

Syns inte bilderna? [Klicka här...](#)



Framtiden tillhör konsulterna



"Men det innebär inte att varje konsultföretag kan slå sig till ro och vänta på att ökande omsättning kommer flygande genom fönstret. Nej, för konkurrensen ökar, delvis om kunderna, men framför allt om talangerna."

Publicerat 29 oktober 2013 av Jon Åsberg, chefredaktör på Affärsvärlden.

Vad är fördelarna med konsulter?



Konsulter är vanligen egna företagare eller anställda av ett konsultföretag. De som är anställda på företaget kan antingen jobba i ett team med flera konsulter eller alternativt på egen hand komma ut och jobba hos kunden i likhet med en vanlig anställd.

Fördelarna med att använda konsulter är flera:

- Uppdraget kan lätt avslutas, när man behöver färre personer.
- Konsulten kan lätt flyttas mellan olika avdelningar efter behov, vilket är svårare med anställda.
- I de flesta fall brukar konsulten ha kompetens som inte företaget har.
- Perspektiv - en utomstående partner ser verksamheten med andra ögon och kan upptäcka nya möjligheter lättare.

Vill ni veta mer, klicka på knappen...

[Kontakt](#)

Vad kostar en konsult och vad betalar man för?



Overheadkostnader

Vad man betalar för en konsult avgörs av många faktorer. En viktig faktor är naturligtvis uppdragets art och konsultens erfarenhet inom området. I timpriset för en konsult ligger inte bara "lön" utan samtliga kostnader som företag normalt betalar för sina anställda, så som:

- Lön & Socialaavgifter
- Semesterlön & semesterersättning
- Tjänstepension
- Resersättning
- del av Lokalhyra, marknadsföring, bokföring, utbildningar.
- Företagsförsäkringar (Skada, olycksfall, lokal, bil, ansvar, m.m.)

Det finns även andra faktorer att räkna in i timpenningen så som konsultens/konsultföretagets kalkylerade vinst, debiterbara timmar, i "overheadkostnader" hos större konsultföretag ligger även en del av kostnaden för t.e.x konsultchefer och andra administrativa tjänster med i priset.

Timpenning/Lön

En rimligt kalkyl för att beräkna kostnaden för en konsult är: normal bruttolön för en anställd med samma/liknande uppdrag/tjänst x 3.1, då täcks kostnaderna ovan för konsulten och det blir i stort sett kostnadsneutralt för kunden.

Exempel:

En konsult som tar ut en nettolön på 25 000 kr (motsvarande ca: 35 000 kr i bruttolön) behöver då fakturera ca:680 kr/tim. för att få verksamheten att gå runt. Lönedelen av timpenningen är under 30%, resterande 70% är de kostnader som konsultens kund normalt har men som konsulten nu betalar själv.

Vil ni veta mer, klicka på knappen...

[Kontakt](#)

Upphandling av konsulttjänster



"Trenden att inköpsavdelningarna får en allt större roll vid konsultupphandlingar kan leda till att de som ska använda konsulterna hamnar långt bort från besluten", säger Jörgen Hansson, som doktorerat på konsultupphandling.

Företag satsar alltmer på sin kärnverksamhet och köper därför in olika funktioner och tjänster i stället. Det är något som har förändrats ganska radikalt de senaste femton åren.

Mål med konsulternas arbete

Vid upphandling av konsulter så finns det några grundläggande saker som är viktiga. En av dem är, att vara tydlig med vilka tjänster och vilken kompetens ni efterfrågar. En annan är uppdragets omfattning och avgränsning. Slutligen så är det viktigt att ge en fingervisning om de ekonomiska ramarna för uppdraget, så att uppdragstagaren/konsulten kan ge en riktig prisbild för uppdraget.

Vill ni veta mer, kontakta oss!

[Kontakt](#)

**Vill ni veta mer om Octagon Development, besök
vår hemsida.**





Octagon Development

Stefan Uveskog

Gröndalsvägen 8b

192 Sollentuna

Tel: 070-668 20 25

www.octagondevelopment.se

info@octagondevelopment.se



2013 © **Octagon Development** | Gröndalsvägen 8b, 192 68 Sollentuna

Detta nyhetsbrev skickades till stefan@octagondevelopment.se | [Avsluta prenumerationen](#)

Om du vill vara säker på att få våra mail i framtiden, lägg till oss i din adressbok eller lista över säkra avsändare.

Skickat med MailerLite - [Nyhetsbrevsverktyg](#)