

Chef for Bulk

JOB- OG KRAVPROFIL



Indholdsfortegnelse

1. INDLEDNING.....	3
2. OM RØNNE HAVN.....	3
3. STILLINGEN SOM CHEF FOR BULK.....	6
4. DEN IDEELLE PROFIL.....	8
5. ANSÆTTELSESVILKÅR.....	8
6. TIDSPLAN.....	9

1. Indledning

Rønne Havn A/S er i en markant forretningsmæssig udvikling. Stillingen som chef for Bulk i Rønne Havn er nyoprettet og opslås med tiltrædelse den 1. maj 2019.

Rønne Havn har indgået aftale med Mercuri Urval A/S om samarbejde i forbindelse med rekruttering og udvælgelse af den kommende chef.

Mercuri Urval samarbejder i ansættelsesprocessen med et ansættelsesudvalg, der afgiver indstilling til adm. direktør Thomas Bendtsen, der træffer den endelige beslutning om ansættelse.

Dette notat er udarbejdet på baggrund af interview med ansættelsesudvalget samt læsning af relevant skriftligt materiale. Notatet, som er udarbejdet af Mercuri Urval, vil blive anvendt til:

- at sikre en fælles forståelsesramme mellem ansættelsesudvalget og Mercuri Urval i relation til organisationen, stillingen og profilen på den kommende chef for bulk,
- at vurdere kandidaternes kvalifikationer i forhold til stillingens indhold og de formulerede krav og forventninger til den nye stillingsindehaver. Notatet indgår således som grundlag for vurdering af kandidaternes faglige og formelle kompetencer.

Ansættelsesudvalget består af:

- Thomas Bendtsen, adm. direktør
- Max Albert Hansen, CFO.

Notatet danner grundlag for potentielle kandidaters nærmere overvejelser over deres interesse for stillingen og i givet fald den første indledende dialog med Rønne Havn/Mercuri Urval.

Læs endvidere på www.roennehavn.dk, hvor du kan finde yderligere oplysninger om virksomheden.

Alle, der på baggrund af stillingsopslaget overvejer sin interesse i stillingen, er meget velkomne til at kontakte direktør og partner Jesper Lund fra Mercuri Urval A/S på telefon 4045 3435 eller adm. direktør Thomas Bendtsen fra Rønne Havn på telefon 3061 0763 med henblik på uddybende spørgsmål.

Ansættelsesproceduren administreres af projektkoordinator Annette Cabalzar, telefon 5076 1215, mail: annette.cabalzar@mercuriurval.com

Finder du jobbet interessant, kan du uploade ansøgning og CV på www.mercuriurval.dk (reference-nummer: DK-05979). Ansøgningsfristen udløber den 4. marts 2019, kl. 10.00.

2. Om Rønne Havn

Rønne Havn kan spores helt tilbage til sidst i 1200-tallet, hvor den som naturhavn dannede grundlaget for etableringen af Rønne By. I dag er Rønne Havn Danmarks 7. største havn målt på såvel omsætning som volumen. Godsmængder og færgetrafik til og fra Rønne Havn er fortsat stigende og havnen er i dag positioneret godt i de fremtidige markeder i Østersøområdet.

Virksomheden vækster i disse år betydeligt og benytter enhver mulighed for at være proaktiv, tænke kreativt og udfordre de eksisterende og gældende konventioner. Rønne Havn stræber efter at "gøre det umulige muligt".

