



# BRAIN CROWD FUNDING (BCF)

*„Eine Krise ist ein produktiver Zustand.*

*Man muss ihr nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen“*

Max Frisch (1911-1991)

JETZT CHANCEN NUTZEN

-

IDEEN TEILEN

-

LÖSUNGEN FINDEN

# Ziele

Was wollen wir mit BCF erreichen



## # RESILIENT IN DIE ZUKUNFT

Während bei einigen Geschäftsführern, Eigentümern und Experten die „Hütte“ brennt, haben andere viel mehr Zeit als ihnen lieb ist.

In dieser Situation können sich Unternehmer, Entscheider und Profis gegenseitig beraten, auch wenn sie sich bisher nicht kennen. Unkompliziert und nicht konkurrenzierend, profitieren sie vom „BRAIN“ der anderen.

Dabei werden sie von erfahrenen Consultants und Interim Managern mit innovativen Formaten begleitet.

**... und dies alles virtuell – spannend – mit handfesten Resultaten!**

# Herausforderungen

Welcher Situation müssen wir uns stellen



## # BLICK IN DEN NEBEL

- langfristig sichergeglaubte Vertriebsziele sind nicht mehr sicher
- Lieferketten reißen ... Liquidität fehlt ...
- Wachstum muss gesichert werden
- die Digitalisierung von Prozessen und Abläufen ist dringender denn je
- Restrukturierungen und Merger stehen an
- virtuelles und agiles Arbeiten wird zur Normalität
- durch Corona sind und werden Menschen in Kurzarbeit gehen oder sogar freigesetzt ... Talente fehlen

**ES GEHT DARUM, BESSERE ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN UND  
SIE INTELLIGENT FÜR DIE EIGENE ORGANISATION ZU NUTZEN!**

# Virtuelle Workshops

Was haben wir bereits betrachtet



## # 2,5 STUNDEN FÜR BRENNENDE FRAGEN

Wie erreiche ich den nötigen „mind shift“ einer Führungsmannschaft und ihrer Teams bei einer schon Jahre laufenden globalen IT-Umstellung?

Was tun, wenn die ehemalige Gruppe insolvent ist, das Vertrauen von Zulieferern nun fehlt und das bei uns zu Liquiditätsproblemen führt?

Meine Auftragslage ist bis 2022 gesichert. Erstmals fühlt sich die Pipeline nicht mehr wie in den Vorjahren und nun?



# RESULTAT

Welche Ergebnisse zeigen sich



## # UNGLAUBLICH KLUGE KÖPFE

- nehmen sich Zeit und teilen ihr Wissen
- Denkansätze und Kontakte entstehen und werden strukturiert vertieft
- aus einem virtuellen Meeting werden mehrere
- ergebnisorientiertes Arbeiten führt zu willkommenen Lösungsideen
- es bieten sich ganz natürlich neue geschäftliche Potenziale
- ...

**EIN BESSERES VERSTÄNDNIS FÜR DIE EIGENE SITUATION  
ENTSTEHT, SEHR KONKRETE, SOFORT NUTZBARE LÖSUNGSIDEEN  
WERDEN GEFUNDEN.**

# REFERENZEN & KUNDENSTIMMEN (1 von 2)

Was unsere Teilnehmer sagen



## # RESONANZ

**„Die vertrauensvolle Atmosphäre in der Runde ermöglicht es Herausforderungen offen anzusprechen und gemeinsam zu analysieren. Dabei hilft die Unterstützung durch erfahrene Berater den Austausch effizient zu gestalten. Mich hat der Workshop unterstützt, aufgetretene Probleme zu reflektieren und zu strukturieren. Die aufgezeigten Lösungsansätze zum Thema Change Management sind praxistauglich und haben das Potential die Akzeptanz solcher Projekten zu erhöhen.“**

Daniel Michels, Divisional PLM Manager (PMP), Atlas Copco Gas and Process Division



**„Mal etwas anderes, ich bin gern wieder dabei. Es war eine interessante Runde.“**

Holger Nussbaum, Inhaber und Geschäftsführer der Nussbaum Parking GmbH

**„Vielen Dank für die Einladung. Ich würde jederzeit wieder teilnehmen. Bitte beim nächsten Mal konzernbezogene Themen und Themen des Mittelstands trennen.“**

Thomas Schulze, Inhaber und Geschäftsführer der IMS KT Kommunikationstechnik GmbH

# REFERENZEN & KUNDENSTIMMEN (2 von 2)

Was unsere Teilnehmer sagen



## # RESONANZ

**„Brain Crowd Funding ist eine top Austauschmöglichkeit auf Entscheiderebene. Mir hat besonders gefallen, dass Herausforderungen, die irgendwie jeder hat, mit dem systemischen Ansatz beleuchtet wurden. Für das nächste mal wünsche ich mir wieder viele spannende Gesprächspartner und Best Practice Ansätze. Hier trage ich gerne meine Erfahrungen z.B. vom Aufbau von Produktionsstätten in Osteuropa bei.“**

