



id: SI_005

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Kjerneanalyse: Sårbarhet som strategisk utgangspunkt

La meg være direkte: Deres største sårbarhet er ikke teknologisk etterslep — det er at forretningsmodellen aktivt straffer effektivitet. Hver time spart er tapt inntekt. Denne strukturelle sårbarheten må adresseres før dere investerer i AI-verktøy, ellers akselererer teknologien bare inntektstapet.

Prismekanismer — en tillitsbasert overgang

Ikke gjør et brått skifte. Implementer en **trestegs hybridmodell** over 24 måneder:

- Fase 1 (måned 1-8):** Behold timeprising, men introduser “effektivitetsbonus” på 3-5 utvalgte prosjekter. Avtal fastpris-elementer for klart definerte leveranser (f.eks. energiberegninger, tilstandsrapporter). Gevinsten ved raskere leveranse deles 50/50 med kunden. Dette bygger **tillit** hos begge parter.
- Fase 2 (måned 9-16):** Innfør verdibasert prising på 30% av prosjektporteføljen. Pris etter leveransens verdi for kunden, ikke timer brukt. Eksempel: En reguleringsplan-analyse priset til 180.000 kr uavhengig av om den tar 80 eller 120 timer.
- Fase 3 (måned 17-24):** Mål: 50%+ av omsetningen fra fastpris/verdibaserte kontrakter. Nå lønner AI-investeringer seg direkte.



Teknologiimplementering — konkret og lav risiko

Invester i **verktøy med bevist ROI**, ikke eksperimentell teknologi:

- **Umiddelbart (0-50.000 kr):** GitHub Copilot/Cursor for de som koder beregninger. Microsoft Copilot for rapportproduksjon. Bluebeam Revu med AI-funksjoner for tegningsgjennomgang. Forventet tidsbesparelse: 15-20% på dokumentarbeid.
- **Kortsiktig (50.000-200.000 kr):** Speckle + egne AI-modeller for automatisert modellsjekk. Traine GPT-baserte assistenter på interne maler, standarder og NS-krav.
- **Langsiktig (strategisk posisjonering):** Bygg intern kompetanse på BIM + AI-integrasjon. Ansett **én person** (eller dediker 50% av en eksisterende) som "AI-implementeringsleder." Dette er billigere enn konsulenter og bygger varig kompetanse.

Dissens-poeng: Bransjen snakker om store plattforminvesteringer. Jeg mener det er feil for et 40-personers selskap. Deres styrke er nærhet til kunden og faglig tillit. Implementer smale, konkrete verktøy som forsterker denne tilliten — ikke brede plattformer som gjør dere avhengige av leverandører.

Neste steg

1. **Denne uken:** Identifiser 3 prosjekter der dere kan pilotere fastpris-elementer med eksisterende kunder dere har høy tillit hos. Mål faktisk tidsbruk nøye.
2. **Innen 30 dager:** Utpek én AI-implementeringsleder internt. Gi vedkommende 20% frigjort tid og budsjett på 75.000 kr til verktøy og kursing.
3. **Innen 90 dager:** Gjennomfør en konkret workshop der dere priser én standardleveranse verdibasert, beregner break-even, og setter gevinstrealiserings-KPI-er.