Neue Studie: Unternehmen setzen auf NaaS und MNS, doch Lücken bei Observability und Compliance bleiben

Umfragedaten zeigen: Unternehmen bewerten NaaS als langfristige Investition auf Basis der Gesamtbetriebskosten über fünf Jahre, trotz zentraler Reibungspunkte

Arlington, Virginia (USA), November 5, 2026 — GTT Communications Inc., ein führender Netzwerk- und Sicherheitsdienstleister für multinationale Unternehmen, hat das Whitepaper „How Enterprises Approach NaaS and MNS to Build Resilient, Future-Ready Networks“ veröffentlicht. Es liefert neue Forschungsergebnisse dazu, wie Unternehmen Network-as-a-Service (NaaS) und Managed Network Services (MNS) einführen. Multi-Cloud-Umgebungen und verteilte IT werden komplexer, und der Einsatz von KI beschleunigt diese Entwicklung.

Grundlage des Whitepapers ist eine Branchenumfrage von Hanover Research. Sie zeigt, dass die große Mehrheit der Unternehmen auf eine Kombination aus NaaS und MNS setzt. Doch Reibungspunkte bei Observability, Compliance, Kosten und Fachkräften verhindern, dass Unternehmen den vollen Nutzen aus ihrer sich weiterentwickelnden Netzwerkstrategie ziehen.

NaaS und MNS im Verbund: Unternehmen rechnen über fünf Jahre

78 Prozent der befragten Unternehmen setzen bereits auf eine Kombination aus NaaS und MNS. In der Umfrage steht NaaS für ein cloudnatives Fabric, das sich bei Bedarf abrufen lässt und Netzwerkdienste wie SD-WAN und SASE bereitstellt oder wieder abschaltet. Dadurch erhält die IT die benötigte Agilität und Flexibilität, um schneller auf geschäftliche Anforderungen zu reagieren. Bei MNS übernimmt ein Serviceprovider Design, Aufbau und Betrieb. Dieses Modell sorgt für Zuverlässigkeit und Absicherung, wenn das Risiko variabler Kosten zu hoch ist. Immer mehr Unternehmen betreiben beide Modelle, damit jedes das leistet, was es am besten kann.

61 Prozent der Befragten begründen die Einführung von NaaS gegenüber dem Vorstand vor allem mit den Gesamtbetriebskosten (TCO) über fünf Jahre, nicht mit kurzfristigen Kosten. Mit deutlichem Abstand folgen der ROI über drei Jahre (19 Prozent), der EBIT-Effekt einer Verlagerung von CapEx zu OpEx (11 Prozent) und die Amortisationsdauer (8 Prozent). Das zeigt: Unternehmen sehen NaaS als langfristige strategische Investition.

„Für die meisten Unternehmen stellt sich nicht mehr die Frage, ob sie NaaS und MNS kombinieren, sondern wie sie diese Kombination optimieren“, sagt Claudio Scola, Vice President, Product Management, Connectivity and Voice Services bei GTT. „Diese Entscheidungen lassen sich nicht leicht rückgängig machen, und die Architektur, die ein Unternehmen heute aufsetzt, prägt die Leistung seines Netzwerks auf Jahre hinaus. Genau deshalb wiegen die Reibungspunkte aus unserer Studie so schwer: Observability, Compliance, Kosten und Fachkräfte. Unternehmen müssen beide Umgebungen einsehen, absichern und steuern sowie als Einheit betreiben können.“

Vier Gründe bremsen NaaS und MNS

Die Umfrage zeigt vier zentrale Reibungspunkte. Sie treten bei Unternehmen auf, die NaaS, MNS oder beides einsetzen. Bleiben sie unbeachtet, hat jeder von ihnen erhebliche Folgen.

1. Fehlende Transparenz bremst die NaaS-Einführung

Für 75 Prozent der Unternehmen, die NaaS einführen, ist mangelnde Observability eine Hürde. Gemeint ist die Fähigkeit, das Geschehen im Netzwerk in Echtzeit zu überwachen und zu verstehen. Bei 18 Prozent dieser Unternehmen ist die Einführung deshalb schon mehr als einmal gestoppt worden. Ein Netzwerk, das NaaS und MNS umfasst, wird oft von verschiedenen Providern mit unterschiedlichen Tool-Sets aufgebaut. Ein Ausfall kann dann an mehreren Stellen entstehen: in der NaaS-Schicht, in den erbrachten MNS-Services oder an der Schnittstelle dazwischen. Ohne einheitliche Transparenz fällt es Unternehmen schwer, die Ursache zu finden und für Audits klare Nachweise zu liefern.

