

# tt – vil innta t på laget



**DET ENKLE FØRST:** Morten Sælemyr, daglig leder i Microsoft-konsulenthuset Inspirit365, mener selskaper må prioritere de enkle oppavene for å lære organisasjonen AI.

FOTO: ØYSTEIN HAARA

## – AI er et tog ingen har råd til å miste

**Microsofts AI-bot er sluppet for små og mellomstore bedrifter. – Dropp den transformative AI-en og sats på det enkle, råder konsulent sjef.**

■ **TORGEIR KVEIM STI**  
torgeir.sti@finansavisen.no

Microsoft åpnet nylig AI-assistenten Copilot for små og mellomstore bedrifter uten krav til et minsteantall lisenser. I tillegg vil privatkunder som betaler for Microsoft 365 nå kunne registrere seg for en ny betalt versjon av programvaren.

Interessen for og forventningene til Copilot er enorme, både blant norske selskaper og fra investorene, som midlertidig så Microsoft krype forbi Apple i markedsverdi drevet av AI-hypen.

Oppdateringen innebærer at langt flere nå vil få tilgang til Microsofts AI-bot, som er basert på OpenAIs enormt populære ChatGPT-tjeneste.

**Programvaren som frem til i dag har vært tilgjengelig for brukere med over 300 lisenser eller betaler 30 dollar pr. måned, vil få en betydelig økt brukerbasen som skal dekke kostnadene forbundet med bygging og drift av datasentre nødvendig for å drive AI-veksten.**

### To år på å omstille

Skeptikere hevder at det å fyre opp under AI-hypen kan bidra til forhastet og uansvarlig utvikling blant selskaper som er redd for å bli akterutseilt. Ifølge daglig leder Morten Sælemyr i Microsoft-konsulenthuset Inspirit365 er det en teknologi ingen har råd til å ignorere.

– Det er selskaper som kan tenke seg å vente ut første fase til det kommet en mer polert utgave. Dette er imidlertid et

teknologikappløp og et tog ingen har råd til å miste. Du har i praksis de to neste årene på å omstille bedriften, mener Morten Sælemyr, daglig leder i Microsoft-konsulenthuset Inspirit365.

Copilot lover å øke produktiviteten ved å skrive dokumentutkast, oppsummere eposter og lage presentasjoner i Microsoft-programvare som Word, Excel, PowerPoint og Teams – tidsbesparelser som over tid skal gjøre at selskaper skal kunne redusere kostnader og effektivisere intern ressursallokering.

**Spesielt IT-utviklernes kapasitet ventes å øke drastisk, noe som vil resultere i redusert utviklingstid og bedre utnyttelse av selskapers teknologer.**

### Slår inn i 2026

AI-verktøyene vil konkurrere om folks tid, og ifølge Sælemyr er det ikke den transformativ, men den «hverdagslige AI-en» som Copilot representerer man bør konsentrere seg om først.

– Investeringen og risikoen forbundet med transformative AI-initiativer er for de fleste for omfattende. Copilot integreres sømløst i eksisterende systemer, og hjelper å effektivisere rutineoppgaver, hevder han.

Sælemyr understreker behovet for å integrere AI på tvers av alle aspekter av virksomheten og samt stimulere organisasjonslæring internt.

**– Gevinsteffekten av AI-investeringer vil trolig være nøytral eller til og med negativ til å begynne med, og det spås at det først i 2026 vil gi reell, positiv effekt, sier Sælemyr.**

– Det betyr ikke at det er like greit å sitte på gjerdet. Det er først når organisasjonen begynner å tilpasse seg og utnytte AI fullt ut at de positive effektene vil materialisere seg.

## Har vokst 45 % årlig i fire år

siloe, sier Fjærli.

– Vil det være mulig? Mange har vel bundet seg opp til et system fra for eksempel en eiendomsforvalter?

– Det er et godt spørsmål, og det vil nok være motstand, men vi tror at det vil være ønskelig fra våre kunder å kunne velge hvilke apper og tjenester de selv ønsker på sine eiendommer, sier han.

### Vurderer partnere

For å kunne gå internasjonalt trengs det mer kapital, og selskapet vurderer i disse hvordan det skal gjøres.

– Vi klarer oss med dagens ka-

pital om vi blir i Norge, men trenger penger og partnere for å kunne bli med Siemens ut. Vi arbeider nå med å få på plass riktige partnere, og har samtaler med norske, nordiske, europeiske og noen amerikanske selskaper, sier han.

– Hvor mye kapital ser dere for dere å hente?

– Vi er ute etter smarte penger – penger og partnere i ett, og vi ser på ulike løsninger, sier Fjærli.

**– I rene penger tenker vi 100 til 200 millioner kroner for å kunne skalere hurtig, fortsetter han.**

– Hva priser dere selskapet til?

– For oss er det viktigere å få

inn riktige investorer enn å maksere prisingen. Vi har ikke satt en pris, men det er veldig sjelden det skjer det vi opplever nå, å få jobbe med Siemens på internasjonalisering, så da er partnerne viktigere enn pris, sier han.

Finansavisen skrev 12. januar om Trondheims-selskapet Kiona, som ble solgt for 2,35 milliarder kroner. Dette er et proptech-selskap som jobber med programvareløsninger innen eiendom, og det italienske børsselskapet Carel betalte en pris tilsvarende ni ganger fjorårets omsetning på rundt 270 millioner. Selskapet tapte 11 millioner i fjor.