

Ondernemings- en beleidsplan

Bij Jet. Waar ontmoeting werkt.

SEPTEMBER 2017

Dit is het ondernemingsplan van en voor Bij Jet. Bij Jet is een zogeheten maatschappelijke onderneming. Die onderneming richt zich op het realiseren van betaald werk, talentontwikkeling en zinvolle dagbesteding voor Schijndelaren die om wat voor reden dan ook kwetsbaar zijn. Dorpsgenoten, die kampen met gebrek aan werk, geld, zelfvertrouwen en/of sociale contacten.

1. Gegevens over de onderneming

Naam: Bij Jet
Adres: Dienstencentrum De Bank,
Hoofdstraat 43
5481 AA Schijndel
Contactpersoon: Mirjam van Esch (secretaris-penningmeester)
06 2239 4957
info@bij-jet.nu
Rechtsvorm: stichting
Website: www.bij-jet.nu

2. Over het initiatief

Bij Jet levert bijdragen aan de vitaliteit en het zelfbewustzijn van inwoners van Schijndel met een grote afstand tot de arbeidsmarkt, zodat zij sociale netwerken onderhouden en ontwikkelen en kennis en ervaring opdoen waardoor betaald werk wordt gerealiseerd. Tevens stelt Bij Jet zelfstandigen in staat om tegen betaling mensen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt bij te staan.

3. Hoe het werkt

Vrijwillige en betaalde medewerkers van Bij Jet stellen samen met deelnemers vast wat de wensen, mogelijkheden en belemmeringen van die deelnemers zijn om betaald werk te verrichten of anderszins maatschappelijk actief te zijn. Vervolgens wordt door middel van intensieve begeleiding en het inschakelen van het lokale, sociale en zakelijke netwerk gepoogd werk, vrijwilligerswerk of dagbesteding te realiseren. De begeleiding gaat daarna nog enige tijd door.

De kracht van Bij Jet zit met name in de lokale focus: zowel deelnemers, werkgevers, begeleiders en ambassadeurs zijn Schijndelaren.

4. Doelgroepen

De doelgroepen zijn divers. Overigens kunnen mensen of bedrijven bij meerdere doelgroepen horen of op termijn, al dan niet ongemerkt, van de ene naar de andere doelgroep 'overstappen'.

1. **Deelnemers:** volwassenen die er niet of onvoldoende in slagen zelf in hun levensonderhoud te voorzien en om wat voor reden dan ook niet lijken te passen in de bestaande dienstverlening van onder meer sociale dienst, welzijnswerk of UWV. De drempel ligt voor de doelgroep laag omdat Bij Jet geen strakke grens heeft tussen vrijwilligerswerk, dagbesteding, betaald werk en trajecten in die richtingen.
2. **Adviseurs:** aanbieders van diensten. Deze zzp-ers of andere professionals begeleiden deelnemers en doen dat onbezoldigd of tegen een sobere vergoeding. Daarbij kan worden gedacht aan hulp bij scholing, beroepskeuze, marketing, financiën, administratie, belastingzaken, automatisering, representatie, bedrijfsvoering en verkoop.
3. **Medewerkers:** gastheren en gastvrouwen van Bij Jet. Zij heten deelnemers welkom en voeren intakegesprekken. De medewerkers doen hun werk vrijwillig, als stagiaire of tegen een vergoeding.
4. **Sociaal aandeelhouders:** particulieren en organisaties worden tegen betaling sociaal aandeelhouder. Sociaal houdt in dat zij geen financiële tegenprestatie krijgen, zoals dividend.
5. **Ambassadeurs:** dorpsgenoten die deelnemers, sociaal aandeelhouders en adviseurs werven. Vooral voor het werven van deelnemers is deze groep van belang, aangezien de ervaring leert dat de meer massale communicatie (perspublicaties, website, sociale media) minder effect heeft voor mensen die in meer of mindere mate geïsoleerd zijn, dan een benadering door bijvoorbeeld buurtbewoners.
6. **Opdrachtgevers:** Bij Jet werft opdrachten, die uitgevoerd worden door deelnemers. Zij doen daarmee werkervaring op en verwerven inkomsten.

