



id: SI_001

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: bruker

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_001

Seeds: bruker | langsiktig | tillit | sårbarhet | utforsk

Den ubehagelige hypotesen er sannsynligvis riktig

Når samme entreprenør leverer godt på ett prosjekt og dårlig på et annet, og prosjektleder-variabelen heller ikke forklarer mønsteret — da peker pilen mot det som er konstant: **deg som byggherre**.

Dette er ikke en anklage. Det er geometri.

Hva dataene trolig vil vise

KI-analysen vil sannsynligvis avdekke at dine kravspesifikasjoner har systematiske hull i grensesnitt-definisjoner — der NS 8407 forutsetter at totalentreprenøren tar risiko for noe som faktisk ikke er tilstrekkelig definert. Endringsmeldinger på 15-25% av kontraktssum er ikke tilfeldigheter; det er prisen på uklarhet som ble **prissatt i etterkant** fordi den ikke ble håndtert i forkant.

De 2 advokatsakene er symptom på brutt **tillit** — ikke grådighet. Når entreprenøren opplever at scope-endringer ikke anerkjennes, slutter de å løse problemer og begynner å dokumentere dem.

Sårbarheten du må akseptere

Du frykter at analysen gjør deg ansvarlig. Den vil. Men alternativet er å fortsette å betale 15-25% premium på hvert tredje prosjekt — på en portefølje av din størrelse snakker vi potensielt **60-120 MNOK i unødvendige kostnader per prosjektsyklus**.



Rollen som ubestridt “kunde” er en **langsiktig** tapsposisjon forkledd som makt.

Et annet perspektiv enn mainstream

Bransjen behandler NS 8407 som et risikooverføringsinstrument. Det er feil bruk. Kontrakten forutsetter tilstrekkelig definert ytelse — uten det blir risikooverføringen fiktiv, og du betaler for illusjonen av kontroll.

Samspillmodellen din fungerer antakelig bedre fordi den tvinger frem den dialogen som NS 8407-prosjektene hopper over.

Utforsk dette: sammenlign endringsmeldings-frekvens i samspill vs. totalentreprise. Svaret er allerede i dine egne data.

Neste steg

1. **Gjennomfør KI-analysen uten forbehold** — men bestill den eksternt så konklusjonen har troverdighet internt. Ikke la din egen organisasjon vurdere sin egen kravspesifikasjonskvalitet.
2. **Velg ett pågående prosjekt i tidlig fase** og test ny kravspek-metodikk der — mål grensesnitt-klarhet eksplisitt før kontraktsinngåelse.
3. **Inviter de to entreprenørene fra advokatsakene til en strukturert erfaringssamtale** — ikke for forsoning