گزارش خبر
NEWSREPORT

کد خبر: ۵۳۶۵۰۶
پنج شنبه ۲۸ آبان ۱۴۰۵ ۶:۳۰

مهندس نوید شهروزی مدیر خلاق شرکت واکاوی کرد:

نوجان، یکی از بهترین دستگاه های تصفیه هوای ایران

آلودگی هوا از مهم‌ترین چالش‌های زیست‌محیطی و سلامت عمومی در جهان امروز است؛ چالشی پیچیده که مواجهه با آن، به راهکارهایی فراتر از تولید تجهیزات متداول و واردات فناوری نیاز دارد. در چنین شرایطی، شرکت‌هایی که با تکیه بر دانش تخصصی، شناخت دقیق مسئله و نوآوری مهندسی به دنبال ارائه راهکارهای متناسب با نیازهای بومی هستند، می‌توانند نقشی مؤثر در توسعه فناوری‌های مرتبط با هوای پاک ایفا کنند. شرکت مهندسی پالایش نوجان مهر، با چنین رویکردی فعالیت خود را در زمینه طراحی، ساخت و تولید دستگاه‌ها و سیستم‌های هوای پاک برای فضاهای داخلی آغاز کرده است.

به گزارش شبکه خبری مدیران نابغه، مهندس نوید شهروزی، مدیرعامل و یکی از دو بنیان‌گذار شرکت مهندسی پالایش نوجان مهر، شکل‌گیری این مجموعه را حاصل انتخابی آگاهانه برای به‌کارگیری توان مهندسی در یکی از مسائل مهم کشور می‌داند؛ انتخابی که او و هم‌بنیان‌گذارش، خانم مهندس آذر الداغی، را از مسیرهای شغلی پیشین خارج کرد تا کسب‌وکاری با محوریت سلامت و تأمین هوای پاک بنیان بگذارند.

نوجان؛ از یک نام بومی تا مأموریتی فراتر از تولید تجهیزات

مهندس شهروزی درباره نام و هویت این مجموعه توضیح می‌دهد که نوجان، علامت تجاری به ثبت رسیده شرکت مهندسی پالایش نوجان مهر و به نوعی نام اختصاری این شرکت است؛ نامی که برای بنیان‌گذاران آن هم از نظر مفهومی و هم از منظر هویت جغرافیایی اهمیت دارد. به گفته او، نوجان همان «جان نو» است که مرتبط با فعالیت شرکت است و در عین حال نام مکانی قدیمی در جغرافیای شهر کرج است. از همین رو، بنیان‌گذاران شرکت علاقه‌مندند هویت کرجی مجموعه و پیوند آن با ظرفیت‌های صنعتی و مهندسی این منطقه حفظ شود.

حوزه اصلی فعالیت نوجان، طراحی، ساخت و تولید دستگاه‌ها و سیستم‌های هوای پاک برای فضاهای داخلی است؛ هرچند شهروزی این حوزه را نقطه آغاز مسیر شرکت می‌داند و معتقد است در صورت تداوم فعالیت و توسعه توانمندی‌ها، امکان ورود به عرصه هوای پاک در فضاهای بیرونی نیز می‌تواند در افق آینده مجموعه قرار گیرد.

او با تأکید بر ماهیت مهندسی و نوآورانه شرکت می‌گوید: ما خودمان را یک مجموعه مهندسی می‌دانیم که مأموریتش تعریف راهکارهای مهندسی برای مقابله با آلودگی هوا در ایران و کشورهایی با شرایط مشابه است. بدیهی است که موضوع هوای پاک، مسئله‌ای چندوجهی است و حل آن تنها به راهکارهای مهندسی محدود نمی‌شود؛ تصمیمات مدیریتی کلان، پیشرفت‌های فناوری و راهکارهای فرهنگی و اجتماعی نیز در کاهش اثرات منفی این پدیده اهمیت فراوان دارند. اما در نوجان ما تلاش می‌کنیم به اندازه توان و سهم خودمان، در حوزه راهکارهای مهندسی برای مقابله با این بحران بکوشیم.

از نگاه مدیرعامل خلاق نوجان، هدف نهایی این تلاش، مشارکت در تأمین هوای پاک برای نسل حاضر و آینده ایران است؛ هدفی که به فعالیت این شرکت فراتر از تولید و عرضه یک محصول صنعتی معنا می‌بخشد.

نوآوری در نوجان از شناخت مسئله آغاز می‌شود

یکی از ویژگی‌های مهم رویکرد نوجان، تأکید بر شناخت دقیق مسئله پیش از طراحی و تولید محصول است. مهندس شهروزی معتقد است ساخت یک دستگاه تصفیه هوا، صرفاً با الگوبرداری از محصولات خارجی یا واردات نمونه‌های آماده و سپردن ساخت آن‌ها به قطعه‌سازان داخلی محقق نمی‌شود؛ زیرا مسئله آلودگی هوا در هر کشور، متناسب با شرایط اقلیمی، ویژگی‌های محیطی و نیازهای جمعیتی آن، ابعاد متفاوتی دارد.

