



USI
UNIVERSAL
THE UNBEATABLE

Sridhar Vembu

With the environment in India becoming more and more conducive to entrepreneurship, a number of businesses have mushroomed all over the country. A sharp focus on bottom-line and return on investments, has aided the country's economy as well; but the need of the hour is "social enterprise"-businesses that no doubt seek profits, but wish to deliver a social impact too. In the wake of announcement of funds like IEIF by institutions like the Rockefeller Foundation to promote such business models in India, we will see many such "social businesses" in the future, but here, we wish to cite a pioneering business model that, though conceived for profit, is all set to revolutionize the way businesses are planned.

Have internet, will roll - is, in a nut shell, what Zoho means to six million users in Small and Medium Businesses Groups all over the globe. And the revenue generated by these businesses is being facilitated by web-based applications being developed in Chennai at Zoho Corp, by a small and exclusive pool of 1500 software programmers. The company provides online business services, infrastructure management, customer relationship management and other web-based business applications to their users. The catch is that, users need no longer buy software applications, await licensing and installation, and be constantly hounded by software updates. With just a computer and internet access, users can access these applications on the Zoho interface that is available on the Web. Compatibility frustrations that arise while communicating with customers

are also removed because over the years, Zoho has developed "apps" that link various devices and operating systems. Welcome to Cloud Computing!

It is the social aspect of his business strategy that interests KSA Trust - Sridhar's innovative "education to employment" model, in the IT-Software field, that he has successfully implemented over five years at what has come to be called Zoho University. In fact when KSA Trust approached him, and made known their intention to award him, he was quick to point out that the University was a part of his business plan and that no part of it was charitable. "We just do things differently here", he smiled.

Armed with this information about Zoho and a little more about the person, we arrive at the seventh floor offices of Zoho at the massive IT city at Ramapuram. Our group is seated in a pristine waiting-area, the walls of which though, are covered with techno-doodle- quite appropriate, since the average age of the organization is rumored to be not more than 23. "How am I going to interview this man?" I think. The group is blissfully unaware of my inner turmoil and ruminations - "The man is India's answer to Google", "Zoho refuses to be bought out by software giants", "they are ahead of the technology curve....", when suddenly, my thoughts are interrupted by the man himself. Dressed in jeans and T-shirt, and sneakers, with ruffled hair, there is a disarming boyishness about Sridhar's persona; none of the high-flying CEO that he is. He addresses us with the unaccented drawl of one who wants

to be understood when he speaks.

We ask him about the spark that set off his novel business plan. "Learning from a master or expert was how things were, till colleges came up. There is nothing novel about it. As for how we got started here, well, there is an acute shortage of true talent in the software industry; and at the same time, there is a teeming middle class of brilliant youngsters out there, waiting to enter the workforce, but cannot afford to put themselves through college. It is to redress these two issues that we began our experiment about five years ago", begins Sridhar. Having been directly involved in recruitment while at Advent Inc., the earlier avatar of Zoho, Sridhar decries the exorbitant cost of higher education in the country and the lack of accountability. "After four years in college, graduates are not prepared to face the real-world. A college degree is no guarantee to their aptitude. They need intensive training before they can handle a client, or even join a programming team. Moreover, most of these students have huge education loans that they need to pay up. In such a situation, the productivity is also quite low", says Sridhar regretfully. "In contrast, with a year of intensive training and one year of projects and assignments, Zoho students are ready to handle programming after just two years. Psychologically, the mind has to be free in order to be creative", he adds.

With a great sense of pride, Sridhar walks us to a class in progress, where we get a look at a futuristic classroom which is a far cry from most of the average

"The greatest virtue according to me, with every other virtue flowing from it, is the ability to pay one's way. Each one is self-sufficient in himself if he learns to explore and exploit his potential", is Sridhar's message to youngsters.

engineering colleges.

