



Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit mit XaaS

Inhaltsverzeichnis

- | Eine unsichere Wirtschaftslage erfordert einen innovativen Ansatz
- | Das As-a-Service-Modell hilft Unternehmen bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele
- | Eine umfassende XaaS-Strategie berücksichtigt mehrere Faktoren
- | Der richtige Technologieanbieter sorgt für maximale Flexibilität und Einfachheit



Eine unsichere Wirtschaftslage erfordert einen innovativen Ansatz

In der gegenwärtigen unsicheren Konjunktur ist es für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen weltweit äußerst schwierig, die Kosten zu kontrollieren und gleichzeitig die Effizienz und Flexibilität zu steigern. Die Herausforderungen ziehen sich durch alle Bereiche der Unternehmenstätigkeit:

- **Operatives Geschäft:** Probleme rund um den Globus haben zu einem unvorhersehbaren wirtschaftlichen Umfeld geführt, das den Fortschritt in Unternehmen jeglicher Art und Größe behindert. Die Modernisierung von Geräten und Werkzeugen, die für den täglichen Betrieb benötigt werden, verzögert sich und könnte die Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Der Mangel an Arbeitskräften und die Schwierigkeiten, Mitarbeiter zu gewinnen und zu halten, haben die Herausforderungen noch verstärkt.
- **Finanzen:** Inflation und hohe Zinsen erschweren das Liquiditätsmanagement. CEOs wissen, dass sie ihr Budget und ihren Cashflow besser kontrollieren müssen, sind sich aber auch darüber im Klaren, dass der falsche Ansatz zur Kostensenkung das Unternehmen schwächen und das Wachstum bremsen kann.
- **Kunden:** Steigende Ansprüche und veränderte Kaufgewohnheiten erschweren die Kundengewinnung und -bindung umso mehr. Zwar werden Technologien immer schneller weiterentwickelt, aber veraltete Kommunikationsinfrastrukturen und -anwendungen hindern die Mitarbeiter daran, mit der Effizienz und Produktivität zu arbeiten, die zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und -treue erforderlich ist.

As-a-Service-Einkaufsmodelle sind der Schlüssel zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

Um diese Herausforderungen zu bewältigen, müssen Unternehmen ihren Cashflow stabilisieren und gleichzeitig die betriebliche Flexibilität und Einfachheit erhöhen. Hierzu gehört auch die Suche nach

neuen Wegen, um ihre Kostenkultur so zu verändern, dass sie in vielen verschiedenen wirtschaftlichen Situationen funktioniert.¹

In diesem Zusammenhang wechseln viele Unternehmen von traditionellen Modellen, bei denen sie Technologielösungen kaufen und besitzen, zu Abonnementmodellen, bei denen Software, Hardware und IT-Betrieb als Service bereitgestellt werden.

Diese Strategie nennt sich **Everything as a Service** (XaaS). Der XaaS-Ansatz ermöglicht es Unternehmen, jede beliebige Kombination von Netzwerk-, Unified Communications- und Collaboration- sowie Contact Center-Plattformdiensten zu abonnieren. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Technologien und Lösungen vor Ort, in einer Public Cloud oder Private Cloud oder in einer Kombination davon bereitgestellt werden.

Die Umstellung auf ein „As-a-Service“-Modell verschafft den Unternehmen die dringend benötigte finanzielle Kontrolle und geschäftliche Flexibilität. Darüber hinaus fördert dieses Modell die Unternehmensstrategien und die Wettbewerbsfähigkeit, denn so können die Vorteile der Cloud besser genutzt und Abläufe gestrafft werden.

Kein Unternehmen kann es sich leisten, das Geschäftspotenzial von XaaS oder dessen starke Dynamik zu ignorieren. Zwischen 2023 und 2030 wird für den globalen XaaS-Markt eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von fast 25 % erwartet.² Der Trend gilt als das Zukunftsmodell für Unternehmen in einer Welt nach der Pandemie,³ und „IT as a Service“ zählt zu den vier miteinander verflochtenen Technologietrends, die die Zukunft der IT und der Wirtschaft prägen werden.⁴

¹ [Flip the cost-cutting script: 3 questions to help CEOs make a company fit for growth](#), PwC.

² [Marktforschungsbericht zum Thema Everything as a Service \(XaaS\)](#), Fortune Business Insights, Juli 2023.

