విజేత

సిలికాన్ వేలీ సి.యి.ఒ ల విజయగాధలు

– కిరణ్ ప్రభ

శ్రీ కౌముది
మీ ముంగిట్లో సాహితీ వెన్నెల
www.koumudi.net
ప్రచురణ సంఖ్య: 7

విషయసూచిక

జి.డి.ఆంజనేయులు	3
జి.రాజు రెడ్డి	10
శ్రీని మాదల	18
బొబ్బా వెంకటాద్రి	26
సురేష్ కట్టా	33
రామ్ సూదిరెడ్డి	41
కృష్ణ యార్లగడ్డ	49
ప్రసాద్ కైప	57
రామ్ జయమ్	68
మహేష్ వీరిన	75
కిట్టు కొల్లూరి	84

విజేత

జి.డి.ఆంజనేయులు

అదొక పల్లెటూరు...ఆ వూరి మున్సబుగారి అబ్బాయిల్లో ఒక కుర్రాడికి తమ పందెపుటెద్దులంటే చెప్పలేనంత ఇష్టం. ఎప్పుడూ వాటి వద్దనే ఉండేవాడు. వాటిని పోటీలకి తీసుకెళ్ళి బహుమతులు గెలవడమే కాకుండా వాటి ఆలనా పాలనకే టైమంతా వినియోగించేవాడు. చదువుమీద శ్రద్ధలేదు. పందెపుటెడ్లే అతడి లోకం..

కాకినాడ ఇంజినీరింగ్ కాలేజీ. మూడో సంవత్సరంలో ఉన్న ఓ కుర్రాడు కాలేజీ ఎలక్షన్‌లో నిలుచున్న తన స్నేహితుడిని సపోర్ట్ చేశాడు. అతడు ఓడిపోయాడు. ‘ఇంజినీరింగ్ కాలేజీ ఎలక్షన్స్‌లో గెలవడమంటే వూళ్ళో పొలం దున్నినంత సులభం కాదు బాబూ..‘ ఎవరో హేళన చేశారు. హేళన అతడిలో కసి, పట్టుదలా పెంచాయి. నాలుగో సంవత్సరంలో అతను కాలేజీకి జనరల్ సెక్రటరీగా ఎన్నికవడమే కాకుండా మొత్తం కాకినాడ పట్నంలోనే రాజకీయాల్ని శాసించే శక్తిగా తయారయ్యాడు..!

లాస్ ఏంజల్స్ వీధుల్లో నడుస్తున్నాడు ఒక కుర్రాడు, ఎక్కడన్నా చిన్న ఉద్యోగం దొరుకుతుందేమోనని. ఫ్లెక్స్‌ట్రానిక్స్ అనే కంపెనీ బయట ‘Help Wanted‘ అన్న బోర్డు చదువుతుంటే ఎవరో లోనికి పిలిచారు. అక్కడంతా స్పానిష్ వాళ్ళే పనిచేస్తున్నారు. ‘సోల్డరింగ్‘ వచ్చా అని అడిగితే, అతడు చెప్పిన ఇంగ్లీషు సమాధానాన్ని స్పానిష్ అనుకుని వెంటనే పనికి రమ్మని గంటకి నాలుగు డాలర్ల చొప్పున చేతిలో పెట్టారు..!

