



id: SI\_005

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: vent

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_005

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | tillit | mulighet | vent

### Kjerneanalyse: Ikke handle for raskt — bygg tillit først

Min dissens: De fleste kommuner feiler fordi de gjør for mye for tidlig. Kongsberg bør **vente strategisk** med store investeringer og heller bruke kortsiktige tiltak til å bygge tillit hos pendlerne — som grunnlag for konvertering senere.

### Rootcause gjennom tillitslinsen

Pendlere bosetter seg ikke fordi de **ikke stoler på at Kongsberg leverer over tid**. Konkret:

- «Hva om jobben forsvinner om 3 år?» (Kongsberg-industrien er syklisk — våpen/olje/tech)
- «Hva om partneren min ikke finner jobb?»
- «Hva om ungene trives dårlig og vi sitter fast med bolig vi ikke får solgt?»

Disse er **risikospørsmål**, ikke preferansespørsmål. Folk pendler fordi pendling er en **opsjon** — de beholder fleksibiliteten sin. Å flytte er irreversibelt. Tillit til stedet må overstige opplevd risiko.



## Segmentering etter risikoprofil

Segment	Hovedrisiko	Tillitsbehov
Unge enslige (25-32)	Sosial isolasjon, karrierelås	«Andre som meg bor her»
Tokarrierefamilier	Partners jobb, skolekvalitet	Konkrete garantier
Seniorer (50+)	Boligverdi, helsetilbud	Lav risiko-bevis

## Strategien: Kortsiktige tillitstiltak → Mulighetsvindu

### Fase 1 (0-12 mnd): VENT med boligtilskudd. Gjør dette i stedet:

1. **«Prøvebo Kongsberg» — 3 måneders møblert leilighet, 5.000 kr/mnd.**  
Samarbeid med utbyggere som har usolgte enheter. Kostnad: ~500.000 kr/år for 10 leiligheter. Fjerner irreversibilitet. Lenestrand kommune gjorde lignende med hytter — 40% konverterte.
2. **Pendlerambassadør-program.** Rekrutter 15 pendlere som allerede vurderer flytting. Gi dem direkte linje til kommunen for barnehageplass, skoleplass, boligrådgivning. Kostnad: 1 årsverk. Bygger tillit gjennom relasjoner, ikke brosjyrer.
3. **Partnerjobbgaranti.** Kongsberg Gruppen, FMC, og kommunen oppretter felles «spouse career desk» — konkret hjelp til partners jobbsøk. Dette adresserer den største barrieren for tokarrierefamilier. Inspirert av Stavanger-regionen under oljeoppgangen.

**Fase 2 (12-24 mnd): Utløs mulighetsvinduet** Først Nå — med data fra fase 1 — vet du hvilke insentiver som faktisk virker. Kanskje er det 200.000 i boligtilskudd. Kanskje er det bedre togfrekvens kl. 17-18. Vent til du vet.

## Risikokartlegging

- **Fallgruve:** Kommunen lanserer storslått «Flytt til Kongsberg»-kampanje som oppleves desperat → svekker tillit
- **Fallgruve:** Boligtilskudd tiltrekker folk som selger etter bindingstid → null langsiktig effekt
- **Mitigering:** Mål opplevd tilhørighet etter 6 mnd, ikke bare flyttetall



---

## Tre neste steg

1. **Uke 1-4:** Gjennomfør 20 strukturerte pendlerintervjuer med én spørsmål i sentrum: «Hva måtte vært sant for at du ville flyttet?» Ikke anta — spør.
2. **Måned 2-3:** Inngå intensjonsavtale med 2-3 utbyggere om «prøvebo»-leiligheter. Null kommunal investering i bygg — bare koordinering.
3. **Måned 3:** Etablér «spouse career desk» med Kongsberg-arbeidsgiverne. Test med 10 familier. Mål konverteringsrate etter 12 måneder.

**Oppsummert:** Muligheten er reell, men den forløses gjennom tillit, ikke tilskudd. Vær strategisk tålmodig på de store grepene, handlekraftig på de kortsiktige tillitsbyggerne.