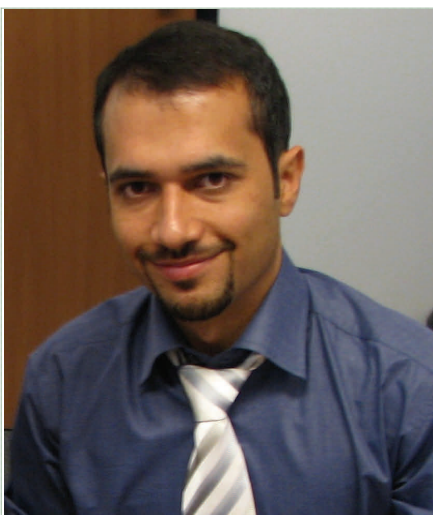


## مخترع، مدیرعامل و عضو هیأت مدیره

### شرکت پایش سلامت پرنیان

شرح حال غلام عباس خوشبویی، دانش آموخته کارآفرین دانشکده کارآفرینی

Email: khoshbooiy@gmail.com



در خانواده ای نظامی متولد شدم که با توجه به زحمت زیاد پدرم و توانمندی زیاد ایشون، هیچگاه امکان مسافرت تفریحی را نداشتیم. شاید داشتن یه بابای سرهنگ با اون همه ابهت و دیسیپلین نظامی خیلی خوب باشه ولی همیشه آرزو داشتم کاری داشته باشم که بعد از بازنشستگی هم تغییری در روحیه ام پیش نیاد. پدرم با روحیه ای که داشت از ما می خواست تا در تابستان کار کنیم ولی نه بصورت کارمندی بلکه با ایده هایی متفاوت. من و برادرم کارهای متفاوتی را تجربه کردیم و خوشبختانه همیشه هم موفق شدیم!

از ۱۸ سالگی پدر از ما می خواست که هزینه زندگی را حداقل برای خودمان تأمین کنیم و این موضوع باعث شد تا از سال اول دانشگاه بصورت جدی شروع به فعالیت تجاری کنم. در ۱۹ سالگی اولین شرکت خود را در حوزه سخت افزار کامپیوتر ثبت کردم. در سال ۱۳۷۵ شروع تغییرات در زمینه کامپیوتر بود و کسانی که اطلاعاتی در این رابطه داشتند و شروع به فعالیت کردند توانستند منفعت خوبی ببرند. در سال چهارم فعالیت، مصادف شد با پایان دوره کارشناسی ام و آغاز دوره سربازی،



جذابیت کامپیوتر کمتر شد و رقبا زیاد. سرمایه حاصله را تبدیل به یک واحد آپارتمان کردم و به سربازی رفتم.

ناگفته نماند ارتباطات ایجاد شده از طرف پدر در این دوره کمک زیادی به رشد ام داشت. از جمله تجهیز و شبکه سازی در شرکت نفت پارس، ولی

راه درمان است ولی دستگاه های فوتوترابی معمولاً در فرکانس درمانی ساخته نشده اند. دستگاهی برای سنجش درصد اثربخشی نیاز دارد که متأسفانه در اختیار مراکز درمانی نبود. در طول ۶ ماه موفق به ساخت دستگاه شدم و آن را ثبت اختراع کردم، ولی متأسفانه در تولید و توزیع آن به مشکل خوردم و راه ساده تر را انتخاب کردم. یعنی امتیاز تکنولوژی آن را فروختم و تنها توانستم یک خودروی مدل بالا بخرم در صورتی که می توانست پایه یک تجارت خوب باشه. البته قیمت گذاری تکنولوژی را هم براساس نفر روز فعالیت خود تا تولید نمونه های اولیه در نظر گرفتیم و کارمان را دست کم گرفتیم!

فرزند دوم ام سال ۸۵ متولد شد و هزینه زندگی بیشتر شد. تصمیم گرفتیم به عنوان مدیر فنی به یک شرکت بزرگ تجهیزات پزشکی ملحق شوم و به قول قدیمی ها یک آب باریکه داشته باشم. در کنار این فعالیت، نیم نگاهی هم به طراحی و ساخت دستگاه های جدید داشتیم. تجربیات خوبی در دوره کارمندی به دست

در کل علاقه قلبی من تولید بود و این مورد کمی با علاقه ام فاصله داشت.