A diminutive-looking bespectacled gentleman holds the attention of some forty odd youngsters with brainteasers; challenging them to, drop their inhibitions and explore their 3D perception. "This is the kind of stress-free environment one needs, in order to study. The students are completely at comfort with the teacher. Since the teacher was earlier involved in the recruitment he knows how to adjust the daily lessons to suit the strengths and weaknesses of the batch." Amidst giggles and guffaws over incorrect answers, the students stumble towards the correct answer but are pleased that they arrived at it on their own. Outside the room, Sridhar introduces us to a young girl who has only recently finished her course at Zoho Univ and been absorbed into the organization. She reiterates what we heard just a few minutes ago, "While my classmates from school are struggling in college, I am already a qualified programmer after just two years. While they get a college credential, mine is my work- give me a problem and I will solve it for you", she says with quite confidence.

Still unconvinced, we quiz him about how other organizations viewed their employability; Sridhar guaranteed that, his employees would be able to find a place anywhere they went, if they decided to move on. "Zoho is fairly well known in the software community, so most organizations know about the capability of our employees. Some of our employees do take online courses to boost their qualifications; I do not take a position on it, but I tell them not

to waste their money. So, basically, employment outside Zoho or pursuing further studies should not be a problem after training and working with us."

We press on to learn more about the economics of his "gambit" and Sridhar is quick to clarify that- compared to employing college graduates, the recruitment and retention cost of their students was low, and so allowed for a monthly stipend to all the recruits. "I believe that starting one's education with debt is an infringement of Fundamental Freedom. That is why we pay them! With no debt looming above their heads plus a pay in their pocket, their responsibility and accountability to themselves and the company is higher. This is the kind of foundation we need - the youth need to be given charge of their lives." Guiding us towards the dining room, Sridhar explains that the infrastructure was shared by the company and the University, the conference rooms doubled up as class rooms, the systems and hardware were shared by both establishments and above all there was an unspoken mentorship amongst the recruits and the employees. "So it all adds up for us. In fact I plan to complete an educational institution in this model. If more employers try this, then the country's whole higher education model can be revamped", says Sridhar, revealing to us a desire to change the conventional model of education in our country and making it on par with Universities abroad.

Sridhar is a Graduate of IITM and completed his Doctoral program at Princeton University. He worked

with Qualcomm Inc. in the US before being bitten by the business bug which resulted in the founding of AdventNet with his brothers. Before long, AdventNet metamorphosed to Zoho Corp. In an effort to cull out excessive cost to the company arising from recruiting under-talented graduates, Sridhar devised a training program for youth from underprivileged sections of society, who were skilled enough to learn computer programming. He mentored them and brought them to Chennai, to Zoho corp. With just 1500 exclusively trained programmers in Chennai and barely 20 employees in marketing abroad, Sridhar is at the head of a highly profitable organization.

He is able to accomplish for his customers, what software giants accomplish at quarter their cost. The success of the program is now taking Sridhar, to the roots - inner cities like Thenkasi - where the talent pool is much larger. He hopes that the aspirations of the youth will rejuvenate the spirit of the company giving it new frontiers to conquer, making it truly an Enterprise.

"The greatest virtue according to me, with every other virtue flowing from it, is the ability to pay one's way. Each one is self-sufficient in himself if he learns to explore and exploit his potential", is Sridhar's message to youngsters.





நமது நாட்டின் தற்போதைய சூழல், தொழில்முனைவுக்கு மிக சாதகமாக இருப்பதால், பலப்பல தொழில்கள் தினமும் தொடங்கப்பட்டு வருகின்றன. முதலீடு செய்யப்பட்ட பணம் பலமடங்காகப் பெருகி, லாபத்தைத் தந்து நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சிக்கும் உதவுகிறது.

