



id: SI_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_007

Seeds: strategisk | langsiktig | konkurranse | sårbarhet | implementer

Perspektiv: Dataen er ikke produktet — tilliten er

Den strategiske fellen de fleste selskaper går i: de ser på historisk prosjektdata som en ressurs som skal utvinnes. Fra et langsiktig konkurranseperspektiv er dette bakvendt.

Dataen er allerede monetarisert — den er grunnen til at dere vant kontraktene.

Den reelle sårbarheten ingen snakker om

Konfidensialitetsrisikoen er ikke primært juridisk. Den er **relasjonell**. Kunder i subsea-segmentet (Equinor, Aker BP, TotalEnergies) opererer i et lite nettverk. Én opplevelse av at prosjektdata er blitt “anonymisert og pakket om” vil spre seg raskt. Konsekvensen er ikke bare ett tapt kundeforhold — det er tap av tilgang til fremtidige datasett som faktisk er verdifulle.

Konkurrerende logikk: Vend modellen

I stedet for å selge innsikt fra dataen, selg **tilgang til en modell trent på dataen** — der kunden selv er medprodusent:

1. **Federated learning-struktur:** Modellen trenes lokalt på kundedata, aggregerte vektorer deles. Ingen rå prosjektdata forlater miljøet. Dette er teknisk implementerbart med verktøy som PySyft eller NVIDIA FLARE i dag.



2. **Kundeeksklusiv risikobenchmark:** Tilby hver kunde en benchmark mot anonymiserte aggregater — de ser sin posisjon, ikke andres data. Dette er juridisk tryggere og **mer verdifullt** kommersielt fordi det er skreddersydd.
3. **Retroaktiv samtykke-prosess:** Kontakt de 10-15 største eksisterende kundene med en eksplisitt opt-in-avtale. Gi dem en andel av verdien (rabatt på fremtidige tjenester, eller medeierskap i KI-tjenesten). Dette transformerer en sårbarhet til en **strategisk allianse**.

Dissens fra mainstream

De fleste rådgivere vil si: “anonymiser og selg”. Det er feil råd. I et nichemarked med 200 ingeniørers troverdighet som fundament, er kortsiktig datainntekt en dårlig trade-off mot langsiktig posisjon som **den pålitelige KI-partneren** i subsea-segmentet.

Neste steg

1. **Uke 1-2:** Gjennomfør juridisk gjennomgang av de 20 største eksisterende kontraktene — kartlegg nøyaktig hva avtalene faktisk forbyr (mange er vagere enn man tror)
2. **Uke 3-6:** Bygg en minimal federated-prototype med én villig kunde som pilotpartner
3. **Måned 2:** Utform en formell opt-in-prosess med konkret verditilb