31 सफल उद्यमियों की

प्रेरक कहानियाँ

स्वावलम्बी भारत अभियान

धर्म क्षेत्र,सेक्टर–8, आर के पुरम,नई दिल्ली 110022

011-26184595,26182166 mysba.co.in sbaprchar@gmail.com

31 सफल उद्यमियों की प्रेरक कहानियां –

- भारत को चाहिए 739 श्रीधर वैंबू
- पुरातन कनेरी मठ में स्वदेशी वसामाजिक नवाचार करने वाले श्रेष्ठ सन्त–स्वामी अदृश्य काडसिद्धेश्वर
- दिल्ली नगरपालिका के एक छात्र ने अमूल को 3.2 अरब डॉलर के टर्नओवर तक पहुंचाया
- डॉ नरेंद्र जाधव – दलित मौहल्ले से उठकर अंतर्राष्ट्रीय मंचो पर हुए सम्मानित
- संकल्प के धनी वैज्ञानिक –डा. जगमोहन जी
- स्मिता घेसास –जिसने कई वनवासियों को जैविक कृषि सिखाकर सक्षम बनाया!
- एक साधारण अकाउंटेंट ने वक्रांगी के माध्यम से भारत के गाँव गाँव तक पहुंचाई डिजिटल सेवा
- चरखा से पवन चक्की तक – रामराज कॉटन के.आर. नागराजन की कहानी
- हैटसन– मात्र 13 हजार की पूंजी से देश की सबसे बड़ी प्राइवेट डेयरी कंपनी के बनने की दास्तान
- रामासामी का एक फार्म से ग्लोबल निटवियर ब्रांड्स का सप्लायर बनने का सफर (तमिलनाडु)
- एक साधारण कर्मचारी ने खड़ा किया [illegible] करोड़ रुपए का निरमा समूह
- विश्व प्रसाद अल्वा के कारण आज भारत स्वदेशी चिकित्सा उपकरणों का कर रहा है निर्यात
- जी एम राव– बुनियादी ढांचा निर्माण में बड़ा ब्रांड
- एक स्टूडेंट लस्सी बेचकर ही कमाने लगा है लाखों रूपए
- सामान्य परिवार की लड़की बनी 1300 करोड़ रु की कंपनी की मालकिन
- कभी बच्चों की रोटी की दिक्कत थी जिसे, वह कृष्णा आज दे रही है 1000 महिलाओं को रोजगार
- जहां सब्जी बेचता था, वहीं चला रहा है उत्तरप्रदेश का सबसे बड़ा अपना स्कूल
- आदर्श विद्यामंदिर के छात्र ने खड़ी कर दी रोबोट बनाने की कंपनी
- पुड़िया मे चने बेचने वाले ने खड़ा कर दिया 6 करोड़ टर्नओवर वाला लोकल ब्रांड
- गोबर थेपने वाली अनपढ़ लड़की बनी...[illegible] करोड़ रुपए वाली कंपनी की मालकिन !!
- दिल्ली की गलियों में बेचते थे स्पोर्टवीयर, आज IPL टीम KKR के हैं मर्कैनडाइज पार्टनर
- नमकीन के क्षेत्र में विदेशी कंपनियों को टक्कर देने वाले सेठ केदारनाथ तथा हल्दीराम।
- कृषि को एक उन्नत और सर्वश्रेष्ठ व्यवसाय बनाने का मॉडल बना शबरी फार्म
- फार्मा कम्पनी को 70 करोड़ के नुकसान के बावजूद पहुंचाया 50 करोड़ के पार
- किराए के दो छोटे कमरों में शुरू हुई कोचिंग आज बनी 59 करोड़ कमाने वाली कम्पनी
- सच्ची सीख ने Vi-John को बनाया एक प्रसिद्ध स्वदेशी ब्रांड
- फूलों के बीज निर्यात से कमा रहा हैं करोडो रूपये
- Cello कम्पनी में आज तैयार होते हैं 1700 से अधिक उत्पाद।
- कोरगेटेड बॉक्स निर्माण में स्वदेशी तकनीक की मशीन ने विदेशी मशीनों पर मारी बाजी।
- कड़ी मेहनत से एक रेगिस्तानी गांव का लड़का बना भारत का प्रमुख हैंडीक्राफ्ट एक्सपोर्टर
- रमेश चौहान बिसलेरी– एक स्वदेशी योद्धा की देसी कहानी
- एक खिलाड़ी बन गया खेल सामग्री निर्माता कंपनीयों का मालिक
- दृष्टिहीन लोगों को रोजगार दे रहा है – भावेश भाटिया

संपादन टोली

जितेन्द्र गुप्त, अभियान अ.भा. सह–समन्वयक, दीपक शर्मा 'प्रदीप', अ.भा.व्यवस्था प्रमुख स्वदेशी जागरण मंच,
डॉ. धर्मवीर चन्देल, प्रान्त प्रचार प्रमुख, जयपुर, राहुल त्रिपाठी, प्रान्त प्रचार प्रमुख, उत्तराखण्ड
संजीव गोयल, प्रान्त प्रचार प्रमुख, मध्य भारत, दीपक शर्मा, क्षेत्र प्रचार प्रमुख, असम
विश्वजीत बर्मन, प्रान्त प्रचार प्रमुख, उत्तर असम, रोहिताष पटेल, विभाग प्रचार प्रमुख, जोधपुर
विजित कुमार, सूरज भारद्वाज, केन्द्रीय कार्यालय दिल्ली।

FRON

31 सफल उद्यमियों की

प्रेरक कहानियां

स्वावलम्बी भारत अभियान

स्वावलंबी भारत अभियान के अंतर्गत प्रकाशित

प्रकाशकः केन्द्रीय कार्यालय स्वावलंबी भारत अभियान
"धर्म क्षेत्र" शिव शक्ति मंदिर, सेक्टर 8 आर के पुरम, नई दिल्ली
mysba.co.in

प्रथम प्रकाशन वर्ष 2022

सहयोग राशि 20 रुपये

31 सफल उद्यमियों की प्रेरक कहानियां
31 safal udhymiyon kee prerak kahniyan

संदर्भ

इस पुस्तिका में ऐसे 31 सफल उद्यमियों की कहानियां लिखी गयी है जिन्होंने सिर्फ नौकरी के पीछे न भागते हुए अपना उद्यम शुरू किया और बाद में बहुत लोगों को रोजगार दिया। इन्हें सामान्यतः प्रेरक कथाएं या अंग्रेजी में Success Stories कहा जाता है। आजकल जो युवा सिर्फ पढ़–लिख कर थोड़े साधनों से कुछ बड़ा काम खड़ा करना चाहते है, उसके लिये ये सच्ची कहानियां पथ–प्रदर्शक का काम करेंगी।

विशेष बात ये है कि इन सभी पात्रों को सुनी–सुनाई बातों के आधार पर नहीं चुना है। हमारे किसी न किसी प्रमुख कार्यकर्ता की उन उद्यमियों के बारे में अच्छी जानकारी है, हमने उन्ही कार्यकर्ता को इन्हें लिखने की प्रार्थना की थी। इन पात्रों में से अधिकांश को स्वावलम्बी भारत अभियान के मंच से या अपने किसी मंच से सम्मानित किया गया है।

इन कहानियों के नायक अलग–अलग प्रदेशों से हैं, अलग भाषा–भाषी हैं व उनके काम–धंधे भी भिन्न–भिन्न है। पॉट मेकिंग से रोबोट मेकिंग, सभी प्रकार की कहानियां हैं। परन्तु यदि अपवाद छोड़ दें तो तीन बातें इन सबमें समान रूप से दिखेंगी। आओ, जरा उन तीन बातों को समझ लेवें।

पहली बात यह कि सभी पात्रों की कोई पहले से बड़ी पारिवारिक आर्थिक पृष्टभूमि नहीं है। सामान्यतः वे First Generation Entrepreneurs हैं। प्रायः इनके पास पैतृक पूंजी नहीं थी, इन्होंने अपनी जिम्मेदारी पर विभिन्न माध्यमों से इसको इकट्ठा किया।

दूसरी समानता इन नायकों में यह है कि इनमें से किसी को भी एकदम सफलता नहीं मिली। गिरते–पड़ते, अनेक दिक्कतों को सहते हुए ये जुटे रहे। आशावान रहते हुए, धैर्यपूर्वक सभी ने अंत में सफलता की सीढ़ियों को चूमा है। हाँ, इसकी कोई गारंटी नहीं कि आज जो सफल है, कल वह लुढ़क जाए। परन्तु जिस ऊंचाई पर वे पहुंचे है वह आज के युवकों के लिए अत्यन्त प्रेरणादायी है।

तीसरी समानता उनमें ये है कि सभी ने पैसे की दौड़ में अपने सामाजिक सरोकारों को आँखों से ओझल नहीं होने दिया। न कोई गलत व्यवसाय चुना, न ही गलत रास्ता चुना। अधिकांश ने अपने लाभ के साथ–साथ अपने कर्मचारियों के भी लाभ का ध्यान रखा है। व्यापार व परोपकार साथ–साथ चलते हैं।

इसके अतिरिक्त बहुत से उद्यमियों ने शिक्षा–दीक्षा भले ही विदेश में की परन्तु उस ज्ञान व कौशल का भारत के लिए उपयोग कर रहे हैं। पहले हम इस बुद्धि पलायन (Brain Drain) पर अफसोस करते थे, लेकिन ये बुद्धि का पुनरागमन (Brain Gain) है, श्री विश्वप्रसाद अल्वा व श्रीधर वेम्बू व अन्य कई लोग इसके साक्षात उदाहरण हैं। आओ, जरा इन 31 कहानियों का विश्लेषण करले।

भाग 1 में सात कहानियां हैं। श्रीधर वेम्बू, कनेरी मठ के स्वामी अदृर्श्य काडसिद्धेश्वर, अमूल के सीईओ रूपेन्द्र सिंह सोढ़ी, दलित शिक्षविद नरेंद्र जाधव की जीवनी दी हैं और ये चारों स्वावलम्बी भारत अभियान के संरक्षक हैं। इसके अतिरिक्त श्री जगमोहन गर्ग, श्रीमती स्मिता घेसास, वक्रांगी ग्रुप के दिनेश नन्दवाना की कहानी भी इसी श्रेणी में आती हैं।

भाग 2 में 8 कथाएँ हैं इसमे दक्षिण भारत के तीन महानुभावों की कथाएँ हैं जिन्हें स्वदेशी जागरण मंच के संयोजक श्री आर.सुंदरम ने लिखा है। रामराज कॉटन, डेयरी क्षेत्र में अग्रणी चन्द्रमोगन व निटवियर क्षेत्र के बादशाह केपीआर। तीनों को सुन्दरम जी भली–भांति जानते व मानते हैं। दो कहानियां श्री भगवती जी ने दी हैं निरमा के करसन भाई व दूसरी अमूल ब्रांड की हैं। इसके अतिरिक्त तीन कथाएं श्री अश्वनी महाजन ने लिखी है, दक्षिण के उदीयमान उद्यमी अल्वा विश्वप्रसाद, पुणे की श्रीमती स्मिता घेसास तथा विश्व विख्यात GMR के मालिक की जिसने इंफ्रा क्षेत्र के बड़े–बड़े वैश्विक खिलाड़ियों को मात दी है।

इसी प्रकार से भाग 3 में 8 कहानियां श्री सतीश कुमार जी की स्वदेशी चिट्ठियों में से ली हैं। हमने उनको जस का तस नहीं छापा। इन्हें भी सतीशजी द्वारा बढ़ाया गया है और अद्यतन भी किया गया है। इसके अतिरिक्त भाग 4 में शेष कहानियों के लेखन में अन्य प्रमुख कार्यकर्ताओं ने काफी योगदान किया है। वैसे, क्षेत्रीय कार्यशालाओं में जिन उद्यमियों को सम्मानित किया गया है, उनमे से कुछ के जीवन प्रसंग यहां दिए गए हैं।

एक प्रश्न पैदा होगा कि और भी कई प्रेरक कथाएं इस प्रकार की हैं, फिर उन्हें क्यों नहीं छापा गया। इसका उत्तर सीधा है, पुस्तिका के अगले भाग 2 में उन्हें स्थान मिलेगा या प्रान्त अनुसार भी ऐसी पुस्तिकाएं छपेंगी, उनमें उन्हें स्थान मिलेगा।

थोड़ा सा अब हम इस अभियान को भी समझ लेवें जिसके अंतर्गत ये पुस्तिका छाप रही है। हम जानते हैं कि 12 जनवरी 2022 राष्ट्रीय युवा दिवस के दिन जब स्वावलम्बी भारत अभियान को विधिवत प्रारम्भ किया गया। इसका उद्देश्य भारत कोबेरोजगारी मुक्त करना है। इसमें 14 राष्ट्रव्यापी संगठन शामिल हैं। अनेक अन्य सामाजिक संगठन भी इसके साथ जुड़ते गए। आज 9 महीनों में इस अभियान ने काफी प्रगति कर ली है।

कार्यप्रणाली के नाते भारत को पूर्ण रोजगार युक्त करने के लिए त्रिस्तरीय योजना का विचार हुआ था। पहला है, वर्तमान में चल रहे छोटे–छोटे रोजगार सृजन के प्रयोगों को सहयोग, प्रोत्साहन व सम्मान देना। दूसरा है जिलानुसार रोजगार सृजन केंद्रों की स्थापना करना व तीसरा है अपने 37 करोड़ युवाओं की मानसिकता में परिवर्तन करना। केवल युवाओं में ही नहीं बल्कि संपूर्ण भारत की मानसिकता में परिवर्तन करना है। सिर्फ नोकरी के पीछे न भागकर नोकरी देने वाले उद्यमी बने, यह विमर्श समाज का बनाना है।

सौभाग्य से इस अभियान की बहुत उत्साहवर्धक प्रतिसाद मिला है। अभी तक 450 जिलों में 2200 उद्यमिता प्रोत्साहन सम्मेलन सम्पन्न हो चुके हैं जिनमें कोई चार लाख से अधिक युवा शामिल हो चुके हैं।

अतः इन कहानियों को पढ़ कर युवा उद्यमिता की ओर प्रेरित होते हैं, वरिष्ठ लोगों को प्रेरणा देने लायक कुछ प्रसंग मिलते हैं तो पुस्तिका का लिखना, लिखाना, छपवाना सार्थक माना जायगा।

अभी देश भर में 6.25 करोड़ लघु कुटीर उद्योग हैं। इसके अतिरिक्त स्वरोजगारियों की संख्या भी करोड़ों में है। वास्तव में भारत का सर्वाधिक रोजगार तो यहीं से सृजन होता है। इस प्रकार के सब प्रकल्पों को, स्वरोजगारियों को प्रोत्साहन व सम्मान की आश्यकता रहती है, जिसे अभियान में लगे हुए सब कार्यकर्ताओं को पूर्ण करना होगा। उन्हें सहयोग देना होगा। उनकी छोटी–मोटी कठिनाईयों को सुनना। फिर अनेक स्थानों पर यह सुनने को आता है कि उद्योगों को काम करने वाले नहीं मिल रहे और बेरोजगार लोगों को कहां नौकरी मिल सकती है, यह पता नहीं। कई बार कौशल का भी अभाव रहता है। अतः हमें नौकरी चाहने वालों को, नौकरी देने वाले उद्योगों से मिलवाना होगा। उनके कौशल विकास पर ध्यान देना होगा। कौशल विकास केंद्रों से तालमेल कर यह किया जा सकता है। फिर नाई, धोबी, प्लम्बर, सिलाई, डिजाईन, मेकअप आदि सैकड़ों लघु कामों के प्रशिक्षण व स्वरोजगार की प्रवृत्ति को बढ़ावा देना। ऐसे प्रकल्पों को सर्वदूर प्रोत्साहन व समर्थन देना होगा।

डॉ. धर्मेन्द्र दुबे
अखिल भारतीय सह–प्रचार प्रमुख
स्वदेशी जागरण मंच

भारत को चाहिए 739 श्रीधर वैंबू

ज़ोहो एक अन्तर्राष्ट्रीय सॉफ्टवेयर कंपनी है। श्रीधर वैंबू जी ने इसे पहले अमेरिका (कैलिफोर्निया) में शुरू किया। तमिलनाडु के छोटे जिले तेनकाशी से वे सारा नियंत्रण करते हैं। उनकी कंपनी जोहो में लगभग 12,000 लोग रोज़गार पा रहे हैं। श्रीधर 3.75 अरब डॉलर के मालिक हैं, फोर्ब्स भारत की लिस्ट में 55वें सर्वाधिक अमीर हैं। एक स्टेनोग्राफर पिता की संतान श्रीधर पर इस सम्पत्ति का ज़रा भी प्रभाव नहीं दिखता। ग्रामीण भारत को रोजगार युक्त बनाने का इनका स्वप्न साकार होता दिख रहा है। वे स्वावलम्बी भारत अभियान के प्रथम संरक्षक है और इनके नेतृत्व में यह देशव्यापी अभियान चल रहा है।

चेन्नई में जन्में श्रीधर वेम्बू का जन्म एक साधारण परिवार में हुआ था। उन्होंने तमिल भाषा में ही अपनी स्कूली शिक्षा पूरी की। वो पढ़ाई में शुरु से ही तेज थे जिसकी वजह से IIT मद्रास में उनका दाखिला हो गया और उन्होंने वहां से ग्रेजुएशन की पढाई पूरी की। उन्होंने आगे की पढ़ाई के लिए विदेश का रुख किया। जिसके चलते वर्ष 1989 में श्रीधर वेम्बू ने Princeton University से इलेक्ट्रिकल इंजीनियरिंग में अपनी डॉक्टरेट की पढ़ाई पूरी की। Ph-D करने के दौरान उन्होंने पॉलिटिकल साइंस और इकोनॉमिक्स पर काफी ज्यादा ध्यान दिया, तब उन्हें एहसास हुआ कि भारत में अभी भी सोशलिज्म सबसे बड़ी समस्या है और इसे सही करने की जरुरत है। श्रीधर वेम्बू ने पीएचडी करने के बाद सैन डिएगो स्थित क्वालकॉम में नौकरी शुरू की लगभग 2 साल नौकरी करने के बाद उन्होंने अपनी नौकरी को अलविदा कह दिया।

पढ़ाई पूरी करने के बाद अपने भाई के साथ श्रीधर भारत लौट आए और उन्होंने अपने एंटरप्रेनरशिप (Entrepreneurship) की शुरुआत एक सॉफ्टवेयर वेंचर एडवेंट नेट से की। कड़ी मेहनत के बाद यहां उनके 100 से अधिक ग्राहक बन गए। लेकिन वर्ष 2000 में Y2K वायरस की वजह से टेक्नोलॉजी में भारी बदलाव आ गया। जिसके बाद उन्होंने कुछ नया करने का सोचा। अपनी इसी सोच को साकार करते हुए उन्होने अपने नए सॉफ्टवेयर ऑफिस सुईट ज़ोहो (वीव) को लांच किया। इसमें उस समय तक सेल्सफोर्स की कस्टमर रिलेशन मैनेजमेंट सॉफ्टवेयर और गूगल डॉक्स (Google Docs) का ही बोलबाला था। लेकिन

श्रीधर ने हार नहीं मानी और इस इंडस्ट्री को एक नई पहचान दी। उन्होनें अपने पहले ही साल में इससे 500 मिलियन डॉलर का रेवेन्यू प्राप्त किया।

ज़ोहो सुईट (Zoho's suite) से हर महीने मात्र 10 डॉलर के खर्च में ही कंपनियां अपने कस्टमर रिलेशनशिप मैनेजमेंट को अच्छे से मैनेज कर सकती हैं।इसकी सफलता का अंदाज़ इस से लगाया जा सकता है कि आज इसका उपयोग 18 मिलियन से भी ज्यादा लोग करते हैं।

उनकी कंपनी मे काम कर रहे एक युवक ने बताया "मैं केवल प्लस टू पास हूं। यहां 8 महीने का कोर्स करके यहीं नौकरी लग गया हूं, 18000 रुपये मासिक ले रहा हूं, रोज अपने गांव चला जाता हूं"!

