

Linard und SCS wachsen zusammen



8. Juni 2026 - Vor einem Jahr haben sich Linard Distribution und SCS Computer Systems zusammengeschlossen. Mittlerweile ist der Prozess weit vorangeschritten, gleichzeitig muss der Distributor aber mit den Effekten der Komponentenkrise kämpfen.

Seit Anfang 2025 gehören Linard Distribution und SCS Computer Systems zusammen, beide Marken agieren seitdem unter einem gemeinsamen Unternehmensdach, bilden ein übergreifendes Team. Jedoch nicht im Rahmen einer Integration beziehungsweise einer Übernahme. Es war eine Fusion nach vielen Jahren der erfolgreichen Zusammenarbeit, die Marken bleiben bestehen, SCS tritt lediglich neuerdings mit dem Zusatz «by Linard Distribution» auf. Eine Strategie, die sich vor allem aus kaum bestehenden Reibungspunkten und einem hohen Synergiewert ergab. Während Linard primär im Bereich Datacenter stark ist, hat SCS einen

Collaboration- und AV-Schwerpunkt. Hinzu kommt die jeweilige regionale Fokussierung auf Kunden in der Westschweiz (Linard) beziehungsweise in der deutschsprachigen Schweiz (SCS). Von diesen Unterschieden können die einstigen Wettbewerber nun profitieren – Portfolio, Know-how und lokale Präsenz des anderen ergänzen. «Nach über zwei Jahrzehnten als unabhängige Schweizer IT-Distributoren macht es nun Sinn, sich zusammenzuschliessen. Es erlaubt uns, die Stärken und das kulturelle Know-how der Deutsch- und Westschweiz zu kombinieren und weiter zu vertiefen», hiess es 2025 in einer Mitteilung.

Ein Jahr später ist dieser Prozess weit vorangeschritten. Im Gespräch blickt Alexandre Beurrier, der als bisheriger Linard-CEO mittlerweile das gesamte Unternehmen führt, auf intensive, aber erfolgreiche Monate. «Es war anstrengend, vor allem die ersten drei Monate. Wir mussten Werkzeuge wie ERP und CRM verstehen und die jeweils anderen Portfolios. Die Produkte, die Datasheets, den Markt, die Mitbewerber», berichtet der CEO. «Und der Teufel lag dabei im Detail. Wir haben jeden Prozess geprüft, um jeweils das Beste aus beiden Welten zu übernehmen.» Das sei langwierig gewesen, habe viele Diskussionen erfordert und oftmals, Konzepte wieder und wieder zu überarbeiten. «Wir haben das Unternehmen quasi von Grund auf neu aufgebaut.» Seit Beginn des aktuellen Jahres sei dieses Mammutprojekt aber zu grössten Teilen abgeschlossen, auch wenn weiterhin die stetige Optimierung auf der Agenda stehe. Die beiden Teams würden aber schon heute eng zusammenarbeiten, wie Beurrier sagt. Er spricht von einem übergreifenden, harmonischen Teamspirit – über Distanzen und Sprachegrenzen hinweg.

Grundsätzliche Strategie bleibt bestehen

An der grundsätzlichen Ausrichtung soll sich aber weiterhin nichts ändern. SCS konzentriert sich auf die deutschsprachige Schweiz, Linard hingegen auf die Romandie. Gleichzeitig können aber beide Distributoren mittlerweile auf das Gesamtportfolio -zugreifen und so ein breites Spektrum von Datacenter-Infrastruktur bis hin zu AV- und Collaboration-Produkten anbieten. «Es ist eine Win-win--Situation für alle Seiten», sagt der CEO. «Wir haben mehr Produkte, grössere Lagerbestände, bessere Preise, schnellere Lieferung. Jeder profitiert, vor allem unsere bestehenden Kunden.» Und mit Abschluss der Fusionsbemühungen soll der Fokus nun verstärkt auf Wachstum liegen. Der Distributor will mit neuer Stärke (rund 40 Mitarbeitende) weitere Kunden und Partner gewinnen und die bestehenden Synergien in konkretes Business umwandeln, in beiden Regionen. Geplant ist ein zweistelliges Umsatzplus in den kommenden Jahren. Dafür sei man in einer hervorragenden Position, wie Beurrier unterstreicht. Im Fokus der Wachstumsstrategie stehen sowohl Datacenter- als auch AV-Spezialisten sowie Partner, die beide Bereiche abdecken, auch wenn deren Zahl überschaubar sein dürfte.

