

گفت‌وگو با مسعود طباطبائی
درباره زیروم راه‌اندازی فروشگاه آنلاین

ایده خوبی دارد؟ پس تعلل نکنید!

■ رضا جمیلی ■



■ بایکس چگونه متولد شد؟

علاقه من به حوزه تجارت الکترونیک به سال ۸۲ و شروع کسب و کار حرفه‌ای من برمی‌گردد که منجر به تشکیل شرکت هونوپرداز در آن سال شد. البته فضای کسب و کارهای اینترنتی در آن زمان بسیار نو و جدید بود و در نتیجه من تا چند سال صرفاً در حال بررسی و شناخت بازار تجارت الکترونیک ایران و کسب تجربه در حوزه تکنولوژی بودم. طی سال ۸۸ و ۸۹ تلاش کردم تا حوزه کسب و کارهای آن‌لاین را بیشتر رصد کنم و رشد دیجی‌کالا از طریق آمارهایی که از فروششان داشتیم، بیشتر و بیشتر ترغیبم کرد تا ریسک کنم و یک کسب و کار آن‌لاین راه بیندازم. سال ۸۹ با سایت گروپان آشنا شدم که چاشنی تخفیف را به‌عنوان روشی برای کم کردن ریسک فروش آن‌لاین انتخاب کرده بود. با چنین ایده‌ای فعالیت بایکس از سال ۹۰ به‌عنوان یک سایت خریدگروهی شروع شد و بعد از دو سال تصمیم گرفتیم که مسیر را کمی تغییر دهیم و روی یک شاخه خاص تمرکز کنیم. پس بایکس را به‌عنوان اولین سایت فروش آن‌لاین لباس، پوشاک، مد و زیبایی به سوی این بازار سوق دادیم.

■ راهی که از دانشگاه تا راه‌اندازی کسب و کار پیمودید، چگونه طی شده است؟

خب البته مسیری که من طی کردم، شاید کمی متفاوت باشد. چون اصولاً تحصیلات دانشگاهی من کمی متفاوت بود. من در یک کالج کانادایی که در ایران نمایندگی داشت، تحصیل کردم. در حین دانشگاه با یکی از هم‌دوره‌ای‌ها و دو نفر از دوستان هم‌محلی‌ام اولین شرکتم را راه‌اندازی کردم و بعد از شش ماه دو نفر از آن‌ها از ما جدا شدند و بعد از یک سال هم شرکت را تعطیل کردیم. بعد از آن از سال ۸۳ تا ۸۷ در شرکت رمیس و Statoil که یک



مسعود طباطبایی در دنیای کسب و کارهای آن‌لاین ایران، که دنیای خیلی بزرگی هم نیست، یکی از شناخته‌شده‌ها محسوب می‌شود. موفقیت کسب و کار فروش پوشاک اینترنتی او خیلی‌ها را ترغیب کرده که استارت‌آپ‌ها و ایده‌های جدید را در این حوزه بیازمایند. می‌گوید راه خوبی در پیش کسانی است که با ایده خوب و پشتکار وارد میدان می‌شوند. سایت بایکس که ذهنیت عدم اقبال مشتری ایرانی به خرید اینترنتی کیف و کفش و لباس را تغییر داده، یکی از فروشگاه‌های معتبر اینترنتی در بین دوست‌داران مد و پوشاک است. با او درباره تجربه شخصی‌اش و چالش‌های تجارت الکترونیک در ایران گفت‌وگو کرده‌ایم.

شرکت نفتی شناخته شده است، مشغول بودم. تجربه کار کردن در یک شرکت چند ملیتی و دانستن دیدگاه و نگرش آن‌ها به کار حرفه‌ای برای من خیلی جذاب و ارزشمند بود. هم‌زمان طی ۱۰ سال گذشته به تدریس دوره‌های تخصصی برنامه‌نویسی مشغول بودم. در یکی از همین کلاس‌های آموزشی با دوستی آشنا شدم که نتیجه این همکاری راه‌اندازی مجدد شرکت قبلی‌ام بود. در نهایت وقتی ایده بایکس به ذهنم رسید، از او خواستم که شرکت را تعطیل کنیم و بایکس را راه‌اندازی کنیم که البته در ابتدا مخالف بود و بعد که من را خیلی جدی دید، همراه شد و بایکس متولد شد.

