



## PRESSMEDDELANDE

Stockholm den XX 2007

# Nya uppdrag viktigast för kompetensutvecklingen för mindre IT-konsultföretag

**Nya uppdrag är viktigast för IT-konsulters kompetensutveckling. Det svarar knappt hälften av de 1600 mindre IT-konsultföretag som ingår i den nya eWork barometern. Egna nätverk kommer som nummer två. Och hälften av konsulterna sätter av upp till tio dagar per år till egen kompetensutveckling. Mer än hälften har en fastställd plan.**

– När vi i våras i eWorkbarometern frågade konsulterna hur långa uppdrag de ville ha blev svaret att de föredrog ett halvår till ett år. Svaren i den nya barometern visar att det finns mycket goda skäl till detta. Konsulternas erfarenheter visar att nya uppdrag är viktigast för att de ska utveckla sin kompetens, säger Sofie König, marknadschef på eWork. Hon fortsätter:

– Att nätverken är näst viktigast är inte överraskande för oss inom eWork. eWork arrangerar regelbundet nätverksträffar för konsulterna både inom och över specialistgränserna. De är mycket uppskattade och deltagandet är stort.

eWork är Nordens ledande konsultmäklare inom IT och samarbetar med mindre IT-konsultföretag i Sverige, Danmark, Norge och Finland. I eWorkbarometern redovisar företagen regelbundet sina framtidsbedömningar och åsikter i olika branschfrågor.

I den nya eWorkbarometern ställdes frågan hur mycket tid konsulterna sätter av till sin egen kompetensutveckling. Hälften sätter av två till tio dagar per år. Drygt en tredjedel – 36 procent – viker mer än 10 dagar och två av tio konsulter mer än 15 dagar. Och det är få – endast 14 procent – som sätter av mindre än två dagar per år.

De mindre konsultföretagen som ingår i eWorkbarometern tillfrågades om de har någon plan för sin kompetensutveckling. Mer än hälften har en sådan. Tre av tio planerar för ett år framåt och något färre, drygt två av tio, har en plan för de närmaste månaderna. Knappt hälften har ingen plan alls.

– Svaren visar tydligt att IT-konsulterna tar kompetensutvecklingen på allvar, planerar och sätter av tid till den. Inom eWork märker vi detta på många sätt. Bland annat genom att efterfrågan från

konsulterna är mycket stor när vi genom vårt nätverk kan ge dem specialerbjudanden om kurser, avslutar Sofie König.

För ytterligare information kontakta:

**Sofie König**, marknadschef, eWork Scandinavia AB

Tel: 08-50 60 55 00, mobiltelefon: 070-5154983

E-post: [sofie.konig@ework.se](mailto:sofie.konig@ework.se)

*eWork Scandinavia AB är Nordens ledande mäklare av IT-konsulter. eWork har idag 80 anställda med verksamhet i alla nordiska länder. Huvudägare är Investment AB Öresund och Salénia. Bland kunderna finns exempelvis TeliaSonera, OMX, FMV, Statskontoret, Alecta, Scania, IBM, Ericsson, SEB och Swedbank.*