



id: SI\_003

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: usikkerhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | makt | usikkerhet | implementer

### Analysen: Den Asymmetriske Maktposisjonen

SI\_003 ser det du ikke gjør: **dere sitter allerede på makten, og usikkerheten er deres største strategiske eiendel.**

Det mainstream-perspektivet sier “anonymiser dataene”. Det er feil. Det er en kortsiktig defensiv posisjon som kaster bort deres faktiske verdi.

**Maktubalanseringen du må se:** Kundene deres har signert kontrakter som er 15 år gamle. Språket om “data ownership” og “AI-derivat” finnes ikke der. Det betyr **juridisk usikkerhet arbeider for dere, ikke mot dere** — foreløpig. Men denne vinduet lukkes når første kunde suger opp advokaten.

#### Den strategiske trekken (ikke kortsiktig):

1. **Etabler et datasamfunnsselskap nå** — eget juridisk entity, 49% eierskap fra moderselskapet. Dette er ikke omgåelse; det er strukturering.
2. **Inviter 3-5 nøkkelt kunder som “data partners”** med eksklusiv rabatt (15-20%) på KI-tjenester hvis de gir eksplisitt tillatelse til dataset-inkludering. De får også eierskap i dataselskapet (små andeler). Nå har de incentiv, ikke grievance.
3. **Implementer umiddelbar tokenisering** — hver kunde får “data credits” basert på deres bidrag. Når du selger insights, deler du inntekt. Dette konverterer makt-asymmetri til samarbeid.

**Usikkerheten du må håndtere:** Det finnes alltid én kunde som sier nei og truer med søksmål. Plan for det: ha 60% av datavolum som helt anonymisert (tid, dybde,



temperatur, feilmodus — uten operatør-ID, prosjektnavn). Dette holder systemet operativ selv i verste fall.

**Kortsiktig grep for å bygge momentum:** Pilot KI-tjenesten på deres egne anonyme data først. Salgstall: “Reduserte offshore-risikovurderinger fra 6 uker til 2 uker” — konkret. Deretter approacher du kundene fra styrkeposisjon, ikke usikkerhet.

---

## Neste steg:

1. **Uke 1-2:** Få juridisk vurdering på “data partnerships” vs. “data licensing” — ikke anonymisering
2. **Uke 3-4:** Identifiser 5 kunder med høyest datavolum + mest åpenhet. Uformell samtale — “vi tenker nytt”
3. **Uke 5+:** Implementer pilot med 2 willing partners før høsten

Din usikkerhet er en strategisk ressurs. Bruk den før markedet lærer at den finnes.