



# Techkonsult- barometern 2023



DEVELOPERSBAY

En unik inblick i hur tech-konsulter  
trivs och utvecklas i sina roller



## Vad är Techkonsultbarometern?

Techkonsultbarometern är en årlig marknadsundersökning utförd av Developers Bay riktad mot konsulter inom tech. Ambitionen är att ta tempen på hur tech-konsulter trivs och utvecklas i sina roller.

Undersökningen ger en djupare insikt i hur konsulters verklighet ser ut, vad de värdesätter i sina uppdrag och hos sina uppdragsgivare, samt hur konsultupplevelsen kan förbättras från pre-boarding till off-boarding.

# Varför är Techkonsultbarometern intressant för mig?

Om du är en uppdragsgivare, kommer du att få en ovärderlig insikt i vad du behöver utveckla för att sticka ut som en attraktiv aktör på marknaden och locka och behålla talangfulla konsulter.

Om du är en konsult, kommer du att få en intressant jämförelse mot dina peers i branschen.





## Hur är Techkonsultbarometern genomförd?

Undersökningen är utformad som en online-enkät och har skickats till ett stort antal seniora konsulter inom tech samt marknadsförts mot relevant målgrupp i sociala medier för ökad spridning och deltagande.

Resultatet baseras på de 341 personer som svarat på enkäten. 62% av de svarande har mer än 10 års erfarenhet i sin yrkesroll och 21% har mer än 6 års erfarenhet som konsult. 78% av de svarande är enmanskonsulter, 12% är anställd i konsultbolag med mer än 20 anställda och 5% är anställda i konsultbolag med mindre än 20 anställda.

Resultatet jämförs med utfallet av Techkonsultbarometern 2022.



## Key findings för konsultköpare

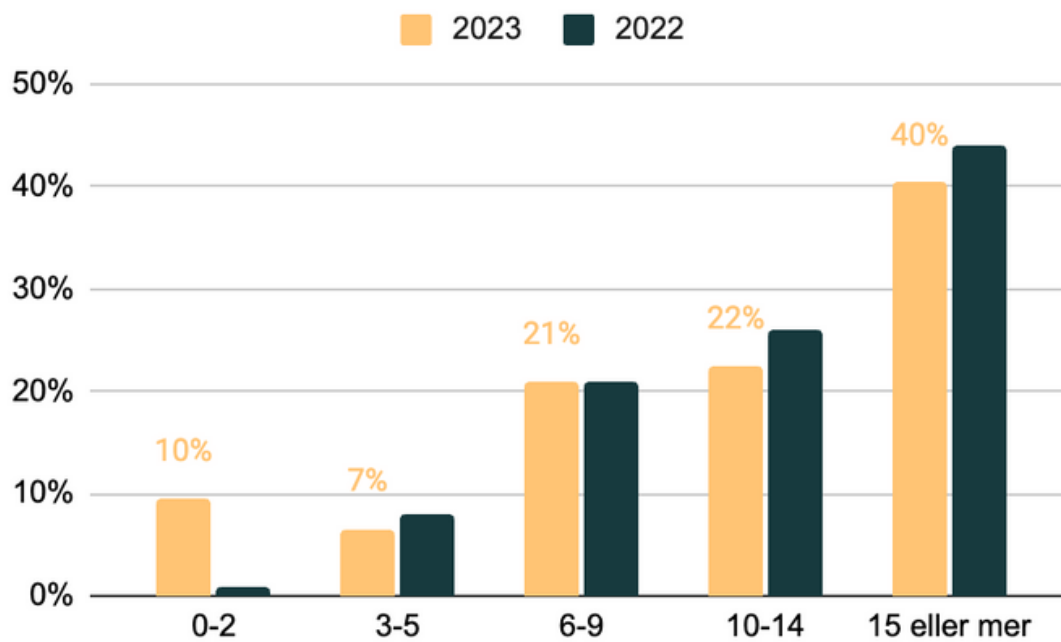
- Konsulterna trivs väldigt bra med sitt yrkesval och är överlag väldigt nöjda med sina uppdrag
- Störst andel av konsulterna hittar sina uppdrag via egna kontakter tätt följt av konsultförmedlare
- De viktigaste faktorerna vid nytt uppdrag är möjligheten till hybrid, ersättningen och personerna i teamet
- De faktorer som spelar mindre roll vid nytt uppdrag är företagets branschtillhörighet, möjlighet att kunna jobba deltid och möjlighet att kunna jobba på kontoret med andra
- Konsulterna är mer nöjda med hanteringen av dem under pågående uppdrag och tycker att pre- on- och offboarding rutinerna kan förbättras
- Majoriteten av konsultköparna har leverantörer som hanterar konsultadministrationen. (Två tredjedelar av konsulterna fakturerar via mellanhand och inte kunden direkt).
- Inte bjuda in till firanden och sociala aktiviteter, sena/struliga betalningar, ”slasktratt” där konsulten förväntas ta hand om allt som övriga inte vill jobba med och sena uppsägningar utan motivering är några exempel på dåliga konsultupplevelser som konsultköpare kan lära sig.
- Att visa uppmärksamhet, vara inkluderande och behandla konsulten som övriga anställda, ge tydliga förväntningar och klara ansvarsområden samt löpande uppföljning och feedback är återkommande önskemål på konsultköpare

