



id: SI\_006

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: blindsoner

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_006

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | makt | blindsoner | implementer

### Maktanalyse: Hvem tjener på at dere forblir timebasert?

La meg være direkte: **timemodellen er ikke en nøytral prismekanisme — den er en maktstruktur.** Oppdragsgiverne deres (Statsbygg, Bane NOR, kommuner) elsker den fordi den gjør dere til en utskiftbar ressurs. Partnerne i selskapet tolererer den fordi den er forutsigbar. Begge grupper vil motarbeide endring. Dette er **blindsonen** deres.

### Kortsiktig implementering (0-6 mnd) — start her, ikke med strategi

Glem femårsplaner. Implementer dette nå:

1. **AI-verktøykasse for intern effektivisering** — ikke som produkt, men som margin-maskin:
  - **Copilot/ChatGPT Enterprise** for rapportskrivning, tilbudsutforming, reguleringsanalyse (~50 kr/bruker/mnd). Realistisk besparelse: 3-5 timer/uke per rådgiver.
  - **Bluebeam + AI-plugins** for tegningsgjennomgang. Halverer tid på tverrfaglig kontroll.
  - Totalinvestering: ~300.000 kr/år. Gevinst ved kun 10% effektivisering på 40 ansatte à 1200 fakturerbare timer: **~4.800 timer frigjort = 7,2 MNOK i potensielt verdirom.**



2. **Hybridprising som maktgrep:** Behold timebasert som base, men introduser **fastpris-moduler** på avgrensede leveranser (f.eks. energiberegninger, SHA-planer, tilstandsrapporter). Dere beholder AI-gevinsten. Kunden får forutsigbarhet. Start med 2-3 oppdrag som pilot.

---

## Blindsonen dere må adressere

Dere tenker trolig at teknologirisikoen er det farligste. **Feil.** Den reelle risikoen er at konkurrenter som Multiconsult og Norconsult allerede bygger AI-kapasitet, og om 18 måneder tilbyr de fastpris på leveranser dere bruker uker på. Da er maktforholdet permanent forskjøvet.

Den andre blindsonen: **kompetanseflukt.** De yngre ingeniørene deres (25-35) vil forlate selskapet hvis dere ikke gir dem AI-verktøy. De vet hva som finnes.

---

## Strategisk prismekanisme — fase 2 (6-18 mnd)

- **Verdibasert prising** på tjenester der AI gir dere unik hastighet: reguleringssjekk, LCC-analyser, BIM-kvalitetskontroll
- Bygg en **AI-spesialistrolle** (1 person, intern) som eier verktøystacken. Ikke outsource dette — det er fremtidig kjernekompetanse
- Budsjett fase 2: ~500.000 kr + 1 årsverk

---

## Tre konkrete neste steg

1. **Denne uken:** Kjøp 10 Copilot-lisenser, gi dem til de mest endringsvillige. Mål tidsbesparelse i 30 dager. Harde tall slår intern motstand.
2. **Innen 30 dager:** Identifiser 3 leveransetyper som kan fastprices. Beregn intern kostnad med vs. uten AI. Pitch til én eksisterende kunde.
3. **Innen 90 dager:** Ansett/alloker én person som «AI-implementeringsansvarlig» — ikke en strateg, en **implementerer** som ruller ut verktøy og måler gevinst ukentlig.

**Dissens-posisjonen min:** Ikke lag en AI-strategi. Lag en prisstrategi der AI er motoren. Strategidokumenter er der mellomstore rådgivere gjemmer seg fra handling.