

عبور پیروزمندانه از موانع برای کسب دانش نوین در شرکت گروک

طرح‌های نوآورانه

رقابت‌پذیری با سازندگان برتر جهانی

تحویل به موقع

گارانتی و خدمات پس از فروش گسترده

دماوند - رودهن - پردیس - پارک فناوری پردیس - ساختمان گروک
تلفن: ۰۲۱۷۷۶۰۱۹۲۷ ۰۹۱۲۳۵۸۹۹۰۶
سایت: www.grouk.com



شرکت گروک، در سال ۱۳۷۳ پایه‌گذاری شد. فعالیت‌های این شرکت در پی گرفتاری‌های ناشی از تحریم‌ها و مشکلات بیوتکنولوژی توسعه یافت و در اولین گام به ساخت تجهیزات تحقیقاتی برای وزارت کشاورزی پرداخت. در همان سال، فعالیت مجموعه‌هایی نظیر ساپکو نیز کلید خورد و این شیوه‌ی فعلی خودروسازی متکی بر تولیدکننده‌ی قطعات، با ساپکو آغاز گردید. علاوه بر کار در کنار شرکت‌های خودروساز، با وجود تمامی باریک‌بینی و سخت‌گیری‌هایی که در صنایع نظامی وجود داشت موفق به همکاری با این صنعت شد. در حال حاضر تولیدات این شرکت در محفظه‌های حرارتی تا ۲۵۰ درجه بالای صفر و در بخش برودتی تا ۸۰ درجه زیر صفر را شامل می‌گردد. در صنایع هوافضا نیز بازه‌ی کاری از دمای +۲۵۰ تا -۸۰ درجه است.

مروری بر پروژه‌های موفق؛ ثبت ۱۱ اختراع در شرکت گروک

مهندس جواد خندقی؛ مدیر عامل شرکت گروک در رابطه با چگونگی شکل‌گیری این شرکت و پروژه‌های انجام شده گفت: ما در شرکت گروک در شرایط مختلف، رویکردی متفاوت اما با مبنای عملکردی یکسان داشته‌ایم. حتی در همان آغاز، پروژه‌ی دانشگاهی من کنترل‌های دما و رطوبت برای ماشین‌های جوجه‌کشی بود و چون اساس کار یکسانی وجود داشت؛ همان سیستم‌ها را در حوزه‌های طراحی کنترلرها و ساختارها به صنعت خودرو تعمیم دادیم. یکی از مسائلی که در سال ۷۳ موفق به انجام آن شدیم و در ایران وجود ندارد، اندازه‌گیری رطوبت در دماهای مختلف است. این موفقیت ریشه در پیشینه‌ی تخصصی موسسان شرکت گروک دارد.

شروع کار ما البته با همانندسازی از روی نمونه‌های خارجی بود. داستانش شنیدنی است. پیش از انقلاب دستگاهی را که در واقع نوعی اتاقک از بهترین سازنده‌های دنیا به نام شرکت وُچ (Votsch) بود خریداری کرده بودند و پس از انقلاب و زمانی که دانشگاه اردبیل از تبریز جدا شده بود نیمی از دستگاه در انبار تبریز و نیمی دیگر در انبار اردبیل مانده بود! با تمام مشکلاتی که در

هفت ماه زمان برد. در کشور کابین‌های خلا ساخته شده است اما امکان کاهش توامان دما به میزان زیاد برای بسیاری از سازندگان وجود ندارد. به همین دلیل وقتی در مناقصه شرکت نفت وارد شدیم با کمال تعجب دیدیم هیچ‌کس دیگری غیر از ما در این مناقصه شرکت نکرده است.

یکی دیگر از کارهایی که طی این سال‌ها انجام داده‌ایم، ساخت دستگاه آزمون باران برای شرکت ساپکو در سال ۸۴ بود. پروژه‌های اخیرمان هم آزمون باد، باران و خلا بوده است. آزمون گرد و غبار فعلاً در مرحله کارگاهی است. این آزمون در صنعت اتومبیل‌سازی کمتر معرفی شده است، اما در صنایع نظامی بسیار سخت‌گیرانه انجام می‌شود. نزدیک به یک سال است که همکاران ما بر روی طراحی آن مشغول به کار هستند.

