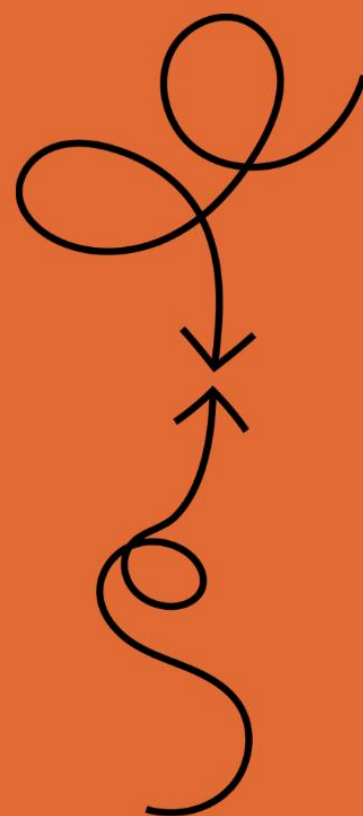


Kvalificerade jobb + gig = Sant?

**Elva röster ur gig-ekonomin:
Därför väljer vi att arbeta så här**

Författare: Maria Eriksson

Almega Future
Tech



Förord

Gigjobb är inte bara enkla jobb. Arbete som förmedlas via olika plattformar speglar nästan hela bredden på arbetsmarknaden, i allt från juridiska tjänster till programmering. Att de mer kvalificerade gigjobben inte är lika välkända beror antagligen på att arbetet ofta utförs utan en tydlig koppling till en offentlig plats eller kontor. Det har medfört att det till stor del saknas kunskap om kvalificerade gigtjänster: vilka utför jobben och hur ser villkoren ut? I den här rapporten sammanställs ett antal intervjuer med utförare av mer kvalificerade gigjobb för att öka kunskapen. Rapporten är författad av Maria Eriksson, som ensam står för alla slutsatser och innehållet.

Mårten Blix
Ordförande för Almega FutureTech
2026-04-14

Inledning	4
Sammanfattning av intervjuer	8
Niels: statistik / dataanalys.....	12
"De flesta av mina kunder hade jag aldrig stött på utan Upwork"	12
Melissa: digital marknadsföring	14
"Min Upworkprofil väger tyngre än mitt CV"	14
Samir: IT-utvecklare	16
"Jag får nya utmaningar hela tiden"	16
Mirosław: affärsjurist	18
"Det här ger mig möjlighet att fokusera på områden som intresserar mig"	18
Tanja: illustratör.....	20
"Tack vare giggandet har jag kunnat försörja mig på att teckna"	20
Linnea: språklärare.....	22
"Jag gillar att undervisa, men önskar att det fanns mer jobb"	22
Claus: kundtjänst.....	24
"En stor fördel är att jag kan jobba var som helst ifrån"	24
Anette: turistguide.....	26
"Jag tror att jag kommer att fortsätta så länge jag orkar"	26
Ali: snickare / möbelsmontör	28
"Nu kan jag jobba på engelska"	28
Stella: hundvakt	30
"Jag älskar att jobba med djur"	30
Nafay: matbud	32
"Man tjänar bättre än vad många tror"	32
Diskussion	34
Litteratur:	36
Appendix 1: Definition och avgränsning	37
Appendix 2: Så har urvalet av intervjupersoner gjorts	38

Inledning

Vad menar vi med *gig-ekonomi*? Kärnan är att det handlar om *tidsbegränsade* jobb. Ordet gig för tankarna till en musiker som gör en spelning en kväll. Men i den användning begreppet har fått ligger också att gig-ekonomi är jobb som utförs via en *digital plattform*. Ofta används därför ordet *plattformsekonomi* i stort sett synonymt med gig-ekonomi. Plattformsekonomi förknippas ofta med enkla tjänster, men som vi ska se i den här rapporten så kan det också röra sig om kvalificerade uppgifter, som utförs via plattformar.

Plattformsekonomi kan kontrasteras mot de fasta anställningar som utgör normen på svensk arbetsmarknad. Men man kan också placera in olika arbetsformer på en glidande skala som utgår ifrån hur stor självständighet den som säljer sitt arbete har att förhandla lön/pris, att bestämma över arbetstider etc. Gör man det hamnar *gig-jobb* nära mer välanvända begrepp som *frilans* eller *konsult*.

Från konsulter till gig-jobbare: en kort historisk tillbakablick

1920-talet: Ordet *konsult* börjar användas för en rådgivande specialist inom ett visst (kvalificerat) område.

1940-talet: Begreppet *frilans* lånas in från engelskans *freelance*, vilket användes först i Sir Walter Scotts roman *Ivanhoe* (1820) om en legoknekt. Med *frilans* avses en person som utför mer tillfälliga uppdrag och inte har anställningskontrakt.

Slutet av 1940-talet: flera bemanningsföretag, som till exempel Manpower, grundas.

1953: Ulla Murman grundar Stockholms stenografservice, vilket räknas som Sveriges första bemanningsföretag. Företaget hyr ut sekreterare men stöter snabbt på motstånd eftersom det på den här tiden är förbjudet att bedriva privat arbetsförmedling och personaluthyrning.

1970: futuristen Alvin Tofflers bok *Future shock* publiceras. I kapitlet *Rent-a-person* beskriver han hur organiserat "jobbhoppande" både kan ge en högre anställningstrygghet än för fast anställda i volatila branscher och en möjlighet att arbeta var och när man vill.

1992: personaluthyrning blir tillåten i Sverige. Begreppet *bemanningsföretag* används för företag som förmedlar personal med önskad kompetens till kundföretag för arbete under kundens ledning.

1999: Frilans finans grundas, vilket blir Sveriges första egenanställningsföretag. Det ger en möjlighet att fakturera utan att ha en egen firma. Med *egenanställning* avses en anställningsform som innebär tillfällig anställning hos faktureringsföretag.

2008: Airbnb och Taskrabbitt, en plattform för olika praktiska tjänster, grundas. Tillsammans med Uber (2009) blir det starten för den nya plattformsekonomi.

2010-talet: ordet *gig* och *gig-ekonomi* börjar användas i svenskan.

I en historisk kontext blir det tydligt hur olika självständiga eller flexibla arbetsformer, inklusive gig-jobb, har växt fram över en längre tid, som alternativ till en traditionell anställning. Att så har skett har flera olika förklaringar. För arbetstagaren innebär mer flexibla arbetsformer en ökad frihet att disponera sin tid och i större utsträckning styra över sitt arbete. För arbetsgivare ger konsulter/frilansare/giggare en möjlighet att anlita den kompetens som behövs vid ett specifikt tillfälle utan att ta den kostnad/risk det innebär att anställa någon för en längre period. Till detta kommer den teknologiska utvecklingen som har underlättat framväxten av gig-jobb, samt en kulturell förändring bort från 9-5-jobbet som norm.

Det som är relativt nytt i denna utveckling är olika *digitala plattformar* som möjliggör för köpare och säljare av olika tjänster att mötas. *Det är värt att understryka att begreppet plattformsekonomi inte säger något om vilken typ av arbete som utförs.* Ett gig-jobb kan utföras online (t. ex. översättning) eller offline (t. ex. trädgårdstjänster) och kan vara kvalificerat (ex it-tjänster) eller okvalificerat (ex budservice). Gig-jobb är inte endast så kallade "enkla jobb".

Att göra en uppskattning av plattformsekonomins storlek är svårt. En anledning till detta är att det saknas en tydlig definition av vad plattform-/gig-ekonomi är. Beroende på vad som räknas in kan storleken variera betydligt. Den avgränsning som har valts för denna rapport kan beskrivas på följande sätt:

Definition: *Med plattform-/gig-ekonomi avses tidsbegränsade jobb som utförs via digitala plattformar, där utföraren inte är anställd av plattformen utan själv väljer arbetstider och vilka uppdrag som ska tas.*

Ofta innebär det också en stor frihet för utföraren att, i förhandling med kunden, bestämma hur arbetet ska utföras, samt att självständigt förhandla om pris för tjänsten. Se Appendix 1 för mer om definition och avgränsning.

Vilken roll spelar då de digitala plattformarna?

- 1) Den första uppenbara rollen är att plattformen fungerar som en marknadsplats där köpare och säljare kan mötas. I fall som Upwork och Fiverr är dessutom plattformarna verksamma på en global marknad, vilket innebär att uppdragsgivare och utförare genom en sökfunktion potentiellt kan hitta varandra oavsett av var de befinner sig.
- 2) Eftersom köpare och säljare typiskt sett är okända för varandra sedan tidigare är en viktig funktion hos plattformarna att skapa tillit mellan dessa. För att bygga tillit finns ofta ett flertal olika funktioner via plattformen, exempelvis kontroll av identitet, användarbetyg och -recensioner samt olika certifieringar enligt kriterier som plattformen sätter upp av "super-användare". Betygssystemen är ofta utformade så att både köpare och säljare har möjlighet att bedöma varandra.

