



id: SI_001

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: syklisk

Instans SI_001

Seeds: strategisk | syklisk | konkurranse | mulighet | utforsk

Kongsbergs problem er trolig ikke først og fremst «for dårlig profil», men en **syklisk lås**: folk pendler fordi de allerede har etablert liv, nettverk og bolig i Oslo/Drammen, og jo mer stabil pendlingen blir, jo sterkere blir motstanden mot å flytte. Det er en **konkurranse om livslogistikk**, ikke bare om arbeidsplasser.

Root cause:

De viktigste barrierene er ofte:

- **Bolig- og risikopris:** Mange kan kjøpe billigere i Kongsberg, men oppfatter flytting som usikker: «Hva om jobben endrer seg?».
- **Partner/familie:** Én jobb er i Kongsberg, den andre ofte i Drammen/Oslo.
- **Identitet og vaner:** Pendling er en etablert livsstrategi; flytting krever sosial kostnad.
- **Tilbudssiden:** Folk undervurderer Kongsberg som bosted fordi de kjenner byen som arbeidssted, ikke som hverdagsarena.

Segmenter:

1. **Unge enslige/paret uten barn:** mest flyttbare, reagerer på byliv, nettverk og fleksibel bolig.
2. **Småbarnsfamilier:** motiveres av boligrom, barnehagekapasitet, trygghet, korte hverdagsreiser.
3. **Karrierependlere:** trenger sikkerhet for jobbskifte og partnerjobb.
4. **Internasjonale arbeidstakere:** trenger språk, integrering, sosial infrastruktur.

Verdikjede Kongsberg kan vinne på:

Ikke «mer av Oslo», men **mer plass, lavere boligkost, natur, kortere hverdagslogistikk, og sterkere lokalt fellesskap**. Kommuniser som konkret



livsregnestykke: «30 min til barnehage, 15 min til jobb, 20–30 % lavere boligkost enn Drammen/Oslo-nære alternativer».

Tiltak med realistisk effekt:

- **Relokasjonspakke** via arbeidsgivere: midlertidig boligsubsidie 6–12 mnd, maks 30–50k per ansatt.
- **Partnerjobb-service**: nettverk mellom kommune, næringsliv og NAV.
- **Familiepakke**: prioritet i barnehage, boligveiledning, fritidsmatch.
- **Mikroboliger/leie-til-eie** nær arbeidsplasser: rimeligere enn store prestisjeprosjekter.

Organisering:

Kommune + Kongsberg Industriforum + 5–10 store arbeidsgivere + utbyggere.
Arbeidsgiverne har sterkest insentiv: lavere turnover og bedre rekruttering.

Fallgruver: dyre merkevarekampanjer uten boligtilbud; boligbygging uten målgruppe; tiltak som ikke adresserer partner/familie.

Neste steg:

1. Gjennomfør 20–30 intervjuer med pendlere i tre segmenter.
2. Start en 12-måneders pilot med 2 arbeidsgivere og 20 relokasjonspakker.
3. Mål: andel pendlere som flytter, turnover, og tid fra ansettelse til bosetting.