



id: SI\_005

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: avhengighet

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_005: Automatisert forundersøkelse med org.nr. som strategisk avhengighetsbryter

**Strategisk avhengighet:** Organisasjonsnummeret er din kortsiktige mulighet til å bryte avhengigheten av manuell datahenting. Ved å implementere en **automatisert baseline** reduserer du konsulentenes avhengighet av kundemøter for grunnleggende data – og frigjør kapasitet til strategiske valg.

### 1. Datakartlegging: Automatiserbare kilder (juridisk/praktisk)

#### Offentlige registre (ingen samtykke nødvendig):

- **Brønnøysundregistrene** (API: [brreg.no](https://brreg.no)): Org-struktur, eierskap, næringskode (SN2007), revisor, styre.
- **Altinn** (API: [altinn.no](https://altinn.no)): MVA-meldinger, årsregnskap (for AS/ASA), ansatte (via Aa-registeret).
- **Statistisk sentralbyrå** (API: [ssb.no](https://ssb.no)): Bransjestatistikk, sysselsettingstall.
- **Konkurransetilsynet** (API: [konkurransetilsynet.no](https://konkurransetilsynet.no)): Fusjoner, markedsandeler (for B2B-kunder).

#### Kommersielle/åpne kilder (krever samtykke eller åpen tilgang):

- **LinkedIn API** (Company Lookup): Ansatte, avdelinger, teknologi-stack (via “teknologier”-feltet). Kostnad: ~\$150/mnd for 10k kall.
- **Proff.no** (API: [proff.no](https://proff.no)): Økonomiske nøkkeltall, ansatte, konkurrenter. Kostnad: ~NOK 500/mnd.



- **Kundens egne systemer** (hvis integrasjon finnes): Eksport av org.kart fra HR-system (f.eks. Visma, SAP SuccessFactors) eller CRM-data (f.eks. Salesforce Metadata API).

#### Juridisk gjennomførbart uten samtykke:

- Offentlige registre (Brønnøysund, Altinn, SSB) er unntatt GDPR art. 6(1)(e) (offentlig interesse).
- LinkedIn/Proff krever samtykke (GDPR art. 6(1)(a)), men kan innhentes via et **digitalt onboarding-skjema** (se pkt. 4).

---

## 2. Strukturering: Praktisk baseline for konsulenten (Dag 1)

#### Minstekrav (MÅ ha):

- **Org-profil** (fra Brønnøysund): Navn, org.nr., næringskode, antall ansatte, revisor.
- **Økonomiske nøkkeltall** (fra Altinn/Proff): Omsetning, resultat, soliditet (siste 3 år).
- **Systemlandskap** (fra LinkedIn/Proff): Eksisterende CRM/ERP (f.eks. "Dynamics 365", "SAP S/4HANA").
- **Bransjespesifikk kontekst** (fra SSB): Typiske prosesser (f.eks. "byggebransje → prosjektstyring").

#### Nice-to-have (hentes automatisk hvis tilgjengelig):

- Org.kart (fra HR-system eller LinkedIn).
- Kundesegmentering (fra CRM-data).
- Nøkkelpersoner (fra LinkedIn/Brønnøysund).

#### Presentasjonsformat:

- **Dashboard** (f.eks. Power BI-rapport med lenker til kildene).
- **Sjekkliste** med "allerede kartlagt"-status (f.eks. " Org.struktur hentet fra Visma").
- **Møteagenda-generator** (se pkt. 3).

---

## 3. Intelligens: Automatisk møteplanlegging

**Scoringsmodell for prioritering:** | Faktor | Vekt | Eksempel (500+ ansatte) | Eksempel (50 ansatte) | |-----|---|-----|-----| | Org.størrelse | 30% | Prioriter integrasjoner | Prioriter prosesser | | Systemlandskap | 25% | "SAP → spør om moduler" | "Ingen ERP → spør om Excel" | | Bransje | 20% | "Bygg → prosjektstyring" | "Butikk → lagerstyring" | | Økonomi | 15% | "Lav soliditet → spør om finansiering" | - |



