

Spezifikation

Geschäftsführer/-in RailAway AG (100%)

Freizeitanbieterin im Auftrag der Schweizerischen Bundesbahnen SBB sowie diverser konzessionierter Transportunternehmungen

Das Unternehmen

RailAway <https://www.railaway.ch/> ist die führende Freizeitanbieterin für Tages- und Mehrtagesausflüge mit Zusatzleistungen in der Schweiz für Individualreisende und Gruppen. Als touristische Marketingorganisation übernimmt RailAway für die SBB beziehungsweise für den öffentlichen Verkehr die Konzeption, den Einkauf, die Vermarktung und die Produktion. RailAway ist das Markenzeichen für attraktive, vielseitige und preisgünstige Freizeiterlebnisse bei den SBB und konzessionierten Transportunternehmungen (KTU).

62 Mitarbeiter an 3 verschiedenen Standorten setzen sich täglich für den Erfolg von RailAway ein. Der Hauptsitz ist in Luzern, Filialen befinden sich in Lausanne und Lugano.

Mit rund 450 Bahnhöfen verfügt RailAway über das dichteste Verkaufsnetz im schweizerischen Tourismus-Markt. Dazu gehören alle Verkaufsstellen der SBB und der grössten KTU. Die meistgebuchten Freizeitangebote sind ausserdem an den Billettautomaten der SBB sowie über den Online-Freizeitshop erhältlich.

Die Position

Der zu findende Stelleninhaber (w/m) trägt die operative Gesamtverantwortung der RailAway AG. Die Zielsetzung der RailAway AG soll klar auf ein sich veränderndes Wettbewerbsumfeld ausgerichtet werden. Gleichsam verändern sich das Kundenverhalten/die Kundenwünsche und die Möglichkeiten der Kundenansprache. Dies muss und soll in der Strategie und Planung Berücksichtigung finden. Gemeinsam mit dem Verwaltungsrat und seinem Team definiert der zukünftige Geschäftsführer die Strategie und ist für deren Umsetzung verantwortlich. Mit profundem Wissen über Tourismus, Freizeitvermarktung sowie den öffentlichen Verkehr soll dabei die Weiterentwicklung und langfristige Positionierung von RailAway im Freizeitmarkt Schweiz gefestigt werden. Der digitale Shift im Kontext eines sich dynamisch und disruptiv wandelnden Mobilitätsmarktes soll proaktiv berücksichtigt werden, sowohl hinsichtlich der Strategieumsetzung als auch bezüglich der Aufbau- und Ablaufstruktur des Unternehmens. Des Weiteren entwickelt der zukünftige Stelleninhaber die operative Exzellenz, fördert den Team Spirit und stärkt die Unternehmenskultur im Rahmen der definierten Werte.

Im Fokus steht die Erhaltung und die Weiterentwicklung der RailAway AG als nachhaltig finanziell gesunde Firma resp. die Sicherstellung des wirtschaftlichen Erfolgs der RailAway AG gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates.

Im Rahmen einer geplanten Nachfolgeregelung soll die Position neu besetzt werden.

Der gesuchte Kandidat (w/m)

Der ideale Kandidat für diese herausfordernde Funktion ist eine zukunftsorientierte und fachlich versierte Führungsperson, welche Marktchancen wahrnimmt, Partnerschaften initiiert und Prozesse optimiert, um Mehrwert und Nachhaltigkeit für die RailAway AG zu schaffen. Er ist eine Persönlichkeit mit Überzeugungskraft, Tatkraft, Authentizität, Weitsicht und Engagement sowie Affinität zum öffentlichen Verkehr/ Freizeitmarkt. In den Themen Product Bundling, Marketing-Kommunikation und Multi-channel Management sowie im Partner- und Stakeholder-Management ist er fachlich kompetent. Interkulturelles Flair, eine ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie eine zukunftsgerichtete, antizipierende und verkaufsorientierte Kundenorientierung gehören zu weiteren Stärken. Werteorientiertes Führen und Entwickeln der Mitarbeitenden, umfassendes Kundenverständnis und ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein runden das Profil ab.

Eine fundierte Aus- und Weiterbildung (Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und/ oder Marketing/Kommunikation) ermöglichen es, die unternehmerischen Fragen und Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Die Hauptaufgaben

1. Geschäftsführung und -entwicklung

- Führt die Firma betriebswirtschaftlich und personell erfolgreich mit voller Ergebnisverantwortung: Ausführen aller Tätigkeiten, die zur täglichen Geschäftsführung gehören sowie Ausarbeiten und Erlassen aller für das Unternehmen erforderlichen Regelungen. Erkennt proaktiv die Chancen und Trends im Freizeitmarkt und nutzt diese für die Firma gewinnbringend.
- Weiterentwicklung und Begleitung der strategischen Geschäftsfelder insbesondere in den Bereichen Innovation, Kundenfokus, Freizeitrends/-inspiration und operative Exzellenz.
- Sorgt für eine einwandfreie Abstimmung der RailAway-Marketing-Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Mandat des Direkten Verkehrs (DV) mit SBB Personenverkehr im Rahmen des jährlichen Marketingplans SBB sowie – wenn notwendig – ad hoc/unterjährig resp. fallbezogen.
- Finanzielle Führungsaufgaben (inkl. Budgetverantwortung): Laufendes Überwachen der Ertrags- und Finanzlage des Unternehmens sowie Erstellen und Überwachen der jährlichen Budgets. Festlegen und Überwachen der erforderlichen Massnahmen zur Erreichung der Geschäftsergebnisse.

