

Umfassende quantitative Bewertung des Nutzenpotenzials von IBM Cognos Analytics

Mit Unterstützung von IBM

Ajay Asthana, Ph.D. und Srini Chari, Ph.D., MBA

Mai 2017

info@cabotpartners.com

Abstract

Analytics ist eine bahnbrechende Technologie und kann basierend auf der immer weiter zunehmenden Menge, Dynamik und Vielfalt von Daten wertvolle Erkenntnisse liefern. Business Intelligence (BI) bildet das Fundament für viele Arten von Analytics. BI ermöglicht es Unternehmen, ein außergewöhnliches Kundenerlebnis zu schaffen, die Effektivität ihres Marketings zu verbessern, Geschäftsabläufe effizienter zu gestalten, finanzielle Risiken zu mindern, die Produktqualität und die Zuverlässigkeit zu steigern usw. Unternehmen stehen jedoch auch vor der Herausforderung, zeitkritische, zuverlässige Erkenntnisse generieren und einen überzeugenden Business Case für BI-Investitionen ausarbeiten zu müssen.

Die auf Unternehmen abgestimmte, zentralisierte BI-Lösung IBM Cognos Analytics beinhaltet eine Plattform für Datenerkennung und Berichterstellung. Sie bietet Benutzern die Möglichkeit, ohne Beteiligung der IT eigene Daten zu sammeln, zu analysieren und gewinnbringend zu nutzen sowie diese Daten mit anderen, IT-gesteuerten Daten zusammenzuführen. So können die Benutzer eine neue Sichtweise erhalten, Führungskräfte können bessere zeitkritische Entscheidungen treffen, Innovationen werden gefördert und der Umsatz/Gewinn steigt. Gleichzeitig können die Risiken im Zusammenhang mit Compliance, Sicherheit und falscher Governance gesenkt werden. Doch wie lässt sich dieser geschäftliche Nutzen quantifizieren?

Mit dem hier vorgestellten TVO-Modell (Total Value of Ownership, sämtliche Kosten- und Nutzenfaktoren) wird der geschäftliche Nutzen ganzheitlich quantifiziert. Dabei werden Kosten, Produktivitätsverbesserungen, Risiken und ein Ausbau der Geschäftstätigkeit berücksichtigt. Der Dreijahres-Business-Case für drei Konfigurationen veranschaulicht den geschäftlichen Nutzen von IBM Cognos Analytics vor Ort (on-Premise) und in der Cloud (on-Cloud). Der ROI bewegt sich bei einer On-Premise-Lösung zwischen 159 und 218 Prozent und ist bei einer Cloudlösung mit 246 bis 617 Prozent sogar noch besser. Der Rückzahlungszeitraum beträgt in allen Fällen maximal ein Jahr.

TVO-Modell (Total Value of Ownership) für IBM Cognos Analytics

Umfang und Tempo der durch Technologie ermöglichten Geschäfts transformation und Innovation sind erstaunlich. Verschiedene Technologietrends in den Bereichen Social Media, Mobilgeräte und Internet der Dinge (Internet of Things, kurz IoT), die in engem Zusammenhang miteinander stehen, sorgen für eine exponentielle Zunahme des Datenvolumens. Die Größe des digitalen Universums verdoppelt sich alle zwei Jahre und wird bis 2020 voraussichtlich 44 Billionen Gigabyte betragen.¹

Für eine konsistente und rechtzeitige Extraktion von Erkenntnissen aus diesen zunehmenden Daten sind jedoch schnelle, effektive, sehr produktive und zuverlässige BI-Funktionen (Business Intelligence) erforderlich. Dank Self-Service kann IBM Cognos Analytics das Benutzererlebnis verbessern, um diese Geschwindigkeits- und Agilitätsanforderungen zu

¹IDC Digital Universe, 2014.

