



FR

# Nicolas Crisand

Profil

April 2026

subject  
**:RESOUL**

## NICOLAS CRISAND

Person



### KONTAKT

[nicolas.crisand@subjectresoul.com](mailto:nicolas.crisand@subjectresoul.com)

[LinkedIn Profil](#)

*Mich bewegt die Frage, wie Organisationen so gestaltet werden können, dass Menschen Verantwortung übernehmen, wirksam zusammenarbeiten und Ziele gemeinsam erreichen.*

*Echte Entwicklung entsteht dort, wo Sinn, strategische Klarheit, funktionale Strukturen und ein lebendiges Miteinander zusammenkommen.*

*Offenheit, Vertrauen und Wertschätzung sind dabei für mich zentrale Voraussetzungen.*

***Genau darin liegt mein Antrieb: Organisationen dabei zu unterstützen, diese Bedingungen gezielt zu gestalten und im Alltag wirksam werden zu lassen – von der Strategie über Strukturen zu einem guten Miteinander.***

*Bei subject:RESOUL finde ich ein Umfeld, das genau diesen Anspruch teilt: Organisationen lebendiger, lernfähiger und damit zukunftsfähiger zu machen.*



# NICOLAS CRISAND



Herangehensweise

## ARBEITSSCHWERPUNKTE

- **Strategieentwicklung**  
mit Fokus auf strategische Spielfelder, der Integration von Analyse- & Umsetzungsphase und Marktdifferenzierung
- **Organisationsentwicklung**  
mit Fokus auf ein wirksames Prozessdesign und eine nachhaltige Realisierung im organisationalen Alltag
- **Team- und Führungskräfteentwicklung**  
mit Fokus auf Ressourcenorientierung und hohe psychologische Sicherheit für die Teilnehmenden
- **Kundenzentrierte Innovationen**  
mit Fokus auf die Identifikation relevanter Kundenbedürfnisse und die Entwicklung neuer Nutzenversprechen
- **Technologienahe Transformationen**  
mit Fokus auf IT-Abteilungen, ERP-/SAP-Kontexte und Key-User-Organisationen
- **Future Skills**  
mit Fokus auf Methoden-, Führungs- & Beratungskompetenzen

## ARBEITSWEISE

Meine Arbeitsweise ist geprägt durch...

- **Authentizität, Offenheit und Vertrauen**
- **Klarheit** in Design und Vorgehensweise
- **Praxisnähe** mit Fokus auf Umsetzbarkeit im jeweiligen Kontext
- **Ressourcenorientierung** und das Berücksichtigen existierender Rahmenbedingungen
- eine **systemische Grundhaltung**



**NICOLAS  
CRISAND**

Vita

Seit 2026

Berater, subject:RESOULAG

2019 – 2025

Co-Founder & Managing Director, Synaworks GmbH

2018 – 2019

Managing Director, Accensa GmbH

2014 – 2017

Director Business Development International, eder GmbH

2006 – 2013

Geschäftsführer, PIQTURE GmbH

Seit 2012

Mitherausgeber der „Arbeitshefte Führungspsychologie“, Feldhausverlag Hamburg

2005 – 2006

Business Development Manager, eder GmbH

## **AUS- UND WEITERBILDUNG**

2025	Systemische Selbsterfahrung (isb Wiesloch, Wolfram Jokisch)
2022-2024	Systemischer Organisationsentwickler (isb Wiesloch, DBVC)
2022-2024	Systemischer Berater (isb Wiesloch, DBVC)
2024	OKR (Beratergruppe Neuwaldegg, Wien)
2023	SAFe Practice Consultant (SPC 6), Just Leading Institute
2023	Virtual Architects (Beratergruppe Neuwaldegg, Wien)
2021-2022	Systemischer Change-Manager, Advanced (Beratergruppe Neuwaldegg, Wien)
2020-2021	Systemischer Change-Manager, Basis (Beratergruppe Neuwaldegg, Wien)
2020	Remaking Organizations (Beratergruppe Neuwaldegg, Wien)
2019	Purpose Driven Organizations (Beratergruppe Neuwaldegg, Wien)
2011	Design Thinking (Hasso-Plattner-Institut, Potsdam)
2004	Diplom-Kaufmann (Universität Mannheim), Schwerpunkte: Psychologie, Internationales Management, Marketing

## **WEITERE TÄTIGKEITEN**

- Gastdozent u. a. an der German Business School in Tunis, Mannheim Business School und der Wirtschaftshochschule Ludwigshafen zu Innovationsmanagement und Entrepreneurship
- Schmid Stiftung für pro-bono Beratungstätigkeiten, isb Wiesloch
- Förderverein Montessori Verein, Heidelberg
- Ski- & Snowboardlehrer (Deutscher Skilehrerverband, DSLV)
- Mitglied im Deutschen Alpenverein (DAV)

