



id: SI_004

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | historisk | makt | sårbarhet | implementer

Maktanalysen de fleste overser

Den historiske lærdommen fra konsulentbransjen er klar: McKinsey startet med stål. Gartner startet med IT-forskning. Begge ekspanderte etter at makten var etablert i en nisje. Bred posisjonering uten maktbase er ikke ambisjon — det er sårbarhet.

Din faktiske sårbarhet er ikke kapasitet. Det er **legitimitet**. Uten én betalende kunde er du ikke en plattform — du er en hypotese. Og en hypotese selges ikke til strategidirektører som eier transformasjonsbudsjetter på tvers av kontekster de ikke kjenner deg i.

Den antakelsen som er mest sannsynlig feil

Du antar at valget mellom A og B er strategisk. Det er det ikke ennå. Det er **taktisk** — fordi du mangler operasjonell bevis. Den farligste feilen en soloprenør gjør er å optimere posisjonering før produktet er validert i markedet. Du designer merkevarefundament på sand.

Den tredje veien

Implementer A som B's laboratorie. Selg Fase 0 eksplisitt til én stor systemleverandør (Visma, Unit4, Salesforce-partner) som et hvitmerket forprosjektverktøy. Ikke som din tjeneste — som deres konkurransefortrinn. De har



salgsstyrken. Du har metodikken. Etter 3–5 gjennomføringer har du kasusstudier, data på vertikal misalignment i praksis, og bevis som treffer strategidirektørens språk.

Da eier du begge markedene — fordi du snakker fra historisk dokumentert operasjonell virkelighet, ikke teori.

KI-risikoen om 18 måneder

Automatiserte forprosjekter vil komme. Men det de ikke kan automatisere er **maktdynamikken** — hvem i ledergruppen som faktisk blokkerer prosjektet, og hvorfor. Det er menneskelig, politisk og ustrukturert. Posisjoner metodikken rundt det: ikke datainnhenting, men konfliktkartlegging. Det er vanskeligere å erstatte.

Største risiko ved B nå

Du bruker 12 måneder på å kommunisere til kjøpere som ikke vet de har problemet. Det er dyrt når du er én person uten buffer.

Neste steg

1. **Ring tre ERP-partnere denne uken** — ikke for å selge, men for å spørre: “Hva koster dere dårlige forprosjekter per år?” Tallene de gir deg er din første salgspitch.
2. **Gjør én gratis Fase 0** mot en SMB i bytte mot offentlig kasusstudierett — operasjonell validering, ikke goodwill.
3. ****Skriv misalignment**