Bernd Hausler, Hauptabteilungsleiter, IFM Efactor GmbH

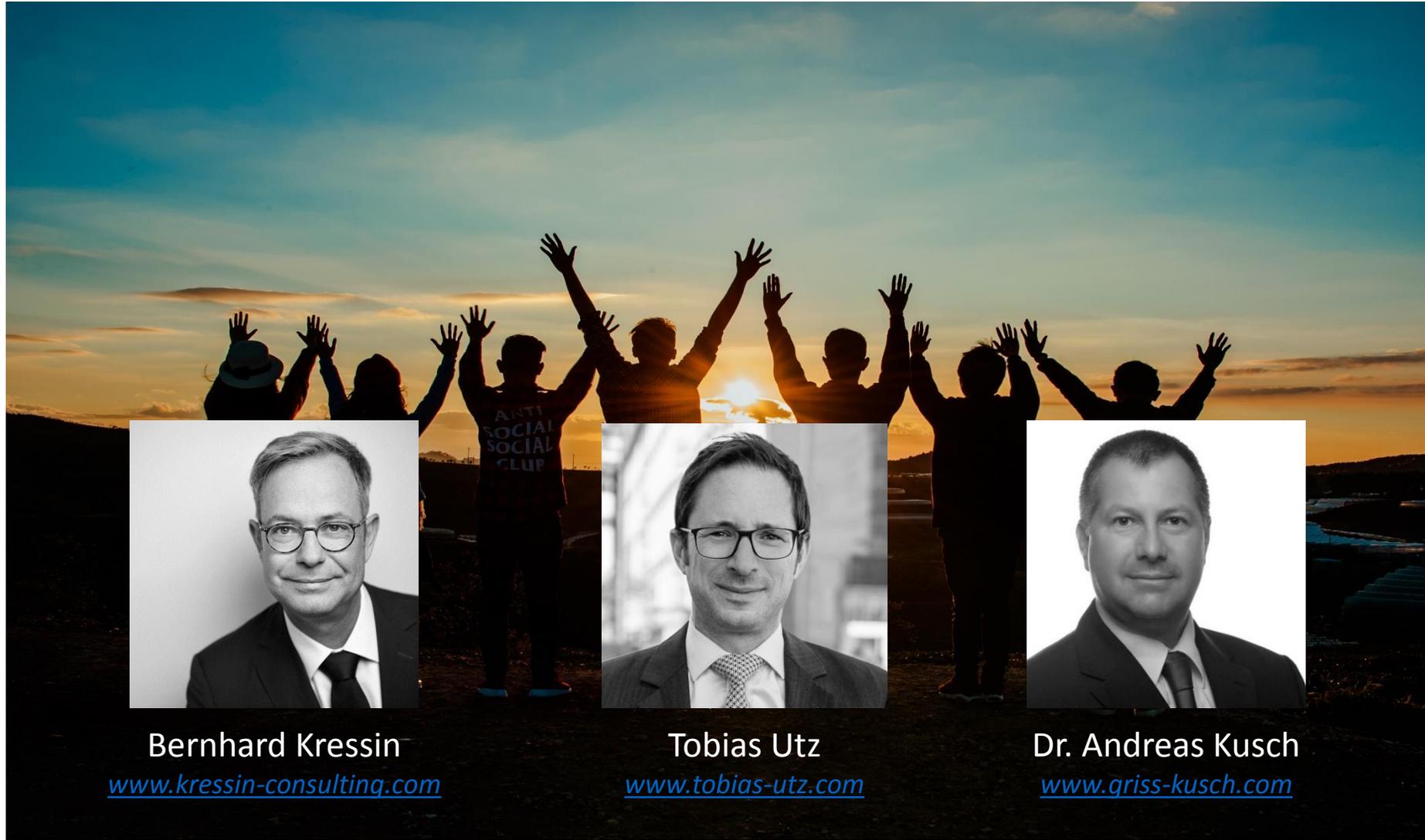


**„Für mich war besonders hilfreich zu erleben, dass andere Führungskräfte genau die gleichen Herausforderungen haben wie man selbst. Die Fallstudie von einem anderen Teilnehmer konnte dadurch gut auf die eigene Situation reflektiert werden.“**

Martin Goetze, Director Vertrieb, BUG Alutechnik

# BCF TEAM

Wer wir sind



**Bernhard Kressin**

[www.kressin-consulting.com](http://www.kressin-consulting.com)



**Tobias Utz**

[www.tobias-utz.com](http://www.tobias-utz.com)



**Dr. Andreas Kusch**

[www.griss-kusch.com](http://www.griss-kusch.com)