

# सही समय पर सही फैसले से मिली मंजिल

उभरते ट्रेंड को समझकर अनिल जिंदल ने खड़ा किया 5,000 करोड़ रुपए का बिजनेस

बतौर स्कूल स्टूडेंट में पास-पड़ोस में दूध बेचना था। कॉलेज में मैंने ट्यूशन पढ़ाना शुरू किया। कहने की जरूरत नहीं है कि शुरू से ही मैं अपना काम करना चाहता था। मैंने 1984 में पढ़ाई पूरी की और इसके बाद अपने ही कॉलेज अग्रवाल कॉलेज, बल्लभगढ़, फरीदाबाद में एकाउंट्स लेक्चरर हो गया। हालांकि, मैं जॉब करके ज्यादा खुश नहीं था। एक साल बाद मैंने नौकरी छोड़ दी।

1985 में मैंने फाइनेंशियल सर्विसेज बिजनेस शुरू किया, जिसने एसआरएस ग्रुप की बुनियाद रखी। मैंने इसमें 10 लाख रुपए लगाए। ये पैसे मुझे ट्यूशन बिजनेस से हासिल हुए थे। इकनॉमी तेजी से तरक्की कर रही थी और लोग खुलकर पैसा खर्च कर रहे थे। मैंने मौके को पहचानकर टू और श्री व्हीलर्स, टेलीविजन सेट और बाद में कार की फाइनेंसिंग शुरू की। शुरू में मैंने 14 लोगों को हायर किया और पहले साल में हमारा टर्नओवर 45 लाख रुपए रहा।

नए प्लेयर्स के आने के बावजूद अगले 12 साल में हमें इस सेगमेंट में शानदार सफलता मिली। हालांकि, जल्द ही इस मार्केट में भीड़ काफी बढ़ गई और इंडस्ट्री में डिफॉल्ट रेट भी बढ़ने लगा। नतीजतन, हमारा इंटरनल रेट ऑफ रिटर्न हमारे कंपर्ट लेवल से नीचे चला गया। नई शताब्दी के आते-आते हम ग्रोथ के नए ठिकानों की तलाश करने लगे। हमने इमर्जिंग मार्केट और कंज्यूमर के अलावा शॉपिंग और लाइफ स्टाइल के ट्रेंड की



एसआरएस ग्रुप के फाउंडर अनिल जिंदल

स्टडी कर ऐसे सेक्टर की तलाश शुरू की, जिसका फायदा हम उठा सकते थे।

हमने इंटरनेशनल मार्केट का भी दौरा किया और आखिरकार लाइफ स्टाइल सेगमेंट में घुसने का फैसला किया। दरअसल, उस वक्त पूरे देश में

वेस्टर्न कल्चर और लाइफ स्टाइल को अपनाने का ट्रेंड उभर रहा है। एसआरएस ग्रुप की स्थापना 2000 में हुई। इसके बाद हमने फरीदाबाद में एसआरएस मॉल बनाया। साथ ही, एसआरएस सिनेमा, एसआरएस वैल्यू बाजार, एसआरएस ज्वैल्स जैसे हमारे सब-ब्रांड्स वजूद में आए। इकनॉमी के लिए 2004 और 2008 का दौर काफी अच्छा था। यह हमारे लिए भी बढ़िया रहा।

हालांकि, एसआरएस को ब्रांड के तौर पर लॉन्च करना और काफी तेजी से कई वर्टिकल्स में एंटी करना हमारे लिए चुनौती साबित हुआ। यह एक नया क्षेत्र था। हम सभी चुनौतियों से निपटने में सफल रहे। टीयर-2 और टीयर-3 शहरों पर हमारे फोकस ने भी हमें काफी फायदा पहुंचाया है। इन शहरों में पहले जाने से हमें हायर ब्रांड इक्विटी और कम वक्त में घाटा खत्म करने में मदद मिली। अभी हमारे पास 5,000 करोड़ का ब्रांड है, जिसमें तकरीबन 2,500 लोग काम करते हैं। भविष्य में हमारी योजना मौजूदा स्टोर्स की संख्या बढ़ाकर इसे नए इलाकों और कस्टमर्स तक पहुंचाने की है। साथ ही, हम इंटरनेशनल मार्केट पर भी फोकस बढ़ाएंगे। कंज्यूमर्स के लिए बेहतर अनुभव और क्वालिटी ऑफर पर हमारा फोकस जारी रहेगा और मुझे उम्मीद है रेवेन्यू और प्रॉफिट इसके नेचुरल बाय-प्रोडक्ट होंगे।

(संजीव सिन्हा से बातचीत पर आधारित)