NORDLY

EXECUTIVE MARKEDSANALYSE

Det danske freelance-marked

Markedsstruktur og udvikling.
Konkurrenter, konsolidering og historiske udbuds- og efterspørgselssignaler.



SAMLET ANALYSE

21. oktober 2026

www.trygvenordly.com

NORDLY / STRATEGY × PEOPLE × EXECUTION

00 / PRÆAMBEL

Om analysen

Kildegrundlag, erfaring og rammer for anvendelsen af rapportens oplysninger.

OFFENTLIGE SIGNALER × BRANCHEINDSIGT

Denne analyse sammenholder **signaler fra offentligt tilgængelige kilder** med **15 års branchekendskab** til det danske marked for freelance- og specialistkonsulenter. Det geografiske scope er **Danmark**.

01 Datagrundlag og fortolkning

Statistik, årsregnskaber, offentlige transaktionsmeddelelser og branchemateriale er anvendt med angivelse af kilde og afgrænsning. Offentliggjorte markedspladstal er indikatorer for observeret aktivitet, ikke en fuldstændig optælling af danske kontrakter. Egne scenarier og vurderinger er markeret særskilt.

02 Navngivne virksomheder og rettigheder

Omtalen af navngivne virksomheder, brands og deres offentliggjorte oplysninger sker **med respekt for ophavsrettigheder og varemærker** og alene med henblik på neutral markedsanalyse. Omtalen er ikke udtryk for de pågældende virksomheders egne holdninger eller tilkendegivelser og indebærer ikke sponsorat, godkendelse, støtte eller samarbejde.

03 Afsender og kontakt

Rapportens syntese og strategiske fortolkninger er udarbejdet i NORDLY-regi. Dateringen er 21. oktober 2026. Kildetal og virksomhedsforhold kan ændre sig efter dette tidspunkt.

NORDLY / www.trygvenordly.com

01 / EXECUTIVE SUMMARY

Markedet ved et vendepunkt

Konsolidering, flere tilgængelige konsulenter og et skift fra ren formidling til bredere leveranceansvar.

8,0
MIA. KR.
Centralt markedsestimat

+34,5 %
OPGAVER
Årsvækst, sep. 2026

+51,2 %
KONSULENTER
Årsvækst, sep. 2026

Fire konklusioner, der bør styre beslutningerne

01 **Konsolideringen har ændret konkurrencebilledet.**

Darize samler 7N og Globeteam; Right People Group bygger skala gennem opkøb; emagine udvider mod rådgivning og større leverancer.

02 **Udbuddet vokser hurtigere end efterspørgslen.**

Brainvilles septembertal viser en markant positiv opgavevækst, men en endnu større stigning i antallet af tilgængelige konsulenter.

03 **Kundedistribution er vigtigere end størrelsen på CV-databasen.**

Rammeaftaler, dybe kundekendskaber, dokumenteret kvalitet og adgang til de rigtige specialister er stærkere konkurrenceværn.

04 **Specialisering og procesproduktivitet bliver afgørende.**

En mellemstor broker bør prioritere udvalgte kompetenceområder, aktiv konsulentstyring, høj matchkvalitet og digitale arbejdsgange.

Ledelsesimplikation: Vind på kundeindsigt, dokumenterede specialister og leverancesikkerhed – ikke alene på hastig CV-formidling.

Kilder: Brainville [1]. Markedsstørrelsen er NORDLYs scenarieestimat og ikke en officiel statistik.

02 / MARKEDSAFGRÆNSNING

Ét marked – flere forretningsmodeller

Analysen omfatter danske slutkunders køb af eksterne IT-, teknologi- og forretningsspecialister gennem konsulentbrokere.

Freelancebegrebet omfatter langt mere end IT. For at undgå en misvisende markedsstørrelse afgrænses hovedanalysen til **brokerformidlede IT- og specialistkonsulenter**. Direkte freelancer-til-kunde-aftaler og andre fagområder ligger uden for estimatet.

01

Klassisk broker

Matcher kunde og selvstændig specialist; økonomien ligger primært i forskellen mellem købs- og salgspris.

RPG / EPICO

02

Hybridt konsulenthus

Kombinerer freelance, egne eksperter, rådgivning og i stigende grad samlet leveranceansvar.

Darize / emagine

03

Digital platform

Skaber synlighed, opgavestyring og datagrundlag på tværs af kunder, formidlere og konsulenter.

Brainville

HISTORISK REFERENCE

2014

Det vedlagte branchemateriale anslog dengang markedet til **mindst 2 mia. kr.** og nævnte 7N, Prodata Consult og Miracle Buddyshop som de største formidlere. Det er en historisk observation – ikke et nutidigt sammenligneligt statistisk målepunkt. [12]

Strukturelt skift: Branchen flytter sig fra den rene personformidling mod større, mere kapitalstærke kompetence- og leveranceplatforme.

Den oprindelige analyse fra 2014 bruges som historisk referencegrundlag. [12]

03 / KONKURRENTLANDSKAB

Hvem sætter retningen?

Strategisk segmentering – ikke en officiel rangordning efter dansk markedsandel.

MARKEDSLEDERE **emagine**	International skala, bred kompetencedækning og fortsat udbygning af rådgivnings- og leverancekapacitet.
Darize (7N + Globeteam)	Dansk tyngde i specialister, adgang til rammeaftaler og voksende evne til at levere komplette løsninger.
Ework Group	Nordisk storskalaformidling, leverandørstyring, MSP-aftaler og volumenorienteret operating model.
UDFORDRERE **EPICO**	Betydelig dansk position; udbygget specialistadgang gennem købet af Twins.
Right People Group	Kapitalfondsstøttet buy-and-build, øget kundeadgang via Avenida, ShareMinds og Knowit.
twoday Freelance / MIND4iT	Bred teknologisk koncernforankring og komplementær adgang til specialistopgaver.
NICHE / FØLGERE **SCR / ChangeGroup m.fl.**	Nære relationer og specialisering i udvalgte kompetencer, kundesegmenter eller leveranceformer.