दूसरी एक लड़की ने बताया "मैं पॉलिटेक्निक पास हूं 6 महीने का यहां कोर्स करने के बाद यहीं टीचर लग गई हूं। मुझे जिंदगी बहुत सुखद लगती है,शाम को स्कूटी पर अपने घर चली जाती हूं।"

श्रीधर वेम्बू की नए उद्यमियों को सलाह

कुछ तात्कालिक प्रासंगिक अवसरों पर ध्यान केंद्रित करें, ताकि आप एक मुकाम हासिल कर सकें। यह एक तरह से एक चट्टान पर चढ़ने जैसा है, आपको अपना पैर रखने की जगहखोजने की जरूरत है, पकड़ने के लिए कुछ ढूंढना होगा ... जब आप बहुत अधिक तीखी चढ़ाई कर रहे हों, तो आपको वैकल्पिक रास्तों के बारे में सोचना होगा। सोचे–समझे जोखिम लें लेकिन मूर्खतापूर्ण जोखिम न लें। कठिन समय में शांत रहने का स्वभाव होना चाहिए, रास्ते पर आगे बढ़ना चाहिए।

ज़ोहो ने ऐसे सैंकड़ों युवक युवतियों को रोजगार दिया है। इससे तेनकाशी जिले के बाकी लोगों की भी आय में वृद्धि हो गई है।श्रीधर वैंबू 700 करोड रुपए की सालाना इनकम टैक्स देकर तमिलनाडु के सबसे बड़े आयकर दाता बने हैं। वे स्वयं इतने साधारण वेशभूषा में रहते हैं कि सभी उनको देख कर अचंभित हो जाते हैं ।

श्रीधर वेम्बू कहते है कि यदि आप ने कोई सपना देखा है तो उसको पूरा करने के लिए खुद ही मेहनत करके सब मैनेज करने की जरुरत होती है। वो कहते हैं कि अपनी सर्विस में इतना दम पैदा कर दो कि कस्टमर को विवश होकर आपके पास आना ही पड़े।

भारत के 739 जिले हैं भारत के हर एक जिले में एक श्रीधर वैंबू हो जाए तो बस जय जय कार हो जाए।

पुरातन कनेरी मठ में स्वदेशी वसामाजिक नवाचार करने वाले श्रेष्ठ सन्त–स्वामी अदृश्य काडसिद्धेश्वर

एक कन्नड युवक को मराठी भाषा नहीं आती थी जिसके चलते उसे अच्छी नौकरी मुंबई में नहीं मिल पा रही थी। ऐसे में कन्नड़ भाषा मैं पले बढ़े इस युवक ने ठान ली कि वह मराठी भाषा को सीख मुंबई में अपना बड़ा मुकाम प्राप्त करेगा। इस उद्देश्य से वह महाराष्ट्र के कोल्हापुर जिले में स्थित कनेरी गांव के श्री क्षेत्र सिद्धगिरी मठ जा पहुंचा और वहां उसने स्वामी मुक्ति काड सिद्धेश्वर की आज्ञा से मराठी का अध्ययन करना शुरू किया स्वामी मुक्ति काडसिद्धेश्वर मठ के लिए अपना एक उत्तराधिकारी तलाश रहे थे परंतु उन्हें कोई भी सुयोग्य उत्तराधिकारी नहीं मिल पा रहा था उनकी आयु भी 75 वर्ष हो चुकी थी तभी उनका ध्यान इस युवा कन्नड़ अनुयाई की ओर गया परंतु उनके मन में आया कि जो युवक नौकरी करने के लिए मराठी सीखने यहां आया है वह सन्यासी परंपरा में जाएगा अथवा नहीं और उन्होंने कुछ समय पश्चात इस युवक से आखिर पूछ लिया। युवक ने इस पुनीत कार्य को करने के लिए कुछ समय लेकर अपना मन बनाया और मार्च 1989 में भुपेन स्वामी ने इस युवक को अपना उत्तराधिकारी घोषित किया और नाम दिया **स्वामी अदृश्य काडसिद्धेश्वर।**

स्वामी काडसिद्धेश्वर ने मठ का गद्दीपति बनने के बाद मठ की क्रियाकलापों में आमूलचूल परिवर्तन कर दिया उन्होंने विभिन्न नए क्षेत्रों में कदम बढ़ाए। इसके लिए आसपास के क्षेत्रों में रहने वाले आमजन को महंगी चिकित्सा सुविधा के स्थान पर सुपर स्पेशलिटी चिकित्सा सुविधा आसानी से मिल सके इसलिए मठ में ही अस्पताल का निर्माण कराया ।

अपनी ग्रामीण संस्कृति से सभी जुड़े रहें इसलिए स्वामी जी ने कनेरी मठ में एक बड़ा एवं वास्तविक सा दिखाई देने वाला म्यूजियम स्थापित किया। 7एकड़ में फैले इस म्यूजियम में उन्होंने लुप्त हो रही ग्रामीण संस्कृति से लोगों का जुड़ाव बना रहे इसका विशेष ध्यान रखा। मटकी मूर्तियां ग्रामीण अंचल में होने वाले क्रियाकलापों का जीता जागता नमूना है। आने वाले सभी दर्शक इस म्यूजियम को देखने के लिए एक शुल्क देते हैं और उस शुल्क से मटकी आए भी होती है, यही नहीं स्वामी जी ने ऐसे अनेक प्रकल्प खड़े किए जो हमारी सनातन धर्म की साधु परंपरा में एक नए प्रयोग सफल सिद्ध हुए।

स्वामी जी ने एक बड़ी गौशाला और उस गौशाला का खर्चा गांव उत्पादों से ही निकले इसके लिए भी विशेष कार्य किया। गो अर्क से लेकर के विभिन्न वस्तुएं निर्माण कर बिक्री के लिए उपलब्ध कराए।

किसान कैसे स्वावलंबी हो सकता है,एक गांव कैसे अपने आपको स्वावलंबी बना सकता है, इस पर स्वामी जी ने एक मॉडल अपने मठ में प्रदर्शित कर लोगों के सामने प्रस्तुत किया है। मठ में ही 40 मशीनों का एक पावर लूम भी स्थापित किया है जहां पर कपड़ा शुद्ध कॉटन का बनाया जाता है। इस कपड़े की भी विशेष मांग पूरे महाराष्ट्र में रहती है।समय–समय पर स्वामी जी योग शिविर एवं खेल प्रतियोगिताओं का आयोजन कर युवाओं में राष्ट्रभक्ति के लिए भी प्रेरित करते हैं।

स्वामी जी ने गौशाला के पास ही अपनी कुटिया बनाई और अपना पारंपरिक आवास छोड़ इस कुटिया में निवास कर गौ संवर्धन का बहुत बड़ा उदाहरण प्रस्तुत किया है। देसी गाय को पुनर्स्थापित करने के लिए स्वामी जी हर वर्ष गायों के साथ 100 गांव की परिक्रमा का आयोजन भी करते हैं। स्वामी जी ने जैविक गन्ने से बनने वाले गुड़ के लिए मठ में ही एक छोटा गुड़ बनाने का संयंत्र लगा रखा है। स्वामी जी ने अपनी दूर दृष्टि से जल संरक्षण के कार्य भी किए। उन्होंने कई जगह चेक डैम बनवाए, तालाब खुदवाये, जिससे मठ के आसपास का पूरा क्षेत्र पानी की समस्या से उबर गया है। स्वामी जी को पानी की बर्बादी बर्दाश्त नहीं। उन्होंने खेतों में सिंचाई के लिए ड्रिप इरिगेशन की व्यवस्था की है मठ में गोबर गैस, पवन चक्की, सौर ऊर्जा के पैनल लगाकर ऊर्जा का उत्पादन स्वयं की आवश्यकता के अनुरूप मठ में किया जा रहा है।

स्वामी जी के ही प्रभाव से आसपास के सभी गांवों में जुआखोरी, नशा, चोरी आदि प्रमुख सामाजिक बुराइयों पर भी बड़ा अंकुश लगा है।यहां तक कि राजनीतिक क्षेत्र में भी सरपंच आदि के चुनावों में आपसी सहमति एवं निर्विरोध रूप से लोगों को चुना जाता है, जो इस मठ के प्रभाव और स्वामी जी के दूर दृष्टि एवं सामाजिक प्रबोधन का ही परिणाम है। 2005 में जब महाराष्ट्र में भयंकर बाढ़ आई उस समय स्वामी जी के चलते मठ ने बहुत सारे लोगों को आश्रय प्रदान किया। स्वामी जी के इन नवाचारों को देखने के लिए विभिन्न स्थानों से लोग आज कनेरी मठ की ओर खिंचे जा रहे हैं। वहीं स्वामी जी के प्रवचन विभिन्न आध्यात्मिक एवं सामाजिक विषयों पर सुनने और समझने के लिए देश भर से ही नहीं विदेशों से भी लोग कनेरी मठ पहुंचते हैं।

बाजारी फास्ट फूड स्वामी जी ने वर्जित किया हुआ है। कई बड़ी कंपनियों ने पर्यटन एवं आने वाले लोगों की संख्या को देखते हुए स्वामी जी को फास्ट फूड स्टॉल लगाने का ऑफर दिया परंतु स्वामी जी ने इसे सिरे से नकार दिया आज यहां स्थानीय स्तर पर डोसा, गन्ने का जूस जैसे विभिन्न स्वदेशी उत्पादों का ही उत्पादन किया जाता है और आने वाले सभी आगंतुकों को यही परोसा जाता हे।

''एक एकड़ लखपति खेती'' कनेरी मठ का विशेष प्रयोग है। इस पद्धति में एक एकड़ जमीन में एक किसान परिवार न केवल अपना भरण–पोषण कर पाता है, बल्कि साल में 2 लाख रुपये तक भी बचा लेता है। उल्लेखनीय है कि एक एकड़ में 43 हजार 5 सौ 60 स्क्वेयर फीट जमीन है। उसी में एक परिवार के रहने के लिए घर, बाथरूम, टॉयलेट और गोबर गैस संयंत्र बना होता है। 6– 7 लोगों का परिवार, जिनके पास 2 गायें होती हैं, उसमें रहता है। गाय के गोबर और मानव मल–मूत्र से रसोई गैस और सोलर लाइट से बिजली जलाते हैं। इस जमीन में साल भर के चक्र में बारी–बारी से लगभग 50 किस्म की सब्जियां उगाई जा रही हैं। 12 प्रकार की सब्जियां, 12 प्रकार के फल और 10 प्रकार की लता वर्गीय मौसमी साग–सब्जियां उगाई जा रही हैं।इसमें अनाज और गन्ना भी उगाया जा रहा है। 1/ 4 एकड़ जमीन में गन्ना बोकर किसान साल में लगभग 80 हजार रुपये की कमाई कर रहे हैं।

देश के युवाओं में स्वामी जी का जीवन एक रोल मॉडल के रूप में देखा जा सकता है। नौकरी की चाह वाला एक युवा आज सनातन संस्कृति के साधु परंपरा में होते हुए भी किस प्रकार सामाजिक एवं आर्थिक सरोकारों को बढ़ावा दे रहा है यह प्रेरणा का बिंदु है।

दिल्ली नगरपालिका के एक छात्र ने अमूल को 3.2 अरब डॉलर के टर्नओवर तक पहुंचाया

यद्यपि प्रसिद्ध ब्रांड अमूल को शिखर पर पहुंचाने के लिये आजादी पूर्व सरदार पटेल और बाद में लाल बहादुर शास्त्री तथा कुरियन जैसी महान शख्सियतों का नाम जुड़ता है, और वह सत्य है। परन्तु सरदार रूपेंद्र सिंह सोढ़ी का अमूल को इस ऊंचाई पर पहुंचाने में भी बड़ा योगदान है। नित नए नवाचार करते हुए इसे "टेस्ट ऑफ इंडिया" के साथ–साथ "फैशन ऑफ इंडिया" भी बनाने वाले श्री सोढ़ी स्वावलम्बी भारत अभियान के संरक्षक के नाते सक्रिय हैं।

दिल्ली नगर निगम सरकारी स्कूल मैं आठवीं तक की पढ़ाई करने के बाद गवर्नमेंट स्कूल आरके पुरम नई दिल्ली से सेकंडरी की परीक्षा उत्तीर्ण करने वाले साधारण से छात्र आर.एस. सोढ़ी आज देश के सबसे बड़े दूध उत्पादक अमूल के मैनेजिंग डायरेक्टर हैं।
सोढ़ी ने कॉलेज ऑफ टेक्नोलॉजी एंड इंजीनियरिंग उदयपुर से एग्रीकल्चर इंजीनियरिंग मैं स्नातक की उपाधि ली। उसके बाद 1980 से 1982 में आपने ग्रामीण विकास में स्नातकोत्तर डिप्लोमा इंस्टिट्यूट ऑफ रूरल मैनेजमेंट आणंद (गुजरात) से प्राप्त किया। वे मार्च 1982 से ही अमूल में सीनियर सेल्स ऑफिसर के नाते जुड़ गए। 4 वर्ष सीनियर सेल्स ऑफिसर पद पर कार्य करने के बाद वर्ष 2000 में अमूल में ही आपको जनरल मैनेजर मार्केटिंग का दायित्व आ गया इस पद पर 4 वर्ष 2 माह काम करने के बाद सोढ़ी जून 2004 में अमूल के सीजीएम बन गए।
आर एस सोढ़ी की काबिलियत इससे आंकी जा सकती है कि वर्ष 2010 में उनको अमूल का मैनेजिंग डायरेक्टर बना दिया गया। अमूल की प्रगति में सोढ़ी के योगदान को देखते हुए अमूल में इनका कार्यकाल 5 वर्ष के लिए और बढ़ा दिया गया। इन के अमूल में जुड़ने के बाद अमूल और तेज गति के साथ भारत के एफएमसीजी मार्केट में अपने पैर जमा रहा है।

गुजरात दुग्ध सहकारी विपणन लिमिटेड यानी अमूल के प्रबंध निदेशक डॉ आर एस सोढ़ी को इंटरनेशनल डेयरी फेडरेशन के बोर्ड में भी निर्विरोध रूप से चुना गया है। 1973 में स्थापित किए गए गुजरात सहकारी दुग्ध विपणन संघ लिमिटेड जो सभी जिला सहकारी समितियों का एक सर्वोच्च विपणन निकाय है, 1955 से ब्रांड अमूल भी इसी का हिस्सा है। पिछले साढे 5 दशकों में गुजरात में डेयरी सहकारी समितियों ने एक आर्थिक नेटवर्क बनाया है जो भारत में करोड़ों उपभोक्ताओं के साथ 31लाख से अधिक दुग्ध उत्पादकों को जोड़ता है।

आर.एस. सोढी ने ही ''कुछ मीठा हो जाए'' के लिए अमूल को तैयार किया है। उनकी सूझ बूझ के चलते ही 30 सितंबर 2018 को अमूल की चॉकलेट प्लांट की बढ़ोतरी की गई और विदेशी ब्रांड की बड़ी चॉकलेट को टक्कर देने में समर्थ हुए। प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने आणंद के पास मोगर में अमूल के इस चॉकलेट प्लांट का उद्घाटन किया था। जहां अमूल पहले 250 टन प्रति माह की क्षमता से चॉकलेट बना रहा था वह अब 1000 टन प्रति माह की क्षमता के साथ बनाने लगा है। इस परियोजना के लिए लगभग 300

करोड़ का निवेश किया गया है। यह न्यूनतम मानव हस्तक्षेप के साथ पूरी तरह से स्वचालित उत्पादन कारखाना है।

सोढ़ी के नेतृत्व में अमूल का 3.2 बिलियन डॉलर से अधिक का कारोबार है लेकिन इन आंकड़ों से कहीं अधिक महत्व भारतीय लोगों के जीवन में विशेषकर ग्रामीण क्षेत्रों में रहने वाले किसानों के लिए परिवर्तन का है। 3 मिलियन से अधिक किसानों के साथ अमूल 50 से अधिक देशों में मौजूद है। दूध, मक्खन, दही, आइसक्रीम, पनीर, ताजा क्रीम, चॉकलेट जैसे उत्पादों की एक विविध श्रृंखला अमूल के द्वारा आमजन को उपलब्ध कराई जा रही है।अपनी काबिलियत के बल पर सोढ़ी आज सहकारिता के इतने बड़े तंत्र के मुखिया हें। वे स्वावलंबी भारत अभियान के संरक्षक भी हैं।

डॉ नरेंद्र जाधव – दलित मौहल्ले से उठकर अंतर्राष्ट्रीय मंचो पर हुए सम्मानित

स्वावलम्बी भारत अभियान के एक संरक्षक डॉ नरेंद्र जाधव हैं। उन्होंने संसद सदस्य–राज्य सभा (भारत के राष्ट्रपति द्वारा नामित) के रूप में अपना पहला कार्यकाल सफलतापूर्वक (24 अप्रैल, 2022 को) पूरा कर लिया है। पेशेवर रूप से, डॉ. जाधव एक अर्थशास्त्री, शिक्षाविद्, प्रशासक और अंग्रेजी, मराठी और हिंदी में 41 पुस्तकों के सबसे अधिक बिकने वाले लेखक हैं। एक स्वतंत्र संसद सदस्य के रूप में, डॉ जाधव ने सदन में अपने अध्ययनशील हस्तक्षेपों के माध्यम से और विभिन्न स्थायी समितियों (अर्थात वित्त, वाणिज्य, सूचना प्रौद्योगिकी, सामाजिक न्याय और अनुसूचित जाति/अनुसूचित जनजाति के अधिकारिता और कल्याण) में सेवा करते हुए अपने लिए एक अलग स्थान बनाया है। साथ ही सलाहकार समितियां (यानी, विदेश मामले, पर्यटन और संस्कृति) में भी आप सदस्य रहे हैं।

डॉ नरेंद्र जाधव की जीवन–गाथा उभरते हुए भारत और इसकी महान क्षमता की कहानी है। एक मामूली शुरुआत से, मुंबई में एक गरीब अनुसूचित जाति परिवार से पहली पीढ़ी के शिक्षार्थी के रूप में, डॉ नरेंद्र जाधव एक सार्वजनिक व्यक्ति के रूप में बड़े हुए, सामाजिक और आर्थिक अभाव से निडर होकर, अर्थशास्त्र सहित कई क्षेत्रों में अपनी विशिष्ट पहचान बनाई। शिक्षा, सार्वजनिक नीति और साहित्य। सार्वजनिक जीवन के विभिन्न क्षेत्रों में उनके योगदान, सभी बाधाओं से लड़ते हुए, उन्हें व्यापक पहचान मिली है। वास्तव में, डॉ जाधव को हमारे देश में लाखों वंचितों के लिए एक रोल मॉडल माना जाता है।

जाधव के तीन आत्मकथात्मक उपन्यास – आमचा बाप आन अम्ही, (मराठी, 1993), आउटकास्ट (अंग्रेजी, 2002) और अनटचेबल्स (अंग्रेजी, 2005) – एक दलित परिवार द्वारा मानवीय गरिमा के लिए संघर्ष की कहानी को दर्शाते हैं। 250 से अधिक संस्करणों के साथ आमचा बाप आन अम्ही कथित तौर पर मराठी साहित्य के इतिहास में सबसे ज्यादा बिकने वाली किताब बन गई है। उर्दू, कोंकणी और पंजाबी (साहित्य अकादमी पुरस्कार विजेता), फ्रेंच, स्पेनिश, कोरियाई और थाई के अलावा अन्य भाषाओं में भी अनुवाद हुआ है। वे केवल दलित समाज ही नहीं पूरे वंचित वर्ग के लिए प्रेरणा स्त्रोत हैं और स्वावलम्बी भारत अभियान के संरक्षक हैं।

संकल्प के धनी वैज्ञानिक –डा. जगमोहन जी

स्वदेशी प्रेमी सफल उद्योगपति श्री जगमोहन गर्ग जी का जीवनवृत युवा पीढ़ी को बहुत प्रेरणा देगा। एक बार वे पंजाब प्रवास पर आए तो उनसे पूछा कि आप बहुत देशों में गए हैं, सर्वाधिक कहाँ से प्रभावित हुए। उन्होंने तुरन्त इजराइल का नाम लिया और बताया कि वहां बड़े से बड़े बुद्धिजीवी से लेकर श्रमजीवी तक सभी एक घण्टा सैनिक परेड करते हैं। देशभक्ति की मिसाल है इजराइल। ऐसी देशभक्ति की मिसाल थे डॉ जगमोहन गर्ग। आइए उनके बारे में जानें:–

डा. जगमोहन गर्ग ''भारत की उन्नति स्वदेशी उद्योगों के बल पर ही हो सकती है. इसलिये हमें विदेशों का मुँह देखने की बजाय स्वयं ही आगे आना होगा.'' संघ के द्वितीय सरसंघचालक श्री गुरुजी ने जब ये शब्द युवा वैज्ञानिक जगमोहन को कहे, तो उन्होंने तत्काल अमेरिका की चमकदार नौकरी और वैभव को लात मारकर मातृभूमि की सेवा के लिये देश लौटने का निश्चय कर लिया।

डा. जगमोहन गर्ग का जन्म गाजियाबाद में 22 अगस्त, 1933 को हुआ था। एक मध्यमवर्गीय परिवार में जन्मे जगमोहन जी बचपन से ही अति प्रतिभावान थे। प्रारम्भिक शिक्षा गाजियाबाद में पूर्ण कर उन्होंने बनारस से बी.एस–सी. की उपाधि विश्वविद्यालय में स्वर्ण पदक लेकर पायी। इसके बाद वे उच्च शिक्षा के लिये अमरीका के परड्यू विश्वविद्यालय चले गये. वहाँ उन्होंने बी.टेक. तथा फिर एम.ई. किया. यहाँ भी वे विश्वविद्यालय में प्रथम रहे। स्वयं को जीवन भर छात्र समझने वाले जगमोहन जी ने फिर उसी विश्वविद्यालय में पढ़ाना शुरू कर दिया. वे पहले भारतीय थे, जिन्होंने वहाँ सर्वश्रेष्ठ शिक्षक का सम्मान पाया,व्यावसायिक अनुभव (शिक्षण, अनुसंधान, औद्योगिक परामर्श)इलेक्ट्रिकल इंजीनियरिंग के एसोसिएट प्रोफेसर, वेन स्टेट यूनिवर्सिटी, डेट्रॉइट, बकनेल विश्वविद्यालय, एलेनटाउन में भी पढ़ाया। आई.आई.टी. कानपुर, बिहार प्रौद्योगिकी संस्थान, सिंदरी, आदि–आदि का वृहद अनुभव था।

1966 में भारत आकर उन्होंने गाजियाबाद में उद्योग स्थापित किया. इसमें उच्च ताप सहने योग्य विशेष प्रकार का तार बनता था, जो पनडुब्बी, टैंक, रडार तथा हवाई और पानी के जहाजों में प्रयोग होता था। इसकी आवश्यकता रक्षा विभाग को पड़ती थी। वह सारी सामग्री विदेश से आयात करता था पर अब उनकी विदेशों पर निर्भरता समाप्त हो गयी। जगमोहन जी द्वारा उत्पादित तार विदेशों से अच्छा और सस्ता भी पड़ता था वे चाहते, तो उसे बहुत अधिक मूल्य पर बेच सकते थे, क्योंकि पूरे भारत में इस तार का केवल उनका ही उद्योग था, पर अनुचित लाभ उठाने का विचार कभी उनके मन में नहीं आया।

इस तार के लिये कच्चा माल विदेश से आता था, मुम्बई में सीमा शुल्क विभाग के लोग बिना रिश्वत लिये उसे छोड़ते नहीं थे, डा. जगमोहन जी ने निश्चय किया कि चाहे कितनी भी कठिनाई आये, पर वे रिश्वत नहीं देंगे, वे कई दिन तक मुम्बई में पड़े रहते और अपना माल छुड़ा कर ही मानते, कई बार के संघर्ष के बाद सीमा अधिकारी समझ गये कि इन तिलों से तेल नहीं निकलेगा, तो वे बिना रिश्वत लिये ही माल छोड़ने लगे।

डा. जगमोहन जी बचपन से ही राष्ट्रीय स्वयंसेवक संघ की शाखा में जाते थे। गाजियाबाद नगर कार्यवाह से लेकर क्षेत्र संघचालक तक के दायित्व उन्होंने निभाये। कुछ वर्ष तक वे अखिल भारतीय सम्पर्क प्रमुख भी रहे। वे अपने व्यवसाय के सिलसिले में प्रायः विदेश जाते थे। वहाँ वे विदेशस्थ स्वयंसेवकों और वैज्ञानिकों से

मिलकर उन्हें भारत में काम करने को प्रेरित करते थे। जो लोग इसके लिये तैयार होते, उन्हें वे हर प्रकार से सहयोग करते थे।

सामाजिक कार्यों को जीवन में प्राथमिकता देने के कारण उन्होंने गृहस्थी नहीं बसाई। शहर में रहते हुए भी उन्हें ग्रामीण क्षेत्र में शिक्षा की चिन्ता रहती थी। उन्होने इस बारे में शोध हेतु पिलखुवा के पास 'ग्राम भारती' प्रकल्प स्थापित किया। वे चाहते थे कि गाँवों के बच्चे पढ़ने के बाद भी खेती, पशु पालन आदि से जुड़े रहें। पार्किन्सन रोग से पीड़ित होने के कारण उन्होंने उद्योग का सारा कार्य अपने छोटे भाई को सौंप दिया, 11 अक्तूबर, 2007 की रात्रि में संकल्प के धनी वैज्ञानिक डा. जगमोहन जी का देहान्त हुआ।

स्मिता घेसास –जिसने कई वनवासियों को जैविक कृषि सिखाकर सक्षम बनाया!

