


Magellan Netzwerke unter neuem Dach

Fernao Networks stellt sich vor

11.10.2019

Von  Peter Marwan (Redakteur) ▼


Die Fernao Networks Holding besteht seit 2015. Seitdem hat sie im Stillen mehrere IT-Dienstleister aufgekauft. Die bieten jeweils zum Portfolio von Magellan Netzwerke, dem ersten Fernao-Unternehmen, komplementäre Services und Expertise. Auf der it-sa ging Fernao Networks nun erstmals unter eigenem Namen an die breite Öffentlichkeit.

 **Empfehlen**

 **PDF**

 **Xing**

 **LinkedIn**

 **Twitter**

 **Facebook**

Wer sich ein bisschen in der Geschichte der großen Seefahrer auskennt, weiß: Fernao Magellan - beziehungsweise ganz korrekt auf Portugiesisch Fernão de Magalhães - ist der in Deutschland als Ferdinand Magellan bekannte Entdecker, der die Magellan-Straße an der Südspitze Südamerikas fand und dessen Expedition die erste Weltumsegelung gelang. Und wer sich ein bisschen im deutschen [IT-Security-](#) und Netzwerk-Markt auskennt, weiß mit dem Namen **Magellan Netzwerke** etwas anzufangen.

Mit diesem Hintergrundwissen aus beiden Bereichen lässt sich auch dann auch verstehen, warum Magellan auf der [it-sa 2019](#) auf einem großen Stand mit dem Logo von Fernao Networks präsent

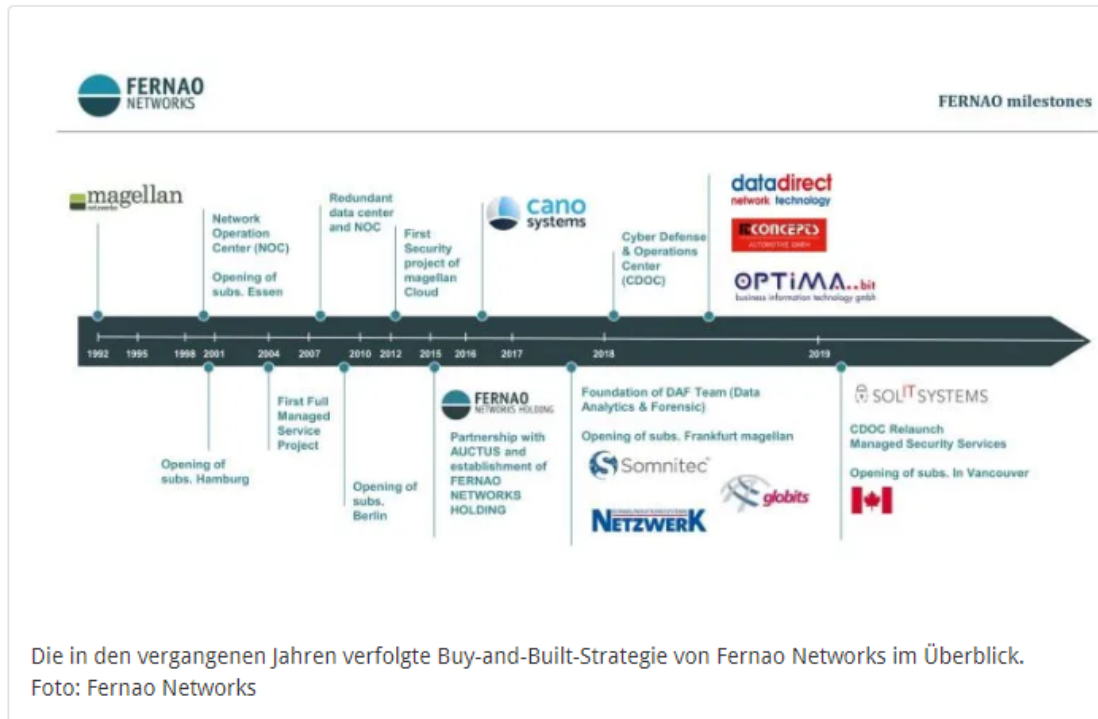
war: Magellan operiert nun offiziell unter dem Dach der 2015 gegründeten **Fernao Networks Holding**, tritt aber ebenso wie die anderen Firmen der Holding weiterhin unter eigenem Namen auf.



