



مهندس ابراهیم محسنی

آسانسپور نیکا
نیکا آسانبر شرق یینالود

مدیر جوان و موفق کشور و
مدیر عامل و موسس شرکت
نیکا آسانبر شرق بینالود
در گفتگوی اختصاصی با
گروه مدیران طلایی
از باید و نبایدهای
صنعت آسانسور و رازهای
موفقیت خود می‌گوید:

مروی بر زندگی ابراهیم محسنی که در آن توقف و ایستایی معنایی ندارد

و حرفه‌ای پذیرفته شدیم. آموزش و پرورش اولین سالی بود که رشته آسانسور را به نیشابور آورد و بود ما تنها شرکتی بودیم که به دلیل داشتن تجربه، توان، تخصص و استانداردهای لازم برنده شدیم. اینجانب هم اکنون مدرس آموزش و پرورش نیشابور در شاخه‌ی آسانسور بوده و شرکت ما تنها طرف قرارداد آموزش و پرورش نیشابور می‌باشد و این بهترین اتفاق برای ما بود. این قرارداد برای دومین سال پیاپی در حال تمدید است و ما هر سال به ۶۰ دانش‌آموز مبحث آسانسور را آموزش می‌دهیم. به نظر بنده امروزه تبدیل کسب و کار سنتی به مدرن یک انتخاب نیست بلکه یک اجبار است. ما نحوی استفاده‌ی صحیح از آسانسور و مسائل ایمنی آن را در مهد کودک‌های نیشابور به پچه‌ها آموزش می‌دهیم زیرا شرکت آسانسور نیکارانه فقط با هدف فروش آسانسور بلکه با هدف آموزش فرهنگ استفاده درست از آسانسور راهاندازی کرده‌ایم. تاسیس آموزشگاه آزاد با همانگونه و همراهی فنی و حرفه‌ای به گونه‌ای که در شیفت صبح طرف قرارداد ما آموزش و پرورش باشد و در شیفت عصر به صورت آزاد دوره‌هایی را برگزار کنیم که علاقمندان با مدرک فنی و حرفه‌ای فارغ‌التحصیل شوند، در دست اقدام بوده و مذاکرات مشتبه را با مراجع رسمی داشته‌ایم.

۲۵۰ هزار تومان حقوق می‌گرفت و مخارج زندگی ام را مدیریت می‌کردم. سال ۱۳۹۳ اشر کت تبلیغاتی پیام گستر به دلایلی تعطیل شد و من مدتی در یک لباس فروشی کار کردم و مدتی هم کارگاه تولید فیلتر ماشین به صورت خانگی دایر کردم. سپس با یکی از دوستان کارگاه طراحی مجسمه‌ها و المان‌ها برای شهرداری را راه‌اندازی نمودیم که متسفانه آن هم به مشکل خورد و نتیجه نگرفتیم. ورود به صنعت آسانسور در سال ۱۳۹۳ اتفاق افتاد. در کنار کار آسانسور در برهه‌های زمانی دیگر به مشاغلی همچون : بازاریابی یمه، انژری درمانی، تاسیس فروشگاه لبني و کافه کتاب فانوس روی آوردم که از هیچ‌کدام نتیجه دلخواه را نگرفتم. در سال ۹۷ با تمام مشغله‌های کار و زندگی موفق به دریافت مدرک کارشناسی در رشته مدیریت شدم. شرکت آسانسور نیکا در سال ۹۸ ثبت شد و از مهرماه ۹۹ شروع به فعالیت رسمی نمود. بنده همیشه به بحث آموزش علاقمند بودم و حتی در مسائل موضوعات خانواده و انجیزشی به مخاطبین و گروه‌های هدف آموزش می‌دادم. در سال ۹۹ اولين قرارداد ما با آموزش و پرورش منعقد شد و ما به عنوان اولين و تنها طرف قرارداد آموزش و پرورش در بحث برون سپاری آموزش‌های فنی در تعطیلات به مشهد می‌رفتم و کار گلدوزی کامپیوتری را دربال می‌کردم تام‌خارج دانشگاه را تامین نمایم. اواخر سال ۱۳۸۷ مدرک کاردانی ام را اخذ نمودم. وقت آن رسیده بود که به سربازی بروم، قبل از رفتن به سربازی در سال ۱۳۸۸ ازدواج کردم. آن زمان بیکار بودم و بعد از یک ماه در شرکت تبلیغاتی پیام گستر در انتهای خیابان شریعتی مشغول به فعالیت شدم، رفت آدم خیلی سخت بود چون وسیله نقلیه و درآمد چندانی نداشت. حقوق ماهیانه من ۸۰ هزار تومان بود که ۶۰ هزار تومان آن را بابت قسط و ازدواج پرداخت می‌کردم، البته همان وام ازدواج را هم گذاشته بودم بانک تا وام دیگری برای خرید وسایل زندگی بگیرم. چند ماهی به این شکل گذشت تا به سربازی رفتم و یک سال و نیم از سربازی را در مشهد بودم. ساعت ۵ صبح تا ۱۲ عصر به پادگان و پس از آن به مغازه برادرم می‌رفتم و تا ساعت ۱۲ شب آنجا کارمی کردم. دوران سربازی تمام شد و من به نیشابور بازگشتم و در روزها هم تحصیل می‌کردم. چند سال بعد خانواده به نیشابور بازگشتند و در روستا مستقر شدند، اما من چند سالی به تنها بی در مشهد زندگی و کارمی کردم. بعد از مدتی به نیشابور بازگشتم و دوران دبیرستان را گذراندم. خانواده در روستا بودند و من منزل خواهرم زندگی می‌کردم تا بتوانم درس را ادامه دهم مدرک دیپلم گرفتم و پس از آن در رشته کاردانی کامپیوتر قبول شدم و در دوران دانشجویی با یکی از دوستان به مبحث فروش کامپیوتر روی آوردم و همزمان نیز یک گلخانه برای تولید خیار درختی راه‌اندازی نمودم.

