

PROJEKTET I FACTS

Projektets titel:	Erhvervshuset / Vision Trade Center (VTC)
Projektholder:	Instituttet for Blinde og Svagsynede Rymarksvej 1, 2900 Hellerup <i>Ole Kristensen</i> , forstander Telefon 3945 2545 · Mail ok@ibos.dk
Projekt- og regnskabsansvarlig:	<i>Janne Hansen</i> , leder af IBS-Erhverv Telefon 3945 2545 · Mail jh@ibos.dk
Kontaktperson:	<i>Connie Hasemann</i> , leder af callcenter- og telemarketinguddannelserne, IBS-Erhverv Telefon 3945 2545 · Mail ch@ibs-erhverv.org og Telehandelshus Smba Telefon 3940 0109 · Mail ch@telehandelshus.dk
Kommunikation:	<i>Jørgen Ekberg</i> , Multimedieservice Telefon 4055 3133 · Mail jekberg@deloitte.dk
Økonomisk konsulent:	<i>Carsten Ågård</i> , konsulent Telefon 2148 4648 · Mail ca@revisor.dk
Evaluerings:	<i>Ove Lund</i> , konsulent, cand. psych. / Human House A/S Telefon 3990 0407 · Mail: ovelund@raastof.dk
Projektets samlede Løbetid:	Fra 1.11.2004 til 30.4. 2008
Projektbevilling:	Den Europæiske Socialfond – Mål 3, Equal: Socialt marginaliserede, v/ Erhvervs- og byggestyrelsen
Projektets overordnede mål:	<ul style="list-style-type: none">• At udvikle en ny forretningsmodel i samarbejde med erhvervslivet• At sikre synshandicappede forudsætningerne for erhvervmæssig mobilitet• At udvikle en national/transnational forretningsmæssig læringsmodel

*Ingen kan alt
alle kan noget
– tilsammen
kan vi det hele*

Vision Trade Center

– Et EU-Equal projekt om integration af fremtidens arbejdsressourcer



INVITATION TIL SAMARBEJDE

Projektet vil demonstrere et nyt forretningskoncept til det europæiske erhvervsliv:

"En helhedsorienteret revalideringsindsats på arbejdsmarkedsvilkår for personer med synshandicap og andre"

Konceptet er et Erhvervshus (Vision Trade Center)

En selvstændigt fungerende økonomisk enhed med virksomhed og uddannelse i ét.

FORRETNINGSGRUNDLAGET

Med kundeservice som det bærende forretningsgrundlag udvikler og driver Vision Trade Center en kombineret forretnings- og uddannelsesvirksomhed, der:

1. Udbyder, producerer og leverer professionelt løste telemarketingopgaver til erhvervslivet
2. Placerer veluddannede medarbejdere i erhvervsvirksomheder
3. Tilbyder undervisning og opkvalificering af virksomhedens medarbejdere i et udviklende samarbejde
4. Sikrer syns- og andre handicappede arbejde og erhvervmæssig mobilitet
5. Udvikler en national/transnational læringsmodel

VISION TRADE CENTER'S (VTC) KOMPETENCER

Mennesker med handicap er en værdifuld arbejdskraft på lige fod med andre og derfor med lige mulighed til at få del i den livskvalitet, der er forbundet med et aktivt arbejdsliv.

Vision Trade Center udspringer af en vel-fungerende telemarketingvirksomhed Te-lehandelshus og Telemarketinguddannel-serne hos IBS-Erhverv, som er en del af og beliggende på Institutet for Blinde og Svagsynede i Hellerup.

Virksomheden har gennem 10 år etableret sig på markedet ved beskæftigelse af medarbejdere med synshandicap.

Virksomheden og uddannelserne har i dag en betydelig anerkendt kompetence som jobtrænings- og uddannelsessted for telemarketingkonsulenter og kundeservice-medarbejdere i samarbejde med dansk erhvervsliv.

På dette erfaringsgrundlag er Projekt Vision Trade Center opstået, ansøgt og bevilget af Den Europæiske Socialfond – Mål 3, Equal: Socialt Marginaliserede.

