

Intresseanmälan för projektstöd

Den sökande organisationens namn: Jan Öberg Försäljning
Adress: Oxvägen 17
Postnr & ort: 89142
Kontaktperson: Jan Öberg
Telefonnummer: 070-6464946
E-post: mrjanne@hotmail.com

Förslag på projektnamn: Nyänget Stugby

1. Kort beskrivning av den sökande organisationen:

Jan Öberg Försäljning

Jan Öberg, 38 år och uppvuxen i Örnsköldsvik. Har en bakgrund som hockeyspelare på elitnivå under 15 år, bla närmare 400 matcher i Modo Hockey. Har de senaste åren jobbat som säljare bla på Övik Energi och driver idag eget bolag.

2. Vi har tillsammans med representant för Leader Höga Kusten gått igenom de villkor som gäller för att få ansöka om projektmedel från föreningen (Ja/nej):

Jag har haft kontakt med Jenny Edvinsson och Lennart Ramström på Leader Höga Kusten och läst de villkor som gäller för ansökan.

Beskriv er idé genom att besvara följande frågor:

3. Syfte: Beskriv den nya idén, varför ni vill genomföra projektet och vad ni vill uppnå långsiktigt:

Bakgrund:

Idén till projektet skapades under min hockeykarriär, då jag saknade ett ställe komma hem till. Jag minns jag hyrde en möblerad lägenhet, kände mig instängd och drömde om ett boende vid vattnet. Många av mina gamla hockeyvänner upplevde samma sak. Andra utflyttade jag pratade med har upplevt en stress över att komma hem, att bo hos någon och rätta sig efter deras tider, tvingas flänga fram och tillbaka mellan kompisar och släktingar.

Varför:

Turismen växer stadigt och varumärket Höga Kusten blir allt mer känt. Vi har en underbar natur, en fantastisk skärgård, städer och byar alla med dess charm. Även de utflyttade, de hemvändande turisterna efterfrågar ett alternativt boende.

Syfte:

Syftet är att skapa ett attraktivt och gästvänligt boende i anslutning till Nyängets havsbad. Kan vi få fler turister till Höga Kusten, få dem att stanna och utforska mer av Höga Kusten. Förhoppningsvis sår vi ett frö att flytta hit eller tillbaka.

Projekt som Leader Höga Kusten medfinansierar ska finnas i ett sammanhang och innebära att utveckling sker lokalt. Viktigt att tänka på är att syftet inte är det ni vill uppnå i projektet utan det som ni strävar emot långsiktigt, dvs efter projektets slut.

4. Beskriv målgruppen som projektet riktar sig till och hur de får nytta av projektet:

Målgruppen är den stora gruppen turister som vill ha närhet till stad och sevärigheter. Vi har promenadavstånd till affär och till badplats. Med bara 8-9 minuters kollektiv bussresa till Öviks centrum, museum, Paradiset och Fjällräven center så når vi en stor och bred målgrupp.

Jag har dessutom haft diskussioner med andra entreprenörer om samarbete där vi kan dra nytta av varandra, det kan vara företagsevent eller båt-charter ut i skärgården. Det ska vara enkelt för turister, de ska kunna erbjudas ett smörgåsbord av aktiviteter i Höga Kusten som passar alla typer av turister.

5. Kommer projektet att vara till nytta för företag? Om ja, beskriv vilka företag och på vilket sätt de får nytta av projektet.

Under hela byggnadstiden kommer det att behövas entreprenörer som bygger och planerar för byggnationerna, sedan tillkommer skötseln av boendet av ett antal personer. Sedan kommer det i framtiden säkert att behövas café eller restaurang samt aktiviteter som då kan drivas av andra entreprenörer. Skärgården med samarbete av charterbåtar från hela Höga Kusten, cityhandeln, restauranglivet, event och andra turistattraktioner ska givetvis också ha nytta av ett bra boende alternativ.

6. Hur har ni beaktat underifrånperspektivet när det gäller er projekttidé?

Mitt projekt och min vision stämmer överens med kommunens översiktsplan för området.

Underifrånperspektivet betyder att de som berörs av ett projekt också är det som efterfrågar det. Projektmedlen gör nytta och skapar resultat i det område där effekter önskas.

