

Decision Intelligence

Wie Unternehmen mit KI den Schritt von der Analyse
zur Maßnahme verkürzen



Executive Summary

Unternehmen verfügen heute über mehr Daten als je zuvor. Dashboards, Berichte und Kennzahlen sind in nahezu jedem Unternehmen Alltag. Und dennoch beschleicht Führungskräfte und Controller immer wieder dasselbe Gefühl: Entscheidungen entstehen zu langsam, auf unsicherer Grundlage oder gar nicht.

Das eigentliche Problem liegt nicht in der Datenmenge – es liegt im Abstand zwischen der Zahl auf dem Bildschirm und der Maßnahme, die danach ergriffen wird. Dieser Abstand ist kein technisches Versagen. Er ist das Ergebnis eines Ansatzes, der Transparenz mit Entscheidungsfähigkeit verwechselt. Mehr Daten sichtbar zu machen löst das Problem nicht – es verschärft es.

Der eigentliche Zweck von Daten ist nicht ihre Darstellung, sondern ihre Wirkung.

Decision Intelligence adressiert genau diesen Abstand. Das Konzept geht über klassische Business Intelligence hinaus, indem es die Lücke zwischen Analyse und Handlung systematisch schließt: Daten werden nicht nur dargestellt, sondern eingeordnet, bewertet und in konkrete Entscheidungsvorschläge übersetzt. Künstliche Intelligenz übernimmt dabei den Interpretationsaufwand, der heute noch zu oft an einzelnen Personen hängt – und damit zur Engpassstelle ganzer Organisationen wird. Entscheidungen entstehen nicht mehr dadurch, dass jemand die Zahlen lange genug betrachtet. Sie entstehen, weil das System bereits eingeordnet hat, was die Zahlen bedeuten – und was als Nächstes zu tun ist.

Dieses Whitepaper beschreibt, warum das Entscheidungsproblem in Unternehmen strukturell ist und nicht mit mehr Daten gelöst werden kann. Es erklärt, wie Decision Intelligence funktioniert, welche Rolle KI dabei spielt und was Unternehmen konkret gewinnen, wenn sie den Fokus verschieben: weg von der Optimierung einzelner Berichte, hin zur Optimierung von Entscheidungen. Dazu gehört auch die Frage nach Transparenz und Vertrauen – denn KI-gestützte Empfehlungen entfalten ihre Wirkung nur dort, wo sie nachvollziehbar sind und von Menschen getragen werden.

Am Ende steht eine Einladung zum Gespräch. Denn der erste Schritt muss kein großes Projekt sein. Er beginnt dort, wo Daten bereits vorhanden sind – und wo die Frage nach dem Warum und dem Was jetzt zu tun bisher offen bleibt.

Das eigentliche Problem: Der Engpass liegt nicht in den Daten

In den vergangenen Jahren haben Unternehmen massiv in ihre Datenfähigkeit investiert. Data Warehouses wurden aufgebaut, BI-Plattformen eingeführt, Dashboards für jede Abteilung konfiguriert. Das Ergebnis ist beeindruckend – zumindest auf den ersten Blick. Wer sich heute in einem modernen Unternehmen umsieht, findet keine Datenwüste mehr, sondern einen Dschungel aus Kennzahlen, Reports und Visualisierungen. Und genau das ist das Problem.

Denn mehr Daten lösen das eigentliche Problem nicht – sie verschärfen es. Eine Studie von Oracle aus dem Jahr 2023, durchgeführt gemeinsam mit dem Datenwissenschaftler Seth Stephens-Davidowitz, macht das in vier Zahlen deutlich: 97 Prozent aller befragten Manager wünschen sich datengestützte Entscheidungshilfe. Gleichzeitig gaben 71 Prozent an, durch zu große Datenmengen von Entscheidungen abgehalten worden zu sein. 69 Prozent haben Entscheidungen aktiv vermieden, weil sie sich überfordert fühlten. Und 48 Prozent würden Entscheidungen lieber automatisieren lassen. Das Fazit der Studie trifft den Kern:

