

- 6 MAR. 2006

J.nr.: 297638

FA. SEKR. RÅDHUSET	Behand.	Orient.
Borgmester		
Direktor		
Vicedir. CSN		
Vicedir. TB		
Vicedir. SB		
Sekr. chef		
FAU		
FAU (dieslam)		
Alle kl. d. d. l.		
Lokalcenter		
Fagkontorl.		
Hembygges		
Dato:		

København d. 28. februar 2006

Ansøgning vedr. Støtte- /kontaktpersons korps

På opfordring fra flere medlemmer af Borgerrepræsentationen, samt flere sagsbehandlere/socialrådgivere i Københavns Kommunes lokalforvaltninger, ansøger jeg hermed om støtte til oprettelse af et støtte- /kontaktperson korps i privat regi.

Jeg søger støtte til lønudgift samt andre driftsudgifter. Projektet er ment som et forsøgsprojekt på 2-3 år. Forretningsplan og budget for 3 år er vedlagt.

Hvorfor et støtte- /kontaktperson korps

Erfaringer fra mit arbejde som støtte- /kontaktperson i Københavns Kommune, herunder blandt andet Døgnkontakten i København viser at der går alt for lang tid inden den unge for tilknyttet en støtte- /kontaktperson.

Når en sagsbehandler/socialrådgiver finder ud af, at en ung skal have tilknyttet en støtte- /kontaktperson, går der ofte op til to til tre måneder, eller i nogle sager længere, inden sagen bliver færdigbehandlet hos teamet på lokalcentrene.

Først herefter kan sagsbehandleren så begynde på at finde en egnet støtte- /kontaktperson til den unge. Det tager i de bedste sager en til to måneder, men andre gange kan der gå helt op til et halvt år.

En rundspørge jeg selv har foretaget på lokalcentre i København viser et gennemsnit på tre til fem måneder.

Den lange sagsbehandlingstid skyldes at man i Københavns Kommune ikke har en fælles database, hvor man hurtigt og effektivt kan finde egnede støtte- /kontaktpersoner, samt at sagsbehandlerne ofte har for mange andre sager. Det betyder at sagerne nogle gange bliver lagt oveni i den store sagsbunke, som så yderligere forsinker behandlingen. I mange sager udskiftes sagsbehandleren, og før den nye sagsbehandler får sat sig ind i sagen tabes vigtige uger.

Det er meningen at sagsbehandlingen med et støtte- /kontaktperson korps nedsættes betydeligt. Sagsbehandlerne skal blot ringe, og give oplysninger på den unge, så som alder, hvilke interesser den unge har og så videre. Så matcher vi den unge med en egnet støtte- /kontaktperson, og kan formidle en kontakt inden for ganske få dage.

Støtte

Jeg søger støtte til projektet hos Københavns Kommune, fordi det ligger inde for kommunens ansvarsområder.

Det skal være i privat regi, da jeg påtænker også at søge fondsmidler til at dække udgifter, der må være med de unge. Ligger projektet i kommunens regi er jeg udelukket fra at søge de fleste fonde.

Nu får de unge 300-600 pr. måned til aktiviteter. Men disse penge skal dække udgifterne til aktiviteter for både den unge og støtte-/kontaktpersonen. Derfor er dette aktivitetstillæg hurtigt brugt.

Jeg er i øjeblikket støtte-/kontaktperson for 3 unge. Her har jeg 300. kr. pr. måned. Det er meget vanskeligt at aktivere en ung på 10 år for 300 kr. – det svarer til 45-75 kr. pr. gang.

Andre mål

Jeg vil oprette en hjemmeside for støtte-/kontaktpersoner, hvor man kan finde mange nyttige informationer. Det er meningen at støtte-/kontaktpersonerne skal kunne søge på regler, love og så videre i stedet for at skulle, skulle slå op i alle mulige bøger og ringbind.

Da jeg var på døgnkontakten, og havde vagt på telefonrådgivningen, skete det ofte at seks-syv opkald ud af ti, handlede om at give telefonnummeret til en ung på en selvmordslinie eller andet, og kort efter ringede den unge op igen, fordi det oplyste nummer vi gav ikke længere fandtes. Hjemmesiden vil tjene som en stor aktiv database, hvor de mange opslag giver et godt og effektivt overblik over hjælpemuligheder og tilbud. Siden kan bruges af andre kommunale projekter, samt private.

