

Key Market Trends

Network as a Service

Unternehmen stehen unter Druck, ihre Netzwerkinfrastrukturen flexibler, kosteneffizienter und zukunftssicher zu gestalten. Klassische CAPEX-Modelle mit hoher Vorabinvestition stoßen an Grenzen – zu starr, zu teuer, zu langsam.

Mit Network as a Service (NaaS) ändert sich der Ansatz grundlegend: Netzwerke werden wie Cloud-Dienste verbrauchsorientiert bereitgestellt, skalierbar und on-demand. Unternehmen können Konnektivität nach Bedarf nutzen, neue Standorte oder Services kurzfristig anbinden und dabei Kosten transparenter steuern.

Studien zeigen: Nahezu 90 % der Unternehmen mit moderner digitaler Infrastruktur planen oder nutzen bereits NaaS – ein klarer Indikator, dass das Modell zum Standard wird.

Markttrends 2025/2026

1. Shift zu OPEX-Modellen:

Statt Investitionen in Hardware rückt Pay-as-you-go in den Fokus. CFOs bevorzugen planbare, variable Kostenmodelle.

2. Cloud & Edge Integration

Da Workloads zwischen Cloud, Edge und Core wandern, müssen Netzwerke flexibel orchestriert werden. NaaS bietet dynamische Bandbreite und intelligente Routing-Optionen.

3. SD-WAN & SASE als Enabler

Viele NaaS-Angebote basieren auf Software-defined Networking und Security-Frameworks wie Secure Access Service Edge (SASE).

4. Automatisierung & Self-Service

Unternehmen erwarten, dass Netzzressourcen wie in der Cloud automatisiert buchbar sind – inklusive Security, Monitoring und Reporting.

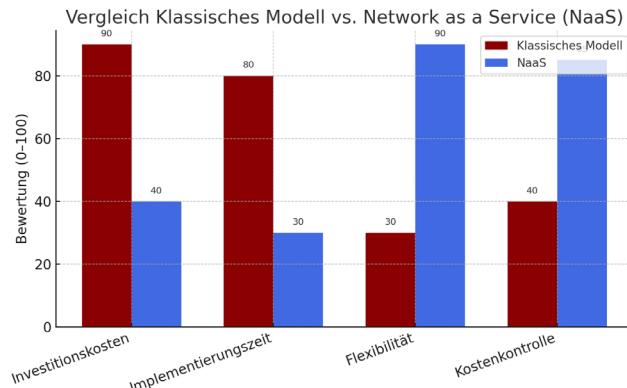
5. Security & Compliance integriert

NaaS-Angebote enthalten zunehmend eingebaute Sicherheitsfunktionen: Zero-Trust-Policies, Cloud-Firewalls, Datenverschlüsselung.

6. Globale Skalierbarkeit

Multinationale Unternehmen nutzen NaaS, um neue Märkte schneller zu erschließen, ohne monatelange Rollout-Projekte.

Anwendungsfelder Edge Computing



Geschäftliche Vorteile

- Vendor-Lock-in:** Gefahr, sich an wenige große Anbieter zu binden.
- Integration mit Legacy-Systemen:** NaaS muss bestehende WAN-, MPLS- oder Hybrid-Umgebungen einbinden.
- Transparenz & Kostenkontrolle:** Verbrauchsorientierte Modelle erfordern klares Monitoring.
- Security Governance:** Unternehmen müssen prüfen, wie Security-Policies bei NaaS-Anbietern umgesetzt werden.

Beispiel: 90-Tage-Roadmap

- **Wochen 1–3:** Analyse der bestehenden Netzwerkinfrastruktur, Identifikation von Use Cases für NaaS (z. B. globales Rollout, Cloud-Zugänge).
- **Wochen 4–6:** Anbieter-Screening & Proof-of-Concept (inkl. Performance- und Kostenmessung).
- **Wochen 7–10:** Pilot-Rollout an ausgewählten Standorten oder Business Units.
- **Wochen 11–13:** Bewertung, Optimierung, Vertragsgestaltung und Planung für Skalierung.

Erfolgskennzahlen (KPIs)

- **Kosten:** Anteil OPEX vs. CAPEX, €/Nutzer, €/Standort.
- **Agilität:** Time-to-Connect für neue Standorte (Tage statt Monate).
- **Leistung:** Bandbreite, Latenz, Netzverfügbarkeit.
- **Security:** Anzahl implementierter Zero-Trust-Policies, Audit-Ergebnisse.
- **Business Impact:** Verbesserte Time-to-Market, Kundenzufriedenheit, Innovationsgeschwindigkeit.

Wie SAVECALL unterstützt

SAVECALL begleitet Unternehmen beim Übergang zu NaaS mit einem **vendor-neutralen Beratungsansatz**:

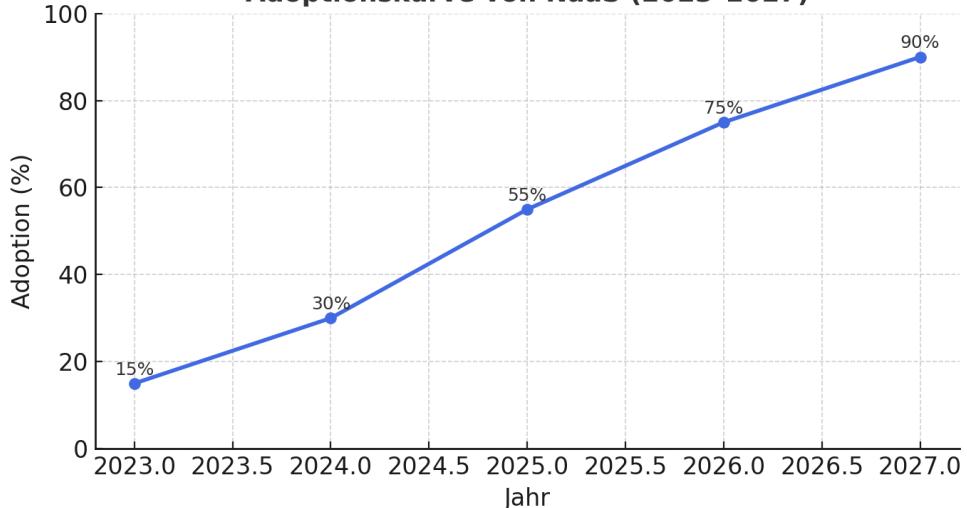
- **Markt- & Anbietertransparenz:** Vergleich führender Provider, um Leistung, Preise und Vertragsmodelle objektiv zu bewerten.
- **Strategische Architekturberatung:** Definition, wie NaaS bestehende Netzwerke ergänzt oder ablöst.
- **Kosten- & Vertragsoptimierung:** Gestaltung von Verträgen, die flexible Nutzung erlauben und Lock-in vermeiden.
- **Integration & Security:** Sicherstellen, dass NaaS-Lösungen in bestehende Security-Frameworks eingebettet sind.
- **Begleitung bei Migration & Rollout:** Projektleitung, Governance und Erfolgsmessung.

Damit positioniert sich SAVECALL als **Trusted Advisor**, der Agilität, Sicherheit und Kostenoptimierung vereint.

Jetzt beraten lassen



Adoptionskurve von NaaS (2023–2027)



SA
VE
CALL

SAVECALL