**Nicht Datenmangel ist das Problem,
sondern fehlende Einordnung und Bewertung.**

97%

aller Manager wünschen
sich datengestützte
Entscheidungshilfe

71%

wurden durch zu große
Datenmengen von
Entscheidungen abgehalten

69%

haben Entscheidungen
vermieden, weil sie
überfordert waren

48%

würden Entscheidungen
lieber automatisieren
lassen

Quelle: Oracle (2023): The Decision Dilemma. Studie in Zusammenarbeit mit Seth Stephens-Davidowitz, April 2023.

Diese Zahlen beschreiben kein Randphänomen. Sie zeigen ein strukturelles Versagen des klassischen Ansatzes: Transparenz wird mit Entscheidungsfähigkeit verwechselt. Wer eine Kennzahl sieht, muss sie noch immer einordnen, bewerten, in Kontext setzen und daraus eine Schlussfolgerung ziehen. Dieser Schritt – zwischen Zahl und Handlung – ist in den meisten Unternehmen noch immer informell, personenabhängig und zeitintensiv. Er hängt davon ab, wer gerade im Raum ist, wie viel Erfahrung diese Person mitbringt und wie viel Zeit zur Verfügung steht. Interpretation ist damit zur Engpassstelle geworden – nicht die Datenlage, sondern die Fähigkeit, aus ihr schnell und verlässlich zu handeln.

Was Business Intelligence leistet – und wo sie aufhört

Business Intelligence hat Unternehmen in den vergangenen zwei Jahrzehnten verändert. Der Zugang zu Unternehmensdaten wurde demokratisiert, Reporting-Prozesse wurden automatisiert, Visualisierungen haben die Arbeit mit Zahlen intuitiver gemacht. All das hat echten Mehrwert geschaffen. Business Intelligence ist keine überholte Disziplin – sie ist das Fundament, auf dem alles weitere aufbaut.

Doch Business Intelligence hat einen klar definierten Horizont: Sie beantwortet die Frage, was passiert ist. Gut konfigurierte BI-Systeme können auch zeigen, warum etwas passiert ist – durch Drilldowns, Filtermöglichkeiten und Detailauswertungen. Was sie nicht leisten, ist die nächste Frage zu beantworten: Was sollen wir jetzt tun? Diese Frage bleibt im klassischen BI-Kontext dem Menschen überlassen. Und genau hier entsteht der Engpass.

Das ist kein Versagen von Business Intelligence – es ist schlicht eine Frage des Designs. BI-Systeme wurden gebaut, um Daten sichtbar zu machen. Nicht um Entscheidungen zu treffen. Doch in der Praxis hat sich die Erwartungshaltung verschoben. Führungskräfte wollen nicht mehr nur wissen, was passiert ist. Sie wollen wissen, was es bedeutet – und was als Nächstes zu tun ist. Diese Erwartung überfordert klassische BI-Systeme strukturell. Was gebraucht wird, ist ein Schritt weiter: Decision Intelligence.

Business Intelligence

- Zeigt, was passiert ist
- Stellt Daten bereit und visualisiert sie
- Beantwortet die Frage: Wo steht das Unternehmen?
- Erfordert menschliche Interpretation für jeden weiteren Schritt
- Liefert Transparenz – aber keine Orientierung
- Entscheidungen entstehen außerhalb des Systems

Decision Intelligence

- Zeigt, was zu tun ist
- Ordnet Daten ein und bewertet sie automatisch
- Beantwortet die Frage: Was sollten wir jetzt tun?
- Übernimmt den Interpretationsaufwand durch KI
- Liefert Orientierung – direkt aus den Daten
- Entscheidungen entstehen als Teil des Systems

Decision Intelligence: vom Bericht zur Handlung

Decision Intelligence ist kein Hype-Begriff und kein Marketing-Etikett. Es ist eine konkrete Antwort auf ein konkretes Problem: Wie bringen wir Unternehmen dazu, schneller, verlässlicher und wirksamer zu entscheiden? Der Kern des Konzepts lässt sich in einem Satz beschreiben: Decision Intelligence systematisiert den Weg von der Analyse zur Entscheidung.