در دوره تحصیل در دانشگاه متوجه شدم که یک محصول عمومی وقتی به حوزه پزشکی وارد می شود هم افزایش قیمت پیدا می کند و هم جایگاه دیگری دارد. به طور مثال یک صفحه نمایش کامپیوتر با دو برابر قیمت در سیستم های پزشکی قیمت گذاری می شد و از طرفی فقر زیادی در تجهیزات پزشکی داشتیم. لذا فعالیت هایی را در این حوزه آغاز کردم.

تجربیات جالبی در دوره سربازی داشتیم. از جمله دبیر تحریریه در روزنامه اعتماد و مجله نسل برتر، تدریس در آموزش و پرورش، انجام پروژه های دانشجویی برای دیگران و همچنین فعالیت در مرکز درمانی قلب شهید رجایی که باعث شد بیشتر با نیازهای مرکز و نحوه تهیه محصول آشنا شوم. در سال ۱۳۸۲ اولین مجله کارآفرینی کشور را با عنوان "نسل برتر" راه اندازی کردیم و شروع به آشنایی با فرآیندهای کارآفرینی شدم.

سال ۱۳۸۳ در سن ۲۶ سالگی پدر شدم. بخاطر بیماری زردی پسرم با مفهوم زردی در نوزادان آشنا شدم. دستگاهی به نام انکیبیتور با استفاده از فوتوترابی باعث شکسته شدن بیلیرین در سطح پوست نوزاد و دفع آن می شد و این سالم ترین



آوردیم. با شرایط بازار بین المللی آشنا شدم و متوجه شدم بازارهای بزرگتری خارج از مرزها وجود دارد. در سال ۱۳۸۷ با آگاه شدن از راه اندازی رشته کارآفرینی در دانشگاه تهران، برای رفع معایب کاری و جبران ضعف های شغلی و آشنایی با فرآیند کارآفرینی مشغول به تحصیل در این رشته شدم. تمامی پروژه های درسی خودم را براساس فعالیت هایی که قبلاً نیمه کاره مانده بود انجام دادم و به عبارتی هر استاد کارآفرینی مشاور کاری من در حوزه تجهیزات پزشکی شد.





کنم بیشتر آسیب خواهیم دید. لذا ترجیح می‌دهم سریعتر شروع کنم و در حین کار موضوع را اصلاح کنم.

نیازهای حوزه کاری من همه فرصت‌هایی طلایی هستند که حتی در تولید یا تهیه محدود آنها هم می‌توانم پیشرفت کنم. بر طرف کردن نیاز مشتری باعث می‌شود تا همیشه از نیازهای آنها آگاه باشم. این یعنی تمامی فرصت‌ها را می‌شناسم و از بین آنها، بهترین‌ها را برای اضافه شدن به سبد کالایی خودم انتخاب می‌کنم.

شکایت‌ها و غر زدن‌های پزشکان، پرستاران و تیم درمان بخاطر کمبودهای تجهیزات پزشکی یعنی آمادگی ما برای آنالیز نیاز و پیدا کردن راه حل. تیم‌های مختلف می‌توانند این راه حل را تحلیل و برای آن مدل تجاری تهیه کنند.

مشکل‌ترین بخش در اداره کسب و کارهای داخلی، از دیدگاه من نیروی انسانی صادق، توانمند و وفادار و مهم‌تر از آن حفظ این روحیه است. همکاران من باید بدانند که تمامی منفعت حاصله را نمی‌توان تقسیم کرد چرا که در بخش‌های مختلف هزینه‌هایی داریم که دیده نمی‌شود. همچنین هرکسب و کاری نیاز به رشد دارد و دوستان و همکاران من هم می‌توانند در کنار آن رشد کنند. پس سعی کردیم صورت‌های مالی را نیز به اطلاع همکاران برسانیم و همچنین درصدی از سود مجموعه را بین همه تقسیم کنیم و نگرشی ایجاد کنیم تا همه خود را مالک این تجارت بدانند و به ارتقاء آن کمک کنند. از مشتری گرفته تا تأمین‌کننده‌های اولیه با ما در این ارتقاء سهیم هستند.