HVAD SKABER REEL MARKEDSMAGT?

En stor kandidatdatabase kan kopieres: samme freelancer kan være tilmeldt flere brokere. Stærke kunde- og indkøbsaftaler, specialist-knowhow, adgang til beslutningstagere og dokumenteret leverancekvalitet er vanskeligere at erstatte.

Positioneringen er analytisk. Kilder til dokumenterede strategiske aktiviteter: Darize [3], Capidea [4,8–9], EPICO [6], emagine [7].

04 / KONCERNERNES SKALA

Størrelse er ikke markedsandel

Udvalgte offentliggjorte omsætningstal har forskellige valutaer, geografier og forretningsafgrænsninger.

VIRKSOMHED / ENHED	TAL	PERIODE / AFGRÆNSNING
emagine Holding	**4.595 mio. DKK**	Koncern / 2025
Darize (7N/Globeteam m.fl.)	**2.314 mio. DKK**	Proforma koncern / 2025
Ework – Danmark	**1.132 mio. SEK**	Dansk segment / 2025
emagine Consulting A/S	**1.001 mio. DKK**	Dansk juridisk enhed / 2024
7N A/S	**815 mio. DKK**	Dansk juridisk enhed / 2025
EPICO-IT A/S	**539 mio. DKK**	Omsætning / 2023
Globeteam A/S	**449 mio. DKK**	Dansk juridisk enhed / 2025

Fortolkningsregel

Koncernomsætning kan ikke uden videre bruges som dansk brokeromsætning. International aktivitet, egne projektleverancer, forskellige regnskabsår, valuta og potentielle dobbelttællinger gør summering misvisende. Tallene viser skala og strukturel styrke – **ikke eksakte markedsandele**.

Nøgletal fra den forudgående analyse og selskabs-/regnskabskilder; bl.a. Darize [3], Ework [F1] og emagine [F2]. Perioder og afgrænsninger er ikke direkte sammenlignelige.

05 / OPKØB & SAMMENLÆGNINGER

En ny konsolideringsbølge

Transaktionerne siden 2024 viser, at kundeadgang, specialistmiljøer og international skala er blevet opkøbsmål.

JAN 2024

Capidea bliver majoritetsejer i Right People Group.

Finansiel platform for buy-and-build. [4]

APR–DEC 2024

RPG køber Avenida og ShareMinds.

Dansk kundebase og specialistmiljø styrkes. [8–9]

MAJ–JUL 2025

RPG køber Knowit Consulting Services.

Virksomhedsværdi 96 mio. DKK; Knowit fokuserer på egne projekter. [5]

SEP–NOV 2025

7N og Globeteam samles; Contractor Consulting købes.

Konsolidering på dansk og europæisk niveau. [3]

NOV 2025

EPICO overtager Twins.

Stærkere dybde i finans, pension og forsikring. [6]

MAR 2026

emagine gennemfører købet af Waada The Movement.

Prowareness og DevOn udvider rådgivning og engineering. [7]

OKT 2026

7N og Globeteam lancerer navnet Darize.

Én platform for eksperter, løsninger og sikkerhed. [3]

STRATEGISK MØNSTER

Distribution + kapabilitet + geografi: De større grupper køber sig til etablerede kundeindgange og svære kompetencer, samtidig med at de flytter sig fra timebaseret formidling mod bredere leveranceansvar.

06 / STRATEGISKE CASES

To veje til konsolidering

Darize integrerer komplementære leverancer; Right People Group udbygger en rendyrket brokerplatform.

DARIZE

BREDERE LEVERANCEANSVAR

7N + Globeteam + tyske Contractor Consulting samles i én europæisk platform. Darize har meldt om mere end 2.500 engagerede konsulenter på tværs af 24 lande og et netværk på over 8.000 screenede eksperter. [3]

STRATEGISK LOGIK

Etablere en sammenhængende koncern med Experts, Solutions og sikkerhed – og tage ansvar for flere dele af kundernes transformation.

IMPLIKATION

Nærmer sig konkurrencen fra traditionelle projekt- og rådgivningshuse.

RIGHT PEOPLE GROUP

BUY-AND-BUILD

Capidea blev majoritetsejer i januar 2024. Købene af Avenida, ShareMinds og Knowit Consulting Services giver skala, flere store kunder og komplementære konsulentmiljøer. [4–5,8–9]

STRATEGISK LOGIK

Øge kundeadgang og volumen i brokerforretningen og drive produktivitet gennem en mere integreret kommerciel og operationel model.

IMPLIKATION

Større volumen og relationer øger barrieren for mindre generalistbrokere.

