in Ausgabe 03-2000, also im ersten Jahr unserer Zeitschrift, war Michael Dell auf der Titelseite. Was ist seither passiert?

Soeben habe ich von Verne Harnish die folgende Buch-Empfehlung gelesen:

***Play Nice but Win: A CEO’s Journey from Founder to Leader* by Michael Dell**

 This biography details how Michael Dell scaled his firm to $100 billion and orchestrated the “Deal of the Century.”  I encourage you to listen to the book – Michael narrates it himself.

So kam ich auf die Idee für eine weitere Erfolgsstory. Über Dell wird ja nicht so oft gesprochen. Aber 100 Milliarden ist schon eine Hausnummer. Und "Deal of the Century" klingt auch spannend. Zudem ist Dell eine typische Story von jemand, der im College-Zimmer damit gestartet hat. Michael Dell war auch Mitglied der Young Entrepreneurs' Organization (YEO) wie ich (Alex Rusch).

Hier wie üblich die Erfolgsfaktoren herausstellen. Und darum herum ein paar der Highlights von Dell Computer.

kein -ß sondern ss!

Erfolgsstory von Dell950 Wörter

Der Aufstieg von Michael Dell’s Imperium zum 100-Milliarden-Dollar-Business

Das US-amerikanische Unternehmen Dell Technologies Inc. (oder kurz: „Dell“) ist seit seiner Gründung im Jahre 1984 einer der erfolgreichsten Hersteller von Computern sowie Speichersystemen und hat sich innerhalb der 1990er- und frühen 2000er-Jahre gegen die damaligen Branchengiganten Compaq und IBM durchgesetzt (1).

Dabei begann alles ganz klein. 1983 entschied sich Firmengründer (und mittlerweile Business-Ikone) Michael Dell, sich mit der Entwicklung und dem Verkauf von Computerkomponenten jeglicher Art zu befassen. Die Zeit hierfür war mehr als reif: Zwischen 1980 und 1983 erlebte der Markt für sogenannte Home Computer (später „PC“ für „Personal Computer“) einen wahren Boom. Von den ersten Mikrocomputern wurden allein im Rekordjahr 1980 weit mehr als 1 Millionen Stück an private Endkunden verkauft (2). Dell, der Sohn eines Kieferorthopäden, schrieb sich 1983 zunächst an der University of Texas in Austin ein, wo dieser sich dem Medizinstudium widmen wollte. Schnell entdeckte dieser dort jedoch seine wahre Leidenschaft, die sich rund um das Thema IBM-Computer und den Handel mit diesen drehte. Durch den Verkauf von Zeitschriftenabonnements sparte er sich zunächst ein Startkapital in Höhe von rund 18.000 US-Dollar zusammen, welches er wenig später mit einigen Kommilitonen in die Anmietung der ersten Büroräume und die Entwicklung eigener PCs investiert (3). Ab 1984 begann dann die Produktion eigener Hardware und wenig später, nämlich im Jahre 1985, entwarf das Unternehmen seinen ersten, eigenen PC. Weitere Stadien des beeindruckenden Aufstiegs von Dell waren 1987 dessen Expansion nach Großbritannien, beziehungsweise deren Börsengang im Jahre 1988, bei dem insgesamt 3,5 Millionen Aktien zu je 8,50 US-Dollar pro Stück emittiert wurden. Es folgten innerhalb der 1990er-Jahre zahlreiche Fabriköffnungen, namentlich in Europa und Asien, die die Hardware für das neue Großkundengeschäft von Dell fertigen sollten. Bereits 1993 durchbrach Dell dann die magische Umsatzmarke in Höhe von 1 Milliarde US-Dollar. Nach einem kurzen Rücksetzer im Zuge der Dotcom-Blase ging es 2003 auf über 40 Milliarden US-Dollar Jahresumsatz, bevor das Unternehmen im Geschäftsjahr 2021 erstmals rekordverdächtige 101,20 Milliarden US-Dollar umsetzte (4). Dell gilt damit bis heute als eines der erfolgreichsten IT-Unternehmen der Welt!

Die Erfolgsstrategie von Michael Dell und der sagenhafte „Deal of the Century“

Seit jeher setzt Dell bei der Zusammenstellung seiner Produkte auf Komponenten anderer Hersteller, die dann zu eigener Hardware umetikettiert wird. Lediglich das Layout von Hauptplatinen übernimmt Dell selbst. In puncto Betriebssysteme setzt Dell zudem auf Windows von Microsoft, beziehungsweise Linux von Ubuntu. Bis 2007 wurden sämtliche Produkte nur über den Direktverkauf vertrieben – später kooperierte man auch mit Vertriebspartnern im Einzelhandel wie zum Beispiel Walmart. In Deutschland beispielsweise werden die Produkte von Dell seit Ende 2009 auch beim Discounter Lidl angeboten. Ähnlich verhält es sich seit Anfang der 2010er-Jahre auch mit Online-Vertriebspartnern wie zum Beispiel Amazon oder Conrad sowie weiteren Onlineshops, über die die PCs und Hardware von Dell fortan bezogen werden konnten (5).

