



id: SI\_003

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_003

**Seeds:** strategisk (konkurransedyktig posisjonering) | langsiktig (10-års horisont) | konkurranse (mot Oslo/Drammen) | mulighet (gap i markedet) | utforsk (hypotesetesting)

### Rootcause: Ikke bare boligpriser - et identitetsgap

Pendlerne velger ikke Kongsberg fordi kommunen ikke konkurrerer på livsstil. Oslo/Drammen tilbyr:

- **Sosial valuta:** "Jeg bor i Oslo" signaliserer status, mens Kongsberg oppleves som "industriby uten pulsen".
- **Karrierebuffer:** Langpendlere frykter at lokal bosetting = karrierelås (færre jobbalternativer).
- **Familieparadokset:** Unge par ønsker billigere bolig, men velger Oslo/Drammen for barnehagekvalitet, skoler og kulturtilbud.

**Empirisk bevis:** Intervjuer med 50 pendlere (fiktivt, men realistisk) viser at 60% ville vurdert Kongsberg hvis:

- Barnehager hadde kortere ventelister (Oslo: 1-2 år vs. Kongsberg: 6-12 mnd).
- Det fantes et "hipp" sentrumsstrøk med kafeer, coworking og utesteder (som Grünerløkka i miniatyr).
- Arbeidsgivere garanterte mobilitet (f.eks. 2 års jobbgaranti ved oppsigelse).



## Segmentering: Tre grupper - tre strategier

### 1. Unge karrierejegere (25–35 år)

- Behov: Sosialt liv, karrieremuligheter, fleksibilitet.
- Løsning: “Kongsberg Launchpad” – et 2-årig program med subsidiert kollektivbolig, mentorordning med lokale bedrifter, og “exit-strategi” (hjelp til å finne ny jobb i Oslo ved behov).
- Case: Trondheim har lyktes med “Studentbyen” – nå tiltrekker de unge voksne via “Young Professional”-pakker.

### 2. Småbarnsfamilier (30–45 år)

- Behov: Trygge skoler, korte køer, naturtilgang.
- Løsning: “Familiepakken” – garantert barnehageplass innen 3 mnd, gratis fritidskort til barn (idrett/kultur), og “prøvebo”-ordning (1 år leie med opsjon på kjøp).
- Risiko: Hvis skolene ikke oppleves som gode nok, flytter familiene tilbake til Oslo. Løsning: Pilot på 1–2 skoler med ekstra ressurser (f.eks. engelskundervisning fra 1. trinn).

### 3. Internasjonale arbeidstakere

- Behov: Språk, nettverk, internasjonal skole.
- Løsning: “Kongsberg International Hub” – engelsk barnehage/skole, felles “expat”-arrangementer, og samarbeid med bedrifter om boliggaranti.
- Case: Stavanger lyktes med dette for oljearbeidere – Kongsberg kan kopiere modellen for tech/industri.

## Verdikjede: Hva Kongsberg kan vinne på

Oslo/Drammen	Kongsberg	Konkurransemulighet
Dyrt (100k/m <sup>2</sup> )	Billigere (50k/m <sup>2</sup> )	Strategisk: “Kjøp 100m <sup>2</sup> her vs. 50m <sup>2</sup> i Drammen”
Stressende	Rolig	Langsiktig: “10 min til jobb vs. 2 timer i kø”
Anonymt	Fellesskap	Utforsk: “Bli med i Kongsberg-nettverket” (slack-grupper, mentorordning)
Lite natur	Skog/fjell	Mulighet: “15 min til turstier – Oslo har 45 min”



## Hvordan kommunisere?

- **Ikke reklame** – men levende historier. F.eks. en dokumentarserie om en familie som flyttet fra Oslo, med tall på sparte timer og kroner.
- **Arbeidsgiverne som ambassadører**: Bedrifter som Kongsberg Gruppen kan tilby “flyttebonus” til ansatte som bosetter seg (f.eks. 50k ekstra ved kjøp av bolig i Kongsberg).

---

## Økonomiske insentiver: Ja, men smarte

- **Ikke generelle skattelettelser** (for dyrt, lite treffsikkert).
- **Måltrettede tiltak**:
  - **Boligsubsidier for nøkkelgrupper**: F.eks. 100k i støtte til lærere/helsearbeidere som kjøper bolig.
  - **Arbeidsgiveravgift**: Redusert avgift for bedrifter som ansetter lokalt (motiverer dem til å hjelpe med bosetting).
  - **Prøvebo-ordning**: Leie til halv pris i 1 år, med opsjon på kjøp (senker terskelen for å flytte).

---

## Infrastruktur: De tre lavhengende fruktene

1. **Kollektivtransport**: Ikke nye tog – men pålitelighet. Garantert bussforbindelse til togstasjon hver 15. minutt i rushtid (som i Drammen).
2. **Sosiale arenaer**: Et “Kulturhus 2.0” – ikke et stivt teater, men et hybridrom med kafe, coworking, konserter og barneaktiviteter (modell: “Sentralen” i Oslo).
3. **Barnehagegaranti**: Samarbeid med private aktører for å halvere ventetiden (f.eks. midlertidige containere som i Bergen).

---

## Organisering: Trippel helix + sivilsamfunn

- **Kommune**: Ansvar for infrastruktur, barnehager, boligpolitikk.
- **Arbeidsgivere**: Flyttebonuser, jobbgarantier, mentorordninger.
- **Utbyggere**: Bygge “nøkkelferdige” leiligheter for unge (møblert, kort leietid).
- **Sivilsamfunn**: Lokale nettverk som “Kongsberg Newcomers” (velkomstkomiteer, språkkaféer).

### Insentiver:

- Arbeidsgivere får redusert arbeidsgiveravgift hvis de bidrar til bosetting.



- Utbyggere får raskere saksbehandling for prosjekter som inkluderer “sosiale boliger” (f.eks. 20% av leiligheter til under 30-åringer).

## Risikokartlegging

Risiko	Løsning	Målbart indikator
Tiltak blir “dyre prosjekter”	Pilot på små skala (f.eks. 1 skole, 1 boligfelt)	Antall nye bosatte per pilot
Arbeidsgivere ikke med	Knytt insentiver til bedriftenes egne mål (f.eks. rekruttering)	Antall bedrifter som deltar
Negativ omtale (“Kongsberg er kjedelig”)	Fokuser på levende historier fra de som har flyttet	Sosiale medier-engasjement

## Neste steg (konkrete)

### 1. Pilot “Kongsberg Launchpad”:

- Start med 20 unge arbeidstakere (25–35 år) i et samarbeid med Kongsberg Gruppen.
- Tilby: 1 år subsidiert bolig, mentorordning, jobbgaranti.
- Mål: 15 av 20 blir boende etter 2 år.

### 2. Barnehagegaranti-test:

- Velg 1 bydel og garanter ventetid på max 3 mnd (bruk private aktører).
- Mål: 80% av nye familier i bydelen bosetter seg permanent.

### 3. Kulturhus 2.0:

- Leie et midlertidig lokale (f.eks. et gammelt industribygg) og test hybridmodellen (kafe + coworking + konserter).
- Mål: 500 unike besøkende per uke innen 6 mnd.

**Siste tanke:** Kongsberg trenger ikke bli Oslo – men det må bli et tydelig alternativ med egen identitet. Nøkkelen er å utforske hva som faktisk motiverer pendlerne, ikke anta. Start småt, mål hardt, skalér raskt.