



id: SI_001

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: blindsone

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: økonomisk | kortsiktig | makt | blindsone | implementer

Økonomisk handler ikke om lisenskostnad, men om den usynlige avkastningen av partnernærhet. Å miste to partnere koster oss anslagsvis 18 MNOK i tapt pipeline og rekruttering. RAG lover 30 % høyere leverage, men kortsiktig vil det akselerere flukten hvis det oppleves som uttrekk av intellektuell kapital uten kompensasjon. Makt ligger i å eie vurderingen, ikke dokumentet. Partneren som holder kortene tett, forstår at RAG flytter makt fra erfaringsbasert dømmekraft til databasetilgang. Det er en maktforskyvning ingen har autorisert.

Vår blindsone er troen på at tacit knowledge lar seg indeksere uten å knekke den relasjonelle økonomien som binder klientene til oss. Styret ser en teknisk oppgradering; realiteten er en omfordeling av partnerskapets eierstruktur. Leir C sin stillhet dekker over en reell frykt for makttap, ikke uforståelse.

Implementer betyr ikke binært "bygg eller dropp". Det betyr å snu rekkefølgen: systemet må forsterke partnere først, ikke erstatte dem med juniorkapital.

Neste steg:

1. Innkall til lukket partnern møte innen 14 dager. Legg frem en økonomisk modell: RAG koster 1,2 MNOK/år drift, men frigjør 600 partnertimer/år (verdi ~5 MNOK). Bind 40 % av besparelsen direkte til partner-bonus, ikke firmabudsjett.
2. Pilot med 3 frivillige partnere. Ingen junior-tilgang før partnerne har validert output. Mål: 80 % treffsikkerhet på klausul-spørsmål innen 6 uker. Systemet startes som et partner-verktøy, ikke et junior-opplæringsverktøy.
3. Opprett et Innsynsutvalg (2 partnere, IT, HR). Definer eksplisitt hva som ikke skal inn i RAG (klientstrategi, marginforhandlinger, subjektive risikovurderinger). Kommuniser dette skriftlig til alle 80 for å nøytralisere utskiftbarhetsfrykt.

Dette er ikke et teknologivalg. Det er et eierskapsvedtak.