- 3) En annan viktig funktion, som också bidrar till att överbrygga den eventuella bristen på tillit mellan två för varandra okända parter, är att agera mellanhand när det gäller betalningar. Ofta betalar uppdragsgivaren för tjänsten *innan* den utförs medan utföraren får betalt *efter* att den utförs. Detta sker som en säkerhet för båda parter och under tiden tar plattformen hand om betalningen, så kallad *escrow*.

För de tjänster som plattformarna utför tar de ut en avgift, ofta av både köpare och säljare.

Kortfattat kan man med andra ord säga att plattformarna gör det lättare för köpare och säljare att hitta varandra, och bidrar till att bygga tillit mellan dessa, eller åtminstone överbrygga den brist på tillit som ofta finns mellan främlingar. Just den tillitsskapande funktionen är så pass central att även begreppet *tillitsekonomin* ibland används jämte plattformsekonomin. Det har till och med föreslagits att de digitala plattformarna bidrar till ett skifte från *institutionell tillit* till *distribuerad tillit* (Botsman, 2017).

I ekonomiska termer kan man säga att det plattformarna gör är att de *minskar transaktionskostnaderna* på marknaden för tidsbegränsade jobb. Det blir lättare och billigare att anlita en person för ett kortare uppdrag.

Teoretiskt sett kan detta förväntas leda till att marknaden för tidsbegränsade jobb växer. Detta antyds också praktiskt av framväxten av ett flertal gig-plattformar.

Som nämnts ovan är det svårt att uppskatta hur många som gig-jobbar. Denna rapport har inte hittat någon uppdaterad statistik att utgå ifrån när det gäller plattformsekonomin storlek i Sverige. Däremot är en kvalificerad bedömning att matleverans och förare är två av de vanligare jobb som utförs via gig-plattformar. Det är också de typer av jobb som fått mest uppmärksamhet i den politiska debatten.

Ofta sätts därför likhetstecken mellan plattformsekonomi och okvalificerade tjänster. Ett exempel är IFAU (2020) där plattformsekonomin möjlighet att utgöra en väg in på arbetsmarknaden undersöks och där matleveransbud används som modell för gig-jobb. (Trots att detta i flera bemärkelser är ett jobb som är atypiskt för gig-ekonomi, exempelvis genom att köparen inte väljer mellan olika bud och att budets betydelse inte syns på plattformen.)

Vad den föreliggande rapporten vill göra är att lyfta fram den variation som finns i plattformsekonomin vad gäller plattformar, typer av jobb och utförares bakgrund.

De intervjuade är inte utvalda för att utgöra en statistisk representation av hur gig-marknaden ser ut. Utan för att visa på aspekter av gig-ekonomi som sällan kommer fram i debatten. I urvalet har främst inkluderats personer som har

giggandet som huvudsaklig försörjning. Det är dock rimligt att anta att en stor del av dem som tar uppdrag via gig-plattformar, snarare gör det som ett slags extraknäck. I Appendix 2 förklaras mer utförligt hur urvalet av intervjupersoner har gjorts.

I rapporten används både ordet giggare och frilans. I första hand har de ord som personerna själva beskriver sig med fått kvarstå. Det belyser i sig att det inte finns någon tydlig definition av vad gig-jobb är, men också likheten med andra typer av frilansjobb.

Sammanfattning av intervjuer

De personer som intervjuas i rapporten är följande:

Person	Ålder	Plattform	Kön	Ursprungsland	Jobb	Bostadsort
Niels	36	Upwork	M	Nederländerna	statistik / dataanalys	Uppsala
Melissa	45	Upwork	K	USA	digital marknadsföring	Nässjö
Samir	35	Upwork	M	Sverige	IT-utvecklare	Stockholm
Mirosław	50	Upwork	M	Polen	affärsjuridik	Stockholm
Tanja	44	Fiverr	K	Litauen	illustratör	Göteborg
Linnea	29	Superprof	K	Sverige	språklärare	Stockholm
Claus	47	Upwork	M	Sverige	kundtjänst	Mjölby
Anette	62	Toursbylocals.com	K	Sverige	turistguide	Stockholm
Ali	43	Hemmafifixarna	M	USA	snickare / möbelsmontör	Malmö
Stella	23	Rover	K	Sverige	hundvakt	Göteborg
Nafay		Uber Eats / Wolt	M	Pakistan	matbud	Uppsala

Här görs en kort sammanfattning av det som framkommit i intervjuerna. I nästa kapitel presenteras intervjuerna i sin helhet.

Det finns olika skäl till att man börjar gigga

- Personer med specialistkompetens som vill hitta kunder och utmanande uppdrag på en internationell marknad (Niels, Samir)
- Kunna arbeta på engelska/svårt att hitta jobb som inte kräver svenska (Melissa, Ali)
- En möjlighet att arbeta kreativt/med sin passion (Tanja, Anette, Stella)
- Som ett extraknäck / sätt att få in en inkomst under studier/medan man etablerar sig i landet (Mirosław, Nafay)

Skälen till att personer gigger kan förstås växla över tid. Giggandet kan till en början ses som ett sätt att skaffa sig en inkomst, men därefter uppskattas för sin flexibilitet eller som ett sätt att hitta mer intressanta arbetsuppgifter (Mirosław).

Giggandet är ett medvetet val och de flesta planerar fortsätta arbeta så här

Av de som vill söka en fast (deltids)anställning uppges följande skäl: hitta annan typ av jobb (Nafay, matbud), få en mer stabil inkomst (Linnea, språklärare).

De flesta tar jobb som motsvarar deras utbildningsnivå

Som exempel kan nämnas Niels, Samir och Mirosław som har specialiserade utbildningar och som hittar uppdrag som motsvarar dessa. Men även Ali, som hittade uppdrag som snickare trots att han inte talade engelska. Undantagen är de

som gjort ett medvetet karriärsbyte, som Tanja, samt Nafay, för vilken giggandet var ett sätt att försörja sig under etablering i landet.

Det går att försörja sig på att gigga¹

För de flesta intervjupersonerna har gig-jobben blivit ett sätt att helt finansiera sitt uppehälle. Vissa har också kunder vid sidan av plattformen, men i en del fall kommer dessa kunder ursprungligen via gig-plattformen. Några upplever svårigheter att hitta tillräckligt med jobb via plattformen för att det ska räcka att försörja sig på (främst Linnea, språklärare och Tanja, illustratör, men delvis även Anette, turistguide).

Tillgången till jobb varierar över året

Många har en arbetsbörda som kan varieras mycket över året, ibland med tydliga säsonger, vilket också ger en variation i inkomst. Flera hanterar detta genom att spara pengar till perioder med lägre efterfrågan. Detta försvåras dock om man upplever att det finns en brist på jobb generellt sett (Linnea, språklärare). En del utnyttjar samtidigt säsongsvariationen som något positivt där lugnare perioder ger möjlighet att exempelvis resa (Anette, turistguide och Claus, kundtjänst).

Flexibilitet i tid och plats uppskattas

Detta nämns som en fördel av i stort sett samtliga intervjuade. Det kan handla om att styra över arbetstider, kunna arbeta från andra länder, eller från mindre orter i Sverige. Flera av de intervjuade har också relativt små barn och lyfter i det sammanhanget fram frihet att styra över sin tid som något positivt (t. ex. större möjlighet att hämta/lämna på förskola).

Det kan vara svårt att vara helt ledig

Samtidigt som flexibiliteten upplevs som en av de största fördelarna kan den också innebära vissa nackdelar. Många beskriver att deras arbetssituation innebär att de behöver ha hög tillgänglighet för att ha kontakt med kunder, svara på förfrågningar eller bevaka jobb på plattformen. Det kan vara svårt att vara helt ledig, exempelvis på helger, eller att ta ut en sammanhängande semester. För att finansiera semester nämner många att de måste spara ihop pengar själva. Samtidigt hänger de oregelbundna tiderna ihop med den flexibilitet som många upplever som positiv, och flera nämner också att de inte ser det som något stort problem att behöva jobba lite under exempelvis lediga dagar.

¹ Giggandet har inga fasta arbetstider och inkomsterna varierar ofta över året. Därför kan det vara svårt att fastställa exakt hur mycket man arbetar och hur stor inkomsten är. De mått på detta som uppges i intervjuerna är personernas egna uppskattningar.

