



id: SI_007

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Du gjør analysen. Nå. Ikke senere.

Her er hvorfor, gjennom min linse:

Operasjonell realitet: De 3 vellykkede prosjektene var ikke vellykkede fordi entreprenøren var bedre. De var vellykkede fordi noe fungerte i samspillet. KI-analysen vil avdekke hva — og det er trolig ikke dramatisk. Det er små ting: en prosjektleder som holdt månedlige scope-verifiseringsmøter, en kravspek som var skrevet sammen med entreprenør før signering, et område hvor risiko var eksplisitt delt istedenfor skjult i entrepriseavtalen.

Kortsiktig: Din frykt er berettiget, men den er også ekspensiv. Hver endringsmelding på 15-25% er ikke entreprenørens profitt — det er slurv som sprer seg. De 2 advokatsakene koster deg 5-10 MNOK i gebyr og relasjonstid, før du løser noe. Å utsette analysen koster mer enn den koster å gjøre.

Tillit: Her ligger det virkelige arbeidet. Du frykter at analysen vil ødelegge tilliten til dine prosjektledere eller vise at du har styrt feil. Motsatt: en organisasjon som sier “vi fant at vår måte å spesifisere scope på skapte misforståelser — og vi endrer det” — den får mer tillit fra entreprenørene. Tilliten var aldri bygget på at du alltid hadde rett. Den bygges nå på at du lærer.

Sårbarhet: Det er her motet ligger. Du må fortelle styret: “Vi har funnet at 37% av våre prosjekter denne perioden ble påvirket av hvordan vi definerte oppdraget, ikke bare hvordan entreprenør leverte.” Det gjør deg sårbar på kort sikt. Men det gjør organisasjonen robust på lang sikt.



Implementer: Ikke vent på perfekt analyse. Start nå med 3 konkrete grep:

1. **Denne måneden:** Gjennomgå de 3 vellykkede prosjektene. Dokumenter nøyaktig hva som skjedde i scope-fasene. Kopier det til neste 5 prosjekter.
2. **KI-analysen starter parallelt.** Fokus: møtereferater fra første 6 måneder av hvert prosjekt. Søk etter “uavklart”, “tolkes som”, “antar vi”. Det er der feilen oppstår.
3. **Velg ett problem-prosjekt.** Ring entreprenøren. Spør: “Hva kunne vi ha gjort annerledes i forberedelsesfasen?” Du får informasjon. Du bygger tillit. Du viser ydmykhet.

Neste steg:

- Møte med KI-rådg