ఇన్ని అనుభవాలతో రాటుదేలిన వ్యక్తి ప్రస్తుతం ఒక మల్టీ బిలియన్ డాలర్ల అంతర్జాతీయ టెక్నాలజీ కంపెనీ AMD హైదరాబాదు విభాగానికి మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ అంటే చాలా ఆసక్తిగా వుందికదా..! సిలికాన్‌వేలీలో అపజయమెరుగని సీరియల్ ఎంటర్‌ప్రెన్యూర్‌గా పేరుతెచ్చుకున్న శ్రీ గుదె దశరథ రామాంజనేయులు మిత్రులకి జి.డి.గా, జి.డి. ఆంజనేయులుగా, డి.ఆర్. గుదె గా సుపరిచితులు. 1993లో సిలికాన్ వేలీలో పసిఫిక్ సెమికండక్టర్ కంపెనీ మొదలు పెట్టిన వద్దనుంచీ ఒకదాని తర్వాత ఒకటిగా టెక్నాలజీ కంపెనీలని స్థాపించి వాటిని విజయపథంలో నడిపించి వేరే పెద్ద కంపెనీలకి అనుసంధానం చేశారు. జి.డి. గారు మొదలుపెట్టిన Pacific Semi Conductors అనే కంపెనీని Faraday Technologies అనే కంపెనీ, Virtual IP అనే కంపెనీని Tera Burst Networks అనే కంపెనీ, Cute Solutions అనే కంపెనీ ని ATI అనే ప్రఖ్యాత మల్టీమీడియా ఎలక్ట్రానిక్ చిప్స్ తయారు చేసే అతిపెద్ద కంపెనీ కొన్నారు. దాన్ని ATI India గా మార్చి దానికి ఆయన్నే మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ గా నియమించారు. అతికొద్ది కాలంలోనే జి.డి గారి సాంకేతిక నిర్వహణా సామర్ధ్యానికి అంతర్జాతీయ గుర్తింపు లభించింది. ఆయన గురించి BBC లోనూ, Canadian Business Bureau లోనూ ప్రత్యేక వ్యాసాలు ప్రచురించబడ్డాయి. ఎ.టి.ఐ ని ఎ.ఎం.డి అనే సంస్థ కొన్నప్పుడు ఆ సంస్థ హైదరాబాదు డివిజన్‌కి ఈయనే మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ గా నియమితులయ్యారు.

ఇదేగాక జి.డి.మైక్రో అనే మరో కంపెనీ వ్యవస్థాపకుడిగా, ఛైర్మన్ గా కూడా వున్నారు.

ఆంధ్రప్రదేశ్ లోని ఏకైక వి.ఎల్.ఎస్.ఐ శిక్షణా ప్రైవేటు యూనివర్సిటీ వేదా ఐ.ఐ.టి కూడా జి.డి గారి ఆలోచనలోంచి పుట్టిందే జె.ఎన్.టి.యు గుర్తింపు ఉన్న ఇలాంటి సంస్థ ఇదొక్కటే. ఇవే గాక హైదరాబాదులో సెమికండక్టర్ ఇండస్ట్రీ స్థిరపడడంలో ఈయన ప్రముఖ పాత్ర వహించారు, వహిస్తున్నారు. ఇన్ని కంపెనీల నిర్వహణతో , ఆ సంస్థల కార్యక్రమాలతో బిజీగా వున్నా ఎప్పుడూ రిలాక్సింగ్‌గా కనిపించే జి.డి. గారి మొహంలో చిరునవ్వు తప్ప విసుగు, శ్రమ మచ్చుకైనా కనిపించవు. ప్రతిరోజూ తప్పని సరిగా ఒక్క సినిమా డి.వి.డి ఐనా చూస్తారు..! ఈ విలక్షణమైన విజేత విజయ రహస్యాన్ని ఆయన మాటల్లోనే తెలుసుకుందాం..

మట్టివాసనలో ఎదిగిన బాల్యం

గుంటూరు జిల్లాలో గురజాల దగ్గర మాచవరం అనే పల్లెటూరు మా స్వగ్రామం. పల్లెటూరు అంటే మరీ కుగ్రామం కాదు బహుశా అప్పట్లో 5,000 మంది జనాభా వుండేవారనుకుంటాను. నాన్నగారి పేరు గుదె సైదయ్య అమ్మ పేరు సీతమ్మ . నాన్న ఆ వూరికి మున్సబుగా పనిచేసేవారు. ఆరుగురుపిల్లల్లో నేను ఐదవ వాడిని. మాది మధ్య తరగతి కుటుంబం అని చెప్పుకోవచ్చు.

