పందెం కోడి.. పౌరుషానికి ప్రతీక. దూకుడుకు తార్కాణం. వ్యూహాత్మక దాడికి పెట్టింది పేరు. చావో రేవో అన్నంత తెగింపు. కార్పొరేట్ ప్రపంచంలోనూ ఇలాంటి దమ్మున్న పుంజులు అనేకం ఉన్నాయి. స్టార్టప్‌గా అవతరిస్తాయి. వెంచర్ క్యాపిటల్ సంస్థలను ఆశ్రయిస్తాయి. మార్కెట్ నాడి పట్టేసుకుని, నిలదొక్కుకుంటాయి. ఓ దశలో దిగ్గజాలకూ చెమటలు పట్టిస్తాయి. అంతకుమించి ఎదిగేందుకు.. వనరులు సరిపోవు. శక్తిసామర్థ్యాలు సరితూగవు. ఇనీషియల్ పబ్లిక్ ఆఫరింగ్ (ఐపీవో)కు వెళ్తే ఎలా ఉంటుంది? అనే ఆలోచన ఏదో ఓ సమయంలో యంగ్ ఆంత్రప్రెన్యూర్స్ బుర్రను తొలిచేస్తుంది. ఇక స్థిమితంగా నిద్రపోనివ్వదు. ప్రశాంతంగా భోంచేయనివ్వదు. తక్షణం రంగంలో దూకేస్తారు.

ఓ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ బ్యాంకర్‌ను నియమించుకుంటారు.
సెబీలో పేరు రిజిస్టరు చేయించుకుంటారు.
స్టాక్ ఎక్స్ఛేంజ్‌కు దరఖాస్తు చేస్తారు.
ఐపీవో ధర నిర్ణయిస్తారు.
ప్రకటనలు గుప్పిస్తారు.
మార్కెట్ పరిస్థితుల్ని బట్టి స్పందన వస్తుంది.
ఇన్వెస్టర్లకు వాటాలు వెళ్తాయి.
కంపెనీలో నిధులు ప్రవహిస్తాయి.
ఇక ఆకాశమే హద్దు.

గత ఏడాది మామాఎర్త్, ఐడియాఫోర్జ్, యాత్రా.. తదితర సంస్థలు ఐపీవోల రూపంలో మొత్తంగా మూడున్నర వేల కోట్లు సమీకరించగలిగాయి. అంతకుముందు ఏడాది ద్రోణాచార్య వదిలిన బాణం గురితప్పలేదు. డెల్హీవరీ కూడా ఇన్వెస్టర్ల కలల్ని బాగానే డెలివరీ చేసింది. ట్రాక్సాన్.. సరికొత్త ట్రాక్ రికార్డు సృష్టించింది. కొత్త సంవత్సరంలో సరికొత్త ఉత్సాహంతో చాలా కంపెనీలు బరిలో దిగుతున్నాయి. గురి చూసి బాణం వేస్తున్నాయి. ఆ శ్రమ ఫలించి అనూహ్య స్పందన లభించనూవచ్చు. కొన్నిసార్లు అంచనాలను అందుకోలేకపోనూవచ్చు. అంతిమ ఫలితం ఎలా ఉన్నా.. ఓ స్టార్టప్‌గా అవతరించి ఈ స్థాయికి చేరుకోవడం వెనుక ఎంతో శ్రమ ఉంది. ప్రతి విజయం వెనుకా ఓ స్ఫూర్తిదాయక కథనం ఉంది. ఉనికి కోసం పడిన పాట్లు, ఎదురుపోట్లు.. అనేకం, అపారం. అయినా సరే, ఏ దశలోనూ ఓటమిని అంగీకరించలేదు వ్యవస్థాపకులు. సత్తువ సరిపోనప్పుడు కసరత్తు చేసి బలం పుంజుకున్నారు. వ్యూహాలు విఫలమైనప్పుడు కొత్త సాధన సంపత్తిని సమకూర్చుకున్నారు. ప్రత్యర్థులు విసిరిన రాళ్లను పెట్టని కోటలుగా మార్చుకున్నారు. గాయాలకు ఓర్చుకున్నారు. కొత్త పాఠాలు నేర్చుకున్నారు. నీరసంగా అనిపించిన ప్రతిసారీ విజేతల కథల్ని పురాణాల్లా చదువుకున్నారు. గుండె ధైర్యం నింపుకొన్నారు. ఆ పట్టుదలే ఐపీవో వరకూ తీసుకొచ్చింది. ఇది కూడా ఆరంభమే.