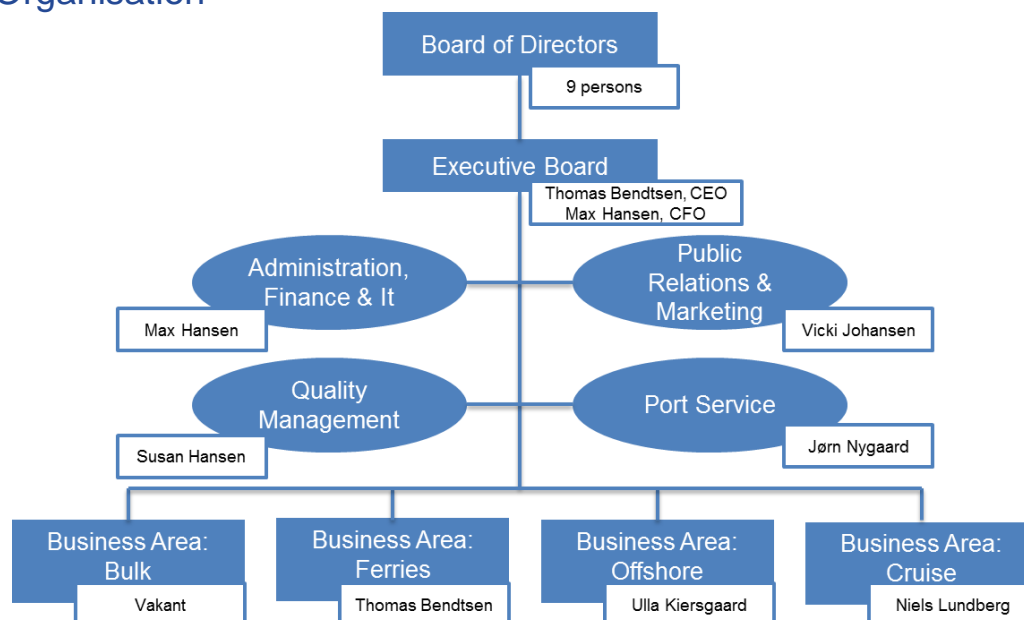
Rønne Havn er i dag etableret som et aktieselskab med Bornholms Regionskommune som majoritetsaktionær.

Rønne Havns hovedaktivitet er at forestå anlæg og drift af havneinfrastrukturen, herunder værker, kajer, havnebassiner og tilstødende landarealer, samt yderligere at stille kraner, pakhuse og lignende til rådighed med henblik på at betjene skibe, stevedorer, areallejere m.v.

Fremtidssikringen af Rønne Havn sker gennem løbende professionalisering af driften, udvikling af nye markedsområder og investeringer i en fremtidsikret infrastruktur. Gennemførelse af havnens ambitiøse forretningsplan med helt nye kundesegmenter er en del af havnens ambitiøse vækststrategi med væsentlige muligheder og udfordringer for havnens ledere og medarbejdere. Forretningsplaner og udbygningen af havnen sker i et tæt samspil med havnens bestyrelse. Læs mere om den aktuelle status for havnen i afsnit 2.2.

Rønne Havn lever op til sin centrale rolle og betydning for erhvervslivet på Bornholm, ikke mindst betydningen af løbende at kunne stille en tidssvarende og hensigtsmæssig infrastruktur til rådighed for det bornholmske samfund. Havnen er bevidst om sin rolle som en vigtig forudsætningskaber for udviklingen på Bornholm, og varetager denne opgave gennem en fokuseret kommerciel tilgang.

2.1 Organisation



2.1.1 Bestyrelse og direktion

Rønne Havn ledes i dag af en professionel bestyrelse på ni medlemmer, mens den daglige ledelse varetages af havnens direktion, som er beskrevet i afsnit 2.1.2.

2.1.2 Havnens funktionsområder

Direktionen:

Direktionen består af den adm. direktør (CEO) og økonomidirektøren (CFO). Direktionen varetager det overordnede ledelsesansvar for Rønne Havn.

Administration, Finance & It:

Administrationen holder til på havnekontoret og varetager den daglige administration, herunder bogføring og fakturering m.m. Endvidere er det administrationens opgave at holde kommunikations- og it-systemerne opdaterede og effektive. Derudover fungerer det administrative personale i forening med det maritime personale som reception ved personlige henvendelser.

Afdelingen ledes af økonomidirektør Max Albert Hansen.

Quality Management:

Varetages af direktionssekretær Susan Hansen.

Public Relations & Marketing:

Den intensive udvikling af såvel havnens infrastruktur som nye samarbejder med store og meget professionelle kunder og forretningsområder stiller krav om en kompetent og rettidig kommunikations- og marketingsindsats.

Varetages af havnens kommunikations- og marketingsansvarlige, journalist Vicki Johansen.