## Key findings för konsulter

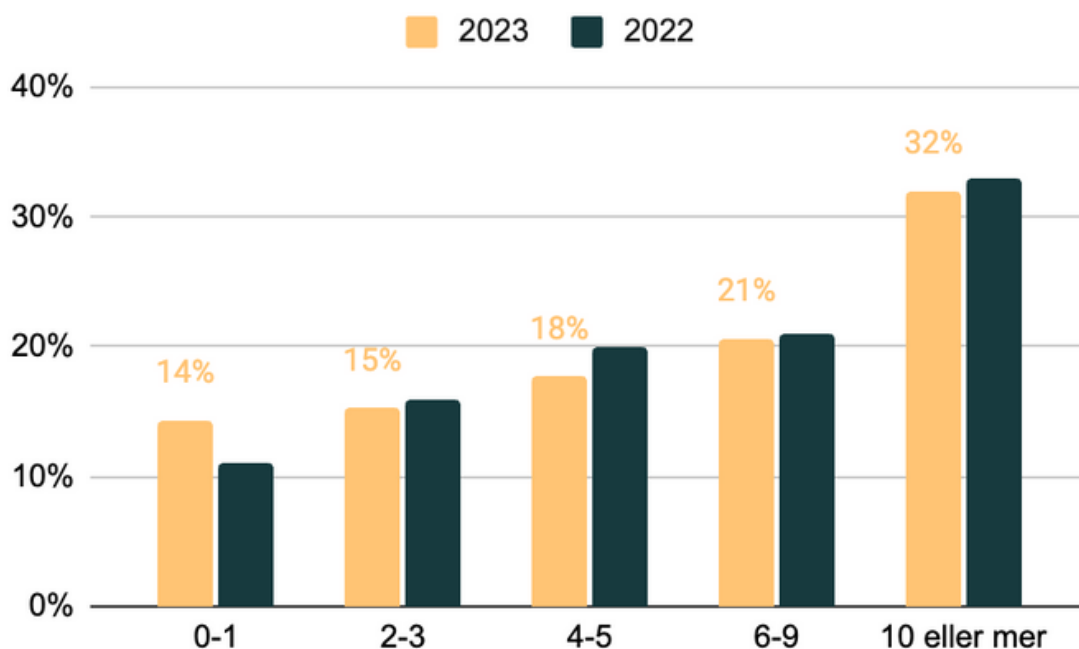
- Det är väldigt seniora personer som har svarat på enkäten
- Majoriteten är egenföretagare och inte sannolikt att de kommer ta anställning
- Konsulterna trivs väldigt bra med sitt yrkesval och är överlag väldigt nöjda med sina uppdrag
- Drygt 30% pensionssparar inte
- Styr sin egen tid och tar ut mer semester än anställda (37% tar ut 7 veckor eller mer per år)
- Beläggningen har minskat med 14 procentenheter jmf med förra året
- Majoriteten har mer än 3 månader kvar på uppdraget
- Störst andel hittar sina uppdrag via egna kontakter tätt följt av konsultförmedlare
- Snittpriset är 978 kr/h och medianvärdet 950 kr/h
- Hög andel jobbar helt remote (34%), majoriteten hybrid (58%) och endast 7% på plats hos kund
- Konsulternas inställning till marknaden är betydligt svalare än förra året (3,1 jmf med 4,6)
- De viktigaste faktorerna vid nytt uppdrag är möjligheten till hybrid, ersättningen och personerna i teamet
- Konsulterna är mer nöjda med hanteringen av dem under pågående uppdrag och tycker att pre- on- och offboarding kan förbättras

## Del 1: Om konsulten

Hur många års erfarenhet har du i din yrkesroll?\*



Hur många års erfarenhet har du som konsult?