او در تشریح این دیدگاه می‌گوید: از ابتدای تأسیس نوجان تصمیم گرفتیم پیش از هر اقدامی، خود مسئله را به‌درستی بشناسیم. ابتدا باید مشخص می‌کردیم که با چه نوع آلودگی و چه نیاز واقعی روبه‌رو هستیم و این مسئله چه تأثیری بر سلامت جامعه دارد. پس از شناخت ماهیت مسئله است که می‌توان برای آن راهکار مهندسی تعریف کرد.

مهندس شهروزی برای توضیح ضرورت این رویکرد، به تفاوت شرایط اقلیمی ایران با برخی کشورها اشاره می‌کند. به اعتقاد او، حتی دستورالعمل‌ها و منابع معتبر بین‌المللی نیز باید با توجه به شرایط بومی مورد بررسی قرار گیرند. برای مثال، بخشی عمده‌ای از راهنماهای تخصصی مهندسی تأسیسات در آمریکا به موضوع رطوبت، رشد قارچ و کپک در ساختمان‌ها می‌پردازند؛ مسائلی که هرچند در برخی مناطق مرطوب ایران نیز اهمیت دارند، اما برای بخش بسیار عمده از کلانشهرهای ایرانی که در اقلیم خشک و کم باران قرار دارند موضوعی کاملا کمرنگ و بی اهمیت است و به جای آن موضوعات دیگری نظیر گرد و خاک زیاد در هوا اهمیت بالاتری دارند.

این مدیر متعهد تأکید می‌کند که بخش قابل‌توجهی از جمعیت ایران در مناطق خشک و با تراکم بالا و تحت تاثیر الگوهای خاص شهری زندگی می‌کنند و بنابراین، راهکارهای مرتبط با هوای پاک باید بر اساس ویژگی‌های واقعی محیط و نیازهای هر منطقه طراحی شوند. از همین منظر، نوجان شناخت مسئله، مطالعه و تحقیق را مقدم بر تولید قرار داده است.

دانش مهندسی و تجربه صنعتی؛ پشتوانه شکل‌گیری نوجان

مهندس نوید شهروزی درباره پشتوانه تخصصی خود برای ورود به این حوزه می‌گوید که دانش‌آموخته مهندسی مکانیک است و پیش از تأسیس نوجان نیز حدود ۱۶ سال در طراحی مهندسی و صنایع تولیدی تجربه کاری داشته است. به اعتقاد او، بخش مهمی از راهکارهای مرتبط با هوای پاک به دانش سیستم‌های مکانیکی، از جمله تهویه مطبوع، فیلتراسیون و تأمین هوای تازه از محیط بیرون وابسته است؛ از همین رو، دانش دانشگاهی و تجربه صنعتی خود را زمینه‌ای مناسب برای ورود به این عرصه می‌دانسته است.

البته تصمیم برای تأسیس نوجان تنها یک انتخاب شغلی نبود. او و خانم مهندس الداغی، هم‌بنیان‌گذار شرکت، پیش از راه‌اندازی این مجموعه هر دو، به فعالیت‌های حرفه‌ای در شرکت‌های تراز اول ایرانی اشتغال داشتند؛ اما تصمیم گرفتند از مسیرهای قبلی فاصله بگیرند، اندوخته‌های خود را به میدان بیاورند و فعالیتی را آغاز کنند که از نگاهشان اهمیت اجتماعی و ملی بیشتری داشت.

مدیر عامل شرکت نوجان، در این باره با صراحت می‌گوید: ما به کاری که انتخاب کرده بودیم باور داشتیم؛ هرچند در آن روز کمتر کسی تصمیم ما را منطقی و حایز منفعت اقتصادی ارزیابی می‌کرد. اما هر دو ما معتقد به اهمیت معنای کار بودیم. اگر روزی فرزندم از من بپرسد برای این کشور چه کرده‌ای، دوست دارم بتوانم بگویم در یکی از مسائل و بحران‌های مهم کشور، در حد توانم نقش‌آفرینی کرده‌ام.

این نگاه، بیانگر نوعی مسئولیت‌پذیری در کارآفرینی است؛ نگاهی که در آن، انتخاب فرصت کسب‌وکار تنها بر پایه درآمدزایی صورت نمی‌گیرد، بلکه میزان اثرگذاری و ارزش اجتماعی آن نیز اهمیت دارد.

اعتماد مشتریان؛ سرمایه ماندگار نوجان

در مسیر فعالیت شرکت‌های نوآور، به‌ویژه در سال‌های نخست تأسیس، جلب اعتماد بازار یکی از دشوارترین مراحل رشد است. این موضوع برای نوجان نیز با توجه به عرضه محصول ایرانی در بازاری که مشتریان با برندهای شناخته‌شده خارجی آشنایی بیشتری دارند، اهمیت ویژه‌ای داشته است.

