



id: SI_015

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_015

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | usikkerhet | implementer

Analyse: Makt gjennom operasjonell kontroll — ikke innovasjonsteater

La meg være direkte: Den største risikoen er **ikke** å investere for mye i AI. Den er å investere i feil lag av teknologistakken og miste **operasjonell makt** over egen prissetting.

Problemets kjerne: Timebasert = maktavståelse

Timebasert fakturering gir kunden makten. Dere selger timer, kunden definerer verdien. AI forsterker dette problemet — hvis dere automatiserer 30% av arbeidet, taper dere 30% av inntekten. **Dette er den strukturelle fellen ingen AI-strategi løser alene.**

Prismekanismer — implementer i rekkefølge

- Hybridmodell (implementer Q3 2025):** Behold timebasert for komplekst rådgivningsarbeid, men innfør **fastpris-pakker** for standardleveranser (tilstandsvurderinger, reguleringsanalyser, SHA-planer). Bruk AI internt til å levere disse raskere — marginen beholdes hos dere. Mål: 20-30% av omsetningen på fastpris innen 12 måneder.
- Verdibasert prising (2026):** For prosjekter der dere påviselig sparer byggherre penger (f.eks. optimalisert prosjektering), ta 10-15% av dokumentert besparelse. Dette krever måleverktøy — som AI kan levere.



3. **Abonnementsmodell for forvaltningskunder:** Månedlig retainer med AI-drevet dashbord for tilstandsovervåkning. Forutsigbar inntekt, høy kundelojalitet, **langsiktig maktposisjon**.

Teknologivalg under usikkerhet — tre prinsipper

Usikkerheten i AI-feltet er enorm. Derfor:

- **Ikke bygg egne modeller.** Bruk API-er (OpenAI, Anthropic, Gemini). Byttkostnaden er lav, dere unngår teknologisk innlåsing.
- **Invester i datastruktur, ikke verktøy.** Strukturer 10+ års prosjektdata i en søkbar kunnskapsbase. Dette er varig konkurransefortrinn uavhengig av hvilken AI som vinner.
- **Tre konkrete AI-bruksområder med lav risiko:**
 - Automatisert rapportgenerering (spar 5-8 timer/uke/rådgiver)
 - AI-assistert kalkyle og mengdeberegning
 - Reguleringssjekk mot TEK17/PBL med RAG-løsning mot oppdaterte forskrifter

Budsjettramme: 500.000-800.000 kr første år (1 dedikert person 50% + lisenser + konsulentbistand). Ikke mer. **Operasjonell disiplin slår ambisiøse transformasjonsprogrammer.**

Dissens fra mainstream

De fleste rådgivere vil si “ansett en AI-leder” eller “kjøp en plattform.” Jeg sier: **makten ligger i prismodellen, ikke teknologien.** AI er bare løftestangen som gjør nye prismodeller mulige. Uten prisendring er AI en kostnad.

Neste steg

1. **Innen 2 uker:** Kartlegg 5 standardleveranser som kan fastprises. Beregn nåværende timekostnad vs. mulig fastpris med AI-effektivisering.
2. **Innen 6 uker:** Sett opp en RAG-prototype mot egne prosjektrapporter og TEK17 — bruk Azure OpenAI (norsk datalagring). Test med 3 rådgivere.
3. **Innen 3 måneder:** Presenter første fastpris-pakke til én eksisterende kunde som pilotprosjekt med tydelig måling av margin og kundetilfredshet.