



"العظيم لا ينتهز الفرصة، بل يخلقها"

- كولتون -

مايكل ويل (١٩٦٥-....):

من أفكار صغيرة.. بنى الشاب الصغير.. إمبراطوريته الكبيرة.

كيف أصبح ديل أصغر مليارديرات العالم؟ وكيف أصبح أصغر المسؤولين التنفيذيين الرئيسيين سناً في قائمة أثرى ٥٠٠ شخص في العالم؟ كيف استطاع هذا الشاب أن يحقق حلمه الكبير في مدة قصيرة؟

لمعرفة ذلك... لنبدأ... مع ديل:

ولد مايكل ديل في هيوستن وذلك في فبراير/ شباط عام ١٩٦٥م وكان ثاني الأبناء الثلاثة لوالد يعمل في عيادة لتقويم الأسنان، ووالدة تعمل سمسارة في سوق الأوراق المالية.

اهتم ديل منذ صغره بالحواسيب وطرق عملها؛ إذ إنه كان في الخامسة عشرة من عمره عندما اشترى حاسوبه الأول من طراز أبل II، ثم قام بتفكيكه ليرى كيف يعمل.

وقام بعد سنتين بالتغيب عن مدرسته لمدة أسبوع لكي يحضر مؤتمراً يتحدث عن الحواسيب.

التحق ديل بجامعة تكساس، وبدأ بيع حواسيب ومكوناتها في عنبر طلاب السنة الأولى، إلا أنه انتقل لإحدى الشقق المملوكة بحلول نهاية العام الدراسي.

كان طموح ديل يتجاوز الجامعة؛ إذ لم يستطع الانتظار حتى يتخرج لكي يؤسس شركته الخاصة، حيث قام عام ١٩٨٤م بالتوقف عن الدراسة في الجامعة وأسس شركة "ديل كومبيوتر" برأس مال لم يتجاوز الألف دولار فقط، وكانت شركته تبيع الحواسيب إلى الزبائن مباشرة، متجاوزة بذلك الوسطاء، وهي فكرة لم يسبق لها مثيل.

وبعد عامين فقط عرض في معرض كومديكس حاسوباً سرعته ١٢ ميغاهيرتز ويبلغ ثمنه ١,٩٩٥ دولاراً مقارنة بحاسوب آي بي أم ذي سرعة ٦ ميغاهيرتز والذي يبلغ سعره ٣,٩٩٥ دولار، وفي عام ١٩٨٨م أي بعد أربع سنوات فقط من تأسيس الشركة بدأ ديل يتعامل مع زبائن كبار، بمن فيهم الشركات الحكومية. وتمكن من جمع ٣٠ مليون دولار بعد أن عرض شركته للاكتتاب الدولي العام.



- شعار شركة ديل -

وتعد شركة ديل ومقرها الرئيس شارع راوند روك بولاية تكساس المزود الرئيس للعديد من منتجات وخدمات الحاسب والشركة الأولى على مستوى العالم التي تمد عملاءها بالمنتجات والخدمات الأساسية لإنشاء البنية التحتية للإنترنت وتكنولوجيا المعلومات، بما فيها الشركات الموضوعة على قائمة مجلة

فورتشن كأفضل ٥٠٠ شركة. ويعزى وصول شركة ديل للريادة في السوق إلى سعيها الدؤوب نحو تقديم الأفضل للعملاء، وذلك من خلال بيع المنتجات وتوفير خدمات ذات مستوى ثابت.

وبإضافة ديل إلى قائمة هذه الشركات في عام ١٩٩٢، أصبح السيد «ديل» أصغر مدير تنفيذي لشركة يحتل مكانة في قائمة أفضل ٥٠٠ شركة بمجلة فورتشن وكان حينها في السابعة والعشرين من عمره، وهو الآن المدير التنفيذي صاحب أطول فترة للرئاسة في مجال الحاسوب. وتحتل الشركة حالياً المرتبة الرابعة في قائمة أفضل الشركات لمجلة فورتشن على مستوى العالم وفي الولايات المتحدة. وفي عام ٢٠٠٣، تم اختيارها من بين أكثر ١٠ شركات تحظى بسمعة طيبة وثقة كبيرة لدى العملاء، وذلك حسب اقتراع أجرته صحيفة وول ستريت.

