

Veröffentlicht am: 01.10.2018

<https://www.consulting.de/hintergruende/interviews/einzelansicht/eeeeee/>



Prof. Dr. Alexander Götz, Senior
Partner Blättchen & Partner

Nachgefragt: Blättchen & Partner GmbH

Börsengänge, Unternehmensfinanzierungen und Private Equity Managementbeteiligungsprogramme, das sind die großen Themen der Beratungsfirma Blättchen & Partner mit Sitz in München.

Wir unterhielten uns mit Prof. Dr. Alexander Götz, er ist Senior Partner.

CONSULTING.de: Herr Prof. Götz, wenn Sie die Kernkompetenz Ihrer Firma mit einem Satz darstellen müssen, wie lautet dieser Satz?

Alexander Götz: "Der Chef kocht selbst", die Partner führen die Projekte nicht nur, sondern sind auch deren "Sachbearbeiter". Das sichert Senior Level Advice über das gesamte Projekt hinweg und im Hinblick auf alle Aspekte.

CONSULTING.de: Ob Börsengänge oder Kapitalerhöhungen, Sie bedienen eine Nachfrage, die schwankt. Zehn Jahre nach dem Lehman-Crash: wie waren diese zehn Jahre für Ihre Firma in der Nachbetrachtung?

Alexander Götz: Die Kapitalmarktpraxis hatte natürlich ihre Herausforderungen. Allerdings sind wir auch Marktführer in Deutschland bei der Beratung von Management Teams, wenn es um deren Managementbeteiligungsprogramme geht, die von Private Equity Gesellschaften angeboten werden. Daneben agieren wir als Vergütungsberater bei börsennotierten Gesellschaften. Damit konnten wir das eher zyklische Kapitalmarktgeschäft in den letzten Jahren ausgleichen.

CONSULTING.de: Wo und wann entstand die Keimzelle von Blättchen & Partner?

Alexander Götz: 1985 berieten wir die Eigentümer bei Börsengang von Hugo Boss, das waren die Anfänge.

CONSULTING.de: Wenn Sie Personal suchen, was können Sie den Bewerberinnen und Bewerbern versprechen? Und mit was können Sie punkten?

Alexander Götz: Flache Hierarchie, breites Aufgabenspektrum, hohe Freiräume.

CONSULTING.de: Ihre Themen sind sehr komplex, die Verantwortung hoch. Wie lange müssen sich Hochschulabsolventen bei Ihnen bewähren, bis sie den Kunden alleine betreuen dürfen?

Alexander Götz: Entsprechend unserem Senior Level Advice Ansatz betreuen nur Partner die Kunden. Die Kollegen unterstützen die Partner und haben natürlich auch Kundenkontakt.

CONSULTING.de: Vielen Dank für das Gespräch!

(Das Interview führte Tilman Strobel)