



Kay Kahle
Dipl.-Kfm. (FH), MBA

+49 (0)177 57 57 679
kk@kahle-consulting.com

Zusammenfassung

- ❖ **Sehr versiert im Management bereichsübergreifender Zusammenarbeit, so u.a. im Zusammenspiel von IT, Sales, HR, Legal, Marketing, Logistik, Produktion**
- ❖ **Verfügt über fachbereichsübergreifende Führungserfahrung aus unterschiedlichen "Head of"-Rollen in der Linie sowie fundierte Programm- und Projektmanagementskills**
- ❖ **Besitzt direkte Vertriebs- und Business Development-Erfahrung aus Positionen mit Umsatzverantwortung bis in mehrstellige Mio.-Bereiche**
- ❖ **Erfahren in der umfassenden Stakeholder-Kommunikation, so u.a. mit Entscheidungsgremien, Arbeitnehmervertretung, Geschäftsführung/ C-Level**

Beratungsschwerpunkte

- ❖ **Programm-, Projekt- und Produktmanagement**
 - In klassischen sowie agilen/digitalen Umgebungen innerhalb komplexer Strukturen
 - Aktiv u.a. in Rollen als Projektleiter, Workstream-Lead, PMO, Produktmanager, PO
- ❖ **Prozessanalyse und -optimierung**
 - Aufnahme bestehender Prozesse (IST-Analyse) und deren Optimierung
 - Bereichsübergreifende Abstimmung/Neugestaltung von Prozessen aus E2E-Perspektive
- ❖ **Organisationsentwicklung und Aufbau neuer Organisations-Einheiten**
 - Erstellung von Konzepten und (bspw. Migrations-)Plänen
 - Definition von Rollen und Erstellung von Weiterentwicklungskonzepten (Future Skills)
- ❖ **Vertriebs- und Servicemanagement**
 - Gestaltung und Aufbau von Vertriebs-/Service-Einheiten und deren Optimierung
 - Aufbau langfristiger Kooperationen in verschiedenen Branchen/Industrien
- ❖ **Restrukturierung/Sanierung und Changemanagement**
 - Vorbereitung von Entscheidungsgrundlagen auf Ebene AR, C-Level/GF
 - Umsetzung & Begleitung von Maßnahmen auf nationaler und internationaler Ebene
- ❖ **Coaching und Training auf individueller Ebene & in Gruppen**
 - Begleitung von Führungskräften und Mitarbeitern bei besonderen Herausforderungen
 - Zielgerichtete Schulung und Coachings – bspw. als Shadow-Management interner PL

Soft-Skills

- ❖ **Zielorientiert**
- ❖ **Durchsetzungsstark**
- ❖ **Diplomatisch**
- ❖ **Fair**

Unternehmerische/Selbständige Tätigkeiten

- 2021 – aktuell **Geschäftsführer – Kahle Consulting GmbH**
- 2017 – aktuell **Freiberuflicher Management-Berater – Kay Kahle Mgmt & Consulting**

Projektliste 2017-2025 (Auszug, anonymisiert)

