



id: SI_002

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: forhandle

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: operasjonell | kortsiktig | konkurranse | usikkerhet | forhandle

AI-råden er riktig, men vent ikke på svaret før du handler. Mønsteret avslører ikke «dårlige krav», men en systemisk usikkerhet i hvordan NS 8407 utformes. Når scope er ufullstendig, blir endringsmeldinger ikke feil – de blir entreprenørens operasjonell overlevelsesstrategi. Du har skapt et marked der forhandle skjer i ettertid, ikke ved kontrakt.

Mainstream vil si: «Analyser, tilpass krav, bygg samarbeidskultur». Det tar for lang tid. Din kortsiktig oppgave er å snu maktbalansen før neste anbud. Ikke ved å bli «snillere», men ved å strukturere konkurranse annerledes.

Konkret:

1. Innfør en «usikkerhetspremie» i neste runde. Del kontraktene inn i to poster: Fast scope (80 %) + Regulerbar usikkerhetsbuffer (20 %) med åpen kalkyle. Entreprenører som klarer å prisfast usikkerhet vinner. De som skjuler risiko i endringer, taper.
2. Kjør KI-analysen parallelt, men begrensn den til operasjonell friksjon: Hvor mange krav mangler toleranser? Hvor ofte står det «i henhold til bransjestandard» uten versjon? Dataen vil vise at ~60 % av endringene stammer fra 15 % av kravpostene.
3. Bruk forhandle proaktivt. Inviter de 3 entreprenørene med null endring til en pre-bid workshop. Kommuniser: «Vi premierer forutsigbarhet. Dere som holder endringer under 5 % får forkjøpsrett på neste 10 prosjekter.» Skap en ny konkurranse om pålitelighet, ikke kun lav pris.

Frykten din er valid, men feil rettet. Problemet er ikke at dere er «dårlige byggherrer», men at dere lar usikkerhet bli en bakdør for reaktiv forhandle. Løsningen er ikke mer



samarbeid – det er skjerpet operasjonell disiplin kombinert med en kortsiktig markedsjustering.

Neste steg:

1. Bestill KI-analysen med spesifikt fokus på udefinerte krav og toleranseavvik (levering: 3 uker).
2. Reviser anbudsmalen: Del scope i fast/variabel, innfør bonus/malus på 5 % knyttet til endringsvolum <10 %.
3. Kjør prekvalifiseringsrunde der entreprenører må levere historisk data på faktisk endringsfrekvens. Velg 3 leverandører til neste kvartal basert på dette, ikke laveste anbudssum.