Sjukdom kan innebära utmaningar

Flera uttrycker att de jobbar om de "är lite sjuka" eller att de tack vare en flexibel jobbsituation kan jobba en annan dag i stället. Vissa uttrycker att det kan innebära viss stress om man är sjuk (Anette, turistguide och Stella, hundvakt). Några pekar också på hur giggandet blir en sporre att hålla sig frisk och/eller ger en möjlighet att ha en mer hälsosam livsstil (Samir, it-utvecklare och Mirosław, jurist).

Skattebetalningar ger – förhoppningsvis – ett skyddsnät

När frågan om ekonomisk trygghet vid sjukdom och pension nämns lyfter flera att de tack vare skattebetalningar omfattas av det svenska socialförsäkringssystemet. Några framför dock kritik emot hur det sociala skyddsnätet fungerat i praktiken, där det i vissa fall upplevts som svårt att få vård eller bli sjukskriven (Mirosław, jurist och Tanja, illustratör), vilket kopplas till deras brist på fast anställning. En del av intervjupersonerna uppger att de buffertsparar för tider med bristande efterfrågan, eller eventuell sjukdom.

Gig-ekonomin innebär en möjlighet att verka på en internationell marknad

Att plattformarna är internationella innebär att många hittar kunder i andra länder. Ofta ses detta som en fördel eftersom det ger möjlighet att arbeta på engelska (Melissa, digital marknadsföring), ger mer intressanta uppdrag (Samir, it-utvecklare, Niels, statistiker och Mirosław, jurist). Av dem som tar online-gig har samtliga i huvudsak utländska kunder.

Man behöver ta ansvar för sin egen kompetensutveckling

Flera uppger att de aktivt lär sig nya saker eller skaffar certifieringar för att kunna ta fler/andra typer av uppdrag. En del nämner också kunskaper som de har förvärvat, exempelvis bokföring, genom att arbeta på detta sätt.

Viss plattformskritik framförs

Den kritik som framförts är främst bland de som arbetar för Upwork. Bland annat har bristande transparens och ökade avgifter nämnts. Flera upplever också att konkurrensen på plattformen har ökat, bland annat från låglöneländer, vilket har lett till en prispress. Men samtidigt säger flera att de inte ser någon plattform som skulle vara ett bättre alternativ. Hög konkurrens kan också upplevas som en sporre och något positivt.

Goda recensioner kan göra det lättare att få fler och bättre gig

Samtliga plattformar har någon form av betygs- och/eller recensionssystem. Ingen har lyft fram detta som något problematiskt. Tvärtom pekar många på att den profil de byggt upp, med många positiva recensioner, har gjort det lättare att få

ökad synlighet / fler jobb / bättre uppdrag eller lättare att tacka nej till önskade uppdrag.

Hur kommer AI att påverka gig-jobben?

Några nämner att AI kan komma att påverka tillgången till arbete. Samtidigt verkar de inte uppleva det som något större hot i dagsläget, framför allt eftersom kvaliteten på AI-genererade lösningar inte är tillräckligt hög.

Person	Gig motsvarar utbildningsnivå	Försörjer sig på att gigga	Motiv till giggande	Planerar att söka fast anställning	Främst utländska kunder
Niels	ja	ja	internationella kunder	möjligen	ja
Melissa	ja	ja	arbeta på engelska	nej	ja
Samir	ja	ja	internationella kunder	nej	ja
Miroslaw	ja	ja	internationella kunder	möjligen	ja
Tanja	nej, karriärbyte	delvis	utlopp för intresse	nej	ja
Linnea	ja	delvis	brist på fasta jobb	ja	ja
Claus	delvis	ja	flexibilitet	nej	ja
Anette	delvis	delvis	utlopp för intresse	nej	ja
Ali	ja	ja	arbeta på engelska	nej	nej
Stella	ja	ja	utlopp för intresse	nej	nej
Nafay	nej	nej	extraknäck / enkel försörjning	har fast anställning	nej

Niels: statistik / dataanalys

"De flesta av mina kunder hade jag aldrig stött på utan Upwork"

Namn: Niels Markwat

Ålder: 36

Bostadsort: Uppsala

Uppväxt i: Nederländerna

Utbildning: doktor i statsvetenskap

Plattform: Upwork

Efter avslutad doktorsexamen valde Niels Markwat att inte fortsätta inom akademien och i stället söka jobb via Upwork. I dag hjälper han både forskare och företag med statistik och dataanalys.

Jag tog min doktorsexamen vid en mycket kvantitativ institution, och lärde mig mycket om undersökningsmetodik. Så jag kan en hel del om dataanalys och det är huvudsakligen de kunskaperna som jag säljer i dag. Med tiden har de uppdrag jag gör förändrats och det har blivit lättare att tacka nej till jobb som är för dåligt betalda eller ostimulerande.

Mina jobb är fortfarande ofta relaterade till akademien. Det kan till exempel vara doktorander eller forskare som vill ha hjälp att designa studier. Jag har också kunder som är företag som behöver hjälp med avancerade enkätundersökningar, data- eller marknadsanalys.

Ofta är det ganska korta uppdrag. Jag antar att kunderna blir mer medvetna om kostnaderna när de jobbar med en frilansare. Om jag tar 70 USD i timmen så blir det en slant för 20-30 timmars jobb.

En skillnad mot en fast anställning är att det kan vara svårare att fördela jobbet över året. Ibland måste man säga nej till uppdrag och ibland är det inga kunder. Det är nog det jag tycker minst om med det här sättet att arbeta.

Jag upplever ingen brist på jobb. Men AI-utvecklingen kommer förstås att spela en roll framöver. I dag jobbar jag mycket med att lära mig integrera AI. Det är kunskaper som jag hoppas kommer att vara attraktiva om jag skulle söka ett jobb.

På en plattform som Upwork så konkurrerar man med hela världen. Självklart kan en frilansare i Indien eller Filippinerna ta mycket mindre betalt än någon i Sverige. Så det gäller att övertyga kunderna om att, visst, jag kostar mer, men jag är värd det.

Jag tycker att det är bra att det finns plattformar som Upwork. De flesta av mina kunder hade jag aldrig stött på annars. Och det är positivt för mig att jag kan jobba på engelska. Men plattformen tar en ganska stor del av förtjänsterna och på sista tiden har de försökt öka den andelen. Å andra sidan finns det inte några verkliga

utmanare och skulle jag byta till en annan plattform så måste jag börja från början med att bygga upp recensioner.

Ungefär en gång i halvåret frågar jag mig själv om jag vill fortsätta i gig-ekonomin eller hellre ha en fast anställning. Just nu är jag nöjd med att jobba så här, men med tanke på AI-utvecklingen kanske jag inte borde stanna för länge i gig-ekonomin.

Visst kan jag bli lite avundsjuk på folk som får betalt av jobbet för att gå på gymmet. Den typen av lyx har man inte när man är sin egen. Och vad händer om man blir sjuk? Sådant har jag börjat tänka på lite mer. Min ambition är därför att försöka hitta ett deltidsjobb vid sidan av.

Men det finns flera fördelar att jobba så här. Jag gillar flexibiliteten. I princip bestämmer jag när, var och hur jag jobbar. Jag har två ganska små barn, och det är skönt att vara den förälder som kan säga: visst, jag kan hämta, jag jobbar senare i stället. Om jag blev anställd skulle jag nog sakna den friheten. Det skulle innebära en stor förändring, både för mig och min familj.

Mina inkomster varierar en del, men sett över hela året tjänar jag bra. Jag är också med i a-kassan, så jag har ett visst inkomstskydd. Jag har haft tur och inte varit sjuk särskilt mycket, så jag har aldrig tagit ut några sjukdagar.

Vad gäller semester är jag glad om jag får några dagar när jag inte jobbar, men det händer inte så ofta. Det dyker ofta upp någon kund som vill att jag ska göra något. Men jag ser att även vänner som är anställda har svårt att vara helt lediga. Det är egentligen inget stort problem för mig.

En av anledningarna till att jag vill bidra till den här rapporten är att jag hoppas att lagstiftarna inte skapar regleringar som tar död på plattformsekonomin. Jag gillar att jobba för olika kunder; ingen tvingar mig att jobba så här.

Melissa: digital marknadsföring

"Min Upworkprofil väger tyngre än mitt CV"

Namn: Melissa Richt

Ålder: 45 år

Bostadsort: Nässjö

Uppväxt i: USA

Utbildning: MBA

Plattform: Upwork

Melissa har jobbat mer än tio år med digital marknadsföring via Upwork. Hon har lyckats bygga upp en stabil inkomst, men tycker att det var lättare att hitta jobb innan pandemin.