Was das bedeutet, lässt sich am besten im Kontrast zu klassischer BI verstehen. Während BI Daten bereitstellt und aufbereitet, geht Decision Intelligence einen Schritt weiter: Sie liefert Einordnung. Eine Kennzahl wird nicht nur angezeigt, sondern bewertet – im Kontext historischer Entwicklungen, saisonaler Muster, definierter Zielwerte und unternehmensinterner Wissensquellen. Das Ergebnis ist kein Bericht, sondern eine Einschätzung: Was bedeutet diese Entwicklung? Wie gravierend ist die Abweichung? Was sind wahrscheinliche Ursachen?

Aus dieser Einordnung entstehen Entscheidungsvorschläge. Keine binären Automatismen, sondern nachvollziehbare Empfehlungen mit Begründung und Kontext. Entscheider sehen nicht nur, dass eine Marge gesunken ist – sie sehen, welche Produktgruppe verantwortlich ist, welche Einflussfaktoren dabei eine Rolle spielen und welche Maßnahmen in vergleichbaren Situationen wirkungsvoll waren. Die Verantwortung für die Entscheidung bleibt beim Menschen. Aber die Grundlage ist eine andere: belastbar, eingeordnet und handlungsorientiert.

**Decision Intelligence liefert nicht mehr Daten – sie liefert Entscheidungen.
Oder genauer: alles, was nötig ist, damit ein Entscheider
schnell und sicher handeln kann.**

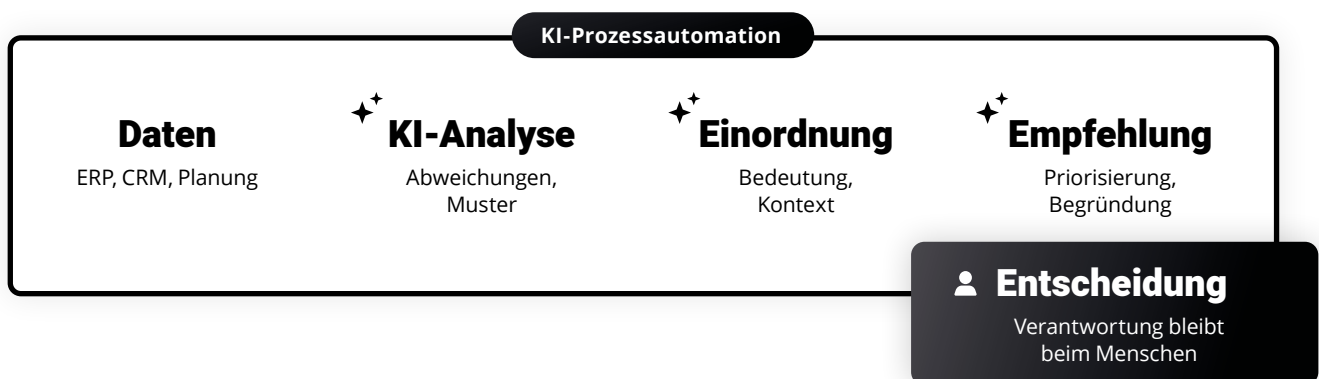
Das verändert nicht nur die Geschwindigkeit von Entscheidungen, sondern auch ihre Qualität. Wer nicht mehr jeden Bericht manuell interpretieren muss, gewinnt Kapazität für das, was wirklich zählt: das Abwägen, das Urteilen, das Verantworten. Decision Intelligence nimmt dem Menschen die Arbeit ab, die eine Maschine besser kann – und lässt ihm die Arbeit, die nur ein Mensch leisten kann. **Das ist keine Automatisierung von Entscheidungen. Es ist ihre Verbesserung.**