Copyright © 2017. Cabot Partners Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die verwendeten Produktnamen, Marken oder Servicemarken anderer Unternehmen dienen nur zu Identifikationszwecken und sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Alle Abbildungen und Unterstützungsdaten stammen von IBM oder aus anderen öffentlichen Quellen. Die von der Cabot Partners Group herausgegebenen Informationen und Produktempfehlungen beruhen auf öffentlich zugänglichen Informationen und Quellen, können aber auch persönliche Ansichten sowohl der Cabot Partners Group als auch anderer enthalten, die wir für korrekt und zuverlässig halten. Aufgrund von sich verändernden Marktbedingungen, die außerhalb unserer Kontrolle liegen, werden die Informationen und Empfehlungen jedoch ohne jegliche Gewähr bereitgestellt. Die Cabot Partners Group, Inc. übernimmt keine Verantwortung oder Haftung weder für irgendwelche Schäden (einschließlich beiläufig entstandener Schäden, Folgeschäden oder anderweitiger Schäden), die vom Kunden oder seinen Endkunden durch die Nutzung der hierin dargelegten Informationen und Empfehlungen oder im Vertrauen darauf verursacht wurden, noch für versehentliche Fehler, die in diesem Dokument möglicherweise enthalten sind. Dieses Dokument wurde mit finanzieller Unterstützung von IBM erstellt. Auch wenn in diesem Dokument öffentlich zugängliche Materialien von verschiedenen Anbietern, einschließlich IBM, verwendet werden, spiegelt es nicht notwendigerweise die Ansichten dieser Anbieter zu den in diesem Dokument behandelten Themen wider.

erfüllen, und bietet dennoch weiterhin den Überblick und die zuverlässigen Analysen traditioneller BI-Funktionalität. Diese BI-Plattform und die Datenerkennungsfunktionen von Watson Analytics, die über ein Continuous-Delivery-Modell bereitgestellt werden, können Unternehmen in vielen verschiedenen Branchen zusätzlichen geschäftlichen Nutzen bieten.

In diesem Dokument wird ein TVO-Modell verwendet, mit dem sich einige zentrale, miteinander zusammenhängende Faktoren/Differenzierungsmerkmale für Kosten und geschäftlichen Nutzen der IBM Cognos Analytics-Lösung quantifizieren lassen. Diese Kosten- und Nutzenfaktoren wurden anhand ausführlicher Interviews mit verschiedenen IBM Cognos Analytics-Kunden und BI-Implementierungsexperten aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen sowie anhand von IBM Informationen und weiteren Recherchen ermittelt. Bei dieser ganzheitlichen Kosten-Nutzen-Analyse werden verschiedene Konfigurationsgrößen und Bereitstellungsoptionen untersucht, z. B. Bereitstellung vor Ort und in der Cloud. Im ersten Schritt müssen die wichtigsten Einflussgrößen für Kosten und Nutzen bei IBM Cognos Analytics festgestellt werden.

IBM Cognos Analytics: Zentrale Einflussgrößen für Kosten und geschäftlichen Nutzen

Das TVO-Framework (Abbildung 1) mit zusammenhängenden Einflussgrößen für Kosten/Nutzen ist pro Quadrant nach Vorteil für den Kunden kategorisiert: höhere Produktivität, niedrigere Kosten, Risikominderung und Umsatz/Wachstum. Diese Faktoren sind nach ihrem Einfluss auf die Geschäftstätigkeit angeordnet: materiell oder abgeleitet (vertikale Achse) und taktisch oder strategisch (horizontale Achse).