در دوره‌ی فعالیت خود نزدیک به ۱۱ ثبت اختراع داشتیم. بسیاری از این تجهیزات مانند آزمون شوک حرارتی، شبیه‌ساز نور خورشید (Sun Light) و آزمون ترکیبی UV با شرایط دما و رطوبت را در شرکت‌های سازه‌گستر و ساپکو نصب کرده‌ایم و اغلب برای اولین بار در ایران ساخته شده‌اند.

در دوره‌ی فعالیت خود نزدیک به ۱۱ ثبت اختراع داشتیم. بسیاری از این تجهیزات را در شرکت‌های سازه‌گستر و ساپکو نصب کرده‌ایم و اغلب برای اولین بار در ایران ساخته شده‌اند.

کار از همین جا آغاز می‌شود

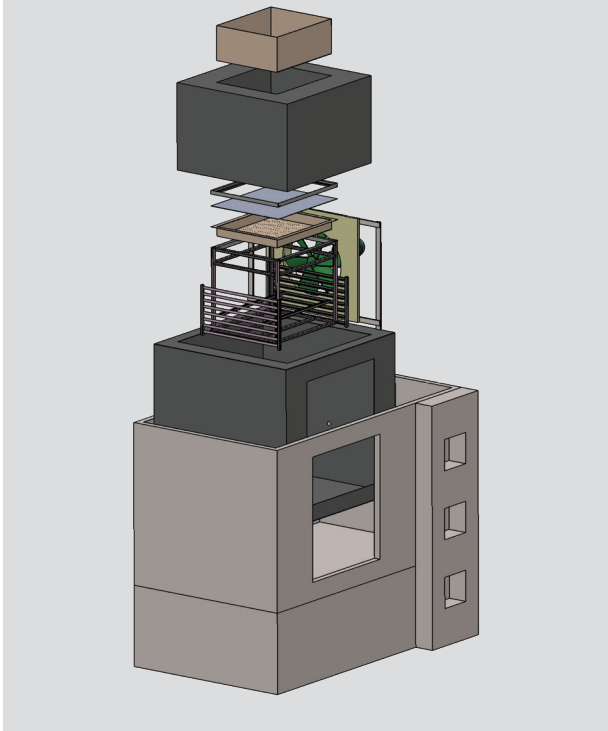
مهندس جواد خندقی در باب سیستم تحویل سفارش‌ها در شرکت گروک گفت: پیش از پذیرش پروژه‌ها خواهان استانداردها و الزامات مورد نظر مشتریان می‌شویم. اگر سابقه‌ی ساخت آنها وجود داشته باشد؛ اسناد طراحی و نقشه‌های اجرایی آنها در آرشیو مدارک فنی شرکت در دسترس می‌باشند. اما چنانچه دستگاه جدید باشد و منابع اطلاعاتی و استانداردهای مورد نظر آن را در اختیار نداشته باشیم، ابتدا از سفارش‌دهنده می‌خواهیم که منابع را معرفی کند. پس از مطالعه‌ی مدارک فنی آزمون، در صورتی که توانایی پیش بردن پروژه را داشته باشیم؛ برورد اولیه‌ای را انجام می‌دهیم، یک طرح اولیه رسم کرده سپس با کارفرما یا خریدار مشاوره می‌شود و پس از تنظیم قرارداد طراحی را آغاز می‌کنیم.

مدیرعامل شرکت گروک سپس در بیان ساز و کار داخلی شرکت گروک برای عملیاتی نمودن طرح‌ها افزود: ابتدا با برگزاری جلسات دوره‌ای؛ استانداردها را دقیق مطالعه می‌کنیم. مثلاً مطالعه‌ی استانداردهای باد و باران نزدیک دو تا سه ماه به طول انجامید. علاوه بر ضرورت درک استاندارد، دانستن روش اجرای آن نیز بسیار مهم است. البته اگر در بخشی از کار با مشکل مواجه شویم



