

விலேக்ஸ்

- தாம் விற்பனை செய்யும்
பொருள்களை விடவும் நம்பத்தகுந்தது





விவேக்ஸ் - தாம் விற்பனை செய்யும் பொருள்களை விடவும் நம்பத்தகுந்தது

நிர்வாக ஆலோசனைகள் வழங்கும் நிறுவனமாகிய மெக்கன்ஸி & கோ., 'இந்திய சில்லரை வணிகத் தொழில்' (இந்தியன் ரீடெய்ல் இண்டஸ்ட்ரி) பற்றிய ஆய்வு ஒன்றில் இவ்வாறு குறிப்பிட்டிருக்கிறது.

சில்லரை வணிகத்தில் இருக்கும் ஒரு நிறுவனம் இம்மாதிரி பெயர் வாங்குவது சற்று அபூர்வமான ஒரு விஷயம். அதிலும், 42 கடைகளை நடத்தி நிர்வகித்து வரும் நிறுவனத்திற்கு இது இன்னும் கடினம். எனினும், இதைத்தான் 'விவேக்ஸ்' செய்து வருகிறது - தொடங்கப்பட்ட கடந்த 52 வருடங்களாக.

சென்னையைத் தலைமையிடமாகக் கொண்டு, தமிழகத்தின் பிற பகுதிகள், பாண்டிச்சேரி, கர்னாடகா முதலிய இடங்களில் மொத்தம் 42 கடைகள் மூலம் நுகர்வோர் சாதனங்களையும், மின்னணு பொருட்களையும் விற்பனை செய்கிறது 'விவேக்ஸ்' என செல்லமாக அழைக்கப்படும் 'விவேக் ப்ரைவேட் லிமிடெட்'. இதன் ஆண்டு வருமானம் ரூபாய் 600 கோடி.

தொடக்கப்புள்ளி

1960களின் தொடக்கத்தில், தென் கிழக்கு கர்னாடகாவில் இருக்கும் கோலார் கோல்ட் ஃபீல்ட்ஸ் (நாட்டின் ஒரே தங்கச் சுரங்கம் இருக்கும் இடம் இது)ஐச் சேர்ந்த பி.ஏ.லக்ஷ்மி நாராயண செட்டி, பெங்களூர் சென்று பி.எம்.எஸ். பொறியியல் கல்லூரியில் மின்னணுத்துறையில் பட்டம் வாங்குவதற்காகச் சேர்ந்தார். பெங்களூரில், 'ராமகிருஷ்ணா ஸ்டூடென்ட்ஸ் ஹோமில்' தங்கியிருந்து படித்த இவர், சுவாமி.விவேகானந்தரின் போதனைகளால்

கவர்ப்பட்டு, படிப்பைப் பாதிசிலேயே நிறுத்தி 'ராமகிருஷ்ணா மிஷனில்' சேர்ந்து நாட்டிற்கு சேவை செய்ய விரும்பினார். எனினும், வயதில் மூத்தவர்கள் மற்றும் நலன் விரும்பிகளின் அறிவுரையின்படி, இந்த எண்ணத்தை அரைமனதுடன் அவர் கை விட்டார்.

உயரிய குறிக்கோள்களாகிய கடின உழைப்பு, நேர்மை, எளிமை, கடவுள் நம்பிக்கை போன்ற உயரிய பண்புகளுடன் தம்மை வளர்த்த தமது தந்தை திரு. பி.எல். அஸ்வத நாராயண செட்டி மற்றும் தாயார் திருமதி. பி.ஏ. வலந்தலக்ஷ்மி யின் ஆசிகளுடன், பட்டப்படிப்பு முடித்தவுடன், வேலை தேட சென்னை வந்தார் லக்ஷ்மி நாராயண செட்டி. 'மின் சாதனங்கள்' தயாரிக்கும் ஒரு நிறுவனத்தில் முதலில் வேலைக்குச் சேர்ந்தார் அவர். இதற்குப் பிறகு, 'கூல் ஹோம்ஸ்' மின்விசிறிகளை விநியோகிக்கும் நிறுவனத்தில் வேலைக்குச் சேர்ந்தார். சம்பாதித்த பணத்தை மிச்சப்படுத்துவதற்காக, ஒரு சிறிய இடத்தில் தங்கினார் அவர்.