■ تفاوت مشتری اینترنتی با مشتری واقعی چیست؟

به نظرم به‌طور کلی خیلی تفاوتی ندارند، به غیر از این که اصولاً مشتریان اینترنتی سطح آگاهی و اطلاعات بالاتری دارند و البته توقع بیشتری هم دارند. وقتی کسی اینترنتی خرید می‌کند، غالباً سطح تحصیلات و طبقه اجتماعی بالاتری دارد و شناختش از حق و حقوق خودش هم بیشتر است. خدمات خوب را از بد به‌خوبی تشخیص می‌دهد. به همین دلیل من با این‌که دو سال تجربه فروشندگی به صورت سنتی را هم داشتم، ولی از روز اول راه‌اندازی بایکس و کسب‌وکار آن‌لاین از برخورد مشتریان خوشحال و شگفت‌زده شدم.

■ برای این‌که یک استارت‌آپ را از آب‌وگل دربیاورید، چه تمهیداتی باید بیندیشید؟ به عبارتی برای حرام نشدن ایده، از قبل چه خطرات و موانعی را باید در نظر داشته باشید؟ راستش تا چند سال پیش به این‌که فقط ایده خیلی مهم است، اعتقاد داشتم. ولی امروز باید بگویم که مهم‌تر از ایده نحوه اجرای آن است. بسیاری از آدم‌ها و تیم‌ها را دیده‌ام که ایده‌های ناب داشته‌اند و در اجرا

ضعیف بوده‌اند و در نهایت ایده از بین رفته است. اما در مقابل ایده‌های بسیار معمولی وقتی درست اجرا می‌شوند، می‌توانند به یک کسب‌وکار موفق تبدیل شوند. اصولاً تمرکز روی یک موضوع، داشتن تیم هماهنگ و موزون هم از نظر دانش فنی و هم تجربه تجاری، بررسی و شناخت مشتریان و در نهایت استمرار، پی‌گیری و پشتکار مهم‌ترین اصول موفقیت یک استارت‌آپ است.

■ صنعت پوشاک چقدر مستعد راه‌اندازی استارت‌آپ‌های جدید است؟ چه ایده‌هایی را می‌توان به کسانی که می‌خواهند وارد این حوزه شوند، توصیه کرد؟

واقعیت این است که متأسفانه صنعت پوشاک ایران به‌شدت تحت‌تاثیر واردات و قاچاق کالا است؛ موضوعی که به تولیدکننده‌ها فشار زیادی آورده است. سال‌های گذشته با بالا رفتن قیمت دلار کمی بازار تولید بهبود پیدا کرده بود که در دو، سه سال گذشته با ثبات قیمت ارز مجدداً واردات بسیار بیشتر شده و عملاً تولیدکننده‌ها به‌شدت ضعیف شده‌اند. خود ما هم در بایکس حمایت از تولید ایرانی و معرفی برترین برندهای ایرانی در کنار ارائه محصولات باکیفیت وارداتی را هدف اصلی خود قرار داده‌ایم. اما در پاسخ سوال شما باید بگویم در حوزه استارت‌آپ‌های جدید خوشبختانه طی یک سال اخیر موج جدیدی از راه‌اندازی کسب‌وکارهای اینترنتی در حوزه پوشاک راه افتاده و شاید تجربه موفق بایکس به‌عنوان اولین سایت تخصصی پوشاک، مد و زیبایی راه را برای ورود بقیه فراهم کرده است. به نظرم ایده‌های زیادی در این حوزه با تمرکز بر حمایت از تولید ایرانی و برندهای باکیفیت داخلی می‌تواند زمینه راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق آن‌لاین را برای جوانان فراهم کند.

همان موقع بدون فوت وقت و تلاش برای توسعه سیستم نرم‌افزاری با استفاده از یکی از ابزارهای موجود اقدام به راه‌اندازی بایکس کرده بودم، حداقل شش ماه از اولین سایت رقیب جلوتر بودم و قاعدتا هزینه کمتری برای ورود به بازار داشتم. تعلل من باعث شد رقیبان زودتر وارد این حوزه شوند.

■ **شاید خیلی از دانشجویان یا جوانانی که به این حوزه علاقه‌مندند، بپرسند اصولاً چطور می‌شود اینترنتی کفش و لباس فروخت؟!**

این روزها باتوجه به مشغله روزانه مردم و مختصات فرهنگ شهرنشینی، بهترین راه برای خرید، اینترنت است. فرقی نمی‌کند لپ‌تاپ باشد یا کفش و لباس. با خدماتی که بسیاری از فروشگاه‌های آن‌لاین دارند، مثل پرداخت در محل، عودت وجه در صورت عدم رضایت از محصول، تغییر سایز و رنگ محصولات به صورت رایگان، گارانتی اصالت کالا و... ریسک خرید اینترنتی به حداقل می‌رسد. به نظر من کسی که فقط یک بار خرید اینترنتی (اصلاً همین کفش و لباس که شما مثال زدید!) را تجربه کند، حداقل برای نیازهای عمومی، سخت حاضر خواهد شد برود در خیابان و دنبال جای پارک باشد و دردسرهای طرح ترافیک و گرما و سرما را به جان بخرد!