**GESCHÄFTSMODELL-  
ENTWICKLUNG**

- Konzeption und Durchführung eines mehrstufigen Strategieprozesses zur Entwicklung segmentorientierter Strategien und kundenzentrierter Geschäftsmodelle
- Konzeption & Design des Prozesses mit Business Development und Geschäftsleitung
- Durchführung von 25 Kundenworkshops und Expertengesprächen (Europa/Asien)
- Analyse von Kundenbedürfnissen und Segmentlogiken entlang Customer Journeys
- Ableitung dominanter Geschäftsmodellmuster und Differenzierungslogiken

**NEUPOSITIONIERUNG EINER  
IT-ABTEILUNG**

- Strategische Neuausrichtung einer IT-Organisation zur Positionierung als strategischer Business-Partner
- Identifikation von Purpose, Vision und Selbstverständnis
- Strategieworkshops auf Führungsebene (Standortbestimmung, Reifegradanalyse, Spielfelder und Vorgehensweise)
- Gestaltung eines Target Operating Models (Aufbau- und Ablauforganisation)
- Frühzeitige Integration des Umsetzungsteams mit Fokus auf Co-Kreation
- Einführung agiler Umsetzungslogik (Backlog, Sprintzyklen)
- Enge methodische Begleitung bei der Umsetzung des Backlog
- Etablierung neuer Entscheidungs- und Steuerungsroutinen

**DIGITALE PRODUKTENTWICKLUNG  
B2B**

- Mehrstufiger Innovationsprozess zur Entwicklung digitaler Angebote und neuer Geschäftsmodelloptionen
- Vor-Ort Begehungen und Begleitung der Kunden im operativen Alltag zur Identifikation relevanter Kunden-Insights
- Erstellung exemplarischer Customer Journeys
- Ableitung zentraler Kundenbedürfnisse und Akzeptanzhürden für digitale Lösungen
- Übersetzung der Kundenbedürfnisse in konkrete Service-/Produktkonzepte
- Business Design: Nutzenversprechen, Wertlogik und Angebotsarchitektur ableiten
- Ableitung von Umsetzungsoptionen zur Portfolio-Weiterentwicklung und Geschäftsmodellerweiterung



## NICOLAS CRISAND

### Beispiele zu OE- und Changeprojekten

#### **BUSINESS PROCESS MANAGEMENT (BPM) EINFÜHRUNG**

- Unterstützung bei der Einführung einer organisationsweiten End-to-End-Prozessorientierung
- Entwicklung einer tragfähigen Projektarchitektur für die Steuerung von >10 Prozessteams
- Konzeption agiler Arbeitsstrukturen (Sprints, Waves, rollenbasiertes Arbeiten)
- Coaching/ Training und Moderation zur methodischen Befähigung der Prozessteams
- Integration von Customer-Journey-Logiken zur Qualitätsprüfung aus Kundensicht
- Einführung von „Show & Tell“-Formaten für Transparenz an den relevanten Schnittstellen unter den Prozessteams

#### **SAP S/4HANA TRANSFORMATION**

- Mehrstufige Projektbegleitung über die SAP-Projektphasen
- Steuerung und operative Begleitung einer tiefgreifenden technologischen und organisatorischen Transformation
- Entwicklung und Steuerung einer integrierten Change-Architektur
- Stakeholdermanagement und Entwicklung projektbezogener Rollen
- Etablierung vertikaler und horizontaler Dialog- und Integrationsformate
- Durchführung von Change-Impact-Analysen auf Organisation, Kunden und Lieferanten
- Aufbau einer tragfähigen Key-User-Organisation
- Konfliktmoderation und Rollenklärung zwischen internen und externen Beteiligten

#### **ENTWICKLUNG PRODUKTIONSBEREICH**

- Begleitung eines Produktionsbereichs zur nachhaltigen Verbesserung von Qualität, Effizienz und Zusammenarbeit
- Übersetzung strategischer Ziele in operative Teamziele und rollenbasierter Verantwortlichkeiten
- Musteranalyse wiederkehrender Stolpersteine und Ableitung konkreter Handlungsfelder
- Einführung iterativer Arbeitszyklen (Backlog, Sprints, Kanban) sowie verbindlicher Abstimmungs- und Reflexionsroutinen
- Coaching der Führungskräfte zu Kommunikation und Umsetzung
- Etablierung der agilen Routinen

### **VERÄNDERUNGSFÄHIGKEIT ERHÖHEN**

- Begleitung einer Organisation zur nachhaltigen Stärkung ihrer Veränderungsfähigkeit
- Fokus auf Selbstorganisation und Verantwortungsklarheit
- Hypothesenbasierte Diagnosen zu Eigeninitiative, Struktur, Zusammenarbeit und interner Transparenz durch die Beteiligten selbst
- Co-kreative Entwicklung tragfähiger Veränderungslogiken
- Entwicklung einer Change-Architektur mit agiler Umsetzungsdesign
- Gestaltung und Begleitung der Pilotprojekte (Zielbilder, Rollen, Lernschleifen)

