

Interview mit Dr. Campana & Dr. Schott

*Geschäftsführer der Unternehmensberatung
Campana & Schott Realisierungsmanagement GmbH
und Absolventen der Universität Karlsruhe (TH)*

DIE FRAGEN STELLTEN

**CAND. WI.-ING. ANNA ERTEL UND
CAND. WI.-ING. BJÖRN SCHUBERT**

Karlsruher Transfer (KT): Herr Dr. Campana, Herr Dr. Schott, Sie sind Karlsruher Universitätsabsolventen und gründeten hier Ihr Unternehmen. Welche Erinnerungen verbinden Sie mit der Stadt und der Hochschule?

Dr. Eric Schott: Vorab erstmal unseren Glückwunsch zum Jubiläum des "Karlsruher Transfer". Wir haben als Leser die Anfangszeit des Magazins ja mit verfolgt und freuen uns deshalb besonders, dass es auf eine erfolgreiche, inzwischen 20jährige Geschichte zurückblicken kann. Ich selbst habe Karlsruhe erst als Student kennengelernt und die Zeit hier am Rhein dann sehr genossen. Die Universität ist eine hervorragende, traditionsstarke Institution und hat deutschlandweit - das merke ich bei geschäftlichen Kontakten öfter - einen exzellenten Ruf.

Dr. Christophe Campana: Zur ganzen Region empfinde ich bis heute eine sehr enge Bindung, aber die Stadt hat es mir besonders angetan. Das liegt natürlich auch an vielen Kindheitserinnerungen, schließlich bin ich hier zur Schule gegangen und habe an der Europäischen Schule mein Abitur gemacht. Als ich mich für einen Studienort entscheiden musste, schwebten mir natürlich auch Alternativen vor - alleine schon, um etwas Neues kennenzulernen. Nur hatte ich mir in den Kopf gesetzt Wirtschaftsingenieur zu werden und dafür war Karlsruhe schon damals die beste Adresse. Wenn ich die Studienzeit Revue passieren lasse und daran denke, dass ich Eric hier begegnet bin, war das der richtige Weg - ohne Wenn und Aber.

KT: Ihre Studienfreundschaft legte den Grundstein für den späteren Geschäftserfolg. Wie haben sie sich kennengelernt?



▲ Dr. Eric Schott und Dr. Christophe Campana

Dr. Eric Schott: Das hat sich ganz klassisch im Rahmen einer Studienarbeit ergeben, die wir anfertigen sollten. Später haben wir diese Bekanntschaft dann mit gemeinsamen Klausurvorbereitungen vertieft. Ein typisches Treffen während der Studienzeit eben, für das ich bis heute dankbar bin. Sehr viele gemeinsame Interessen haben das damals beschleunigt, beispielsweise leckere Kochmanöver bis in die Morgenstunden, sicherlich auch die eine oder andere ausgefallene Vorlesung. Dass diese Freundschaft später in einer Unternehmensgründung münden würde, haben wir damals natürlich nicht gedacht.

Dr. Christophe Campana: Wobei wir früh merkten, dass wir uns mit unseren Stärken und Interessen gut ergänzen. Wir haben bis heute wohl bei keiner Managementpräsentation so geschwitzt, wie bei unserem ersten gemeinsamen Referat während des Philosophiestudiums. Als wir das doch irgendwie erfolgreich gemeistert hatten, wussten wir, dass wir als Team gut funktionieren.

Dr. Eric Schott: Das ist ein wichtiger Faktor, wenn man eine geschäftliche Partnerschaft eingehen will. Ohne Vertrauen und vereinte Ziele wäre solch ein Projekt einfach zum Scheitern verurteilt. Bei uns hat sich da im Laufe der letzten 15 Jahre glücklicherweise nichts verändert, ich spüre immer noch die Harmonie von damals.

„Ich halte nichts davon, immer nur den schnurgeraden Pfad von A nach B zu beschreiten.“

KT: Sie sprachen Ihr Studium der Philosophie an. Nicht unbedingt das Fach, in dem man künftige Unternehmensberater erwartet. Was bewog sie zu dieser Wahl?

Dr. Christophe Campana: Dem ging ja das Studium der Wirtschaftswissenschaften voraus, das muss ich zu unserer Ehrenrettung erwähnen. Meine Diplomarbeit schrieb ich über ein Testmarktsimulationssystem bei Herrn Prof. Dr. Gaul, das müsste 1988 gewesen sein. Die Entscheidung sich im Anschluss der Philosophie zu widmen und zu promovieren hat damals natürlich viele Freunde und Bekannte überrascht. Es zeigt aber, dass Eric und mich der Hang verbindet, auch mal Wege abseits zu gehen. Ich



▲ **Dr. Eric Schott (l.) begrüßt die beiden KT-Redakteure**

halte nichts davon, immer nur den schnurgeraden Pfad von A nach B zu beschreiten. Wenn man von einem individuellen Schlenker überzeugt ist, dann muss man diesen auch einlegen.

