



id: SI_003

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: sabotér

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | samarbeid | sårbarhet | sabotér

Sabotér den tradisjonelle rådgivermodellen — før markedet gjør det

Eldrebølgen er ikke en mulighet for “mer av det samme”. Kortsiktig tenkning — prosjekt for prosjekt, time for time — vil kvele firmaet ditt akkurat når markedet eksploderer.

Den strategiske trusselen ingen snakker om: Modulære byggkonsepter standardiserer bort kompleksiteten som gir deg inntekter. Hvis VVS-løsningene er forhåndsdefinerte i et modul-bibliotek, trenger ingen ditt fagmiljø per prosjekt. Du kan bli gjort irrelevant av din egen bransjes effektivisering.

Sårbarhetspunktet er forretningsmodellen din. Timer x pris er en døende logikk i industrialisert bygg.

Forretningskonsepter som faktisk skalerer

1. Bli produkteier, ikke tjenesteleverandør Utvikle 2-3 standardiserte VVS-pakker (f.eks. “ElderCore Basic/Plus/Premium”) for modulbygg. Selg pakken som lisens til modulprodusenter — Flexator, Moelven, Element System. Én pakke solgt til én fabrikk gir deg 50 prosjekter.

2. Samarbeidsmodell: Teknisk konsortium Inngå fast samarbeid med 1 arkitekt, 1 modulprodusent og 1 totalentreprenør. Faste rammer = forutsigbare kostnader =



konkurransedyktig pris på omsorgsbygg. Eksempel: Aim for 15-20% lavere prosjektkostnad gjennom forhåndsoptimaliserte systemer.

3. Digital tvilling som salgsargument Bruk Revit/IFC + COBie-datastruktur for å levere digitale driftsmodeller. Kommunene trenger dette for FM-systemer (Famac, Driftsassistenten). Pris det som en tilleggsytelse — 8-12% av honoraret.

Kompetanse du må bygge — kortsiktig, nå

- **BIM-modellering av standardmoduler** (Revit MEP, 3 måneder kursing)
 - **Energiberegning for passivhus-omsorgsbygg** (NS 3031, TEK17 §14)
 - **Forretningsutvikling** — én person med ansvar for produktpakker, ikke bare prosjekter
-

Neste steg

1. **Kartlegg 3 modulprodusenter** og tilby å utvikle en standard VVS-pakke gratis mot eksklusivitetsavtale i 12 måneder
2. **Sabotér eget timeprisprinsipp** — pris ett pilotprosjekt som fastpris-pakke og dokumenter marginen
3. **Søk Innovasjon Norge-støtte** (Pilot-E eller IPN) for digitalisering av standardpakken — offentlig finansiering reduserer risikoen ved omstillingen