1965ஆம் வருடம் மே மாதம் 3ஆம் நாள், சிறிய மின்சார சாதனங்கள், மடக்கும் நாற்காலிகள் மற்றும் மேஜைகள் விற்பனை செய்யும் கடையாகிய 'விவேக் அண்ட் கோ - எலக்ட்ரிகல் இஞ்சினியர்ஸ் அண்ட் டெக்ரேடர்ஸ்' ஐத் திறந்தார் இவர். மயிலாப்பூரில் சான்ஸ்க்ரிட் கல்லூரி அருகே முதல் மாடியில் அமைந்த இந்தக் கடையின் பரப்பளவே 200 சதுர அடி மட்டும்தான். இந்த கட்டிடம் இன்னும் இருப்பதும், இந்தக் கட்டிடத்தில், சுவரொட்டிகளைத் தீட்டும் ஓவியராக தமது பயணத்தை அதே சமயத்தில் துவக்கிய ஒருவரும் இன்னும் இருப்பதும் குறிப்பிடத்தக்க விஷயங்கள்.

சில நாட்களில், லக்ஷ்மண செட்டியின் மூத்த சகோதரராகிய திரு. கோதண்டராம செட்டி, தனது

இளைய சகோதரருடன் வியாபாரத்தில் சேர்ந்தார்.

விவேகானந்தரது போதனைகளில் பேரார்வம் கொண்டிருந்த லக்ஷ்மி நாராயண செட்டி, தமது கடைக்கு 'விவேக் அண்ட் கோ' என்று பெயரிட்டார். 'சிறந்த தரமான பொருட்களை மலிவு விலையில் வழங்குவது, சமரசமில்லா வாடிக்கையாளர் சேவை, தகுதியானவர்களுக்கும், பொருட்தேவை இருப்பவர்களுக்கும் வேலையளிப்பது' என்ற நோக்கப்பார்வையுடன், இந்தக் கடை துவக்கப்பட்டது.

இந்த வியாபாரத்தின் முதலாம் வருட வருமானம் ரூபாய் 1,02,000/- . மர்ஃபி வானொலிப் பெட்டியும், புஷ் வானொலிப் பெட்டியும் இவர்கள் வியாபாரம் செய்யும் பொருட்களில் சேர்க்கப்பட்டன. எல்லோரும் பொருட்களை வாங்குவதற்கேற்ப, தினத்தவணை முறை அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது.

துரதிர்ஷ்டவசமாக, விதி விளையாடியது. 1968ஆம் வருடம் டிசம்பர் மாதம் 28ஆம் நாள் திரு.லக்ஷ்மிநாராயண செட்டி காலமானார். 'விவேக் அண்ட் கோ'வை நிர்வகிக்கும் பொறுப்பு, திரு.கோதண்டராம செட்டியிடம் வந்தது. நான்கு பெண்கள், ஐந்து பிள்ளைகள் இருந்த குடும்பத்தில் மூத்தவராகப் பிறந்ததனால், பள்ளி இறுதிவரை மட்டுமே படித்து, படிப்பைத் தொடர முடியாமல் தனது தந்தையின் அரிசி வியாபாரத்தில் அவருக்கு உதவியாக இருந்தார் கோதண்டராம செட்டி. அவரது குடும்பத்திலேயே மிகவும் குறைவாகப் படித்தவர் இவரே. எனினும் தான் அவ்வளவாகப் படிக்காததால், கல்வியின் மதிப்பு தனக்கு இன்னும் நன்றாகவே தெரியும் என்கிறார் இவர்.

'விவேக் அண்ட் கோ' இப்பொழுது நான்கு சகோதரர்கள் மற்றும் அவர்களது தந்தை கூட்டாகச் செயல்படும் கூட்டுப்பங்காண்மை (பார்ட்னர்ஷிப்) நிறுவனமாக மாறியது.