Port Service:

De maritimt uddannede havneassistenter i Port Service varetager praktiske og administrative opgaver samt kommunikation med skibe og agenter, planlægning og koordinering af skibsanløb, overvågning, oprydning og opsyn med havnearealer, herunder ISPS sikring af havnen.

Port Service sørger herudover for at vedligeholde og modernisere de fysiske anlæg. Hertil råder afdelingen over et smedeværksted og et snedkerværksted samt en hel del specialudstyr. Havnens tekniske afdeling varetager mange forskelligartede opgaver og beskæftiger derfor medarbejdere med flere forskellige uddannelser, f.eks. smede, tømrere og dykkere.

Afdelingen ledes af COO Jørn Nygaard.

Bulk:

Forretningsområdet Bulk har gennem årene været en naturlig del af havnens virksomhed. De mange nye aktiviteter i Østersøen skaber baggrund for nye kunder og nye opgaver/leverancer med afsæt i Rønne Havn.

Forretningsområdet skal fremover opprioriteres og varetages af den nye chef for Bulk forretningen.

Ferries:

Bornholms vigtigste trafikknudepunkt, hvor der dagligt ankommer og afgår færger til og fra Ystad, Køge og Sassnitz.

Forretningsområdet varetages af adm. direktør Thomas Bendtsen.

Offshore:

Da Bornholm har en unik placering midt i Østersøen betyder det, at der årligt passerer titusindvis af skibe forbi øen. Disse skibe har på forskellige vis brug for en række serviceydelser. Østersøen er et af de områder, hvor der vil ske en stor vækst i opstillingen af vindmølleparker i fremtiden (se afsnit 2.2). Rønne Havn A/S har indgået kontrakt med Siemens-Gamesa om at være installationshavn til det kommende Kriegers Flak.

Da man ønsker at skabe de bedst mulige forudsætninger for den fremtidige Offshore-industri har man skabt et strategisk samarbejde under navnet "Offshore Center Bornholm", som indbefatter en række bornholmske virksomheder. Læs mere på [centerets hjemmeside](#).

Dette samarbejde har til formål at markedsføre Bornholm som serviceudbyder på en lang række maritime serviceydelser som offshore-aktør med særligt fokus på vindmøller og vindenergi.

Forretningsområdet varetages af Ulla Kiersgaard, chef for Business Area Offshore.

Cruise:

Denne afdeling varetager opgaver i relation til udvikling og drift af Rønne Havns krydstogt-rettede aktiviteter samt enkelte opgaver med havnens ISPS-forpligtelser.

Krydstogtsmarkedet er i vækst og der er etableret en række målsætninger om, at branchen og krydstogsturismen skal vokse markant. Havneudvidelsen, som forventes at stå klar i sommeren 2019, giver mulighed for, at nye og større krydstogtskibe kan gå til kaj i Rønne Havn. Havnen følger markedsudviklingen tæt og positionerer sig gennem analyser, målrettet markedsføring over for krydstogtsbranchen og deltagelse i og oplæg på krydstogtsmesser.

Forretningsområdet varetages af Niels Lundberg, chef for Business Area Cruise.

2.2 Rønne Havn A/S – Aktuel status

Rønne Havns ”Strategi- og Forretningsplan - Klar Kurs 2025” er ambitiøs og man arbejder målrettet på at indfri de mål, som er defineret i planen. Dette har ikke mindst været tilfældet i både 2017 og nu i 2018. I 2017 leverede havnen for femte år i træk et rekordresultat. Rekordresultatet afspejles på en række forskellige områder, herunder den største omsætning, bedste primære resultat (EBIT), største egenkapital og største overskudsgrad. Som det fremgår af Årsrapporten fra 2017, ligger der en stor indsats bag de flotte resultater fra medarbejdere, ledelse og bestyrelse.

Rønne Havn igangsatte i 2017 en række spændende udviklingsprojekter. Man påbegyndte havneudvidelsen, som forventes at stå færdig i sommeren 2019. Havneudvidelsen omfatter en lang multipurpose kaj på 300 m og en lang heavy duty kaj på 275 m med nye tilhørende produktionsområder. Det skal bemærkes, at havnens udvidelse er 100 % privat finansieret. Desuden har havnen fået to nye internationale færgeruter mellem Rønne og Swinoujscie i Polen.

