



id: SI_001

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: vent

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_001

Seeds: juridisk | historisk | samarbeid | sårbarhet | vent

Dette mønsteret du beskriver er ikke uventet, selv om det er ubehagelig. Den **historiske** utviklingen i norsk byggebransje har lenge favorisert en klient-leverandør-dynamikk, der byggherre tradisjonelt har definert og entreprenør utført. Dette har skapt en kultur hvor risiko ofte flyttes nedover i verdikjeden, noe som igjen fører til økt konfliktnivå.

Din KI-rådgivers forslag om å analysere data er klokt, spesielt med tanke på **historiske** mønstre. At analysen kan peke tilbake på egen organisasjon er en reell **sårbarhet**, men en nødvendig erkjennelse for varig forbedring. Å vente med å handle her er å la problemet eskalere. Du risikerer ytterligere tap av kapital, tid og omdømme. **Juridisk** sett er du byggherre og dermed øverste ansvarlige. Dette innebærer et overordnet ansvar for prosjektets suksess, uavhengig av kontraktsform.

Problemet er trolig ikke individuelle feil, men systemiske brister i hvordan prosjekter initieres og styres. Når samme entreprenør leverer både tre vellykkede og to konfliktfylte prosjekter, indikerer det at selve "spillereglene" – altså kontrakter, kravspesifikasjoner og risikofordeling – er grunnlaget. En svak eller mangelfull kravspesifikasjon, for eksempel, kan **juridisk** sette entreprenøren i en vanskelig posisjon og åpne for uklarheter som ender i advokatdiskusjoner.

Din frykt for å bli ansvarlig er forståelig, men akkurat denne typen innsikt er en mulighet til å transformere rollen fra "kunde" til en aktiv og **samarbeidsorientert** aktør. Modellen med samspillskontrakter viser allerede en vilje til å utforske nye **samarbeidsformer**. Dette er en erkjennelse av at kompleksiteten i moderne prosjekter krever en mer integrert tilnærming. En mer åpen holdning til deling av risiko og belønning er kritisk.



Vent ikke med å agere. En grundig analyse av “hvordan scope og krav formuleres fra byggherrens side” er avgjørende.

Neste steg:

1. **Iverksett KI-analysen umiddelbart.** Dette gir deg objektiv data til å møte intern motstand. Fokuser på **juridiske** klausuler, kravspesifikasjoners detaljeringsgrad og risikoallokering i de ulike kontraktene. Sammenlign spesifikt de 3 vellykkede prosjektene med de 5 problematisk for å identifisere presise forskjeller i formuleringer.
2. **Etabler en tverrfaglig arbeidsgruppe** med representanter fra juridisk, innkjøp, prosjektledelse og kanskje HR. Formålet er å vurdere resultatene fra KI-analysen og foreslå nye retningslinjer for kravformulering og kontraktsstrategi.
3. **Implementer pilotprosjekter** med en forbedret tilnærming til kravspesifikasjon og en forsterket **samarbeidsmodell**. Overvåk disse nøye for å validere de nye metodene og