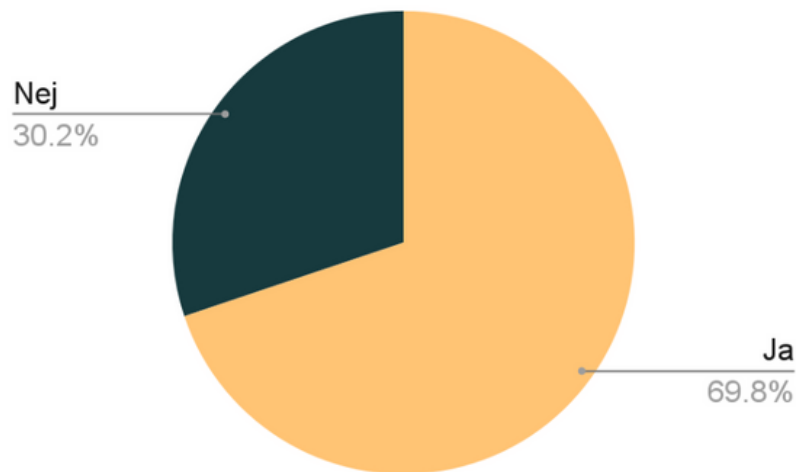


\*Jämfört med Techkonsultbarometern 2022

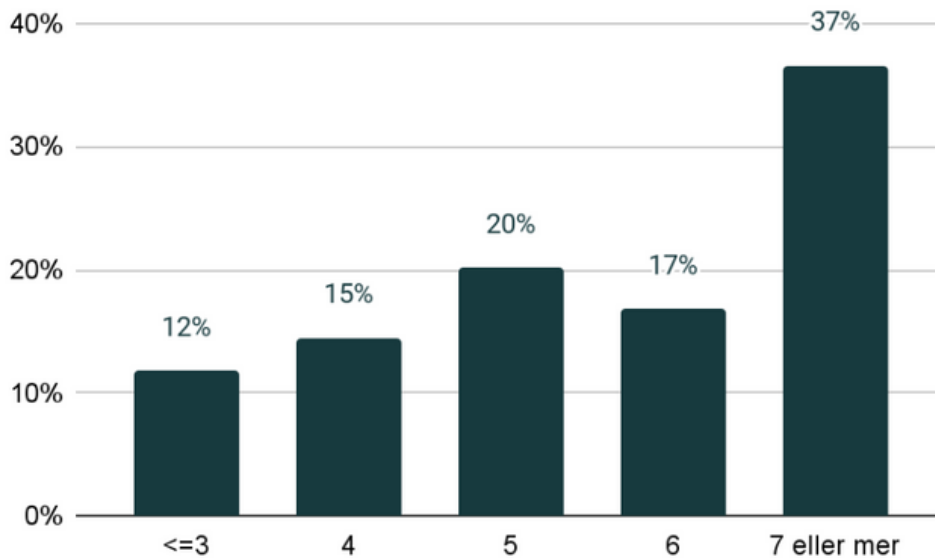
### Hur trivs du att arbeta som konsult?\*



### Pensionssparar du?



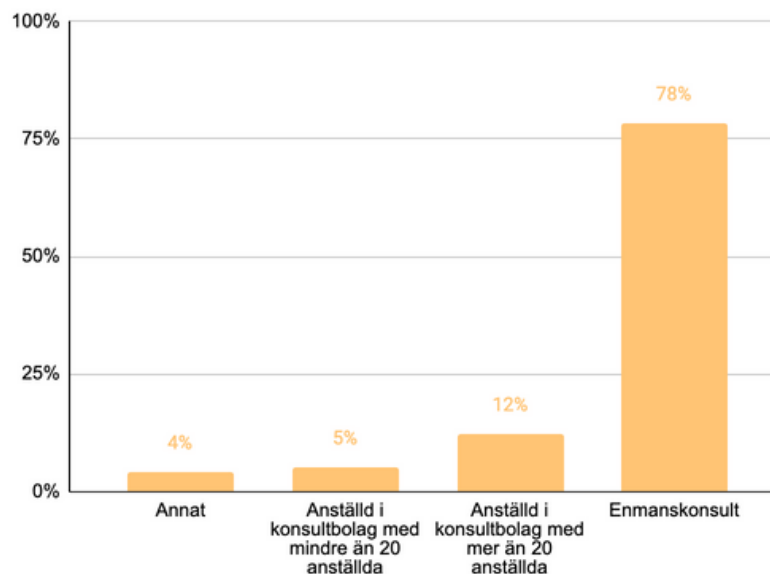
### Hur många veckors semester tar du ut i genomsnitt per år?



