

Året 2016

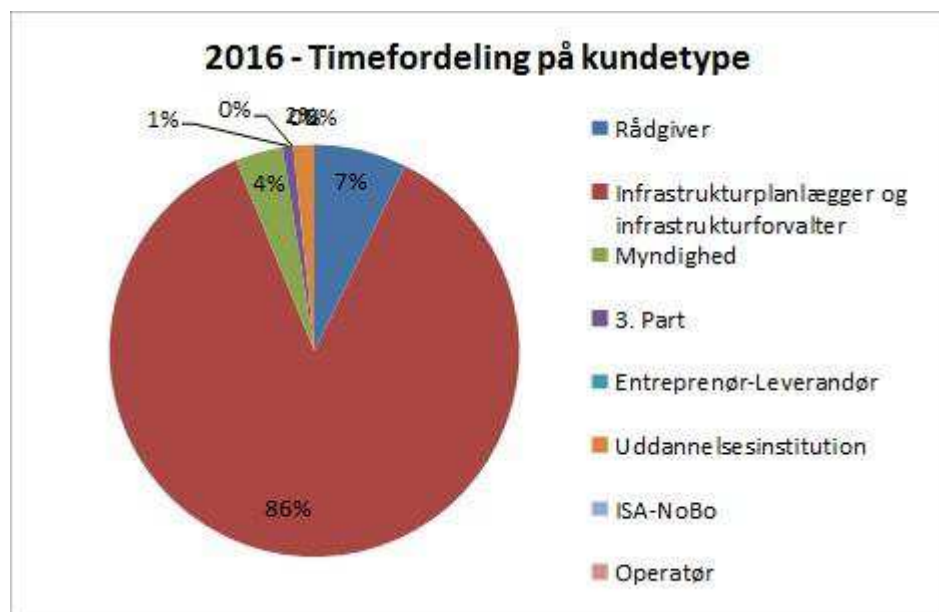
Årsstatus for 2016 her ved 4 års fødselsdagen:

Arbejdet

Antal forskellige kunder (defineret ved CVR-nr.) : 11

Antal forskellige projekter/opgaver – fra under 10 t til over 400 t : 23

Omsætningsfordeling af arbejde på kundetype:



Årets omsætningsfordelingen på kundetyper har udviklet sig lidt siden 2015, med en forskydning mod en større andel af omsætningen på slutkunder og tilsvarende mindre på rådgivere. Omsætningsspredningen på de forskellige kunder, herunder forskellige kunder under samme CVR-numre, er dog fortsat god, så det er tilfredsstillende.

Også 2016 har budt på et par nye kunder – endnu en infrastrukturforvalter og endnu en kommune – samt nye typer af opgaver for eksisterende og tidligere kunder. Der er i det hele taget ved at være en rigtig bred og solid kundebase.

Fordeling af fakturerbare timer på opgavetype defineret som

- "Planlægning og projektering" omfatter traditionelle projektaktiviteter i planlægningsfase, definitionsfase, programfase og detailfase – jernbaneprojekter og letbaneprojekter.
- "Specialistarbejde" omfatter fagassessment, normarbejde (assessment hhv. udvikling) og egentlige tekniske specialistopgaver.
- "Bygherrerådgivning" omfatter procesbistand, teknisk sekretær-bistand mv. ift. organisering af og aftaler om banevendte anlægs- og driftsforhold.
- "Myndighedsarbejde" omfatter arbejde direkte for myndigheder samt projektarbejde som myndighedskoordinator på sikkerhed og interoperabilitet. Inkluderer ikke fagassessment.

- "Projekteringsledelse og granskning" omfatter deltagelse i projekteringsledelse på bygherreside samt uafhængige tredjeparts granskninger af definitions- og programfaserapporter samt udbudsmaterialer
- "Andet" er resten, herunder tilbudsassistans, undervisning, assistans til markedsadgang mv.



Det er tæt på at være en optimal fordeling når alle de parametre, der betyder noget, tages i betragtning (fleksibilitet i jobbet, social omgang, fagligt spændende, nye/udviklende jobs, økonomi, risikospredning mv.).

Udover det egentlige arbejde har jeg prioriteret fortsat at deltage i undervisningen på DTU's baneingeniøruddannelse, hvilket fortsætter i 2017.

Efteruddannelse

Adskillige af mine opgaver har en høj grad af ny læring integreret, men derudover har jeg i årets løb deltaget i følgende faglige arrangementer, som ligger udover det gå-hjem-møde agtige:

- Banekonferencen, København
- Innotrans, Berlin
- Trafik- og Byggestyrelsens Sikkerhedskonference, København

Økonomien

Budget : Fornuftigt.

Resultat : Godt.

B2B or not 2B

Lidt markedsføring skal der til for at holde gryden i kog. Det foregår overvejende via LinkedIn kombineret med denne hjemmeside. Men min internetudbyder syntes, at der skulle skiftes teknologiplatform og den gamle selvforklarende sitebuilder er nu erstattet af en ny og noget mindre selvforklarende. Efter nogen diskussion om hvem, der i en sådan en situation er ansvarlig for at konvertere det gamle site til den nye platform, har jeg bidt i det med småt og købt mig til denne ydelse. Det betød i 2016 en 3-dobling af reklamebudgettet, som dermed

blev 4-cifret. Resultatet er så ikke helt tilfredsstillende, så jeg håber der bliver tid til at bakse lidt med layoutet i løbet af 2017.

2017

Arbejdsglæden er i top og både ambitionen og målet ([Om](#)) opfyldes, så jeg fortsætter ufortrødent 😊