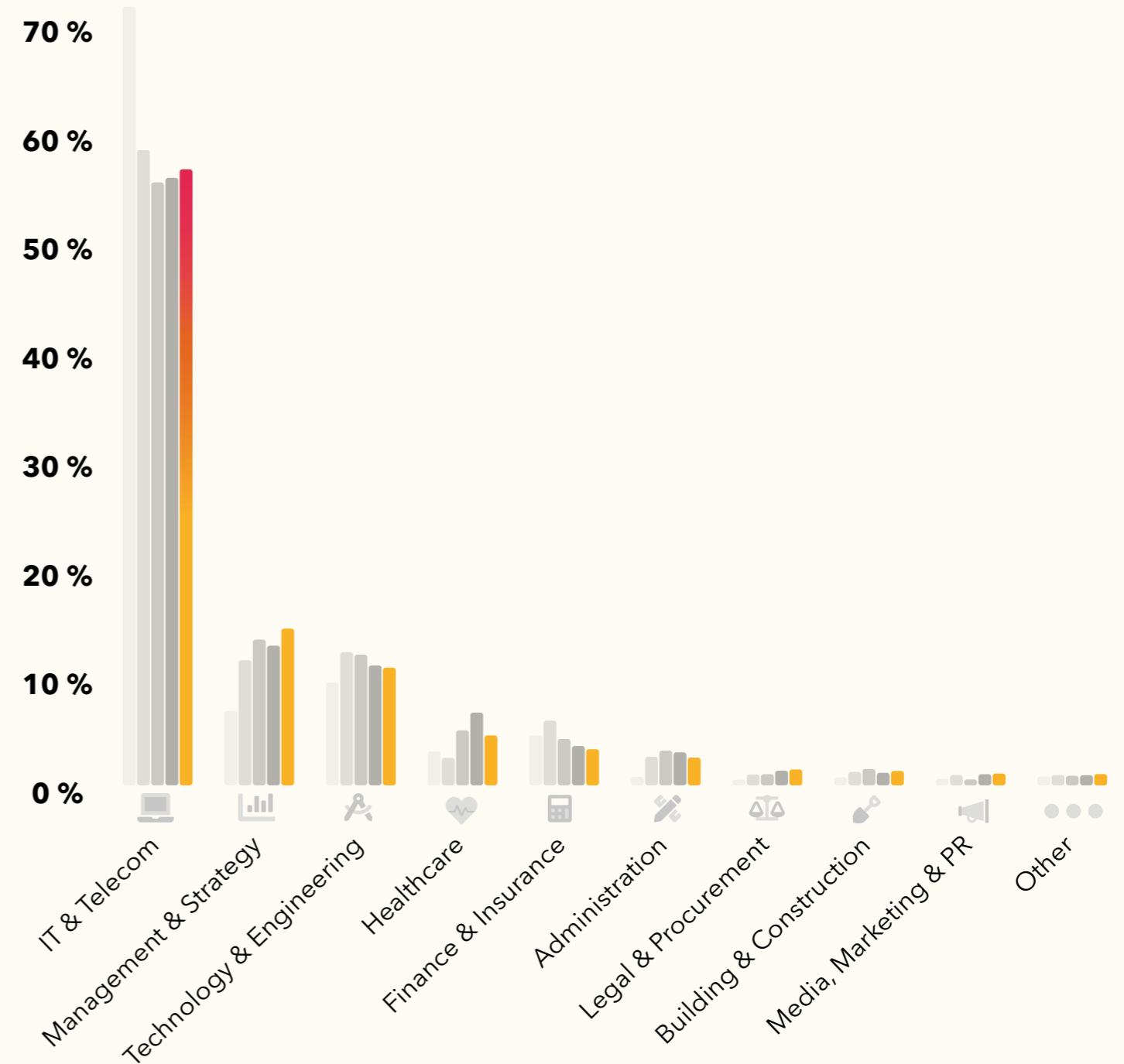
Marknaden

Första halvåret 2021 innebar en trippel i all time high för Brainville. Såväl antalet uppdrag som antalet annonsörer och värdet av uppdragen växte och sprängde nya gränser. Samtidigt ökade uppdragens längd tillsammans med efterfrågan på chefer och projektledare när marknaden förberedde sig för livet efter pandemin.

Competence areas in Brainville

The largest competence areas in Sweden from H1 2019 to H1 2021.

H1 2019 H2 2019 H1 2020 H2 2020 H1 2021

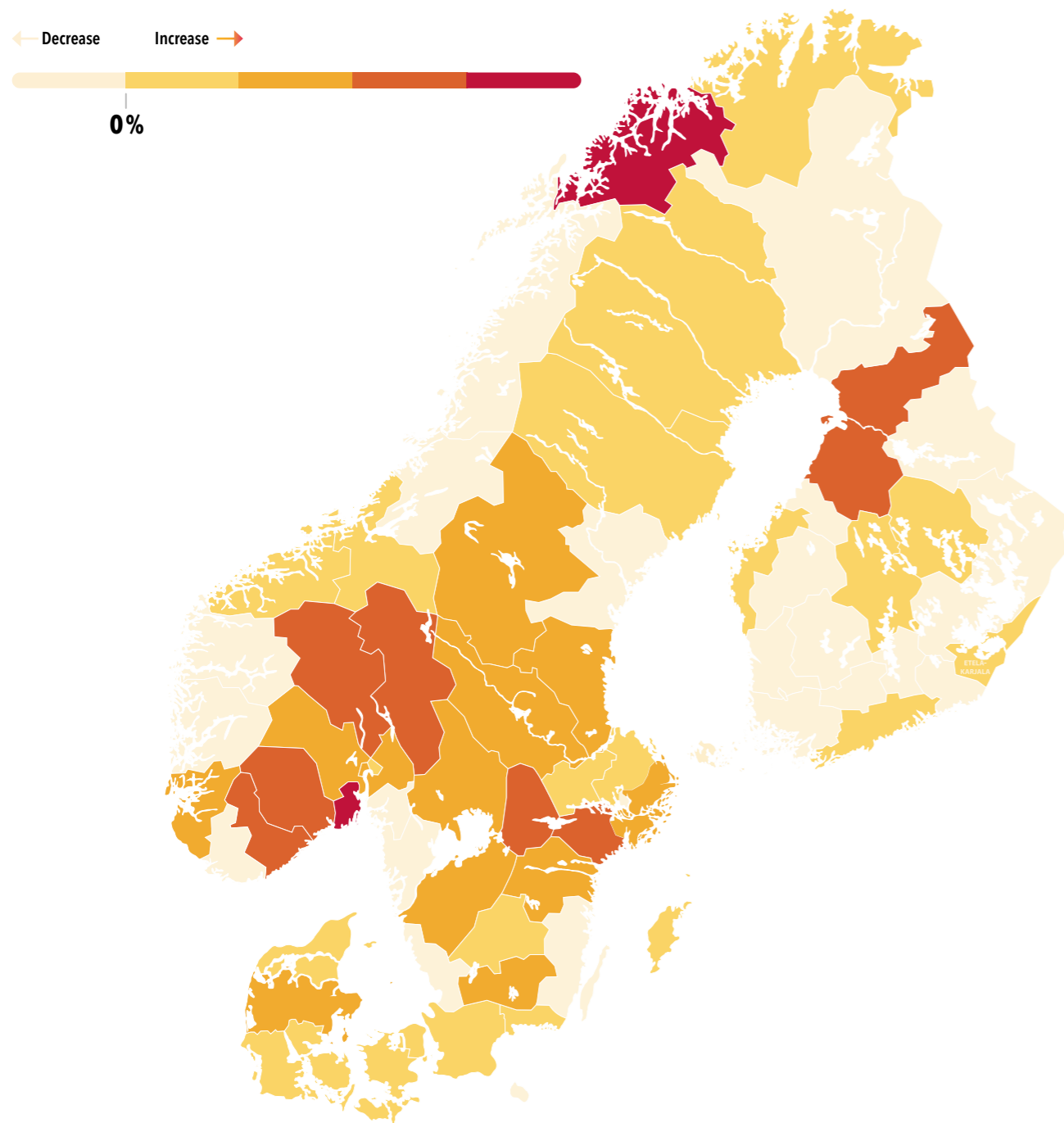


Efter det första halvåret 2021 kan Brainville för den femte rapportperioden i rad konstatera ett nytt all time high för plattformen, denna gång i trippel bemärkelse:

- Under det andra halvåret 2020 nådde antalet uppdrag för första gången över 10 000 i Sverige. Därifrån ökade det nu med mer än 40 procent till nära 15 000. På nordiskt plan närmade det totala antalet uppdrag sig 20 000.

- Det totala värdet på de utannonserade uppdragen i Sverige har ökat stadigt varje halvår sedan 2017. Under rapportperioden passerade värdet för första gången 10 miljarder kronor och det med besked. Totalsiffran landade på nära 14 miljarder kronor.
- Dessutom var det totala antalet annonsörer på Brainville också det högsta någonsin.

Ups and downs in assignments



During the first half of 2021, the upswing in the market continued and in most Nordic regions the number of assignments increased.

Bred ökning av utbudet

Utbudet av uppdrag på Brainville växte alltså kraftigt under första halvåret 2021. Vi kan också se att antalet uppdrag varje enskild månad under halvåret varit betydligt större än motsvarande månad året före - men också jämfört med 2019, före pandemin.

Bryter vi ner siffrorna på branschnivå är den generella bilden logiskt nog en bred ökning. Alla branscher utom fyra ökar i antal uppdrag jämfört med första halvåret 2020, och dessa fyra backar endast marginellt. Även marknadsandelarna är stabila, med mycket små inbördes förändringar. Ekonomerna i kategorin Finance & Insurance samt ingenjörerna i Technology & Engineering tappar, men det är inte fråga om några stora rörelser.

Distansuppdragen fortsätter att öka

Andelen uppdrag som tillåter distansarbete fortsätter att öka, en tydlig pandemieffekt som vi också sett i de två senast föregående rapporterna. Där andelen före pandemin låg stabilt

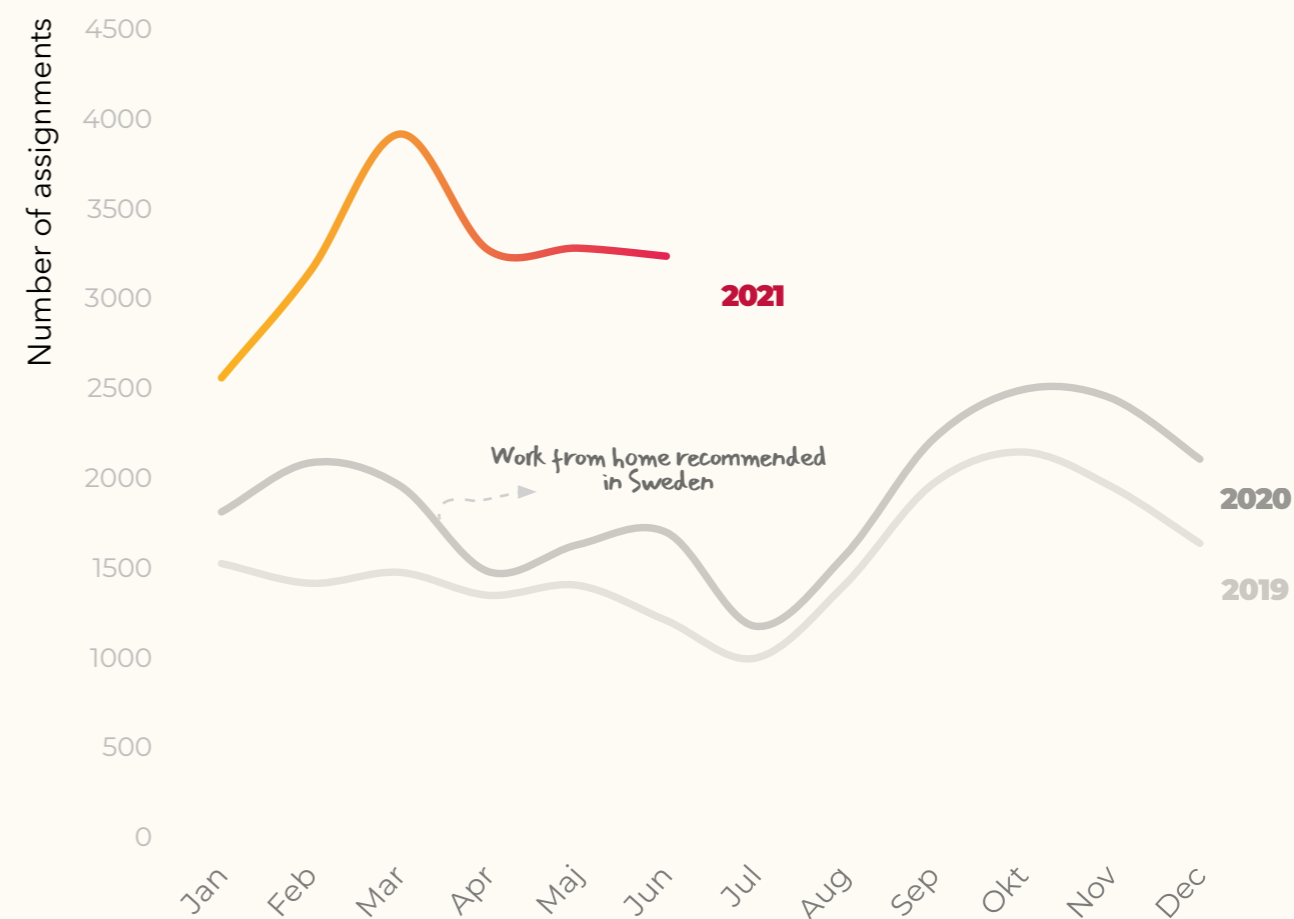
Från och med april har antalet lediga konsulter legat under det gamla snittet.

kring en procent låg den under första halvåret i år kring 20 procent - det är (ännu) högre än någon gång under 2020 och vi ser inget tecken på avmattning.

Det senaste halvårets siffror visar att marknaden blivit betydligt mer van vid distansarbete och sett att det fungerar. Men i längden tror vi tyvärr att andelen kommer att sjunka tillbaka en del då det är svårt att i grunden ändra på in-vanda beteenden. Att andelen distansarbete är fortsatt hög och stigande kan helt enkelt bero på att pandemin inte är över och att riktlinjer kring distansarbete bibehålls under perioden. Vi på Brainville håller tummarna för att uppdragsgivare i hög utsträckning fortsätter att tillåta distansarbete, även efter att det att pandemin släppt sitt grepp.

Assignments in the Nordics

2021 has so far meant a sharp increase in assignments throughout the Nordic region



The rate difference between buyers and sellers has decreased this much since H1 2019.

