

Published Date:	5 Jan 2026	Publication:	Amar Ujala (Hindi) [New Delhi]
Journalist:	Bureau	Page No:	12
MAV/CCM:	850,432/132.88	Circulation:	112,878

रोशनी यहां है

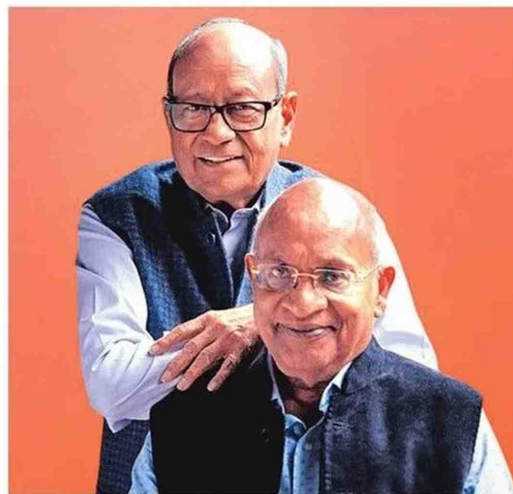
इस बार : राधेश्याम अग्रवाल व राधेश्याम गोयनका
क्यों : असफलताओं से सीख लेकर वनाई दुनिया भर में पहचान



ईमामी के संस्थापक राधेश्याम अग्रवाल और राधेश्याम गोयनका को हर कदम पर हार का सामना करना पड़ा। बावजूद इसके उनके हौसले कभी पस्त नहीं हुए। दोस्त के पिता से मिले एक लाख रुपये की मदद से उन्होंने नई शुरुआत की और अपने उत्पाद को न केवल भारत में, बल्कि वैश्विक स्तर पर भी एक पहचान दिलाई।

नाममात्र की पूंजी से की शुरुआत, असफलताओं से नहीं मानी हार, 70 से ज्यादा देशों में फैलाया कारोबार

यह कहानी कोलकाता के दो दोस्तों की है, जिन्हें हर कदम पर हार का सामना करना पड़ रहा था। उनकी आंखों में थकान थी, मन में निराशा और दिल में एक ही सवाल-क्या सचमुच कारोबार करना हमारे बस का नहीं है? दरअसल, लगातार मिलने वाली असफलताओं ने उनका आत्मविश्वास तोड़ दिया था। जो सपने कभी चमकते थे, वे अब उनके लिए बोझ बन गए थे। ऐसे में, उन्होंने तय कर लिया था कि अब रास्ता बदलना ही बेहतर है। उसी दौरान, संयोग से उनकी मुलाकात अपने मित्र के पिता से हुई। बातचीत शुरू हुई तो मन का बोझ खुद-ब-खुद बाहर आने लगा। दोनों ने बिना झिझक कह दिया कि हमने तय कर लिया है कि अब व्यापार नहीं करेंगे। दोस्त के पिता ने अपने अनुभव से कहा कि भागना समाधान नहीं होता। फिर उन्होंने एक ऐसा प्रस्ताव रखा, जिसने दोनों दोस्तों के जीवन की दिशा ही बदल दी। प्रस्ताव था उन्हें अपना धंधा फिर से जमाने के लिए एक लाख रुपयों की मदद का। वह रुपये उनके लिए सिर्फ रकम नहीं थी, बल्कि वह एक चेतावनी थी, एक भरोसा था, और एक बड़ी चुनौती भी। उसी दिन उन दोनों मित्रों ने तय किया कि अब हार मानना विकल्प नहीं होगा। वे थे राधेश्याम अग्रवाल और राधेश्याम गोयनका। हालांकि, उनका संघर्ष आसान नहीं था। बाजार की प्रतिस्पर्धा, संसाधनों की कमी और बार-बार की असफलताएं-सब कुछ फिर सामने आया। पर इस बार वे अब भाग नहीं रहे थे, बल्कि जमे हुए थे। धीरे-धीरे उनकी मेहनत रंग लाने लगी। ईमानदार प्रयास और अटूट धैर्य ने एक मजबूत नींव रख दी। वही नींव आगे चलकर ईमामी बनी, जो आज भारत में तेजी से बिकने वाले उपभोक्ता सामान (एफएमसीजी) का एक जाना-माना नाम है। यह कहानी सिर्फ एक सफल ब्रांड की नहीं है। यह उन युवाओं के लिए संदेश है, जो पहली या दूसरी असफलता में ही खुद पर शक करने लगते हैं।



