



id: SI\_013

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_013

**Seeds:** strategisk | langsiktig | makt | sårbarhet | implementer

### Kjerneanalyse: Timebasert fakturering er en sårbarhet, ikke en forretningsmodell

Deres reelle problem er ikke teknologi — det er at **maktbalansen ligger hos kunden** så lenge dere selger timer. Kunden kontrollerer volumet, dere bærer risikoen for ledig kapasitet. AI forsterker denne sårbarheten dramatisk: når verktøy gjør 10-timers arbeid på 2 timer, krymper inntektsgrunnlaget deres med mindre dere endrer prislogikken først.

### Prismekanismer — implementer i faser

**Fase 1 (0-6 mnd): Hybridmodell — lav risiko** Behold timebasert som basis, men innfør **verdibaserte tillegg** på konkrete leveranser. Eksempel: En energianalyse dere i dag bruker 40 timer på og fakturerer 60.000 kr — pakk den som fast pris på 75.000 kr, bruk AI til å levere på 15 timer. Marginen øker fra ~30% til ~70%. Start med 2-3 tjenester dere kan standardisere.

**Fase 2 (6-18 mnd): Abonnementsmodeller** Tilby rådgivningsavtaler med fast månedspris til faste byggherrer/entreprenører. 15.000-40.000 kr/mnd for løpende teknisk rådgivning. Dette gir **forutsigbar inntekt** og langsiktig kundelåsing — altså maktforskyvning tilbake til dere.

**Fase 3 (18-36 mnd): Resultatbasert pricing** Knytt honorar til dokumenterte besparelser (energi, materialer, byggetid). Her ligger den langsiktige strategiske posisjonen, men krever modne AI-verktøy og tillitsrelasjon.



---

## Teknologi — implementer smalt, ikke bredt

Ikke invester i «AI-strategi» som abstraksjon. Velg **tre konkrete verktøy**:

1. **Copilot/ChatGPT Enterprise** (ca. 3.600 kr/bruker/år) — rapportskrivning, spesifikasjoner, tilbudsarbeid. Rulles ut til alle 40 ansatte. Estimert tidsbesparelse: 15-20%.
2. **Spacemaker/Autodesk Forma** — AI-drevet arealoptimalisering. Gir dere rådgivningsmakt i tidligfase der marginene er størst.
3. **Power BI + egne datasett** — bygg bransjespesifikke benchmarks fra historiske prosjekter. Data er den langsiktige maktposisjonen ingen konkurrent kan kopiere.

**Total investering år 1:** ~500.000-800.000 kr (verktøy + intern opplæring).  
Håndterbart for et selskap med anslagsvis 50-60 MNOK omsetning.

---

## Dissens-posisjonen

Mainstream-rådet er «eksperimenter med AI». Mitt råd er motsatt: **ikke eksperimenter — implementer prisendringen først**. Teknologi uten ny prismodell betyr bare at dere leverer raskere til lavere fakturering. Det er selvskading.

---

## Neste steg

1. **Innen 2 uker:** Identifiser 3 tjenester som kan pakkes til fastpris. Beregn historisk tidsbruk vs. realistisk AI-støttet tidsbruk. Prissett midt imellom.
2. **Innen 6 uker:** Rull ut Copilot til alle ansatte med obligatorisk 4-timers workshop. Mål tidsbesparelse ukentlig.
3. **Innen 3 måneder:** Presenter én abonnementsmodell til deres 5 største kunder som pilotprosjekt.