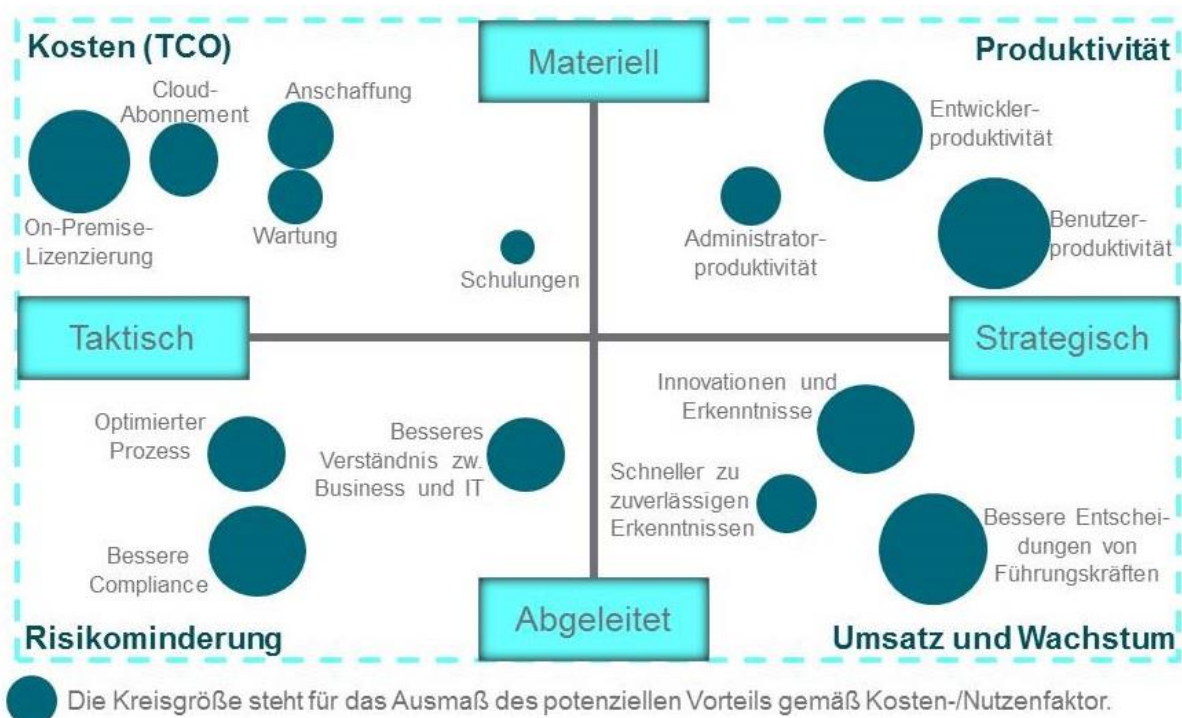


Abbildung 1: TVO-Framework für Business Intelligence mit Kosten-/Nutzenfaktoren

Die Einflussgrößen für Kosten und geschäftlichen Nutzen bei IBM Cognos Analytics sind als Kreise dargestellt, deren Größe sich nach dem potenziellen Einfluss auf den entsprechenden Kundenvorteil richtet. Im Folgenden ist dies genauer erläutert.

Ganzheitliches Framework mit sämtlichen Kosten- und Nutzenfaktoren (Total Value of Ownership)

Ganzheitliche Quantifizierung von Kosten-/Nutzenfaktoren

Vorteile: höhere Produktivität, niedrigere Kosten, geringere Risiken und mehr Wachstum/Umsatz

Höhere Produktivität: Im TVO-Modell wird der geschäftliche Nutzen von Produktivitätsverbesserungen bei Administratoren, Entwicklern und Benutzern aufgegliedert und quantifiziert.

Gesamtkosten: Bei der On-Premise-Lösung entstehen z. B. folgende Kosten: einmalige Anschaffungskosten für Hardware und Softwarelizenzierung sowie jährliche Kosten für Schulung, Wartung und Betrieb. Bei der Cloudlösung fallen Kosten wie die folgenden an: jährliche Kosten für Schulung und Abonnement.

Risikominderung: Ein optimierter Prozess beseitigt überflüssige Aufgaben und erlaubt nur aktuelle Aufgaben. Durch ein besseres Verständnis/bessere Zusammenarbeit zwischen Business- und IT-Bereich werden umständliche Iterationen bei der Nachbesserung im Zusammenhang mit der Erstellung von Programmen und Berichten auf ein Minimum reduziert. Dadurch verringern sich auf die Risiken aufgrund von Verzögerungen. Bessere Compliance fördert die Konsistenz und Richtigkeit von Daten und geschäftlichen Erkenntnissen, was wiederum eine bessere Governance und geringere Risiken zur Folge hat.