وقد تم تكريم السيد ديل عدة مرات لقيادته المثالية والرائعة، ففي عام ٢٠٠٣ اختارته الـ"فورتشن" كواحد من أكثر الناس تأثيراً في عالم الأعمال واختارته الـ"فينانشال تايمز" كرابع أفضل قائد على مستوى العالم وأكثرهم احتراماً، كما اختارته مجلة «إنستيتيوشنال إنفيزيتور» كأفضل مدير تنفيذي في مجال أجهزة ومعدات الكمبيوتر. وفي عام ٢٠٠١، اختارته مجلة «تشيف إكزيكيوتف» كأفضل مدير تنفيذي للعام ذاته.

وقد درس ديل في جامعة تكساس بولاية أوستن. وفي ١٩٩٩، ألف كتاباً حقق أعلى المبيعات وهو «مباشرة من ديل: الاستراتيجيات التي أحدثت طفرة في صناعة ما». وفيه يحكي قصة نشأة شركته والاستراتيجيات التي ابتكرها وتطبيقها على جميع الشركات. وديل هو مسؤول الإنترنت في المنتدى الاقتصادي العالمي. ويعمل باللجنة التنفيذية للجنة الأعمال العالمية وعضو بمجلس الأعمال

الأمريكي. كما يشغل ديل أيضاً منصب رئيس مشروع سياسة أنظمة الكمبيوتر، ويعمل بمجلس المستشارين للرئيس الأمريكي للعلوم والتقنية وبمجلس إدارة كلية الأعمال الهندية. وفي عام ١٩٨٧، أصبحت ديل أول شركة لأنظمة الحاسب تقدم خدمة المنتجات على مواقع الإنترنت وبدأ التوسع الدولي بافتتاح فرع للشركة في المملكة المتحدة. وقدمت ديل التقنية الحديثة أسرع من الشركات الأخرى التي كانت تخطط ببطء وتقوم بالتوزيع من خلال قنوات غير مباشرة.

وفي عام ١٩٩٠، افتتحت الشركة مركزاً للتصنيع في ليمرك بأيرلندا لخدمة الأسواق الأوروبية والشرق أوسطية والإفريقية. وطرحت الشركة أول كمبيوتر دفترى لها في عام ١٩٩١، وفي عام ١٩٩٢، تم تضمين شركة ديل لأول مرة في مجلة «فورتشن» كواحدة من أكبر خمس مئة شركة في العالم. وفي ١٩٩٣، انضمت الشركة إلى قائمة أفضل خمس شركات في مجال تصنيع الحاسوب على مستوى العالم، وكانت بداية الشركة في غزو منطقة الباسيفيك وآسيا عن طريق إنشاء فروع لها في أستراليا واليابان. إلا أن ديل أعلن عن خسارة في الربع الأول من سنة ١٩٩٣ لتحويله عن صناعة حواسيب المفكرة، وأسواق البيع بالتجزئة، وعمليات إعادة الهيكلة في أوروبا. ونتيجة لذلك، ألغى عملية الاكتتاب العام الثاني.

وفي ١٩٩٥، ارتفعت أسهم الشركة من ٥,٨ إلى ١٠٠ دولار، وافتتحت ديل في عام ١٩٩٦ مركز تصنيع لدول الباسيفيك وآسيا في بينانج بماليزيا. وبدأ العملاء شراء أجهزة الحاسب الخاصة بشركة ديل عن طريق الإنترنت بالموقع

www.dell.com

وبدأت الشركة في تحقيق تقدم مطرد وملموس في سوق مزودي الشبكات. وفي عام ١٩٩٧، قامت الشركة بشحن ١٠ ملايين جهاز كمبيوتر إلى جميع

أرجاء المعمورة، ووصلت قيمة السهم الواحد للشركة في إحدى الفترات إلى ١٠٠٠ دولار. كما أدخلت الشركة أول أنظمة لمحطات التشغيل الخاصة بها.

وفي عام ١٩٩٨، قامت الشركة بتوسيع مراكز التصنيع في أمريكا وأوروبا وافتتحت مركزاً للمنتجات والعملاء في زيامن بالصين. وافتتحت الشركة ثاني أكبر موقع أمريكي في مدينة ناشفيلي في ١٩٩٩، كما افتتحت الشركة مركزاً للتصنيع في إيلدورادو دو سول بالبرازيل لخدمة أمريكا اللاتينية. كما أدخلت الشركة الدعم الفني المباشر «الدعم الإلكتروني مباشرة من ديل». وفي عام ٢٠٠٠ وصلت مبيعات الشركة عن طريق الإنترنت إلى ٥٠ مليون دولار يومياً.