تحويل دستگاه از دو آزمایشگاه مذکور داشتیم توانستیم آنها را با مهندسی معکوس مجدداً بازطراحی و راه‌اندازی کنیم. این موضوع را طی گزارشی به وزارت کشاورزی اطلاع دادیم. تحریم‌ها تازه شروع شده بود و وزارتخانه یک انبار از این نوع وسایل داشت. آنها حدود ۲۰۰ مرکز تحقیقاتی در سراسر ایران داشتند و ۱۵ سال بود که قطعاتی به این مراکز نرسیده بود. ما قراردادی برای ساخت تجهیزات با این وزارتخانه منعقد کردیم. نزدیک به ۷۵ مرکز را تجهیز کردیم. این پروژه چندین سال به طول انجامید، ضمن اینکه برای صنایع نظامی نیز خدماتی ارائه می‌دادیم. البته کارگاه نداشتیم. به ناچار قسمت کنترل را خودمان می‌ساختیم و جهت ساخت بخش مکانیک و سایر موارد از خدمات پیمانکاران خارجی استفاده می‌کردیم. پایه‌ی همه تولیدات ما که اینک کاملاً گسترده شده و به بیش از ۱۰۰ محصول می‌رسد. یکی از این محصولات، واحد کنترلر پارامترهاست. در گذشته طراحی این کنترلرها محدود به دو مشخصه‌ی دما و رطوبت بود که در سال گذشته شاخص فشار را نیز برای شبیه‌ساز پرتاب موشک به آن افزوده‌ایم. این شبیه‌ساز مشخصه‌های فشار و دما را در شرایط پرتاب موشک که شدیداً کاهش پیدا می‌کنند؛ همانندسازی می‌کند. طراحی آن یک سال به طول انجامید. یک کابین خلا نیز طراحی کردیم که فرآیند ساخت آن نزدیک به شش تا





دانش بنیان معرفی شده است اظهار داشت: به دلیل قرار گرفتن این شرکت در حوزه‌ی شرکت‌های دانش بنیان، تسهیلات ویژه‌ای به صورت خودکار به آن تعلق گرفته است که البته بر فروش شرکت تاثیر چندانی نمی‌گذارد. بیشتر محصولات ما خصوصاً در بخش کشاورزی و تحقیقاتی توسط دولت خریداری می‌شود. در قسمت تحقیقات کشاورزی اصولاً بخش خصوصی نداریم. بخش نظامی هم که یکی از مشتریان ماست؛ زمانی اقدام به خرید می‌نماید که بودجه‌ای در اختیار داشته باشد. در صنعت ناو نیز کار به صورت دولتی انجام می‌شود و دانشگاه هم درکنارش پیش می‌رود. اصولاً بخش خصوصی سرمایه‌ی لازم برای ورود به این پروژه‌های تحقیقاتی را تامین نمی‌کند.

رقابت؛ طرحی برای بازگشت به دایره‌ی اصلی کیفیت

مهندس خندقی در ادامه گفت: وضعیت رقابت در ایران با سایر کشورهای دنیا بسیار متفاوت است. در اینجا سطح تکنولوژی در شرکت‌ها به تدریج پیشرفت می‌کند و به یک نقطه‌ی ثابت می‌رسد و همانجا متوقف می‌شود. رقابت‌ها به قیمت تمام شده، خدمات پس از فروش و خدماتی که همراه فروش محصولات ارائه می‌گردند محدود می‌شود. ما به معنای واقعی کلمه آنچنان نمی‌توانیم با هم از نظر تکنولوژی رقابت کنیم. همه در یک سطح قرار داریم.

در این سال‌ها قطعه‌سازان در حوزه‌ی خودروسازی به دلیل تامین تجهیزات مورد نیازشان و راهاندازی آزمایشگاه‌های متعدد کمتر سراغ ما می‌آیند. در واقع بازار برای ما در این بخش تمام شده است. اما ما برنامه‌هایی برای جلب اعتماد مشتریان و بازگشت به دایره‌ی اصلی کیفیت داریم. یکی از این برنامه‌ها ارتقای محصولات فروخته شده در سالیان گذشته است. سعی ما بر این است با فراخوان تجهیزات قدیمی، آنها را در بخش‌های مختلف مانند واحد کنترل دما، ایزولاتورهای داخلی و اجزای مکانیکی با استفاده از فناوری‌های روز دنیا ارتقا بخشیم. برای این منظور با برقراری ارتباط از طرق مختلف توانسته‌ایم سطح گسترده‌ای از خدمات را ارائه داده و رضایت مشتری را جلب نماییم.

