



id: SI_003

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Maktposisjonen dere ikke vet at dere har

Dere sitter på noe verdifullt: **40 hoder med domenekunnskap om bygg og anlegg**. De fleste AI-selskaper har teknologi men null bransjeforståelse. Det er deres maktposisjon — utnytt den nå, før konkurrentene ser det samme.

Prismekanismer: Implementer hybridmodellen i Q3 2025

Dropp den akademiske debatten om «time vs. fastpris». Implementer dette **i morgen**:

- 80/20-modell:** Behold 80 % timebasert (trygg inntekt), men pris 20 % av leveransene som **verdibaserte pakker** med AI-effektivisering bakt inn. Eksempel: En reguleringsplan-vurdering som tok 40 timer, gjøres nå på 25 med AI-støtte — selg den til fastpris tilsvarende 35 timer. Dere kaprer 10 timers margin.
- Abonnementsmodell for tilstandsvurderinger:** Tilby byggeiere løpende digital overvåkning/rådgivning til månedspris (8.000–25.000 kr/mnd). Forutsigbar inntekt, lav leveransekostnad etter oppsett.
- Resultatbonus-klausuler:** På større prosjekter, forhandl inn 5–10 % bonus ved dokumentert kostnadsbesparelse gjennom smartere løsninger.



Teknologi: Tre grep med lav risiko, høy oppside

Implementer umiddelbart (0-3 mnd, <200.000 kr):

- **GitHub Copilot / ChatGPT Enterprise** for rapportskriving, anbudsanalyse og kontraktsgjennomgang. Typisk 30-40 % tidsbesparelse på dokumentarbeid. Kostnad: ~400 kr/bruker/mnd.
- **Bluebeam Revu + AI-plugins** for tegningsgjennomgang og avviksdeteksjon.

Kortsiktig mulighet (3-9 mnd, 300.000-800.000 kr):

- Tren en **intern GPT-modell** (via Azure OpenAI) på deres egne rapporter, standarder (TEK17, NS-standarder) og prosjektdata. Dette blir et konkurransefortrinn ingen kan kopiere raskt.
- **Dalux/BIMcollab** med AI-basert clash detection for BIM-prosjekter.

Strategisk posisjonering (9-18 mnd):

- Inngå partnerskap med én PropTech-startup (f.eks. Spacemaker/Autodesk Forma, Imerso, eller Buildots) som **domene-partner**, ikke kunde. Dere bidrar med fagkompetanse, de med teknologi. Maktforholdet er jevnere enn dere tror.

Dissens fra mainstream

De fleste rådgivere vil si «start med en digital strategi og kulturendring.» Jeg sier: **implementer først, strategi etterpå**. Gi 5 ansatte AI-verktøy i neste uke, mål tidsbesparelsen etter 30 dager, og la resultatene drive strategien. Handling skaper kultur, ikke PowerPoints.

Neste steg

1. **Denne uken:** Kjøp 10 ChatGPT Enterprise-lisenser (ca. 2.500 kr/mnd totalt), utpek 5 piloter fra ulike fagområder, sett måltall for tidsbesparelse.
2. **Innen 30 dager:** Pris om én eksisterende tjeneste til verdibasert pakke og test på tre eksisterende kunder.
3. **Innen 90 dager:** Kartlegg all intern rapportdata og start trening av domenespesifikk AI-modell via Azure OpenAI — dette blir deres strategiske vollgrav.