

Undersøkelse blant selvstendige konsulenter

Mai-juni 2019

HOVEDFUNN

- En betydelig overvekt av respondentene har barn og/eller er i forhold (75%)
- Over halvparten (54%) er interessert i et alternativt karrierevalg innen entreprenørskap
- Fleksibilitet er hovedmotivasjonen for å bli selvstendig, bedre lønn er sekundært.
- 97% oppgir å være tilfreds som selvstendig.
- Hovedparten av konsulentene (77%) rapporterer om en arbeidsuke på 30-45 timer.
- Flest konsulenter (58%) oppgir en timepris på 900-1200kr.
- Faglig utvikling som selvstendig sammenlignet med som fast ansatt blir av 92% vurdert til tilnærmet lik eller bedre.

RAPPORTINNHOLD

Bakgrunn og metode.....s. 3-7

Hvorfor undersøkelse?.....s. 4

Metode.....s. 5

Utvalget i undersøkelsen.....s. 6

Bak rapporten.....s. 7

Hovedfunn.....s. 8-33

Organisering av funn.....s. 8

Hvem er den selvstendige konsulent....s. 9

Hverdagen som selvstendig konsulent...s. 18

Verdi for kunden.....s. 29

HVORFOR UNDERSØKELSE?

Konsulentmarkedet er i endring, og flere og flere velger å arbeide som selvstendig konsulent fremfor å være fast ansatt. Det finnes i dag lite informasjon om denne gruppen arbeidstakere i Norge, og det er få aktører som fremmer deres interesser.

Med denne undersøkelsen ønsket vi å belyse dette karriereskiftet og utforske etablerte oppfatninger som selvstendige konsulenter kan møte i arbeidslivet. Samtidig håper vi at innsikten vil være nyttig for selvstendige konsulenter når de ønsker å se seg selv i en større sammenheng.

METODE

Innhente svar

Undersøkelsen ble sendt ut til selvstendige konsulenter registrert på Folqs plattform, og til AS registrert med e-postadresse og relevante kompetanseområder i Brønnøysundregisteret.

Undersøkelsen var anonym, og delt i to deler, der den første delen inneholdt de prioriterte spørsmålene.

369 enkeltpersoner mottok undersøkelsen, med 99 svar.

Oppsummere svar og identifisere sammenhenger

Da svarene var samlet inn, ble svarene fra de to delene av undersøkelsen koblet til samme respondent basert på timestamp.

Vi brukte et statistikkprogram til å identifisere korrelasjoner og sammenhenger mellom grupper på tvers av svar.

Populasjonen er estimert til 5-10,000 selvstendige IT-konsulenter. Med et konfidensnivå på 95%, kan leseren legge til en feilmargin på +/- 9.8%.

Sammenligne med lignende undersøkelser

For å se om svarene i vårt utvalg lignet, eller skilte seg fra andre markeder, sammenlignet vi resultatene med svar i tilsvarende undersøkelser og har inkludert dette der det er relevant.

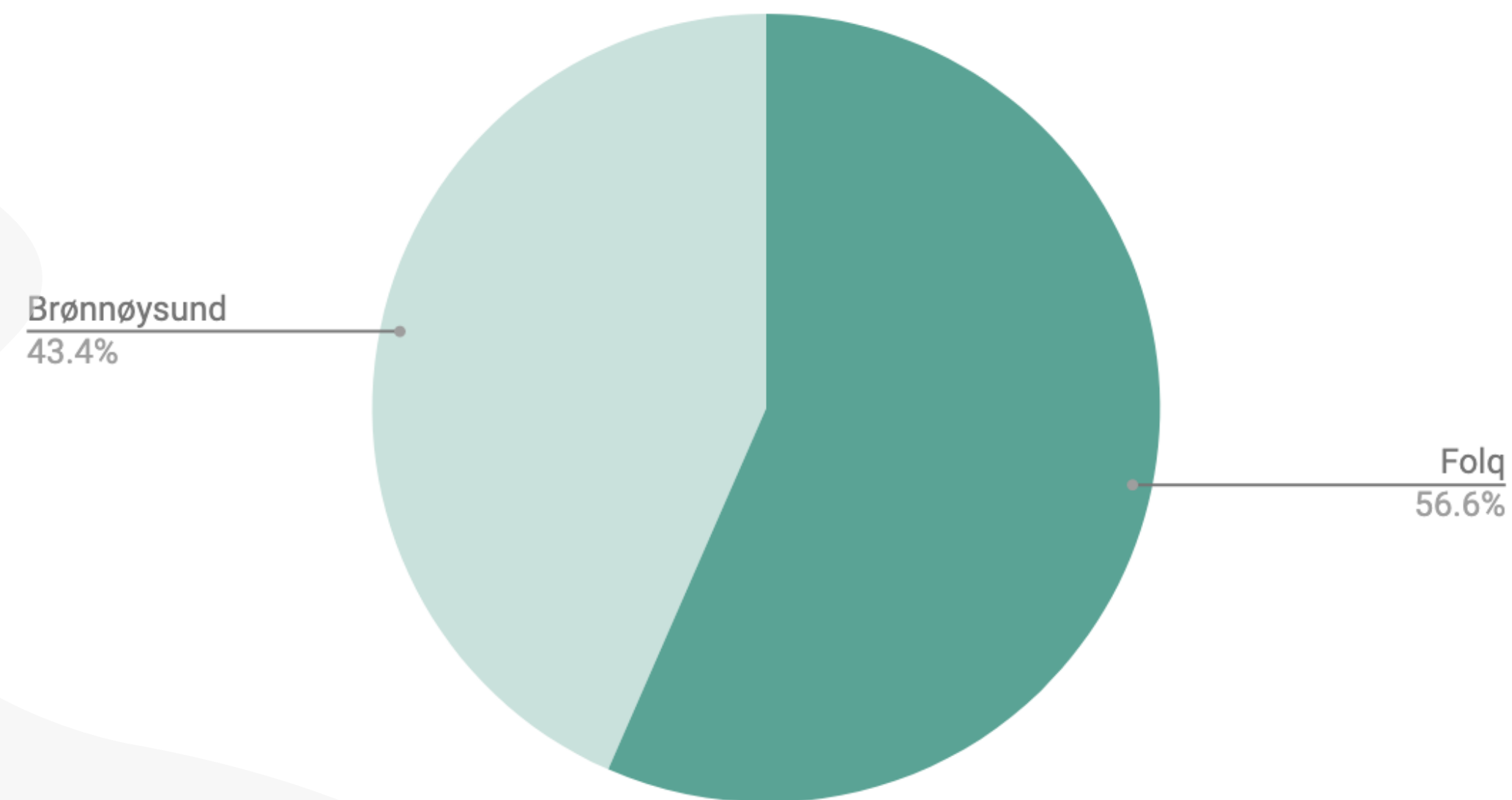
De to undersøkelsene* vi har sett på, ble gjennomført i Europa, Nord-Amerika ([Eden McCallum](https://edenmccallum.com/survey2018/), Desember 2018) og den andre i Danmark ([Worksome.dk](https://www.worksome.dk/freelanceundersoegelsen-2019/), Mars 2019). Begge undersøkelsene dekker et bredere kompetanseutvalg enn vår målgruppe.

*<https://edenmccallum.com/survey2018/>, <https://www.worksome.dk/freelanceundersoegelsen-2019/>

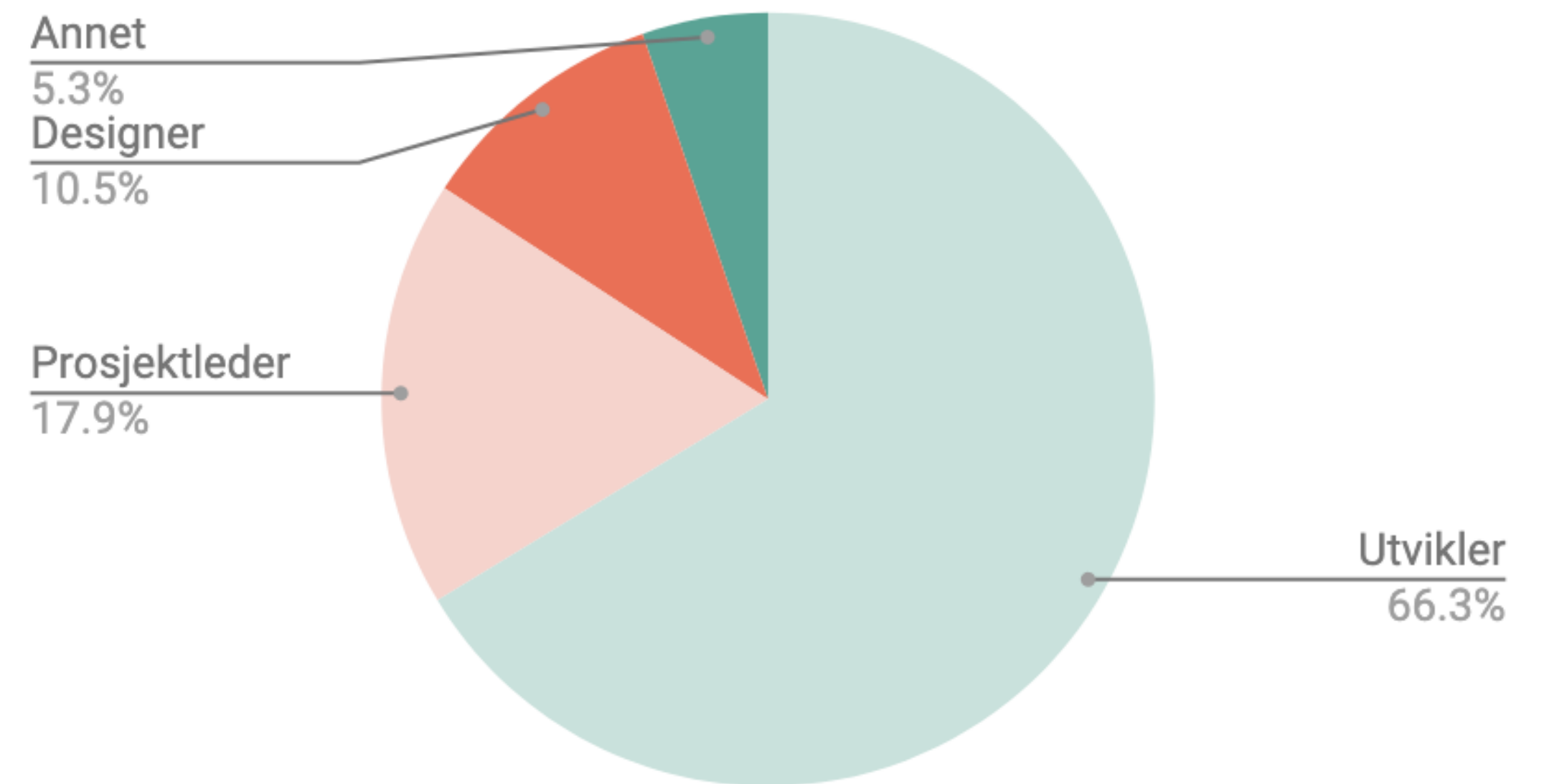
UTVALGET I UNDERSØKELSEN

Det var et lite overtall av svar fra konsulenter registrert på Folq, og disse konsulentene er trolig mer homogene enn den øvrige gruppen. I tillegg kan det være potensielle likhetstrekk mellom de konsulentene som velger å ha e-postadressen tilgjengelig i Brønnøysundregistreret og blant de som velger å besvare en undersøkelse generelt. Det er også en overvekt av utviklerkompetanse i utvalget.

Fordeling utvalg



Faglig bakgrunn



BAK RAPPORTEN

Denne undersøkelsen ble initiert og gjennomført av bedriften Folq, i tidsperioden mai-juni, 2019.

Fakta om Folq

- Oppstartsbedrift som ble startet høsten 2017, 10 ansatte, daglig leder Jahn Arne Johnsen.
- Selvbetjent markedsplass for selvstendige konsulenter, små konsulentselskap og konsulentkjøpere
- Målet er å legge til rette for direkte interaksjon mellom konsulent og kunde, ved å fjerne mellommannen (den tradisjonelle megleren). Dette vil gjøre det lettere for selvstendige å finne arbeid og for kunder å plukke de ekspertene de ønsker.
- Omsetning for 2018 var 19MNOK, estimert omsetning for 2019 er 50MNOK.
- Har ≈200 konsulenter på tjenesten.

ORGANISERING AV FUNN

Hvem er den selvstendige konsulenten?

Her ønsket vi å se nærmere på hvem den selvstendige konsulenten er. Mer spesifikt så vi på rent demografiske opplysninger som alder, livssituasjon og erfaring. Videre har vi også sett på faktorer som har spilt inn ved valget om å bli selvstendig og alternative karriereveier.

Hvordan er hverdagen til den selvstendige konsulenten?

I denne delen ønsket vi å danne et bilde av hverdagen til den selvstendige konsulenten, både gjennom fakta og rapporterte opplevelser. Vi mente blant annet det var interessant å få innblikk i tilfredshet, opplevelse av risiko, arbeidsmengde, inntekt, faglig utvikling og opplevelse av å håndtere salg og administrasjon.

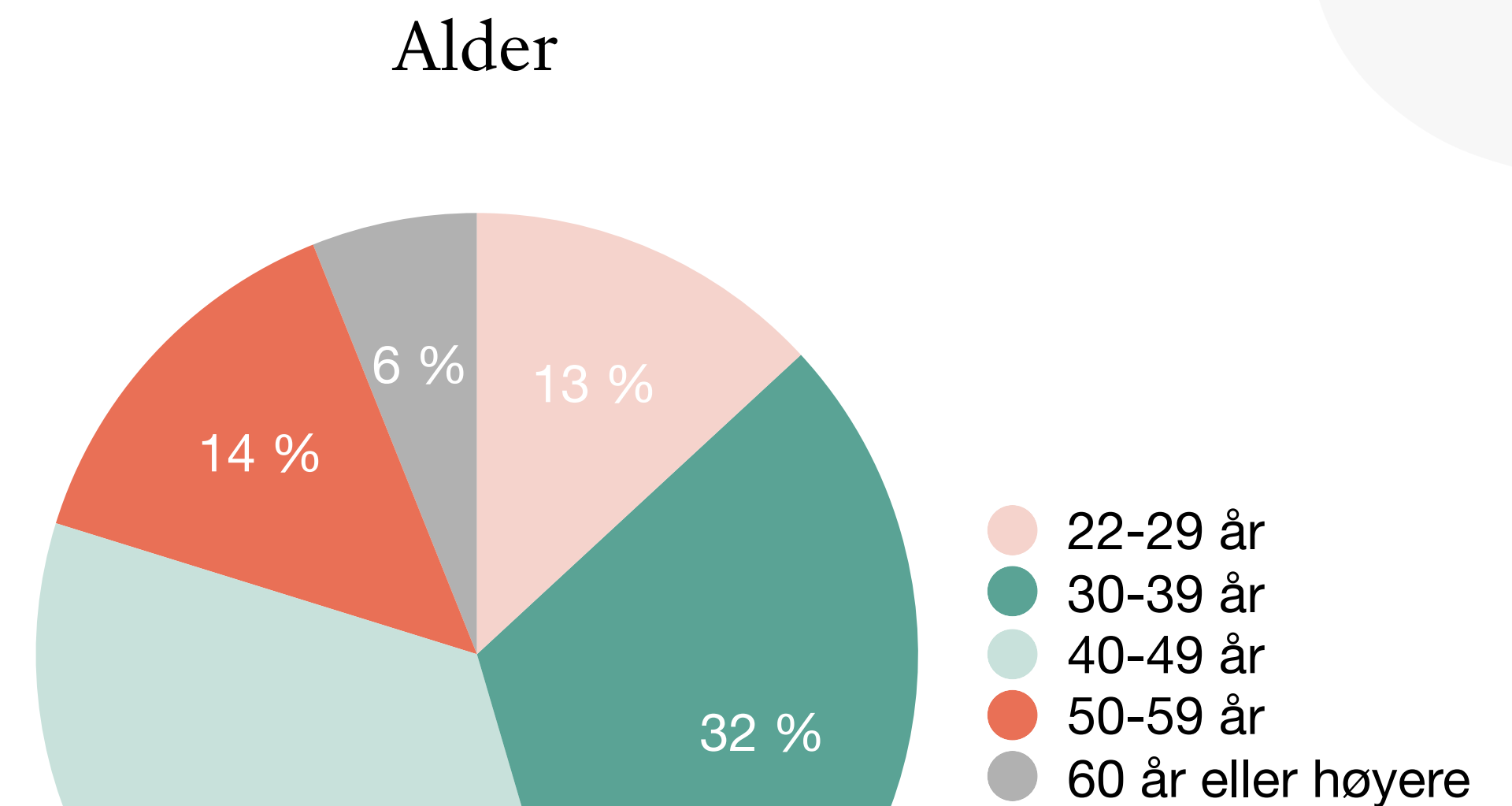
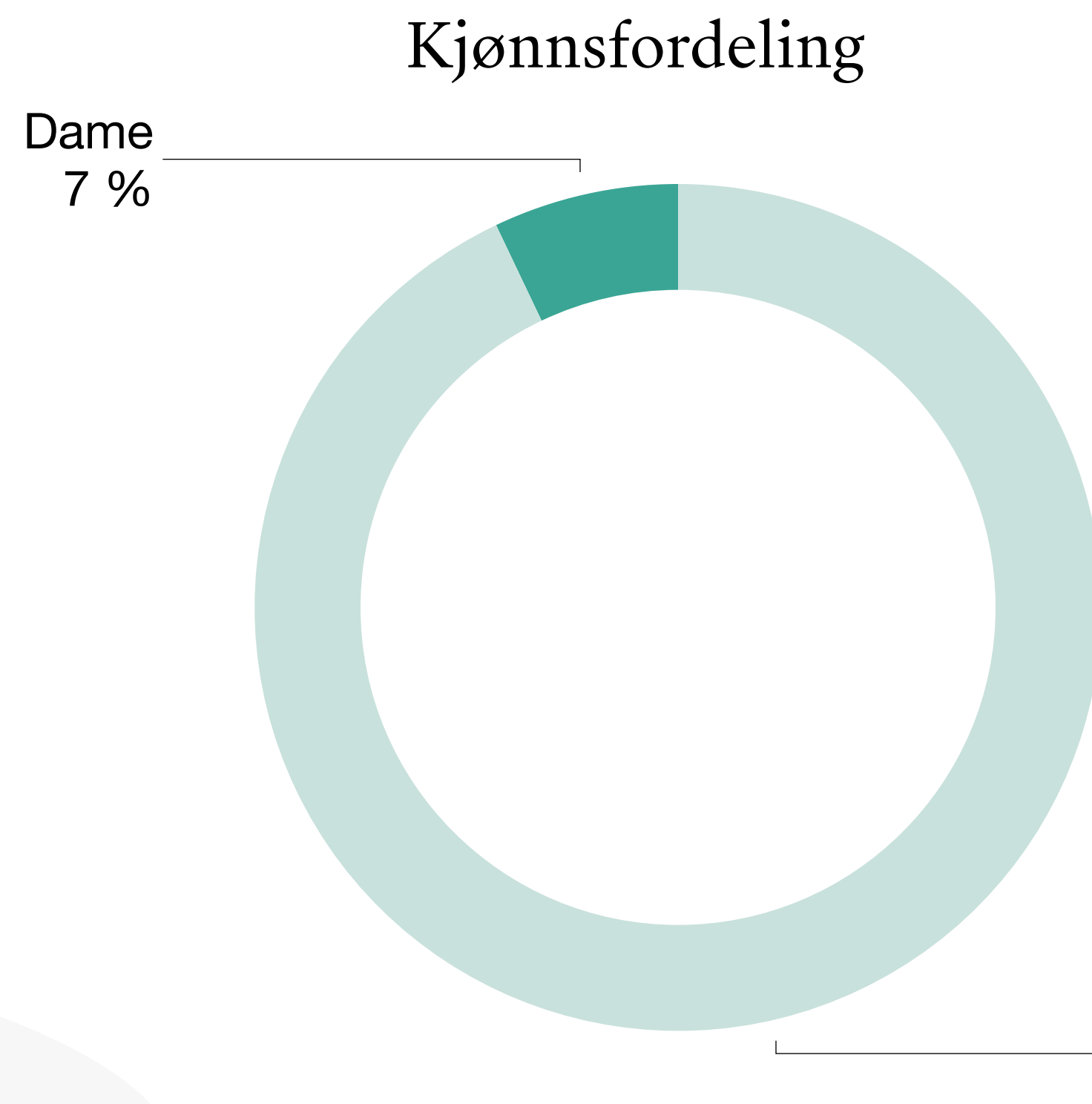
Verdi til kunden

I dette kapitlet var målet å forstå hvilken “verdi” konsulentene mener de har forutsetninger til å levere til kunden som selvstendig konsulent sammenlignet med som fast ansatt. For å vurdere “verdi” så vi på utnyttelse av faglig kompetanse, effektivitet, forhold til kunden og verdi på oppgavene som utføres.