71%

Åter säljarens marknad

Under första halvåret 2020, pandemins första våg, var antalet lediga konsulter mycket högre än det tidigare snittet. Det andra halvåret var denna effekt mycket mindre markant för att nu ha klingat av helt. Marknaden har synbarligen normaliserats. Från och med april har antalet lediga konsulter legat under det gamla snittet. Det är åter säljarens marknad och konsultförmedlarna får jaga konsulter.

Under 2020 ökade andelen ensamkonsulterna rejält på Brainville. Det kan delvis ha varit en effekt av pandemin, men sannolikt i högre utsträckning en effekt av det då nya samarbetet med Frilans Finans, som innebär att även egenanställda utan F-skattsedel kan söka uppdrag på Brainville. Samarbetet fortsätter och löpte på även under rapportperioden. Men här såg vi ändå ett trendbrott under första halvåret och andelen nyregistrerade frilansare på plattformen sjönk något. Istället har

andelen konsultföretag med 2 till 10 anställda ökat något igen, efter att ha gått tillbaka förra året.

Här ser vi också nationella skillnader. Andelen ensamföretag på Brainville är betydligt större i Sverige och Danmark i jämförelse med Norge och Finland - även om andelen i Norge ökat från jämförelsevis låg nivå.

Trendbrott när uppdragslängden ökade

De senaste två perioderna har den genomsnittliga uppdragslängden minskat, markant dessutom. Nu vände den trenden och inom samtliga kompetensområden vi har siffror på ökade snittlängden på uppdragen. Det finns heller inte längre någon större skillnad mellan dem, de ligger alla relativt nära genomsnittet

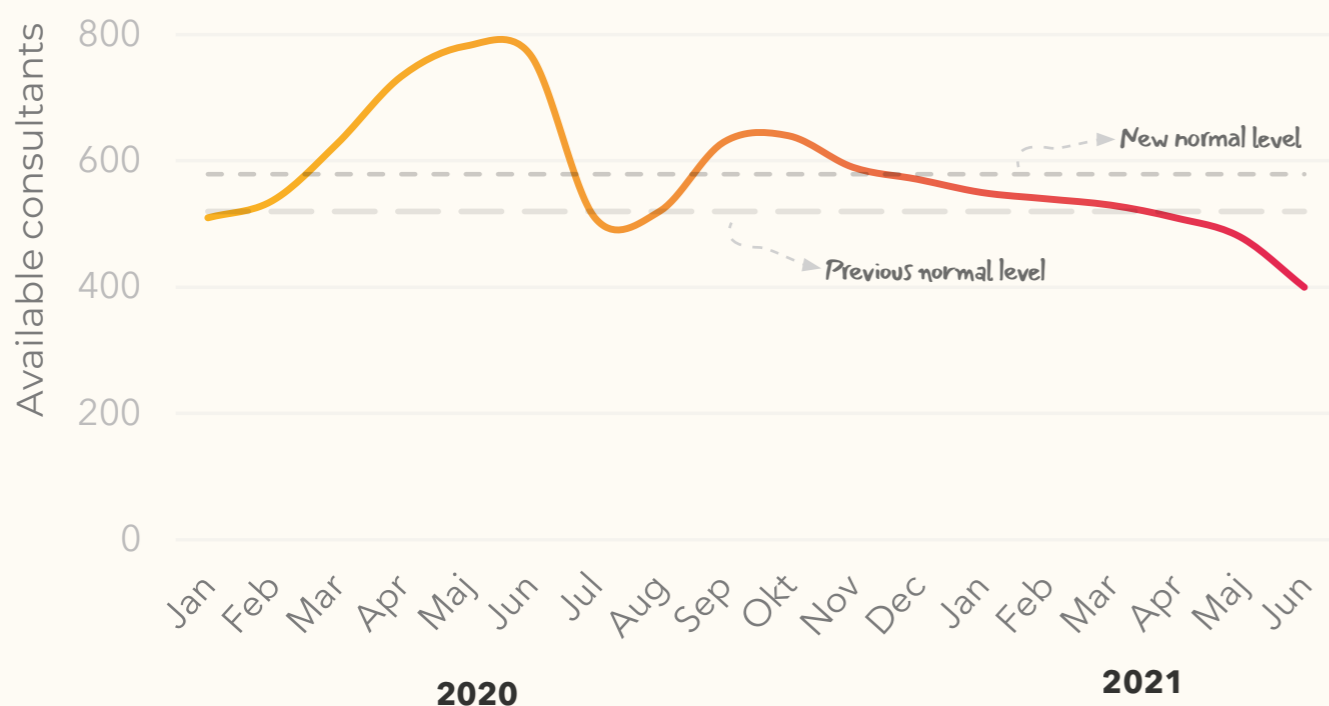
Tidigare har vi spekulerat i om den minskade uppdragslängden varit en pandemieffekt. Det är inte otänkbart att trendbrottet nu är ett tecken på

återhämtning och normalisering när många uppdragsgivare tycker sig se ljus i tunneln.



Available freelancers and consultants

The number of available experts is currently well below the normal level in Brainville.



NORWAY

TOP BUYERS



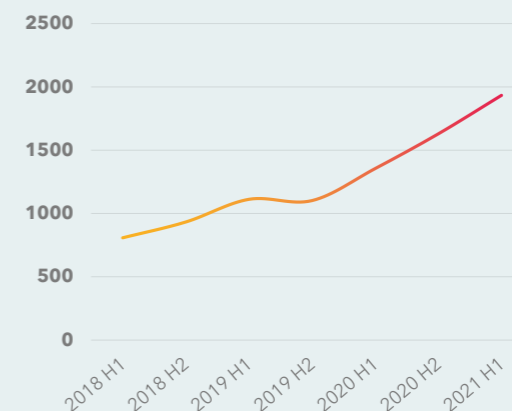
PERSONA

Age 37
Gender Male
Role Developer
Personality Protagonist
Skills JavaScript, .NET, Java, HTML and Python
Strengths Driven, Positive, Meticulous, Responsible and Creative

ASSIGNMENTS IN BRAINVILLE

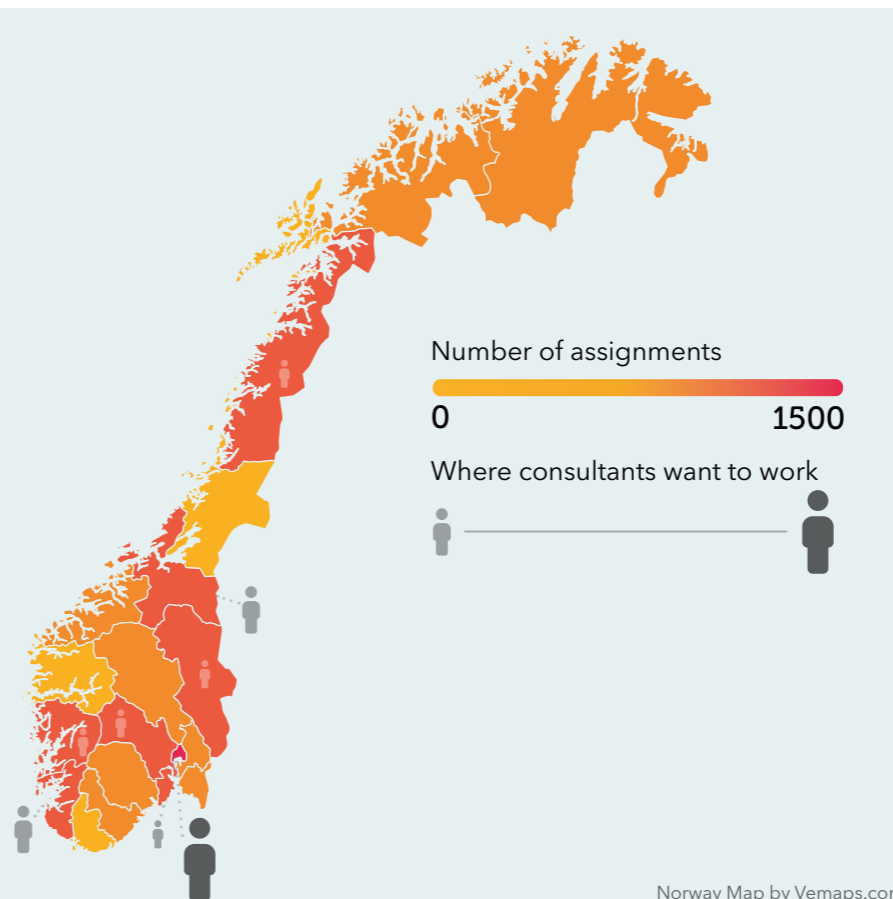
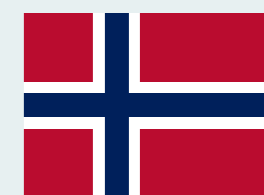
+12 %

Assignments
H2 2020 to H1 2021

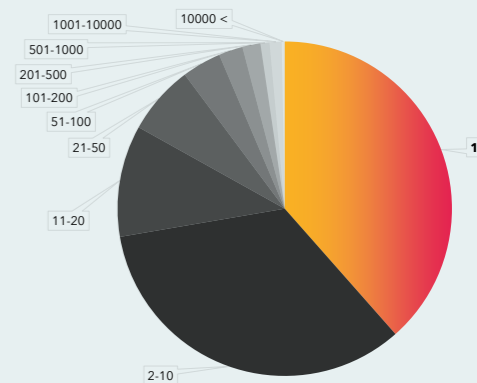


TOP ROLES

Cloud consultant
Frontend developer
Fullstack developer
.NET developer
Project manager
Java developer
Backend developer
Application expert
Developer
Solution architect



EMPLOYEES / COMPANY



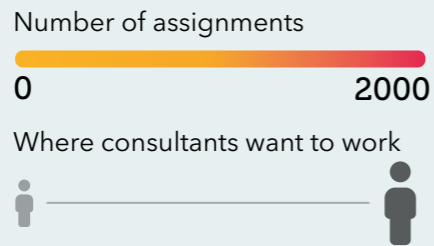
DENMARK

TOP BUYERS



PERSONA

Age **41**
 Gender **Male**
 Role **Project manager**
 Personality **Commander**
 Skills **Project management, Change management, IT management, Project planning and Communication**
 Strengths **Social, Leadership, Structured, Efficient and Humor**



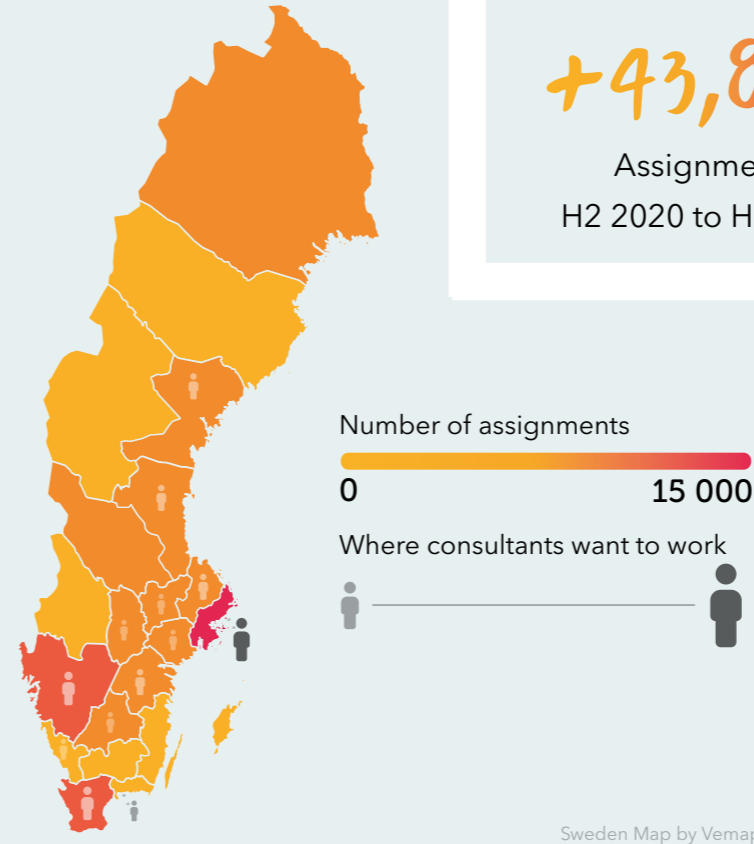
TOP ROLES

Tester
.NET developer **DevOps**
Project manager
 Solution architect **Application expert**
SAP consultant **Developer**
 Cloud consultant **Java developer**

SWEDEN

+43,8 %

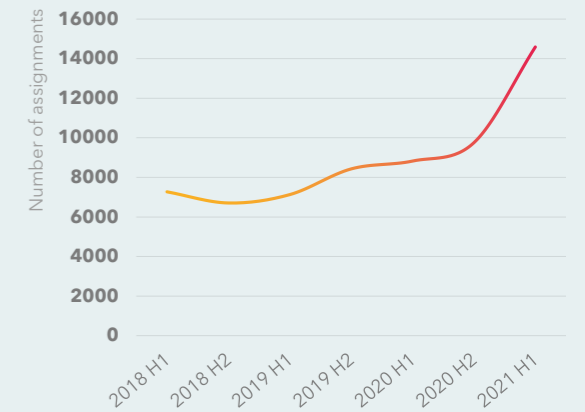
Assignments
H2 2020 to H1 2021



TOP ROLES

Nurse
Developer
.NET developer
Fullstack developer
Frontend developer
Project manager
Java developer
JavaScript developer
Solution architect
 SAP consultant

ASSIGNMENTS IN BRAINVILLE



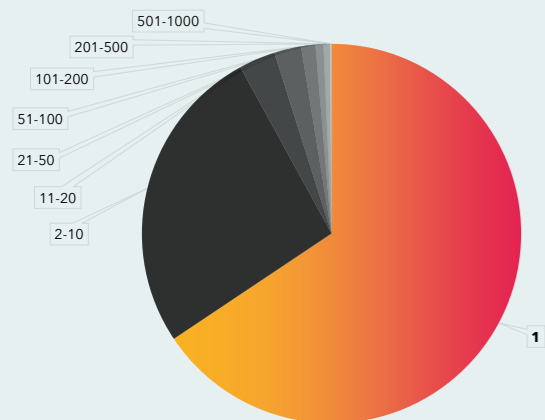
TOP BUYERS



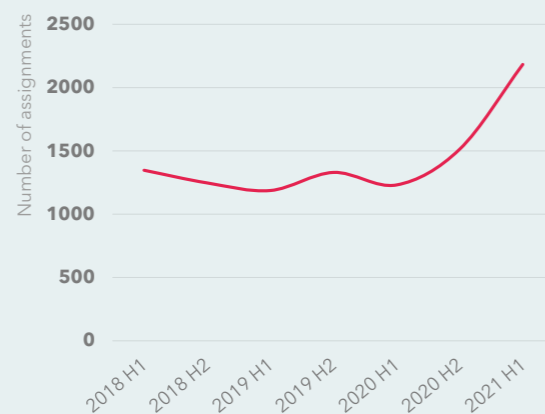
PERSONA

Age **40**
 Gender **Male**
 Role **Developer**
 Personality **Protagonist**
 Skills **JavaScript, C#, Scrum, Java and SQL**
 Strengths **Analytical, Driven, Meticulous, Social and Structured**

