



id: SI\_014

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: aksepter

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_014

**Seeds:** strategisk | langsiktig | makt | mulighet | aksepter

### Kjerneanalyse: Timebasert fakturering er en maktposisjon — ikke en svakhet

**Aksepter** denne realiteten først: Timemodellen dør ikke i morgen. Den gir dere 40 stabile lønninger og kontantstrøm. Å forlate den brått er den største risikoen — ikke teknologisk etterslep. Den strategiske feilen er å behandle dette som enten/eller.

### Prismekanismer — en trinnvis maktforskyvning

**Trinn 1 (0-6 mnd): Hybrid timemodell med AI-bonus** Behold timeprisen, men innfør en “effektivitetsbonus” der dere beholder 50 % av tidsbesparelsen AI gir. Eksempel: En reguleringsplan-sjekk som tok 40 timer tar nå 25 timer med AI. Dere fakturerer 32,5 timer (25 + halvparten av 15). Kunden sparer, dere tjener mer per reell time. Ingen risiko — ren oppside.

**Trinn 2 (6-18 mnd): Verdibaserte fastprispakker** Pakker utvalgte tjenester (f.eks. SHA-planer, tilstandsrapporter, energianalyser) som fastpris. AI-drevet effektivitet blir deres margin. Start med 2-3 tjenester der dere har best datagrunnlag.

**Trinn 3 (18-36 mnd): Abonnementsmodell** Tilby byggherrer løpende rådgivningsabonnement med AI-drevet dashboard. Dette er den langsiktige maktposisjonen — recurring revenue og innlåsing.



---

## Teknologisatsing — konkret og avgrenset

Ikke bygg egen AI. **Muligheten** ligger i å bli best på å anvende:

- **Copilot/ChatGPT Enterprise** (250 kr/bruker/mnd): Rapportskriving, spesifikasjoner, anbudsanalyse. ROI innen 2 uker.
- **Bluebeam + AI-plugins**: Automatisert tegningsgjennomgang og kollisjonskontroll.
- **Spacemaker (Autodesk)**: Allerede norskutviklet — volumstudier på timer, ikke uker.
- **Powertools for Revit/BIM**: AI-assistert modellsjekk mot TEK17.

Totalinvestering: ~500 000 kr/år (løsninger + opplæring). Det er 1-2 % av omsetningen til et 40-personers rådgiverfirma.

**Dediker 2 personer** (ikke 0,5 stillinger) som “AI-anvendelsesteam.” Ikke IT-folk — fagfolk med nysgjerrighet. De blir intern maktfaktor og kunnskapsspredere.

---

## Dissens fra mainstream

De fleste rådgivere venter på at kundene skal kreve AI. Det er feil. Den langsiktige strategiske posisjonen vinnes av den som **setter standarden** — og deretter definerer prisene. Kunden som ser et dashbord med sanntidsinnsikt vil aldri akseptere en PDF-rapport igjen.

---

## Neste steg

1. **Uke 1-2:** Rullt ut Copilot for 10 pilotbrukere på reelle prosjekter. Mål tidsbesparelse i timer.
2. **Måned 2:** Forhandel ny prisklausul med én velvillig kunde — test hybridmodellen på ett prosjekt.
3. **Måned 3:** Utpek AI-anvendelsesteamet (2 personer, 40 % av arbeidstiden dedikert).