



# Der Aufstieg von Dell Technologies zum 100-Milliarden-Dollar-Imperium

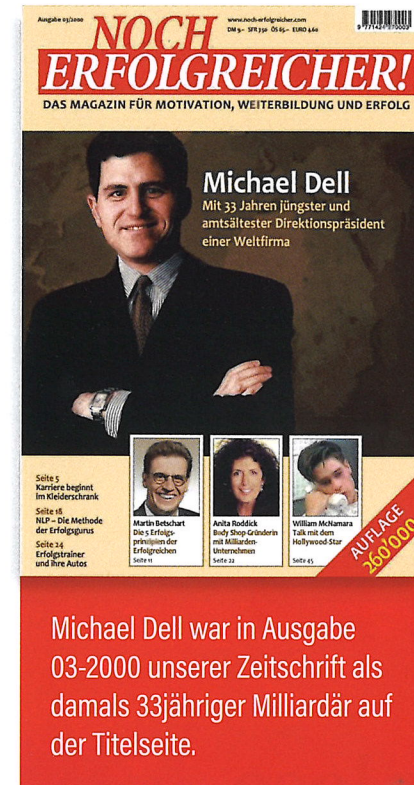
DAS US-AMERIKANISCHE UNTERNEHMEN DELL TECHNOLOGIES INC. IST SEIT SEINER GRÜNDUNG IM JAHR 1984 EINER DER ERFOLGREICHSTEN HERSTELLER VON COMPUTERN UND SPEICHERSYSTEMEN. IN DEN 1990ER- UND FRÜHEN 2000ER-JAHRE KONNTE SICH DELL SOGAR GEGEN DIE DAMALIGEN BRANCHENGIGANTEN COMPAQ UND IBM DURCHSETZEN.

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 dafür

war mehr als reif: Zwischen 1980 und 1983 erlebte der Markt für sogenannte »Home Computer« (später »Personal Computer«, kurz PC) einen wahren Boom. Von den ersten Mikrocomputern wurden allein im Rekordjahr 1980 weit mehr

als 1 Million Exemplare an private Endkunden verkauft.

Dell, Sohn eines Kieferorthopäden, schrieb sich 1983 zunächst an der University of Texas in Austin für ein Medizinstudium ein. Schnell



Michael Dell war in Ausgabe 03-2000 unserer Zeitschrift als damals 33jähriger Milliardär auf der Titelseite.

entdeckte er 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, das er wenig später mit einigen Kommilitonen in die Anmietung der ersten Büroräume und die Entwicklung eigener PCs investierte. Ab 1984 begann dann die Produktion eigener Hardware, und schon ein Jahr später entwarf das Unternehmen seinen ersten eigenen PC.

Weitere Stadien des beeindruckenden Aufstiegs von Dell waren 1987 die Expansion nach Grossbritannien und der Börsengang im Jahr 1988, bei dem insgesamt 3,5 Millionen Aktien zu je 8,50 US-Dollar pro Stück emittiert wurden. In den 1990er-Jahren wurden viele Fabriken gegründet, namentlich in Europa und Asien, die die Hardware für das neue Grosskun-

dengeschäft 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 Dot-com-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. Dell gilt damit bis heute als eines der erfolgreichsten IT-Unternehmen der Welt!

## DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN VON DELL

Insbesondere die vergangenen zehn 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? Wir fassen die wichtigsten Erfolgsfaktoren von Dell kurz und bündig zusammen.

### RISIKOBEREITSCHAFT, MUT UND EINE VISION

Die Bereitschaft, auch in schwierigen Situationen Risiken einzugehen und damit das gesamte Firmenvermögen aufs Spiel zu setzen, stellte schon immer einen Kernfaktor für den Erfolg von Dell dar. Das Unternehmen sah 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 alle sieben bis achte Monate fast verdoppeln. Mit dieser Vision im Hinterkopf entschied sich die Führung von Dell für die Etablierung des Unternehmens als Infrastrukturanbieter.

## KONZENTRATION AUF DIE KERN-KOMPETENZEN

Von Beginn an war die Entwicklung eigener Hardware-Systeme nie die Kernkompetenz von Dell, sondern Marketing, Vertrieb und Labeling. Seit Mitte der 1980er-Jahre setzt Dell vornehmlich auf diese 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 das Geschäft weitgehend aufrechterhalten. Auf eigene Ladengeschäfte verzichtet das Unternehmen seit jeher.