För 13 år sedan flyttade jag till Sverige. Jag hade ett bra jobb i USA som projektledare på en bank. Men sedan träffade jag min man och då flyttade jag hit. Det var inte så lätt att hitta ett jobb som engelsktalande, särskilt inte i Nässjö där jag bor. Så jag började frilansa från Sverige. Jag var väldigt tidigt ute med att använda Upwork. Det var tur eftersom jag kunde bygga upp en profil innan konkurrensen blev så stor på plattformen.

Nu jobbar jag huvudsakligen med varumärken inom e-handel, som vill använda e-post- och sms-marknadsföring. De flesta av mina kunder finns i USA, men också en del i Sverige och andra länder.

Det jag gör är absolut relaterat till min utbildning, men det är aldrig någon uppdragsgivare som frågar vilken examen jag har. Ibland tänker jag att jag inte skulle ha behövt den, och nu måste jag betala kostnaderna för den. Att jag har jobbat med tunga varumärken och har bra recensioner är viktigare för att få kunder.

Med tiden har det blivit lättare att vara selektiv och fokusera på vissa nischer. Samtidigt var det enklare att hitta uppdrag när jag började på plattformen. I dag får jag sällan inbjudningar att buda på jobb, det hände ofta förut. Sedan pandemin har det blivit många som jobbar från Indien till låga priser. Men det finns fortfarande bra uppdrag på plattformen. Jag har också lagt mer tid på att bygga upp min egen sajt och arbetar ofta långsiktigt med samma kunder, så jag behöver inte leta efter nya hela tiden.

Jag jobbar kanske 30 timmar i veckan. Det räcker för att försörja mig, men mina inkomster är lägre än om jag hade bott kvar i USA och skatten är väldigt hög här.

Det tog mig kanske sju år att komma dit där jag är i dag, där jag varje månad kan ta ut en stabil lön på ungefär 50 000 kronor i månaden.

En nackdel med att jobba så här är att jag inte har någon riktig semester. Det blir en dag här och en dag där och jag har alltid med mig datorn om vi åker någonstans. Men det är ok, jag gillar att jobba. Och det är samtidigt en fördel att inte ha ett 9-5-jobb som alla andra och att kunna göra allting hemifrån.

Om jag sökte ett fast jobb i samma bransch så tror jag att de skulle titta mer på min Upwork-profil, än på mitt CV. Men som det ser ut nu så planerar jag att fortsätta jobba så här. Skulle jag kunna förändra en sak med gig-ekonomin, så önskar jag att det var lättare att hitta jobb.

Samir: IT-utvecklare

"Jag får nya utmaningar hela tiden"

Namn: Samir Hassen

Ålder: 35 år

Bostadsort: Stockholm

Uppväxt i: Sverige

Utbildning: civilingenjör i datateknik

Plattform: Upwork

Giggandet har sporrat Samir att bygga upp ett internationellt team av IT-utvecklare. Han hoppas att fler vågar pröva något annat än en bekväm anställning.

Jag har jobbat 14 år som ingenjör och gjort det mesta inom IT. Innan det jobbade jag som enmanskonsult. De flesta kunder i Sverige har mer eller mindre samma problem och sätt att tänka. Jag tycker att livet ska vara intressant! Det var det som fick mig att vilja prova något nytt. Jag ville hitta internationella kunder. Hur ser IT-världen ut i USA, Spanien, Irland...? Jag tror att jag skapade mitt konto på Upwork 2020 och jag fick kunder från hela världen. Det var den gnistan jag behövde.

De senaste två åren har jag byggt upp mitt eget team. Det är både utvecklare, säljare och ingenjörer. Vi är ungefär tio personer som tar hand om cirka 15 kunder från olika länder, främst via Upwork.

Möjligheten att distansjobba är det bästa som har hänt mig för att få en balans mellan jobb och privatliv. Jag har två barn och hämtar och lämnar på dagis. Jag gillar också möjligheten att kunna jobba utomlands. Nyligen jobbade jag två veckor från Italien. Så länge jag levererar spelar platsen ingen roll. Det vill jag att fler ska få uppleva, till exempel personer som gillar att resa eller som bor i glesbygd.

"Nej, nu är vi tillbaka till fem dagar i veckan på kontoret", säger en del bolag. Så hoppas jag att det inte blir. Jag upplever att distansarbete ofta är mer produktivt, så länge man tar ansvar för relationer i teamet. Jag har kontakt med mina ingenjörer varje dag.

Konkurrensen är hög på Upwork, vilket jag ser som positivt. Det tvingar mig att hålla en hög internationell nivå. Vi utforskar även andra digitala plattformar, men Upwork har varit den absolut pålitligaste.

Jag tycker att vi är lite för bekväma i Sverige. Det riskerar att ta död på människors potential. Jag upplever det också som mer stabilt att ha flera kunder än att vara beroende av en enda uppdragsgivare. En anställning kan ge en falsk känsla av trygghet.

Jag ser inga nackdelar med att jobba så här. Det bästa sättet att lära sig något nytt eller att få högre lön är att byta jobb. I så fall byter jag jobb varje månad.

För att trygga inkomsten försöker jag att spara så att jag alltid har sex månaders backup och så har jag ett privat långsiktigt sparande. Jag lägger stor vikt vid att inte jobba för mycket och att ha en hållbar livsstil. Jag tror det är ett bättre sätt att hålla sig frisk än försäkringslösningar.

När man är sin egen får man också ta ansvar för sin kompetensutveckling. Jag har som mål att certifiera mig inom något område minst en gång per år, och försöker skapa en kultur i teamet där vidareutbildning är självklar.

Jag vill arbeta med att vara en brygga för talanger internationellt. Vi har börjat anlita personer i Etiopien och tittar nu på Rwanda. Talanger därifrån behöver synas internationellt. Jag vill att svenska bolag hoppar på den möjligheten. Det är min dröm!

Mirosław: affärsjurist

"Det här ger mig möjlighet att fokusera på områden som intresserar mig"

Namn: Mirosław Debniewski

Ålder: 50 år

Bostadsort: Stockholm

Uppväxt i: Polen

Utbildning: juristexamen från Polen och Sverige

Plattform: Upwork

Mirosław är utbildad jurist från både Polen och Sverige. Via Upwork hittar han klienter som drar nytta av hans internationella erfarenheter.

Efter att ha arbetat på en juristfirma i USA påbörjade jag doktorandstudier i Polen med fokus på lagar i USA och internationell rätt. Det var svårt att kombinera forskning och arbete i domstol, så 2016 flyttade jag till Sverige där jag kunde fokusera enbart på akademisk forskning. Jag hade inget stipendium, så jag började ta jobb via Upwork som ett sätt att få en inkomst i stället för att leva på besparingar. Men jag var också nyfiken på hur det fungerade, särskilt eftersom frilansande och distansarbete var något relativt nytt i Europa vid den tiden.

Via Upwork arbetar jag främst med internationell avtalsrätt, skiljeförfaranden och dataskydd. Mina kunder är ofta IT-företag från länder utanför EU som vill etablera sig här. Upwork är bra på det sättet att den uppmuntrar till långsiktiga relationer och återkommande kunder. Jag är topp-rankad på plattformen, vilket bara ett fåtal blir, och upplever att de jobb jag får blir alltmer specialiserade och långvariga.

Framväxten av AI har skapat nya möjligheter men också sänkta avgifter, ökad konkurrens och högre förväntningar hos kunderna. Därför använder jag även andra kanaler. Jag skulle gärna se en europeisk plattform som fungerar lika bra som Upwork, men än så länge kommer största delen av mina inkomster därifrån.

Självklart måste jag kontinuerligt utvecklas, både juridiskt och tekniskt. Jag håller till exempel på att skaffa mig ett certifikat för att kunna tillhandahålla specialiserad juridisk hjälp i Storbritannien och jag har även behövt läsa in mig på svensk arbetsrätt. Bara för att ta ett par exempel.

Många av mina kunder finns i USA, vilket innebär att jag jobbar på eftermiddagarna. Det ger mig tid att träna på förmiddagarna. Jag var oftare sjuk när jag var anställd och antar att en mer hälsosam livsstil kan ha bidragit till det.

Jag tror att det finns en fördel att börja frilansa relativt sent i karriären, när man har både erfarenhet och självförtroende nog att klara av konkurrensen. Om jag inte hade haft över 20 års erfarenhet från olika länder så hade jag nog inte lyckats.

Att vara frilans kan innebära mycket jobb på helger och en massa obetalt arbete. Man måste älska vad man arbetar med. Det som får mig att fortsätta jobba så här är friheten. Den ger mig oberoende och möjlighet att fokusera på områden som intresserar mig. Jag utesluter inte möjligheten att ta en anställning framöver, men det skulle vara ett svårt beslut. Att behålla min egen verksamhet och ta ett deltidsjobb skulle kanske vara ett enklare beslut.