Forventet start

Det er planen at der ikke skal gå mere end op til tre måneder fra projektbevillingen til projektet er etableret med et minimum af 50 støtte-/kontaktpersoner.

Opstartsperioden på de knap tre måneder skal bruges til at søge støtte-/kontaktperson, via pædagogiske tidsskrifter, dagspressen, lokalt på seminarierne, samt at få hjemmesiden bygget op.

Om mig

Mit navn er Tejs Oliver Thure Lindhardt. Jeg er 33 år og bor på Amager.

Oprindeligt er jeg uddannet kok, og har siden taget en socialpædagogisk uddannelse.

Til dagligt er jeg støtte-/kontaktperson, tilknyttet forskellige lokalcentre i Københavns Kommune.

Jeg i øjeblikket støtte-/kontaktperson for har 3 drenge i alderen 10,11 og 11

Jeg står selvfølgelig gerne til rådighed for at uddybe spørgsmål til projektet.

Med venlig hilsen


Tejs Oliver Thure Lindhardt

Tlf. 26 114 275

DRIFTSBUDGET 1. år

Foråden / 200- til / 200-	Januar	Februar	Marts	April	Maj	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	December	12 mdr. I alt
Omsætning													
Kommunal Indtægt	848.945	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	848.945
Fond Indtægt 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fond Indtægt 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Omsætning I alt:	848.945	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	848.945
Variable omkostninger													
Materialer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lønoms.kostninger	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	438.000
Transportomkostninger	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variable omkostninger I alt:	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	438.000
Dækningsbidrag (DB): (Omsætning - varl.omkostninger)	612.445	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	210.945
Faste omkostninger													
Følgeligter	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Kontorandler	2.000	300	300	300	500	300	300	300	500	300	300	300	5.700
Porto og gebyrer	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	18.000
Mobiltelefon	6.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	17.000
Internat-forbudelse (Stata, TDC mv)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
Web site abonnementskostning og opdatering	20.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20.000
Markedsføring/annoncer/reklame	10.000	0	0	0	0	6.000	0	0	0	0	0	0	16.000
Kursusudgifter	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
ID kort printer	60.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60.000
Revisor	25.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.000
Diverse konto	25.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.000
Uforudsætte omkostninger 6% af faste omkostninger	7.080	245	245	245	255	495	245	245	255	245	245	245	10.045
Faste omkostninger I alt:	148.680	5.145	5.145	5.145	5.355	10.395	5.145	5.145	5.355	5.145	5.145	5.145	210.945
Renter													
Renter af banklån	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Renter af kassekredit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andre renter	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Renter I alt:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Afskrivninger													
Driftsmidler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Afskrivninger I alt:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Faste omkostninger - renter og afskriv. I alt:	148.680	5.145	5.145	5.145	5.355	10.395	5.145	5.145	5.355	5.145	5.145	5.145	210.945
Nettooverskud (DB - faste.omk., renter og afskr.):	463.765	-41.645	-41.645	-41.645	-41.855	-46.895	-41.645	-41.645	-41.855	-41.645	-41.645	-41.645	0

DRIFTSBUDGET 2. år																	
For tiden /	200-	III /	200-	Januar	Februar	Marts	April	Maj	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	December	12 mdr. i alt	
Omsætning																	
Kommerciel indtægt				552.954	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	552.954	
Fond indtægt 1				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Fond indtægt 2				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Omsætning i alt:				552.954	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	552.954	
Variable omkostninger																	
Materialer				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Lønnetkostninger				36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	438.000	
Transportomkostninger				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Andet				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Variable omkostninger i alt:				36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	438.000	
Dækningsbidrag (DB): (Omsætning - vari.omkostninger)																	
				516.454	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	114.954	
Faste omkostninger																	
Reiseudgifter				800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	8.800	
Kontorudgifter				200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400		
Porto og gebyrer				1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000		
Mobiletelefon				1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000		
Internet-forbrudelse (Stofa, TDC mv)				600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200		
Web site abonnementsforbrug og opdatering				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Markedsføringsannoncer/reklame				5.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.000		
Kursusudgifter				1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000		
Revisor				25.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.000		
Diverse konto				25.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.000		
Uforudsagte omkostninger 5% af faste omkostninger				2.980	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	194		
Fasteomkostninger i alt:				62.580	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.074	5.474	
Renter																	
Renter af bankån				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Renter af kassekredit				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Andre renter				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Renter i alt:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Afskrivninger																	
Driftsmidler				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Andel				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Afskrivninger i alt:				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Faste omkostninger - renter og afskriv. i alt:																	
				62.580	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.074	114.954	
Nettooverskud (DB - faste omk., renter og afskr.):																	
				453.874	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-40.574	-41.330	0

