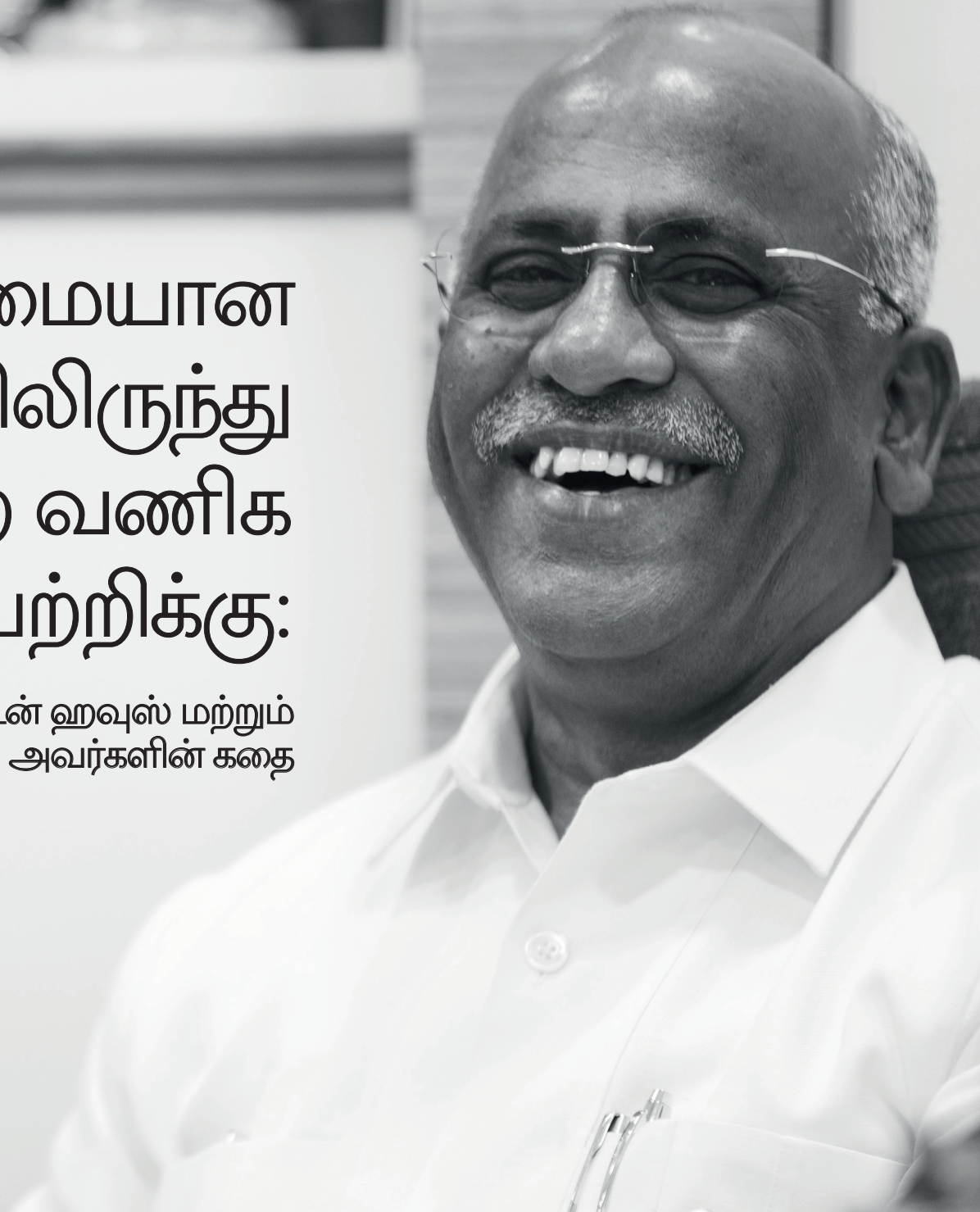


தாழ்மையான
தொடக்கத்திலிருந்து
சில்லறை வணிக
வெற்றிக்கு:

