



id: SI_017

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_017

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | sårbarhet | implementer

Sårbarhetsvurdering først

Deres største sårbarhet er ikke teknologisk etterslep — det er **prismodellen**. Timebasert fakturering straffer effektivitet direkte. Konkurrenter som implementerer AI og beholder timeprising, vil underfakturere dere. Konkurrenter som bytter prismodell, vil utkonkurrere dere på margin. Dere taper uansett om dere ikke handler **nå**.

Konkurransevindu: 12-18 måneder

Bygg- og anleggsrådgivning er konservativt. De fleste av deres ~200 norske konkurrenter (Multiconsult, Norconsult, Sweco ned til små nisjefirma) eksperimenterer, men få har **implementert** AI i leveransmodellen. Dette vinduet lukkes. Kortsiktig handling er kritisk.

Prismekanismer — konkret anbefaling

Fase 1 (0-6 mnd): Hybridmodell

- Behold timepris for 70% av oppdragene, men introduser **fastpris på avgrensede leveranser** der AI gir dere effektivitetsgevinst. Eksempler: tilstandsrapporter, mengdeberegninger, reguleringsplan-analyser.
- Margin øker fra typisk 8-12% til 25-35% på disse leveransene uten at kunden betaler mer.



Fase 2 (6-18 mnd): Verdibasert prising

- Pris etter utfall/verdi på utvalgte tjenester. Eksempel: “Vi identifiserer kostnadsbesparelser i prosjekteringsfasen — honorar er X% av dokumentert besparelse.”
- Dette krever at dere **måler og dokumenterer** verdiskaping, ikke timer.

Teknologi — implementer lavrisiko først

Prioritet	Verktøy	Investering	Gevinst
1	GitHub Copilot / Cursor for BIM-scripting	3-5k/mnd	30% raskere automatisering
2	GPT-4/Claude API for rapportgenerering	10-15k/mnd	40-60% tidsbesparelse på dokumentasjon
3	Egne fine-tunede modeller på NS-standarder, TEK17, byggforskserien	200-400k engangs	Unik konkurransefordel
4	AI-basert mengdeberegning (f.eks. Togal.ai, Kreo)	50-100k/år	Raskere tilbud, bedre presisjon

Ikke gjør: Bygg egne LLM-er. Ikke kjøp dyre enterprise-plattformer. Risikoen er for høy for 40 ansatte.

Dissens fra mainstream

De fleste rådgivere sier “start med strategi og kulturendring.” Jeg sier: **implementer først, strategi følger**. Sett 3-5 personer i et pilotteam i morgen. Gi dem Claude/GPT-tilgang og én reell leveranse. Når de leverer en tilstandsrapport på 4 timer i stedet for 16, har dere et bevis som driver kulturendring innenfra.

Konkrete neste steg

1. **Denne uken:** Velg 3 medarbeidere, gi dem AI-verktøy, tildel én avgrenset leveranse med fastpris internt — mål tidsbesparelse.



2. **Innen 30 dager:** Presenter første fastpris-tilbud til en eksisterende kunde på en leveranse der dere vet AI gir dere margin.
3. **Innen 90 dager:** Alloker 300-500k til fine-tuning av modell på deres egne historiske rapporter og norske standarder — dette blir deres **konkurransegrøft**.