³ [XaaS Is the Future for Companies in a Post-Pandemic World](#), IEEE Computer Society, November 2022.

⁴ [Tech at the edge: Trends reshaping the future of IT and business](#), McKinsey Digital, Oktober 2022.



Das As-a-Service-Modell hilft Unternehmen bei der Erreichung ihrer Geschäftsziele

Es gibt viele Gründe, warum sich Unternehmen für XaaS entscheiden, und Branchenanalysten prognostizieren diesem Modell ein anhaltendes Wachstum. Sie alle erkennen, dass As-a-Service-Einkaufsmodelle den Unternehmen folgende Bereiche erleichtern:

- Bewältigung aktueller Herausforderungen, wie z. B. der Umgang mit einer unsicheren Wirtschaftslage
- Sofortige Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Effektivere Planung ihrer zukünftigen Entwicklung

Im Folgenden wird näher erläutert, wie diese Vorteile durch einen abonnementbasierten Ansatz für Netzwerk- und Kommunikationsinfrastruktur, Anwendungen und unterstützende Dienste genutzt werden können.

Bessere Finanzplanung

Mit einem abonnementbasierten Ansatz müssen Unternehmen keine enormen IT-Ausgaben mehr einplanen oder sich mit unvorhersehbaren Kosten für Software-Upgrades, Hardware-Aktualisierung, IT-Betrieb, Wartung und Support auseinandersetzen. Stattdessen haben sie einen vollständigen Überblick über die monatlichen und jährlichen Kosten, sodass sie bessere Prioritäten bei den Ausgaben setzen können und die schleichende Belastung des Budgets verhindern können, die dazu führt, dass die Finanzen aus dem Ruder laufen.

Die Möglichkeit, IT-Investitionen gleichmäßig und übersichtlich über einen längeren Zeitraum zu verteilen, ermöglicht ein nachhaltiges Kostenkonzept. Damit entfällt auch das Risiko, dass Engpässe im

Kapitalbudget Geschäfts- und Transformationsziele gefährden könnten, die auf Fortschritten in der Netz- und Kommunikationstechnologie beruhen.

Mehr Flexibilität

Durch bei Bedarf abrufbare Technologiedienstleistungen können Unternehmen ihre IT-Infrastruktur, Anwendungen und Dienste schnell und einfach skalieren. So lassen sich unmittelbar auftretende Herausforderungen bewältigen und sich bietende Chancen ergreifen.

Unternehmen können mit der Kombination von Diensten beginnen, die sie benötigen, um ihre Flexibilität zu steigern, und sich von dort aus weiterentwickeln, wann und wie es für ihr Unternehmen sinnvoll ist. Sie haben jederzeit folgende Möglichkeiten:

- **Kostengünstige Bewältigung neuer, unerwarteter und vorübergehender** Marktanforderungen durch sofortige Ergänzung von Dienstleistungen, die auf die jeweilige Situation zugeschnitten sind
- **Erschließung neuer Märkte** durch die Bereitstellung von sicheren Netzwerkdiensten und modernsten Unified Communications- und Collaboration-Diensten für Mitarbeiter an zusätzlichen Standorten
- **Optimierung der Betriebsabläufe** durch verstärkte Automatisierung der Arbeitsabläufe und Nutzung von IT-Betriebsservices
- **Gezielte Festlegung von Geschäftsprioritäten** durch den Einsatz von Diensten, die zur Verbesserung einzelner Geschäftsaspekte erforderlich sind, z. B. in den Bereichen Teamwork, Kundenerfahrung oder Anbindung von Zweigstellen

Mehr Cybersicherheit

IT-Mitarbeiter und Geschäftsführer können sich darauf verlassen, dass geschäftskritische Kommunikationsanwendungen und Netzwerkinfrastrukturen stets mit den neuesten Cybersicherheitsmaßnahmen und -updates im Rahmen der angebotenen Dienste geschützt sind.

Vor allem aber erhöhen Cashflow-Probleme nicht mehr das Risiko, dass die sich schnell ändernden Cybersicherheitsmaßnahmen veraltet sind und die Unternehmenssysteme und -daten angreifbar werden könnten.

Einfachere Abläufe und betriebliche Effizienz

Mit As-a-Service-Angeboten, die Aufgaben, Arbeitsabläufe und Prozesse der Netzwerk- und Geräteverwaltung automatisieren, müssen IT-Mitarbeiter keine Softwarelizenzen mehr verfolgen und verwalten oder sicherstellen, dass die Software die neuesten Funktionen und Updates enthält.

