

विशेषः भविष्य के नेता

9770971372703 | 24 दिसंबर, 2014 | 20 रुपए

इंडियाटूडे

वार्षिकांक

संकल्प के सितारे

ठोस इयादों के दम पर शून्य से शिखर तक पहुंचे लोग पूरे देश में हैं। इंडिया टूडे की वर्षगांठ पर संपादकों की ओर से चुने गए 28 लोगों की प्रेरक दास्तान

www.indiatodayhindi.in

नंद किशोर चौधरी | 61 वर्ष

अपनी किस्मत खुद बुनी

‘बुनकरों के बीच बस गए’

यह 1978 की बात है। बहिरुखी स्वभाव के 25 वर्षीय नंद किशोर चौधरी को लोगों से मिलना-जुलना और सफर करना पसंद था। सो उन्हें वाणिज्य स्नातक के तौर पर चूरू में पारिवारिक दुकान भारत बूट हाउस को चलाना या बैंक में नौकरी करना उबाऊ लगता था। लिहाजा इसी वर्ष उन्होंने सिर्फ 5,000 रु. से एक कालीन निर्माण इकाई स्थापित की और नौ बुनकरों को काम पर रखा। बुनकरों के प्रति परिवार और ईर्दगिर्द के लोगों में अस्पृश्यता की भावना देख उन्हें एहसास हुआ कि परिजनों का पाखंड बड़ी बाधा बनता है। चौधरी ने उसका विरोध किया और आठ वर्ष में अपनी इकाइयों का चूरू से बाहर तक विस्तार किया, जिनमें 100 करघे और 500 बुनकर थे। धीरे-धीरे उन्होंने निर्यात शुरू किया और अधिक बुनकरों की खोज में अपनी पत्नी, तीन बेटियों और दो बेटों के साथ गुजरात के वलसाड के पारदी में बस गए। उन्हें डर था कि आदिवासी खतरनाक हो सकते हैं, पर शेखावाटी में उनके दोस्त फ्रेस्को के जानकार

संघर्ष

► दो दशक तक कामयाबी पाने के बाद वे अपने भाई से अलग हुए और 1999 में जयपुर रेस की स्थापना की। पर उस वक्त उन्हें भारी घाटा झेलना पड़ा।

टर्निंग पॉइंट

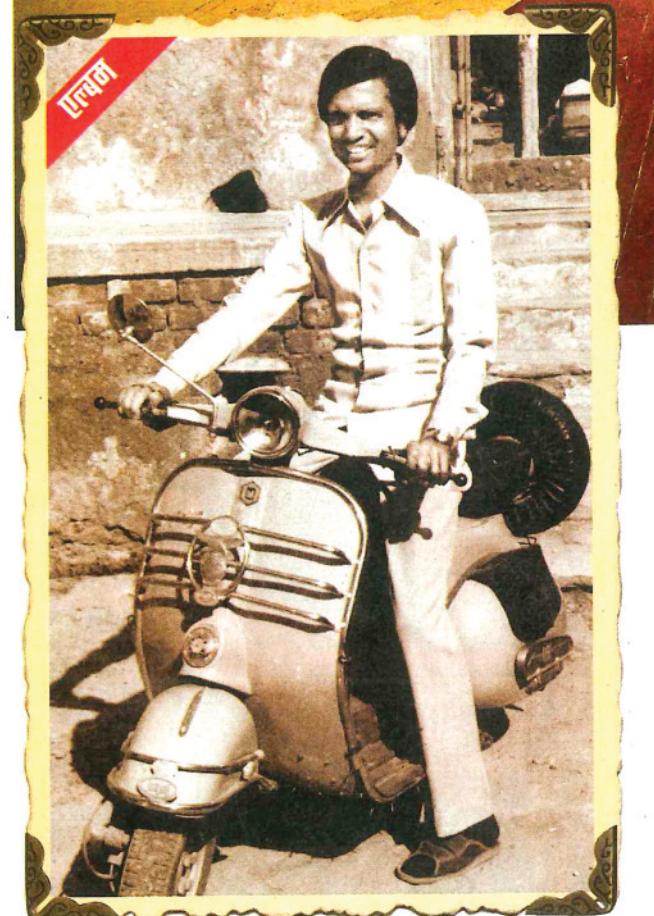
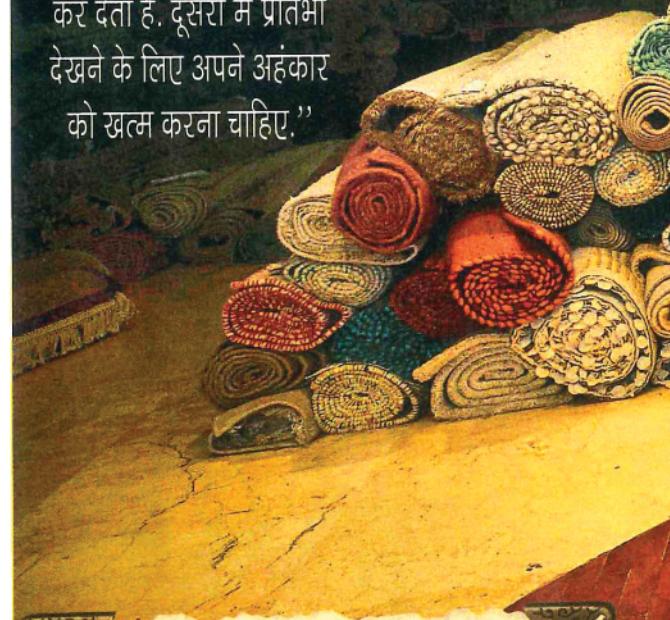
► जब उन्हें अपने घर में प्रवेश के लिए नहाने को बाध्य किया गया क्योंकि उन्होंने बुनकरों के साथ भोजन किया था।