Rønne Havn er kendetegnet ved engagerede, energiske og ambitiøse medarbejdere, som arbejder målrettet på at indfri havnens målsætninger. Organisationen har investeret massivt i at udvikle sine medarbejdere og klæde dem på til at løfte produktiviteten, gøre dem klar til at løfte kommende forretningsområder samt leve op til de kvalitetscertificeringer, man opretholder.

Havnen har i 2018 arbejdet videre i det udviklingsorienterede og eksekverende spor, hvor man bl.a. har fokus på de kommende markeder indenfor de definerede forretningsområder. Desuden er selskabet løbende i dialog med de væsentligste aktører inden for krydstogtsmarkedet i Østersøen. Her er forventningen, at der vil ske en betragtelig vækst inden for krydstogtområdet, når man i sommeren 2019 er klar til at modtage de store skibe. Af yderligere nye initiativer kan det tilføjes, at Rønne Havn skal være installationshavn for Kriegers Flak – læs mere [her](#).

Frem mod 2022 forventes der en markant forøgelse af omsætningen og både medarbejderne, ledelsen og bestyrelsen arbejder ambitiøst videre med at indfri målene fra havnens ”Strategi- og forretningsplan – Klar Kurs 2025” og derigennem realisere den langsigtede ”Masterplan 2050”.

For yderligere information læs Årsrapporten 2017 [her](#) og ”Masterplan 2050” [her](#).

3. Stillingen som chef for Bulk

3.1 Opgaver og ansvar

Stillingen som chef for forretningsområdet Bulk er nyoprettet, idet Rønne Havn vurderer, at der er store vækst- og forretningsmæssige udviklingspotentialer på dette område i den nærmeste fremtid. Det bliver derfor den nye chefs primære ansvar at stå i spidsen for denne udvikling og områdets vækst.

Forretningsområdet Bulk udgør et af Rønne Havns fire strategisk udvalgte forretningsområder. Det er forventningen, at områdets potentialer skal findes både blandt nye og eksisterende kunder.

Havnen forbereder dette bl.a. gennem etablering af ny krankapacitet.

Dine opgaver vil primært omfatte:

- Udvikling af forretningsområdet, herunder blandt andet at afdække og analysere nye vækstpotentialer og opsøge nye markeder og kunder. Det er derfor centralt, at du som ansøger har erfaring og trives med opsøgende arbejde og er dygtig til at skabe værdifulde og vedvarende relationer
- Konkurrent- og benchmarkinganalyser, der skal være med til at understøtte de strategiske beslutninger og skabe ny og uundværlig viden om markedet. Det forventes, at du kan gennemføre disse alene, men i nogle tilfælde vil det være oplagt at arbejde sammen med den nyligt ansatte strategiske business developer
- Som udgangspunkt er der ikke tilknyttet personaleledelse til cheffollen, da chefen på nuværende tidspunkt er ene om opgaven, men det kan ikke udelukkes, at dette vil ændre sig på sigt
- Chefen skal formå at opbygge et eksternt relevant netværk til både nuværende kunder og ikke mindst nye kunder, som er en del af de aktuelle aktiviteter i Østersøen. Samtidig skal han/hun arbejde sammen med kollegerne på de øvrige forretningsområder i Rønne Havn, administration, kommunikation og marketing samt Port Service.

Da stillingen er ny, vil opgaveporteføljen blive tilpasset den generelle markedsudvikling samt de kompetencer og erfaringer, som den kommende chef bringer med ind i jobbet. Som ny chef vil du få meget frie rammer til at udvikle forretningsområdet fra bunden – både internt og eksternt. Du skal derfor trives med at have et stort ansvar samt en stor selvstændighed i dit arbejde.

Centrale samarbejdspartnere i organisationen:

- Chefen for Bulk refererer til direktøren for Rønne Havn
- Som del af den samlede chefgruppe får du en central rolle i at bidrage til at skabe et tæt tværgående samarbejde, som er afgørende for, at Rønne Havn når sine mål og leverer gode resultater. Chefgruppen består af adm. direktør, økonomidirektør samt cheferne for hhv. Cruise, Offshore, Bulk og Port Service
- Du vil derudover være afhængig af et tæt samarbejde med organisationens kommunikations- og marketingsansvarlige og forretningsområdenes strategiske business developer, der spiller en central rolle både i den strategiske udvikling af området og synligheden i markedet.