■ **راه‌اندازی کسب‌وکار در حوزه تجارت الکترونیک چه سختی‌ها و چالش‌هایی دارد؟**

اصولاً راه‌اندازی هر کسب‌وکاری سخت و پرچالش است و تجارت الکترونیک هم مشکلات و چالش‌های خودش را دارد. به نظر من ریسک بالا، دردسرهای اتصال بازار سنتی به دنیای تجارت الکترونیک، چالش‌های تکنولوژی، هزینه‌های تبلیغات و بازاریابی و تامین و مدیریت نیروی انسانی متخصص مهم‌ترین چالش‌های راه‌اندازی

■ **چند نفر نیرو دارید و چشم‌انداز خود را چگونه می‌بینید؟**

در حال حاضر ما حدود ۳۰ نفر نیرو داریم. البته در جذب نیرو به‌شدت سخت‌گیر هستیم و سعی می‌کنیم تا حد امکان محدودیت‌هایی را که داریم، در نظر بگیریم. اصولاً به‌عنوان یک کسب‌وکار آن‌لاین سعی می‌کنیم تا حد ممکن از تکنولوژی استفاده بپهینه کنیم تا به نیروی انسانی کمتری نیاز داشته باشیم.

■ **کارآفرینی در حوزه تجارت الکترونیک**

بیشتر متکی بر چه اصولی است؟

این سوالتان را خیلی مختصر جواب می‌دهم؛ خلاقیت و نوآوری، شناخت بازار، تکنولوژی و مشتری‌مداری. همین! ■ **از کشف نیاز مشتری یا جامعه‌تاشکل‌گیری یک استارت‌آپ و درنهایت یک کسب‌وکار موفق چقدر راه است؟**

شاید کمتر از یک ماه! در صورتی که نیاز مشتری به‌درستی شناخته شود و در بررسی‌های اولیه و مطالعات بازار تایید شود، به نظر من هرچه سریع‌تر باید وارد بازار شد و ایده را در عمل آزمود. اصولاً

سرعت عمل یکی از مهم‌ترین اصول در استارت‌آپ‌های اینترنتی است. بگذارید یک مثال بزنم. سال ۸۹ ایده بایکس به ذهنم رسید (با کمک گرفتن از ایده مشابه خارجی یعنی سایت گروپان). اگر

فرقی نمی‌کند لپ‌تاپ باشد یا کفش و لباس. با خدماتی که بسیاری از فروشگاه‌های آن‌لاین دارند، مثل پرداخت در محل، عودت وجه در صورت عدم رضایت از محصول، تغییر سایز و رنگ محصولات به صورت رایگان، گارانتی اصالت کالا و... ریسک خرید اینترنتی به حداقل می‌رسد



■ پیوند دادن کسب‌وکار سنتی و اینترنتی برای نمونه خرید از تولیدکننده‌ای که به بازار سنتی عادت کرده، چگونه ممکن است؟ کار سختی است. همان‌طور که گفتیم، پیوند دادن تولیدکننده‌ای که تا دیروز قرار بوده محصولاتش در ویترین یک بوتیک فروخته شود و اصول قیمت‌گذاری، ارائه و حتی سایزبندی سنتی داشته، به فضای کسب‌وکارهای اینترنتی که باید نظم و اصول خاص خودش را داشته باشد، کار ساده‌ای نیست. یک مثال ساده بزنم. ما در ایران تعریف درستی از اندازه پیراهن XL نداریم! هرکسی مطابق الگوی خودش تعریفی از XL ارائه می‌دهد. جالب‌تر این که گاهی محصول تولیدی یک کارخانه طی دو دوره مختلف اندازه‌های مختلفی برای سایز XL دارد! خب این دردسرهایی را برای ما و مشتری ایجاد می‌کند. اما این دردسرها آن قدر نیست که کسی بخواهد قید راه‌اندازی یک کسب‌وکار آن‌لاین را بزند. ►

کسب‌وکار در حوزه تجارت الکترونیک است. ■ یکی از مشکلات استارت‌آپ‌ها تامین مالی است؛ در زمینه فروشگاه‌های اینترنتی چگونه می‌توان این مشکل را حل کرد؟