REGERINGENS FOKUS PÅ PERSONER MED FUNKTIONSNEDSÆTTELSE UDTRYKKER PERFEKT TIMING AF PROJEKTET:

"Personer med funktionsnedsættelse er en værdifuld arbejdskraft. Alt for værdifuld til at blive overset. Det koster. Ikke bare for samfundet, men også for den enkelte. Der skal derfor sættes fokus på funktionsnedsættelse og job over en bred front. Med relativt simple løsninger kan endnu flere klare sig på arbejdsmarkedet.

Det sker med en flerårig beskæftigelsesstrategi. Strategien har til formål at få flere personer med handicap i arbejde:

- Antallet af beskæftigede personer med en nedsat funktionsevne skal stige med 2.000 personer per år.
- Andelen af virksomheder, der har medarbejdere med handicap ansat, skal stige med 1 procentpoint per år.
- Virksomheder og personer med nedsat funktionsevne skal have bedre kendskab til beskæftigelsesmuligheder og muligheder for at få støtte eller hjælpemidler, der kan kompensere for handicappet"

"Mange af os tænker ikke på, at vi ser med hjernen og hjertet. Får vi et synshandicap ændrer det på vores kommunikationsmuligheder, men det ændrer ikke på, hvem vi grundlæggende er som mennesker".

Projektet er blot eet af mange nødvendige tiltag til indfrielse af regeringens intentioner

VISION TRADE CENTER SAMARBEJDER MED OFFENTLIGT ANERKENDTE VIRKSOMHEDER

Projektets idéudviklere ved nøjagtig, hvor de vil hen: Gennem eksemplets magt give virksomheder syn for sagen og dermed åbne for oversete veje til nye muligheder.

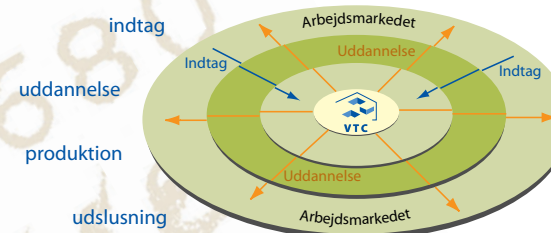
Projektet ledes af en bestyrelse, som er rekrutteret fra virksomheder, hvis virke og profil rækker ud til en større del af samfundet. Og med et etisk regnskab, der er klart foreneligt med projektets sociale ansvarlighed.

Projektbevillingen forpligter. Vision Trade Centerets drift og driftsresultater skal være i stand til at fungere som "udstillingsvindue" for europæiske virksomheder i almindelighed og danske i særdeleshed.

VISION TRADE CENTER HAR VISIONER

Vision Trade Center er et banebrydende koncept på flere områder. Den primære funktion er at vise, at mennesker med synshandicap kan indgå i samarbejde med andre på vidt forskellige niveauer: Varigt arbejde, jobtræning, opkvalificering og/eller konkret uddannelse. Alt under ét tag.

Vision Trade Center håndterer:



Vision Trade Center er konkret synliggørelse af handicappede medarbejdere som værdifuld arbejdsressource.

VTC er videncentret, hvor arbejdsgivere kan se og lære.

VTC er inspirationscentret, der genererer ændrede holdninger til medarbejdere, arbejdsprocesser og resultater.

VTC er eksemplet på, hvordan læring i sig selv medfører innovativ udvikling af værktøjer.

VTC er uddannelseskonceptet, som fører til beskæftigelse, fordi miljøet i sig selv er optimalt befordrende.

Vision Trade Center er først og fremmest god forretning – og dermed god samfundsfornuft.

Et Call-Center defineres som et kunde-center, der i varieret omfang overtager virksomhedernes salg, kunde- og informationskontakt. Dette skal ses med baggrund i, at mange salgs- og servicefunktioner kan centraliseres og udføres med telefonkommunikation, – uanset hvilken landsdel og land, man ringer fra. Virksomhederne opnår en konkurrence- ressourcefordel ved en sådan udlicitering af opgaverne.

*Ingen kan alt
alle kan noget
– tilsammen
kan vi det hele*