



id: SI_004

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | kortsiktig | samarbeid | mulighet | vent

Analysen

Din instinkt om å “kommersialisere data” er prematur. Det som virker som et problem, er faktisk en **operasjonell mulighet som krever samarbeid først**.

Kortsiktig tanking fanger deg: Du ser 15 år med data = verdifull AI-modell = inntektsstream. Men 200 ingeniører jobber med kunder, ikke på data. Den virkelige innsikten ligger i **relasjonene**, ikke i datasettene. Og der du ser konfidensialitet som barriere, burde du se den som signal om hvor verdien faktisk er.

Operasjonell realitet:

- Dine NDA-er tillater ikke anonymisering som holder. Offshore-prosjekter er små økosystemer; en kombinasjon av dybde, geografi, tidspunkt og feil-type identifiserer kunden uansett.
- Du har ikke kartlagt hva data faktisk inneholder. Estimat: 40% av dine 15 år er ubrukelig for KI-modeller (manglende felter, inkonsekvente klassifiseringer, kontekstbundet domenekunnskap).

Vent. Samarbeid først.

Muligheten ligger i å **invitere 3-5 anchor-kunder** til et begrenset, co-owned risikoanalytikk-pilotprogram:

- De får tilgang til modellen først (kompetitiv fordel)
- De bidrar til å validere og forbedre den
- De har formell kontroll over sine data
- Du bygger kredibilitet før du “kommersialiserer”



Dette løser konfidensialiteten ved transparens, ikke ved juridisk omgåelse.

Kortsiktig gevinst: 6 måneder inn har du:

- 3-5 case studies fra kjente aktører (Equinor, Aker, Lundin-lignende)
- Validert at modellen faktisk reduserer risiko (ikke bare klassifiserer den)
- En forretningsmodell som ikke er “vi selger data”, men “vi tilbyr analyse som tier members får først”

Dissensen: Mainstream tenking sier: “Anonymiser, legaliser, skalér.” Det mislykkes fordi det ignorerer at verdi i subsea ligger i tillit, ikke data-volum. En KI-modell uten operasjonell kredibilitet blir en kostnad.

Neste steg

1. **Identifiser 3 anchor-kunder denne uken** — velg de som har størst volum historisk prosjektdata og er åpne for innovasjon (ikke de mest konservative).
2. **Kartlegg dataenes faktiske kvalitet** — 2 uker intern revisjon: hva kan faktisk brukes? Hva mangler? Ærlig estimat av modell-readiness (ikke optimistisk).
3. **Lag en pilot-avtale-mal** som gjør kunden til co-owner, ikke data-leverandør —