HISTORISK BRUD MED DEN KLASSISKE BROKER

I brugerens branchemateriale fra 2014 blev brokeren beskrevet som en aktør, der normalt ikke tog projektansvar. Darizes struktur viser, at mindst en del af branchen nu søger højere op i værdikæden. Det kan øge kontraktværdi, men også leverancerisiko. [3,12]

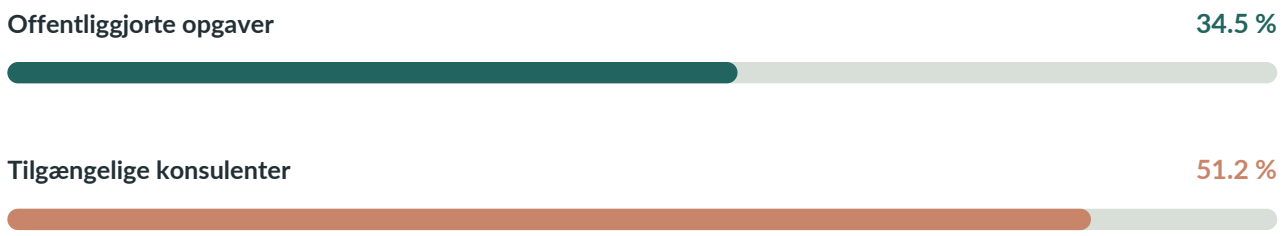
Bemærk: Darizes koncerntal dækker flere lande og forretningsmodeller, ikke alene dansk freelanceformidling.

07 / MARKEDSINDIKATORER

Flere opgaver – endnu flere kandidater

Brainville registrerede fortsat genopretning i september 2026, men udbuddet voksede mærkbart hurtigere. [1]

ÅR-OVER-ÅR / SEPTEMBER 2026



+4,9 %

Opgaver ift. august

+19,3 %

Konsulenter ift. august

HVAD DATAENE SIGNALERER

Markedets aktivitetsniveau er stigende, men den gennemsnitlige tilgængelige konsulent møder en hårdere konkurrencesituation. Det kan forbedre kundernes forhandlingsposition og presse priserne på standardprofiler. Sjældne senior-specialister kan fortsat være knappe.

VIGTIG METODISK RESERVATION

Brainville er en platformsmåling, ikke et fuldstændigt register over det danske marked. Genopslag, parallelle opslag og private kundeaftaler betyder, at antal opslag ikke kan omsættes direkte til fakturerede konsulenttimer eller samlet markedsomsætning.

Kilde: Brainville, 1. oktober 2026 [1]. Procenttal er ændringer i Brainvilles opgjorte opslag og profiler.

08 / DANSKE MARKEDSSIGNALER

Dansk efterspørgsel år for år

Brainvilles observerede danske opgaveopslag, sat op imod tilgængelige profiler. Ændringer gælder samme måned året før.

PERIODE	OPSLAG, Å/Å	PROFILER, Å/Å	KILDE
Helår 2025	−2,8 %	Ikke opgjort	D01
Sep. 2025	−28,0 %	Ikke sammenligneligt*	D02
Nov. 2025	−7,0 %	+54,0 %	D03
Dec. 2025	+2,9 %	Højere, uden tal	D04
Jan. 2026	+0,4 %	Højere, uden tal	D05
Apr. 2026	−0,4 %	Højere, uden tal	D06
Maj 2026	−11,6 %	+15,2 %	D07
Jun. 2026	+1,8 %	−18,3 %	D08
Jul. 2026	+1,5 %	+37,6 %	D09
Aug. 2026	+41,6 %	+75,0 %	D10
Sep. 2026	+34,5 %	+51,2 %	D11

FORTOLKNING

Opslagene voksede markant i august–september 2026, men også antallet af tilgængelige profiler steg kraftigt. Det er **platformssignaler**; de dokumenterer ikke i sig selv udviklingen i realiserede konsulentkøb eller markedets omsætning.

* September 2025 omtaler et andet profilbegreb ("fordelte konsulenter"). Profilprocenten er derfor ikke overført til en tilgængelighedsserie. Manglende måneder er ikke interpoleret. Kilder D01–D11 på side 26.

09 / HISTORISK OPGAVEAKTIVITET

Udvikling i danske opgaveopslag

De seneste år-til-år-ændringer i Brainvilles offentliggjorte danske septemberopslag ses i forhold til et fælles basisår.

DANSKE SEPTEMBER-OPSLAG / INDEKS, 2024 = 100

2024	2025	2026
100,0	72,0	96,8
Basisår	−28,0 % år/år	+34,5 % år/år

Indekskæde: 100 × (1 − 0,28) × (1 + 0,345) = 96,84. Septemberindekset ligger dermed ca. **3,2 % under september 2024** trods stigningen fra 2025 til 2026. Resultatet bygger på afrundede procenttal og uændrede definitioner. [D02, D11]

SÅDAN SKAL INDEKSET LÆSES

01 Basisåret er sat til 100.

Indekset er beregnet ud fra offentliggjorte procentændringer; det er ikke et offentliggjort absolut antal opgaver.

02 Sammenlign samme måned år for år.

September mod september mindsker støjen fra almindelige sæsonudsving sammenlignet med isolerede måned-til-måned-ændringer.

03 Afgrænsningen er Brainville Danmark.

Tallene beskriver ændringen i registrerede opgaveopslag på platformen og kan ikke uden videre generaliseres til alle danske konsulentopgaver.

Kilder: Brainvilles danske månedsopdateringer [D02, D11], jf. samlet kildeliste på side 26. Der er ikke udfyldt manglende observationer eller estimeret faktiske kontraktvolumener.

10 / DANSK UDBUD OG EFTERSPØRGSEL

Hvorfor vokser konsulentudbuddet hurtigere?