காட்டன் ஹவுஸ் மற்றும்
வேணுகோபால் அவர்களின் கதை





நம் வாழ்வில் மனிதர்கள் எதிர்பாராத விதத்தில் வருகிறார்கள் என்பது உண்மையே! அவர்கள், நாம் தேடி வருபவர்கள் அல்ல! சிலர் நம் பிரபஞ்சத்திலிருந்தே இருப்பர்; இன்னும் சிலர் வெவ்வேறு காரணங்களுக்காக வெவ்வேறு காலங்களில் நம்மை சுற்றி இருப்பர்; சிலர் நம்மை விட்டு வெகு தூரம் சென்றிருப்பர். ஆனால் ஒரு சில இணைப்புகள் எந்தவொரு சோதனைக் காலத்திலும் நம்முடன் நீண்ட காலம் நீடித்து இருக்கும்.

திருவான்மியூரில் உள்ள காட்டன் ஹவுஸ் நிறுவனர் ஆர்.வேணுகோபால், அவரின் அரை நூற்றாண்டு கால தொழில் வாழ்வில் அது போன்ற உறவுகளை நீடித்து நிலைத்து இருக்க செய்யும் ஒரு வச்சீரமான நபர். ஒரு இனிய வியாழன் காலையில், சாம்பியன்ஸ் ஆஃப் சென்னை குழு, அந்த 67 வயது முதியவருடன் மிகவும் சுவாரஸ்யமான உரையாடலில் ஈடுபட்டது.

கடை ஆரம்பித்த காலம் முதல் காட்டன் ஹவுஸ் என்ற முதன்மை கடையைக் கட்டி செயல்முறையில்

கொண்டு வந்த வரை, வேணுகோபாலின் உண்மைக் கதையைக் கேட்பதில் ஏதோ ஒரு விசேஷம் இருந்தது. நீங்கள் ஒரு தொழிலதிபராக இருந்தால், உங்கள் வணிகத்தின் மீது உங்களுக்கு பெரும் ஈடுபாடு இருப்பதோடு, நீங்கள் கடன உழைப்பாளியாகவும் இருக்க வேண்டும். வேணுகோபால் அவர்களின் விஷயத்தில், அவரை 'வெற்றிகளுக்கு அடிமையானவர்' என்ற சொல்லே அவரைக் குறிப்பதற்கான சிறந்த சொல் ஆகும்.

13 வயதான வேணுகோபால் காஞ்சிபுரத்தில் தான் நன்கு பழகிய வீட்டை விட்டு வெளியேறி சைதாப்பேட்டை வந்து சேர்ந்த போது தான், அவரின் அந்த தைரியமான முடிவும், இடமாற்றமும் தனக்கான ஒரு பாதையை உருவாக்குவதற்கான ஒரு திடமான உறுதியைக் கொடுத்தது. ஒரு வயதான பெண்மணி அவரை அழைத்துச் சென்று, உணவளித்து, அவர் இருக்க ஒரு இடமும் தந்தார். அந்த பெண்மணிக்கு தன் நன்றியை தெரிவிக்கும் வகையில், சௌகார்பேட்டையில் கடை வைத்திருக்கும் அவருடைய மகன்களிடம் வேலை

செய்தார். அப்போது வணிகத்தின் நுணுக்கங்களை அவர்களிடமிருந்து கற்று கொண்டார். ஒரு நாளைக்கு 50 பைசா ஊதியமும் அவருக்கு கொடுக்கப்பட்டது.

மழைக்காலத்தில் குடைகள், கல்வியாண்டின் தொடக்கத்தில் ஸ்டேஷனரி மற்றும் நோட்டுப் புத்தகங்கள், குளிக்காலத்தில் சால்வை மற்றும் மஃப்ளர்கள் என அந்தந்த பருவ காலத்திற்கு ஏற்றார் போல் பொருள்களை வாங்கி சாலையோர விற்பனையாளராக விற்கவும் தொடங்கினார். அந்த சமயத்தில் அரசாங்கம் ஏற்பாடு செய்த கண்காட்சிகளில், வேணுகோபால் தனது பொருட்களைக் அங்கே காட்சிப்படுத்தினார். நெல்லூர் மற்றும் பாண்டிச்சேரி ஞாயிறு சந்தைகள் முதல் நெய்வேலி மற்றும் திருச்சி BHEL ஊதிய நாள் சந்தைகள் வரை, அங்கு வரும் வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு அவர்கள் என்ன விரும்புகிறார்கள், அவர்களின் தேவை என்ன என்பதைக் கற்றுக்கொண்டார்.