Det finns en föreställning att ett fast jobb alltid är säkrare. Men som anställd är man beroende av en arbetsgivare. Om däremot en av mina kunder skulle säga upp mig så behöver jag inte lägga ner, jag kan hitta en annan kund i stället.

Jag upplever att vi i Europa ligger efter USA när det gäller frilansande. Sverige har investerat i min utbildning, så jag borde betala tillbaka i form av skatt. Men många i min situation lämnar Sverige. Det är något som inte stämmer.

Frilansare bidrar alltmer till ekonomin, men är ganska osynliga. Jag skulle önska att någon vill göra vår röst hörd eller att vi frilansare skapade en egen organisation.

Tanja: illustratör

"Tack vare giggandet har jag kunnat försörja mig på att teckna"

Namn: Tanja Russita

Ålder: 44 år

Bostadsort: utanför Göteborg

Uppväxt i: Lettland

Utbildning: magister i socialpsykologi

Plattform: Fiverr

Under 17 år har Tanja kombinerat småbarnslivet med att bygga upp en verksamhet som illustratör via både Fiverr och egna plattformar.

Jag är ursprungligen från Lettland och utbildade mig till forskare i socialpsykologi där. Sedan flyttade jag till Norge och därefter Sverige. När jag fick mitt första barn för 17 år sedan så började jag gradvis en ny karriär som frilansillustratör.

Jag har ritat sedan jag var barn och ville bli konstnär. Men jag lyckades inte komma in på konstskola och mina föräldrar sa att det är en väg till fattigdom. Men så började jag sälja mina illustrationer via olika bildsajter på nätet. Det var också skönt att ha något eget att göra när barnen var små.

Sedan 2016 finns jag på Fiverr. På den tiden fanns det mycket skräp på plattformen och det var inte så stor konkurrens. I dag skulle jag uppskatta att en tredjedel av mina inkomster kommer via Fiverr, resten från andra kanaler. Främst arbetar jag med att illustrera barnböcker. Jag tjänar omkring 20-25 000 kronor per månad före skatt, men jag jobbar inte i närheten av heltid – och jag har tid för barnen. Det fungerar eftersom min man har ett bättre betalt jobb. Det betyder mycket för mig att ha kunnat bygga upp något eget, för annars skulle jag behöva ett vanligt jobb.

Under de här åren har jag fått många bra recensioner på Fiverr så jag behöver inte jaga runt efter jobb. Jag har också kunnat höja priset avsevärt, från 10 till 150 dollar per bild. Jag är med i en svensk organisation för illustratörer. De tycker att jag jobbar för billigt och sänker marknadspriserna. Men man kan inte förvänta sig att privatpersoner ska betala 1200 kronor i timmen om de anlitar en illustratör.

Jag försöker också få kontakt med bokförlag. Det var faktiskt ett svenskt förlag som ville att jag skulle illustrera en bok. Jag var jätteglad, tills jag insåg att de inte tänkte betala mig något alls. Så det kanske är bättre att jobba via Fiverr, då kan jag åtminstone kontrollera priserna.

Om jag tänker på vad jag kommer få i pension blir jag lite nedslagen. För två år sedan var jag föräldraledig och den ersättning jag fick var väldigt låg, trots att jag betalar skatt. Men efter att ha pratat med personer som har vanliga jobb så insåg jag att det var ungefär samma sak för dem. Ett annat problem var att det var

väldigt svårt att få bolån eftersom jag är egenföretagare. Bankerna var oroliga och ville inte räkna med min inkomst.

Jag försöker spara vad jag kan, ifall jag skulle bli sjuk eller inför pensionen. För några år sedan fick jag problem med sköldkörteln och kunde inte arbeta alls under en tid. När jag sökte vård fick jag höra att de helst inte sjukskriver frilansare. Det här ska ju vara en välfärdsstat! Nu är jag orolig för vad som skulle hända om jag blev allvarligt sjuk. Innan det kände jag mig trygg. Jag tänkte att jag är registrerad företagare, bor i Sverige och vi har höga skatter. Men nu har jag inga illusioner.

Trots det så vill jag inte byta karriär. Jag värdesätter friheten för mycket.

Ibland funderar jag på vilken lön jag skulle vilja ha för att gå till en arbetsplats 40 timmar i veckan. Åtminstone 80 000 kronor i månaden. Och det är orealistiskt att någon, någonsin skulle betala mig så mycket.

Jag vill fortsätta jobba så här och drömmen är att hitta ett sätt att kunna jobba mer konstnärligt med mina egna projekt.

Linnea: språklärare

"Jag gillar att undervisa, men önskar att det fanns mer jobb"

Namn: Linnea Hallberg

Ålder: 29

Bostadsort: Stockholm

Uppväxt i: Sverige

Utbildning: kandidat i språk och översättning, samt kandidat i engelska

Plattform: Superprof

Linnea har undervisat både barn och vuxna, i Sverige och utomlands. Sedan tre år tillbaka ger hon privatlektioner i svenska via plattformen Superprof.

Redan under utbildningen fick jag höra att "om ni vill jobba som översättare så kommer ni troligtvis att behöva ha ett eget företag". Jag har aldrig gillat idén att frilansa, men det är ju det har jag ägnat mig åt de senaste tre åren.

Det är väldigt kul att jobba som utbildare och träffa människor som är ambitiösa och vill lära svenska. Jag undervisar allt från nybörjare som inte kan ett ord svenska till ganska avancerade talare som vill träna inför ett test eller lära sig något specifikt för att få ett bättre jobb. Och även skolungdomar som behöver extra stöd i sina studier. Vissa elever stannar i flera år, andra tar bara några lektioner.

Jag har också provat att jobba via Upwork, men upplever att jag får mer seriösa uppdrag via Superprof. Jag är ambassadör på plattformen, vilket ger bra synlighet. Om någon söker efter en lärare i svenska hittar de mig ganska snabbt.

Fördelen med att jobba så här är variationen. Det handlar inte bara om att planera lektioner, utan också lära känna människor och deras behov och kunna samarbeta med många olika typer av individer. Jag tycker att lektionerna är lika värdefulla för mig som de är för eleverna, för jag ser nya sidor av mitt eget språk och mitt yrke. Jag får också ta ansvar för ekonomi och bokföring. Så det ger många erfarenheter att jobba så här som jag hoppas kommer att vara till nytta när jag söker andra jobb.

En nackdel med att jobba så här är att det är svårt att veta hur många kunder jag kommer att ha. Jag skulle gärna ha ett jobb som är lite mer stabilt, som en heltidsanställning eller ett frilansjobb på kanske 75 procent.

Via Superprof undervisar jag ungefär tio timmar per vecka och sedan jobbar jag ungefär 5-10 timmar i veckan via andra aktörer. Giggandet räcker inte för att försörja sig. Därför söker jag också andra jobb inom utbildning, översättning och annat som har med språk att göra.

Som det är nu kan mina inkomster variera med flera tusen kronor från månad till månad och jag har svårt att bygga upp någon buffert. Jag fakturerar och gör

skatteinbetalningar via mitt eget företag, och bygger därigenom upp mitt pensionskapital.

Semester är svårt att ta. Om jag har många skolungdomar så vill de oftast vara lediga på exempelvis höstlovet. Men annars känner jag inte att jag kan ta semester, eftersom jag jobbar så lite och det är viktigt med de kunder som jag faktiskt har. Blir jag sjuk kan jag oftast flytta lektionerna. Men eftersom allt är online krävs det mycket för att jag inte ska kunna jobba alls.

Jag tycker väldigt mycket om det jag gör. Det är synd att det inte blir tillräckligt med jobb, annars skulle jag kunna tänka mig att fortsätta jobba så här.

Om fem-tio år hoppas jag att jag fortfarande jobbar med språk i någon form.

Claus: kundtjänst

"En stor fördel är att jag kan jobba var som helst ifrån"

Namn: Claus Bjurström

Ålder: 47 år

Bostadsort: Mjöbäck / Sofia (Bulgarien)

Uppväxt i: Sverige

Utbildning: Ijudingenjör

Plattform: Upwork

Frilanslivet har gjort det möjligt för Claus att dela sin tid mellan Sverige och Bulgarien, där hans barn bor.

Jag utbildade mig till Ijudingenjör, men det är svårt att komma in i det yrket utan kontakter. I stället började jag arbeta med olika serviceyrken, som catering, butiksjobb och parkeringsvakt. Helt frilans blev jag för cirka tio år sedan, vilket har gett mig större frihet än ett traditionellt kontorsjobb.

Efter pandemin behövde jag hitta nya sätt att skapa inkomster och då dök Upwork upp. Jag gör alla möjliga slags jobb. Alltifrån videor på sociala medier till översättningar. Och mycket kundtjänst. Mina kunder är framför allt norska och holländska företag.