DRIFTSBUDGET 3. år

For tiden / 200- til / 200-

	Januar	Februar	Marts	April	Maj	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	December	12 mdr. i alt
Omsætning													
Kommunal indtægt	552.954	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	552.954
Fond indtægt 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Fond indtægt 2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Omsætning i alt:	552.954	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	552.954
Variable omkostninger													
Materialer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Lønomsotninger	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	438.000
Transportomkostninger	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Variable omkostninger i alt:	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	36.500	438.000
Dækningsbidrag (DB): (Omsætning - var.omkostninger)	516.454	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	-36.500	114.954
Faste omkostninger													
Rejseudgifter	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	80	800	8.880
Kontorudgifter	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400
Porto og gebyrer	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Mobiletjen	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Internetforbindelse (Stofa, TDC mv)	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7.200
Web site abonnementsforbrug og opdatering	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Markedsføringsannoncer/reklamne	5.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.000
Kursusudgifter	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	12.000
Revisor	25.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25.000
Ujordsæle omkostninger 5% af faste omkostninger	2.980	230	230	230	230	230	230	230	230	230	194	230	5.474
Fasteomkostninger i alt:	62.580	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.074	4.830	114.954
Rentier													
Rentier af banklån	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentier af kassekredit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andre rentier	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rentier i alt:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Afskrivninger:													
Driftsmidler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Andet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Afskrivninger i alt:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Faste omkostninger - rentier og afskriv. i alt:	62.580	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.830	4.074	4.830	114.954
Nettooverskud (DB - faste.omk., rentier og afskr.):	453.874	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-41.330	-40.574	-41.330	0

Projekt

Støtte- /kontaktperson Korps
Vs. Social videns Database

Beskrivelse og Bilag

Idé plan for Støtte- /kontaktperson Korps

[Projekt støttet af Københavns Kommune]

Forretningsplan – Indholdsfortegnelse

Indledning	3
Idégrundlag	4
Behovet virksomheden vil dække hos kunden	4
Lynpræsentation.....	4
Målbare mål	5
Personlige ressourcer og mål	5
Uddannelse og erfaring	5
Netværk inden for branchen	5
Økonomi	6
Forventning om indtjening det første år	6
Forventet arbejdstid pr. uge	6
Egne arbejdsfunktioner i virksomheden	6
Produktet/Ydelsen	Fejl! Bogmærke er ikke defineret.
Behov hos kunden, som virksomheden dækker.....	7
Distributionsform/salgskanaler for produktet.....	7
Andre virksomheder/udbydere i denne branche	7
Virksomhedens konkurrenter.....	7
Virksomhedens udviklingsmuligheder	7
Markedsbeskrivelse	8
Kunder kan lide virksomhedens produkt fordi	8
Den typiske virksomhedskunde.....	8
Realistisk antal kunder.....	8
De vigtigste konkurrenter	8
Vurdering af muligheder på markedet	8
Salg og markedsføring	9
Løbende salg og markedsføringsaktiviteter efter start	9
Årlige omkostninger ved markedsføring	9
Organisering af virksomheden	9
Virksomhedens ejere.....	9
Bankforbindelse	9
Revisor	10

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Krav til beliggenhed/lokale.....	10
Nødvendigt udstyr/inventar/bil.....	10
Arbejdsgange for regnskabs- og administrative rutiner.....	10
Lovgivning der skal overholdes.....	10
Vigtige sparringspartnere til virksomheden.....	10
Virksomhedens udvikling	10
Produkter/ydelser om 1 år – 3 år.....	11
Andre mål med virksomheden.....	11

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Indledning

Baggrundsoplysninger:

Virksomhedsnavn: Projekt støtte- /kontaktpersons Korps	
Adresse: Moselgade 30, 3. tv.	
Postnummer: 2300	By: København S
	Land: Danmark
	Mobil: 26 114 275
	E-mail:
CVR: 28 18 07 64	Startdato: Snarest

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Idégrundlag

Idégrundlaget for dette projekt, er at skabe et tilbud af fleksible støtte- /kontaktpersoner der kan hentes ind fra dag til dag. Hvis et lokalcenter har behov for dette. Vi vil samtidigt også sørge for at der er indhentet børne- og straffeattester, på vores støtte- /kontaktpersoner.

