

مسيرة نجاح مايكل ديل

مؤسس شركة ديل

obeikandi.com

مسيرة نجاح مايكل دل، مؤسس شركة دل

وعمره ١٣ سنة اتخذ بيت والديه مقرّاً لنشاط تبادل طوابع البريد عبر الطلبات البريدية، فحقق في بضعة شهور أرباحاً قاربت الألفي دولار، وعمره ١٥ سنة قام بتفكيك حاسوبه الجديد: أبل ٢، إلى قطع صغيرة متناثرة، ثم أعاد تجميعه مرة أخرى ليرى إن كان يستطيع ذلك، وعمره ١٦ سنة احترف بيع اشتراكات الجرائد اعتماداً على قوائم المتزوجين حديثاً فحصل ربحاً فاق ١٨ ألف دولار فتمكن من شراء سيارته الأولى: بي إم دبليو وعمره ١٨ سنة.

في عام ١٩٨٤، التحق مايكل سول دل (مواليد ٢٣ فبراير ١٩٦٥) بجامعة تكساس في مدينة أوستن الأمريكية، وانطلاقاً من غرفة نومه في مهجع طلاب جامعتة، أسس شركته بي سيز المحدودة لبيع أجهزة الكمبيوتر المتوافقة مع أجهزة آي بي إم والتي كان يقوم بتجميعها بنفسه. الشركة الوليدة جاء رأس مالها في صورة قرض اقترضه المقاول الصغير من جديه، وكان باكورة زبائنه زملاء الدراسة في الجامعة الحالمون بامتلاك حاسوب يناسب ميزانياتهم المحدودة.

المبدأ الذي اعتمد عليه مايكل دل في بدايته أنه إذا باع مباشرة للجمهور فسيعرف متطلباتهم ويكون قادراً على تلبيةها بشكل سريع، وهو بذلك يكون قد أخرج الوسطاء من المعادلة، فهو وجد أن مكونات الحواسيب الجاهزة بالإمكان الحصول عليها وحدها بأسعار أقل، ومن ثم يقوم هو بتجميعها وحصد فرق السعر لنفسه. بنى مايكل فلسفته على تقديم خدمة أفضل للجمهور بسعر أقل. عند بدايته، وضع مايكل دل لنفسه هدفاً واضحاً: هزيمة شركة آي بي إم.

في عام ١٩٨٥ تمكنت شركته من تقديم أول جهاز كمبيوتر شخصي من تصميمها سمته تيربو بي سي، والذي اعتمد على معالج إنتل ٨٠٨٨ وبسرعة ٨ ميغا هرتز. ركزت دعايات هذا الجهاز الجديد في المجالات المهمة بالحواسيب على مبدأ البيع المباشر إلى الجمهور (دون وسطاء) وعلى إمكانية تجميع الأجهزة وفقاً لما يريده كل

مستخدم، حسب مجموعة من الخيارات المتوفرة. هذا العرض قدم للمستخدمين أسعار بيع أرخص من السوق، لكن مع مصداقية أكبر مما لو كان كل مستخدم قام بتجميع جهازه بنفسه. رغم أنها لم تكن الشركة الأولى في تطبيق هذه الفكرة التسويقية، لكن شركة بي سيز المحدودة كانت أول من نجح في تطبيقها. هذا النجاح دفع مايكل دل لأن يترك دراسته ليركز على إدارة عمله الجديد بدوام كامل، إذ إن شركته حققت أرباحاً إجمالية فاقت ٦ مليون دولار أمريكي في سنتها الأولى. في عام ١٩٨٧ افتتح مايكل فرع شركته في العاصمة الإنجليزية لندن. في عام ١٩٨٨ حول مايكل اسم شركته إلى "شركة حواسيب دل".