स्मिता घेसास एक महिला नही बल्कि अपने आप में एक संस्था है। सफल उद्यमी अपने पारिवारिक ट्रस्ट पुणे के सुयश फाउंडेशन द्वारा 3600 गांवों में हजारों वनवासियों का आर्थिक सशक्तिकरण कर रही हैं।

1978 में अहमदनगर जिले में एक स्कूल सभा की यात्रा ने शहर के उद्यमी जोड़े – यशवंत और स्मिता घेसास की भव्य पहल को जन्म दिया। दोनों वार्षिक सभा के लिए हर साल अकोला में वनवासी आश्रम नामक एक छात्रावास में जाते थे। "हमने देखा कि छात्रावास में छात्रों को अच्छी शिक्षा मिलने के बावजूद, स्कूल छोड़ने के बाद उनके जीवन स्तर में उल्लेखनीय सुधार नहीं हुआ। उनमें से अधिकांश को अपनी जमीन पर काम करने में शर्म आती थी और जो लोग शहरों में चले गए, उन्हें अच्छी नौकरी नहीं मिली, " घेसास ने बताया। आदिवासियों को उनकी कृषि स्थिति विकसित करके एक बेहतर आर्थिक स्थिति के साथ सशक्त बनाने के लिए, सुयश चौरिटेबल ट्रस्ट (एससीटी) नामक सामाजिक ट्रस्ट का गठन 1982 में किया गया था।

किसानों के साथ काम करने के लिए विभिन्न गांवों में कई प्रशिक्षित और अच्छे वेतन वाले वालंटियर को रखा गया था। जल भंडारण, उर्वरक और देसी कीटनाशकों जैसी प्रभावी कृषि पद्धतियों का प्रदर्शन करने से, एससीटी के प्रतिनिधियों ने किसानों को उनके उत्पादन और उनकी वित्तीय स्थिति में सुधार करने में मदद की। 1990 और 2005 के बीच, ट्रस्ट ने चार राज्यों, उड़ीसा, छत्तीसगढ़, विदर्भ–महाराष्ट्र और राजस्थान को कवर किया, ऐसे गांव चुने जिनमे अधिकांश छोटी झोपड़ियाँ थीं। वर्तमान में, ट्रस्ट ने 25,000 परिवारों को 36,000 रुपये प्रति वर्ष की न्यूनतम आय के साथ सशक्त बनाया है। ये परिवार उपरोक्त राज्यों के 3600 गांवों में फैले हुए हैं। अब तक, परियोजना के लिए 1000 से अधिक आदिवासी वालंटियर काम कर रहे हैं। यशवंत कहते हैं, इस साल हमारा लक्ष्य 50,000 आदिवासी परिवारों तक पहुंचने का है। उन्होंने कहा कि ट्रस्ट का मुख्य उद्देश्य आदिवासियों को आत्मनिर्भर बनाना है।

प्रत्येक परिवार के आय स्तर की निगरानी की गई। "यह गरीबी रेखा से संबंधित नहीं था, बल्कि परिवार की जरूरतों से जुड़ा था। चूंकि प्रत्येक परिवार वर्ष के लिए अपनी सीमांत भूमि से पर्याप्त भोजन कमा रहा था, कोई पलायन नहीं था। उन्हें अपने परिवार की अन्य जरूरतों को पूरा करने के लिए अतिरिक्त आय प्राप्त करने के लिए खरीफ और रबी दोनों को लेने के लिए प्रशिक्षित किया गया था, "स्मिता विनम्रता से बताती हैं।

इन तीन दशकों के दौरान, ट्रस्ट की पूरी वित्तीय जरूरतों को यशप्रभा ग्रुप ऑफ कंपनीज द्वारा प्रदान किया गय। स्मिता घेसास ने विनोबा की उस उक्ति को सिद्ध कर दिखाया ''अ–सरकारी ज्यादा असरकारी होता है।'' स्मिता घेसास स्वावलम्बी भारत अभियान में खूब सक्रिय होकर इस कार्य को संरक्षण दे रही हैं।

एक साधारण अकाउंटेंट ने वक्रांगी के माध्यम से भारत के गाँव गाँव तक पहुंचाई डिजिटल सेवा

एक साधारण अकाउंटेंट ने वक्रांगी केंद्र के माध्यम से भारत के गाँव–गाँव तक पहुंचाई डिजिटल सेवा। दिनेश नंदवाना एक भारतीय पहली पीढ़ी के उद्यमी हैं, जो वर्तमान में एक भारतीय प्रौद्योगिकी कंपनी वक्रांगी लिमिटेड के कार्यकारी अध्यक्ष हैं। वह वर्ष 2017 तक फोर्ब्स भारत के सबसे अमीर भारतीय में 88वें स्थान पर हैं, जिनकी कुल संपत्ति 1.72 बिलियन अमेरिकी डॉलर है। जीवन के उतार चढ़ाव में वे युवा उद्यमियों के लिए प्रेरणास्रोत हैं। आजकल वे स्वावलम्बी भारत अभियान के साथ पूरी तरह जुड़े हुए हैं।

राजस्थान के कोटा शहर में जन्मे श्री दिनेश नंदवाना ने राजस्थान विश्वविद्यालय से वाणिज्य में स्नातक की डिग्री प्राप्त की। उसके पश्चात भारत के चार्टर्ड अकाउंटेंट्स संस्थान से चार्टर्ड अकाउंटेंट् की डिग्री प्राप्त की। डिग्री प्राप्त कर मुंबई में चार्टर्ड अकाउंटेंट फर्म में काम किया। अपना कार्य करते हुए उन्हें अनुभव आया कि भारत के गांवों में रहने वाले लोगों को डिजिटल सुविधाओं से जोड़ने की बहुत बड़ी आवश्यकता है क्योंकि गांव में कई लोग ऐसे हैं जिनको अक्षर ज्ञान नहीं है और ना ही वह अंग्रेजी समझते हैं। सरकारों द्वारा विभिन्न योजनाओं को डिजिटल फॉर्मेट में लागू किया जा रहा है तो ऐसे लोग इस योजनाओं के लाभों से वंचित रह सकते हैं। उनकी इसी जिज्ञासा ने उन्हें वक्रांगी केंद्रों की स्थापना करने की प्रेरणा दी और उन्होंने सन् 1990 में वक्रांगी ग्रुप की स्थापना की। इनकी महनत के बल बूते वर्तमान में 564 जिलों मे कुल 22858 वक्रांगी केंद्र काम कर रहे हें।

केंद्र सरकार ने जन धन खाते खुलवाएं और उन खातों के उपयोग के लिए उन के घर के पास में ही एक केंद्र हो तो ग्रामीण भारतीयों को सरकारी योजनाओं के लाभ आसानी से पहुँच सकते हें। इसी बात को ध्यान मे रख दिनेश नंदवाना ने एक बड़ा प्लेटफार्म वक्रांगी के माध्यम से तैयार किया। सभी उपभोक्ताओं के ज्यादातर खाते आधार से लिंक किए हुए हैं, ऐसे में उन्होंने अंगूठा निशानी के माध्यम से आधार लिंक ट्रांजैक्शन सिस्टम तैयार किया,छोटे–छोटे स्थानों पर ऐसे वक्रांगी के सेंटर खोल दिए।

इन सेंटर में एटीएम मशीन भी रखी गई और कंप्यूटर के माध्यम से युवाओं को रोजगार भी दिया गया और यह सेंटर इन्हीं युवाओं को फ्रेंचाइजी के रूप में चलाने के लिए दे दिए गए। अब यह युवा गांव के किसी भी अनपढ़ को सरकार की योजनाओं की जानकारी आसानी से दे रहे हैं। रिटर्न भरना हो चाहे किसी सरकारी योजना में आवेदन करना हो या किसी भी सरकारी प्रमाण पत्र आदि को लेने के लिए ऑनलाइन आवेदन करना हो सारे कार्य इस सेंटर पर किए जाते हैं।केवल अपना अंगूठा निशानी से कोई भी अपने आधार से लिंक्ड खाते को ओपरेट कर सकता है।

चरखा से पवन चक्की तक – रामराज कॉटन के.आर. नागराजन की कहानी

रामराज कॉटन के मालिक की कहानी एक ऐसे व्यक्ति की कहानी है जो 150 रुपये प्रतिमास में एजेंट की नौकरी करता था। परन्तु आज उसके देश में 212अपने श्रेष्ठ आउटलेट हैं,1 लाख सिले वस्त्र प्रतिदिन बिकते हैं,10 हजार कर्मचारी काम करते हैं। परन्तु इससे भी बड़ी बात है उन्होंने भारतीय परिधानों को लोकप्रिय किया है। युवकों में सफेद रंग लोकप्रिय करके रंगाई के अवशिष्ट से प्रकृति व पर्यावरण संरक्षण की मुहिम चलाई। शायद इससे भी बड़ी बात कि गरीब बुनकरों की समस्याओं को समझा और उनका सामाजिक, आर्थिक उन्नयन किया। दक्षिण भारत में रामराज ब्रांड श्रेष्ठ भारतीय परिधान, पर्यावरण व पवित्रता का प्रतीक है।

रामराज ग्रुप ऑफ कंपनीज, तिरुपुर के संस्थापक और अध्यक्ष का दावा है कि केवल गुणवत्ता के माध्यम से अर्जित सफलता स्थायी है। श्री के आर नागराजन का जन्म तिरुपुर जिले के अविनाशी टाउन के पास एक छोटे से गाँव कैकट्टीपुदुर में कृषक माता–पिता के यहाँ हुआ था। वह अब सैकड़ों लोगों के लिए एक प्रेरणा और मार्गदर्शक हैं।

जब वह एक स्कूली छात्र था तो एक आदमी एम्बेसडर कार (उन दिनों एम्बेसडर विलासिता की निशानी थी) में धोती और कमीज पहन कर उसके गांव मे आया जिसकी चाल ढाल से वह प्रभावित हो गया। जब उसे पता चला कि वह आदमी एक कपड़ा फर्म का मालिक है, तभी उसके दिमाग में कपड़े का व्यापार करने का विचार आया। उन्होंने 1977 में एक रिश्तेदार की कपड़ा मशीनरी फर्म में अपना करियर शुरू किया, लेकिन कपड़ा व्यापार में प्रवेश करने की उनकी इच्छा उनके साथ बनी रही। फिर उन्होंने मार्केटिंग एक्जीक्यूटिव के रूप में दूसरी टेक्सटाइल फर्म में काम किया। उन्हें आंध्र प्रदेश में काम करने के लिए भेजा गया था। भाषा एक बाधा थी लेकिन वे जल्दी से तेलगु सीख गए। जब 20,000/- रुपये के ऑर्डर हासिल करना उन दिनों एक बड़ी बात थी, तो 1,80.000 /-रुपये के ऑर्डर मिले और खुद को एक शीर्ष सेल्समेन के रूप में स्थापित किया।

कुछ वर्षों के बाद, उन्होंने अपने दोस्तों और बहुत कम पूंजी के साथ अपने खुद के व्यवसाय में प्रवेश करने का फैसला किया। चौबीसों घंटे व्यवसायी मानसिकता और सोच, उसके दोस्त उसकी गति और जीवन से मेल नहीं खा रहे थे। उन्होंने रास्ते अलग कर लिए और बदले में उन्हें अलग होने के पैकेज के रूप में 60000/–रुपये की धोती दी गई। उन्होंने इसे छूट पर बेच दिया और अपनी प्रमुख कंपनी रामराज कॉटन

की स्थापना की। उनके पिता का नाम रामासामी और उनका नाम नागराजन था, को मिलाकर उन्होंने अपनी कंपनी का नाम रामराज रखा। दूसरा अर्थ, वे प्यार से समझाते हैं, यह रामराज्य का चित्रण है।

बुनकरों का कल्याण उनके हृदय को सदैव प्रिय रहा है। वह बुनकरों के संघर्ष के गवाह थे और उनमें से कई बुनकरों के परिवार अपना पेट पालने में भी सक्षम नहीं थे। उन्होंने उन्हें सामान्य मजदूरी से दोगुना भुगतान करने का विकल्प चुना और तदनुसार अपने अंतिम उत्पादों की कीमत में वृद्धि की जो स्पष्ट रूप से बाजार मूल्य से अधिक है। लेकिन उन्होंने ग्राहकों को बेहतर गुणवत्ता के कारण अपने ब्रांड को संरक्षण देने के लिए प्रेरित किया लेकिन नुकसान होने पर भी बुनकरों को भुगतान पर कभी समझौता नहीं किया।

रामराज की खास बात यह है कि मुख्य कार्यकारी से लेकर चपरासी तक सभी के साथ समान व्यवहार किया जाता है। उन्होंने लगातार उनके विकास पर ध्यान केंद्रित किया और उनकी फर्म में आत्मविश्वास बढ़ाने वाली कक्षाएं और सेमिनार नियमित रूप से होते हैं। शुद्ध स्थानीय परिधान जैसे धोती, कमीज, अंगवस्त्र, यहाँ तक की रूमाल और बेल्ट का निर्माण उनकी विशिष्टता है। शुद्धता के अलावा उन्होंने रंगाई से परहेज किया जिससे प्रदूषण होता है जिससे पर्यावरण का क्षरण होता है। उनके अनुसार सफेद रंग हमेशा पवित्रता का संदेश फैलाता है।

उनके सामने एक चुनौती खड़ी हो गई, जैसा कि किसी अन्य सफल व्यक्ति के साथ होता है। उसके दोस्तों ने उसे सलाह दी कि आने वाले युवा धोती नहीं पहनेंगे और वह जल्द ही व्यवसाय से बाहर हो जाएगा। वह लीक से हटकर सोचने वाले व्यक्ति हैं। उन्होंने युवाओं को धोती पहनाने के तरीके तलाशने शुरू कर दिए। उनका बड़ा लक्ष्य बुनकरों और आम लोगों को रोजगार उपलब्ध कराना है जो कि दुकानों की स्थापना से ही हासिल किया जा सकता है। उन्होंने उत्पादों को यथासंभव उपयोगकर्ता के अनुकूल बनाने के लिए नियमित रूप से नवाचार किया। कपड़े की बेल्ट को बनाना नई बात थी जो उन्होंने कर दिखाई। नवाचार करने के अलावा, उन्होंने युवाओं को आकर्षित करने के लिए धोती पहनने के लिए तैयार किया, धार्मिक और उत्सव जैसे विवाह, बच्चों के लिए विशेष डिजाइन आदि के लिए उपयुक्त कर्तव्यों का विकास किया। रामराज के पास सफेद कलर की शर्ट और धोती की सैकड़ों वैरायटी हैं।

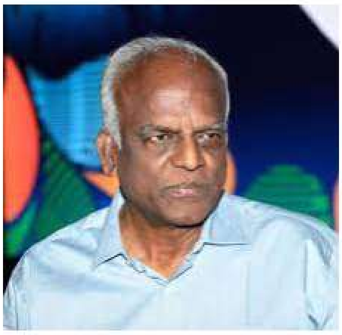
जब कोई दक्षिणी राज्यों के किसी भी शहर से गुजरता है तो रामराज की अत्याधुनिक धोती को दुकानों में आसानी से देखा जा सकता है। जब तिरुपुर और उसके आसपास के निर्माताओं ने भारत में बिक्री के लिए अंतरराष्ट्रीय कंपनियों और ब्रांडों के लिए शर्ट और वस्त्र बनाए, तो रामराज ने सावधानीपूर्वक और सचेत रूप से मेड इन इंडिया ब्रांड को बढ़ावा दिया। उन्होंने अपने उत्पादों को केवल मेड इन इंडिया, या "मेड बाइ इंडियन" उत्पादों के रूप में निर्यात किया।

धोती को समाज में सम्मान के ब्रांड के रूप में लाना उनका प्रमुख जुनून है। एक बार धोती पहने होने के कारण उन्हें एक मॉल में प्रवेश से वंचित कर दिया गया था, लेकिन उनके दोस्तों को उनकी पैंट और शर्ट के कारण अंदर जाने दिया गया था। वह बाहर रहा लेकिन इस घटना ने उनके दिलों दिमाग में आग लगा दी। उन्होंने केवल प्रमुख अभिनेताओं को अपने ब्रांड राजदूत के रूप में शामिल किया। उनके विज्ञापन एजेंट ने दो मिनट का वीडियो मॉड्यूल विकसित किया। संदेश यह है कि अगर किसी ने रामराज धोती पहनी है तो यह सम्मान की निशानी है। इस तरह है वीडियो की प्रदर्शनी धोती पहनकर बेंज कार से उतरेंगे अभिनेता उसी होटल के वेटर,विदेशी टूरिस्ट यहां तक कि गजराज भी इसे सैल्यूट देगा।

जिस प्रकार इनकी कम्पनी के विज्ञापन में हाथी, धोती वाले को सेल्यूट कर रहा है और आईये हम – रामराज के निर्माता के आर नगराज की उद्यमिता को सल्यूट करें।

हैटसन– मात्र 13 हजार की पूंजी से देश की सबसे बड़ी प्राइवेट डेयरी कंपनी के बनने की दास्तान

एक छोटे से किसान परिवार से ताल्लुक रखने वाला व्यक्ति किस तरह से औपचारिक बिजनेस एजुकेशन के बिना कैसे देश का एक सफल बिजनेसमैन बना यह उसका चित्रण है चंद्रमोगन की कहानी। दूध और आइसक्रीम जैसे जटिल बिजनेस को किस तरह से खड़ा किया गया उसकी केस स्टडी भी है कंपनी हैटसन एग्रो। उस दौर में उत्तर भारत में कई आइसक्रीम कंपनियां आई और कुछ बरसों के बाद दम तोड़ती गई। क्वालिटी आइसक्रीम जैसी कंपनी को भी हिन्दुस्तान लीवर ने खरीद लिया। इन परिस्थितियों में भी हैटसन एग्रो मात्र 12 हजार रुपये की पूंजी से अपना विस्तार करती है और 5600 करोड़ रुपये के सालाना टर्नओवर और 30 हजार करोड़ रुपये के मार्केट कैपिटलाजेशन वाली देश की सबसे बड़ी निजी डेयरी कंपनी में तब्दील होती है। इन सब के पीछे तमिलनाडु के आर. जी.चंद्रमोगन की कारोबारी दक्षता और फैसले लेने की विलक्षण प्रतिभा है। हमें बहुत कुछ सीखने को मिल सकता है इन की जीवनी से।



हटसन एग्रो लिमिटेड के चंद्रमोगन अब भारत की सबसे बड़ी निजी डेयरी है। इसके मालिक चंद्रमोगन का जन्म 1 मार्च, 1949 को शिवकाशी के पास एक छोटे से गाँव थिरुथंगल में एक मामूली किसान परिवार में हुआ था। उनकी यात्रा 1970 में एक आइस कैंडी निर्माता के रूप में 13,000रुपये, तीन कर्मचारियों और पंद्रह पुशकार्ट की पूंजी के साथ शुरू हुई। उस समय पूरे भारत में संभवत40,000 अन्य लोग यही व्यवसाय कर रहे थे। इस पेशे में उसका प्रवेश पसंद से नहीं था बल्कि जीवित रहने की मजबूरी से हुआ। उनमें बढ़ने की ललक थी लेकिन मार्गदर्शन करने वाला कोई नहीं था। जब वे शादी के रिसेप्शन में शामिल हुए थे, तो उन्होंने पाया कि शाम में परोसी जाने वाली आइसक्रीम चेन्नई से मंगवाई गई थी। इतनी दूर से क्यों मंगवाई आइस क्रीम? उनकी तुरन्त मति काम कर गई और उन्होंने कई प्रकार की किस्मों की पेशकश करते हुए एक वास्तविक दूध–आधारित आइसक्रीम निर्माता के रूप में अपने को स्थापित करने का निश्चय किया।

वास्तव में चंद्रमोगन ने पढ़ाई बीच में छोड़ देने और उसके बाद एक आरा मिल में छोटी सी नौकरी करने के बाद 1970 में 25 हजार रुपये के निवेश से एक दुकाननुमा किराये की जगह में आइसक्रीम फैक्टरी की शुरुआत की। एक रिश्तेदार की सलाह पर शुरू किये गये इस बिजनेस के लिए तमिलनाड मर्केंटाइल बैंक से लिया गया 12 हजार रुपये का कर्ज और उनके पिता की तीन दुकानों की बिक्री से आए 13 हजार रुपये कुल निवेश था। यहां से अरूण आइसक्रीम की शुरूआत हुई। चंद्रमोगन की कंपनी को एक करोड़ रूपये के टर्नओवर तक पहुंचने में 18 साल लगे जो 1987–88 में संभव हुआ। इसके अगले 13 साल में कंपनी 100 करोड़ रुपये के टर्नओवर तक पहुंची लेकिन इसके बाद आठ साल में कंपनी ने एक हजार करोड़ रुपये का टर्नओवर हासिल कर लिया। साल दर साल नया मुकाम हासिल करते हुए कंपनी 5000 करोड़ के टर्नओवर को पार चुकी है। हैटसन एग्रो प्राडक्ट के साथ चार लाख किसान जुड़े हुए हैं। कंपनी कर्मचारियों, वेंडरों,बिजनेस पार्टनर्स को मिलाकर करीब 50 हजार लोगों को रोजगार दे रही है।

उस समय आइसक्रीम अपने आप में एक जटिल कारोबार था क्योंकि इसके लिए जरूरी इंफ्रास्ट्रक्चर की खासी कमी थी। आइसक्रीम को रखने के लिए फ्रीजर को बिजली की जरूरत होती है और उस समय अधिकांश जगहों पर इस बिजनेस के लिए इंफ्रास्ट्रक्चर की सुविधाएं अनुकूल नहीं थी। इसलिए बड़ी कंपनियां मेट्रो शहरों पर ज्यादा ध्यान केंद्रित कर बिजनेस विस्तार के मौके देख रही थी। लेकिन उसी समय चेन्नै से

अपना छोटा आइसक्रीम बिजनेस शुरू कर चंद्रमोगन की रणनीति वहां स्थापित बड़ी कंपनियों के साथ प्रतिस्पर्धा की बजाय छोटे शहरों में बिजनेस के नये मौके ढूंढ़ने की रही। प्रॉडक्ट की क्वालिटी को बेहतर रखने की चंद्रमोगन की रणनीति ने उसे रॉ मेटेरियल की सीधे खरीद के लिए मजबूर किया और यहीं से इस आइसक्रीम कंपनी की डेयरी कंपनी में तब्दील होने की यात्रा शुरू होती है। बेहतर गुणवत्ता के रॉ मैटेरियल के चलते ही हैटसन आइसक्रीम से डेयरी कंपनी में तब्दील हो गई।

विदेशी कंपनियों के आगे झुके नहीं :–

एक ऐसा मौका भी आया जब देश के आइसक्रीम बिजनेस को हिंदुस्तान लीवर एक एक करके अधिग्रहित कर रही थी और उस समय चंद्रमोगन को भी आइसक्रीम बिजनेस हिंदुस्तान लीवर को बेचने की सलाह दी गई। उस पर उनका जवाब था कि शुरुआती 13 हजार रुपये के निवेश के बरकरार रहने तक वह उम्मीद नहीं छोड़ेंगे! इसका मूलमंत्र जहां उत्पाद की बेहतर गुणवत्ता था वहीं उपभोक्ताओं को अपने साथ बांधे रखने के लिए नये उत्पाद और प्रीमियम प्रॉडक्ट्स का लगातार कंपनी द्वारा बाजार में उतारा जाना इसका दूसरा पहलू था। कंपनी की मार्केटिंग रणनीति में बड़े कमीशन एजेंट्स की बजाय सीधे सेल और आइसक्रीम पार्लर स्थापित करने जैसे फैसले थे।

विज्ञापनों और प्रोमोशन को कंपनी ने अपनी मार्केटिंग रणनीति का अहम हिस्सा बनाये रखा। इसके लिए राइस एंड राइस नाम की बड़ी अमेरिकी ब्रांड कंसल्टेंसी कंपनी की सेवाओं के लिए पैसा खर्च करने में चंद्रमोगन ने कोई झिझक नहीं की। हैटसन ने आरोक्य मिल्क, अरूण आइसक्रीम, हैटसन कर्ड, हैटसन घी, हैटसन पनीर, हैटसन डेयरी व्हाईटनर, इबाको और ओयालो जैसे ब्रांड विकसित किये, जिनमें कई ग्लोबल ब्रांड्स को टक्कर देते हैं।

विशेषः कंपनी के प्रमोटर आर. चंद्रमोगन के चरित्र को बहुत करीब से परखने की कोशिश एक किताब में हरीश दामोदरन नामक वरिष्ठ पत्रकार ने की है। पुस्तक का नाम है 'ब्रेक टू ब्रेकथ्रू', राइज ऑफ इंडियाज लार्जेस्ट प्राइवेट डेयरी कंपनी।

रामासामी का एक फार्म से ग्लोबल निटवियर ब्रांड्स का सप्लायर बनने का सफर (तमिलनाडु)

केपीआर का सफल रोजगार व परोपकार

तमिलनाडू के के.पी. रामासामी, एक किसान का बेटा, जो केवल हाई स्कूल तक पढ़ सका, उसने भारत के सबसे बड़े बुना हुआ कपड़ा निर्यात व्यवसायों में से एक की स्थापना की, जो मार्क्स एंड स्पेंसर, एचएंडएम और प्रिमार्क जैसे शीर्ष वैश्विक फैशन ब्रांडों को आपूर्ति करता है। जिस रामासामी को कभी मजबूरी में दसवी कक्षा की पढ़ाई छोड़ व्यवसाय प्रारम्भ करना पड़ा था वह अभी तक अपनी फैक्ट्री में काम करते हुए साथ में अच्छी पढ़ाई करने की सुविधा दी, ऐसे 27,000 युवक–युवतियां उन्हें प्यार से अप्पा (पिताजी) कहते हैं। छोटे खेत से खाँटी व्यवसायी बनने के सफर में सालाना 3250 करोड़ रुपए कमाने वाले केपीआर सफल व्यवसायी के साथ–साथ परोपकार की मूर्ति हैं इन के तिरूपुर व कोयम्बटूर आदि में 12 बड़े कारखाने हैं।

एक दिन अपने अखिल भारतीय संयोजक सुंदरम जी ने सतीश जी को फोन पर कहा "सतीश जी! हम तमिलनाडु में एक अर्थ एवं रोजगार सृजक सम्मान कार्यक्रम करने वाले हैं, जिसमें के.पी. रामास्वामी को भी सम्मानित करेंगे।"

उन्होने पूछा "क्या है उनकी विशेषता, जो आप इतने उत्सुक दिख रहे हैं?"