Überlastete IT-Teams können sich auf strategische Prioritäten konzentrieren, statt auf manuelle Routineaufgaben. Ihre Zeit am Arbeitsplatz ist produktiver und erfüllender, was wiederum dazu beiträgt, Arbeitskräfte zu halten, und die Stellen sind für neue Bewerber attraktiver.

Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher Anforderungen

Die flexibelsten „As-a-Service“-Angebote können so zugeschnitten werden, dass Unternehmen die Anforderungen in Bezug auf Datensouveränität, Datenschutz, Cybersicherheit und andere gesetzliche Vorschriften in vollem Umfang einhalten können. Dies kann eine Kombination aus der Bereitstellung vor Ort, in einer Private Cloud und einer Public Cloud erfordern.

Wenn sich Vorschriften und Geschäftsstrategien weiterentwickeln, kann jede Lösung problemlos auf ein anderes Bereitstellungsmodell umgestellt werden, sodass Unternehmen weiterhin von den Vorteilen von XaaS profitieren und gleichzeitig die Compliance einhalten können.

Risikoarmer Zugang zu sich schnell entwickelnden neuen Technologien

Angesichts des hohen Innovationstempos bei neuen Technologien sind As-a-Service-Lösungen, die kontinuierliche Updates beinhalten, der beste Weg, um einen nachhaltigen Wert für das Unternehmen zu gewährleisten. Ein gutes Beispiel hierfür ist die künstliche Intelligenz (KI). Die Technologie birgt ein beträchtliches Geschäftspotenzial, aber sie entwickelt sich sehr schnell weiter und ihre Einführung ist kostspielig.

Wenn sich schnell entwickelnde Technologien als Service angeboten werden, erhalten Unternehmen trotz begrenzter Investitionsausgaben (CAPEX) sofortigen Zugang zu bahnbrechenden Funktionen. Und es besteht kein Risiko, dass viel Geld in eine Technologie gesteckt wird, die veraltet ist, bevor sie sich amortisiert hat.

Whitepaper

Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit mit XaaS





Eine umfassende XaaS-Strategie berücksichtigt mehrere Faktoren

Bei der Entwicklung ihrer XaaS-Strategie müssen Unternehmen mehrere Faktoren berücksichtigen, darunter folgende:

- Aktuelle Budgetbeschränkungen und operative Bedürfnisse
- Aktuelle Bereitstellungsarchitekturen und die Notwendigkeit der Einhaltung von Vorschriften
- Pläne zur Weiterentwicklung der Kommunikations-, Collaboration- und Netzwerkfunktionen und zur weiteren Nutzung der Vorteile von As-a-Service-Angeboten und der Cloud

Budgetbeschränkungen und operative Bedürfnisse

Mit As-a-Service-Lösungen können Unternehmen die Ausgaben in einem oder mehreren IT-Bereichen stabil halten und gleichzeitig die Leistungsfähigkeit in denselben Bereichen steigern. Das bedeutet, dass sowohl mögliche Ausgabenbeschränkungen als auch betriebliche Anforderungen berücksichtigt werden müssen.

Ermitteln Sie zunächst, mit welchen As-a-Service-Angeboten das Unternehmen seine dringendsten Probleme am besten lösen kann.

Betriebliche Anforderung	Zu erwägendes As-a-Service-Angebot
Die Mitarbeiter müssen direkt miteinander kommunizieren und zusammenarbeiten, damit sie effizienter und produktiver arbeiten können.	Unified Communications as a Service (UCaaS)-Angebote. Diese unterstützen eine sichere und nahtlose Sprach-, Text- und Videokommunikation, sind einfach zu installieren und zu nutzen und überall verfügbar.
Die Komplexität des Kundenservice soll reduziert und die Kundenzufriedenheit durch effizientere und flexiblere Interaktionen erhöht werden.	Contact Center as a Service (CCaaS)-Angebote. Diese unterstützen alle Arten von Interaktionen, einschließlich neuer Konversationskanäle und sozialer Netzwerke, Live-Chat und fortschrittliche Chatbots oder Voicebots – mit hoher Qualität, Effizienz und Verfügbarkeit.
Die Konnektivität von Campus, Zweigstellen, Außendienstmitarbeitern und Rechenzentren soll verbessert werden.	Network as a Service (NaaS)-Angebote. Diese unterstützen auf sichere Weise Access Points sowie Edge- und Core-Netzwerk-Switches im Innen- und Außenbereich. Dabei kommen zuverlässige End-to-End-Cybersicherheitsmechanismen zum Einsatz.
Es ist eine Integration mit Anwendungen, intelligenten IoT-Objekten und branchenspezifischen Diensten in das allgemeine Ökosystem des Unternehmens erforderlich.	CPaaS-Angebote (Communications Platform as a Service). Diese bieten Integrationsfunktionen in der Cloud zusammen mit einem Software Development Kit (SDK) und einer Schnittstelle für die Integration.

