

# Reinhold Schlensok

Jahrgang 1962, Wohnsitz München

[reinhold.schlensok@mittelstandswerk.com](mailto:reinhold.schlensok@mittelstandswerk.com)

Dipl. Kaufman - RWTH University Aachen

## BERUFLICHES WIRKEN:

- seit 2022 Beyond Consulting Partner - Partner
- 2019 – 2022 dalli-group GmbH – CEO
- 2016 – 2019 Meggle AG – CEO
- 2008 – 2016 Teekanne / Teepack Holding GmbH – CEO
- 2001 – 2008 Dr. Scheller Cosmetics AG – Vorstand Marketing / Vertrieb
- 1992 – 2001 EckesGranini Group GmbH – Mitglied der Geschäftsleitung für Marketing / Vertrieb
- 1989 – 1992 Procter & Gamble Corporation – Brand Manager

## SPEZIELLE QUALIFIKATIONEN:

### Fachliche Schwerpunkte

- **Nachhaltiges und Profitables Wachstum** durch
  - Erschließung neuer Produktkategorien und Geschäftsfelder
  - Internationale Expansion
  - Entwicklung der Kundenbeziehungen
- **Stärkung des Geschäftsmodells** durch
  - Optimierung bestehender Strukturen und Prozesse (Operative Exzellenz)
  - konsequente Ausrichtung an Rendite und Liquidität
- **Weiterentwicklung der Unternehmenskultur** durch
  - Werte- und Kultur-Prozesse (Change Management)
  - Managen von Gesellschafter-Themen und Interessen

### Branchenschwerpunkte:

- **Fast Moving Consumer Goods** (Getränke, Kosmetik/Körperpflege, Molkereiprodukte, Wasch-, Putz- und Reinigungsmittel)
- **Lebensmittel Groß- und Einzelhandel**
- **Spezial-Maschinenbau**
- **Pharmaindustrie** (Milchderivate/B2B)

## **ZUSAMMENFASSUNG:**

Der rote Faden meiner beruflichen Stationen ist die erfolgreiche Transformation der Geschäftsmodelle in Familienunternehmen: auf Vorhandenem aufbauen, sie erfolgreich nach Vorne entwickeln und alle Stakeholder mitnehmen.

Heute unterstütze ich mittelständische Familienunternehmen und Start-Ups in Transformationsprozessen, sowohl als Berater und Mentor, wie auch in der Funktion als Beirat und Aufsichtsrat.

**Neue Wege gehen** - Neue Wege zu gehen, um die Innovations- und Zukunfts-Fähigkeit zu sichern, erfordert nicht nur den Mut, sondern bedarf fundierter Grundlagen, praktischer eigener Erfahrungen und den Zugang zu den passenden Experten, falls Hilfe notwendig sein sollte.

**Familienunternehmen** - Mit diesem Verständnis unterstütze ich Familienunternehmen in ihrem Bestreben zukunftssicher - enkelfähig - zu werden und die technologischen Chancen von morgen zu nutzen. Gemeinsam mit den Inhabern entwickle ich neue Perspektiven.

**Stärkung von Wachstum und Widerstandsfähigkeit** - Mein Fokus liegt dabei auf unternehmens-spezifischen Transformationsprozessen zur Stärkung von Wachstum, Rendite und der Widerstands-fähigkeit des Geschäftsmodells.

**Start-up** - Gleichzeitig unterstütze ich Start-ups in ihrer Entwicklung von der ersten Idee bis zum Business-Plan, in ihrem Wachstum und der Vermittlung von geeigneten Kontakten und Partnern. Ich gebe Antworten für die Zusammenarbeit zwischen Start-ups und etablierten Familienunternehmen.

**Ich bin Unternehmer** - Ich führe keine Projekte durch, sondern gestalte Veränderungen „live“ mit den Inhabern: ich bin Sparringspartner und stehe mit Rat und Tat zur Seite, ich unterstütze und entwickle, ich vermittele und vernetze - für den gemeinsamen Erfolg!

**Aus der Praxis** - Aufgrund meiner langjährigen Erfahrungen in Familienunternehmen ist für mich eine ganzheitliche Betrachtung von der strategischen Ausrichtung des Unternehmens bis zu den Gesellschafterinteressen geübte Praxis.

**Persönlich und pragmatisch** - Das Wichtigste sind für mich Vertrauen und Wertschätzung. Wenn wir das nicht gegenseitig spüren, können wir nicht zusammenarbeiten. Denn ich agiere persönlich, pragmatisch und ehrlich. Sowohl als Berater und Mentor, als auch über Jahre in der Funktion als Beirat oder Aufsichtsrat.

Diese Herangehensweise geht über klassische Beratungsansätze weit hinaus - **Beyond Consulting**.