

वार्षिक अंक



23 दिसंबर, 2015

20 रुपए

# इंडिया टुडे

- विजयशेखर शर्मा
- मुरलीधर ज्ञानचंदानी
- ऋतुराज सिन्हा
- राधेश्याम गोयनका और राधेश्याम अग्रवाल
- चंद्रशेखर घोष
- अनिल कुमार मित्तल
- विमल केडिया
- शिवरतन अग्रवाल
- विनीत तनेजा
- दिनेश अग्रवाल
- आदेश कुमार गुप्ता
- घनश्याम खंडेलवाल
- गुरसरण सिंह
- अजय बिजली

## करिश्माई कारोबारी

जिन्होंने खड़े किए देश के दिग्गज देसी ब्रांड

- बी.पी. अग्रवाल
- सचिन गुप्ता
- राजीव मुकुल
- अशोक मित्तल
- रितेश लोहिया
- राकेश गर्ग
- हरीश अग्रवाल
- जतिन सरीन
- एस.पी. गुप्ता
- दिनेश पाटीदार
- संजय सेठी
- किरण चोपड़ा
- राकेश कोहली
- वरुण तिवारी
- एन.के. मिंडा

# 29<sup>वीं</sup>

## वर्षगांठ

LICENSED TO POST WITHOUT PREPAYMENT 1552

RNI NO. 45823/86 REGISTERED NO. FARIDABAD/46/2014-16, DL(IND)-11/6042/2015-2017, UIC-31/2015-2017

www.indiatodayhindi.in

**हरीश अग्रवाल**

संस्थापक और प्रमोटर, एशियन सीमेंट्स



हिमाचल प्रदेश के पहाड़ी इलाकों में पेयजल पहुंचाने से शुरू करके आज वे साबुन, घड़ी प्लास्टिक के बैग और सीमेंट, सब बना रहे.

**विनीत तनेजा**

सीईओ, माइक्रोमैक्स



सॉफ्टवेयर डेवलप करने वाली माइक्रोमैक्स ने लंबी बैटरी लाइफ के फोन के साथ हैंडसेट की स्मार्ट दुनिया में तहलका मचा दिया.

**एस.के. गुप्ता**

एम.डी., स्वाती मॅथॉल एंड एलाइड केमिकल्स लिमिटेड



कारखाना जलकर खाक हो गया था, लेकिन वे रुके नहीं और कंपनी को 400 करोड़ रु. के टर्नओवर वाला 'ग्लोबल वेंडर' बना दिया.

**चंद्र शेखर घोष**

संस्थापक और एम.डी., बंधन बैंक



मछली बाजार में दिन भर के लिए 5 रु. ब्याज पर पैसे देने का आइडिया बंधन बैंक की आधारशिला बना.

**राधेश्याम अग्रवाल**

सह-संस्थापक, इमामी



विदेशी सौंदर्य प्रसाधनों को पीछे छोड़ बाजार में जगह बनाने वाली इमामी नए प्रयोगों में हमेशा आगे रही है.

**मनोज गुप्ता, चेयरमैन, एमकेयू प्राइवेट लिमिटेड**



देश की सीमाओं की सुरक्षा करने वाले जवानों को ये जनाब मुहैया करवाते हैं सुरक्षा. देश समेत विदेश की सेनाओं को भी बुलेट प्रूफ जैकेट मुहैया करवाने वाली देश की इकलौती कंपनी.

**बल्लभ प्रसाद अग्रवाल**

चेयरमैन, सूर्या फूड एंड एगो लिमिटेड (प्रियागोल्ड)



बीस साल पहले 75 लाख रु. का कर्ज लेकर शुरू की गई बिस्कुट की कंपनी का कारोबार आज 1,200 करोड़ रु. है.

**विमल केडिया**

एमडी, मंजूश्री टेक्नोपैक लिमिटेड



छातों का व्यापार शुरू कर 1983 में प्लास्टिक पैकेजिंग के कारोबार से जुड़े. आज कंपनी 25 फीसदी की दर से बढ़ रही.