HVEM ER DEN SELVSTENDIGE KONSULENTEN?

MAJORITETEN AV DE SELVSTENDIGE KONSULENTENE ER MENN OG SNITTALDEREN ER MELLOM 30-50 ÅR

Kvinneandelen er lavere enn generelt i IT konsulentbransjen ($\approx 20-30\%$). Til sammenligning var 10% av utvalget fra Folq kvinner, og 8% hos de øvrige konsulentene. Hos Worksome og Eden McCallum var kvinneandelen hhv. 37% og 21%. Flest konsulenter (66%) er mellom 40-49 år og dernest 30-39 år. I de øvrige undersøkelsene ligger snittet på 40-60 år.

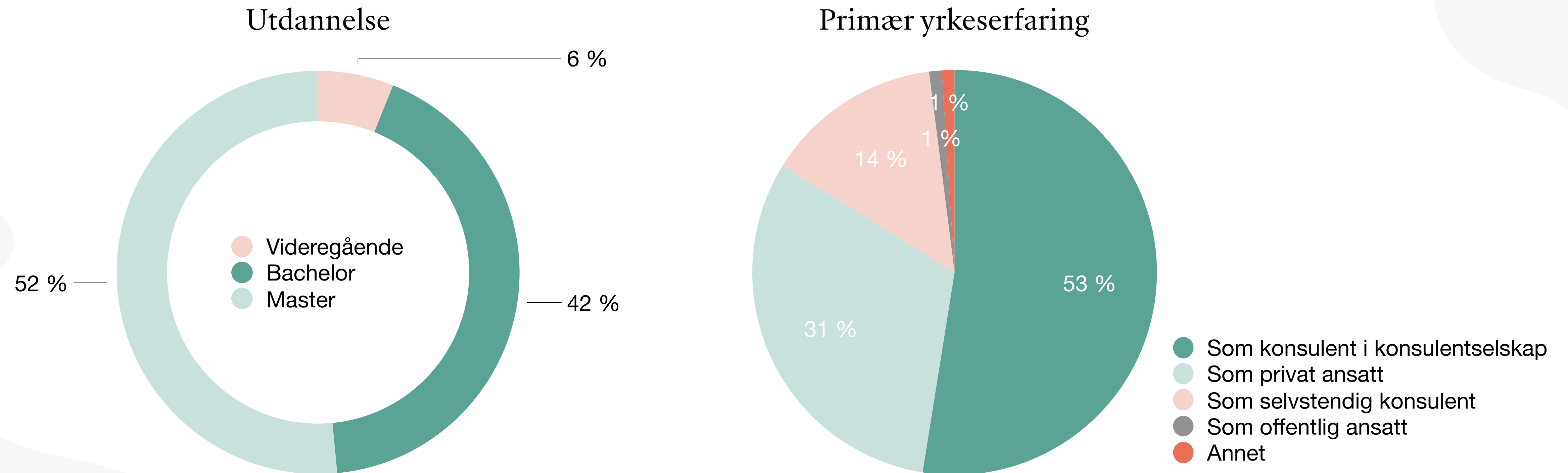


r=99

F O L Q

DEN SELVSTENDIGE KONSULENTEN ER HØYERE UTDANNET OG HAR OFTE KONSULENTERFARING

90% har høyere utdanning, og den store majoriteten har primærerfaring som konsulent i konsulentselskap eller som privat ansatt.

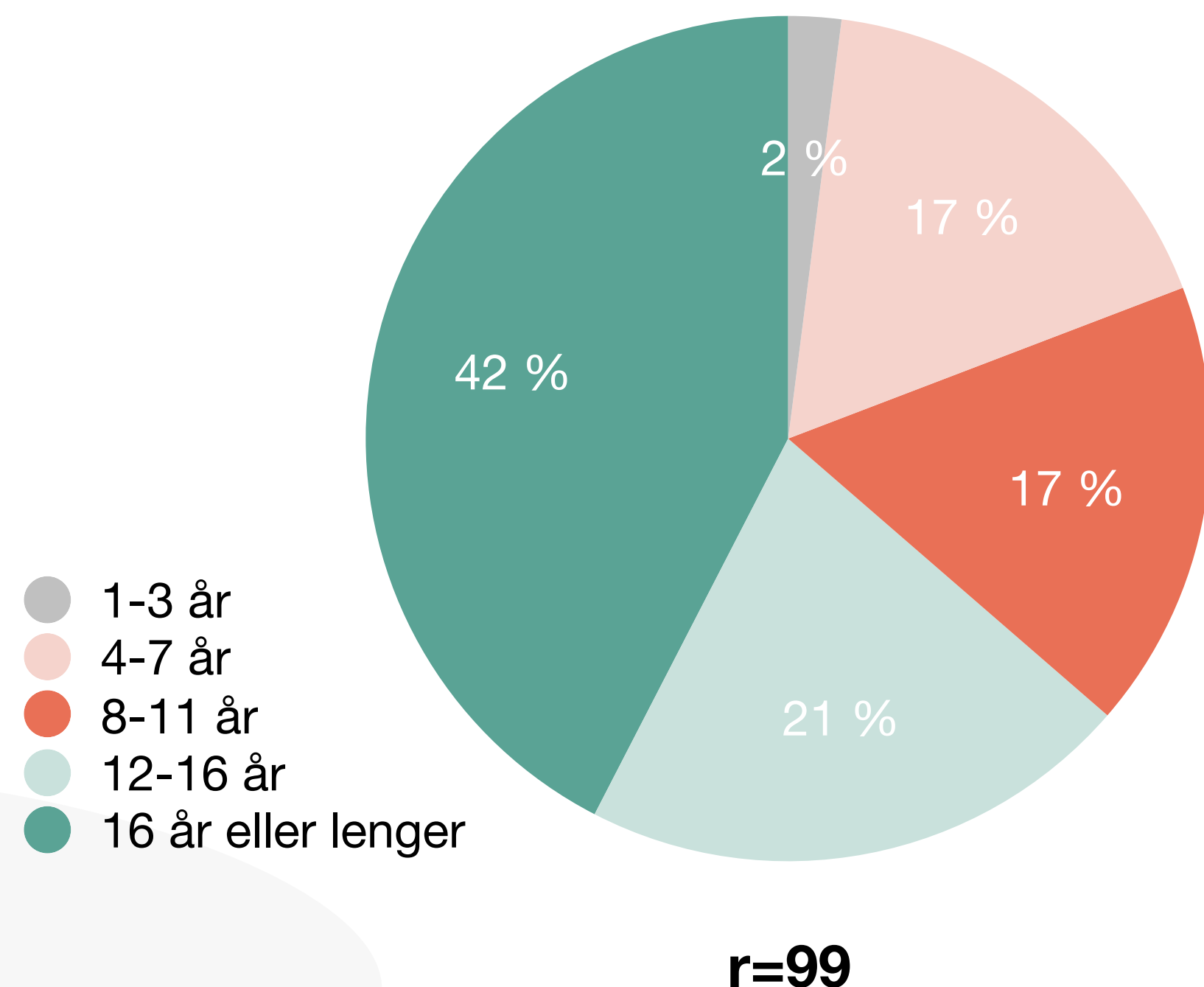


r=99

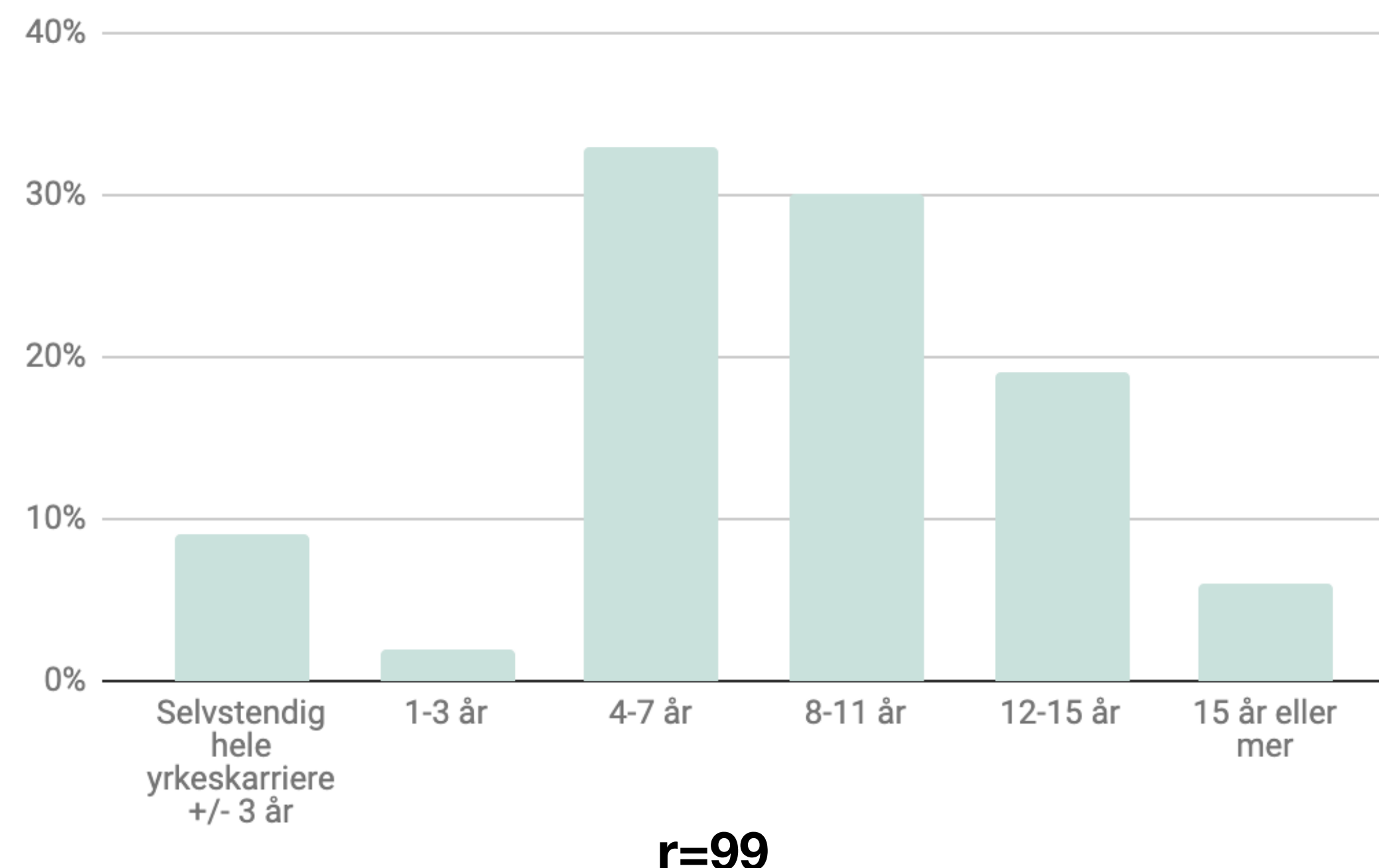
MAJORITETEN ARBEIDER MINST 4 ÅR FØR DE BLIR SELVSTENDIGE

Majoriteten av utvalget har arbeidet mer enn 16 år. Denne gruppen korrelerer også med svaret 8-11 år som svar på hvor lenge de har vært selvstendige konsulenter. Samtidig ser vi en korrelasjon der de som oppgir å ha vært selvstendig under ett år har arbeidet 8-11 år. Hos Worksome utgjør antall yrkesaktive med 20+ år erfaring 50%.

Antall yrkesaktive år

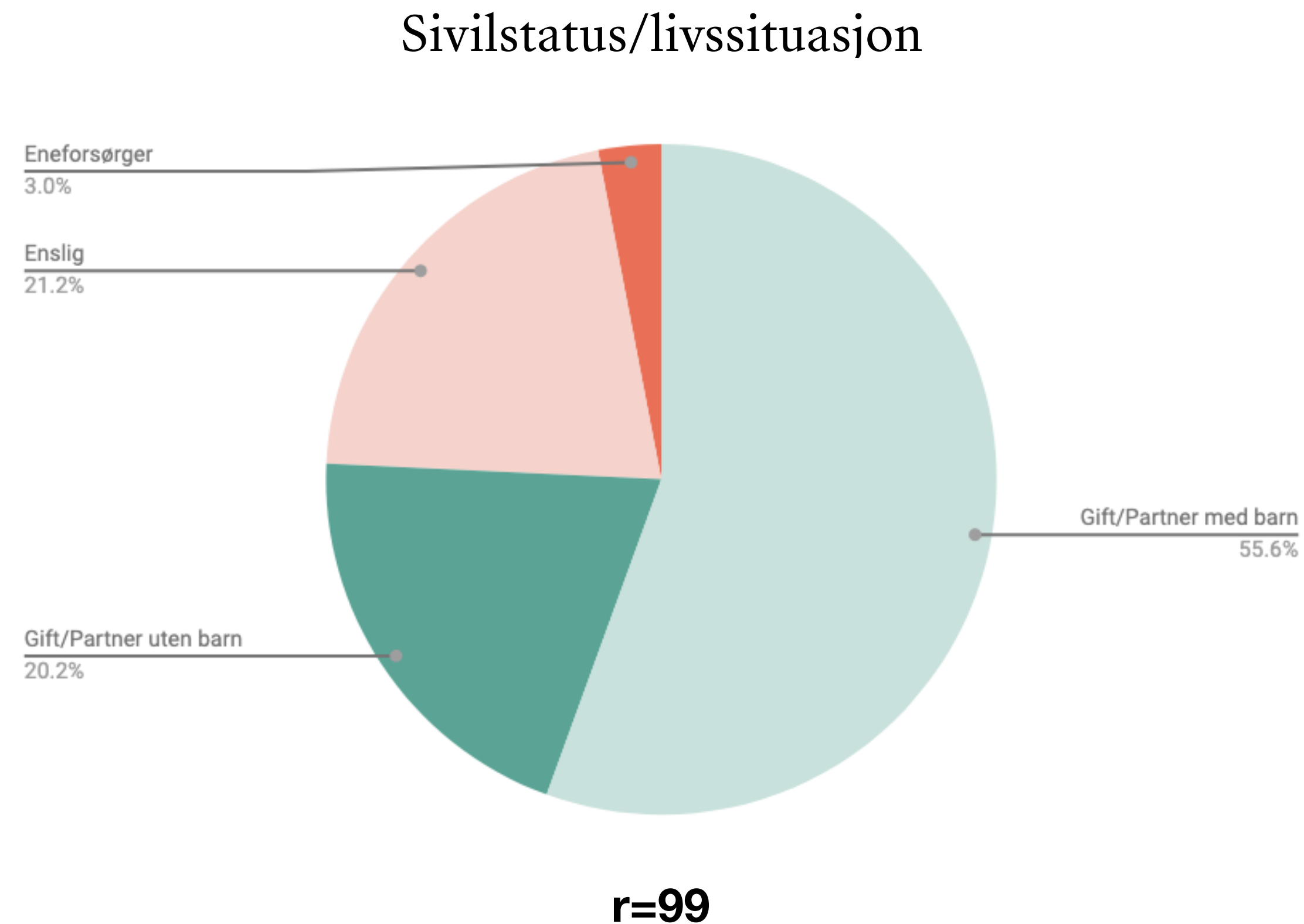


Antall yrkesaktive år før man blir selvstendig



DEN SELVSTENDIGE KONSULENTEN HAR I DE FLESTE TILFELLER PARTNER ELLER BARN

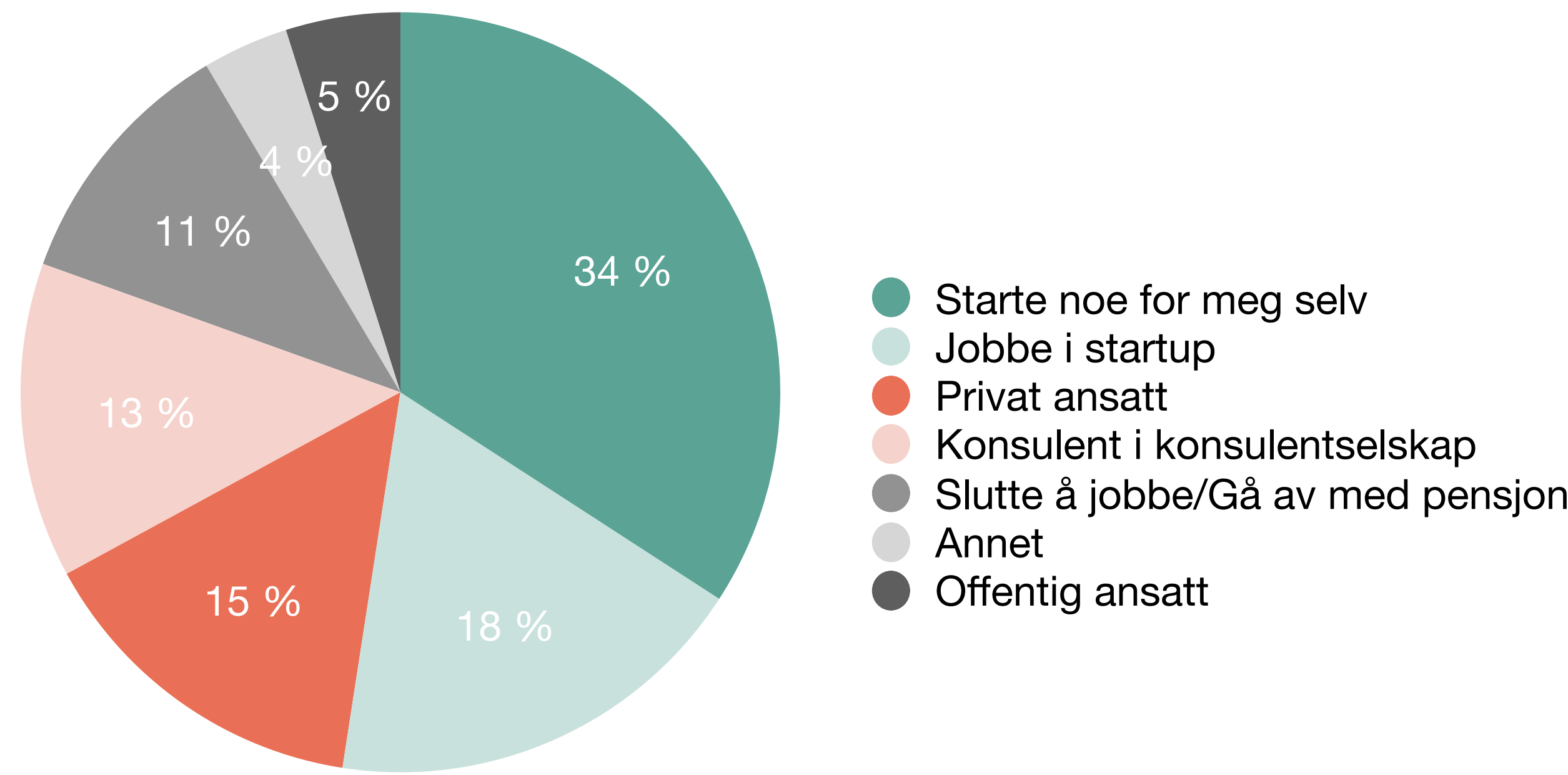
Vi ser en betydelig overvekt av respondenter med barn, eller som er i forhold (75%). Sammenligner vi med Eden McCallum har 46% av utvalget barn.



