

Ny solokonsult

Skrivet av Jamil Touma - 2007-10-10 00:34

Hej. Jag funderar på att bli en solokonsult :unsure:
men jag har några funderingar innan jag kan börja, jag undrar lite av följande

1. vad är det för avtal man skall skriva mellan konsultfirman och inhyraren (kund)? någon som har ett exempel? samt vilka lagar resp regler är det som gäller och vart hittar man dem?
2. hur ska man hitta en kund? Jag menar, man kan ju inte bara ringa till ett företag och fråga om de behöver en konsult eller kan man? Hur går man tillväga?
3. Finns det mallar, böcker osv som påpekar sådant man bör tänka på när det gäller konsultbolag. Angående vanliga bolag vet ja en hel del.
4. Vilken hyra (lön) bör man ställa in sig på, finns specifik statistik för olika konsultbrancher?

Tack

P.S. Den här sidan är super, hoppas det kommer mer information.

Sv:Ny solokonsult

Skrivet av Magnus Ahlström Widströmer - 2007-10-10 23:06

Hej och Välkommen hit!

Kul att du funderar på att bli Solokonsult. :cheer:
Vilken branch är du verksam inom?

Lite svarsförsök på dina frågor:

1. Det här varierar lite men det finns standardavtal man kan nyttja, t ex ABK 96 eller AF Konsult 97. Vissa kunder som köper in stora mängder konsulter har egna avtal som dom vill att man ska använda. I vissa fall nöjer man sig med att vara utan avtal men man bör nog åtminstone ha en skriftlig offert som kunden godkänt där pris och betalningsvillkor framgår. Det är lagen om avtal (heter den så?) som reglerar konsultbolagets förhållande till sin kund.
2. Har man rätt kompetens ska det inte vara något större problem att få tag på en kund i dagsläget. Visst går det att ringa runt till företag och erbjuda sina tjänster men det enklaste sättet är att använda sig av en konsultförmedlare/konsultmäklare (se våra länkar för en lista på Konsultmäklare). Konsultförmedlaren skaffar ett uppdrag till dig och tar sedan en del av ditt arvode som provision. Med en konsultförmedlare får man en viss trygghet iom att dom även hjälper till med avtal och är vana att hantera kunder. Många konsultbolag tar även in underkonsulter i tider då det är svårt att hitta folk till alla uppdrag på ungefär samma sätt som konsultmäklare jobbar. Se även artikel om konsultförmedlare. En viktig anledning att använda sig av en konsultförmedlare eller gå som underkonsult är att vissa kunder endast tar in konsulter från ett fåtal utvalda leverantörer.
3. Bra fråga, någon som vet någon bra bok i ämnet? Har du specifika frågor får du givetvis gärna ställa dom här.
4. Arvodet varierar en hel del beroende på branch, kompetens och erfarenhet men man kan alltid utgå ifrån den lön man kunnat förvänta sig som anställd med motsvarande arbetsuppgifter och räkna fram ett arvode baserat på det. Om vi t ex antar att du som anställd är värd 30000 kr per månad kan vi lägga på ca 32% arbetsgivaravgifter/egenavgifter, 10% tjänstepension och multiplicera med 12 för att få fram lönekostnaden på årsbasis, blir ca 525000. Lägg därpå en marginal för den risk du tar (sjukdom, lågkonjunktur mm) minst 50% i dagens konjunktur, blir ca 800000 som du bör dra in på årsbasis (plus moms). Om du räknar med full beläggning jobbar du förmodligen ca 1600h per år och behöver då fakturera ca 500 kr/h plus moms för att täcka dina lönekostnader, se det som ett golv, det är ingen mening med att sälja sig för billigt. Lägg därtill ev material och resekostnader. Om du räknar med kortare uppdrag än 3 till 6 mån i stöten blir din beläggningsgrad förmodligen snabbt lidande och du måste höja ditt timpris.

Lycka till!

Mvh SoloMagnus