



id: SI_004

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: økonomisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Diagnose: Makt og kortsiktig økonomi styrer alt

Den reelle barrieren er brutalt enkel: **de som har beslutningsmakt ser ingen kortsiktig økonomisk konsekvens av å fortsette som i dag.** Partnere i advokatfirmaer optimaliserer for kvartalets bunnlinje. ChatGPT er gratis eller billig, allerede i bruk, og ingen klient har ennå sendt et kravbrev. Datatilsynet har ikke sanksjonert et eneste advokatfirma for KI-bruk. Risikoen er teoretisk; kostnaden ved SikkerKI er konkret og umiddelbar.

Hvor motstanden faktisk sitter

Maktstrukturen i firmaene er flaskehalsen. IT-ansvarlige og compliance-folk vet risikoen. Men de har ikke budsjettmakt. Managing partner spør: "Hva koster det?" og "Hva skjer hvis vi ikke gjør det?" Når svaret på det siste er "foreløpig ingenting" — dør saken.

Kortsiktig kalkulasjon vinner alltid. En SikkerKI-lisens koster kanskje 500-1500 kr/bruker/mnd. Et firma med 40 advokater ser 240.000-720.000 kr/år. Mot null for status quo. Uten en konkret hendelse som utløser kostnad — tilsynsvedtak, klientflukt, datainnbrudd — er dette ren utgiftspost.

Muligheten som ikke kommuniseres: Ingen selger SikkerKI som et **maktverktøy**. Firmaet som kan garantere klienten kryptert, norsk-basert KI-behandling har en konkurransefordel mot Wiersholm, Thommessen eller BAHN i pitch til compliance-tunge



klienter (bank, forsikring, helse, offentlig sektor). Dette er et salgsargument som gir inntekt, ikke bare kostnad.

Skarpe dilemmaer

- **Datatilsynet er tannløst på dette feltet nå** — men én sak endrer alt. Den som bytter tidlig, slipper panikk-implementering. Den som venter, sparer penger inntil det smeller.
- **Feature-paritet er reell:** Hvis SikkerKI gir dårligere output enn GPT-4o, velger advokaten alltid det beste verktøyet. Kvalitet trumfer sikkerhet i hverdagen.

Leverage-punkter som faktisk virker

1. **Klientkrav er det eneste som trumfer partneres kortsiktighet.** Når Equinor, DNB eller Helse Sør-Øst krever dokumentasjon på KI-databehandling i sine engasjementsbrev — da bytter firmaene over natten.
2. **Forsikringsselskapene.** Profesjonsansvarsforsikring som priser inn KI-risiko vil endre kalkylen direkte på bunnlinjen.
3. **Advokatforeningens retningslinjer.** Et tydelig utsagn fra styret — ikke veiledning, men standard — skaper normen.

Konkrete neste steg

1. **Implementer en “klient-pull”-strategi nå:** Gå direkte til de 20 største innkjøperne av advokattjenester i Norge (Equinor, Telenor, statsforvaltere, helseforetak) og tilby dem et ferdig avsnitt til sine engasjementsvilkår som krever sikker KI-behandling. Når klienten krever det, forsvinner adopsjonsdiskusjonen.
2. **Lag en konkret kostnads-kalkulator for datainnbrudd:** Vis partnere at ett eneste brudd på taushetsplikten koster 2-10 MNOK (tilsynsgebyr + klienttap + omdømme). Sett dette mot 500 kr/mnd. Gjør det til et regnestykke, ikke et compliance-argument.
3. **Tilby 90 dagers gratis pilot til de fem mest synlige firmaene** — med betingelse om at de kan siteres som referanse. Maktlogikken virker: når Schjødt bruker SikkerKI, følger resten.