



id: SI_004

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | vent

Det du egentlig spør om er: tåler du sannheten?

Mønsteret du beskriver er ikke tilfeldig støy. 3 av 8 prosjekter med endringsmeldinger på 15-25% av kontraktssum, og 2 i advokatdiskusjoner — med samme entreprenører og samme prosjektledere som leverte de tre velfungerende — peker mot én variabel du ikke har kontrollert: deg selv.

Den kortsiktige fristelsen er å vente. La neste prosjektrunde gå, se om det jevner seg ut. Men “vent” som strategi her er ikke tålmodighet — det er akkumulering av eksponering. Hvert nytt prosjekt du starter med uavklart scope er en ny sårbarhet du frivillig bygger inn.

Hva KI-analysen faktisk vil avdekke

Hypotesen er sannsynlig. NS 8407-kontrakter overlever uklare kravspesifikasjoner dårlig. Totalentreprenøren priser risiko han ikke forstår — og henter den inn via endringsmeldinger. Dine 15-25%-avvik er ikke entreprenør-opportunisme. Det er **risikopremie som ble utsatt**.

Se spesielt på: Ble funksjonskrav formulert uten ytelsesgrenser? Ble grensesnittet mellom din prosjektering og entreprenørens ansvar tegnet skarpt nok? I samspillprosjektene — hvem eide egentlig scope-beslutningene i fase 2?



Sårbarhet som strategisk kapital

Her er det ukonvensjonelle argumentet: **erkjennelsen er ikke et tap, det er et konkurransefortrinn**. De byggherrene som fortsetter å behandle seg selv som uberørte kunder, betaler endringsmeldingene og advokatregningene — og kaller det “bransjenorm”. Du har nå muligheten til å bygge en organisasjon som leverer bedre prosjekter enn konkurrentene, fordi du tør å se innover.

Tillit mellom byggherre og entreprenør bygges ikke på kontraktsklausuler. Den bygges på at begge parter opplever premissene som ærlige.

Tre konkrete neste steg

1. **Bestill KI-analysen — men ramm den riktig.** Ikke “finn hvem som har skylden”. Spør: Hvilke dokumenttyper og formuleringsvalg korrelerer med endringsvolum over 10%? Ta resultatet til styret, ikke til juridisk avdeling.
2. **Velg ett pågående prosjekt under 150 MNOK og gjennomfør scope-audit nå** — gjerne med ekstern fasilitator. Dokumenter hva dere finner og hva dere endrer. Dette er piloten som gir deg legitimitet til å endre resten.
3. ****Vent ikke med å snakke med**