Umsatz und Wachstum: Da zuverlässige Erkenntnisse schneller verfügbar sind, werden umfassendere organisatorische Innovationen sowie bessere und präzisere Geschäftsentscheidungen ermöglicht. Diese Einflussgrößen für geschäftlichen Nutzen sind entscheidend für eine Verbesserung von Wachstum, Umsätzen und Gewinn. Mit dem TVO-Modell werden diese Mehrwertquellen quantifiziert. Dabei ist der Mehrwert typischerweise proportional zum Umfang der implementierten IBM Cognos Analytics-Lösung.

Positive Auswirkungen der IBM Cognos Analytics-Merkmale auf Vorteile und TVO

Dank eines Continuous-Delivery-Modells bietet IBM Cognos Analytics die folgenden Features und Vorteile für Kunden:

Höhere Produktivität/niedrigere Kosten: IBM Cognos Analytics ist eine zentrale Plattform, die eine Reihe von verwalteten Funktionen für die Berichterstellung und Self-Service-Funktionen für BI beinhaltet. Diese Plattform kann folgendermaßen die Produktivität von Entwicklern, Administratoren und Benutzern verbessern sowie die entsprechenden Kosten senken:

- Zentrale Technologie für Schulung, Einrichtung, Support und Verwaltung
- Skalierbarkeit und Konsistenz im gesamten Unternehmen sowie eine effiziente Architektur für die Vernetzung und Vereinheitlichung aller Datenquellen
- Keine Notwendigkeit zum Installieren/Verwalten auf Benutzerseite dank Browser-basierter Anwendung
- Weniger Schatten-IT in den Abteilungen

Die Features für Darstellung und Benutzerfreundlichkeit in IBM Cognos Analytics können die Produktivität noch weiter verbessern und Kosten senken, da die Benutzer folgende Vorteile haben:

- Einfachere Interaktion – Inhalte sind standardmäßig vernetzt und interaktiv
- Weg von der reinen Nutzung von Inhalten und hin zur Anpassung sowie zur Erstellung und gemeinsamen Nutzung von Inhalten

Zentrale BI-Plattform mit Self-Service für Datenerkennung und Berichterstellung

Verbesserte Funktionen für Darstellung, Benutzerfreundlichkeit und Storytelling

Zentrales Repository sowie bessere Compliance und Governance

- Detaillierteres Verständnis der Geschäftstätigkeit dank Funktionen für georäumliche und Zuordnungsanalysen mithilfe von Mapbox und Pitney Bowes (ohne Zusatzkosten enthalten)
- Automatische, besser verständliche Datenanzeige dank der Visualization Recommendation Engine
- Schnellere Navigation zu den richtigen Inhalten durch Smart Search
- Automatische Generierung von Visualisierungen auf der Basis von Schlüsselwörtern dank Intent Driven Authoring, das Benutzern auch ein besseres Verständnis der Daten und der richtigen Darstellungsweise verschafft
- Erstellung einer animierten Story/Präsentation für eine bessere Formulierung/Vermittlung der Botschaft in den Daten durch Storytelling
- Erfassung oder Grabbing von Visualisierungen aus beliebigen Dashboards/Stories (unabhängig vom Ersteller) zum Ziehen und Ablegen in Stories – mit Pinning

Des Weiteren wird über das zentrale Repository mit Optionen für Terminierung und Zielgruppenverteilung sichergestellt, dass Benutzer bei Ausführung oder Empfang eines Berichts/Programms immer die aktuellste Version erhalten. Dies kann die Produktivität weiter verbessern und die Kosten senken, da Folgendes möglich wird:

- Erstellung, Aktualisierung und automatische Verteilung von Berichten/Erkenntnissen
- Verbesserung der betrieblichen Effizienz, da neue Berichte und wichtige geschäftliche Erkenntnisse automatisch im Rahmen einer regelmäßigen Routine generiert werden
- Keine Notwendigkeit fundierter fachlicher Qualifikationen für die Zielgruppenverteilung ("versenden", "verteilen" oder "verfügbar machen") von Berichten/Programmen/Erkenntnissen, die auf die individuellen Anforderungen tausender Stakeholder abgestimmt sind