DEN SELVSTENDIGE KONSULENTEN TILTREKkes ENTREPRENØRIELLE KARRIEREVALG

Over halvparten (54%) er interessert i et entreprenørielt karrierevalg, og hele 36% vil starte noe for seg selv. De mindre vanlige valgene er privat ansatt og konsulent i selskap og bli pensjonert. Sammenligner vi med McCallum: ønsker å 20% å arbeide for en startup, og 19% å starte noe selv. 23% ønsker å bli privat ansatt og 20% ønsker slutte å jobbe.

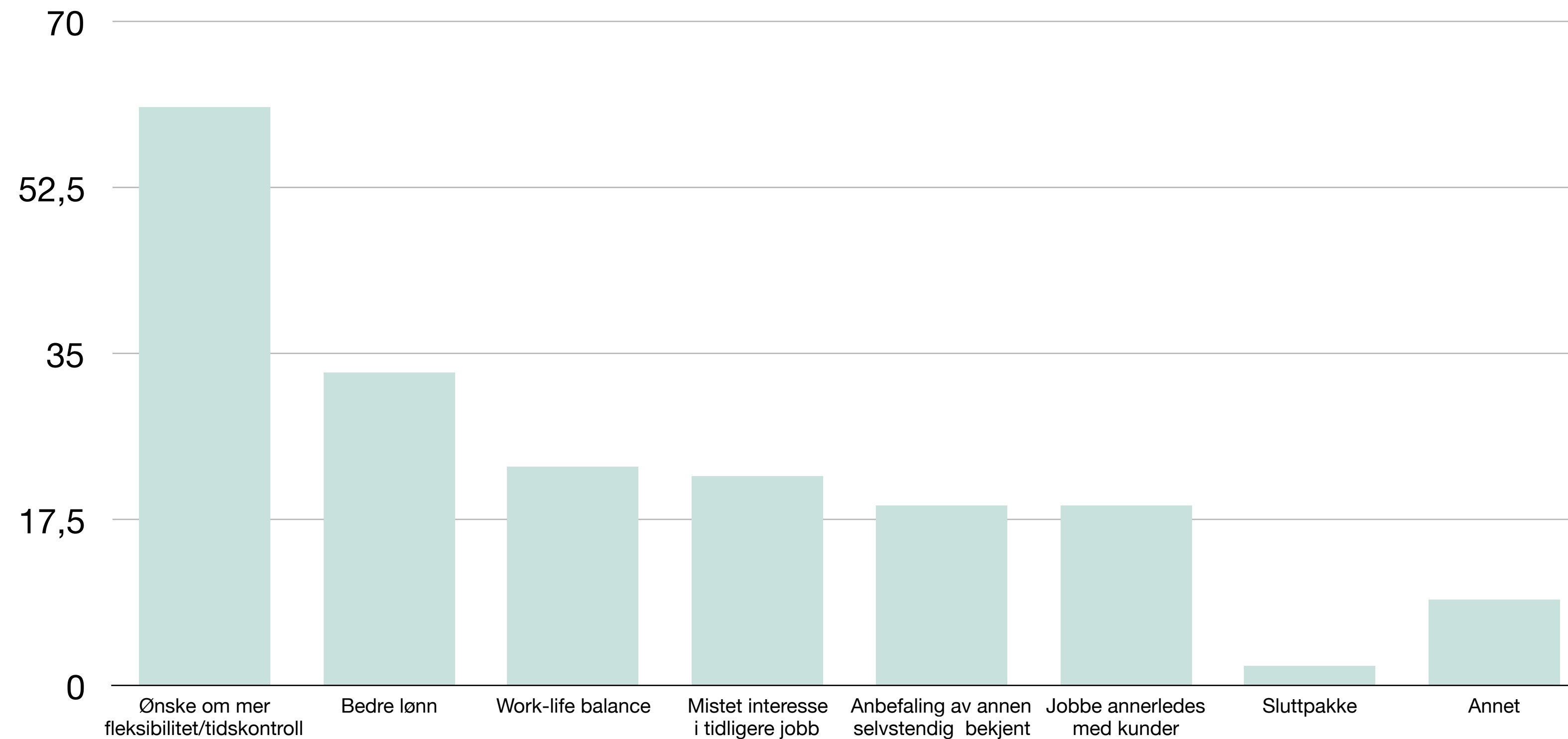
Alternativ fremtidig karrierevei



r=81

ØNSKET OM MER FLEKSIBILITET VEIER TYNGST I VALGET OM Å BLI SELSVTENDIG

Hvorfor ble du selvstendig konsulent?



r=81

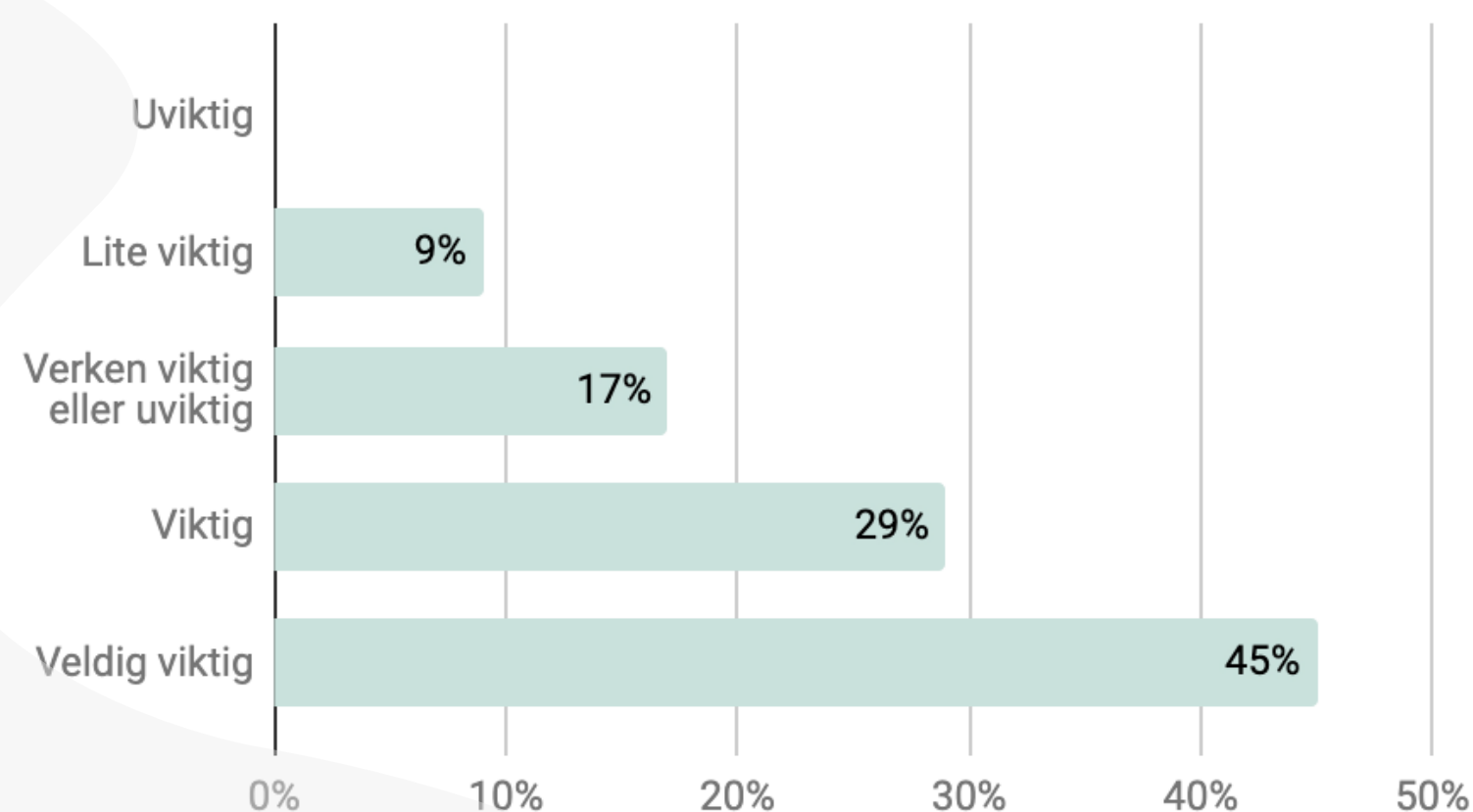
*Annet her inkl.: Egne prosjekter, disponere pengebruk selv, personlig og faglige utfordrende, permittering, flyttet til distriktet, ingen arbeidsgivere jeg ønsket å jobbe for.

FLEKSIBILITET OG ØKT LØNN ER BLANT DE VIKTIGSTE FAKTORENE FOR TILFREDSHET

74% mener fleksibilitet er viktig for deres tilfredshet som selvstendig, 77% oppgir lønn som viktig, og 64% faglige utfordringer. Ser man likevel på hva flest har svart er veldig viktig er fleksibilitet viktigst for flest.

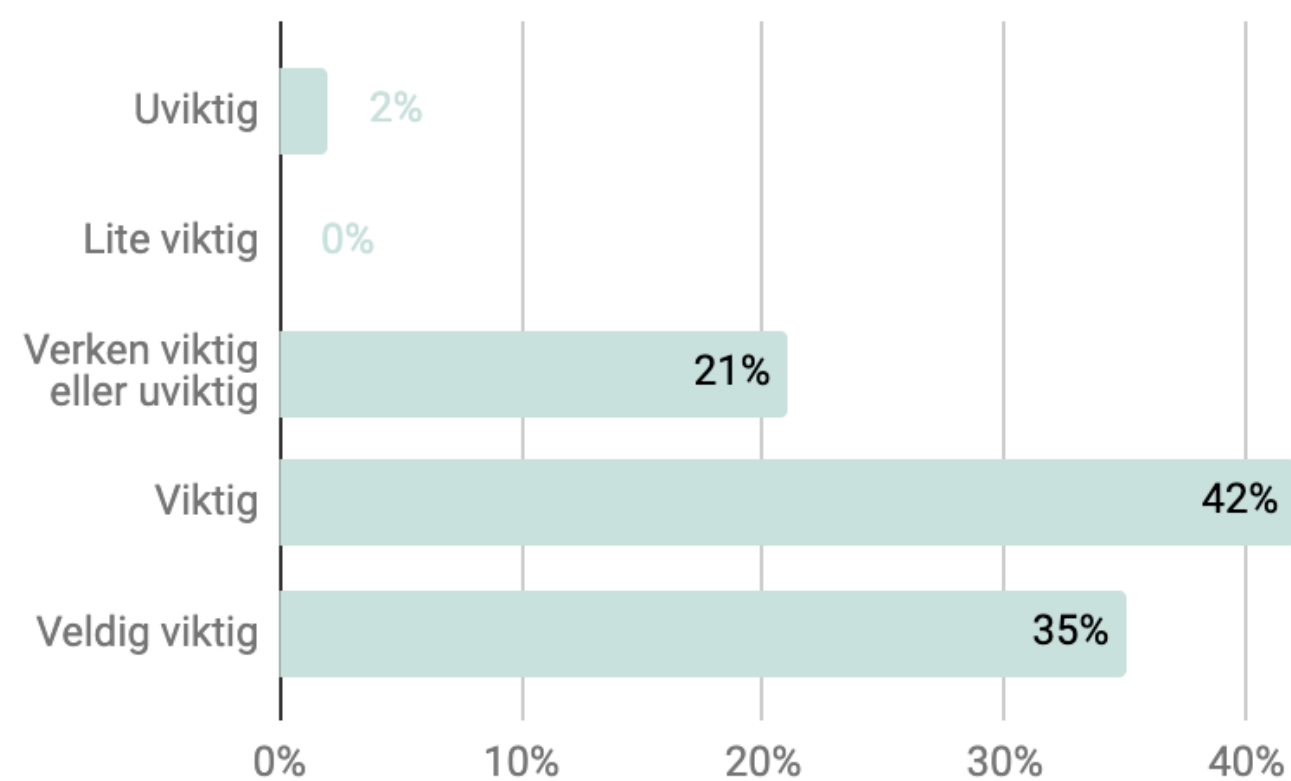
Viktighet av faktorer for tilfredshet som selvstendig konsulent

Fleksibilitet



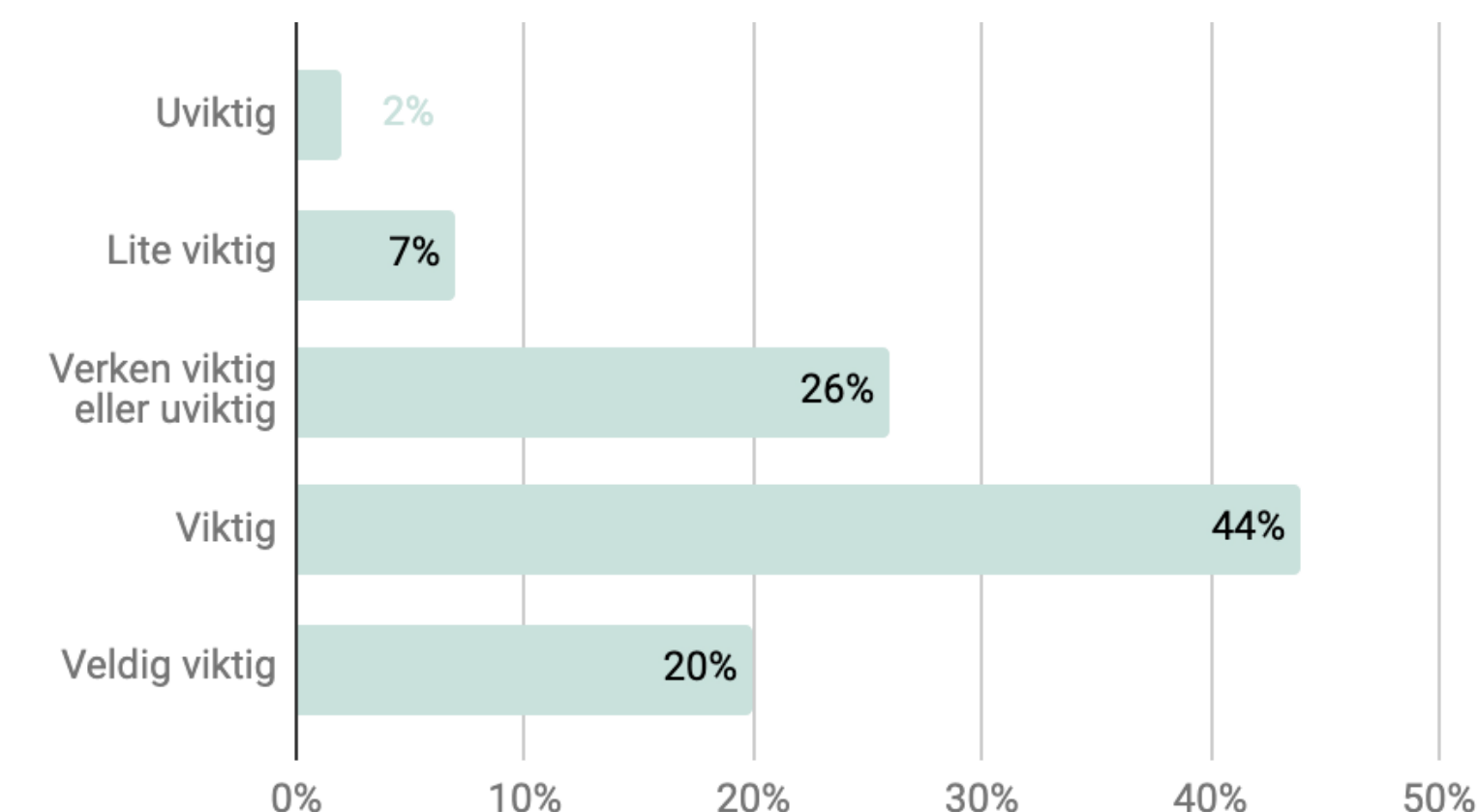
r=80

Økt lønn



r=81

Faglige utfordringer



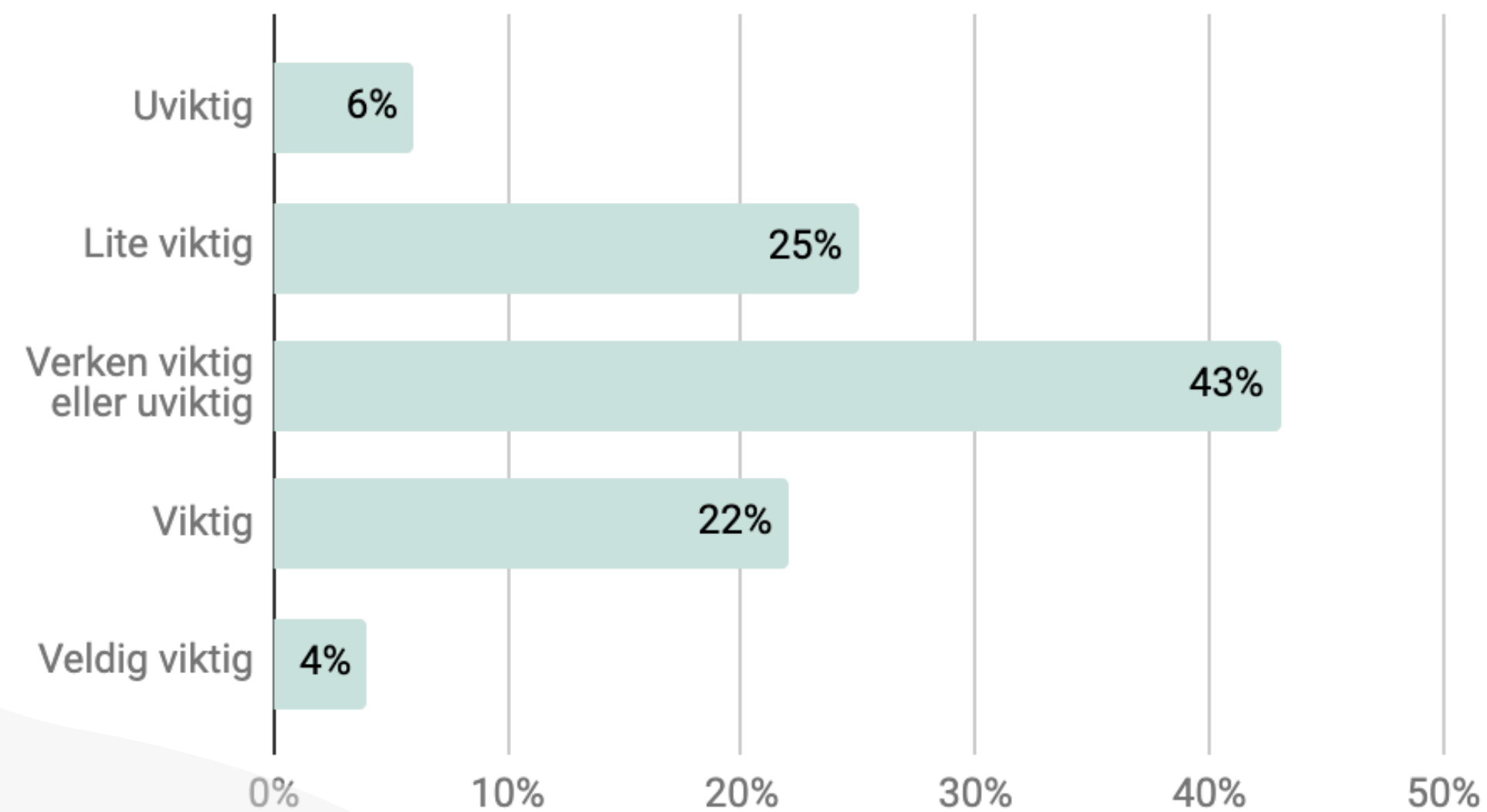
r=81

SOSIALE RELASJONER OG STATUS/ANERKJENNELSE ER MINDRE VIKTIG FOR TILFREDSHETEN

Kun 26% oppgir at sosiale relasjoner er viktig for dem for tilfredshet som selvstendig, og tilsvarende 20% for status/anerkjennelse. Her er det midlertidig en større part som ikke har noen formening.