ولأول مرة، أصبحت الشركة رقم واحد في مجال شاحنات محطة العمل. وقامت الشركة بإنتاج ملقم جهاز بورآب PowerApp وشحن مليون مزود بورايدج PowerEdge، وفي نفس العام عانت التقنية التي ينتجها من عيب أدى إلى هبوط حاد في سعر أسهم الشركة من مستوى ٥٨ دولاراً في شهر مارس إلى مستوى ١٦ في ديسمبر.

وفي عام ٢٠٠١، احتلت الشركة لأول مرة المرتبة الأولى في سوق الأسهم العالمية، إلا أن التباطؤ في مبيعات الحواسيب الشخصية دفع الشركة لتسريح ١٧٠٠ موظف يشكلون ٥,٤% من قوتها العاملة على الصعيد العالمي. وفي عام ٢٠٠٢ أطلقت ديل على مركز تصنيع أوستن اسم مركز تصنيع توبفر، وقامت الشركة بشحن ٢ مليون منفذ في خط باور كونكت Power Connect الخاص بمفاتيح الشبكة، واختار العملاء الأمريكيون ديل على أنها المزود رقم واحد لأنظمة الحاسوب.

وفي عام ٢٠٠٣، قامت الشركة بإنتاج الطابعات للشركات والعملاء، ثم تغير اسم الشركة وأصبح اسمها ديل وشركاه مما يعكس انتقال الشركة إلى العمل في

مجالات إلكترونية أخرى، بما في ذلك الطابعات والأجهزة التلفزيونية، بعد سنوات عديدة من التباطؤ الذي شهدته صناعة الحواسيب الشخصية. واليوم تشغل ديل واحداً من أكبر المواقع التجارية على الإنترنت في العالم والتي تعتمد على نظام التشغيل ويندوز التاسع لشركة مايكروسوفت. ويتلقى موقع شبكة الشركة، الذي يعمل من خلال مزود ديل باور إيدج، أكثر من مليار طلب كل ثلاثة أشهر من مواقع تخص ٨٠ دولة بـ ٢٨ لغة و٢٦ عملة.

وتدرك الشركة تماماً فاعلية الإنترنت في أعمالها بما في ذلك عمليات الشراء ودعم العملاء وإدارة العلاقات. ومن خلال موقع الشركة يستطيع العملاء مراجعة الأجهزة وتحديد مواصفاتها وأسعارها من خلال خط إنتاج الشركة بالكامل. ويمكن للعملاء طلب الأجهزة مباشرة من خلال الإنترنت ومتابعة خط سير الطلب من التصنيع إلى الشحن. وتقوم ديل من خلال موقعها valuechain.dell.com بتبادل المعلومات مع عملائها فيما يخص جودة الإنتاج وإبداعيته، كما تستخدم الشركة الإنترنت أيضاً في تقديم خدمات العملاء الخاصة بالتصنيع، فعلى سبيل المثال، يستخدم مئات الآلاف من عملاء الشركات في أنحاء العالم صفحة شبكة ديل لعقد صفقات مع الشركة عن طريق الإنترنت.

ويرجع عائد ديل المرتفع لحاملي الأسهم إلى جهد حثيث عبر الزمن لتحقيق الموازنة بين النمو والربحية والسيولة، وكانت ديل دوماً رائدة المنافسين في كل من تلك الاتجاهات.

وفي عام ٢٠٠٤ تخلى ديل عن منصب المسؤول التنفيذي الرئيسي لصالح كيفن رولينز، لكنه ظل محتفظاً بمنصب الرئيس.

وديل اليوم هي المزود الرئيس للمنتجات والخدمات لأكبر المؤسسات في العالم، ويعمل بالشركة زهاء ٥٤,٨٠٠ موظف من أعضاء الفريق يغطون أرجاء المعمورة.

حقائق عن مايكل ديل:

- تبلغ ثروته حوالي ١٨ مليار دولار.
- من بين ٦٩١ ملياردير حول العالم، كان هناك ما يقارب عشرون شخصاً تقل أعمارهم عن ٤٠ سنة، وكان ديل أثري هؤلاء الأربعين.

