

■ **NICOLAS CRISAND**

■ *Person*



KONTAKT

nicolas.crisand@subjectresoul.com

[LinkedIn](#)

„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 habe ich ein Umfeld, das genau diesen Anspruch teilt: Organisationen lebendiger, lernfähiger und damit zukunftsfähiger zu machen.

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

QUALIFIKATION UND ERFAHRUNGEN

Seit 2026	Berater, subject:RESOUL AG
2019-2025	Co-Founder & Managing Director, Synaworks GmbH
2018-2019	Managing Director, Accensa GmbH
2014-2017	Director Business Development International, eder GmbH
Seit 2012	Mitherausgeber der „Arbeitshefte Führungspsychologie“, Feldhausverlag Hamburg
2006-2013	Geschäftsführer, PIQTURE GmbH (100% Tochter der eder GmbH)
2005-2006	Business Development Manager, eder GmbH
2004	Diplom-Kaufmann (Universität Mannheim), Schwerpunkte: Psychologie, Internationales Management, Marketing

WEITERBILDUNGEN

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)

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: 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 Ansätze, Integration der Sub-Teams
- Überarbeitung bestehender Rollenformate
- Reflektion bisheriger Führungsansätze
- Einführung neuer Abstimmungs- und Meetingformate
- Integration im organisationalen Alltag

STRATEGISCHE ZIELE IM FÜHRUNGSTEAM GEMEINSAM ERREICHEN

- Mehrstufige Begleitung eines Führungsteams mit dem Ziel, gemeinsam strategische Abteilungsziele zu erreichen
- Entwicklung von Purpose & Vision
- Konzeption und Durchführung eines 6-moduligen Entwicklungsformats
- Reflexion individueller Führungsstile und persönlicher Muster
- Ableitung gemeinsamer Führungsgrundsätze
- Entwicklung gemeinsamer strategischer Ziele
- 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

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 rollenbasierte 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

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 IT-Organisation

- 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 Steuerungsrouitnen

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