



id: SI\_009

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: forhandle

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_009

**Seeds:** juridisk | kortsiktig | makt | mulighet | forhandle

Kortsiktig og praktisk: bygg dette som en **“orgnr-basert forhåndsprofil”** som gir konsulenten en forhandlingsfordel i første møte. Målet er ikke full sannhet, men å komme inn med nok struktur til å styre agendaen.

### 1) Datakilder du kan hente uten mye friksjon

#### Offentlige / lavterskel

- **Brønnøysundregistrene / Enhetsregisteret / Foretaksregisteret:** orgnr, navn, adresse, næringskode, styre/daglig leder, roller, konsernstruktur. Svært nyttig, juridisk trygt.
- **Regnskapsdata / årsregnskap** via Brønnøysund: omsetning, resultat, egenkapital, antall ansatte (ofte indirekte).
- **MVA-/rolldata** hvis relevant via åpne registertjenester.
- **NACE/ næringskode** + konsernstruktur fra åpne data for å klassifisere behov.

#### Først med kundens aksept

- **Altinn / interne systemer / HR / ERP / CRM / IAM:** krever autorisasjon og ofte signering. Juridisk riktig og mest verdifullt.
- **Microsoft 365 / Entra / Azure / Google Workspace** for brukere, grupper, tenants.
- **SAP/NetSuite/Dynamics/Salesforce/HubSpot** via API eller eksport.

**Viktig dissens:** LinkedIn API er i praksis lite egnet for stabil automatikk; TOS og tilgang gjør det svakt som kjerne-kilde.



---

## 2) Struktur: hva konsulenten trenger dag 1

Lag en **1-sides baseline** + dashboard:

- Organisasjons-ID, juridisk navn, konsernrolle
- Estimert størrelse: ansatte, omsetning, lokasjoner
- Bransje, land, juridisk enhetstype
- Antatt kompleksitetsscore: lav/middels/høy
- Hypoteser: "trolig fler-enhet", "trolig ERP-løft", "CRM-modenhet ukjent"
- **Åpne hull**: hva vi ikke vet ennå

**Min-viktig**: orgstruktur, størrelse, systemlandskap, lokasjoner, beslutningstakere, integrasjonsflater.

**Nice-to-have**: organisasjonskart, prosesskart, teknologilister, KPI-er.

---

## 3) Intelligent møteplan

Bygg en **spørsmålsmotor** med scorer:

- 500+ ansatte => prioriter governance, integrasjoner, rollout, datakvalitet
- 1-50 ansatte => spør om enkelhet, standardpakke, raske beslutninger
- SAP/Oracle => fokus på masterdata, integrasjoner, migrering
- Grønt felt => spør om prosessdesign og standardvalg, ikke legacy-rensing

Spørsmål rangeres som:

- **MÅ vite**: blokkerer design/budsjett
- **BURDE vite**: påvirker løsning
- **KAN vente**: dokumentasjon for senere

---

## 4) Minste input fra kunden

Be om bare:

1. **Orgkart eller liste over enheter**
2. **Hvilke systemer de faktisk bruker**
3. **Hvem som eier hva** (IT, økonomi, salg, drift)

Framing: "Vi bruker dette for å spare dere 2-4 møter og komme til beslutninger raskere."



---

## 5) Iterasjon/vedlikehold

Bruk samme mekanisme per ny enhet: nytt orgnr → ny baseline → differansevisning. Det gir makt i prosjektstyringen: mindre ad hoc, mer sporbarhet.

---

## 6) Fallback

Hvis data mangler: degrader til **minimum profile mode**:

- kun registerdata + 3 kundenoter
  - markér usikkerhet eksplisitt
  - planlegg et kort verifiseringsmøte
- 

## Go/no-go

**Fungerer best:** norske/registrerte selskaper, 20+ ansatte, moderat kompleksitet, flere systemer.

**Faller sammen:** veldig små selskaper, uformelle strukturer, sterke personavhengige prosesser, eller når kunden nekter systemtilgang.

## Neste steg

1. Lag en MVP som henter Brønnøysund-data og produserer en 1-sides baseline.
2. Definér en spørsmålsmotor med 20 standardspørsmål og prioriteringsregler.
3. Test på 5 kunder og mål: færre møter, kortere første workshop, færre gjentatte spørsmål.