



id: SI_003

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | langsiktig | konkurranse | mulighet | implementer

Frykten din er reell, men feilretning. I en bransje fastlåst i transaksjonslogikk, er erkjennelsen av byggherre-eid usikkerhet ikke et ansvar – det er en **strategisk** markedsposisjon. De 15–25 % endringsmeldingene er ikke feil, de er markedspriser på uklar scope og statisk risikofordeling i NS 8407. Mens andre strammer skruen, må du gjøre kravformulering til en **langsiktig** kjernekompetanse som akkumulerer verdi over porteføljen.

KI-analysen skal ikke lete etter syndebukker, men kartlegge hvor usikkerhet konverteres til kostnad. Eksempel: Hvis tekniske krav til kontorrenoveringer konsekvent utelater grensesnitt mot eksisterende BMS-anlegg, vil entreprenører rasjonelt prise inn 12–18 % risiko-premie via etterregning. Det er ikke svindel, det er markedstilpasning. Her ligger **muligheten**: Når du kvantifiserer disse gapene, kan du flytte risikoen fra etterregning til forhåndsprising. Du erstatter advokatkamp med kontraktsarkitektur.

Konkurransefortrinnet skaper du ved å bli aktøren som leverer forutsigbarhet. Topprentører vil da konkurrere på produksjonseffektivitet, ikke på kravtolkning.

Implementer derfor ikke en stor reform, men et kontrollert laboratorium: test nye risikomodeller parallelt med dagens praksis for å bevare kontinuitet i pågående 40+ prosjekter.

Neste steg:

1. Kjør KI-analysen på 3 avsluttede prosjekter med fokus på tidspunkt for scope-avklaring vs. endringskostnad. Lever internt dashboard innen 30 dager med konkret gap-liste per byggtipe.
2. Piloter en “Usikkerhetsbudsjett”-mal i et 90 MNOK logistikkprosjekt: sett 7 % av kontraktsummen av til tidlig grensesnitt-avklaring, krev åpen



risikoregisterføringsmåned 1, og mål reduksjon i endringsvolum mot historisk snitt.

3. Inviter 2 entreprenører til pre-anbud workshop for å teste hvordan transparent risikoprising endrer anbudsadferd. Suksesskriterium: 15 % lavere implisitt risiko-premie innen Q3, uten at kontraktsvilkårene strammes.