



id: SI_008

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_008

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | usikkerhet | implementer

Makten ligger ikke der du tror

Din største feilantakelse: Du tror valget er mellom A og B. Det er det ikke. Valget er mellom hvem som har makt til å si ja.

I ERP/CRM-bransjen (A) eier systemleverandøren relasjonen — ikke du. Du blir underleverandør i en verdikjede du ikke kontrollerer. Strategisk sett er det en svak posisjon langsiktig, uavhengig av betalingsvilje. Du bygger andres pipeline, ikke din egen.

Den antakelsen som er mest feil

Du antar at “bred” betyr “diffus”. Det stemmer ikke. Den tredje veien er **vertikal nisje utenfor ERP** — én spesifikk transformasjonstype du ikke eier i dag, men som har større budsjettmakt og kortere beslutningsvei enn systembytte.

Konkret kandidat: **compliance-drevet transformasjon** (DORA, NIS2, CSRD). Her vet kjøperen at de har problemet. Fristen er ekstern. Budsjettet er pre-allokert. Og ingen eier “Fase 0” i dette rommet ennå. Risikoprofilen ligner ERP, men makten er hos CFO/Chief Risk Officer — ikke IT-direktøren.



Risikoen ved A vs. B

A: Du implementerer deg selv inn i en bransje som KI vil disrumpere hardest. Om 18 måneder kan systemleverandørene tilby automatisert Fase 0 som en del av onboarding. Din differensiering visner innenfra.

B som definert: Du bruker 12 måneder på å forklare folk at de har et problem. Det er kapital du ikke har.

Usikkerhetshåndtering som soloprenør

Det typiske oversynet: Du behandler posisjoneringsvalget som irreversibelt. Det er det ikke — men du må sette en dato for evaluering (f.eks. 90 dager, 3 betalende kunder eller null). Soloprenører utsetter dette valget i det uendelige fordi begge alternativene fortsatt “kan virke”.

Konkrete neste steg

1. **Identifiser én compliance-trigger (f.eks. NIS2)** og test budsjettmakt: Ring tre CFO-er eller Risk Officers denne uken. Spør ikke om metodikken — spør hvor Fase 0-budsjettet sitter i dag.
2. **Sett en hard 90-dagers gate:** Én betalende kunde innen 90 dager, uavhengig av sektor. Første betaling validerer kjøpsatferd — alt annet er teori.
3. **Ikke bygg plattform videre nå.** Implementer metodikken manuelt på første kunde. Det du lærer der overstyrer all strategisk analyse, inkludert denne.