और लेखक इलय कूपर ने उन्हें बताया कि आदिवासियों का अरसे से शोषण हो रहा है। उन्हें प्रेम-प्यार के जरिए निष्ठावान ताकत बनाया जा सकता है।

चौधरी ने वहाँ नौ वर्ष बिताए और अपने काम में कई महिलाओं को शामिल किया। वे कूपर की इस बात से भी प्रभावित हुए कि बेटियों के साथ दोयम दर्जे के बर्ताव की बजाए उन्हें अच्छी तरह तैयार करना चाहिए। चौधरी बताते हैं, “लिहाजा मैंने परिवार के सारे नियम तोड़ते हुए उच्च शिक्षा के

गोदा नंत्र

“शिक्षित पेशेवरों का अहंकार व्यापार को बर्बाद कर देता है। दूसरों में प्रतिभा देखने के लिए अपने अहंकार को ख़त्म करना चाहिए।”



पुराने दिन जवानी के दिनों में



पुरुषोत्तम दिवाकर

लिए उन्हें विदेश भेजा और कारोबार में शामिल किया।”

उन्हें बड़ा झटका 1999 में लगा, जब उनका सालाना टर्नओवर 15 करोड़ रु. हुआ तो वे अपने भाई से अलग हुए और पांच करोड़ रु. के निवेश से मानसरोवर में जयपुर रग्स की शुरूआत की। पहले तीन वर्षों में उन्हें बहुत सारी पूँजी और संपर्कों से हाथ धोना पड़ा क्योंकि बच्चे विदेश में पढ़ रहे थे और उन्हें अकेले ही कारोबार संभालना पड़ रहा था। उन्होंने कड़ी मेहनत की। वे बाजार के नए तरीके सीखने के लिए अग्रणी कारोबारियों और

उद्यमियों से मिले और आपूर्ति शृंखला, वित्त प्रबंधन, नए लोगों के प्रशिक्षण और विदेशी ग्राहकों की जरूरत को समझा।

उनका कारोबार फिर से पनपने लगा और बढ़कर 140 करोड़ रु. का हो गया है। अपने बच्चों की मदद से उन्होंने पांच राज्यों में इकाइयां शुरू कीं और कालीनों, दरियों और टैपस्ट्रीज की 40 अलग तरह की किस्मों में उसे विस्तार दिया। मंदी के दिनों में बड़ी संख्या में कालीन निर्यातकों का कारोबार बंद हो गया था पर वे सफल रहे और हर साल पांच लाख कालीन बनाते हैं।

उपलब्धियां

► उनका कारोबार 40 देशों में फैला है और सालाना टर्न-ओवर 140 करोड़ रु. है। हाथ से बुने कालीनों के भारत के सबसे बड़े निर्यातक हैं।

उनके कालीन अमेरिकी टीवी धारावाहिकों में देखे जाते हैं और उनके ग्राहकों में भारतीय सेलिब्रिटीज से लेकर ऑस्ट्रेलियाई क्रिकेटर भी हैं।

उनकी बड़ी बेटियां आशा और अर्चना उनका अटलांटा ऑफिस संभालती हैं, जो 5,000 रिटेलर्स के साथ सौदे

करता है। कविता और योगेश जयपुर में उनकी मदद करते हैं तो सबसे छोटा नीतेश अमेरिका में पढ़ रहा है। 2004 में उन्होंने बुनकरों के कल्याण के लिए जयपुर फाउंडेशन की स्थापना की। अपने समुदाय और व्यापार समूह में वे खुद को बेगाना महसूस करते हैं। वे कहते हैं, “हमारे इर्दगिर्द के लोग शुद्धता और चरित्र को नापसंद करते हैं। कोई भी सच सुनना नहीं चाहता।” वे गुरुओं/मंदिरों में यकीन नहीं करते और खुद का आध्यात्मिक संगठन स्थापित करना चाहते हैं। —रोहित परिहार