முன்னேற்றம் மற்றும் மிக வேகமான முன்னேற்றத்திற்கான அஸ்திவாரம்

பி.ஏ. கோதண்டராமன், தனது சகோதரரின் மறைவுக்குப் பிறகு, வியாபாரத்தை முன் நின்று நடத்தும் பொறுப்பை ஏற்றுக் கொண்டார். அவருடைய இளைய சகோதரர் பி.ஏ. சந்திரசேகர், 1969ஆம் ஆண்டில் அவருடன் சேர்ந்தார். சில காலம் கழித்து, இன்னொரு சகோதரரான பி.ஏ. ஸ்ரீனிவாஸ், மின்னணுத்துறையில் பட்டம் வாங்கிய கையோடு, விவேக் அண்ட் கோ நிர்வாகத்தில் சேர்ந்தார்.

ஆற்றல் வாய்ந்த கோதண்டராமனின் தலைமையில், படிப்படியாக வியாபாரத்தை வளர்த்தது இந்தக் குழு. மயிலாப்பூர் கடையின் வெற்றி கொடுத்த களிப்பில், 1968ஆம் ஆண்டு புரையாக்கத்தில் இன்னொரு கடையைத் திறந்தார்கள். ரூபாய் 1.65 கோடியாக இருந்த ஆண்டு வருமானத்தை, 1980இல் கோதண்டராமனும் அவரது சகோதரர்களும் ரூபாய் 28 கோடியாக ஆக்கினார்கள்.

உலகெங்கிலும் உள்ள பல நாடுகளுக்கும் சென்று சில்லரை வணிகத்தின் சிறந்த நடைமுறைகளைப் பற்றி அறிந்து கொண்டு, அவற்றில் சிலவற்றை 'விவேக் அண்ட் கோ' வில் நடைமுறையும் படுத்திய சகோதரர்கள், விற்பனைக்கான பொருட்களின் வரிசையையும் (ப்ராடக்ட் ரேஞ்சு) பெரிதாக்கினர்.

1977ஆம் ஆண்டு ஜனவரி முதல் தேதி, 'புது வருட விற்பனையை' அறிமுகப்படுத்தியது 'விவேக் அண்ட் கோ'. 'விவேக் புது வருட விற்பனை' சென்னையில் ஒரு மிகப் பெரிய நிகழ்வு. டிசம்பர் 31ஆம் தேதி இரவு 10 மணிக்கே விவேக் அண்ட் கோ கடைகளில் மக்கள் கூட ஆரம்பிப்பார்கள். நேரமாக ஆக இந்தக் கூட்டம் பெரிதாக, 1ஆம் தேதி விடியற்காலக்குள் கூட்டம் அலைமோதும். கடை திறந்தவுடனே, உள்ளே சென்று மிக மலிந்த விலையில் பொருட்களை வாங்கலாம் என்ற எண்ணத்தான் இதற்குக் காரணம். இந்த ஒரு நாளின் விற்பனை, பல மாதங்களில் நடைபெறும் விற்பனையைவிட பல மடங்கு அதிகம். இப்பொழுது, இந்த 'புது வருட விற்பனை' யை 'மின் வர்த்தக நிறுவனங்கள்' (ஈ.காமர்ஸ்) உட்பட பல சில்லரை வணிக நிறுவனங்கள் பின்பற்றத் தொடங்கினாலும், 'விவேக்ஸ்' இல் நடைபெறும் விற்பனையே இன்றும் அதிகம்.

1974ஆம் ஆண்டு, டி. சிவானந்தம் என்ற நண்பரின் ஆலோசனை மற்றும் வற்புறுத்தலின் பேரில், ஏலம் ஒன்றில் பங்குபெற்ற விவேக்ஸ், வடக்கு உல்லாச சாலையில் 4 கிரௌண்டுகள் அளவுள்ள நிலத்தை வாங்கியது. நுகர்வோர் பொருட்களுக்கான உலகத்தரம் வாய்ந்த காட்சியகம் (ஷோரூம்) ஒன்றைக் கட்டுவதே திரு.கோதண்டராமனின் கனவு. எனவே, உட்புற ஒப்பனையாளரை (இன்டீரியர் டெக்ரேடர்), சிங்கப்பூருக்கும், ஜப்பானுக்கும் அழைத்துச் சென்று, அங்குள்ள சிறந்த நடைமுறைகளைக் கருத்துள் வாங்கி, இங்கும் அது போலவே செய்ய விழைந்தார் அவர். 1980ஆம் ஆண்டு, 4-மாடி கட்டிடமாக உருவான தியாகராய நகர் காட்சியகம், பலரின் பாராட்டுதல்களையும் பெற்றது.

