मंदी के अंधेरे में भी जगमगा रहे हैं दिल्ली के कॉरपोरेट घराने

मेहरासंस ज्वैलर्स का 1949 में चांदनी चौक में 'मेहरा दी हट्टी' नाम से पहला शोरूम खुला। करोलबाग और जनपथ में विस्तार

जोखिम के भी डटे रहने वाले कोहली ने 40 लाख के निवेश से शुरू कुटोंस के कारोबार को 793.6 करोड़ तक पहुंचा दिया

मौजूदा दौर में शहर की ऐसी कई कंपनियां हैं जो न सिर्फ बेजोड़ कारोबारी रणनीति से ग्राहकों का विश्वास जीत रही हैं बल्कि विस्तार करने में भी लगी

शीतल गौड़
नई दिल्ली

दिल्ली का जिक्र होता है तो एक ऐसा शहर दुनिया की नजर में उभरता है जो 1,000 साल से राजनीति के मानचित्र पर भारत की पहचान है। लेकिन इस ओर कम ही ध्यान जाता है कि इससे कहीं अधिक वक्त से दिल्ली भारत की सबसे बड़ी मंडी बनी हुई है। वक्त के साथ भारत की सबसे बड़ी मंडी में बहीखातों और हुंडियों से काम करने का दौर बीत गया और कॉरपोरेट बिजिनेस पनपा। इस दिवाली पर हम दिल्ली व्यापार जगत उन जगमगाते दियों को आपसे रूबरू कराएंगे जो मंदी के दौर में भी चमक रहे हैं। कुटोन्स, बिंदल्स, कैंटाबिल, लिलिपुट हैवेल्स, केईआई, जैसे दिल्ली के ब्रांड की कहानी आपके सामने पेश है।

धड़कन में समाया कुटोंस

कुटोंस के प्रबंध निदेशक डीपीएस कोहली ने कई कारोबार किए और हर बिजनेस में उतार चढ़ाव देखे। टीवी बनाने के कारोबार के पीक से लेकर दंगों में बर्बादी, लेकिन कभी भी जोखिमों से डरकर मैदान छोड़कर नहीं गए। सिर्फ 40 लाख के निवेश से शुरू किए कुटोंस ने कारोबार को 793.6 करोड़ तक पहुंचा दिया है।

डीपीएस कोहली ने कहा 'मैंने गारमेंट एक्सपोर्ट से कारोबार शुरू किया, निर्यात में हो रहे नुकसान के कारण दूसरे ब्रांड के लिए टीवी बनाकर शुरू किया। सिख दंगों के दौरान फैक्ट्री को जला दिया गया, लेकिन बिजनेस में फिर वापसी हुई और चार्ली क्रिएशंस के नाम जींस बनाया जो चल निकला, 1999 में ब्रांड का नाम बदलकर कुटोंस रख दिया।' कुटोंस ने कुछ महीनों पहले अपने नया ब्रांड 'लाफेम' लॉन्च किया। अपनी दिवाली की चल रही स्कीमों पर उन्होंने बताया कि कुटोंस के स्टोर पर 50+40 फीसदी और लाफेम ब्रांड पर 50+20 का डिस्काउंट ऑफर दे रहे हैं। मंदी के दौर का कुटोंस पर ज्यादा असर नहीं पड़ा है। अभी कुटोंस के देश भर 1,410 स्टोर हैं और 2010 तक 2,800 स्टोर खोलने का लक्ष्य रखा है।

लिलिपुट का किड्स वियर

17 साल पहले लिलिपुट ब्रांड के तहत चिल्ड्रेन वियर के उत्पादन और निर्यात का काम शुरू करने वाले संजीव नरुला ने कभी दोबारा मुड़कर नहीं देखा। महज 1 लाख रुपए से कारोबार शुरू करने वाले नरुला ने आज इस कारोबार को 260 करोड़ रुपए तक पहुंचा दिया है। नरुला ने बताया, 'मैंने 2001 में लिलिपुट का पहला रीटेल स्टोर दिल्ली में शुरू किया था और आज यह किड्सवियर सेगमेंट में मील का पत्थर बन चुका है। नरुला ने उम्मीद जताई है कि 2010-11 तक पश्चिम एशिया और चीन में लिलिपुट के करीब और 100 स्टोर खुल जाएंगे।

कैंटाबिल की क्वालिटी

कैंटाबिल इंटरनेशनल के प्रबंध निदेशक ने बताया कि उन्होंने इटली के इस ब्रांड के साथ 2000 में पहला कैंटाबिल स्टोर दिल्ली में खोला। कैंटाबिल के इस समय देश में 140 स्टोर हैं। कंपनी की इस वित्त वर्ष तक 200 स्टोर करने का लक्ष्य रखा है और अक्टूबर तक कंपनी के 10 नए स्टोर खुल जाएंगे। बंसल ने कहा, 'उपभोक्ताओं में अच्छी पैठ बनाने के लिए हमने इटली के कैंटाबिल को अपनाया। हमने हाई और मिड एंड सेगमेंट ग्राहक को पकड़ा। क्वालिटी और इनोवेशन को कंपनी ने अपना मूल मंत्र बनाया है। इसी के बल कैंटाबिल के लिए हर दिवाली शुभ- लाभ लेकर आती है।'