NUMBER OF EMPLOYEES / REGISTERED COMPANY



ASSIGNMENTS IN BRAINVILLE

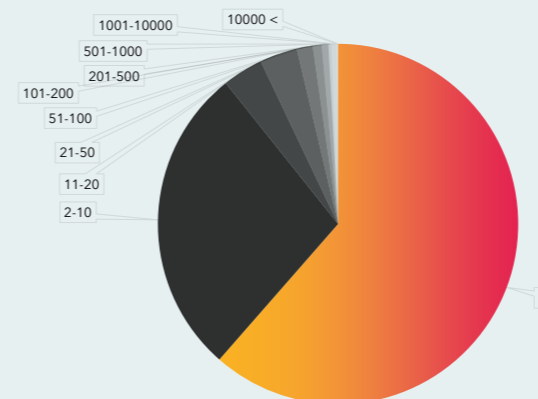


+28,3 %

Assignments
H2 2020 to H1 2021



EMPLOYEES / COMPANY



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

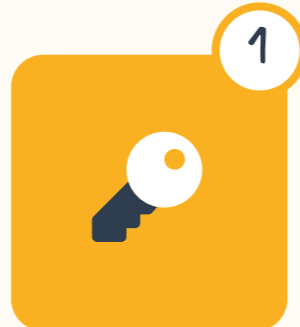
Vad behöver du hjälp med? Fyll i vilken typ av kompetens du är på jakt efter och publicera ditt uppdrag helt gratis. Vips när du ut till över 18.000 företag!



Ta emot ansökningar

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

Hitta en konsult



Registrera dig!

Skapa ett gratis konto på 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.



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.

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.



Brainville håller sig långt borta från affären

ALTERNATIVVÄG
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!

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.

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.

UX & UI

UX DESIGNER

Supplier rate

841 SEK

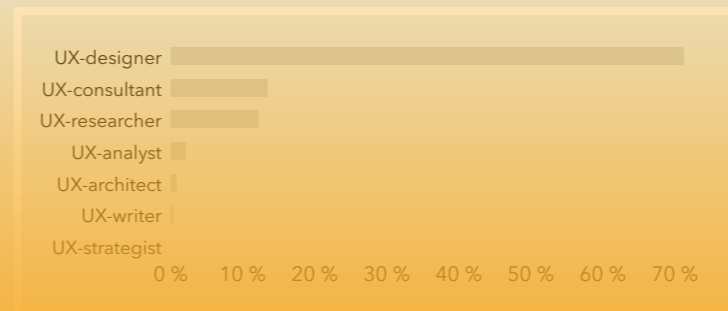
Buyer rate

798 SEK



DEVELOPMENT OF UX AND UI ROLES

UX roles started growing rapidly in 2019 in Brainville, but this development **slowed down** during the pandemic.



85%

of all UX assignments are for UX-designer

Want the full version of Konsultrapporten H1 2021?
Do **one** of the following in brainville.com:



Get a Premium account



Post an assignment to the marketplace



Freelancer? Reach 90 % profile strength

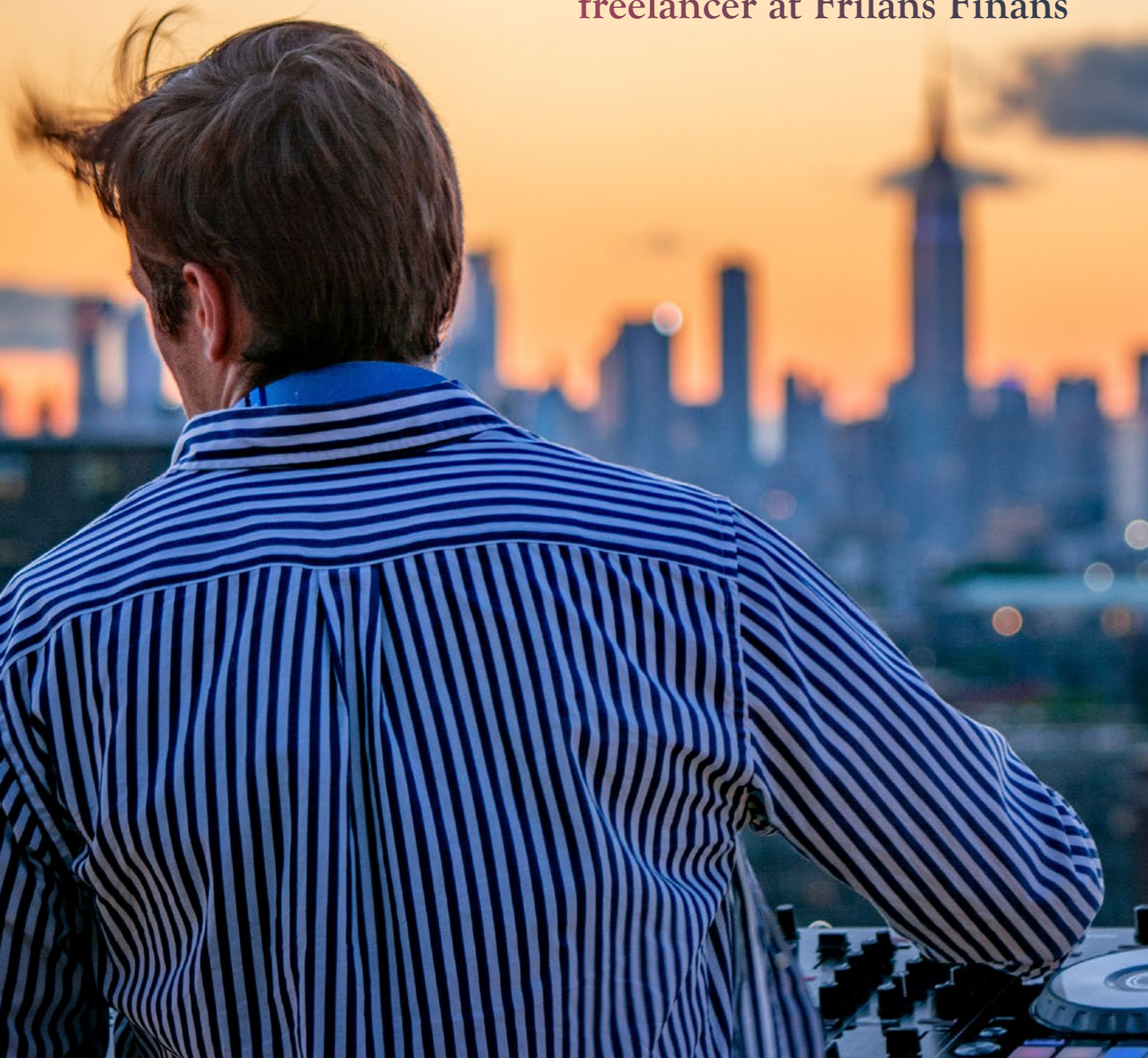


Consultancy? Get 2 of your consultants to 90 % profile strength

[Create an account](#) | [Login](#)

Making the most of a revitalized economy

a story by Axel Tuvemo,
freelancer at Frilans Finans



After more than a year plagued by the pandemic, many of us are looking forward to things going back to “normal”*. And as society opens up and the economy gets rolling, new opportunities emerge. Here, I’ve listed some of my thoughts on how to make the most out of a revitalized economy.



A labor market being rocked to its foundation

The pandemic has had a profound impact on the labor market. It accelerated long-term trends – such as remote work, digitalization, and automation – but also caused an immediate, severe downturn in gig-based labor as society closed down. Public restrictions, canceled cultural events, and social distancing were just some of the reasons why many freelancers suddenly saw job opportunities go up in smoke. More so, to add some fuel to the fire, companies became reluctant to take on any additional cost when being confronted with an uncertain and worrying future.

Needless to say, it has been a rough year for contractors, freelancers, and other independent workers. I got some first-hand experience myself, seeing my gigs as a freelance DJ evaporate basically overnight. But now that the economy is finally starting to look up, here are some things to keep in mind.

An uncertain future opens the door for flexible labor

First and foremost, we are still facing an uncertain future. At this stage, however, companies’ fear of making long-term commitments can work in favor of freelancers and other forms of flexible labor. Specifically, to capitalize on the invigorated economy while also hedging themselves against a fluctuating demand, companies will likely

look to flexible and contract-based labor. But, the question remains, how do you as a freelancer make the most of new opportunities?

How to seize opportunities as a freelancer

- Make yourself available – Let’s start with the obvious. Whatever occupation you might have, employers need to know that you’re open to work. That applies whether you’re a musician, carpenter, or developer. Use your network, social media, platforms, and other channels to let the world know that you’re available for new assignments.
- Lower thresholds to get going – Many opportunities get lost because we’re inhibited by real or experienced obstacles in the startup phase. When working as a freelancer, administrative burdens, invoicing, and tax law considerations are typical thresholds. Sounds familiar? If so, it can be worth considering using umbrella contracting through Frilans Finans. This allows you to focus on what you do best – and let someone else take care of the administration, invoicing, and tax law compliance.
- Look at the customer need – What types of services are in high demand? Has the pandemic

influenced the demand, with the emergence of new industries and the disappearance of old ones? By identifying the needs of your employer and the end-customer, you can adapt your offering and make yourself stand out - even in a crowd.

There are of course several more, not the least occupation-specific, aspects one could take into consideration. But as a general starting point, I’m confident that these factors can help you get going. And if not, you’re more than welcome to get in touch with me or any of my colleagues at Frilans Finans, Sweden’s leading umbrella contractor company. We’re always happy to help, whatever your question might be.



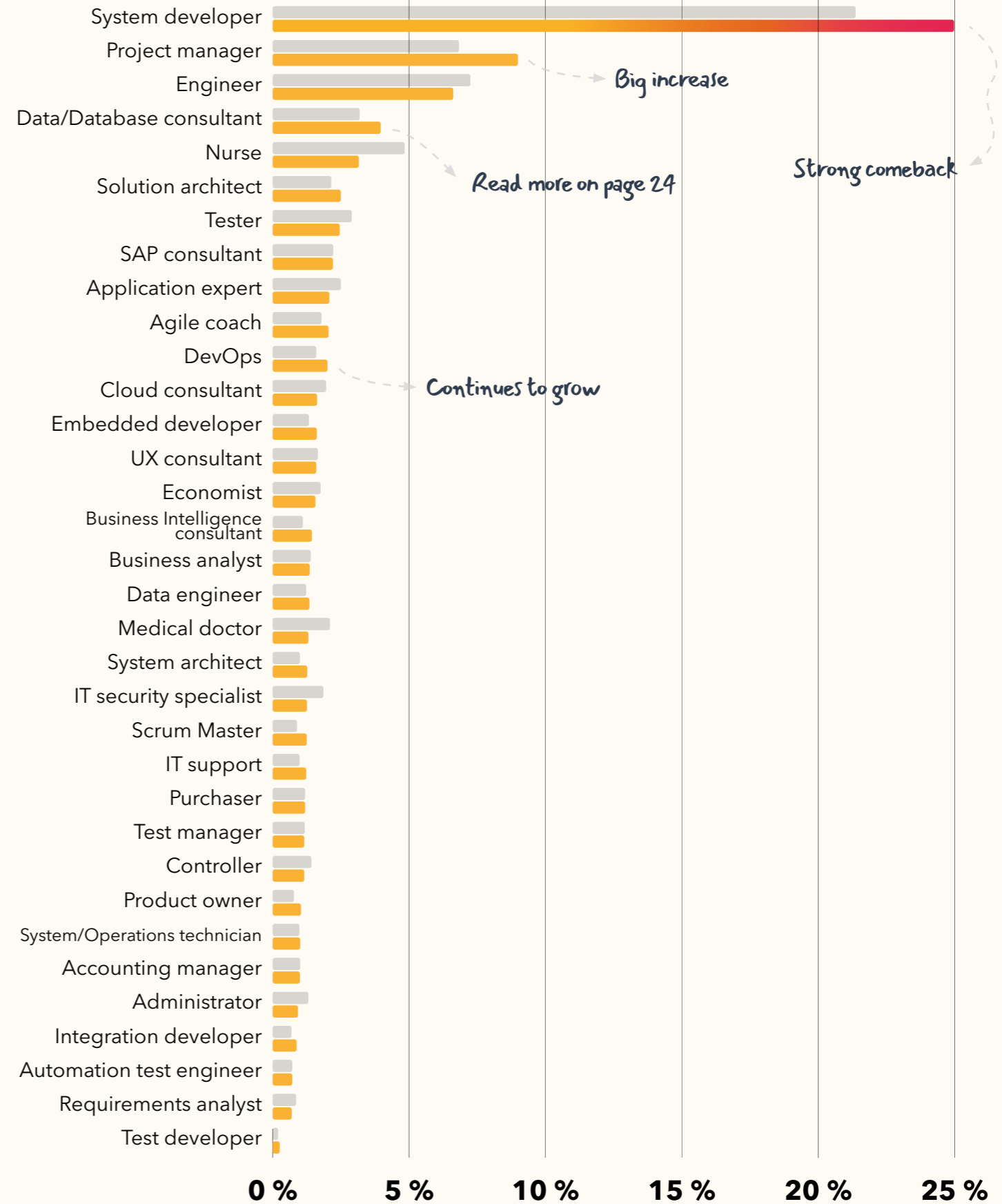
Axel Tuvemo, Digital Marketing Manager at Frilans Finans and freelance DJ

*Well, maybe not normal in every sense of the word. Hopefully, some things might even change for the better as we use this time to reflect on how we create a more sustainable future.

Most sought after roles in Sweden

Based on assignments in Brainville.

H2 2020 H1 2021



Temperaturmätning H1 2021

Konsulter, priser och roller

Prismässigt närmade sig konsulterna och uppdrags-givarna varandra ytterligare under det första halvåret. Samtidigt råder nu säljarens marknad såväl i storstäderna som på landsbygden.