सुंदरम जी ने बताया "रामास्वामी, तिरुपुर में के.पी.आर मिल्स के मालिक हैं और अंडरवियर, बनियान बनाते हैं। भारत ही नहीं, दुनिया की बड़ी कंपनियां उन से माल बनवाती हैं। तिरुपुर और कोयंबटूर में उनकी 4 फैक्ट्रियां हैं जिनमें 22000 वर्कर काम करते हैं।"

उन्होने कहा "तो लॉकडाउन में उन्होंने निकाला नहीं?"

वह बोले "यही तो खास बात है, एक को भी नहीं" उन्होने आश्चर्य से पूछा "तो क्या किया उन्होंने?" वे बोले 3 अगस्त की Indian Express में पूरी स्टोरी छपी है।

"रामास्वामी ने 17,500 जो माइग्रेंट लेबर थी (4500 लोकल, निकट के अपने घर पर रहे) उसको अपनी फैक्ट्री के ही हॉस्टलों में ठहरने को कह दिया और कहा कि जब तक भी lock & down चलेगा तुम लोग चिंता मत करो, तुम्हारा सारा खाना पीना ठहरना, यहां तक की मोबाइल की चार्जिंग भी मेरी तरफ से फ्री। उनके 12 कारखानों में से प्रत्येक में एक सिनेमा हॉल, खेल सुविधाएं और एक सभागार है। केपीआर कहते हैं, 100 फीसदी लोगों ने कहा कि हम यहीं रहेंगे।

रामास्वामी ने इंडियन एक्सप्रेस को दिए इंटरव्यू में बताया "प्रति लेबर ₹13500 मासिक का उसका खर्चा आया और इस नाते से कुल 30 करोड रूपया, लगभग 2 महीने में खर्च हो गया। क्योंकि उसने एक भी आदमी की एक भी दिन की सैलरी नहीं काटी।"

जब पूछा "आपने इतना नुकसान क्यों सहन किया?"

उन्होंने कहा "मैंने दोनों बातें सोची। एक तो यह मेरी नैतिक जिम्मेवारी थी कि मैं इनको बेरोजगार ना करूं, आखिर मुझे इतना बड़ा बनाने में इन्ही लोगों का ही तो हाथ है। फिर मुझे यह भी था की लॉकडाउन के बाद

मुझे भी स्किल्ड लेबर नहीं मिलेगी। जो भी हो मैंने कर्तव्य निभाया और फिर देश के प्रधानमंत्री ने अपील भी तो की थी कि किसी को नौकरी से ना निकालो।"

इस कंपनी का वार्षिक टर्नओवर 3250 करोड़ का है लेकिन बड़ी बात है, केपी रामा स्वामी जी ने लेबर के बारे में उच्च स्तरीय मानवीय दृष्टिकोण अपनाया। भारत ऐसे ही लोगों के सहारे चल रहा है, किन्हीं सरकारों के भरोसे नहीं।

एक कर्मचारी ने इस मालिक से गुहार लगाई कि मैं आपकी फैक्ट्री भी नहीं छोड़ना चाहता परन्तु मेरी आगे पढ़ने की बहुत इच्छा है, उसे भी छोड़ना नहीं चाहता? यह प्रश्न के.पी. रामासामी को 25 साल पीछे ले गया, जब उसे अपने गाँव लौटने के लिए कॉलेज छोड़ना पड़ा क्योंकि उसके किसान पिता सभी चार बेटों को शिक्षित करने का खर्च नहीं उठा सकते थे। क्यों न हम अपनी फैक्ट्रियों की युवतियों को पढ़ाएं, जो पढ़ने में रुचि रखती हैं, उन्होंने अपने भाइयों और बाकी प्रबंधन से पूछा। उनकी मिल में लगभग 50 महिला श्रमिकों के लिए एक पत्राचार कार्यक्रम की व्यवस्था की गई थी। उन्होंने इसे पूरे उत्साह के साथ लिया और अपनी 2 परीक्षाओं को पूरे उत्साह के साथ पास किया।

आज कोयंबटूर और तिरुपुर स्थित केपीआर मिल में काम करते हुए, लगभग 27,000 महिलाओं ने अपनी शिक्षा पूरी की है, यहां तक कि कई मामलों में एमबीए भी किया है। कुछ पास के अस्पतालों में नर्स बन गई हैं, कुछ आईटी फर्मों में काम करती हैं और कई केपीआर मिल में काम पर लौट आई हैं।

"संतुष्ट कर्मचारी बेहतर प्रदर्शन करने वाले होते हैं। रामासामी ने खुद तो आगे पढ़ाई नहीं कि परन्तु शेष तीनों भाइयों को पढ़ने के लिए प्रेरित किया। उनके सबसे छोटे भाई और एमडी पी. नटराज उन्हें एचआर हेड कहते हैं ने चार्टर्ड एकाउंटेंट कर लिया। उसने ही वास्तव में कंपनी की संस्कृति का निर्माण किया है। "वह सभी लोगों से सीधे मिलते हैं। चेयरमैन, एमडी, स्टाफ के लिए अलग से लंच नहीं है।सभी इकठ्ठा खाते हैं।

पावरलूम फैब्रिक मैन्युफैक्चरिंग में आने के लिए 70 के दशक में अपनी मां के चाचा से लिए गए 8,000 रुपये के मामूली ऋण के साथ शुरुआत करते हुए, उन्होंने और उनके भाइयों ने 1984 में केपीआर मिल कंपनी की स्थापना की और इसे पूरी तरह से एकीकृत बुना हुआ कपड़ा व्यवसाय में विकसित किया। कपास को सूत बनाने, सूत को कपड़े में बुनने, कपड़े को संसाधित करने, कपड़ों का उत्पादन करने और उनका निर्यात करने के लिए आज कारखानों के साथ है। तज्ञों का मानना है "यार्न से गारमेंट तक वर्टिकल इंटीग्रेशन केपीआर को उत्पादन की कम लागत के साथ बढ़त देता है। वास्तव में शुरू–शुरू में उनकी आजीविका कमाने के अलावा उनकी कोई बड़ी महत्वाकांक्षा नहीं थी। केपीआर कहते हैं, "हमने ईमानदारी से इतना कुछ हासिल करने या इतने करोड़ कमाने का कोई लक्ष्य नहीं रखा था।"

केपीआर का कहना है कि हालांकि उनका मुख्य कारोबार घूम रहा था, लेकिन अब पूरा फोकस गारमेंट एक्सपोर्ट बिजनेस पर है। वे हर साल 15.7 करोड़ निट गारमेंट्स का उत्पादन और निर्यात करते हैं, जैसे कि मार्क्स एंड स्पेंसर, एचएंडएम और प्रिमार्क जैसे वैश्विक फैशन परिधान ब्रांड उनके राजस्व का लगभग 40 प्रतिशत लाते हैं। उनका कहना है कि क्षमता को दोगुना करने की योजना है। "पिछले 3–4 वर्षों में, हमने परिधान व्यवसाय के विस्तार में योग्यता देखी है। इसलिए, हमने पिछले महीने एक और गारमेंट फैक्ट्री चालू की। कंपनी ने 2019 में अपने FASO ब्रांड के प्रीमियम पुरुषों के इनरवियर और एथलीजर के साथ रिटेल में भी कदम रखा है, जो पूरे दक्षिण भारत में 2,500 स्टोर्स से और ई–कॉमर्स प्लेटफॉर्म के माध्यम से बिक रहा है। केपीआर कहते हैं, "हमें अब तक अखिल भारतीय स्तर पर जाना चाहिए था, लेकिन कोविड 19 के कारण योजना में देरी हुई।"

तीन भाइयों में से प्रत्येक के एक बेटे के भी व्यवसाय में प्रवेश करने के साथ, परिवार उनके दृष्टिकोण पर काम कर रहा है।"हमने अपना पूरा जीवन अपने व्यवसाय के लिए समर्पित कर दिया है। इसलिए, यह व्यवसाय हमसे आगे बढ़ना चाहिए। ईमानदारी, परिश्रम, श्रेष्ठ कार्यसंस्कृति व परोपकार के बल पर बढ़ने वाला यह उद्योग युवा पीढ़ी के लिए प्रेरक है।

एक साधारण कर्मचारी ने खड़ा किया
7000 करोड़ रुपए का निरमा समूह

करसन भाई जो एक कंपनी में साधारण रसायन कर्मी की नौकरी करता था उसने अपने घर पर ही रसायनों का समिश्रण करके थोड़ा सा पाउडर तैयार कर कपड़े धोने के लिए काम में लिया।जब उसका बना पाउडर घर पर काम कर गया तब उसने इसे बेचने का मन बनाया। अहमदाबाद के रहने वाले ने अपने घर के अहाते मैं ही कपड़े धोने का पाउडर बनाने का काम शुरू किया । जब उस पाउडर को बाजार में बेचना चाहा तो इसे बेचने में काफी दिक्कत आई। करसन भाई ने हिम्मत की और खुद ही अपना माल लेकर लोगों के घर घर पहुंचने लगे ।

उनके माल की मांग बढे और लोग उसे पसंद करने लगे इस के लिए उन्होंने एक तरकीब निकाली और इस वाशिंग पाउडर के पैकेट पर कपड़े साफ ना होने पर पैसे वापस करने की गारंटी देने लगे।इसका फायदा हुआ और लोगों ने इनके पाउडर के प्रति भरोसा किया लोग आसानी से इसको इस्तेमाल करने लगे और खरीदने लगे।वे शाम को अपने घर के अहाते में ही फावडे से रसायनों का मिश्रण बनाकर उसको पैकेट बना कर वेचने लगे।इस कपड़े धोने वाले वाशिंग पाउडर का नाम उन्होंने अपनी पुत्री निरुपमा के नाम के अनुरूप निरमा पाउडर रखा।

उनका यह वाशिंग पाउडर तेजी से बिके इसके लिए उन्होंने लागत मूल्य मैं बहुत कम मुनाफा जोड़ते हुए कम कीमत पर अपना यह पाउडर बेचना शुरू किया।उस समय का सबसे सस्ता वाशिंग पाउडर 13 रुपए प्रति किलो था तब करसन भाई ने अपने इस वाशिंग पाउडर को 3रुपए प्रति किलो से बेचा ।जैसा कि लोगों की चाहत होती है कि उन्हें अच्छी चीज सस्ती मिले तो करसन भाई का यह फार्मूला काम कर गया और करसन भाई पटेल का धंधा चल निकला।

इस निरमा पाउडर की बिक्री बढ़ने पर उन्होंने हाथ से चलने वाला एक सीमेंट कंक्रीट मिक्सर खरीद कर उससे रसायन मिश्रण कर थोड़ा बड़े स्तर पर डिटरजेंट पाउडर बनाना प्रारंभ कर दिया। धीरे–धीरे निरमा डिटर्जेंट की बिक्री बढ़ती रही और इसकी उत्पादन क्षमता भी बढ़ती रही। आज इस वाशिंग पाउडर निरमा ब्रांड ने देश भर में पहचान बना ली है। वर्तमान में इसमें 18हजार से अधिक कर्मचारी काम करते हैं। और इस निरमा समूह में 7000 करोड़ रुपए से अधिक का कारोबार होता है। आज देश के डिटर्जेंट पाउडर के बाजार के 38% व स्नान के साबुन बाजार के 20% पर निरमा का नियंत्रण है।

विश्व की सबसे बड़ी साबुन सौंदर्य प्रसाधन व चाय कंपनी युनिलीवर के भारत में रहे एक प्रमुख अधिकारी ने निरमा की सफलता पर टिप्पणी करते हुए यहां तक कहा है कि लीवर समूह तो केवल डिटर्जेंट उपयोगकर्ता लोगों में ही डिटर्जेंट बेचता रहा लेकिन निरमा ने भारत की साबुन उपयोगकर्ता जनता को डिटर्जेंट उपयोगकर्ता में परिवर्तित कर एक क्रांतिकारी चमत्कार किया है।

विश्व प्रसाद अल्वा के कारण आज भारत स्वदेशी चिकित्सा उपकरणों का कर रहा है निर्यात

मैसूर के श्री विश्वप्रसाद अलवा की कंपनी स्केनर की 2007 में शुरुआत तो हुई परन्तु वास्तविक शुरुआत 2012 में 5 साथियों के साथ हुई और अब 10 साल में 700 से अधिक श्रेष्ठ इंजीनियरों की टीम यहां है। 400–500 करोड़ रुपये का सालाना व्यापार है। कंपनी के पास 80 से अधिक पेटेंट और 50 से अधिक यूएसए (एफडीए) और यूरोपीय (सीई) प्रमाणित हाई–एंड मेडिकल उपकरण हैं। कोरोना काल में एक लाख मेड इन इंडिया वेंटिलेटर बनाने का कीर्तिमान स्थापित किया। चीनी व विदेशी उपकरणों के मुकाबले उच्च गुणवत्ता के उपकरणों को भारत में कैसे बनाया जा सकता है, के कार्य को कर दिखने वाले श्री अल्वा की सफलता की कहानी से युवा पीढ़ी बहुत कुछ सीख सकती हैं।

विश्वप्रसाद अल्वा, स्कैनरे टेक्नोलॉजीज के संस्थापक और प्रबंध निदेशक हैं। यह कंपनी चिकित्सा उपकरणों के अनुसंधान,विकास और निर्माण के व्यवसाय में संलग्न है। सेंट एलॉयसियस कॉलेज, मैंगलोर के पूर्व छात्र, अल्वा विश्वप्रसाद ने एनआईटी से औद्योगिक इलेक्ट्रॉनिक्स में परास्नातक (एम–टेक), अलगप्पा चेट्टियार कॉलेज ऑफ इंजीनियरिंग एंड टेक से बीई इलेक्ट्रिकल एंड इलेक्ट्रॉनिक्स इंजीनियरिंग का अध्ययन किया। उन्होंने किर्लोस्कर से आर एंड डी किया और कई वर्षों तक विभिन्न देशों में जीई मेडिकल कंपनी में काम किया। वे अपने परिवार और माता–पिता की देखभाल के लिए भारत लौट आए। वह कुछ नया शुरू करना चाहते थे परन्तु उनका परिवार एम एन सी की नौकरी छोड़ने के लिए सहमत नहीं था। उनके पिता जी बिजली बोर्ड में कार्यरत थे। काफी जिद्दो जहद के बाद उन्होंने 2007–8 में जीई और किर्लोस्कर के अपने 5 सहयोगियों के साथ SKANRAYकी शुरुआत की।

प्रारंभ में विश्व प्रसाद को सरकारी नीतियों के कारण विभिन्न कठिनाइयों का सामना करना पड़ा। परियोजना के लिए जमीन खरीदने में 3 साल लगे और फोन और अन्य मीडिया के माध्यम से दोस्तों और अन्य लोगों से धन जुटाया । अंत में मैसूर के तत्कालीन डीसी और अन्य अधिकारियों की मदद से कंपनी शुरू की। शुरू में एम एन सी शुरू करना और विशेषज्ञों को एक स्टार्टअप कंपनी की ओर खींचना एक चुनौती थी, और वे एक अच्छा वेतन देने में भी सक्षम नहीं थे। लेकिन उन्होंने कुशलता से काम लिया। मैसूर को इसलिए चुना क्योंकि उन्होंने इसे एक तटस्थ शहर के रूप में पाया और यह दुनिया भर के उन लोगों के लिए भी अनुकूल था, जो अमेरिका, मैक्सिको, यूरोपीय, ब्राजील देशों से उनकी कंपनी में काम कर रहे थे।

कंपनी शुरू करने के समय भारत में अन्य कोई बड़ी कंपनी नहीं थी जो चिकित्सा उपकरण उत्पादों में थी। कंपनी ने 5 इंजीनियरों के साथ शुरुआत की, फिर आर एंड डी पृष्ठभूमि के 150 इंजीनियर उनके साथ जुड़ गए और फिर एल एंड टी मेडिकल सिस्टम के अधिग्रहण के साथ यह नम्बर 400 तक चला गया। फिर इटली में एक कंपनी का अधिग्रहण किया गया, दूसरी आर एंड डी कंपनी इटली में शुरू हुई। नीदरलैंड में कार्डिया का अधिग्रहण किया। इटली में प्रमुख पशु चिकित्सा उत्पाद और कैथलैब (हृदय से संबंधित) स्थापित की।

वर्तमान में उनके साथ पूरी तरह से 700 पेशेवर काम कर रहे हैं। कंपनी से पहला उत्पाद संयुक्त राज्य अमेरिका को निर्यात किया गया था और 2 इकाइयां ब्राजील को, 2 इकाइयां केरल में स्थापित की गई थीं। अब अपोलो, नारायण हृदयालय सहित सभी प्रमुख अस्पताल इस कंपनी के बने उत्पादों का उपयोग कर रहे हैं। कंपनी शून्य से शुरू कर सभी उत्पादों का निर्माण कर रही है और चीन या किसी अन्य देश से किसी भी उत्पाद का आयात नहीं कर रही है। वैसे भी जापान और यूएसए की तुलना में भारत में आर एंड डी कम है।कंपनी के चिकित्सा क्षेत्र में 1 लाख उत्पाद हैं और 80 देशों में फैले हुए हैं। मात्र 5–6 करोड़ के

निवेश से शुरू हुई कंपनी 400 से 500 करोड़ तक पहुंच गई है और इसका 1 अरब अमेरिकी डॉलर तक पहुंचने का लक्ष्य है।

श्री विश्व प्रसाद अल्वा केवल एक उद्यमी नहीं अपितु स्वयंसेवक और शाकाहार, अहिंसा, प्रकृति उपचार, घरेलू देखभाल और टेलीमेडिसिन के चैंपियन हैं। उनका समाज सेवा में मन माता–पिता और दादा–दादी से आया है। वह सीमांत किसानों के बच्चों और छात्राओं की भी मदद करते है। वे सीमावर्ती क्षेत्रों में रहने वाले लोगों की मातृभाषा को बढ़ावा देकर शिक्षा प्रणाली का भी विकास करना चाहते हैं।

इस कम्पनी को मूल उपकरण निर्माताओं का दर्जा प्राप्त है। एक भारतीय कंपनी द्वारा विश्व में अपने लिए जगह बनाना गौरव पूर्ण उपलब्धि है। यूरोप और भारत में अपनी समर्पित डिजाइन टीमों के साथ, भारत, इटली और लैटिन अमेरिका में विनिर्माण सुविधाओं के साथ, स्कैनरे टेक्नोलॉजीज स्वास्थ्य टेक्नॉलजी में अंतरराष्ट्रीय स्तर पर प्रशंसित फर्म है। कंपनी के पास 80 से अधिक पेटेंट और 50 से अधिक यूएसए (एफडीए) और यूरोपीय (सीई) प्रमाणित हाई–एंड मेडिकल उपकरण हैं। यह डायग्नोस्टिक एक्स–रे सिस्टम, सर्जिकल सी–आर्म्स, डेंटल रेडियोग्राफी सिस्टम, पेशेंट मॉनिटरिंग सिस्टम, डिफाइब्रिलेटर, क्रिटिकल केयर वेंटिलेटर, एनेस्थीसिया वर्कस्टेशन, ईसीजी मशीन, सेंट्रल नर्सिंग सिस्टम जैसे विभिन्न स्वास्थ्य सेवा वितरण प्रणाली उपलब्ध करा रहे है।

कोरोना काल में देश के लिए बड़ी संख्या में वेंटिलेटर बनाने का श्रेय भी इसी कम्पनी को जाता है। ऐसे श्री अल्वा विश्वप्रसाद आज युवा उद्यमियों के लिए एक प्रेरणा स्रोत कहे जा सकते हैं।

थिंक बिग अर्थात बड़ा सोचो की कहावत को इन्होने अक्षरसः चरितार्थ किया हे। आज वे स्वावलम्बी भारत अभियान के साथ पूरी तरह जुड़े हुए है।

जी एम राव–
बुनियादी ढांचा निर्माण में बड़ा ब्रांड

एक माध्यम वर्गीय परिवार में जन्मा आंध्र प्रदेश का यह व्यक्ति शुरुआत छोटी मोटी नोकरी से करता है। बाद में कुल 3लाख रुपए की पूंजी से प्रारम्भ कर बिलियन डॉलर कंपनी का निर्माण करने वाले जी एम राव युवकों में सतत् प्रेरणा दे सकते हैं।