Danach sollten Sie Dienste in Betracht ziehen, die dem Unternehmen helfen, andere betriebliche Anforderungen zu erfüllen. Dies könnten beispielsweise folgende Anforderungen sein:

- **Beschleunigung und Straffung des IT-Managements** – suchen Sie nach **Management- und IT-Automatisierungsdiensten**, die eine vollständige Verwaltung und Sichtbarkeit des Netzwerk- und Systemzustands, einen verbesserten Schutz vor Bedrohungen und zuverlässige Dienste für das ortsunabhängige Arbeiten bieten.
- **Erfüllung von vorübergehenden, saisonalen und unerwarteten Anforderungen** – suchen Sie nach **Kommunikationsdiensten für Unternehmen**, die auf der Grundlage von Geschäftskennzahlen oder der Nutzung abgerechnet werden, z. B. bei der Belegung von Klassenzimmern oder Hotelzimmern.
- **Reduzierung der Belastung der bereits überlasteten IT-Teams** – suchen Sie nach **IT-Betriebsdiensten**, die einen 24/7-Kundensupport und einen erweiterten Hardwareaustausch bieten.

NaaS-Abonnements machen das Leasing von Netzwerkausrüstung überflüssig

NaaS-Abonnements haben einen Festpreis und eine feste Laufzeit, sodass kein Leasing- oder Finanzierungsvertrag erforderlich ist und keine geschäftlichen Aktiva oder Passiva zu erfassen sind. Da keine Finanzinstitute beteiligt sind, fallen keine Gemeinkosten an, und die Kreditwürdigkeit wird nicht beeinträchtigt. Zudem ist das Unternehmen äußerst flexibel und kann Dienste aufstocken oder abbauen, ohne einen neuen Vertrag abschließen zu müssen.

Cloud-Ziele und Compliance-Anforderungen

Viele Unternehmen nutzen As-a-Service-Angebote, um ihren Umstieg auf die Cloud zu beschleunigen. Je nach geografischer Region und Branche hat jedes Unternehmen jedoch auch spezifische Anforderungen, die bestimmen, welche Daten vor Ort gespeichert werden müssen und ob Cloud-Daten in einer Private Cloud und nicht in einer Public Cloud gespeichert werden müssen. Häufig ist eine Kombination von Bereitstellungsszenarien erforderlich, um alle Anforderungen zu erfüllen.

Organisationen und Unternehmen im Gesundheitswesen, im Finanzwesen und in der Verwaltung müssen ihre Daten oft vor Ort oder in einer Private Cloud aufbewahren, um Cybersicherheits- und Compliance-Vorschriften für personenbezogene Daten zu erfüllen. Andere Unternehmen benötigen möglicherweise eine Kombination aus Private Clouds mit einer oder mehreren Instanzen und der Bereitstellung in mandantenfähigen Public Clouds oder müssen sicherstellen, dass die Daten in einem bestimmten Land gespeichert werden.

Bevor Sie sich für ein As-a-Service-Angebot entscheiden, sollten Sie sicherstellen, dass der Anbieter die Cloud-Architektur und die Bereitstellungsoptionen im Portfolio hat, die Ihren heutigen Anforderungen und denen des Unternehmens entsprechen.

Weiter gefasste Unternehmensziele

Unternehmen müssen nicht nur Aspekte der Technologie und Bereitstellung berücksichtigen, sondern auch sicherstellen, dass ihre XaaS-Strategie mit den allgemeinen Geschäftszielen übereinstimmt und deren Erfüllung fördert.