مشتری امروز، چینی پسند شده است!

مدیر عامل شرکت گروک دلیل اصلی افت بازار را ورود بی‌رویه‌ی محصولات بی‌کیفیت چینی عنوان کرد و افزود: متأسفانه در یک برهه‌ای از زمان واردات آنقدر زیاد شد که ما واقعاً ضربه خوردیم. مشتری، امروزه به قول معروف چینی پسند شده است. این یعنی ارزان‌پسندی، بدون دقت و بدون توجه به کیفیت.

از مشاوران بیرون از شرکت نیز استفاد می‌گردد.

زمانی که کاملاً متوجه شرایط آزمون و الزامات استاندارد شدیم، یک طرح اولیه به کمک متخصصان حاضر در مجموعه آماده می‌کنیم. سپس آن را به شکل سه بعدی طراحی کرده و در این مرحله به کارفرما ارائه می‌دهیم. بعد از دریافت تاییدیه مشتری تامین ادوات دستگاه را شروع می‌کنیم. پس از تایید اولیه، ساخت اسکلت دستگاه آغاز می‌شود. چنانچه دستگاه سنگین باشد به صورت پیمانی برون‌سازی انجام می‌دهیم. و در نهایت پس از اتمام مراحل ساخت جهت ارزیابی و دریافت نقطه نظرات مشتریان از آنها دعوت می‌شود. در این مرحله متناسب با پیشنهادات کارفرما، اقدامات اصلاحی صورت می‌پذیرد. سپس وارد فاز نصب تجهیزات کنترلی مانند تابلوی برق، سنسورها و غیره می‌شویم. مراحل نظارتی کارفرمایان در همین جا متوقف نمی‌شود بلکه پس از ساخت نهایی و قبل از مراحل نصب و راهاندازی دستگاه بازدید مجددی توسط وی صورت می‌پذیرد. بعد از اتمام مرحله اول ساخت، آزمون دستگاه در کارگاه آغاز می‌شود. گاهی تا یک یا دو هفته دستگاه را زیر آزمون نگه می‌داریم. مثلاً دستگاه خلاء ما نزدیک به یک هفته بدون توقف در دمای منفی ۴۰ درجه سانتیگراد در کارگاه روشن بود؛ یعنی در شدیدترین فشاری که امکان دارد به دستگاه وارد شود.

همیشه عقیده‌مان بر این است چنانچه احتمال بروز هر گونه اختلالی در عملکرد دستگاه وجود داشته باشد بهتر است در درون کارگاه ایجاد شود نه در مرحله‌ی بهره‌برداری. چون اعزام نفرات برای انجام تعمیرات هزینه و زمان زیادی را در بردارد. ما سعی می‌کنیم که با انجام آزمون‌های بلند مدت در کارگاه، تا آنجا که میسر است مشکلات ایجاد شده را شناسایی و آنها را برطرف نمائیم. بعد از اثبات کیفیت عملکرد دستگاه توسط تیم طراحی، از مشتریان به منظور آزمون مجدد و نظارت بر عملکرد دستگاه دعوت می‌شود. از آنها می‌خواهیم که خود آزمون را انجام دهند. بعد از تایید مشتری و پس از صدور مجوز حمل با هماهنگی‌های انجام شده، دستگاه در محل مشتری نصب و راهاندازی می‌شود. تمام سعی ما بر این است تا با ارتقای دانش و توان مشتریان خود در هنگام تحویل دستگاه، آنها از حداقل وابستگی به ما برخوردار باشند. کلیه مدارک فنی، دستورالعمل‌های بهره‌برداری و راهنمای تعمیرات و نگهداری مقدماتی دستگاه در این مرحله به مشتریان تحویل می‌گردد. آموزش‌های تخصصی طی یک یا چندین مرحله، از اقداماتی است که همواره توسط کارشناسان شرکت ارائه می‌شود. مزیت رقابتی و برد اقتصادی ما نیز در این نکته است؛ محصول به گونه‌ای طراحی و ساخته شود و کیفیت عملکردی دستگاه در سطحی ارائه گردد تا حداقل خدمات در دوره گارانتی را داشته باشیم. از این طریق هزینه‌های سربر ما بسیار کاهش می‌یابد. در عین حال ما با ساختاری که در این شرکت طی سال‌ها تجربه ایجاد کرده‌ایم توانایی ارائه بهترین سطح خدمات پس از فروش را در دو بخش زمان خدمت‌دهی و مهندسی دارا می‌باشیم.