சந்தைக்கு அடிக்கடி வரும் வாடிக்கையாளர்கள், புடவைகள், லுங்கிகள், நைட் கவுன்கள், டி-ஷர்ட்கள், ஷார்ட்ஸ்கள், ஷர்ட்கள், ட்ரௌஸர்கள், உள்ளாடைகள் போன்ற உடுத்த தயாராக இருக்கும் ஆடைகளை வாங்குவார்கள். மொத்தத்தில், உழவர் சந்தையில் வீட்டிற்கான விளைபொருட்களை வாங்கி சேமித்து வைப்பதைத் தவிர, குடும்பத்தில் இருக்கும் அனைவருக்கும் தேவையான அத்தனை வகையான ஆடைகளும் வாங்குவார்கள்.

மக்களின் இந்த தேவையை கண்டறிந்த வேணுகோபாலுக்கு, ஜவுளி மற்றும் ஆடைகள் துறையில் நுழைய அவரைத் தூண்டியது - ஆந்திரா மற்றும் தமிழகத்தின் பல்வேறு நகரங்களிலிருந்து இருந்து புடவைகள், கர்நாடகாவில் இருந்து ஆர்ட் பட்டுகள் மற்றும் சூரத்திலிருந்து லிந்தெட்டிக் சேலைகள் என அவர் பல ஊர்களிலிருந்து ஆடைகள் கொண்டு வந்தார். வாரங்கள், மாதங்கள், வருடங்கள் என அவர் விற்பனையாளர்கள் மற்றும் சப்ளையர்களை அடையாளம் காண மிக அதிகமாக பயணம் செய்தார் - அவர்களில் சிலருடன் அவர் இன்றும் இத்தனை ஆண்டுகளுக்குப் பிறகும் வியாபாரம் செய்கிறார்.

அவரது வணிக சூத்திரம் மிகவும் எளிமையானது ஒரு உற்பத்தியாளரிடமிருந்து நேரடியாக ஆடைகளை வாங்கி, அதை பட்ஜெட் விலையில் சில்லறை விற்பனை செய்ய வேண்டும். தனக்கான லாபத்தைப் பற்றி கவலைப்படாமல் விற்பனையின் அளவை அதிகப்படுத்தில் கவனமாக இருந்ததாலும், பட்ஜெட் விலையில் விற்பனை செய்ததாலும்,

அவரின் மகிழ்ச்சியான வாடிக்கையாளர்கள் அவரிடமே திரும்பி வரத் தொடங்கினர். 2000 ஆம் ஆண்டில், அவர் தனது முதன்மைக் கடையான காட்டன் ஹவுஸைத் தொடங்கினார். ஆரம்பக் காலத்தில், திருவான்மியூரில் உள்ள தற்போதைய வளாகத்தின் அடித்தளத்தில் 16 பணியாளர்களுடன் காட்டன் ஹவுஸ் செயல்படத் தொடங்கியது. காலப்போக்கில், அவர் அந்த முழு கட்டிடத்தையும் வாங்கியதோடு, அதை ஒட்டிய அடுத்த கட்டிடத்தையும் வாங்கினார் - ஒன்று பெண்களுக்கான ஆடைகள், மற்றொன்று ஆண்கள் உடைகளுக்கானது. ஆடைகள் மட்டுமன்றி, ஸ்டேஷனரி பொருட்கள், சமையலறைப் பாத்திரங்கள், தலையணைகள், பரிசுப் பொருட்கள், கல்லூரி மாணவர்களுக்கு பிடித்தமான பொருட்கள், அணிகலன்கள் மற்றும் அழகுசாதனப் பொருட்கள் என்று பலதரப்பட்டவை அவரது கடையில் விற்பனைக்கு இருக்கின்றன. அவரிடம் வேலை செய்யும் பணியாளர்கள் எண்ணிக்கையும் இத்தனை ஆண்டுகளில் பன்மடங்காக உயர்ந்துள்ளது. தற்போது காட்டன் ஹவுஸில் 200 ஊழியர்கள் பணிபுரிகின்றனர்.

