

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