घर-घर में केईआई का केबल

वायर्स और केबल्स के कारोबार में पिछले 40 साल से काम कर रही दिल्ली की कंपनी केईआई इसी साल घरेलू केबल बाजार में उतरी है। कंपनी के चेयरमैन और मैनेजिंग डायरेक्टर अनिल गुप्ता ने बताया, 'हमने दिल्ली से ही अपने कारोबार की शुरुआत की। कंपनी ने हाल ही में राजस्थान के भिवाड़ी में फैक्टरी शुरू की है। इस समय कंपनी का टर्नओवर 1,000 करोड़ सालाना है। अगले दो साल में हम इसे 2,000 करोड़ तक पहुंचा देंगे।'

मुरादाबाद जाएगा बिंदल्स

रेडीमेड गारमेंट्स के कारोबार में 1997 से काम कर रही कंपनी इस साल नए डिजाइनर [illegible] में उतार रही है। कंपनी के एमडी आर डी बिंदल ने कहा 'वे करीबन 11 साल से दिल्ली में हैं। हर साल हमने अपने रीटेलिंग के कारोबार में परिवर्तन करते गए। पिछले साल से ही कस्टमर केयर पर ज्यादा ध्यान देना शुरू किया है। वर्तमान में बिंदल्स के नौ स्टोर हैं और अगले महीने में मुरादाबाद में उसका अगला स्टोर खुल जाएगा।

हैवल्स का बढ़ता कारवां

हवेली राम को बदलकर रखा गया ब्रांड नाम 'हैवेल्स' आज बुलंदियों की नई ऊंचाइयों तक पहुंच गया है। वक्त की नजाकत के हिसाब से अपने में परिवर्तन करने की कला करीबन 50 साल पहले पंजाब से आए शिक्षक और कंपनी के चेयरमैन कीमतराय गुप्ता ने बखूबी सीखी है। भागीरथ पैलेस की बिजली का सामान बेचने की छोटी दुकान जिसे महज 10 हजार के निवेश से शुरू किया आज 5,000 करोड़ टर्नओवर की कंपनी बन चुकी है। सर्किट प्रोटेक्शन, केबल और वायर, एनर्जी मीटर, सीएफएल लैंप आदि का निर्माण कर रही कंपनी का 50 से ज्यादा देशों में कारोबार फैला हुआ है।

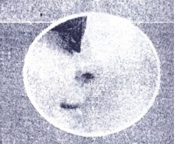
मेहरासंस ज्वैलर्स की दीवानगी

इसे डॉक्टर डी डी मेहरा और एम सी मेहरा के जबर्दस्त विजन का ही कमाल कहेंगे कि उन्होंने 1949 में चांदनी चौक के दरीबा में 'मेहरा दी हट्टी' नाम से अपना पहला शोरूम खोला। इसके बाद धीरे-धीरे 'मेहरासंस ज्वैलर्स' ब्रांड ने पूरी दिल्ली पर अपना कब्जा जमा लिया। चांदनी चौक के अलावा आज 'मेहरासंस ज्वैलर्स' के शोरूम करोलबाग, जनपथ, कृष्णा नगर और तिलक नगर में मौजूद है। अपने पुश्तैनी कारोबार को अजय मेहरा बड़ी ही कामयाबी से संभाल रहे हैं। अजय ने कहा, 'अपनी शुद्धता, गुणवत्ता और नए डिजाइनों की वजह से आज उनका कारोबार तेजी से बढ़ रहा है।' खास डिजाइन की वजह से 'मेहरासंस ज्वैलर्स' स्टाइल का प्रतीक बन चुका है।

साथ में प्रतिमा शर्मा और पीयूष बबेले

MUKESH SI

मंदी में भी डटे ब्रांड



अपैरेल कारोबार

भारतीय मानसिकता को भुन रहा है कोहली का कुटोंस ब्रांड महज 17 वर्षों में लिलिपुट का कारोबार एक लाख से 260 करोड़ रुपए पहुंचा

केबल कारोबार

हैवेल्स और केईआई ने सधी कारोबारी नीति का परिचय देते हुए देश ही नहीं विदेशों में भी जमाई धाक

ज्वैलरी की चमक

स्टाइल का प्रतीक बन चुके मेहरासंस ज्वैलर्स की पकड़ मजबूत। मंदी का लाभ उठाने की तैयारी में है बिंदल्स