

शून्य से शिखर

शून्य से शुरू करके 650 करोड़ रुपए की कंपनी खड़ा कर देना कोई आसान बात नहीं है, लेकिन भारत की सबसे बड़ी होजरी कंपनियों में से एक रूपा एंड कंपनी, जिनके इनरविअर की टैगलाइन ही है, 'ये आराम का मामला है', इन्होंने बहुत आराम और आसानी से यह उपलब्धि हासिल नहीं की है। इसके पीछे काफी मेहनत, लगन और लंबा संघर्ष है। आज पूरे देश में रूपा के 950 से ज्यादा डीलर्स और एक लाख से ज्यादा रिटेलर्स हैं। रूपा एंड कंपनी अब शिक्षा के क्षेत्र में भी अपना महत्वपूर्ण योगदान दे रही है। प्रस्तुत है कंपनी के चेयरमैन प्रह्लाद राय अग्रवाल के साथ हुई बातचीत के प्रमुख अंश:

■ आपने बहुत कम उम्र में और बहुत मामूली संसाधनों से इस कंपनी की शुरुआत की। इस शुरुआत के पीछे मुख्य प्रेरणा क्या थी?

राजस्थान से स्कूल की पढ़ाई पूरी करने के बाद मैंने कोलकाता के सिटी कॉलेज से ग्रेजुएशन की पढ़ाई पूरी की। उसके बाद मैंने लॉ में एडमिशन लिया और इसी के साथ पिता के होजरी के बिजनेस में हाथ बंटाने लगा। लेकिन उस काम में मेरा बहुत मन लगा नहीं। उस समय होजरी उद्योग इतना विकसित नहीं था। ज्यादातर लोकल ब्रांड ही होते थे और उनकी क्वालिटी भी अच्छी नहीं होती थी। मैं कुछ नया और अलग हटकर करना चाहता था। इसलिए पिताजी के सुझाव पर 1957 में मैंने एक बिजनेस पार्टनर के साथ बिनोद होजरी नाम से मैन्यूफैक्चरिंग और ट्रेडिंग का बिजनेस शुरू किया। फिर हमें महसूस किया कि सिर्फ बेहतर क्वालिटी के होजरी प्रोडक्ट बनाना ही काफी नहीं है। हमें एक ब्रांड नेम की जरूरत है। तभी हमने रूपा ब्रांड नेम की शुरुआत की। फिर जैसे-जैसे बिजनेस बढ़ने लगा, मैंने अपने दोनों भाइयों को भी अपने साथ जोड़ लिया और उस दिन से आज तक हम लोग इस बड़े एंपायर को खड़ा करने में साथ साथ लगे हुए हैं।

■ जाहिर है कि यह रास्ता आसान नहीं रहा होगा। एक बड़ा ब्रांड खड़ा करने में आपको कौन-कौन सी मुश्किलों का सामना करना पड़ा?

किसी भी बिजनेस की शुरुआत में सबसे बड़ी मुश्किल अपनी काबिलियत को

बातचीत

प्रह्लाद राय अग्रवाल
चेयरमैन

तक का सफर

साबित करने की ही आती है। नए लोगों को जल्दी कोई एंटरटेन नहीं करता। हमारे सामने भी सबसे बड़ी चुनौती यही थी कि हम खुद को कैसे साबित करें। अच्छे डिस्ट्रिब्यूटर्स हमसे बात तक करने के लिए तैयार नहीं होते थे। शुरू के कुछ साल तो काफी मुश्किलों भरे थे। लेकिन हमारी मेहनत और लगन रंग लाई। एक बार हमारा काम और प्रोडक्ट क्वालिटी देखने के बाद कोई हमें ना नहीं कर सका। फिर तो हमने कभी पीछे मुड़कर भी नहीं देखा।

शुरू-शुरू में बहुत पैसे भी नहीं होते थे। मैं खुद अलग-अलग शहरों में जाता, बाजार का जायजा लेता और मार्केटिंग करता। मैं हमेशा जनरल डिब्बे में सफर करता था। ठहरने की जगह भी बहुत अच्छी नहीं होती थी। बहुत बार तो स्टेशन पर ही फ्रेश होकर काम पर निकल जाता था। मेरा बिजनेस ही मेरे लिए सबकुछ था और उसके लिए मैं कोई भी मुश्किल उठाने के लिए तैयार रहता था।

■ क्या शुरू में आपका बिजनेस कोलकाता तक ही सीमित था या आप पूरे देश में मार्केटिंग करने लगे थे?

