



id: SI\_001

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_001

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

### Diagnose: Du ser falskt valg

Din største feil er å anta at A og B er motsatser. De er ikke. Du optimaliserer for markedsstørrelse når du burde optimalisere for maktkonsentrasjon.

**Operasjonell realitet:** ERP-direktøren er ikke din kunde. Budsjetteierne er. I smal nisje (A) er det systemleverandøren som har pengene — de kjøper ditt arbeid for å unngå mislykket implementering som koster dem reputasjon. Det er en konsentrasjon av makt.

I bred plattform (B) må du konvertere strategidirektører, CFOer og M&A-ledere som allerede bruker konsulthus til dette. Du konkurrerer mot etablert makt uten å anse hvor budsjettene faktisk kontrolleres.

**Kortsiktig:** Smal nisje gir deg første betalende kunde på 6 uker. Bred plattform tar 12-18 måneder. Med én person er dette ikke akademisk — det er overlevelsesspørsmål.

**Sårbarhet:** Du har ingen validering. Din største risiko er ikke at begge veier mislykkes, men at du spriker og mislykkes begge steder. Løsning: Test smal nisje først med 3 konkrete systemleverandører (SAP-partnere, Visma-hus, Mamut-leverandører) med eksplisitt avtale: "Kan jeg ta med resultatene som case?" Hvis 2 av 3 sier ja, har du validering. Hvis nei, har du svar.

**Implementer:** Din metodikk er ikke defensibel — KI-automatisering vil komme. Men relasjonen og fortolkningen av data er defensibel. En ERP-leverandør som bruker deg som kvalitetssjekkpost blir avhengig av ditt eierskap av tolkningen. Det er mer robust enn å eie metodikken.



**Den tredje vei:** Posisjoner Fase 0 som en risikoforsikring som ERP-leverandøren selger videre til kunden — ikke som ditt produkt. Du blir deres underleverandør med navnløs metodikk. Du får 40-50% av pris, men 80% færre salgskostander og en gjentakbar prosess.

---

## Neste steg

1. **Denne uka:** Ring 5 SAP- eller Visma-implementeringshus. Spørsmål: “Hvor mange prosjekter mislykkes på grunn av dårlig forprosjekt?” Noter hvem som svarer 30%+.
2. **Neste uke:** Lag ett konkret case internt — velg en bedrift du kjenner, kjør Fase 0 på dem gratis, dokumenter resultatet. Bruk det som bevis.
3. **Ikke velg A eller B ennå.** Valget avgjøres av hvem som