



نبودیم و شرایط تولید برای شرکت‌ها فراهم بود، هم تولیدات بهتر، هم با کیفیت بالاتر و هم اشتغال‌زایی بیشتری داشتیم. ولی باید یک شرکت سازنده در ایران بخواهد یک سنسور را کار کند و آن سنسور به دست ما برسد و آن را در تجهیزاتمان لحاظ کنیم و اینکه حالا آن کیفیت را دارد یا ندارد. در این مورد ما به کل شرکت‌هایی که توانمند هستند، حتی در همین پارک علوم و فناوری اعلام نیاز می‌کنیم و واقعاً هم به ما کمک کرده‌اند.



ما توانستیم به کشورهای اروپایی و ماژول‌های اروپایی با یک سوهم قیمت به کشور آلمان بدهیم. ما الآن صادرکننده‌ی تکنولوژی‌هایی هستیم که یک شرکت آلمانی بر فرض به یک شرکت در عمان به قیمت ۳۰ میلیون یورو داده است، ما همان دستگاه، با همان ماژول و با همان پمپ و پی‌ال‌سی آلمانی را به آن‌ها داده‌ایم، ۱۰ میلیون یورو؛ یک سوهم قیمت که واقعاً افتخاری هست برای ایران

در مورد تجاری‌سازی ایده‌هایی که به ذهنتان رسیده چه مشکلاتی داشتید؟

در تجاری‌سازی تکنولوژی شما زمانی یک محصول معمولی را می‌خواهید بفروشید و مشخص هست و تکنولوژی را می‌شناسند، خیلی متفاوت هست تا موقعی که شما محصولی را تولید می‌کنید که شناخته شده نیست و جایگاه خاص خودش را دارد. مثلاً فروش آب معدنی مصرف عمومی دارد، ولی برای فروش تجهیزات دندانپزشکی که باید آن را پزشک استفاده کند و آن قطعه را بشناسد. فروش آن دستگاه‌ها و ماژول‌ها هم تخصص می‌خواهد؛ حتی شناختن و کاربردشان. به عنوان مثال یک شرکت به ما مراجعه می‌کند که مثلاً می‌خواهد در حیطه‌ی غذایی کار کند؛ باید متناسب با آن درخواست، دستگاه و ماژول و پمپ و قطعه و کمپرس و ... آماده باشد و بیایند و ببینند؛ و پترونی باشد، اصلاً دستگاه و پترونی نمی‌شود ساخت؛ چون مشتری‌ها کاربردهای خاصی را دارند. مثلاً شرکتی که می‌خواهد زعفران خشک کند. متفاوت است با شرکتی که می‌خواهد گیاهان دارویی خشک کند و باید متناسب با آن تغییر کند. ما طبق مقالات آی‌اس‌آی و طبق شرایط تولید، باید استانداردهای جهانی رعایت کنیم. شرکت‌های بزرگی در این کار هستند که چون با استانداردهای روز دنیا کار نمی‌کنند و اسمش را هم گذاشته‌اند برای اینکه مقرون به صرفه نیست، محصول بی‌کیفیت به بازار می‌دهند و مردم هم از خرید آن امتناع می‌کنند. اگر تولیدات تولیدکننده‌ها و کارخانه‌ها به سمت استانداردهای بین‌المللی برود و بتواند شرایط تولید بسیار خوبی داشته باشد، مطمئن باشید که محصولاتتان گران‌تر و باکیفیت بهتر و سودآوری بهتر خواهند خرید؛ حتی تولیدات غذایی.

کند، علاوه بر اینکه در فصول بیشتر ما محصول مختلفی داریم، نگهداری آن هم با این تکنولوژی راحت‌تر می‌شود. کیفیت محصولاتی که به شما می‌رسد هم خیلی بهتر است؛ بحث مهم همین رساندن پروتئین و ویتامین به بدن شماست، وقتی که میوه‌جات و غذایی میل می‌کنید. با ورود این تکنولوژی به بازار دنیا و ایران، تمام یخچال‌ها و فریزرها تا کمتر از ۲۰ سال آینده حتی در ایران حذف خواهند شد.

از مراحل کاری موفقیت‌آمیزی که داشته‌اید، خاطره‌ای دارید که همه دست به دست هم مشکلی را حل کنید؟

ما شرایطی را که داریم دنبال می‌کنیم، گاهی جلو می‌رویم، جلو می‌رویم، جلو می‌رویم و یک جا به یک در بسته می‌خوریم؛ مثلاً یک سنسور خاص توی ایران نیست، یعنی به ما نمی‌دهند. ما مجبور می‌شویم یک راه‌حل برای این پیدا کنیم. به یک شاخه‌ی دیگر می‌رویم و دوباره آن یک قطعه‌ی دیگر مثلاً ماژولی را به ما نمی‌دهند که مجبور می‌شویم برای آن ... یعنی کلاً در بخش طراحی و تولید و سیالات و الکترونیک چیزهایی داریم که تغییرات اساسی در این کار دادیم. اگر ما می‌توانستیم یک سری قطعات و ماژول‌ها را داشته باشیم، کار تولیدمان هم خیلی راحت‌تر بود. یعنی اگر ما تحریم