Einen personellen Einschnitt im Zuge der Allianz gab es jedoch: Im Juni 2025 haben Roman Heuser und Stefan Sutter, die beiden langjährigen Köpfe von SCS Computer Systems, das Unternehmen verlassen. Sie sind gemeinsam als Key Account Manager zu HCD Consulting gewechselt, waren zuvor mehr als 20 Jahre für SCS Computer Systems tätig – Heuser zuletzt als Sales Director, Sutter als Geschäftsführer. Beide sollten nach der Fusion eigentlich die strategische Sales-Verantwortung tragen. Dann kam es anders. Der rasche Abgang sei laut Beurrier aber nicht geplant gewesen, es habe sich jedoch schnell gezeigt, dass drei Manager für ein Unternehmen dieser Grösse nicht sinnvoll sind. Daher hätten sich Heuser und Sutter relativ schnell für neue Herausforderungen entschieden – «aber ohne jegliches böses Blut. Wir sind nach wie vor Freunde», bekräftigt der CEO.

Das restliche Team besteht allerdings unverändert weiter und auch bezüglich der Entscheidung, beide Marken parallel weiterzuführen, zeigt sich Beurrier nach einem Jahr überzeugt. «So konnten Kunden die

gleiche E-Mail-Adresse und dieselbe Website nutzen, es gab für sie keine Veränderung.» Beide Marken seien in ihren jeweiligen Regionen sehr etabliert und daher sehe der Distributor auch für die Zukunft keine Notwendigkeit, Linard und SCS unter einem Namen zusammenzuführen.

Herausforderung Komponentenkrise

Kontinuität steht weiterhin im Zentrum der Allianzstrategie von SCS und Linard – anpassen muss sich der Distributor dennoch, aktuell allerdings vor allem an die externen Marktgegebenheiten, konkret die Komponentenkrise, die das Hardware-fokussierte Geschäft von SCS und Linard deutlich beeinflusst. Beurrier zeigt sich dennoch selbstbewusst und optimistisch: «Einer unserer grossen Vorteile ist, dass wir als kleines Unternehmen sehr flexibel und auf Augenhöhe agieren. Wir helfen Resellern individuell dabei, Produkte wie RAM und SSDs zu finden. Das beschäftigt unser Team aber aktuell sehr stark.» Derzeit sei man noch gut aufgestellt. Problematisch könnte es für Reseller und Kunden jedoch werden, wenn sich die Krise über viele weitere Monate ziehe. Denn zahlreiche Unternehmen hätten grössere oder langfristige Projekte aufgrund der aktuellen Situation verschoben – das wäre aber nur über einen begrenzten Zeitraum möglich. «Wir helfen den Resellern aber bestmöglich dabei, diese Herausforderung zu bewältigen.»

Dennoch besteht ein beträchtliches Risiko für den Distributor selbst. Wenn dieser versucht, Lagerbestände aufzubauen, um Lieferfähigkeit und stabile Preise sicherzustellen, läuft er Gefahr, dass es zu einem plötzlichen Preisfall kommt. Dann heisst es, Ware schnell zu verkaufen – oder auf Kosten sitzenzubleiben. «Die Kunden erinnern sich aber daran, wenn man ihnen in Zeiten wie diesen zur Seite steht. Daher gehen wir das Risiko ein und kaufen RAM und SSDs in grossen Mengen zu den bestmöglichen Preisen, die wir finden können.» An Reseller gerichtet rät der CEO wiederum, bei Hardware-Anforderungen so flexibel wie möglich zu sein und auch alternative Produkte wie OEM-Komponenten oder Refurbished-Produkte zu erwägen. Dann lasse sich nahezu immer passende Ware finden.

Trotz dieser Turbulenzen will sich Beurrier mit Linard und SCS aber auch weiterhin auf Hardware-Produkte konzentrieren und nicht wie viele Mitbewerber das Services- und Software-Geschäft priorisieren. «Wir sind seit dem ersten Tag eine Hardware Company. Wir sind gut in dem, was wir tun. Und das werden wir auch fortführen», so der CEO. Denn ob Cloud-Service oder Software: Jede IT-Lösung basiere am Ende des Tages auf Hardware und benötige RAM, SSDs und Server. «Jeder hat seinen Platz im Markt. Und das ist unserer.»