Die Rolle von KI: Unterstützung, nicht Ersatz

Wenn von Decision Intelligence die Rede ist, kommt früh die Frage nach Künstlicher Intelligenz. Zu Recht – denn KI ist ein zentrales Werkzeug in diesem Konzept. Aber es lohnt sich, genau hinzuschauen, welche Rolle KI hier spielt. Denn das Missverständnis ist verbreitet: KI trifft keine Entscheidungen. Sie unterstützt Menschen dabei, bessere Entscheidungen zu treffen.

Konkret bedeutet das: **KI-Funktionen analysieren Datenmuster, die für menschliche Betrachter nicht unmittelbar erkennbar sind.** Sie identifizieren Abweichungen, erkennen Treiber hinter Entwicklungen und verbinden Zahlen mit kontextuellen Informationen – ob aus internen Planungsdaten, CRM-Systemen oder externen Marktinformationen. Aus diesen Analysen entstehen automatisierte Zusammenfassungen und Handlungsempfehlungen, die in natürlicher Sprache formuliert sind. Kein Dashboard-Durchsuchen, kein manuelles Interpretieren. Stattdessen: eine klare, nachvollziehbare Einschätzung, direkt dort, wo sie gebraucht wird.

Entscheidend für die Praxistauglichkeit ist dabei das Prinzip der erklärbaren KI. Empfehlungen, die aus einer nicht nachvollziehbaren Rechenbox kommen, finden in Unternehmen keinen Anklang – zu Recht. Entscheider wollen verstehen, wie eine Empfehlung zustande kommt. Welche Datenbasis liegt zugrunde? Welche Annahmen wurden getroffen? Welche Alternativen wurden erwogen? Transparente KI-Systeme liefern nicht nur das Ergebnis, sondern auch den Weg dorthin – inklusive Audit-Trail für regulatorische Anforderungen oder interne Nachvollziehbarkeit. Das ist keine Einschränkung der KI. Es ist eine Voraussetzung für ihre Wirksamkeit.



**KI übernimmt den Interpretationsaufwand –
die Entscheidung trifft der Mensch**

Von Signalen zu Maßnahmen: Decision Intelligence in der Praxis

Decision Intelligence ist kein abstraktes Konzept, das erst nach jahrelanger Implementierung greift. In der Praxis lässt sie sich entlang eines klaren Prozesses beschreiben – einem Prozess, der dort beginnt, wo Daten bereits vorliegen, und dort endet, wo Entscheidungen getroffen werden.

Der erste Schritt ist die automatisierte Erkennung relevanter Signale. Das System überwacht kontinuierlich Kennzahlen und identifiziert Abweichungen, Trends und Auffälligkeiten – priorisiert nach ihrer Bedeutung für die Unternehmenssteuerung. Nicht jede Abweichung ist ein Signal, das sofortige Aufmerksamkeit verlangt. Decision Intelligence hilft dabei, die wirklich wichtigen Entwicklungen von Rauschen zu unterscheiden. Entscheider erhalten keine Flut von Meldungen, sondern eine fokussierte Auswahl: das, was jetzt zählt.

Im zweiten Schritt folgt die Einordnung. Das System erklärt, was hinter einem Signal steckt: Welche Faktoren tragen zur Entwicklung bei? Gibt es saisonale Einflüsse, strukturelle Veränderungen oder operative Ursachen? Welche anderen Kennzahlen hängen damit zusammen? Diese Analyse geschieht in Sekunden, nicht in Stunden.

Der dritte Schritt ist die Empfehlung. Auf Basis der Einordnung werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen – priorisiert, begründet und mit Angaben zu erwarteten Wirkungen versehen. Führungskräfte sehen nicht nur, dass sie handeln müssen. Sie sehen, womit sie anfangen sollten.

1.