आज भारत में जीएमआर एक प्रसिद्ध नाम है। सन 1950में जन्मे पहली पीढ़ी के उद्यमी जी एम राव द्वारा स्थापित यह नाम हमें एयरपोर्ट सहित विभिन्न बुनियादी ढांचे इंफ्रास्ट्रक्चर पर लिखा दिखाई देता है। गांधी मल्लिकार्जुन राव यह उनका पूरा नाम है। जी एम राव 2007 में इकोनॉमिक टाइम्स एंटरप्रेन्योर ऑफ द ईयर अवार्ड के प्राप्तकर्ता हैं। आंध्र विश्वविद्यालय से ग्रेजुएशन की शिक्षा पूरी करने के बाद, जीएम राव ने एक पेपर मिल में एक शिफ्ट इंजीनियर के रूप में काम किया। कमोडिटी ट्रेडिंग के पारिवारिक व्यवसाय में प्रवेश करने से पहले उन्होंने लोक निर्माण विभाग एक कनिष्ठ अभियंता के रूप में भी कार्य किया।

वह जल्द ही वस्तुओं के व्यापार में प्रवेश कर गया, जैसा कि उसकी माँ ने जोर दिया था। कमोडिटी ट्रेडिंग के कारोबार में आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के साथ अच्छे संबंध विकसित करने के बाद, उन्होंने सौदेबाजी में एक असफल जूट मिल का अधिग्रहण किया। यह उद्यम आकर्षक साबित हुआ और जीएम राव को स्थानीय बैंकों से अन्य संपत्ति हासिल करने के लिए इस लाभ का उपयोग करने की अनुमति दी। उनकी कंपनी ने जूट और चीनी जैसे उद्योगों को शामिल करके कृषि क्षेत्र में आंध्र प्रदेश के श्रीकाकुलम से अपनी यात्रा शुरू किये और समय के साथ इसने बुनियादी ढांचे के क्षेत्र में खुद को एक प्रतिष्ठित ब्रांड के रूप में स्थापित किया है।

दशकों की कड़ी मेहनत से जीएमआर ने विविध क्षेत्रों में उपस्थिति अर्जित की है। इसकी सहायक कंपनियों में शामिल हैं – जीएमआर इंफ्रास्ट्रक्चर, जीएमआर एनर्जी, जीएमआर एयरपोर्ट्स और जीएमआर एंटरप्राइजेज। वित्त की नियमित आपूर्ति के महत्व को महसूस करते हुए इसने विभिन्न बुनियादी ढांचा परियोजनाओं की पूंजी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक बुनियादी ढांचा होल्डिंग कंपनी शुरू की। यह कंपनी की प्रतिबद्धता को दर्शाता है कि देश जितना संभव हो सके उतने अधिक क्षेत्र में आत्मनिर्भर हो। कंपनी के नेपाल, सिंगापुर, मलेशिया, फिलीपींस और ग्रीस जैसे सात देशों में व्यवसाय हैं।

उन्होंने जिस संस्था की स्थापना की है, वह परिवार संचालित है, जो एक 'पारिवारिक संविधान' द्वारा शासित है। एक 'सलाहकार परिषद' द्वारा सहायता प्रदान की जाती है, जिसमें राम चरण, वी सुमंत्रन, एम दामोदरन और प्रदीप शाह जैसे प्रख्यात नाम हैं। राव कहते हैं, ''परिवार को कारोबार की तरह चलाएं, कारोबार को परिवार की तरह चलाएं''

इसके अतिरिक्त राव एक बहुत ही परोपकार के काम करने वाले व्यक्ति हैं। उनके 22स्थानों पर सेवा कार्य चलते हैं। सन 2012में 1540 करोड़ रुपये, सन 13 में 732करोड़ और अगले वर्ष 350 करोड़ रुपये सामाजिक कामों के लिए दान किये। सन 2013में उसने बिजनेस की सभी जिम्मेवारियों से मुक्त कर लिया और छोटे बेटे किरन राव को बिजनेस की कमान सौंपी और स्वयं परोपकारी कार्यों में लगा लिया।

युवकों के लिए सीखने की विशेष बातें

1972 में जिस व्यक्ति को पारिवारिक बंटवारे में मात्र तीन लाख रुपया व एक घर मिला, वही व्यक्ति जी एम राव चालीस साल बाद सन 2012 में 1540 करोड़ रुपया एक साल में दान करता है, सोचिये कमाई कितनी होगी। ये उद्यम का सुफल है।

जब उसने पिता से पूछा कि तीन लाख से क्या व्यवसाय शुरू करूँ, तो उनकी राय थी कि बिजनेस की बजाय कोई नोकरी ढूंढ लो। उसने कुछ समय तक मजबूरी में प्राइवेट व सरकारी नौकरी की। उन्होंने कुछ समय एक मारवाड़ी व्यवसायी के पास भी नौकरी की और वहीं से अच्छे व्यापार के गुर सीखे। युवाओं को शिक्षा है कि नौकरी करनी भी है तो इस लिये कि उससे अच्छा व्यवहारिक प्रशिक्षण प्राप्त कर नौकरी देने वाला बनना है।

जब कोई नया और बड़ा काम शुरू करना होता था जिसकी उन्हें तजुर्बा नहीं होता तो वे एक–से–एक तज्ञ व्यक्तियों की सेवाएं लेते और कठिनाइयों को पार पा जाते। जब हैदराबाद एयरपोर्ट का ठेका लेना था तो उन्होंने एल एंड टी जैसी कंपनियों को इसी भरोसे पीछे छोड़ दिया। सचमुच, सफल उद्यमी अपने से ज्यादा योग्य व्यक्तियों की टीम बनाते हैं।

भाग–3

एक स्टूडेंट लस्सी बेचकर ही कमाने लगा है लाखों रूपए

लखनऊ में स्वावलंबी भारत अभियान की कार्यशाला में एक के बाद एक युवा अपनी सफल गाथाएं सुना रहे थे। उन्हीं में से एक दीपक यादव ने बताया " मैं गोरखपुर का रहने वाला हूं वहां से 60 किलोमीटर दूर मेरा गांव है, M.A.पॉलिटिकल साइंस में पढ़ रहा हूं। विद्यार्थी परिषद का उपाध्यक्ष हुं। मैंने गांव से दूध लाकर व दही बनाकर बेचना शुरू किया।शुरू में तो बहुतों ने मजाक उड़ाया पर मेरी घर की जरूरत थी।"

"एक ठेला लगाया अपने ही कॉलेज के सामने। ऊपर नाम लिखा, स्टूडेंट लस्सी। धीरे धीरे मेरी लस्सी अच्छी बिकने लगी। कुल्हड़ में बेचता हूं ₹30 में 180ml." "फिर हमारी एक प्रोफेसर मैडम हैं वह होम साइंस की हैं, स्वदेशी की कार्यकर्ता हैं। उन्होंने मुझे अलग–अलग टेस्ट की लस्सी बनाकर बेचने का सुझाव दिया। जैसे चॉकलेट लस्सी, स्ट्रौबरी लस्सी, खोया लस्सी आदि। अब मैं 11 प्रकार की लस्सी बेचता हूं।

"कठिनाई नहीं आई कोई?"

प्रश्न के जबाब मे उसने कहा "हां करोना ने बहुत मार मारी। मैं भारी घाटे में चला गया। पर मैंने हिम्मत नहीं छोड़ी। अब दोबारा से सब ठीक कर लिया है। सात ठेले और एक दुकान खोल ली है। इन पर 29 लड़को को काम दिया है। 10 लाख हर महीने की सेल है और मैं अभी नेट क्लियर करने की तैयारी भी कर रहा हूं।"

"आगे की क्या सोच हैं?" के जबाब में

उसने कहा "सर, 5 साल में 10 करोड़ का बिजनेस मेरा हो जाएगा। सारे देश में स्टूडेंट लस्सी का ब्रांड, फ्रेंचाइजी मॉडल पर चला दूंगा।"

पढ़ाई के साथ साथ कमाई हमें लक्ष्य को प्राप्त करने का मार्ग प्रशस्त करती है ।

नए स्वप्न, बड़े स्वप्न देखने के जुनून ने बनाया एक सामान्य परिवार की लड़की को 1300 करोड़ रू की कंपनी की मालकिन

मध्यम वर्गीय परिवार में पलने वाली 60 वर्षीय वंदना लूथरा VLCC कंपनी की मालकिन हैं जो कि सौंदर्य से जुड़ी सेवाएं प्रदान करती है। वीएलसीसी का आइडिया वंदना लूथरा को मां से मिला। उनकी मां एक आयुर्वेदिक डॉक्टर थीं और अमर ज्योति नाम का एक ऑर्गेनाइजेशन चलाती थीं। मां को दूसरो की मदद करता देख वंदना ने सोचा कि क्यों ना ब्यूटी को इसमें जोड़ा जाए, जिससे लोगों को मदद मिले। 1980 में शादी के बाद कई सालों तक उनका संघर्ष चला, लेकिन फिर धीरे–धीरे वह सफलता की सीढ़ियां चढ़ने लगीं।

शुरुआती दौर में मुश्किलों का सामना अवश्य करना पड़ा। उस समय महिलाओं को इतनी आजादी नहीं थी, बहुत लोगों ने राह में रोड़े भी अटकाए। वे कहती हैं, "मेरे पति ने मेरा सपना पूरा करने की पेशकश की, लेकिन में इस बात पर अड़ी रही कि मैं किसी से पैसे नहीं लूंगी। मैंने एक जगह बुक की और एक छोटा सा लोन लेकर काम शुरू किया।"

1989 में बैंक से लोन लेकर दिल्ली के सफदरजंग में अपना पहला सेंटर शुरू किया और आज 12 देशों में 300 से ज्यादा सेंटर हैं। क्योंकि ब्रांड और आइडिया भारत में नया था, इसलिए लोगों ने इसे पसंद भी किया और ग्राहक भी आते थे। एक महीने बाद ही प्रॉफिट मिलना शुरू हो गया।2013 में वंदना जी को पद्मश्री पुरस्कार से भी नवाजा गया।आज वीएलसीसी का बिजनस 18 देशों के 125 शहरों में 350 से अधिक स्थानों पर मौजूद है।

भारत और सिंगापुर में वीएलसीसी के अपने प्लांट हैं जिनमें स्किन केयर, हेयर केयर और बॉडी–केयर प्रोडक्ट का उत्पादन भी होता है। VLCC में 6,000 से अधिक लोग काम करते हैं। इनमें डॉक्टर, न्यूट्रीशनिस्ट, साइकोलॉजिस्ट, कॉस्मेटोलॉजिस्ट, ब्यूटीशियन, फीजियोथिरेपिस्ट आदि हैं। 32 साल से जारी कामकाज में वीएलसीसी लगातार तरक्की करते हुए न केवल एशिया की सबसे बड़ी वेलनेस कम्पनियों में शुमार हो गई है बल्कि इसने भारत में वेलनेस सेक्टर के विस्तार में भी सराहनीय योगदान दिया है। मोदी सरकार ने उनके काम की वजह से ही उन्हें ब्यूटी एंड वेलनेस सेक्टर स्किल काउंसिल का चेयरपर्सन बना दिया।

यही है स्वदेशी सोच! 'Don't be a job seeker, be a job provider'का सटीक उदाहरण।

कभी बच्चों की रोटी की दिक्कत थी जिसे,
वह कृष्णा आज दे रही है 1000 महिलाओं को रोजगार!!

गुरुग्राम में उद्यमिता प्रोत्साहन सम्मेलन में मूलतः उत्तर प्रदेश की रहने वाली बहन कृष्णा यादव भी आई थी। सफल उद्यमी के नाते से उन्होंने बताया कि "20–22 साल पहले वहां गांव में हमारा काम धंधा पूरी तरह चौपट हो गया तो हम दिल्ली आ गए। पति ने बहुत कोशिश की,पर कोई नौकरी नहीं मिली।बच्चे रोटी को मोहताज हो गए।"

"फिर मैंने अचार बनाया और अपने पति को इसे बेच आने के लिए कहा। किंतु बिना पैकिंग के, अच्छे डिब्बे के वह कुछ खास बिका नहीं। पर हमने हिम्मत नहीं हारी। सब्जी की फड़ी लगाई, साथ ही अचार भी रख लिया।"

फिर किसी के बताने पर एक जगह इसकी पैकिंग व मार्केटिंग की प्रक्रिया सीखी। कुछ महिलाओं को इकट्ठा करके मैंने कहा "तुम अगर अच्छा अचार बना दो तो मैं इसको बेचने का प्रबंध कर दूंगी।"

मेरे पति ने इसमें बड़ा साथ दिया। धीरे–धीरे काम चल निकला। बाद में हमने घर पर ही एक छोटी सी फैक्ट्री डाल दी। आज देश में तीन जगह पर हमारी अचार बनाने की फैक्ट्री है। 1000 से अधिक महिलाएं हमारे यहां से रोजगार पा रही हैं। कुल टर्नओवर सात करोड़ का है।

उस बहन ने गर्व से बताया कि उन्हें राष्ट्रपति व प्रधानमंत्री से भी पुरस्कार मिल चुके हैं।

महानगर संघचालक जी के हाथों सम्मान पत्र प्राप्त करती कृष्णा यादव

जहां कभी खड़ा होकर सब्जी बेचता था, वहीं आज चला रहा है उत्तरप्रदेश का सबसे बड़ा अपना स्कूल!

एसआर ग्रुप के अध्यक्ष पवन सिंह चौहान एसआर इंस्टीट्यूट ऑफ मैनेजमेंट एंड टेक्नोलॉजी, एसआरएम बिजनेस स्कूल और एसआर ग्लोबल स्कूल जैसे संस्थानों में करीब 13,000 से अधिक छात्रों के भविष्य को नई दिशा दे रहे हैं। इसके अलावा इंस्टीट्यूट फॉर स्किल डेवलपमेंट, राउंड ओके हाइपर स्टोर, इपसम मेडिकेयर, वागा सुपर स्पेशियलिटी हॉस्पिटल, ब्रिक फील्ड्स और SRMआयुष इंस्टीट्यूट ऑफ मेडिकल साइंस जैसे संस्थानों के माध्यम से पवन करीब 4500 लोगों को रोजगार भी उपलब्ध करा रहे हैं।

लखनऊ के जिस कालेज परिसर में स्वावलंबी भारत अभियान की क्षेत्रीय कार्यशाला थी, उस एस आर इंस्टिट्यूट के मालिक पवन सिंह जी से उनके जीवन के बारे में पूछा तो उन्होंने बताया "हम गांव में रहते थे। गांव के एक झगड़े के कारण ताऊ जी को जेल हो गई घर की हालत खराब हो गई तब मजबूरी में मुझे अपने ही खेत की सब्जी, यहां शहर में लाकर रोज बेचनी होती थी। सात आठ महीने एक थड़ी लगाकर ही मैंने सब्जी बेची। फिर चाय की दुकान और फिर कपड़े की दुकान की। बाद में मैंने पढ़ाई तो पूरी कर ली पर मैंने निश्चय किया "नौकरी न करके कोई अपना ही काम करूंगा, मेहनत करने व बड़ा काम करने की सोच थी ही।"

जब उनसे "कुल कितने काम किए आपने जीवन में?" पूछा तो वे मुस्कुराए व बोले" कुल 16 काम किए। 2009 में यह कालेज व स्कूल खोला और आज मेरे पास कुल 15000 बच्चे पढ़ते हैं।"
उन्होंने बताया कि "मैं प्लस टू के बाद पढ़ रहे सभी बच्चों से संकल्प करवाता हूं की वह चाहे शुरू में कहीं नौकरी कर लें, पर अंततः जिंदगी में अपना काम ही शुरू करेंगे।क्योंकि मेरी यह इच्छा ही है कि अपना देश मालिकों का बने, अपने ब्रांड वैश्विक बनें तभी पूर्ण समृद्धि आएगी।"

वे फिर बोले "मेरी एक और विशेषता है।मेरे स्कूल कॉलेज में पढ़ रहे सभी 15000 बच्चे चाहे लड़के हैं या लड़कियां, उन्हें कबड्डी अवश्य खेलनी होती है। इससे उनको जिंदगी में संघर्ष करने और मर कर भी पुनः जीवित होने का संस्कार मिलता हे।

आदर्श विद्यामंदिर के छात्र ने खड़ी कर दी रोबोट बनाने की कंपनी

जयपुर के भुवनेश मिश्रा जिसने सिवरेज में काम करने वाले, कोरोना पीड़ितों की दवा–दारू करने वाले व होटल में काम करने वाले रोबोट्स बना कर गिनीज बुक ऑफ वर्ल्ड रिकॉर्ड्स में अपनी उपलब्धि दर्ज करवाई है। सबसे अच्छा रोबोट तो आग में जाकर बिना धुंए आदि की परवाह करने वाला फायर फाइटर है। पहले ऐसे स्टार्टअप वाले भारतीय युवा इंजीनयर किसी विदेशी कंपनी को अपनी खोज बेचते थे, बनाने, बढ़ाने का काम करती थी बहुराष्ट्रीय कंपनियां। अब नए युवक सब काम स्वयं करते हैं। भुवनेश ने जयपुर में ही अपनी कंपनी बनाई है। स्थानीय आदर्श विद्यामंदिर के संस्कारों में पला–बढ़ा ये युवक देश का गौरव है। एक कार्यक्रम में सतीश जी ने उन्हें सम्मानित किया है। यह 95 प्रतिशत स्वदेशी तकनीक पर आधारित स्वावलम्बी भारत का सपना पूरा करेगा।

देश की 3–4 कम्पनियों में इनका नाम आता है, अमेरिका की कम्पनी को पछाड़कर स्वयं की कम्पनी CLUB फर्स्ट का नाम गिनीज बुक में दर्ज करवाया। यह 18 करोड़ की कम्पनी स्वयं के दम पर खड़ी की है, कोई बैंक लोन नही, किसी से उधार नही, स्वयं की मेहनत से कमाए रुपयों के आधार पर कम्पनी खड़ी की। जयपुर की इस कंपनी ने कोविड महामारी के बीच स्वास्थ्य कर्मियों की मदद के लिए रोबोट विकसित किया है ये रोबोट यह भी पहचान सकते हैं कि किसी व्यक्ति ने मास्क पहना है या नहीं।

भुवनेश ने स्वावलम्बी भारत अभियान के कार्यक्रम में बताया कि : "हमारा उत्पाद 95 प्रतिशत भारत में बना है। यह दुनिया का पहला रोबोट है जो रीढ़ की तकनीक पर आधारित है जो रोबोट को किसी भी चीज को संभालने में मदद करता है। रोबोट किसी भी रेखा या चुंबकीय पथ का अनुसरण नहीं करता है, यह स्वयं–नेविगेट करता है," साथ ही, सीवर और सेप्टिक टैंक की मैन्युअल सफाई के कारण होने वाली जानमाल की हानि को रोकने के लिए सीवरेज की सफाई हेतु एक रोबोट तैयार किया है। श्री भुवनेश, प्रबंध निदेशक ने कहा कि यह दुनिया का पहला सोलर एक्विप्ड रोबोट है जो हाथ से मैला ढोने की प्रथा को खत्म करने में सक्षम है।

GPS, कैमरे और 19 गैस डिटेक्शन सेंसर से लेस रोबोट : जयपुर शहर के होटल्स और रेस्तरां में अब जल्द ही रोबोट फूड सर्व करते नजर आएंगे। कस्टमर्स स्मार्टफोन के जरिए आर्टिफिशियल इंटेलीजेंस से लैस इस रोबोट से इंटरेक्ट कर ऑर्डर भी प्लेस कर सकेंगे। जयपुर शहर के भुवनेश मिश्रा, नीलिमा मिश्रा और मयंक मेहरचंदानी ने तीन साल के रिसर्च के बाद नौ लाख रुपए की लागत से दो रोबोट 'सोना.5' और 'सोना 1.5' तैयार किए हैं।

इन्हें सेंसर से लैस पाथ की जरूरत नहीं है, ये किसी भी फर्श या फ्लोर पर आसानी से मूव कर सकते हैं। साथ ही सामने ऑब्सटेकल आने की सिचुएशन में रोबोट खुद ही अपना रास्ता बदल लेता है। सर्वर से कमांड मिलने के बाद रोबोट सबसे पहले मैप क्रिएट कर सबसे छोटा रास्ता अपनाता है। रोबोट को वाईफाई से सर्वर, लैपटॉप या स्मार्टफोन से भी ऑपरेट किया जा सकता है। ये 60 मीटर की रेंज में काम करता है। संभवत ये देश का पहला ऑटो नेविगेशन रोबोट है, जो अंधेरे में भी काम कर सकता है।

ऑटो चार्ज हो जाता है 'सोना' : आर्टिफिशियल इंटेलीजेंस और इंटरनेट ऑफ थिंग्स से लैस रोबोट लिफ्ट से कम्यूनिकेट कर दूसरे फ्लोर्स पर भी जा सकता है। तीस मिनट में ये फुल चार्ज हो जाता है और करीब 7 घंटे काम कर सकता है। रोबोट में वायरलेस ऑटो डॉकिंग प्रोग्राम है, जो बैट्री डिस्चार्ज होने से पहले खुद चार्जिंग पॉइंट पर जाकर ऑटो चार्ज हो जाता है।

पुड़िया मे चने बेचने वाले ने खड़ा कर दिया
6 करोड़ टर्नओवर वाला लोकल ब्रांड

श्री अजीत शर्मा बरुआ द्वारा प्रधानमंत्री रोजगार योजना के अंतर्गत एक लाख का लोन लेकर दो प्रकार के खाद्य आइटम बनाकर पैक कर सप्लाई करने का शुरू हुआ कार्य आज भोगाली जलपान नाम से बड़ा ब्रांड बन गया हे। पूरे पूर्वोत्तर क्षेत्र में प्रसिद्ध इस ब्रांड के अंतर्गत अब 32 आइटम बेचे जाते हैं। कंपनी 6 करोड़ रुपए का टर्नओवर कर रही है। 80 से अधिक लोगो का स्टाफ कर रहा है काम।

Bhogali
Jalpan
SINCE 1997

असम के शिवसागर जिले में तेंगा पुखुरी नाम के गांव मैं जन्मे अजीत शर्मा बरुआ बताते हैं कि बचपन में वे गांव में रहते थे जो सोनारी और शिवसागर से लगभग 24 किलोमीटर दूरी पर है। उनके पिताजी की एक छोटी सी दुकान थी जब वे चौथी और पांचवी क्लास में पढ़ते थे तब अवकाश के दौरान वह अपने पिताजी का हाथ बटाते थे और सामग्री पैक कर कर के ग्राहक को देते थे और धीरे–धीरे उनको पैकेजिंग करने का अनुभव प्राप्त हो गया।

ज्यादातर 3 महीने की छुट्टियों के दौरान वे चना पैकेट बनाकर साइकिल पर बेचने जाते थे। स्नातक की पढ़ाई करने के बाद माता जी के कहने पर एक कंपनी में नौकरी शुरू की, नौकरी के दौरान भी वे अपने सहकर्मियों को जलपान और कोमोल शाऊल जैसी आसामी डिस तैयार करके सर्व करते थे जोकि असम का स्थानीय ट्रेडीशनल खाना होता है। उनके सहकर्मी इसे बहुत पसंद करते थे। उन्होंने इसकी पैकेट बनाकर स्थानीय दुकानदारों को भी देना शुरू किया जिससे बिक्री शुरू हो गई और उनका मन नौकरी की वजह इस व्यवसाय को बढ़ाने में लग गया।

उन्होंने आसाम मैं बनने वाली चावल की विशेष रेसिपी कोमल शाउल एवं खंडोही बनाकर बेचना शुरू किया। उसके बाद यवसाय के लिए ओर पैसों की आवश्यकता पड़ी तो उन्होंने 1996 में प्रधानमंत्री रोजगार योजना के अंतर्गत जिला रोजगार केंद्र से 1 लाख रुपये का लोन प्राप्त किया जिससे अपने रोजगार को बढ़ाया और नौकरी छोड़ कर शुद्ध रूप से इस व्यवसाय में लग गए।उन्होंने इन रेसिपी में भी कुछ बदलाव किया और तले जाने वाली चीजों को भूनना शुरू किया जिससे कि वे लंबे समय तक पैकेजिंग फूड के रूप में बिक सके।

कड़ी मेहनत एवं लगन से उन्होंने धीरे–धीरे इस व्यवसाय को आसाम में फैला दिया और विभिन्न स्वदेशी मेलों एवं उद्योग मेलों में दिल्ली, महाराष्ट्र आदि विभिन्न स्थानों पर जाकर असम के ट्रेडिशनल खाद्य पदार्थों की पैकेट विक्री को बढ़ा दिया। उन्हीं की मेहनत एवं लगन के कारण आज असम का यह ट्रेडीशन फूड एफ आई सी सी आई (फिक्की) एवं सीआईआई के माध्यम से अंतर्राष्ट्रीय मेला में भी पहुंच बना पा रहा है।

व्यापार मे रिस्क टेकिंग एवं धेर्य बहुत महत्वपूर्ण अवयव हैं। आज के युवा यदि इस मूल मंत्र को पहचान कर अपना लेता हे तो उसे उद्यम के क्षेत्र मे आगे बढ़ने से कोई नहीं रोक सकता।

गोबर थेपने वाली अनपढ़ लड़की बनी...
700 करोड़ रुपए वाली कंपनी की मालकिन !!

