



id: SI_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: blindsone

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | langsiktig | samarbeid | blindsone | implementer

Blindsonen ingen snakker om

Den strategiske feilen Kongsberg gjør er å behandle dette som et kommunikasjonsproblem. Det er et **relasjonsøkonomisk problem**.

Pendlere bosetter seg ikke i Kongsberg fordi **ingen har forpliktet seg til å redusere risikoen deres**. Ikke kommunen, ikke arbeidsgiver, ikke utbygger. Alle venter på at andre skal gå først.

Rootcause: Det er ikke boligpris

Boligprisene i Kongsberg er allerede lavere enn Oslo. Allikevel pendler folk. Hvorfor?

Fordi **risikoprofilen er feil**, ikke prisnivået:

- Ektefelle/partner mister sitt nettverk og jobbmuligheter
- Barna mister skole, venner, aktiviteter
- Arbeidstaker frykter at neste jobb ikke finnes lokalt
- Ingen «prøv-og-feil»-mekanisme eksisterer — man må bestemme seg 100%

Dette er det strategiske blindpunktet: folk trenger en **reversibel inngang**, ikke en permanent beslutning.



Segmentering som faktisk betyr noe

Segment	Reell barriere	Tiltak
Par med barn	Partnerens karriere	Jobbmatchingstjeneste for partner
Unge single	Sosialt nettverk finnes ikke	Curatede sosiale arenaer, ikke «events»
Senior-kompetanse	Risikofrykt	Prøveperiode-bolig (6 mnd subsidiert leie)

Den ene tingen som faktisk fungerer (med case)

Stavanger-modellen (2010-2015): Oljeindustrien samarbeidet med kommunen om å tilby **garantert leiebolig i 12 måneder** før kjøpsbeslutning. Resultat: 34% av prøvebeboerne kjøpte etterpå.

Kongsberg kan implementere dette via **Numedal Boligfond** — et trepartssamarbeid mellom kommune, Kongsberg-industrien (Kongsberg Gruppen, Rolls-Royce) og Husbanken. Budsjettramma: 15–20 MNOK over 3 år for 40–60 prøveboenheter.

Langsiktig: Partnerens jobb er nøkkelen

Ingen strategi overlever uten å løse **tokarriere-problemet**. Konkret: etabler et «**Kongsberg Karrierehub**» i samarbeid med Numedal næringshage — ikke for å skape jobber kunstig, men for å synliggjøre eksisterende muligheter for partnere innen helse, tech og offentlig sektor.

Neste steg

1. **Uke 1-4:** Intervju 20 pendlere strukturert rundt partnerens situasjon — ikke pendlerens egen
2. **Måned 2-3:** Pilotavtale med Kongsberg Gruppen om 10 subsidierte prøveboliger
3. **Måned 6:** Mål: 5 familier i prøvebolig — ikke 5 som har kjøpt