Danmark alene: mål den relative bevægelse i Brainvilles offentliggjorte opgaveopslag og tilgængelige profiler. [D03,D07-D11]

SEPTEMBER 2026 / ÅR MOD ÅR

+34,5 %	+51,2 %	+12,4 %
Opgaveopslag	Tilgængelige profiler	Relativ forskydning*

* Egen beregning: (1,512 / 1,345) − 1 = **12,4 %**. Dette sammenholder vækstrater i en profilbeholdning og en strøm af opslag; det er **ikke** en ledighedsprocent eller et faktisk antal kandidater pr. kontrakt. [D11,M01]

MØNSTRET ER GENTAGET, MEN IKKE KONSTANT

MÅNED	OPSLAG Å/Å	PROFILER Å/Å	RELATIVT*	
Nov. 2025	−7,0 %	+54,0 %	+65,6 %	D03
Maj 2026	−11,6 %	+15,2 %	+30,3 %	D07
Jun. 2026	+1,8 %	−18,3 %	−19,7 %	D08
Jul. 2026	+1,5 %	+37,6 %	+35,6 %	D09
Aug. 2026	+41,6 %	+75,0 %	+23,6 %	D10
Sep. 2026	+34,5 %	+51,2 %	+12,4 %	D11

TRE KONKLUSIONER FRA DET DANSKE MØNSTER

1. Konkurrencetrykket øges relativt i fem af de seks viste observationer. **2.** Juni bryder mønstret: opgaverne steg, mens profilerne faldt. **3.** Sommeren påvirker tallene: juliopslag faldt 30,3 % fra juni, mens profilerne steg 16,4 % (m/m). [D08,D09]

* Egen formel: (1 + årlig profilvækst) / (1 + årlig opgavevækst) − 1. Kun måneder med verificerbare, ensartede danske procenttal. [D03,D07-D11]

11A / DANSKE DRIVKRÆFTER

Flere konsulenter bliver synlige

En voksende database kan se ud som et større reelt udbud, selv når en del af ændringen handler om brugen af platformen.

KERNEMEKANISME / 01

Brainville måler den tilgængelighed, som brugere registrerer på platformen. Flere nye eller genaktiverede profiler kan få dette tal til at vokse, uden at vi dermed har påvist tilsvarende flere reelt ledige danske freelancere.

HVORDAN KAN DET PÅVIRKE FORHOLDET MELLEM PROFILER OG OPGAVER?

01 / NY BRUGER

En konsulent opretter sin profil.

›

02 / STATUS

Profilen markeres som tilgængelig.

›

03 / MÅLING

Det synlige platformudbud stiger.

ILLUSTRATIVT EKSEMPEL / IKKE EN MÅLT HÆNDELSE

En erfaren udvikler har stadig en kontrakt, men vil finde sin næste opgave i god tid. Hvis vedkommende registrerer sig som tilgængelig, kan platformsindikatoren vokse, selv om personen ikke er uden arbejde. Eksemplet er tænkt og illustrerer kun måleproblemet.

HVAD VED VI – OG HVAD MANGLER VI?

OFFENTLIGT GRUNDLAG

Brainvilles danske majopdatering beskriver en registreringstakt tæt på rekordniveau. Virksomhedens metode beskriver, at platformen er baseret på registrerede opgaver og profiler. [D07] [M01]

IKKE DOKUMENTERET

Vi ved ikke fra de åbne danske data, hvor mange profiler der er helt nye freelancere, genaktiverede brugere eller allerede i kontrakt. Derfor kan platformvækst ikke sættes lig vækst i ledighed.

SÅDAN KAN HYPOTESEN TESTES

Følg førstegangsregistreringer, genaktiveringer og profilstatus separat – og sammenhold med faktisk kontraktbelægning.

11B / DANSKE DRIVKRÆFTER

Kompetencerne passer ikke altid

Et samlet overskud af profiler kan skjule knaphed på den erfaring og de specialistkompetencer, kunderne aktuelt søger.

KERNEMEKANISME / 02

En opgave er ikke automatisk relevant for alle tilgængelige konsulenter. Fagområde, senioritet, kundens branche, prisniveau og krav om fremmøde afgør, om der er et reelt match. Derfor kan samlet profiludbud vokse hurtigere end antallet af opslag, uden at alle specialistområder er overforsynede.

HVORDAN KAN DET PÅVIRKE FORHOLDET MELLEM PROFILER OG OPGAVER?

01 / UDBUD
Flere profiler er tilgængelige.

›

02 / KRAV
Kunden søger et bestemt match.

›

03 / RESULTAT
Kun en del kan byde relevant ind.

ILLUSTRATIVT EKSEMPEL / IKKE EN MÅLT HÆNDELSE

En virksomhed skal bruge en senior SAP-arkitekt med erfaring fra en reguleret branche. Samtidig kan mange mere generelle IT-profiler søge opgaver. Det samlede antal konsulenter kan derfor være højt, mens den konkrete SAP-opgave fortsat er vanskelig at besætte. Eksemplet er illustrativt.

HVAD VED VI – OG HVAD MANGLER VI?

OFFENTLIGT GRUNDLAG

Brainvilles danske opgavestatistik viser forskellige efterspurgte roller som projektledelse, SAP, .NET og arkitektur. IT-Branchen peger på stigende forekomster af udvalgte tekniske kompetencer i danske jobopslag. [2] [K01]

IKKE DOKUMENTERET

Kilderne måler ikke den samme population. Vi har ikke en dansk krydstabel over kvalificerede profiler pr. unik opgave, fordelt på kompetence, senioritet, pris og geografi. Mismatch er derfor en hypotese.

SÅDAN KAN HYPOTESEN TESTES

Opgør pr. rolle antallet af unikke opgaver, faktisk kvalificerede ansøgere, afslag og tid til besættelse.

11C / DANSKE DRIVKRÆFTER

Kunder kan opbygge egne IT-teams

Et større behov for IT-kompetencer betyder ikke nødvendigvis et tilsvarende større køb af freelancekonsulenter.

