



id: SI_008

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_008

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Advarsel: Ikke gjør det kortsiktige feiltrinnet

Det farligste her er ikke juridisk risiko — det er at dere tenker kortsiktig på en strategisk ressurs. Dataen er ikke produktet. **Tilliten som ga dere dataen, er produktet.**

Den reelle sårbarheten

Kunder som Equinor, Aker BP og TotalEnergies har ikke gitt dere prosjektdata — de har lånt dere innsikt i bytte mot at dere løste problemene deres. Selv anonymisert data fra subsea-prosjekter kan re-identifiseres: feltlokasjon + installasjonsdyp + årstall = identifiserbart prosjekt i et lite marked med 15-20 store aktører globalt.

Ett brudd — eller mistanke om brudd — og dere mister ikke én kunde. Dere mister troverdigheten som er selve inngangsporten til fremtidige kontrakter.

Den strategiske riktige veien: Federated modell

I stedet for å selge data, selg **modellen trenet på data du har rettigheter til.**

Konkret implementering:

1. **Segreger data nå:** Kartlegg hvilke prosjekter som har eksplisitt rett til intern analytisk bruk (typisk 30-40% av kontrakter eldre enn 10 år har løsere vilkår)



2. **Gå tilbake til topp-5 kunder:** Tilby dem co-ownership av KI-modellen mot at de godkjenner bruk av sine data — de får rabattert tilgang til tjenesten. Dette er ikke svakhet, det er strategisk partnerskapsbygging
3. **Bygg syntetisk datainframstruktur:** Bruk eksisterende data til å trene en syntetisk datasett-generator (verktøy: Gretel.ai eller SDV-biblioteket). Syntetiske data bevarer statistiske mønstre uten konfidensialitetsrisiko

Differensieringen som faktisk selger

Konkurrenter som Kongsberg Digital og 4Subsea tilbyr allerede KI-risikoanalyse. Det som skiller dere er ikke datavolum — det er at dere kan si til kunden: **“Vi har aldri misbrukt en kundes data på 15 år.”** Det er markedsposisjonering verdt mer enn produktet selv.

Neste steg

1. **Uke 1-2:** Juridisk gjennomgang av alle kontrakter — kategoriser etter datarettigheter (internt bruk, aggregert bruk, ingen rett)
2. **Uke 3-4:** Pilotdialoger med 2-3 nøkkelkunder om co-ownership-modell, med konkret verdideling på bordet
3. **Måned 2:** Implementer syntetisk datapipeline parallelt — dette er sikkerhetsnett uansett hva kundene sier