**अनिल कुमार मित्तल**

सीएमडी, केआरबीएल



सवा सौ साल पहले पाकिस्तान के लायलपुर से शुरू हुई केआरबीएल दुनिया की सबसे बड़ी राइस मिल कंपनी बन गई है.

**दिनेश पाटीदार**

चेयरमैन, शक्ति पंप्स



खेती-किसानी की पृष्ठभूमि से ताल्लुक रखने वाले दिनेश पाटीदार ने 12 लाख रु. के कारोबार को 335 करोड़ रु. का बनाया.

**गुरसरण सिंह**

एमडी, जीएनए ग्रुप



आजादी के दौर में पंजाब के छोटे-से कस्बे से शुरुआत करने वाली कंपनी आज ऑटो पार्ट्स की दुनिया में बड़ा नाम बन गई.

**अशोक मित्तल**

वांसलर, लवली प्रोफेशनल यूनिवर्सिटी



मिठाई और ऑटोमोबाइल की डीलरशिप में सफलता की कहानी पंजाब की पहली निजी यूनिवर्सिटी बनने तक पहुंच गई.

**शिवरतन अग्रवाल**

चेयरमैन, बीकाजी भुजिया



बीकानेर से भुजिया के साथ शुरू हुआ सफर देश की सीमाएं लांघकर विश्व भर में लोगों को भारतीय स्वाद का जायका दे रहा.

**मुरलीधर ज्ञानचंदानी**

चेयरमैन, आरएसपीएल



घड़ी डिजेंट बनाने वाले ज्ञानचंदानी परिवार ने जिस कारोबार में हाथ आजमाया, कामयाबी हासिल की.

**रितेश लोहिया**

संस्थापक और सीईओ, प्रीति इंटरनेशनल



दो बिजनेस में नाकाम रहने के बाद उधार के पैसों से शुरू किया बिजनेस आज पूरी दुनिया में धूम मचा रहा है.

**वरुण कुमार तिवारी**

सीएमडी, त्रिवेणी अल्मीरा

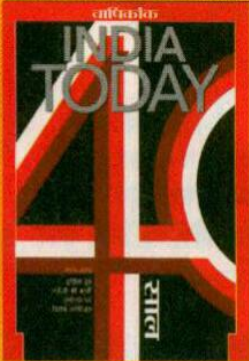


सिर्फ तीन कारीगरों को साथ लेकर शुरू किए गए कारोबार का टर्नओवर आज 100 करोड़ रु. के आसपास है.

**एन.के. मिंडा, चेयरमैन, मिंडा इंडस्ट्रीज**



चार दशक पहले पिता से 7 लाख रु. कारोबार वाली ऑटो पार्ट्स कंपनी की कमान हाथ में ले उसे बनाया 3,500 करोड़ रु. का उपक्रम.