KERNEMEKANISME / 03

En virksomhed kan vælge at ansætte personer fast til tilbagevendende teknologiske opgaver, mens freelancere bruges til spidsbelastning og særlige specialistbehov. Hvis en større andel af kompetencebehovet løses internt, kan antallet af opslåede freelanceopgaver udvikle sig langsommere end mængden af tilgængelige eksterne profiler.

HVORDAN KAN DET PÅVIRKE FORHOLDET MELLEM PROFILER OG OPGAVER?

01 / BEHOV
Virksomheden mangler IT-kapacitet.

›

02 / VALG
En del opbygges med ansatte.

›

03 / EFFEKT
Ikke alle behov bliver freelanceopslag.

ILLUSTRATIVT EKSEMPEL / IKKE EN MÅLT HÆNDELSE

En større finansiel virksomhed beslutter at gøre cloud-drift til en fast intern kapacitet. Den ansætter derfor et permanent team, men køber fortsat en ekstern ekspert i en afgrænset migreringsfase. Det illustrerer en mulig forskydning – ikke et dokumenteret brancheforløb.

HVAD VED VI – OG HVAD MANGLER VI?

OFFENTLIGT GRUNDLAG

IT-Branchen registrerer 3.821 mod 8.768 forekomster af ti udvalgte IT-kompetencer i danske jobopslag i første kvartal 2025 og 2026. Det understøtter øget interesse for kompetencer på tværs af erhvervslivet. [K01]

IKKE DOKUMENTERET

Forekomster er ikke unikke stillinger, besatte ansættelser eller en optælling af freelancekontrakter. Kilden dokumenterer derfor ikke, at faste ansættelser faktisk har erstattet freelanceopgaver.

SÅDAN KAN HYPOTESEN TESTES

Følg samme kunders interne IT-ansættelser og køb af eksterne konsulenttimer over tid – opdelt efter kompetence.

11D / DANSKE DRIVKRÆFTER

Et behov bliver ikke altid til et køb

Virksomheder kan have planer og kompetencebehov uden at være klar til at igangsætte eller finansiere en konkret opgave.

KERNEMEKANISME / 04

Mellem et erkendt behov og et offentliggjort freelanceopslag ligger budgetgodkendelse, risikovurdering, prioritering og indkøbsbeslutning. Projekter kan udskydes, opdeles eller ændres. Konsulenterne kan imens fortsat melde sig tilgængelige, og dermed vokser det synlige udbud hurtigere end de aktuelle opslag.

HVORDAN KAN DET PÅVIRKE FORHOLDET MELLEM PROFILER OG OPGAVER?

01 / PLAN
En ny aktivitet bliver besluttet.

›

02 / AFVENTNING
Budget eller krav skal afklares.

›

03 / RESULTAT
Opgaven annonceres senere – eller ikke.

ILLUSTRATIVT EKSEMPEL / IKKE EN MÅLT HÆNDELSE

En planlagt datamigrering kræver ekstern hjælp, men virksomheden afventer godkendelse af sikkerheds- og compliancekrav. Konsulenter søger imens næste opgave; selve efterspørgslen bliver først synlig på platformen, når købet frigives. Eksemplet er hypotetisk.

HVAD VED VI – OG HVAD MANGLER VI?

OFFENTLIGT GRUNDLAG

IT-Barometer 2026 nævner kompetencemangel (43 %), geopolitisk usikkerhed (42 %) og regulering (40 %) som vækstbarrierer blandt 130 danske IT-virksomheder. Det giver dansk kontekst for mulige projektforsinkelser. [K02]

IKKE DOKUMENTERET

Barometeret opgør ikke forsinkede freelanceindkøb og viser ikke, hvor mange kundebehov der bliver annulleret. Der er derfor ingen dokumenteret procentuel forklaring på ubalancen.

SÅDAN KAN HYPOTESEN TESTES

Mål tid fra kundeforespørgsel til godkendt opgave samt udskydelser, annulleringer og faktisk kontraktstart.

12 / DANMARK: HYPOTESER OG TEST

Hvad skal undersøges nu?

Et målrettet dansk dataarbejde kan adskille platformsdækning, kompetencemismatch og faktisk konkurrence om opgaver.

FIRE MÅL, DER KAN AFGØRE SPØRGSMÅLET

01

Nye vs. genaktiverede profiler

Antal førstegangsregistreringer, ændret status og andel af samlet dansk aktiv profilbase; opgjort månedligt.

02

Unikke slutkundebehov

Deduplikér annoncer på tværs af brokerled, genopslag og annullerede opgaver; mål faktiske tildelinger.

03

Match pr. specialistrolle

Opgaver, reelt kvalificerede profiler, pris, senioritet og geografi opdelt efter eksempelvis SAP, cloud og projektledelse.

04

Konsulenternes reelle belægning

Faktiske kontraktstarter, -forlængelser, gennemsnitlig kontraktlængde og tid mellem to kontrakter.

