

قصة نجاح



ولد سويشيرو هوندا في ١٧ من نوفمبر ١٩٠٦، في بلدة صغيرة في اليابان، وهو كبير إخوته، والمساعد لوالده الحداد الموهوب، في محله لتصليح الدراجات الهوائية، وتصليح كل آلة معدنية إن لزم الأمر. يمكن القول أن هوندا ورث عن أباه شغفه بكل ما هو آلي، مما ساعده على أن يصنع لعبه بنفسه.

كان موعد هوندا مع الحدث الذي غير مجرى حياته، حين شاهد لأول مرة في حياته سيارة تعمل بمحرك بخاري، تمر بالقرب منه، فلم يملك حين رآها لأول مرة، إلا أن يقع في غرامها، ولم يملك نفسه حين انطلق يجري في أثر السيارة، محاولاً فهم كيف تسير هذه السيارة بدون قوة خارجية تحركها أو تدفعها أو تجرها. بالطبع، لم يستطع هوندا اللحاق بهذه الأعجوبة، وفي عتمة الغبار الذي أثارته تلك السيارة المسرعة، وقف هوندا يلتقط أنفاسه، ليلاحظ بقعة عجيبة على تراب الأرض، إنها قطرة من وقود الحياة الذي تستعمله تلك السيارة، وسرعان ما انكب هوندا ليملاً أنفه من رائحة هذه البقعة الغامضة.

عندما بلغ عمره ١٥ سنة، ارتحل سويشيرو إلى العاصمة طوكيو بحثاً عن عمل أفضل، حيث عثر بعد قرابة عام على وظيفة متعلم مبتدئ في محل لتصليح سيارات، وهناك مكث قرابة ست سنوات عمل فيها في مهنة ميكانيكي سيارات، استطاع خلالها تحويل محرك طائرة وقطع غيار متناثرة إلى سيارة سباق، وشارك في سباقات كثيرة كسائق، وكان عمره حين سابق لأول مرة ١٧ سنة.

في شهر أبريل من عام ١٩٢٨، وعمره ٢٢ سنة، كان موعد هوندا مع افتتاح ورشته لتصليح السيارات في بلده، بعدما اقترض المال اللازم لذلك، وهو استمر في حبه للسيارات والاختراعات، حيث تمكن من اختراع الإطار المعدني لعجلات السيارات، التي كانت خشبية في البداية.

بعد حادثة له في سباق السيارات اعتكف غمار تصنيع الحلقات الدائرية للرأس المتحرك (المكبس) في غرف الاحتراق في المحرك البخاري المسمى البستن. وفي عام ١٩٣٧ اخترع هوندا حلقة البستون الخاصة به! في عام ١٩٣٨ كان هوندا يصل الليل بالنهار من أجل أن يخترع بستون ليبيعه إلى شركة تويوتا، وهو استثمر كل ماله في هذا المشروع، حتى أنه اضطر إلى رهن حلي زوجته، كما رفضت تويوتا قبول العينات الأولية من البستون الذي صممه. استلزم الأمر سنتين من التجارب حتى وافقت تويوتا على الشراء منه، لكنه وقتها احتاج لبناء مصنع كبير ليلبي الطلبات الكبيرة لشركة تويوتا، لكن السلطات اليابانية كانت تستعد لخوض غمار الحرب العالمية الثانية، ولذا منعت بيع الأسمنت وقصرته على الأغراض العسكرية.

بعد الحرب، كان الوقود شحيحاً للغاية وغالياً في اليابان، وكان الناس يبحثون عن وسائل انتقال رخيصة جداً، ولذا عمد هوندا لوضع محرك بخاري صغير على دراجاته الهوائية. اخترع هوندا محركاً يعمل على زيت النخيل، يخرج عادمه على هيئة دخان أبيض كثيف، ما دفع العاملين لتسمية هذا الطراز المدخن.

في عام ١٩٥١ أنتج هوندا الدراجة البخارية ذات الشوطين والسعة الأصغر (٩٨ س م) والتي سماها دريم - الفئة E والتي لاقت نجاحاً باهراً بسبب إبداع هوندا في تصميم محركها. في عام ١٩٥٢، قدم هوندا الفئة F من الدراجات والتي حصلت على ٧٠٪ من إجمالي إنتاج اليابان من الدراجات البخارية في هذا العام، وما هي إلا برهة من الوقت حتى طرح هوندا شركته في البورصة وبدأ في تصدير دراجاته للعالم كله.