టెక్నాలజీ ఆయుధంగా..

బస్ టికెట్‌కు ఒక యాప్. ట్రైన్ బుకింగ్‌కు ఒక యాప్. విమాన ప్రయాణమైతే ఇంకో యాప్. అక్కడితో పనైపోదు. వెళ్లిన ప్రతిచోటా ఏదో ఓ హోటల్ రూమ్ బుక్ చేసుకోవాలి. దానికి మరో యాప్. 'ప్రయాణమంటే ఎందుకింత ప్రయాస?' అనిపించింది రజనీశ్ కుమార్, అలోక్ బాజ్‌పాయ్‌లకు. 'రేయ్! నువ్వెంత ఇన్వెస్ట్ చేయగలవు?' అడిగాడు రజనీశ్. 'మాగ్జిమమ్ మూడు లక్షలు' జవాబిచ్చాడు అలోక్. 'గుడ్. నేనూ అంతే. మూడు నెలలు సమయం తీసుకుందాం. అంతలోపు ఓ అపార్ట్‌మెంట్ అద్దెకు తీసుకుని పని మొదలుపెడదాం' అని చెబుతున్నప్పుడు రజనీశ్ గొంతులో పిచ్చ క్లారిటీ. గురుగ్రామ్‌లోని ఓ డబుల్ బెడ్‌రూమ్ ఫ్లాట్ రాత్రికి రాత్రే ఆఫీసుగా మారిపోయింది. ఇద్దరూ గతంలో ఓ విదేశీ ట్రావెల్ టెక్ కంపెనీలో పనిచేశారు. అదే ఫార్ములాను భారతీయ మార్కెట్‌కు అన్వయించాలని నిర్ణయించుకున్నారు. టెక్నాలజీ విషయంలో ఏమాత్రం రాజీపడకూడదని ముందే అనుకున్నారు. ఆర్టిఫీషియల్ ఇంటెలిజన్స్, మెషిన్ లెర్నింగ్, డాటా సైన్స్.. జోడించి మరీ ఓ అప్లికేషన్ సిద్ధం చేశారు. రైలు, బస్సు, విమానం, హోటల్ రూమ్.. ఏదైనా క్షణాల్లో బుక్ చేసుకునేలా, ఆ ఎంపిక కూడా కస్టమర్ అభిరుచికి దగ్గరగా ఉండేలా జాగ్రత్త తీసుకున్నారు. ప్రయాణంలో భోజనం ఏర్పాట్ల గురించీ ఆలోచించారు. డిస్కౌంట్లు, ఆఫర్లు మామూలే. కంపెనీ పేరు విషయంలోనూ అంతే వైవిధ్యాన్ని పాటించారు. 'ఇక్సిగో' అని నిర్ణయించారు. ఇదో ప్రయాణ సెర్చ్ ఇంజిన్. కరోనా సమయంలో చాలా ట్రావెల్ యాప్స్ చితికిపోయాయి. కానీ, ఇక్సిగో మాత్రం సరికొత్త వ్యాపార అవకాశాల్ని వెతుక్కుంది. జనంలో భ్రమణ కాంక్ష పెరగడం ఈ సంస్థకు కలిసొచ్చింది. మార్కెట్ వాటా పెంచుకోడానికి కన్ఫర్మ్ టికెట్ యాప్‌నూ కొనుగోలు చేశారు ఆ ఇద్దరు మిత్రులు. నిజానికి ఇక్సిగో.. నేరుగా టికెట్లు కొనివ్వదు. గదులూ బుక్ చేయదు. ఆ వ్యాపారంలో ఉన్న వివిధ సంస్థలతో సమన్వయం చేసుకుంటుంది అంతే. వృత్తి ఉద్యోగాల్లో ఒత్తిడి పెరిగినంత కాలం.. టూరిజం వ్యాపారానికి ఢోకా ఉండదు. ఆ ఒత్తిడి నుంచి దూరంగా పారిపోడానికైనా టికెట్లు బుక్ చేసుకుంటారు. విమానమో, రైలో ఎక్కుతారు. కాబట్టే, ఇక్సిగో ఆరు లక్షల రూపాయల కంపెనీ నుంచి ఐదువందల కోట్ల స్థాయికి చేరుకుంది. ఐపీవోతో ఆ విలువ వెయ్యికోట్లు దాటినా ఆశ్చర్యం లేదు. 'క్షణక్షణానికి ప్రజల ఆలోచనలు, అభిరుచులు మారుతుంటాయి. వాటిని అర్థం చేసుకుని వ్యాపారాన్ని నడిపించడం మీదే ఏ ఆంత్రప్రెన్యూర్ విజయమైనా ఆధారపడి ఉంటుంది' అంటాడు రజనీశ్.