Det er min opfatning at dette ikke fungerer 100% optimalt inde på lokalcentrene og de eksisterende ungerådgivninger.

I forhold børne- og straffeattest, som det er vedtaget at man skal bruge i tilfælde af man arbejder med børn og unge under 15 år, bruges dette kun i et mildt omfang. Denne påstand bygger jeg dels på baggrund af en undersøgelse, jeg har foretaget på de fire københavnereksaminanter, hvor kun 25% af mænd og 4% af kvinder, der havde været ansat i institutioner, var blevet spurgt om børneattesten. Og dels at jeg har været tilknyttet støtte- /kontaktperson i Københavns Kommune siden 2004. Det er min vurdering at lokalcentrene har meget travlt, og derfor ofte kan glemme helt enkelte procedurer, ved ansættelse. Jeg har hver gang i mine ansættelser, måtte gøre opmærksom på at de skal indhente en børneattest på mig og hver gang, har det vist sig at de ikke vidste hvad dette var, eller skønnet at det ikke var nødvendigt. Jeg har sågar i enkelte tilfælde måtte rykke dem, hvor ungerådgivningen troede at det var sagsbehandler der skulle tage sig af dette og sagsbehandler troede det var ungerådgivningen.

Dette er ikke acceptabelt. Det er børns ve og vel, der drejer sig om, og så kan man ikke overlade den slags til tilfældighederne.

Behovet virksomheden vil dække hos kunden

Vi tilbyder kommunens lokalcentre at formidle kontakten mellem dem og støtte- /kontaktpersoner. Så det letter sagsbehandlers arbejdsgang i at skulle bruge tid på at finde støtte- /kontaktpersoner til de opgaver der kræver en.

Vi vil ligeledes tilbyde støtte- /kontaktpersoner kurser og opkvalificerende foredrag, samt supervision i grupper.

Det er ligeledes vores mål at kunne tilbyde vores støtte- /kontaktpersoner adgang til diverse aktiviteter, som Zoo, Tivoli, musser og andre ting. Så dette ikke skal tages ud fra det minimale budget, man får når man er støtte- /kontaktperson.

Lynpræsentation

Vi søger for at formidle kontakten mellem Københavns Kommunes lokalcentre og de Støtte- /kontaktpersoner vi har i vores database system.

Så når lokalcentret har bevilliget en Støtte- /kontaktperson, kan de nemt tilkøbe og vi hender den helt rene til jobbet.

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Vores firma, kan sikre en hurtig formidling, fra dag til dag. Og med den sikkerhed der er hentet bølge- og straffeattest på den pågældende støtte- /kontaktperson.

Målbare mål

Vi kunne tænke os det mål, at inden for de første 2-3 måneder efter projektet er gået i gang, har vi et fuldt etableret støtte- /kontaktperson korps på mere end 200 personer.

Personlige ressourcer og mål

Med kun en ansat i dette støtte- /kontaktpersons korps projekt, vil det være sådanne projektlederen skal kunne stå til rådighed, "24 timer" i døgnet

Der vil selvfølgelig forekomme ferie - men der skal man stadig kunne komme i kontakt med projektlederen.

Uddannelse og erfaring

Mine uddannelser favner bredt.

Jeg er uddannet kok, og har i 2 år fungeret som Souschef for en af Danmarks Supermarkedet butikker, hvor jeg havde ansvar for 25 personale, samt at der blev lavet mad til 1000 mennesker om dagen.

Jeg startede på den Fri Ungdomsuddannelse som fotograf, der i dag, gør at jeg er selvstændig fotograf.

I 2003, blev jeg uddannet pædagog, med speciale i Børns tarv og ve og vel. Jeg har siden arbejdet som støtte- /kontaktperson.

Frivilligt arbejde, kan der nævnes at jeg har været Co-administratør hos Ofir, dating, hvor jeg var med til at sikre børns chat - samt jeg er Co-administratør hos Scor.dk.