ఆ ఊళ్ళో బయటకి వెళ్ళి పై చదువులు చదివింది మా అన్నయ్య (బి.ఎస్సీ), మా అక్క (ఎం.బి.బి.ఎస్) మాత్రమే. నాకూ చిన్నప్పటినుంచీ చదువుమీద పెద్ద ఆసక్తి వుండేది కాదు. మా కుటుంబసభ్యులందరితో పాటే నేనూ ఎప్పుడూ పొలంలో అన్ని పనులు చేస్తుండే వాడిని. ఏడవ తరగతి వరకూ మా ఊళ్ళోనూ, ఆ పైన హైస్కూలు చదువు పక్క ఊళ్ళోనూ సాగింది. ఐతే హాయిగా పొలం పనులు చేసుకోవచ్చుకదా ఈ చదువు ఎందుకూ అనిపించేది. అస్సలు చదువుమీద ఆసక్తి ఉండేది కాదు. పైగా మాకు మాంచి పందెపుటెడ్లు ఉండేవి. ఎప్పుడూ అవే లోకంగా ఉండేవాడిని. ఎప్పుడెపుడు బడి ఒదిలిపెడాతారా తొందరగా వెళ్ళి ఎడ్ల ఆలనా పాలనా చూద్దామా అని ఉరకలేస్తుండేవాడిని. హైస్కూలు వరకూ ఎప్పుడూ అత్తెసరు మార్కులతోనే పాసవుతుండేవాడిని..

ఇలాగైతే నా చదువుసాగడం అసంభవమని తెలుసుకున్న అమ్మ, నాన్నని బలవంతంగా ఒప్పించి పందెపుటెడ్లని అమ్మేసేలా చేసింది.. ఇంక తప్పని సరిగా ఇంటర్మీడియట్ కోసం గుంటూరు వెళ్ళక తప్పింది కాదు. మొదటి సంవత్సరంలోకూడా అంతగా చదువు పికప్ చెయ్యలేకపోయాను. శెలవల్లో ఇంటికి వెళ్ళినపుడల్లా పొలం వెళ్ళి కూలీలతోబాటు అన్ని పనులూ చేస్తుండేవాడిని. ఇంటర్మీడియట్ రెండో సంవత్సరంలో మాత్రం చదువుమీద శ్రద్ధ పెట్టాను. మొదటి ఐదు స్థానాల్లో నాదొకటి. అలానే స్పోర్ట్స్ లోకూడా. ముఖ్యంగా కబడ్డీ,వాలీబాల్ లో మంచి ప్రావీణ్యత సంపాదించుకున్నాను ఇక్కడే

కాకినాడ కాలేజీలో.. రాజకీయ రణరంగంలో..

ఆ తరువాత ఎంట్రన్స్ పరీక్షరాసి, మంచిరాంకు తెచ్చుకుని 1977లో కాకినాడ ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో ఎలక్ట్రికల్ ఇంజినీరింగ్ విభాగంలో చేరాను.. చిన్నప్పటినుంచీ ఏకసంధాగ్రాహినే.. ఏ విషయమైనా ఒక్క సారి వింటే ఇట్టే గుర్తుండి పోయేది. ఇంజినీరింగ్‌లో కూడా పదే పదే పుస్తకాలు చదవడం కంటే క్లాసులో విన్న పాఠాలూ లేదా ఫ్రెండ్స్ డిస్కస్ చేసుకునే టాపిక్స్ వినీ పరీక్షల్లో 80 శాతం పైగా మార్కులు తెచ్చుకుంటుండేవాడిని. లెక్చరర్లందరికీ నేనంటే మంచి అభిప్రాయం వుండేది. మొదటి రెండేళ్ళు చదువులతో బిజీగా వుండేది.

