



JOHAN MARKLUND

”Alla klarar inte att vara konsult”

/ GUNILLA BERGH, BYRÅVALSKONSULT, ENGAGE MARKETING

Det finns många som är yrkeskickliga konsulter, men företagskulturen måste också matcha. Det säger Gunilla Bergh, byråvalskonsult på Engage Marketing,

■ **Vad innebär ditt jobb?**

– Jag är en konsult som hjälper till att välja konsulter helt enkelt. Jag jobbar med stora företag där valet av byrå betyder väldigt mycket. Oftast handlar det om kommunikationstjänster och ofta upphandling av byråer inom hela Norden.

■ **Hur kommer det sig att du började jobba som byråvalskonsult?**

– Jag jobbade som konsult på olika typer av byråer i 14 år och märkte att det var väldigt sällsynt att samarbetena med kunderna fungerade perfekt. Så jag ställde mig frågan: Hur kan jag få samarbetena att fungera bättre?

■ **Varför fungerar många samarbeten dåligt?**

– Ibland kan det bero på en otydlig beställarorganisation. Att de har dålig koll på egna interna processer och rollfördelningar, som vem som ska göra vad i relation med byrån. Eller så kan det bero på att byrån har fel profil i relation till beställaren, fel erfarenhet och så vidare. Men oftast handlar det om att förväntningarna på samarbetet inte är synkroniserade.

■ **Kan inte företagen sköta valet av byrå själva?**

– Jo, men jag hjälper till i upphandling av cirka 40 byråer per år. En marknadschef kanske väljer en byrå vart tredje år. Det ger en stor skillnad i kunskap. Utöver det träffar jag ungefär tre byråer i veckan och skapar mig en god bild av hur olika konsultföretag fungerar.

■ **Vad är viktigt att tänka på vid valet av konsultföretag?**

– Det är både hårda och mjuka värden som spelar in. Hårda i form av storlek, antal anställda, erfarenhet och kompetens. Mjuka i form av kulturell matchning, arbetssätt med mera. Det gäller till exempel att hitta en företagskänsla som stämmer överens med beställarorganisationens. Det är många som är yrkesskickliga, men det måste finnas en matchning. Byrån jag träffade i morse berättade till exempel att de nyligen haft en familjefest med hoppborg. En sådan sak säger en hel del om byråns kultur.

■ **Hur vanligt är det att använda sig av byråvalskonsulter?**

– I Sverige är branschen fortfarande relativt ny. Men efterfrågan kommer att växa framöver på grund av högre krav på tydligare upphandlingsprocesser.

■ **Hur ser du på konsultbranschen i allmänhet de kommande åren?**

– Den kommer att växa radikalt, därför att konsulter omvandlar fasta kostnader

till rörliga kostnader. De möter fler liknande problemställningar och blir mer vältränade på det de gör.

■ **Passar det alla att arbeta som konsult?**

– Nej, det är inte alla som klarar det. Speciellt om du har varit anställd i många år och sedan går in som konsult. Som konsult behöver du varje dag sälja din kompetens. Det är svårt att varje dag vara tydligt kommersiell men samtidigt ha ett långsiktigt fokus. I många fall handlar konsultrollen inte bara om yrkesskicklighet, den handlar om hur du är som person.

Niklas Gilmark
konsultguiden@affarsvarlden.se