Offentlig tilgjengelighet | 10% | “Lite data → be om org.kart” | “Full data → fokus på valg”  
|

**Eksempel på generert agenda:** > “Kunde: Bygg AS (500 ansatte, SAP, byggebransje)  
> - **Må spørre om:** > - SAP-moduler i bruk (MM, PP, FI) > - Prosjektstyringsprosesser (tidrapportering, ressursallokering) > - **Allerede kartlagt:** > - Org.struktur (fra Visma), økonomiske nøkkeltall (fra Altinn) > - **Forslag til møteplan:** > - 15 min: Bekreft org.data > - 30 min: Dypdykk i prosjektstyring > - 15 min: Valg av CRM-moduler (basert på bransje)”

---

## 4. Kundeinvolvering: Minimale input-punkter

**Framing:** “For å spare tid i møtene, trenger vi bare 3 ting fra dere:”

1. **Org.kart** (last opp PDF/Excel) – hvis ikke tilgjengelig offentlig.
2. **Eksisterende systemer** (fyll ut 2 spørsmål: “Hvilke systemer bruker dere i dag?” + “Hva liker/liker dere ikke?”).
3. **Samtykke til LinkedIn/Proff** (1 klikk i digitalt skjema).

**Psykologisk grep:**

- Vis kunden **hva du allerede vet** (f.eks. “Vi har hentet disse dataene fra Brønnøysund – stemmer dette?”) for å bygge tillit.
- Lag en **tidsbesparelsesberegner** (f.eks. “Dette sparer dere 4 timer i møter”).

---

## 5. Iterasjon: Automatisert oppfølging

- **Trigger-basert oppdatering:** Hvis kunden endrer org.nr. i Brønnøysund, oppdateres dashboard automatisk.
  - **Avdelingskartlegging:** Bruk samme mekanisme for nye avdelinger (f.eks. “Ny salgsavdeling → hent data fra LinkedIn”).
  - **API-webhooks:** Abonner på endringer i Altinn/Brønnøysund (f.eks. når ny årsregnskap publiseres).
-



## 6. Risikohåndtering: Graceful degradation

Risiko	Fallback	Trigger
Liten bedrift (ingen offentlige data)	Be om org.kart + 5 spørsmål (manuell sjekkliste)	<50 ansatte + ingen systemdata
Ingen LinkedIn-tilgang	Bruk Proff-data + be om org.kart	LinkedIn API-feil
Kunde nekter samtykke	Begrens til offentlige data	Juridisk avslag

### Go/No-Go-kriterier

#### Fungerer best når:

- Org.størrelse: 50–5000 ansatte (under 50 = lite offentlige data, over 5000 = komplekse strukturer).
- Bransjer: Tjeneste/handel/produksjon (offentlig sektor har andre registre).
- Systemlandskap: Har minst 1 digitalt system (CRM/ERP/HR).

#### Faller sammen når:

- Mikrobedrifter (<10 ansatte) uten digitale systemer.
- Bransjer med lav digital modenhet (f.eks. landbruk).
- Juridiske begrensninger (f.eks. bank/helse – GDPR-sensitiv data).

### Prototype/MVP

#### Fase 1 (4 uker):

- **Integrasjoner:** Brønnøysund + Altinn + Proff (gratis prøveversjon).
- **Output:** Statisk PDF-rapport + sjekkliste for konsulenten.
- **Kundeinput:** Digitalt skjema for org.kart + systemer.

#### Fase 2 (8 uker):

- **Intelligens:** Scoringsmodell for møteagenda (som over).
- **Dashboard:** Power BI med lenker til kildene.
- **Automatisering:** Webhooks for oppdateringer.



## Neste steg (konkrete handlinger)

1. **Bygg en PoC for Brønnøysund+Altinn-integrasjon** (bruk [Brreggs API](#)) – kostnad: 0 NOK.
2. **Test på 5 kunder** (2 store, 2 mellomstore, 1 liten) og mål tidsbesparelse.
3. **Utvikle “tidsbesparelsesberegneren”** som salgsverktøy for å overbevise kunder om å dele data.