



id: SI_004

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Kjerneanalyse: Informasjon er makt — og maktforskyvning er selve poenget

Denne løsningen handler fundamentalt om **maktforskyvning**. I dag eier konsulentselskapet tempoet i discovery — de fakturerer timer mens kunden blør. Automatisert forundersøkelse gir **kunden makten tilbake**, men — og her er dissensen — det skaper en **sårbarhet for deg som implementør**: du avslører at mye av det du fakturerte for var tilgjengelig informasjon, ikke ekspertise.

Strategisk grep: Eie denne transparensen før konkurrentene gjør det. Den som først tilbyr “nullmøte-baseline” vinner kontraktene.

Konkret implementering — kortsiktig MVP (4-6 uker)

Steg 1: Datainnhenting fra orgnr (uten kundesamtykke nødvendig)

- **Brønnøysundregistrene/Enhetsregisteret** (gratis API): Navn, adresse, næringskode (NACE), ansatte-intervall, stiftelsesdato, roller/styremedlemmer, regnskapsplikt
- **Proff.no/purehelp.no** (scraping eller API ~5-15k/år): Omsetning, resultat, ansattvekst, konsernstruktur, datterselskaper
- **Regnskapsregisteret** (gratis via Brønnøysund): Årsregnskap — avslører IT-kostnader i noter



- **LinkedIn Sales Navigator** (~1200 kr/mnd): Antall ansatte, avdelingsstruktur, tech-stack via ansattprofiler, nyansettelser (avslører vekstområder)
- **BuiltWith/Wappalyzer** (gratis tier): Nettside-teknologier — avslører CRM/ERP allerede i bruk
- **Digitaliseringsdirektoratets API-er**: Offentlige virksomheters systemportefølje

Alt dette er **offentlig tilgjengelig** — ingen GDPR-problematikk for firmadata. Persondata (styremedlemmer) har hjemmel i offentlighetsprinsippet.

Steg 2: Strukturert output — “Dag 0-rapporten”

En side, tre seksjoner:

1. **Fakta** (auto-fylt): Størrelse, bransje, økonomi, konsernstruktur, identifisert tech-stack
2. **Hypoteser** (regelbasert): “500+ ansatte + NACE 46.x = sannsynlig behov for flerlager-logistikk i ERP” — her ligger **intelligensen**
3. **Gjenværende blindsoner** (rødt): Eksakt det møtet MÅ dekke

Sårbarhetshåndtering og graceful degradation

Liten bedrift uten offentlig data? **Fallback**: Send kunden én lenke til et 5-minutters selvbetjeningsskjema som kun spør det du ikke fant. Framing: “Vi har allerede kartlagt dette om dere — bekreft/korriger.” Kunden opplever **kompetanse**, ikke ekstraarbeid.

Go/no-go: Fungerer utmerket for AS/ASA med >10 ansatte. Faller sammen for nyoppstartede ENK uten historikk — der er klassisk discovery fortsatt nødvendig.

Maktdynamikken — den virkelige risikoen

Din **største sårbarhet**: Kunden ser at discovery-fasen krympet fra 40 til 12 timer. De vil spørre hvorfor de betalte 40 timer forrige gang. **Strategisk svar**: Pris discovery som fastpris, ikke timer. Du beholder marginen, kunden får forutsigbarhet, og automatiseringen blir din konkurransefordel — ikke din margin-killer.

Neste steg

1. **Denne uken**: Bygg API-integrasjon mot Enhetsregisteret + Proff.no. Test med 10 eksisterende kunders orgnr — mål hvor mye av typisk discovery-info du får gratis.
2. **Innen 3 uker**: Lag regelmotor med 15-20 if/then-regler basert på NACE-kode + ansattintervall som genererer bransjespesifikke hypoteser og møteagenda.



3. **Innen 6 uker:** Pilot på én reell ny kunde — mål antall møtetimer mot historisk gjennomsnitt. Målsetting: **50% reduksjon i pre-workshop-timer.**