Um dieses Ziel zu erreichen, sollten bei den IT-Diensten keine Einheitslösungen gewählt werden. Die Möglichkeit, einzelne Dienste auszuwählen, Dienste anzupassen und Bereitstellungen sofort und auch im Laufe der Zeit zu verändern, ist für die Erreichung umfassenderer Unternehmensziele von entscheidender Bedeutung. As-a-Service-Angebote müssen es beispielsweise ermöglichen, einzelne Dienste in die Cloud zu verlagern, wenn und wie es im Rahmen der allgemeinen Cloud-Strategie des Unternehmens sinnvoll ist.

Die Cybersicherheit ist ein weiterer wichtiger Aspekt. Um einen umfassenden Ansatz für die Cybersicherheit im gesamten Unternehmen zu gewährleisten, muss die gesamte Software und Hardware in den As-a-Service-Angeboten fortschrittliche Sicherheitsmechanismen enthalten und einem klar definierten Plan für Sicherheitsupdates folgen.

Aus der Perspektive des Geschäftswachstums sollten Sie nach innovativen XaaS-Funktionen suchen, die dem Unternehmen helfen, seinen Wettbewerbsvorteil zu erhöhen. Berücksichtigen Sie auch die Notwendigkeit, verschiedene Mitarbeiterrollen, Arbeitsstile und Standorte zu unterstützen, sowie die erforderliche Bandbreite für die Ausführung geschäftskritischer Anwendungen und die Notwendigkeit, die Leistung je nach Unternehmensbedarf zu erhöhen oder zu verringern.

Schließlich ist zu prüfen, ob die Erfahrung, das Fachwissen und die Flexibilität des Technologieanbieters ausreichen. Der Anbieter muss die heute benötigten Dienstleistungen und Optionen für das Einkaufsgeschäftsmodell anbieten und das Angebot nahtlos weiterentwickeln, um den sich ändernden Anforderungen gerecht zu werden.



Abonnementbasierte Technologie beschleunigt die digitale Transformation

As-a-Service-Kommunikations- und -Netzwerktechnologien bieten Unternehmen eine schnelle, flexible und erschwingliche Möglichkeit, ihre Strategie der digitalen Transformation trotz begrenzter Investitionsausgaben umzusetzen. Beispiele:

- **Schulen und Universitäten** können sofort damit beginnen, ihre aufgelaufenen technischen Altlasten abzubauen, um einen intelligenteren, sichereren und widerstandsfähigeren vernetzten Campus zu schaffen, der den Erfolg von Studenten, Lehrkräften und Mitarbeitern fördert. Die Möglichkeit, Dienste auf der Grundlage aktueller und neu entstehender Anforderungen auszuwählen und einen durchgängigen Ansatz für Zero-Trust-Cybersicherheit zu verfolgen, stellt sicher, dass die Umgestaltung stets mit den pädagogischen und betrieblichen Erfordernissen in Einklang gebracht wird.
- **Organisationen im Gesundheitswesen** können sofort modernste Technologien implementieren, die es ihnen ermöglichen, Arbeitsabläufe zu optimieren, telemedizinische Dienste anzubieten, elektronische Gesundheitsakten (EHR) zu nutzen und KI-gesteuerte Analysetools sowie medizinische und nicht-medizinische IoT-Geräte einzusetzen, die die Erfahrungen von Patienten und Mitarbeitern verbessern. Die digitale Transformation ist effizient, flexibel und kostengünstig. Gleichzeitig kann die Organisation sämtliche Branchen- und Cybersicherheitsvorschriften in vollem Umfang einhalten.



Der richtige Technologieanbieter sorgt für maximale Flexibilität und Einfachheit

Der ideale Technologieanbieter für XaaS kennt die Besonderheiten der jeweiligen Branche und weiß, wie er die einzelnen Unternehmen bei der Auswahl, Implementierung und Einführung von As-a-Service-Lösungen erfolgreich unterstützen kann. Diese Technologieanbieter sorgen für mehr Flexibilität und Einfachheit an allen Fronten.

