

పూర్వం ఆరు నెలలైంది. ఉద్యోగం లేదు. నన్ను ఎదురుగా కూర్చోబెట్టుకుని 'ఎంత వరకు చదివించాలో' అంత వరకు చదివించాను. మంచి కాలేజీలో ఎంబీఏలో చేర్పించాను. ఇక నేనేమీ చేయలేను. నీ జీవితం నీవే నిలబెట్టుకో' అని నాన్న అన్నారు. అప్పుడు రియల్‌టైమ్ అయ్యాను. అప్పటిదాకా మా నాన్న ఎంతో సంపాదించాడని భావించాను. తన దగ్గర ఏం లేవన్నాడంటుంది ఆశ్చర్యపోయాను. ఆంధ్రప్రదేశ్ కాలేజీ ఉద్యోగంలో సరిపెట్టుకోవడానికి సిద్ధపడ్డాను. ఉద్యోగాల వేటలో పడ్డాను. హుసేన్ కన్వల్షన్ కంపెనీలో ట్రైనీగా చేరాను. అక్కడే ఆరు నెలలు పని చేసిన తర్వాత పయనీర్ ఆన్ లైన్ లో చేరాను. ఏడాదిన్నరకు హెచ్.ఆర్. మేనేజర్ అయ్యాను. పయనీర్ గ్రూప్ కి ఎనిమిది కంపెనీలున్నాయి. వాటన్నిటికీ ఒకటే హెచ్.ఆర్. ఉండేది. మూడేళ్లకు పయనీర్ గ్రూప్ హెచ్.ఆర్. హెడ్ గా ప్రమోత అయ్యాను. అందుకోసం వచ్చిన డబ్బులు దాచుకుని, కొంత లోన్ తీసుకొని ఒక ఫ్లాట్ తీసుకున్నాను. ఎంత ఉద్యోగం చేసినా వ్యాపారిగా ఎదగాలన్న నా ఆశయం మాత్రం ఎప్పుడూ కొడిగట్టలేదు.

అప్పటి పెట్టుబడి

ఎడ్యుకేషన్ కన్వల్షన్ కంపెనీ ఐసాస్ ని అమ్మలని దాని ప్రమాటల్ని చూస్తున్నారు. అయిదుగురు స్నేహితులం కలిసి ఆ కంపెనీని టేకోవర్ చేద్దామనుకున్నాం. తలా పదిహేను లక్షల పెట్టుబడి జమ చేయాలి. నా దగ్గర డబ్బు లేదు. నాకు లోన్ ఇచ్చిన బ్యాంక్ ఆఫీసర్ అదే ఫ్లాట్ మీద టాప్ అప్ లోన్ ఇస్తానన్నాడు. అలా అప్పు చేసి బిజినెస్ లో అడుగుపెట్టాను. అప్పటికే హుసేన్ కన్వల్షన్ ఎండ్ జీఆర్ రెడ్డి, పయనీర్ ఆన్ లైన్ ఎండ్ శ్రీధర్ రెడ్డి దగ్గర మేనేజ్‌మెంట్ పాఠాలన్నీ నేర్చుకున్నాను. వాళ్ల స్ఫూర్తితో నేనూ ఏదో ఒకటి చేయాలనుకున్నాను. ఆ అవకాశం తొందరగానే వచ్చింది. మేము కొన్న ఎడ్యుకేషన్ కన్వల్షన్ కంపెనీలో నేను హెచ్.ఆర్. బాధ్యతలు, మరొకరు మార్కెటింగ్ ఇలా... తలా ఒక పని పంచుకున్నాం. కంప్యూటర్ ఇన్స్టిట్యూట్ ల భాగస్వామ్యంతో పలు ప్రోగ్రాములు నిర్వహించాం. కేంద్ర ప్రభుత్వం పేదవాళ్లకు కంప్యూటర్ సాఫ్ట్ వేర్, హార్డ్ వేర్ ప్రోగ్రాములు నేర్పేది. ఆ కోర్సులకు శిక్షణ ఇచ్చి, సర్టిఫికెట్లు ఇచ్చేవాళ్లం. 'ఎడ్యూ మె సొల్యూషన్స్' అనే ఎడ్యుకేషన్ కన్వల్షన్ ప్రారంభించాం. దేశంలోని 12 యూనివర్సిటీలతో కలిసి కంప్యూటర్ కోర్సులు నిర్వహించాం. యూనివర్సిటీలు ఆఫర్ చేసే కంప్యూటర్ కోర్సులు చదివే విద్యార్థులకు శిక్షణ ఇచ్చేవాళ్లం. పలు ఐటీ సంస్థ