درحقیقت، باتوجه به تجربه جذب سرمایه‌ای که من در یک سال اخیر در بایکس داشتم، می‌توانم بگویم شاید تامین مالی یکی از ساده‌ترین و قابل حل‌ترین مشکلات استارت‌آپ‌هاست. مخصوصاً طی یک سال اخیر با ورود سرمایه‌گذارهای مختلف در حوزه تجارت الکترونیک کافی است در جامعه کسب‌وکارهای اینترنتی حضور داشته باشید تا فعالان و سرمایه‌گذارها شما را رصد کنند و بتوانید جذب سرمایه کنید. البته مراکز شتاب‌دهنده استارت‌آپ‌ها هم در چند سال اخیر فعال شده‌اند که این موضوع می‌تواند یکی از گزینه‌ها برای شروع استارت‌آپ جوان‌های علاقه‌مند باشد.

گپ و گفتی با الناز احمدی، مدیر عامل
شرکت نوین طیف پرتوگستر

این شرکت خانوادگی

■ المیرا حسینی ■

گفت و گو



■ شرکت نوین طیف پرتوگستر چه کار می‌کند؟

شرکت ما تولیدکننده تجهیزات اندازه‌گیری هسته‌ای است؛ تجهیزات طیف‌سنجی هسته‌ای تولید می‌کنیم و به تجهیز آزمایشگاه‌های هسته‌ای دانشگاه‌ها می‌پردازیم. در ابتدای کار بیشتر هدف آموزشی داشتیم. یعنی ساخت دستگاه‌هایی که برای آموزش فیزیک هسته‌ای به کار می‌روند. بعدتر که تجربه‌مان در این زمینه بیشتر شد، وارد سیستم‌های اندازه‌گیری در نیروگاه‌ها و تجهیزات حفاظتی شدیم. در این شرکت محصولات زیادی تولید شده و توانایی تولید بسیاری محصولات دیگر را هم داریم که در صورتی که درخواست وجود داشته باشد، تولید می‌کنیم.

■ یک مقدار جزئی‌تر توضیح می‌دهید؟

در آزمایشگاه‌ها سیستم‌های طیف‌سنجی در واقع میزان رادیواکتیو موجود در محیط‌های مختلف را می‌تواند اندازه‌گیری کند. یعنی هم اندازه‌گیری انجام می‌دهد و هم نوع ماده رادیویوتوپ را تشخیص می‌دهد. در مورد تجهیزات آموزشی که ارائه می‌دهیم، یک سری سیستم‌ها به صورت کیت‌های مجزا داریم. مثل آشکارساز گایگر مولر که اولین سیستمی است که برای آموزش به دانشجویان استفاده می‌شود. این دستگاه یک شمارنده است که پایه دوزیمتری است که در نیروگاه‌ها یا در بیمارستان‌ها و تجهیزات پزشکی استفاده می‌شود، چون هم گاما و هم پرتو ایکس را اندازه‌گیری می‌کند. در اصل ما مجموعه‌ای از آزمایش‌ها را به دانشگاه‌ها ارائه می‌دهیم. البته اساتید دانشگاه می‌توانند هر آزمایشی می‌خواهند طراحی کنند و سفارش دهند. بعد کم‌کم وارد اندازه‌گیری‌های پیشرفته‌تر می‌شویم. یعنی تشخیص رادیویوتوپ‌ها هست با آشکارسازها و تجهیزات الکترونیکی وابسته به آن. در این قسمت باز هم یک بخشی به کارهای آموزشی برمی‌گردد. ما با سیستم‌های ساده‌تر مفاهیم اولیه را یاد می‌دهیم تا زمانی

یکی از کارآفرینان معروف و موفق معتقد بود نباید با اقوام نزدیک شراکت کرد، چون نه تنها کارتان پا نمی‌گیرد، بلکه رابطه عاطفی هم به مشکل خواهد خورد. اما الناز احمدی که با کمک و حمایت مادی و معنوی پدر و برادرش شرکت نوین طیف پرتوگستر را تاسیس کرده، مثال نقض این مدعاست. سابقه ۹ ساله شرکت هم می‌گوید بعید است در آینده شراکت، روابط خانوادگی را تحت‌الشعاع قرار دهد. خودشان می‌گویند اصلاً این فضای خانوادگی، راز موفقیتشان است. این که هر کسی که به گروه‌هایشان اضافه می‌شود، مثل عضوی از خانواده با او برخورد می‌کنند و همه در محیطی صمیمی کار می‌کنند و درس می‌خوانند. با الناز احمدی از شرکت نوین طیف و مصایب کارآفرین بودن، به‌خصوص در دنیای مردانه گپ زدیم. در این گفت‌وگو کاوه احمدی، برادر خانم احمدی هم به برخی از سوالات ما پاسخ گفت.