7. Mål och förväntade resultat. Beskriv vad ni vill uppnå:

Med tanke på boendets läge vid Nyängets badplats med bra kommunikationer, så är jag övertygad om att detta blir ett boende med hög kvalitet och ett stort antal återkommande turister. Det ska bidra till jobbtillfällena och ökad förmåga att ta emot turister.

Målen ska vara konkreta. De kan antingen vara kvantitativa (t ex ett arbetstillfälle) eller kvalitativa (t ex ökad samverkan). Jämför era mål med Leader Höga Kusten mål och indikatorer.

8. Aktiviteter: Beskriv vad ni vill göra i projektet:

Jag vill göra en Förstudie för att undersöka möjligheten att bygga en stugby. Har fått förklarat för mig, av bl.a. Janne Bagge på Ulvön, vikten med att göra en noggrann förstudie för lyckas genomföra detta projekt. Bagge har bl.a. genomfört museet på Ulvön efter att först gjort en förstudie. Den stora vinningen med projektet ser jag i kollektiva lösningar, allt ifrån skötsel till själva uppförandet.

Förstudien ska visa utformningen på området, den ska visa infrastrukturen, den ska visa hur vi löser vatten och avlopp och den ska visa en detaljerad ekonomisk kalkyl mm. En marknadsundersökning ska visa om det finns en ekonomisk hållbarhet i projektet, om det är rätt koncept och även om det finns möjlighet till en fortsättning. Jag fantiserar i steg 2 om en camping med uppställningsplatser och fler stugor.

Det är viktigt att ni tydligt beskriver vad ni tänkt göra i projektet. Det ger en bra bild av ert projekt och underlättar när vi senare ska bedöma det.

9. Tidsplan

Målet är att stugbyn ska stå redo för uthyrning till O-ringen i Örnsköldsvik 2018.

Förstudien ska vara klar på 3 månader.

Projekt får sökas för max 3 år

10. Hur är projektet avgränsat från er vanliga verksamhet?

Jag är redo att satsa 100 % i detta projekt.

11. Tänkt projektstöd i kronor:

Jag söker ett stöd på 200000 kr för förstudien.

LAG kan ge stöd på 40-90 % av stödberättigade utgifter. Maximalt stöd är för närvarande 3 miljoner kronor, minsta stöd som kan beviljas är 150 000 kronor.

12. Beräknad kostnadsplan:

Kostnader i förstudien arvoden för arkitekt, designer, löner och resor för att besöka andra liknade projekt mm.

Arkitekt 50000 kr

Designer 25000 kr

Resor och uppehälle 25000 kr

Marknadsundersökning 5000 kr

Presentationsmaterial och originalarbete 15000 kr

Övriga administrativa utgifter 10000 kr

Löner 90000 kr

Beskriv vilka kostnader som kommer uppstå i projektet. Exempelvis löner inkl påslag, indirekta kostnader (Omkostnader för personal ex. kontor, material, telefon m.m.), investeringar, övriga utgifter så som aktiviteter, marknadsföring, köpta tjänster m.m.

13. Beräknad finansieringsplan (exkl ideell tid):

Jag tänkte finansiera förstudien med bidrag och egna pengar.

I en finansieringsplan skriver du vilka som du har tänkt ska finansiera projektet och hur mycket de ska bidra med.

14. Ideellt arbete och övriga ideella resurser. Uppskatta ideell tid i timmar.

Har haft en första diskussion med Högskolan, de visar ett stort intresse för både skola och elever att hjälpa till med en marknadsundersökning i utbildningen.

Ideellt arbete är arbetsinsatser som projektet inte betalar för. Berätta också vad det ideella arbetet ska bestå av. Ideella övriga resurser kan vara lokaler som ni inte betalar hyra för eller byggmaterial ett företag skänker.

15. Vilka samarbetspartners har ni?

Kommunen har visat stort intresse i projektet och jag ska under förstudien fortsätta förhandlingar om ett samarbete. Det finns även investerare som är intresserade och vill se en hållbar förstudie.

I leaderprojekt samarbetar olika aktörer. Leadermetoden bygger på samarbete mellan sektorer



(offentlig, privat, ideell) och aktörer i ett område.

Spara ner dokumentet och **döpt det med den sökandes namn**, skicka dokumentet med e-post till: jenny@leaderhogakusten.se