మూడో సంవత్సరంలో ఉండగానే కాలేజీ పోలిటిక్స్ అర్ధమవ సాగాయి.అలానే స్పోర్ట్స్‌లో చురుకుగా పాల్గొనడం వల్ల కాలేజీలో చాల మందికి తొందరలోనే పరిచయమయ్యాను. మా క్లాస్‌మేట్ ఒకతన్ని ఎలక్షన్స్‌లో నిలబెడితే ఓడిపోయాడు. అందరూ నన్ను ఎగతాళి చేశారు. కాలేజీ ఎలక్షన్లంటే ఆషామాషీ కాదనీ, నన్ను ఆ ప్రయత్నాలు మానుకోమనీ హెచ్చరించారు. ఎవరైనా 'నువ్వాపని చెయ్యలేవు' అంటే దాన్ని సాధించితీరాలన్న పట్టుదల అప్పుడే వొచ్చిందనుకుంటాను. ఎలాగైనా నాలుగో సంవత్సరంలో కాలేజీకి జనరల్ సెక్రటరీ

కావాలని నిర్ణయించుకుని సాధించాను. ఐతే ఒక్కసారి కాలేజీ జనరల్ సెక్రటరీ కాగానే ఇంక రాజకీయాల్లో పీకల లోతువరకూ మునిగిపోక తప్పలేదు. మా కార్యక్రమాలు కేవలం కాలేజీకి పరిమితంగాక కాకినాడ మున్సిపల్ ఎలక్షన్ వ్యవహారాల్లోకి కూడా వెళ్ళాల్సి వచ్చింది.

రాజకీయాలంటే తెలీనిదేముందీ..కాలేజీనుంచీ నన్ను సస్పెండ్ చేశారు. కోర్టుకి వెళ్ళి ఆర్డర్ తెచ్చుకున్నాను. మళ్ళీ పరీక్షలు వ్రాయడానికి వీల్లేదని మరో అడ్డంకి..మళ్ళీ కోర్టు జోక్యంతో అదీ సాధించాను. ఎలాగైతే 1982 లో విజయవంతంగా ఇంజినీరింగ్ డిగ్రీతో బయటికి వచ్చాను. పల్లెటూళ్ళో అందరితో కలిసి పనిచేయడం అన్న గుణమే కాలేజీలో లీడర్‌షిప్‌ని తొందరగా చేజిక్కించుకునే అవకాశం కలిపించిందని అనుకుంటాను..

22ఏళ్ళకే వ్యాపారంలో తొలిపాదం

డిగ్రీ చేతికి రాగానే ఉద్యోగం చేస్తే ఎ.పి.ఎస్.ఇ.బి లోనే చెయ్యాలి అనుకునే వాడిని. కానీ అప్పుడు ఎ.పి.ఎస్.ఇ.బిలో ఇంకా కొత్తవాళ్ళని తీసుకోవడంలేదు.

తరువాత రెండునెలలకే మరో ముగ్గురు మిత్రులతో కలిసి కాకినాడలోనే అమరావతి ఎలక్ట్రానిక్స్ అనే షాపు ప్రారంభించి ఇ.సి.టి.వి., కోణర్క్ టి.వి. అమ్మే వాళ్ళం. వాటితోబాటే కాలేజీ స్టూడెంట్స్ ప్రాక్టికల్స్‌కి అవసరమైన ఎలక్ట్రానిక్స్ కిట్స్ కూడా అసెంబుల్ చేసి అమ్మేవాళ్ళం. మూడు నాలుగు నెలల్లోనే వ్యాపారం బాగా పుంజుకుంది...మరికొంతమంది మిత్రులు అప్పుడే విశాఖపట్నంలో నష్టాల్లో నడుస్తున్న అమరావతి ఎలక్ట్రోడ్స్ అనే వ్యాపారాన్ని సరిచేయడానికని నన్ను రమ్మని అడిగారు. సరే కాకినాడలో వ్యాపారం చూసుకునేందుకు మిగతావాళ్ళున్నారు కదా అని నేను విశాఖపట్నం వెళ్ళాను.

అక్కడకూడ అతికొద్ది కాలంలోనే ఆ వ్యాపారాన్నీ లాభాల బాటలో నడిపించగలిగాను. కానీ అక్కడ నన్నొక ఉద్యోగిగానే ఉంచదలచుకున్నారనీ,ఆ వ్యాపారంలో భాగస్వామిగా అంగీకరించలేరనీ తెలిసి చాలా అప్‌సెట్ అయ్యాను. నేను చేసిన శ్రమకి ఫలితం ఇది కాదనుకుని అక్కడ మానేశాను..