- 2025 – aktuell **Führendes Energieversorgungsunternehmen**
- Projekt: Konzernweite SAP S4/Hana Transformation – Squad Support und Business Analyst**
- Unterstützung und Koordination der konzernweiten SAP S4/HANA-Einführung als Teil eines agilen Squads
 - Prozessharmonisierung und Digitalisierung der Kernprozesse
 - Analyse und Modellierung energiewirtschaftlicher Geschäftsprozesse (GPKE, MaKo, Abrechnung, Vertragsmanagement)
 - Proaktive Abstimmung mit Business Ownern, IT-Architekten, Fachbereichen und externen Dienstleisterteams
 - Durchführung von Anforderungs- und Migrationsworkshops, Erarbeitung von User Stories, Backlogpflege und Testmanagement
 - Qualitätssicherung sowie Kommunikationssteuerung zwischen Stakeholdern und Umsetzungseinheiten
 - Unterstützung bei Dienstleisterauswahl und -steuerung
 - Aktive Nutzung agiler Techniken & Ansätze
- Schlüsselbegriffe:**
- SAP S4/HANA, Energieversorgung, Business Analyst, Squad Support, Prozessharmonisierung, Digitalisierung, Anforderungsmanagement, Workshop-Moderation, agile Methoden, Backlog, User Stories, Stakeholder-Management, Testmanagement, GPKE, MaKo, Vertragsmanagement, Change Management, Migration, Reporting, Governance, Kommunikationssteuerung.
- 2025 – aktuell **Unternehmen aus dem Bereich Property Management/ Real Estate**
- Projekt: Strategische Erweiterung des Portfolios – Aufbau Makler-Service**
- Ganzheitliche Beratung und Steuerung einschließlich Aufbau und Integration eines eigenen Immobilien-Maklergeschäfts in Portugal
 - Entwicklung und Implementierung des Angebots „Immobilienmakler“ unter Berücksichtigung markt- und rechtsbezogener Besonderheiten
 - Durchführung von Markt-, Wettbewerbs- und Standortanalysen sowie Evaluation des Maklerpotentials
 - Entwicklung und Implementierung von Lizenzierungs-, Akkreditierungs- und Kooperationsmodellen nach rechtlichen Anforderungen für Immobilienmakler
 - Entwicklung von Exposé-Templates, Vertriebs- und Marketingstrategien für Immobilienprodukte
 - Entwicklung Value Proposition für Eigentümer und Käufer/ Mieter
- Schlüsselbegriffe:**
- Property Management, Immobilienmakler, Maklerlizenz, Immobilienvermittlung, Serviceerweiterung, Portfolio-Management, Immobilienmarktanalyse, Akquise, Exposé, Provisionsmodell, Maklervertrag, Genehmigungsmanagement, Legal Compliance, Go-to-Market, Pricing-Strategie, Vertriebskanal, Regulatorik, Lizenzierung, Stakeholder-Management, Business Development, Prozessoptimierung, Verbände & Akkreditierung, Controlling, portugiesisches Immobilienrecht

2024 – aktuell

Führendes Unternehmen aus dem Bereich Heizsysteme/Handel

Projekt: Geschäftsentwicklung – Aufbau internationales Partnernetzwerk

- Strategischer Aufbau und Steuerung eines internationalen Partnernetzwerks für Vertrieb und Marktentwicklung
- Identifikation und Akquise von Partnerunternehmen, Entwicklung und Umsetzung neuer Go-to-Market- und Pricing-Strategien.
- Moderation und Leitung von Workshops für interne und externe Stakeholder (z. B. Vertrieb, Supply Chain, etc)
- Entwicklung und Optimierung von Kooperationsmodellen einschließlich Vertragsgestaltung sowie Implementierung von CRM-Systemen
- Analyse internationaler Marktpotenziale, Steuerung von After-Sales-Prozessen und kontinuierliche Performance-Auswertung

Schlüsselbegriffe:

Business Development, Partner Management, internationales Netzwerk, Vertriebsstrategie, Go-to-Market, CRM, Preisstrategie, Margenkalkulation, Supply Chain, Stakeholder-Management, KPI, Multichannel-Distribution, Vertragsverhandlung, Workshop-Moderation, Marktanalyse

2024 – 2024

Führendes Unternehmen aus dem Bereich Medizin/Kliniken/Vollversorger

Projekt: IAM/Berechtigungsmanagement ORBIS – Koordination Roll-Out Support

- Leitung und Koordination des Roll-Out-Supports für das Identity & Access Management (IAM) im Kontext des Krankenhausinformationssystems ORBIS
- Prozessentwicklung für Berechtigungs- und Usermanagement
- Aufbau einer Taskforce zur Ticket- und Störungsbearbeitung
- Entwicklung von SOPs und Dokumentationen
- Durchführung von User-Schulungen
- Einhaltung von Compliance-Anforderungen und Optimierung der Supportprozesse

Schlüsselbegriffe:

IAM, Identity & Access Management, ORBIS, Berechtigungsmanagement, KIS, User-Rights, IT-Security, Roll-Out, Taskforce, Ticketing, ITIL, Compliance, User-Support, Migration, Schnittstellenkoordination, Prozessoptimierung

2023 – 2024

Führendes Unternehmen aus dem Bereich Digitalisierung/Skill-Mgmt.