که می‌خواهند وارد صنعت شوند، با اساس اندازه‌گیری و طیف‌سنجی آشنا باشند.

■ اندازه‌گیری و طیف‌سنجی در صنعت چه استفاده‌ای دارد؟

قسمتی که ما روی آن کار می‌کنیم، بیشتر به ایمنی مربوط است. مثلا سیستم‌های تولیدی ما در بخش‌های مختلف سازمان انرژی اتمی نصب می‌شود و میزان رادیواکتیوی را که در فضا وجود دارد، اندازه‌گیری می‌کند. حالا اگر اندازه‌گیری داخل نیروگاه باشد، استانداردها و کاربردهای خاصی دارد و اگر خارج از نیروگاه و در محیط باشد، شرایط الکترونیک خاص و متفاوت‌تری را می‌طلبد. این کار به این علت است که مطمئن باشیم میزان تشعشعات افزایش پیدا نمی‌کند. مسئله رادیواکتیوهای طبیعی زمین هم هست. بعضی از نقاط به صورت طبیعی میزان رادیواکتیو بالاتری دارند، مثلا نزدیک معادن یا در مرزها که باید کنترل شود. به این شکل اطلاعات و داده‌های مختلف از سطح کشور به دست می‌آید که باید این‌ها را جمع‌آوری و آنالیز کرد.

وقتی مدیر شرکت یک خانم است، کارکنان شرکت خیلی راحت‌تر اعتماد می‌کنند و مطمئن هستند که در این شرکت امنیت وجود دارد و کارها براساس اعتماد انجام می‌شود. کسانی هم که برای مصاحبه می‌آیند، می‌فهمند یک جو صمیمی داریم که سددرد روی کار و تحقیقات استوار است و حالت تجاری ندارد

■ اصولا در کشور ما حتی مراکز دولتی

خرید از کشورهای خارجی را به خرید کالای داخلی ترجیح می‌دهند. شما چطور توانستید آن‌ها را قانع کنید؟ استانداردهای خاصی کسب کردید یا شرایط تحریم به کمک‌تان آمد؟

نمی‌شود گفت که شرایط تحریم تاثیری نداشت، چون بالاخره وقتی خرید خیلی مشکل می‌شود، مجبور می‌شوند به سازنده‌های داخلی اعتماد کنند. ولی ما از سال ۸۵ و قبل تحریم کارمان را شروع کردیم. در آن دوران نسبتا خرید قطعات خیلی راحت‌تر بود، ولی باز هم در همان موقع بعضی کشورها مثل آمریکا اصلا فروش مستقیم به ایران نداشتند. اما می‌شد با واسطه و بدون مشکلات زیادی خرید کرد، ولی بعد از تحریم خریده‌ها مشکل‌تر شد. به علاوه بعضی از اساتید دانشگاه‌ها اعتماد کردند و ما تضمین دادیم که دستگاهمان درست کار کند. از سویی دیگر آن‌ها هم با مشکلات خرید از خارج آشنا هستند. مثلا وقتی که سیستم یک مشکل کوچکی پیدا می‌کند، دریافت خدمات پس از فروش خیلی مشکل است. معمولا خدمات پس از فروش آن دستگاه‌ها را هم ما برایشان انجام می‌دادیم. برای همین ساده‌تر اعتماد می‌کنند.

■ از خدمات پس از فروش شروع کردید یا هم‌زمان بود؟

در اصل هم‌زمان بود. وقتی شما می‌روید یک دستگاهی را نصب می‌کنید که از یک شرکتی خریداری شده، این باعث می‌شود که هم خودتان با مشکلات مختلف تجهیزات آشنا شوید، هم این که بفهمید چه چیزهایی را باید درست کنید. کم‌کم سیستم‌هایی که تولید کردیم، تفاوت چندانی با سیستم‌های خارجی نداشت. البته به مرور آدم ایرادهای دستگاهش را پیدا می‌کند. سال ۸۵ که شروع کردیم، یکی از اساتید معروف و متبحر فیزیک هسته‌ای به ما اعتماد کرد و دستگاهی را خریداری کرد. دستگاهی که هنوز هم که هنوز است، دارند از آن استفاده می‌کنند و به دانشگاه‌های مختلف توصیه می‌کنند. این باعث می‌شود که خدمات پس از فروش و تعویض هم برای خودشان راحت‌تر باشد. چون ما برای خدمات پس از فروش هزینه‌ای دریافت نمی‌کنیم و اگر مشکلی برایشان پیش بیاید و مثلا در دانشگاه

استادی عوض شود، باز استاد جدید می‌تواند در مورد دستگاه‌ها آموزش ببیند.