David Friesen, Director Sales bei Magellan Netzwerke, trat mit seinem Unternehmen auf der it-sa erstmals vor breitem Publikum unter dem Dach von Fernao Networks auf.

Das Konstrukt erscheint auf den ersten Blick komplex, folgt aber einer einfachen Logik: Seit 2016 wurden von der Fernao Networks Holding gezielt Firmen aufgekauft, die Portfolio, Leistungsumfang und Expertise von Magellan verbreitern. Nie war es dabei das Ziel, sich durch die Übernahme von Mitbewerbern zu vergrößern, immer bestand die Absicht, bisher nicht abgedeckte Tätigkeitsfelder neu zu erschließen.

Den Anfang machte 2016 **Cano Systems** aus Recklinghausen, ein alleingesessenes Systemhaus für Telekommunikation und Netzwerke, das sich inzwischen als Spezialist für den digitalen Arbeitsplatz positioniert. Es folgten unter anderem die Übernahmen von **Somnitech**, ein Schweizer Spezialisten für IT-Infrastruktur-Outsourcing und Cloud-Lösungen, **Data Direct**, IT-Concepts, ein inzwischen als **Wenovate** agierender Spezialist für Cloud, IoT und Identity, der Berliner IT-Dienstleister **Globits** und die auf Anwendungssicherheit und Pentests spezialisierten Experten von **Optimabit** und dem Netzwerk-Spezialisten **Netzwerk Kommunikationsysteme GmbH** aus Barleben.



Die in den vergangenen Jahren verfolgte Buy-and-Built-Strategie von Fernao Networks im Überblick.
Foto: Fernao Networks

"Bei allen Übernahmen ging es entweder darum, neue Kompetenzen entwickeln oder zu übernehmen, oder sie in neuen Regionen und größerem Maßstab auf die Straße zu bringen" erklärt David Friesen, Director Sales bei Magellan Netzwerke, die Buy-and-Built-Strategie von Fernao Networks der vergangenen Jahre gegenüber ChannelPartner.de auf der [it-sa](#).

Auf diese Weise wuchs die Zahl der Mitarbeiter der Fernao-Gruppe in den vergangenen Jahren von 75 auf über 550. Der Umsatz konnte im durchschnittlich pro Jahr um fast 40 Prozent auf rund 120 Millionen Euro gesteigert werden, der Rohertrag sogar um 45 Prozent. Das durchschnittliche EBITDA-Wachstum lag über den gesamten Zeitraum gesehen bei 22 Prozent. Auch bei den Kunden kommt das neue Konzept offenbar gut an: 2019 wählten sie in einer von **COMPUTERWOCHE** und **ChannelPartner** durchgeführten **Umfrage** Fernao Networks zum "Aufsteiger des Jahres".

15.CHANCEN-Kongress 2019: die Kür der Gewinner

1/8



15.CHANCEN-Kongress 2019: die Kür der Gewinner

Das sind besten Systemhäuser 2019. Bei der Kundenzufriedenheit insgesamt eroberten sich SVA, Medialine und MR Systeme in ihren Umsatzklassen jeweils den ersten Platz. Sonderpreise gingen dieses Jahr an Magellan Netzwerke (Aufsteiger des Jahres) sowie an Schneider & Wulf (Höchste Weiterempfehlungsrate) und MediaLine Eurotrade (Beste Enabler digitale Transformation). In der Klasse der Systemhäuser mit einem Jahresumsatz von über 250 Millionen Euro errangen mit ACP IT Solutions und Ratiodata GmbH gleich zwei Unternehmen den zweiten Platz.

Foto: Foto Vogt

Neben Support-Standorten in Köln, Essen, Hamburg, Berlin, Jena und Freiburg ist Fernao seit der Übernahme von [Data Direct](#) auch in China vertreten - weniger um chinesische Firmen zu bedienen, als um deutschen Firmen mit Standort in China zur Seite zu stehen. Ein Standort im kanadischen Vancouver wird gerade aufgebaut. Über den will das Unternehmen dann technisch hochqualifizierten Support auch in deutscher Sprache rund um die Uhr erbringen. Dazu erhalten Mitarbeiter die Möglichkeit, an die kanadische Westküste zu übersiedeln.

Die it-sa 2019 aus Channel-Sicht

1/30



Quelle channelpartner