என்றாலும், தற்போதைய தேவை, லாபநோக்கு மட்டுமல்லாமல், சமுதாய நலத்தையும் கருத்தில் கொண்டு செயல்படும் வியாபார நிறுவனங்கள். ராக்ஃபெல்லர் நிறுவனம், ஐ.ஈ.ஐ.எஃப். (IEIF) போன்ற பண உதவி திட்டங்களை அறிவித்திருப்பதால், இதுபோன்ற 'சமுதாய நலன்

கருதும் வணிக அமைப்புகள்' வருங்காலத்தில் பல தோன்றுவதற்கு சாத்தியக்கூறுகள் உண்டு. இங்கு நாம் காணவிருக்கும் 'வியாபார உருப்படிவம்' லாபநோக்கில் உருவாகியிருந்தாலும், வணிக திட்டங்கள் தீட்டப்படுவதில் ஒரு புரட்சியையே உருவாக்கச் செய்யும் முன்மாதிரியான ஒன்று.

'இணையத்தால் இணைவோம்'- இதுவே 'ஸோஹோ' (Zoho) வின் தாரக மந்திரம். உலகெங்கும் உள்ள 60 லட்சம் சிறிய/நடுத்தர வணிக நிறுவனங்களின் வருமானத்திற்கு சென்னையில் அமைந்துள்ள 'ஸோஹோ கார்ப்பரேஷனில்' உள்ள சுமார் 1500 மென்பொருள் நிரலர்கள் (programmers)

அமைக்கும் 'இணையம் சார்ந்த பயன்பாடுகள்' (web&based applications) மூலமாகத் துணை செய்கிறது. 'கணினிமூல வியாபார சேவைகள்' (online business services), 'உள்கட்டமைப்பு நிர்வாகம்' (Infrastructure management), 'வாடிக்கையாளர்களுடனான உறவை நிர்வகிப்பது' (Customer relationship management), போன்றவற்றை 'ஸோஹோ' நிறுவனம் தமது வாடிக்கையாளர்களுக்கு அளிக்கிறது. மென்பொருள் பயன்பாடுகளை வாங்குவதற்கோ, மென்பொருள் உரிமத்திற்கோ அல்லது மென்பொருளை அடிக்கடி புதிப்பிப்பதற்கோ இனி அவர்கள் கவலைப்பட வேண்டியதில்லை. கணினியுடன் இணைய இணைப்பு இருந்தாலே போதும், இந்த பயன்பாடுகளை வலைத்தளத்தில் இருக்கும் 'ஸோஹோ' இடமுகப்பின் (interface) மூலம் நுழைவுரிமையுடன் அடையலாம். பல சாதனங்களையும் முறையியக்கிகளையும் (operating systems) இணைக்கவல்ல பயன்பாடுகளை (apps) 'ஸோஹோ' மேம்படுத்தியிருப்பதால், ஒத்தியல்பு (compatibility) இடையூறுகள் அறவே இருப்பதில்லை. 'மேகக்கணினி பயன்படுத்துதல்' (Cloud computing) என்பது இதுவே!

கடந்த 5 வருடங்களுக்கும் மேலாக செவ்வனே செயல்படுத்திவரும் இந்த மிக வித்தியாசமான உருப்படிவமான 'கல்வியிலிருந்து வேலை' என்ற வியாபார வினைமுனைத் திறமே கே.எஸ்.ஏ அமைப்பிற்கு 'ஸோஹோ பலகலைக்கழகத்தின்' மீதும் ஸ்ரீதரின் மீதும் ஆர்வத்தைக் கிளப்பியதன் காரணம். கே.எஸ்.ஏ அறக்கட்டளை, ஸ்ரீதருக்கு விருது வழங்கும் எண்ணத்தை வெளியிட்டபொழுது, 'இந்த பல்கலைக்கழகம் வியாபார திட்டத்தின் ஒரு பகுதியேயன்றி, அறக்கொடையோ, தர்ம ஸ்தாபனமோ அல்ல, சில செயல்களை நாங்கள் வித்தியாசமாக செய்கிறோம் அவ்வளவே' என்று புன்சிரிப்புடன் கூறினார் ஸ்ரீதர்.