5. Aanleiding

Ondanks de groei van de economie is er een forse en hardnekkige groep van mensen die er niet in slaagt aan werk te komen. Er is een aanbod van klassikale sollicitatietrainingen en vergelijkbare zaken. Uit diverse onderzoeken blijkt echter dat maatwerk voor deze groep het beste werkt. Daarnaast is het relevant dat de hulp laagdrempelig is. Bij Jet biedt die hulp en vult daarmee een leemte.

6. Doelen

1. Kwetsbare inwoners uit Schijndel (deelnemers) sterker maken. Dat gebeurt door hen ontplooiingsmogelijkheden, hulp, kennis, sociale netwerken, werk en inkomen te bieden.
2. De vitaliteit van Schijndel en haar inwoners versterken door formele en informele samenwerkingsverbanden te ontwikkelen en sociale netwerken te creëren en versterken.
3. Particulieren en bedrijven een nieuwe mogelijkheid bieden om, als sociaal aandeelhouder, maatschappelijk verantwoord actief te zijn.
4. Inkomsten genereren voor de adviseurs, waarbij de deelnemers op termijn dat ook kunnen worden.

7. Aan te bieden diensten en producten voor deelnemers

1. Eén-op-één coaching, advies, begeleiding, bemiddeling en training;
2. Ontmoeting (onder meer door het aanbieden van inloopfunctie);
3. Workshops, lezingen en andersoortige activiteiten die voor één of meerdere doelgroepen de moeite waard zijn en bijdragen aan de doelen.

Secundair: Bij Jet kan op verzoek opdrachten uitvoeren voor derden. Dit is bedoeld om deelnemers werkervaring op te laten doen. Opbrengsten komen ten goede aan de deelnemers en/of Bij Jet.

8. Bereiken van de doelgroep

Een verwacht kenmerk van de doelgroep is dat ze zich niet heel gemakkelijk naar een initiatief als Bij Jet laat lokken. Daarvoor zijn ambassadeurs nodig, mensen die in de diverse buurten en wijken bekendheid en vertrouwen genieten en redelijk goed weten welke mensen tot de primaire doelgroep horen. Meer dan wat voor professionele communicatiemiddelen dan ook, zijn zij in staat om de doelgroep naar Bij Jet te lokken.

Om die reden zal de communicatie van Bij Jet zich niet alleen richten op de doelgroep, maar ook en vooral op de ambassadeurs. Dat gebeurt vooral door één-op-één gesprekken van de initiatiefnemers met mogelijk ambassadeurs.

Het neemt niet weg dat we ook andere middelen inzetten: folders (te verspreiden via organisaties waar de doelgroep komt, zoals huisartsen), website, sociale media (een actieve Facebook-pagina) en *free publicity*. Die middelen zijn gericht op de ambassadeurs en alle doelgroepen.

9. Haalbaarheid

Het feit dat in veel wijken en dorpen vergelijkbare initiatieven bestaan, stemt tot optimisme. De haalbaarheid hangt uiteindelijk af van achtereenvolgens een goede projectleiding, lange adem en het succes van de promotie. Overigens heeft Bij Jet een vliegende start gemaakt. Bij Jet opende op 7 september 2017, maar voor die datum hadden zich al vijf deelnemers gemeld.

10. Kernteam

Een kernteam houdt zich momenteel bezig met de strategie, beleid en uitvoering van Bij Jet. Dat team bestaat uit het bestuur (Anouk Gijsbrechts en Mirjam van Esch) en projectleider Jeannine van Kaathoven. Jeannine doet haar werk als zelfstandige. Op afroep werkt Laurens van Voorst mee.

Anouk Gijsbrechts heeft ruime ervaring in het leiden en begeleiden van projecten op strategisch, beleidsmatig en uitvoerend niveau en heeft feeling met de materie.