قصة نجاح



توم و دومينوز بيتزا

توفي والده وهو صغير واضطرت امه للتخلي عنه في ملجأ للايتام، تديره راهبات كاثوليكيات. فانتظم في الدراسة الدينية ليكون راهباً، لكنه طرد لفشله من الالتزام بالانتظام.

درس بعد ذلك في الجامعة لمدة فصل دراسي، لكنه اضطر لتركها لفشله في توفير المال الكافي فالتحق بمشاة البحرية عام ١٩٥٦م. وسرح من الخدمة بمرتبه شرف عام ١٩٥٩م، مدخراً نصف ما حصل عليه، لكن هذا المال ذهب سدى في مشروع فشل.

بعدها التحق بوظائف أخرى في عام ١٩٦٠م اخبر جيمس اخاه توماس (توم) موناها عن محل بيتزا معروض للبيع اسمه دومينيكي، فقرر الأخوان شراء المطعم.

وكان الأخوان بلا أي خبرة!

بعد ثمان شهور قرر جيمس الانسحاب من هذا المشروع. وبقي توم وحده وفي السنه الأولى لم يتمكن من توم من تحقيق أي ربح يذكر.

كان توم يقدم البيتزا في خمس أحجام، لكن أحدهم اشار الى عليه بان يقدم البيتزا ذات الحجم ست بوصات فقط، لأنها كانت تستغرق نفس الوقت وتحتاج نفس الوقت في التوصيل لكنها كانت تكلف أقل وبيعها اكبر. وبعدها بدأت الارياح تعرف طريق توم.

اشترى توم بعدها محلين واراد تسميتها دومنيكي، لكن دومنيك صاحب الاسم رفض ذلك. فاسماه دومينوز بيتزا.

حضر توم دورة عن فكرة الامتياز (الفرانشايز)، وأدرك أن الامتياز هو السبيل لبلوغ القمة. كان عليه الحصول على المال الوفير، فقابل توم سمساراً ليطرح عليه فكرة طرح شركته في البورصة. لكن الرجل رآها فكرة ساذجه.

فعلى توم قبلها أن يكون أكثر حرفية، وأما الشئ الأهم: وجوب الاستمرار في النمو والتوسع.

فعل توم كل ماقاله الرجل فزاد فروعه من ١٢ الى ٤٤ في عشرة شهور. وماهو الا وقت قصير حتى خسر ٥١% من شركته للبنوك المقرضة. وأجبر الدائنون توم على الاستعانة بخبير اداري كان من المفترض به اعادة الامور الى نصابها، لكنه اضر اكثر مما نفع. بعدها وافقت البنوك على أن تعيد الإدارة لتوم. ولكن كان لازال لديه ألف دائن، لم يكن توم مستعداً لإعلان إفلاسه واستطاع خلال سنة أن يسدد كل ديونه وفي بضع سنين حلت جميع مشكلاته، وبلغت فروعه ٣٠٠ محل وفي عام ١٩٨٠م افتتح اول فرع خارج البلاد. وبدأ توم يحقق أرباحاً خيالية .

قصة نجاح



الفرانشايز سر نجاح ماكдонаلدز ..

ولد في أكتوبر عام ١٩٠٢م في إلينوي. لم يذهب إلى المدرسة قط . بالمقابل كان دائماً يحلم والكتب كانت الشيء الممل له. كان يحب الإثارة "action" . ويحلم كيف يمكنه التعامل مع كثير من الأشياء.

عندما كان عمره ١٥ سنة كذب على الصليب الأحمر ليصبح سائقاً لسيارة إسعاف. كانت حين ذاك الحرب العالمية مشتتة و Knoc كان يريد أن يكون حاضراً مع الحدث وعمل ما يقدر عمله وذهب إلى Connecticut للتدريب ولكن الحرب انتهت قبل أن يستطيع تطبيق ما تعلمه.

وفي عام ١٩٥٤م وصلت أخبار مطعم الهمبرغر إلى راي كروك الشاب الذي كان يسوق ماكينات خلط الحليب تدعى ملتيميكر، وعرف أن المطعم يشغل ٨ ماكينات.