Dr. Eric Schott: Das ist auch ein Tipp, den wir heutigen Studenten gerne mit auf ihren Weg geben. Wir sind sicher, dass Individualität ein wichtiges Gut ist und haben uns diese Einstellung glücklicherweise bis heute bewahrt. Sicherlich war das damals auch ein Grund dafür, warum wir uns nicht einer der großen Beratungen angeschlossen haben. Viele Kommilitonen steuerten ihr ganzes Studium über auf dieses Ziel zu

und hatten dann Scheuklappen vor den Augen, wenn sich interessante Alternativen auftaten.

KT: Ihr Unternehmen Campana & Schott gründeten sie im Jahr 1992. Wie würden Sie diese Anfangszeit beschreiben?

Dr. Christophe Campana: In unserem Alter damals, wir waren ja gerade Ende 20, erforderte das natürlich einen hohen finanziellen und persönlichen Einsatz. Anders ist es gar nicht zu denken. Die vage Idee zur Firmengründung wurde bei einem unserer ausgedehnten Spaziergänge am Rhein gefasst und war natürlich mit einer gehörigen Portion Naivität verbunden. Bezeichnenderweise gab es zuerst einen Firmennamen,

Campana & Schott Realisierungsmanagement, alles weitere entwickelte sich dann. Das untermauert aber unsere These, dass es immer mehrere Möglichkeiten dafür gibt, von A nach B zu gelangen.

Dr. Eric Schott: Der Start war schon sehr fordernd. Man gründet ein Unternehmen und steht erstmal ohne Kunden, ohne Projekte und damit auch ohne Umsatz dar. Das ist eine Lebensaufgabe, die Opfer abverlangt. Anfangs fungierte ein 1-Zimmer-Appartement als Firmenzentrale. Dementsprechend gestaltete es sich in dieser Zeit manchmal schwer Kundenbesuche zu empfangen. Manchmal mussten wir Projekte sogar auf einem Parkplatz übergeben, was aber auch nicht so schlimm war, wenn das Wetter stimmte.

Dr. Christophe Campana: Ich muss dabei immer an das Vorstellungsgespräch mit unserem allerersten Mitarbeiter denken. Das führten wir damals ganz entspannt in einer Kneipe in der Nähe des Schlosses, weil wir ihm das „Büro“ ungern gleich zeigen wollten.

KT: Gab es mit Blick auf diese Umstände anfangs auch Momente, in denen sie sich lieber anders entschieden hätten?

Dr. Eric Schott: Nein, das nicht. Dafür hat die Teamarbeit gleich viel zu viel Spaß gemacht. Es war einfach spannend mit den eigenen Projekten zu wachsen und das wollte ich nie missen. Persönliche Erfüllung war mir immer sehr wichtig. Wer Aufgaben gerne und mit Ehrgeiz anpackt, der sollte

sich nicht von Projektübergaben bei Regen ärgern lassen.

Dr. Christophe Campana: Vielleicht hätte es diese Momente gegeben, wenn wir anfangs nicht auch eine Portion Glück gehabt hätten. Daher kam aber eben nie der Punkt, an dem ich unseren Weg irgendwie in Zweifel gestellt hätte. Glück ist einfach ein erheblicher Erfolgsfaktor - das muss sich jeder, der ein Unternehmen gründen möchte, vor Augen halten. Wir haben damals zwar viele richtige Entscheidungen getroffen, sicherlich hätte man aber vieles anders und besser machen können.

Dr. Eric Schott: Es kann nicht schaden, wenn man manchmal einen kritischen Blick zurückwirft. Hauptsache man übersieht dabei nicht Chancen, die noch vor einem liegen.

KT: Eine ihrer Entscheidungen damals war, sich auf den Bereich des Projektmanagements zu spezialisieren. Woher rührte das Interesse an diesem Beratungssegment?

Dr. Eric Schott: Wir sammelten im Vorfeld der Unternehmensgründung ganz eigene berufliche Erfahrungen und erkannten, dass wir in diesem Bereich sehr gute Schnittstellen hatten. Projektmanagement ist ein äußerst spannendes Feld und gewinnt durch Globalisierung und verschärften Wettbewerb ständig an Wichtigkeit. Man muss sich einfach vor Augen halten, dass keine Organisation es sich auf Dauer leisten kann, nicht wesentlich um Faktoren wie Termin- und Budgettreue, optimale Kapazitätsauslastung, gute Qualität und hohe Mitarbeiter-Motivation bemüht zu sein. Unser Unternehmen bietet deshalb inzwischen ein

“Es kann nicht schaden, wenn man manchmal einen kritischen Blick zurückwirft. Hauptsache man übersieht dabei nicht Chancen, die noch vor einem liegen.”

breites Spektrum an PM-Dienstleistungen an und unterstützt Kunden bei strategischen und operativen Aufgaben. Das heißt unser Team steht Auftraggebern beratend zur Seite oder übernimmt Projekte direkt und führt sie zu einem erfolgreichen Ende.