\*På skalan 1 till 7 visar den semi-transparenta siffran resultat från 2022 och den skarpa siffran visar resultat från 2023



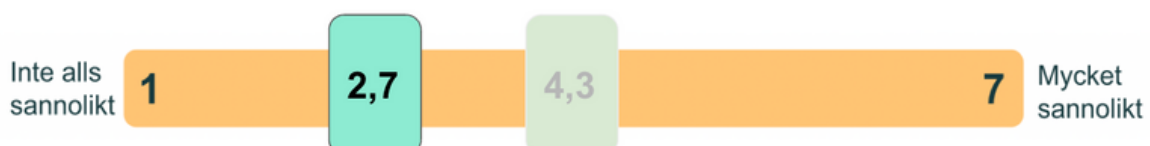
## I vilken anställningsform arbetar du som konsult?



## Hur sannolikt är det att du kommer ta anställning det närmaste året?\*



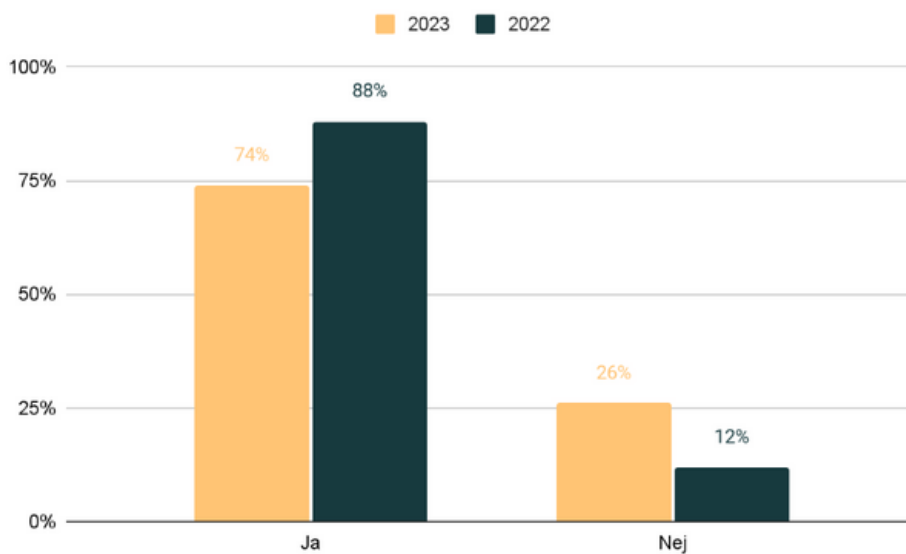
## Hur sannolikt är det att du kommer ta steget och bli egenkonsult det närmaste året? (Totalt 58 svar)\*



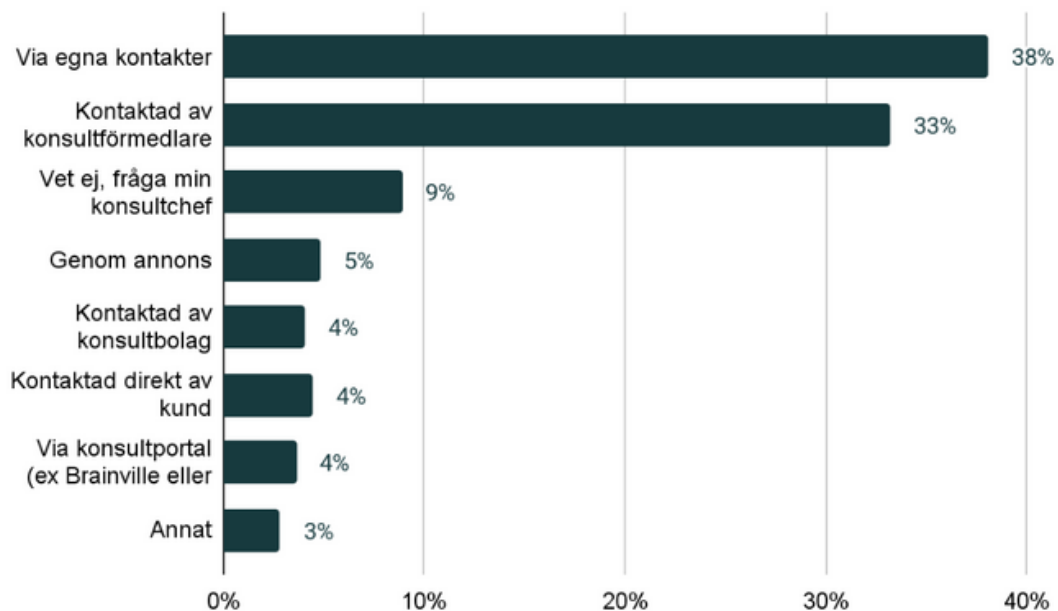
\*På skalan 1 till 7 visar den semi-transparenta siffran resultat från 2022 och den skarpa siffran visar resultat från 2023