Hur mycket jag jobbar varierar. Nu delar jag min tid mellan Sverige och Bulgarien där jag har en dotter. De veckor jag inte är med henne kan jag ibland jobba sju dagar i veckan, från klockan sju på morgonen till midnatt. Men under den tiden så kan jag laga mat och göra en del annat. Det är den typen av flexibilitet som lockar med frilanslivet.

Tack vare Upwork kan jag betala för mitt uppehälle. Jag får intäkter både därifrån och från kunder vid sidan av, men alla uppdragsgivare kommer från början via Upwork. På senare tid har jag märkt att en del kunder försöker pressa priserna på Upwork. Jag har sett annonser där de söker svensktalande kundtjänstmedarbetare som kan jobba heltid, för fem-sex dollar per timme. Det kanske funkar för en svensk som sitter i Thailand, men för någon som bor i Europa så är det ju inte värt det. Jag brukar ta någonstans mellan 18 och 24 dollar per timme.

Jag är inte helt nöjd med hur Upwork fungerar. De har höjt en del avgifter och det finns en brist på transparens. Samtidigt är det där det finns mycket jobb.

En bra sak med att gigga är att man kan disponera sin tid precis som man vill. Jag har mycket tid för mitt barn och kan skjutsa henne till aktiviteter och hämta från skolan.

En annan fördel är att jag kan jobba var som helst ifrån, så länge jag har en internetuppkoppling. Jag har jobbat från Pakistan och Irak till exempel. Många av mina vänner är avundsjuka på den friheten.

En nackdel är att det är ett ganska ensamt arbete. Man har inte de sociala kontakter som man får på ett kontor eller arbetskamrater som man kan gå ut och ta en öl med.

Inkomsterna varierar mycket över året. När det är mycket jobb försöker jag bygga upp en buffert och när det är lugnare så reser jag mycket.

Sjukdagar har jag inte tagit ut på tio år. När man jobbar hemifrån kan man ofta arbeta ändå, men som frilans kan man också ta tid att vara sjuk utan att behöva fixa sjukintyg.

Skatt betalar jag via mitt företag i Bulgarien. Det är lägre skatt än i Sverige, men också sämre sociala skyddsnät. Jag är inte en person som kan sitta still och göra ingenting, så jag tror inte att jag kommer att gå i pension vid 65. Arbeta kommer jag att göra tills jag dör, på ett eller annat sätt.

Många av de företag jag jobbar för har börjat använda AI-assistenter. Men personligen ser jag också att folk börjar bli trötta på AI. De ringer till kundtjänst för att de vill prata med en människa, inte en dator. Jag ser att en del använder AI för översättningar, men då behöver de någon som korrekturläser i stället. Så jag tror inte att AI kommer att radera alla arbeten.

Anette: turistguide

"Jag tror att jag kommer att fortsätta så länge jag orkar"

Namn: Anette Enhager

Ålder: 62

Bostadsort: Stockholm

Uppväxt i: Sverige

Utbildning: ingenjör och gymnasielärare

Plattform: Tours by locals

Anette lät passionen styra och skolade om sig till historielärare. För att dryga ut inkomsterna började hon att ta uppdrag som turistguide i Stockholm. Det ångrar hon inte.

Jag jobbade inom telekom, men när forskningsavdelningen jag arbetade för hos Telia lades ner tänkte jag: Vad är min passion? Historia. Så jag utbildade mig till lärare och blev klar när jag var 50 år. Sedan jobbade jag som lärare i nio år. Jag gick från ett välbetalt jobb till att nästan halvera min lön. Därför utbildade jag mig också som guide parallellt med lärarjobbet för att kunna dryga ut inkomsterna. Jobbet som lärare var jättekul, men när jag gick igenom en period av sjukdom blev det för utmanande. Så då sade jag upp mig och började ta uppdrag som guide i stället.

Nu jobbar jag via en plattform som heter Tours by locals. Det är 90 procent amerikanska kunder, oftast ett par eller en familj som vill bli guidade i Stockholm. Visst skulle jag kunna ha en egen webbsida och via den, men då skulle kunderna ha svårt att hitta mig. På Tours by locals kan jag själv sätta ihop turer och bestämma priset. Av det pris som kunderna betalar får jag behålla ungefär 60 procent. På en dags guidning kanske jag tjänar 5-6000 kronor, plus dricks.

Under sommarhalvåret jobbar jag uppskattningsvis 70 procent som guide. Men på vintrarna är det väldigt lugnt. Då har jag möjlighet att till exempel resa.

Från början kunde jag inte försörja mig helt på jobbet som guide, utan har också tagit ut en del pension. Men nu har jag fått så pass många uppdrag att jag kanske klarar mig på det jag tjänar som guide.

Jag tycker att det är ett lyxigt jobb! Man har en trevlig dag tillsammans med kunderna och de är väldigt intresserade av vad jag har att berätta. Jag får vara ute hela dagarna och röra på mig. Jag har alltid älskat att undervisa och berätta.

Nackdelen är att inkomsten är väldigt oberäknelig. Det hade varit stressande om jag inte använt en del pension. Sedan vet man inte vad som händer framöver... om det blir färre amerikaner som reser hit så blir det inte så roligt för mig.

En annan nackdel är att jag inte får skada mig. Jag måste kunna gå och är jag sjuk får jag ingen ersättning alls. Det kan vara lite stressande att man måste hålla sig frisk.

Det finns guider som jobbar museer, men jag föredrar att arbeta så här. Jag får guida på flera platser i Stockholm och läsa in mig på nya saker hela tiden. Varje år försöker lägga till något nytt område att guida på. Mitt arbete är roligare än en traditionell anställning som guide.

En del oroar sig för att min pension ska bli lägre nu när jag har gått ner i inkomst. Men det räcker att jag tar några uppdrag som guide för att dryga ut pensionen mycket.

Är man pigg och kan gå är det ett jobb som man kan hålla på med ganska långt upp i åren. Att vara guide förgyller min tillvaro. Så jag tror att jag kommer att fortsätta så länge jag orkar.

Ali: snickare / möbelmontör

"Nu kan jag jobba på engelska"

Namn: Ali Chehabi

Ålder: 43

Bostadsort: Malmö

Uppväxt i: USA

Utbildning: snickare och värmepumpsinstallatör

Plattform: Hemfixarna

För Ali har Hemfixarna blivit ett sätt att hitta jobb som inte kräver att han talar svenska. Vid sidan av giggen som snickare bygger han upp sitt eget företag.

År 2021 flyttade jag hit från USA. Jag har en stor familj, så jag behövde börja jobba direkt. Men det var inte lätt eftersom svenska var ett krav i 99 procent av fallen. Efter ett tag blev jag desperat och tänkte: "jag kan göra vad som helst – hämta sopor". Men tydligen måste man kunna svenska även för att vara sophämtare.

Men sedan hittade jag Hemfixarna, som har en massa jobb för hantverkare. I USA arbetade jag som värmepumpsinstallatör, men mina certifieringar erkändes inte här. Eftersom jag också är utbildad snickare så var det enklare att börja med det.

Nu har jag arbetat heltid i tre år för Hemfixarna. Det är väldigt varierat. Ena dagen monterar jag IKEA-möbler och nästa dag bygger jag en skjutdörr. Med tiden har jag fått alltmer avancerade uppdrag via plattformen, men det är ju inget jobb där man kan göra karriär och bli befördrad.

I appen kan jag se vilka jobb som finns tillgängliga och kontakta kunderna. Hemfixarna filtrerar också en del jobb, så att mer avancerade jobb går till snickare som mig. De samarbetar även med andra företag och har till exempel hjälpt mig att hitta en kurs på engelska för att bli certifierad värmepumpsinstallatör.

De flesta jobben har ett pris som sätts av plattformen, vilket gör att jag slipper förhandla. Bara när jag utför mer avancerade uppdrag så förhandlar jag priset självt med kunden, via min egen firma.

Den största utmaningen är att det är hög konkurrens på plattformen. Jag kan tycka att vi som jobbar mycket borde få någon fördel; kanske två sekunders försprång när ett nytt jobb dyker upp i appen. Det är egentligen min enda kritik.

Det är ingen brist på jobb, men tillgången varierar över året. Sommaren är mest intensiv och står för en stor del av mina inkomster. På vintern är det lugnare, då kanske jag bara jobbar tre dagar vissa veckor.

En stor fördel med att jobba så här är språket. Jag försöker lära mig svenska, men som tur är kan de flesta kunder engelska. Och så får jag göra mitt eget schema. Jag är till exempel muslim. Så jag försöker att jobba söndag till torsdag för att ha lediga fredagar. Min fru har ett krävande jobb som innebär en del resor och då är det bra att en av oss har ett mer flexibelt schema. Och det är bra betalt.