Jeg har desuden været frivillig og arbejdet for Stop Aids Kampagnen, hvor jeg var receptionist. Og stod for alt skriftligt ud af til.

Til sidst kan det nævnes at jeg i perioden 1994-1997 sad i Københavns Rådsgangs Ungdomsudvalg, med ansvar for alt ungdomspolitisk, direkte under overborgmesterens sekretariat.

Netværk inden for branchen

Idet jeg selv er støtte- /kontaktperson, tillægger jeg på især basis til de forskellige fraf. Bøkselovene, gør at jeg har gode kontakter.

Ligeledes har jeg netværk i Københavns Børn og Ungdomssekretariat, til de forskellige panier. På forskellige døgninstitutioner, som bl.a. Døgnkontakts og behandlingsstedet Urum.

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Ikraft af, jeg er uddannet pædagog, har jeg også kontakter til de forskellige Pædagogseminarer – og her vil jeg bl.a. kunne rekruttere nogle af de støtte- /kontaktpersoner der skal bruges.

Økonomi

Projektet skal være et 2-3 årigt forsøgsprojekt støttet af Københavns Kommune, med mulighed for forlængelse.

Projektet skal primært dække en lønning til en projektleder, samt små udgifter til diverse udgifter, som kontorhold, (papirvarer, printerblæk, porto) regnskab/revisor og supervision af projektleder og støtte- /kontaktpersoner.

Års budget 1. år: 648.945,00 kr.

Løn udgift 438.000,00 kr. diverse udgift 210.945,00 kr.

Års budget 2. år: 552.954,00 kr.

Løn udgift 438.000,00 kr. diverse udgift 114.954,00 kr.

Års budget 3. år: 552.954,00 kr.

Løn udgift 438.000,00 kr. diverse udgift 114.954,00 kr.

Se nærmere i bilag.

Forventning om indtjening det første år

Det er planen at vi skal søge forskellige fonde, om midler, til brug på de unge, således at det ikke skal tages ud af det budget, hver støtte- /kontaktperson får pr. sag – således at vi får nogle faste kont, der gælder til offentlig transport, museer, biograf etc.

Der skal således søges midler for mellem 1,5 – 2 millioner årligt.

Forventet arbejdstid pr. uge

Projektet er et 24-timers til rådighedsservice, hvor der kan formidles støtte- /kontaktpersoner fra dag til dag, men FAF- lokalecentre, relevante kunder samt støtte- /kontaktpersoner kan måske 24-timer i døgnet. Og vi har formidlet den rette støtte- /kontaktperson inden 24 timer.

Dette vil være et job på 24 timer i døgnet til projektlederen, hvis løn også udgår fra dette, hvor løn, feriepenge, pensionsordning og div. Tillæg er indregnet i den faste løn.

Egne arbejdsfunktioner i virksomheden

Egne funktioner i firmaet, er det hele. Det vil sige, selv tage ud på pædagog og lærerseminarer, og holde foredrag om det at være støtte- /kontaktperson. Samt at rekruttere nye støtte- /kontaktpersoner. Men lige fra rekruttering, regnskab, til udsendelse af breve.

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Behov hos kunden, som virksomheden dækker

Vi dækker, vores kunders behov, ved at formidle støtte- /kontaktpersoner i et højt omfang. Samt det er vores mål at støtte den enkelte støtte- /kontaktperson med et aktivitets kort, der gælder til aktiviteter, som Zoo, bio, Museer ect.

De aktivitetspenge, vil vi få ind, via fonde, samt at vi indgår forskellige aftaler med aktivitets steder, som Nordisk Films Biografer, museer, og andre relevante steder.

Distributionsform/salgskanaler for produktet

Formidlingen forgår direkte mellem projektleder for projektet og de steder, som har brug for formidlingen af støtte- /kontaktperson er.

Vi søger støtte- /kontaktperson er, via medier, som avisannoncer, og opslag diverse steder, som f.eks. pædagog- og lærerseminarer.

Andre virksomheder/udbydere i denne branche

Der findes ingen andre, der tilbyder denne ordning. Dog skal det nævnes at der findes mange der tilbyder sig på freelance basis som støtte- /kontaktperson er. Og mange gange med meget høje priser.

