



# Debrief — anthropic/claude-sonnet-4.6

---

- Instanser: 9
  - Tokens inn: 20,508
  - Tokens ut: 9,036
  - Kostnad: \$0.1971
  - Kjørt: 2026-04-15 13:43:39.322953+00:00
- 

## Sverm-debrief: Kongsberg pendlerattaksjon

---

### Konsensus

1. **Rootcause er usikkerhet, ikke pris.** Alle 9 instanser er enige: boligpris er rasjonalisering, ikke årsak. Den reelle barrieren er karriererisiko, irreversibilitetsfrykt og partner-problemet.
  2. **Partner-jobben er den mest undervurderte enkeltfaktoren.** Ingen strategi overlever uten å adressere tokarriere-problemet eksplisitt.
  3. **Arbeidsgiverne må inn som forpliktete aktører,** ikke passive mottakere. Kommunen kan ikke løse dette alene.
  4. **Prøvebo-modellen er det mest konkrete og testbare tiltaket.** Subsidiert leiebolig i 6–12 måneder senker terskelen fra permanent beslutning til reversibelt eksperiment.
  5. **Mål adresseendringer, ikke omdømmeskårer.** KPI må være faktisk bosetting, ikke tilfredshet eller synlighet.
- 

### Dissens

**Hvilken målgruppe prioriteres?** SI\_001 argumenterer for barnefamilier som mest konverterbare på 3–5 år. SI\_004 og SI\_009 prioriterer par uten barn som raskere og billigere å konvertere. Dette er et reelt strategisk valg med ulike tidshorisonter og kostnadsbilder — ikke en teknikalitet.

**Boligtilskudd: effektivt eller bortkastet?** SI\_008 ser relocation-bonus (100–150k) som et konkret forhandlingskort. SI\_009 kaller boligtilskudd alene «bortkastet» fordi folk



tar pengene uten å bli overbevist. Begge har rett under ulike forutsetninger: tilskudd virker kun kombinert med partner-løsning og sosial integrasjon.

---

## Blindsoner avdekket

- **Arbeidsgivernes funksjonelle interesse i pendlerkulturen (SI\_001):** Bedriftene nyter pendlerordningen — de slipper relokasjonskostnader og rekrutterer bredt. De har ikke automatisk insentiv til å løse problemet. Dette overses konsekvent i kommunale strategier.
  - **Det sosiale nullpunktet (SI\_004, SI\_007):** Å flytte fra et etablert nettverk til et sted der man ikke kjenner noen er en enorm kortsiktig kostnad som kommuner systematisk undervurderer. Brosjyrer løser ikke dette — dedikerte nettverksbyggere gjør det.
- 

## Anbefalinger

1. **Gjennomfør 15-20 dybdeintervjuer med aktive pendlere innen 4 uker.** Spør eksplisitt om partners jobbsituasjon og hva som konkret måtte skje for at de flyttet. Ikke survey — samtale.
2. **Forplikt tre store arbeidsgivere skriftlig til partner-jobbmatching** som del av onboarding. Dette koster nesten ingenting og adresserer den reelle barrieren direkte.
3. **Pilot: 8-10 subsidierte prøveboliger i 6 måneder**, finansiert i trepartsmodell mellom kommune, arbeidsgiver og Husbanken. Mål konverteringsrate — ikke deltakertilfredshet.
4. **Ansett én dedikert bosettingskoordinator** med mandat til å følge opp pendlere proaktivt og koble dem til sosiale nettverk. Én person, én dør.
5. **Start smått, lever 100%, publiser resultatene åpent.** Tidlige innflyttere som skuffer blir anti-ambassadører. Skaler først når piloten viser reell konvertering.