**इंडिया टुडे अंग्रेजी के 40 वर्ष**

संपादकों के कॉलम



**अरुण पुरी**  
140 प्रधान संपादक, इंडिया टुडे समूह



**फरजंद अहमद**  
155 यूपी सरकार के सलाहकार



**शंकर अच्यर**  
168 स्तंभकार और 'एक्सप्लेंट इंडिया: अ हिस्ट्री ऑफ द नेशंस' 'पैसेज यू काइसिस एंड चेंज' के लेखक



**दिलीप बॉव**  
144 एज्युक्यूटिव एडिटर, आउटलुक



**प्रभु वावला**  
158 एडिटोरियल डायरेक्टर, द न्यू इंडियन एक्सप्रेस और द सडे स्टैंडर्ड



**मधु जैन**  
171 संपादक, द इंडियन क्वार्टरली



**शेखर गुप्ता**  
147 स्तंभकार और लेखक



**राज चेंगप्पा**  
162 ग्रुप एडिटोरियल डायरेक्टर, इंडिया टुडे



**शारदा उग्रस**  
174 सीनियर एडिटर, ईएसपीएन क्रिकइन्फो



**एम.जे. अकषर**  
152 बीजेपी के राज्यसभा सदस्य हैं



**टी.एन. नेनन**  
165 वरिष्ठ पत्रकार और लेखक हैं.



**कावेरी वामजई**  
178 एडिटर ऐट लार्ज, इंडिया टुडे समूह

29

वीं  
वर्षगांठ

करिश्माई कारोबारी



साथ-साथ सफलता की ओर  
राधेश्याम गोयनका (बाएँ) और  
राधेश्याम अग्रवाल

# सौंदर्य का सुंदर कारोबार

विदेशी सौंदर्य प्रसाधनों को पीछे छोड़ बाजार में जगह बनानी हो, पाउडर के टिन के डिब्बे को प्लास्टिक में बदलना हो या पुरुषों की पहली फेयरनेस क्रीम बनानी हो, इमामी नए प्रयोगों में हमेशा आगे रही

## राधेश्याम अग्रवाल और राधेश्याम गोयनका

70 वर्ष और 69 वर्ष | सह-संस्थापक, इमामी लिमिटेड

**भा** रत के इस कारोबारी युगल से मिलना अपने आप में रोमांचक अनुभव है. इमामी के सह-संस्थापक राधेश्याम गोयनका और राधेश्याम अग्रवाल. इनसे मिलने पर जो सबसे पहली बात जेहन में आती है, वह यह कि वे एक-दूसरे के साथ कितने सहज हैं. अग्रवाल उम्र में बड़े हैं. उनसे जब कंपनी और ब्रांड के बारे में अपने अनुभव और किस्से सुनाने को कहा जाता है तो वे उम्र में अपने छोटे गोयनका से कहते हैं, “पहले आप बताइए.”

उनकी प्रतिक्रिया कुछ ऐसी होती है मानो किसी नवविवाहित युगल से पूछा जा रहा हो कि वे अपनी पहली मुलाकात का वर्णन करें. और जैसा कि किसी नवविवाहित जोड़े के साथ वास्तव में होता ही है, दोनों में किसी के बोलने की बजाए उनका एक मित्र कहानी शुरू कर देता है. इस मामले में भी कुछ ऐसा ही होता है. उनकी एक पुरानी कर्मचारी और कॉर्पोरेट कम्युनिकेशन की प्रतिनिधि ही इमामी की कहानी सुनाना शुरू कर देती हैं.

अग्रवाल और गोयनका की मुलाकात स्कूल में हुई थी, जो बाद में बिड़ला समूह में चार्टर्ड अकाउंटेंट बनने तक मजबूती से कायम रही.

दोनों के मन में लंबे समय से यही बात थी कि नौकरी छोड़कर कुछ नया काम किया जाए,

1974 के कोलकाता में कारोबार शुरू करने लायक आदर्श माहौल नहीं था. भारतीय एफएमसीजी बाजार पर बहुराष्ट्रीय कंपनियों का कब्जा था. राजनैतिक उथल-पुथल और श्रमिक असंतोष के कारण इनमें से कई कंपनियां अपने मुख्यालय को कोलकाता से हटाकर कहीं और ले जाना चाहती रही थीं.