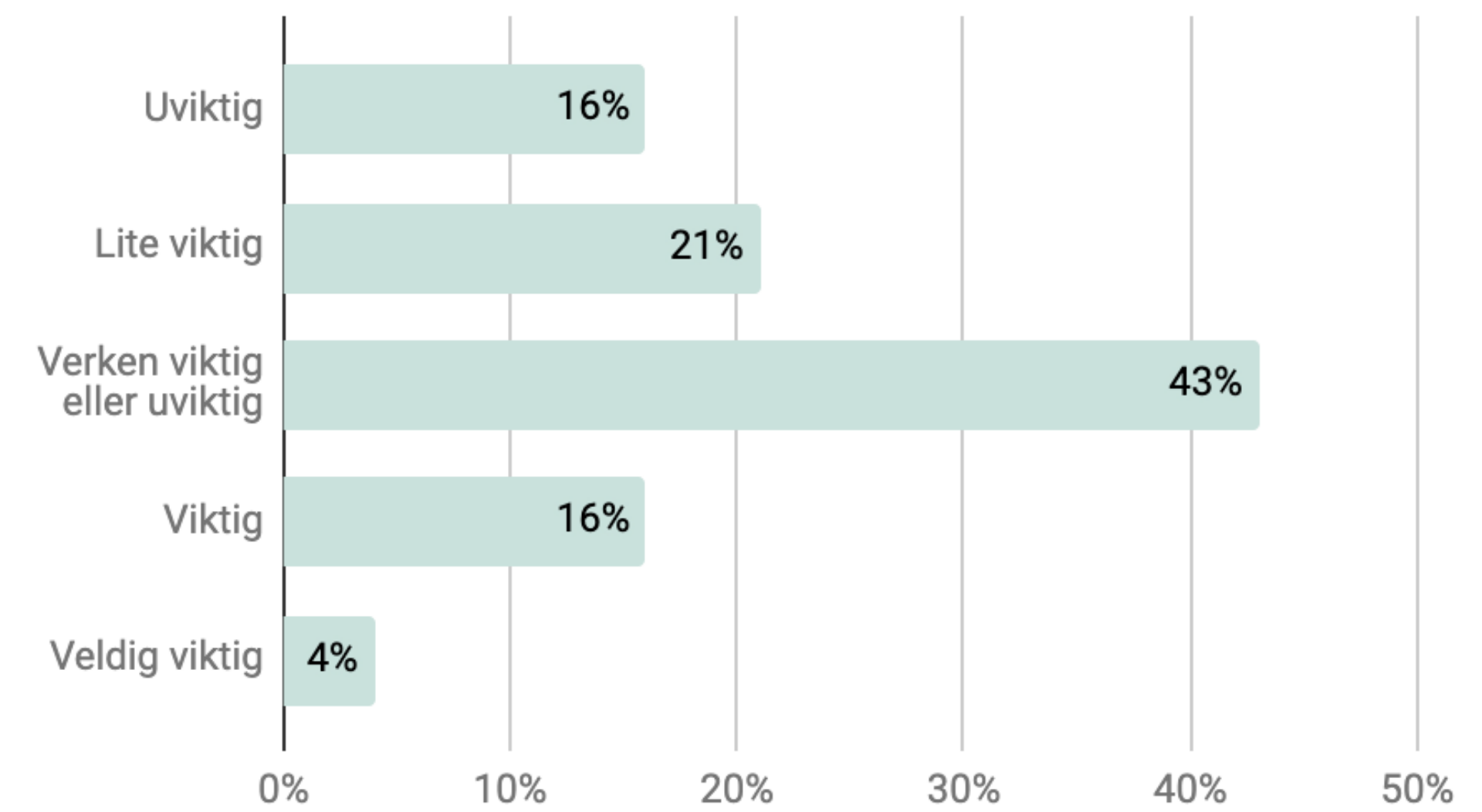
Viktighet av faktorer for tilfredshet som selvstendig konsulent

Sosiale relasjoner



r=79

Status/anerkjennelse

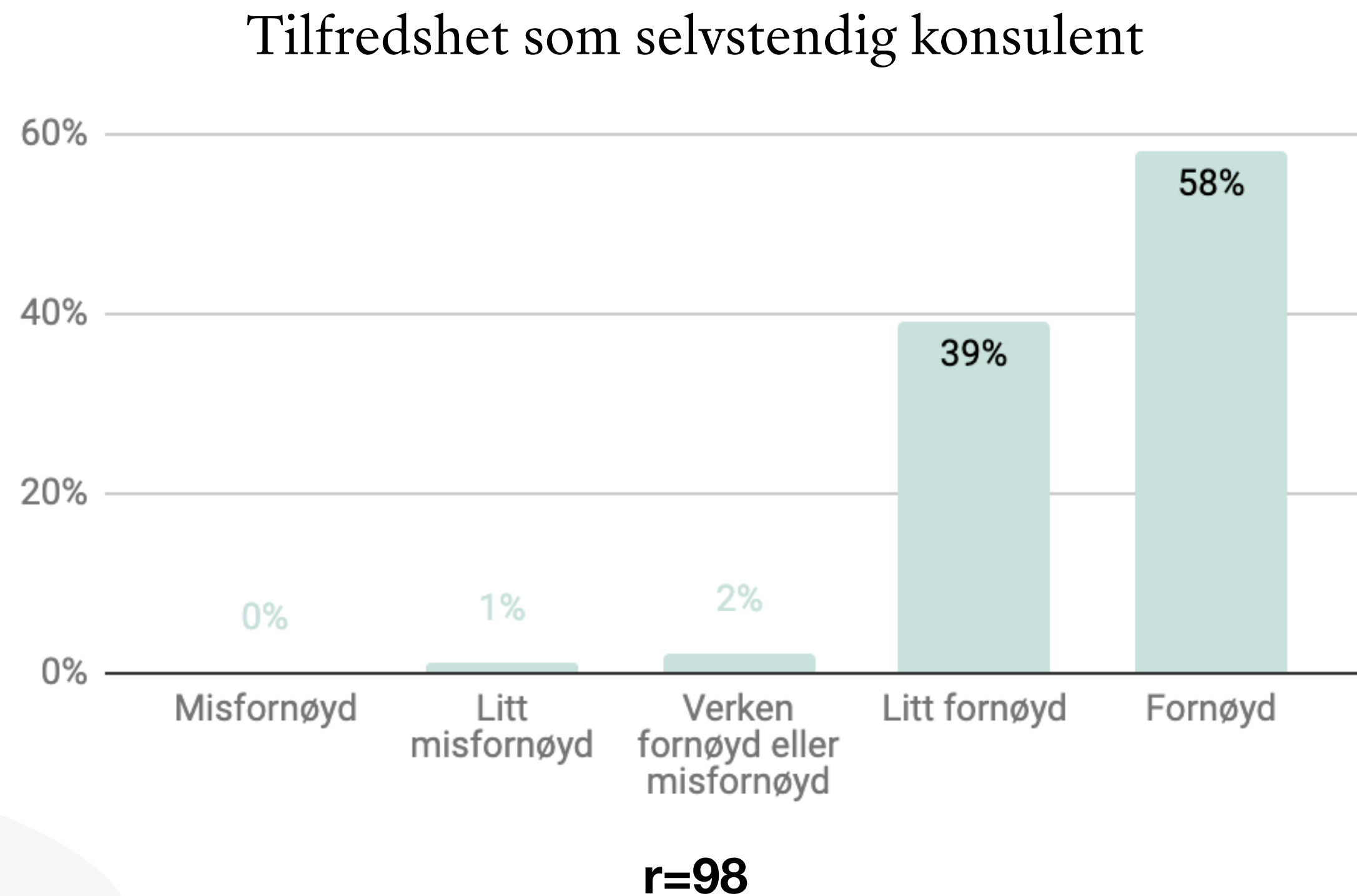


r=80

HVERDAGEN SOM SELVSTENDIG KONSULENT?

SELVSTENDIGE KONSULENTER ER I STOR GRAD TILFREDS MED ARBEIDSSITUASJONEN

Hele 97% er fornøyd som selvstendig konsulent, mens kun 1% oppgir å være misfornøyd. Sammenligner vi med Eden McCallum er 62% veldig fornøyd mot 58% i vår undersøkelse.



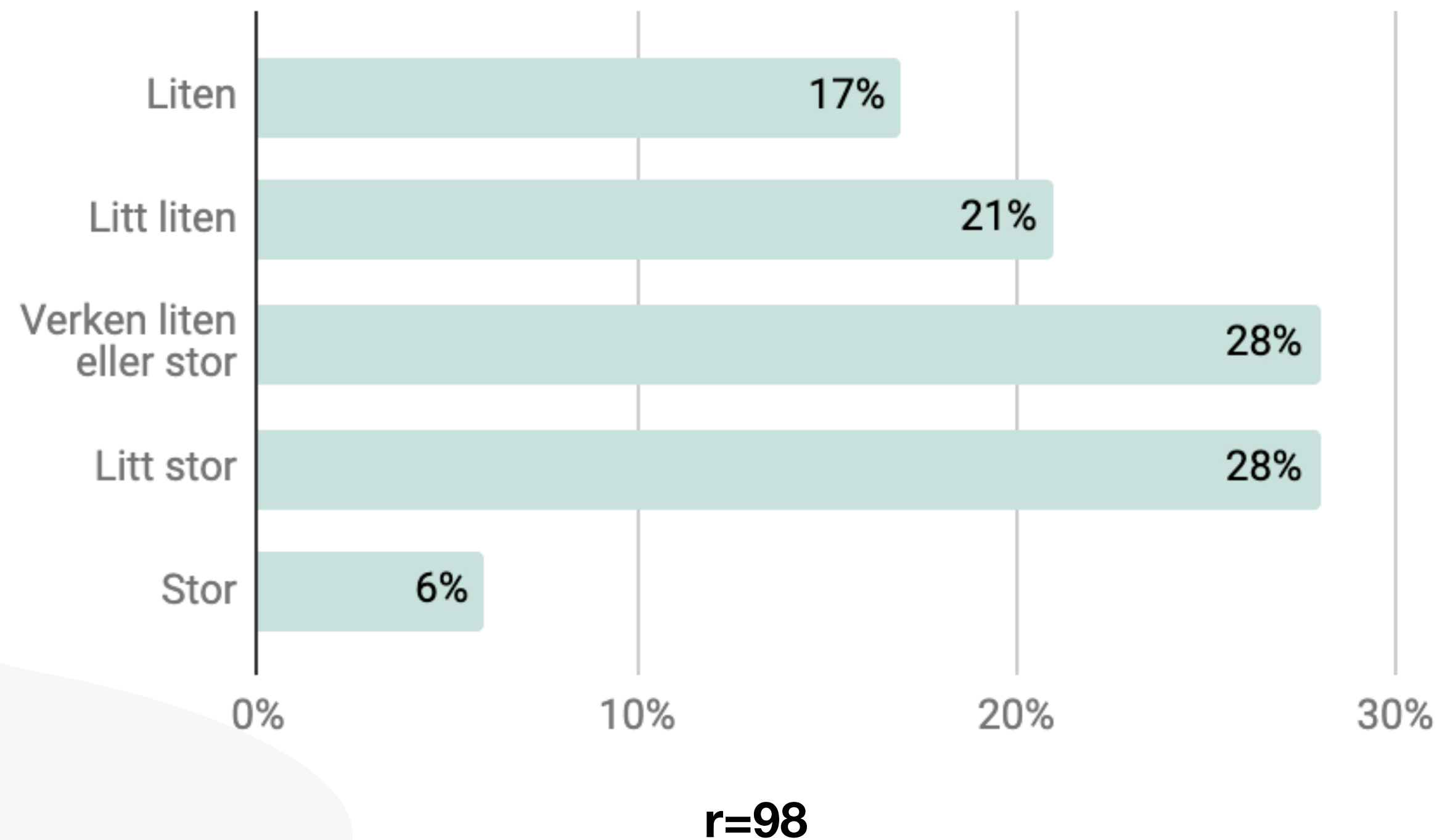
Vi har ikke funnet noen korrelasjon mellom tilfredshet og arbeidsmengde

Tidligere konsulenter oppgir å være mer fornøyd, mens tidligere selvstendige er mindre fornøyd

VURDERING AV FINANSIELL RISIKO VARIERER, MEN HELLER MOT Å VÆRE AV MINDRE BETYDNING

38% vurderer risikoen som liten, mens 34% opplever en viss risiko, mot 28% som ikke har en tydelig formening. Det er likevel 17% som mener den er liten mot 6% som mener den er stor. Ser vi på Worksome sin undersøkelse oppgir 52% å føle seg i lav eller mindre grad tryggere som selvstendig.

Opplevelse av finansiell risiko



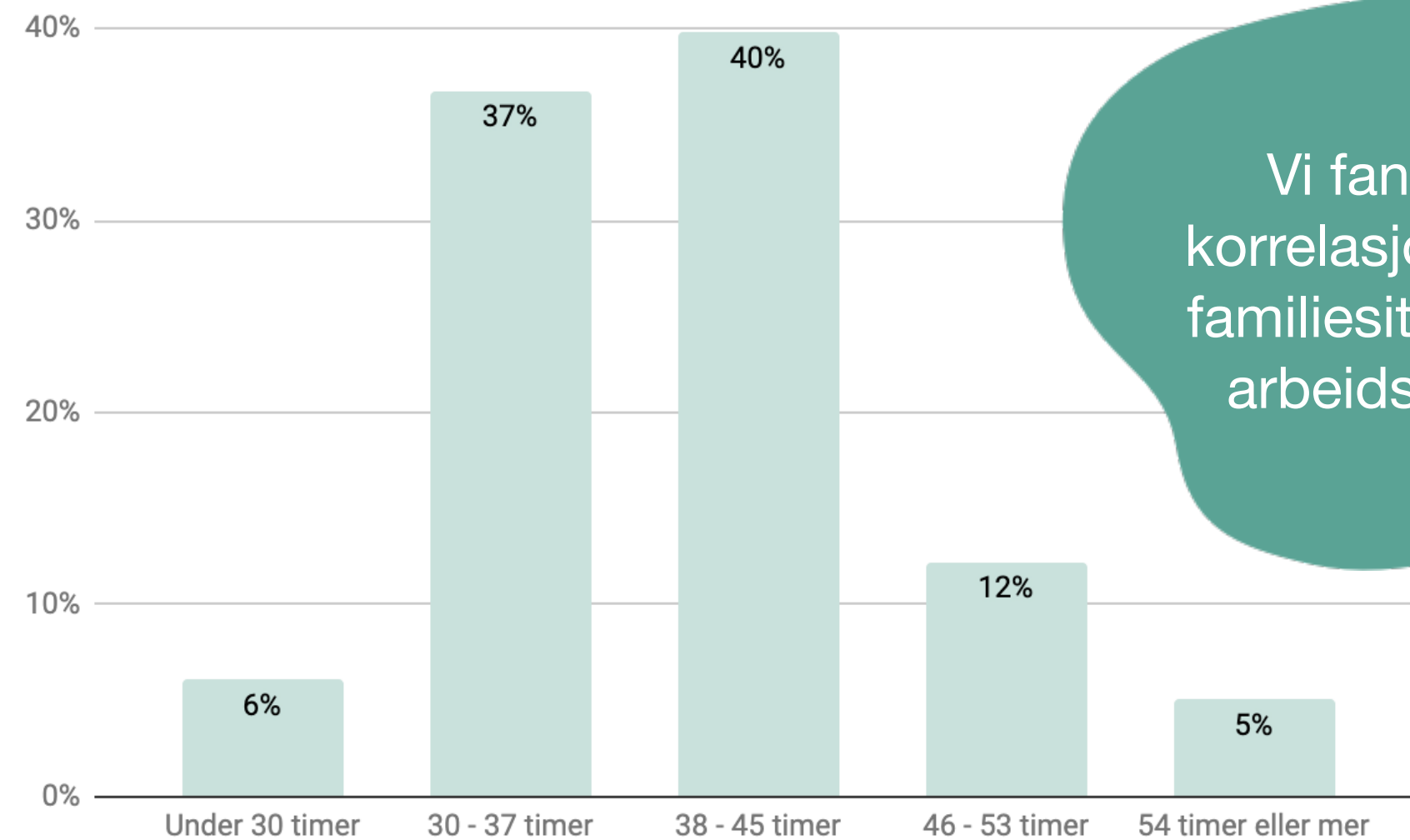
Vi kunne ikke påvise noen korrelasjon mellom risikovurdering og livssituasjon

Vi fant en korrelasjon mellom høy opplevd risiko og tendensen til å ha flere arbeidsgivere. Denne gruppen er i tillegg i mindre grad enige i at de arbeider det antallet timer de hadde planlagt.

