



id: SI_007

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: utforsk

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_007

Seeds: juridisk | langsiktig | konkurranse | sårbarhet | utforsk

Analysen

Du står foran en **juridisk-strukturell felle** som gjør seg gjeldende over 5-10 år, ikke måneder.

Den juridiske realiteten: Senior-partneres intellektuelle eiendom er deres. Når du ekstraherer det inn i et system eid av selskapet, oppstår uklarhet om hvem som eier verdiskapingen. Dette er ikke bare et HR-problem — det er et eiendomsrettslig problem som gjør selskapet **strukturelt sårbart**. Hvis en partner senere hevder at deres metodikk ble kopialisert uten kompensasjon, har du begrenset forsvarsposisjon.

Konkurransedynamikken er omvendt av det Leir A tror:

Konkurrenter som ikke gjør dette, vinner. Her er hvorfor: En RAG-system kodifiserer forrige tids løsninger. Den gjør selskapet reaktivt, ikke proaktivt. De beste seniorenne forlater nettopp fordi de ser at deres konkurransefordel blir gjort generisk. Du får juniorennes versjon av seniorennes tanker — systemet vil være 18 måneder forsinket i forhold til markedet.

Sårbarhetsmønsteret er allerede synlig:

- 2 partnere borte (kandidatene er ikke erstattet av juniorene som lærte RAG-systemet — de var seniorenne)
- 1 partner nedtoner dokumentasjon (signaler at han holder exit-opsjon åpen)
- Juniorene splittet: halvparten som ser seg som erstatningsdeler, halvparten som forstår at dette gjør dem mindre verdifulle



Langsiktig faller du fra en relasjonell konkurransemodell (mennesker søker partnere, ikke firmaet) til en systembaser modell. Det er en kategoriendring. Du kan ikke hybrid-dette.

Hva du gjør — konkret

Utsett beslutningen 60 dager. Ikke beskyld deg selv for langsomt beslutningstaking — kall det “due diligence.”

Gjør tre ting parallelt:

1. **Juridisk kartlegging** (advokat, ikke intern): Hva er faktisk eierskapet på partner-IP under gjeldende kontrakter? Hva må endres hvis du implementerer RAG?
2. **Spør partnerne direkte** (en-til-en, ikke grupper): “Hvis vi bygger dette, hvordan skal vi håndtere at din metodikk blir selskapseiendel?” Lytt på ordene “jeg kommer til å...” — det er exit-signaler.
3. **Prototyp med én juniorgruppe** på én spesifikk case-type i 8 uker. Mål: Forbedret vedkommende seg? Eller ble hun raskere, men mindre kritisk? Data over hypotese.

Stillingen til styret: “Vi utreder