Den enda nackdel jag kan komma på är att jag inte har någon betald semester. Men det vägs upp av fördelarna. Skulle jag vara sjuk en måndag så kan jag jobba en söndag i stället. Om barnen blir sjuka har jag rätt till föräldrapenning och kan vabba, eftersom jag betalar skatt.

Jag tror absolut att mina erfarenheter skulle vara till nytta om jag skulle söka ett fast jobb. Men jag ser inte framför mig att jag kommer att ta en anställning. Om mitt eget företag växer framöver så kanske jobbar mindre för Hemfixarna.

Jag är glad att ni skriver den här rapporten. Ingen är tvingad att jobba så här. Jag tycker att det är en jättebra startpunkt för någon som till exempel är ny i landet eller för någon som vill ha en extrainkomst.

Två gånger om året ordnar Hemfixarna en träff för oss fixare. Av dem jag möter där är en del studenter, en del pensionärer och en del jobbar heltid som jag. Det är en blandad grupp som drar nytta av gig-ekonomin. För oss är det definitivt något positivt.

Stella: hundvakt

"Jag älskar att jobba med djur"

Namn: Stella Sundfeldt

Ålder: 23

Bostadsort: Göteborg

Uppväxt i: Sverige

Utbildning: gymnasium och påbörjad folkhögskoleutbildning som hunddagisföreståndare

Plattform: Rover

Under tonåren började Stella ta jobb som hundvakt. Det som var tänkt som ett kul extraknäck har med tiden utvecklats till en heltidsförsörjning.

Förut jobbade jag på Liseberg, men sedan blev jag arbetslös och då började jag passa hundar via Rover. Det var för fyra år sedan, så jag har jobbat med Rover nästan hela mitt vuxna liv.

I början tog jag nästan alla jobb jag kunde få för att bygga upp min profil. Jag jobbade väldigt billigt och fick passa en del problemdogor. Men nu har jag fler referenser och det påverkar absolut hur mycket jag kan ta betalt. I och med att jag bara jobbar med hundar så måste jag vara ganska dyr för att gå runt. Men det är många som är beredda att betala det priset.

Efter ungefär ett och ett halvt år kunde jag försörja mig helt och hållet som hundvakt. Ungefär 70-75 procent av mina inkomster kommer via Rover och resten via kunder som anlitar mig direkt. Det motsvarar nog nästan ett heltidsjobb.

Det är jättelätt att hitta jobb och jag får många förfrågningar. En del kunder är återkommande. Det enda knepiga är att planera ihop alla hundarna. Och så måste jag svara på många meddelanden. Hundägarna skriver ju inte alltid till mig under kontorstider. Om jag inte svarar inom någon timme så försämras min ranking på plattformen.

Fördelen är att jag kan jobba precis så mycket jag vill och styra över mina egna tider. Jag jobbar till exempel sällan innan klockan tio och jag har ingen chef att svara till. Det tycker jag är gött.

Hur mycket jag tjänar varierar. Någon månad kan det bli upp emot 40 000 kronor och en annan 15 000 kronor. Så man måste verkligen spara och ha en buffert. Skatt betalar Rover åt mig. När jag har privatkunder så får jag betala in skatt själv.

Om jag blir sjuk får jag inga pengar och så är det lite krångligt att lösa vem som ska passa hundarna i stället. Och om jag skulle avboka med kort varsel så påverkar det min profil negativt, så det vill man helst undvika. Ofta arbetar jag trots att jag är sjuk, men jag tycker inte det är så jobbigt att hänga med hundar.

När jag vill ta semester brukar jag arbeta jättemycket månaden innan för att spara ihop pengar.

Om jag inte jobbade så här kanske jag skulle arbeta på ett hunddagis. Jag älskar verkligen att jobba med djur! I så fall tror jag att de erfarenheter och recensioner jag har byggt upp under de här åren skulle vara värdefulla.

Till hösten funderar jag på att börja plugga, men då kan jag jobba så här vid sidan av. Om jag flyttar till en annan stad så finns ju Rover överallt. Om 5-10 år kanske jag har byggt upp ett eget företag i stället för att jobba via en plattform. Det hade varit skönt att få hjälp med det administrativa.

När jag pratar med folk om mitt jobb så säger de "vad härligt, det hade jag också velat göra". Jag tänkte att det skulle vara ett extraknäck och så visade det sig att jag kunde gå runt på det. Så jag är jättenöjd.

Nafay: matbud

"Man tjänar bättre än vad många tror"

Namn: NafayRajpu

Ålder:

Bostadsort: Uppsala

Uppväxt i: Pakistan

Utbildning: kandidat företagsekonomi

Plattform: Uber Eats / Wolt

När Nafay flyttade till Sverige blev giggandet som matbud ett sätt att försörja sig tills han hittade det heltidsjobb han sökte.

Min fru kom in på ett mastersprogram vid universitetet och vi flyttade hit 2021. När man kommer till ett nytt land så får man börja från noll igen. Jag tog en massa olika jobb, levererade tidningar, städade och jobbade för Wolt, Uber Eats och Foodora. I ungefär tre år jobbade jag med de företagen.

Vädret är den största nackdelen med den typen av jobb. Det hände att jag behövde jobba i minus 20 grader. Visst, har man en bil är det ok, men jag körde moped.

Så jag letade samtidigt efter jobb som var inomhus. Jag fick några timmar här och där. Tidigare hade jag jobbat ett tag på restaurang, i Dubai, och den erfarenheten hjälpte mig att få ett heltidsjobb. Nu arbetar jag för Max hamburgare, som driftledare och räknar med att bli biträdande restaurangchef snart.

Jag skulle inte säga att giggandet i sig ledde till det här jobbet. Det är svårt att bygga en karriär på att vara leveransbud. Kanske att jag skulle ha haft nytta av den erfarenheten om jag sökt jobb inom logistik, eftersom min hjärna nu är som Google maps över Uppsala.

Som jag ser det så är budjobben bra som sidjobb. Jag uppskattar att 80 procent av mina kollegor studerade, antingen vid universitetet eller svenska för att få ett jobb.

Om man kommer från ett land utanför EU måste man betala kursavgifter själv och det kan bli mycket pengar om man inte kommer från en förmögen familj. Därför jobbar många extra för att betala kursavgifter och uppehälle. Då är det bra att jobba via Uber Eats eller Wolt eftersom det är så flexibelt. Sedan när folk är färdiga med sin examen eller har fått sin certifiering så börjar de jobba i det fält där de är utbildade i stället.

Jag har en bekant som tog extrajobb via Upwork i stället. Men det kräver att man är bra på att sälja in sig själv och eftersom jag har en mer praktisk arbetsbakgrund så var det inget realistiskt alternativ för mig.

Fördelen med gig jobben är att man inte har någon chef och att man kan jobba när man vill. Jag giggade för flera plattformar samtidigt. Fanns det inte uppdrag på den ena när jag ville jobba, så kanske det fanns på den andra. Det var mest att göra på vintern.

Jag tyckte att det fungerade bra att få ratings och hade inga problem alls med kunderna, de flesta var vänliga. Ibland brukade folk tycka synd om mig som jobbade så här och fråga hur mycket jag tjänade. De blev förvånade när jag sa att jag tjänade ungefär 200 kronor/timme.

Jag vet en del som jobbar på mindre restauranger där de arbetar långa dagar och tjänar mycket mindre än så; det är inte alls lika bra villkor. Sammantaget tjänade jag inga stora pengar, men det täckte mina grundläggande behov.

Diskussion

I den politiska debatten och i media, framför allt i den kritik som framförs mot gig-ekonomin, sätts ofta likhetstecken mellan gig och lågkvalificerade jobb. Den här rapporten visar att det är en missuppfattning. Gig-jobb kan vara både kvalificerade och välbetalda.

Gig-ekonomin skapar nya möjligheter: intressanta uppdrag, möjlighet att försörja sig på sin passion eller en tillvaro där man har mer tid för barn och resor. Gig-ekonomin ger tillgång till jobb som inte hade varit möjliga annars: internationella kunder, jobb trots språkbarriär och bostadsort och snabb försörjning som ny i landet.

De flesta i rapporten är nöjda – eller mycket nöjda – med sitt sätt att försörja sig. Många upplever även inkomsterna som konkurrenskraftiga jämfört med traditionella anställningar. Det största problemet som nämnts är svårigheten att hitta tillräckligt med jobb.

Gig-jobb nämns ofta som otrygga anställningar, men detta är inget som lyfts som något stort problem av intervjupersonerna. Tvärtom pekar några på att de ser en större trygghet i att ha flera uppdragsgivare än att vara beroende av en arbetsgivare.

