



id: SI_004

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_004

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Deres 15 år med subsea-data er ikke bare et kommersialiseringsprosjekt - det er fundamentet for **maktposisjonen** deres i et marked som transformeres av KI. Men tilnærmingen må være **strategisk** brutal i prioriteringen.

Sårbarhetsperspektivet avslører den kritiske balansen: Konfidensialitetsbrudd vil ødelegge tilliten som er deres egentlige konkurransefortrinn, men å ikke handle vil gi konkurrentene mulighet til å bygge tilsvarende kapabiliteter.

Langsiktig må dere skille mellom tre kommersialiseringsmodeller:

1. **Aggregert innsikt-salg** (60-80% margin): Selg anonymiserte, statistiske innsikter til nye markeder (havvind, hydrogen-infrastruktur) hvor eksisterende kunder ikke konkurrerer direkte. Implementer med 2-3 pilotavtaler innen Q2.
2. **White-label risikomodeller** til teknologileverandører som ikke konkurrerer med kundene deres. Potensial: 15-25 millioner årlig innen 2026.
3. **Premium kundemodell**: Tilby eksisterende kunder KI-analyse av deres egne data + aggregerte markedsinnsikter som konkurransefortrinn. Pris dette som strategisk konsulentarbeid (3000-5000 kr/time-ekvivalent).

Implementer umiddelbart et "data council" med juridisk, teknisk og kommersiell representasjon. Dette må operere med samme hastighet som teknologiutviklingen.

Dissens-perspektiv: Mens bransjen fokuserer på teknisk anonymisering, ligger den egentlige **makten** i å kontrollere hvem som får tilgang til hvilke innsikter når. Deres data blir mer verdifull over tid - ikke mindre.

Kritisk sårbarhet: Ansatte med tilgang til både raw data og KI-modeller blir ekstreme flight-risks. Implementer "golden handcuffs" og compartmentalized access umiddelbart.



Neste steg:

1. **Innen 4 uker:** Juridisk audit av alle 200+ eksisterende kontrakter for data-rettigheter og konkurranseklausuler
2. **Innen 8 uker:** Utvikle pilot-produkt for havvind-segmentet med 3 potensielle kunder identifisert
3. **Innen 12 uker:** Etabler separat datterselskap for KI-tjenester med egen IP-struktur og ansettelseskontrakter