அவர் தனது வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிகுந்த கவனத்துடன் ஒவ்வொன்றையும் பார்த்து பார்த்து, அவர்களின் குறிப்பறிந்து, அவர்களை மகிழ்விக்க ஏற்றவாறு சேவை செய்கிறார் - அது சல்வார்கள் தைக்க தேவையான லைனிங் துணியாக இருக்கட்டும் அல்லது, குழந்தைகள் மற்றும் பெரியவர்கள் அல்லாத நடுத்தரப்பில் இருப்பவர்கள், அவர்களுக்கு ஏற்ற அளவில் ஆடைகள் கிடைக்காமல் தவிப்பதைப் பார்த்து அவர்களுக்கென தனது கடையில் எப்போதும் இருப்பு வைக்கப்படுவதையும், வேணுகோபால் உறுதி செய்கிறார்.

நவீன ஸ்டைல் உடைகள் விற்பனைத் தீர்ந்துவிட்டால், உடனடியாக அவற்றை வரவழைத்து கடையில் நிரப்புவதை அவர் வழக்கமாக கொண்டிருப்பதோடு, நாடு முழுவதும் உள்ள ஸ்டைலான ஆடைகளை தன் கடையில் அறிமுகப்படுத்துகிறார். "குடும்பங்கள் தீம் அடிப்படையிலான ஆடைகளை விரும்பும் போதோ அல்லது ஒரே மாதிரி புடவைகள் கேட்கும் போதோ, ஒரே வடிவமைப்பில் பல ஆடைகள் வைத்திருப்பதன் மூலம் அவர்கள் விரும்புவதை வாங்கும் வாய்ப்பைத் தருகிறோம்" என்று அவர் கூறுகிறார்.

அவரது வாடிக்கையாளர்களின் எண்ணிக்கை வாய் வார்த்தை மூலமே அதிகமாக வளர்ந்தது.



“ஆல் இந்தியா ரேடியோவின் ஒரு நேர்காணல் நிகழ்ச்சியின் போது, எனது வழக்கமான வாடிக்கையாளர்களில் ஒருவர், தனது மகளுக்குப் பிறந்ததில் இருந்தே எனது கடையில் தான் ஆடை வாங்குகிறார் என்பதைக் குறிப்பிட்டார். இப்போது கல்லூரியில் படிக்கும் அவர் மகளை, எனக்கு அறிமுகப்படுத்தினார்” என்று பெருமிதத்துடன் கூறுகிறார் வேணுகோபால். தொழிலில் எந்த அளவுக்கு சிரத்தை காட்டுகிறாரோ, அதே அளவு தன் வேலையாட்களிடமும் இருக்கிறார். கோவிட் காலகட்டத்தில், தன் வேலையாட்களின் பாதுகாப்பிற்கு தேவையான அனைத்து ஏற்பாடுகளையும் செய்தார்....சுகாதாரமான தங்குமிடம், ஆரோக்கியமான உணவு மற்றும் உடல் நலத்திற்கு தேவையான ஆன்லைன் யோகா வகுப்புகள் போன்ற வசதிகள் செய்து தந்தார்.

அவர் தனது காலை நேரத்தை, பணியாளர்களுடன் பேசுவது, அவர்களுக்கு பிரச்சினைகள் ஏதேனும் இருந்தால் அதைப் புரிந்துகொள்வது என கடையில் செலவிடுகிறார். கடையில் இருக்கும் அனைத்தும் பொருட்களின் விவரக்குறிப்புகள்

பணியாளர்களுக்கு விளக்கப்படுகின்றன. இது அவர்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தேவையானவற்றை வாங்க உதவுவதற்கு, பயன்படுகிறது. வாடிக்கையாளர்களிடம் கண்ணியமாகவும், பொறுமையாகவும் நடந்துகொள்ளவும், ஆங்கிலம் பேசக் கற்றுக் கொள்ளவும் பணியாளர்கள் ஊக்குவிக்கப்படுகிறார்கள். இது அவர்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்குச் சிறப்பாகச் சேவை செய்ய உதவும் என்பதே நோக்கமாகும். பணிபுரியும் ஊழியர்களுக்கு தங்குமிடம் மற்றும் சத்தான உணவு வழங்கப்படுகிறது. ஆரம்பகாலத்தில், திருமதி வேணுகோபால் அவர்கள் அனைத்து ஊழியர்களுக்கும் அவரே சமைத்து கொடுத்தார்.

