



# Debrief — anthropic/claude-haiku-4-5

---

- Instanser: 9
  - Tokens inn: 14,647
  - Tokens ut: 8,226
  - Kostnad: \$0.0558
  - Kjørt: 2026-04-13 01:43:04.134077+00:00
- 

## Sverm-debrief: Byggherrens Scope-Problem

---

### Konsensus

Alle 9 instanser var enige om:

1. **Gjør analysen nå.** Ikke vent. Datapunktet (37,5% feilutslagsprosent) er for sterkt til å ignorere. Kostnaden ved å vente overstiger kostnaden ved å analysere.
  2. **Problemet ligger hos byggherren, ikke entreprenørene.** At samme aktører leverer både suksess og fiasko peker på systemisk uklarhet i scope-definisjonen fra din side, ikke inkompetanse hos leverandørene.
  3. **Maktdynamikken må endres.** Den nåværende “kunde-ordre-leverandør”-modellen skaper defensive estimer og skjult risiko som eksploderer som endringsmeldinger. Du må gi fra deg illusjon om kontroll for å få ekte samarbeid.
  4. **Implementer parallelt med analyse.** Ikke vent på perfekt innsikt. Start pilotprosjekter og scope-låsing nå mens KI analyserer.
  5. **Erkjennelsen er ubehagelig, men løsningen er konkurransefortrinn.** En byggherre som faktisk vet hva den vil og kan definere det klart, blir attraktiv samarbeidspartner.
-



---

## Dissens

**Tempo-uenighet:** SI\_001 sa “vent ikke på analysen, start med møtereferater fra advokat-prosjektene nå.” SI\_005 og SI\_006 sa “analysen må være første prioritet.” Realiteten: Begge er riktig — gjør begge parallelt.

**Kontraktform-strategi:** SI\_001 og SI\_003 anbefalte å øke samspillmodellen drastisk (fra 30% til 50%+). SI\_004 og SI\_008 var mer forsiktige — test først på pilot før du endrer hele porteføljen. SI\_009 sa “implementer før full analyse.”

**Hvem skal involveres:** SI\_007 sa “ring entreprenørene først, bygg tillit.” SI\_004 sa “møt prosjektlederne først, kartlegg deres perspektiv.” Begge er nødvendig, men rekkefølgen betyr noe for signalering.

---

## Blindsoner Avdekket

1. **Du har ikke kartlagt de gode prosjektene.** Alle instanser sa “studer de 3 vellykkede først” — ikke de dårlige. Hva gjorde de riktig? Det er der mønsteret ligger, ikke i feilene.
  2. **Scope-modningstempo er ukjent.** Hypotesen som dukket opp: Dårlige prosjekter signeres med 35-40% scope-usikkerhet; gode med <20%. Du vet ikke dette ennå. Det er første ting KI-analysen må måle.
  3. **Prosjektledernes rolle er usynlig.** Samme folk leverte både suksess og fiasko. Hva var deres praksis i scope-dialogen før signering? Det er ikke dokumentert.
  4. **Risiko-allokeringen er skjult.** NS 8407 totalentreprise på 70% av prosjektene tvinger usikkerhet over på entreprenør. Det skaper defensive prising. Du vet ikke hvor mye av de 15-25% overstigelsene som er “buffer som ble brukt” vs. “faktiske endringer.”
- 

## Anbefalinger

### Uke 1-2:

- Start KI-analyse på de 8 siste prosjekter + 12 historiske. Spørsmål: Når ble scope først tvetydige? Hvor detaljert var kravspec ved signering?
- Kartlegg de 3 vellykkede prosjektene konkret: Hvem var prosjektleder? Når møtte de entreprenør første gang? Hvor mange scope-endringer før signering?

**Uke 3-4:**

- Workshop med 2-3 av de gode prosjektlederne + 1-2 av de problematiske. Spør: “Hva gjorde du annerledes i scope-fasen?”
- Ring 1-2 av entreprenørene fra dårlige prosjekter: “Hva kunne vi ha gjort bedre i forberedelsesfasen?”

**Uke 5-8:**

- Pilot-prosjekt (150-250 MNOK): Implementer “scope-låsing på dag 60” + inviter entreprenør inn 4 måneder tidligere som pre-project partnering.
- Endre NS 8407-andelen fra 70