یکی از تجربیات ما در این زمینه، ساخت تجهیزات و ادوات آزمون کولر خودرو در حالت عملیاتی بود. این آزمون بسیار دشوار بود. در این آزمون راندمان کولر باید در یک اتاق استاندارد با وزش باد شبیه‌سازی شده و تحت کنترل اندازه‌گیری می‌شد. در انجام این آزمون نور خورشید به صورت همزمان و مستقیم بر مجموعه می‌تابید.

مهندس خندقی سپس در مورد استفاده از تکنولوژی خارجی تاکید کرد: ادوات و ابزارهای وابسته به اتاق‌های را از منابع خارجی تامین می‌کنیم. اما طراحی محصول کاملاً به عهده‌ی خود ما بوده است. البته طرح‌هایی نیز داشته‌ایم که نسبت به نمونه‌های خارجی از وضعیت کیفی بسیار بهتری برخوردار بوده‌اند.

مزیت رقابتی و برد اقتصادی ما نیز در این نکته است؛ محصول به گونه‌ای طراحی و ساخته شود و کیفیت عملکردی دستگاه در سطحی ارائه گردد تا حداقل خدمات در دوره گارانتی را داشته باشیم.

معرفی گروک به عنوان یک شرکت دانش بنیان

مدیر عامل شرکت گروک با بیان اینکه شرکت گروک به عنوان یک شرکت



تعمیر: دلیل اصلی پایداری به حضور در عرصه تولید

مدیرعامل شرکت گروک تاکید کرد: آن چیزی که ما را پایبند به حضور در عرصه تولید کرده تعهدمان است. گاهی از سوی برخی از مشتریان تماس می‌گیرند و عنوان می‌کنند دستگاهی که سال‌ها پیش از شما خریده‌ایم برخلاف سایر محصولات مشابه خیلی خوب کار می‌کند. خوب این برای ما لذت‌بخش است. اینکه دیده شوی. در نمایشگاه اخیر بسیاری از مشتریان سابق عنوان کردند کیفیت محصول شما خوب بوده است و برخی بالعکس؛ همین نکات و نقطه نظرات سبب ایجاد یک سری تعاملات سازنده می‌شود. البته باید اشاره کنم که از سه سال گذشته تا به امروز مشغول ساخت سری جدیدی از محصولاتی هستیم که کیفیت آنها با نمونه‌های قبلی بسیار متفاوت است و ارتقای چشمگیری داشته است.

از سه سال گذشته تا به امروز مشغول ساخت سری جدیدی از محصولاتی هستیم که کیفیت آنها با نمونه‌های قبلی بسیار متفاوت است و ارتقای چشم‌گیری داشته است.

مهندس حمید خندقی مدیر مهندسی شرکت گروک طراحی و ساختار دستگاه‌های ساخت این شرکت را از گذشته با کیفیت قابل قبول توصیف کرده و بیان داشت: در حال حاضر با تغییرات عمده‌ای که در بخش‌های مختلف آن به وجود آورده‌ایم کیفیت آنها ارتقای چشم‌گیری یافته است. تولیدات ما خیلی بهتر از نمونه‌های مشابه خارجی آن است. از سویی دیگر با توجه به محدودیت‌های زیادی که در حوزه خدمات پس از فروش تجهیزات خارجی وجود دارد توانسته‌ایم در کنار ارتقای کیفیت محصولات خود و تمرکز در توسعه خدمات پس از فروش مزیت‌های رقابتی گسترده‌ای فراهم کنیم. در صنعتی که ما فعالیت می‌کنیم نسبت به کشورهای همسایه در وضعیت مطلوب‌تری قرار داریم. در واقع ما مدیون صنعت خودرو هستیم. در حوزه توسعه ابزار دقیق و تجهیزات آزمایشگاهی استانداردهایی که خودروسازان



با کاهش پروژه‌ها در این بخش برای فرار از بیکاری و تامین منابع خود، اقدام به ساخت خشک‌کن‌هایی برای گلخانه‌ها نمودیم. ناچار بودیم شرکت را سرپا نگه داریم و هرطور شده به سوددهی برسانیم. با این رویکرد توانستیم بازار مناسبی را بدست آوریم. در حالا حاضر با افزایش پروژه‌ها، مشتریانی که به دلیل تحریم‌های موجود و نارضایتی از محصولات بی کیفیت خارجی مجدداً به سوی ما بازگشتند.

