

”

من اسم بسیاری از اتفاقاتی را که در این مسیر برآیم افتاد، می‌گذارم امداد غیبی. نمی‌شود که اتفاقی این همه ماجرا پشت سرهم در زندگی کسی رخ دهد که قرار است مثل یک زنجیره یکدیگر را کامل کنند و به نتیجه خاصی برسند. خب همه‌اش لطف خداوند است. مثل قبولی‌ام در دانشگاه، هم کلاس شدنم با آقای مرآتیی خودش داستان عجیبی داشت. شاید اصلاً بپویندگان به وجود نمی‌آمد

دولتی ست، فقط میگویند ماشین چند؟ مانیتور چند؟ به مشخصات توجه نمی‌کنند. برای همین گاهی در مناقصات آنها برنده می‌شوند. چون ما هم تا یک حدی می‌توانیم با کیفیت بالا، قیمت را پایین نگه داریم. گاهی آنها آن قدر قیمت را پایین می‌دهند که می‌برند.

جسارت در عین گمنامی

در عرصه خودرو، یک وقت شما چیزی تولید می‌کنی که همه ماشین‌ها ۲۰ سال است که دارند. هنر نکرده‌ای. اما یک وقتی x6 می‌سازی. مدلی بود که تا به حال قبلاً کسی نساخته بود و bmw این مدل را ارائه داد. در واقع این را اختراع کرد و بعداً هم دیگران از رویش ساختند. ولی بالاخره این کلاس ماشین را BMW اختراع کرد. اگر کوپه x6 را یک شرکت گمنامی که تازه به بازار خودرو آمده بود، معرفی می‌کرد کسی ازش استقبال نمی‌کرد. ولی وقتی BMW است، ازش استقبال می‌کنند و می‌خرند. بقیه هم می‌روند از رویش می‌سازند. مادر باره محصول آریا همین شرایط را داشتیم. یک کلاس و concept جدیدی برای مانیتور معرفی کردیم که بقیه نداشتند و جسارت بالایی می‌خواست. دستگاه آریای ما مشابه نداشت. تا یک مدت خیلی زیادی با دستگاه فیلیپس که مقایسه اش می‌کردی، برتری‌های چشم‌گیری داشت. مثلاً سایز صفحه نمایش بزرگتر، پارامتر بیشتر، وزن کمتر و مصرف کمتر از فیلیپس داشت. فیلیپسی که ۵ سال هم زودتر از ما شروع کرده بود و top برند تجهیزات پزشکی دنیا است. کار ساده‌ای نیست دیگر. خیلی هم پروژه جذابی بود که خیلی از خارجی‌ها وقتی مشخصات فنی‌اش را می‌دیدند، تعجب می‌کردند که ما توانمندی طراحی و تولید همچین دستگاهی را داشتیم. در آن مقطع بالاخره ما جرئت پیدا کردیم محصولی که کسانی دیگر نساخته بودند، ما ساختیم.

سوئد، مونتاژ کار ایران

بعد از آن شروع کردیم به صادرات. عربستان و سوریه اولین مقصد های صادراتمان بودند. عراق که آن موقع هنوز روابطمان

خیلی شکل نگرفته بود و بعدش آذربایجان و پاکستان. از سال ۸۱ تا سال ۸۵ خیلی تلاش کردیم به اروپا صادر کنیم ولی نشد. یک دلیلش این بود که ایرانی بودیم و نمی‌خواستند از ما بخرند. رفتیم از طریق مالزی هم قرارداد بستیم و آنجا هم CE گرفتیم. اما آنجا هم انتظارمان برآورده نشد چون بالاخره اروپایی‌ها ساخت می‌گرفتند. ما هم اصرار داشتیم به اروپا بفروشیم. چون هم هم تبلیغات خوبی برایمان می‌شد که مثلاً عراق بعد از اینکه به اروپا فروختیم، تسلیم شد و آن قرارداد ۵ میلیون دلاری را بستیم. و هم این‌که به اروپا فروختن خودش یک دانشگاه است. می‌روی با شرکت‌های ۱۰۰ ساله، ۵۰ ساله چانه می‌زنی و متقاعدش می‌کنی محصول خوبی داری. کار راحتی نبود. بالاخره از سال ۸۵ تقریباً صادراتمان به اروپا با مدل‌هایی که تعریف کردند، شروع شد. آن هم برای ما نقطه عطف بود. اول به چک و لهستان فروختیم. بعد هم بلاروس خط تولید راه انداختیم. در سوئد هم الان خط تولید داریم و آنجا کار ما مونتاژ می‌شود و با نام ترینارا به آلمان و ایتالیا و جاهای دیگر می‌فروشند.

Alvand Series



Alvand H18



Alvand V10

مجله دانشمند/سری جدید
شماره ۱۶
آبان ۱۴۰۲

۱۰