"ஸோஹோ"வைப் பற்றிய தகவல்களுடனும், இந்த மனிதரைப்பற்றிய இன்னும் சற்று அதிகமான தகவல்களுடனும், ராமாபுரத்தில் உள்ள தகவல் தொழில்நுட்ப பூங்கா ஒன்றின் ஒரு கட்டிடத்தின் ஏழாவது மாடியில் அமைந்துள்ள 'ஸோஹோ'

அலுவலகத்தை அடைகிறோம். அங்கு வேலை செய்பவர்களின் சராசரி வயது 23 என்று ஏற்கெனவே கேள்விப்பட்டிருந்ததால், தொன்னலம் வாழ்ந்த ‘காத்திருக்கும் பகுதியில்’ சுற்றியிருந்த சுவற்றில் நிரம்பிக்கிடந்த ‘தொழில்நுட்பக் கிறுக்கல்கள்’ எங்களுக்கு ஆச்சரியத்தை அளிக்கவில்லை.

‘இந்த மனிதரை நான் எவ்வாறு பேட்டி காணப் போகிறேன்’, என்று யோசிக்கிறேன். எனது தவிப்பையும் இடர்பாட்டையும் அறியாத எனது குழு தனக்குள் பேசிக்கொள்கிறது - ‘கூகுளிற்கு இந்தியாவின் பதில் இவர்தான்’, ‘வாங்க விழையும் பெருந்திறாளான மென்பொருள் நிறுவனங்களின் விருப்ப கோரிக்கைகளைக் கூட ஸோஹோ மறுத்திருக்கிறது’, ‘தொழில்நுட்பத்தில் பலமடங்கு முன்னேறியிருப்பவர்கள் இவர்கள்’ - எனது எண்ண ஓட்டம் அந்த மனிதரின் வருகையால் தீவிரென்று தடைப்படுகிறது. ௨-ஷாட், ஐன்ஸ், ஓசைப்படுத்தாத காலணி, கலைந்த தலைமுடி- நிச்சயமாக விண்ணில் மிதக்கும் தலைமை அதிகாரிகள் போல அல்ல இவர் என்று புரிகிறது... தெளிவான உச்சரிப்புடன் அவர் பேசுவதில்,தாம் பேசுவதை பிறர் புரிந்து கொள்ள வேண்டும் என்ற தெளிவு இருக்கிறது. புதுமையான ‘வியாபார உருவப்படிமம்’ உருவானதற்குக் காரணமான பொறி பற்றி இவரிடம் கேட்கிறோம்.

“கல்லூரி என்று ஒன்று வருவதற்கு முன்பு, பெரியோர்களிடமும், நிபுணர்களிடமும் எல்லோரும் கற்றார்கள். இதில் புதுமை ஒன்றும் இல்லை. ஒருபுறம், மென்பொருள் நிறுவனங்களில் உண்மையான திறமை என்பது மிகவும் குறைந்துவிட்ட நிலை. இன்னொரு புறம், புத்திசாலித்தனமும் திறமையும் இருந்து நிறுவனங்களில் பணி புரியாத தயாராக இருந்தாலும் கல்லூரிக்குச் சென்று படிக்கும் வசதியில்லாமல் இருந்த பல இளைஞர்கள். இந்த இரண்டு விஷயங்களுக்கும் தீர்வு காண, ஐந்து வருடங்களுக்கு முன்பு ஒரு பரிசோதனையில் இறங்கினோம்”, என்று ஆரம்பிக்கிறார் ஸ்ரீதர்.