مهندس خندقی یکی دیگر از مشکلات عمده در این سال‌های اخیر را وفور محصولات بی کیفیت و بی‌بنیاد داخلی دانست و گفت: در آخرین نمایشگاه تجهیزات آزمایشگاهی مواد به کرات شاهد آن بودیم تجهیزات نیمه تمامی که ساخت آنها به اتمام نرسیده است و برای فروش عرضه می‌کردند؛ ادعای ساخت آن را داشتند. چراکه مرجعی برای ارزیابی و ثبت کیفیت آنها وجود ندارد. البته می‌توان یک سیستم کنترل و رتبه‌بندی خوبی جهت اثبات صحت عملکرد آن تجهیزات ترتیب داد. به عنوان مثال یک طبقه‌بندی کیفی جهت تخصیص میزان درصد تخفیف به محصولات ساخت داخل اختصاص یابد. برای محصولات ساخته شده که مشخصه‌های استاندارد را برآورده می‌سازد، درجه‌ی کیفی یک تعلق گیرد و به آن ۴۰ درصد تخفیف تخصیص یابد. به هرحال این کار انجام نشده است. اگر بتوانند به یک جمع‌بندی برای عملی کردن این امر برسند بسیار تاثیرگذار خواهد بود. البته برای بعضی دستگاه‌ها که مصرف‌شان کم است نمی‌شود این کار را انجام داد. به عنوان نمونه تجهیزات آزمون باد و باران، بسیار کم و منحصر بفرد است.

بازار محدود، مشکل اصلی کل صنعت ایران است.

مهندس خندقی در رابطه با مشکلات حوزه فعالیت خود گفت: شرکت‌های ما در همه‌ی زمینه‌ها به یک شکل عمل می‌کنند. ما همگی کوچک کوچکیم. و مرتب رقیب یکدیگر می‌شویم؛ چراکه بازارمان محدود است و نمی‌توانیم صادرات انجام دهیم. در داخل هم تقریباً به حالت اشباع رسیده‌ایم و این مشکل کل صنعت ایران است. حتی بعضی مواقع با یک حساب سرانگشتی متوجه می‌شوید که سرمایه‌گذاری برای تولید هیچ صرفه‌ی اقتصادی ندارد. قیمت کارگاه به عنوان یک سرمایه راکد و زمانی که صرف کار خود می‌کنیم و درآمدی که در یک نسبت زمانی یکسان بدست می‌آوریم چیزی جز افول و ضرر برای ما به همراه ندارد. در حالی که می‌توانیم این سرمایه‌ی خود را در بانک به صورت سپرده گذاشته و با سودش به راحتی گذران زندگی کنیم. هیچ دغدغه‌ای هم نداریم. به همین خاطر مردم علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در این زمینه‌ها نیستند. در کشور ما حتی شرکت‌های خیلی خوب هم نتوانستند صادرات داشته باشند. به عنوان مثال در حوزه خشک‌کن‌های میوه، از آنجایی که دستگاه ساده است و خرابی ندارد، تا حدودی وضعیت صادرات بهتر است؛ اما تجهیزات هرچه مدرن‌تر و دارای تکنولوژی پیچیده‌تری باشند؛ وضعیت صادرات آنها نیز دشوارتر است.

او ادامه داد: در این شرایط یک سری تجهیزات هستند که با بازاریابی درست می‌توان آنها را صادر کرد. مثلاً در حال ساخت دستگاهی برای آزمایشگاه کشاورزی هستیم. چنانچه آن را به افغانستان صادر کنیم می‌توانیم به همه دانشگاه‌های آن کشور خدمات دهیم. در زمینه خشک‌کن نیز نزدیک به بستن قراردادی با دولت گرجستان بودیم. قصد نصب صد پایلوت در آنجا را داشتند. اگر این صد پایلوت اجرایی می‌شد در آنجا موفق به ساخت یک کارخانه می‌شدیم. اما چنین کارهایی بسیار سخت است. ما فقط یک بار، آن هم با واسطه توانستیم یک مجموعه‌ای از محصولاتمان را به کشور عربستان صادر کنیم. البته در چین هم تعدادی دستگاه نصب کردیم. در حال حاضر در ارمنستان هم نمایندگان ما در حال فعالیت هستند.

