



id: SI_008

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_008

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | mulighet | forhandle

Kjerneobservasjon: Tillitsproblemet er undervurdert

Pendlere bosetter seg ikke i Kongsberg primært fordi de **ikke stoler på kommunen som langsiktig livsprosjekt**. Boligkjøp er en 20-årsforpliktelse. Pendling er en reversibel strategi. Kongsberg har ikke overbevist noen om at det er trygt å binde seg. Dette er ikke et omdømmeproblem – det er et **tillitsunderskudd** som må forhandles bort, segment for segment.

Strategisk segmentering med forhandlingslogikk

Gruppe A: Par/familier med barn under 5 år Høyest potensiell konverteringsrate. Boligprisforskjellen (typisk 1,5–2M kr mot Drammen) er et konkret forhandlingskort. Barrieren: skole- og barnehage tilbud oppfattes som usikkert. **Tiltak:** Garantert barnehageplass innen 4 uker for innflyttere, kommunisert eksplisitt og målbart.

Gruppe B: Karrierefolk 30–45 år, enkeltpendlere Lar seg ikke flytte av pris alene. Deres kortsiktige kalkyle er: pendlekostnaden (~60.000 kr/år) er lavere enn opplevd livskvalitetstap ved å forlate Oslo. **Forhandlingsåpning:** Arbeidsgivere i Kongsberg (Kongsberg Gruppen, Thales) bør tilby **relocation-bonus på 100.000–150.000 kr** finansiert 50/50 med kommunen. Dette endrer kalkylen umiddelbart og konkret.



Mulighetsvindu: Kortsiktig timing er avgjørende

Rentetoppen og boligprispress i Oslo skaper et **unikt vindu nå** (2024–2026). Pendlere som leier i Oslo er ekstra mottakelige. Kongsberg bør handle strategisk innenfor dette vinduet – ikke planlegge 10-årsstrategier.

Konkret: Kommunen setter av 5M kr til et pilotprogram over 18 måneder, målrettet mot 50 husstander. Målbar KPI: antall konverterte pendlere per krone brukt.

Risiko: Tilliten kan undergraves raskt

Hvis kommunen lover og ikke leverer (barnehageplass, infrastruktur, sosiale arenaer) vil tidlige innflyttere bli anti-ambassadører. Dette er den største fallgruven i case-kommuner som Notodden og Ål. **Motstrategien:** Start smått, lever 100%, skaler deretter.

Neste steg

1. **Forhandle en trepartsavtale** mellom kommune, Kongsberg Gruppen og Thales om delt relocation-finansiering innen Q2 2025
2. **Gjennomfør 20 kvalitative intervjuer** med eksisterende pendlere – kartlegg reell tillitsbarriere, ikke antatt barriere
3. **Lanser 18-måneders pilot** med eksplisitte, målbare leveranseforpliktelser fra kommunen – publiser resultatene åpent