Risikominderung/Umsatz- und Wachstumssteigerung: Bessere Compliance und Governance im gesamten Unternehmen durch IBM Cognos Analytics kann neben Produktivitätssteigerungen und Kostensenkungen auch Folgendes bewirken:

- Bessere Steuerungsmöglichkeiten, einschließlich detaillierter Steuerung der Möglichkeiten jeder einzelnen Benutzergruppe zum Erstellen und Nutzen von Daten, Berichten, Erkenntnissen etc.
- Bessere Konsistenz und Richtigkeit von Daten und geschäftlichen Erkenntnissen; weniger Verwirrung, doppelte Aufwände und/oder Nachbesserung
- Größerer Spielraum und mehr Zuverlässigkeit für Ersteller (Hauptbenutzer)

Dank zentralisierter/optimierter Unternehmensaktivitäten lassen sich zentral entwickelte Modelle einfach wiederverwenden und erweitern. Dies kann die Entwicklung beschleunigen, die Synchronisation mit vertrauenswürdigen Quellen sicherstellen und folgende Möglichkeiten bieten:

- Zentrale Regulierung der Modelle, dadurch verbesserte Stabilität wichtiger Modelle
- Wiederverwendung eines Datenmoduls in einem anderen Modul sowie Aufrechterhaltung der Verknüpfung mit dem Original oder ggf. Aufhebung der Verknüpfung bei verknüpften Modulen
- Nutzung der Arbeit von Hauptbenutzern durch viele andere Benutzer (Geschäftsanalysten) – Hauptbenutzer können ein Modell für Analysten entwickeln, die dann Änderungen vornehmen und das Modell zurückgeben können, sodass es sich gemeinsam mit anderen Benutzern nutzen lässt.

- Schnellere Lösungsentwicklung – Verschiedene Personen können an dem Modell arbeiten: Gruppe A kann das Modell entwickeln und den Zugriff zentral freigeben, dann kann Gruppe B einige Features hinzufügen und beides ist dann für Gruppe C verfügbar. So muss das Modell nicht völlig neu entwickelt werden.
- Verständnis der Daten und bessere Darstellungsweise durch intelligente Metadaten
- Bessere Onlinezusammenarbeit und Kommunikation zwischen Business- und IT-Benutzern

Zu guter Letzt werden potenziell bessere zeitkritische Entscheidungen von Führungskräften ermöglicht und Innovationen vorangetrieben, indem Features zur Datenerkennung und die Entwicklung zweckgesteuerter Datenmodule dem Benutzer Folgendes bieten:

- Neue Erkenntnisse, die in bestehenden Berichtsumgebungen normalerweise nicht vorhanden sind
- Definition der Anforderungen und Datentabellen werden als Datenmodell für Folgendes vorgeschlagen:
 - Bereitstellung spezifischer Vorschläge für Verknüpfungen sowie Sicherstellung, dass die Leistung der entstandenen Lösung für smarte Datenverknüpfungen optimiert ist
 - Skalierung bis hin zu einem Modell für Großunternehmen

Das TVO-Framework wurde angepasst, um die Vorteile dieser IBM Cognos Analytics-Features für verschiedene Konfigurationsumfänge und Bereitstellungsmodelle vor Ort und in der Cloud zu quantifizieren. Im Folgenden sind die Modellannahmen, die Ergebnisse und deren Diskussion aufgeführt.

TVO-Annahmen, Ergebnisse und Diskussion

In der hier vorgestellten Kosten-Nutzen-Analyse wird der *geschäftliche Gesamtnutzen* (*Gesamtnutzen – Gesamtkosten*) über drei Jahre für die IBM Cognos Analytics-Lösung bei On-Premise- und Cloudimplementierungen quantifiziert.

Annahmen: Die drei angenommenen Konfigurationen (klein, mittel, groß) sind in Tabelle 1 aufgelistet.