Projekt: Geschäftsentwicklung – Global Business Development

- Unterstützung bei der geschäftlichen Weiterentwicklung der Business Unit
- Strukturierte Neukundenansprache im B2B-Bereich
- Organisation und Durchführung von Meetings, Workshops und Präsentationen
- Teilnahme an Veranstaltungen wie bspw. Branchentreffen und Messen

Schlüsselbegriffe:

Digitalisierung, Skill-Management, Business Development, B2B, Lead-Generierung, Kundenakquise, CRM, Go-to-Market, Vertrieb, Partnerschaften, ROI, Marktanalyse, Sales Enablement

2023 – 2024

Führender Anbieter aus dem Bereich Projekt-Geschäft/Finanzierung

Projekt: Großprojekt(e) Bereich erneuerbare Energie – externer Berater

- Unterstützung beim weiteren Ausbau des Bereichs PV- & Wind-Parks
- Stakeholder-Management, insbesondere die Abstimmung zwischen Projektanbietern/-entwicklern, Investoren, KVG's und Dienstleistern
- Optimierung der Prozesse und Ableitung sowie Durchführung von Maßnahmen im Bereich Relationship- und Projekt-Management
- Teilnahme an Regelmeetings, Workshops und Präsentationen mit den Stakeholder-Kreisen sowie Durchführung von Abstimmungen

Schlüsselbegriffe:

Erneuerbare Energien, Projektentwicklung, PV/Windpark, Stakeholder-Management, Relationship Management, Investorenkommunikation, Prozess- und Qualitätsmanagement, Due Diligence, Compliance, Projektcontrolling, Vertragsmanagement, Qualitätsprüfung

2022 – 2023

Führende Unternehmensgruppe aus dem Print-Bereich

Projekt: Verkauf der Gruppe – M&A-Koordinator (Sellside)

- Steuerung und operative Begleitung des gesamten M&A-Verkaufsprozesses auf der Sell-Side einschließlich Stakeholder-Kommunikation
- Verantwortung für die Organisation des Datenraums und das Management des Due Diligence Informationsflusses
- Koordination zwischen Beratern, Wirtschaftsprüfern und Bank/ Deal-Maker
- Unterstützung der Gesellschafter bei der Vorbereitung und Durchführung des vollumfänglichen Verkaufsvorhabens
- Teilnahme an Regelmeetings, Workshops und Präsentationen mit dem Stakeholder-Kreis sowie Durchführung bereichsübergreifender Abstimmungen
- Erstellung von Managementpräsentationen sowie Reporting an das C-Level

Schlüsselbegriffe:

M&A, Sell-Side, Transaktionsmanagement, Due Diligence, Datenraum, Financial Fact Book Stakeholder-Management, Unternehmensbewertung, Restrukturierung, Q&A, Print, Digital Print, Closing, Post-Merger-Integration, C-Level-Berichtswesen

2021 – 2023

Führendes Unternehmen aus dem Retail-Bereich

Projekt: Transformationsprogramm SCM – Workstream-Lead

- Aufbau neuer SCM- und Business-IT-Funktionen
- Entwicklung und Umsetzung neuer Zielorganisationsmodelle samt Erstellung von Szenarien zur Migration der Mitarbeiter in neue Zielstruktur
- Erarbeitung bereichsübergreifender Spezialthemen in direkter Abstimmung mit Director SCM und zugeordneten Projektleiter(n)
- Analyse bereichsübergreifender Prozesse (u.a. SCM, IT, Legal, Sales, etc.) sowie Entwurf von Fachkonzepten und Zielprozessen
- Moderation von Workshops und Entscheidungsrunden

Schlüsselbegriffe:

Supply Chain Management (SCM), Transformation, Prozessoptimierung, Change Management, Order2Cash, Retoure, Ordermanagement, Internal Forwarding, Zielorganisation, Projektleitung, Migration, Implementierung, Workshop-Moderation, KPIs, Reporting, Business Case, Kalkulation

2021 – 2022

Führendes Unternehmen aus dem Retail-Bereich

Projekt: Transformationsprogramm SCM – PMO

- Aufbau und Steuerung eines Program Management Office (PMO) für Transformation im Supply Chain Management
- Planung und Verfolgung sämtlicher Projekte, Ressourcen- und Budgetsteuerung
- Statusberichterstattung an Management und Gremien
- Entwicklung von Templates und Standards
- Durchführung von Risikoanalysen und Steuerung von Lessons Learned-Prozessen
- Support und enge Zusammenarbeit mit der Programmleitung
- Staffing der erforderlichen Projekte sowie Unterstützung der Projektleiter
- Teilnahme an Workshops und Regelterminen mit Dienstleistern

