

**Interview mit**  
Dr. Sven Fürth,  
CEO  
der netgo group  
GmbH



# „Wachstum und Kultur sind kein Widerspruch!“

Digitalisierung ist heute weit mehr als Technologie – sie entscheidet über Wettbewerbsfähigkeit, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen. Die netgo group mit Sitz in Berlin ist darauf spezialisiert, Kunden auf diesem Weg ganzheitlich zu begleiten. Rund 1.400 Mitarbeiter an über 25 Standorten, über 9.000 Unternehmen und öffentliche Auftraggeber in ganz Deutschland. Eigene Cloud- und KI-Lösungen, umfassende Managed Services sowie ein klarer Fokus auf digitale Souveränität zeichnen das Unternehmen aus. Für CEO Dr. Sven Fürth steht dabei nicht allein Technologie im Mittelpunkt, sondern vor allem Menschen und Vertrauen sowie eine Kultur, die Wachstum, Kundennähe und Innovationskraft miteinander verbindet.

Die Geschichte der netgo group zeigt, wie sich aus einem regional verwurzelten IT-Systemhaus innerhalb weniger Jahre einer der führenden IT-Dienstleister und Managed-Service-Provider Deutschlands entwickeln konnte. Gegründet wurde das Unternehmen von Benedikt Kisner und Patrick Kruse im westfälischen Borken. Den entscheidenden Wendepunkt markierte 2019 der Einstieg des Investors Waterland. Was damals mit rund 300 Mitarbeitern begann, entwickelte sich durch insgesamt 13 Unternehmenszukäufe zu einer bundesweit aufgestellten Unternehmensgruppe mit heute rund 1.400 Beschäftigten, über 25 Standorten und einem Jahresumsatz von über 400 Millionen EUR. Die größten Niederlassungen befinden sich in Berlin, Borken und Mannheim, hinzu kommen zahlreiche regionale Standorte in

ganz Deutschland. Trotz dieser Dynamik hat sich das Unternehmen bewusst eine seiner wichtigsten Stärken bewahrt: die Nähe zum Kunden. „Wir haben die Geschwindigkeit des Kleinen behalten, aber gleichzeitig das Portfolio der Großen“, beschreibt CEO Dr. Sven Fürth den Anspruch der netgo group GmbH. Genau diese Verbindung aus regionaler Verwurzelung, kurzen Entscheidungswegen und der Leistungsfähigkeit eines großen Anbieters prägt das Unternehmen bis heute und bildet die Grundlage seines weiteren Wachstums.

## **Komplette IT-Landschaften**

Die Digitalisierung verändert Unternehmen in nahezu allen Branchen. Gefragt sind heute keine einzelnen Produkte mehr, sondern Partner, die komplette IT-Landschaften planen, betreiben und kontinuierlich weiterentwi-



Begehrte Jobs: Auch als Arbeitgeber ist die netgo group attraktiv

ckeln. Genau an diesem Punkt setzt das Geschäftsmodell der netgo group an. Das Portfolio reicht von der Beschaffung von Hard- und Software über den Aufbau leistungsfähiger Rechenzentren bis hin zum vollständigen Betrieb komplexer IT-Infrastrukturen im Rahmen moderner Managed Services. Für viele Kunden übernimmt netgo die gesamte Verantwortung für die IT – von der Ausstattung neuer Arbeitsplätze

über Cybersecurity bis hin zur permanenten Betreuung sämtlicher Systeme. Besonders stark aufgestellt ist das Unternehmen als IT-Dienstleister für Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskanzleien. Als größter DATEV-Partner Deutschlands betreut netgo in diesem Segment mehrere tausend Kanzleien. Gleichzeitig gehören öffentliche Auftraggeber wie Dataport, renommierte Forschungseinrichtungen mit Fokus auf Grundlagen-



Der Mensch im Mittelpunkt: Sowohl im Team als auch bei den Kunden zählt persönliche Nähe