مهندس شهروزی یکی از ارزشمندترین خاطرات سال‌های فعالیت شرکت را به مشتریانی مربوط می‌داند که در روزهای ابتدایی، با وجود ناشناخته بودن برند نوجان، به محصولات این مجموعه اعتماد کردند و دستگاه تصفیه هوای ایرانی را در اولویت خرید خود قرار دادند.

او در این باره بیان می‌کند: وقتی مشتریان در سال‌های اول از مجموعه‌ای خرید می‌کنند که هنوز نام شناخته‌شده‌ای ندارد و محصول ایرانی آن را به برندهای مطرحی مانند ال‌جی و سامسونگ ترجیح می‌دهند، این اعتماد برای ما بسیار ارزشمند است. ما خودمان را نسبت به این مشتریان مدیون می‌دانیم و هرگز اهمیت آن را فراموش نخواهیم کرد.

مدیرعامل اخلاق مدار نوجان در ادامه به تجربه‌ای اشاره می‌کند که همچنان در ذهن او باقی مانده است؛ مادری که فرزند مبتلا به آسم داشت و پس از خرید دستگاه تصفیه هوای این شرکت، مدتی بعد با مجموعه تماس گرفت و به نحوی شعف‌انگیز از کاهش مصرف داروی فرزندش خبر داد.

به گفته شهروزی، این مادر توضیح داده بود که چگونه پس از استقرار دستگاه، وضعیت فرزندش بهتر شده به شکلی که گمان بر بهبود کامل وی برده بودند و تصمیم به مسافرتی تفریحی می‌گیرند ولی در نیمه راه سفر متوجه می‌شوند که سلامت فرزندشان ناشی از مجاورت با دستگاه تصفیه هوا نوجان بوده است و به اضطرار تصمیم به بازگشت به منزل می‌گیرند.

او این تجربیات را در راستای همان معنادار بودن نوجان می‌داند تأکید می‌کند که بازخورد مثبت مصرف‌کنندگان، به‌ویژه در سال‌های نخست فعالیت، برای او و همکارانش انگیزه‌ای جدی در ادامه مسیر بوده است.

حمایت صندوق نوآوری و فناوری غیردولتی استان البرز و نگاه امیدوارانه به توسعه تولید

مهندس شهروزی با اشاره به اینکه حجم تولید فعلی نوجان هنوز در سطح مورد انتظار بنیان‌گذاران نیست، ابراز امیدواری می‌کند که با فراهم شدن حمایت‌های مؤثر، امکان توسعه فعالیت و افزایش ظرفیت تولید این مجموعه فراهم شود.

او در همین زمینه از صندوق نوآوری و فناوری غیردولتی استان البرز یاد می‌کند و می‌گوید حدود یک سال و نیم است که نوجان از حمایت این مجموعه بی‌نظیر بهره‌مند شده است. شهروزی این حمایت را فرصتی ارزشمند برای ادامه مسیر می‌داند و از اعتماد و همراهی این صندوق صمیمانه قدردانی می‌کند. پشتیبانی چنین موسساتی به شرکت های کوچکتر بیش از هر چیز جسارت ریسک پذیری میدهد که به نوبه خود، ارزشمندترین سرمایه است.

توصیه نوید شهروزی به مدیران جوان؛ کارآفرینی بدون شناخت قواعد کسب‌وکار ممکن نیست

مدیرعامل نوجان در پاسخ به پرسشی درباره توصیه به مدیران و مهندسان جوانی که قصد ورود به عرصه کارآفرینی دارند، بر ضرورت فاصله گرفتن از تصمیم‌های صرفاً هیجانی و توجه به واقعیت‌های اداره یک کسب‌وکار تأکید می‌کند.

او معتقد است کارآفرینی، چه بر پایه نوآوری کامل و چه با الگوبرداری از تجربه‌های موفق پیشین، مستلزم شناخت قواعد و الزامات کسب‌وکار است. به گفته شهروزی، علاقه و انگیزه به‌تنهایی برای راه‌اندازی و تداوم یک مجموعه کافی نیست و کارآفرینان باید از همان ابتدا موضوعاتی مانند فروش، ارزش‌آفرینی و تأمین مالی را جدی بگیرند و به قواعد بنیادین کارآفرینی واقف باشند.

وی خطاب به مهندسان جوان می‌گوید: کسانی که در خودشان انرژی و انگیزه می‌بینند، باید به توانایی‌هایشان باور داشته باشند؛ اما در کنار این باور، لازم است قواعد کسب‌وکار را یاد بگیرند، مطالعه کنند و برای روزهای دشوار آماده باشند. مسیر کارآفرینی با تحمل سختی‌ها و استمرار در عمل معنا پیدا می‌کند و بدون شک، یکی از مهمترین الزامات برای گذار از روزهای سخت اولیه یک شرکت، داشتن یک تیم پرانگیزه و شکست‌ناپذیر است.