



id: SI_001

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: vent

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: juridisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | vent

Analyse: Ikke løp — vent, men vent aktivt

Rådgivningsselskaper i bygg og anlegg med 40 ansatte befinner seg i en **sårbar posisjon** akkurat nå. Dere er store nok til å ha reelle kostnader, men for små til å absorbere feilinvesteringer i teknologi. Min anbefaling bryter med mainstream: **ikke transformer prismodellen ennå**.

Hvorfor vente er strategisk riktig

AI-verktøyene for bygg (Autodesk Construction Cloud, Bluebeam, Copilot-integrasjoner) er i rask endring. Å binde seg til én plattform nå skaper **juridisk og kontraktsmessig sårbarhet** — lisensavtaler på 2-3 år, databehandleravtaler som låser dere til leverandører, og uklart ansvar for AI-genererte rådgivningsprodukt under NS 8401/8402.

Tilliten klientene har til dere er bygget på timesbasert rådgivning der de ser hva de betaler for. Et brått skifte til verdibasert prising kan undergrave nettopp denne tilliten — spesielt hos offentlige oppdragsgivere som er vant til å kontrollere timeforbruk.

Kortsiktige grep (0-6 måneder) med lav risiko

- Pilotgruppe på 3-5 ansatte** som tester Microsoft Copilot (ca. 2.700 kr/bruker/mnd) for dokumentproduksjon, tilbudsskriving og rapportsammendrag. Kostnad: ~150.000 kr/år. Reverserbar beslutning.
- Hybridprising på utvalgte oppdrag:** Behold timehonorar som basis, men tilby et fast element for leveranser der AI øker effektiviteten (f.eks.



tilstandsrapporter, mengdeberegninger). Test på 2-3 kunder dere har høy **tillit** hos.

3. **Juridisk gjennomgang nå:** Få en advokat (Kluge, Wiersholm e.l.) til å vurdere ansvarsforhold når AI brukes i rådgivningsleveranser. Hvem er ansvarlig ved feil i AI-assistert prosjektering? Oppdater ansvarsforsikring og generelle vilkår. Estimert kostnad: 80-120.000 kr.
4. **Unngå** egenutviklet AI, dyre plattforminvesteringer og fastpriskontrakter basert på antatt AI-effektivitet dere ikke har dokumentert.

Sårbarhet dere må anerkjenne

Deres reelle risiko er ikke å bli utkonkurrert av AI neste år — det er å signere kontrakter med ny prismodell uten å ha testet at effektivitetsgevinsten faktisk er reell. Én fastpriskontrakt som sprekker kan koste mer enn et helt års timebasert inntektstap.

Konkrete neste steg

1. **Denne måneden:** Engasjer juridisk rådgiver for AI-ansvar i rådgivningskontrakter — oppdater standardvilkår og forsikringsdekning.
2. **Innen 8 uker:** Start Copilot-pilot med 5 ansatte, mål tidsbesparelse på konkrete leveransetyper, dokumentér alt.
3. **Etter 6 måneder:** Evaluer pilotdata før noen beslutning om prismodellendring tas. Har dere ikke minst 20% dokumentert effektivitetsgevinst — **vent videre.**