DEN RIGTIGE KONKURRENCEINDIKATOR

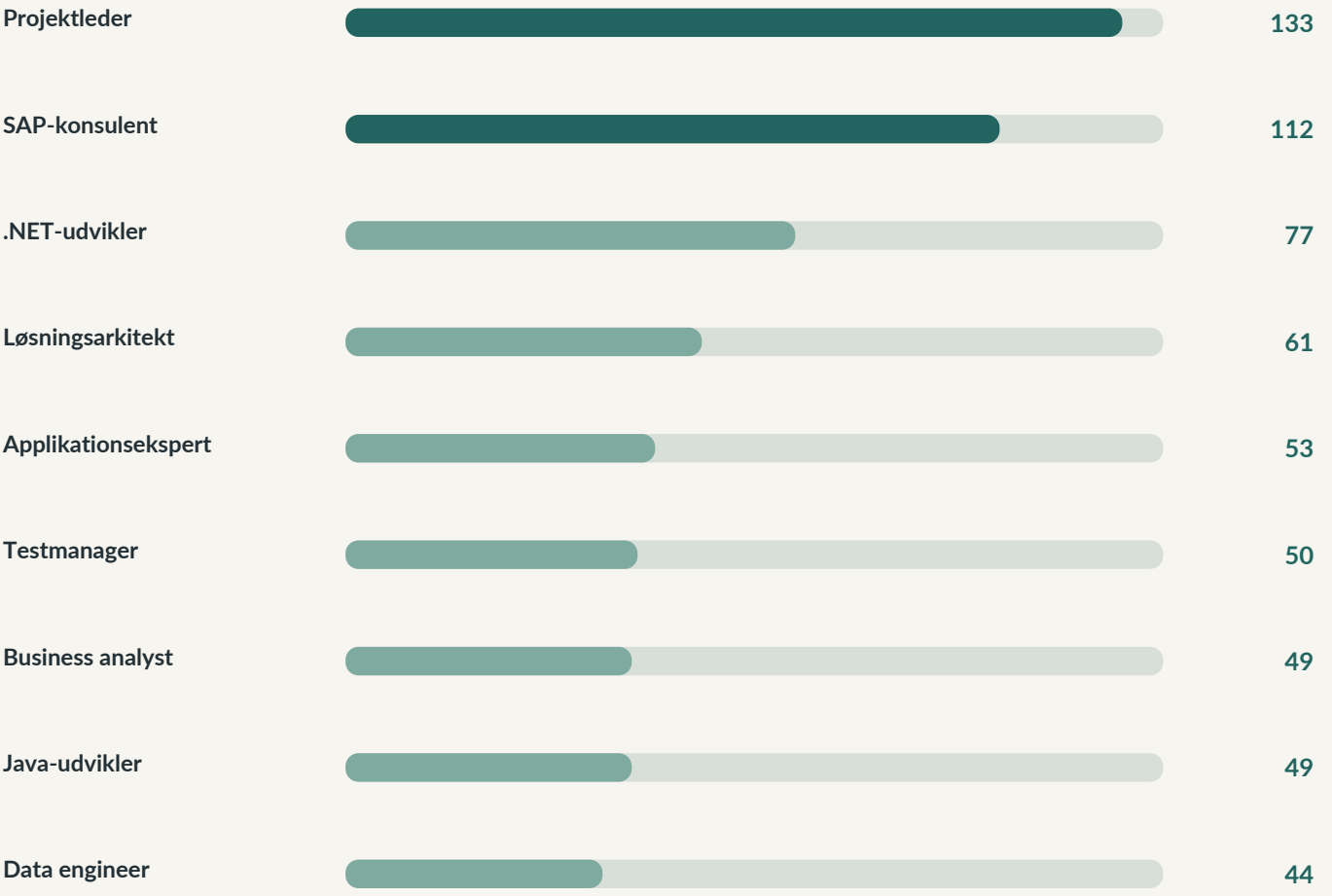
Kvalificerede ansøgninger / unikke danske slutkundeopgaver. Supplér med faktisk tildeling og belægning. Det er mere operationelt end blot at dividere tilgængelige profiler med opgaveopslag.

Afgrænsning: Udenlandske koncernregnskaber i resten af rapporten beskriver konkurrencestruktur, ikke dansk efterspørgsel. Nordiske Brainville-tendenser anvendes ikke som belæg for de danske år/år-tabeller. [D01-D11,K01,K02,M01]

13 / EFTERSPØRGSELSPROFIL

Hvad køber markedet?

Opgavefordeling på Brainville, Danmark, juli–december 2025: 1.296 registrerede opgaver. [2]



GEOGRAFI OG ARBEJDSFORM

76,8 %

Af de offentliggjorte danske opgaver i 2. halvår 2025 var 995 placeret i Hovedstaden. [2]

28,7 %

Af opgaverne i september 2026 tilbød fjern-/hybridarbejde; heraf 6,7 % fuldt remote. [1]

Obs.: Rollefordelingen vedrører offentlig statistik for 2. halvår 2025; septemberudviklingen vedrører en anden, senere periode.

Et marked omkring 8 mia. kr.

Bottom-up-scenarier for den årlige fakturering til danske slutkunder gennem IT- og specialistbrokere.

CENTRALT ARBEJDSESTIMAT

8,0 mia. kr.

INDIKATIVT INTERVAL: CA. 6–10 MIA. DKK / ÅR

MODELLEN

Fakturerbare årsværk × faktурerede timer pr. årsværk × gennemsnitlig salgspris pr. time. Det er en analytisk model, ikke en officiel optælling af freelancevirksomheder.

SCENARIE	ÅRSVÆRK	TIMER	KR./TIME	MARKED
Forsigtigt	4.500	1.350	950	5,8 mia.
Centralt	**5.500**	**1.450**	**1.000**	**8,0 mia.**
Højt	6.500	1.500	1.050	10,2 mia.

HVAD ESTIMATET IKKE ER

Det dækker ikke alle freelancere i Danmark, direkte relationer mellem freelancer og slutkunde eller hele omsætningen i faste konsulenthuse. Fakturerbare årsværk, udnyttelse og salgspriser er NORDLYs modelleringsantagelser.

Markedsestimatet er usikkert (middel/lav sikkerhed) og bør valideres med en særskilt bottom-up-mapping af juridiske enheder og slutkundekøb.

Værdien skabes i marginen

Den samlede fakturering er ikke det samme som brokernes egen økonomiske værdiskabelse.

