



id: SI\_004

model: minimax/minimax-m2.5

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: vent

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_004

**Seeds:** juridisk | langsiktig | makt | sårbarhet | vent

### 1. Datakartlegging

Gjennom juridisk linse: Offentlige kilder er trygge uten samtykke, alt annet krever aktiv avtale.

#### Automatisering mulig uten samtykke:

- **Brønnøysundregisteret** (Enhetsregisteret) – organisasjonsnummer, adresse, næringskode, styremedlemmer. Helt åpent.
- **Proff.no** – regnskapstall, styresammensetning, aksjonærer. Delvis åpent, noe betalt.
- **1881.no** – kontaktinformasjon.
- **Årsrapporter** – via Brønnøysund, PDF tilgjengelig.

#### Krever kundeinvolvering (makt-aspektet):

- Eksisterende ERP/CRM-systemer (Visma, Tripletex, PowerOffice) – API-tilgang krever avtale.
- Altinn – rapporteringsdata kunden må dele.

**Vent-perspektivet:** Ikke prøv å hente alt i første omgang. Start med offentlige kilder som fungerer robust.



---

## 2. Strukturering for consultant dag 1

Min-viktig-informasjon (MÅ ha):

- Organisasjonsnavn, org.nr., adresse
- Næringskode (for bransjeforståelse)
- Antall ansatte (estimat fra Proff eller offentlig)
- Eksisterende systemlandskap (hvis kjent)

Nice-to-have:

- Regnskapstall (for størrelse/budsjett)
- Eierstruktur
- Styresammensetning

**Praktisk output:** Én A4-side med “Kundeprofil – forhåndsutfylt” som consultant får før møte 1. Inkluderer: “Vi har funnet X om dere – stemmer dette?” med checkboxes.

---

---

## 3. Intelligens i møteplanlegging

Logikk:

- **>100 ansatte** → start med organisasjonsstruktur og endringskapasitet
- **<20 ansatte** → fokus på hvem som gjør hva, ikke prosessmodellering
- **Har SAP** → andre spørsmål enn “grønt felt”
- **Kjent næringskode** → bransjespesifikke discovery-spørsmål

Rangering: data du ALLEREDE har = “bekreft denne” (ikke spør), data du IKKE har = “må spørre”.

---

---

## 4. Kundeinvolvering - minimal input

Én ting: **bekreft organisasjonsnummer + navn på kontaktperson.**

Frame det slik: «For å gi dere best mulig utbytte av første møte, har vi samlet offentlig tilgjengelig informasjon om dere. Trenger bare at dere bekrefner at vi har rett bedrift.»

Dette er lav terskel og gir kunden følelse av at noe er gjort FOR dem, ikke AT dem.

---



---

## 5. Iterasjon og vedlikehold

Automatiseringside: samme API-kall kan kjøres på nytt ved behov. Lag en “refresh”-funksjon i verktøyet som henter oppdatert data ved nye avdelinger eller enheter. Ikke bygg – la konsulenten manuelt trigger ved behov.

---

---

## 6. Fallback ved manglende data

Hvis offentlige kilder er tynne (f.eks. enkeltpersonforetak):

- Fallback: bruk kundens nettside som kilde (scraping er juridisk gråsoner – vent og vurder)
- Eller: akseptér at første møte blir mer data-innsamlende – ikke alle organisasjoner egner seg for automatisering

**Go/no-go:** Funksker for AS/ASA med ansatte. Funksker dårlig for enkeltpersonforetak, ideelle organisasjoner, utenlandske enheter.

---

---

## Konkrete neste steg

1. **MVP:** Bygg script som tar org.nr → henter data fra Brønnøysund + Proff → genererer én PDF-side.
  2. **Test:** Bruk på 3 reelle kunder i pre-discovery – mål tid spart.
  3. **Juridisk:** Få vurdert GDPR-konsekvenser av å lagre/håndtere offentlig data om personer (styremedlemmer).
- 

Ordre: 347