شرکت‌های ما در همه‌ی زمینه‌ها به یک شکل عمل می‌کنند. ما همگی کوچک کوچکیم. و مرتب رقیب یکدیگر می‌شویم؛ چراکه بازارمان محدود است و نمی‌توانیم صادرات انجام دهیم. در داخل هم تقریباً به حالت اشباع رسیده‌ایم و این مشکل کل صنعت ایران است.

مدیر عامل شرکت گروک در رابطه با ظرفیت محصولاتی نظیر محفظه‌های آزمون شرایط آب و هوایی (Climatic) گفت: هیچ شرکتی در داخل ایران توانایی رقابت در طراحی و ساخت محفظه‌های آزمون آب و هوایی را ندارد. اما ما توانسته‌ایم با سرمایه‌گذاری در حوزه انتقال تکنولوژی و تربیت کارشناسان متخصص، محفظه‌هایی در محدوده دمایی ۷۰- تا ۱۸۰+ درجه بسازیم. شیب تغییرات دمایی محصولات ما نیز سفارشی است و بر اساس درخواست مشتری تا حداکثر ۶ درجه سانتیگراد طراحی می‌شود. درصد رطوبت نیز تا ۹۳ درصد قابل اجرا و اندازه‌گیری است.

چشم‌انداز شرکت گروک

مهندس خندقی گفت: ما در حال تلاش برای ارتقای کیفیت محصولاتمان هستیم. سعی می‌کنیم اجزا و ادواتی که در محصول نهایی خود از آنها استفاده می‌کنیم از بهترین کیفیت و بالاترین طول عمر برخوردار باشد. یعنی حداقل خدمات سرویس‌دهی و نگهداری را نیاز داشته باشند. در عین حال قابلیت کالیبراسیون آنها به سادگی فراهم گردد.

شاخص دیگری که همواره مورد توجه ما بوده است استانداردسازی طراحی و ساخت محصولات است. از این طریق توانسته‌ایم علاوه بر حفظ کیفیت؛ قیمت تمام شده محصولات خود را پایین نگه داریم. این روش توانسته است برای ما یک مزیت رقابتی با محصولات خارجی ایجاد نماید. در حال حاضر در بسیاری از موارد قیمت محصولات ما در مقایسه با نمونه‌های خارجی بسیار پایین‌تر است.

یکی دیگر از برنامه‌های مهم این شرکت در کسب رضایت مشتریان، تقویت حوزه خدمات پس از فروش است. مشتری مداری، برای ما حیاتی است. همواره سعی ما آنست تا با توسعه‌ی زیرساخت‌ها، بستری مناسب جهت ارائه خدماتی سریع و کامل فراهم کنیم. نقطه نظرات و رضایت مشتریان ما در بسیاری از نمایشگاه‌ها تایید کننده این موضوع است.

در برخی از موارد به دلیل عدم وجود استانداردهای مناسب و دانش مشتریان نتوانسته‌ایم به مشخصات آزمون مورد نظر دسترسی پیدا کنیم. به ناچار با صرف زمان طولانی، استفاده از بدنه‌ی کارشناسی و تجارب گذشته خود، الزامات موجود را تبیین کرده و دستگاه را با کیفیت مناسب ساخته‌ایم. بخشی از این موضوع حاصل زحمات خود ما بوده است. چون برای آموزش آنها وقت و انرژی صرف کرده‌ایم. البته لازم است به این نکته اشاره کنیم الزامات واحد متد خودروسازان در تعیین مشخصات دستگاه تاثیر مثبتی به جای گذاشته است.

