

ఉపగ్రహాల ప్రయోగానికి అనువైన డ్రోన్లను తయారుచేయడం. ఆ ప్రయత్నంలోనూ దూసుకుపోతున్నది గరుడ ఏరోస్పేస్. ఏ పనినైనా పట్టుదలతో ప్రయత్నించడం అగ్నిశ్రీకొ కొత్తేమీ కాదు. తను పుట్టడమే ఊపిరితిత్తుల సమస్యతో పుట్టాడు. మిగతా పిల్లలతో పోలిస్తే.. ఇరవై శాతం సామర్థ్యంతోనే లంగ్స్ పనిచేసేవి. సాధనతో ఆ పరిమితిని అదిగమించాడు. స్వీమ్మింగ్ ఛాంపియన్ అయ్యాడు. ఇప్పుడు బిజినెస్ హిరోగానూ అవతరిస్తున్నాడు. ఈ ఏడాది ఎలాగైనా ఐపీవోకు వెళ్లాల్సింది ఈ చెన్నై యువకుడి వ్యాపార వ్యూహం. అన్నట్లు తను హార్వర్డ్ బిజినెస్ స్కూల్లో చదువుకున్నాడు. అంతకు మించి, భారతీయ మార్కెట్ పరిస్థితులను అర్థం చేసుకున్నాడు. కాబట్టి, క్రికెటర్ మహేంద్రసింగ్ ధోనీని కూడా డ్రోన్ వ్యాపారంలోకి లాగాడు. అతని పేరు మీద డ్రోన్ కెమెరాను విడుదల చేశాడు. 'ఏ కంపెనీకైనా ఐపీవో అనేది ఓ పెద్ద కల. దాన్ని నిజం చేసుకునే ప్రయత్నం మొదలైంది. సాంకేతికత, సామాజిక బాధ్యత ఈ రెండూ మా సంస్థను విజయవంతంగా ముందుకు తీసుకెళ్తున్నాయి. స్టార్ మార్కెట్లో మా విజయానికి కూడా ఆ విశ్వసనీయతే కారణం అవుతుంది' అంటాడు అగ్నిశ్రీ.

**సరికొత్త ఆఫీస్**

అమిత్ రమానీ.. కొంతకాలం అమెరికాలో పనిచేశాడు. తిరిగివచ్చే సమయానికి ఇక్కడి పరిస్థితులు చాలా మారిపోయాయి. కొత్తకొత్త స్టార్టప్స్ వచ్చేశాయి. చిన్న చిన్న పరిశ్రమలు చాలానే పుట్టుకొచ్చాయి. అలా అని పరిస్థితులు ఏమంత గొప్పగా లేవు. చాలా కంపెనీలు పాలపండ్ల సమస్యలతో ఇబ్బంది పడుతున్నాయి. ఉనికి చాటుకోడానికి ఆరాటపడుతున్నాయి. ఆ దశలో సొంతంగా ఓ ఆఫీసు ఏర్పాటు చేసుకోవడం తలకుమించిన భారం. ఎలాగోలా ఓ ఆఫీసు సిద్ధం చేసుకున్నా.. ఏసీ, కాన్వర్సెస్ రూమ్, ఇంటర్నెట్, కెఫెటీరియా తదితర సౌకర్యాలు కల్పించలేని పరిస్థితి. ఆ పరిమితినే ఓ వ్యాపార అవకాశంగా మార్చుకున్నాడు అమిత్. 'మాది ఫ్లెక్సిబుల్ వర్క్ స్పేస్ సొల్యూషన్స్ కంపెనీ. పది నిమిషాల్లో మీకంటూ ఓ చాంబర్ ఇచ్చేస్తాం. మీరు ఏకవ్యక్తి సైన్యం కావచ్చు. మీకంటూ పదిమంది సిబ్బంది ఉండొచ్చు' అంటాడు అమిత్. ఆ తర్వాత చాలామంది ఈ ఐడియాతో వచ్చినా.. మేనేజ్మెంట్ భాషలో చెప్పాలంటే 'అటాకర్స్ అడ్వాంటేజ్' అమిత్నే అగ్రస్థానంలో నిలిపింది. ఇన్వెస్టర్లు వరుసకట్టారు. వ్యాపారం విస్తరించింది. ప్రస్తుతం Awfis (ఆఫీస్) సంస్థకు.. హైదరాబాద్ సహా ప్రధాన నగరాలలో నలభైరెండు వేల సీట్లు ఉన్నాయి. 'వాట్ నెక్స్ట్?' అనే ప్రశ్నకు 'చలో.. ఐపీవో' అనే జవాబిస్తున్నాడు అమిత్. ఆ నిర్ణయానికి తిరుగు లేదు. ఎందుకంటే, అమిత్కు ఘన విజయాలే కాదు ఫెర్రారీ వైపులా తెలుసు. మొత్తం ఎనిమిది కంపెనీలు పెట్టాడు. ఏడు పత్రాలేకుండా పోయాయి. ఓ దశలో 'అమ్లా పాట్స్' పేరుతో ఉసిరితో కనకవర్షం కురిపించాలని చూశాడు. వర్షపుట్ కాలేదు. ఓడి గెలిచినవాడిని ఎవరూ ఆపలేరు. ఓ మేనేజ్మెంట్ గురువు అన్నట్టు.. 'రాత్రికి రాత్రే ఎవరూ విజితే కాలేరు. అయినా విజితగా నిలిచారంటే.. ఆ రాత్రి దశాబ్దకాలమంత సుదీర్ఘమైనదై ఉంటుంది'. నిజమే, అమిత్ ఐపీవో స్థాయికి రావడానికి ఇరవై ఏళ్లు పట్టింది.