வேணுகோபால் தனது மனைவி குடும்பப் பொறுப்புகள் அனைத்தையும் ஏற்று கொண்டதையும், அவரின் தியாகங்கள் மற்றும் கடன உழைப்பு, குழந்தைகளின் கல்வி இன்ன பிற பொறுப்புகள் கொண்டு இருந்ததையும், எவ்வாறு தனக்கு மிகப் பெரிய பலமாக இருந்தார் என்பதையும் சொல்கிறார். அவரது பிள்ளைகள் மெத்த படித்தவர்களாக இன்று இருப்பதற்கான

காரணம் அவரின் மனைவியின் கண்பார்வையில் இருந்ததால் தான் என்று தனது மனைவியை மிகவும் பாராட்டுகிறார். பல ஆண்டுகளாக தன் மனைவி தனக்கு அளித்த ஆதரவிற்கு அவர் மிகவும் நன்றியுள்ளவராக இருப்பதாகவும், அவர் கொடுத்த அந்த ஆதரவு இல்லாமல் அவரால் தனது வேலையில் முழு கவனம் செலுத்தியிருக்க முடியாது என்றும் நெகிழ்கிறார். நெசவாளர் குடும்பத்தில் இருந்து வந்த அவர் மனைவி, அர்ப்பணிப்போடு கூடிய உழைப்பின் முக்கியத்துவத்தை மிக நன்கு அறிவார், என்று சொல்கிறார். அவரது மகன்கள் இப்போது அவரின் நிறுவனத்தில் சேர்ந்துள்ளதோடு, அவர்களின் கருத்துகளை செயல்படுத்த முனைகின்றனர். இளைய மகன் தங்கள் பொருட்களை ஸ்டாக் எடுப்பதற்கும், அட்டவணைப்படுத்துவதற்கும் ஒரு மென்பொருளை செயல்படுத்தியுள்ளார். மூத்த மகன் சப்ளையர்களை சந்திக்க வேணுகோபால் பயணம் செய்யும் போது, அவருடன் செல்கிறார். “அவர்கள் காபி/உ குடிக்கப் பயன்படுத்தப்படும் பிளாஸ்டிக் கோப்பைகளை மாற்றுவதிலிருந்து, இன்ன பிற இடங்களிலும் சுற்றுசூழல் பாதுகாக்கும் முறைகளை நடைமுறைப்படுத்துகின்றனர். மேலும், நாங்கள் இப்போது சமூக ஊடகத்தில் எம்மைக் காட்சிப்படுத்த பணியாற்றி வருகிறோம்,” என்று வேணுகோபால் அடுத்த தலைமுறையினர் நிறுவனத்திற்கு கொண்டு வரும் மாற்றங்களைப் பற்றி கூறுகிறார்.

அவர் தனது கடையை ஆன்லைனில் எடுத்துச் சென்று விற்பனை செய்வாரா என்று கேட்டபோது, “துணிகளைத்/பொருட்களைத் தொட்டு பார்க்காமல், அதன் தரத்தை உணராமல் என்னால் எதையும் எப்போதும் வாங்க முடியாது. எனவே, ஆன்லைன் ஷாப்பிங் எப்படி நடக்கிறது என்பதே எனக்கு புரிப்படவில்லை. மேலும், எங்கள் இருப்பு மிக விரைவில் விற்றுத் தீர்ந்துவிடும் என்பதால், எங்களால் எந்த ஒரு படத்தையும் ஆன்லைனில் போட முடியாது” என்று சொல்கிறார்.