'గరుడ'గమన..

డ్రోన్ ఆధునిక జీవితంలో భాగమైపోయింది. వివాహాల ఫొటోగ్రఫీ నుంచి సరిహద్దు రక్షణ వరకు ప్రతిచోటా, ప్రతి రంగాన్నీ ఏలుతున్నది. సేద్యానికీ సాయపడుతున్నది. మనం ఈ విషయాన్ని ఇప్పుడిప్పుడే గుర్తిస్తున్నాం. కానీ ఎనిమిదేండ్ల క్రితం నుంచీ ద్రోణాచార్యుడిలా.. డ్రోన్‌ల మీద గురిపెట్టాడు 'గరుడ ఏరోస్పేస్' వ్యవస్థాపకుడు అగ్నీశ్వర్ జయప్రకాశ్. డ్రోన్ వినియోగం పెరిగేకొద్దీ గరుడ వ్యాపారమూ విస్తరించింది. నాలుగు వందలకుపైగా క్లయింట్స్ ప్రభుత్వ సంస్థలే. ఆ వృద్ధి ఇన్వెస్టర్లను ఆకర్షించింది. పెట్టుబడుల వరద ప్రవహిస్తున్నది. 'ప్రతి వ్యాపారంలోనూ ఓ సామాజిక కోణం ఉంటుంది. ఉండాలి కూడా. రకరకాల కారణాలతో అడవులు అంతరించిపోతున్నాయి. పర్యావరణం సంక్షోభంలో చిక్కుకుంటున్నది. ఈ సమస్యకు డ్రోన్ టెక్నాలజీలో పరిష్కారం ఉంది. మేం మహారాష్ట్ర, తమిళనాడులో డ్రోన్ సాయంతో లక్షల విత్తనాల్ని వెదజల్లాం. డెబ్బై అయిదువేల మొక్కలకు జీవం పోశాం' అని చెబుతాడు అగ్నీశ్వర్. ఆ యువకుడి తాజా లక్ష్యం అంతరిక్షం.

ఆఫీసు కోసం ఓ పెద్ద భవనాన్ని కొనే శక్తి కానీ, లీజ్‌కు తీసుకునే ఓపిక కానీ చాలా సంస్థలకు లేదు. సాధ్యమైనంత తక్కువ పెట్టుబడితో వ్యాపారం నిర్వహించాలనేది నవతరం ఆంత్రప్రెన్యూర్స్ ఆలోచన. ఆ ప్రయత్నంలో మేం సహకరిస్తాం.

- అమిత్ రమానీ, Awfis, ఫౌండర్