



id: SI_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Kjernefunn: Du løser feil problem strategisk

Din metodikk handler om å **implementere** klarhet før implementering. Det er presist. Men posisjoneringsdilemmaet ditt er en luksus du ikke har råd til ennå — fordi du mangler betalende kunder.

Den største feilen i din tenkning: Du behandler A vs. B som et langsiktig merkevarevalg. Det er det ikke. Det er et **kortsiktig operasjonelt overlevelsesproblem**. Uten én betalende kunde er metodikken en hypotese, ikke et produkt.

Kritiske antakelser som sannsynligvis er feil

- **“Smal nisje låser meg.”** Feil. Nisjeanerkjennelse gir deg makt til å ekspandere. McKinsey startet med stål. Salesforce startet med SMB-CRM.
 - **“Bred plattform gir større potensial.”** Bredt uten referansekunder er usynlig. Du konkurrerer mot Deloitte uten Deloittes navn.
 - **“Betalingsvilligheten er dokumenterbar i ERP-markedet.”**
Dokumenterbar betyr ikke at de betaler deg. Systemleverandører vil heller eie Fase 0 selv enn å kjøpe den eksternt.
-



Den tredje veien du ikke ser

Gå ikke til systemleverandørene. Gå til CFO-en som nettopp overlevde et havarert ERP-prosjekt.

En CFO med et fersk sår er mer **operasjonelt** motivert enn ti direktører i evalueringsfasen. LinkedIn-søk: “ERP-prosjekt” + “forsinkelse” + “overskridelse” i norsk kontekst. Ring dem. Ikke selg metodikk — selg postmortem-analyse av hva som gikk galt. Det er inngangsdøren.

Største risikoer

- **Risiko A:** ERP-leverandørene kopierer deg og bygger det inn i egne forprosjekter. Du mister makt over distribusjonskanalen.
 - **Risiko B:** Du bruker 18 måneder på å forklare et problem folk ikke vet de har. Kapasiteten din brenner uten inntekt.
-

KI-trusselen om 18 måneder

Hvis AI automatiserer datainnsamlingsdelen, er **din verdi ikke dataene — det er tolkningen og maktdynamikken du avdekker**. Posisjoner deg nå som “organisatorisk konfliktnavigatør”, ikke “datainnsamler”.

Konkrete neste steg

1. **Uke 1-2:** Identifiser 5 norske bedrifter med offentlig kjente ERP-havarier (Atea, Komplett, kommunale prosjekter). Ring CFO/CIO direkte med ett spørsmål: “Hva