

‘कामयाबी के लिए खुद पर करें भरोसा’

पारिवारिक बिजनेस से जुड़ने के बजाय एम के धानुका ने कीटनाशक के कारोबार की शुरुआत की।

उन्हें पता था कि भारत जैसे देश में कीटनाशक की डिमांड काफी बढ़ेगी। उनकी कंपनी सालाना 25 फीसदी की दर से बढ़ रही है...



नया रास्ता

1974

में धानुका ने कीटनाशक की दुकान खोली

1980

में गुडगांव की बीमार कंपनी को खरीदा

1985

में धानुका एग्रीटेक प्राइवेट लिमिटेड की शुरुआत की

2012

से 2013 के बीच कंपनी का कारोबार करीब 600 करोड़ रुपये था।

2014

तक केशवाना संयंत्र में उत्पादन शुरू हो जाने की उम्मीद है

600

करोड़ पहुंच चुका है कंपनी का टर्नओवर

50

करोड़ के निवेश से कोटपुतली में चौथा प्लांट लगा रही है कंपनी

क

ई बार कुछ नया करने की चाहत में इनसान कामयाबी का रास्ता फकड़ लेता है। एम के धानुका के साथ कुछ ऐसा ही हुआ। उन्होंने पिता के कपड़े के बिजनेस से जुड़ने के बजाय एम जी आयाल के साथ मिलकर 1974 में हैदराबाद में कीटनाशक की दुकान खोली।

दुकान चल निकली तो 1980 में गुडगांव की एक बीमार कंपनी को खरीद लिया। 1985 में धानुका एग्रीटेक प्राइवेट लिमिटेड की शुरुआत की। कंपनी ने कीटनाशक उत्पाद तैयार करने के लिए 9 विदेशी कंपनियों से समझौता किया है। इनमें 4 अमेरिकी और 5 जपानी कंपनियां हैं। कंपनी का टर्नओवर 700 करोड़ रुपये पर पहुंच गया है। एम के धानुका, धानुका एग्रीटेक लिमिटेड कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर हैं। उनका कहना है कि बिजनेस में कामयाबी हासिल करने के लिए जरूरी है कि आप खुद पर भरोसा करें।

धानुका का बचपन दिल्ली में बीता। यहीं उनको पढ़ाई-लिखाई हुई। श्रीराम कॉलेज से बी।कॉम ऑनर्स करने के बाद वह बिजनेस के लिए हैदराबाद चले गए। हालांकि, पिताजी की चांदनी चौक में कपड़े की दुकान थी। तब खाद्यन्न के उत्पादन के मामलों में भारत आर्यनभर भी नहीं था। खाद्यन्न का आयात करना पड़ता था। इसकी बड़ी वजह यह थी कि विकसित देशों के मुकाबले भारत में खाद्यन्न की प्रति हेक्टेयर उत्पादकता काफी कम थी। हमारे देश में किसान प्रमाणित बीज और कीटनाशकों का काफी कम उपयोग करते थे। आज भी भारत में कीटनाशक का इस्तेमाल 600 ग्राम प्रति हेक्टेयर है। जापान में यह दर 11 किलो प्रति हेक्टेयर है।

धानुका एग्रीटेक लिमिटेड के तीन संयंत्र हैं, जो गुजरात के साणद, हरियाणा के मुहनांव और जम्मू-कश्मीर के उधमपुर में हैं। कंपनी राजस्थान के कोटपुतली में केशवाना गांव में नया संयंत्र लगा रही है। वह इस पर 50 करोड़ रुपये का निवेश कर रही है। इसमें दिसंबर 2014 तक उत्पादन शुरू हो जाने की उम्मीद है। धानुका ने बताया कि कंपनी की देशभर में 21 ब्रांच और 45 वेयरहाउस हैं। कंपनी के देशभर में 7,500 डिस्ट्रीब्यूटर और 70,000 डीलर हैं। कंपनी देश के सभी राज्यों में अपने उत्पाद बेचती है। मध्य प्रदेश, पंजाब, हरियाणा, आंध्रप्रदेश, महाराष्ट्र और गुजरात में सबसे ज्यादा सेल्स है।