این صنعتگر موفق در پایان و در مقام ارائه‌ی پیشنهاد گفت: اعتقاد بر این است که هر تولیدکننده‌ای باید با یکی از محصولات خود شناخته شده و بر روی عرضه آن متمرکز شود و تخصص خود را در همان حوزه توسعه دهد. به عنوان مثال نقطه قوت شرکت گروک در طراحی و ساخت محفظه‌های بروودی و حرارتی است. پس باید تلاش کند تا در این زمینه بهترین تکنولوژی روز دنیا را به خدمت گرفته و محصولات خود را به صورت مستمر از لحاظ کیفی و قیمت تمام شده بهبود بخشد. شاید اطلاق رتبه‌های کیفی چون A, B, C توسط مراجع معتبر بتواند تعیین کننده‌ی سطح عملکرد این شرکت‌ها باشد.

و واحد نظارتی چون مهندسی متد الزام کرده‌اند؛ سبب ارتقای این حوزه شده است. هر چند که صنایع دفاع دارای استانداردهای سطح بالاتر و صاحب تجهیزات بسیار پیشرفته‌ای است ولی در گستره‌ی تجهیزات آزمون هزینه‌هایی که خودروسازان کردند بسیار موثر بوده است. مسیر صنایع دفاع مسیر تکنولوژی خارجی است. چیزی که بومی شد و در واقع مبداء تولید تکنولوژی در ایران شد، صنایع خودرو بود. بخش عمده‌ای از آن هم مرهون تلاش کارشناسان واحد متد در این صنعت بود. یعنی ساز و کاری که مهندسان متد ایجاد کردند، تمام قطعه‌سازان را مجاب نمود که آزمایشگاه پیشرفته داشته باشند. ولی به هر حال بازار رقابتی است و سازنده‌های قدرتمندی در حوزه شرایط محیطی مشغول کار هستند.

آن چیزی که ما را پایبند به حضور در عرصه‌ی تولید کرده تعهدمان است.

همیشه تیراژ فروش، تعیین‌کننده قیمت است.

مهندس خندقی در بیان راهکارهای شرکت برای افزایش فروش اظهار داشت: تیراژ فروش همیشه تعیین‌کننده است. این روال مثل حرکت یک چرخ است. ابتدا هزینه‌ها برای راه‌اندازی این چرخ بالاست. هر چه که سرعت چرخ تندتر شود می‌توان هزینه‌ها را کاهش داد و قیمت را پایین آورد؛ یعنی اقبال مصرف‌کننده‌ها نسبت به محصول، کاهش قیمت آن را در پی خواهد داشت. البته سعی و تلاش خود ما هم بر این است که تا حد امکان قیمت‌ها را کاهش دهیم. اما نهایتاً تعداد سفارش و حجم فروش تعیین‌کننده است. چون از لحاظ تکنیکی، فکری که در بخش مهندسی برای تولید یک دستگاه صرف می‌شود قابل تعمیم به تمامی خانواده آن دستگاه است. با افزایش تولید هزینه سربار تقسیم می‌شود و می‌توان هزینه‌ها را کاهش داد و این اتفاق در حال رخ دادن است. از سوی دیگر برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی تجهیزات آزمایشگاهی بسیار موثر بوده است. در دو سالی که این نمایشگاه برگزار شد تعداد زیادی سفارش با خود آورده است. علاوه بر این ثبات قیمت ارز نیز در ادامه راه و دست پیدا کردن به یک سودآوری مناسب بسیار به ما کمک نموده است.

ادامه حیات گروک پس از رفع تحریم‌ها وابسته به حمایت دولت است

مدیر عامل شرکت گروک رفع تحریم‌ها را به عنوان پایان کار شرکت‌هایی نظیر گروک توصیف می‌کند: چنانچه تحریم‌ها حذف شوند بیشتر مشتری‌ها به سمت شرکت‌های خارجی می‌روند. مگر اینکه دولت سیاستی برای حمایت از تولید داخل داشته باشد و جلوی رقبای خارجی را تا زمانی که همتایی در داخل دارد، بگیرد. خرید صنایع نظامی نیز از شرکت‌هایی همچون ما به دلیل این است که خارجی‌ها محصولات خود را به آنها نمی‌فروشند. اگر از همین لحظه شرکت‌های خارجی با آنها وارد معامله شوند، قطعاً دیگر به سراغ ما نمی‌آیند. در واقع فقط به واسطه‌ی اجبار است که از ما خرید می‌کنند.

ظرفیت محصولاتی نظیر محفظه‌های آزمون شرایط آب و هوایی (Climatic)