Liksom i tidigare rapporter kan vi konstatera att de svenska, danska och norska huvudstadsregionerna fortsatt dominerar när det gäller var konsulterna söker uppdrag. Ser vi till Sverige är de båda andra storstadsregionerna, Västra Götaland och Skåne, fullt logiskt tvåa respektive trea på listan bakom Stockholm.

I samtliga dessa fem storstadsregioner är det också tydligast obalans i marknaden, med tyngdpunkt på huvudstäderna. Utbudet av uppdrag är här långt större än tillgången på konsulter. Säljarens marknad råder med andra ord, dessutom med marginal.

I övriga svenska regioner ser vi tvärtom en marknad i bättre balans

med små skillnader mellan utbud och efterfrågan. Vi kan också konstatera att det i allt färre regioner är köparens marknad. Endast i tre regioner är nu de tillgängliga konsulterna fler än de erbjudna uppdragen, även om skillnaden är förhållandevis liten: Blekinge, Halland och Gotland. Det är i någon mening säljarens marknad nästan överallt, även utanför storstäderna.

Bättre balans för projektledarna

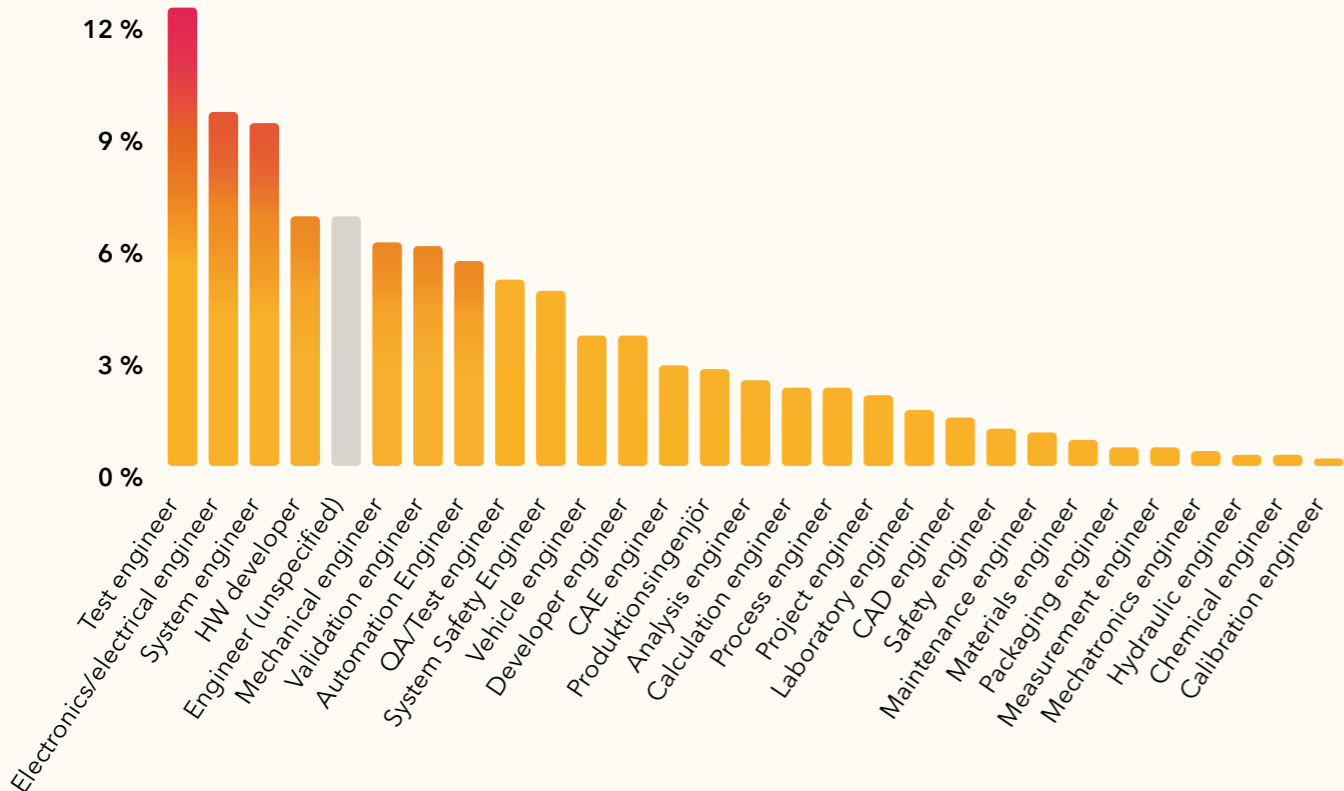
Bland konsulterna på Brainville är de vanligaste rollerna Utvecklare, Chef och Projektledare. För rollen som Chef ser vi också det största överutbudet av konsulter i förhållande till antal och

andel av uppdragen. Det tyder på att det liksom i tidigare rapporter här råder köparens marknad. Utvecklarrollerna är som alltid är svårbedömda. Om vi slår ihop de olika specificerade IT-utvecklarrollerna med den mer generiska rollen Utvecklare ser vi tecken på en brist-situation där totalt bara omkring 18 procent av konsulterna ska matchas med cirka 33 procent av uppdragen. Mycket riktigt är det också i olika utvecklarroller vi kan se allra störst underutbud av konsulter. Framförallt Javautvecklare, men även exempelvis Embedded-utvecklare och Cloud-utvecklare, sticker ut här.

Rollen som Projektledare har den allra största andelen av efterfrågan från

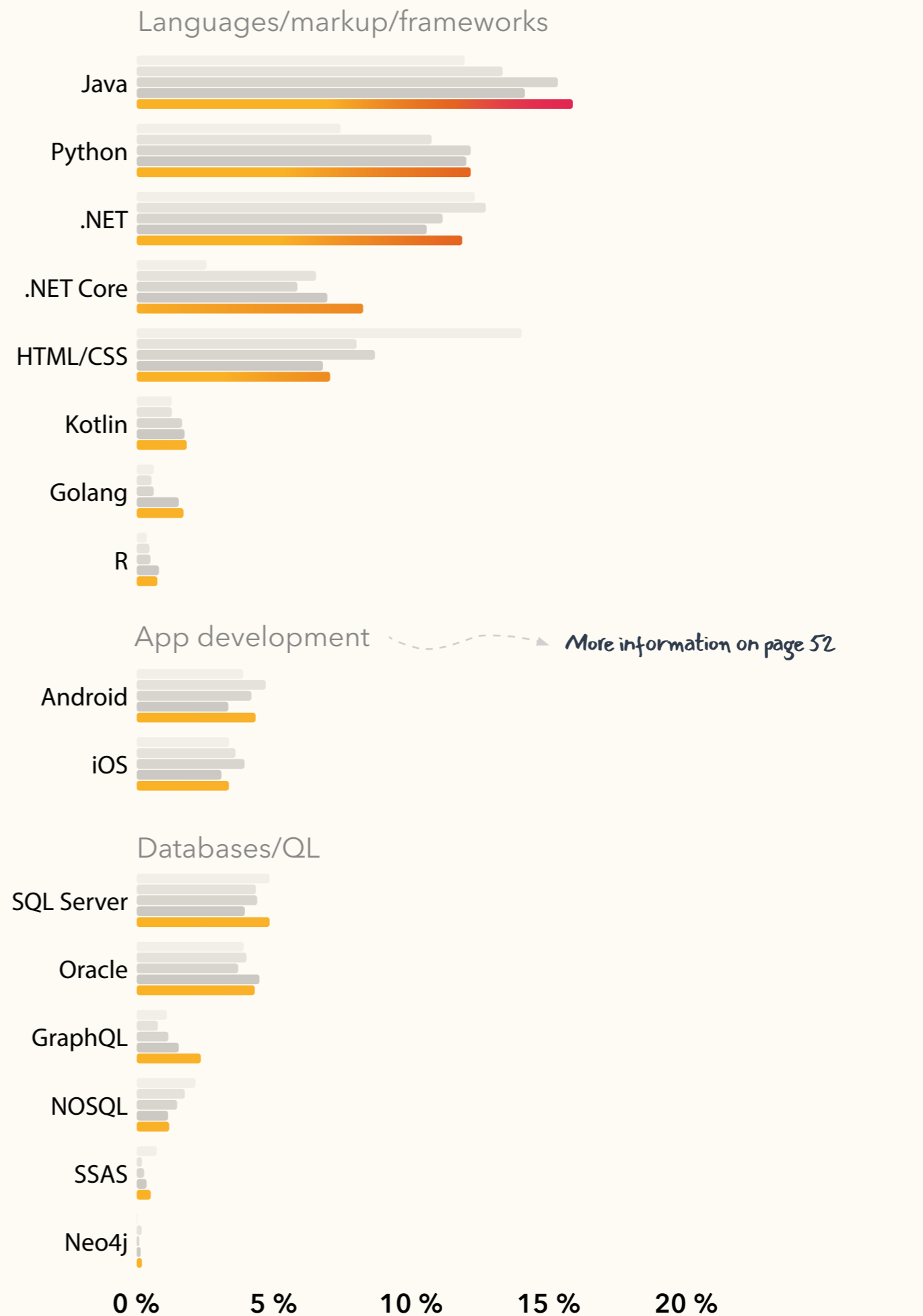
There are a lot of engineers!

There are lots of assignments for engineers in Brainville. Still, the group "Engineer (unspecified)" is quite large. Help us identify more engineers - give us tips on roles and skills we should look for! Read more on page 49



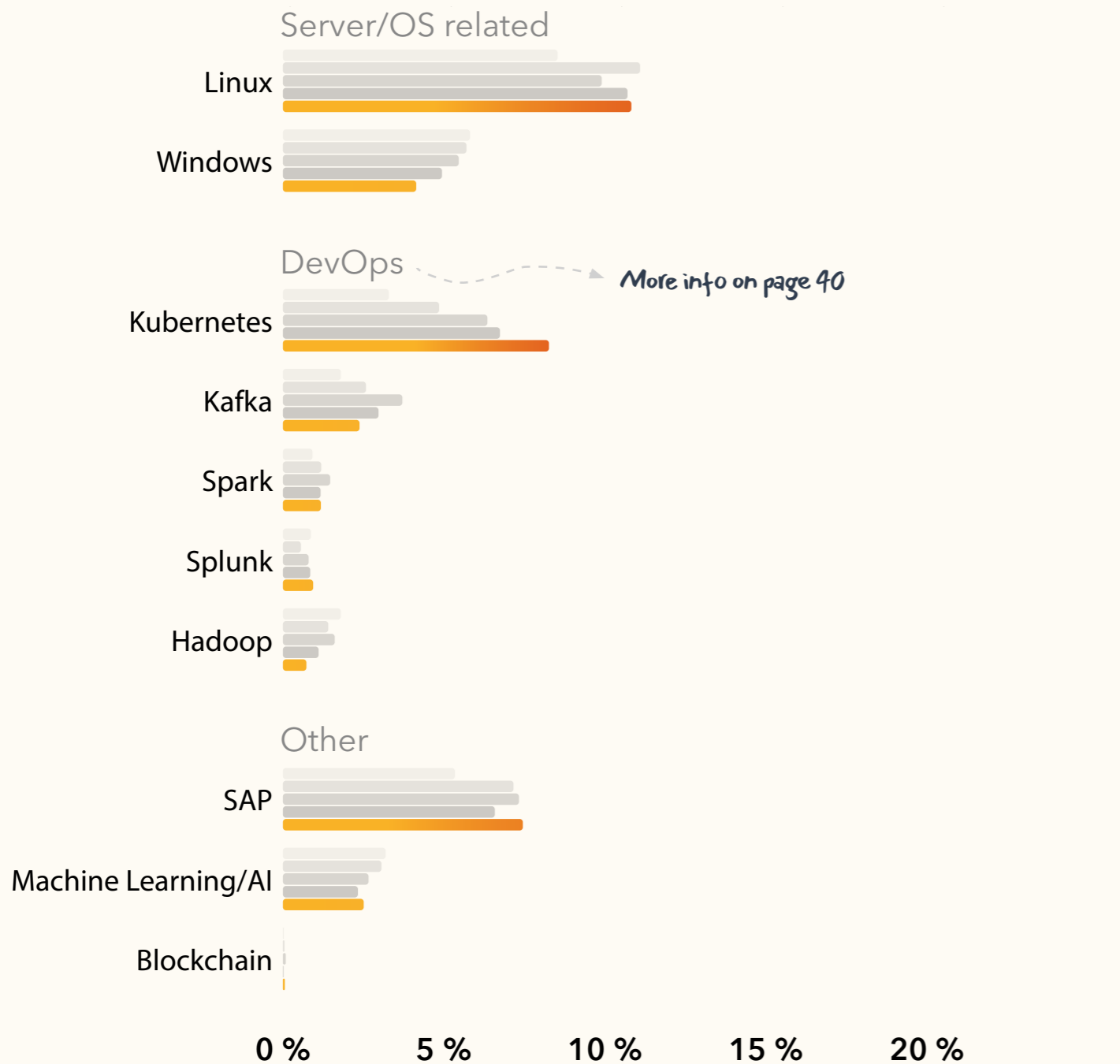
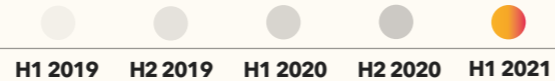
Sought after skills in Sweden

How often skills are mentioned in assignment texts in Brainville.



Most sought after skills in Sweden

How often skills are mentioned in assignment texts in Brainville.



konsultköparna. I tidigare rapporter har vi pekat på hur det trots detta varit ett markant överutbud av konsulter. Men under det första halvåret förbättrades balansen i marknaden tydligt på den här punkten, och överutbudet är inte längre iögonfallande stort.

Python ökar - men efterfrågan större
I konsulternas profiler är C#/.NET, Projektledning, Javascript och Java de fyra vanligaste kunskaperna som anges. Dessa fyra låg i topp även i den förra

rapporten, men de två förstnämnda har nu bytt plats.

Mätt i andel av totalen ökar C#/.NET något medan de övriga tre tappar. Alla fyra ökar i absoluta tal. Det är inte fråga om några dramatiska förändringar, men mönstret är exakt detsamma som i förra rapporten men då med Projektledning i den roll som C#/.NET nu har.