‘அட் வென்ட்’ (Advent) - ஸோஹோவின் முந்தைய பெயர் - நிறுவனத்தில் நேரடி ஆளெடுப்பில் இருந்த ஸ்ரீதர், கல்விக்கான முறையற்ற விலையும்,

சம்பந்தப்பட்டவர்களின் பெறுப்பற்ற தன்மையையும் வன்மையாகக் கண்டிக்கிறார். “நான்கு வருடங்கள் கல்லூரிப் படிப்பிற்குப்பின், நிஜ உலகை சந்திப்பதற்குத் தயாராக இளைஞர்கள் இருப்பதில்லை. கல்லூரிப்படிப்பு மட்டுமே அவர்களுக்கு எந்தவித பெறுப்புறதியும் அளிப்பதில்லை. வாடிக்கையாளர்களைக் கையாளுவதற்கு முன், மென்பொருள் குழுவில் சேருவதற்குமுன் அவர்களுக்குக் கடுமையான பயிற்சி தேவைப்படுகிறது. தவிர, படிப்பதற்காக வாங்கிய கடனையும் அடைக்கும் நிர்ப்பந்தத்தில் அவர்கள் இருக்கிறார்கள். இந்த சூழ்நிலையில் அவர்களது செயல்திறனும் குறைகிறது,” என்று மனவருத்தத்துடன் கூறுகிறார்.

“இதற்கு மாறாக,ஸோஹோ மாணவர்கள், ஒருவருட்க் கடும்பயிற்சி, தொடர்ந்து ஒரு வருடத்திற்கு செயல்திட்டம்/உரித்தீடு (Projects/Assignments) என்று மேற்கொள்வதால், இரண்டே வருடங்களில் மென்பொருள் தொடர்களைக் கையாள முடிகிறது. படைப்புத்திறன் வளர மனம் தெளிவாக இருக்க வேண்டும்”, என்று தொடர்கிறார்.

முகத்தில் பெருமை பொங்க, நம்மை ஒரு வகுப்பறைக்குள் அழைத்துச் செல்கிறார். நாம் பெரும்பாலும் காணும் பொறியியல் வகுப்பறை போல இல்லாமல், வருங்காலத்திற்குரியதாய் காணப்படுகிறது. உயரத்தில் சற்றே குறைந்த, கண்ணாடியணிந்த ஒரு மனிதர், நாற்பது இளைஞர்களின் கவனத்தை ஈர்த்து, அவர்களைத் தடையுணர்ச்சியை விட்டொழித்து மூன்று பரிமாண நுண்ணுணர்வுடன் பயணிக்கக் கோருகிறார். இதுபோன்ற மன அழுத்தமில்லாமல் இருக்கும் அமைதியான நிலைதான் படிப்பதற்கான சரியான சூழல். ஆசிரியரின் அருகாமையை மிகவும் இதமாக உணர்கிறார்கள் மாணவர்கள். மாணவர்களைத் தேர்ந்தெடுப்பதில் ஆசிரியரும் ஈடுபட்டதால், அவர்களது குறை/நிறைகளை நன்கு உணர்ந்து, அன்றாடப் பாடங்களை நடத்துகிறார்.

கிண்டல் சிரிப்புகளுக்கு மத்தியில் சில/பல தடுமாற்றங்களுக்குப் பிறகும், சரியான விடையை அவர்களாகவே கண்டுபிடித்ததால் ஒருவித மகிழ்ச்சி அவர்களுக்குள்ளே.

வகுப்பறைக்கு வெளியே, ஸோஹோ பல்கலைக்கழகத்தில் படித்து, அங்கேயே அப்பொழுதுதான் வேலைக்குச் சேர்ந்துள்ள ஒரு பெண்ணை அறிமுகப்படுத்துகிறார் ஸ்ரீதர். சற்றுமுன்பு நாங்கள் பார்த்த, கேள்விப்பட்ட எல்லாமே அந்தப் பெண் மூலம் வலியுறுத்தப்படுகிறது. “என்னுடன் பள்ளியில் படித்தவர்கள், கல்லூரியில் தடுமாறிக் கொண்டிருக்கும்பொழுது, இரண்டு வருடங்களில் நான் ஒரு மென்பொருள் நிபுணர். அவர்களது வெறும் சான்றிதழ் படிப்பு. ஆனால், நான் செய்வதோ, ‘எனது வேலை’. மென்பொருள் சம்பந்தமாக எந்த வேலை கொடுத்தாலும், என்னால் அதற்குத் தீர்வு காண முடியும்” என்று நம்பிக்கையுடன் கூறுகிறார்.