■ بعد از تحریم‌ها علاقه به خرید از شما بیشتر شد؟

بیشتر به‌خاطر تجربه و تخصص و پروپوزال‌هایی بود که می‌دادیم. مثلاً اوایل برای سیستم‌هایی که درخواست می‌کردند، یک پروپوزال فنی می‌دادیم. آن‌ها هم بررسی می‌کردند و می‌دیدند همه چیز در نظر گرفته شده، پس اعتماد می‌کردند. البته دستگاه‌های ما قیمت ارزان‌تری دارند. از طرفی وقتی کشورهایی مثل روسیه می‌آیند در ایران کار می‌کنند، هزینه‌های خیلی زیادی می‌گیرند، مدت زمان زیادی طول می‌دهند و در نهایت هم خیلی وقت‌ها کار را انجام نمی‌دهند و می‌روند. ولی ما چون در دسترس هستیم، خیلی راحت هر وقت که خواستند، می‌توانیم سر دستگاه‌ها برای رفع مشکلات حاضر شویم. در ضمن با شرایط کشورمان هم آشنا هستیم و دستگاه‌ها را متناسب با شرایط آب‌وهوایی تغییر می‌دهیم.

■ مگر تاثیر می‌گذارد؟

بله. دستگاه‌های خارجی در جایی مثل بوشهر که رطوبت بالایی دارد، به مدت مثلاً سه، چهار ماه کار می‌کند و از بین می‌رود. این‌ها دوباره باید هزینه زیادی بدهند و خریداری کنند. درحالی‌که می‌شود با یک تغییرات جزئی در دستگاه این‌ها را طوری درست کرد که نسبت به رطوبت مقاوم‌تر باشند.

■ نگران برداشته شدن تحریم‌ها نیستید؟

نه. اتفاقاً ارتباطات بیشتر که برقرار شود، تجربیات ما هم بیشتر می‌شود. می‌توانیم فروشمان را گسترش بدهیم. هم راحت‌تر کار می‌کنیم و هم خرید تجهیزات اولیه برایمان آسان‌تر می‌شود. به‌علاوه می‌توانیم با کشورهای دیگر همکاری کنیم.

■ چه نوع همکاری؟

تبادل علمی، تبادل تجهیزات. خب می‌شود کارهای بهتر و بزرگ‌تری انجام داد. چون فناوری تولید پایه این سیستم‌های اندازه‌گیری

را داریم، ولی برای این‌که گسترش بدهیم، بهتر است که با کشورهای پیشرفته‌تر تعامل داشته باشیم.

■ سرمایه اولیه‌تان را از کجا آوردید؟

چون شرکت ما یک شرکت خانوادگی است، سرمایه‌اش را پدرم گذاشت. ایشان خیلی حمایت و راهنمایی کرد.

■ سرمایه اولیه چقدر بود؟

سرمایه‌مان خیلی کم بود. بهتر است این‌ها را برادرم توضیح دهد که بیشتر درگیر مسائل مالی است. مقدار خیلی کمی بود.