## Del 2: Konsultuppdrag och marknaden

### Har du ett konsultuppdrag för tillfället?



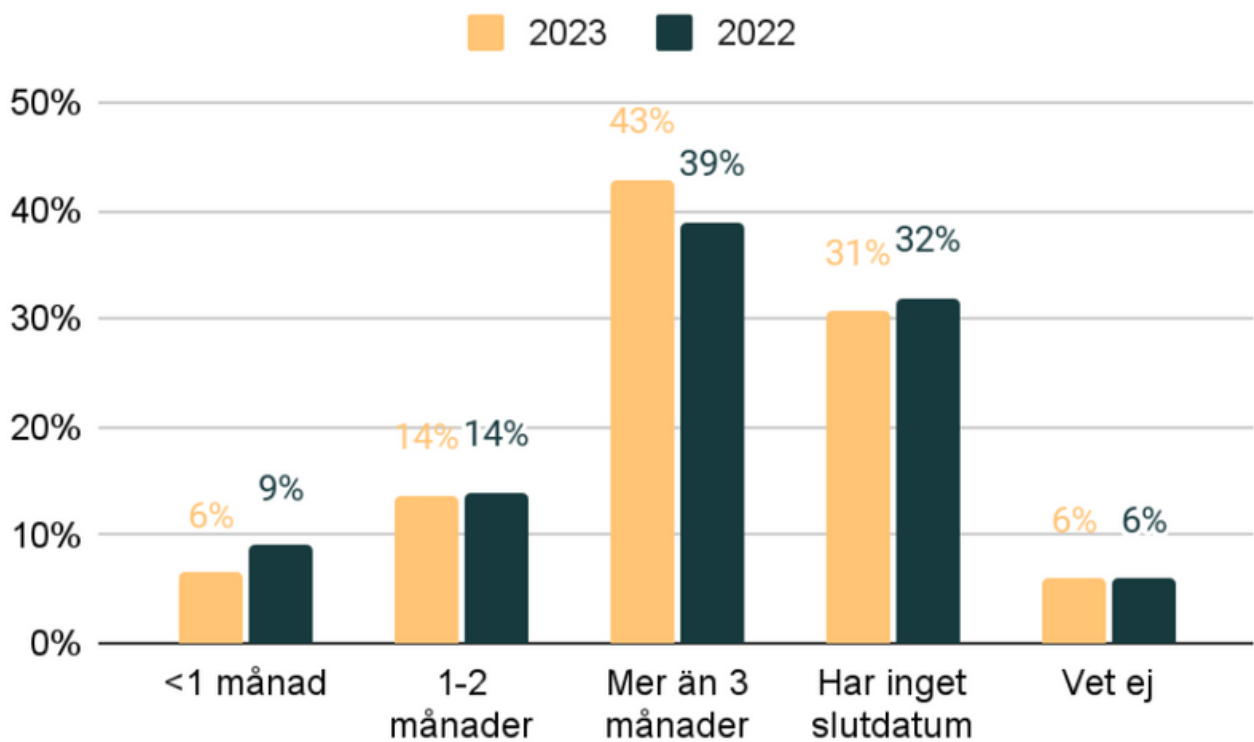
### Hur hittade du ditt senaste uppdrag?



