



id: SI_005

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: operasjonell | langsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Diagnosen din er operasjonell korrekt — men strategien er ikke

Du har identifisert at problemet eksisterer. Du har ikke validert hvem som betaler for løsningen. Dette er den kritiske sårbarheten.

Alternativ A virker trygt fordi det er falskt trygt. ERP-leverandører har allerede forprosjektmetodikker — dine ville være substitusjonsvare, ikke komplementær. Deres insentiv er å selge implementering, ikke å risikoredusere før den starter. Du ville selge inn mot en gruppe som aktivt motarbeider din premiss. Betalingsvilligheten er illusorisk.

Alternativ B oversetter ditt problem fra “hvem kjøper” til “hvem vet de trenger det.” Her ligger nøkkelen.

Den tredje veien: Operasjonell implementering gjennom tillit

Posisjonér ikke hva du gjør. Posisjonér konsekvensen du oppnår — og hvem som allerede lider fra mangelen på den.

Målgruppe: CFO-er og compliance-direktører som eier risikobudsjett.

Ikke “Fase 0 før ERP.” Budskapet er: “Hver gang dere kjøper eller integrerer noe, mister dere 15-30% av verdien fordi ingen kartla virkeligheten først. Vi gjør det før dere spender en krone på teknologi.”



Dette resonerer **ikke** med ERP-direktøren (systemkjøper). Det resonerer med finanskontrolleren som må forsvare misforrente prosjekter til styret.

Konkret: Kontakt 3-4 CFO-er på mid-market bedrifter (100-500 mill omsetning) som nettopp har gjennomført en dårlig implementering. Ring dem. Spør: "Hvis noen hadde kartlagt virkeligheten på Fase 0 for 80.000 kr, ville det spart dere penger?" Dokumenter svaret. Det blir ditt salgsmateriale.

Robusthet mot markedsendring

AI vil billiggjøre data-innsamlingen. Den vil aldri billiggjøre tolkningen av uenighet mellom styret, ledelse og operatører. Der ligger den langsiktige moaten — tillit til en person som kan si "styret tror X, men virkeligheten er Y, og dere må løse det før systemvalget."

Neste steg

1. **Denne uka:** Intervju 3 CFO-er som har opplevd ERP-feil. Spør: "Hvem skulle kjøpt mitt forprosjekt?" Skriv ned svaret ordrett.
2. **Neste uke:** Lag en enkel case study. Ikke med betalende kunde (du har ingen). Men dokumenter en anonymisert bedrift hvor din metodikk ville ha avdekket 2-3 millioner i risiko før implement