



id: SI_009

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_009

Seeds: operasjonell | langsiktig | samarbeid | sårbarhet | implementer

Kjerneanalyse: Sårbarhet først

Deres største **sårbarhet** er ikke teknologisk etterslep — det er forretningsmodellen. Timebasert fakturering straffer effektivitet. Hver AI-investering som gjør dere raskere, krymper inntekten med mindre prismekanismen endres **først**. Dette er rekkefølgen de fleste bommer på.

Prismekanismer — implementer gradvis

Steg 1 (0–6 mnd): Hybridmodell. Behold timebasert som base, men introduser fastpris-moduler for avgrensede leveranser der AI gir dere operasjonell gevinst. Eksempler: energiberegninger (NS 3031), tilstandsrapporter, mengdeberegninger. Pris disse 10–15 % under hva kunden betaler i dag timesbasert — dere leverer på halve tiden, marginen doubles.

Steg 2 (6–18 mnd): Verdibasert prising på utvalgte prosjekter. Tilby “garantert leveranse” med definert kvalitet og leveransetid. Kunden betaler for utfall, ikke timer. Risiko: scope creep. Mitigering: strenge endringsordreregimer.

Steg 3 (18+ mnd): Abonnementsmodell for repeterende kunder (boligbyggelag, kommuner). Månedlig retainer med definert tjenestenivå. Dette gir dere **langsiktig** forutsigbar inntekt og kunden lavere terskel.



Teknologi — operasjonell forankring

Ikke bygg egne AI-løsninger. **Samarbeid** med eksisterende verktøy:

- **Copilot/ChatGPT Enterprise** (ca. 3 000 kr/bruker/mnd): Rapportskriving, anbudsgjennomgang, reguleringsplananalyse. Implementer for 10 nøkkelpersoner først = 360 000 kr/år.
- **Spacemaker/Autodesk Forma**: AI-drevet mulighetsstudie og solanalyse. Allerede etablert i norsk bygg.
- **Bluebeam Revu + AI-plugins**: Tegningsgjennomgang og kollisjonskontroll.
- **Egne maler + RAG-løsning** (retrieval-augmented generation) koblet mot NS-standarder og interne prosedyrer. Samarbeid med en norsk AI-konsulent (f.eks. Computas, Bouvet) på en 3-måneders pilot — budsjett 200–500 000 kr.

Total investering år 1: **600 000–900 000 kr** — håndterbart for 40 ansatte med typisk omsetning 50–80 MNOK.

Sårbarhet å overvåke

- **Kompetanseflukt**: Hvis bare 3–4 personer kan verktøyene, er dere sårbare. Krev at minst 50 % av staben gjennomfører grunnopplæring.
- **Kundemotstand**: Noen offentlige oppdragsgivere krever timebasert. Ikke tving modellskifte — tilby begge.
- **Datasikkerhet**: Bygg-dokumenter inneholder sensitive opplysninger. Bruk Enterprise-lisenser med norsk/europeisk datalagring.

Neste steg — implementer nå

1. **Uke 1-2**: Kartlegg 5 leveransetyper med høyest repetisjon og tidsbruk. Disse blir fastpris-piloter.
2. **Uke 3-4**: Inngå samarbeidsavtale med én teknologipartner for en 90-dagers RAG-pilot mot deres mest brukte standarder.
3. **Måned 2**: Rull ut Copilot til 10 ansatte med ukentlig erfaringsdeling — mål tidsbesparelse konkret per leveranse.