



id: SI_006

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_006

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | usikkerhet | implementer

Frykten er dataen

Den ubehagelige sannheten: du vet allerede. Variasjonen i entreprenør og prosjektleder, men ikke i utfall — det peker rett mot deg. Å utsette analysen er ikke forsiktighet, det er strategisk unnvikelse med en prislapp du allerede betaler.

Tre prosjekter med 15-25% endringsmeldinger på en portefølje der kontraktssum antagelig summerer til 2-4 mrd NOK — vi snakker 75-200 MNOK i unødvendige kostnader. To advokatprosesser koster i tillegg mellom 5-20 MNOK og relasjonskapital som aldri fullt ut erstattes.

Usikkerheten sitter i byggherresiden

NS 8407 gir totalentreprenøren prosjekteringsansvaret — men bare innenfor det du faktisk definerer. Hvis kravspesifikasjonene inneholder funksjonskrav som er tvetydige, ufullstendige eller internt motstridende, produserer du systematisk usikkerhet som kontraktsformen deretter konverterer til endringsmeldinger. Entreprenøren er ikke uærlig. Han fakturerer det du ikke klarte å si.

Samspillmodellen er enda mer eksponert: uten klar scope-disiplin fra byggherresiden degenererer “samspill” til at kostnadsrisikoen sakte migrerer tilbake til deg, pakket inn i konsensus-språk.



Tillit krever ærlighet — også med seg selv

Den strategiske feilen mange byggherrer gjør er å tro at tillit bygges gjennom kontrakt og kontroll. Tillit bygges langsiktig ved at begge parter vet hva de har gått med på. En tydelig byggherre er en trygg motpart. En utydelig byggherre skaper advokater.

Å gjøre analysen handler ikke om å ta ansvar for fortiden — det handler om å implementere en portefølje som presterer de neste 10 årene.

Dette er ikke et bransjenormproblem

Ja, “kunden er king”-kulturen sitter dypt. Men de beste byggherrene i Norden — Statsbygg, NCC Property, Entra — dokumenterer systematisk egne prosesser og forbedrer dem. Det er ikke svakhet. Det er det som skiller porteføljer som skalerer fra de som stagnerer.

Konkrete neste steg

1. **Bestill analysen — men sett parametere selv.** Ikke la KI-rådgiveren eie konklusjonene. Definer på forhånd hva dere vil gjøre hvis analysen bekrefter byggherrehypotesen.
2. **Velg to kommende prosjekter som piloterer ny kravspek-metodikk —** strukturert scope-freeze med ekstern review før kontraktsinngåelse. Mål endringsmeldingsvolum