Kunskaper i Python fortsätter att bli allt vanligare, en trend vi pekat på även i tidigare rapporter. Samtidigt ligger Python högt på listan över program-

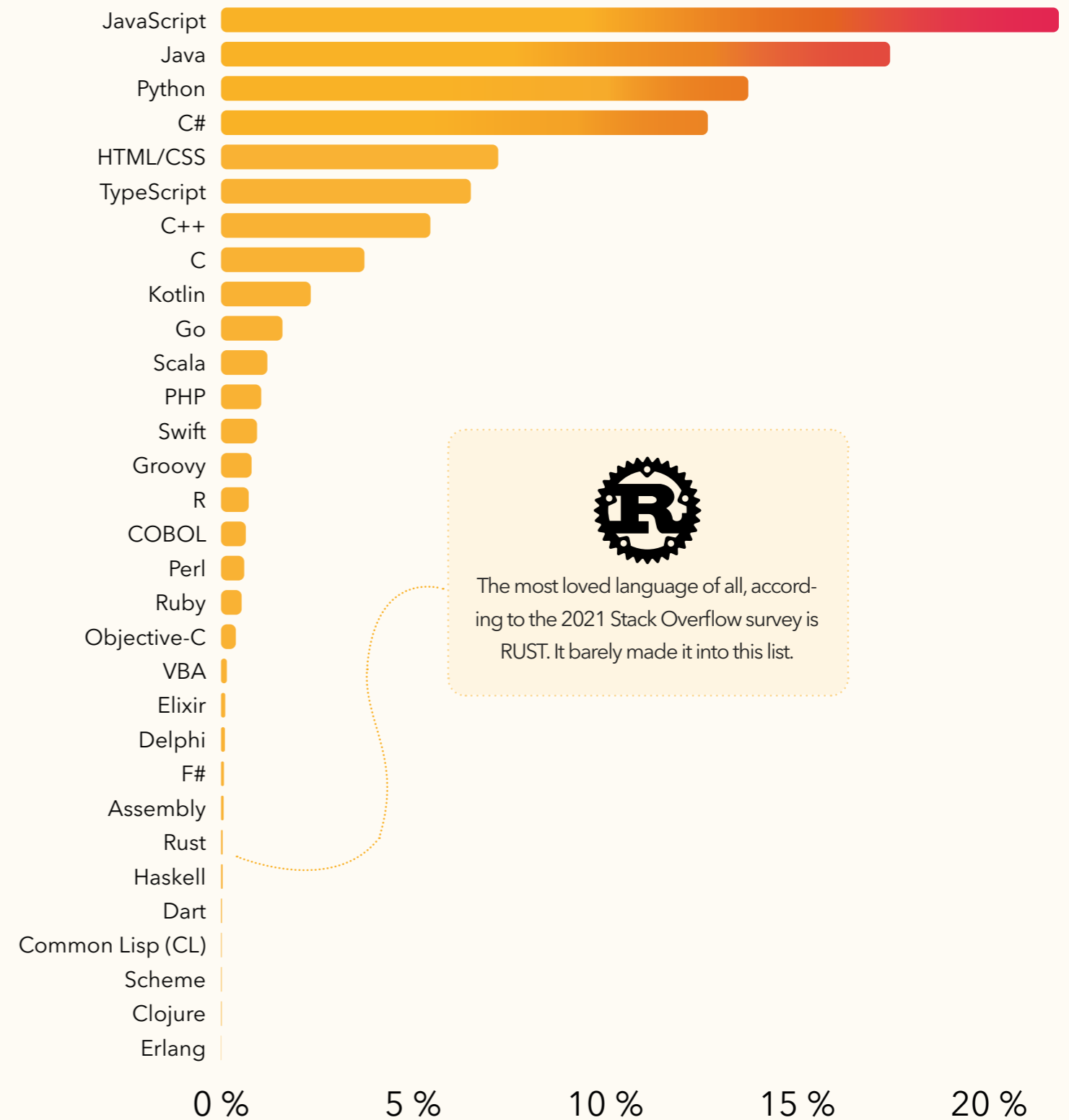
meringsspråk som uppdragsgivarna efterfrågar, på tredje plats efter JavaScript och Java. Trots ökningen ser det i förhållande till efterfrågan fortsatt ut att vara allt för få konsulter som har kunskaper i Python.

Köpare och säljare fortsätter närma sig varandra

Brainvilles växande plattform ökar transparensen och fortsätter att bidra till att skapa en marknad i balans. I ett antal rapporter har vi talat om

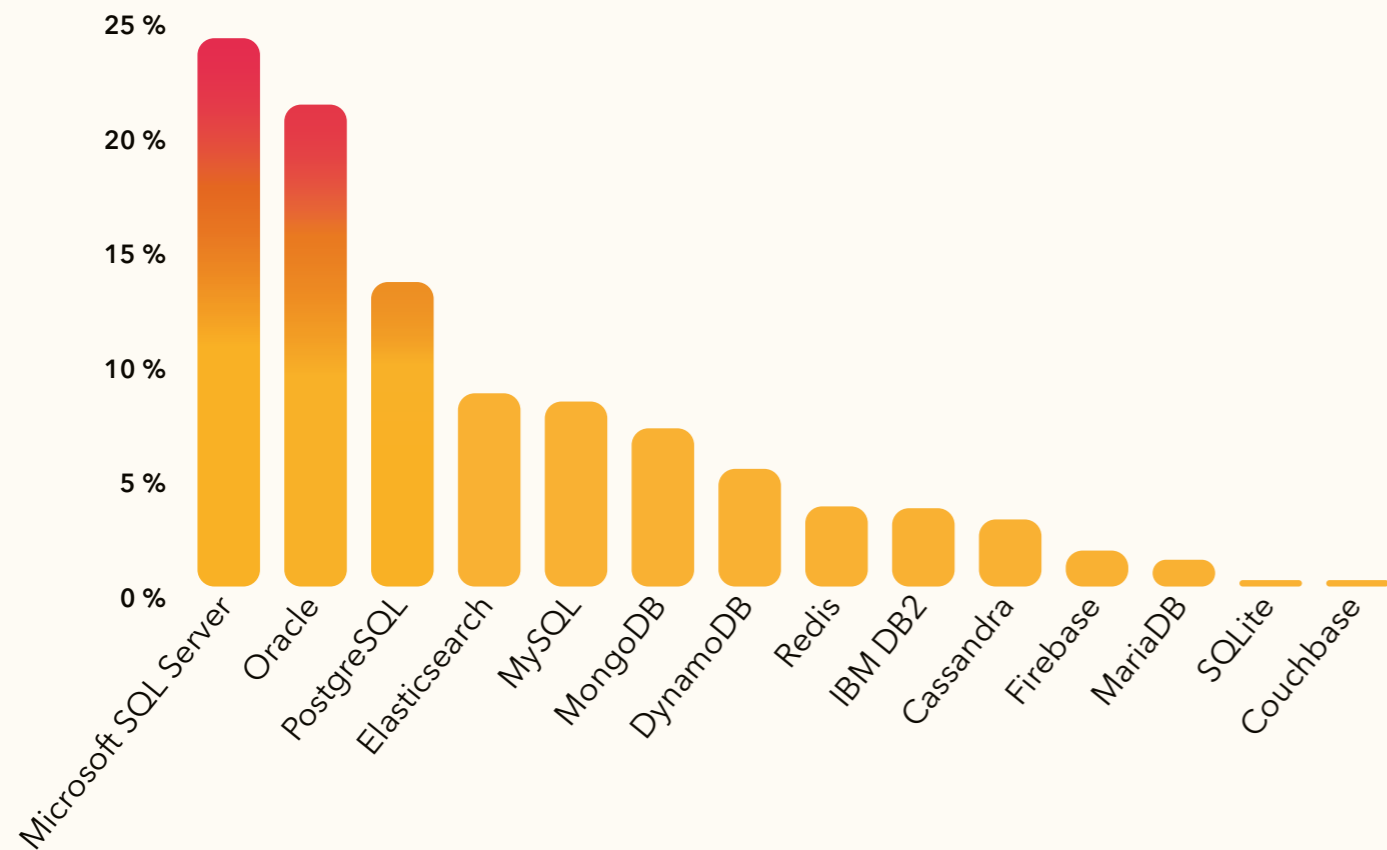
Programming languages sorted by demand in the Nordics

Based on assignments in Brainville. Functional programming languages such as Clojure, Haskell, OCaml, Elixir and F# are unusual in assignment texts in Brainville, but they do pop up sometimes.



The most loved language of all, according to the 2021 Stack Overflow survey is RUST. It barely made it into this list.

Databases and related tech sorted by demand in Brainville.



utvecklingen som nu bekräftades igen: Priserna konsultköparna erbjuder och priserna konsulterna begär fortsätter att närma sig varandra. I våra senaste rapporter har den genomsnittliga skillnaden varit i tur och ordning 51 kronor, 42 kronor, 26 kronor och 17 kronor. Under årets första halvår minskade differensen ytterligare till 15 kronor. Denna gång är det konsultköparna som bidragit mest till utvecklingen då deras erbjudna priser i snitt ökade betydligt mer än konsulternas begärda snittpris.

Lösningssarkitekt är den kategori där konsulterna höjt priset näst mest under perioden och också den kategori där skillnaden mot uppdragsgivarnas erbjudna pris är överlägset störst. Därefter följer Projektledare, Kravanalytiker och Affärsanalytiker.

Och det finns en logik i att säljarna offererar ett något högre pris än det köparna erbjuder, även på en marknad i rimlig balans. Det avtalade priset fast-

ställs därefter i en förhandlingsituation dem emellan.

Men i 11 av de 26 kategorier vi mätt på slår differensen på det omvända, och synbarligen ologiska, hållet. Konsultköparna erbjuder högre priser än vad konsulterna själva offererar. Tydligast är detta för Testautomatiserare följt av Javautvecklare som ligger för lågt trots att båda kategorierna höjt sina offererade priser under perioden, ett tydligt tecken på stor efterfrågan. Bland de konsulter som sänkt sina offererade priser mest under halvåret hittar vi Scrum Master, där prisbildningen nu är på väg mot balans, och Agil Coach, som nu ligger lägre än de erbjudna priserna eftersom konsultköparna samtidigt gjorde tvärtom och höjde.

De som omvänt höjt mest under perioden är de uppenbarligen eftertraktade iOS-utvecklarna. Prisskillnaden gentemot de erbjudna priserna ligger nämligen kvar kring genomsnittet

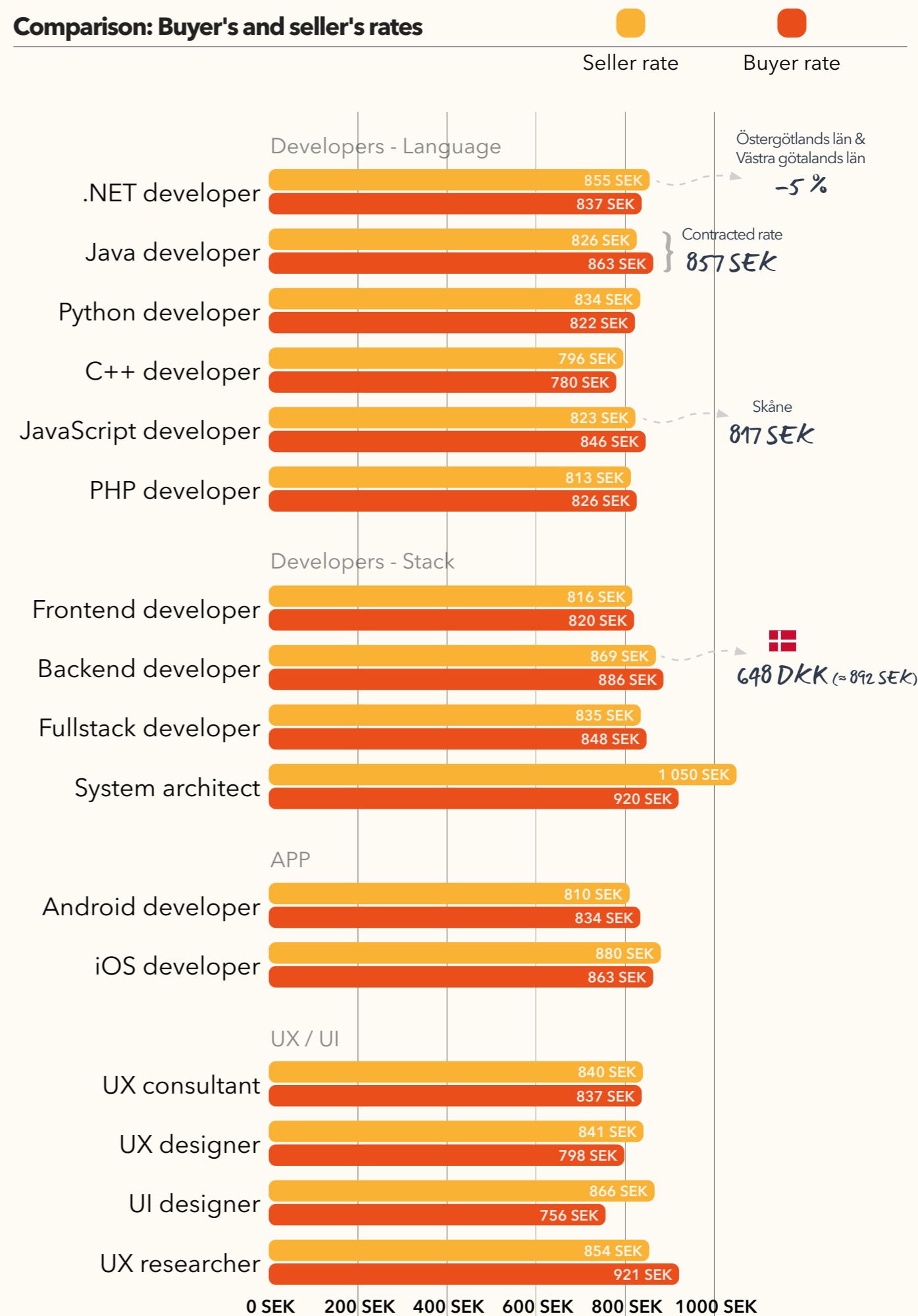
då även uppdragsgivarna följde med i höjningen.

Sett från andra sidan bordet är C++-utvecklare den kategori där konsultköparna sänkt sina erbjudna priser mest. Samtidigt höjde konsulterna nu sina priser efter att själva ha sänkt de föregående två rapportperioderna. Därmed ser vi nu en hyfsad prisbalans i en kategori som tidigare varit i tydlig obalans.

