



id: SI_008

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_008

Seeds: strategisk | historisk | samarbeid | usikkerhet | implementer

Diagnose

Du har kartlagt problemet perfekt — og det er din største felle. Du vet hvor smertet ligger i ERP-verden. Men du kjøper din egen ekspertise som bevis på markedets størrelse. Det er ikke det samme.

Historisk pattern: Konsulenter som blir eksperter i ett problem blir ofte blind for at markedet løser det på andre måter — eller at problemet selv er mindre akutt enn metodikken er presis. ERP-implementeringer feiler på forprosjekt — ja. Men systemleverandørene har allerede internalisert dette. De vet det. Spørsmålet er ikke om de vet det — det er om de betaler for det.

Den virkelige usikkerheten: Du antar at “betalingsvilligheten er dokumenterbar” fordi kostnadene ved feil er høye. Men implementeringskostnadene er sunken costs når valget er tatt. Fase 0 selger seg ikke — det må kjøpes. Det er en psykologisk grense. Alternativ B har samme problem, bare større.

Tredje vei: Historisk validering

Ikke A. Ikke B. **C: Samarbeid først.**

Gå til én systemleverandør eller konsulenthus du kjenner godt. Tilby å gjøre Fase 0 gratis på deres neste 3–5 implementeringer. Dokumenter resultater: hvor mange prosent raskere? Hvor mange uforutsette koster unngått? Få dem til å selge det for deg — som tilleggstjeneste eller forprosjekt.



Hvorfor: Du validerer markedet, får case studies og du låser deg ikke til posisjonering før du har betalende data.

Største risiko ved A og B

A: Om 18 måneder: KI-verktøy gjør “kartlegging av eksisterende systemer” gratis. Du er låst til en nisje som blir commodified.

B: Du bruker 18 måneder på å lære at beslutningsfatterne i “transformasjon generelt” ikke eier budsjett — finansdirektøren gjør. Du starter fra null.

C reduserer begge risikoer: Du lærer kjøpsatferd nå, du bygger defensible IP-lag (metodikken, ikke dataene), og du har referanser når markedet skifter.

Neste steg

1. **Uke 1:** Identifiser 1-2 systemleverandører/konsulenthus med >10 implementeringer/år. Ring dem. Forklar at du gir Fase 0 gratis — men du dokumenterer resultatet sammen.
2. **Uke 3-6:** Gjør to gratis engasjementer. Mål: tid, overraskelser unngått, intern alignment-score før/etter.
3. **Måned 3:** Med data i hånden — da velger du A, B