தலைமை

தொடங்கியது முதலாக, தொலைநோக்குப் பார்வை உடையவர்களால் நிர்வகிக்கப்படுகிறது. விவேக் அண்ட் கோ. லக்ஷ்மி நாராயண செட்டி, 'மலிவான விலை, தரம் உயர்ந்த பொருட்கள், வாடிக்கையாளர் சேவை, தேவை மிகுந்தவர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு' என்ற எளிமையான அதே சமயத்தில் சக்தி வாய்ந்த

நோக்குடன் இதனைத் தொடங்கினார் என்றால், கோதண்டராம செட்டி தனது பார்வையை இன்னும் உயர்த்திப் பதித்தார். குடும்பத்தில் மூத்தவர் என்பதால், தொழிலை முன்னேற்றுவது மட்டுமன்றி, குடும்பத்திற்கு வழிகாட்டியாக வேண்டியதும் அவரது தலையாய பணியாயிற்று. தனது சகோதரிகளுக்குத் திருமணம் செய்து வைத்தார். தனது தந்தையை மருத்துவ சிகிச்சைக்காக, ஒரு மருத்துவருடன் அமெரிக்காவிற்கு அழைத்துச் சென்றார். எளிமையான மனிதரான இவர், பல ஆண்டுக் காலம் வாடகை வீட்டிலேயே குடியிருந்தார். தம்மை அடிமட்டத்தில் நிறுத்திக் கொள்வதே அவரது வாழ்க்கைத் தத்துவமாக இருந்தது. அவரது அறிவுரை - நாம் எளிமையாக இருந்தோமானால், வாழ்க்கை நமக்கும், பிரயோகம் குழப்பமில்லாமல் இருக்கும்.

நிறைய புத்தகங்கள் படிக்கும் பழக்கமுள்ள கோதண்டராமன், சிறந்த மனிதர்கள் பலரின் அனுபவங்கள், எண்ணங்கள் மற்றும் மெய்யறிவு இவைகளை நன்கு ஆழ்ந்துணர்ந்து, இவைகளை, விவேக்ஸில் நடைமுறைப்படுத்தினார். பல நாடுகளுக்குச், அங்குள்ள சில்லரை வணிக நிறுவனங்களின், சிறந்த, தேர்ந்த, சமீபத்திய நடைமுறைகளைக் கூர்ந்து கவனித்து வந்துள்ளார் இவர். 78 வயதிலும் இந்த பழக்கம் தொடர்கிறது.

எல்லோருக்கும் பொறுப்புகள் கொடுத்து, அவர்களை மகிழ்ச்சியாக இருக்கச் செய்வதே இவரது குறிக்கோள். வாடிக்கையாளர்கள், தொழிலாளர்கள், முதலீட்டாளர்கள், நிதியுதவி அளிக்கும் வங்கிகள், குடும்பம் என அனைத்துத்தரப்பினரும் தொழிலில் பங்குதாரர்களாக, மரியாதையுடன் நடத்தப்படுகிறார்கள். இன்னொரு முக்கியதாரர்களாக இவர் கருதுவது, காட்சியகங்கள் இருக்கும் கட்டிடங்களின் சொந்தக்காரர்கள் (லேண்ட்லார்ட்ஸ்). பன்னாட்டு நிறுவனங்களான வால்மார்ட், மெக்டொனால்ட்ஸ் போன்றவர்களின் 'சில்லரை வணிகம் என்பதன் வெற்றி அது இருக்கும் இடத்தைப் பொறுத்தது' என்ற கருத்தை கோதண்டராமனும் எதிரொலிக்கிறார்.

