



id: SI\_003

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

### Kjerneinnsikt: Pendleren er sårbar — og stoler ikke på Kongsberg ennå

Pendleren tar ikke en boligbeslutning. De tar en **tillitsbeslutning**. De spør seg: Kan jeg stole på at Kongsberg leverer det livet jeg trenger — ikke om fem år, men nå? Svaret er nei, fordi kommunen kommuniserer visjoner, ikke operasjonelle garantier.

### Rootcause gjennom sårbarhetsperspektivet

Pendleren er i en **sårbar mellomposisjon**: de har jobb i Kongsberg, men hele livets infrastruktur — partner-jobb, barnehageplass, vennekrets, fastlege, fritidsaktiviteter — er forankret i Oslo/Drammen. Å flytte er ikke et oppgraderingsvalg, det er et **systembytte** der alt kan ryke samtidig. De konkrete barrierene i prioritert rekkefølge:

1. **Partners karriere** — Kongsberg har smalt arbeidsmarked utenfor teknologi/forsvar
2. **Sosial nullstilling** — ingen nettverk, ingen tilhørighet, ingen som kjenner barna dine
3. **Reversibilitetsfrykt** — boligen i Oslo/Drammen selges; hva om det ikke fungerer?
4. **Operasjonelle hull** — manglende fastlege, venteliste barnehage, dårlig kveldstilbud



---

## Kortsiktig, operasjonell strategi: Fjern risiko før du selger drøm

### Tiltak 1: «Kongsberg-garanti» — 12-måneders prøvebolig (implementeres Q1)

Kommunen og arbeidsgivere samfinansierer 20-30 møblerte leiligheter. Pendlerfamilier bor 6-12 måneder til subsidiert leie (60% av markedspris). Garantert barnehageplass inkludert. Budsjett: ~4M/år. Dette bygger tillit gjennom erfaring, ikke brosjyrer.

**Tiltak 2: «Partner-jobb-pakt»** (implementeres Q1-Q2) Kongsberg Næringsforening oppretter konkret liste over partnerstillinger hos lokale bedrifter. Ikke generell jobbportal — dedikert matchmaking for pendlerpartnere. Én koordinator, 800K/år. Treffer den mest sårbare barrieren direkte.

**Tiltak 3: Operasjonell onboarding-pakke** (implementeres Q1) Fastlege reservert, barnehageplass sikret, fritidsklubb-intro booket — alt levert som én pakke ved innflytting. Konkret kontaktperson i kommunen. Kostnad: én stilling, ~700K/år. Fjerner den operasjonelle frykten.

---

## Risikokartlegging

- **Prøvebolig uten partnerjobb = mislykkes.** Tiltakene må lanseres samlet, ikke stykkevis.
- **Sårbarhet:** Hvis de første 10 familiene har dårlig erfaring, sprer mistillit seg raskt i pendlermiljøet. Derfor: **overvåk opplevelsen intensivt**, med månedlig feedback.
- **Kommunal treghet:** Garantert barnehageplass krever politisk vedtak — dette er flaskehalsen.

---

## Case

Flå kommune (Hallingdal) tilbød gratis bolig i 1 år + barnehageplass. De fikk tilflytting, men **uten partnerjobb-fokus** ble mange boende kort. Lærdommen: bolig alene er ikke nok — det er **systemet rundt** som avgjør.

---

## Neste steg

1. **Uke 1-2:** Kartlegg 50 pendlere med strukturert intervju (15 min, digitalt) — spør konkret: Hva måtte vært på plass for at du flyttet innen 6 måneder?
2. **Uke 3-4:** Forankre «Kongsberg-garantien» med 3-5 store arbeidsgivere (Kongsberg Gruppen, FMC, Kongsberg Defence) — de betaler halvparten, de tjener på redusert turnover.



3. **Uke 5-6:** Politisk notat til kommunestyret om reservert barnehagekapasitet — dette er tillitsvalutaen som gjør alt annet troverdig.