## Hur nöjd är du med uppdraget?\*

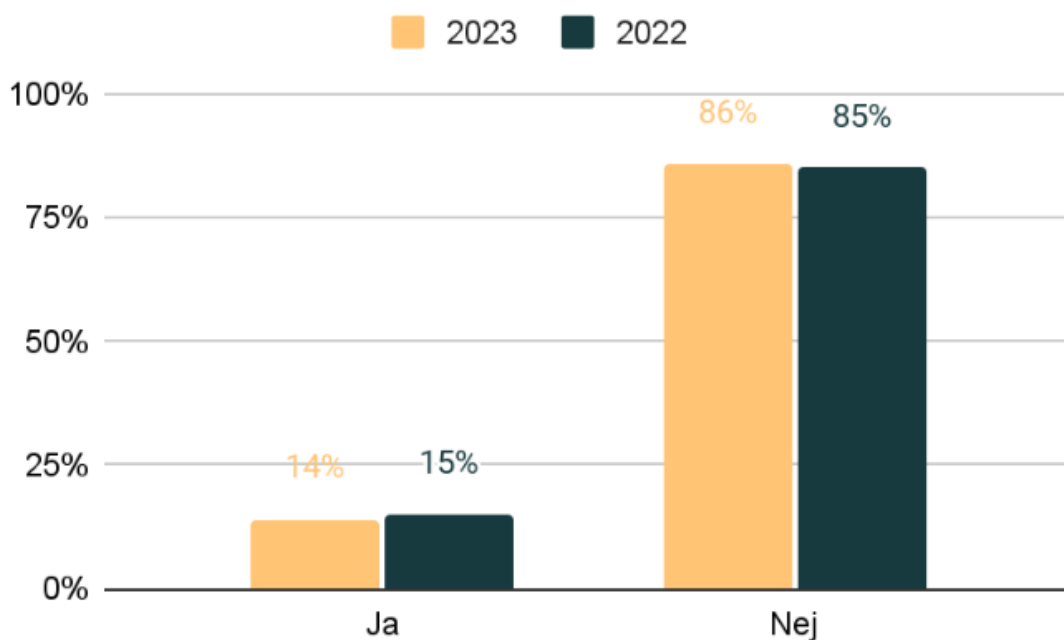


## När löper ditt avtal ut?



\*På skalan 1 till 7 visar den semi-transparenta siffran resultat från 2022 och den skarpa siffran visar resultat från 2023

## Funderar du på att avsluta ditt uppdrag i förtid?



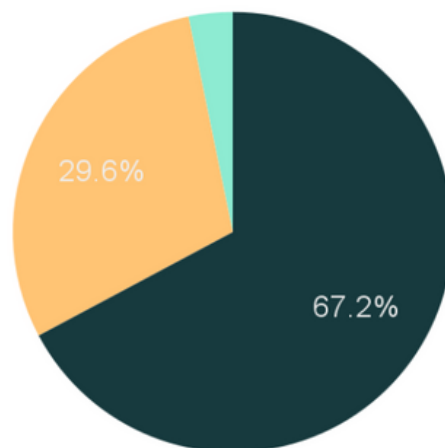
## Hur upplever du konsultmarknaden just nu?\*



\*På skalan 1 till 7 visar den semi-transparenta siffran resultat från 2022 och den skarpa siffran visar resultat från 2023

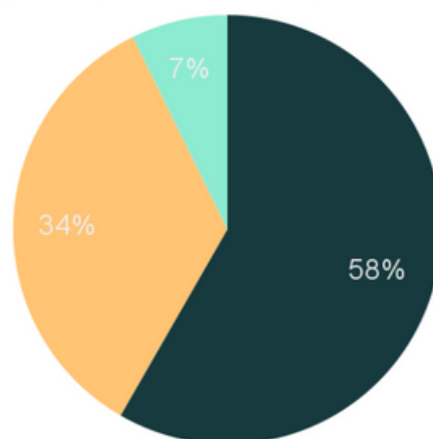
## Fakturerar du eller ditt bolag slutkunden direkt eller går faktureringen via någon mellanhand?

● Fakturerar mellanhand ● Fakturerar slutkund ● Vet ej



## Hur ser placeringen ut för ditt uppdrag?

● Hybrid ● 100% remote ● 80-100% onsite



## Vilket timpris fakturerar du för uppdraget?

- Det genomsnittliga timpriset som konsulterna fakturerar för uppdragen är 978kr/h.
- Detta är samma genomsnittliga timpris som förra året.
- Medianvärdet är 950 kr/h



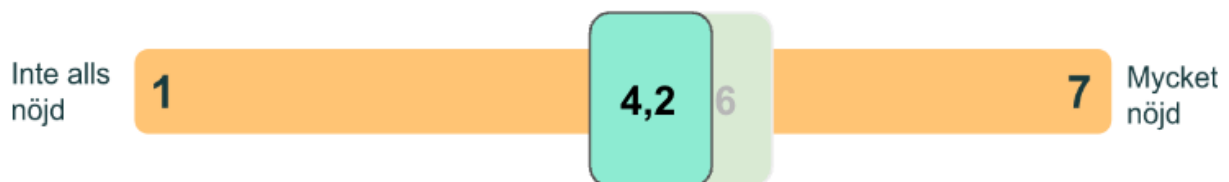
## Parametrar för attraktiva konsultuppdrag (i rangordning på en skala 7-1)

6,0	Möjlighet till hybrid
6,0	Ersättningen
6,0	Personerna i teamet
5,7	Möjlighet att styra min egen tid
5,4	Stort eget ansvar
5,4	En bra chef
5,4	Moderna arbetsverktyg
5,2	Möjlighet till 100% remote
5,0	Moderna arbetsmetoder och processer
5,0	Teknologierna på uppdraget
4,8	En lång uppdragslängd
4,5	Andelen nyutveckling
4,4	Företagets värderingar
4,4	Möjlighet att växa i rollen
4,3	Syftet med projektet
4,3	Möjlighet att växa i rollen
4,3	Känslan att behandlas som anställd och inte som "extern" konsult
4,2	Företagets produkt eller tjänst
4,1	Onboardingen i uppdragets start
3,8	Branschen
3,4	Möjlighet att arbeta deltid
3,4	Möjlighet att kunna jobba från kontoret med andra

## Del 3: Konsultupplevelsen (från pre-boarding till offboarding)

### PRE-BOARDING

Hur nöjd har du varit med kundens pre-boarding av dig som konsult på nytt uppdrag (i genomsnitt på dina senaste uppdrag)?