Schlüsselbegriffe:

PMO, Program Management Office, SCM, Transformation, Ressourcenmanagement, Meilensteinplanung, Reporting, Workshop-Moderation, Change Management, KPIs, Business Case, Kalkulation, Projektcontrolling

2020 – 2021

Führendes Unternehmen aus dem Logistik-Sektor

Projekt: Restrukturierungsprojekt – Workstream-Lead

- Operative Umsetzung Standortschließung (>800 MA)
- Analyse und Dokumentation der bestehenden operativen Prozesse
- Verlagerung und Implementierung bestehender und neuer Prozesse in internationales Logistiknetzwerk unter Sicherstellung des laufenden Betriebs
- Direkte Zusammenarbeit und regelmäßiges Reporting an Geschäftsführung/ C-Level

Schlüsselbegriffe:

Restrukturierung, Standortschließung, Change Management, Umstrukturierung, Prozessoptimierung, Logistikstrategie, Betriebsübergang, Stakeholder-Kommunikation, Risikomanagement, Compliance

2020 – 2020

Führendes Unternehmen aus dem Logistik-Sektor

Projekt: Restrukturierungsprojekt – PMO

- Aufbau und Steuerung eines Project Management Office für Standortentscheidungen in der Logistik
- Aufbau umfassender Entscheidungsgrundlage bzgl. Fortführung oder Schließung eines Standorts
- Entwicklung von Risiko- und Szenarioanalysen sowie Prozess- und Kommunikationsoptimierung
- Durchführung bereichsübergreifender Workshops
- Statusberichterstattung für Management und Entscheidungs-Gremien
- Analyse und Ausarbeitung unterschiedlicher erfolgskritischer Themenfelder (IT, HR, Legal, etc.)

Schlüsselbegriffe:

PMO, Entscheidungsmanagement, Restrukturierung, Standortanalyse, Workshop-Moderation, Reporting, Risikoanalyse, Change Management, Compliance, Datenanalyse, Gremien, Arbeitnehmervertretung, Business Case, Kalkulation, Projektcontrolling

2019 – 2019

Führender Automobilhersteller

Projekt: Weltweites Change Management Program (non IT) – Roll-Out Management

- Entwicklung von Toolkits, Konzepten & Prozessen für den Einsatz bei internationalen Einheiten/verbundenen Marken
- Vorbereitung von Audit-Health-Checks und Gap-Analysen
- Aufbau von Audit-Taskforces für Vor-Ort-Unterstützungsmaßnahmen in den relevanten Standorten
- Durchführung von ad-hoc Unterstützungsmaßnahmen

Schlüsselbegriffe:

Change Management, Roll-out Management, Toolkit-Entwicklung, Audit, Gap-Analyse, Health Check, Change Agent, internationaler Roll-out, Coaching, Workshop-Moderation, OEM

2019 – 2019

Führendes Energieversorgungsunternehmen/Tochtergesellschaft(en)

Projekt: Aus- und Aufbau neue Geschäftsidee (MVP) – Produktmanager und Product Owner

- Aufbau einer Online-Vertriebsplattform zur gezielten Erschließung neuer Kundensegmente
- Definition der Roadmap und Abstimmung mit Business Owner sowie weiteren Stakeholdern (u.a. IT, Sales, etc.)
- Unterstützung bei Dienstleisterauswahl und -steuerung
- Aktive Nutzung agiler Techniken & Ansätze

Schlüsselbegriffe:

MVP, Produktmanagement, Product Owner, digitale Plattform, Scrum, Go-to-Market, Stakeholder-Management, Agile, Online-Vertrieb, Roadmap, User Testing, Business Case, Datenschutz

2018 – 2019

Führender Automobilhersteller

Projekt: Weltweites Change Management Program (non IT) – Kampagnenmanagement interne Kommunikationskampagne

- Konzeption, Steuerung und Umsetzung einer globalen Change-Management-Kommunikationskampagne
- Entwicklung modularer Kommunikationsbaukästen
- Führung und Entwicklung des Kampagnenteams
- Planung Roll-out und Skalierung auf internationaler Ebene
- Qualitäts- und Reputationsmanagement sowie Ableitung und Dokumentation von Best Practices und Blueprints
- Leitung und Anleitung des Kampagnenteams

