



id: SI_005

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | langsiktig | konkurranse | mulighet | forhandle

Problemet ditt er ikke et skred, det er en kjernefysisk fisjon av forretningsmodellen. Du står overfor en kritisk **strategisk** veikryss, der passivitet er det største tapet. Konkurransen venter ikke, og de som raskest utnytter disse **mulighetene** vil dominere markedet **langsiktig**.

Å velge én av de foreslåtte handlingene er for sneversynt. Dette krever en integrert, dynamisk respons sentrert rundt **forhandling**. Ikke bare med de ansatte, men med fremtiden.

- 1. Formaliser, kanalisere, og beskytt (alternativ A & C):** Det er en strategisk nødvendighet å formalisere KI-bruken. Ikke for å legge lokk på, men for å kanalisere den. Utvikle "Prosjekt Prometheus": et rammeverk for KI-assistert utkastgenerering og kvalitetssikring. Dette inkluderer databehandling, etiske retningslinjer, og krav til menneskelig overprøving. Forhandling med juniorene: deres innovasjon blir firmapolitikk, men med klare rammer. Mentoring må revideres. Seniorrådgiver "Svein" er ikke en kunnskapskommoditet; han er kvalitetssikrer, kritisk tenker, og den som "justerer kompasset" på KIs råtkast. Dette er en ny strategisk rolle for seniorer: "KI-Dirigent".
- 2. Langsiktig kompetanseutvikling (alternativ B, revidert):** Dette er en investering i fremtiden. Tilby et "KI-Boost"-program for samtlige seniorer, ikke bare for å bruke KI, men for å forstå dets strategiske implikasjoner. Dette er ikke en trussel, men en mulighet til å forbedre deres egne leveranser og redusere repeterende oppgaver. Forhandle med seniorer: vi investerer i deres fremtidige relevans, de investerer i å tilpasse seg.
- 3. Forretningsmodellrevisjon (alternativ D, umiddelbart):** Kortere leveransetider og høyere kvalitet med færre ressurser endrer prissettingen og



verdi-proposisjonen. Dette er en enorm konkurransefordel. Etabler en intern arbeidsgruppe, "Fremtidens Rådgiver", med representanter fra både juniorer og seniorer (inkludert Svein). Deres mandat er å identifisere nye tjenester, tilbud, og prispunkter muliggjort av KI. Dette er en direkte forhandling med markedet.

Konkrete neste steg:

1. **Innen 2 uker:** Møte med seniorrådgiver Svein og to utvalgte juniorer for å skissere "KI-Dirigent"-rollen og "Prosjekt Prometheus". Få umiddelbar feedback og engasjement.
2. **Innen 1 måned:** Lansere "KI-Boost"-programmet for alle ansatte, med fokus på "produktivitetsforbedring" og "kvalitetssikring" som strategiske mål.
3. **Innen 2 måneder:** Sammensette "Fremtidens Rådgiver"-gruppen med mandat til å presentere konkrete forslag for nye tjenester og prissetting innen 6 måneder.