இன்னும் முழுநம்பிக்கை வராமல், பிற நிறுவனங்கள் இங்கு பயிற்சிபெரும் மாணவர்களின் திறன் பற்றி-அதாவது அவர்கள் தங்கள் நிறுவனத்திலும் வேலை செய்ய ஏற்றவர்கள்தானா என்பதில் நிறுவனங்களின் நிலைபற்றி- கேட்டோம். எங்கும்

“என்னைப் பொறுத்தவரையில் எல்லாவற்றையும் விட சிறந்த பண்பு, ஒருவரின் பாதைக்குத் தானே வழிவகுப்பது. இந்த ஆற்றலை நாமே கண்டுபிடித்து அது காட்டும் வழியில் நடந்தால், தன்னிறைவு என்பது தானாகவே வந்து விடும்”, என்பதே ஸ்ரீதர், இளைஞர்களுக்கு விடுக்கும் செய்தியாகும்.

மேல்படிப்பிற்காக எங்களை விட்டுச் சென்றாலோ, அதனால் பிரச்சனை எதுவும் இல்லை.”

இதிலுள்ள பொருளாதாரம் என்ன என்பதைப் புரிந்துகொள்ள அவரை மேலும் கேள்விகள் கேட்கிறோம். “சரியானவர்களைத் தேர்வு செய்வதில் செலவு அதிகம் இல்லை என்பதால், அவர்களுக்கு மாத உதவித்தொகை எங்களால் கொடுக்க முடிகிறது. கடன் வாங்கித்தான் கல்வி கற்கவேண்டும் என்னும் நிலை ஒருவரது அடிப்படை உரிமைக்கே இழுக்கான ஒன்றாகும். எனவேதான் அவர்களுக்கு நாங்கள் பயிற்சிக்காலத்தில் கூட உதவித்தொகை கொடுக்கிறோம். கடன் என்னும் தொல்லை அவர்களுக்கு இல்லாமல், மாத வருமானம் என்றும் ஒன்று வருவதால், அவர்களின் பொறுப்புணர்ச்சி அதிகமாகிறது. தங்கள் வாழ்வை தாங்களே நிர்ணயித்துக்கொள்ளும் இதுபோன்ற அஸ்திவாரம் தான் இளைஞர்களுக்குத் தேவை.”

உணவறைக்கு எங்களை அழைத்துச் செல்லும்

வேலை செய்யும் அளவிற்கு அவர்களுக்குத் திறன் இருப்பதாக ஸ்ரீதர் கூறுகிறார். “ஸோஹோவைப் பற்றி மென்பொருள் நிறுவனங்களுக்குத் தெரியுமாதலால், எங்கள் மக்களின் திறன் பற்றியும் அவர்களுக்குத் தெரியும். சில ஊழியர்கள், தங்களது கல்வித்தகுதியை உயர்த்திக்கொள்ள கணிணி மூலக்கல்வியைப் படிக்கிறார்கள். எனக்கு இதில் உடன்பாடு இல்லையென்றாலும் பணத்தை விரயம் செய்யாதீர்கள் என்று கூறுவதோடு நான் நிறுத்திக்கொள்கிறேன். அதே சமயத்தில் எங்களிடம் இருப்பவர்கள், வேறு நிறுவனத்தில் வேலைக்குச் சென்றாலோ, அல்லது

அவர், உள்கட்டமைப்பும், கணினிகளும், வன்பொருள்களும், நிறுவனத்திற்கும், பல்கலைக்கழகத்திற்கும் இடையே பகிர்ந்துகொள்ளப்படுவதையும், கருத்தரங்குக் கூடங்களே பல வேளைகளில் வகுப்பறையாக மாறுவதையும் விளக்கி, பயிற்சியில் புதிதாக சேர்பவர்களுக்கும், ஊழியர்களுக்கும் இடையே ஒரு இணக்கமான நெருங்கிய உறவு இருப்பதையும் சுட்டிக்காட்டுகிறார்.