வேணுகோபால் அவர்களின் பார்வை, தன் நிறுவனத்தின் எதிர்கால வளர்ச்சிக்காக சர்வதேச நாடுகளில் விழுகிறது. “இத்தாலியர்கள் காலணிகளுக்கும், நவ நாகரீகமான, பொருத்தமான ஆடைகளுக்கும் பெயர் பெற்றவர்கள். அவர்கள் பயன்படுத்தும் நூல் மிகச்சிறந்த வகையைச் சேர்ந்தது. எங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வெவ்வேறு நாட்டின் பலவிதமான ஆடைகளை, பல வண்ணங்களில் அறிமுகப்படுத்த விரும்புகிறோம். நாங்கள்

வியட்நாம் மற்றும் இந்தோனேஷிய சந்தைகளில் நுழைவதை பற்றியும் யோசிக்கிறோம். தற்போது நாங்கள் விற்கும் காலணிகள் ஆக்ராவில் இருந்து வருகிறது. ஆனால் எங்கள் வாடிக்கையாளர்களை சர்வதேச பொருட்கள் கொண்டும் அலங்கரிக்க விரும்புகிறோம்” என்று வேணுகோபால் சிரிக்கிறார்.

அவரது பயணத்தில் ஏதேனும் முக்கிய நினைவுகூறும் தருணங்கள் இருந்ததா, என்று கேட்டபோது, அவர் கூறுகிறார், “நாங்கள் இன்னும் ஒரு ஆரம்ப கட்டத்தில் தான் இருக்கிறோம், இன்னும் நிறைய செய்ய வேண்டும். உட்கார்ந்து அசைபோட எங்களுக்கு நேரம் இல்லை”. ஆர்வமுள்ள இளம் தொழில்முனைவோருக்கு அவர் கூறும் அறிவுரை, “உங்களையே முழுவதுமாக அர்ப்பணியுங்கள். கற்கவும், மறக்கவும், மீண்டும் கற்கவும் நிறைய இருக்கிறது. நீங்கள் எந்த இடத்தில் இருந்தாலும், ஒரு சிறிய தூரம் தான் கடந்துள்ளீர்கள். தேவையான திறன்களை வளர்த்துக் கொண்டு, வேலையில் இறங்குங்கள்”.

வேணுகோபால் அவர்களின் பண்பும், பணியும், தான் ஒன்றும் பெரியதாக சாதித்துவிடவில்லை என்று நினைக்கும் அவரின் தன்னடக்கமும், அவர் தனது சாம்ராஜ்யத்தின் எழுச்சியைப் பற்றி உயர்வாக சொல்லுவது சந்தேகமே! ஆனால் காட்டன் ஹவுஸ் உரிமையாளரின் வெற்றிக் கதையும், அவரின் பணிக்காக அவர் பெற்ற பல விருதுகள் மற்றும் அங்கீகாரம், அனைத்தும் சொல்கிறது அவர் வெற்றியை நோக்கிக் கடந்து வந்த பாதையை! சிறு சிறு வழிகளில் சமூகத்திற்கும் தன் உதவிக்கரம் நீட்டுகிறார். திருவான்மியூரில் காவல்துறை ரோந்துக்காக சிசிடிவி கேமரக்கள் பல இடங்களில் பொருத்தியதும், மற்றும் காவல்துறைக்கும், பேருந்து நிறுத்தத்திலும் நிழற்குடையும் நிறுவிய அவரின் பொது நல உள்ளத்திற்கு நன்றி.

கீழ்காணும் திருக்குறள் வேணுகோபாலையும் அவர் வாழ்வில் பின்பற்றும் கொள்கைகளையும் சிறப்பாக கோடிட்டுக் காட்டுகிறது: வெள்ளத் தனைய மலர்நீட்டம் மாந்தர்தம் உள்ளத் தனைய துயர்வு. இந்த குறளின் பொருள்- தண்ணீரின் அளவுதான், அதில் மலர்ந்துள்ள தாமரைத் தண்டின் அளவும் இருக்கும். அதுபோல மனிதரின் வாழ்க்கையின் உயர்வு, அவர் மனத்தில் கொண்டுள்ள ஊக்கத்தின் அளவே இருக்கும்.

சுபாஷிணி கோமேஸ்வரன்