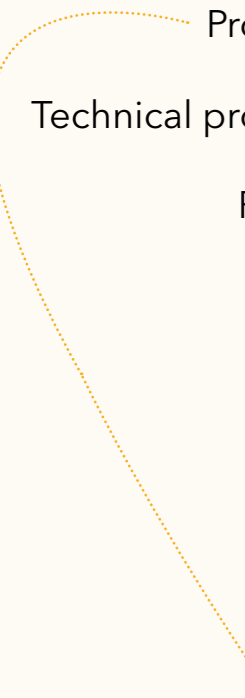
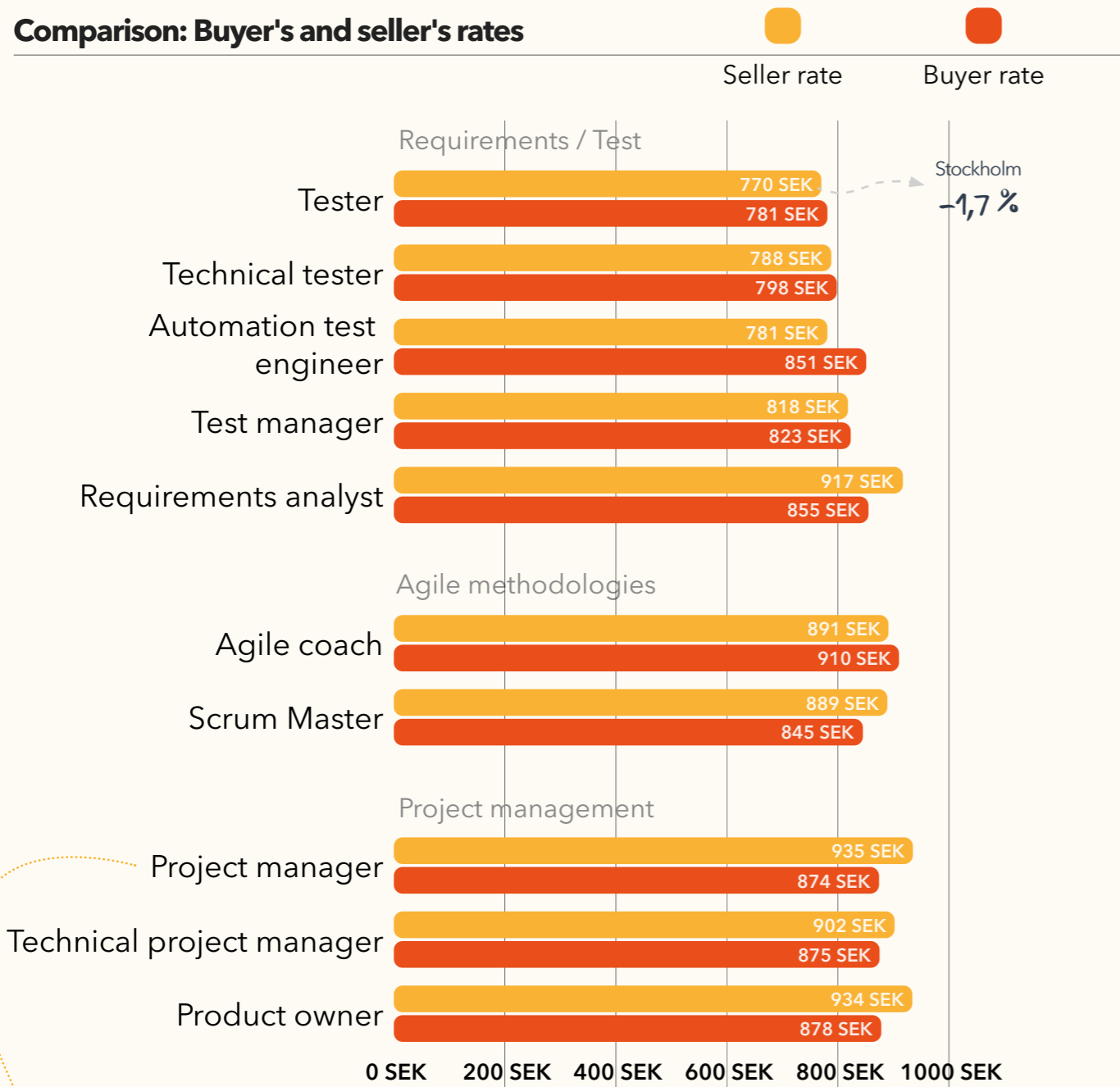
Omvänt fick kategorin Produktägare se störst höjning av de erbjudna priserna samtidigt som konsulterna själva sänkte prisnivån något. Prisobalansen är fortfarande relativt stor, men har genom detta minskat betydligt.



Comparison: Buyer's and seller's rates



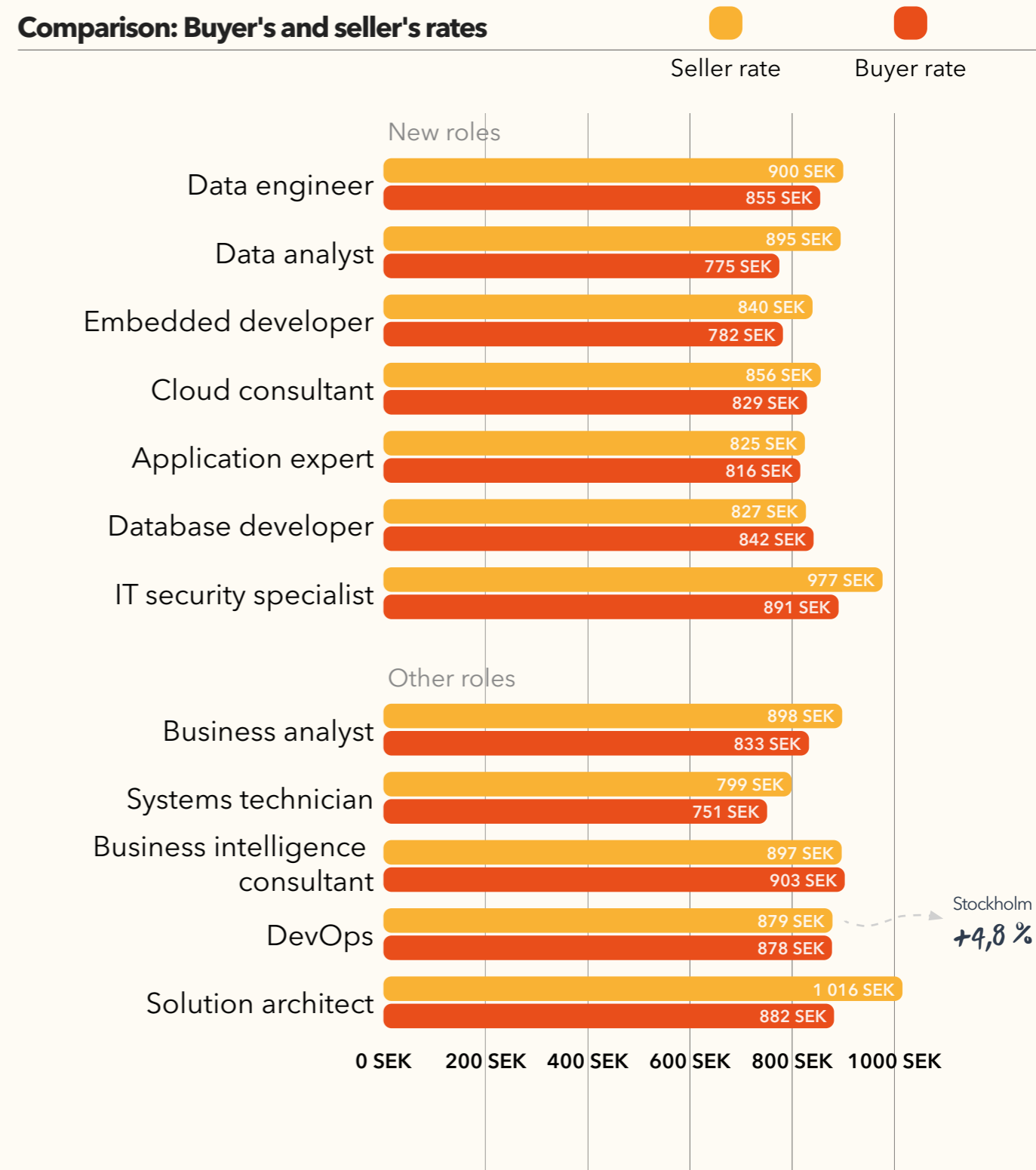
Comparison: Buyer's and seller's rates



Project manager rates

An average Danish project manager application rate is around 700 DKK. That's about 960 SEK. The corresponding rate in Västra Götalands län is 883 SEK, in Skåne it's 866 SEK and in Uppsala it's 891 SEK. Project managers are probably pretty good negotiators - rates on contracts are often higher than you would expect.

Comparison: Buyer's and seller's rates





Se upp för den oförmånliga förmånsbilen!

Sakta men säkert verkar saker och ting återgå till en ny vardag igen. Allt fler går tillbaka till kontoret och ett och annat personligt möte är återigen en del av arbetsdagen. På Wint har vi även märkt av ett ökande intresse för att skaffa tjänstebil, vilket vi tolkar som ett tecken på att våra konsultkunder har börjat ta fler uppdrag ute hos kund.



Anders Nilsson, Skatteexpert på Wint



Med anledning av detta skulle jag vilja höja ett varningens finger för den numera ganska oförmånliga förmånsbilen, det vill säga en bil där arbetsgivaren (ditt bolag) står för kostnaderna och den som nyttjar bilen (du) beskattas för förmånen som om det vore ett tillägg på lönen.

Under 2021 har Regeringen nämligen genomfört tre stora regeländringar som drastiskt påverkar förtjänsten med att skaffa förmånsbil. Regeländringarna innebär att rabatten på förmånsvärdet för miljöbilar har slopats, att bonus/malus-beräkningarna förändras och att beräkningsformeln för bilförmåner har justerats. Sammantaget innebär detta att det i många fall inte är alls lika förmånligt som tidigare för dig som företagare att ha en förmånsbil.

Mest förmånligt med miljöbil

Om du planerar att skaffa en ny bil den närmaste tiden kanske du därför ska fundera på om det inte kan vara minst lika bra att köpa eller leasa den privat istället. I alla fall om du har siktet inställt på en billig bil eller en bil

med förbränningsmotor, eftersom de har omotiverat högt förmånsvärde jämfört med dyrare bilar eller bilar som drivs med el.

Mest förmånligt blir det nämligen om du satsar på en elbil. Dels tack vare den generösa bonusen för miljöbilar och dels för att förmånsvärdet för miljöbilar fortfarande beräknas utifrån priset för närmast jämförbara bensin- eller dieselbil. Att ha en elbil som förmånsbil kan därför fortfarande anses vara just förmånligt.

Var bara noga med att säkerställa att miljöbonusen tillfaller dig och inte leasingbolaget om du skulle välja att leasa bilen! Kom också ihåg att du måste köra din förmånsbil minst 100 mil om året i tjänsten för att få göra momsavdrag på bolagets kostnader. Lycka till!

PS. Osäker på hur du ska tänka kring förmånsbil? Tidigare i år anordnade vi ett webinar där vi gick igenom regeländringarna lite mer utförligt. Du hittar det på wint.se/webinars.



Read more on how to
unlock on pages 14-15



Komplicerade krav i offentligheten

Text: Malin Strandvall

Både myndigheter och leverantörer är eniga: beställarnas kunskaper är för låga. Förmågan att ställa och utvärdera rätt sorts krav vid upphandling brister. Och i kölvattnet av inkonsekvent tolkning och tillämpning av LOU följer i värsta fall både minskad konkurrens om uppdragen och ökad risk för incidenter – Brainville tittar närmare på sourcing inom offentlig sektor.

Outsourcing av offentlig verksamhet omsätter i dag mycket stora summor. Värdet av de upphandlingspliktiga inköpen uppgår enligt statistik från Upphandlingsmyndigheten och Konkursverket till närmare 800 miljarder kronor per år. Och antalet företag som lockas att ta del av den ekonomiskt saftiga kakan blir allt fler: intresset för att delta i offentliga upphandlingar ökar. Främst är det de statliga och kommunala upphandlingarna som driver trenden.

Problematisk prissättning

Parallellt med det ökande intresset märks paradoxalt även frustration och irritation bland företagen som skulle kunna utgöra potentiella leverantörer och samarbetspartners till det offentliga. En frustration som i värsta fall riskerar att leda till minskad konkurrens om uppdragen. Av de 954 företagen som

tillfrågades i Mercells årliga Anbudsbarometern 2021 uppgav drygt hälften av de tillfrågade, 52 procent, att orsaken till att de avstått att delta i offentlig upphandling var på grund av upplevelsen att det lades för stort fokus på lägsta pris.

Åsikterna om LOU, lagen om offentlig upphandling, är många, motstridiga och ofta starkt känsloladdade. Men vad är egentligen sant? Är det bara billigast som gäller? Finns det ens ett sådant krav?

Inom offentlig upphandling finns bestämmelser rörande tillåtna grunder för hur tilldelning av kontrakt får gå till. Som konsult är det kanske inte alltid helt enkelt att vara fullt insatt och uppdaterad. Grovt yxat innebär de nuvarande reglerna att tilldelning ska ske till det ekonomiskt mest fördelaktiga anbudet, något som dock ofta misstolkas och likställs med lägsta pris.

Tilldelning till lägsta pris bygger dock

på premissen att leverantören i fråga även uppfyller samtliga övriga kvalitetskrav som ställs i upphandlingen.

För att bestämma vilket anbud som är det ekonomiskt mest fördelaktiga finns tre grunder för utvärdering som upphandlaren kan välja mellan: det bästa förhållandet mellan pris och kvalitet, kostnad samt pris. Den upphandlande organisationen väljer själv vilket av dessa alternativ som ska användas i den specifika upphandlingen. Det går alltså utmärkt att gå på mer "mjuka" parametrar som kvalitet, det kräver dock givetvis en större insats från upphandlaren och kanske är det därför många istället väljer att gå på lägsta pris.

Och prissättningsfrågan engagerar.

Det syns även när Almega undersökt hur tjänsteföretagen ställer sig till offentlig upphandling i rapporten

Så tycker tjänsteföretagen om offentlig upphandling. Bland de företag som deltar i upphandlingar uppgav närmare 60 procent att de ogärna eller ganska ogärna deltar i upphandlingar med starkt prispokus.

”Om man fokuserar på pris ger detta alltid sämre kvalitet. Man levererar inte sina bästa konsulter till ett dumpat pris”, skriver en respondent i undersökningen. ”Att pris värderas högst gör att det pågår en enorm prisdumpning i reklam- och designbranschen”, konstaterar en annan. Att priset ges stort fokus i upphandlingarna är dock inte särskilt överraskande enligt Rickard Andersson, affärsrådgivare på Adda AffärsConcept, som arbetar med affärsrådgivning kopplat till offentlig sektor.

– För enklare tjänster är det kanske ofta fullt rimligt att priset ska ha ett stort fokus när det offentliga handlar. För mer komplicerade tjänster så tror jag att det stora problemet är att dessa ofta köps via ramavtal.