Vi tilbyder formidlingen af støtte- /kontaktperson, samt vi laver en besparelse for kommunen, ved at vi får aktivitets penge til den enkelte bruger andet steds fra.

Vi vil også gerne ses som en helhed, og der den ideelle løsning. Der kan spare fra Lokaltcentre for tid, besvær og ikke mindst penge.

Vi sørger også for at, have indhentet, børne- og smitteattest på vores støtte- /kontaktperson er, samt vi har et notablad på hver støtte- /kontaktperson, der indeholder information, som, almindelig info, aktiviteter, hvilken målgruppe man ønsker at arbejde med, og hvilke timestant/udspunkter man kan.

Virksomhedens konkurrenter

Jeg ser ikke at vi kan have direkte konkurrenter, men der vil nogle få, Lokaltcentre hvor der er oprettet et støtte- /kontaktperson korps, men et er ganske få steder, og meget få søger for at indhente de påkrævet børne- og smitteattester, og hvis uheldet skulle være ude, at man ikke får indhentet det, og ansætter en med f.eks. pædagog baggrund, og dette f.eks. kunne have været stoppet, ved brug af en børneattest (altså hvis personen var dømt for det) vil den i sidste ende hænge på de ansvarlige politikere på området.

Virksomhedens udviklingsmuligheder

Med dette projekt, som Københavns Kommune, skal være med til at støtte i gang, vil det løbe som et 2-3 årig projekt og herefter vil vi lave en evaluering sammen med dem der har brugt os, og støtte- /kontaktpersonerne.

Hvis projektet er en succes, og man kan se besparelser fra det enkelte lokalcenter. Så vil vi at projektet kan forlænges, eller gøres permanent, med mulighed for ansættelse af flere.

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Projekter kan også udvikles til vi har rådighed over en række byer, hvor vi kan bringe unge, og tilknyttet støtte- /kontaktpersoner.

Vi har også det håb at vi kan etablere dette projekt i andre byer - og det kan muligvis allerede ske, efter et år i dette forsøgsprojekt. Men dette kræver endnu en ansat, til at kunne varetage dette, og her igen, kan der hentes penge fra den enkelte kommune.

Markedsbeskrivelse

Vores første område/markedet, er Faf. Lokalecentre - og for at sælge vores produkt, vil vi lave en brochure. Samt tage ud og fortælle om vores produkt til de enkelte lokalecentre/ungerrådgivninger, hvis de ønsker dette.

Vi vil så det fast, at hvis de bruger os, vil der være penge at spare for den enkelte lokalecentre. Samt det skal slås fast på vores hurtighed og service.

Kunder kan lide virksomhedens produkt fordi

Vores kunder kan lide os, fordi vi er et helhedsprodukt - og fordi, vi gør det nemmere for dem i.

Og fordi vi kan skaffe en støtte- /kontaktperson nemt og hurtigt, fra dag til dag, hvor det for ham/måske på måneder og nogle gange halve og hele år - for man mindst den mest.

Den typiske virksomhedskunde

Vores kunder, er primært Københavns Kommunes Faf.
Lokalecentre/ungerrådgivninger.

Hvis projektet er en succes, kan det udvikles til at gælde andre.

Realistisk antal kunder

Vores mål er at få alle 15 lokalecentre/rådgivninger, som "kunder" - i håb om at de kan se dette, som en ideel og besparende løsning for dem.

Vi sætter på at kunne formidle fra 200 og op efter støtte- /kontaktpersonantal er pr. år.

De vigtigste konkurrenter

De vigtigste konkurrenter, kan være Lokalecentre selv, da få kun har et etableret netværk af støtte- /kontaktpersoner. Men vi vil stadig slå på at vi kan formidle den rigtige støtte- /kontaktperson fra dag til dag, og at vi giver supervision, og kvalificerende foredrag og andre kursus. Vi vil også slå fast på at der er penge at spare i forbindelse med aktiviteter.

Vurdering af behovet

Hvis nødvendigt, bliver registreret, således den kan laves en behovsanalyse over projektet og om behovet er der, og hvilke områder. Samt hvilke Faf lokalecentre der gør behovet os.

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Hvert år, bliver der lavet en evalueringsrapport, på baggrund af evaluering fra hver enkelt sagsbehandler, der har brugt os. Samt vores støtte- /kontaktpersoner.