आदत ही सबसे बड़ा नुकसान साबित हुई

बोर्ड गेम्स के उत्पादन के लिए अधिक पूंजी की जरूरत थी, लेकिन उनके पास केवल नाममात्र की ही पूंजी थी। अग्रवाल ने अपने घर के एक कोने को फैक्टरी में बदल लिया और दोनों दोस्त मजदूरों के साथ काम करते थे। दिन दलते ही वे तैयार माल को रिवशे पर लादकर दुकान-दुकान जाकर बेचने की कोशिश करते थे। तमाम प्रयासों के बावजूद कारोबार सफल नहीं हो पाया। लेकिन उन्होंने हिम्मत नहीं छोड़ी और अग्रवाल ने 20 हजार रुपये उधार लेकर 'केमिको केमिकल' नाम से नई कंपनी शुरू की। उस दौर में उधारी पर माल देना आम था, लेकिन यही आदत उनके लिए बड़ा नुकसान साबित हुई। ग्राहकों ने माल तो लिया, लेकिन भुगतान टालते गए, और एक साल के भीतर उनकी पूरी पूंजी समाप्त हो गई।

प्रारंभिक जीवन

राधेश्याम अग्रवाल का जन्म 18 फरवरी, 1946 को कोलकाता के एक मारवाड़ी परिवार में हुआ था। उन्होंने आगे की पढ़ाई सेंट जेवियर्स कॉलेज, कोलकाता से की, जहां उनकी मुलाकात राधेश्याम गोयनका से हुई। कॉलेज के दिनों में ही दोनों दोस्त कॉलेज स्ट्रीट की पुरानी सेकेंड हैंड बुकशॉप्स पर घंटों खड़े होकर

कॉस्मेटिक्स, केमिकल फॉर्मूलों और उपभोक्ता व्यवहार से जुड़ी किताबें पढ़ते रहते थे। उनका सपना ऐसे उत्पाद बनाने का था, जो तेजी से बिकें और आम आदमी की पहुंच में हों। इसी सोच के चलते उन्होंने दूधब्रश की री-पैकेजिंग, ट्रेडिंग और लूडो जैसे बोर्ड गेम्स के उत्पादन जैसे व्यवसायों में भी हाथ आजमाया।

जब करनी पड़ी नौकरी

एक लाख रुपये की पूंजी से दोनों ने एक नया प्रयोग शुरू किया। वे बुलबुल क्रीम, कांति स्नो और वैसलीन जैसे सस्ते सौंदर्य प्रसाधनों की री-पैकेजिंग के कारोबार में उतर गए। बाजार में पहचान बनाने के लिए उन्हें थोक विक्रेताओं को बेहद कम दामों पर सामान देना पड़ा। समय बीतता गया, लेकिन केमिको का विस्तार धीमी गति से ही होता रहा। इसी दौरान दोनों की शादी हो गई और सपनों के साथ जिम्मेदारियां भी बढ़ गईं। अधिक आय की आवश्यकता ने उन्हें नौकरी करने के लिए मजबूर किया। 1970 के दशक के मध्य में गोयनका को केके बिड़ला समूह में आयकर विभाग का प्रमुख बनाया गया, जबकि अग्रवाल ने आदित्य बिड़ला समूह में उपाध्यक्ष के रूप में जिम्मेदारी संभाली। यहां काम करते हुए दोनों ने बड़े उद्योगों के जोखिम प्रबंधन को नजदीक से देखा और समझा।

ग्राहकों का जीता भरोसा

बड़े कॉर्पोरेट दफ्तरों में काम करते हुए, दोनों मित्रों ने यह समझ लिया कि भीड़ से अलग दिखने के लिए कुछ अलग करना होगा। उस समय बाजार विदेशी कॉस्मेटिक्स से भरा हुआ था। यही राधेश्याम अग्रवाल और राधेश्याम गोयनका ने अवसर पहचाना। 1974 में उन्होंने सुरक्षित नौकरियों को अलविदा कह दिया। यह फैसला आसान नहीं था, लेकिन उसी साहस से ईमामी का जन्म हुआ। विज्ञापन पर भारी खर्च करने की क्षमता नहीं थी, इसलिए वे खुद दुकानों में गए, उत्पाद की खुबियां समझाईं और ग्राहकों का भरोसा जीता। धीरे-धीरे ग्राहक बढ़े और ईमामी का नाम घर-घर पहुंचने लगा। आज ईमामी थ्रूप का कारोबार करीब 70 देशों में फैला है, और वही दो दोस्त, जिन्होंने कभी फुटपाथ की चाय पर सपने बुने थे, अब अरबों डॉलर की संपत्ति के मालिक हैं।

युवाओं को सीख

- असफलता अंत नहीं, बल्कि सीखने की शुरुआत होती है।
- सही मार्गदर्शन, वित्तीय अनुशासन और लगातार मेहनत से हालात बदले जा सकते हैं।
- सुशिकलों से घबराकर अपने सपनों से कभी समझौता नहीं करना चाहिए।