வெகுவேகமான முன்னேற்றம்

1993ஆம் ஆண்டு வரை, விவேக்ஸ் நிர்வகித்து வந்தது 3 காட்சியகங்கள் மட்டுமே. எனினும் ஒழுங்கு நெறியுடனும், மிகத்தரம் வாய்ந்த பொருட்களுடனும், அதேபோன்ற உலகத்தர சேவையுடனும், இவற்றெல்லாவற்றையும் விட மிக விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களுடனும் ஒரு பெரிய அஸ்திவாரம் உருவாக்கிக்கொண்டிருந்தது வெளி உலகிற்குத் தெரியவில்லை. அடுத்த கட்டத்திற்குத் தயாரானது வியாபாரம். 1995ஆம் ஆண்டு, நாளிதழ்களில் ஒரு அரை பக்க விளம்பரம் வெளிவந்தது - '30 ஆண்டுகளில் 3 காட்சியகங்கள். 3 ஆண்டுகளில் 30 காட்சியகங்கள் நிறுவ திறமையான குழு இப்பொழுது தேவை'.

இடம், பொருள், சேவை, என எதுவும் நீக்கமற அளவில்லாது நிறைந்திருக்கும் 'அன்லிமிடெட் ஷாப்' என்ற வினைமுனைத்திறத்தை (ஸ்ட்ரேஜி), விவேக்ஸ் கொண்டு வந்தனர்.

அடுத்த நான்கு ஆண்டுகளுக்குள் விவேக்ஸ் ஒரு மிகப்பெரிய முன்னேற்றப்பாதையில் சென்றது. விரிவடைதல் (எக்ஸ்பென்ஷன்), கையகப்படுத்துதல் (அக்விசிஷன்) என இரண்டையும் செயல்படுத்தி, பல காட்சியகங்களைத் திறந்தது. வாடிக்கையாளர்கள் தவணைமுறைத் திட்டத்தில் பொருட்கள் வாங்க வகை செய்யும் 'விவேக்ஸ் ஹைப் பர்சேஸ் லிமிடெட்' என்னும் நிறுவனம் நிறுவப்பட்டது. சில காலத்திற்குப் பின்னர் 'ஏஜி' என்ற பன்னாட்டு நிதி நிறுவனத்திற்கு இந்த நிறுவனத்தை விற்ற விவேக்ஸ், பிரகு தனது பலமான சில்லரை வணிகத்தில் மட்டுமே முழு வெகத்துடன் கவனம் செலுத்தியது.

கூட்டுப்பங்காண்மையிலிருந்து (பார்ட்னர்ஷிப்) ஒரு 'கம்பனியாக' மாறியது விவேக்ஸ். தமக்கு விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களுக்கான சேவையை விரிவாக்கும் பொருட்டு, 1993ஆம் ஆண்டு, 'விவேக்ஸ் லாக்ஃப்ஸ்' என்னும் பாதுகாப்புப் பெட்டக சேவை மயிலாப்பூரில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது. 800க்கும் அதிகமான 'லாக்ஃப்ஸ்' இதில் தற்போது உள்ளன.

இன்று சென்னையிலுள்ள ஏதேனும் ஒரு தெருவுக்குச் சென்றால், 100 வீடுகளில் 50 வீடுகள் தாம்

'விவேக்ஸ்' வாடிக்கையாளர்கள் என்று கூறுவார்கள் என பெருமையுடன் கூறுகிறார் கோதண்டராமன்.

விருதுகள்

நுகர்வோர் பொருட்கள் சில்லரை வணிகத் தொழிலில் (கன்ஸ்யூமர் ட்யூபல் ரீடெய்லிங் இண்டஸ்ட்ரி), விவேக்ஸ் முதன்மை இடத்தில் இருப்பதை பிரதிபலிக்கும் வகையில், ஹிடாசி, இன்டெல், சாம்சங், எல்ஜீ, ஜென்ரல், பானசோனிக், கேனன், சோனி, பானசோனிக், ஹைப் போன்ற பன்னாட்டு நிறுவனங்களிடமிருந்தும், வோல்டாஸ், கோத்ரெஜ், ப்ரீதி போன்ற இந்திய நிறுவனங்களிடமிருந்தும் பல விருதுகள் வாங்கியும்/வாங்கியபடியும் இருக்கிறது விவேக்ஸ்.