DE SELVSTENDIGE HAR EN NORMAL ARBEIDSUKE +/- ÈN ARBEIDSDAG

77% har en arbeidsuke på pluss/minus 7 timer. På den andre siden har vi 17% som oppgir å arbeide 46-53 timer og opp mot 54 timer eller mer. Ser vi på forutsigbarheten i arbeidsmengden er 65% enige at de arbeider tilnærmet likt det antallet timer de hadde planlagt med, og kun 8% er uenige.

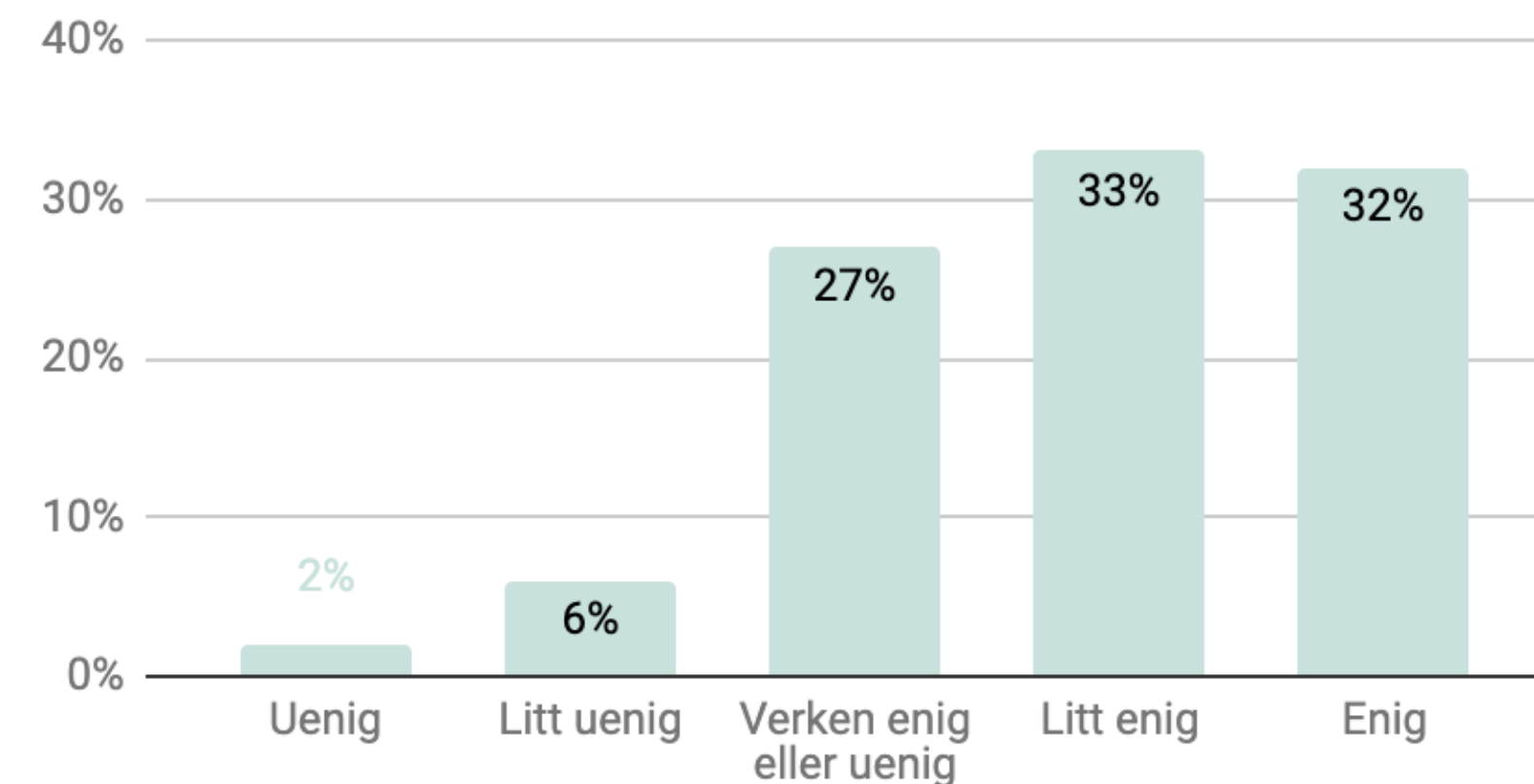
Antall timer i en gjennomsnittlig



Vi fant ingen korrelasjon mellom familiesituasjon og arbeidsmengde

r=98

“Jeg arbeider tilnærmet likt det antall timer jeg har planlagt/budsjettert med”



r=99

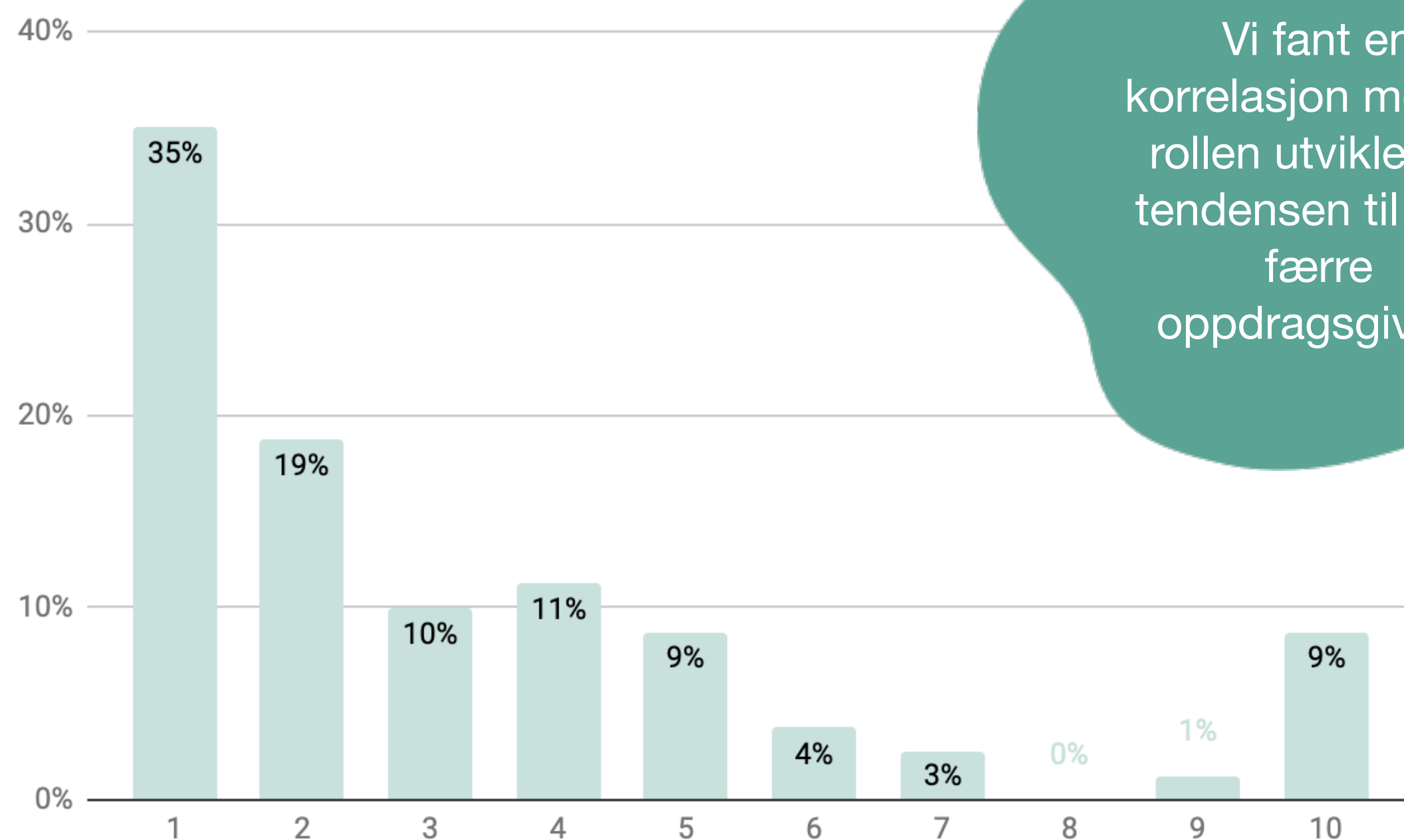
Vi så en korrelasjon der de som arbeider mest ofte har lengst erfaring som selvstendige, og i tillegg flere oppdragsgivere

*Det var ikke spesifisert om man skulle inkludere ikke-fakturerbare timer (administrasjon, salg og faglig utvikling).

DE FLESTE SELVSTENDIGE HAR MELLOM 1-4 OPPDRAGSGIVERE I LØPET AV ARBEIDSÅRET

75% oppgir å ha mellom én til fire kunder i løpet av året, med flest (35%) med én kunde. 25% oppga at de hadde fem eller flere kunder i løpet av året. Sammenligner vi med Worksome har 52% har 1-5 kunder. De fleste konsulentene oppgir å skaffe oppdrag gjennom nære relasjoner og nettverk, dernest konsulentmegler, direkte kontakt med kunde og konsulentfirma. Hos Eden McCallum finner 42% oppdrag gjennom konsulentmegler.

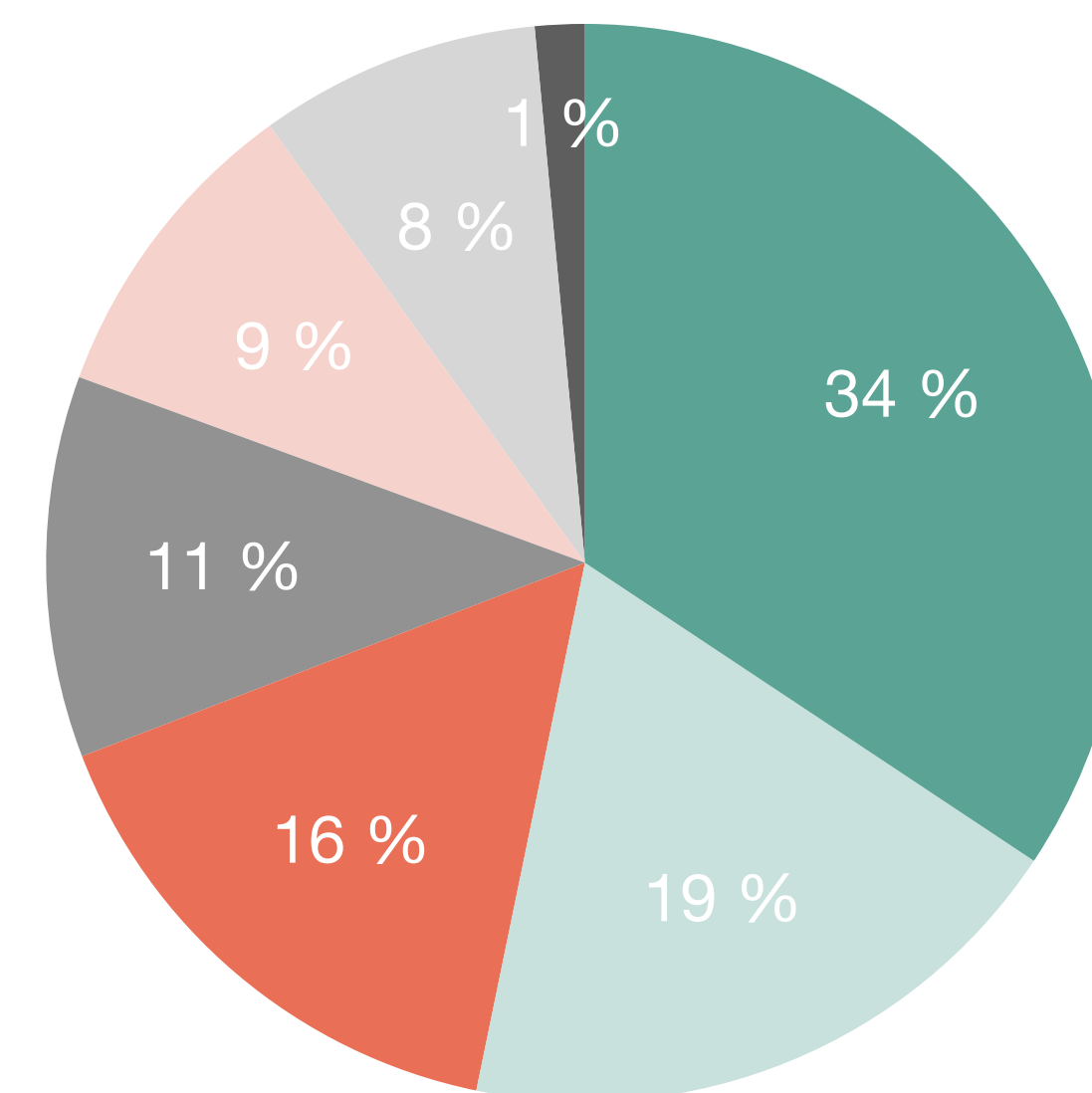
Antall kunder i året



r=80

Vi fant en korrelasjon mellom rollen utvikler og tendensen til å ha færre oppdragsgivere

Kilder til oppdrag

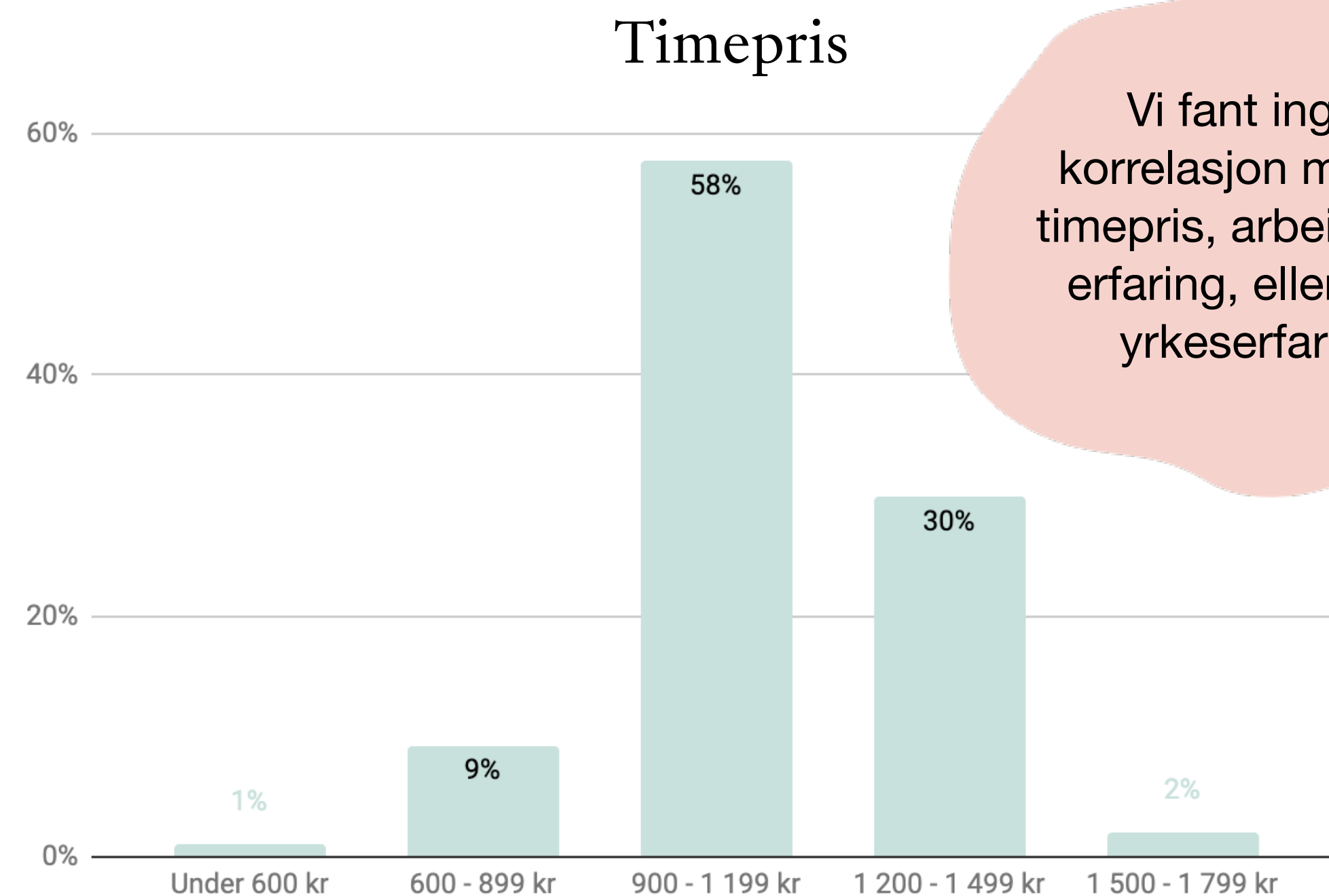


r=99

- Nære relasjoner og nettverk
- Direkte kontakt med kunder
- Tidligere arbeidsgiver
- Annnet
- Konsulentmegler
- Konsulentfirma
- Gjensalg til tidligere kunde

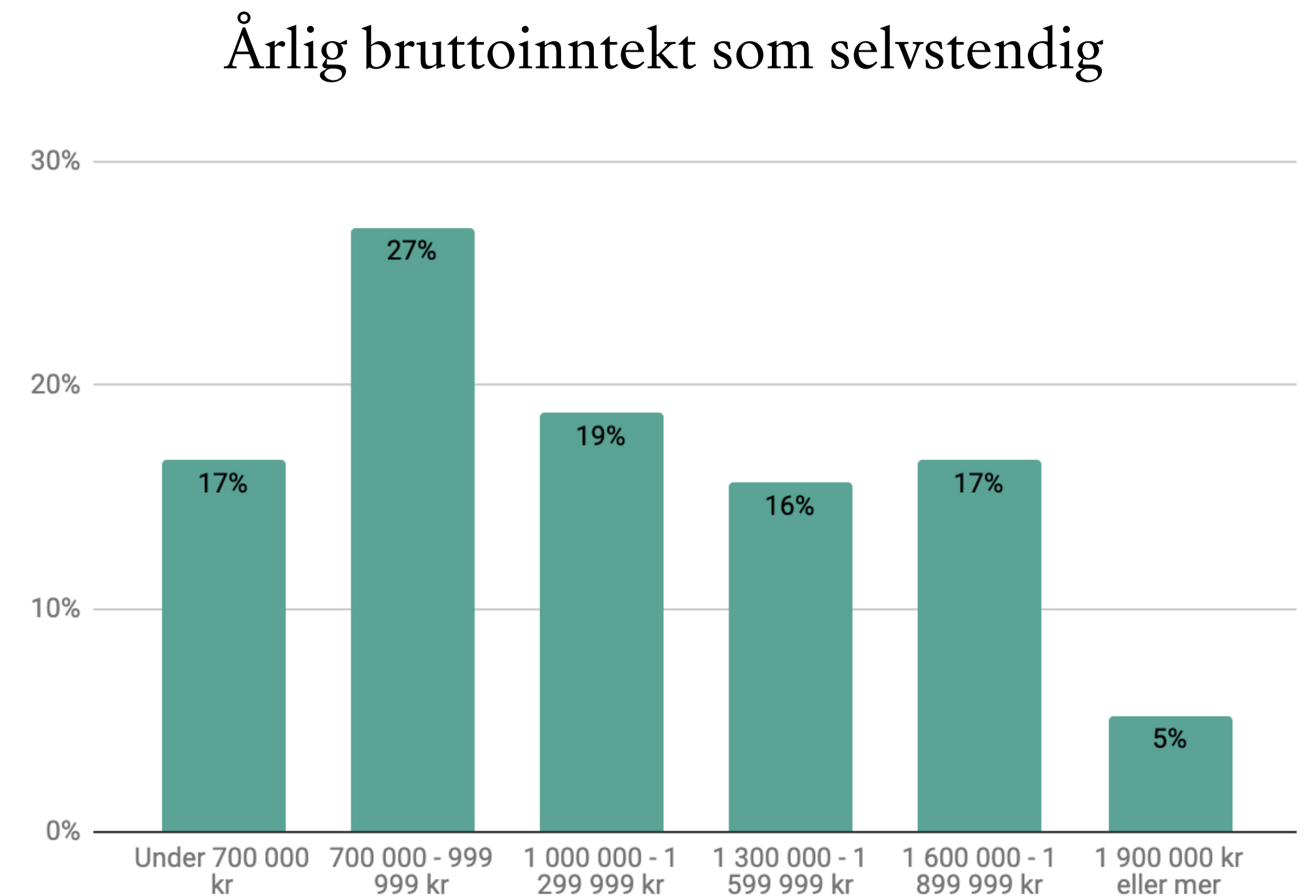
DE FLESTE SELVSTENDIGE HAR EN TIMEPRIS MELLOM 900-1200 KR I TIMEN

En overvekt av konsulentene oppgir en timepris på 900-1200kr, etterfulgt av 1200-1500kr. Disse gruppene utgjør 87%. På bruttoinntekt rapporterer de fleste konsulentene en årslønn på 700K til 1MNOK. Sammenlagt ser vi at 58% tar ut over 1 MNOK i lønn, og 44% under 1MNOK. Det foreligger derimot en usikkerhet i om disse tallene er representative da spørsmålet kan ha blitt tolket som at vi spurte om omsetning og inntekt. Dessuten er omsetning mer interessant i denne sammenhengen, da inntekt er et valg hver enkelt tar basert på skattenivå, pensjonssparing, investeringer etc.