Dr. Christophe Campana: Das ist jetzt sicherlich etwas provokant formuliert, aber Unternehmen mangelt es selten an guten Ideen oder Visionen, als vielmehr an der

Kompetenz sie erfolgreich zu realisieren. Es ist eben nicht nur erforderlich richtige Strategien vorzugeben, sondern auch diese in der Folge konsequent zu implementieren.

Dr. Eric Schott: Überraschenderweise haben wir mit unserem Unternehmensnamen damals also gleich ein gutes Gespür gehabt. Realisierungsmanagement trifft nämlich bis heute den Kern unserer Arbeit sehr genau. Es meint ein Vorgehen, bei dem Konzeptentwicklung und Umsetzung ineinander übergreifen. Die Realisierung des Projektes hat eben höchste Priorität und dem haben wir uns schon von Anfang an verschrieben.

“Die Berücksichtigung jedes Einzelnen ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur.”

KT: Sie haben in der Zwischenzeit auch viele unternehmensinterne Projekte in Angriff genommen. Wie hat sich Campana & Schott in den letzten 15 Jahren dadurch verändert?

Dr. Eric Schott: Inzwischen beschäftigen wir über 125 Mitarbeiter und unser Hauptsitz ist in Frankfurt am Main, weitere Büros wurden in Berlin, Köln, München, Wien und Zürich eröffnet. Der Umzug in die Mainmetropole war eine strategische Entscheidung, die wir damals im Südfrankreichurlaub am Strand getroffen haben. Wir diskutierten etliche deutsche Städte durch, waren uns dann aber schnell einig. Wenn der Kundenstamm hauptsächlich aus Dax- und Großunternehmen besteht, hat Frankfurt einfach enorme Vorteile. Es wurde wesentlich einfacher für uns, Kontakte zu intensivieren und neue zu knüpfen.

Dr. Christophe Campana: Obwohl ich Frankfurt sehr schätze und das schnelle Wachstum der Stadt zu unserem Unternehmen passt, habe ich den Umzug nie richtig vollzogen und verbringe meine Wochenenden meistens in Karlsruhe. Eric hat aber vollkommen Recht, wenn man mit mehr als der Hälfte der Dax-Unternehmen zusammenarbeitet, hat der Hauptsitz am Main enorme Vorteile. Unabhängig davon war

das auch logistisch von Vorteil, da man als Berater berufsbedingt viel reist und Frankfurt dafür ein idealer Ausgangspunkt ist.

Dr. Eric Schott: Die Konzentration auf Großunternehmen ist inzwischen übrigens die feste Strategie unserer Beratung geworden. Auch unser Wachstum ist in diesem Kontext leicht zu erklären, denn dadurch gestaltet sich die Zusammenarbeit mit global aufgestellten Unternehmen einfach effizienter. Wir müssen flexibel sein und über umfangreiche Ressourcen verfügen. So können wir neue Herausforderungen meistern und Großprojekte in Angriff nehmen. Die Ausbreitung von Campana & Schott

wird deshalb auch in den nächsten Jahren vorangetrieben, weitere Büros sind beispielsweise schon geplant.

KT: Wie wirkt sich diese stete Expansion auf die Arbeit innerhalb der Beratung aus?

Dr. Christophe Campana: Wir haben dadurch eine äußerst niedrige Fluktuation bei unseren Mitarbeitern. Das liegt nicht nur an der guten Stimmung im Team, sondern eben auch am organischen Wachstum des Unternehmens. Damit sichern wir unseren Kunden eine hohe Beständigkeit und können uns als Team ständig verbessern. Die Berücksichtigung jedes Einzelnen ist ein wichtiger Teil unserer Unternehmenskultur. Letztendlich profitieren alle davon in einem pulsierenden Arbeitsumfeld aktiv zu sein, weil das jedem tolle Entwicklungsperspektiven bietet.

Dr. Eric Schott: Die rasche Organisationsentwicklung kann man veranschaulichen, ohne über Umsatzvolumen und Kundenzahlen zu philosophieren. Im Jahr 2000 veranstalteten wir erstmals unseren jährlichen Betriebsausflug, damals nach Ibiza, und waren eine Handvoll Leute. Inzwischen reisen schon mehr als 100 Mitarbeiter mit in den Süden und genießen das Zusammensein bei unterschiedlichsten Aktivitäten in der Sonne.

KT: Wie sind die Möglichkeiten für Karlsruher Studenten, auch einmal Teil Ihres Teams zu werden?

