



id: SI_001

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | mulighet | vent

Analyse

Du skal **ikke** vente. Og du skal gjøre det motsatte av det konkurranse-logikken i bransjen dikterer.

Her er det ubehagelige: de 3 dårlige prosjektene er ikke anomalier — de er signaler. 15-25% overskridelse på flere prosjekter samtidig, med delvis samme aktører, peker ikke på entreprenør-svikt. Det peker på **systematisk scope-kryp** fra byggherrens side.

Kortsiktig perspektiv første: Din organisasjon opererer trolig med “ferdig kravspec” før kontraktsignering — og så blir realiteten møtt med endringsmeldinger. Dette er konkurranse-logikken: byggherre skal ha kontroll, entreprenør skal være bundet. Men når samme entrepreneur gjør det bra på 3 og dårlig på 3 prosjekter, skyldes det ikke dem. Det skyldes at du ikke har spesifisert likt, eller at risiko-fordelingen varierer.

Strategisk inngang: Din mulighet ligger i det motsatte av konkurranse. Hvis analysen avslører at din organisasjon driver scope-kryp, må du:

- Akseptere ansvaret raskt** — ikke forsvare det gamle systemet. Konkurranse-logikken i bransjen belønner nettopp denne posisjonen (“byggherre er overlegen”), men den koster deg 15-25% på prosjektene.
- Implementer “scope-låsing før design”** — ikke “kravspec før anbud”. Pilotér på 2-3 kommende prosjekter: få entreprenør inn før du har ferdig kravspec. Ja, dette bryter byggherre-tradisjon. Ja, det reduserer din “kontroll”. Nei, det gjør det ikke — det øker forutsigbarhet.



3. **Differensier kontraktformen strategisk:** NS 8407 totalentreprise fungerer dårlig når scope er usikkert. Samspillmodellen din for 30% av prosjektene — øk den andelen på prosjekter over 200 MNOK eller med kompleks programvare.

Vent ikke på KI-analysen. Du vet allerede hva den vil si. Start i stedet med 5 møtereferater fra de 2 advokat-prosjektene — les dem for scope-endringer (ikke entreprenør-feil). Du vil finne det.

Din konkurranse-fordel blir ikke mindre kontroll. Det blir forutsigbarhet som konkurrentene ikke har.

Neste steg

1. **Gjennomgang uke 47:** 2 personer gransker advokat-prosjektenes møtereferater for scope-drift — konkret liste over hvem som foreslo endringer når.
2. **Pilot Q1 2025:** Ett samspill-prosjekt >200 MNOK med scope-låsing før design.
3. **Signalering:** Kommuniser til 3 nø