**తొలి నవ్వు..**

పసిబిడ్డ తొలి ఏడుపు తల్లికి అపురూపం, తండ్రికి



వ్యవసాయం తీవ్ర సంక్షోభంలో ఉంది. ఖర్చులు పెరుగుతున్నాయి. కూలీల కొరత ఇబ్బంది పెడుతున్నది. ఈ సమస్యకు సాంకేతికతలో పరిష్కారం ఉంది. గరుడ ఏరోస్పేస్.. డ్రోన్ ఆధారిత సేద్యాన్ని ప్రోత్సహిస్తున్నది. ఐపీవో ద్వారా మా పరిధిని విస్తరించుకునే ప్రయత్నం చేస్తున్నాం.

**-అగ్నిశ్రీ జయప్రకాశ్**  
గరుడ ఏరోస్పేస్ వ్యవస్థాపకుడు



ఫండింగ్ కాదు కదా, మీరు ఇప్పటివరకూ నిలదొక్కకోవడమే ఓ విచిత్రం. మీ వ్యాపారం ఓ కేవేమేడ. మిమ్మల్ని నమ్మి ఏ మూర్ఖుడూ పెట్టుబడులు పెట్టడు.. అంటూ చాలామంది మమ్మల్ని నిరుత్సాహపరిచారు. అయినా మేం వెనక్కి తగ్గలేదు. అన్న సన్యాసమా చేయలేదు. ప్రతి సవాలునూ ఓ అవకాశంగానే మలుచుకున్నాం.

**-అలోక్ బాజ్పాయ్**  
ఇక్సిగో సహ-వ్యవస్థాపకుడు

హాస్పిటల్స్ తో ఒప్పందం చేసుకున్నారు. ఈ ప్రత్యేక ఏర్పాటు వల్ల ప్రచారం పెరిగింది. లాభాలు రెట్టింపయ్యాయి. యజమాన్యం ఎంప్లాయిస్ స్టాక్ ఆప్షన్ కింద సిబ్బందికి మూడుశాతం వాటాలనూ కేటాయించింది. రేపు ఐపీవోకు వెళ్లే వాళ్లంతా కుబేరులు కావడం ఖాయం. 'సంపద పెంచుకోవడమే కాదు, పంచుకోవడమూ తెలుసు మాకు' అంటారు అమిత్, శుభం.

