



id: SI_008

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: bruker

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_008: Subsea-data som maktasymmetri

Seeds: bruker | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

Analysen

Du sitter på noe farlig: 15 år med feildata fra 200+ prosjekter. Det er makt. Men spørsmålet ditt avslører allerede sårbarhet — du er usikker på grensene, og det er symptomatisk.

Kortsiktig-fella: Mange selskaper tenker “anonymisere + aggregere = OK”. Feil. Ved subsea-engineering finnes det ofte bare 3-4 operatører per geografi per år. En “anonymisert” dataset fra «feltet ved Barentshavet, 2019, 2000m dybde, riser-failure» identifiserer kunden din umiddelbar. Du har ikke anonymisert noe — du har bare gjort det rettslig usynlig.

Maktdynamikken: Dine eksisterende kunder tror dataene deres er deres konkurransefortrinn. Du planlegger å selge innsikt basert på deres hemmeligheter til konkurrenter. Hvis Equinor (eller hvem som helst) oppdager dette, risikerer du ikke bare juridisk eksponering — du risikerer hele kundebasen. Makt som virker kortsiktig blir sårbarhet som varer.

Sårbarhet-realiteten: Dine ingeniører er produktet ditt. Hvis du monetariserer deres data uten tillatelse, signaliserer du at deres futuristiske data også er monetiserbar. Retention-problemer oppstår ikke som klassisk oppsigelser, men som “vi velger mer lukkede prosjekter ved konkurrenter.”



Vent-strategien (det dissente perspektivet): Ikke lag KI-tjenester på historisk data. Lag dem på fremtid. Tilby eksisterende kunder en deal:

- De får gratis risikoanalyseverktøy på nye prosjekter
- De tilbyr ny data inn i systemet (anonymisert riktig, med juridisk avtale)
- Etter 24 måneder: du har legitimt, nytt, konsensus-basert treningsdata
- Da kan du kommersialisere uten konfidensialitetskrystalløsning

Dette er langsommere. Men det bygger makt gjennom tillit, ikke gjennom juridisk tåkelegging.

Konkrete neste steg

1. **Kartlegg kontraktene presist:** Hva sier faktisk hver NDA? Få en IP-advokat (ikke intern jurist) til å sortere dette. Antakelig finner du 5-10 % av dataene som kan brukes — start der.
2. **Pilot med en frivillig kunde:** Velg Equinor, Shell eller Aker BP. Presenter konseptet åpent. Få skriftlig tillatelse for begrenset dataset. Bygg tillitsmodellen før du skalerer.
3. **Bygg fremover, ikke bakover:** Presenter