Markedsføring

Vi vil Markedsføre os over for to grupper.

1. Socialcentrene

Vi vil lave en skrivelse, og en brochure, som kan sendes ud, til de 15 lokalcentre, samt andre relevante steder. Og derefter tage relevante møder med dem, for at fortælle hvordan de bruger projektet.

2. Støtte- /kontaktperson

Vi vil ligeledes her, sætte plakater, brochure op, på pædagogseminarierne, lærerseminarier samt andre relevante steder -- for at skaffe støtte- /kontaktpersoner.

Pressen, kontaktes via en pressemeddelelse, hvor man henviser til vores hjemmeside for flere oplysninger

Markedsføringsaktiviteter efter start

Efter projektet er gået ind i sin begyndelse fase, vil vi stadig have tæt kontakt, til lokalcentrene, pædagog- og lærerseminarierne, samt vi stadig vil være i kontakt med de allerede etableret støtte- /kontaktpersoner.

Årlige omkostninger ved markedsføring

(Se vedlagte budget)

Organisering af virksomheden

Vejlødnings

Virksomhedens ejere

Tejs Oliver Thure Lindhardt

Mosegade 30, 3. tv.

2300 København S

Bankforbindelse

BG Bank Hvalsø Afdeling

Rådgiver: Fuldt ledet Flemming Andersen

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

Revisor

Registreret revisor - kommunens

Advokat

Advokatfirmaet Schack

Slotsgade 32

3400 Hillerød

Beliggenhed/lokale

I første omgang er kontoret beliggende på egen bopæl – men det tilstræbes at finde andre lokaler, hvor der måtte være plads – dog uden at det skal have yderligere omkostninger.

Nødvendigt udstyr/inventar/bil

Det bliver ikke nødvendigt at købe noget computer udstyr, da jeg bruger mit eget – Der vil dog blive købt 2-3 eksterne Hardiske, til brug af lagring af personoplysninger.

Der vil ligeledes blive købt en telefon.

Samt en Id-kort maskine, til trykning af Id Kort, til støtte- /kontaktpersoner, så de kan legitimeres om nødvendigt. – denne udgave, vil koste 45.-50.000 kr. + moms

Arbejdsge og regnskabs- og administrative rutiner

Den daglige bogføring fortager jeg selv. Jeg vil dog have kontakt til Sydkystens kontorservice, som kontrollerer og udarbejder årsregnskab.

Lovgivning der skal overholdes

Vi arbejder med følsomme oplysninger, og er derfor omfattet af Persondataloven.

Da vi også skal kunne indhente Bøme- og straffeattester.

Vigtige sparringspartnere til virksomheden

Jeg vil bruge Jobvisions to rådgivere, Bjarne Holder, samt Claus Uhlandt. Samt andre relevante sparringspartnere.

Virksomhedens udvikling

Projektet er et 2-3 årigt, og derefter skal det tages op om vi skal fortsætte projektet, og videreudvikle det.

Jeg kunne forstille, mig at vi efter 1 år, laver den første evalueringsrapport. Og derefter efter 2. eller 3. år.

Videreudviklingen kunne være at efter en prøveperiode, kunne vi tage fat på andre storbyer, med samme problemsætning, – og endit landsdækkende støtte.

Forretningsplan for Støtte- /Kontaktperson Korps

/kontaktpersons korps, -- således at dette ikke kun er omfattet af børn og unge, men også til andre grupper.

Produkter/ytelser om 1 år - 3 år

Efter endt projekperiode, skulle der gerne være etableret et fuldt ud støtte- /kontaktpersons korps, til at dække behovet i Københavns Kommune.

Andre mål med virksomheden

Vi vil samtidigt arbejde på et projekt der hedder "Tjekdet.nu" som er et databasesystem, med alle oplysninger inden for det sociale faglige område. En database, hvor man kan slå op, hvis man har brug for viden om hvor steder, med forskellige behandlings steder, selvmordshinter, ect. Ect.

CV**Personlige forhold:**

Tejs Oliver Thure Lindhardt
 Moselgade 30, 3. tv.
 2300 København S
 26 80 71 02 / 26 11 42 75
 15. Juni 1972 – København

Erhvervs erfaring:

2006 - 2006

Afløser/vikar i Vuggestue

Jeg var i en kort periode på 1½ md afløser i Børnegården Utterslev, da deres maddame blev akut syg. Og lavede derfor mad til 80 personer i den periode.