ILLUSTRATIV TIMEØKONOMI

SLUTKUNDENS PRIS

1.000 kr.



850 kr. til konsulent / underleverandør

150 kr. dækningsbidrag

SCENARIE FOR BRUTTOAVANCE

Ved et centralt marked på 8 mia. kr. giver et tænkt interval på 8–18 % i brokerens dækningsgrad en samlet bruttoavance på:

0,64

mia. kr. ved 8 %

1,44

mia. kr. ved 18 %

Bemærk: Brokerens dækningsbidrag skal finansiere salg, search, IT, administration, ledelse og risici. Det er ikke EBITDA. Store volumen-/MSP-aftaler kan have lavere procentuel margin end en mindre specialistformidler.

Princippet for at undgå dobbelttælling: Beregn markedsstørrelsen på slutkundens faktura, ikke som summen af omsætning hos både hovedleverandør og underbroker.

Fem kræfter former afkastet

Porters Five Forces omsat til den danske konsulentbrokerbranche; en analytisk vurdering.

Rivalisering

HØJ

Større grupper konkurrerer om samme kunder, rammeaftaler, kandidater og tid til shortlist.

Kundemagt

HØJ

Store private og offentlige indkøbsmiljøer professionaliserer leverandørvalg og presser kommercielle vilkår.

Konsulentmagt

MELLEM–HØJ

Specialistprofiler har styrke; mere almindelige kompetencer møder et stigende udbud.

Nye indtrængere

MELLEM

Lav organisatorisk startbarriere, men høj barriere omkring rammeaftaler, troværdighed og storskala.

Substitutter

STIGENDE

Direkte aftaler, platforme, nearshore, interne teams og AI ændrer værdien af traditionel formidling.

Den mest varige konkurrencefordel: adgang til slutkunden, dybt forretningskendskab, dokumenteret kvalitet og en stærk relation til de rigtige konsulenter.

Værdikæden flytter sig

Fire retninger bør indgå i enhver mellemstor brokers strategiske positionering.

01

Specialisering

Cybersecurity, ERP/SAP, cloud, AI, data governance og transformationsledelse skaber plads til leverandører med reel domænedybde.

KONKURRENCEDYGTIG DYBDE

02

Fra ressource til resultat

Teams, rådgivning og projektansvar kan øge kontraktværdien – men ændrer også risikoprofil, ledelse og økonomi.

HØJERE VÆRDIKÆDE

03

Digital sourcing

AI-støttet søgning, opgaveintegrationer og bedre konsulentdata gør ren CV-formidling mindre differentierende.

PRODUKTIVITET

04

Fortsat selektiv M&A

Opkøb retter sig mod kundeaftaler, specialistkompetencer og geografi; organisk vækst forbliver afgørende efter integration.

SKALA & FOKUS

Strategisk konsekvens: Positioneringen bør bygge på den konkrete værdi, kunden ikke kan få billigere eller sikrere gennem en anden broker, direkte sourcing eller en digital platform.

Retningerne er NORDLYs vurderinger baseret på transaktioner, produktinitiativer og markedstendenser [1,3–10].

18 / STRATEGISK HANDLEPLAN

Anbefalet agenda for en broker

Omsæt markedskendskab til fem konkrete udviklingsprioriteter.

01 **Vælg en skarp position**

Udpeg 2–3 specialistområder eller kundesegmenter med dokumenterbar styrke.

0–90 DAGE

02 **Aktivér konsulentbasen**

Strukturér data om kompetence, tilgængelighed, pris, historik og forventet kontraktudløb.

0–90 DAGE

03 **Øg search-produktivitet**

Kombinér CRM, platformsdata, automatiseret overvågning og ensartet match-/shortlistproces.

3–6 MDR.

04 **Opbyg distributionsfordele**

Prioritér store kunder, rammeaftaler, flere interessenter pr. kunde og relevante leverandørpartnerskaber.

3–12 MDR.

05 **Dokumentér leverancekvalitet**

Følg tilfredshed, gentagne køb, win-rate, tid til shortlist og belægning mellem opgaver.

LØBENDE

Brug eksisterende styrker: Formalisér evalueringer efter opstart, midtvejs og før kontraktudløb – det giver et stærkt udgangspunkt for en mere datadrevet relation til både kunden og konsulenten.

19 / KONKLUSION

Hvad bør vi ændre først?

En fokuseret broker kan fortsat vinde – hvis den flytter konkurrencen væk fra udskiftelig CV-distribution.

DEN CENTRALE ANBEFALING

Kombinér **dyb specialistviden**, **stærke kunderelationer**, **dokumenteret kvalitet** og en **teknologisk effektiv sourcingmodel**. Det er her en mellemstor broker kan skabe en reel og forsvarlig position.

BESLUTNINGER TIL LEDELSEN

- **Hvilke specialistområder vil vi være kendt for?**
- **Hvilke kundeaftaler og relationer kan vi vinde eller forsvare?**
- **Hvilke manuelle trin i search kan vi industrialisere?**
- **Hvordan måler vi matchkvalitet og genplacering systematisk?**

Samlet markedsvurdering: Et brokerformidlet dansk IT- og specialistmarked estimeret omkring 8 mia. kr. årligt; et konsolideret lederfelt; stigende kandidatkonkurrence; et tydeligt skift mod specialisering, digitalisering og mere leveranceansvar.

20 / KILDER & METODE

Dokumentation og forbehold

Offentlige kilder anvendes til dokumenterede hændelser og statistik; egne estimater og strategiske vurderinger er markeret særskilt.

