



id: SI_007

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: aksepter

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: syklisk

Instans SI_007

Seeds: strategisk | syklisk | makt | mulighet | aksepter

Makten i timefellen — og den sykliske muligheten til å bryte ut

Aksepter utgangspunktet: Timebasert fakturering er ikke en feil — det er et maktregime. Kunden kontrollerer scope, dere bærer risikoen for ineffektivitet, og ingen belønnes for å løse problemer raskere. Å erkjenne denne strukturen er første strategiske trekk.

Den sykliske virkeligheten: Bygg og anlegg svinger i 7-10-årssykluser. Akkurat nå strammer markedet seg. I nedgangsfaser slaktes timebudsjetter først. De som kun selger timer, mister makt. De som selger resultater, beholder den.

Prismekanismer — en trinnvis maktforskyvning

Ikke gå fra 100% timer til 100% fastpris. Det er for stor risiko. Gjør dette i stedet:

- Hybridmodell (år 1):** 70% timer, 30% fastpris-moduler. Pakk repetitive leveranser (f.eks. tilstandsvurderinger, SHA-planer, byggherreombud-rapportering) som faste produkter. Pris dem 15-20% over historisk timekostnad — det er din “effektivitetspremie.”
- Verdibasert prising (år 2-3):** For prosjekter der AI-verktøy gir dere reell hastighetsfordel, pris etter kundens sparte kostnad — ikke deres tidsbruk. Eksempel: En energianalyse som tok 80 timer tar nå 25 timer med AI. Pris den til 60-timers-ekvivalent. Kunden sparer, dere tjener mer per time.



3. **Abonnementsmodeller:** Tilby løpende teknisk rådgivning som retainer (f.eks. 45.000 kr/mnd per kunde for kontinuerlig BIM-støtte).

Teknologi — konkrete grep med begrenset risiko

Verktøy	Investering	Effekt
GitHub Copilot / Cursor for skripting i Revit/Dynamo	~500 kr/bruker/mnd	30-40% raskere automatisering
Claude/GPT-4 for rapportgenerering, tilbudstekster, regelverk-tolkning	~2.000 kr/mnd	Kutter skrivtid med 50%
Speckle + egne AI-modeller for BIM-dataflyt	Open source + intern tid	Differensierende kompetanse
Bluebeam + AI-plugins for tegningsgjennomgang	Eksisterende lisens	Raskere kvalitetssikring

Ikke invester i egne LLM-er eller tunge plattformer. Det er en felle for et 40-personers selskap. Bruk API-er, bygg tynne integrasjoner.

Maktgrepet: Kompetanse som strategisk posisjon

Utpek 3-4 personer som “AI-katalysatorer” — 20% av tiden deres dedikeres til å teste og implementere. Kostnad: ~2 millioner/år i tapt fakturerbar tid. Gevinst: Dere eier den nye kompetansen i deres nisje, og **kundene blir avhengige av deres metode, ikke deres timer.**

Neste steg

1. **Innen 2 uker:** Kartlegg de 5 mest repetitive leveransene. Pris dem som faste produkter. Test på 3 eksisterende kunder.
2. **Innen 6 uker:** Rull ut Claude/GPT for rapportskriving til hele selskapet, med intern opplæring og retningslinjer for kvalitetssikring.
3. **Innen 3 måneder:** Ansett eller utpek én person med tittelen “Head of AI & Delivery” — signalet internt og eksternt er like viktig som funksjonen.

Dissensen min: Bransjen vil si “kundene aksepterer bare timer.” Det er feil. Kundene aksepterer det dere tilbyr. Endre tilbudet, og maktbalansen forskyves.