



Debrief — anthropic/claude-sonnet-4.6

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 21,589
 - Tokens ut: 8,224
 - Kostnad: \$0.1881
 - Kjørt: 2026-04-13 00:49:58.103367+00:00
-

Sverm-debrief

Konsensus

1. **Posisjoneringsvalget er prematur.** Alle 9 instanser er enige: A vs. B er en akademisk øvelse uten betalende kunder. Første faktura gir mer strategisk innsikt enn all videre analyse.
 2. **Systemleverandører er feil primærmål.** De har insentiv til å eie — eller blokkere — Fase 0 selv. Selg til kjøperen, ikke til kanalen.
 3. **Vertikal misalignment er det varige differensieringsgrunlaget.** Datainnsamling automatiseres. Konfliktkartlegging mellom styret og mellomlederne gjør det ikke.
 4. **Smal nisje først, bred ekspansjon etter.** Nisjeanerkjennelse gir makt til å ekspandere. Bredde uten referanse sekunder er usynlighet.
 5. **90-dagers gate er nødvendig.** Sett én betalende kunde som kriterium — ikke posisjoneringsklarhet.
-

Dissens

- **Hvem er riktig kjøper?** SI_001/007 peker på CFO/COO med ferske ERP-sår. SI_005 argumenterer for juridisk direktør i regulerte bransjer. SI_008 foreslår Chief Risk Officer via compliance-triggere (NIS2, DORA). Ingen konsensus — og det er informativt i seg selv.
- **Partnermodell vs. direkte salg.** SI_002, SI_004 og SI_009 anbefaler white-label via implementeringspartnere. SI_001 og SI_003 advarer mot å bli underleverandør uten kontroll over distribusjonen. Begge har rett — avhengig av om du prioriterer hastighet eller autonomi.



Blindsoner avdekket

- **Compliance som inngangsdør (SI_008):** NIS2, DORA og CSRD skaper ekstern deadline, pre-allokert budsjett og en kjøper som vet de har problemet. Dette rommet eies ikke av noen ennå — og ligner ERP-caset strukturelt, men med kortere beslutningsvei.
- **Selg til taperne, ikke vinnerne (SI_001):** Bedrifter med dokumenterte ERP-havarier har maksimal betalingsvillighet og avklart budsjettansvar. Dette er offentlig tilgjengelig informasjon. Ingen av de andre instansene tok dette like konkret.
- **Første kunde definerer deg uavhengig av posisjonering (SI_005):** Markedet vil kategorisere deg etter hvem du gjør det første arbeidet med — ikke etter hva du kaller deg selv.

Anbefalinger

1. **Denne uken:** Identifiser 5 norske selskaper med offentlig kjente ERP-havarier siste 3 år (årsrapporter, DN, Finansavisen). Kontakt CFO eller COO direkte — ikke med metodikkpitch, men med spørsmålet: “Hva kostet dere det dårlige forprosjektet?”
2. **Innen 14 dager:** Book én eksplorerende samtale med én compliance-ansvarlig i regulert bransje (fintech, helse, kommunal). Test om NIS2/DORA skaper naturlig inngang for Fase 0.
3. **Innen 30 dager:** Lever én betalt Fase 0 — pris 60–75.000 kr — med skriftlig rett til anonymisert case. Pris og leveranse validerer kjøpsatferd. Alt annet er teori.
4. **Ikke bygg plattformen videre nå.** Lever metodikken manuelt på første kunde. Det du lærer der overstyrer denne debriefens samlede analyse.
5. **Sett én hard gate:** Ingen ny posisjoneringsdiskusjon før tre betalende kunder eller 90 dager — det som kommer først.