Mirjam van Esch is een ervaren adviseur op het gebied van beroeps- school- en studiekeuze en heeft een eigen bureau: Bureau Fier. Ze coacht de overige leden van het kernteam. Mirjam heeft een groot netwerk in Schijndel.

Jeannine van Kaathoven heeft ervaring in het leiden en begeleiden van vrijwilligers en was op professioneel gebied actief in administratieve en secretariële functies. Ook Jeannine heeft een groot netwerk in Schijndel.

Laurens van Voorst is met Mirjam bedenker van Bij Jet, maar hoort niet tot het kernteam. Hij verzorgt de communicatie en zit aan bij het wekelijks werkoverleg.

11. Implementatieplan

Het kernteam is verantwoordelijk voor de uitvoering van het implementatieplan. Dat plan bevat de volgende onderdelen:

1. Werven van sociaal aandeelhouders;
2. Werven van ambassadeurs;
3. Werven van doelgroepen, allereerst aan de zijde van aanbieders van diensten en vervolgens binnen de primaire doelgroep;
4. Maken en uitvoeren van een communicatieplan, ter ondersteuning van 1, 2 en 3. Onderdeel daarvan is het ontwikkelen van een huisstijl, waaronder het logo;
5. Inrichten van de ruimte;
6. Regelen van dagelijkse bezetting;
7. Ontwikkelen en uitvoeren van een activiteitenprogramma.

Taken en verantwoordelijkheden worden binnen het kernteam verdeeld.

12. Financiën

Bij Jet vergt eenmalige investeringen en maandelijkse vaste uitgaven. Daartegenover staan inkomsten.

Begroting 2017

Opstartkosten 2017

Inrichting		€ 1.000	
Communicatieplan			
Ontwikkeling plan (Sprinkels hq)	€	0	
Huisstijl (Cindy Rovers)	-	750	
Website (Cindy Rovers en Sprinkels hq)	-	3.000	
Folder (Cindy Rovers en drukker)	-	2.000	
Redactie (Sprinkels hq)	-	<u>1.250</u>	
Totaal		- 7.000	
Oprichting coöperatie (notaris)		- 0	
Overleg, organisatie door Bureau Fier, Sprinkels hq e.a.		- 0	
Kosten opening		- 500	
Onvoorzien		- <u>500</u>	
Totaal investeringen			€ 9.000

Vaste kosten tot eind 2017

Per maand:

Water, elektra, koffie, thee, servicekosten	€	350
Kwartiermaker	-	0
Projectleider	-	350

Beheer sociale media en website	- 0	
Totaal	<u>€ 700</u>	
Periode medio augustus tot en met december		€ 3.150
Inzet adviseurs:		
Waarde inzet adviseurs, raming:	€ 2.000	
Af: gratis aangeboden door adviseurs	- 750	
Subtotaal	€ 1.250	
Af: betaald door deelnemers (indien inkomen dat toelaat)	- 500	
Totaal inzet adviseurs		- 750
Totaal kosten		<u>- 3.900</u>
Totaal uitgaven 2017		€ 12.900
Inkomsten tot eind 2017 (nadrukkelijk: ramingen)		
Sociaal aandeelhouders	- 5.000	
Opdrachten voor derden	<u>- 1.000</u>	
Totaal inkomsten 2017		<u>- 6.000</u>
Tekort 2017		- 6.900

Begroting 2018

Inkomsten:		
Inkomsten sociaal aandeelhouders	€ 13.000	
Inkomsten opdrachten	<u>- 2.000</u>	
Totaal inkomsten		€ 15.000
Uitgaven:		
Uitgaven servicekosten e.d.	€ 4.200	
Projectleider	- 4.500	
Inzet adviseurs (na aftrek bijdragen deelnemers en levering gratis diensten)	- 2.000	
Aflossing deel schuld (tekort) 2017 (restant in 2018)	- 1.000	
Communicatie, PR	- 1.000	
Onvoorzien	- 1.000	
Totaal		<u>- 15.000</u>
Resultaat		nihil