Signalerkennung

- Abweichungen, Trends, Auffälligkeiten
- Priorisierung nach Relevanz
- Rauschen von Signalen trennen

2.

Einordnung

- Saisonale, strukturelle, operative Ursachen
- Zusammenhänge zwischen Kennzahlen
- Analyse in Sekunden, nicht Stunden

3.

Empfehlung

- Konkrete Handlungsoptionen
- Priorisiert und begründet
- Mit erwarteten Wirkungen versehen

Decision Intelligence macht aus Daten konkrete Entscheidungen.

Was Unternehmen konkret gewinnen

Die Frage nach dem konkreten Nutzen von Decision Intelligence lässt sich auf drei Dimensionen verdichten: Schnelligkeit, Qualität und Skalierbarkeit von Entscheidungen.

Schnelligkeit bedeutet: der Weg von der Analyse zur Maßnahme wird kürzer. Was heute mehrere Abstimmungsrunden und Interpretationsschleifen benötigt, geschieht mit Decision Intelligence in einem konsistenten, weitgehend automatisierten Schritt. Das betrifft nicht nur die offensichtlichen operativen Entscheidungen, sondern auch die strategischen: Wohin entwickeln sich bestimmte Segmente? Welche Maßnahmen zeigen Wirkung, welche nicht? Diese Fragen lassen sich beantworten, noch bevor das Momentum verpufft.

Qualität bedeutet: Entscheidungen werden belastbarer. Nicht weil die KI unfehlbar ist, sondern weil Entscheidungen nicht mehr davon abhängen, wer gerade im Raum ist und wie viel Erfahrung diese Person mitbringt. Die Einordnung ist konsistent, transparent und nachprüfbar. Verpasste Chancen, weil ein Signal zu spät erkannt wurde, oder falsche Maßnahmen, weil der Zusammenhang zwischen Daten nicht klar war – beides wird seltener. Skalierbarkeit schließlich bedeutet: Decision Intelligence ermöglicht es, eine gleichbleibend hohe Entscheidungsqualität über Standorte, Abteilungen und Hierarchieebenen hinweg zu sichern. Was ein erfahrener Controller intuitiv einschätzen kann, steht damit nicht nur einer Person zur Verfügung, sondern wird zur verlässlichen Grundlage für die gesamte Organisation.



Schnellere Entscheidungen

Vom Signal zur Maßnahme in einem Schritt – ohne lange Abstimmungsrunden. Entscheidungen entstehen schneller, weil Analyse und Bewertung automatisch zusammenlaufen.



Höhere Entscheidungsqualität

Konsistente, transparente Einordnung statt Bauchgefühl und Zufall. Zusammenhänge werden klar aufgezeigt, sodass fundierte und nachvollziehbare Entscheidungen möglich sind.



Frühzeitige Handlungsfähigkeit

Chancen erkennen und nutzen, bevor das Momentum verloren geht. Relevante Entwicklungen werden früh sichtbar und können rechtzeitig in Maßnahmen übersetzt werden.



Skalierbare Exzellenz

Gleiche Entscheidungsqualität über Teams, Standorte und Ebenen hinweg. Wissen wird systematisiert und steht der gesamten Organisation jederzeit zur Verfügung.

Der Einstieg: keine große Transformation, sondern ein klarer erster Schritt

Eines der größten Hindernisse bei der Einführung neuer Konzepte ist die Wahrnehmung, dass man erst alles andere geregelt haben muss, bevor man anfangen kann. Das Datenfundament muss perfekt sein. Die Systemlandschaft muss konsolidiert werden. Erst dann – so der weit verbreitete Irrglaube – kann man mit Decision Intelligence beginnen. Diese Wahrnehmung ist falsch, und sie kostet Unternehmen wertvolle Zeit.

