

# Året 2017

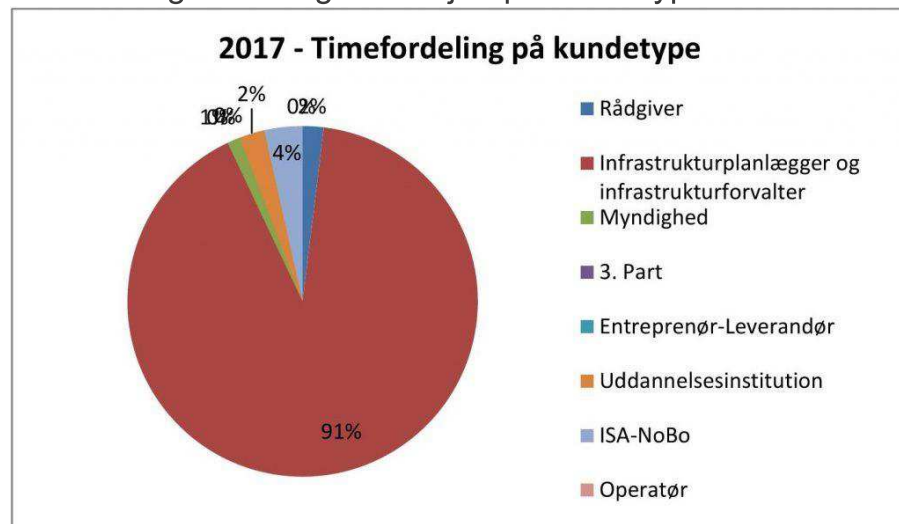
Så er en halv dekade som daglejer ved at være gået. Herunder lidt orientering om året der er gået, og en smule om det der kommer.

## Arbejdet

Antal forskellige kunder (defineret ved CVR-nr.) : 10

Antal forskellige projekter/opgaver – fra under 10 t til over 500 t : 24

Omsætningsfordeling af arbejde på kundetype:



Årets omsætningsfordeling på kundetyper har udviklet sig meget lidt siden 2016. Den er stadig noget 'sidedung' med vægten på infrastrukturforvaltere og infrastrukturplanlæggere, og der er faktisk sket en lille forskydning mod en endnu større andel af omsætningen på disse slutkunder. Omsætningsspredningen på de forskellige kunder, herunder forskellige kunder under samme CVR-numre, er dog fortsat god, så det er tilfredsstillende, omend jeg godt kunne tænke mig lidt større spredning.

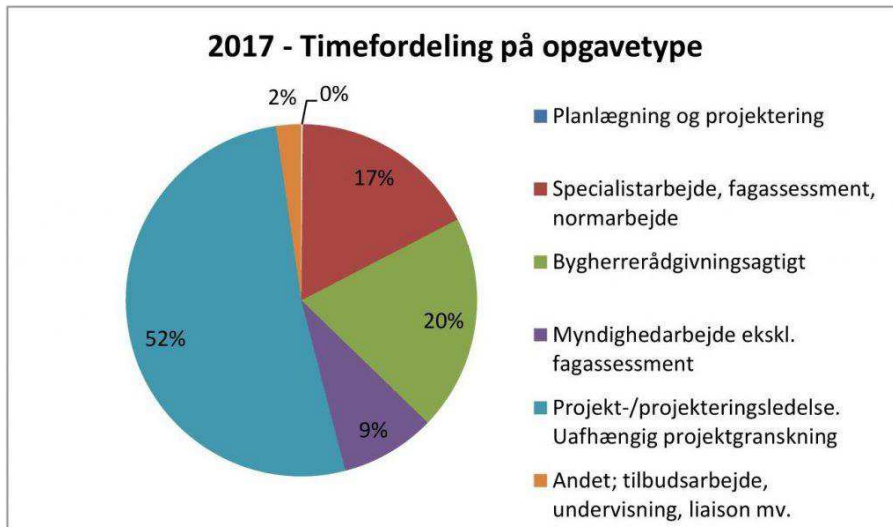
2017 har dog budt på nye kunder – endnu to infrastrukturforvaltere og en AsBo – samt på nye typer af opgaver for eksisterende og tidligere kunder. Kundebasen vokser med andre ord stille og roligt, og for 2018 er der allerede nu par nye interessante samarbejdsmuligheder i pipeline.

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, bistand til markedsadgang mv.



Det er som i 2017 tæt på at være en optimal fordeling af opgavetyper 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. Lige det har jeg så besluttet ikke at fortsætte med i 2018. Efter at have været med fra begyndelsen og holdt ved i 9 år, synes jeg at det er tid til at frigøre den tid til noget andet, og også til at give DTU mulighed for lidt frisk blod.

### 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
- Trafik- og Byggestyrelsens Sikkerhedskonference, København

I 2018 glæder jeg mig allerede til Innotrans.

### Økonomien

Budget : Fornuftigt.

Resultat : Godt.

### B2B or not 2B – i år om SoMe (jo jo!)

Lidt markedsføring skal der til for at holde gryden i kog. En hurtig evaluering af effekten af LinkedIn-satsen viser, at en post den personlige side typisk får 1000-2000 views, så der vil jeg fortsætte med at være aktiv. Anderledes ser det ud med firmasiden, der nu er nået op på 26 followers (...) fordelt på jeg ved ikke hvor mange lande, og hvor jeg kender under

halvdelen; Med den statistik giver det ikke mening at holde liv i firmasiden mere, så den vil blive lukket.

## **2018**

Jamen der er ikke noget nyt at berette – ingen planer om fast ansættelse og ingen planer om at vokse – så vi ses derude også i 2018.