



id: SI_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | utforsk

Perspektiv: Den sårbare posisjonens strategiske verdi

Dere er små — det er ikke en svakhet, det er en strategisk mulighet. Store aktører kan ikke bevege seg raskt nok til å eie det modulære nisjerommet nå. Men vinduet er kortsiktig: 2-4 år før konsolidering setter inn.

Forretningskonsept: Bli “teknisk kjerneprodukt” i modulsystemet

Ikke selg rådgivningstimer — selg **forhåndsprosjekterte tekniske pakker** for modulbygg. Én VVS-pakke per modultype (bad/kjøkken/teknisk rom), ferdig kalkulert, ferdig BIM-modellert, med tilhørende SHA-dokumentasjon. Lisensiér dette til modulprodusenter (eks. Backe Modulbygg, Kleven Yards, norske og svenske prefab-aktører).

Tillitsmekanismen her er avgjørende: modulprodusenter trenger en teknisk partner de stoler blindt på — én som tar ansvar for hele fagpakken og ikke sender endringsmeldinger. Vær den partneren.



Sårbarhet å utforske (ikke unngå)

Dere vet trolig for lite om hva som faktisk skjer i krysningen mellom prefab-produksjon og tekniske systemer. **Gå inn i en fabrikk.** Tilby gratis teknisk optimering til én modulprodusent mot innsyn i prosessen. Dette er asymmetrisk risiko til deres fordel.

Digitale metoder som skaleringsmotor

- **Parametrisk BIM-bibliotek** (Revit/Dynamo): én gang bygget, uendelig gjenbrukt. Reduserer prosjekteringstid per enhet med 60-70 %
- **Konfigurator-logikk**: koble teknisk pakke til romprogram — automatisk kalkyle og mengdeuttak
- **Integrasjon mot SD/Dalux**: gjør dere synlige i de plattformene byggherrer allerede bruker

Kompetanser som må bygges

Mangler nå	Bygg via
Parametrisk modellering	Kurs + én dedikert BIM-ressurs
Lisensierings-/kontraktslogikk	Ekstern juridisk sparringspartner
Produktforståelse (prefab)	Fabrikkbesøk, bransjenetteverk

Neste steg

1. **Innen 30 dager:** Identifiser 2-3 modulprodusenter i Norge/Sverige — be om ett møte med teknisk sjef, ikke salgssiden
2. **Innen 90 dager:** Bygg én komplett BIM-teknikkpakke for et standard bad/toalett-modul og test interessen
3. **Strategisk valg:** Bestem om dere vil eie IP-en selv eller joint-venture med en produsent — dette avgjør hele forretningsmodellen