

Jobs til mennesker fra kanten af arbejdsmarkedet



Om Weply

Weply er en tech start-up, der så dagens lys i 2014. I dag tæller virksomheden over 30 ansatte, hvoraf cirka halvdelen er fleksjobbere. Weply betjener chatten for mere end 500 virksomheder, døgnet rundt.

Passer man ikke ind i det traditionelle jobmarked, er det svært at finde og beholde et arbejde. Blandt dem, der er visiteret til fleksjob, eksempelvis på grund af sygdom eller handicap, er ledigheden mange gange højere end i befolkningen som helhed. Næsten hver femte fleksjobber er ledig, og over halvdelen har været ledige i fem år eller mere, inden de blev visiteret til et fleksjob.

Men det er muligt at skabe plads til dem, som ikke trives i traditionelle ansættelser, og det er tech-entreprenørerne i Weply et godt eksempel på. Weply tilbyder virksomheder en chatfunktion, der betjenes

af mennesker 24 timer i døgnet. Chat-konsulenterne hos Weply kan arbejde hjemmefra i det antal timer de ønsker, eller kan. Arbejdet er fleksibelt og tilpasses den enkelte, og på den måde får flere, som ellers længe har været uden job, igen en tilknytning til arbejdsmarkedet og oplever mening og værdi ved at blive en del af fællesskabet.

DELMÅL 8.5



Verdensmål

Inden 2030 skal vi opnå, at alle mænd og kvinder har et produktivt og anstændigt job, hvor de får lige løn for lige arbejde. Dette gælder også for unge og for personer med handicap.

Sådan bidrager Weply

Mennesker, som ellers står uden for arbejdsmarkedet på grund af handicap, får mulighed for et fleksibelt job, hvor de aflønnes på lige vilkår med andre ansatte.

DELMÅL 10.2



Verdensmål

Inden 2030 skal vi styrke og fremme den sociale, økonomiske og politiske inklusion af alle, uanset alder, køn, handicap, race, etnicitet, oprindelse, religion, økonomisk status eller anden form for status.

Sådan bidrager Weply

Muligheden for at arbejde på trods af handicap fremmer tilknytningen til arbejdsmarkedet og inkluderer mennesker, som ellers er marginaliseret.

Det er sjovere for alle, når vi bygger en virksomhed, der gør en forskel

Hvad motiverede jer til at deltage i SDG Business Booster, og hvad har I fået ud af at forløbet?

Vi havde brug for hjælp til at udarbejde en kernefortælling, vi kunne bruge som en bagvedliggende driver for vores kommunikation. Vi brugte før forløbet ikke vores social impact i vores salgsindsats, men vi ville gerne bruge dette meget mere aktivt, særligt i forhold til større virksomheder, som vi tror vi kan sælge meget mere til. I SDG Business Booster-forløbet har vi fået hjælp til at skærpe beskrivelsen af vores SDG Impact, til at formulere en stærk kernefortælling og til at støbe kuglerne til et samlet vækstinitiativ, så vi for alvor kan komme i gang med at servicere større virksomheder. Det giver os mulighed for at ansætte endnu flere mennesker med handicap.

Hvad er i din optik forretningspotentialitet ved at arbejde med den sociale side af bæredygtighed?

For vores vedkommende er det højtuddannede medarbejdere, som er meget stabile og dedikerede. Læg hertil at det er lettere at tiltrække talent og sjovere for alle, når vi bygger en virksomhed, som gør en forskel for andre mennesker.

SDG Business Booster hjælper SMV'er med at udnytte de forretningsmuligheder, der ligger i at løse de globale problemer, som er formuleret i de 17 verdensmål. Projektet henvender sig til SMV'er, der har løsninger eller teknologier med bæredygtighedspotentiale, der kan videreudvikles, skaleres eller eksporteres til nye markeder.



Søren Gøtterup-Tang, CEO & Co-founder "Vores sociale impact gør det lettere at tiltrække talent"

Hvad er dit råd til andre virksomheder, som vil fokusere på social bæredygtighed i forretningsudvikling og salg?

Drop de evige praktikforløb. Det er med til at fastholde god arbejdskraft i en dårlig ramme. Mennesker, der har været uden for arbejdsmarkedet i flere år, har ikke brug for en slutdato for samarbejdet. Gå i stedet all in fra starten.

Der er mange virksomheder, som smykker sig med SDG-regnbuen uden at gøre en forskel. Lad være, hvis det blot er påklippet. Forbrugerne kan se det. Brug i stedet bæredygtige underleverandører. Skal I have pakket, så brug Borups pakkeri, skal I bruge et call-center, kontakt All Ears, skal I bruge IT-specialister så kontakt Specialisterne – og selvfølgelig, hvis I vil sælge mere, så kontakt Weply.