



id: SI\_011

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_011

**Seeds:** operasjonell | langsiktig | makt | sårbarhet | utforsk

### Kjerneanalyse: Makt gjennom operasjonell transformasjon

Deres største **sårbarhet** er ikke teknologisk etterslep — det er at timebasert fakturering gjør dere til en **råvareleverandør**. Klienten kjøper timer, ikke innsikt. Det betyr at makten ligger hos den som presser prisen ned, ikke hos dere. AI forsterker denne sårbarheten brutalt: når en rådgiver med AI gjør på 3 timer det som tok 10, kollapser inntektsmodellen deres.

**Dissens-posisjonen min:** Ikke start med teknologivalg. Start med prismekanismen. Teknologi uten ny forretningsmodell akselererer bare inntektsfallet.

### Prismekanismer — konkret anbefaling

- Verdibaserte fastpris-pakker (fase 1, 0-6 mnd):** Pakk typiske leveranser (f.eks. prosjekteringsledelse, SHA-rådgivning, tilstandsvurderinger) som fastpris med definert scope. Bruk historiske data fra 40 ansattes timeføring til å prise riktig. Mål: 20% av omsetningen innen 12 måneder.
- Abonnementsmodell for repeterende kunder (fase 2, 6-18 mnd):** Tilby «rådgivning-as-a-service» med månedlig retainer. Gir dere forutsigbar inntekt og **langsiktig** maktposisjon — kunden blir avhengig av løpende innsikt, ikke enkelttimer.
- Resultatbasert tillegg (utforsk, 12-24 mnd):** For prosjekter der dere kan dokumentere kostnadsbesparelser eller tidsgevinster, ta en andel av verdiskapningen. Krever modne kunderelasjoner.



## Teknologisatsing — begrenset risiko, høy operasjonell effekt

Tiltak	Investering	Tidshorisont	Effekt
<b>GitHub Copilot / Cursor</b> for BIM-scripting og beregninger	~800 kr/bruker/mnd	Umiddelbart	20-40% raskere teknisk produksjon
<b>Custom GPT-er</b> på egne maler, standarder, NS-krav	50-100 timer intern utvikling	3-6 mnd	Standardisering + kvalitetsløft
<b>AI-støttet tilbudsanalyse</b> (f.eks. med Claude/ GPT-4 på historiske prosjektdata)	Pilot med 2-3 ansatte	3-6 mnd	Bedre prising av fastpris-pakker
<b>Utforsk</b> BIM + AI-integrasjoner (Speckle, Hypar)	Dediker 1 person 20%	Løpende	Langsiktig differensiering

**Ikke gjør:** Bygg egne plattformer. Ikke kjøp dyre enterprise-lisenser. Hold investeringen under 3-5% av omsetning.

## Sårbarhetsvurdering

Den reelle risikoen er **ikke å handle**. Større aktører (Multiconsult, Norconsult) investerer tungt i AI. Innen 2-3 år vil de levere raskere og billigere. Deres maktposisjon som smidig mellomstort selskap forvitrer hvis dere ikke bygger kompetanse nå.

## Konkrete neste steg

- Innen 2 uker:** Kartlegg de 5 mest repeterende leveransetypene og pris dem som fastprispakker basert på historisk timebruk minus 15% (AI-gevinsten beholder dere).
- Innen 1 måned:** Rull ut AI-verktøy (Copilot/Claude) til en pilotgruppe på 8-10 ansatte med konkrete produksjonsoppgaver — mål tidsbesparelse.
- Innen 3 måneder:** Utpek én «AI-ansvarlig» med 20% dedikert tid til å utforske nye verktøy og bygge interne maler — dette er deres langsiktige forsikringspolise.