علوم انسانی بخش مهمی از دانشی است که نیاز است بیشتر به آن توجه کنیم از مدیریت تا جامعه‌شناسی و روانشناسی. ساخت یک وسیله و یا حتی راه‌اندازی کسب و کار بسیار ساده است اما حفظ و پیشبرد آن به عهده افرادیست که با مهارت مدیریت در بحران و حل مسئله، تعارضات مختلف را با کمترین تنش از بین می‌برند و به ادامه حیات

در اواسط دوره کارآفرینی شرکت دیگری ثبت کردم که رویکرد تجهیزات پزشکی داشت و در آن از تیمی کمک گرفتم که هر یک تخصصی متفاوت داشتند. برای اولین بار با یک گروه پزشکی شریک شدم. با حضور دوستان متخصص پزشکی با نیازهای حرفه‌ای آنها بیشتر آشنا شدم و همچنین تمکن مالی آنها هم باعث پیشرفت سریع کار شد. دو متخصص رادیولوژی شریک و سهامدار شرکت بودند و بدون هیچ منتی زمان و تخصص خود را در اختیار مجموعه می‌گذاشتند.

برای حضور در بازار ابتدا باید بازار را می‌شناختیم. برای همین نمایندگی برند معتبری در دنیا را گرفتیم و فقط کار پخش و فروش محصولات این برند معروف را انجام دادیم. این فعالیت باعث شد تا هم ما با بازار آشنا شویم و هم مشتریان ما را به خوشنامی بشناسند. مدیر فروش شرکت را از بین دوستان دوران دبیرستان خود انتخاب کردم. در سال ۱۳۸۹ ماهی ۳ میلیون تومان و پورسانتی مناسب را برای ایشان در نظر گرفتیم. در سه ماه اول به تمامی تارگت‌های فروش رسیدیم ولی متأسفانه مدیر فروشمان مبلغ قابل توجهی را بدلیل مشکلات شخصی از شرکت بردند و من تازه متوجه ضرورت کنترل سخت برای کارمندان شدم.



من یک آدم اجرایی هستم و در واقع زمان برای تصمیم‌گیری را مشخصاً خیلی کوتاه در نظر می‌گیرم. البته صدماتی هم خورده‌ام ولی احساس می‌کنم اگر قرار باشد یکسال برای یک موضوع زمان بگذارم تا بررسی شود و تازه شروع به کار

شرکت کمک می‌کنند. شناخت بازارهای جدید جهانی چیز است که نمی‌توان چشم بر آن فرو بست. بطور مثال شناسایی برخی کشورها همچون ویتنام که با نظم و دقت کاری و هزینه‌های پایین، محصولات خوبی تولید می‌کنند، می‌تواند مزیت رقابتی در مقایسه با محصولات کشوری مانند چین ایجاد کند. هلدینگ‌های پخش و توزیع محصولات فعال در عرصه بین‌المللی حتی با سود کم باعث رشد چشمگیر یک فعالیت می‌شوند.

ما در حوزه تجهیزات پزشکی کاملاً با این موضوع آشنا شدیم و تجربه خوبی در "شرکت پایش سلامت" داشتیم. حضور افراد متخصص در هیأت مدیره از جمله آقای دکتر محمود حاجی زاده متخصص رادیولوژی و آقای دکتر سیدمحمد عراقی



متخصص مغز و اعصاب خیلی در پیشرفت کار ما مؤثر بودند. دوستان دیگری که عضو هیأت مدیره نیستند ولی همیشه در کنار ما بودند از جمله آقای دکتر آرش احمدزاده متخصص رادیولوژی و خانم دکتر صدف قاجاریه سپانلو که در آمریکا اقامت دارند و خانم دکتر منصوره حسام و البته همراهی و کمک همسر من که همیشه در کنار من بودند و بدون حمایت و پشتیبانی ایشان امکان ادامه نبود، از عوامل موفقیت شرکت ما محسوب می‌شوند و از صمیم قلب قدردان همه این عزیزان هستیم.

به نظر من زندگی از ارکان مختلفی تشکیل می‌شود که فقط یکی از ستون‌های آن کسب و کار است ولی مهم‌ترین نیست. توجه به ستون‌های دیگری چون خانواده و سلامتی باعث می‌شود تا هیچ وقت در زندگی احساس پشیمانی نکنید.

تهیه‌کنندگان: محمد حسین‌خانی، مجید حسین‌زاده

با نظارت: دکتر محمد رضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)