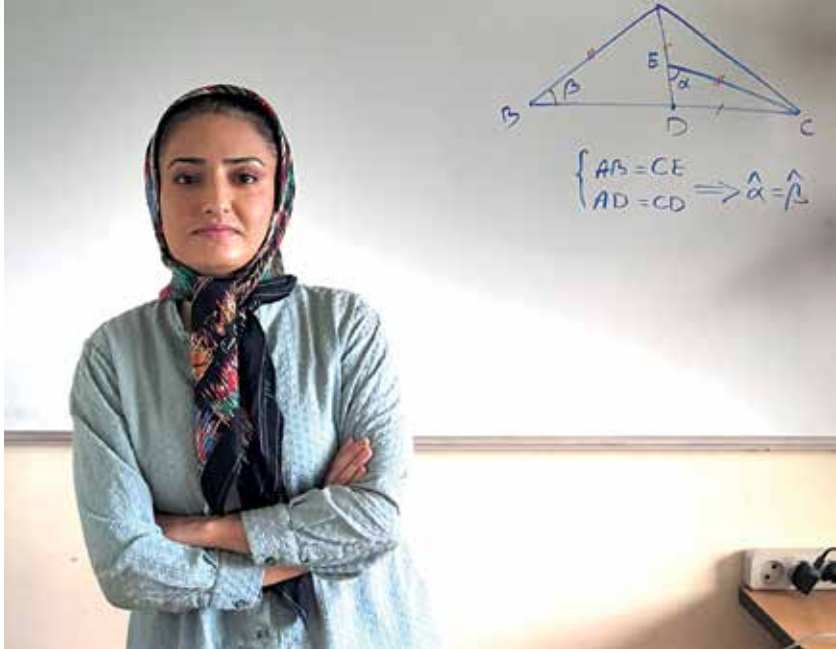
■ کاوه احمدی: در ابتدای

کار شرکت، با یک سرمایه اولیه خیلی کم شروع کردیم. اما با توجه به این‌که ایده اولیه‌مان در خصوص نحوه ساخت دستگاه نو بود و ثبت اختراع داشتیم، با استقبال خوبی از جانب دانشگاه‌ها مواجه شدیم و همان اوایل براساس فروش، کار را گسترش دادیم. به‌خاطر نوآوری‌مان هم پیش‌بینی می‌کردیم که بازار خواهیم داشت. هرچند در سال‌های اول خیلی سخت بود، اما الان به جایی رسیده‌ایم که بیش از ۵۰، ۶۰ آزمایشگاه و مرکز از وسایل ما استفاده می‌کنند.

■ چرا در دسر شرکت را

به جان خریدید؟ بهتر نبود یک جا کارمند بشوید و سر ماه حقوق مطمئن بگیرید؟ اصلاً در این زمینه شرکت‌های خیلی زیادی کار نمی‌کنند. چون کشور ما می‌خواهد نیروگاه‌های هسته‌ای داشته باشد و برقش را از این طریق

اساس پیشرفت
شرکت نیازسنجی
درست و هم‌دلی
است که در
پرسنل کاری
وجود دارد. اساس
شرکت خانوادگی
است و سیاستمان
این بوده که با
بقیه پرسنل هم
به صورت خانواده
برخورد کنیم. در
این محیط سعی
بر این است که
نیازهای همه تا
حد ممکن برآورده
شود و فکر
می‌کنم این اساس
پیشرفت ماست



بنا شده‌اند، خیلی در مورد امور مالی و خرید و فروش اطلاعات ندارند. ما بیشتر روی تحقیق و تولید و این چیزها سرمایه‌گذاری و توجه می‌کنیم و این باعث می‌شود مشکلات زیادی در حوزه‌های دیگر داشته باشیم. در مرحله اول یک مقدار سخت است.

■ الان چند نفر برای شما کار می‌کنند؟

حدود ۹ نفر هستند که در کارگاهمان فعالیت می‌کنند و به مرور هم قصد داریم که بخش‌های مختلفی را اضافه کنیم. اگر تحریم‌ها برداشته شود، بخش تولید را گسترش می‌دهیم.

کاوه احمدی: اساس پیشرفت شرکت نیازسنجی درست و هم‌دلی است که در پرسنل کاری وجود دارد. اساس شرکت خانوادگی است و سیاستمان این بوده که با بقیه پرسنل هم به صورت خانواده برخورد کنیم. در این محیط سعی بر این است که نیازهای همه تا حد ممکن برآورده شود و فکر می‌کنم این اساس پیشرفت ماست.

■ چطور پرسنل خودتان را انتخاب می‌کنید؟

از طریق مصاحبه. آگهی می‌دهیم و دعوت

تامین کند، پیش‌بینی می‌کردیم تعداد افرادی که بخواهند در این زمینه آموزش ببینند، زیاد باشد؛ کسانی که باید در این حوزه تحقیق کنند. چون در این زمینه کشورهای پیشرفته‌تر تمایلی ندارند کشورهایی مثل ما پیشرفت کنند و همکاری نمی‌کنند. ممکن هم هست حق داشته باشند، چون تکنولوژی‌ای است که خودشان به دست آورده‌اند و می‌خواهند آن را تبدیل به پول کنند. بر این اساس ما اولین شرکتی بودیم که این کار را انجام دادیم و در حال حاضر هم تعداد شرکت‌ها در این کار خیلی کم است. البته واردکننده زیاد داریم، ولی تولیدکننده، نه. از طرف دیگر این که یک نفر خودش کاری را انجام دهد، روحیه خاصی می‌خواهد که در ما بوده و فکر می‌کردیم که می‌توانیم از پس یک‌چنین کاری بر بیاییم. از طرفی دیگر زمانی که مدیریت و روحیه کار کردن و مسئولیت‌پذیری در یک فردی باشد، شخص ترجیح می‌دهد که خودش یک کار جدید انجام دهد. مشکلات خیلی زیادی هم داشتیم.