Dr. Christophe Campana: Trotz der Ver-



▲ Die beiden Geschäftsführer mit einigen der Karlsruher Alumni, die für Campana & Schott tätig sind

änderungen der letzten 15 Jahre gibt es noch immer einen "Karlsruher Geist" bei uns im Haus. Wir haben viele Mitarbeiter, die an der Universität Karlsruhe ihren Abschluss gemacht haben. Hier wird Studenten eine gute Schule in analytischem Denken geboten. Das erleichtert oft die Zusammenarbeit, weil man eben über einen ähnlichen Hintergrund verfügt und in ähnlichen Strukturen denkt. Ich habe auch das Gefühl, dass wir dadurch als Team enger zusammenrücken und sich jeder ein bisschen wie "zu Hause" fühlt.

Dr. Eric Schott: Campana & Schott rekrutiert seinen Nachwuchs aus Absolventen und Young Professionals mit bis zu drei Jahren Berufserfahrung. Interessante Bewerber werden normalerweise zu einem Gespräch mit einem Teamleiter eingeladen, dann würde in der Regel ein Gespräch mit Christophe oder mir folgen. Es kann natürlich nicht schaden, wenn man bereits in der Studienzeit sein Interesse für das Unternehmen zeigt. Auf unserer Homepage www.campana-schott.com bieten wir Praktika und Stellen als studentische Mitarbeiter an, auch über Anfragen wegen Studien- und Diplomarbeiten freuen wir uns jederzeit.

Dr. Christophe Campana: Wir setzen gute Schul- und Studienleistungen voraus, Erfahrungen in den Bereichen Projektmanagement und IT sind natürlich hilfreich. Trotzdem möchte an dieser Stelle auch gerne an unseren Tipp erinnern, dass Individualität und Querdenken bei uns sehr willkommen sind. Wir stehen heute in sehr engem Kontakt mit verschiedenen europäischen Universitäten, an denen ich mich auch als Lehrbeauftragter engagiere. Diese intensi-

ven Kooperationen mit Hochschulen helfen uns sehr bei der gemeinsamen Ausarbeitung neuer Ideen.

KT: Wie sind die Zukunftsaussichten der Branche und speziell natürlich von Campana & Schott?

Dr. Eric Schott: Wie bereits angesprochen wird Projektmanagement immer wichtiger. Es ist keine vergängliche Modeerscheinung in der scheinbar endlosen Serie immer neuer Management-Trends. Gerade die derzeit dynamischen Branchen Informations- und Medientechnologie, Telekommunikation und Biotechnologie arbeiten sehr projektorientiert. Hier besteht eben ein starker Bedarf schnell und gleichzeitig flexibel handeln zu können. Die simultane Optimierung von Terminen, Kosten und Qualität wird daher weiter an Bedeutung gewinnen.

Dr. Christophe Campana: Seit unseren Anfängen sind wir eine Unternehmensberatung mit Blick auf innovative IT-Lösungen und werden diesen Weg weiter verfolgen. So pflegen wir strategische Partnerschaften mit SAP und Microsoft. Außerdem haben wir in jüngster Zeit ein zweites zentrales Standbein aufgebaut und widmen uns auch dem spannenden Bereich des Prozessmanagements.

Dr. Eric Schott: Das hängt auch wieder sehr stark mit unserer wachstumsorientierten Firmenphilosophie zusammen. Um Stagnation zu verhindern, ist das Erschließen neuer Geschäftsfelder unumgänglich. Mit dem Bereich Projektmanagement allein, hier sind wir ja bereits Marktführer, wären unsere jährlichen Wachstumsraten einfach nicht langfristig zu bestätigen.

Dr. Christophe Campana: Prozessma-

nagement bietet uns als Schwesterndisziplin des Projektmanagements signifikante Möglichkeiten den operativen Geschäftserfolg unserer Auftraggeber zu verbessern. Auch hier gibt es für die Zukunft sehr viel Potential, das wir unbedingt nutzen wollen. Neben den klassischen Bereichen einer Management- und IT-Beratung wird Campana & Schott auch weiterhin von strategischen Großvorhaben geprägt werden, beispielsweise globalen Reorganisationen oder unserer zentralen Mitwirkung bei der Gesundheitsreform.

KT: Herr Dr. Campana, Herr Dr. Schott, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Information

Campana & Schott Realisierungsmanagement ist Spezialist für die Optimierung von Projekten und Prozessen. Seit 1992 unterstützt die Management- und IT-Beratung ihre internationalen Kunden bei strategischen und operativen Aufgaben. Das Unternehmen wurde von Dr. Christophe Campana und Dr. Eric Schott in Karlsruhe gegründet und ist europäischer Marktführer im Beratungssegment Projektmanagement, mit inzwischen über 125 Mitarbeitern.