



id: SI_019

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_019

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

Analyse: Vent — men vent med presisjon

Her er den ubehagelige sannheten: **den største risikoen er ikke å gjøre for lite med AI — det er å gjøre for mye, for tidlig, uten maktgrunnlag til å endre prismodellen.**

Sårbarheten dere undervurderer

Med 40 ansatte og timebasert fakturering er dere **strukturelt sårbare**. Hvis dere investerer tungt i AI-verktøy som gjør dere 30% raskere, selger dere 30% færre timer — uten at kundene automatisk betaler mer per leveranse. Dere kannibaliserer egen omsetning. De store (Multiconsult, Norconsult) kan absorbere dette. Dere kan det ikke.

Prismekanisme først, teknologi etterpå

Mainstream-rådet er “innfør AI nå.” Mitt råd: **vent med bred utrulling**. Prioriter rekkefølgen:

- Kortsiktig (0-6 mnd):** Pilot med 3-5 ansatte på fastprisprosjekter. Bruk AI-verktøy (Copilot, Bluebeam AI-review, spesifikke BIM-plugins) kun der dere beholder produktivitetsgevinsten selv. Mål faktisk tidsbesparelse i timer — dette er deres forhandlingsdata.
- Strategisk prisendring (6-12 mnd):** Bruk pilotdataen til å forhandle nye kontraktsmodeller: **fastpris per leveranse, verdibaserte bonuser, retainer-avtaler**. Uten denne overgangen er AI en gave til kundene, ikke til dere.



3. **Kontrollert oppskalering (12-18 mnd):** Først når 40-50% av omsetningen er ikke-timebasert, rull ut bredt.

Teknologi med lav risiko, høy makt

Verktøy	Kostnad/år	Gevinst
Microsoft Copilot (M365)	~80k NOK (40 lisenser)	Rapporter, tilbud, e-post — 5-8 timer/uke spart
AI-assistert mengdeberegning (f.eks. Tocal.ai)	~150k NOK	Reduserer kalkulasjonstid 40-60%
Intern kunnskapsbase (NotebookLM/RAG-løsning)	~50k NOK oppstart	Beholder kompetanse når folk slutter — reduserer sårbarhet

Total investering: Under 300k NOK første år. Overkommelig, reversibel.

Hva dere IKKE bør gjøre nå

Ikke kjøp dyre plattformavtaler. Ikke ansett "AI-sjef." Ikke la teknologileverandører definere tempoet. **Makt i denne overgangen handler om å eie dataene om egen produktivitetsgevinst.**

Neste steg

1. **Denne måneden:** Identifiser 2 pågående fastprisprosjekter som pilotarena. Gi 3-5 ansatte Copilot + ett fagspesifikt verktøy.
2. **Innen Q3 2025:** Dokumenter tidsbesparelse kvantitativt. Bruk dette i neste anbudsrunde til å tilby fastpris med bedre margin.
3. **Innen Q4 2025:** Forhandle 3+ kontrakter med verdibasert prising. Først da vurderer større AI-investeringer.

Kjernebudskapet: Produktivitetsgevinst uten prismodellendring er selvskading. Vent strategisk.