



دو نفر نیروی برق و دونفر مکانیک بودیم و دو نفر هم در بخش بازار و تجربه کاربری درگیر بودند. اصلاً قابل مقایسه با رقبای خارجی مان نیست که هم میلیون‌ها دلار رویشان سرمایه‌گذاری می‌شود و هم نیروی انسانی بالایی دارند؛ بخش نرم‌افزارشان فقط پنج شش نفر نیرو دارد

راشکر هیچ وقت حالت طلبکارانه ندارند، دوستانه می‌گویند اینجوری بشود بهتر است. این خیلی به ما روحیه می‌دهد و کمک می‌کند.

### نگاهی به آن سوی مرزها

**مهندس حسین پور:** در شرکت ما ایده ساخت روبات اسکلت بیرونی، با دیدن عکس و فیلم نمونه خارجی شکل گرفته بود. چون کمترین قیمت نمونه خارجی، یعنی اسکلت بیرونی تجاری‌سازی شده‌ای که بتواند ضایعه نخاعی سینه‌ای را راه ببرد، حدود ۱۰۴ هزار دلار هست؛ ما هیچ وقت امکان این را نداشتیم که نسخه‌های خارجی را ببینیم، مهندسی معکوس انجام بدهیم یا مقایسه کنیم. روبات را که ساختیم، بعدها توانستیم دوتا از نمونه‌های خارجی دستگاه را ببینیم. یکی از آنها برند معتبر ریواک بود که اصالتاً ساخت رژیم صهیونیستی است. خیلی اتفاقی هم این نسخه به دستمان رسید. یعنی یک فردی تماس گرفت و گفت من همچین دستگاهی را دارم و آمده‌ام ایران و شنیدم شما در این حوزه هستید، یک قسمتش خراب شده، می‌توانید درست کنید یا نه؟ اولش که باور نمی‌کردم؛ فکر می‌کردم یکی از دوستانم تماس گرفته و من را سر کار گذاشته است! چون ریواک به عنوان پیشروی اگزواسکلتون‌ها واقعاً برای ما دست‌نیافتنی بود. گفتیم حالا بیاورید بررسی کنیم. خیلی ساده و در حد یکی دو روز، ایراد ریواک را رفع کردیم اما با اجازه صاحبش، دستگاه بیشتر پیش ما ماند و توانستیم مقایسه کنیم و ایده بگیریم. ما هیچ وقت ادعا نمی‌کنیم که در مقایسه با روباتی که از سال ۲۰۰۴ شروع کرده و بعد از ۱۴ سال تحقیق و توسعه و سرمایه‌گذاری میلیون‌دلاری تجاری‌سازی شده است، جلوتریم! ولی به نظرم وقتی ریواکی را که برایمان بُت کرده بودیم، دیدیم؛ یک خودباوری خوبی در شرکت شکل گرفت که از لحاظ تکنولوژی عقب نیستیم.

مورد دوم روبات آگزواتلت بود؛ ساخت کشور لوکزامبورگ هست ولی روسی به شمار می‌آید. من برای بررسی شانس صادرات محصول اکسوپد، در سفر شخصی‌ام به ترکیه سری به یکی از کلینیک‌های آنجا زدم و اتفاقی این روبات را، که مدت‌ها فیلم و عکسش را دیده بودیم و ۱۴۰ هزار دلار قیمتش هست، آنجا دیدم. فیدبکی که درمانگر کلینیک به

من داد خیلی عجیب بود؛ جمله‌اش این بود که دو هفته یک بار خراب می‌شود! کار رسانه‌ای کشورهای پیشرفته اینقدر قوی هست که دیدگاه آدم را نسبت به محصولشان، بی‌نقص می‌کنند و تا وقتی محصول را از نزدیک نبینی، باور نمی‌کنی. ما الان با سند ادعا می‌کنیم که کیفیت و عملکردمان نزدیک به نمونه‌های خارجی هست، در بعضی جهات مانند تعداد افرادی که با سطح آسیب‌های متنوع و مختلف دستگاه را استفاده کرده‌اند، حتی سرت‌ر هم هستیم. قیمت‌مان هم کمتر از یک پنجم ارزانترین نمونه خارجی هست.

اما برای صادرات، از چند جهت نیازمند زیرساخت هستیم. کلاً روبات اگزواسکلتون شرایط نگهداری بالایی دارد؛ مثل اتومبیلی است که هر چند هزار قدم باید بررسی بشود. بنابراین باید قابلیت اطمینان دستگاه را تا جایی که می‌توانیم ببریم بالا، یعنی دستگاه از خدمات پس از فروش سالانه بهره‌مند بشود و نیاز کوتاه‌مدت نداشته باشد. در این زمینه ریواک که ارزانترین روبات خارجی هم هست، بسیار موفق بوده چون زودتر شروع کرده است و تیراژ بالا و بازارهای جهانی را در دست دارد. آگزواتلت دیرتر وارد شده و بازار شرق اروپا را دارد؛ همان‌که می‌گفتند دو هفته یک بار خراب است. مال ما اینقدرها هم خراب نمی‌شود! در بحث مجوزها هم ما تا اینجا نصف راه را رفته‌ایم و همین الان هم می‌توانیم به کشورهای همسایه یا کشورهای حاشیه خلیج فارس صادر کنیم و حدس می‌زنیم که ان شاء الله این روبات پتانسیل صادراتی بالایی داشته باشد. البته بدون تعارف می‌گوییم که اولویت اول و اصلی ما هموطنانمان هستند ولی از نظر مالی و رشد شرکت، داخل و خارج را باید در کنار هم دنبال کنیم.