اشاره: با رشد و توسعه صنعت ساختمان، فعالان مشاغل و صنایع جانبی ساختمان نیز در اقصی نقاط جهان از دستاوردهای نوینی رونمایی می‌کنند. تقریباً می‌توان ادعا کرد که تمام اجزا، مصالح و ملزمات ساختمان‌ها نسبت به چند دهه اخیر تغییر نموده است. امروز مردم برای استفاده از محصولات و برندهای برجسته هزینه می‌کنند، خواه آن برند یک سینک ظرفشویی باشد یا سنگ و سرامیک یا حتی یک لامپ. با افزایش جمعیت و بزرگ شدن شهرها، ساختمان‌ها و مجتمع‌ها از رشد هوایی خیره کننده‌ای برخوردار شده‌اند و زندگی ویلاتشینی جای خود را به آپارتمان‌نشینی داده است. برج‌ها و مجتمع‌های بزرگ لزوم استفاده از آسانسور را پررنگ تراز همیشه نموده و این الزام، ممیزی‌های قانونی را تشیدید بخشیده است. تدوین قوانین مربوط به استاندارد اجباری در صنعت آسانسور به منظور به حداقل رساندن خطرات، صدمات و خسارات احتمالی جانی و مالی، از آن جمله است. دریافت مجوز فعالیت در صنعت آسانسور نیز سختگیرانه و برآساس ارزیابی‌های فنی و آموزشی و با رعایت ضوابط خاصی دنبال می‌شود. امروز با این مقدمه بر آینم تا یکی از چهره‌های متخصص و توانمند صنعت آسانسور کشور را که از نیشابور، شهر علم و ادب و تمدن برخاسته و توانسته است مجموعه‌ای مشتری مدار را با عنوان شرکت نیک‌آسانبر شرق بینالود بنیان نهاده و منشاء خدمات فرآگیری باشد، معرفی نمایم. مهندس ابراهیم محسنی، چهره‌ای جوان و نواندیش که پس از سال‌های فعالیت در صنعت آسانسور، موفق به تاسیس مجموعه‌ای با بهره‌مندی از گروهی جوان، متخصص و علاقمند، پژوهه‌هایی را اجرا نموده که رضایت مشتریان را به دنبال داشته است. ابراهیم محسنی علاوه بر مدیریت شرکت نیک‌آسانبر شرق بینالود و عملکردی شایسته در فرآیند فعالیت‌های خود اعم از طراحی، نصب، اجراء خدمات پس از فروش، به عنوان یک کارشناس در مراکز آموزش فنی و حرفه‌ای، دانش، تخصص و توانمندی‌های خود را با هنر جویان شهر خود به اشتراک می‌گذارد تا آنها نیز سهمی در ساختن فردای کشور خود داشته باشند. در یک روز داغ از تابستان ۱۴۰۰ به نیشابور سفر کردیم، اکنون ساعت ۱۱ روز یک شبه دهم مردادماه. اینجا نیشابور، خیابان بعثت، بین بعثت ۳۸ و ۴۰ ساختمان سپاس و طبقه اول است. در دفتر زیبای مهندس محسنی و در فضای استقبال گرم ایشان و همکاران، دور میزی که بر روی آن چند لیوان بزرگ پر از یخ و شربت آبلالو چشم نوازی می‌کرد، با ایشان باب سخن آغاز نمودیم تا با شرکت نیک‌آسانبر شرق بینالود و اهداف بلند و ارزشمند جوانی شایسته به نام ابراهیم محسنی بیشتر آشنا شویم.