



id: SI_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: operasjonell | langsiktig | konkurranse | mulighet | vent

Analysen: Ikke rush dataen - bygg festningen først

Den operasjonelle virkeligheten er at konfidensialitetsavtalene ikke bare er juridiske hindre – de er **selve grunnlaget for tilliten som ga dere dataen**. Brutt tillit i et subsea-marked med 50-100 relevante aktører globalt er eksistensielt.

Mitt dissenserende råd: Vent med eksternt kommersialisering. Mainstream-tenkning sier “monetiser dataen nå”. Det er feil rekkefølge.

Hva dere faktisk sitter på

15 år med offshore-data fra 200 ingeniørers prosjekter representerer trolig 300-500 prosjekter. Det er ikke bare data – det er **mønstergjenkjenning ingen konkurrent kan kjøpe seg til**. Equinor, TotalEnergies og Shell betaler for innsikt, ikke rådata.

Den langsiktige strategien som vinner

Fase 1 (nå-12 mnd): Internt proof-of-concept Bygg KI-modellen utelukkende på anonymiserte, aggregerte data. Lever risikoanalyser til eksisterende kunder som en forbedret del av eksisterende leveranser – ingen ny avtale, ingen konfidensialitetskonflikt. Dette genererer ny, eksplisitt samtykkedata.

Fase 2 (12-24 mnd): Retroaktiv lisensavtale Kontakt 10-15 nøkkelpersoner med et konkret tilbud: deling av anonymisert prosjektdata mot 15-25% rabatt på fremtidige



tjenester eller medeierskap i KI-produktet. Dette snur konfidensialitet fra begrensning til **konkurransfordel** – dere bygger et konsortium konkurrenter ikke kan replikere.

Fase 3: Selvstendig SaaS-produkt Da har dere juridisk ryggdekning, ren treningsdata, og et betaprodukt validert i markedet.

Muligheten konkurrentene overser

Ingen av de store (Subsea 7, TechnipFMC, Aker Solutions) har gjort dette riktig ennå. Vinduet er **2-3 år**. Men det vinnes ikke ved å bryte tillit – det vinnes ved å strukturere avtaler raskere enn konkurrentene gjør det.

Konkrete neste steg

1. **Juridisk gjennomgang innen 30 dager:** Kartlegg nøyaktig hva eksisterende NDA-er tillater rundt anonymisert, aggregert bruk – dette er trolig bredere enn dere tror
2. **Pilot med én villig kunde:** Velg en kunde med langsiktig relasjon, tilby gratis risikoanalyse mot eksplisitt datadelingssamtykke
3. **Ansett én data governance-leder nå:** Ikke en KI