धानुका के 80 उत्पाद हैं। धानुका ने कहा कि देश के कई राज्यों में किसानों में काफी जागरूकता आई है। यही वजह है कि आज देश खाद्यन्न उत्पादन में आत्मनिर्भर हो नहीं सका। निर्यातक बन गया है। भारत गेहूं और चावल का निर्यात करता है। हालांकि, अभी देश में मिष्ठान, उखर प्रदेश, पश्चिमी बंगाल, उड़ीसा जैसे राज्यों में उत्पादकता अपेक्षाकृत कम है। उन्होंने बताया कि कंपनी आने वाले

तीन साल में हर साल दो नए उत्पाद बाजार में लांच करेगी। ऐसा करने वाली यह देश की पहली कीटनाशक कंपनी है। कंपनी ने सदी के महानायक अभिताभ बच्चन को अपना ब्रांड एम्बेसडर बनाया है। धानुका खेती की नई तकनीक के बारे में किसानों को जागरूक बनाने के लिए अभियान चला रही है। इस अभियान में किसानों को वर्षा जल संरक्षण और संचयन, खेती की नई तकनीक और धानुका के उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों की सहायता से फसलों को कीट बीमारियों से बचाने के बारे में बताया जाता है।

धानुका ने बताया कि रिसर्च से पता चला है कि किसान कीटनाशक पर एक रुपया खर्च करता है तो उसे 5 से 27 रुपये तक का लाभ होता है। आज देश में हर साल करीब 3 लाख करोड़ रुपये की फसल खराब हो जाती है। किसानों के लिए बीज, खाद और कीटनाशक तीनों अहम हैं, इसलिए हमने कीटनाशकों के उत्पादन को चुना। पीछा लगने के बाद उसकी बीजों से खाद कीटनाशक ही करते हैं। उन्होंने कहा कि किसान संकर बीजों-पीछों का चयन तथा बीजोपचार कर मुकाई करें और कीटनाशकों का समय पर उपयोग करें तो उनकी उत्पादकता काफी बढ़ जाएगी।

कीटनाशकों की विक्री कृषकों हद तक मानसून पर निर्भर करती है, मौसम विज्ञानी आगामी खरीफ में मानसून कमजोर होने की भविष्यवाणी कर चुके हैं। लेकिन धानुका का मानना है कि जून से अगस्त तक अगर अच्छी बारिश होती है तो फिर कीटनाशकों की विक्री पिछले साल से बढ़ने का अनुमान है। उन्होंने बताया कि वित्त वर्ष 2014-15 में कंपनी का कुल कारोबार 20 से 25 फीसदी बढ़ने का अनुमान है। वित्त वर्ष 2013-14 के 9 महीनों में कंपनी का कुल कारोबार करीब 25 फीसदी बढ़ा है। पिछले वित्त वर्ष में कंपनी का कुल कारोबार बढ़कर लगभग 725 करोड़ रुपये पहुंच जाने का अनुमान है। वित्त वर्ष 2012-13 में कंपनी का कुल कारोबार करीब 600 करोड़ रुपये था।



▶ कंपनी की देशभर में 21 ब्रांच और 45 वेयरहाउस हैं। देशभर में 7,500 डिस्ट्रीब्यूटर और 70,000 डीलर हैं। कंपनी देश के सभी राज्यों में अपने उत्पाद बेचती है। मध्य प्रदेश, पंजाब, हरियाणा, आंध्रप्रदेश, महाराष्ट्र और गुजरात में सबसे ज्यादा सेल्स है

...एम के धानुका

▶ धानुका एग्रीटेक आने वाले तीन साल में हर साल दो नए उत्पाद बाजार में लांच करेगी। ऐसा करने वाली यह देश की पहली कीटनाशक कंपनी है। कंपनी ने सदी के महानायक अभिताभ बच्चन को अपना ब्रांड एम्बेसडर बनाया है। कंपनी खेती की नई तकनीक के बारे में किसानों को जागरूक बनाने के लिए अभियान चला रही है।

...एम के धानुका, एमडी, धानुका एग्रीटेक

Date	27April, 2014
Website	Business Bhaskar
Edition/ City	Bhopal, Indore, Raipur, Panipat, Jalandhar, Ludhiana, Chandigarh, New Delhi, Jaipur