Vi fant ingen korrelasjon mellom timepris, arbeidsuke, erfaring, eller type yrkeserfaring

r=97

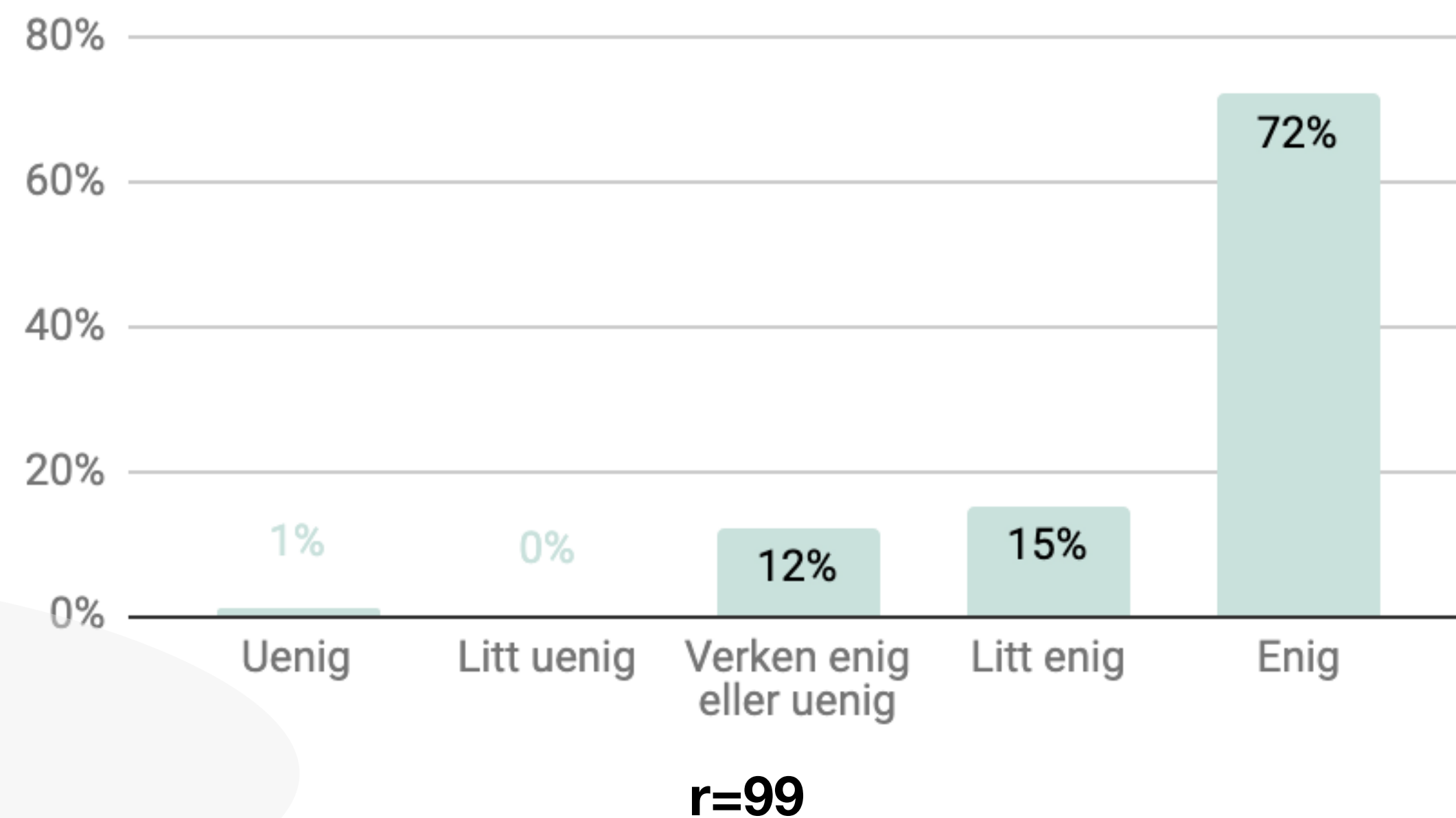


r=96

MAJORITETEN MENER AT DE KAN TJENE MER OG GÅR FAKTISK OPP I LØNN

Hele 72% er av en sterk oppfatning at de kan tjene mer penger enn som fast ansatt, inkluderer vi de som er litt enig blir det 87%. 12% har ingen formening, og kun 1% mener de ikke kan tjene mer. Da vi ikke har omsetningstall har vi ikke mulighet til å oppgi reell lønnsendring.

«Jeg kan tjene mer som selvstendig konsulent enn som fast ansatt»



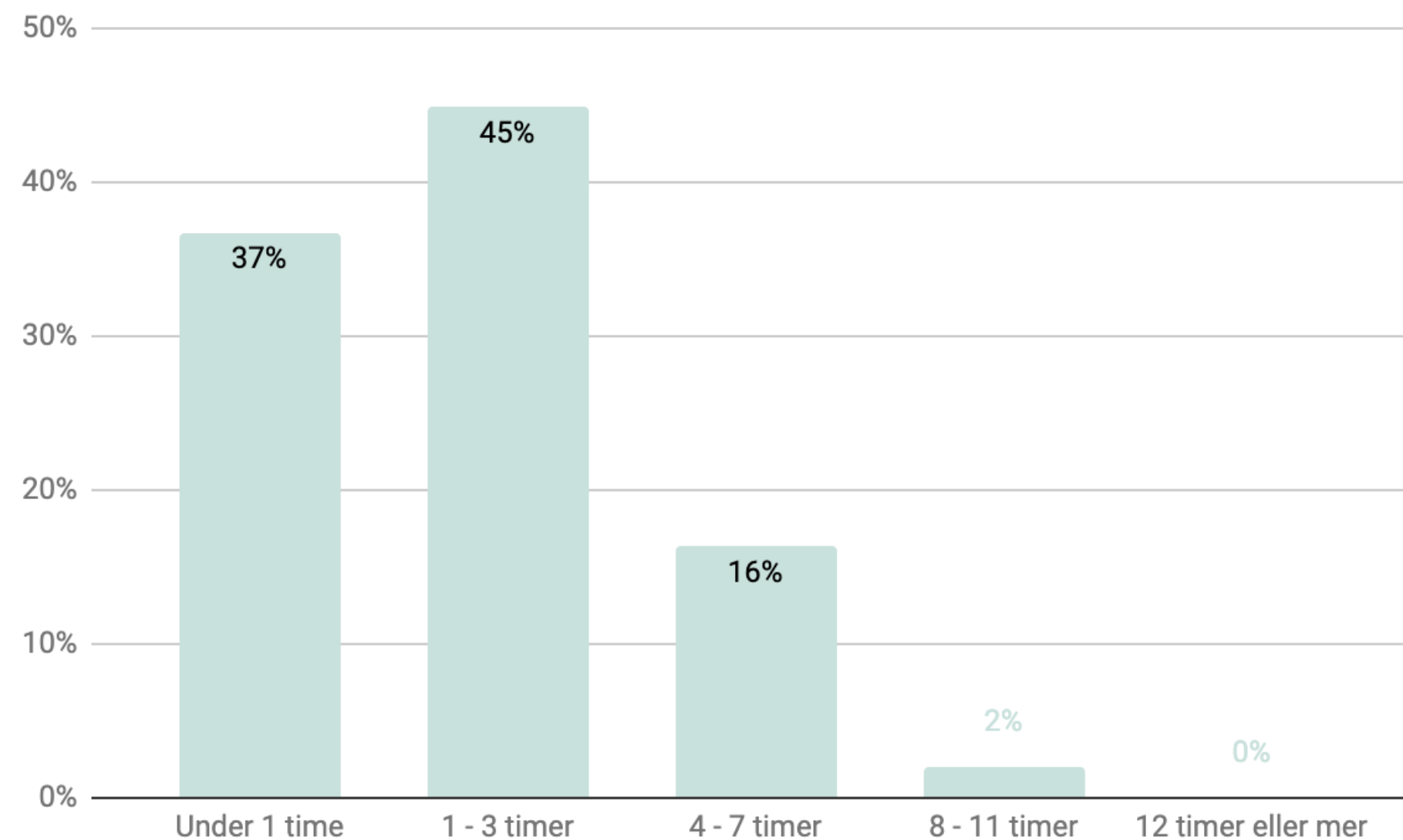
Vi fant en korrelasjon mellom de som mener de kan tjene mer og tendensen til å ha færre kunder

Vi fant korrelasjoner mellom type tidligere yrkeserfaring og inntjening: De som mener de kan tjene mer har oftest primær erfaring som konsulenter, mens de som mener de kan tjene mindre har primær erfaring som selvstendige.

DET BRUKES I LITEN GRAD TID PÅ ADMINISTRASJON OG FAGLIG UTVIKLING

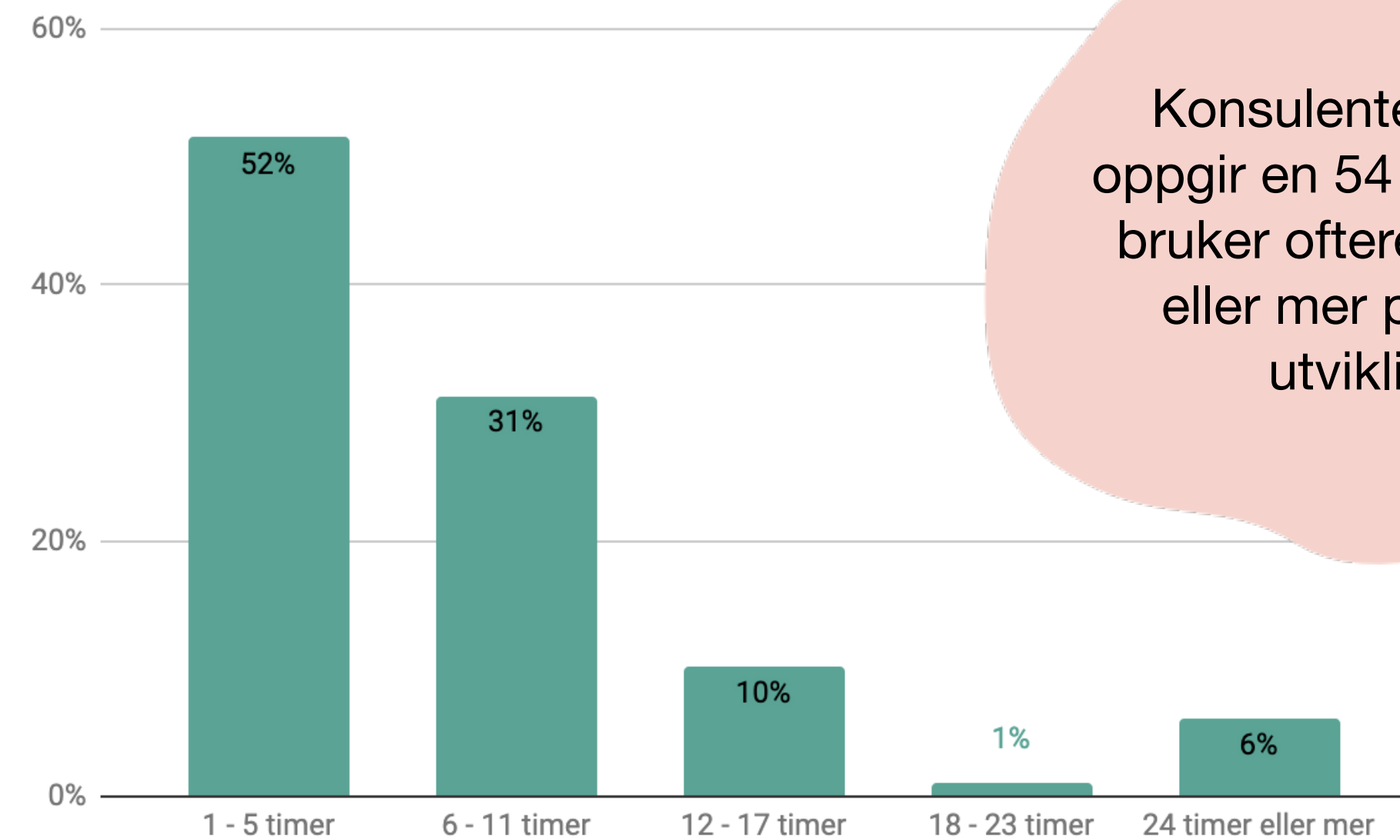
Om lag 82% av utvalget bruker i underkant av 1 time til 3 timer på salg og administrasjon i uken. 18% rapporterer å bruke mellom 4 og 11 timer ukentlig. På faglig utvikling rapporterer hovedparten (52%) å bruke 1-5 timer i måneden, mens 31% bruker mellom 6-11 timer. Kun 17% bruker mer enn 12 timer og opp mot 24+ timer.

Antall snittimer per uke til administrative oppgaver og salg



r=98

Antall snittimer per måned til faglig utvikling



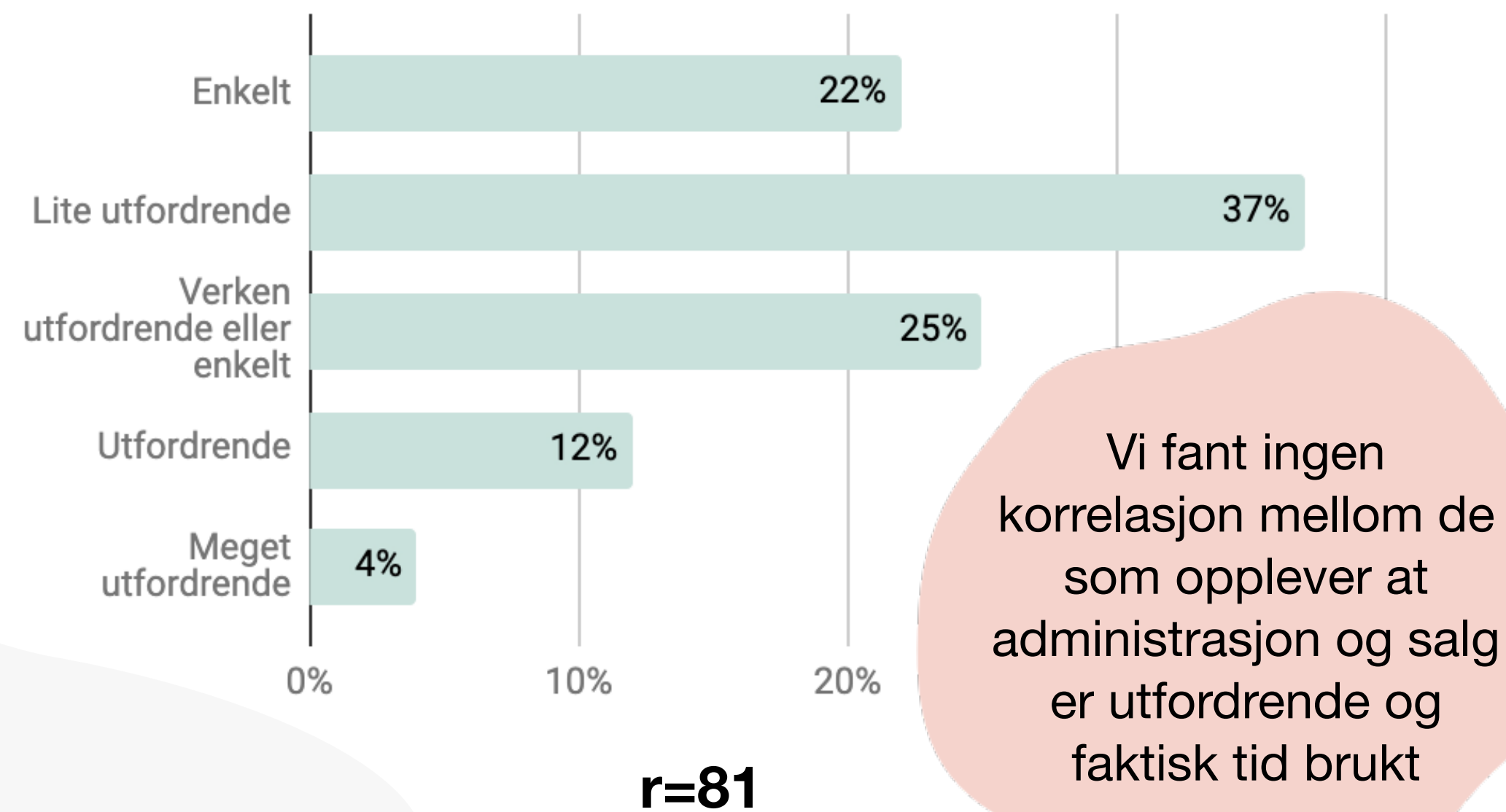
r=99

Konsulentene som oppgir en 54 timers uke bruker oftere 24 timer eller mer på faglig utvikling.