आश्चर्यजनक है,किंतु सत्य है!

महाराष्ट्र के विदर्भ क्षेत्र की रहने वाली कल्पना सरोज की कहानी वास्तव में कल्पना से परे की है! वह एक बड़े गरीब घर की 12 साल की थी जब उसकी शादी उससे 10 साल बड़े मुंबई निवासी लड़के से कर दी गई। किंतु 2 साल में ही उस को घर से निकाल दिया गया! वह वापस मायके आकर रहने लगी।

घर में गोबर लीपना आदि ही काम था। कुल मिलाकर वह परेशान हो गई और आत्महत्या करने को हुई। किंतु निकट की रिश्तेदार के समझाने पर उसने जिंदगी से भागने नहीं, बल्कि कुछ कर गुजरने का फैसला लिया। और 1 वर्ष बाद वह 15 साल की होने पर मुंबई मे एक दूर के रिश्तेदार के घर रहने लगी।

वहां पर उसने कपड़े सिलाई का काम शुरू कर दिया। धीरे–धीरे करके उसे काम मिलता गया तो उसने कुछ और महिलाएं भी अपने पास रख ली, व एक बड़ा बुटीक खोल लिया। हिम्मत की उसने, तो भाग्य ने भी साथ दिया। उसने एक ब्यूटी पार्लर भी खोल लिया व बाद में एक रेस्टोरेंट भी।
अब विदर्भ के अपने पूरे परिवार की देखरेख वह बड़े आराम से करने लगी!

तभी कमानी ट्यूब जो एक पुरानी कंपनी थी जो कि सुप्रीम कोर्ट के ऑर्डर से बंद हो गई थी। उसके कर्मचारी जिनमें महिलाएं भी थी उसे पुनः खोलने को प्रयासरत थे। इसने हिम्मत दिखाई व उनको कहा कि 'यह कंपनी मैं चलाकर दिखाती हूं, आप सब मेरा साथ दो' उनको भी जरूरत थी सब मिलजुलकर एक टीम के नाते से लग गए। व उसने 8–10 साल में दिन रात एक कर दिया। कंपनी की एक–एक चीज को समझा। कठिनाइयों के आगे उसने घुटने नहीं टेके और अंततः उसको एक प्रॉफिट वाली अच्छी बड़ी कंपनी बना दिया। अब तो वह कुल मिलाकर छोटी–बड़ी 8 कंपनियों की 700 करोड़ टर्नओवर वाली कंपनी ग्रुप की मालकिन हो गई है। उसे राजीव गांधी अवार्ड व पद्मश्री से सम्मानित भी किया गया है।

हिम्मत, मेहनत और लगन से कैसे आगे बढ़ा जा सकता है.. .इसका एक उत्तम उदाहरण है कमानी ट्यूबस की मालकिन कल्पना।

कभी साइकिल पर दिल्ली की गलियों में बेचते थे स्पोर्टवीयर, आज IPL टीम KKR के हैं मर्केनडाइज पार्टनर

शिव–नरेश (Shiv Naresh) के ओनर आरके सिंह कभी स्टेडियम के बाहर साइकिल पर स्पोर्ट वीयर बेचते थे। देश के खिलाड़ियों के लिये बर्दाश्त करने लायक ट्रैकसूट होने चाहिए। इस विचार से एक दर्जी ने बड़ा ब्रांड खड़ा कर दिया। शिव नरेश मैरी कॉम, अभिनव बिंद्रा, सुशील सिंह, विजेंदर सिंह जैसे खिलाडियों के लिए स्पोर्ट वीयर बना चुके हैं। छोटी सी दुकान से 1100 से अधिक कारीगरों को रोजगार और रोजाना 30 हजार से ज्यादा ट्रैक सूट बनाने वाली कंपनी बड़े अंतर्राष्ट्रीय ब्रांडों को कड़ी टक्कर दे रही है।

स्पोर्ट वियर ब्रांड को इस मुकाम पर पहुंचाने के पीछे कंपनी के चेयरमैन और शिव सिंह के पिता आरके सिंह की कड़ी मेहनत है। कभी घर मे कपड़े सिलने का काम करने वाले सिंह शॉर्ट बनाकर कंधे पर लादकर खेल के मैदान में खिलाड़ियों को बेचने जाते थे।

टेलरिंग से शुरू किया काम

आरके सिंह 1965 में डीसीएम केमिकल्स के मजदूर और एथलीट थे। वह कंपनी के खेल इवेंट में हिस्सा लेते थे। आर के सिंह ने बताया कि उनके दो बच्चे होने के बाद उनकी वाइफ ने ज्यादा कमाने के लिए कहा। तब उनकी पत्नी घर में कपड़े सिला करती थी। इनकम बढ़ाने के लिए उन्होंने वाइफ के साथ घर में ही कपड़े सिलने का काम शुरू कर दिया।

खिलाडियों को बेचते थे शॉर्ट्स

आर के सिंह पैंट, शर्ट के अलावा स्पोर्ट के लिए शॉर्ट सिलने लगे। तब उस समय स्पोर्ट शॉर्ट बने बनाए नहीं मिलते थे। सिंह ने कहा, 'मैं शॉर्ट सिलकर बैग में भरके, जहां खेल होते थे, वहां खिलाड़ियों के बीच बेचता था।' उन्होंने कहा कि तब शॉर्ट ज्यादा नहीं मिलते थे, इसलिए बिक जाते थे। काफी साल तक वह ऐसा करते रहे।

500रुपये में खोली टेलरिंग की दुकान

साल 1987 में 'शिव–नरेश' ने दिल्ली के कर्मपुरा में अपनी टेलरिंग की दुकान खोली। तब उनका निवेश सिर्फ 500रुपये था। इन्हीं खिलाड़ियों के जरिए उन्हें आर्मी, एयरफोर्स में सप्लाई करने के ऑर्डर मिलने लगे। उस समय तक वह फैमिली के साथ मिलकर स्पोर्ट वियर बनाते थे

स्पोर्ट वियर में दिखा स्कोप

साल 1991 में उनके बेटे शिव सिंह ने टेलिरंग के कारोबार को ज्वाइन किया। शिव सिंह ने इंजीनियरिंग की थी और वह सरकारी नौकरी करते थे। शिव नरेश स्पोर्ट्स प्राइवेट लिमिटेड के मैनेजिंग डायरेक्टर शिव सिंह ने कहा, 'उस समय सरकारी नौकरी छोड़कर टेलरिंग से जुड़ने का फैसला लेना आसान नहीं था। लेकिन मुझे इस कारोबार में स्कोप दिखा। पिताजी ने खेल के मैदान में कपड़े बेचकर काफी सारा ग्राउंड वर्क कर रखा था।'

कारोबार में आया बदलाव

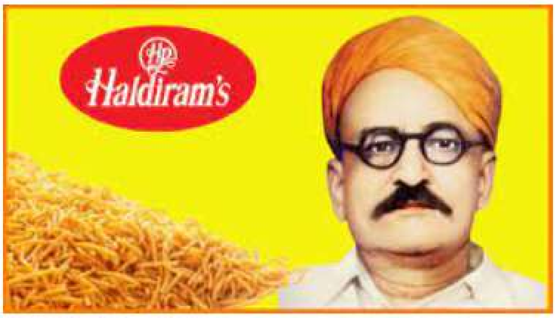
शिव सिंह ने क्वालिटी को बेहतर करने और प्रोडक्शन बढ़ाने के लिए कोरिया, ताइवान से रॉ मटेरियल और मशीनें खरीदी। अपने प्रोडक्शन का स्तर बढ़ाया। इस समय तक पीटी उषा, धनराज पिल्लै, कर्णम मल्लेश्वरी जैसे खिलाड़ी उनका ब्रांड पहनने लगे थे। इसके बाद उन्हें कभी पीछे मुड़कर नहीं देखना पड़ा।

आज के युवाओ के लिए स्पोर्ट्स वियर का स्वदेशी ब्रांड शिव नरेश जो विदेशी बड़े ब्रांडों को टक्कर दे रहा हे युवाओं कि पहली पसंद बना गया है। शिव सिंह ने एक मिसाल पेश की हे कि कैसे एक छोटे काम को भी ऊंचाइयों तक ले जाया जा सकता हे।

नमकीन के क्षेत्र में विदेशी कंपनियों को टक्कर देने वाले सेठ केदारनाथ तथा हल्दीराम।

85 साल के **केदारनाथ अग्रवाल** 55 साल पहले बीकानेर से जब दिल्ली आए तो बाल्टी हाथों में लटकाकर भुजिया और रसगुल्ले बेचने से अपने धंधे की शुरुआत की और कारोबार की जड़ें जमाईं। उनके बच्चों ने पापा को हाथ से दूध जमाते देखा लेकिन जब तक वो बड़े हुए तो कारोबार में मशीनें आ गई थी। फ्रेंचाइजी स्टोर खुलने लगे। तीसरी पीढ़ी ने विदेश से पढ़ाई कर बिजनेस को सॉफ्टवेयर पर डाला तो अब केदारनाथ के पड़पोते डिजिटल राह पर चल रहे हैं।

केदारनाथ बताते हैं, मुझे आज भी याद है वो दिन जब मैं बीकानेर से बड़े भाई साहब सत्यनारायण के साथ 55साल पहले दिल्ली आया। मैं बाल्टी हाथों में लटकाकर सिनेमा हॉल और अन्य जगह रसगुल्ले बेचता, बड़े भाई साहब चाय वालों को भुजिया। फिर हमें परांठे वाली गली में एक कमरा मिला, इसके बाद नई सड़क पर अलमारी नुमा दुकान मिल गई। बाद में हम लोगों ने बीकानेरी भुजिया के काम को अधिक बढ़ाना शुरू किया। खोमचे वाले भी नमकीन ले जाने लगे। नमकीन इतनी फेमस हो गई कि राशनिंग करनी पड़ी। तब कागज की पुड़िया में भुजिया बेचते थे। मोती बाजार के बाद चांदनी चौक में दुकान मिली और करीब 50साल पहले करोल बाग में, जहां से हमने अपनी कंपनी शुरू कर दी। मशीनें लाई दूसरी पीढ़ी और तीसरी पीढ़ी लाई स्मार्टनेस, अब चौथी पीढ़ी की नजर भविष्य पर। इस तरह काम बढ़ता गया, हम देश में कई जगह आउटलेट खोलते गए। अब तो देश–विदेश में करीब 135 आउटलेट्स हैं। बीकानेरवाला फूड्स प्राइवेट लिमिटेड नाम से कंपनी है जिसे दुनिया मानती है और केदारनाथ उसके चेयरमैन हैं। कभी उनकी पत्नी नौरती देवी हाथों से खाना बनाकर स्टाफ को भी खिलाती थीं।



दूसरे व्यक्ति बीकानेरी भुजिया को पहचान देने वाले **हल्दीराम अग्रवाल थे**। उन्होंने ही सबसे पहले दुकान स्थापित की। उनके बेटे मूलचंद अग्रवाल ने इसी कारोबार को संभाला। बाद में मूलचंद अग्रवाल के चारों बेटों ने हल्दीराम को देश की 4000 करोड़ रुपये से ज्यादा की कंपनी बना दी।

हल्दीराम भारत का प्रमुख मिठाई एवं अल्पाहार (स्नैक्स) निर्माता कम्पनी है। यह मूलतः नागपुर (महाराष्ट्र) से आरम्भ हुई और वर्तमान में नागपुर कोलकाता, नई दिल्ली तथा बीकानेर में इसकी निर्माण इकाइयां हैं। हल्दीराम की अपनी स्वयं की रिटेल चेन स्टोर के अलावा नागपुर, कोलकाता, पटना, लखनऊ, नोएडा और दिल्ली में रेस्टोरेन्ट हैं। वर्तमान समय में हल्दीराम के उत्पाद विश्व के अनेक देशों में निर्यात किए जाते हैं।

एक दुकान से शुरू हुई कंपनी अब देश की सबसे बड़ी स्नैक्स कंपनी बन गई है। हल्दीराम ने पेप्सिको को पीछे छोड़कर देश की सबसे बड़ी स्नैक कंपनी का दर्जा दो दशक से अधिक समय के बाद वापस हासिल कर लिया है।सितंबर में समाप्त हुए वर्ष में हल्दीराम की सेल्स 4,224.8 करोड़ रुपये रही. इसके मुकाबले में पेप्सिको ने लेज, कुरकुरे और अंकल चिप्स जैसे ब्रांड्स से 3,990.7 करोड़ रुपये की बिक्री की है। हल्दीराम की कमाई हिंदुस्तान यूनिलीवर के पैकेज्ड फूड डिवीजन और नेस्ले मैगी का दोगुना और दिग्गज अमेरिकी फास्ट फूड चेन डॉमिनोज और मैकडॉनल्ड के टोटल इंडियन बिजनेस रेवेन्यू के बराबर है। इस लिहाज से हल्दीराम इन विदेशी कंपनियों से कहीं आगे निकल गई है।

कृषि को एक उन्नत और सर्वश्रेष्ठ व्यवसाय बनानेका मॉडल बना शबरी फार्म

कम जमीन होने पर परंपरागत खेती के स्थान पर फल सब्जी आदि की वैज्ञानिक और जैविक ढंग से की गई खेती अधिक आर्थिक लाभ दे सकती है, पशुपालन, दुग्ध उत्पादन और पशुओं से प्राप्त गोबर से वर्मी कंपोस्ट का उत्पादन ना केवल कृषक को स्वावलंबी बनाता है बल्कि मानवता के हित में भी है इसी विचार को अर्चना मीणा द्वारा शबरी फार्म में मूर्त रूप दिया जा रहा है।

आज से 15 वर्ष पूर्व अरावली पर्वत श्रृंखलाओं की गोद में बसे सवाई माधोपुर से 15 किलोमीटर दूर बसे गांव अजनोटी मैं जसकौर मीणा द्वारा शुरू किए गए शबरी फार्म की गतिविधियों को सफलतापूर्वक आगे बढ़ाने का कार्य उनकी पुत्री अर्चना मीणा द्वारा किया जा रहा है।

शुरू से ही ग्रामीण परिवेश की पृष्ठभूमि एवं संघर्षशील जीवन को नजदीक से देखते हुए बड़ी हुई अर्चना मीणा आज शबरी फार्म के माध्यम से 11 से अधिक प्रकल्पो का संचालन कर रही है।अर्चना मीणा की प्रारंभिक शिक्षा करौली जयपुर लालसोट एवं सवाई माधोपुर में संपन्न हुई।उनके पिता जीवन बीमा निगम में कार्यरत थे और माँ शिक्षिका थीं। माता पिता के सरल जीवन के साथ उच्च जीवन मूल्यों के अनुसरण करने का उनके जीवन मे गहरा प्रभाव पड़ा।

अर्चना मीणा ने कहा "अपनी क्षमता की सीमाओं को विस्तार दे कर ही स्वर्णिम भविष्य का निर्माण किया जा सकता है किंतु सरकारी नौकरी को पाने की सीमित सोच रखने वाला ग्रामीण युवा वर्ग अपने गाँव व उसके खेतों की मिट्टी में दबी सम्भावनाओं को खोद कर निकाल नहीं पाता। इस परिस्थिति के चलते कृषि केवल ग्रामीण बन कर रह गई और किसान बहुत पीछे छूट गया। वह किसान जो भारत की पहचान है वही अपने कार्य को वह स्वरूप नहीं दे सका जो युवा वर्ग को आकर्षित कर सके। इसी पीड़ा को मन में दबाए जसकौर मीणा जी ने शबरी कृषि फार्म की हरियाली रहित धरती पर पहला पौधा लगा यह बीड़ा उठाया कि एक कृषक पुत्री और स्वयं एक कृषक होने के नाते युवा वर्ग के समक्ष कृषि को एक उन्नत और सर्वश्रेष्ठ व्यवसाय के रूप में प्रस्तुत करें आज उसी सोच को शबरी कृषि फार्म पर मूर्त रूप दिया जा रहा है"

शबरी फार्म के आधे हिस्से में स्थित डेयरी प्रकल्प में देशी गाय से प्राप्त दूध एवं दूध से बने प्रोडक्ट जैसे पनीर, मावा, घी, मक्खन एवं छाछ का उत्पादन होता है। दूध की सप्लाई वे स्थानीय क्षेत्र में करवाते हैं जबकि मावा, पनीर, घी आदि अन्य स्थानों तक ऑर्डर पर पहुँचाए जाते हैं।

एक सर्वे के अनुसार सवाई माधोपुर में अमरूद के कारोबार ने 1200 करोड़ का आँकड़ा पार कर लिया है। परम्परागत खेती से हट कर अमरूदों के बगीचों से स्थानीय कृषक तुलनात्मक रूप से अधिक मुनाफा प्राप्त कर सम्पन्नता की ओर बढ़े हैं। शबरी कृषि फार्म पर प्रति वर्ष 500 आँवले के पेड़ों से लगभग 600 टन आँवले उत्पादित होते हैं जिनका उपयोग विभिन्न उत्पाद जैसे पाउडर, अचार, मुरब्बा, हेयर ऑइल आदि बनाने में होता है। शबरी फार्म पर पिछले दस वर्षो से देशी गाय के गोबर से प्रतिवर्ष अनुमानित तौर पर 2500 क्विंटल केंचुआ खाद का निर्माण होता है। दुधारू पशुओं के लिए शबरी डेयरी पर पशु आहार वे स्वयं बनाते आए हैं। पशु आहार बनाने में विभिन्न अनाजों व औषधीय गुणों से युक्त पौष्टिक पदार्थों का सही मिश्रण पशु विशेषज्ञों की देखरेख में तैयार होता है। यह आहार अन्य पशुपालकों को भी उपलब्ध करवाया

जाता हैं। देशी गुलाब की 55 वर्ष पुरानी नस्ल को उन्होंने ना केवल संरक्षित किया है बल्कि इस के विभिन्न उत्पाद जैसे गुलकंद, चूर्ण आदि का निर्माण भी होता हैं। इसके अतिरिक्त गुडहल एवं गेंदे फूलों की खेती भी होती है। भूमिहीन एवं मजदूर वर्ग विशेषकर महिलाओं के लिए बकरी पालन प्रतिवर्ष 2 लाख रुपये तक की आय दे सकता है। यहाँ पर इसका मॉडल रूप स्थापित है।

गोकास्ट ईंधन, गोबर के दीपक एवं गमले, मोमबत्ती, कच्ची घानी सरसों का तेल व चौक का निर्माण स्वयं सहायता समूह की महिलाओं के द्वारा होता है। विभिन्न ऑर्गैनिक खाद्य पदार्थ शबरी फार्म पर निर्मित किए जाते हैं जिसने अधिकांश स्थानीय महिलाओं को आजीविका का मार्ग मिलता है।

शबरी कृषि एवं डेयरी फार्म क्षेत्र के किसान भाइयों के समक्ष रखा गया सकारात्मक प्रयास का लघु उदाहरण है। यहाँ कृषि क्षेत्र में नवाचारों पर संगोष्ठियाँ आयोजित की जाती हैं और कृषि को एक आधुनिक बहु आयामी व्यवसाय के रूप में प्रस्तुत करने का प्रयत्न किया जा रहा हैं। अर्चना मीणा, शबरी कृषि फार्म की सीईओ और स्वावलंबी भारत अभियान की अखिल भारतीय सह समन्वयक भी हैं।

रावलीन सिंह खुराना ने 5 लाख में शुरू की फार्मा कम्पनी को 70 करोड़ के नुकसान के बावजूद पहुंचाया 50 करोड़ के पार

रावलीन सिंह खुराना (9163774216): वर्ष 1990 में मैंने इंडियन कांग्रेस ऑफ फार्मेसी मैं भाग लिया और अपना एक पेपर प्रजेंट किया प्रतियोगिता में जूरी सदस्य के नाते रैनबैक्सी लैबोरेट्री के डॉक्टर परविंदर सिंह उपस्थित थे मैं उनसे इतना प्रभावित हुआ कि मैंने उनकी तरह ही एक बड़ा कारोबारी बनने का सोच लिया। मैं उनसे दिसंबर 1990 में मिला था और उसके तुरंत 2 सप्ताह के अंदर ही 15 जनवरी 1991 को मैंने अपनी कंपनी को रजिस्टर्ड करा दिया मैं उस समय स्नातक बी फार्मा के तृतीय वर्ष का विद्यार्थी था। मैंने उसके पश्चात आईआईटी परीक्षा उत्तीर्ण कर आईआईटी खड़गपुर से एम टेक बायोटेक्नोलॉजी में किया और एक एंटरप्रिन्योर के नाते अपनी यात्रा की शुरुआत की। मैंने 5 लाख की पूंजी लगाकर नागपुर में नितिका फार्मास्युटिकल्स स्पेशलिटी प्राइवेट लिमिटेड (नीतिका केमिकल्स) नाम से कंपनी शुरू की।

