दमदार फसल काटने के लिए वैज्ञानिक नजरिया

विभाजन के वक्त जब मेरा परिवार पाकिस्तान से भारत आया, उस वक्त पाकिस्तान में हमारा फूड प्रोसेसिंग बिजनेस था। 1961 में मेरे पिता ने दिल्ली में दालों की प्रोसेसिंग की यूनिट लगाई। दिल्ली यूनिवर्सिटी से एमबीए करने के बाद मैं 1995 में इस कारोबार से जुड़ा। एक दशक तक पिता के साथ काम करने के बाद मैंने महसूस किया कि देश में फूडग्रेन स्टोरेज और प्रिजर्वेशन की सुविधाओं की भारी कमी है। तब मैंने पोस्ट-हार्वेस्ट एग्रीकल्चरल सर्विसेज मार्केट में उतरने का फैसला किया।

मैंने दो साल रिसर्च किया और पाया कि भारत में हर साल 10 पर्सेंट फूडग्रेन (कीमत करीब 60,000 करोड़ रुपये) भंडारण की खराब हालत के कारण नष्ट हो जाता है। मैंने साइंटिफिक तरीका अपनाने का फैसला किया और सोहनलाल कमोडिटी मैनेजमेंट सर्विसेज यानी एसएलसीएम की नींव 2008 में रखी। आज इसके जरिए जहां मैं फूडग्रेन लॉस कम कर सका हूं, वहीं इसका कारोबार 1,100 करोड़ रुपये तक पहुंच चुका है। मैंने कंपनी शुरू में 16 लाख रुपये लगाए। इसमें मेरी सेविंग्स थीं और कुछ पैसा मैंने फैमिली से उधार लिया। मेरे पिता ने मुझे दिल्ली में उनकी 8000 वर्ग फुट की यूनिट का एक हिस्सा 8 लाख रुपये के सालाना रेंट पर यूज करने के लिए दिया। मेरे पहले क्लाइंट एक लोकल एग्रो प्रोसेसर थे, जो आज भी मेरे क्लाइंट बने हुए हैं। मैंने इनवेंटरी और प्रशासनिक काम संभालने के लिए तीन लोगों को हायर किया। रिस्पॉन्स अच्छा रहा और एनसीआर में मुझे कुछ और वेयरहाउसेज किराए पर लेने पड़े। पहले साल टर्नओवर 4 करोड़ रुपये था और मैंने पूरी रकम दोबारा कारोबार में लगा दी। इससे उत्साहित होकर मेरे पिता ने पल्स प्रोसेसिंग यूनिट बंद कर दी और पूरी 8000 वर्ग फुट जगह मेरी यूनिट के लिए लीज पर दे दी। हालांकि कुछ चुनौतियां आईं और कुछ बड़े कस्टमर्स ने पेमेंट में देरी भी की।

मैंने महसूस किया कि इनोवेशन ही आगे बढ़ने का मंत्र है। लिहाजा मैंने अपने क्लाइंट्स को एजुकेट करना शुरू किया और उन्हें बताया कि हमारे साथ जुड़कर उनका क्या फायदा होगा।

संदीप समरवाल

उम्र: 43 साल

कंपनी : **एसएलसीएम**

हेडक्वॉर्टर: दिल्ली

सीड कैपिटल : **₹ 16 लाख**