



# Debrief — qwen/qwen3.6-plus

---

- Instanser: 9
  - Tokens inn: 8,512
  - Tokens ut: 33,069
  - Kostnad: \$0.0673
  - Kjørt: 2026-04-12 12:49:09.354240+00:00
- 

## Sverm-debrief

---

### Konsensus

- Ikke eksporter Oslo-modellen. Bergen krever tilpasning til strengere kulturminnevern, krevende topografi, fuktig klima og kortere byggesesong.
  - Tillit er nettverksbasert, ikke CV-basert. Fysisk nærvær alene gir ikke inntog; en lokal «anker-partner» eller gatekeeper er nødvendig for å navigere kommunale prosesser og entreprenørnettverk.
  - Start med en lavrisiko pilot (3–6 måneder) uten faste lokaler eller stillinger. Bruk BIM, digitalt tilsyn og streng reisekontroll for å holde kostnader nede.
  - Kontrakter må eksplisitt håndtere vær-, terreng- og reiserisiko. Standard Oslo-maler kolliderer med lokal praksis og jurisdiksjon.
  - Søk nisjer der Oslo-kompetanse gir verdi, men må oversettes lokalt: klimatilpasning, bratte tomter, energirehabilitering og transformasjon av industriarv.
- 

### Dissens

- Inntakshastighet vs. nettverksbygging: Noen instanser (SI\_006, SI\_008) anbefaler aggressiv, operasjonell pilot med umiddelbar kontantstrøm og kapasitetsleie. Andre (SI\_001, SI\_004, SI\_007) vektlegger langsiktig posisjonering og gradvis tillitsbygging over 12–24 måneder.
- Lokal forankringsmodell: Uenighet om proxy-modell med eksklusiv fee-sharing (SI\_005) kontra direkte ansettelse av deltids BIM-koordinator/prosjektleder (SI\_003, SI\_006) kontra å bruke eksisterende Oslo-kunder som innfallsport (SI\_009).



- Risikohåndtering: Noen priser inn usikkerhet med faste buffere og vær-klausuler (SI\_002, SI\_008), mens andre ser usikkerhet som strategisk fortrinn for å angripe oversette nisjer der konkurrentene opererer forutsigbart (SI\_002, SI\_006).

---

## Blindsoner avdekket

- Forsikringsgap: Standard ansvarsforsikring dekker ofte ikke hyppig virksomhet utenfor hjemfylke; dette må avklares juridisk før oppstart.
- Syklisk mismatch: Bergens byggesesong er 20-25 % kortere. Uten bevisst ressursallokering mot Q1-Q2 oppstår likviditets- og kapasitetsproblemer.
- Maktstrukturens detaljnivå: Det handler ikke bare om «nettverk», men om spesifikke saksbehandlere i Etat for plan og geodata, lokale utviklere som styrer tidligfase, og at tvisteløsning må forankres i Bergen tingrett.
- Oslo-premien straffes: Kunder aksepterer ikke reisekostnader som marginlekkasje. Suksess krever at fysisk oppfølging outsources til lokal partner mens du leverer fjernkompetanse, med hardt tak på reiseandel (<12 %).

---

## Anbefalinger

1. Kjør en 90-dagers pilot med én lokal anker-partner (ingeniør/VA/landskap). Avtal 12-15 % fee-share mot lokal prosjektledelse, og sett hardt tak: reise <10 % av bruttomargin.
2. Revider forsikring og kontrakter. Sikre dekning for Vestland, innfør vær-/terreng-klausuler, fastprismilepæler og verneting i Bergen.
3. Målrettet nisjer med lav inngangsbarriere: energirehabilitering av pre-1990 bygg eller fortetting i bratt terreng. Kartlegg 3 pågående plansaker og initier uformell dialog med ansvarlig saksbehandler.
4. Etabler et beslutningsdashbord. Mål andel fjerninntekt (>60 %), reisekostnad vs. margin og godkjenningsforsinkelser. Aktiver exit-klausul ved 6 måneder hvis målene ikke treffes.
5. Utnytt eksisterende nettverk. Identifiser 2 Oslo-kunder med Vestlandsaktivitet som referanseprosjekter for å redusere tillitsbarriere og kundevervingskostnad.