

Westcon-Comstor legt im Geschäftsjahr 2026 deutlich zu



26. Mai 2026 - Westcon-Comstor kann für das Geschäftsjahr 2026 starke Zahlen vorlegen. Gleichzeitig verschiebt sich der Geschäftsfokus immer mehr auf Software und Services. Entsprechend zufrieden zeigt sich CEO David Grant (Bild).

Westcon-Comstor hat die Zahlen für das Ende Februar abgeschlossene Geschäftsjahr 2026 vorgelegt und bestätigt mit diesen ein spürbares Wachstum. Der Bruttoumsatz stieg demnach um 9,6 Prozent auf 5,74 Milliarden US-Dollar, während das Bruttoergebnis ein Plus von 13,1 Prozent auf 499,2 Millionen Dollar verzeichnete. Das bereinigte EBITDA legte um 15 Prozent auf 172,4 Millionen US-Dollar zu, bei einer EBITDA-Marge von 8,9 Prozent.

Der Bruttoumsatz im Schlüsselbereich Cybersecurity stieg um 12,4 Prozent auf 3,02 Milliarden US-Dollar. Die entsprechenden Produkte und Services machten somit 52 Prozent des Gesamtumsatzes aus. Der Anteil des Bruttoumsatzes ausserhalb des Hardwaregeschäfts, einschliesslich Software und Services, konnte wiederum auf 71 Prozent des Gesamtvolumens klettern. Ein Jahr zuvor waren es noch 68 Prozent.

"Das Geschäftsjahr 2026 war erneut durch eine starke operative Umsetzung und Fortschritte bei unseren wichtigsten finanziellen und strategischen Zielen geprägt", sagt David Grant, CEO von Westcon-Comstor. "Wir

haben ein stabiles Wachstum beim Bruttoumsatz erzielt und gleichzeitig unsere Profitabilität deutlich gesteigert sowie die Margen verbessert. Unsere konsequente Ausrichtung auf Lifecycle-Vertrieb, Software und Services macht unser Geschäftsmodell widerstandsfähiger und richtet uns stärker auf Marktsegmente mit planbarer Nachfrage aus." Distribution könne eine zentrale Rolle dabei spielen, Partnern zu helfen, die Volatilität bei Hardwarepreisen zu bewältigen – durch Einblicke, Daten und Agilität, um Risiken zu steuern und Wachstum zu sichern.

"Mit Blick auf die Zukunft sehen wir grosse Chancen in den Bereichen Künstliche Intelligenz und Automatisierung sowie bei plattform- und marktplatzbasierten Geschäftsmodellen, mit denen wir Partner dabei unterstützen, Fähigkeiten in skalierbare Angebote mit wiederkehrenden Erträgen zu überführen", so Grant weiter.