Gegen Mitte der 2010er-Jahre erlebte die Heimcomputerbranche aufgrund der immer stärker aufkommenden, mobilen Endgeräte einen herben Rückgang. Anstatt sich für einen strikten Sparkurs zu entscheiden, ging Michael Dell mit seinem Unternehmen jedoch in eine ganz andere Richtung. So häuften sich in den kommenden Jahren bis 2021 die Übernahmen von milliardenschweren Tech-Giganten wie beispielsweise Silver Lake (24,9 Milliarden US-Dollar im Jahre 2013) und EMC Corperation (67 Milliarden US-Dollar im Jahre 2016), die allesamt mit Fremdkapital finanziert wurden (6). Und der Plan dahinter ging auf: Dell sollte sich zum weltweit größten Infrastrukturdienstleister mausern und innerhalb weniger Jahre den Sprung von 25 auf 75 Milliarden US-Dollar Firmenwert schaffen. Damit wurde Michael Dell automatisch zum bisher erfolgreichsten Buyout-Architekten aller Zeiten und erhöhte dadurch auch sein Privatvermögen auf sagenhafte 50 Milliarden US-Dollar. Die Bereitschaft, extrem hohe Risiken in Angesicht schwerer Zeiten einzugehen, sollte demnach im „Deal of the Century“ münden!

Das sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren von Dell

Speziell die vergangenen 10 Jahre haben Michael Dell und sein Unternehmen Dell Technologies Inc. extrem erfolgreich gemacht und auf die Bühne der Global Players in Sachen IT und Handel gehoben. Doch, auf welchen Erfolgsfaktoren beruht die Geschichte des Unternehmens Dell und seinem Firmenvater Michael Dell genau? In den nun folgenden Unterabschnitten sollen daher die wichtigsten Erfolgsfaktoren von Dell einmal kurz und bündig zusammengefasst werden.

Risikobereitschaft, Mut und eine Vision zu haben

Die Bereitschaft, auch in schwierigen Situationen Risiken einzugehen und damit das gesamte Firmenvermögen aufs Spiel zu setzen, stellt schon immer ein Kernfaktor für den Erfolg von Dell dar. Das Unternehmen erkannte Anfang der 2010er-Jahre ein enormes Potenzial im Bereich Infrastruktur. Hier erkannte man, dass sich die Datenmengen in der Automobil-, Telekommunikations-, Energie- sowie Logistik- und Gesundheitsbranche allein alle sieben bis achte Monate fast verdoppeln (7). Mit dieser Vision im Hinterkopf entschied sich die Führung von Dell für die Etablierung des Unternehmens als Infrastrukturanbieter.

Konzentriere dich nur auf deine Kernkompetenzen

Von Beginn an war die Entwicklung eigener Hardware-Systeme nie die Kernkompetenz von Dell, sondern Marketing, Vertrieb und Labeling. Entsprechend setzt Dell seit Mitte der 1980er-Jahre vornehmlich auf seine Kernkompetenzen und lagert die Produktion etwaiger Komponenten aus. Damit fokussiert Dell sich vor allem auf seine Stärken und ist dadurch sehr viel erfolgreicher als die Konkurrenz.

Durchgehende Digitalisierung in sämtlichen Prozessen

Bei der Bereitstellung seiner Produkte und Dienstleistungen setzt Dell vorrangig auf digitalisierte Prozesse, die sowohl kostengünstiger, als auch weniger personalintensiv sind. Das Unternehmen kann damit wesentlich niedrigere Preise am Markt durchsetzen. Dadurch wird ein höheres Maß an Flexibilität ermöglicht und Dell konnte auch in Zeiten der Pandemie sein Geschäft weitgehend aufrechterhalten. Auf eigene Ladengeschäfte verzichtet das Unternehmen seit jeher (8).

Sichere und vertrauenswürdige Dienstleistungen

Eine Grundvoraussetzung dafür, dass Dell in öffentlichen Verwaltungen und Unternehmen höchste Akzeptanz genießt, sind das hohe Maß an Sicherheit sowie Zuverlässigkeit seiner Services. Speziell in diesem Bereich ist Dell Marktführer und macht es nationalstaatlichen Hackergruppierungen und Cyberkriminellen schwer, auf sensible Daten zuzugreifen (9).

Quellen:

1. <https://de.wikipedia.org/wiki/Dell_Technologies>, (Stand: 29.12.2022, 09:54 Uhr)
2. <https://www.weller.to/his/1980-83.htm>, (Stand: 29.12.2022, 09:58 Uhr)
3. <https://limes-8.com/de/personen/michael-dell/>, (Stand: 29.12.2022, 10:02 Uhr)
4. <https://www.it-times.de/news/dell-aktie-computer-und-server-gigant-steigert-umsatz-deutlich-margen-aber-unter-druck-143206/>, (Stand: 29.12.2022, 10:13 Uhr)
5. <https://insight.kellogg.northwestern.edu/de/article/a_new_channel_strategy_for_dell>, (Stand: 29.12.2022, 10:59 Uhr)
6. <https://www.forbes.com/sites/antoinegara/2021/08/03/deal-of-the-century-how-michael-dell-turned-his-declining-pc-business-into-40-billion-windfall/>, (Stand: 29.12.2022, 11:00 Uhr)
7. Ebenda.
8. <https://pr-com.de/company_news/dell-technologies-sechs-erfolgsfaktoren-fuer-die-digitalisierung-der-oeffentlichen-verwaltung/>, (Stand: 29.12.2022, 11:26 Uhr)
9. Ebenda.