शुरूआत तो कोलकाता से ही हुई थी। कोलकाता का फीड बैक काफी अच्छा रहा। फिर उसका प्रसार बिहार और उत्तर प्रदेश तक हुआ।

■ मार्केटिंग और ब्रांडिंग रूपा कंपनी का मूल मंत्र है। आपकी नजर में किसी भी बिजनेस के लिए ब्रांडिंग कितनी जरूरी है?

ब्रांडिंग किसी भी बिजनेस का मूल मंत्र है। बेहतर क्वालिटी के प्रोडक्ट बनाने के लिए साथ-साथ जरूरी है उसे एक शानदार लक्ष्य प्रोडक्ट के रूप में स्थापित करना। ऐश्वर्या राय, गोविंदा, सैफ अली खान, संजय दत्त और हतिक रोशन रूपा का विज्ञापन कर चुके हैं। रूपा के भी बहुत सारे प्रोडक्ट हैं जैसे फ्रंटलाइन, सॉफ्टलाइन और मैक्रोमैम एम सीरीज आदि। ये सभी अपने आप में ब्रांड हैं।

■ बड़े-बड़े फिल्म स्टार आपके प्रोडक्ट का विज्ञापन करते हैं। क्या विज्ञापन को लेकर आपकी कुछ खास पॉलिसी है?

ऐसी कोई खास पॉलिसी नहीं है। लेकिन विज्ञापन और प्रमोशन किसी भी कंपनी की जान होते हैं। आज रूपा सफलता के जिस मुकाम पर पहुंचा है, उसके पीछे एक प्रमुख कारण प्रमोशन और विज्ञापन ही है। 80 और 90 के दशक में रूपा भारत के उन शुरूआती ब्रांड्स में से एक था, जिन्होंने मॉडल्स को लेकर अपने प्रोडक्ट का विज्ञापन किया। 1990 में बॉलीवुड एक्टर गोविंदा रूपा फ्रंटलाइन के ब्रांड एम्बेसडर थे और 1990 में ऐश्वर्या राय ने रूपा सॉफ्टलाइन का विज्ञापन किया। सेलिना जेटली और कोयना मित्रा ने रूपा के लिए विज्ञापन किए। रूपा का विश्वास है कि होजरी जैसे ब्रांड का ब्रांड एम्बेसडर वही व्यक्ति होना चाहिए, जो बहुत पॉपुलर हो और जिसकी देश के आम लोगों तक पहुंच हो।

■ अब रूपा पब्लिक लिमिटेड कंपनी हो गई है। इससे कंपनी में क्या बदलाव आया है।

काफी बदलाव आ गया है। अब जो भी हमारी कंपनी में इन्वेस्ट करता है, वह ऑटोमैटिकली कंपनी में पार्टनर हो जाता है और अपने इन्वेस्टर्स और कंपनी के पार्टनर्स का ख्याल रखना हमारी जिम्मेदारी है। हमने तय किया है कि इस साल अपने इन्वेस्टर्स को 150 फीसदी डेविडेंट रिटर्न करेंगे। इन्वेस्टर्स कंपनी का हिस्सा हैं। इसलिए हम भी उनके सुख-दुख में भागीदार हैं। बाकी पब्लिक लिमिटेड होने से रूपा में कोई बदलाव नहीं आया है। अपने ग्राहकों के लिए रूपा आज भी होजरी मार्केट में किंग है, उपभोक्ता हमारे लिए सबसे कीमती हैं। वह हमारे क्वालिटी प्रोडक्ट पर भरोसा करते हैं और आगे भी हमारी पूरी कोशिश रहेगी कि हम अपने प्रोडक्ट की क्वालिटी में और ज्यादा इजाफा करें।

■ ग्लोबलाइजेशन के इस दौर में बाजार का काफी विस्तार हुआ है, लेकिन उसी के साथ प्रतिस्पर्धा भी काफी कड़ी हो गई है। इस प्रतियोगी बाजार से निपटने

के लिए रूपा की क्या पॉलिसी है?

बेशक बाजार का विस्तार हुआ है और कॉम्पटीशन भी काफी तगड़ा है, लेकिन ईमानदारी और मेहनत से काम करने वालों के लिए रास्ते कभी बंद नहीं होते। रूपा ने खुद को एक क्वालिटी प्रोडक्ट के रूप में बाजार में स्थापित किया है, अपने ग्राहकों का विश्वास जीता है और जब तक हम इसी ईमानदारी से काम करते रहेंगे, हमारी जगह सुरक्षित है।

■ रूपा कंपनी ने सिर्फ बिजनेस किया और प्रॉफिट ही नहीं कमाया है, बल्कि उसे सोशल वर्क के रूप में समाज में लौटाया भी है। रूपा की कॉर्पोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी के बारे में कुछ बताइए?