Mehr als nur Arbeit: Auch der Spaß kommt bei der netgo group nicht zu kurz



Vertrauensvolles Miteinander: Respekt und Offenheit sind wichtige Werte

forschung und angewandte Forschung sowie mittelständische Unternehmen unterschiedlichster Branchen zum Kundenkreis, darunter DR. GRANDEL, HelloFresh und Nintendo of Europe. Gerade diese Vielfalt erfordert maßgeschneiderte Lösungen statt standardisierter Produkte. Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal sind die eigenen Software- und Cloud-Lösungen. Mit der netgo Application Platform stellt das Unternehmen eine Plattform bereit, auf der moderne Cloud- und KI-Anwendungen entwickelt und sicher innerhalb einer souveränen deutschen Infrastruktur betrieben werden können. Gemeinsam mit dem Softwareunternehmen Tobit entstand darüber hinaus eine KI-Plattform, die Unternehmen den flexiblen Einsatz verschiedener Sprachmodelle ermöglicht. „Wir machen den Kunden KI-fähig“, bringt Dr. Sven Fürth

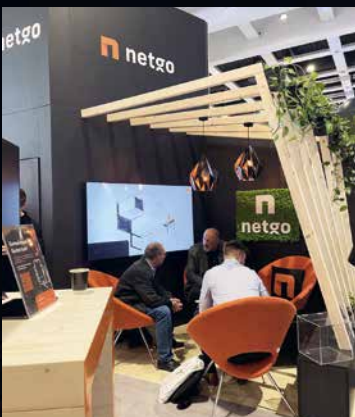
den Anspruch auf den Punkt. Moderne Technologien sollen Unternehmen produktiver machen, ohne dass sie die Kontrolle über ihre Daten aus der Hand geben müssen. Gerade angesichts wachsender Anforderungen an Datenschutz und digitale Souveränität gewinnt dieser Ansatz zunehmend an Bedeutung.

#### Wichtige persönliche Nähe

So digital die Lösungen auch sind – im Mittelpunkt steht für netgo immer der Mensch. Das beginnt bereits im Vertrieb. Statt einzelne Produkte zu verkaufen, analysieren Vertriebsmitarbeiter gemeinsam mit technischen Spezialisten die konkreten Herausforderungen des Kunden und stellen daraus standardisierte Services oder individuelle Lösungen zusammen. Dabei gehört es ausdrücklich zum Selbstverständnis des Unternehmens, auch einmal von einer

Investition abzuraten, wenn sie keinen nachhaltigen Mehrwert bietet. Langfristige Partnerschaften haben Vorrang vor kurzfristigen Verkaufserfolgen. Ergänzt wird das Beratungsverständnis durch die Möglichkeit einer rund um die Uhr verfügbaren Rufbereitschaft der Customer Care-Organisation. Kunden haben in der Regel einen persönlichen Ansprechpartner, während KI-gestützte Voice-Agenten inzwischen Routineaufgaben übernehmen, sofern vom Kunden gewünscht. Die KI priorisiert Anfragen automatisch und bereitet notwendige Informationen auf. Gleichzeitig bleibt der persönliche Ansprechpartner jederzeit erreichbar. „Bei uns steht der Kunde im Mittelpunkt“, betont Dr. Sven Fürth. Genau diese Kombination aus digitaler Effizienz und persönlicher Betreuung versteht das Unternehmen als entscheidenden Wettbe-

werbsvorteil. Hinzu kommt die bundesweite Präsenz mit über 25 Standorten. Fällt ein Server aus oder wird kurzfristig Unterstützung benötigt, sind Techniker schnell vor Ort. Gleichzeitig stehen deutschlandweit organisierte Kompetenzzentren für Cybersecurity, Connectivity, Cloud, Datacenter, Workplace-Lösungen und Softwareentwicklung bereit. So verbindet netgo die Flexibilität regionaler Teams mit der stetig gewachsenen Expertise einer großen Unternehmensgruppe sowie der engen Zusammenarbeit mit den wichtigsten IT-Herstellern im Markt. Dieses Modell ermöglicht es, gleichermaßen kleine Steuerberatungskanzleien als auch mittelständische Unternehmen sowie große öffentliche Auftraggeber zuverlässig und dauerhaft zu betreuen.