Decision Intelligence setzt dort an, wo Daten bereits vorhanden sind. Sie braucht keine Perfektion als Voraussetzung – sie braucht einen konkreten Anwendungsfall. Das kann die monatliche Vertriebssteuerung sein, in der Abweichungen regelmäßig spät erkannt werden. Es kann der wöchentliche Management-Report sein, dessen Vorbereitung unverhältnismäßig viel Zeit kostet. Oder es kann eine strategische Planungsfrage sein, bei der die Interpretation von Szenarien bisher an einzelnen Experten hängt. Der erste Schritt muss kein Projekt sein. Er ist ein Gespräch – über den Engpass, der am meisten kostet, und über den schnellsten Weg, ihn zu beseitigen.

Entscheidend ist dabei, bewusst klein zu starten und schnell sichtbare Ergebnisse zu erzielen. Statt monatelang an einer idealen Zielarchitektur zu arbeiten, geht es darum, konkrete Verbesserungen im Entscheidungsalltag zu schaffen. Jeder frühe Erfolg erhöht die Akzeptanz im Unternehmen und schafft Vertrauen in den Ansatz. Gleichzeitig werden bestehende Strukturen nicht ersetzt, sondern sinnvoll ergänzt und weiterentwickelt.

*„Man muss nicht alles perfekt wissen, um richtig zu beginnen –
aber man muss beginnen, um es perfekt zu machen.“*

Von dort aus entwickelt sich das System schrittweise weiter. Jeder umgesetzte Anwendungsfall schärft das Verständnis dafür, wo die nächsten Hebel liegen. Decision Intelligence ist kein einmaliges Implementierungsprojekt, sondern ein kontinuierlicher Prozess der Verbesserung. Und er beginnt nicht mit einer großen Investitionsentscheidung, sondern mit der Bereitschaft, den Blick vom Bericht weg und hin zur Entscheidung zu lenken.

Kein Vertrauen ohne Transparenz: erklärbare KI als Grundlage

Wer Decision Intelligence im Unternehmenskontext einsetzt, bewegt sich in einem sensiblen Umfeld. Entscheidungen betreffen Menschen, Ressourcen und Strategien. Sie haben Konsequenzen – für Mitarbeitende, für Kunden, für das Unternehmen als Ganzes. Umso wichtiger ist es, dass Empfehlungen, die aus KI-Systemen kommen, nicht als Blackbox wahrgenommen werden.

Erklärbare KI ist in diesem Kontext keine technische Spielerei, sondern eine Grundvoraussetzung für die Akzeptanz und Wirksamkeit des gesamten Ansatzes. Das bedeutet konkret: Jede Empfehlung muss nachvollziehbar sein. Welche Daten wurden berücksichtigt? Welche Annahmen liegen der Analyse zugrunde? Wie kam das System zu diesem Vorschlag? Diese Fragen müssen jederzeit beantwortet werden können – nicht nur im internen Betrieb, sondern auch in Bezug auf regulatorische Anforderungen, interne Revision und externe Prüfungen.

Die Konsequenz für die Praxis: Decision Intelligence, so wie es bei Bissantz & Company verstanden und umgesetzt wird, liefert nicht nur Empfehlungen, sondern auch die vollständige Entscheidungsgrundlage. Datenbasis, Bewertungslogik, berücksichtigte Alternativen und Audit-Trail sind integraler Bestandteil jeder Ausgabe. So entsteht nicht nur eine schnellere Entscheidungsfindung, sondern auch eine bessere Entscheidungsdokumentation – ein Aspekt, der in regulierten Branchen und in wachsenden Organisationen zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Explainable AI

Ursachen sichtbar machen

Abweichungen werden erkannt und in ihre treibenden Faktoren zerlegt. So wird klar, welche Einflüsse wirken und wo konkreter Handlungsbedarf entsteht.

Explain to Understand

Empfehlungen begründen

Jede Empfehlung ist transparent hergeleitet. Datenbasis, Annahmen und Logik sind nachvollziehbar und ermöglichen fundierte, belastbare Entscheidungen.