2. Steigende Compliance-Anforderungen: Audit-Nachweise und Schlüsselhoheit gehören zu den Mindestanforderungen
Fast alle befragten Unternehmen (90 Prozent) erwarten von ihren Netzwerkprovidern Audit-Nachweise auf hohem oder sehr hohem Niveau. Sie brauchen detaillierte Aktivitätsprotokolle, die einer Prüfung standhalten. 94 Prozent der Befragten halten vom Provider geführte, unveränderliche Logs für wertvoll oder äußerst wertvoll. Hinzu kommt: 91 Prozent wollen ihre Verschlüsselungsschlüssel selbst kontrollieren. 45 Prozent bevorzugen die vollständige Eigentümerschaft, 46 Prozent ein geteiltes Modell, bei dem sie die Schlüssel besitzen und der Provider sie verwaltet. Auch bei der NaaS-Observability ist Compliance eine spürbare Herausforderung. 32 Prozent der Unternehmen sorgen sich vor allem darum, Compliance-Anforderungen nicht erfüllen zu können.

3. Kostenschwankungen: Unternehmen akzeptieren kurzfristige Ausschläge, wenn sich langfristig Kosten sparen lassen
Verbrauchsbasierte Preismodelle machen die Netzwerkkosten schwerer planbar. Die Studie zeigt, dass Unternehmen dabei klare Grenzen setzen. Rund die Hälfte toleriert Budgetabweichungen von 6 bis 10 Prozent, weitere 39 Prozent akzeptieren 11 bis 15 Prozent, bevor FinOps eingreift. Bei einer NaaS-Lösung mit rund 30 Prozent niedrigerer TCO über fünf Jahre würde die große Mehrheit jedoch deutliche kurzfristige Kostenschwankungen hinnehmen: 92 Prozent wären bereit, Quartalsrechnungen mit Schwankungen von bis zu 15 Prozent in Kauf zu nehmen, um diesen langfristigen Vorteil zu erreichen.

4. Fachkräftemangel: Eine strukturelle Lücke, die Unternehmen mit Automatisierung und Outsourcing auffangen
37 Prozent der Unternehmen nennen den Fachkräftemangel als wichtigsten externen Trend für ihren nächsten Update-Zyklus im Netzwerk. Das Thema zieht sich durch mehrere frühere, von GTT beauftragte Studien. Weil sich nicht schnell genug Personal finden lässt, gehen Unternehmen andere Wege, um die Lücke zu schließen. So bevorzugen 37 Prozent bei Performance-Problemen im Netzwerk eine KI-gestützte, automatisierte Fehlerbehebung. Routineaufgaben laufen dann ohne manuelles Eingreifen.

Das Whitepaper **„How Enterprises Approach NaaS and MNS to Build Resilient, Future-Ready Networks“** steht hier zum Download bereit.

Über GTT
GTT ist ein führender Netzwerk- und IT-Security Dienstleister für multinationale Unternehmen. Wir verbinden Menschen und Maschinen einfach und sicher mit Daten und Anwendungen – überall auf der Welt. GTT arbeitet für Tausende von Unternehmen und bringt die richtigen Skills, Partner und Technologien für ein gemeinsames Ziel zusammen: Entlastung von IT-Teams und Lösung dringender Netzwerk- und IT-Security Anforderungen. GTT ist der Technologieinnovator

hinter GTT Envision und GTT Defense Halo. GTT Envision verbindet, schützt, orchestriert, virtualisiert und automatisiert Unternehmensnetzwerke. GTT Defense Halo bewertet und erkennt anomale Aktivitäten in der gesamten Unternehmensumgebung und reagiert darauf. Auf Basis eines weltweit führenden Tier-1-Netzwerks bietet das GTT-Portfolio umfassende Sicherheits-, Netzwerk-, Konnektivitäts- und Cloud-Lösungen. Dazu gehören KI-gestützte Cyberabwehr, SASE, SD-WAN, Internet- und Sprachdienste sowie gemanagte Hybrid-Cloud-Angebote. Ergänzt wird es durch eine Reihe professioneller Dienstleistungen, die durch die Leistungen und unsere herausragenden Vertriebs- und Supportteams in lokalen Märkten weltweit erbracht werden. Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir ein Ziel erreichen: Greater Technology Together. Für weitere Informationen besuchen Sie bitte https://www.gtt.net.

Über Hanover Research
Hanover Research ist ein 2003 gegründetes, weltweit tätiges Forschungs- und Analyseunternehmen, das mehr als 1.000 Kunden mit Marktinformationen und datenbasierten Erkenntnissen unterstützt. Durch sein einzigartiges Festpreismodell verbindet das Unternehmen Flexibilität, hohe Forschungsqualität und Kosteneffizienz. Hanover Research hat seinen Hauptsitz in Arlington, Virginia, und wird seit 2015 von der American Marketing Association jedes Jahr zu den 50 führenden Marktforschungsunternehmen gezählt. Weitere Informationen finden Sie unter www.hanoverresearch.com.

GTT Media Inquiries:

Americas:
Doug De Orchis
Scratch Marketing + Media
+1-401-714-1262
gtt_pr@scratchmm.com

Europe:
Siria Nielsen,
GTT
+31-6-2835-4259
Siria.Nielsen@gtt.net

GTT Investor Relations:
Paul Canavan,
GTT
+1-646-214-4202
InvestorRelations@gtt.net

Press releases can be downloaded from gtt.net.

Follow us on LinkedIn, X, Facebook and YouTube.