EKSTERNE KILDER

[01] Brainville, Udbuddet vokser hurtigst (01.10.2026)

[02] Brainville Statistics, Denmark, jul.-dec. 2025

[03] Darize, 7N og Globeteam bliver til Darize (06.10.2026)

[04] Capidea, Right People Group / portefølje og opkøb

[05] Knowit, frasalg af Consulting Services (05.05.2025)

[06] EPICO, opkøb af Twins (12.11.2025)

[07] emagine, køb af Waada The Movement (09.03.2026)

[08] Capidea, opkøb af Avenida (24.04.2024)

[09] Capidea, opkøb af ShareMinds (20.12.2024)

[10] Brainville, nyheder og eksport/API

[11] SKI, rammeaftaler for IT-konsulenter

[12] Erfaringer fra freelancekonsulentbranchen (2014), brugerleveret

SUPPLERENDE REGNSKABSKILDER

[F1] Ework Group, Annual and Sustainability Report 2025

[F2] emagine Holding ApS, årsregnskab 2025 / selskabsdata

BRUGERLEVERET BAGGRUNDSMATERIALE

[12] Erfaringer med freelance, 7. december 2014, PowerPoint. Historiske brancheobservationer, markedstørrelse, brokerpositioner og prisbånd.

METODEN I KORTE TRÆK

Markedsdefinition: slutkundekøb af brokerformidlede IT- og specialistydelser i Danmark, ekskl. moms. Estimeret bottom-up som årsværk × fakturerede timer × salgspris. Segmentering er kvalitativ; Brainville er en platformsindikator. Virksomhedernes regnskabstal er ikke renset til sammenlignelig dansk markedsomsætning og må ikke lægges ukritisk sammen.

Materialet er en strategisk desk-analyse udarbejdet 21. oktober 2026. Klikbare kildereferencer ovenfor. Estimatet er ikke en revideret markedsopgørelse.

21 / DANSKE PRIMÆRKILDER

Opgaver og tilgængelige profiler

D-reference i tabeller og brødtekst henviser til den konkrete danske Brainville-publicering. Kildetitlerne er klikbare.

[D01]	Årsrapport 2025: dansk årsopgørelse
[D02]	Danmark: september 2025
[D03]	Danmark: november 2025
[D04]	Danmark: december 2025
[D05]	Danmark: januar 2026
[D06]	Danmark: april 2026
[D07]	Danmark: maj 2026
[D08]	Danmark: juni 2026
[D09]	Danmark: juli 2026
[D10]	Danmark: august 2026
[D11]	Danmark: september 2026

Alle tal er Brainvilles offentlige målinger for **Danmark**, ikke en fuldt dækkende optælling af danske freelancekøb. Ikke-offentliggjorte måneder er udeladt. Kildetallene er gengivet i begrænset omfang med selvstændig analyse.

22 / METODE & FORKLARENDE KILDER

Dokumentation for tolkninger

Disse kilder bruges til hypoteser, metodeforbehold og dansk kontekst – ikke til at opgøre freelanceomsætning.

[K01] **IT-Branchen (31.08.2026): Efterspørgsel efter IT-kompetencer**

Danske kompetenceforekomster, ikke freelancekontrakter. Artiklen nævner både 0,3 % og 1,8 % for beskæftigelsesvækst, så tallet anvendes ikke her.

[K02] **IT-Branchen (27.08.2026): Vækstbarrierer 2026**

IT-Barometer 2026, 130 danske IT-virksomheder; mulige påvirkninger af indkøbs- og projektbeslutninger.

[M01] **Brainville: FAQ / platformens virkemåde**

Opgaver kan annonceres af både slutkunder og brokere; Brainville indgår ikke selv i kontrakten.

[M02] **Brainville Statistics: årsrapport 2025**

Metodeforbehold og platformens vækst; nordiske observationer må ikke udlægges som specifikt danske.

TOLKNINGSNIVEAU

Observation: offentliggjorte danske tal [D01-D11]. **Ekstern kontekst:** nationale IT-job-/barometerdata [K01-K02]. **Metodiske forbehold:** Brainvilles beskrivelse [M01-M02]. **Egne beregninger:** relative forskydninger og indeks; fremgår eksplicit af de relevante sider.

Afsender: NORDLY · www.trygvenordly.com · 21. oktober 2026. Omtalte virksomheders egne holdninger, samarbejde eller tilkendegivelser må ikke udledes af denne rapport.

DATABILAG / DANMARK

Danske historiske signaler

Appendixet indeholder alene observerede danske tal fra de offentliggjorte Brainville-månedsopdateringer. [D01-D11]

ÅR MOD ÅR (Å/Å) / DANMARK

PERIODE	OPGAVEOPSLAG	PROFILER	KILDE
Helår 2025	−2,8 %	—	D01
Nov. 2025	−7,0 %	+54,0 %	D03
Maj 2026	−11,6 %	+15,2 %	D07
Jun. 2026	+1,8 %	−18,3 %	D08
Jul. 2026	+1,5 %	+37,6 %	D09
Aug. 2026	+41,6 %	+75,0 %	D10
Sep. 2026	+34,5 %	+51,2 %	D11

MÅNED MOD MÅNED (M/M) / DANMARK 2026

MÅNED	OPGAVEOPSLAG	PROFILER	KILDE
Maj	−11,2 %	−7,2 %	D07
Juni	+24,8 %	−14,7 %	D08
Juli	−30,3 %	+16,4 %	D09
August	+43,0 %	+25,8 %	D10
September	+4,9 %	+19,3 %	D11

Note: Å/å-ændringer og m/m-ændringer må ikke lægges sammen. Helår 2025 og den enkelte måned er forskellige tidsvinduer. Profilbeholdning og antal nye opgaveopslag er forskellige måletyper. Ingen manglende observationer er interpoleret.