मैं तकनीकी रूप से तो सिद्धहस्त था परंतु उत्पादन को बाजार में बेचने की मार्केटिंग से अनभिज्ञ था अतः लंबे संघर्ष के बाद व्यवसाय को स्थापित कर सका। मैंने डब्ल्यूएचओ से जी एम पी का प्रमाण पत्र भी प्राप्त कर लिया और एशिया एवं अन्य रीजन से ऑर्डर प्राप्त कर दवाइयों को बेचना भी शुरू किया। मुझे इस व्यवसाय में 60 लाख का घाटा भी उठाना पड़ा लेकिन मैंने हिम्मत नहीं हारी। अमेरिका जाकर वहां अपना डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क खड़ा किया और अमेरिका के बाजार में अपने प्रोडक्ट्स को रजिस्टर कराया। इस निर्णय से मेरे व्यवसाय को गति मिली भारत सरकार ने भी हमारी कंपनी को बेस्ट एमएसएमई अवार्ड एंटरप्रेन्योरशिप मैन्युफैक्चरिंग में प्रदान किया। इस हेतु वर्ष 2016 में आदरणीय प्रधानमंत्री श्री नरेंद्र मोदी के हाथों एमएसएमई सम्मान प्राप्त करने का गौरव मिला।

वर्ष 2016 में मेरे प्लांट में आग लगने की दुर्घटना हो गई जिससे 70 करोड़ का नुकसान भी हुआ और मेरे 13 कर्मचारियों को भी जान गवानी पड़ी। नागपुर में मुझे इस घटना से उबरने के लिए कई लोगों का सहयोग एवं सकारात्मक ऊर्जा प्राप्त हुई, मैंने अपनी फैक्ट्री के इंफ्रास्ट्रक्चर को पुनः निर्मित किया।

आज हमारी कंपनी एकमात्र फार्मास्यूटिकल्स कंपनी है जो भारत सरकार के पीएलआई योजना में क्वालीफाई करती है वर्तमान में हम 50 करोड़ का टर्नओवर क्रॉस कर चुके हैं और 90 से अधिक देशों में अपनी दवाइयों की सप्लाई कर रहे है। हमें विश्व स्वास्थ्य संगठन का जीएमपी और यूरोपियन यूनियन का जीएमपी प्रमाण पत्र भी प्राप्त है हम एशिया के पहले और विश्व के दूसरे उत्पादक हैं जिन्होंने यूनाइटेड स्टेट में बीएफ के लिए अप्लाई किया है।

ध्येय वाक्य **The challenge that you face can make you better or bitter-**
It depends on your attitude

किराए के दो छोटे कमरों में शुरू हुई कोचिंग आज बनी 59 करोड़ कमाने वाली कम्पनी

कंपटीशन की तैयारी कर रहे एक युवा ने कंपटीशन के लिए ज्यादा समय न गंवाएं स्वयं अपना कोचिंग सेंटर शुरू किया। किराये के दो कमरों एवं 1 लाख का लोन लेकर शुरू हुई उत्कर्ष क्लासेज आज भारत की जानी–मानी एजूटेक कंपनी है। थोड़े से वर्षों में ही निर्मल गहलोत ने इस कंपनी को करोड़ों रूपये के टर्नओवर वाली कंपनी के रूप में खड़ा कर युवाओं के बीच अपनी लगन एवं मेहनत से कुछ भी किया जा सकता है का जीता जागता उदाहरण पेश किया है।

उत्कर्ष कोचिंग क्लास की कहानी एक आम विद्यार्थी की सफलता की कहानी है। इस कोचिंग को शुरू करने वाले निर्मल गहलोत ने एक छोटे से मध्यम वर्गीय परिवार में जन्म लिया। 13 अगस्त 1978 को जन्मे निर्मल गहलोत का जन्म दिवस अब किसी न किसी सामाजिक सरोकार के कार्य से मनाया जाता है। अपने जन्मदिन पर सदैव रक्तदान शिविर का आयोजन करने वाले निर्मल गहलोत के पिता एक तृतीय श्रेणी शिक्षक थे जो अब राजकीय सेवा से सेवानिवृत्त हो गए है।

निर्मल गहलोत की विद्यालय शिक्षा संस्कारों से ओतप्रोत विचारधारा वाले आदर्श विद्या मंदिर में हुई। 12वीं तक विज्ञान विषय के साथ पढ़ाई करने के बाद निर्मल गहलोत ने कला संकाय से हिंदी साहित्य विषय में जयनारायण व्यास विश्वविद्यालय जोधपुर से स्नातकोत्तर की पढ़ाई की। जैसा कि आजकल सभी युवा नौकरी का सपना देखते हैं एवं स्नातक एवं स्नातकोत्तर के साथ तथा उसके पश्चात नौकरी के लिए कंपटीशन परीक्षाओं की तैयारी करते हैं ठीक उसी तरह निर्मल गहलोत ने भी आर ए एस एवं आई ए एस परीक्षा की तैयारी की। परंतु तैयारी के बावजूद अधिक सफलता ना मिलने पर उनके मन में यह विचार आया कि कोचिंग क्लासेस पर एक बड़ी रकम विद्यार्थियों को खर्च करनी पड़ती है। इसके लिए दिल्ली जयपुर जैसे बड़े शहरों में जाकर रहना खाना–पीना एवं तैयारी के लिए कोचिंग में अधिक फीस देकर पढ़ाई के लिए विवश होना पड़ता है। क्योंकि नौकरियों की संख्या कम उम्मीदवारों की ज्यादा होती हैं। प्रतियोगिता भी कड़ी होती है और कड़ी प्रतियोगिता के लिए मेहनत भी अधिक चाहिए और बड़े–बड़े संस्थान इसका फायदा उठाकर मोटी रकम इन विद्यार्थियों से कमा रहे हैं।

ऐसा अनुभव करते हुए निर्मल गहलोत ने अपने स्वयं का एक कोचिंग क्लास खोलने का विचार किया। पैसों की कमी आड़े आई उन्होंने इसके लिए एक लाख रूपये का लोन लिया और जोधपुर के सरदारपुरा इलाके में किराए के दो कमरों में यह कोचिंग शुरु की। वर्ष 2002 में शुरू की गई इस कोचिंग क्लास मे स्वयं ने पढ़ाना शुरू किया उसके बाद स्थानीय उपलब्ध प्रमुख टीचरों का उपयोग कर गुणवत्तापूर्ण शिक्षा देने लगे। प्रमुख विषय विशेषज्ञ प्रशिक्षकों को समय–समय पर बुलाकर उनकी भी क्लास उपलब्ध करायी। उस समय डिजिटल क्लासरूम के लिए प्रोजेक्टर आदि का प्रयोग कर वीडियो प्ले के माध्यम से भी तैयारी कराई जाने लगी। अपने नवाचारों को पढ़ाई में लागू करने की सदैव पहल की। अपने छोटे भाई तरुण गहलोत को भी इसी व्यवसाय में ले आए। दोनों भाइयों की कड़ी मेहनत व लगन के परिणाम स्वरूप आज दो कमरों से शुरू हुई कोचिंग क्लास ₹59 करोड़ की आय वाली एजूटेक कंपनी बन गई है। इस कोचिंग क्लास की केवल यूट्यूब से एक महीने में 59 लाख रूपये आमदनी होती है। इसके 97 हजार से अधिक यूट्यूब सब्सक्राइबर है। 1200 से अधिक कर्मचारी हैं। वर्तमान में 17 सेंटर पर चलती है इनकी कोचिंग क्लास। 17000 ऑफलाइन एवं 15 लाख ऑनलाइन विद्यार्थी अध्ययन कर रहे हैं। 2023 में 150 करोड़ का टर्नओवर करने का लक्ष्य निर्मल गहलोत ने निर्धारित किया है ।

अब इस कम्पनी द्वारा केवल राजस्थान के जोधपुर में ही नहीं बल्कि जयपुर, दिल्ली, प्रयागराज, बेंगलुरु आदि में भी ऑफलाइन क्लासरूम एवं डिजिटल स्टूडियो तैयार कर पढ़ाई कराई जा रही है। इस एज्युटेक प्लेटफॉर्म ने सरकारी परीक्षाओं की तैयारी करने वाले छात्रों के लिए सालाना औसतन 2500 रुपये के अफोर्डेबल ऑनलाइन क्लासेज को भी शुरू किया हुआ है।

निर्मल गहलोत सामाजिक सरोकार में भी दिल खोल कर आर्थिक सहयोग कर रहे हैं। जिस विद्यालय में खुद ने पढ़ाई की उस विद्यालय संस्थान और उस संस्थान से संबंध अन्य ग्रामीण विद्यालयों में लैपटॉप वितरण से लेकर डिजिटल क्लासरूम की स्थापना भी निर्मल गहलोत ने अपने द्वारा निशुल्क कराई है। जोधपुर में विद्या मंदिर द्वारा लाल सागर पर बनाये जा रहे बड़े आवासीय खेलकूद प्रोजेक्ट के लिए भी निर्मल गहलोत कार्य कर रहे हैं। इस वर्ष अपने जन्मदिन पर 13 अगस्त को 13 एम्बुलेंस सेवा भारती संगठन को सौंपी हैं। कोरोना काल में छोटे वेंडरों की मदद करने के लिए दो करोड़ रुपए से आपने निर्मल आत्मनिर्भर ऋण योजना केवल 5 प्रतिशत वार्षिक ब्याज दर के हिसाब से 50000 तक के छोटे ऋण देने के लिए शुरू की है।

निर्मल गहलोत के सफल जीवन की कहानी से प्रत्येक साधारण परिवार के युवा को एक विजन मिलता है कि जीवन में ऊंचाइयों को छूने के लिए और लाइफ सेट करने के लिए केवल नौकरी ही एकमात्र सहारा नहीं है। यदि कॉम्पिटिशन की तैयारी में सफलता ना मिल रही हो तो लंबे समय तक उसके पीछे दौड़ते रहकर समय बर्बाद करने की तुलना में स्वयं का उद्यम शुरू करना एक सही एवं सच्ची समझदारी है। थिंक बिग एवं थिंक आउट ऑफ द बॉक्स ही इनकी सफलता का मूल मन्त्र हे।

उद्यमशीलता में कभी भी हार नहीं मानने की सच्ची सीख ने Vi-John को बनाया एक प्रसिद्ध स्वदेशी ब्रांड

केवल घर पर ही सुगंधित तेल बना कर बाजार में दुकानों पर बेचने से शुरू हुआ सफर आज सस्ते एवंम गुणवत्ता वाले वी–जॉन शेविंग क्रीम के ब्रांड के रूप में पहचाना जाता हे। शुरू में साइकिल पर छोटी छोटी शीशियों में भर कर खुशबू वाला तेल बेचने वाले आज कोबरा और आर्चीज ब्रांड नाम से डिओडरेंट और परफ्यूम का उत्पादन कर रहे है। शेविंग क्रीम के बाजार में विदेशी बड़े ब्रांड के बीच कड़ा मुकाबला कर रही स्वदेशी वी–जॉन के बिजनेस को सरदार सुचेत सिंह कोचर ने शुरू किया था। उनकी सफलता की कहानी हमें लीक से हटकर सोचने एवं उद्यमशीलता में कभी भी हार नहीं मानने से ही सफलता मिलती हे की सच्ची सीख देती हे।

दिल्ली के चांदनी चौक इलाके में सिख परिवार के सरदार सुचेत सिंह कोचर सन 1955 के दौर में अपने घर पर ही सुगंधित तेल बनाकर उसे सदर बाजार ले जाकर बेच आते थे। धीरे–धीरे उन्होंने टेलकम पाउडर और स्किन केयर क्रीम भी बनाना शुरू किया जिसकी मांग भी बाजार में बढ़ने लगी। वे लीक से अलग हटकर कुछ करना चाहते थे लेकिन कम पूंजी होने के कारण रिस्क लेना थोड़ा मुश्किल था। वर्ष 1960 का वह समय आया जब आखिर उन्होंने रिस्क लेकर इस घरेलू कार्य को बड़े बिजनेस में बदलने की ठान ली उस जमाने में विदेशों से आयातित उत्पादों की भारत में खासी मांग थी विशेषकर पर्सनल केयर सेक्टर में । ऐसे में अपने घरेलू स्वदेशी उत्पाद को जनता के बीच कैसे प्रसिद्ध किया जावे उनके सामने यह एक बड़ी चुनौती थी। उस स्थिति में उन्हें आईडीया आया कि अगर वे अपने उत्पादों का नाम विदेशी प्रोडक्ट की तर्ज पर रखें तो भारतीय बाजार में उनके लिए लाभ की संभावनाएं बन सकती हैं।

मर्दों के लिए हर सुबह शेविंग क्रीम की आवश्यकता रहती थी और विदेशी ब्रांड महंगे दामों में मिलते थे ऐसे में विदेशी से दिखने वाले नाम वाली शेविंग क्रीम बनाना शुरू किया और उसकी वी–जॉन के नाम से पैकिंग व बिक्री शुरू की। वी जॉन ब्रांड के लिए सरदार सुचेत सिंह ने कोचर कॉस्मेटिक्स नाम से कंपनी पंजीकृत की वर्ष 1978 में दिल्ली के जीटी करनाल रोड पर इस की फैक्ट्री खोली गई।

शेविंग क्रीम के बाजार में विदेशी बड़े ब्रांड के बीच कड़ा मुकाबला कर रही वी जॉन के बिजनेस को सूचेत सिंह के पुत्र भूपेंद्र सिंह कोचर ने संभालना शुरू किया और आज कंपनी के तीन लाख से अधिक रिटेलर हैं । कंपनी के विज्ञापन में भी बड़े नाम वाले फिल्म अभिनेताओं को लाकर इसके प्रचार को और मजबूत किया गया । आज वी जॉन ब्रांड के अंतर्गत शेविंग क्रीम के अलावा शेविंग फोम, शेविंग जेल, हेयर रिमूवल क्रीम,फेयरनेस क्रीम,हेयर ऑयल, टेलकम पाउडर और टूथपेस्ट भी बनाए जा रहे हैं। आज करीब 300 करोड़ के टर्नओवर वाली कंपनी के उत्पाद न सिर्फ भारत में बिकते है, बल्कि बाहर के देशों में भी निर्यात किए जा रहे हैं। वर्तमान में कंपनी ने अपना मुख्यालय गुरुग्राम के उद्योग विहार में शिफ्ट कर लिया है।

वी जॉन ब्रांड को खड़ा करने वाले सिख परिवार के सरदार सुचेत सिंह कोचर जिनको कि खुद कभी शेविंग क्रीम की आवश्यकता नहीं पड़ी बल्कि उन्होंने बाजार और भारतीय उपभोक्ताओं के मानस को पहचानते हुए सस्ता एवं गुणवत्तापूर्ण उत्पाद प्रस्तुत कर यह दर्शाया कि किस प्रकार एक दूरदर्शी सोच और लीक से अलग हटकर कुछ कर गुजरने की अर्थात थिंक आउट ऑफ बॉक्स की नियत से कामयाबी के आसमा को छूआ जा सकता है।

केवल 3.5 एकड़ में फूलों की खेती शुरू करने वाला आज फूलों के बीज निर्यात से कमा रहा हैं करोडो रूपये

1978 में कृषि में स्नातकोत्तर तक की पढाई की, उसके बाद नौकरी भी की, परन्तु फूलों की खेती को एक अधिक पैदावरी खेती के रूप में विकसित करने की चाह ने अवतर सिंह को इस और प्रयोग करने और इसे एक उद्यम के रूप में विकसित करने की और आगे बढ़ाया। और वे देश के प्रमुख फूलों के बीज निर्यातक बन गए।भारत से दुनिया के लगभग 150 देशों को फूलों का एक्सपोर्ट होता है। हालांकि दुनिया में हॉर्टिकल्चर के कुल व्यापार और निर्यात में भारत का हिस्सा 1 फीसदी से भी कम है।

कटिंग के बाद फूलों को सुरक्षित रखना सबसे बड़ी चुनौती होती है। क्योंकि ये जल्दी खराब हो जाते हैं। ट्रक या हवाई जहाज से उतारने के बाद इन्हें कोल्ड स्टोरेज में रखा जाता है. पैकेज्ड फूल को 7–8 दिन तक ही संजो के रखा जा सकता हे। इस का विकल्प तलाशा अवतार सिंह ने उन्होंने फूलों के आलावा इस के बीज तैयार कर बेचने एवं एक्सपोर्ट करने शुरू किये जिसके चलते एक नए कृषि व्यापर ने जन्म लिया। देश में पहला फ्लॉरीकल्चर फार्म पंजाब के पटियाला में 1985 में बना। अवतार सिंह ढिंढसा इसके मालिक हैं।अवतार सिंह की प्रेरणा से अन्य कई किसान इस और बढ़े हैं इस कारण फूलों और बीजों का निर्यात तेजी से बढ़ा है। पंजाब राज्य में किसान 100–150 टन फूलों के बीजों का निर्यात करते हैं और सालाना 50–60 मिलियन रुपये कमाते हैं।

स्वावलम्बी भारत अभियान की उत्तर क्षेत्र कार्यशाला में सम्मानित किये गए श्री अवतार सिंह ने अपने विचार साझा किये।

श्री अवतार सिंह जी (9815500105):– मैंने केवल 3.5 एकड़ से प्रारंभ कर फूलों के बीजों का आज 1000 एकड़ में उत्पादन कर रहा हूँ । 2500 लोगों को प्रत्यक्ष रोजगार प्रदान कर रहा हूँ । 500 से अधिक फूलों की किस्मों के बीज तैयार कर रहा हूँ। अपने एक प्रोफेसर साहब की प्रेरणा से मैने M.Sc. करते समय पंजाब के फूल यूरोप में निर्यात का विचार ग्रहण किया। 1978 में M-Sc. के बाद नौकरी भी मिली लेकिन 1985 में 3.5 एकड़ में फूलों की खेती प्रारम्भ की। फूलों को निर्यात करना शुरू किया तो उनकी उम्र ज्यादा नहीं होती जल्दी खत्म हो जाते हैं व साद जाते हैं। तो मेने फूलों के बीजों का एक्सपोर्ट करना शुरू किया और मैं फूलों के बीजों का एक्सपोर्टर बन गया। अब इस काम में मेरे साथ 3–4 हजार लोग जुड़े हुए हैं। मेरा सम्पूर्ण उत्पादन निर्यात होता है और इस प्रकार मैं भारत में विदेशी मुद्रा लाने में योगदान कर रहा हूँ। अपने कार्य से जुड़ी वर्कफोर्स की पूर्ति के लिए पंजाब के गाँव की महिलाओं को मैने प्रशिक्षित किया।हमें सरकारी योजनाओं को जमीनी हकीकत से जोड़ना होगा। आउट आफ बॉक्स सोच कर अनेक ऐसे लोग सफल हुए हुए हैं जिन्होंने पढ़ाई में विशेष सफलता नहीं प्राप्त की है। हमेशा अपना 100 प्रतिशत ही अपने काम को देना चाहिए 98 प्रतिशत नहीं चलेगा। 98 प्रतिशत और 100 प्रतिशत का यही अंतर उद्यमिता में आगे ले जाता है। ज्यादा से ज्यादा जॉब पैदा करना ही होगा। अतः उद्यमिता की तरफ आगे बढ़ें।

अपने टैलेंट को पहचान कर प्रत्येक युवा को अपनी मानसिकता में परिवर्तन कर नौकरी की चाह की जगह उद्यमिता को अपनाना होगा। जिससे ही आर्थिक रूप से स्वावलम्बी बना जा सकेगा।

दो उत्पादों के साथ शुरू हुई Cello कम्पनी में आज तैयार होते हैं 1700 से अधिक उत्पाद।

वर्ष 1992 में दत्तोपंत ठेंगड़ी द्वारा स्वदेशी अपनाने के आह्वान पर विद्यार्थियों ने भी स्वदेशी को अपनाया। विद्यार्थियों द्वारा जो विदेशी बॉल पैन थी उसको तोड़कर स्वदेशी पैन को अपनाया गया, तब ध्यान में आया कि सैलो का पेन स्वदेशी पैन है। भारत में अच्छी गुणवत्ता के पैन पेन्सिल उपलब्ध कराने वाली स्वदेशी सेलो ब्रांड पर गर्व हुआ। इस सेलो ब्रांड को स्थापित करने वाले घीसू लाल बदामिया युवाओं के लिए बहुत बड़ी प्रेरणा है।भामाशाह की जन्मस्थली गांव सादड़ी जो कि वर्तमान में जोधपुर संभाग के पाली जिले में आती है में ही घीसू लाल बदामिया का भी जन्म हुआ था।

जैन परिवार में जन्मे घीसू लाल बदामिया परिवार की आर्थिक स्थिति ज्यादा सुदृढ़ ना होने के कारण उच्च पढ़ाई नहीं कर सके। उनकी विद्यालय स्तरीय पढ़ाई सादड़ी के जैन गुरुकुल में ही संपन्न हुई।प्रारंभिक विद्यालय की पढ़ाई के बाद वे मुंबई में रोजगार की तलाश में चले गए वहां जाकर चप्पल बनाने का छोटा सा कारखाना शुरू किया। उन्होंने सन् 1967 में, Cello Group Of Companiesकी शुरुआत गोरेगांव (मुंबई) में पॉलीविनाइल कार्बोनेट पीवीसी के जूते और चूड़ियां बनाने से की। उस समय इसमें सात मशीनें और 60 कर्मचारी थे। कई गरीब महंगे होने के चलते अपनी आवश्यकता के अनुरूप स्टील और पीतल के बर्तन भी नहीं खरीद सकते,अपनी मजदूरी के लिए बार बार इधर से उधर जाना पड़ता हे तो उन्हें लाने ले जाने में भी दिक्क होती हे। इसलिये उन्होंने सोचा प्लास्टिक के बर्तन बना कर लोगों तक पहुंचाया जाये। अब सेलो जूते–चप्पल बनाने के साथ–साथ अन्य कंपनियों के लिये प्लास्टिक का सामान भी बनाने लगी थी।

1980 के समय कंपनी अपने व्यपारिक कदम विदेशो में भी बढ़ाने लगी थी। व्यपार के सिलसिले में घीसूलाल राठौड़ को उनकी USA यात्रा के दौरान कैसरोल के बारे में पता चला। विदेशी लोग ऐसे ही छोटे–छोटे बर्तनों में खाना रखा करते थे। बस घीसूलाल राठौड़ को लगा कि ये भारतीयों के लिये बेस्ट आइटम हो सकता है और हुआ भी वही 1980 में उन्होंने सेलो कैसरोल को लॉन्च किया और मार्केट में लोगों ने उसे खूब खरीदा। घीसुलाल जी की मेहनत एवं ऊँची सोच के कारण कैसरोल एक साधारण भारतीय परिवार को भी उपलब्ध हो गया।

