



id: SI\_001

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: bruker

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_001

**Seeds:** bruker | langsiktig | tillit | sårbarhet | utforsk

### Analysen: Tillit som forretningsmodell, ikke juridisk hinder

Din største ressurs er ikke dataene—det er tilliten fra 200 ingeniører og deres kundeforhold. Her er det kritiske punktet som mainstream-rådgivere mister:

**Sårbarhet som startpunkt:** Du er sårbar fordi kundene dine vet at I har deres data. En aggressiv kommersialisering (selv juridisk tillatt) vil erodere tilliten som tok 15 år å bygge. En kunde som oppdager at “deres” prosjektfeil nå er et case study i din KI-modell, vil ikke bare være irritert—de vil spre det i markedet. I offshore er det ca. 40-50 betydningsfulle operatører. Ord spredes raskt.

**Bruker-perspektivet (langsiktig):** Dine brukere—ingeniørene—er ikke først og fremst datakilde, de er risikoevaluatorer. Deres integritet er merkevaren. Hvis de må forsvare hvorfor konfidensielle detaljer er i en KI-modell, mister du dem. Du mister også rekruttering.

**Utforsking som tillit-byggende:** Her er dissensen: Ikke kommersialiser dataene direkte. Bygg tjenesten ved å:

- Inviter kundene som co-creators** (ikke data-leverandører). Få 5-8 nøkkelkunder til å være “testbedre” for KI-modellen. De får tilgang, de former algoritmen, de eier prosessen. Kostnad for deg: 2-3 FTE i 12 måneder. Gevinst: Garantert marked + tillits-dokumentasjon.
- Anonymiser radikalt, ikke juridisk-minimalt.** Ikke “fjern navn”—fjern kontekst som kunne identifisere prosjekter. Ja, det gjør modellen mindre presis initialt. Det er prisen for tillit. En 85% presis modell med full tillits-kredibilitet slår en 95% presis modell med juridisk skepsis.



3. **Prising basert på forhold, ikke data.** Tilby KI-analysen som premium-tjeneste kun til eksisterende kunder første året. Pris: 15-20% tillegg på rammeavtalene. De betaler for tilgang til sin egen innsikt, ikke for at du selger deres hemmeligheter.

#### **Konkrete neste steg:**

1. **Kartlegg juridisk**, men gjør det parallelt med tillits-intervjuer: Ring 8 toppkunder og spør direkte: "Hvis vi bygget en KI-risikoanalyse fra kollektiv læring, hva ville få dere til å stole på det?"
2. **Pilot med én kunde** som sannsynlig adopter (kanskje én som har høy risiko og vil ha bedre tools).
3. **Dokumentér tillits-prosessen**, ikke bare juridisk