في عام ١٩٩٢ ضمت مجلة فورتشن الأمريكية شركة دل إلى قائمتها لأكثر ٥٠٠ شركة، وفي عام ١٩٩٦ بدأت دل بيع منتجاتها عبر موقع متجرها الإلكتروني على الشبكة البينية إنترنت، وفي عام ١٩٩٩ تخطت شركة دل منافستها كومباك في التصنيف لتصبح البائع الأكبر للحواسيب في الولايات المتحدة الأمريكية. وفي عام ٢٠٠٣ وافق مساهمو الشركة على تغيير اسمها إلى مؤسسة دل (دل إنكوربريشن) لتسهيل دخول الشركة في مجال بيع منتجات أخرى غير الحواسيب. في شهر مارس من عام ٢٠٠٤ بدأت دل دخول عالم الوسائط المتعددة بتعاملها في الكاميرات الرقمية والحواسيب الكفية ومشغلات وأجهزة التلفزيون ذات الشاشات المسطحة وغيرها. شهد هذا الشهر أيضاً، تنحي مايكل دل عن منصبه كمدير لشركته واكتفى بعضوية مجلس الإدارة، مفسحاً الطريق لخليفته كيفين رولنز لتولي هذا المنصب ومتابعة المسيرة.

مايكل دل ينتمي للطائفة اليهودية، وهو من كبار ممولي مواطنه الرئيس الأمريكي جورج بوش في كلتا حملتيه الانتخابيتين. في عام ٢٠٠٥ جاء ترتيب مايكل دل رابع أغنى رجل في الولايات المتحدة الأمريكية، بثروة تقارب ١٨ مليار دولار، ما يجعل ترتيبه الثامن عشر كأغنى رجل في العالم. لا زال مايكل يقطن أوستن الأمريكية في ولاية تكساس مع زوجته سوزان وأولاده الأربع، وأما شركته التي بدأها فعوائدها

الإجمالية تفوق ٤٠ مليار دولار سنوياً، وتوظف أكثر من ٤٠ ألف موظف، ولها فروع في أكثر من ١٧٠ بلداً، وتبيع كل يوم منتجات بأكثر من ٣٠ مليون دولار، وتبيع حاسوباً من إجمالي كل ثلاثة حواسيب مبيعة في السوق الأمريكية، وقرابة واحداً من كل خمسة مبيعة في العالم، كل هذا في خلال ١٧ عاماً منذ تأسيسها.

ألف مايكل ديل كتاباً سماه:

مباشرة من دل: إستراتيجيات أحدثت ثورة في الصناعة أو **Direct from Dell: Strategies That Revolutionized an Industry** وهو تناول فيه قصة نجاحه وفلسفة نشاطه التجاري الذي بدأه.

لم تمضي مسيرة الشركة دون عقبات وأزمات، ففي حقبة التسعينيات اشتعلت النار في حواسيب دل النقلة بسبب أعطال فنية، وفي عام ٢٠٠١ اضطرت الشركة لخفض العمالة لتتعافي من تراجع المبيعات، على أن أشهر زلة لسان لمايكل ديل حدثت في عام ١٩٩٧ عندما سأله سائل في ملتقى فني ضم آلاف الحضور، ما الذي كان ليفعله ليعالج جميع أزمات شركة أبل التي كانت تعاني من مشاكل طاحنة كادت تضع نهاية لها وقتها، فأجاب مايكل قائلاً:

"كنت لأغلق الشركة وأعيد المال إلى المساهمين!" . لم ينس مدير أبل ستيف جوبز هذه المقولة، إذ قال في رسالة بريدية في شهر يناير من عام ٢٠٠٦ إلى موظفي الشركة أن على مايكل ديل "إن يتلع كلماته ويسحبها، فاليوم السعر السوقي لشركة أبل يفوق دل، ومبيعات أبل وأرباحها أكبر من تلك لدل". على أن مايكل ديل يبقى صاحب الكلمة الأخيرة؛ فهو لا زال أغنى من ستيف جوبز!