2. Strategieprozess und Strategieumsetzung

- Leitet den Strategieprozess und erarbeitet i.A. des Verwaltungsrates in Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung die Unternehmensstrategie z.Hd. des Verwaltungsrates.
- Stellt die Strategieumsetzung gemäss verabschiedeter Strategie sicher.
- Sorgt im Führungsprozess periodisch für die Erreichung/Sicherstellung der strategischen Ziele/KPIs und informiert den Verwaltungsrat periodisch über den aktuellen Stand der Zielerreichung.

3. Networking / Vertretung der RailAway AG nach aussen

- Repräsentationsaufgaben, Kommunikation nach aussen. Sichert den regelmässigen offenen Austausch mit dem Verwaltungsrat, den Stake-/Shareholdern, den Key-Partnern, der Geschäftsleitung Personenverkehr, der Schwesterfirma SBB Personenverkehr, der KMP (Kommission Marketing Personenverkehr) und stellt den Austausch der RailAway-Mitarbeitenden mit den entsprechenden SBB-Fachführungsinstanzen sicher.
- Pfl egt aktiv das SBB-RailAway-Partnerschaftsmodell (Tourismus, Medien und Wirtschaft) in Abstimmung mit dem Konzern/der Division Personenverkehr.
- Nimmt Einsitz in die wichtigsten Gremien/Leitungsausschüsse mit touristischer Relevanz im Freizeitmarkt Schweiz.
- Sorgt für einen einwandfreien Umgang aller Mitarbeitenden mit den Partnern.

4. Unterstützung des VR bei den unübertragbaren VR-Aufgaben gem. OR 716 a

- Unterbreitet dem VR bei Bedarf organisatorische Änderungsvorschläge und stellt die Einhaltung der verabschiedeten Organisation sicher.
- Stellt die einwandfreie Geschäftsführung sicher und legt dem VR regelmässig Rechenschaft darüber ab (namentlich im Hinblick auf die Befolgung der Gesetze, Statuten, Reglemente und Weisungen).
- Setzt das Rechnungswesen als effektives Führungsmittel gemäss Konzern- und VR-Vorgaben ein (Finanzbuchhaltung mit Jahresrechnung, Finanzkontrolle mit Cash Management, Controlling, Internes Kontrollsystem, interne und externe Revision sowie Finanzplanung, insbesondere Budget, Forecast, MUP und Liquiditätsplanung).
- Erstellung des Geschäftsberichtes und Vorbereitung VR-Sitzungen/GV und qualitativ einwandfreie Ausführung der Beschlüsse gemäss dem geltenden Organisationsreglement der RailAway AG.

5. Personelle Führungsaufgaben

- Verantwortung und Durchsetzung resp. Erreichen der Vorgaben des Verwaltungsrates.
- Sorgt für die Einhaltung aller personalrelevanten Gesetze, Verordnungen und Normen.
- Führt seine Direct Reports partizipativ und nach MbO: Initialisiert und fördert die Teamentwicklung im Leitungsteam.
- Stellt die Nachfolgeplanung mit Ausrichtung auf zukünftige Anforderungen sicher.
- Stellt den einwandfreien, zeitnahen und offenen Informationsfluss von und zu seinen Mitarbeitenden sicher.
- Fördert Mitarbeiter, damit sie sich laufend weiterentwickeln können, implementiert eine aktive Weiterbildungspolitik.
- Ermöglicht und fördert eine positive SBB-RailAway-Kultur (Werte, Normen und Denkhaltungen) und prägt eine erfolgsorientierte Firmenphilosophie.

Der ideale Kandidat (m/w)

Sprachen: D/F/I/E

Ausbildung und Erfahrung: Idealerweise Hochschulabschluss (Betriebswirtschaft und/oder Marketing)

Berufserfahrung: Mehrjährige Erfahrung in der Unternehmensführung, vorzugsweise im Tourismussektor oder ÖV, Netzwerk im Tourismus-/Freizeitmarkt

Fundierte Kenntnisse in Marketing und Verkauf, idealerweise im Tourismussektor und/oder im Sektor ÖV/Bahn

Robuste Kompetenzen in den Bereichen Digital Marketing, Change Management

Entwicklung einer Organisation in eine moderne, agile Organisation

Besondere Fähigkeiten/
Eigenschaften:

Strategisches, prozessuales, konzeptionelles und analytisches Denkvermögen

Interkulturelle Kompetenzen und Kommunikationsstärke

Hohe Affinität zu IT-basierten CRM-Prozessen und -Systemen

Zukunftsgerichtet, antizipierend und verkaufsorientiert
mit ausgeprägter Kundenorientierung

Netzwerker/-in, Stakeholder Management, hohe Sozial-
kompetenz

Präsentations-Skills

Beratungskompetenz, unternehmerisches Denken

Verhandlungs- und Lobbying-Kompetenz

Kreativ und stetig aktuell am Markt

Coachingkompetenzen

Hohe Leistungsbereitschaft

NUC/HUB/mui – 05/2019