



id: SI\_018

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: økonomisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_018

**Seeds:** økonomisk | langsiktig | makt | mulighet | implementer

### Makten ligger i prismodellen, ikke teknologien

Her er dissensen min: De fleste rådgivere jakter AI-verktøy først. Feil rekkefølge.

**Prismekanismen er maktgrepet** — teknologien er bare løftestangen.

#### Prismekanisme-migrasjon (implementer gradvis)

**Fase 1 (0-6 mnd): Hybrid timepris + effektivitetsbonus** Behold timepris som basis, men forhandl inn en klausul: hvis leveransen fullføres under estimert timebruk, deler dere besparelsen 50/50 med kunden. Dette skaper økonomisk insentiv for effektivisering uten å ta risiko. Konkret: på et prosjekt estimert til 500 timer à 1 400 kr, der AI-støttet arbeid sparer 100 timer, beholder dere 70 000 kr ekstra margin.

**Fase 2 (6-18 mnd): Fastpris på standardleveranser** Identifiser 3-5 leveransetyper dere kjenner godt (f.eks. SHA-planer, KS-dokumentasjon, reguleringsplan-utredninger). Pris disse fast basert på verdi for kunden, ikke timer. Her ligger den langsiktige maktforskyvningen: jo mer effektive dere blir, jo høyere margin.

**Fase 3 (18-36 mnd): Verdibaserte abonnementsmodeller** Tilby løpende rådgivningsavtaler med forutsigbar månedspris. Dette gir dere forutsigbar inntekt og makt i kunderelasjonen gjennom innlåsing.



## Teknologiinvesteringer med begrenset nedsiderisiko

Verktøy	Kostnad/år (ca.)	Mulighet	Risiko
<b>Copilot/ChatGPT Enterprise</b>	120 000 kr (40 lisenser)	Rapportskriving, spesifikasjoner, møtereferat — 15-25% tidsbesparelse	Lav
<b>Bluebeam + AI-tillegg</b>	200 000 kr	Automatisert tegningsgjennomgang	Lav
<b>Spacemaker/Autodesk Forma</b>	300 000 kr	Tidligfase-analyser på minutter, ikke dager	Middels
<b>Egenutviklet RAG-løsning</b> (byggeforskrifter, TEK17, standarder)	150 000 kr oppsett + 50 000 drift	Gjør juniorer like raske som seniorer på regelverkssjekk — dette er den virkelige muligheten	Lav-middels

Total investering år 1: **~770 000 kr** — under 2% av antatt omsetning (40 ansatte x ~1,2M snittomsetning). Økonomisk forsvarlig.

### Det viktigste ingen sier

RAG-løsningen på norske byggeforskrifter gir dere **langsiktig konkurransefortrinn**. Ingen av de store internasjonale AI-aktørene prioriterer norsk regelverk. Dere som bygger denne kompetansen nå, eier en nisje konkurrentene må bruke år på å ta igjen.

### Konkrete neste steg

- Denne uken:** Kjøp 5 ChatGPT Enterprise-lisenser til en pilotgruppe. Mål tidsbesparelse på 3 reelle prosjekter over 8 uker.
- Innen 30 dager:** Reforhandel én kundekontrakt til hybridmodellen (fase 1). Bruk pilotdataene som forhandlingskort.
- Innen 90 dager:** Engasjer en norsk AI-konsulent (f.eks. Computas, Bouvet) til en 3-dagers workshop for å prototype RAG-løsning mot TEK17/byggforskriftserien. Budsjett: 80 000 kr.