Den största fördelen som de flesta nämner är flexibilitet och självbestämmande – just sådant som skiljer gig-ekonomin från en traditionell anställning.

Av de nackdelar som nämns kan många kännas igen av en egenföretagare eller någon som frilansar på andra sätt. Det kan vara svårt att vara helt ledig, någon upplever arbetet som ensamt, inkomsterna varierar över tid och det finns en viss osäkerhet om välfärdsstatens skyddsnät finns där när man behöver det. Viss plattformskritik har nämnts. Men ingen har nämnt att de vill se en hårdare reglering av eller ett förbud för gig-ekonomin.

Kan gig-ekonomin fungera som språngbräda? Få av dem som intervjuas har uttryckligen använt gig-ekonomin som ett sätt att komma vidare på arbetsmarknaden. Många ser det i stället som ett sätt att försörja sig som ger något som de inte hittar på den vanliga arbetsmarknaden, som flexibilitet eller en möjlighet att få mer intressanta arbetsuppgifter. För flera av dem som har invandrat till Sverige och inte har svenska som modersmål blir gig-ekonomin ett sätt att kunna jobba på engelska, och ibland även från mindre orter. Den öppnar därmed möjligheter till försörjning som inte skulle finnas annars. Några pekar på att de tror att de erfarenheter de skaffat sig via gig-ekonomin skulle komma till nytta om de skulle söka en anställning. De flesta verkar dock nöjda med sin situation som giggare och därför inte (längre) intresserade av att hitta en fast anställning. Gig-ekonomin ger ett sätt att skaffa sig en försörjning och är en del av arbetsmarknaden, inte bara en väg in till densamma.

Den som tydligast sticker ut här är Nafay som såg giggandet som en tillfällig lösning och som inte tror att det bidragit till att han fått ett fast jobb i den bransch där han hade tidigare erfarenhet (restaurang). Däremot upplevde han giggandet som ett bra sidjobb. Detta är en bild som också bekräftas av rapporten "Varför gigga som matkurir?" (Weidenstedt m fl, 2020). Gig-ekonomin kan då fungera som ett sätt att försörja sig medan man slutför studier / söker efter en fast anställning och därmed bidra till att underlätta inträdet på arbetsmarknaden.

Som nämndes i inledningen innebär gig-ekonomi sänkta transaktionskostnader. Det blir enklare och billigare att anlita en person. Gig-ekonomin kan därför också bidra till sänkta trösklar in på arbetsmarknaden. Ali hade svårt att hitta ett jobb som inte krävde svenska, tills han började jobba via en gig-plattform. Då visade det sig gå bra att arbeta som snickare på engelska. Något som antyds i flera intervjuer är att betydelsen av en formell utbildning minskar när den profil som giggarna succesivt bygger upp på plattformen – i form av arbetsprover, kundrecensioner och genomförda uppdrag – spelar en större roll för att få uppdrag. Kraven på formella meriter kan minska när det blir viktigare att visa vad man faktiskt kan. Detta kan i sin tur kan innebära att det blir lättare för personer som har svårt att leva upp den traditionella arbetsmarknadens krav, att hitta en försörjning och etablera sig.

Sammantaget kan konstateras att giggandet upplevs som ett medvetet val, med invägda för- och nackdelar.

Litteratur:

Bergh, Andreas och Wernberg, Joakim (2022), Till gig-ekonomins försvar, Stockholm: Timbro.

Botsman, Rachel (2017), Who can you trust?: How Technology Brought Us Together – and Why It Could Drive Us Apart, London: Penguin Random House.

Adermon, Adrian och Hensvik, Lena, IFAU (2020) Gig-jobs:stepping-stones or dead ends?, Labour Economics.

Mahmood, Qaisar (2023), En av dem, Stockholm: Mondial.

Weidenstedt, Linda, Geissinger, Andrea, och Lougui, Monia, (2020), Varför gigga som matkurir? Förutsättningar och förväntningar bakom okvalificerat gig-arbete, Stockholm: Ratio.

Appendix 1: Definition och avgränsning

Olika gig-plattformar fungerar på olika sätt. Några exempel kan vara belysande:

Foodora är en av de plattformar som nämns oftast i den svenska gig-debatten. Men i Sverige är de bud som arbetar via plattformen anställda av företaget. Det betyder till exempel att de inte förhandlar självständigt om priser för sina tjänster.

Upwork är en amerikansk plattform för olika former av digitala gig. Där kommer köpare och säljare självständigt överens om pris och uppdragets utformning. I den bemärkelsen liknar den mer Airbnb, en plattform som många svenskar är bekanta med.

En viktig avgränsning i denna rapport är att vi har begränsat oss till att intervjua personer som arbetar via plattformar där de inte är anställda av plattformen. I en strikt definition av gig-ekonomin har vi med andra ord inte räknat in en plattform som Foodora. Den avgränsning som gjorts ser därför ut som följer:

Definition: *Med gig-ekonomi avses tidsbegränsade jobb som utförs via digitala plattformar, där utföraren inte är anställd av plattformen utan själv väljer arbetstider och vilka uppdrag som ska tas.*

Ofta innebär det också en stor frihet för utföraren att, i förhandling med kunden, bestämma hur arbetet ska utföras, samt att självständigt förhandla om pris för tjänsten. Men i några fall (Hemfixarna, Superprof, Uber Eats och Wolt) sätter plattformen pris på tjänsten. Det finns med andra ord en viss variation i hur stor autonomi de plattformar som förekommer i rapporten ger utföraren, där exempelvis Upwork och Fiverr ger mycket stor frihet åt uppdragsgivare/utförare att komma överens om de villkor som ska gälla.

Appendix 2: Så har urvalet av intervjupersoner gjorts

Ett 30-tal plattformar, enligt den definition som angavs i Appendix 1, vilka är tillgängliga för svenska användare, har identifierats. Av dessa plattformar har ungefär hälften bedömts ha tillräckligt många användare för att vara relevanta.

Bolt
Fiverr
Freelancer.com
Gigital
Hemfixarna
People per hour,
Rover, dogwalker
Superprof
Taskrunner
Tiptapp
Tours by locals
Uber
Uber Eats
UpWork
With locals
Wolt

Därefter har fokus legat på att hitta aktiva användare via dessa plattformar. Flera plattformar erbjuder filtrerad sökning efter användare, vilket möjliggör att man till exempel kan söka efter användare som tjänar över ett visst belopp eller som har jobbat ett visst antal timmar.

Avsikten har också varit att hitta intervjupersoner med en viss spridning vad gäller typer av jobb, bostadsort, bakgrund och kön. Eftersom syftet har varit att undersöka hur gig-ekonomin fungerar på den svenska arbetsmarknaden har endast utövare som bor i Sverige valts ut.

En målsättning har också varit att hitta ett antal personer som utför uppdrag som normalt sett kräver en högskoleutbildning för att belysa hur gig-ekonomin fungerar för den typen av utförare.

I de flesta fall är de intervjupersoner som deltar i rapporten kontaktade direkt via den plattform de är aktiva på. I ett fall (Hemfixarna) har plattformen bidragit med kontakt till intervjuperson och i ett fall (Wolt/Uber Eats) har intervjupersonen hittats via annan kanal (Facebookgrupp för pakistanier i Sverige).

Eftersom målsättningen har varit att hitta personer som är aktiva – och om möjligt kan leva av inkomsterna från plattformen – så innebär det implicit att de som intervjuas är sådana för vilka plattformarna fungerar relativt väl. En plattform som exempelvis Upwork har ett stort antal registrerade svenska profiler varav många är

relativt inaktiva. Skälen till varför dessa är inaktiva kan förstås vara många, alltifrån att de aldrig haft för avsikt till att aktivt leta efter jobb via plattformen till att de upplevt det som svårt att få uppdrag via den.

De plattformar som förekommer i det slutliga urvalet är dessa:

Plattform	Giggen utförs	Typ av gig	Huvudkontor	Grundad
Fiverr	online	blandade frilansuppdrag	Tel Aviv, Israel	2010
Hemfixarna	offline	tekniksupport, hantverkshjälp mm	Stockholm	2016
Rover	offline	djurvakt	Seattle, USA	2011
Superprof	online	lärare	Paris, Frankrike	2013
Tours by locals	offline	turistguider	Vancouver, Kanada	2008
Uber Eats	offline	matleverans	San Fransisco, USA	2011
UpWork	online	blandade frilansuppdrag	Palo Alto, USA	2013
Wolt	offline	matleverans	Helsingfors, Finland	2014

Intervjuerna har genomförts under november 2025-januari 2026.