இதை முன்மாதிரியாக வைத்து, ஒரு கல்விச்சாலை நிறுவும் எண்ணம் இருப்பதாகவும், நம் நாட்டில்

பல நிறுவனங்கள் முயற்சி செய்தால்,
மேற்படிப்புக்கல்வி இன்னும் சீரமைக்கப்பட்டு,
கல்வியின் தராதரமும் உயரும் என்று கூறுகிறார்
புரீதர். பாரம்பரிய கல்வி முறையினை மாற்றி,
மேலைநாட்டு சர்வகலாசாலைகளுக்கு இணையாக
நமது கல்விமுறையை எடுத்தச் செல்லும்
அவரது விருப்பம் நமக்கு நன்கு புலப்படுகிறது.

சென்னை ஐ.ஐ.டி.யில் இளங்கலைப் பட்டம்
பெற்ற புரீதர், பிரின்ஸ்டன் பல்கலைக்கழகத்தில்
ஆராய்ச்சிப்பட்டமும் பெற்றார்.
அமெரிக்காவிலுள்ள குவால்கம் இன்கார்பரேட்டட்
(Qualcomm Inc.) இல் சில காலம் வேலை செய்த
பிறகு, அட்வென்ட்நெட் என்னும் நிறுவனத்தைத்
தனது சகோதரர்களுடன் ஆரம்பித்தார். நாட்பட,
இதுவே 'ஸோஹோ' ஆனது. திறமை குறைந்த
பட்டதாரிகளைத் தேர்வுசெய்வதால்,
நிறுவனத்துக்கு ஏற்படும் செலவைக் கட்டுப்படுத்த,
கீழ்மட்டத்தில் இருக்கும் திறமைமிகுந்த
இளைஞர்களைத் தேர்ந்தெடுத்து,
அவர்களை செதுக்கி, சென்னைக்கு
அழைத்துவந்து ஸோஹோவில் சேர்த்துக்கொண்டார்.
சென்னையில் சிறப்புப் ப்ரத்தியேகப் பயிற்சி
பெற்ற 1500 மென்பொருள் நிரலர்கள், விற்பனைப்
பிரிவில் வெளிநாட்டில் 20 பேர்-மிகவும் லாபத்தைத்
தரக்கூடிய ஒரு நிறுவனத்தின் தலைவர் புரீதர்.
மற்ற பெரிய மென்பொருள் நிறுவனங்கள்
செய்வதை அவர்களைவிட முக்கால் மடங்கு
குறைவான செலவில் புரீதர் சாதிக்கிறார்.
இதன் வெற்றி, இவரை திறமை அதிகம் நிறைந்த
நமது நாட்டின் வேர்களான நாட்டுபுறப்பக்கம்
(உ-ம்- தென்காசி) அழைத்துச் சென்றிருக்கிறது.
இளைஞர்களின் லட்சியம், நிறுவனத்திற்கு
இன்னும் புத்துயிர் அளித்து, எல்லைகளைக்
கடந்து 'ஸோஹோ'வை ஒரு முழுமை நிறைந்த
ஸ்தாபனமாக்கும் என்று புரீதர் நம்புகிறார்.

“என்னைப் பொறுத்தவரையில் எல்லாவற்றையும்
விட சிறந்த பண்பு, ஒருவரின் பாதைக்குத் தானே
வழிவகுப்பது. இந்த ஆற்றலை நாமே கண்டுபிடித்து
அது காட்டும் வழியில் நடந்தால், தன்னிறைவு என்பது
தானாகவே வந்து விடும்”,
என்பதே புரீதர், இளைஞர்களுக்கு
விடுக்கும் செய்தியாகும்.