توجه كروك إلى المطعم ليسوق ماكينته وفوجئ لدى مكوته بعض الوقت في المطعم بسرعة الخدمة والنظافة، ولاحظ مدى تعلق الناس بوجبات الهمبرغر السريعة، فخطرت ببال الرجل فكرة التوسع في أعمال المطعم في أنحاء الولايات المتحدة، وبدلاً من تسويق ماكينته طرح كروك على الأخوين ماكдонаلدز الفكرة، وعرض نفسه كشريك بعد أن يحصل على حق حصري باستخدام الاسم في استثماره.

في عام ١٩٥٥م اختار الشركاء اسم Mc donald's Systems Inc. وتم تغيير الاسم بعد خمس سنوات إلى Mc donald's Corporation أخذ منهم وكالة وفتح أول مطعم له في Des Plaines Illinois عام ١٩٥٥م. في السنة التالية أسس Franchise Reality Corp. وأجر أراضي لمشاريعه.

وبعد عشر سنوات أصبحوا ٢٠٠ مطعم حول أمريكا. وبعد ٦ سنوات اشترى من الأخوة المطعم بـ ٢,٧ مليون دولار. حينها حصل على السيطرة الكاملة للمشروع. كان مهتماً أن يجعل السلسلة كبيرة جداً. هم كانوا مقتنعين بما لديهم ولم يهتموا أن تكثر الطلبات أو يأخذوا أخطار كبيرة. ترك أساسيات عملهم في التجارة وحاول أن يعمل تحسينات في مكان آخر.

وفي عام ١٩٦٣م افتتح ٥٠٠ مطعم - وقدم الهمبورغر رقم مليار وأطلق مهرجه المعروف. وأصبح مشهوراً والمهرج أصبح محبوباً ومألوف لدى ٩٦ ٪ من الأطفال الأمريكيين. كما أن الاسم أصبح معروفاً أكثر من اسم رئيس أمريكا نفسه. وفي عام ١٩٧٤م عين مكانه شخص آخر ليدير الشركة. وفي عام ١٩٨٤م توفي بنزلة قلبية عن عمر يناهز ٨١ عام. بعد ١٠ أشهر من مماته باعت الشركة الهمبورغر رقم ٥٠ مليار.

اليوم تستقطب "ماكдонаلدز" يومياً نحو ٥٢ مليون شخص في مطاعمها البالغ عددها أكثر من ٣٠ ألفاً في أكثر من ١٢٠ بلداً حول العالم. كما حققت "ماكдонаلدز" مبيعات بلغت ٢٣ مليار دولار في نهاية ٢٠٠٧م.

قصة نجاح



الفلاح الذي أصبح مليونيراً

ولد روبرت ماكورميك والمولود في عام ١٧٨٠م في أمريكا، والذي عمل كمزارع ثم انتقل للعمل في ورشة حدادة يصنع للمزارعين معداتهم ويصلحها لهم، لكنه كان كذلك ذا عقل مخترع، أراد أن يوفر للمزارعين

الأمريكيين وقتهم وتعبهم ويزيد إنتاجية حقولهم من القمح، ففي هذا الوقت من الزمان، كان الوقت المناسب لحصاد وجمع محصول القمح يستمر عدة أيام قليلة، وكانت قدرة الحاصد الواحد من بني البشر فدانا واحدا من القمح لكل يوم عمل في الحصاد اليدوي، يليها فترة خمول طويلة يقضيها المزارع في مراقبة محصول القمح التالي وهو يكبر حتى يبلغ وقت الحصاد. وفق هذه المعادلة، لم يكن من المجدي زيادة المساحة المزروعة بالقمح، ما لم يكن لدى المزارع الأيدي العاملة القادرة على حصاد كل المحصول قبل أن يفسد ويذبل على أرضه.

في صيف ١٨٣١م، حين بلغ سايروس الابن عامه الواحد والعشرين، كان يعمل على تحسين اختراع حاصدة آلية معدنية اخترعها أبوه في عام ١٨١٦م ثم انصرف عنها إلى أشياء أخرى، على أن روبرت لاحظ أن هذه الأخيرة تحمل مؤشرات إيجابية تفيد على قدرتها على النجاح، رغم ما فيها من عيوب ونواقص. بالتعاون معا، تمكن الأب والابن من صنع حاصدة يجرها الحصان (أو الثور) تمكنت من حصاد ثمانية فدادين في يوم واحد. في هذا الوقت، كانت الحاصدة تقتلع سيقان القمح وتجمعها معا ثم تضعها على الأرض.

في سبتمبر ١٨٣٣م بدأ سايروس في الدعاية لألته الحاصدة الجديدة بعدما أدخل عليها تعديلات عدة، مقابل ٥٠ دولار، لكن لم يشتريها أحد. وبعد سنوات بدأ اقتصاد الولايات الأمريكية يتعافى من الكساد الذي ألم بها، وأثبتت خطوة الانتقال شمالا نحو ولايات مزارع القمح جدواها والرؤية السديدة والبعيدة التي توفرت لسايروس، هذا التوجه جعله قريبا من الأراضي المناسبة لزراعة القمح، وقريبا من الولايات التي اتجهت لزراعة القمح على نطاق كبير. كذلك ساعدت نهضة صناعة القطارات البخارية - وقتها - في تسهيل شحن آلاته عبر الولايات الأمريكية وبسرعة مقبولة في ذلك الوقت.

مضت الأيام هائلة حتى جاءت نذر الحرب الأهلية الأمريكية (١٨٦١ - ١٨٦٥)، لكن هذه تحولت لتكون أنباء سعيدة، إذ خرج العمال والمزارعين والعبيد للانضمام إلى الحرب، ما ترك المزارع تبحث عمن يحصدونها، وهذه أجبرت الجميع على التوجه لشراء الآلات، حتى أن مصنع شيكاغو باع ٥٠٠ حاصدة إضافية فوق طاقته القصوى في عام ١٨٦٢، وبعدما كان إجمالي المبيعات السنوية للحاصدات ١٦ ألف، إذا بها تقفز في خمس سنوات إلى ٨٠ ألف حاصدة مباع في العام الواحد.

مع كل هذا التطور، كان الطلب العالمي على القمح إلى ازدياد، لكن سايروس بدأ يوجه ثروته إلى الاستثمار في العقارات وصناعة القطارات، ولهذا وبدءاً من عام ١٩٦٠م بدأ اهتمام سايروس بتطوير صناعة الحاصدات الآلية يقل، ربما لكبر سنه، وربما لإهتمامه بأمور أخرى، لكن ولاية شيكاغو تدين له بالفضل الكبير في نمو زراعتها وصناعاتها وتجارتها، التي كانت تصدر في عام ١٨٣٩م قرابة ٨٠ شوال قمح، لتصدر بعدها بعشر سنوات مليوني شوال بفضل حاصدة سايروس وأبيه.

قصة نجاح



فتاة تصنع موقعاً يقودها للشراء

بدأت علاقتها بالكمبيوتر من سن صغير حوالي ٩ سنوات .. تلعب وتتصفح الإنترنت .. علمت نفسها تصميم المواقع .. وفي لحظة غضب .. عندما خسرت وهي تلعب على جهازها إحدى الألعاب الإلكترونية .. ألقت بعضاً الألعاب من يدها وهي تقول What Ever Life .. هذه هي الحياة .. فقفز إلى ذهنها اسم الموقع .. كان ذلك في نهاية ٢٠٠٤.

كان عمرها ١٥ عاماً عندما أنشأت موقعها على الإنترنت WhatEverLife.Com في البداية لم يجتذب الموقع سوى أصدقائها المقربين ثم بدأ عدد الزوار في التزايد خاصة بعد أن انتشر اسم موقعها في الشبكات الاجتماعية ..

موقع أشلي بسيط جداً .. ليست فيه تلك الفكرة العبقورية التي مازلنا نبحث عنها جميعاً والتي تحول بيننا وبين البدء في أي عمل جاد مثمر.

عبقرية موقع أشلي تعود إلى تركيزها الواضح على الفئة التي استهدفتها .. الفتيات المشتركات في مواقع الشبكات الاجتماعية.

تقدم لهن تصميمات وقوالب لاستخدامها في صفحاتهم الشخصية علي MySpace.Com .. ولأنها بنت فهي تعرف وتتفهم تماماً ما يريده زوار موقعها من بنات جيلها ..

في ٢٠٠٥ بدأت في استخدام برنامج جوجل الإعلان وكان أول شيك بمبلغ ٢٧٩٠ دولار.. وخلال سنة واحدة فقط .. وتحديداً في يناير ٢٠٠٦ م تركت أشلي المدرسة لتتفرغ لموقعها و أصبح دخلها الشهري من الموقع خلال عام ٢٠٠٦ م أكثر من ٧٠ ألف دولار شهرياً.

وفي عام ٢٠٠٧ حقق موقع أشلي دخلاً شهرياً يفوق الـ ١٠٠,٠٠٠ دولار. هذا الدخل جعلها ترفض عروضاً لبيعه بلغت ١,٥ مليون دولار.

قصة نجاح

ORACLE®

قاعدة بيانات تقود إلى أكبر البرمجيات

هو الرئيس الثاني والمدير العام لأكبر شركة برامج في العالم. عام ١٩٩٠م أعطي لقب "مدير أعمال السنة" من Harvard Business School ويحتل المركز التاسع في لائحة الرجال الأغنى في العالم من Forbes مع شبكة قدرها ١٨,٤ مليار دولار. هو لم يحول الشركة المبتدئة إلى شركة بعدة مليارات دولار ولكن أيضا إلى شركة سريعة النمو في قاعدة البيانات في العالم. إنه لورانس إيليسون.

ولد Lawrence Joseph Ellison في آب ١٩٤٤م في مدينة نيويورك. والدته Florence Spellman تزوجت عن عمر ١٩ سنة. عندما أصيب إيليسون بالتهاب رئوي في عمر ٩ أشهر، قررت إعطائه لخالها وخالتها اللذان يعيشان في جنوب شيكاغو لرعايته في بيتهم المتواضع الذي يتألف من غرفتين.

درس في school high South Shore وبعددها ذهب في ١٩٦٢ إلى جامعة Illinois ولكن لم يتابع لأن أمه مرضت بالسرطان ورسب في تلك السنة. ذهب بعد ذلك إلى جامعة في Chicago وعزم على أخذ شهادة في الرياضيات والفيزياء ولكنه مرة أخرى رسب بعد الربع الأول وقال والده انه لن يفلح بأي شيء.

استفاد من دراسته الأخيرة انه تعلم أشياء عن برمجة الكمبيوتر وبدأ بالاندماج أكثر في مجال الكمبيوتر لوحده. وفعلا أصبح يبرمج برامج بسرعة وبدأ يكسب أموال كثيرة.

بدأ يعمل في شركة أسمها Ampex Corporation وكان عليه صنع قاعدة بيانات لـ CIA واسم البرنامج "Oracle" وهذا الذي حدد عمله بعد ذلك. افتتح هو ورئيسه في Ampex بعد ذلك مختبراً بـ ٢٠٠٠ دولار. في البداية كان للخدمات الاستشارية، بعدها قرروا التركيز على مجال البرامج. كانا يعلمان أن عالم البرامج في افتتاح ولكن كان عليهم ضرب المنتج الصحيح. أسماها الشركة SDL, Software Development laboratories. اخترعا كلا من إيليسون وشريكه برمجة برنامج لحواسيب للمكتب وحواسيب كبيرة. وغيرا اسم الشركة إلى Oracle عام ١٩٨٣ م. أسماها البرنامج "Oracle٢" مع انه لم يكن يوجد الأول.

هو كان يريد أن يعطي الإيحاء أن النسخة الأولى نجحت نجاحاً باهراً. أخذ اسم المنتج عن CIA مشروعه في شركة Ampex.

وهكذا إلى أن وصل في عام ٢٠٠٥ إلى نسخة 10gR2 (10.2.0.1). وفي عام ١٩٨١م أخذت IBM Oracle لكمبيوتراتها وهكذا تضاعفت المبيعات من مرتين كل سنة إلى سبع مرات وأصبح إيليسون مليارديراً. والآن أغلب البنوك، وشركات الطيران والبيع يعتمدون على قاعدة بيانات Oracle.

قصة نجاح



قصته تأسيس موقع هوتميل

صابر باتيا من الهند ولد عام ١٩٦٨ درس الهندسة الكهربائية ثم انتقل الى ستانفورد ليحصل على شهادته العلمية من هناك، ثم حصل على وظيفة بشركه ابل. ثم بعد سنة انتقل الى شركه ناشئه تعمل في تصميم الدوائر الالكترونية، حيث راودته فكرة انشاء شركته الخاصه في وادي السيليكون الأمريكي الشهير، ولديه حلم يعتمد على إنشاء قواعد بيانات على شبكه الانترنت مع شريكه جاك سميث، لكن في ذلك الوقت كانت الانترنت في مراحلها الاولى لذا لم يتحمس كثيرون في تمويل مشروعهم، فكرا فيما يحتاجه مستخدموا الانترنت، ونشأت الفكرة جراء احتياج الاثنين لارسال رسائل بريديه لبعضهم من خلال الانترنت دون الدخول الى حسابات بريد الشركة التي تخضع للمراقبة. لم يفكر أحد من قبلهم في تقديم خدمه البريد الالكتروني المجاني، لذا أسرعوا لبحث عمن يمول فكرتهما الجديده، ساهمت شركه درابريشر وجيرفستون بالفكرة بـ ٣٠٠ ألف دولار مع الشئالي الحالم. بدأ تدشين الموقع في اليوم الرابع من يوليو من عام ١٩٩٦م الذي يوافق عيد استقلال أمريكا ليكون بمثابة يوم تحرير مستخدمي الانترنت من صعوبات تبادل رسائل البريد الالكتروني.

وسرعان ما انتشر الخبر وانهاال المشتركون على الموقع للاشتراك فيه، حتى وصل عدد المشتركين فيه إلى أكثر من عشر ملايين مشترك من ٢٣٠ دولة يشاهدون ٤٠ مليون إعلاناً يومياً.

اشترت شركه مايكروسوفت الشركه في عام ١٩٩٧ بمبلغ ٤٠٠ مليون دولار. تطور بريد هوت ميل وكبر حتى اصبح يخدم أكثر من ٤٠ مليون مستخدم، واجهت مايكروسوفت منافسه شرسه من ياهو وجوجل الآن ولازالت تواجه غرماً منافسين. أما صابر فقد أسس موقعاً اسماه ارزو، لكنه اضطر لاغلاقه مع انهيار شركات الانترنت عام ٢٠٠٠م. وفي ٢٠٠٦م عاد لإطلاق موقع السفرات. ويعمل حالياً على إنشاء مدينه في موطنه الهند تحاكي آليات عمل وادي السيليكون الشهير بأمريكا.

Home | My MSN | Shopping | Money | People & Chat

Se

msn Hotmail

MSN® Hotmail® is changing to Windows Live™ Hotmail®

قصة نجاح



من تجميع الطوابع إلى أفضل علامة للحاسب

اتخذ بيت والديه مقرأً لنشاط تبادل طوابع البريد عبر الطلبات البريديه، فحقق في بضعه شهور ارباحاً قاربت الالف دولار في سن ١٣. وعندما كان في سن ١٥ من العمر قام بتفكيك حاسوبه الجديد: ابل ٢، إلى قطع صغيره متناثرة، ثم اعاد تجميعه مرة اخرى ليرى ان كان يستطيع ذلك، وعمره ١٦ احترف بيع اشتراكات الجرائد اعتماداً على قوائم المتزوجين حديثاً فحصد ربحاً فاق ١٨ الف دولار فتمكن من شراء سيارته الاولى: بي ام دبليو وعمره ١٨.

التحق مايكل بجامعة تكساس وانطلاقاً من غرفه نومه في سكن طلاب جامعته اسس شركته التي سماها بي سيز المحدوده لبيع اجهزة الكمبيوتر المتوافقه مع اجهزة آي بي ام والتي كان يقوم بتجميعها بنفسه. وكان رأس المال قرضاً من جديه، وكان زبائنه زملاء الدراسة. المبدأ الذي اعتمد عليه مايكل هو اخراج الوسطاء من المعادلة وبالتالي بالإمكان الحصول عليها بأسعار اقل.

في عام ١٩٨٥ تمكنت شركته من تقديم اول جهاز كمبيوتر شخصي من تصميمها سمته تيريو بي سي. ركزت دعايات هذا الجهاز على مبدأ البيع المباشر وعلى امكانية تجميع الاجهزة وفقاً لما يريده كل مستخدم. لم تكن شركه بي سيز الاولى بتطبيق هذه الفكرة لكنها كانت اول من نجح في تطبيقها. ترك مايكل دراسته وركز على ادارة عمله، اذ شركته حققت ارباحاً فاقت ٦ مليون دولار في سنتها الاولى. وفي عام ١٩٨٨ حول مايكل اسم شركته الى "شركه حواسيب دل".

في عام ١٩٩٩ تخطلت الشركة منافستها كومباك لتصبح البائع الاكبر للحواسيب بأمريكا. وفي عام ٢٠٠٣ تغير اسمها إلى (دل انكوريريشن) بلغت عوائد الشركة ٤٠ مليار دولار سنوياً وتوظف أكثر من ٤٠ الف موظف ولها فروع في اكثر من ١٧٠ بلد. كل هذا خلال ١٧ عام منذ تأسيسها.