På vilket sätt skulle man kunna få ökat fokus på kvalitet i offentliga upphandlingar?

– För att kunna hitta de rätta kvalitetsparametrarna behöver dessa tjänster upphandlas unikt för det aktuella projektet eller leveransen, säger Rickard Andersson.

Molntjänster och svårtolkad juridik åter resurser

Hur kommer det sig då att det tycks vara så svårt att få till det eftertraktade kvalitetsfokuset? Borde det inte finnas förhållandevis enkla lösningar på dagens utmaningar – exempelvis att allokera mer tid för att ta fram erforderliga upphandlingsunderlag eller mer strukturerade och standardiserade processer för att följa upp hur väl ingångna avtal följs?

Något riktigt enkelt svar på frågan finns kanske inte.

Många myndigheter vittnar dock om hur det framför allt är kombinationen av it och juridik som allt oftare ställer till det och slukar myndigheternas resurser. Exempelvis är utkontraktering av it-drift och användning av molntjänster i dag ett vanligt sätt för statliga myndigheter, kommuner och regioner att hantera sin it-drift. Samtidigt råder osäkerhet vad gäller de rent legala förutsättningarna för utkontraktering till privata tjänsteleverantörer: när ska en uppgift anses röjd enligt sekretesslagstiftning? Och när är det egentligen, utifrån ett säkerhetsperspektiv, lämpligt att utkontraktera it-drift?

Konsekvenserna av den otydlighet som råder blir att beslut om it-drift dröjer, vilket i sin tur kan få negativa konsekvenser för verksamhetens utveckling, säkerhet och kostnader. SKR, Sveriges Kommuner och Regioner, gick under våren ut och varnade för hur kommuner och regioner för närvarande tvingas lägga stora resurser på juridiska utredningar. Orsaken är det i nuläget ”juridiska dödläge” som råder kring molntjänster. De flesta molntjänster levereras nämligen i dag av amerikanska bolag och enligt amerikansk lag har amerikanske myndigheter rätt att begära ut data och personuppgifter från alla amerikanska molntjänster. Ett tidigare avtal mellan EU och USA, i syfte att skydda europeiska medborgares personuppgifter, har hävts av EU-domstolen. I praktiken innebär det att offentliga aktörer just nu är hindrade att lagra personuppgifter i amerikanska

Många myndigheter vittnar om hur det framför allt är kombinationen av it och juridik som allt oftare ställer till det och slukar deras resurser.

molntjänster. SKR har uppmanat regeringen att ta tag i frågan.

Att beslut om it-drift och lagringsmöjligheter skjuts upp är givetvis allvarligt. Välfungerande it-drift är verksamhetskritiskt i dag, såväl för privat som offentlig sektor. Parallellt med teknikutvecklingen ökar risken för attacker. Virus och ransomware såväl som hackerattacker från främmande makt utgör numera hot från omvärlden som företag och organisationer har att förhålla sig till på daglig basis.

I skrivande stund har Sverige lämnat försommaren 2021 bakom sig med såväl Klarnas datahaveri som Kaseya-attacken, som slog ut bland annat Coops kassor, i färskt minne. Inom det offentliga har parallellt också Integritetsmyndighetens (IMY) granskning av 1177-incidenten (när telefonsamtal till 1177 låg oskyddade på nätet reds. anm) blivit klar. Resultatet? IMY utfärdar 500 000 kronor i sanktions-

avgift till region Stockholm, respektive 250 000 kronor i sanktionsavgifter för region Sörmland och region Värmland.

Även följetongen kring Stockholm stads upphandling av skolplattform fortsätter. Skolplattformen, som skulle bli en fjäder i hatten, togs inte emot väl av föräldrarna när den väl lanserades och bland recensionerna av den har många uttryckt att plattformen i praktiken är oanvändbar. Det har även förekommit allvarliga säkerhetsproblem, som möjliggjort för användare att ta del av andras personuppgifter. Frustrationen över den icke fungerande lösningen fick till sist ett par föräldrar, verksamma som programmerare, att ta saken i egna händer och bygga en alternativ lösning, Öppna skolplattformen.

Det hela är en lång och komplex historia som vi inte sett slutet på än. Till de senaste turerna hör bland annat att staden försökt störa ut Öppna skolplattformen, polisanmält dess grundare samt även försökt att begära ut dokumentation kring skolplattformen. Projektet, vars rötter sträcker sig bakåt i tiden till 2012, bedöms ha passerat en miljard i kostnader.

Vilka lärdomar har man då tagit till sig efter skolplattformen? Hur säkerställer man att upphandlarna har tillräckliga kunskaper i samband med upphandling av komplexa it-projekt? Och hur arbetar staden i dag med kvalitetssäkring och uppföljning av avtalen med sina it-leverantörer? Från staden hänvisar man till den utredning som gjorts under våren.

I utredningen framkommer att det funnits flera olika delar som brustit, vilket gör att helheten av skolplattformen inte blivit som önskat. Utredningen har inte hittat några oegentligheter i arbetet, men konstaterar att det kan ifrågasättas om projektets upplägg och omfattning var ändamålsenlig. Bland de rekommendationerna som ges i utredningen finns att i större utsträckning arbeta med tester och piloter för att kunna upptäcka och åtgärda brister innan driftsättning. Staden rekommenderas även att säkerställa egen kompetens i alla led.

Kompetensbristen utgör reell verksamhetsrisk

Problemen kring skolplattformen är ett illustrativt fall som påvisar behovet av att ha rätt kompetens på rätt plats, samt att arbeta på ett sätt som möjliggör innovation och flexibilitet. Skolplattformen är ett av den här vårens massmedialt mest uppmärksammade

Jag tycker att det är mycket viktigt att utöver upphandlare så deltar intern, och vid behov extern, expertis i inköpsarbetet

fall, men det är långt ifrån det enda.

Källor inom it-branschen som Brainville är i kontakt med menar att upphandlarnas kompetens om vad de faktiskt beställer är låg och utgör en grogrund för eventuella problem som senare uppstår. Tillräckliga kunskaper om inköpsjuridiken såväl som fackområdet är en förutsättning för att kunna följa upp kravställningen. Att det dock ofta brister på den här fronten råder det ingen tvekan om.

Även myndigheterna är nämligen eniga med leverantörerna; kompetensbristen inget nytt under solen. Tvärtom. Myndigheterna bedömer själva kompetensbristen som en riskfaktor. 2019 tillsatte regeringen en utredare att kartlägga och analysera statliga myndigheters behov av säker och kostnads-effektiv it-drift, samt hur dessa behov tillgodoses i dag. Slutbetänkandet från utredningen är tänkt att presenteras senast den 15 oktober 2021, men redan i delbetänkandet Säker och kostnads-effektiv it-drift – rättsliga förutsättningar för utkontraktering (SOU 2021:1) framgår tydligt hur avsaknaden av relevant kompetens i dag upplevs som ett stort hinder för säker drift.

Flera små myndigheter lyfter att det är svårt att som liten myndighet ha egen kompetens såväl inom it- och säkerhet som den beställarkompetens som krävs. Det kan också vara svårt att hitta och rekrytera rätt kompetens, exempelvis när nyckelpersoner slutar.

De upphandlande myndigheterna efterlyser mer stöd i inköpsprocesserna. De får stöd i behovsuppfattningen av Rickard Andersson, som påtalar att upphandling inte är ett enmansarbete:

– Jag tycker att det är mycket viktigt att utöver upphandlare så deltar intern, och vid behov extern, expertis i inköpsarbetet. Det är viktigt att bygga ett bra upphandlingsteam med användare och experter.

.....



Rickard Andersson

Affärsrådgivare på Adda AffärsConcept



Read more on how to
unlock on pages 14-15

Optimize your occupancy. Plan assignments in Brainville. *Free*

GET FULL CONTROL OF

- ✓ Assignment planning
- ✓ Sick leave and vacations
- ✓ Occupancy and revenues

[Read more and get started!](#)





Jonas Nilsson

Chef Direktaffär Företag på Svedea

Vaccinen skyddar nu allt fler. Men vem skyddar dig som småföretagare?

Det senaste 18 månaderna har satt djupa spår på alla nivåer i vårt samhälle. Men allvarliga kriser medför också nya strömningar, vägval och nystarter som ibland även permanentas. Småföretagandet är ett sådant exempel.

Trots det sista årets utmaningar för många företagare har antalet nystartade företag totalt **ökat med 8 %** under Q1 2021, samtidigt som spridningen är stor bland olika typer av konsulter, från - 4 % upp till + 24.

Det är ändå mycket glädjande då småföretagandet har så mycket att tillföra Sverige. Men, många av entreprenörer har fullt upp med att starta sin verksamhet och då kan det vara lätt att glömma hur viktigt det är att vara **rätt skyddad**, speciellt när man står inför helt nya spelregler, säger Jonas Nilsson, chef Direktaffär företag på Svedea.

Från fast till frilans

Många som nu startat en egen verksamhet har tidigare varit anställda, vilket inneburit en automatisk trygghet på flera nivåer. Den tryggheten är nu borta och därför måste du börja skaffa ett eget skydd som tar hand om både företaget och dig själv om uturen är framme.

Från mono till mångfald

Många nystartade konsulter arbetar idag inom flera olika områden samtidigt med olika SNI-koder. Det innebär att en enda försäkring inte täcker hela företaget. Det man då behöver göra är att ta reda på vilka risker och behov som finns för alla verksamheter man valt att vara verksam inom och välja ett skydd som inkluderar allt detta.

Från kontorslandskap till kök

Som nystartad konsult vill man naturligtvis hålla kostnaderna till ett minimum och därför väljer många att ha sitt kontor hemma. Det är ofta en smidig lösning, men innebär samtidigt en för många okänd risk. Hemförsäkringen täcker nämligen ingenting som är kopplat till företaget. Blir det med andra ord inbrott, brand eller översvämning där hemma som skadar företagsdatorn, skrivaren eller liknande så står du helt utan skydd.

Dessa förändringar leder fram till en viktig fråga som alla nystartade småföretagare måste ställa sig själva: Vilka risker och vilket ansvar innebär min verksamhet? Har jag den ekonomiska kraften att själv ersätta dessa ur egen ficka eller behöver jag en företagsförsäkring – och i så fall vilken?

Varför företagsförsäkring?

Du har säkert redan hört om vikten av att ha en företagsförsäkring, speciellt om du är ensamföretagare. Men i och med att alla företag har olika försäkringsbehov, så riskerar

motiveringarna att bli lika många -- och ibland förvirrande. Därför har vi kokat ned fördelarna med en företagsförsäkring till två enkla sanningar, fortsätter Jonas Nilsson.

• Din hemförsäkring ersätter aldrig skador i bolaget

Din hemförsäkring täcker bara stölder och skador i ditt hem, ingenting som tillhör ditt företag som dator, skrivare etc. Du kanske spiller kaffe över din dator? Utan företagsförsäkring får du ersätta den själv. Exempelen är många, men faktum är att en hemförsäkring inte täcker någonting som tillhör eller är inköpt genom ditt företag.

• Skyddar även det du kanske inte tänkt på

En företagsförsäkring associeras ibland till något som är bra att ha vid brand eller inbrott – och hoppas därför över. Det är synd då många företagare då riskerar att ställas på bar backe om uturen är framme. Oturen kan nämligen klä sig i många skepnader.

En företagsförsäkring täcker naturligtvis både brand och inbrott, men som företagare kan du även krävas på skadestånd, maskiner kan gå sönder som gör att verksamheten stannar av. Du kan hamna i tvist med en kund, hyresvärd eller leverantör. Kort sagt, en företagsförsäkring täcker så mycket mer

En företagsförsäkring täcker naturligtvis både brand och inbrott, men som företagare kan du även krävas på skadestånd

än din egendom. Den skyddar hela ditt företag.

Enklare uppdelning - enklare att förstå

I och med att en företagsförsäkring generellt kan upplevas som snarig och svårförståelig, har vi delat upp de olika försäkringstyperna som en företagsförsäkring ofta består av i tre kategorier som gäller oavsett bransch, säger Jonas Nilsson:

1. Skydd du måste ha
2. Skydd du bör ha
3. Skydd som är bra att ha

Den första kategorin består av försäkringsskydd du måste ha, oavsett vilken bransch du jobbar inom – ansvarsförsäkring, rättsskydd, egendomsförsäkring och avbrottsförsäkring.

Kategori två, Skydd du bör ha, är de

försäkringar som vi av erfarenhet vet kan göra stor nytta för dig i just din bransch. I den sista kategorin kan du därefter välja mellan en stor mängd olika nischförsäkringar för olika branscher.

På detta sätt får du en trygg bas som du därefter kan kombinera med den unika mix av försäkringsskydd som passar din verklighet bäst. Du svarar bara på ett antal enkla frågor. Du guidas fram, tar besluten och sedan är allt klart. Denna lösning innebär samtidigt att du inte betalar för något du inte behöver och du kan alltid känna dig säker på att det som betyder mest är bäst skyddat.

Vi förstår och anpassar efter din verklighet

Att småföretagandet nu ökar i Sverige är fantastiskt. Därför vill vi göra vad vi kan för att bidra till ett tryggare och ännu mer framgångsrikt företagarsverige genom att erbjuda försäkringsskydd som är skraddarsytt på riktigt för ditt specifika företag avslutar Jonas Nilsson, chef direktaffär företag på Svedea. Testa oss gärna på svedea.se/ företag

.NET
DEVELOPER

Supplier rate

Buyer rate

Nhibernate



Read more on how to
unlock on pages 14-15



Free
of charge

All you need to know about your consultants

- ✓ Manage your consultants professional profiles
- ✓ Match profiles to assignments
- ✓ Apply with one click
- ✓ Enable buyers to find your profiles

[Read more and get started!](#)



DEVOPS



Read more on how to
unlock on pages 14-15



Free

**Publish assignments from
your own system.**

Reach more than 18.000 companies.

Use our API!