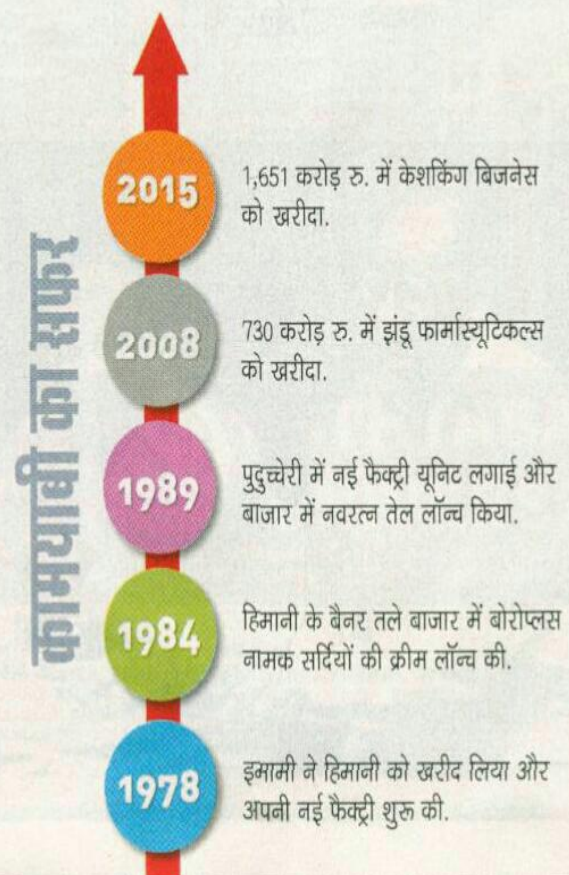
ऐसे माहौल में किसी नए बड़े कारोबार में हाथ आजमाना थोड़ा मुश्किल काम था. गोयनका कहते हैं, “इसलिए हमने छोटे काम से शुरुआत की. हमने टुथब्रश की पैकेजिंग से लेकर ईसबगोल और साबुन बनाने तक का काम किया.” वे निर्माता भी थे, वितरक भी और बकाया वसूली करने वाले भी. वे सारी भूमिकाएं एक साथ निभा रहे थे. अग्रवाल उन दिनों को याद करते हुए कहते हैं, “हमने कारोबार इसलिए नहीं शुरू किया था कि हम नौकरी में खराब थे. दरअसल, हम नौकरी में शीर्ष पर पहुंच चुके थे. आदित्य और के.के. बिड़ला हमें बहुत पसंद करते थे. लेकिन फिर भी किसी और की नौकरी करने की बजाए हम अपना खुद का काम शुरू

करना चाहते थे. हम टुथब्रश खरीदकर उसकी पैकेजिंग करते और सस्ते सौंदर्य प्रसाधन बनाते थे.”

उत्पादन का यह काम इमामी नाम के ब्रांड के तहत हो रहा था और कंपनी की शुरुआत हुई थी 1974 में. उन्होंने 20,000 रु. के आरंभिक निवेश से अपना कारोबार शुरू किया था. उस समय सौंदर्य प्रसाधनों की मार्केटिंग सुंदर बनाने के आयुर्वेदिक

### करिश्मे का सूत्र

“जमीन से जुड़ाव और बाजार की नब्ज को पकड़ना.”



## दिल की बात

**भविष्य की योजना**

बिजनेस को और आगे बढ़ाना चाहते हैं. न्यूजप्रिंट मैनुफैक्चरिंग से लेकर पेपर बोर्ड मैनुफैक्चरिंग तक नए क्षेत्र में हाथ आजमा रहे हैं.

**कॉर्पोरेट सोशल  
रेस्पॉन्सिबिलिटी**

सीएसआर कंपनी के मुनाफे का दो फीसदी होता है. वे उससे

कहीं ज्यादा खर्च करते हैं. चेन्नै के बाढ़ पीड़ितों की मदद के लिए 50 लाख रु. दिए हैं. ओडिशा के बालेश्वर में जगन्नाथ का मंदिर बनवाया है.

**शौक**

अग्रवाल को किताबें पढ़ना, मित्रों से मिलना और संगीत सुनना पसंद है. गोयनका को

यात्रा करने का शौक है. उन्हें सुबह-सुबह रबींद्र सरोवर के किनारे टहलना अच्छा लगता है.

**पिछली पढ़ी किताब**

अग्रवाल: सरश्री की लिखी विचार नियम और क्षमा का जादू.

**आध्यात्मिक रुचि**

गोयनका आस्तिक हैं. वे

मानते हैं कि कोई एक वृहत्तर उद्देश्य है, जो हमसे सारे काम करवाता है.

अग्रवाल की ईश्वर में गहरी आस्था है और क्षमा में विश्वास करते हैं.

