

## PROFIL BEATRICE RODENSTOCK

### Positionen im Familienunternehmen

seit 2009

#### **Rodenstock Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, München**

Geschäftsführende Gesellschafterin: Family Governance, Definition Anlagestrategie, Controlling und Reporting

seit 2003

#### **Optische Werke G. Rodenstock GmbH & Co. KG, München**

Gesellschafterin: Ausgliederung des operativen Geschäftsfeldes in die Rodenstock GmbH.  
Begleitung beim Teil-Verkauf der Familienanteile an einen Finanzinvestor.  
Management unterschiedlicher Firmenbeteiligungen

### Beruflicher Werdegang

seit September 2011

#### **Rodenstock-Gesellschaft für Familienunternehmen, München**

Gründerin, geschäftsführende Gesellschafterin

seit 2003

#### **NaviGet GmbH, München und Paderborn**

Co-Gründerin und Geschäftsführende Gesellschafterin: Beratung von mittelständischen und Familienunternehmen. Wachstumsstrategien, Nachfolgeregelung, Family Governance, Beiratsgründung und -besetzung, Konsensfindung, Organisationsentwicklung

2001- 2003

#### **Selbstständige Beraterin, München**

Organizational Change Management und Beratung von Start-ups in der Gründungsphase bis zum IPO

2000 - 2001

#### **MediaTradeCenter (Internet Start-up), München**

Mitgründerin, CFO und COO: Verfassen des Business Plans, Akquisition und Betreuung von Investoren, Implementierung der Ablauf- und Aufbauorganisation

1999 - 2000

#### **DaimlerChrysler AG, Stuttgart**

interne Beraterin bei der Inhouse Management Consulting der Konzernzentrale; Post Merger Integration

1992 - 1993

#### **Cerutti 1881, Paris**

Presseabteilung

### Branchen

Automobil, Optische Geräte, IT/E-Commerce, Pharma, Health Care, Werbung

### Fremdsprachen

Englisch fließend in Wort und Schrift  
Französisch fließend in Wort und Schrift

### Beratungsprojekte (Auswahl)

#### **Generationenmanagement bei gemeinsamer Führung**

Definition der Übergabestrategie im Zusammenspiel von Familie, Eigentum und Management. Unterstützung der Kommunikation über Ziele, Erwartungen, Rollen und Verantwortlichkeiten zweier Generationen an der Führungsspitze.

#### **Management Buy-out als Nachfolgelösung**

Zielfindung und Positionierung der Unternehmerfamilie. Aufbau von Strukturen zur Weiterführung des Unternehmens, Festlegung des Verkaufspreises, Auswahl von Käufern für Mehrheitsanteile, ausgewogene Rollenteilung zwischen neuen Eigentümern und Familie, Wachstum des Unternehmens und Absicherung der Familie

#### **Konsensfindung zu Übergabe und Strategie**

Übergang von 2. zu 3. Generation bei zwei rivalisierenden Familienstämmen: Klärung der Konflikte zwischen den Stämmen, Erstellung einer Familiencharta, Moderation eines Konsens zur Übergabe (familienextern) und Unternehmensstrategie

#### **Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches**

Entwicklung eines Business- und Finanzplans, Strategieentwicklung, Akquisition von Kooperationspartnern und Investoren, Kommunikationsstrategie

### Hochschultätigkeit

Seit 2009

#### **Hochschule München**

Mitglied des Fachbeirats des Strascheg Center for Entrepreneurship (sce)

2004 - 2005

#### **Universität St. Gallen**

Dozentin beim „International Program for Young Investors“, in Zusammenarbeit mit Credit Suisse, Zürich

### Weiterbildung (Auswahl)

2004 - 2005

Systemische und individualpsychologische Coachingausbildung. Die Sprache, München

2000 - 2001

Ausbildung zur Systemischen Organisationsberaterin. Simon, Weber & Friends GmbH, Heidelberg

### Studium

2002 - 2004

Executive MBA, Universität St. Gallen

1993 - 1999

Diplom-Soziologie, BWL und Psychologie  
Ludwig-Maximilian-Universität, München