లతో ఒప్పందాలు చేసుకుని కోర్సులు నిర్వహించాం. కొన్నాళ్లకే సొంతంగా '195 ఓవర్ సీన్ ఎడ్యుకేషన్' అనే స్టూడెంట్ కన్వల్షన్ ప్రారంభించాను. దేశంలో 12 బ్రాంచ్ లు నడిపాను.

పవర్ పాలిటిక్స్

వ్యాపారంలో కూడా రాజకీయాలు ఉంటాయి. ఆంధ్రప్రదేశ్ లోని అప్పుడప్పుడే నిలదొక్కుకుంటున్న రోజుల్లో హెర్బల్ ప్రొడక్ట్స్ లో అడుగుపెట్టాలనుకున్నాను. ఢిల్లీలో ఉన్న హెర్బల్ ప్రొడక్ట్స్ (న్యూట్రాసూటి కల్స్) కంపెనీలో పెట్టుబడులు పెట్టాను. ఆ సమయంలో ఢిల్లీలో ఉండే రాజకీయ వాతావరణం నన్ను ప్రభావితం చేసింది. ఢిల్లీ కేంద్రంగా 'పవర్ పాలిటిక్స్' పేరుతో మీడియా కంపెనీని ప్రారంభించాను. 'పవర్ పాలిటిక్స్' అనే ఇంగ్లీష్ మ్యాగజైన్ ప్రచురించేవాళ్లం. అప్పటికి నా వయసు 31 సంవత్సరాలు. అనుభవం అంతగా లేదు. అక్కడ వ్యాపారాల్లో ఉండే రాజకీయాలకు తట్టుకోలేక.. తొందలోనే హెర్బల్ కంపెనీ నుంచి బయటపడ్డాను.

సోల్వింగ్ డ్రీమ్

హెర్బల్ ప్రొడక్ట్స్ కంపెనీ నుంచి బయటికి రావడం వల్ల నా చిన్న నాటి కోరిక తీరలేదనే వెలితి ఉంది. ప్రాటీన్, మల్టీ విటమిన్ ఉత్పత్తులు తయారు చేయాలని చిన్నప్పటి నుంచి అనుకునేవాడిని. నేను పొద్దుటూరులో సెయింట్ జోసెఫ్ కాలేజీలో చదివే రోజుల్లో అన్ని ఆటల్లో ముందుండేవాడిని. అండర్-13, అండర్-14 క్రికెట్ లో కడప జిల్లా జట్టుకు కెప్టెన్ గా ఉన్నాను. రాష్ట్ర స్థాయి క్రికెట్ లో పాల్గొన్నాను. జిల్లా స్థాయిలో జరిగిన 100 మీటర్లు, 400 మీటర్ల పరుగు పంపిణీలో గెలిచాను. బ్యాస్కెట్ బాల్, ఫుట్ బాల్ ఇలా చాలా ఆటలు ఆడేవాడిని. రాత్రి పూట కూడా ఇంట్లోనే క్రికెట్ ఆడేవాడిని. నేను రంజీ ఆడాలన్నది నాన్న కోరిక. గొప్ప క్రీడాకారుడిని అవ్వాలని ఆయనకు లేకున్నా. అందులో ఆడితే రైల్వే, బ్యాంకుల్లో క్రీడాకారుల కోటాలో ఉద్యోగం వస్తుందని ఆయన ఆశపడేవారు. అందుకు తగ్గట్టే క్రికెట్ జట్టుకి పేరుగాంచిన సికింద్రాబాద్ మెన్స్ కాలేజీలో బీకామ్ లో చేరాను. సోల్వింగ్ కోటాలో ఎంబీఏలో సీటు వచ్చింది. నేను బలంగా ఉండాలని నాన్న ప్రాటీన్ పౌడర్, మల్టీ విటమిన్ ట్యాబ్లెట్లు తెచ్చేవాడు. కింద పడకుండా తినితిన, వేస్ట్ చేయొద్దని జాగ్రత్తలు చెప్పేవాడు. ఎందుకుని అడిగితే... అది విదేశాల నుంచి తెప్పించానని, మన దేశంలో దొరకడని చెప్పేవాడు. మన