हम सबकुछ समाज से ही लेते हैं, इसलिए जरूरी है कि उसे और ज्यादा बड़े रूप में समाज को वापस लौटाया जाए। एक कॉर्पोरेट कंपनी और नागरिक के रूप में हमारी महत्वपूर्ण जिम्मेदारियां हैं और रूपा कंपनी ने उन जिम्मेदारियों को बखूबी निभाया है। इसी कोशिश में कंपनी ने राजस्थान के सीकर में एक शोभासरिया इंजीनियरिंग कॉलेज की शुरूआत की है। इसके अलावा रूपा कोलकाता में हेरीटेज इंस्टीट्यूट ऑफ टेक्नोलॉजी, द हेरीटेज स्कूल और श्रीश्री एकेडमी से भी जुड़ी हुई है। हमारी कंपनी ने हमेशा समाज सेवा के क्षेत्र में हर संभव योगदान देने की कोशिश की है। हम कोलकाता स्थित शंकर नेत्रालय और आई हॉस्पिटल के साथ मिलकर भी काम करते हैं।

■ इंजीनियरिंग कॉलेज खोलने के पीछे क्या कारण है?

क्योंकि शिक्षा ही वह हथियार है, जिसके सहारे हमारे देश आगे वाली सदी में उन्नति कर सकता है और दुनिया में एक बड़ी महाशक्ति के रूप में उभर सकता है। हमने सीकर में शोभासरिया इंजीनियरिंग कॉलेज की शुरूआत बहुत सोच-समझकर की क्योंकि इस समय भारत को सबसे ज्यादा जरूरत शिक्षा की और उसमें भी तकनीकी शिक्षा की है। टेक्नोलॉजी का किसी भी देश के विकास में सबसे महत्वपूर्ण योगदान होता है। हम चाहते हैं कि हमारे देश में शिक्षा बड़े पैमाने पर युवाओं तक पहुंच सके। अच्छी तकनीकी शिक्षा सबको उपलब्ध हो और हमारी पूरी कोशिश होगी कि शिक्षा के क्षेत्र में देश को आगे बढ़ाने के लिए हमारी तरफ से जो भी योगदान मुमकिन हो सके, हम जरूर करें।

■ अब धीरे-धीरे दूसरी पीढ़ी कंपनी का काम और जिम्मेदारियां संभाल रही है, लेकिन आप इस उम्र में भी बिलकुल चुस्त-दुरूस्त और सक्रिय हैं। अभी भी लंबी-लंबी यात्राएं करते हैं, दुनिया भर में घूमते हैं और कंपनी की महत्वपूर्ण जिम्मेदारियां संभाल रहे हैं। आपकी सेहत और सक्रियता का राज क्या है?

मेरा विश्वास। ये विश्वास ही था, जो मुझे शून्य से शुरूआत करके यहां तक ले आया। मुझे हमेशा यकीन था कि एक दिन बाजार में हम उंचा मुकाम हासिल करेंगे, उपभोक्ताओं के दिलों पर राज करेंगे। एक दिन हम एक बड़ा ब्रांड होंगे। हमने बहुत मुश्किलें उठाकर, दिन-रात मेहनत करके सफलता का यह सफर तय किया है। मुश्किल वक्त में भी अपने भरोसे और मन की ताकत से आगे बढ़ते रहे हैं। रूपा कंपनी से जुड़े सभी लोगों और कर्मचारियों की मेहनत को भी नजरंदाज नहीं किया जा सकता। यह उनकी मेहनत और समर्पण है कि आज हम यहां तक पहुंचे हैं। मेरा यही विश्वास और आसपास के लोगों का सहयोग मुझे आगे भी ऐसे ही बढ़ते जाने की प्रेरणा देता रहता है।

■ आपकी नजर में सफलता का मूल मंत्र क्या है?

विजन और परिश्रम। इसके साथ-साथ अपने प्रोडक्ट और अपने काम के प्रति ईमानदारी भी बहुत जरूरी है। किसी भी बड़े उद्यम को खड़ा करने में विजन की बड़ी भूमिका होती है। मेहनत तो बहुत लोग कर सकते हैं, लेकिन अगर दूरदृष्टि और विजन न हो तो मेहनत का परिणाम उतना बड़ा नहीं हो पाता।

इंपैक्ट इनिशियेटिव