



id: SI_008

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_008

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | mulighet | utforsk

Diagnosen du allerede kjenner

Statistikken din er egentlig ganske tydelig: når samme entreprenører og samme prosjektledere produserer vidt forskjellige resultater, peker pilen mot det konstante elementet. Det konstante er deg — din organisasjon, din kravspesifikasjonsprosess, din risikofordeling.

Dette er ikke en katastrofe. Det er en **strategisk mulighet** du ikke hadde sett uten frykten.

Hvorfor frykten er feil linse

Du frykter ansvar. Men ansvaret har ligget der hele tiden — du har bare betalt 15-25% av kontraktsum ekstra for ikke å ta det. På en portefølje med gjennomsnittlig 200 MNOK per prosjekt er det 30-50 MNOK per prosjekt som fordunster i endringsmeldinger og advokatdiskusjoner. Langsiktig kalkyle: analysen koster ingenting sammenlignet med neste runde.



Det KI-analysen vil avdekke — utforsk dette aktivt

La analysen skje. Men instruer den til å lete spesifikt etter:

- **Scope-gap-tidspunkt:** Når i prosjektforløpet oppstår de første endringsmeldingene? Tidlig = kravspek-problem. Sent = byggherres egne endringer underveis.
- **Kontraktsform-korrelasjon:** Skjer overskridelsene primært i NS 8407-prosjektene, der risiko er “skjøvet over” til totalentreprenør, mens samspillprosjektene leverer bedre? Det ville bekrefte at risikofordelingen din er illusorisk.
- **Endringsmeldingens formuleringsopphav:** Hvem initierte endringene? Byggherre-siden eller entreprenør-siden?

Tillit som konkurransefortrinn

Her er den ikke-mainstream-konklusjonen: Bygg- og anleggsbransjen mangler kronisk tillit mellom bestiller og utfører. Den byggherren som faktisk endrer sin egen praksis — som sier “vi vet at våre kravspekker har vært uklare, og vi endrer det systematisk” — vil over tid tiltrekke seg de beste entreprenørene til lavere pris. Gode entreprenører prisgir risiko de ikke forstår. Rydd opp i kravspekken, og du senker tilbudsprisene.

Neste steg

1. **Bestill analysen uten forbehold** — gi KI-rådgiver tilgang til alle 5 år med dokumentasjon, og aksepter funnene uansett retning. Sett frist 6 uker.
2. **Pilotprosjekt: ett kommende prosjekt** med ekstern fasilitator som kvalitetssikrer kravspesifikasjonen før kontraktsinngåelse — mål endringsmeldingsvolum mot historisk snitt.
3. ****Intern ær**