■ چه مشکلاتی؟

ببینید، شرکت‌هایی مثل ما که برپایه دانش

غیررسمی انجام می‌دادیم که همان نصب و راه‌اندازی و تعمیرات و خدمات پس از فروش بود. ولی از سال ۸۳ که وارد دوره فوق لیسانس شدم، کار را جدی‌تر شروع کردم و پدر و برادرم حمایت کردند، چون کار و تحصیل هم‌زمان مشکل است.

■ خانم دکتر، ممکن است خانم‌ها را در بعضی عرصه‌ها جدی نگیرند. دنیا تقریباً شکل مردانه‌ای دارد که ممکن است مشکل ایجاد کند. این‌که پدر و برادر تان کمک حالتان بوده‌اند، خیلی کمک‌کننده بوده است، اما به‌طور کلی در این مسیر چقدر به‌خاطر زن بودن به مشکل خوردید؟

بیشتر از آن‌که چنین چیزی واقعا در جامعه وجود داشته باشد، این تفکر در خود ما وجود دارد که می‌ترسیم وارد جامعه شویم. خود من در برخوردهایی که در جاهای مختلف و سازمان‌ها داشتیم، برخوردهای بدی ندیدم. بنابراین به‌نظر بیشتر آن ترس درونی است و ما خودمان، خودمان را جدی نمی‌گیریم. پس خودمان نباید بترسیم، وارد کار شویم و اثبات کنیم. البته که حمایت نزدیکان خیلی موثر است. زن‌ها دارای قابلیت‌های خیلی زیادی هستند و باید این قابلیت‌ها استفاده شود و توسط آقایان نزدیک به خانم‌ها جدی گرفته شود. این جدی گرفته شدن، روحیه بیشتری به آدم می‌دهد تا بتواند در جامعه با مشکلاتی که پیش می‌آید، مقابله کند. البته در مورد این‌که کسی بخواهد استخدام شود، تبعیض‌هایی وجود دارد. چون اگر بخواهید در دانشگاه تدریس کنید، سخت‌گیری‌هایی است که می‌گوید آقایان، به‌خصوص آقایان متأهل، نسبت به خانم‌ها اولویت دارند و خانم‌های مجرد را تقریباً استخدام نمی‌کنند. خود من هم قبلاً تدریس می‌کردم، ولی در حال حاضر چون کارهای شرکت خیلی زیاد است، در دانشگاه شریف در گروهی به‌خاطر علاقه خودم کار می‌کنم. ▶

به کار می‌کنیم. البته مسئله‌ای هم وجود دارد که به مرور آن را فهمیده‌ام. این‌که وقتی مدیر شرکت یک خانم است، کارکنان شرکت خیلی راحت‌تر اعتماد می‌کنند و مطمئن هستند که در این شرکت امنیت وجود دارد و کارها براساس اعتماد انجام می‌شود. کسانی هم که برای مصاحبه می‌آیند، می‌فهمند یک جو صمیمی داریم که صددرصد روی کار و تحقیقات استوار است و حالت تجاری ندارد.

■ ملاک‌تان برای پذیرفتن نیروی انسانی چه چیزهایی است؟

توانایی فنی‌شان. البته صددرصد اخلاق افراد هم مهم است که این را به مرور می‌شود در افراد تشخیص داد. بعدتر به این افراد آموزش هم می‌دهیم، چون خیلی از چیزهایی را که اوایل به صورت تجربی باید یاد بگیرند، بلد نیستند. به‌علاوه از آن‌ها حمایت می‌کنیم که تحصیلاتشان را ادامه دهند. بیشتر خانم‌هایی که این‌جا بودند، در مراتب بالاتری پذیرفته شدند و ادامه دادند. چون ما هم دائم در حال تحصیل بودیم، از این کار حمایت می‌کنیم.

کاوه احمدی: مثلاً یکی از خانم‌ها الان در کشور آلمان دکترا می‌خواند. سه نفر دیگر هم بودند که وقتی وارد کار شدند، لیسانس داشتند و الان فوق لیسانس دارند.

■ این جدا شدن آدم‌ها برای تحصیل به شرکت‌تان ضربه نمی‌زند؟

تا حدودی چرا. بالاخره این جدا شدن باعث می‌شود که ما مجبور باشیم شخص دیگری را جایگزین کنیم، ولی به نظرات افراد هم احترام می‌گذاریم.

■ گفتید خودتان هم دائم در حال تحصیل هستید.

بله. برادرم دانشجوی سال اول دکترای کامپیوتر در دانشگاه شهید بهشتی است. من هم از دانشگاه تبریز دکترای فیزیک حالت جامد دارم. هر سه دوره آن‌جا بودم. وقتی لیسانس تمام شده بود، این شرکت را تاسیس کردیم. البته از قبلش هم یک کارهایی به صورت