**ఆర్డర్ ఫ్లైజ్**

మాజేటి శ్రీహర్ష చిరుపొట్టుతో బోజనప్రియుల బ్రాండ్ అంబాసిడర్ లా కనిపిస్తాడు. ఆ మాటకొస్తే తను ఆరగించిన రుచులు, తనకు ఆసక్తిలేని రంగమంటూ లేకపోవచ్చు. ట్రిక్కింగ్ చేస్తాడు. ఫాటో గ్రఫీని ప్రేమిస్తాడు. కాళ్లకు చక్రాలు కట్టుకుని దేశమంతా ప్రయాణిస్తాడు. మహా స్వేచ్ఛాజీవి. కాబట్టి, బిట్స్ పిలాని చదువు గురి బండలా ఆనిపించింది. పెట్టేబాడ సర్దుకుని సొంతూరు విజయవాడ వచ్చేశాడు కూడా. కన్నవారి మనసు కష్టపెట్టడం ఇష్టం లేక మళ్ళీ క్యాంపస్ కు వెళ్లాడు. అది వేరే విషయం. అక్కడే నందనరెడ్డి పరిచయం అయ్యాడు. నందు రాయలసీమ బిడ్డ. అనంతపురం నివాసి. తను కూడా 'హూమరా.. కెమెరా' అంటూ అడవులు పట్టుకుని తిరిగి రకమే. పట్టా చేతికొచ్చాక చాలా కొలువులే చేశాడు నందన్. హార్డ్ ఐఐఐమ్ కోల్ కాలేజీలో చేరిన తర్వాత, లండన్ వెళ్లిన తర్వాత కూడా ఆ ఇద్దరి స్నేహం కొనసాగింది. కొంతకాలానికి మిత్రులను స్టార్టప్ పురుగు కట్టింది. ఉద్యోగాలకు రాజీనామా చేసి బెంగళూరు చేరుకున్నారు. ఒకట్రెండు ప్రయోగాలు వికటించాయి. ఆ తర్వాత మొగ్గతోడిగిందే 'స్విగ్గీ'. అప్పటి వరకూ భారత్ లో ఆహార రంగంలో పుడ్ డెలివరీ సౌకర్యం లేదు. ఉడుపి టిఫిన్స్ మొదలు స్టార్ హోటల్స్ వరకు.. ఎక్కడినుంచి అయినా అరగంటలోపే చచ్చిన పుడ్ తెప్పించుకునే వెసులుబాటు కల్పించింది స్విగ్గీ. తొలుత బెంగళూరు ప్రజలకు పరిచయం చేశారు.

అద్భుతం. ఆ కేరీకేరలు వినిపించగానే అమ్మ ప్రసవ వేదనను మరిచిపోతుంది. నాన్న తొమ్మిది నెలల నిరీక్షణ ఫలిస్తుంది. కాబట్టి, పసిపిల్లల దుస్తులతో ముడిపడిన వ్యాపారానికి 'ఫస్ట్ క్లె' అని పేరు పెట్టారు అమితవ్ సాహా, శుభం మహేశ్వరి. స్టార్టప్ ఆలోచనకు మూలం మాత్రం మహేశ్వరి జీవితానుభవంలోనే ఉంది. కొడుకు పుట్టగానే.. బిడ్డ కోసం చాలా షాపింగ్ చేయాలని అనుకున్నాడు. ఆఫ్ లైన్ లో వైవిధ్యం తక్కువ. ఆన్ లైన్ లో అయితే అసలు నాణ్యతే లేదు. దీంతో తానే రంగంలో దిగాలని నిర్ణయించాడు. ప్రపంచ మార్కెట్ లోని అత్యుత్తమ ఉత్పత్తులను కస్టమర్స్ కు అందించాలని తీర్మానించాడు. మిత్రుడు అమితవ్ భాగస్వామిగా ఉండటానికి ముందుకొచ్చాడు. ఆన్ లైన్ లో మొదలుపెట్టి ఆఫ్ లైన్ కు విస్తరించారు. ఫ్రాంచైజీ మాడల్ నూ అనుసరిస్తున్నారు. బాలింతలకు ఫస్ట్ క్లె తరపున గిడ్డె ప్యాక్ ఇచ్చేలా వివిధ