



# Debrief — minimax/minimax-m2.5

---

- Instanser: 9
  - Tokens inn: 23,413
  - Tokens ut: 16,126
  - Kostnad: \$0.3121
  - Kjørt: 2026-04-15 16:04:58.447265+00:00
- 

## Sverm-debrief

---

### Konsensus

1. **Brønnøysundregisteret er startpunktet** – alle 9 instanser identifiserer Enhetsregisteret API som den grunnleggende, gratis og juridiske trygge datakilden for norske organisasjoner. Dette er fundamentet.
  2. **Én A4-sides pre-read format** – konsulenter trenger en konkret, praktisk output før møte 1. Ikke 50-siders rapporter, men en strukturert én- til tosiders brief med “allerede kartlagt” vs. “må spørre om”.
  3. **Org-størrelse styrer spørsmålslogikken** – alle er enige om at tilnærmingen må variere basert på antall ansatte. <20 ansatte krever andre spørsmål enn >200 ansatte. Størrelse er den viktigste heuristikken.
  4. **Proff.no/Bisnode som sekundærkilde** – de fleste anbefaler å bygge videre på Brønnøysund med Proff for regnskapstall og styreinformasjon. Kostnadene er moderate (~2000-5000 kr/år).
  5. **Én minimal input fra kunde** – det minste dere trenger er organisasjonsnummeret. Alt annet er nice-to-have. Frame det som “vi møter dere forberedt, dere sparer tid”.
- 

### Dissens

1. **Implementer vs. vent** – SI\_001, SI\_006 og SI\_008 er tydelige på å bygge MVP nå og teste. SI\_002, SI\_003, SI\_004, SI\_007 og SI\_009 advarer mot å overautomatisere for tidlig og anbefaler å validere med 5-10 kunder før dere skalerer. Dette er en reell spenning mellom “agile” og “kvalitetssikre”.



2. **LinkedIn API som kilde** – noen instanser nevner det som verdifullt (spesielt for tech-stack og vekst), mens andre (SI\_006) påpeker at API-et er svært begrenset og upålitelig. Ingen er helt enige om hvor mye verdi LinkedIn faktisk gir.
3. **Hvor mye automatisering i møteagenda** – SI\_003 og SI\_005 foreslår automatisk genererte spørsmålsscorer basert på hull i data, mens SI\_004 og SI\_007 er mer conservative og anbefaler at konsulenten selv former agendaen basert på “ukjent-listen”.
4. **Fallback-mekanismer** – det er uenighet om hvor aggressivt man skal prøve å fylle hull. Noen sier “ikke fyll hull med antakelser” (SI\_003, SI\_004), mens andre foreslår å bruke bransjenormer som fallback (SI\_009).

---

## Blindsoner avdekket

1. **Kundenes opplevelse av “overvåking”** – ingen av instansene diskuterer grundig hvordan kunden reagerer på at dere har samlet informasjon om dem før første møte. Det er en subtil balanse mellom “vi er forberedt” og “hvordan vet dere dette?”. Dette er et tillits-aspekt som kan undergraves hvis det ikke håndteres riktig.
2. **Dataaldr og falsk trygghet** – Brønnøysund-data kan være opptil flere år gamle. En bedrift med 50 ansatte kan ha 200. Ingen instanser adresserer hvordan konsulenten skal kommunisere usikkerheten i dataene til kunden.
3. **Konsulentens maktposisjon som risiko** – flere instanser omfavner “makt-flytting” positivt, men en erfaren konsulent ville kanskje påpeke at å møte kunden med for mye informasjon kan oppleves som truende eller undersøkende, ikke hjelpende.
4. **Internasjonale datterselskaper** – problemstillingen er eksplisitt norsk (organisasjonsnummer), men ingen adresserer hva som skjer når kunden er et norsk morselskap med utenlandske enheter som ikke har norsk org.nr.

---

## Anbefalinger

1. **Bygg MVP med Brønnøysund + Proff først** – dette gir 80% av verdien med minimal risiko. Koble til Brønnøysund API, lag et script som genererer én PDF-side med grunnleggende fakta, og test på 3-5 reelle kundeemner.
2. **Mål tidsbesparelse konkret** – track antall timer brukt på forundersøkelse før og etter implementering. Dette er deres bevis på verdi, ikke antagelser.



3. **Design “ukjent-listen” som automatisk output** – la systemet generere en tydelig liste over hva som ikke er funnet, og la konsulenten velge spørsmål fra denne. Ikke automatiser agendaen fullstendig; la konsulenten ha kontroll.
4. **Test kundereaksjonen tidlig** – i stedet for å anta at kunder liker å få mindre spørsmål, spør faktisk 3-5 kunder etter første møte om hvordan det opplevdes at dere hadde samlet info på forhånd. Juster framing deretter.
5. **Aksepter at dette ikke fungerer for alle** – definer tydelige go/no-go-kriterier: norske AS/ASA med >20 ansatte og offentlig regnskap = go. Enkeltpersonforetak, helt nye selskaper og utenlandske enheter = fallback til manuell prosess. Ikke prøv å tvinge løsningen der den ikke passer.