దేశంలో ఇవి ఎందుకు తయారు కావో అర్థం కాలేదు. పెద్దయ్యాక ఇవి తయారు చేయాలని నేను అనుకునేవాడిని. ఈ రంగంలో అవకాశం ఉందని అడుగుపెట్టాను. కానీ, పాలిటిక్స్ నన్ను బయటికి నెట్టాయి. పోగొట్టుకున్న చోటే వెదకాలన్నట్టు. ఇదే రంగంలో మళ్లీ పెట్టుబడి పెట్టాలని నిర్ణయించుకున్నాను.

దిగ్గజాలకు దీటుగా..

అమెరికా, జపాన్, కెనడా, యూకే, ఫ్రాన్స్, ఆస్ట్రేలియా లాంటి దేశాల్లో న్యూట్రాసూటికల్స్ గురించి సాధారణ ప్రజలందరికీ తెలుసు. కానీ, ఇక్కడ ఆ అవగాహన లేదు. ఫ్లాంటిక్ స్టల కేటాయింపు కోసం పరిశ్రమల శాఖకు దరఖాస్తు చేశాను. అప్పటికి ఆ కేటగిరి లేదు. పుడ్, ఫార్మాసూటికల్స్ మాత్రమే ఉన్నాయి. 'వాలీ ఈజ్ దిన్ న్యూట్రాసూటికల్స్' అని అడిగాను. ప్రాటీన్ పౌడర్, క్యాల్షియం, మల్టీ విటమిన్ గురించి చెబితే 'ఓహో.. అవా' అన్నారు. జీనీమ్ వ్యాల్ ఫేజ్ 3లో స్టల కేటాయింపారు. 2016లో 'లైఫ్ స్పాన్' న్యూట్రాసూటికల్స్ తయారీ కంపెనీని ప్రారంభించాను. ఈసారి నేనక్కడి గానే దిగాను. అమెరికా పుడ్ అండ్ డ్రగ్ అడ్మినిస్ట్రేషన్ ప్రమాణాలకు అనుగుణంగా ఫ్లాంటి నిర్మాణం మొదలు పెట్టాను. రూ.ఇరవై కోట్ల అంచనాతో అడుగుపెడితే.. అంతకు ఐదంతలు ఎక్కువ ఖర్చు అయింది. పెట్టుబడి కోసం అప్పటిదాకా సంపాదించిన భూములు, ఆస్తులు అమ్మాను. మళ్లీ లోన్ తీసుకోవాల్సి వచ్చింది. రకరకాల ఆటంకాలు ఎదురయ్యాయి. వాటన్నిటిని దాటుకొని రావడానికి ఆలస్యమైంది. న్యూట్రాసూటికల్స్ మార్కెట్ చేయడం మొదట్లో కష్టమైంది. ఓ దశలో మ్యానుఫాక్చరర్ గి ఎందుకు పెట్టానా అనుకున్నాను. చక్కగా బ్రాండ్స్ పెట్టుకుని అమ్ముకునే బాగుండేదనిపించింది. ఎన్ని కష్టాలున్నా చాలెంజ్ గా తీసుకుని నడిపించాను. కొన్నాళ్లకు క్రికెట్ అయ్యింది. అత్యున్నత ప్రమాణాలు పాటించే కంపెనీలకు దక్కే యూఎస్ఎఫ్డీ, జీఎంపీ సర్టిఫికేట్ వచ్చింది. తెలంగాణలో ఆయుర్వేద ఎన్ఎబీఎల్ సర్టిఫికేట్ పొందిన రెండో కంపెనీ మాది. 30 ఏళ్లగా ఉన్న కంపెనీలు సాధించలేని గుర్తింపు మా సంస్థ దక్కించుకుంది.