Schlüsselbegriffe:

Change Management, interne Kommunikation, Kampagnenmanagement, Kommunikationsstrategie, White Label Blueprint, Roll-out, Stakeholder-Kommunikation, Content Creation, Multiplikatorentraining, KPI, OEM

Führendes Unternehmen aus dem Bereich Financial Services/Banking

Projekt: Umsetzung der DSGVO – Produktmanagement im Geschäftsfeld PK/Digital Consumers

- Enge Zusammenarbeit mit dem Bereichsleiter und Unterstützung der fachlich verantwortlichen Produktmanager
- Erstellung von Produkt- und Fachkonzepten, u.a. Erweiterung um Online-Bestellkanal
- Durchführung von fachbereichsübergreifenden Abstimmungen (u.a. Legal, IT, Sales, Marketing, etc.)
- Organisation, Durchführung und Ergebnissicherung von internen Workshops
- Teilnahme an Experten-Workshops mit externen Dienstleistern
- Ausarbeitung von erfolgskritischen Themen inklusive Präsentation vor Entscheidungsgremien (Steuerungskreis, Decision Board, etc.)

Schlüsselbegriffe:

DSGVO, Produktmanagement, Datenschutz, Digitale Vertriebskanäle, Prozessoptimierung, Stakeholder-Management, Digitalisierung, Legal Compliance, Risiko

Berufliche Stationen - Linienerfahrung

2015 – 2017

Santander Consumer Bank AG

Abteilungsleiter & Senior Gebietsleiter

- Berichtslinie an den Bereichsleiter Consumer Financial Services (CFS)
- Mitglied Digitalisierungs-Komitee
- Umsatzverantwortung im 3-stelligen Millionenbereich
- 4 Kernbereiche mit 9 Direct Reports
 - Leitung E-Commerce:
 - Erarbeitung und Umsetzung der neuen Vertriebsstrategie unter Berücksichtigung geplanter Neuprodukteinführungen (bspw.: Rechnungskauf/Factoring)
 - Neuausrichtung des Vertriebskanals E-Commerce unter Einbezug von Neueinstellungen und struktureller Anpassungen
 - Aufbau eines Kooperationspartnernetzwerks im PSP-Umfeld
 - Vertriebliche Aktivitäten im E-Commerce
 - Neuakquisitionen von Handelspartnern für den E-Commerce, u.a. durch Zusammenarbeit mit FinTechs
 - Verzahnung der Vertriebsaktivitäten mit der bestehenden POS-Struktur
 - Proaktive Zusammenarbeit mit den Consumer Financial Services Einheiten innerhalb Europas bei der Erarbeitung und Umsetzung grenzüberschreitender Kundenlösungen für internationale Key-Accounts
 - Leitung Projektmanagement:
 - Ausbau/Weiterentwicklung des Projektmanagementteams zu bspw. Teamleitern Projektmanagement, PMO's, Projektleitern
 - Neuausrichtung der projektbezogenen Verantwortlichkeiten
 - Sicherstellung der fristgerechten Bearbeitung von Bereichs- und Gesamtbankprojekten
 - Bspw. Projekte zur Digitalisierung sowie zur Verbesserung der Ertragssituation
 - Auswahl geeigneter Dienstleister im Rahmen von Projekten
 - Vertragsverhandlungen mit externen Dienstleistern
 - Softwareanbieter
 - FinTechs
 - PSP's
 - Leitung Händlerservice:
 - Optimierung des Händlerservice für Handelspartner des POS- sowie des E-Commerce-Geschäfts
 - Schnittstellenmanagement zum technischen Support für den E-Commerce sowohl zu internen wie auch externen Einheiten
 - Sicherstellung der fristgerechten Händleranlage
 - Anlage der Stammdaten
 - Sperrung/Aufhebung von Sperrern
 - Aktions- und Konditionshinterlegung
 - Leitung Interne-Kontroll-Systeme:
 - Sicherstellung der ordnungsgemäßen Durchführung von Prüfprozessen
 - Optimierung und Überwachung der Anpassungen von vorhandenen Organisationsanweisungen
 - Ausarbeitung neuer Organisationsanweisungen im Rahmen der voranschreitenden Digitalisierung und Automatisierung

