



id: SI_003

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | mulighet | implementer

Kjerneobservasjon: Tillitsproblemet er større enn boligproblemet

Den egentlige barrieren er ikke pris eller pendlingstid — det er **manglende tillit til Kongsberg som livsprosjekt**. Pendleren spør seg: “Hvis jeg låser meg til Kongsberg med boligkjøp og skoleplass, er jeg trygg om 5 år?”

Denne usikkerheten er rasjonell, ikke følelsesmessig. Kongsberg er sterkt knyttet til forsvarsindustri (Kongsberg Defence, Kongsberg Maritime). Ensidig næringsstruktur = opplevd risiko for familier som skal ta 20-årige boliglån.

Segmentering: Tre strategiske målgrupper

Segment	Reell barriere	Mulighetsvindu
Par u/barn (25-35)	Mangler urban sosial infrastruktur	Høyest mobilitet, billigst å konvertere
Barnefamilier	Skole- og barnehagetrygghet, partnerens jobb	Størst langsiktig verdi for kommunen
Seniorpendlere (50+)	Pensjonistmobilitet, nettverk i Oslo	Lav prioritet kortsiktig



Strategisk anbefaling: Bygg tillit, ikke brosjyrer

Andre kommuner som Notodden og Kongsvinger har prøvd generisk kommunebranding — og feilet. Det som faktisk virker (jf. Ulstein og Ålesundregionen): **arbeidsgiverstyrt integrasjon**.

Konkret tiltak — “Prøvebo-programmet”:

- Kongsberg-bedriftene (KDA, KM, Tieto) finansierer 3-6 måneders subsidiert leiebolig for nyansatte
- Kostnad per ansatt: ~40.000 kr. Kontra rekrutteringskostnad ved turnover: ~150.000 kr
- Businesscase er klar — det er implementeringen som mangler

Partnerjobbgaranti: Kommunen forplikter seg til aktiv jobbmatching for ektefelle/partner. Ikke en nettside — en dedikert person. Dette er den mest undervurderte faktoren i alle undersøkelser om stedsmobilitet.

Risiko: Den store fallgruven

Kommunen bygger boliger og insentiver — men glemmer at pendleren allerede **har et sosialt liv i Oslo/Drammen**. Uten sosiale brobyggere (frivilligsentraler, velkomstprogram, introduksjonsarenaer) vil selv subsidierte boliger stå tomme om 3 år.

Implementering: Tre neste steg

1. **Måned 1-3:** Gjennomfør 20 dybdeintervjuer med eksisterende pendlere. Ikke survey — samtale. Finn de reelle vetogrunnene.
2. **Måned 3-6:** Etabler arbeidsgruppe med topp 5 arbeidsgivere. Pilot på prøvebo-finansiering med delt kostnad.
3. **År 1:** Mål én ting: andel pendlere som konverterer til fast bosted. Ikke kommunetilfredshet, ikke omdømmeskårer — **faktisk adresseendring**.