Explain to Trust

Wirkungen verstehen

Zusammenhänge zwischen Kennzahlen werden sichtbar. So wird erkennbar, welche Effekte Maßnahmen haben und wie sich Veränderungen systematisch auswirken.

Explain to Decide

Maßnahmen ableiten

Analysen führen zu konkreten, priorisierten Handlungsschritten. Entscheider sehen, wo sie ansetzen sollten und welche Maßnahmen den größten Nutzen bringen.

Explain to Act

Fazit: Daten entfalten ihre Wirkung erst in der Entscheidung

Mehr Berichte, mehr Dashboards, mehr Detailtiefe – das ist die typische Antwort auf das Gefühl, mit Daten nicht weit genug zu kommen. Doch das Entscheidungsproblem, das Unternehmen tatsächlich verlangsamt, lässt sich damit nicht lösen. Es entsteht nicht aus zu wenig Daten, sondern aus zu wenig Einordnung, zu wenig Orientierung und zu wenig Verbindung zwischen Analyse und Handlung.

Decision Intelligence verschiebt den Fokus. Weg von der Frage, wie man Daten noch schöner darstellen kann. Hin zu der Frage, wie man aus Daten verlässlich, schnell und nachvollziehbar handeln kann.

Das ist keine technische Revolution, sondern eine konzeptionelle. Sie erfordert nicht in erster Linie neue Systeme, sondern eine neue Haltung gegenüber dem, was Daten leisten sollen: nicht Transparenz um der Transparenz willen, sondern Orientierung als Voraussetzung für Wirkung.

Business Intelligence bleibt das Fundament – solide, notwendig und unverzichtbar. Decision Intelligence ist der nächste Schritt. Er baut auf dem auf, was bereits vorhanden ist, und macht es wirksam. Jede Zahl wird zur Einordnung. Jede Einordnung wird zur Empfehlung. Jede Empfehlung wird zur Entscheidung. Und jede Entscheidung wird zur Maßnahme. Das ist der Anspruch – und er ist erreichbar.

Ihr nächster Schritt zur wirksamen KI-Nutzung:

KOMPAKT UND VERSTÄNDLICH

KI-Strategiegespräch

Sie bringen Ihre Ideen, Fragen und Planungen mit – wir zeigen Ihnen, wie Sie KI sicher und sinnvoll im Unternehmen einsetzen.



Dr. Klaus Eder

Leiter Business Development
und KI-Experte

Datenintelligenz für Unternehmen.

Bissantz & Company GmbH

Nordring 98
90409 Nürnberg
Deutschland

☎ +49 911 935536-0
✉ service@bissantz.de

Bissantz AG

Industriestrasse 171
8957 Spreitenbach
Schweiz

☎ +41 56 561 66 00
✉ service@bissantz.ch

www.bissantz.de

Rechtlicher Hinweis (Disclaimer)

Dieses Whitepaper dient ausschließlich der allgemeinen Information über die technische Architektur und die datenschutzrechtliche Einordnung des KI-Einsatzes in DeltaMaster und DeltaApp. Es stellt keine Rechtsberatung dar und begründet weder vertragliche Zusicherungen noch rechtsverbindliche Garantien. Die dargestellten Einschätzungen, insbesondere zur regulatorischen Einordnung nach dem EU AI Act sowie zur datenschutzrechtlichen Bewertung, basieren auf dem zum Zeitpunkt der Erstellung bekannten Rechtsrahmen und einer allgemeinen Auslegung der gesetzlichen Vorgaben. Sie ersetzen keine individuelle rechtliche Prüfung unter Berücksichtigung der konkreten Einsatzsituation, Branche oder Organisationsstruktur eines Unternehmens. Unternehmen sind selbst dafür verantwortlich, die Nutzung von KI-Systemen im eigenen Kontext rechtlich und regulatorisch prüfen zu lassen und gegebenenfalls fachkundigen juristischen Rat einzuholen. Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen, behördlicher Auslegung oder technischer Implementierungen können Auswirkungen auf die Bewertung haben.