पेन को मार्केट में लेकर आने का विचार घीसू लाल के पुत्र प्रदीप राठौड़ के थे। उन्हें 90 प्रतिशत प्लास्टिक से बने पेन के लिए बाजार में बेहतर अवसर नजर आए। छात्रों के लिए सेलो ग्रिपर, सेलो फाइन ग्रिप, सेलो मैक्सराइटर और सेलो बटरफ्लाई जैसे उत्पाद प्रमुख नाम बन गए। कई सालों से यह कंपनी, अलग–अलग तरह के प्रोडक्ट मार्केट में लाती रही है। आज इसके 1700 उत्पाद बाजार में हैं और यह भारत के बड़े ब्रांड्स में से एक है। फिलहाल 50,000 रिटेल नेटवर्क वाली इस कंपनी में, 6000 कर्मचारी काम करते हैं। कंपनी एक साल में करीब 1,500 करोड़ की कमाई करती है। सैलो ग्रुप के चेयरपर्सन घीसुलाल बदामिया का दो वर्ष पूर्व 77 वर्ष की आयु में मुंबई में निधन हो गया। उनके पीछे उनके पुत्र प्रदीप राठौड़ व पंकज राठौड़ एवं पौत्र गौरव राठौड़ अन्य सेलो ग्रुप को संभाल रहे हैं।

घीसू लाल जी ने सादड़ी के वरकाणा में श्रीमती उमराव बाई अंग्रेजी माध्यम स्कूल, धनराजचंदजी कन्या उच्च माध्यमिक स्कूल सादड़ी, एसपीयू कॉलेज फालना, मरुधर महिला शिक्षण संस्थान विद्यावाड़ी की स्थापना की। उन्होंने सुमेरपुर के कैंसर अस्पताल में सबसे अधिक अर्थ दान किया।शिक्षा व चिकित्सा क्षेत्र में दिए गए योगदान को लेकर तत्कालीन राष्ट्रपति प्रतिभा पाटिल ने उनको अवार्ड देकर सम्मानित किया था। महाराष्ट्र के तत्कालीन सीएम पृथ्वीराज चव्हाण द्वारा उन्हें जैन समाज रत्न से नवाजा गया। स्वर्गीय बदामिया को 26 जनवरी के अवसर पर राजस्थान सरकार द्वारा दिया जाने वाला भामाशाह सम्मान भी दिया गया था।

कोरगेटेड बॉक्स निर्माण में स्वदेशी तकनीक की मशीन ने विदेशी मशीनों पर मारी बाजी।

राजेंद्र कुमार दुबे (7898504090): मैं सन 2001 मे पहली बार पीथमपुर आया एक सूटकेस मे कुछ कपड़े एक कम्बल एवं जेब मे 6000 रूपये मन मे जिज्ञासा कुछ नया करने की एवं उद्यम लगाने की।कुछ समय बाद एक किराए की दुकान लेकर 5000 लागत की मशीन लेकर फेब्रिकेशन का कार्य शुरू किया इस दोरान काफी चुनौतियों का सामना करना पड़ा। आए दिन चुनोतियों का सामना करते हुए हम कुछ बड़े उपकरण भी बनाने लगे। सन् 2007 मे उद्योगिक भूमि लेकर हमने अपना पहला उद्योग लगाया, एवं उसमे कंस्ट्रक्शन एक्युप्मेंट्स एवं मटेरियल हैंडलिंग एक्युप्मेंट्स बनाना शुरू किया। इसके साथ–साथ जरूरत के अनुसार अन्य उपकरणों का भी निर्माण किया। यह कार्य हमने लगातार 7 वर्षो तक किया ।

इसी दौरान संज्ञान में आया की पैकेजिंग के क्षेत्र में कोरोगेटेड बॉक्स बनाने के लिए बड़ी बड़ी आटोमेटिक मशीनों को आयात किया जा रहा है। तब हमने 2014 में एक और उद्योग की स्थापना की। बैंक से फाइनेंस लेकर, अपनी टीम के साथ 2 वर्षों तक कड़ी मेहनत की एवं एक ऐसी मशीन का निर्माण किया, जो विदेश से आने वाली मशीनों का रिप्लेसमेंट साबित हुई।

मशीन कम कीमत में उच्च गुणवता वाले बॉक्स बनाने में सक्षम हैं। इसमें से अनेक मशीनों को सोलर ऊर्जा से भी चलाया जा रहा है। हम देश के विभिन्न प्रदेशों में अभी तक लगभग 40 सफल प्लांटो की स्थापना कर चुके हैं।यहाँ तक कि मशीन के विभिन्न संयंत्रों को वायरलेस (रिमोट कंट्रोल) से चलाया जा रहा है। हमारी इस मशीन के बाजार में आने के बाद भारतीय बाजार में बिक रही विदेशी मशीनों की कीमत 10 प्रतिशत से 20 प्रतिशत तक कम को चुकी है।

विदेशी मशीनों के लिए 175 से 300 फीट जगह लगती है। लेकिन इस मशीन को लगाने के लिए 100 फीट से 175 फीट की जगह की आवश्यकता होती है। विदेश मे बनी मशीनों को अधिक उत्पादन के लिए ही चलाया जाता हैं। लेकिन यह मशीन अधिक के साथ–साथ कम उत्पादन लेने के लिए भी लाभकारी है जो हमारे लघु उद्योगो के लिए विशेष सहयोगी है। आज व्हाइट टाइगर (white tiger) के नाम से प्रचलित कंपनी भारत में कम समय में बिना बायलर, प्रदूषण रहित,विद्युत चलित सबसे ज्यादा आटोमेटिक कोरोगेटेडे बॉक्स बोर्ड बनाने के प्लांट लगाने वाली भारतीय कंपनी है।

कड़ी मेहनत से एक रेगिस्तानी गांव का लड़का बना भारत का प्रमुख हैंडीक्राफ्ट एक्सपोर्टर

राजस्थान के रेगिस्तानी इलाके में बसा एक गांव फलोदी जो पश्चिम की काशी भी कहा जाता है जहां पर हुक्मीचंद जी रंगा जोकि एक ब्राह्मण थे और पूजा–पाठ आदि का कार्य करते थे उनके पांच पुत्रों में से तीसरे नंबर का पुत्र राधेश्याम रंगा देश का प्रमुख हस्तशिल्प निर्यातक बन गया है।राधेश्याम रंगा ने गांव में ही दसवीं तक की पढ़ाई की अपने परिवार को तंगी का जीवन जीते देख मन में ठानी कि मैं जीवन में परिवार ही नहीं समाज का नाम भी रोशन करूंगा केवल नौकरी करके अपना एवं अपने परिवार का पेट पालन नहीं करूंगा। राधेश्याम रंगा 16 वर्ष की आयु में ही अपने बड़े भाई नरसिंह जी रंगा के पास मध्य प्रदेश के जबलपुर चले गए। उनके बड़े भाई टिंबर मर्चेंट के यहां नौकरी करते थे उन्होंने वहीं राधेश्याम को भी छोटी सी नौकरी दिला दी ।परंतु राधेश्याम के मन में तो कुछ बड़ा करने की थी उन्होंने अपने भाई को अपना स्वयं का कार्य शुरू करने के लिए मनाया और दोनों ने अपना कार्य टिंबर के क्षेत्र में जबलपुर में ही अलग से करना शुरू किया।

हम प्रकृति से जिस टिंबर को लेकर बाजार में बेच रहे हैं उसकी तुलना में प्रकृति को कुछ देना भी चाहिए। और प्रकृति पुजारी अपनी संकल्पना को साकार करने का मन में ठाना और बड़े भाई के साथ मिलकर जबलपुर के आसपास के क्षेत्रों में पेड़ लगाने का कार्य शुरू किया। एक तरफ लकड़ी का व्यापार तो दूसरी तरफ पेड़ उगाने का कार्य कर प्रकृति को संरक्षित करने का कार्य राधेश्याम रंगा नें किया ।लेकिन मन में कुछ और बड़ा करने का विचार था। उन्होंने जबलपुर का सारा कारोबार अपने भाई को संभालकर वर्ष 2002 में जोधपुर मैं रहकर हस्तशिल्प के व्यवसाय मैं कार्य करने की ठानी। जोधपुर में लटियाल हैंडीक्राफ्ट नाम से हैंडीक्राफ्ट सामान बनाने की छोटी फैक्ट्री की शुरुआत की। इस काम में भी मूलमंत्र यही रखा की एक पेड़ से अनेक फर्नीचर बन सके। इको फ्रेंडली फर्नीचर का निर्माण लकड़ी का कम उपयोग कर किस प्रकार बनाया जा सके इस पर काम करना शुरू किया।

भारत सरकार के ईपीसीएच एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल फॉर हैंडीक्राफ्ट ने उन्हें वर्ष 2017 में प्रमुख एक्सपोर्टर का अवार्ड प्रदान किया । उन्हें वर्ष 2021 के लिए पुनः इस अवार्ड के लिए चुना गया ।

राधेश्याम रंगा केवल व्यवसाय में ही नहीं बल्कि सामाजिक सरोकार में भी अग्रणी हैं अब उनका परिवार इन व्यवसायों के माध्यम से सफलता की ऊंचाइयों को छू रहा है । उन्होंने गरीबों की सेवा के लिए जोधपुर एम्स के सामने बन रही धर्मशाला का बीड़ा भी अपने जिम्मे लिया यही नहीं सामाजिक समरसता के लिए जोधपुर में होने वाले सामूहिक विवाह जिसमें 101 जोड़ों की सामूहिक शादी कराई गई उसमें भी आपने अहम भूमिका निभाया।

स्वावलंबी भारत अभियान के जोधपुर प्रांत के लिए संरक्षक के नाते राधेश्याम रंगा का चयन किया गया है ऐसे प्रेरणादाई जीवन से युवाओं में स्वरोजगार एवं उद्यमिता की ओर बढ़ने की जबरदस्त प्रेरणा मिलती है।

रमेश चौहान बिसलेरी– एक स्वदेशी योद्धा की देसी कहानी!!

पारले ग्रुप के बिसलेरी ब्रांड के निर्माता रमेश चौहान भारत के देसी उद्योगपतियों में एक प्रेरणा स्रोत हैं। 1964 में पिताजी की एक छोटी सी खारे पानी की बोतल बनाकर बेचने वाली कंपनी के अगुआ बने और धीरे–धीरे करके गोल्डस्पॉट और लिम्का शुरू किया। फिर जब 1977 में कोका कोला भारत छोड़कर गई तो उन्होंने कोल्ड ड्रिंक के क्षेत्र में प्रवेश किया और 80 प्रतिशत तक कोल्ड ड्रिंक की मार्केट विकसित कर ली जिसका सबसे बड़ा उत्पाद बना थम्सअप।

जब थम्सअप, लिम्का, गोल्डस्पॉट भारत के नंबर एक ब्रांड बन गए, तभी दुर्भाग्य से कांग्रेस की सरकार ने 1991–93 में पेप्सी कोला और कोका कोला को फिर से भारत में प्रवेश दे दिया।जिसे जनता पार्टी के प्रधानमंत्री मोरारजी देसाई ने भारत से भगा दिया था। कोका कोला ने रमेश चौहान के 62 बॉटलिंग प्लांट में से 52 का अलग–अलग सौदा कर लिया। तब रमेश चौहान ने चतुराई बरती और 255 करोड में अपने थम्स अप, लिम्का बेच दिया। यद्यपि रमेश चौहान को कुछ मजबूरी में यह करना पड़ा, पर फिर भी वह हारे नहीं।और उन्होंने उसी पैसे से इटालियन ब्रांड की कंपनी जो उन्होंने पहले खरीदी थी, (बिसलेरी) उसको बढ़ाना शुरू किया। और आज पानी के मामले में वह भारत का सबसे अगुआ ब्रांड है–2000 करोड रुपए की वैल्यू के साथ।

कैसे कोई देसी तरीकों से, विदेशी कंपनियों से भी बड़े ब्रांड बना सकता है इसका एक अच्छा उदाहरण रमेश चौहान ने प्रस्तुत किया है। संगीत और टेनिस के शौकीन हैं।अभी बेटी जयंती को काम में आगे बढ़ाया है,व स्वयं भी अत्यंत सक्रिय हैं।

एक खिलाड़ी बन गया खेल सामग्री निर्माता कंपनीयों का मालिक

वीरेन्द्र नागपाल, एक स्नातकोत्तर उद्यमी है। अपनी शिक्षा के दिनों से खेलों में बहुत रुचि रही और विश्वविद्यालय के खेलों में अग्रणी रहे स्नातकोत्तर की शिक्षा पूर्ण करते करते खेलों के सामान को बाजार से लाकर अपने खेल स्थान और फिर आस–पास के क्लबों में बेचना प्रारम्भ किया

सन् 1988 में अपने काम की विधिवत शुरुआत आपने घर की छत पे छोटे से कमरे से की। समय के साथ अपने भाइयों को साथ में लिया और अपने बने सामान को देश के अन्य शहरों में ले जा कर बेचना शुरू किया। अच्छी गुणवत्ता और साफ व्यवहार से बहुत अच्छी मांग भी आई। मुख्य रूप से क्रिकेट हेल्मेट एवं रोलर स्केट बनाना प्रारम्भ किया था। आज वे कई खेलों सम्बंधित उत्पाद बना रहे हैं। स्पोर्टस लाईन एवं योंकर स्केट्स प्राइवेट लिमिटिड के नाम से दो कम्पनियां के ब्राण्ड नाम से उत्पाद बना रही हैं।

सभी उत्पाद अंतरराष्ट्रीय मानकों पर खरे उतरते हैं।आज दो अलग अलग फैक्ट्रियों में लगभग 220 श्रमिक काम करते हैं। वे अपने उत्पादों का भारत के सभी शहरों के अतिरिक्त 33 देशों में निर्यात भी कर रहे हैं। उन्हे कई राष्ट्रीय एवं अंतर्राष्ट्रीय पुरस्कार प्राप्त कम्पनी बनने का गौरव भी प्राप्त है।

दृष्टिहीन लोगों को रोजगार दे रहा है – भावेश भाटिया

एक सामान्य घर का गरीब लड़का जिसकी 23 साल की उम्र में आंख की रोशनी बिल्कुल चली गयी, पर उत्साह की रोशनी कम नहीं हुई। मूलतः गुजराती और महाराष्ट्र के महाबलेश्वर में रहने वाले भावेश को सतारा बैंक से 15 हजार रुपये का लोन मिल गया। इन पैसों से उन्होंने 15 किलो मोम, दो डाई और एक ठेला खरीदा। यही काम आज मल्टी करोड़ का बिजनेस बन गया- Sunrise Candles के पास टॉप कॉर्पोरेट्स क्लाइंट्स हैं।वह 9000 दृष्टिहीन लोगों को रोजगार दे रहा है। इतना ही नहीं 10–15 किलोमीटर प्रतिदिन दौड़ लगाता है और राष्ट्रीय अंतरराष्ट्रीय खेलों के पुरुस्कार जीतता है। उसकी सफलता की कहानी बहुत लोगों को नई दृष्टि देगी।

भावेश भाटिया ने 23 साल की उम्र में अपनी आंखों की रौशनी खो दी. बचपन में उन्हें हल्का दिखाई देता था. Retina Muscular Deteriorationके चलते उनकी पूरी रौशनी चली गयी. उस समय वो बतौर होटल मैनेजर काम कर रहे थे. दुख कम होने की बजाय बढ़ रहा था उनकी मां को कैंसर हो गया. अब मां और बेटे, दोनों के इलाज के लिए पैसों की जरूरत थी। उनकी मां ही उनका सबकुछ थीं. वो उन्हें जिन्दगी में दिशा दिखाने वाली सहारा थी। पिता की सारी बचत मां के इलाज में खर्च हो गयी. इसी बीच भावेश ने आंखों की रौशनी खो दी, उन्हें नौकरी से निकाल दिया गया।

भावेश की मां ने कहा था, "तो क्या हुआ तुम अब दुनिया नहीं देख सकते हो? तुम कुछ ऐसा करो कि दुनिया तुम्हें देखे" इसके बाद भावेश उठे और खुद से नफरत करने की बजाय एक बार खुद को स्थापित करने के लिए एक नए सफर पर निकल पड़े। भावेश ने कहा, "बचपन से ही मुझे अपने हाथों से चीजें बनाने में दिलचस्पी थी। मैं पतंगें बनाता था, मिट्टी के साथ प्रयोग करता था, खिलौने और मूर्तियां आदि बनाता था, मैंने मोमबत्ती बनाने का काम करने का निश्चय किया क्योंकि मैं आकृति और गंध समझ सकता था।"

भावेश को अब दिशा मिल चुकी थी. इसके लिए उन्होंने 1999 में मुंबई स्थित National Association for the Blind से ट्रेनिंग ली। यहां उन्होंने सादी मोमबत्तियां बनाना सीखा। भावेश रंगों, आकारों और खुशबू के साथ अलग–अलग तरीके से एक्सपेरिमेंट करना चाहते थे, मगर उनके पास इतना बजट नहीं था। वो रात भर जागकर मोमबत्तियां बनाते थे और दिन में उन्हें महाबलेश्वर के स्थानीय बाजार के एक कोने में ठेले पर बेचते थे। यह ठेला उनके एक दोस्त का था, वह 50 रुपए हर रोज किराया लेता था। अगले दिन रॉ मैटेरियल जुटाने के लिए हर रोज 25 रुपए की बचत अलग निकालकर रख देते थे। एक महिला उनके ठेले पर मोमबत्ती खरीदने आई। भावेश को उस महिला का सौम्य व्यवहार बहुत पसंद आया। उस महिला का नाम था नीता। नीता और भावेश को एक–दूसरे से प्यार हो गया और दोनों ने शादी कर ली। दोनों एक दो पहिया वाहन खरीद लिया, जिससे नीता भावेश की बनाई हुई मोमबत्ती शहर में बेचने ले जाती थीं। उनका काम चलने लगा और नीता ने वैन चलाना सीख लिया और वो ज्यादा मात्रा में मोमबत्तियां ले जाने लगी।
'मैंने पेशेवर मोमबत्ती निर्माताओं और अन्य संस्थानों से मार्गदर्शन प्राप्त करने की कोशिश की। लेकिन किसी ने मेरी मदद नहीं की" वो लोन लेकर अपने काम को और आगे बढ़ाना चाहते थे। उन्होंने मोमबत्ती को छूकर एहसास कर अपने घर में डिजाईन बनाना शुरू कर दिया।सौभाग्य से दृष्टिबाधित लोगों के लिए आई एक स्पेशल स्कीम के तहत भावेश को सतारा बैंक से 15 हजार रुपये का लोन मिल गया। इन पैसों से उन्होंने 15 किलो मोम, दो डाई और एक ठेला खरीदा। यहां से उनकी शुरुआत हो चुकी थी। 15 हजार रुपये से शुरू हुआ ये काम मल्टी करोड़ का बिजनेस बन गया- Sunrise Candles के पास टॉप कॉर्पोरेट्स क्लाइंट्स हैं।आज कंपनी में 200 दृष्टिहीन कर्मचारी काम करते हैं। आज सनराइज कैंडल्स 9,000 डिजाइन की मोमबत्तियां बनाती है। कंपनी हर दिन 25 टन मोम का उपयोग करती है। उनको पैरालंपिक स्पोर्ट्स में भी अब कुल 109 मेडल मिल चुके है।

भारतीय अर्थ व रोजगार सृजन के कुछ महत्वपूर्ण आंकड़े –

1. इस समय भारत में 75000 से अधिक स्टार्टअप हो गये हैं, जो कि दुनियां में तीसरे क्रमांक पर हैं।

2. भारत में यूनिकॉर्न कंपनियां (अर्थात एक अरब डॉलर से अधिक वैल्यू वाली) 106 हैं अतः इस समय हम दुनिया में तीसरे नंबर पर हैं। अमेरिका व चीन के बाद हमारा ही क्रमांक है।

3. प्रतिदिन भारत में 500 के आसपास कंपनियों का रजिस्ट्रेशन हो रहा है जो कि अच्छा लक्षण है।

4. भारत में 6 करोड़ से ज्यादा SME (छोटे व लघु उद्योग) हैं जो कि दुनिया मे सर्वाधिक है। कृषि के बाद यही क्षेत्र सर्वाधिक रोजगार प्रदान करने वाला है।

5. आई टी और सॉफ्टवेयर के क्षेत्र में भारत का निर्यात 180 बिलियन डॉलर के पार हो गया है जिसके कारण 3.5 करोड़ लोग इस इंडस्ट्री में रोजगार पा रहे हैं।

6. जीएसटी का कलेक्शन 1 लाख चालीस हजार करोड़ प्रति माह आ रहा है जिसका मतलब रोजगार सृजन व अर्थ सृजन की रफ्तार ने बल पकड़ लिया है।

7. इस बार हमारा कुल एक्सपोर्ट 421 बिलियन डॉलर का हुआ है, जो कि अबतक का सर्वाधिक है। इसके इस बार और बढ़ने के आसार हैं।

8. सेंसेक्स 60000 और निफ्टी 18000 का अंक छू रहा है, जो कि अब तक का सर्वाधिक है।

9. फॉरेन एक्सचेंज रिजर्व 565 बिलियन डॉलर के है जो कि अर्थव्यवस्थ की मजबूती के द्योतक है।

10. भारत का UPI का डिजिटल ट्रांसक्शन प्रति मास 620 करोड़ है जबकि अमेरिका व चीन दोनों का मिला कर 500 करोड़ हैं। हमारा देश प्रगति कर रहा है।

INSID

"व्यवसाय के निर्माण के लिए दो बुनियादी बातों की आवश्यकता होती है, जो दोनों समान रूप से महत्वपूर्ण हैं: एक, ऐसे उत्पाद के साथ आने की क्षमता जो लोग चाहते हैं और दूसरा, बिक्री करने की क्षमता। दोनों कठिन हैं और एक ही व्यक्ति में शायद ही कभी पाए जाते हैं और जब वे होते हैं, तो आपके पास एक महान उद्यमी होता है।"

...श्रीधर वेम्बू, जोहो कारपोरेशन के सीईओ (इसी पुस्तक से)

"अगर आप तेज चलना चाहते हैं, तो अकेले चलें। लेकिन अगर आप दूर तक चलना चाहते हैं, तो साथ–साथ चलें।"
"मैं सही निर्णय लेने में विश्वास नहीं करता, मैं निर्णय लेता हूं और उन्हें सही करता हूं।"

....श्री रतन टाटा

"अगर लोग आपके लक्ष्यों पर नहीं हंस रहे हैं, तो आपके लक्ष्य बहुत छोटे हैं"

"नेतृत्व अपने से अधिक बुद्धिमान लोगों के साथ काम करने का आत्मविश्वास है।"

– अजीम प्रेमजी, विप्रो के अध्यक्ष

पहली बार में बड़ी योजनाओं का पता न लगाएं, लेकिन धीरे–धीरे शुरू करें, अपनी जमीन को महसूस करें और आगे बढ़ें।

– स्वामी विवेकानंद्र

"मैं असफल नहीं हुआ हूँ। मैंने ऐसे हजार तरीके ढूंढ लिए है जो काम नहीं करते।"

थॉमस एडिसन

"भारत में नवीनतम अरबपति तो मुख्यतया नौजवान हैं। पहले एक विशेष वंश या खानदान का होने पर ही सम्मान दिया जाता था, आज उसके उलट नेपोटिज्म कह कर उसकी आलोचना की जाती है। भारत अब पहले जैसा सामंती देश नहीं रह गया है।"

..चेतन भगत के ताजा लेख से उद्धृत