## SICHERE UND VERTRAUENS-WÜRDIGE 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.

Autor: Thomas Ludwig  
([redaktion@noch-erfolgreicher.com](mailto:redaktion@noch-erfolgreicher.com))





# Der Aufstieg von Dell Technologies zum 100-Milliarden-Dollar-Imperium

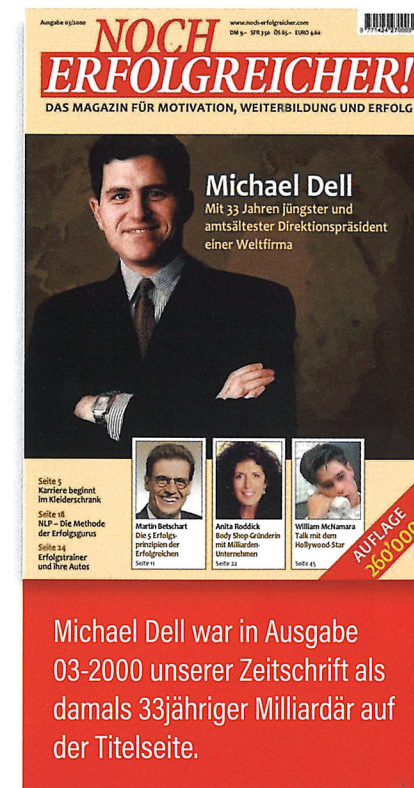
**DAS US-AMERIKANISCHE UNTERNEHMEN DELL TECHNOLOGIES INC. IST SEIT SEINER GRÜNDUNG IM JAHR 1984 EINER DER ERFOLGREICHSTEN HERSTELLER VON COMPUTERN UND SPEICHERSYSTEMEN. IN DEN 1990ER- UND FRÜHEN 2000ER-JAHRE KONNTE SICH DELL SOGAR GEGEN DIE DAMALIGEN BRANCHENGIGANTEN COMPAQ UND IBM DURCHSETZEN.**

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 dafür

war mehr als reif: Zwischen 1980 und 1983 erlebte der Markt für sogenannte »Home Computer« (später »Personal Computer«, kurz PC) einen wahren Boom. Von den ersten Mikrocomputern wurden allein im Rekordjahr 1980 weit mehr

als 1 Million Exemplare an private Endkunden verkauft.

Dell, Sohn eines Kieferorthopäden, schrieb sich 1983 zunächst an der University of Texas in Austin für ein Medizinstudium ein. Schnell



entdeckte er 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, das er wenig später mit einigen Kommilitonen in die Anmietung der ersten Büroräume und die Entwicklung eigener PCs investierte. Ab 1984 begann dann die Produktion eigener Hardware, und schon ein Jahr später entwarf das Unternehmen seinen ersten eigenen PC.

Weitere Stadien des beeindruckenden Aufstiegs von Dell waren 1987 die Expansion nach Grossbritannien und der Börsengang im Jahr 1988, bei dem insgesamt 3,5 Millionen Aktien zu je 8,50 US-Dollar pro Stück emittiert wurden. In den 1990er-Jahren wurden viele Fabriken gegründet, namentlich in Europa und Asien, die die Hardware für das neue Grosskun-

dengeschäft 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 Dot-com-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. Dell gilt damit bis heute als eines der erfolgreichsten IT-Unternehmen der Welt!

## DIE WICHTIGSTEN ERFOLGSFAKTOREN VON DELL

Insbesondere die vergangenen zehn 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? Wir fassen die wichtigsten Erfolgsfaktoren von Dell kurz und bündig zusammen.

### RISIKOBEREITSCHAFT, MUT UND EINE VISION

Die Bereitschaft, auch in schwierigen Situationen Risiken einzugehen und damit das gesamte Firmenvermögen aufs Spiel zu setzen, stellte schon immer einen Kernfaktor für den Erfolg von Dell dar. Das Unternehmen sah 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 alle sieben bis achte Monate fast verdoppeln. Mit dieser Vision im Hinterkopf entschied sich die Führung von Dell für die Etablierung des Unternehmens als Infrastrukturanbieter.

## KONZENTRATION AUF DIE KERN-KOMPETENZEN

Von Beginn an war die Entwicklung eigener Hardware-Systeme nie die Kernkompetenz von Dell, sondern Marketing, Vertrieb und Labeling. Seit Mitte der 1980er-Jahre setzt Dell vornehmlich auf diese 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 das Geschäft weitgehend aufrechterhalten. Auf eigene Ladengeschäfte verzichtet das Unternehmen seit jeher.

## SICHERE UND VERTRAUENS-WÜRDIGE 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.

Autor: Thomas Ludwig  
([redaktion@noch-erfolgreicher.com](mailto:redaktion@noch-erfolgreicher.com))