Sie zeichnen sich durch folgendes Angebot aus:

- **Umfassende Services**, mit einem End-to-End-Set von UCaaS-, CCaaS-, NaaS- und CPaaS-Services, die einzeln oder in beliebiger Kombination ausgewählt werden können. Sie können auch problemlos einzelne Dienste nach Bedarf hinzufügen.
- **Flexible Bereitstellungen**, einschließlich À-la-carte-Lösungen und -Services für On-Premises-, Private-Cloud-, Public-Cloud- und Hybrid-Cloud-Bereitstellungen sowie die Möglichkeit, einzelne Services im Einklang mit Cloud-Strategien reibungslos in die Cloud zu verlagern
- **Mehrere Geschäftsmodelle für den Einkauf**, einschließlich der Möglichkeit, CAPEX- und OPEX-Modelle zu kombinieren, sodass das Unternehmen die Zahlungsmodelle an die Budgetprioritäten anpassen und die Bedürfnisse verschiedener Mitarbeitergruppen erfüllen kann
- **Eine Vielzahl von Abonnementmodellen**, einschließlich Jahres- oder Mehrjahresverträge für Festangestellte und erneuerbare Monatsabonnements für Saisonangestellte. So können Unternehmen sicherstellen, dass sie nur für das bezahlen, was sie auch nutzen.
- **Anwendungen für den Kundenservice**, die spezifische Anforderungen erfüllen und es Unternehmen ermöglichen, einen erstklassigen Kundenservice zu bieten

- **Offene Plattformen und APIs**, sodass Anwendungen und Dienste voll und ganz auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten werden können
- **Kundenerfolgsmanager**, die Unternehmen dabei helfen, die neuen Tools zu übernehmen, den größtmöglichen Nutzen aus ihnen zu ziehen und ihre Abonnements kontinuierlich zu optimieren

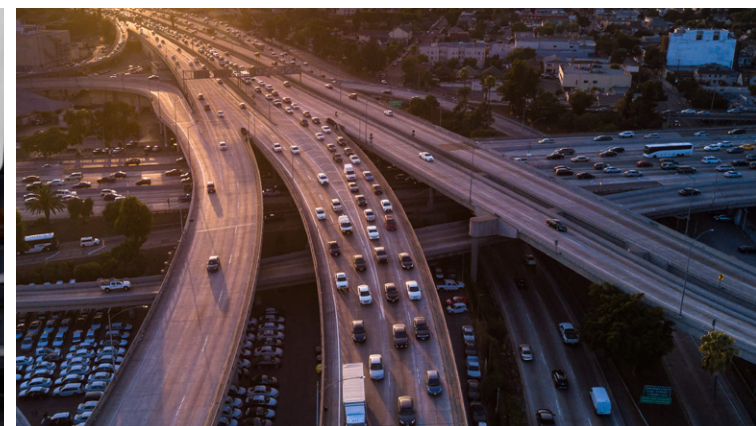
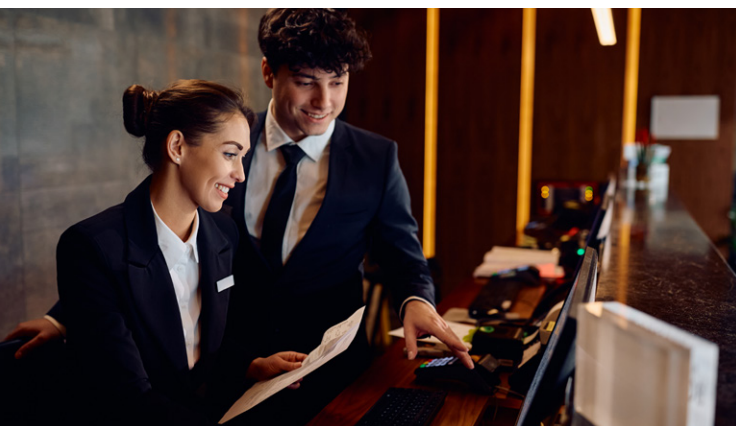
Alcatel-Lucent Enterprise wird als XaaS-Innovator ausgezeichnet

Alcatel-Lucent Enterprise bietet alles, was Unternehmen für eine erfolgreiche XaaS-Strategie benötigen. Wir sind einer der wenigen XaaS-Anbieter, der durchgängige NaaS-, UCaaS-, CCaaS- und CPaaS-Dienste anbietet.

Dank unseres Fachwissens, unserer flexiblen Angebote und unseres weltweiten Partnernetzwerks können Unternehmen auf der ganzen Welt ein umfassendes Angebot an verwalteten Kommunikations-, Netzwerk- und Ökosystemintegrationsdiensten nutzen. Auf diese Weise können sie die Einführung sicherer Spitzentechnologien beschleunigen und gleichzeitig den digitalen Wandel auf ihre eigene Weise und in ihrem eigenen Tempo vollziehen.

