



id: SI_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: bruker

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: bruker | kortsiktig | tillit | mulighet | implementer

Perspektiv: Brukeren av kontrakten er problemet — ikke kontrakten

Det finnes en ubehagelig statistikk her: 3 av 8 prosjekter gikk på skinner. Det er 37,5% suksessrate. Hvis de samme entreprenørene og prosjektlederne leverer vekselvis godt og dårlig, peker pilen mot systemet de opererer i — ikke aktørene.

Den kortsiktige fristelsen er å tolke advokatdiskusjonene som entreprenør-svikt og endringsmeldingene som opportunisme. Det er feil diagnose. Endringsmeldinger på 15-25% av kontraktsum er ikke grådighet — det er symptom på at scope aldri var ferdig definert da kontrakt ble signert. Du lot være å betale for avklaringsarbeid i front, og betalte dobbelt i bakkant.

Hva KI-analysen sannsynligvis vil avdekke

Basert på mønsteret: kravspesifikasjonene fra byggherresiden inneholder sannsynligvis:

- Funksjonskrav formulert som intensjoner (“tidsmessig ventilasjon”) snarere enn målbare ytelser (luftmengde, trykk, SFP-faktor)
- Grensesnitt mot bruker/leietaker som er uavklart ved kontraktsignering
- Risikofordeling i NS 8407 som juridisk tilhører totalentreprenøren, men operasjonelt forutsetter byggherredefinerte valg ingen har gjort

Samspillprosjektene er ikke friskmeldt. De kan skjule de samme problemene lenger — fordi tilliten i samspill gjør at uklarheter ikke eskaleres tidlig nok.



Den egentlige muligheten

KI-rådgiveren gir deg et sjeldent tilbud: en legitim, datadrevet vei til selvkritikk uten å måtte starte med å innrømme feil. Analysen kan vise noe annet. Men hvis den viser det du frykter, har du noe svært få byggherrer har: dokumentert grunnlag for systemendring.

Dette er ikke trussel — det er konkurransefortrinn. Entreprenører vet allerede hvem de helst jobber med. Rykte som “krevende men forutsigbar” er bedre enn “hyggelig men kaotisk”.

Neste steg

1. **Implementer analysen — uten defensiv framing.** Bestill den som “prosjektkvalitetsgjennomgang”, ikke “hvem har skylden”. Inkluder 3 velfungerende og 3 problemprosjekter som kontrollgruppe.
2. **Intervju én totalentreprenør konfidensielt** — gjerne fra et prosjekt som gikk bra — og spør direkte: “Hva kompenserte dere for fra vår side?” Svaret vil komme raskt.
3. ****Frys én ny kon**