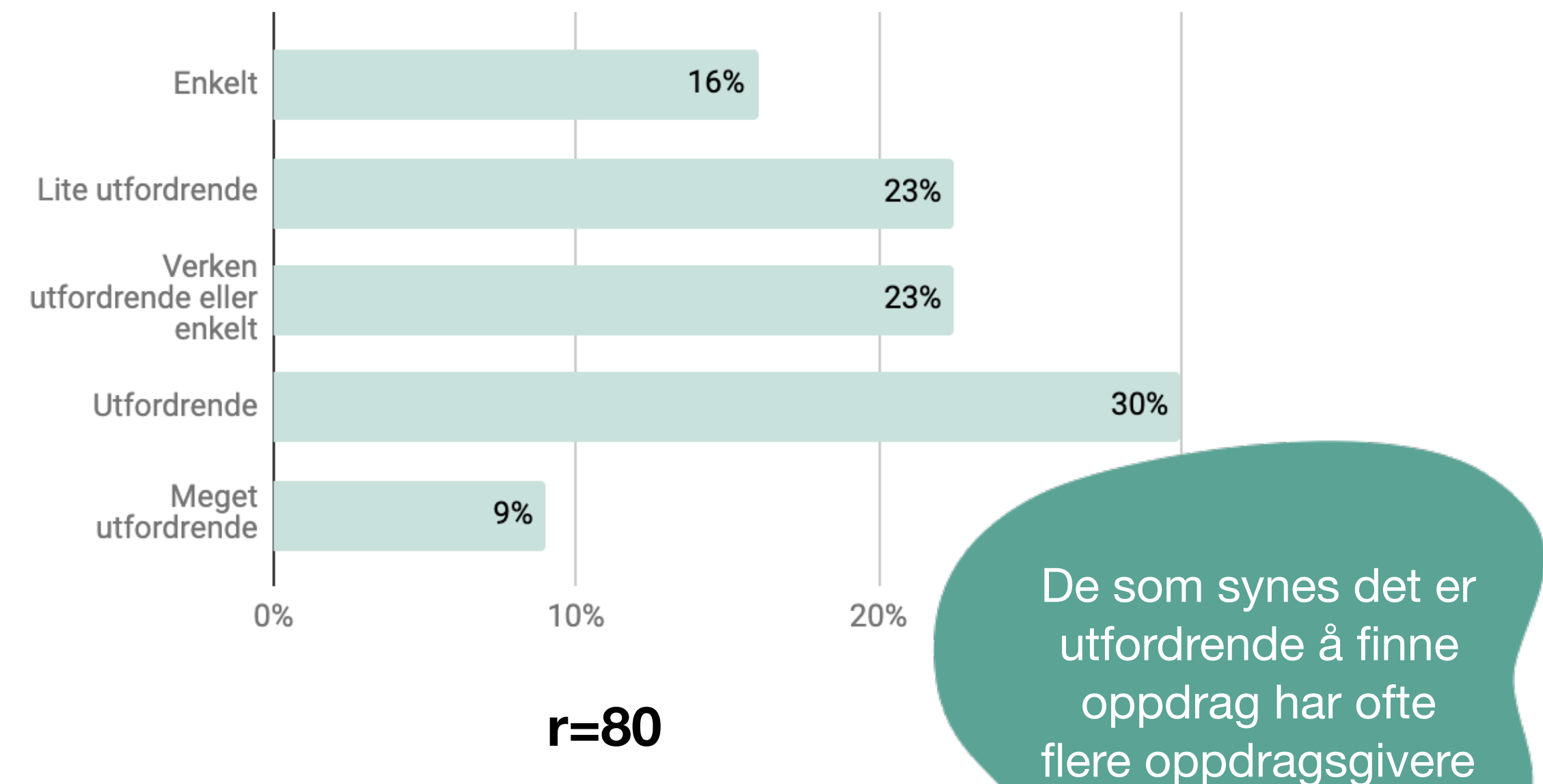
ADMINISTRASJON VURDERES I MINDRE GRAD SOM UTFORDRENDE. DET ER DELTE OPPLEVELSER RUNDT ANSKAFFELSE AV OPPDRAG

59% opplever det ikke som utfordrende å gjøre regnskap og fakturering mot kun 16% som oppgir at de opplever det som litt eller meget utfordrende. Rundt anskaffelse av oppdrag er det mer delte opplevelser: 39% mener det er utfordrende å finne oppdrag, mens tilsvarende antall opplever at det ikke er så utfordrende å skaffe oppdrag. Flest (30%) svarer at det er noe utfordrende å finne oppdrag, mens kun 9% opplever det som svært utfordrende.

Hvor utfordrende er regnskap og fakturering



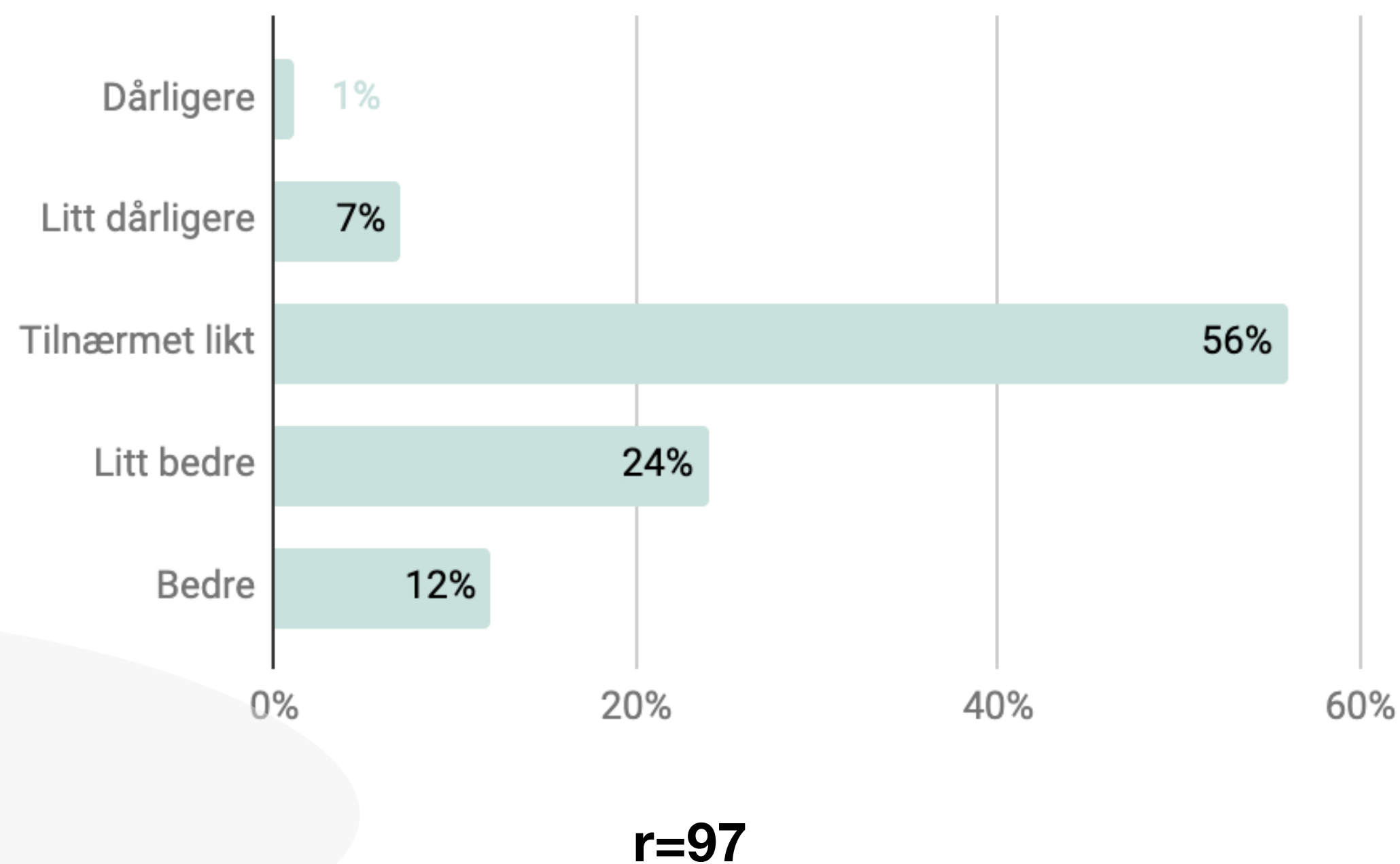
Hvor utfordrende er det å finne oppdrag



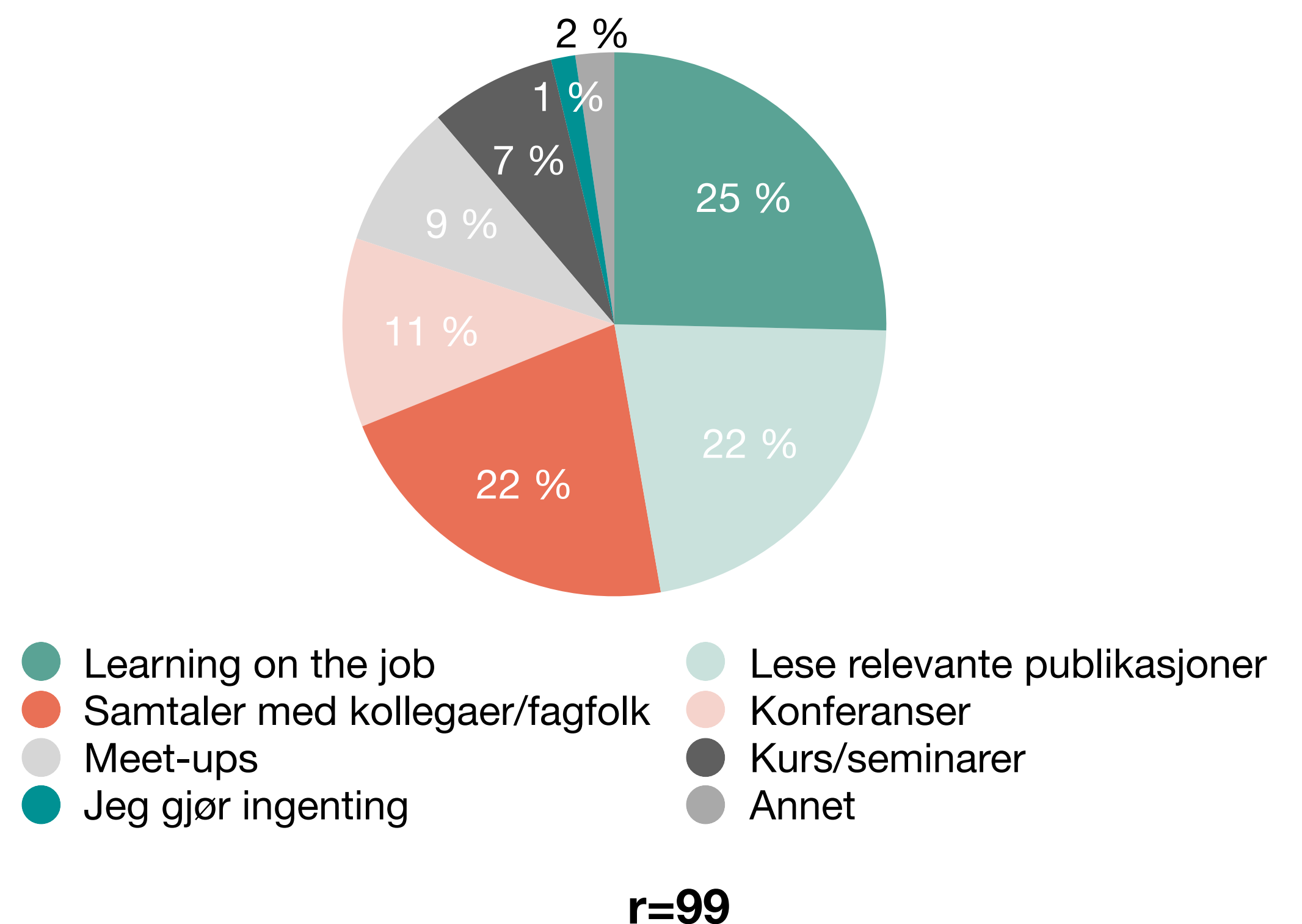
FAGLIG UTVIKLING VURDERES SOM LIKE GOD ELLER BEDRE, SAMMENLIGNET MED TIDLIGERE JOBB

Når konsulentene blir spurt om å sammenligne faglig utvikling som selvstendig med hvordan det var i tidligere ansettelse, oppgir 56% at utviklingen er lik eller tilnærmet lik, mens 36% oppgir at den er delvis, eller i stor grad bedre. Kun 8% oppgir at den er litt eller betydelig dårligere. Kilder til faglig utvikling er primært «learning on the job», lese relevante publikasjoner og tidsskrifter, og samtaler med kollegaer. Konsulentene bruker i mindre grad tid på arrangerte sammenkomster som konferanser, meetups, eller kurs/seminarer som læringsarena.

Faglig utvikling sammenlignet med tidligere ansettelse



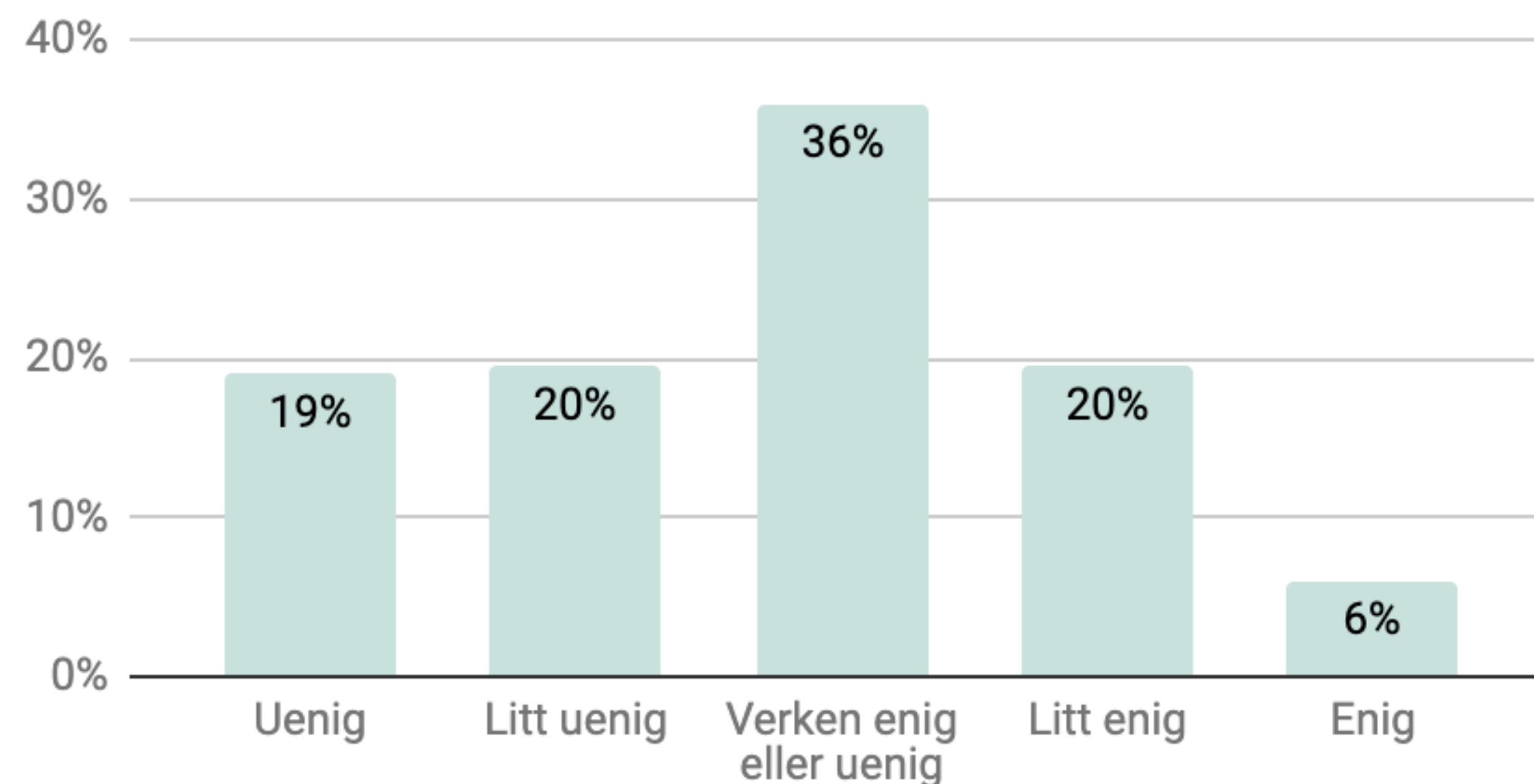
Kilder til faglig utvikling



FÅ SELVSTENDIGE KONSULENTER OPPGIR Å SAVNE ET FAGMILJØ

Når vi spurte om man som selvstendig savner et fagmiljø/metodeverk å støtte seg på, svarte 36% at de verken var enige eller uenige, mens 39% mente de ikke savner det i noen særlig grad, sammenlignet med 26% som savner det til en viss grad.