2005 -

Støttekontaktperson v/ Kgt. Enghave Lokalcenter

Er støtte- /kontaktperson for 3 knægte hver 5 timer ugentligt.

2005 - 2005

Støttekontaktperson v/Vanløse Lokalcenter

Her har jeg 7 timer ugentlig med en ung på 16 år, og har et tæt samarbejde med U-turn

2004 -

Selvstændig fotograf

Har eget model bureau

2002 - 2003

Døgntaktet – Krise og rådgivningscenter

2.løn praktik – Tilknyttet rådgivningen, hvor jeg rådgav over telefon, amt når unge, kom ind direkte fra gaden, enten alene eller sammen med forældre. Samt at have et tæt samarbejde med kommunens lokalcentre og andre relevante samarbejdspartnere. Endvidere var jeg vikar i bo-gruppen, s amt vågen og rådigheds nattevagter.

2001 - 2001

Askovgårdens Fritidshjem

1. Løn Praktik – Tilknyttet 1 stue, med børn i alderen 5-12 år. Fungerede som pædagog.

1999 - 2000

Kærnehuset Fritidshjem

Var pædagogmedhjælper, tilknyttet en stue, hvor alderen lå fra 6-8 år

1998 - 1998

Manpower

Ansæt som sælger, hvor jobbet bestod i at være sælger i diverse dagligvare forretninger.

1998 - 1999

Stop Aids Kampagnen - Receptionist

Faste rutine opgaver, telefonpasning, referat-skrivning, lagerstyring samt andre sekretær opgaver.

1995 - 1996

Dansk Supermarked A/S

Ansæt som kok, i 2 mdr., hvorefter jeg blev forfremmet til Souschef, med ansvarsområde for 25 ansatte, samt at koordinere mad til ca. 1000 mennesker om dagen.

Uddannelsesforløb:

2000 - 2003

Pædagog uddannelsen

1997 - 1998

FUU – en Fri Ungdoms Uddannelse - Filmlinien

CV

1991 – 1995
1979 – 1990

Kokke uddannelsen, Hotel Mercur, H&R-Skolen
Folkeskole, 10. kl. Frederikssundsvejen skole

Kurser:

2005 – 2005
1999 – 1999

Iværksætter kursus, for at blive selvstændig
PGU – Pædagogisk Grund Uddannelse

Tillidserhverv:

1999 -

Co-administrator Scor.dk
Arbejdsområder, At sikre en bedre chat for brugere.

2000 - 2005

Co-administrator Ofir.dk
At sikre en bedre/sikker chat for børn og unge.

1997 – 2001

Stop Aids Kampagnens – Sikker Sex Banden
At uddele kondomer i Københavns kommune, samt hiv/Aids forbyggende arbejde, samt planlægning af kurser og WAD (World Aids day).

1996 – 1998

Styringsgruppe for LBL's ungdomsgruppe
At samle ungebøsser og lesbiske i et netværk, samt forberede kurser, ect.

1994 – 1997

Det Rådgivende Ungdomsudvalg (Kbh's kommune)
En direkte arbejdsgruppe under Kbh's Overborgmestre, der tog sig af alt ungdoms-politisk spørgsmål. De tog bl.a. initiativer til Ungdomsinformation, Etablering og drift af KUC – Københavns Ungdomscentre.

1991 – 1995

LO-Ungdom Kbh/Stor.kbh.
Bestyrelses medl. (91-92) – org. Næstformand (92-94) – kasserer (93-95)
Opgaver som jobpatruljen, kursusvirksomhed, 1.maj aktiviteter og arrangør af LO-ungdoms lejr.

1992 – 1994

RBF-Ungdom Landsudvalg, Næstformand
(Restaurant- og bryggeriarbejder Forbundet)
Arrangere Ungdomstræf og Elevtræf, samt andre faglige aktiviteter.

1991- 1994

GL-Ungdom (Gastronomisk Ungdom)
At koordinere og samle elever inden for kokke- og Smørrebrødselever, samt opbygge en ungdomsafdeling.

Fritidsaktiviteter:

2005 -

Social vidensbase
Arbejder på en stor database, til brug for det sociale område, en database der kan bruges af alle inden for det sociale arbejde.

1999 -

Model fotograf