[Read more and get started!](#)



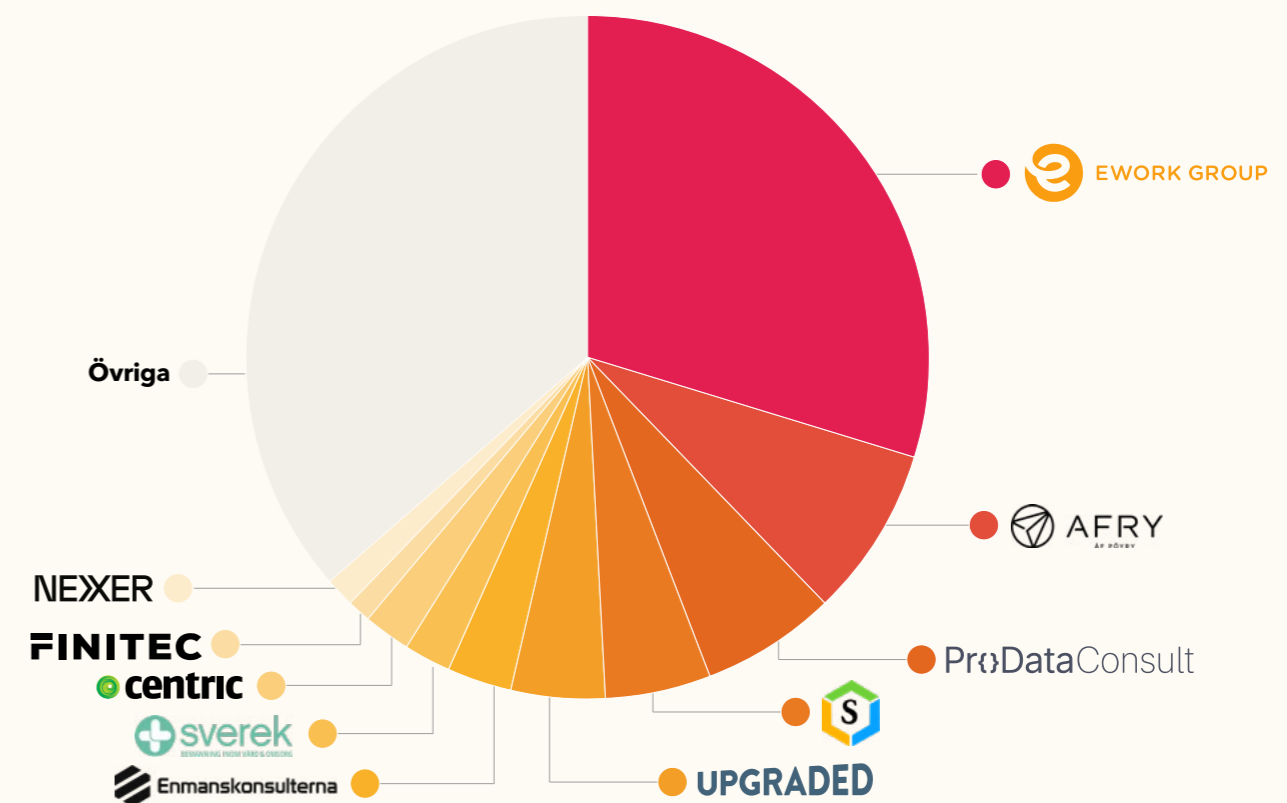
Temperaturmätning H1 2021

Konsultförmedlarna

Antalet uppdrag från konsultförmedlarna växte kraftigt med förväntningarna om ett slut på pandemin. Pausade projekt återstartades och nya drogs igång. Ework förstärkte sin nordiska tättposition. Trots det tappade bolaget mer än hälften av sina nya danska marknadsandelar från förra rapporten.

Topplista över konsultförmedlare.

Diagrammet visar marknadsandelar i Norden, mätt i antal publicerade uppdrag under H1 2021.



Det första halvåret 2021 innebar en ny högstanotering för antalet uppdrag på Brainville, och det med råge. Även i den förra rapporten växte samtliga nordiska marknader trots pandemin men inte i närheten av lika kraftigt.

Vi ser utvecklingen som marknadens reaktion på ett förväntat slut eller i alla fall avklingande av pandemin. Konsultuppdrag som dragits in som en försiktighetsåtgärd kom nu ut på marknaden igen. Projekt som pausats återstartades och nya projekt som fått vänta på start drogs nu samtidigt igång.

Den största efterfrågan på konsulttjänster finns naturligt nog i storstäderna där många av de stora konsultköparna finns. I tidigare rapporter har vi ändå kunnat se en trend där storstadsregionernas andel av uppdragen stadigt minskat över tid då övriga regioner visat en snabbare tillväxt. Den trenden bröts nu tydligt. Landsbygdens regioner fortsatte förvisso att växa i antal uppdrag men de tre svenska storstadsregionerna växte markant mer. Utvecklingen drevs främst av kraftig tillväxt i Stockholm medan Skåne tappade i andel uppdrag trots tillväxt i absoluta tal.

Stockholmsdominansen förstärktes under halvåret. Bland de mindre regionerna med hög tillväxt märks Södermanland, Värmland och Örebro, som pikant nog var förra rapportens största förlorare. Endast Halland, Kalmar och Västernorrland visade negativ tillväxt i antal uppdrag.

Ework förstärkte positionen i nordisk topp

De flesta av de stora konsultförmedlarna, eller konsultmäklarna som de också kallas, finns på Brainville. Precis som marknaden i övrigt såg vi under rapportperioden en kraftig tillväxt på nordiskt plan, både i antal annonser och antal annonsörer.

Den nordiska topplistas ohotade etta mätt i antal annonserade uppdrag är Ework, som återigen växte och förstärkte sin position. AFRY, som tog tillbaka andraplatsen från ProData Consult i den förra rapporten, ökar andelsmässigt mest av alla på topplistan. Även totalfemman Upgraded People tillhörde vinnarna i relativa tal.

Förra rapportens komer Sverek minskade sin marknadsandel något, men finns kvar på topp tio. Right People Group/ Onsite, som tappade kraftigt förra rapportperioden, är fortsatt utanför topplistan. Notera att Nexer på listans tionde plats tidigare hette Sigma IT.

Konsolideringstrenden vi tidigare talat om fortsatte att förstärkas under halvåret. Kategorin Övriga, det vill säga omkring 300 bolag utanför topp tio-listan, fortsätter att kollektivt tappa marknadsandelar gentemot de stora.

Avvikande svenskt konsolideringsmönster

Sverige är Brainvilles största marknad och utvecklingen stämmer därmed logiskt nog väl överens med den samlade nordiska.

Intressant nog kan man ändå utläsa ett delvis annat mönster när det gäller konsolideringen. Den kollektiva andelen av marknaden för konsultförmedlarna utanför topplistan minskar förvisso även här, men inte lika markant som på det nordiska planet. Däremot kan vi i Sverige, till skillnad från på nordisk nivå, se en konsolidering inom topp tio-listans bolag. De fyra största ökar sina marknadsandelar tillsammans med sjätteplacerade ProData Consult. Övriga tappar marknadsandelar, med tiondeplacerade KeyMan som undantag.

På tio-i-topp ökar ettan Ework sin marknadsandel tydligt och befäster positionen. Även tvåan AFRY ökar och är nu



“Otroligt roligt att få vårt nya bolags första utmärkelse! Vi är så stolta! Att återkoppla är att visa respekt och det är en självklarhet för oss. The Stellar Collective startades för att göra saker bättre, roligare och med en modell som gynnar alla.”

Mara Söderlund
The Stellar Collective

Bästa
svarsfrekvens
H1 2021

Foto The Stellar Collective

nästan tillbaka på nivån från 2019. Danska ProData Consult ökar sin andel och klättrar på topplistan när övriga runt dem istället backar. Ett tidigare danskt bidrag till topplistan, Accuro, trillar dock ur topp-tio och ligger strax utanför tillsammans med exempelvis Emaco Konsultpoolen.

Regionalt nedbrutet dominerar Ework alltmer och är nu störst i 14 av 21 regioner. Bolaget tog under första halvåret över tätplatsen i Gävleborg, Norrbotten och Västerbotten från Sverek, i Blekinge från Accuro och i Västernorrland från Bolero.

Totaltvåan AFRY är fortsatt störst i Uppsala och Östergötland. I övrigt är det endast Centric med två regioner och Sverek med tre som alls har tätpositioner regionalt.

Ework dominerar Norge men föll tillbaka i Danmark

Att konsolideringsgraden generellt är högre i grannländerna än i Sverige har vi sett i tidigare rapporter. Men under årets första halvår gick Danmark emot konsolideringstrenden. Topp-tioförmedlarna tappade kollektivt marknadsandel till övriga. Bolagen på den danska topplistan har dock fortfarande nästan 74 procent, där motsvarande siffra i Sverige är 65 procent. I Norge har topp tio tillsammans fortsatt 86 procent av marknaden liksom under förra rapportperioden. ProData Consult ligger fortsatt överst på den danska topplistan och ökade under halvåret sin marknadsandel. Förra rapportens stora vinnare Ework är fortfarande tvåa men samtidigt denna periods stora förlorare. Bolaget tappar mer än hälften av de marknadsandelar man tog under andra halvan av 2020. Avenida är ett nytt namn på topplistan, på en sjätteplats.

ProData Consult är fortsatt störst i Storköpenhamn, men har nu även ledartröjan i Nordjylland. Zenit är liksom tidigare störst på Själland (utöver Köpenhamn). Totaltrean SCR som tappar Nordjylland till ProData Consult tar istället täten i Midtjylland från Ework, och är därmed störst i övriga två av de fem regionerna.

Ework är precis som tidigare dominant i Norge och ökade nu sin marknadsandel ytterligare något. Dessutom är bolaget

nu störst i 14 av 19 norska regioner, mot tidigare 10. Tidigare tvåan ProData Consult fortsatte att tappa och är nu trea på topplistan. Ny tvåa är Cube IT som mer än fördubblat sin marknadsandel sett över två rapportperioder.



Bästa
Svarsfrekvens
H1 2021



“Det finns många kompetenta konsulter att samarbeta med. Även om en konsult inte blir vald till ett uppdrag så kommer **InSourceIT** att göra sitt yttersta att ge feedback då kandidaten har lagt ned tid på ansökan samt kan bli aktuell för ett kommande uppdrag. För att lyckas behöver man kämpa oavsett hur det går.”

Björn Kjällerström

Konsultförmedlare, civilingenjör, civilekonom samt vinnare av 11 SM guld

Bästa annonskvalitet

1. A Society
2. Biolit
3. Randstad Technologies
4. Accuro
5. 4Real
6. Tingent
7. Nikita
8. Techfactory
9. Wise IT Konsult
10. House of Skills

Bästa svarsfrekvens

1. The Stellar Collective
1. Techfactory
1. InSourceIT
1. Tingent
1. Mohandessin Consulting
6. Aliby
7. ProData Consult Sweden
8. Avalon Innovation
9. Right People Group
10. Randstad Technologies



Bästa
svarsfrekvens
H1 2021



“**Mohandessins** målsättning är att kunna bidra med en positiv upplevelse vid varje rekryteringsprocess. Vi anser att kandidater förtjänar att hållas uppdaterade om processens status och prioriterar därför kontinuerlig feedback till samtliga inom rekryteringsprocessen.”

Manuchehr Pourlotfi

Mohandessin Consulting



Bästa
svarsfrekvens
H1 2021



“För ett bolag som **Tingent** med så många olika typer av kunder så är Brainville är bra komplement till vårt vanliga nätverk. Under första halvåret av 2021 har marknaden verkligen kommit igång och vårt jobb är ju att hela tiden bygga och utveckla vårt nätverk. Därför är det extra glädjande att vi lyckas hålla så hög svarfrekvens!”

Sara Hagström

Tingent



**Read more on how to
unlock on pages 14-15**

Do you have **more assignments** than you have consultants?

We're trying out a simple recruitment solution in Brainville that allows private citizens, umbrella contractors and self-employed to flag themselves as interested in a permanent position.

As opposed to most other similar platforms we will **not allow anonymous profiles**. We think it's rather odd not to be able to see relevant information about someone you may wish to employ, and that it's easier to moderate prospective employers from using the platform in a way that it wasn't intended.

Our first release, a BETA if you wish, is very simple and only enables users to search for candidates. This will be free of charge until the official release. So go try it out.

Login and go to Job Seekers

[YOUR ROLE]

Would you like to see more roles and skills **presented like this**? We're quite aware that we focus a lot on IT related roles. We need your help to broaden our horizons. **Give us some hints** on what you want us to look for when it comes to other roles and we'll start digging deep in our data!



RELATED ROLES

Are there other roles that are closely related to the role you selected?



SYNONYMS

Your role probably has different names, at least in different languages. List all that comes to mind!

Ex. In Swedish an "Utvecklare" is often synonymous with "Systemutvecklare" and "Programmerare". In Danish it's "Utvikler" and in Finnish it's "Kehittäjä".



SKILLS AND METHODOLOGIES

When reading job postings for your selected role, which skills and methodologies are often mentioned?

Ex. a Project Manager might use PM3 and a developer might be skilled in Scrum and Java



TOOLS

Name tools and products that are central or trending for the role you selected.

Ex. A DevOps is probably familiar with Splunk and an accountant might use Visma.



GET IN TOUCH

Send this template to us + anything else you think that we should know:
support@brainville.com

SUPPLIER RATE

BUYER RATE



**Read more on how to
unlock on pages 14-15**

APP
DEVELOPER



Read more on how to
unlock on pages 14-15



Do you have preferred suppliers? Build your **partner network** here.

- ✓ Post assignments exclusively for your network
- ✓ Follow framework agreements
- ✓ Follow up on suppliers

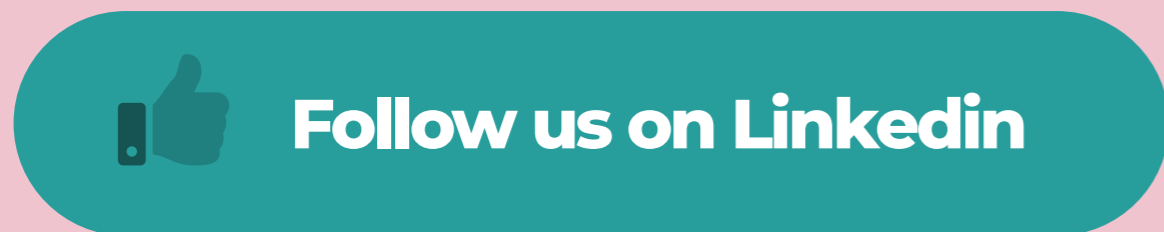
[Read more and get started!](#)



By creating an **open marketplace** where we ourselves are not an active party (we never take part of any deals made) we're trying to bring transparency to the freelance and consulting industry. The result is in your hand... or on your screen: Konsultrapporten!

By posting or applying to assignments you contribute to this source of information. **Thanks for being part of this!**

Do you want to know when we release Konsultrapporten H2 2021?



Check out our previous issues

#1 Konsultrapporten
First half 2017



#2 Konsultrapporten
First half 2018



#3 Konsultrapporten
Second half 2018



#4 Konsultrapporten
First half 2019



#5 Konsultrapporten
Second half 2019



#6 Konsultrapporten
First half 2020



#7 Konsultrapporten
Second half 2020



#7.5 Konsultrapporten
First quarter 2021

