



id: SI_020

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_020

Seeds: strategisk | historisk | makt | sårbarhet | implementer

Maktanalyse: Timebasert fakturering som strukturell sårbarhet

Historisk har timebasert prising gitt bygg-rådgivere en illusjon av trygghet — men den reelle makten har alltid ligget hos kunden som kontrollerer volumet. Dere selger timer, ikke verdi. Det gjør dere **strukturelt sårbare**: AI-verktøy som automatiserer det dere bruker 15 timer på, gjør det på 2 — og kunden vet det snart.

Strategisk prismekanisme-overgang (uten å gamble selskapet)

Ikke gå fra time til fastpris over natten. Implementer en trinnvis hybridmodell:

- 70/30-modellen (år 1):** Behold 70 % timebasert, men pakk 30 % av leveransene som verdibaserte «moduler» — f.eks. en KS-gjennomgang av prosjekteringsgrunnlag levert med AI-støtte til fastpris 85 000 kr, uavhengig av om det tok 20 eller 8 timer.
- Resultatbonus-komponent (år 2):** Knytt 10-15 % av honoraret til målbare gevinster — redusert byggekostnad, færre RFI-er, kortere prosjekteringstid. Dette flytter makt tilbake til dere fordi dere eier metodikken.
- Abonnementsmodell for mindre kunder (år 1-2):** Fast månedlig rådgivningsavtale (f.eks. 35-50 000 kr/mnd) som senker terskelen og gir dere forutsigbar inntekt.



Teknologi å implementere nå — med begrenset risiko

| Verktøy/område | Investering | Risiko | Makteffekt |
|---|-------------------------------|---------|--|
| Copilot/ChatGPT Enterprise for rapportproduksjon, kontraktsanalyse | ~40 000 kr/mnd for 40 ansatte | Lav | Frigjør 15-20 % kapasitet |
| Speckle + egne LLM-agenter for BIM-datauttrekk og regelsjekk | 200-400 000 kr oppstart | Middels | Differensiator mot konkurrenter |
| Power BI + AI-dashboards for prosjektstyring til kunde | ~100 000 kr oppstart | Lav | Synliggjør verdien dere skaper |
| Intern kunnskapsbase (RAG) over tidligere prosjekter | 150-300 000 kr | Middels | Beskytter mot kompetansetap ved turnover |

Dissens-poeng: Mange rådgivere satser på å bli «AI-selskap.» Det er feil. Dere skal bruke AI til å forsterke domeneekspertisen som allerede er deres maktbase. Teknologien er generisk — bygningsteknisk skjønn er det ikke.

Sårbarhetshåndtering

Største trussel er ikke teknologien, men at 3-5 nøkkelansatte sitter på uformalisert kompetanse. AI-drevet kunnskapsbase (RAG) er derfor like mye risikostyring som effektivisering.

Tre konkrete neste steg

- Innen 2 uker:** Rull ut Copilot/ChatGPT Enterprise for 10 piloter. Mål tidsbesparelse på 5 konkrete oppgavetyper.
- Innen 8 uker:** Identifiser 3 leveranser som kan pakkes som verdibaserte moduler. Test 70/30-modellen på 2 velvillige kunder.
- Innen 12 uker:** Start intern RAG-base med de 50 viktigste prosjektrapportene. Bruk dette som grunnlag for å formalisere selskapets kollektive kompetanse.