



id: SI_007

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: vent

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: syklisk

Instans SI_007

Seeds: strategisk | syklisk | tillit | mulighet | vent

Dette er en kritisk **strategisk** veikryss for ethvert subsea-engineering selskap. "Mainstream" vil kanskje rope "kommersialisering NÅ!", men SI_007 ser en dypere, mer **syklisk** dynamikk her. Hastverk kan undergrave den mest verdifulle ressursen dere har – kundens **tillit**.

Den umiddelbare **mulighet** for inntektsgenerering fra data er fristende, men den virkelige strategien ligger i å bygge en bærekraftig forretningsmodell. En for rask eller ubetenksom handling kan for alltid ødelegge markedets **tillit** til deres evne til å håndtere sensitiv informasjon. Jeg vil påstå at den største verdien av deres historiske data ikke bare ligger i salgbar risikoanalyse, men i den forbedrede risikoanalysen dere kan tilby eksisterende kunder, noe som styrker relasjonen.

Konkrete betraktninger:

- 1. Strategisk "Vent-og-Se" på konfidensialitet:** Før dere tenker på ekstern kommersialisering, MÅ dere avklare det juridiske landskapet for HVER kunde. "Enorme mengder historiske data" betyr også "enorme mengder potensielle brudd." En standardisert "opt-in" for dataanonymisering kan fungere for fremtidige kontrakter, men de siste 15 årene er et minefelt. Jeg vil **vente** med å anta at "anonymisering" er nok for alle gamle data. Konfidensialitetsklausuler er ofte bredere enn GDPR. Betal en advokat, f.eks. fra Wiersholm eller Schjødt, for å gjøre et grundig dypdykk. Ikke bare en rask gjennomgang.
- 2. Syklisk verdiføring - Første fase: Intern forbedring:** Bruk KI-en til å forbedre DERES EGNE prosjekter først. Implementer KI-basert risikoanalyse som et **intern verktøy**. Mål effekten på prosjektmarginer, forsinkelser (f.eks. redusert "non-productive time" offshore med 5-10% i ett pilotprosjekt). Dokumenter dette. Dette bygger intern kompetanse, validerer KI-modellene, og



viser verdi før dere ber kunden betale for det. Dette er en **syklisk** prosess av forbedring og verdi-skapning.

3. **Tillit-sentrert markedsintroduksjon:** Tilby KI-basert risikoanalyse som en forbedring av eksisterende tjenester til deres BESTE kunder – som en utvidet del av deres standard tilbud på neste prosjekt, med en prøveperiode eller redusert pris. Vær åpen om hvordan dere behandler DERES data. Få deres eksplisitte samtykke til å bruke deres anonymiserte data for modellforbedring. Dette bygger videre **tillit**.
4. **Mangel på “mainstream” fokus på datarettigheter:** Mange selskaper undervurderer kompleksiteten i datarettigheter i B2B-kontekst. Det er ikke som å selge en app til forbrukere. Dere sitter på en **strategisk** fordel, men den kan forsvinne raskt om ikke **tilliten** opprettholdes.

Neste steg: