

Dell търси формула за първото място при РС-тата

Амбициозните цели могат да бъдат в основата на нови стратегии

СКОТ ПИТЪРСЪН

Хубаво е да си цар - гори само за три месеца. Dell измести Hewlett-Packard от първото място за продажби на компютри в световен мащаб, според резултатите на две от най-авторитетните анализаторски компании - IDC (7,7 млн. бройки за Dell срещу 6,4 милиона за HP), и Gartner (7,5 срещу 6,3 милиона).

Възраждането на Dell стана след перуог, в който начело бяха Hewlett-Packard. Обобщените резултати за миналата година все пак сочат незначителна преднина на Dell в общата цифра на продадените компютри (IDC: Dell - 25,8 млн, HP - 25 млн; Gartner: Dell - 25,3 млн, HP - 24,2 млн). Изобщо РС бизнесът започва да прилича на конни състезания с два основни финалиста, подобно на президентските избори в САЩ например. Както в политиката, съперничеството между производителите на компютри ще продължи и в близко бъдеще.

Съмнявам се, че двете компании ще се хванат гуша за гуша, но в същото време не виждам при нито една от тях ясна визия как да увеличи броя на продажбите и по този начин да измести конкуренцията на втори план. Председателят на Dell Майкъл Дел обяви пред финансовите анализатори, че компанията е на път да превърли границата от 60 милиарда долара годишни приходи през 2007 година (за сравнение: годишният

приход за 2003 бе 41 милиарда долара). Според представителите на Dell директният приход в съчетание с увеличените ИТ разходи на корпоративните клиенти ще са основна причина за постигане на този резултат само за три години.

Това е една твърде амбициозна задача, но всъщност има два проблема. Първият - прогнозите за удвукратен скок в растежа на Dell могат и да не съвпадат с реалността. Вторият - доколко директният модел ще продължи да бъде ефективен във веригата на директните доставки.

Според Джон Ганц, главен директор изследвания на IDC, разходите за ИТ оборудване се очаква леко да нарастват тази година и след като се уравният през 2006, отново да тръгнат на долу. Една съвсем не розова картина, особено като се комбинира и с други проблеми, оказващи натиск върху ИТ мениджърите. Дали новите компютърни системи значително ще увеличат своята производителност? Дали инвестиранията средства за нови системи ще забавят развитието на групи ИТ инфраструктурни проекти, които биха могли да спестят разходи?

Навярно другите подразделения на Dell също ще допринесат за постигане на обявената цел от 60 милиарда долара, но госта източници на приходи - като периферия, сървъри, софтуер и т.н., всъщност зависят от силните РС продажби.

И все пак има няколко вратички, които Dell може да използва за постигане на набелязаната цел. Една от тях, според главния изпълнителен директор на AMD Хектор де Руиз, е възможността Dell да започне да използва новия AMD процесор Opteron. HP, IBM и Sun вече влагат Opteron в своите платформи и в резултат Dell остана единственият голям доставчик, който все

още не използва 64-битовата технология.

„Смятам, че Dell ще постъпи така, както подобава на една голяма компания - сподели Руиз в края на миналия месец по време на събитията, отбелязващи първата годишнина от пускането на Opteron на пазара. - Те трябва да се вслушат в желанието на потребителите. Вярвам, че на втория рожден ден на Opteron Dell ще бъде сред нас.“

От Dell може и да се изненадам от това твърдение, но определе-



Майкъл Дел

но в него има здрав смисъл. Не само клиентите ще имат по-големи възможности за избор, но и съревнованието между AMD и Intel за спечелване на Dell би могло да свали цените, като това ще даде на Dell по-добър марж.

Една друга възможност за Dell е да се върне към корените на своя бизнес. Компанията всъщност никога не е била технологичен новатор, а по-скоро носител на новаторски процеси, което е пряко свързано с интегрирания модел на верижни доставки. И ако РС продажбите намаляват, то откъде ще има растеж?

Dell може да продължи да следва пътя, който е бил леко пренебрегван до този момент, а именно чрез поглъщане на по-малки компании, които са важни играчи на пазара. Например наблюдателите очакват сливане с EMC, въпреки че Dell отрича подобно развитие на нещата.

Dell трябва също така да внимава да не повтори грешката на Compaq, която забавиха развитието си след закупуването на Digital Equipment и улесниха HP при поглъщането им.

Който и път да изберат Dell и нейният изпълнителен директор Майкъл Дел, то той неизбежно ще бъде с известни ограничения. Просто дните на бърз технологичен растеж вече са в историята. ИТ технологиите в момента са в позицията на зрял възрастен човек - гори Стив Балмър призна, че Microsoft е пораснал. А дали Dell ще порасне?