### Tipslista för en lyckad pre-boarding (enligt svarande):

- Välkomstinformation med agenda för första dagarna
- Kontaktuppgifter till relevanta personer
- Formulerade förväntningar, tydliga roller och tydligt syfte
- Se till att konton, behörigheter och utrustning är på plats
- Skicka kalenderbokningar
- Tid och plats första dagen



## ONBOARDING

Hur nöjd har du varit med kundens onboarding av dig som konsult på nytt uppdrag (i genomsnitt på dina senaste uppdrag)?



### Tippslista för en lyckad onboarding (enligt svarande):

- Avsätta tid för onboarding
- Välplanerad introduktion till uppdraget, målet, teamet, arbetssätt, beslutsvägar, koden och miljöerna
- Möjlighet att snabbt komma igång och tillföra värde
- Dedikerad resurs i början som kan bistå vid frågor
- Tydlig dokumentation
- Stor variation på uppgifterna första veckorna
- Time to first commit
- Tömma sin egen kalender för att vara tillgänglig

## UNDER UPPDRAGET

Hur nöjd har du varit med kundens hantering av dig som konsult under uppdraget (i genomsnitt på dina senaste uppdrag)?



### Tippslista för en lyckad hantering av konsult under uppdrag (enligt svarande):

- Visa uppmärksamhet, vara inkluderande och behandla som övriga på företaget
- Tydliga förväntningar och klara ansvarsområden
- Rak kommunikation
- Löpande feedback
- Uppföljning och kontinuerlig utvärdering
- Sammanhängande ostörd tid - hacka inte upp dagen med för många möten
- Dra nytta av konsultens hela register av kunskap och erfarenheter
- Vara öppen för idéer och att innovera
- Försiktig med stora förändringar under uppdraget

## OFFBOARDING

Hur nöjd har du varit med kundens offboarding av dig som konsult (i genomsnitt på dina senaste uppdrag)?



### Tippslista för en lyckad offboarding (enligt svarande):

- Tid för överlämning och kunskapsöverföring
- Avtackning
- Avslutssamtal
- Tydlig checklista vad som behöver göras av konsult
- Ta bort accesser och rensa data
- Skriftligt omdöme/referens
- Behålla god relation för framtiden

## Exempel på dåliga erfarenheter att lära sig av:

- Inte bjuden på firanden och sociala aktiviteter
- Sena betalningar
- “Slasktratt” där man förväntas ta hand om allt som övriga inte vill jobba med
- Dåligt ledarskap med bristande kommunikation
- Uppsägningar kommer sent och oväntat utan motivering
- Otydliga krav och överkliga förväntningar
- Lång väntan på utrustning och accesser
- Kursade kunder som inte betalar



## KONSULTFÖRMEDLARE

I de fall du tagit uppdraget via en konsultförmedlare. Hur nöjd är du med förmedlarens roll generellt under hela processen från pre-boarding till offboarding?



### Tippslista för ett lyckat samarbete med konsultförmedlare (enligt svarande):

- Visa intresse för konsulten
- Tätare kontakt och kommunikation
- Löpande avstämning/uppföljning under uppdraget både med konsult och kund
- Full transparens
- Ligga steget före i förhandlingar och förlängningar
- Förhandla upp timpris och trappa ner marginalen över tid
- Mer aktiv under onboarding och offboarding

## Sammanfattning Del 1: Om konsulten

- 62% av de svarande har mer än 10 års erfarenhet i sin yrkesroll och 53% har mer än 6 års erfarenhet som konsult.
- 43% av de svarande arbetar som systemutvecklare och/eller webbutvecklare
- 78% av de svarande är frilansare.
- Snittbetyget för hur de trivs med sitt yrkesval blev 5,9 vilket är något lägre än föregående år (6,3).
- Intresset bland frilansare att bli anställd är fortsatt väldigt låg, i genomsnitt 1,6 på skalan
- Intresset bland anställda att bli frilansare har sjunkit från 4,3 till 2,7 på skalan.
- Ca 30% har inget pensionssparande alls. Det är en relativt hög andel, men kan förklaras av att det finns andra möjligheter att förvalta sitt kapital som egenföretagare än genom pensionssparande.
- 37% tar ut 7 veckor eller mer i semester per år. Detta är ett kvitto på att många nyttjar flexibiliteten det medför som frilansare att styra över sin tid.