விவேக்ஸின் மிகச்சிறப்பான வாடிக்கையாளர் சேவை, தொழிலாளருடனான உறவு, ஒழுங்கு நெறிமுறை போன்றவைகளைப் பெரிதும் பாராட்டி, சிஐஐ, இண்டோ அமெரிக்கன் சேம்பர் ஆஃப் காமர்ஸ், டைம்ஸ் க்ரூப், ரோடரி இன்டர்னாஷனல் அமைப்புகள் பல விருதுகளும், பாராட்டுதல்களையும் வழங்கியுள்ளன. அனைத்து வங்கிகளோடும், வர்த்தகச் சின்னங்களோடும் (ப்ரேண்ட்ஸ்), மிக நல்ல உறவு வைத்திருப்பதாக கோதண்டராமன் குறிப்பிடுகிறார்.

மணிமகுடம்

சென்னையில் நடந்த ஒரு நிகழ்ச்சி, மக்கள் மனதில் 'விவேக்ஸ்' எவ்வாறு குடிகொண்டிருக்கிறது என்பதற்குச் சான்று. சில வருடங்களுக்கு முன்னால், மத்தியதர குடும்பம் ஒன்றில் ஒரு குழந்தை பிறந்தது. பலரும், பலவாறாக யோசித்தும், குழம்பியும் சரியான பெயர் அமையவில்லை. சுற்றுமுற்றும் பார்த்த குழந்தையின் பாட்டிக்கு ஒரு நிதர்சனமான விவேக்ஸ் புலப்பட்டது. வீட்டில் உள்ள மிக்ஸர், கிரைண்டர், தொலைக்காட்சி பெட்டி, வாஷிங் மெஷின், டோஸ்டர், இஸ்திரி பெட்டி, ம்யூஸிக் சில்டம் போன்ற அனைத்து சாதனங்களும், விவேக்ஸ் இல் வாங்கியவை என்னும் உண்மைதான் அது. சற்றும் தயங்காமல், குழந்தைக்கு 'விவேக்' என பெயர் சூட்டப்பட்டது.

பயணம் தொடர்கிறது

இன்று, மொத்தம் 2 லட்சம் சதுர அடி பரப்பில், 42 காட்சியகங்களில், தமிழகம், கர்னாடகா போன்ற மாநிலங்களிலும், யூனியன் ப்ரதேசமாகிய பாண்டிச்சேரியிலும், விவேக்ஸ் செயல்படுகிறது. இதன் ஆண்டு வருமானம் ரூபாய் 600 கோடி.

விவேக்ஸ் இன் அடுத்த தலைமுறையைச் சேர்ந்தவர்கள், மேல் நாடுகளில் படித்து விட்டு வந்து, 'வீட்டு சேவை' (ஹோம் செர்வ்), 'மின் வர்த்தகம்' (ஈ காமர்ஸ்), உணவு சில்லரை

வர்த்தகம் (ஃபுட் ரீடெய்ல்), 'வர்த்தகச் சின்னம் வளர்த்தல்' (ப்ரேண்ட் பில்டிங்) போன்றவற்றில் ஈடுபட்டிருக்கிறார்கள்.

அடுத்த தலைமுறைக்குப் பொறுப்புகளை முழுவதுமாக ஒப்படைக்க கோதண்டராமன் தயாராகக் கொண்டிருக்கும் அதே வேளையில், விவேக்ஸ் குழு, பல புதிய இடங்களுக்குச் சென்று, பல லட்சக்கணக்கான வாடிக்கையாளர்களை இன்னும் பெற்று சில்லரை வணிகத்தில் புதிய மைல்கல்களை உருவாக்கத் தயாராகி வருகிறது.

கடந்த 50 வருடங்களுக்கும் மேலாக வாடிக்கையாளர்களுக்கு உவகை அளித்து, பல விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களைப் பெற்று, எண்ணிலடங்கா பேர்களுக்கு வேலை வாய்ப்பு அளித்து வரும் விவேக்ஸ் சென்னையின் தலைசிறந்த முதன்மை சான்ற வெற்றி வீரர்கள்!