«Jeg savner et fagmiljø/metodeverk å støtte meg på»



r=97

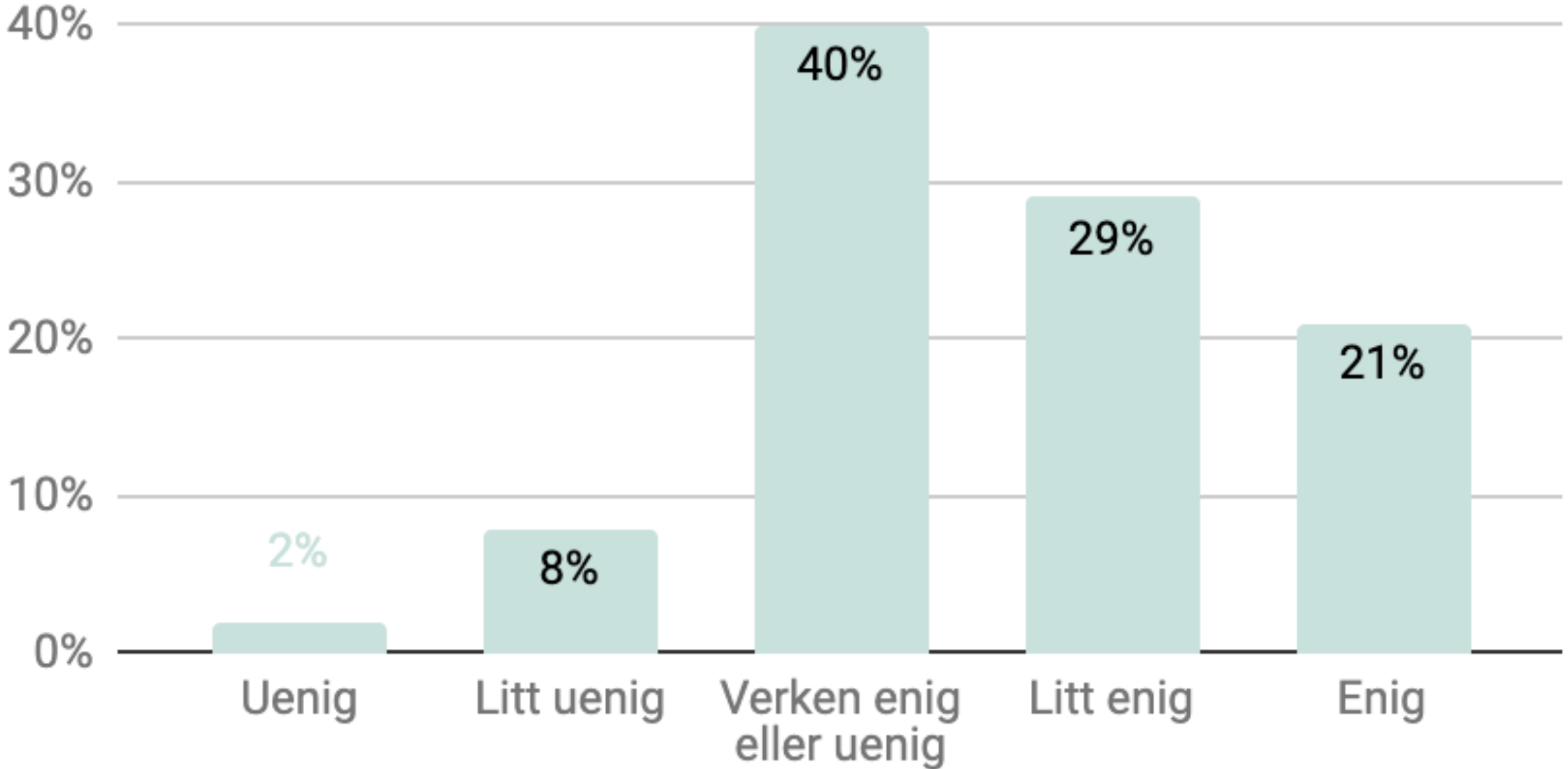
Det ble ikke påvist noen korrelasjon mellom rapportert faglig utvikling og savn etter fagmiljø

Vi registrerte en korrelasjon der tidligere konsulenter i mindre grad savner et fagmiljø, mens tidligere privat ansatte savner det i større grad

VERDI FOR KUNDEN

MANGE MENER DE BEDRE KAN UTNYTTE FAGKOMPETANSEN SIN SOM SELVSTENDIG

“Som selvstendig konsulent kan jeg bedre utnytte min faglige kompetanse enn som fast ansatt”

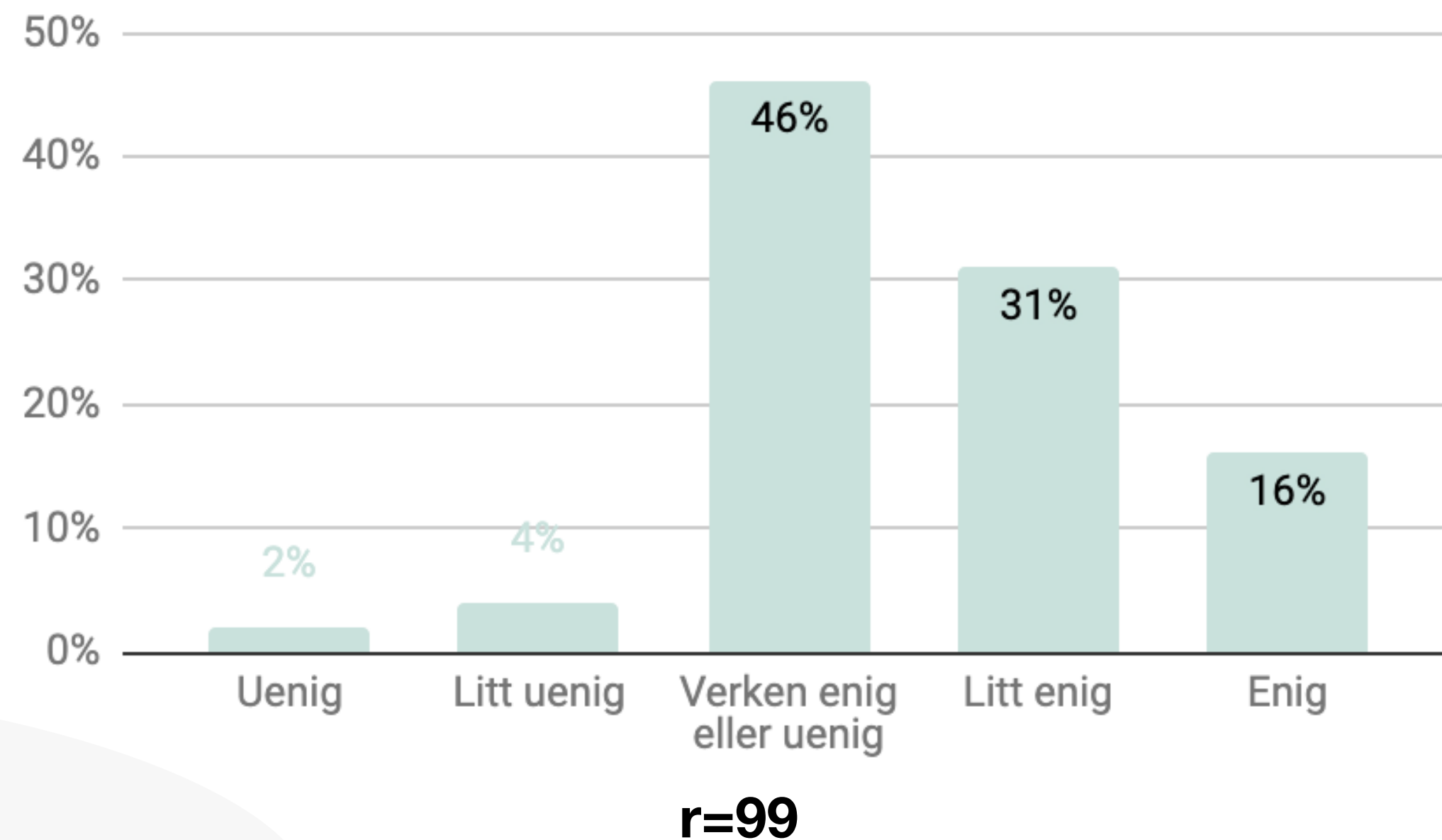


r=86

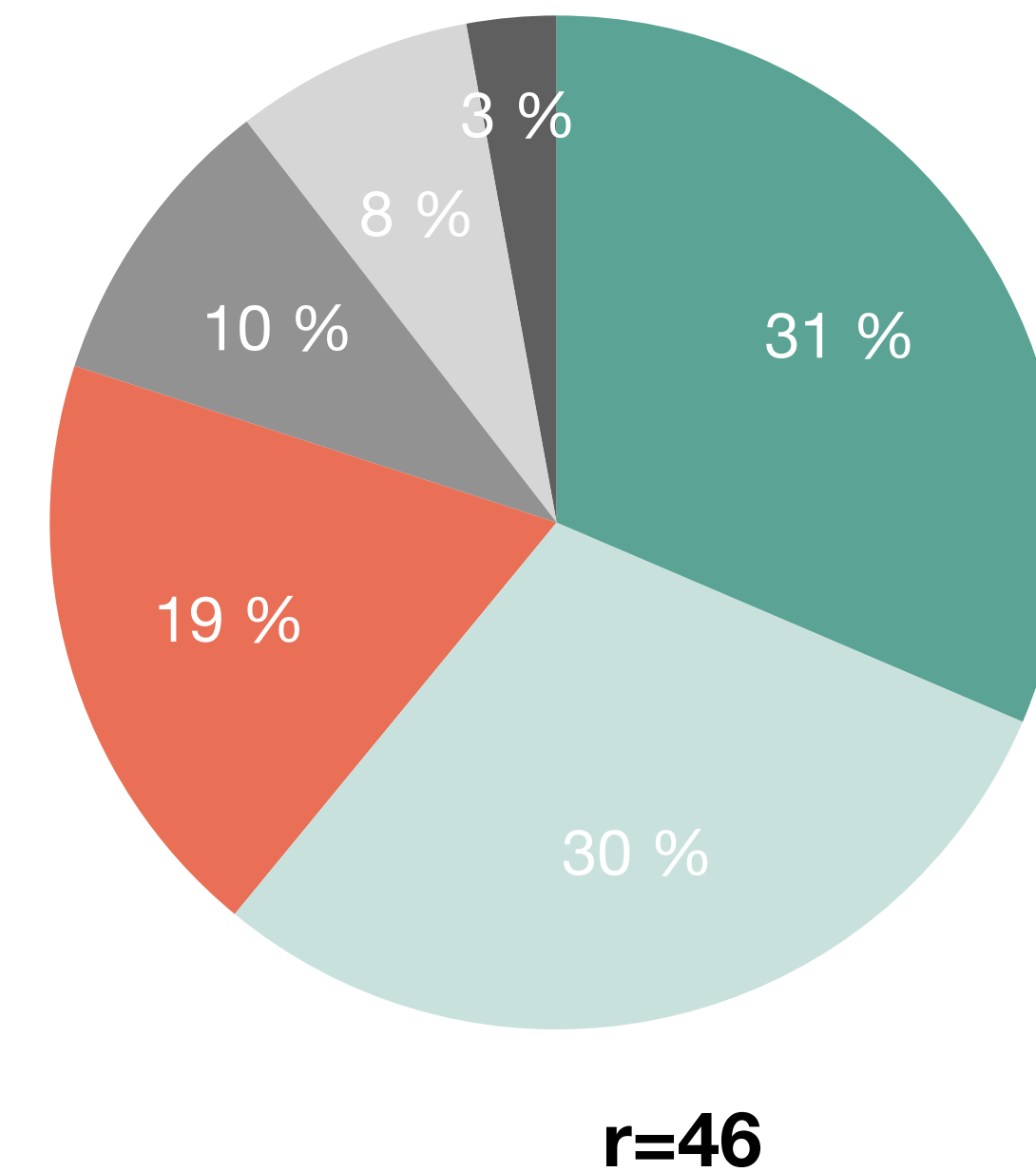
HALVPARTEN MENER DE ER MER ELLER LIKE EFFEKTIVE I ARBEIDET

47% opplever å være mer effektive, mens nesten like mange ikke har en formening. Kun 6% mener de er mindre effektive. Ser vi til undersøkelsen til Eden McCallum oppgir 50% å være mer effektive.

“Jeg opplever å være mer effektiv i arbeidet mitt som selvstendig konsulent, sammenliknet med da jeg jobbet som fast ansatt”



Hovedårsaker til ineffektivitet



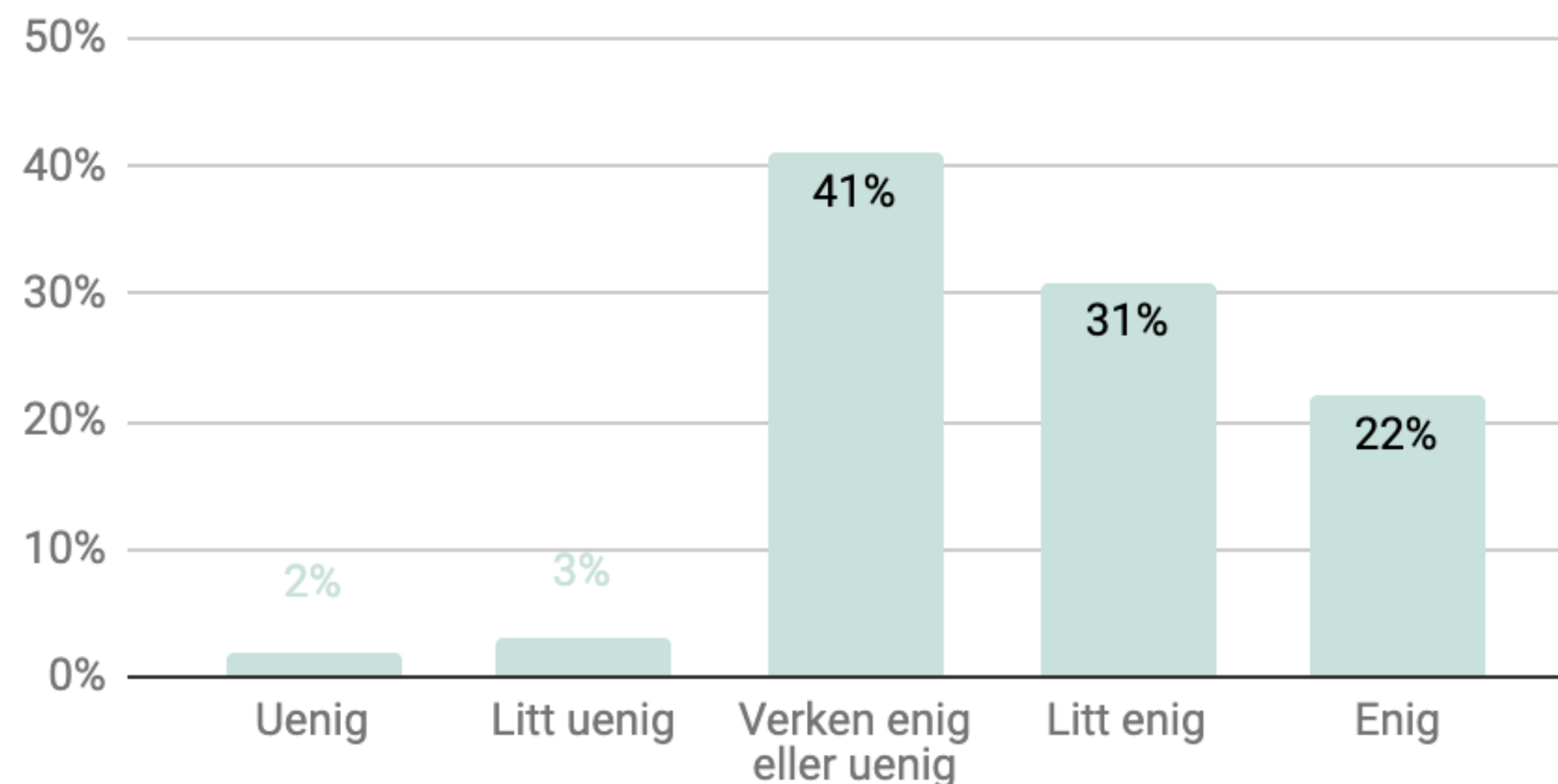
- Unødvendige møter
- Ineffektive interne prosesser
- Dårlig målsetting og manglende fokus
- Uinteressante arbeidsoppgaver
- For mange pauser
- Annet

*Annet her inkl.: Ikke like mye ansvarfølelse, Lite krav til effektivitet, Ansattkulturer har annen mentalitet enn selvstendige konsulenter.

OVER HALVPARTEN OPPLEVER Å HA ET BEDRE FORHOLD MED KUNDEN

53% opplever å ha et delvis eller bedre forhold med kunden enn som fast ansatt. 41% har ingen formening, mens kun 5 % oppgir å ha et til dels, eller dårligere forhold. Sammenligner vi med Eden McCallum oppgir 48% et bedre kundeforhold.

"Som selvstendig opplever jeg at forholdet med kunden er bedre sammenlignet med da jeg var fast ansatt."

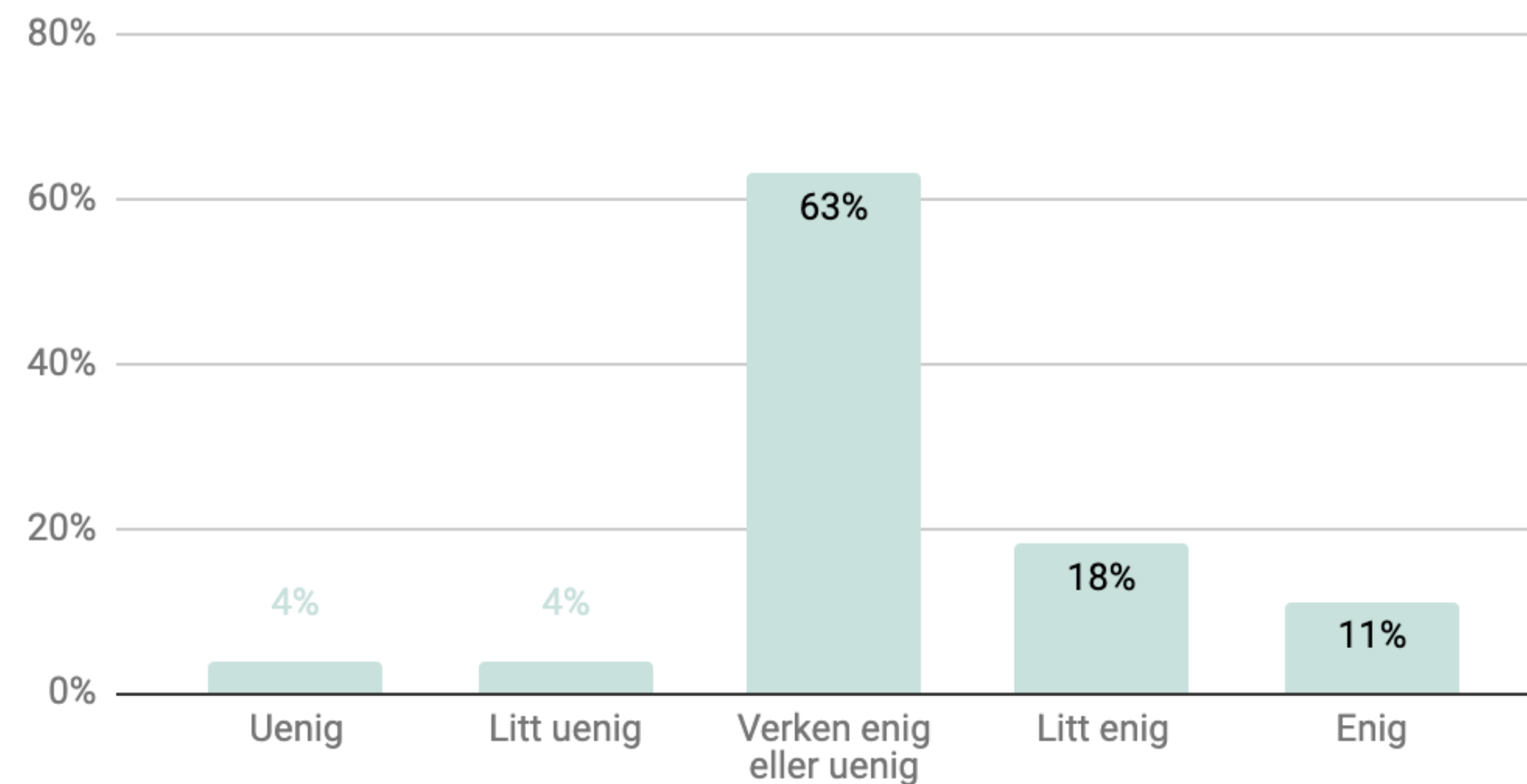


r=86

OPPGAVENE OPPLEVES Å GI LIKE STOR ELLER STØRRE VERDI FOR KUNDEN

Når konsulentene vurderer verdien av oppgavene de utfører for kunden, er det få som har en sterk formening. Riktignok svarer over tre ganger så mange at de er enige at oppgavene er mer verdifulle enn de som oppgir motsatt.

"Oppgavene jeg utfører som selvstendig konsulent skaper større verdi for bedriften jeg jobber for, enn oppgavene jeg utførte som fast ansatt"



r=97

SPØRSMÅL ELLER INNSPILL?

Lurer du på noe angående undersøkelsen, eller har du innspill til hva du kunne tenke deg å vite mer om i neste års undersøkelse?

Eller har du kanskje spørsmål om Folq?

Kontakt:

Ellen Lødrup Barkost
ellen.barkost@folq.no
482 100 93