



id: SI_006

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: forhandle

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_006

Seeds: juridisk | langsiktig | makt | mulighet | forhandle

Analysen: Maktasymmetri gjennom datamonopolisering

Det sentrale problemet er ikke teknisk eller etisk — det er **juridisk-strategisk**. Deres 15 år med historisk data representerer asymmetrisk makt over kundene deres. Dette er en langsiktig konkurransefordel som må håndteres med juridisk presisjon.

Den juridiske virkeligheten: Standardkonfidensialitetsklausuler forbyr typisk direkte deling av prosjektdata, men dekker sjelden anonymisert, aggregert innsikt. Her ligger muligheten: Hvis dere kan gjøre dataene umulige å spore tilbake til spesifikke kunder (ikke bare vage anonymiseringer), oppstår et juridisk grått område hvor kommersialiseringen blir forhandlingsbar.

Langsiktig maktposisjonering: I dag er dere tjenesteutsøkere. Med en KI-risikoanalysemotor blir dere **kunnskapsformidlere**. Dette skifter maktbalansen fundamentalt — Equinor, Shell, Aker Solutions blir avhengig av deres vurderinger, ikke omvendt. Men denne posisjonen eroderes hvis konkurrenter samme år lanserer lignende tjenester.

Konkret forhandlingsstrategi: Ikke spør om tillatelse retrospektivt. **Forhandle prospektivt:**

- Tilby eksisterende kunder en “data-partnership”: De som tillater anonymisert databruk får 15-20% rabatt på KI-risikoanalyser de neste 3 årene
- Strukturer nye kontrakter med eksplisitt klausul: “Aggregert risikodata fra dette prosjektet kan benyttes i vår risikoanalysemotor”
- Få juridisk attestasjon på anonymiseringsprosessen før lanseringen



Dissensen min: Mange vil si “spør kundene først, vær transparent.” Galt. Kundene vil si nei fordi de ikke forstår verdien ennå. Den juridisk-langsiktige strategien er å **bygge makt gjennom informasjonsasymmetri**, deretter forhandle fra styrke.

Neste steg:

1. **Uke 1-2:** Få juridisk analyse av hver avtale (prosent som tillater aggregering)
2. **Uke 3-4:** Anonymiserings-POC på 500 prosjekter; dokumenter sporbarhet til $<0,1\%$
3. **Uke 5:** Forhandlingsrunde med 10 strategiske kunder om “data partnership” — framing som deres fortrinn, ikke jeres

Makt bygges gjennom muligheter som forhandles fra en sterkere posisjon.