Regel Austausch mit den Kunden ist ausdrücklich erwünscht



Gemeinsam tragfähige Lösungen erarbeiten: Veranstaltung mit Kunden



#### KONTAKTDATEN

netgo group GmbH  
Sachsendamm 63-64  
10829 Berlin  
Deutschland  
☎ +49 800 0060110  
info@netgo.de  
www.netgo.de



Die netgo group ist deutschlandweit mit Niederlassungen präsent, mit ihrem Hauptsitz in Berlin (Foto: Gründerstandort Borken)



Präsenz zeigen: Team beim Messeauftritt



#### IN KÜRZE

## Kernkompetenz

IT-Dienstleister

## Zahlen und Fakten

**Gegründet:** 2007

**Struktur:** GmbH

**Niederlassungen:** Berlin, Borken, Dortmund, Düsseldorf, Erfurt, Freudenberg, Gießen, Hamburg, Hannover, Herxheim, Karlsruhe, Kassel, Kaufering, Leipzig, Mannheim, München, Münster, Neu-Ulm, Nürnberg, Oberhausen, Sindelfingen, Waltrop, Warendorf, Würselen

**Mitarbeiter:** 1.400

**Umsatz:** 400 Millionen EUR

## Leistungsspektrum

Hard- und Software sowie Dienstleistungen in den Bereichen AI und Data & Analytics, Modern Workplace, IT Security, IT-Prozesse, Cloud Computing und Data Centers sowie Netzwerk- und Kommunikationslösungen – all das wird durch Managed Services zu einem ganzheitlichen Leistungsangebot ergänzt

## Philosophie

„Wir machen Unternehmen arbeitsfähig“

## Zukunft

Wachstumskurs und Position als eine der führenden IT-Plattformen Deutschlands konsequent ausbauen

### Wachstum braucht Werte

Mit zunehmender Unternehmensgröße gewinnen Unternehmenskultur und Nachhaltigkeit weiter an Bedeutung. Dass Technologie allein nicht ausreicht, sondern immer der Mensch im Mittelpunkt stehen muss, zieht sich wie ein roter Faden durch die Unternehmensphilosophie. Genau darin sieht Dr. Sven Fürth die Grundlage für nachhaltigen Erfolg – für Kunden, Mitarbeiter und das Unternehmen gleichermaßen. Dabei lautet sein persönliches Führungsprinzip nicht ohne Grund: „Einfach machen.“ Entscheidungen schnell treffen, Verantwortung übernehmen und gemeinsam Lösungen entwickeln: Dieser Pragmatismus kennzeichnet die Unternehmenskultur, die von Vertrauen, Offenheit und Eigenverantwortung geprägt ist. Regelmäßige Dialogformate ermöglichen allen Mitarbeitern, Fragen direkt an das Management zu richten. Fehler dürfen angesprochen werden, weil sie als Chance verstanden werden, gemeinsam besser zu werden. „Wachstum und Kultur sind kein Widerspruch“, sagt der CEO. Diese Haltung lebt er bewusst vor – auf seinen regelmäßigen Besuchen an den Standorten ebenso wie im täglichen

Austausch mit Mitarbeitern und Kunden. Seine Motivation beschreibt er entsprechend schlicht: Menschen seien der eigentliche Antrieb seines Handelns, ebenso wie der Anspruch, Kunden jeden Tag aufs Neue einen spürbaren Mehrwert zu bieten. Auch in puncto Nachhaltigkeit endet Verantwortung für Dr. Sven Fürth nicht bei ESG-Kennzahlen. Die Nachhaltigkeitsstrategie der netgo wird im Rahmen eines integrierten Managementsystems umgesetzt und durch ein Umweltmanagement nach ISO 14001 unterstützt. Ergänzt wird sie durch nachhaltige Beschaffungsrichtlinien, die Wiederaufbereitung gebrauchter Hardware sowie die kontinuierliche Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks. Zudem wurde netgo von EcoVadis mit der Silbermedaille ausgezeichnet. Gleichzeitig sicherte sich das Unternehmen eine Nominierung in der Kategorie „Unternehmen des Jahres – Nachhaltigkeit“ bei den CRN Channel Awards 2026. Die netgo group will ihren Wachstumskurs konsequent fortsetzen und ihre Position unter den führenden IT-Dienstleistern und Managed-Service-Providern Deutschlands weiter ausbauen.