



به قول معروف، اصل این واژه ها آن موقع نبود. منتهی دیدار ایشان در واقع ۲۰ سال جلوتر از کشور بود. یعنی کشور ما سال ۹۰ به این نتیجه رسید که از شرکت های دانش بنیان کوچک حمایت بکند. ایشان سال ۷۰ این کار را کرد. هم برای ما و هم برای شرکت های دیگر. ما رفتیم نشان دادیم که می توانیم این را بسازیم. واحد فنی شان قبول کرد و قرارداد بستیم.

مدل کارآمد حمایت از دانش بنیان ها

مدلی که آقای معظمی کار می کرد - که ای کاش الان هم انجام می دادند- این بود که قرارداد بزرگ می گذاشت جلوی شرکتی که یک چیزی ساخته است. منتهی خیلی سفت و سخت. مثلاً پیش پرداخت را کم می داد. اگر مبلغ قرارداد ۱۵۰ میلیون بود، ۷ میلیونش را اول پرداخت می کرد. ولی ما خیالمان راحت بود که اگر این را بسازیم و استاندارد هایش را بگیریم، حتما می فروشیم. نه اینکه بسازیم بعد برویم دنبال مشتری. دیگر دغدغه بازاریابی نداشتیم. وقتی نمونه اولیه را ساختیم، ۱۵ درصد دیگر به ما پرداختند. بقیه اش هم وقتی ساختیم و تحویل دادیم، پرداخت شد. این قرارداد مبنای رشد شرکت پویندگان است که بعدش توانستیم نسل های جدید مانیتور را بسازیم.

مانیتور علائم حیاتی

مانیتور علائم حیاتی بیمار در بخش های مختلف کاربرد دارد.

”

ما درباره محصول آریا همین شرایط را داشتیم. یک کلاس و concept

جدیدی برای مانیتور معرفی کردیم که بقیه نداشتند و جسارت بالایی می خواست. دستگاه آریای ما مشابه نداشت. تا یک مدت خیلی زیادی با دستگاه فیلیپس که مقایسه اش می کردی، برتری های چشم گیری داشت

امازمانی که ما شروع کردیم فقط در ICU بود، آن هم بسیار محدود. کارش این است که وقتی بیمار بی هوش یا در کماست و نمی تواند از علائم خودش مثل درد قبل از سکتة حرفی بزند، پزشک علائم حیاتی اش، میزان اکسیژن خونش را زیر نظر داشته باشد. خوب قیمت این مانیتور ۲۵ یا ۳۰ هزار دلار بود. کشور هم بعد از جنگ، عملاً ورشکسته به حساب می آمد. ۱۰۰۰ دلار خیلی پول بود. چه برسد به ۲۵ هزار دلار. بیمارستان ها زورش نمی رسید بخرند. تعداد خیلی کم، بیمارستان های خیلی خاص برای بخش های خیلی خاص، می خریدند. کل شهرری ۴ تا ۱۰ ICU داشت و ما ۴ تا ۱۰ دوم رانصب کردیم. اصلاً ICU نداشتیم در شهرستان ها. آن زمان اگر در شهرستان ها کسی تصادف شدیدی می کرد، می بردندش اتاق عمل. بعد از عمل می آوردند بخش، اگر خوب می شد که می رفت خانه و گرنه می مرد. چون ICU مراقبت های بعد از عمل است و نبود در بیمارستان ها. الان به جایی رسیده است که یک بیمارستان الغدیر تهران بیش از ۱۰۰ تا مانیتور دارد. ۲۰-۳۰ تا ICU دارد، CCU دارد. ۲۰ تا اورژانسش دارد. یعنی شما در الغدیر قدم بزنی، همپنچوری مانیتور ما را در بخش های مختلفش می بینی. همه جا همین است. ما شروع به تولید کردیم، قیمت را هم آوردیم پایین، کیفیت هم بالا بود و یکی یکی بازار را گرفتیم. در CCU ها گذاشتند، بعد در post ICU و post CCU گذاشتند. بعد در اورژانس ها نصب کردند و همینطور جلورفت.

پویندگان در عرض ۱۰ سال، به سهم بازار ۶۰ درصد رسید. یک بخش دیگرش را، کسان دیگر می فروشند. مثل صایران که تولید نمی کند. از چین می آورد و می فروشد. درست است که مشخصات فنی و امتیازاتی را که ما داریم، آنها ندارند. ولی گاهی، وقتی خرید

