

Lancom und R&S Cybersecurity fusionieren



22. Juni 2026 - Rund acht Jahre nach der Übernahme von Lancom führt Rohde & Schwarz den Netzwerkanbieter mit der Tochterfirma Rohde & Schwarz Cybersecurity zusammen. Das soll Synergien schaffen, Strukturen vereinfachen und internationales Wachstum fördern.

Es ist ein Schritt, der absehbar war – auch wenn Lancom-Co-Geschäftsführer Robert Mallinson (Bild) vor wenigen Monaten noch Beständigkeit betonte: Acht Jahre nach der Übernahme von Lancom durch Rohde & Schwarz entsteht aus dem deutschen Netzwerkausrüster sowie Rohde & Schwarz Cybersecurity das vereinte Unternehmen Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity. Damit führt der Konzern zwei Tochtergesellschaften zusammen, die schon zuvor eng kooperiert und gemeinsam den Geschäftsbereich Netzwerke und Cybersicherheit gebildet haben. Hier gab es übergreifende Sales- und Marketing-Teams, eine zunehmende technologische Verzahnung sowie Synergien im Portfolio und bei Zielkunden: eindeutige Signale.

Warum die Fusion dennoch erst jetzt erfolgt? Mallinson verweist darauf, dass die beiden Portfolios zuvor noch

nicht auf dem entsprechenden Stand waren, um sie sinnvoll zusammenführen zu können. Zudem benötige ein so weitreichender Schritt Zeit und erfordere eine gute Planung. Die Teams hätten die letzten 18 Monaten mit externen Beratern intensiv an der Umsetzung gearbeitet. Wir haben uns die nötige Zeit gelassen", so der Co-Geschäftsführer.

Nun ist es vollbracht, seit dem 1. Juli 2026 besteht Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity. Das neu formierte Unternehmen beschäftigt rund 550 Mitarbeitende (knapp 100 von R&S Cybersecurity, 450 von Lancom) an den sechs deutschen Firmenstandorten Würselen (Hauptsitz), Hamburg, Karlsruhe, Köln, Berlin und München. Ein Schweizer Büro gibt es aktuell nicht. Alle Firmenstandorte bleiben erhalten, auch soll es keine Stellenstreichungen im Zuge der Zusammenlegung geben, wie Mallinson versichert. Die aktuellen Lancom-Geschäftsführer Constantin von Reden und Robert Mallinson bilden auch künftig die Spitze des fusionierten Unternehmens. Lancom-Gründer und aktueller Geschäftsführer von Rohde & Schwarz Cybersecurity, Ralf Koenzen, soll als Berater und im Aufsichtsrat aktiv bleiben.

Vieles bleibt also beim Alten. Gleichwohl ist es aber ein Abschied von der über 20 Jahre etablierten, 2003 aus einem Management-buy-out hervorgegangenen Marke Lancom – zumindest als eigenständigem Unternehmensnamen. Denn in den Produktbezeichnungen soll Lancom auch nach dem Zusammenschluss Verwendung finden und somit einen fließenden Übergang sicherstellen. Ob diese Strategie auch langfristig greift, muss die Zukunft zeigen. Aktuell fällt damit aber die Entscheidung nicht nur für eine Vereinheitlichung der Markenführung, sondern auch für den zugkräftigeren der beiden Brands. Denn während Lancom im DACH-Raum sowie in Benelux eine starke Stellung hat, ist Rohde & Schwarz auf globaler Bühne fraglos der bekanntere Name. "Die Strahlkraft und das Vertrauen in die Marke Rohde & Schwarz werden der Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity Rückenwind verleihen, auch und vor allem in den internationalen Märkten", so Lancom-Gründer Ralf Koenzen.

"Ambitionierte Ziele"

Diese Internationalisierung ist eine treibende Kraft der Fusion. Vor allem über die bisherigen Kernmärkte DACH und Benelux hinaus verspricht sich Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity Wachstum, zuerst in angrenzenden Märkten wie Frankreich, anschliessend in gesamt Europa bis hin zu den USA oder auch afrikanischen Regionen. "Wir haben ambitionierte Ziele", unterstreicht Co-Geschäftsführer Robert Mallinson im Interview.

Hinzu kommen Synergien auf mehreren Ebenen. So sollen Kunden und Partner nur noch einen Ansprechpartner haben, mit Zugriff auf die sich ergänzenden technologischen Portfolios mit Potenzialen besonders im öffentlichen Sektor und bei Betreibern kritischer Infrastruktur. Das ist speziell für Lancom interessant, dessen Fokus bisher stark auf dem klassischen KMU-Bereich lag. Rohde & Schwarz Cybersecurity hat mit Lösungen für Netzwerkverschlüsselung wiederum anspruchsvolle Bereiche wie den Verteidigungssektor und öffentliche Auftraggeber adressiert. Erhalten bleibt die aktuelle Unterteilung der Business-Strategie in die vier Segmente Corporate Network Solutions, Public Network Solutions, Kritis Network Solutions und Defense Network Solutions. Wobei Ersteres mit rund 60 bis 70 Prozent den deutlich grössten Umsatzanteil beisteuert, und das sicher auch in Zukunft.

Vereinheitlichtes Partnerprogramm

Bestehen bleibt laut Mallinson auch der bisherige Channel-Schwerpunkt der Vertriebsstrategie. Während Lancom zu 100 Prozent über Partner vertriebt, hält sich der Anteil direkt/indirekt bei Rohde & Schwarz Cybersecurity aktuell noch die Waage – allerdings auf einem deutlich kleineren Niveau. Denn Lancom arbeitet mit mehr als 1600 aktiven Partnern zusammen, Rohde & Schwarz Cybersecurity lediglich mit 20. Künftig gilt dann: "Alles, was möglich ist, will ich über den Channel abwickeln", konstatiert der für die Vertriebsaktivitäten zuständige Co-Geschäftsführer. "Der Channel ist auch in Zukunft unser primärer Vertriebskanal. Wir werden unser Vertriebsökosystem entsprechend der Marktausrichtung um einige neue, spezialisierte Partner erweitern. Insbesondere in den Business-Segmenten Corporate, Public und Kritis werden wir die Zusammenarbeit mit internationalen Integratoren intensivieren, um neue Wachstumsimpulse zu setzen."

Für bestehende Partner ist die wohl wichtigste Änderung das zusammengeführte und angepasste Partnerprogramm. Dieses erstreckt sich nun über beide Produktportfolios (Lancom und R&S Cybersecurity) und führt eine gewichtige Neuerung bei der jeweiligen Einstufung ein: Ab sofort gibt es keinerlei Umsatzgrenzen mehr. Stattdessen erhalten Partner ihr Level nur noch über erfolgreiche Zertifizierungen. So will Mallinson den Fokus ganz auf Know-how und Lösungsqualität legen. Dabei greift eine Übergangsphase. Alle Partner haben das komplette kommende Geschäftsjahr 2026/27, das am 1. Juli 2026 begonnen hat, Zeit, sich für eine Partnerstufe zu requalifizieren und beispielsweise fehlende Zertifizierungen nachzuholen. Zu Beginn des folgenden Geschäftsjahres erfolgt dann die Re-Evaluation.

In welchem Umfang Partner den Weg der Fusion mitgehen, steht ihnen dabei völlig frei. Niemand sei verpflichtet, sich zwangsweise mit den neuen Portfoliobereichen zu beschäftigen, erklärt Mallinson. Gleichzeitig betont der Co-Geschäftsführer aber die sich ergebenden Cross-Selling-Potenziale, nicht nur innerhalb des fusionierten Unternehmens, sondern auch auf Konzernebene.