Din arbejdsplads vil være på havnekontoret i Rønne, men du skal forvente at deltage i forskellige former for møder og konferencer i både ind- og udland. Her vil du skulle indgå i tæt dialog med forskellige typer af kunder og samarbejdspartnere.

3.2 Succeskriterier

Chefen for Bulk vil efter ca. et år i stillingen blive vurderet på følgende succeskriterier:

- Har fået analyseret markedspotentialerne for Bulk for Rønne Havn, skabt sig overblik og udarbejdet en udviklingsplan for området
- Har fået skabt sig et relevant netværk på området – kunder/samarbejdspartnere
- Har med succes etableret samarbejde og skabt forretning med de første nye kunder inden for sit område
- Har etableret et tæt og velfungerende samarbejde med de andre chefer for de øvrige forretningsområder
- Har indgået i konkrete samarbejder med den kommunikations- og marketingsansvarlige, Strategisk Business Developer samt Port Service
- Er blevet et kendt ansigt blandt centrale eksterne potentielle og eksisterende kunder

- Opleves af nærmeste samarbejdspartnere som en proaktiv, værdifuld og kompetent samarbejdspartner
- Bidrager med positiv energi til fællesskabet i hele organisationen.

4. Den ideelle profil

I den endelige udvælgelse vil såvel erfaringsbaggrunden som de personlige kompetencer blive vægtet.

4.1 Erfaringer og færdigheder

Den ideelle kandidat besidder i al væsentlighed følgende erfaringer og færdigheder:

- Relevant uddannelsesmæssig baggrund (sandsynligvis kommercielt fokus, byggebrancherelateret, transport/spedition eller lignende)
- Som minimum 2-4 års erhvervserfaring i fuldtidsstilling
- Erfaring med forretningsudvikling og analyse ved brug af generiske modeller
- Erfaring fra eller kendskab til skibsspedition og/eller entreprenørbranchen
- Har interesse for ledelse af selvstændigt forretningsområde
- Lyst til/mod på personaleledelse på sigt.

4.2 Personlige kompetencer og egenskaber

Den ideelle kandidat besidder i al væsentlighed følgende personlige kompetencer og egenskaber, men skal først og fremmest kunne se sig selv ind i en virksomhed i vækst med en arbejdskultur, der er præget af proaktivitet, kreativitet og et højt ambitionsniveau:

- Entreprenant strategiker, der tør tage initiativ og sætte retning
- Mestrer at arbejde selvstændigt og samtidigt tænke helhedsorienteret i det tværgående samarbejde med organisationens øvrige forretningsområder
- Er udadvendt og dygtig til at opsøge og etablere værdifulde og vedvarede kunderelationer
- Selvstændig og proaktiv - trives med stillingens nye og endnu ikke færdigt definerede opgaver og ansvar
- Har en fokuseret og struktureret tilgang til opgaveløsning.

5. Ansættelsesvilkår

Løn forhandles efter overenskomst med forhandlingsberettiget organisation på et niveau, der modsvare stillingens krav og kandidatens kvalifikationer og potentialer.

Arbejdssted er Rønne Havn, Sydhavnsvej 12, 3700, Rønne.

Der forventes tiltrædelse den 1. maj 2019.

6. Tidsplan

AKTIVITET	TIDSANGIVELSE
Ansøgningsfrist	04.03.2019, kl. 10.00
Udvælgelse af kandidater til indledende samtaler	06.03.2019
1. samtalerunde hos Mercuri Urval i Hellerup	11.03.2019 fra kl. 8.30
Test, personvurdering og referencetagning	Uge 11+12
Rapportering og anden samtalerunde hos Mercuri Urval i Hellerup	27.03.2019 fra kl. 8.30
Forhandling og ansættelse	Umiddelbart efter 2. samtalerunde
Tiltrædelse	01.05.2019