Annahmen	Klein	Mittel	Groß
Anzahl zentraler Projekte	80	400	2000
Anzahl Administratoren	1	3	9
Anzahl Entwickler	3	10	45
Anzahl Benutzer	40	200	1000

Tabelle 1: Schlüsselannahmen zur Konfiguration beim TVO-Modell für IBM Cognos Analytics

Lizenzierungs-/Abonnementkosten und entsprechende Nachlässe für IBM Cognos Analytics wurden von IBM bereitgestellt. Sonstige angenommene Kosten, z. B. für Hardwarekauf, Wartung, Schulungen und Daten, wurden basierend auf Recherchen und Interviews in das TVO-Modell aufgenommen.

Die angenommene Aufgliederung der wichtigsten Aufgaben nach Mitarbeiterrollen ist in Tabelle 2 dargestellt. Dadurch lassen sich die Produktivitätsverbesserungen bei den entsprechenden BI-Mitarbeitern, die sich durch die IBM Cognos Analytics-Lösung ergeben, leichter quantifizieren.

Hauptaufgaben	Entwickler	Benutzer	Administrator
Sammlung der Anforderungen	10%	10%	
Entwicklung und Test	85%		
Compliance und Standards	5%		
Zeitaufwand für Systemwartung			40%
Zeitaufwand für "Schatten-IT"			20%
Zeitaufwand für Systemunterhalt und Benutzerunterstützung			40%
Fachliche Aufgaben und Reportanpassung (Personal, Marketing; Vertrieb etc.)		90%	

Tabelle 2: Typische Aufgliederung der Hauptaufgaben von BI-Mitarbeitern nach Rollen

Ergebnisse: Die wichtigsten Finanzmetriken für einen Dreijahreszeitraum in Tabelle 3 sind Return-on-Investment (ROI), interner Zinsfuß (Internal Rate of Return, kurz IRR), aktueller Nettowert (Net Present Value, kurz NPV), Rückzahlungszeitraum (Payback Period, kurz PP) und TVO.

SMALL	On- Premise	On-Cloud
Return on Investment	159%	246%
Internal Rate of Return (IRR)	97%	424%
Net Present Value (NPV)	\$177,179	\$300,084
Payback Period - Months (PP)	12.97	5.17
Total Value of Ownership (TVO)	\$302,445	\$350,124
MEDIUM	On- Premise	On-Cloud
Return on Investment	198%	346%
Internal Rate of Return (IRR)	118%	469%
Net Present Value (NPV)	\$488,172	\$1,036,474
Payback Period - Months (PP)	11.69	5.12
Total Value of Ownership (TVO)	\$1,034,128	\$1,208,232
LARGE	On- Premise	On-Cloud
Return on Investment	218%	617%
Internal Rate of Return (IRR)	128%	629%
Net Present Value (NPV)	\$1,668,380	\$4,199,631
Payback Period - Months (PP)	11.14	4.73
Total Value of Ownership (TVO)	\$3,890,720	\$4,885,458

Tabelle 3: TVO-Ergebnisse für IBM Cognos Analytics in einem Dreijahreszeitraum

Diskussion: IBM Cognos Analytics verschafft dem gesamten Unternehmen einen geschäftlichen Nutzen, einschließlich Führungskräften und allen Benutzern/BI-Mitarbeitern. Dieser geschäftliche Nutzen und alle Finanzmetriken (ROI, IRR, NPV, PP und TVO) verbessern sich mit zunehmendem Konfigurationsumfang. Kunden, die IBM Cognos Analytics implementieren, können also mit einer kleinen Konfiguration beginnen und profitieren sofort von den Vorteilen. Dann können sie auf größere Konfigurationen skalieren, um den geschäftlichen Nutzen weiter zu steigern und gleichzeitig die Risiken zu reduzieren.

