



id: SI\_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_007

**Seeds:** strategisk | langsiktig | tillit | usikkerhet | implementer

### Strategisk posisjon: Bli systemleverandør, ikke underleverandør

Eldrebølgen er ikke en bølge – det er et tiår langt strukturelt skifte. Firmaet ditt bør ikke konkurrere på pris prosjekt-for-prosjekt. Det er en kortsiktig felle. Den strategiske gevinsten ligger i å eie et **gjentakbart teknisk konsept** som andre aktører adopterer.

**Konkret forretningsmodell:** Utvikle ett standardisert “VVS-modulkonsept” for omsorgsbygg – et forhåndsdimensjonert teknisk rom med varmepumpe, varmtvann, balansert ventilasjon og sanitærmodul. Lisensier konseptet til modulbyggere (Flexator, Forta, ByggBox). Ta betalt for konseptrett + prosjekteringstjeneste + digitalt driftsoppsett. Dette gir **gjentakende inntekter**, ikke enkeltoppdrag.

### Skalering og markedsorganisering

Usikkerheten er reell: kommuner vet de trenger bygg, men mangler kapasitet og beslutningskraft. Løsningen er å redusere **transaksjonskostnaden** for dem.

- Inngå rammeavtaler med 3–5 kommuner som “pilotpartnere” (Viken, Innlandet og Vestland er aktuelle)
- Bruk BIM-objekter (Revit/IFC) som er forhåndsgodkjente – kommunen “plukker hyllevare”
- Tilby LCCA-dokumentasjon (livssyklus kostnadsanalyse) som beslutningsstøtte – dette bygger **tillit** hos bestillere som er redd for å velge feil



## Digitale metoder som løftestang

Verktøy	Funksjon
Parametrisk BIM-prosjektering	Automatiser dimensjonering ved varierende byggestørrelser
Digital tvilling (Cobuilder/Autodesk Tandem)	Driftsdata selges tilbake som tjeneste
AI-basert energisimulering	Dokumenter komfort og energikrav i tilbudsrunder

## Kompetansegap - vær ærlig

Dette krever ferdigheter firmaet sannsynligvis **ikke har i dag**:

- Parametrisk BIM-kompetanse (Dynamo, Grasshopper)
- Kontraktskompetanse for lisens- og rammeavtalemodeller
- Driftsforståelse (FM-integrasjon, IoT-sensorer)

Ikke ansett – **samarbeid**. Finn en digital partner (f.eks. et BIM-konsulentfirma) og del inntekten. Reduserer usikkerhet og akselererer implementering.

## Neste steg

1. **Innen 60 dager:** Dokumenter ett eksisterende prosjekt som “referansem modul”  
– lag BIM-objekt og LCCA-ark
2. **Innen 6 måneder:** Kontakt én modulbygger og én pilotkommune med konseptpresentasjon
3. **Innen 12 måneder:** Inngå første rammeavtale med rett til å bruke det som markedsbevis