నాలుగు పదుల వయసులోనే అంతర్జాతీయ ప్రమాణాలతో పెద్ద ఫ్యాక్టరీని పెట్టినవాళ్లు లేరు. అందుకోసం ఒక పెద్ద బ్రాండ్ ని డెవలప్ చేశాను. ఇప్పుడు మా కంపెనీకి 500 హెక్టార్ల ఫ్యాక్టరీ లైసెన్సులు ఉన్నాయి. దుబాయి, యూఏఈ, పోలాండ్, కెనడా, కాంబోడియా... మరెన్నో దేశాలకు న్యూట్రాసూటికల్స్, హెర్బల్ ఉత్పత్తులు ఎగుమతి చేస్తున్నా. చాలా పేరుమోసిన కంపెనీలకు న్యూట్రాసూటికల్స్ తయారు చేసి ఇస్తున్నాం. అనేక కంపెనీల కోసం పని చేస్తూ సొంత బ్రాండ్ 'లైఫ్ స్పాన్' పేరుతో న్యూట్రాసూటికల్స్ అమ్ముతున్నా. నా కష్టం ఫలించింది. ఎన్నో అవార్డులు దక్కాయి. లండన్ పార్లమెంట్ మా కంపెనీకి గ్లోబల్ ఇండియన్ బిజినెస్ ఎక్సలెన్స్ అవార్డ్, మోస్ట్ ప్రామిసింగ్ కంపెనీ అవార్డులు ఇచ్చింది. 'లైఫ్ స్పాన్' తయారీ మొదలుపెట్టిన ఏడాది బెస్ట్ స్టార్టప్ ఆఫ్ ద ఇయర్ గా అవార్డు దక్కించుకుంది. ఆంధ్రప్రదేశ్ లోని రాజీంచాలన్న నా కల నెరవేరింది. సాకారమైన సగృహాన్ని శాశ్వతం చేయాలనే తపనతో నా ప్రయాణం కొనసాగిస్తున్నా.

కూలీ నేనే.. క్యాపిటల్ నేనే

నేను కంప్యూటర్స్ చదవలేదు. ఆ రంగంలో పని చేయలేదు. ఎడ్యుకేషన్ కన్వల్షన్ ద్వారా కంప్యూటర్ విద్య ఎంతోమందికి నేర్పించాను. జర్నలిజం చదవలేదు. జర్నలిస్టుగా పని చేయలేదు. ఓ పత్రికను విజయవంతంగా నడిపాను. ఫార్మసీ చదవలేదు. ఫార్మసీ మార్కెటింగ్ చేయలేదు... న్యూట్రాసూటికల్స్ లో దిగజ సంస్థలనే దాటి పోయాను. అనేక రంగాల్లోని ఎంతోమంది విజేతల్లా భారీ బడ్జెట్ తో టాలెంట్ డ్రా చేయలేని నియమించుకుని కంపెనీ నడపలేదు. నా కంపెనీకి నేనే కూలీ. నేనే క్యాపిటల్. అమ్మానాన్నలు ఇచ్చిన ఆస్తి లేవు. నాకున్నది ఇద్దరు కార్పొరేట్ లీడర్లు (జి.ఆర్. రెడ్డి, శ్రీధర్ రెడ్డి) దగ్గర నేర్చుకున్న అనుభవ పాఠాలే! వాళ్లద్వారా దగ్గర బిజినెస్ మేనేజ్ మెంట్ కంటే ఎక్కువ నేర్చుకున్నా. జీరో నుంచి మొదలై హీరోగా నిలిచిన నా ప్రయాణానికి వారిచ్చిన స్ఫూర్తి నిజమైన పెట్టుబడి. - డాక్టర్ నరేంద్ర రామ్ నంబుల, సీఎండ్ లైఫ్ స్పాన్



... నాగవర్ధన్ రాయల