2008 – 2015

CRONBANK AG (Unternehmen der MHK Group AG)

Koordinator, Projektleiter und Regionalleiter

- Direkte Berichtslinie an den Vorstand/ C-Level
- Umsatzverantwortung im 2-stelligen Millionenbereich
- Koordination des Bereiches Finanzkauf mit 5 FTE:
 - Innendienst, Außendienst sowie deren Zusammenarbeit mit weiteren Vertriebsseinheiten der MHK Group
 - Regelmäßige Teilnahme an Bereichsleitertreffen mit dem Führungskreis
 - Anfertigung der Bereichsbeiträge für den Controlling-Bericht
- Weiterentwicklung der Produkte und Vertriebsprozesse:
 - Optimierung bestehender und Aufbau neuer Produkte
 - Erarbeitung und Umsetzung zielgruppenspezifischer Betreuungskonzepte
 - Stakeholder-Management intern und extern
- Projektleiter und Teilprojektleitung diverser Projekte in direkter Zusammenarbeit mit dem Vorstand (Auszug):
 - Standardisierung von Konditions- und Provisionsmodellen
 - Optimierung bestehender Prozesse und Schnittstellen des Außen- und Innendiensts
 - Erschließung neuer Kundensegmente
 - Weiterentwicklung der Beratungssoftware
- Vertrieblerischer Fokus:
 - Akquise und Betreuung von Kunden aus unterschiedlichen Branchen
 - Analyse, Entwicklung und Einführung von Vertriebskonzepten
 - Entwicklung und Durchführung von Vertriebsschulungen
 - Controlling der Umsatzentwicklung/Zielerreichung
 - Teilnahme an Kongressen und Fachmessen
 - Steuerung von Aktionen

2006 – 2008

Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH (Joint Venture der BNP Paribas & Dresdner Bank AG)

Sales Manager

- Berichtslinie an den Regionalleiter Nord-West Deutschland
- Umsatzverantwortung im 2-stelligen Millionenbereich
- Ausbau des Bereichs Consumer Finance und Einkaufsfinanzierung in den Segmenten Automobil, Motorrad, Freizeitmobile, Werkstatt-Gruppen:
 - Akquisition von Händlerverbindungen und Verbänden
 - Strategische Betreuung und Ausbau der Bestandspartner
 - Entwicklung und Implementierung von Vertriebskonzepten
 - Entwicklung und Durchführung von Schulungen
 - Mitwirkung bei Verkaufsförderungsmaßnahmen
 - Controlling der Umsatzentwicklung/Zielerreichung
 - Abstimmung mit den internen Abteilungen der Partner zu relevanten Prozessen
 - Teilnahme an Kongressen und Fachmessen
 - Monatliches Reporting

2004 – 2006

Josef Blässinger GmbH & Co.KG;

Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann

- Branchenfokus: Wälzlager
- Funktionaler Fokus: Ausbildung mit vertrieblichem Schwerpunkt
- Selbständige Bearbeitung von zugewiesenen Händlerverbindungen

2001 – 2004

**Fahrzeugwerke Lueg AG;
verschiedene Tätigkeitsbereiche**

- Fahrzeugübergaben
- Pflege und Organisation der Ausstellungsfahrzeuge
- Organisation der Prospekt- und Informationsmaterialien

Akademischer Hintergrund

Master of Business Administration (MBA) - University of Applied Sciences (FOM) & Pfeiffer University Charlotte (NC, USA)

- International Management & Strategy
- Sales Management & International Entrepreneurship

Diplom-Kaufmann (FH) - University of Applied Sciences (FOM)

- Finanzmanagement
- Management in KMU
- Vertriebsmanagement
- Projektmanagement

Zusätzliche Qualifikationen (Auszug)

Zertifizierungen

- Prompt Engineering for AI Systems
- Prince2 und agiles Projektmanagement
- Digitales Marketing und Digital Leadership (Google)
- SCRUM – PSM & PSPO
- Restrukturierungs- und Sanierungsberater (IfUS)

IT - Software/Tools (Auszug)

Projektmanagement-Software

- Trello
- Jira
- Confluence
- Slack

MS-Office-Suite

- Powerpoint
- Excel
- Visio
- Project
- Teams

Verschiedene Tools

- Crystal Reports
- Signavio
- Miro