### **FÜHRUNG & ZUSAMMENARBEIT ZUKUNFTSFÄHIG AUSRICHTEN**

- Projektlaufzeit: mehrjährige Begleitung
- Kulturentwicklungsprozess in einem Familienunternehmen zur zukunftsfähigen Ausrichtung von Zusammenarbeit, Führung und Strukturen
- Entwicklung eines Beteiligungs- und Kommunikationsdesigns (Transparenz, Co-Kreation)
- Qualifizierungsprogramme zu Veränderungskompetenz, Kommunikation, Führung und agilen Arbeitsweisen
- Begleitung bei der inhaltlichen Ausarbeitung zentraler Entwicklungsfelder
- Aufbau lernender Strukturen zur nachhaltigen Verankerung neuer Routinen und Haltungen

### **BUSINESS DEVELOPMENT STÄRKEN**

- Ziel war die verstärkte Verantwortungsübernahme des mittleren Managements für Business Development Aktivitäten
- Konzeption und Durchführung eines 6-moduligen Workshopformats
- Schwerpunkte:  
Sinn & Zweck, Rolle & Führung, notwendige Strukturen, Kompetenzen, Ausarbeitung konkreter Business Development Ansätzen, Integration der Sub-Teams
- Überarbeitung bestehender Rollenformate
- Reflektion bisheriger Führungsansätze
- Einführung neuer Abstimmungs- und Meetingformate
- Integration im organisationalen Alltag



# NICOLAS CRISAND



## Beispiele zu **Kompetenzentwicklungsprogrammen**

### **STRATEGISCHE ZIELE IM FÜHRUNGSTEAM GEMEINSAM ERREICHEN**

- Mehrstufige Begleitung eines Führungsteams mit dem Ziel, gemeinsam an strategischen Abteilungszielen zu arbeiten
- Entwicklung von Purpose, Vision und relevanter Leitplanken
- Konzeption und Durchführung eines 6-moduligen Entwicklungsformats
- Reflexion individueller Führungsstile und persönlicher Muster
- Ableitung gemeinsamer Führungsgrundsätze
- Entwicklung gemeinsamer strategischer Ziele im Führungsteam aus der Vision
- Ableitung konkreter Teamziele je Verantwortungsbereich und konkreter Spielfelder zur Zielerreichung
- Ableitung, was das mit „mir als Führungskraft“ zu tun hat
- Bearbeitung konkreter Führungs-herausforderungen und Leistungshebel im Alltag

### **VOM FACH-BERATER ZUM VALUE- ADVISOR**

- Entwicklung und Durchführung eines modularen Curriculums zur Professionalisierung von Berater\*innen
- Ziel: von der fachlich geprägten Lösungsorientierung hin zu kundenzentrierter, systemisch reflektierter Beratung
- Entwicklung von Beratungsverständnis, Kommunikationskompetenz und kundenzentrierter Haltung
- Qualifizierung in systemischen Fragetechniken, Auftragsklärung und professioneller Beziehungsgestaltung
- Arbeit an Kundentypen, Konfliktdynamiken und wirksamer Gesprächsführung im Beratungskontext
- Förderung der Fähigkeit, Kundenbedarfe zu erkennen und daraus passende Handlungsfelder abzuleiten

### **VOM IT-EXPERTEN ZUM IT-BUSINESS- PARTNER**

- Konzeption und Durchführung eines modularen Curriculums zur Professionalisierung von IT-Mitarbeiterinnen in ihrer Rolle als IT-Business-Partnerin
- Entwicklung eines IT-nahen Beratungsverständnisses mit Fokus kontextgerechte Beratung der Fachbereiche
- Qualifizierung in professioneller Kommunikation, systemischen Fragetechniken und wirksamer Gesprächsführung gegenüber internen Fachbereichen
- Stärkung der Fähigkeit zur Klärung von Zielen, Erwartungen und geeigneten Handlungsfeldern im Business-Kontext
- Identifikation von „Pains & Needs“ der Fachbereiche und die Arbeit mit ausgewählten Design-Thinking-Ansätzen

# subject :RESOUL

Methfesselstraße 38  
10965 Berlin

T +49 30 513 019 43

F +49 30 513 019 45

[info@subjectresoul.com](mailto:info@subjectresoul.com)

[www.subjectresoul.com](http://www.subjectresoul.com)

subject:RESOUL AG

Sitz Berlin, Amtsgericht Charlottenburg, HRB 214496 B

Vorstand: Martin Bersem, Julia Burghardt, Lars Förster, Dr. Daniel Gläser, Ewa Hüls-Kubisa,  
Sascha Kubiak, Stefan Leinweber, Sabine Lukowitz, Johannes Sattler, Nele Stuke, Annika Theobald  
Aufsichtsrat: Ludwig Kannicht, Dr. Lynn Schäfer (Vorsitzende), Markus Smet

**Wir sind ein gemeinwohlorientiertes Unternehmen und bilanzieren nach den Standards der Gemeinwohlökonomie.**