Das Cloudbereitstellungsmodell bietet noch größeren geschäftlichen Nutzen und bessere Finanzmetriken, z. B. einen viel höheren IRR und NPV sowie eine deutlich schnellere Amortisation. Dies liegt hauptsächlich darin begründet, dass die erforderlichen

ROI zwischen
159 % (klein)
und 218 %
(groß) bei
On-Premise-
Lösungen

Noch höherer
ROI bei
Cloudlösun-
gen: von
246 % (klein)
bis 617 %
(groß)

Vorlaufinvestitionen bei der Cloudbereitstellung deutlich geringer ausfallen. Der Rückzahlungszeitraum beträgt bei On-Premise-Lösungen etwa ein Jahr oder weniger und bei Cloudlösungen maximal sechs Monate. Der Break-even-Punkt zwischen On-Premise- und Cloudlösung ist gemäß der TVO-Analyse nach ca. fünf Jahren erreicht. Dies macht die cloudbasierte Alternative sehr attraktiv für Kunden mit begrenztem Investitionskapital.

Fazit und Empfehlungen

Eine Investition in Analytics ist eine bahnbrechende Gelegenheit für Unternehmen. Eine auf Unternehmen abgestimmte Business-Intelligence-Lösung ist in jeder Branche die Grundlage für Analysen mit hohem geschäftlichem Nutzen. Angesichts der zunehmenden Menge, Dynamik und Vielfalt von Daten und des höheren Tempos im Geschäftsumfeld stehen Unternehmen jedoch vor der Herausforderung, zeitkritische, zuverlässige Erkenntnisse generieren und einen überzeugenden Business Case für BI-Investitionen ausarbeiten zu müssen.

IBM Cognos Analytics beinhaltet verschiedene, auf Unternehmen abgestimmte und für Datenerkennung konzipierte Features, um diese Geschwindigkeits- und Agilitätsanforderungen zu erfüllen, und bietet gleichzeitig weiterhin leistungsfähige Funktionen für Überblick, Zuverlässigkeit und Compliance. Self-Service-Funktionen helfen dabei, das Benutzererlebnis on-Premise oder in der Cloud zu verbessern. Diese Features steigern die Produktivität, senken die Kosten, mindern die Risiken und kurbeln das Wachstum und den Gewinn an.

In der hier vorgestellten Dreijahresanalyse sämtlicher Kosten- und Nutzenfaktoren (Total Value of Ownership, TVO) von IBM Cognos Analytics werden all diese Einflussgrößen für Kosten und geschäftlichen Nutzen anhand von drei On-Premise- und Cloudkonfigurationen (klein, mittel und groß) ganzheitlich quantifiziert. Der ROI bewegt sich bei einer On-Premise-Lösung zwischen 159 und 218 Prozent. Bei einer Cloudlösung ist er mit 246 bis 617 Prozent sogar noch besser. Der Rückzahlungszeitraum beträgt bei On-Premise-Lösungen etwa ein Jahr oder weniger und bei Cloudlösungen maximal sechs Monate.

Kunden, die auf Unternehmen abgestimmte BI-Lösungen implementieren, sollten IBM Cognos Analytics aus folgenden Gründen in Betracht ziehen:

1. Die Kosten-Nutzen-Analyse und der Business Case sind bei allen Konfigurationen überzeugend.
2. Der geschäftliche Nutzen steigt bei umfangreicheren Konfigurationen und bei Cloudbereitstellungen.
3. Die Investition ist geschützt und kann im weiteren Verlauf noch mehr geschäftlichen Nutzen bieten, wenn aufgrund neuer Geschäftsanforderungen zusätzliche Kapazität für die Skalierung auf eine größere Konfiguration erforderlich ist.
4. Die Bereitstellung kann flexibel on-Premise oder in der Cloud erfolgen. Die Cloud ist insbesondere dann eine attraktive Option, wenn Kapital für Vorlaufinvestitionen ein Problem ist.

Cabot Partners ist eine Beratungs- und unabhängige IT-Analystenfirma. Wir sind darauf spezialisiert, Technologieunternehmen und ihre Kunden darin zu beraten, wie sie ihre Kundenbasis auf- und ausbauen, wie sie die gewünschten Ergebnisse im Hinblick auf Umsatz und Rentabilität erreichen und wie sie neue Technologien wie HPC, Cloud-Computing und Analytics effektiv einsetzen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.cabotpartners.com.

Rückzahlungszeitraum von ca. 1 Jahr oder weniger bei On-Premise- und weniger als 6 Monaten bei Cloudlösungen