## Vilka teknologier arbetar konsulterna primärt med?



Vilka roller jobbar konsulterna primärt inom?





## Sammanfattning Del 2: Konsultuppdrag och marknaden

- 74% av de svarande har uppdrag idag vilket är 14 procentenheter lägre än förra året.
- 74% har mer än 3 månader kvar på sitt uppdrag jämfört med 71% förra året. Detta tyder på att kunderna månar om att hålla kvar sina konsulter.
- De två vanligaste sätten att få uppdrag är genom egna kontakter (38%) och genom konsultförmedlare (33%). Detta är 4 procentenheter lägre andel än föregående år.
- Snittbetyget på hur nöjd konsulten är med sitt uppdrag har sjunkit marginellt till 5,4 från 5,7.
- 58% jobbar hybrid, 34% helt remote och 7% onsite hos kund. Detta är i linje med fördelningen förra året.
- Det genomsnittliga timpriset som konsulterna fakturerar för uppdragen är 978kr/h. Samma nivå som förra året.
- Hela två tredjedelar fakturerar via mellanhand och en tredjedel fakturerar slutkund. Detta indikerar att många kunder använder leverantörer som hanterar konsultadministrationen.
- På frågan hur man upplever konsultmarknaden från väldigt sval (1) till mycket het (7) sjönk genomsnittet från 4,6 till 3,1. Detta är en markant nedgång jämfört med förra året.
- På frågan hur man tror att marknaden kommer utvecklas det närmaste halvåret landade genomsnittet på 3,9.
- Möjlighet till hybrid, ersättningen, personerna i teamet och möjlighet att styra sin tid är de viktigaste faktorerna för attraktiva uppdrag.
- Onboardingen i uppstarten, branschen, möjlighet att arbeta deltid och möjlighet att kunna arbeta på kontoret med andra är de faktorer som spelar minst roll för ett attraktivt uppdrag.





## Parametrar för attraktiva konsultuppdrag

Vi frågade också vilka parametrar som är viktiga för att konsultuppdrag ska vara attraktiva.

De fick gradera ett antal parametrar från "inte alls viktigt" (1) till "mycket viktigt" (7).

### **De fyra viktigaste parametrarna för ett attraktivt uppdrag är:**

- Möjlighet till hybrid
- Ersättningen
- Personerna i teamet
- Möjlighet att styra min egen tid

### **Ytterligare några viktiga parametrar är:**

- Stort eget ansvar
- En bra chef
- Moderna arbetsverktyg
- Möjlighet till 100% remote
- Moderna arbetsmetoder och processer

### **De mindre viktiga parametrarna är:**

- Onboarding i uppdragsstarten
- Branschen
- Möjlighet att kunna jobba deltid
- Möjlighet att kunna jobba från kontoret med andra



## Sammanfattning Del 3: Konsultupplevelsen

Slutligen frågade vi kring själva konsultupplevelsen och fick följande svar:

- Konsulterna är mer nöjda med hanteringen av dem under uppdraget än med såväl pre-boarding, onboarding och offboarding.
- Snittbetyget är 5,1 för hanteringen under uppdraget, 4,4 för onboarding respektive offboarding och 4,2 för pre-boarding på skalan "inte alls nöjd" (1) till "mycket nöjd" (7).
- Snittbetyget för konsultförmedlare är 4,3 av 7 som svar på frågan hur nöjda de har varit med konsultförmedlarens roll från pre-boarding till offboarding i de fall uppdragen har gått via en sådan aktör.



## Vilka är Developers Bay?

Developers Bay är Sveriges främsta agentur och nätverk för seniora konsulter inom Tech.

Vårt uppdrag är att skapa den bästa konsultupplevelsen för våra konsulter och kunder. Konsulterna i vårt nätverk består av noga utvalda och kvalitetssäkrade frilansare och partners. Vi strävar alltid efter att matcha rätt konsult på rätt uppdrag.

Vi levererar alltid högsta kvalitet och är stolta över det värde vi skapar. Det vill vi gärna sprida till fler.



Tack till alla som har deltagit i undersökningen - hoppas ni finner resultatet i form av denna rapport värdefull. Undersökningen och rapporten är genomförd och sammanställd av Developers Bay.

**Kontaktpersoner:**

Peter Kolhofer, Grundare & affärsutveckling [peter@developersbay.se](mailto:peter@developersbay.se)  
Mia Pääsuke, Marknadsansvarig [mia@developersbay.se](mailto:mia@developersbay.se)



HQ Olof Palmes Gata 11, Stockholm



[www.developersbay.se](http://www.developersbay.se)