

” بعد ترکیه هم متاسفانه جنس چپ‌پاش را می‌فرستد این‌جا. چون می‌دانستند ما تولید کننده دستگاهی هستیم که در ترکیه دارد تولید می‌شود، دقیق رصد می‌کنند. حتی مشتری‌های ما را دارند رصد می‌کنند. این اتفاق که افتاد به علاوه‌ی تحریم‌ها باعث شد که ما برویم سمت این‌که یا خودمان همه چیز را تولید کنیم یا این‌که از داخل تأمین کنیم

خود من چون تجربه کاری داشتم و از آن طرف هم ارشد مدیریت کسب و کار خوانده بودم اشراف کامل پیدا کردم. ببینید من قبل از این‌که آپا فن را بگیرم ۳-۲ تا کتاب مدیریت کارخانه خواندم، باعث شد اشراف کامل روی بیزنس داشته باشم فشنگ می‌دانستم الان این واحد باید در سیستم باشد و باید این کارها را انجام بدهد. اگر ب‌دانم این کارها را انجام نمی‌دهند خوب یا آموزشش می‌دهم یا می‌فرستمش آموزش ببیند. این‌هایی که به شما می‌گویم واقعاً در ساختار هر شرکتی باید باشد! اگر می‌خواهیم رشد کنیم باید باشد... سرانه آموزش در سیستم خیلی مهم است. تقریباً سرانه آموزش خودم از بقیه بیشتر است. سعی میکنم در همه سیستم هم این را تسری بدهم مثلاً نیرو گرفتم اما کار را تخصصی بلد نیست بعضی وقت‌ها کسانی که کسب و کار دارند می‌گویند آقا بگذارش کنار! یک آدم دانسته بردار بیاور... من می‌گویم نه این یک نفر که استخدامش کردم یک سال رویش سرمایه‌گذاری کردم حیف است کنار گذاشته شود. از آن سمت این نفر تحصیلات آکادمیک و دانشگاهی دارد. یعنی ۱- استعدادش را دارد. ۲- این‌که می‌توانی به اومسیر بدهی خودش چون مسیر را رفته است می‌داند چه کار بایستی بکند. سعی کردم یک واحد آموزش داشته باشیم در سیستم. خوب مثلاً بر اساس پست هر شخصی یک دوره آموزشی هم برای او می‌گذاریم که حداقل خواسته‌های ما را بتواند انجام بدهد و انگیزه بدهیم که اگر بلد نیستی برو دنبالش. این طور بگویم دنبال راندمان و بالا بردن شخصیت آن نفر هستیم. نتیجه‌اش را هم می‌بینیم. واقعاً فرق دارد آموزش باشد در سیستم یا نباشد، خشک بودن سیستم یا منعطف بودن سیستم این‌ها همه اثیرگذار است.

نیرو دارد و الان هم که با شما صحبت می‌کنم دارد برنامه‌ریزی می‌کند روی ۳۰ و خرده‌ای نیرو. اوائل تولید دستگاه با یک کارگاه ۶۰ متری شروع کردیم، اما الان در شهرک صنعتی ۶۰۰۰ متر زمین خریدیم. سعی کردیم که ماشین‌آلات تولید را خودمان بخریم مثلاً دستگاه فرز سی‌ان‌سی و دستگاه‌های دیگر را خودمان خریدیم. قبل از آن ورق را می‌خریدیم، آهن‌آلات را می‌خریدیم، می‌رفتیم در کارخانه‌ی ایکسی می‌گفتیم: این را برایمان خم کن، لیزر کن. اما کم‌کم کار پیشرفت کرد. با تیم معمولاً اتاق فکر داریم حتی محصول جدید هم که قرار است بسازیم با هم آنالیز می‌کنیم که کدام محصول خوب است، کدام بازار دارد، ما تکنولوژی و توانایی کدام یک را داریم. بعد که تصمیم گرفتیم و مسئول انتخاب شد شروع می‌کنیم به ریز کردن کارها، واحد طراحی می‌آید وسط، واحد بازار می‌آید وسط؛ همه چیز را ریز می‌کنند و بعد شروع می‌کنند به ساختن.

دردودل

متاسفانه ما غالباً با این مسأله مواجه هستیم که واردات ماشین آلات دسته دوم خارجی به کشور در حالی که امکانات و توان ساخت داخل وجود دارد، علاوه بر عقب نگه داشتن سطح فناوری صنعت، امکان رقابت سالم در بازار را دچار مشکل می‌کند. درخواست مهم ما از دولت و مسؤولان، حمایت از تولیدکننده و کارگر ایرانی است، بسیاری از کارها را متخصصان داخلی می‌توانند انجام دهند. فقط کافی است به آنها اعتماد شود و از ورود اجناس و محصولات مشابه خارجی به کشور جلوگیری کنید.

بنای دانش بنیان

هسته اولیه این تیم متشکل از دانشجویان بود؛ سال ۸۰ پارک علم و فناوری راه افتاد. سال ۸۴ اولین تیم ریاتیک آن شکل گرفت. آن موقع من و برخی از بچه‌های دانشگاه با آنجا لینک شدیم. سال ۸۴ که وارد پارک شدم ساختار پارک تازه شکل گرفته بود و از اول با آن عجین شدیم و هسته‌های اولیه تیم نیز همین جا یکدیگر را پیدا کردند. پارک علم و فناوری آن شاکله و اولش که داشت شکل می‌گرفت هم بودیم. ما چون که بیزنس داشتیم سعی می‌کردیم خط بدهیم. یک درصدی حالا گوش به حرف ما می‌داند بعضی هم نه! اینجا تیم‌های ریاتیک تشکیل شد و همین تیم‌ها هسته اولیه شرکت‌ها شد. در کنار بحث‌های فنی بحث‌های علمی مدیریتی مربوطه به کسب و کار نیز نقش مهمی دارد



” اوائل تولید دستگاه با یک کارگاه ۶۰ متری شروع کردیم، اما الان در شهرک صنعتی ۶۰۰۰ متر زمین خریدیم