Unser bahnbrechender Ansatz zur Bereitstellung von UCaaS und zur Ermöglichung einer maßgeschneiderten Nutzung durch Unternehmen wurde von TechRound SaaS66 ausgezeichnet: Wir wurden zum Brancheninnovator 2023 ernannt.⁵

⁵ [Alcatel-Lucent Enterprise wurde als einer der SaaS66-Innovatoren von TechRound ausgewählt](#), Alcatel-Lucent Enterprise, Oktober 2023.



Führende Unternehmen vertrauen auf unsere XaaS-Lösungen

Unternehmen aller Branchen vertrauen bei der Bereitstellung ihrer UCaaS-, CCaaS-, NaaS- und CPaaS-Lösungen auf Alcatel-Lucent Enterprise. Im Folgenden finden Sie einige von zahlreichen Beispielen unseres Engagements für den Erfolg unserer Kunden:

- In Frankreich vertrauen mehrere Rettungsdienste auf unsere Geschäftskommunikationslösung [Purple on Demand by Alcatel-Lucent Enterprise](#), mit der sie eine zuverlässige Disaster-Recovery-Lösung für die Notfallkommunikation bereitstellen.
- In Italien nutzt ein weltweit tätiges Kreuzfahrtunternehmen [Rainbow™ Edge by Alcatel-Lucent Enterprise](#), unser Flaggschiff für [Private-Cloud-Lösungen vor Ort](#), um den Mitarbeitern an Bord die zuverlässigen Multimedia-Funktionen für die Kommunikation und Zusammenarbeit zu bieten, die sie für die effiziente Arbeit unterwegs benötigen.
- In Frankreich setzt ein Einzelhandelsunternehmen mit [Alcatel-Lucent Enterprise Connect](#) eine [abonnementsbasierte Contact Center-Lösung](#) ein, um die Kundenbeziehungen zu personalisieren, ein Gefühl der Kundennähe zu schaffen und authentische Kundenbeziehungen zu pflegen.
- In den USA verlässt sich ein landesweiter Anbieter von Logistiklösungen auf unsere [Ethernet-Switches](#) und unser [Alcatel-Lucent OmniVista® 2500 Network Management System](#), die als Service bereitgestellt werden. So sichert sich das Unternehmen ohne größere CAPEX-Investitionen Zugang zu den neuesten Technologiefunktionen.
- In den Niederlanden nutzt [Future Mobility Park](#) unsere [NaaS-Infrastruktur und Netzwerkmanagement-Angebote](#) für die Ampel- und Bussteuerung auf einem Test- und Zertifizierungsgelände für autonome Fahrzeuge, um die Einführung von fahrerlosen Bussen zu beschleunigen.
- Entlang der Mittelmeerküste hat sich eine innovative und schnell wachsende Gruppe von Luxusstrandresorts für unser [NaaS-Modell](#) entschieden, um sicherzustellen, dass sie mit den rasanten technologischen Fortschritten mit minimalen Vorabinvestitionen und vorhersehbaren laufenden Kosten Schritt halten kann.

Whitepaper

Verbessern Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit mit XaaS



Weitere Informationen

Um mehr über

- die Vorteile von Purple on Demand für Unified Communications und Collaboration zu erfahren, lesen Sie unsere Broschüre „[Beschleunigen Sie Ihre digitale Transformation mit On-Demand-Geschäftskommunikation](#)“.
- die Vorteile von NaaS und seine entscheidende Rolle bei der digitalen Transformation zu erfahren, lesen Sie unser Whitepaper „[Beschleunigung der digitalen Transformation mit Network as a Service](#)“.
- die Rolle und die Vorteile von Kundenerfolgsmanagern bei der Umstellung auf As-a-Service-Abonnements zu erfahren, lesen Sie unser Whitepaper „[Erweitern Sie Ihr Geschäft mit Technologieabonnements und Customer Success Teams](#)“.
- die Sicherstellung von sicheren digitalen Interaktionen und Verbindungen zu erfahren, besuchen Sie die [Webseite zu ALE Security](#).

Wenn Sie mehr über unsere As-a-Service-Angebote und deren Vorteile erfahren möchten, besuchen Sie [unsere Webseite](#) oder [bitten Sie unser Vertriebsteam um einen Anruf](#).