**नापसंद हैं**

जाने-अनजाने दूसरों की गलतियां और कमियां निकालने वाले लोग.

उत्पाद के रूप में की जाती थी.

अग्रवाल कहते हैं, "लेकिन इमामी नाम से ही विदेशी ब्रांड लगता था. जल्द ही यह बाजार में पॉन्ड्स जैसे ब्रांड की कतार में खड़ा हो गया."

अग्रवाल बताते हैं कि दो साल के भीतर ही वैनिशिंग क्रीम की श्रेणी में कंपनी ने बाजार में अपना आधिपत्य स्थापित कर लिया था और पॉन्ड्स और लकमे को पीछे छोड़ दिया था. गुणवत्ता, पैकेजिंग और खुशबू इसकी विशिष्टता बन गई थी. अग्रवाल कहते हैं, "मैं इसे पैकेजिंग, विज्ञापन, गुणवत्ता और मूल्य की ही देन मानता हूं. अपने उत्पाद को विकसित करने की प्रक्रिया में हम घर की औरतों से सलाह लिया करते थे."

इमामी की ख्याति इसलिए भी बढ़ी, क्योंकि वह अपने रिटेलरों को बेहतर मार्जिन दे रही थी. गोयनका बताते हैं, "उन दिनों उपभोक्ता सामग्री पर एमआरपी का नियम लागू नहीं हुआ था. हमारे उत्पाद रिटेलरों को बेहतर मार्जिन दे रहे थे और वे उसे अपनी मर्जी से किसी भी दाम पर बेच सकते थे. इसलिए वे हमारे उत्पादों को ही आगे रखते थे."

पैकेजिंग के क्षेत्र में किया गया नया प्रयोग भी काफी मददगार रहा. गोयनका कहते हैं, "उन दिनों सारे टैलकम पाउडर टिन के डिब्बे में आते थे. हमने उसे सफेद प्लास्टिक के डिब्बे में इंपोर्टेड कागज का लेबल लगाकर बेचना शुरू किया.

ऐसा करने वाली हम पहली कंपनी थे." अग्रवाल कहते हैं, "उन दिनों यही हमारी पहचान बन गई थी." अग्रवाल आज भी इमामी के लिए प्रीति सागर और कविता कृष्णमूर्ति के गाए जिंगल को याद करते हैं और उसकी धुन गुनगुनाते हैं, "रंग सलोना बनाए इमामी."

इन दिनों जब रोज बाजार में नए-नए ब्रांड के उपभोक्ता और सौंदर्य प्रसाधन बाजार में आ रहे हैं, इस समूह ने खुद को प्रासंगिक बनाए रखने के लिए लगातार नए प्रयोग किए हैं. अग्रवाल कहते हैं, "हमने पुरुषों के लिए फेयर ऐंड हैंडसम नाम का नया ब्रांड निकाला, जिसने सफलता के सारे रिकॉर्ड तोड़ दिए. हमारे सर्वे में यह बात सामने आई थी कि बड़ी संख्या में पुरुष भी महिलाओं की फेयरनेस क्रीम का इस्तेमाल करते हैं. यानी बाजार में पुरुषों के लिए फेयरनेस क्रीम की जगह खाली पड़ी थी. हमने जब इसे लॉन्च किया तो अन्य कंपनियां अचंभित रह गईं."

आज इमामी सालाना 10,000 करोड़ रु. के टर्नओवर वाली कंपनी है. पुरुषों का सबसे पहला फेयरनेस प्रोडक्ट लॉन्च करना हो या झंडू फार्मास्युटिकल्स को 730 करोड़ रु. में खरीदना हो, कंपनी ने हमेशा सही समय पर सही फैसले लिए हैं. अग्रवाल कहते हैं, "हमारी प्यास कभी नहीं बुझती. हमें लंबा सफर तय करना है." —मालिनी बनर्जी

**सुनहरी यादें**

इमामी के शुरुआती दिनों में काम की मेज पर राधेश्याम गोयनका और राधेश्याम अग्रवाल