



id: SI_002

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: syklisk

Instans SI_002

Seeds: operasjonell | syklisk | tillit | sårbarhet | utforsk

Kjerneobservasjon: Timemodellen er en tillitsfelle

Dere selger timer, og kundene stoler på at timene er nødvendige. Men denne tillitskontrakten skjuler en **operasjonell sårbarhet**: når AI gjør dere 30 % raskere, krymper inntektsgrunnlaget — med mindre dere endrer logikken.

Prismekanismer — en syklisk overgang, ikke et hopp

Å droppe timebasert fakturering over natten er naivt. Bransjen er syklisk — i nedgangstider trenger kunder forutsigbarhet, i oppgangstider betaler de for kapasitet. Utforsk derfor en **trestegs hybridmodell**:

- Nå (0-6 mnd):** Behold timeprising som basis, men innfør **verditillegg** for AI-støttede leveranser. Eksempel: En energianalyse som tok 40 timer tar nå 25 — fakturer 30 timer pluss et «digital analyse»-påslag på 15 %. Kunden betaler litt mindre, dere tjener mer per reell time.
- Mellomfase (6-18 mnd):** Introduser **fastpris-pakker** for repetitive oppdrag (tilstandsvurderinger, SHA-planer, prosjekteringsstøtte). Bruk AI-effektiviteten til å sikre marginen. Start med 2-3 definerte tjenester.
- Mål (18-36 mnd): Abonnementsmodell** for faste kunder — månedlig rådgivningsretainer med SLA. Dette snur syklusrisikoen: forutsigbar inntekt gjennom lavkonjunktur.



Teknologivalg — utforsk med lav sårbarhet

Ikke bygg egne plattformer. Det er økonomisk sårbart for 40 ansatte. Prioriter:

- **GitHub Copilot / Cursor** for teknisk dokumentasjon og kodebaserte beregninger (~200 kr/bruker/mnd). Lav risiko, umiddelbar operasjonell gevinst.
- **Microsoft Copilot i 365-stakken** dere sannsynligvis allerede har. Møtereferat, rapportutkast, e-postbehandling. Tidsbesparelse: 3-5 timer/ansatt/uke.
- **Spesialisert:** Test **Spacio** eller **Autodesk Forma** for tidligfase analyse i byggeprosjekter. Betal per prosjekt, ikke årslisens.
- **Egne GPT-agenter** trent på deres maler, standarder (NS 3420, TEK17). Kost: ~50 000 kr å sette opp, vedlikehold internt.

Ikke invester i egenutviklet SaaS, blockchain-løsninger eller «AI-plattform». For sårbart for deres størrelse.

Tillitskapital som konkurransefortrinn

Rådgivning er tillitsbransjen. Kommuniser åpent til kunder at dere bruker AI — og hvordan. De som skjuler det, blir sårbare den dagen kunden oppdager det. De som er transparente, bygger dypere tillit.

Konkrete neste steg

1. **Denne måneden:** Rull ut Microsoft Copilot for 5 pilotbrukere. Mål tidsbesparelse over 8 uker. Bruk dataene til å designe den første fastprispakken.
2. **Innen Q3:** Definer 3 tjenester som pakkepriser. Test på 2 eksisterende kunder med høy tillit. Mål margin vs. timemodellen.
3. **Innen Q4:** Ansett/alloker én person (50 % stilling) som «AI-operatør» — ikke utvikler, men en som kontinuerlig utforsker og tilpasser verktøy til deres arbeidsprosesser.