బొంబాయి జీవితం.. కొత్తరంగాల పరిచయం

బొంబాయి ఐ.ఐ.టిలో కొంతమంది మిత్రులు వుంటే, వాళ్ళ వద్దకి వెళ్ళాను. అక్కడే వుండి ఎం.టెక్ చేద్దామని ఆలోచన వచ్చింది. ఐతే ఇంతలో లోగడ ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో సహధ్యాయి, వెంకటనారాయణ అనీ , అతను కంప్యూటర్స్ రిపేర్ బిజినెస్‌లో వుంటే, ' ఇదీ కొత్త ఫీల్డే , నేర్చుకుంటే బావుంటుంద 'ని అతని వద్దకి వెళ్ళేవాడిని బొంబాయిలోనే. ఆ అనుభవం తరువాత బాగా ఉపయోగపడింది. మైక్రోప్రోసెసర్లు, చిప్స్, కంప్యూటర్ హార్డ్ వేర్ ఇలాంటివన్నీ బాగా అర్థమయ్యాయి. కానీ అక్కడా ఎక్కువ రోజులు పనిచెయ్యలేక పోయాను. ఎవరైనా నా మీద బాస్‌లా అధికారం చెలాయిస్తే అక్కడ పనిచెయ్య బుద్ధి అయ్యేది కాదు. ఉద్యోగమే చేసినా స్వతంత్రత ఉండాలి అనుకునే వాడిని..

మళ్ళీ ఏం చెయ్యాలా అని ప్రయత్నాలు. అప్పుడే మజ్‌గాన్ డాక్ అనే యుద్ధ నౌకానిర్మాణ సంస్థలో ఇంజినీర్ పొజిషన్లు ఉన్నాయని తెలిసి అప్లై చేసి , వ్రాత పరీక్ష పాసై ఇంటర్వ్యూకి వెళ్ళాను.

'ఏమి పనిచెయ్యగలవు అని అడిగారు..', 'కావాలంటే ఈ మొత్తం ఆపరేషన్స్‌ని మేనేజ్ చెయ్యగలను' అని కాస్త తలబిరుసు గానే సమాధానం చెప్పాను. ఏం అనుకున్నారో కానీ వెంటనే ఉద్యోగం ఇచ్చేశారు. అతి కొద్ది నెలలలోనే 50-60 మంది వర్కర్స్‌ని మేనేజ్ చేసే స్థాయికి వెళ్ళాను. అప్పట్లో అందులోని వర్కర్స్ అంతా శివసేన కి చెందిన వాళ్ళే ఉండేవాళ్ళు. వాళ్ళని మేనేజ్ చెయ్యడమంటే అంత

సులభంకాదు. ఐతే కాలేజీ రాజకీయాల్లో రాటు దేలిన నాకు అదేమంత పెద్ద సమస్య అనిపించలేదు. వాళ్ళని హేండిల్ చెయ్యడంలో నా నేర్పుకి పై అధికారులంతా నన్ను మెచ్చుకుని నాకు పూర్తి స్వాతంత్రం ఇచ్చేవాళ్ళు.

మొత్తం వార్‌షిప్ నిర్మాణం ముగిశాక నేవీకి అప్పగించేప్పుడు మొత్తం ఇన్‌స్పెక్షన్‌కి నేనే ఇన్‌ఛార్జ్‌గా ఉండేవాడిని.. అక్కడే దాదాపు నాలుగేళ్ళు పైగా పనిచేశాను. ఈ అనుభవమే ఎంత రఫ్ కండిషన్స్‌లోనైనా విజయవతంగా పనిచెయ్యగలన్న విశ్వాసాన్ని మరింతపెంచింది. అక్కడ పనిచేసేప్పుడే బజాజ్ ఇన్సిట్యూట్‌లో కంప్యూటర్ సిస్టమ్స్‌లోనూ, మేనేజ్‌మెంట్ లోనూ డిప్లమో కోర్సులు చేశాను.

వివాహం ..అమెరికా ప్రయాణం

బొంబాయిలో వుండగానే నా మిత్రుడు డా.వీరయ్య చౌదరి ద్వారా తన మరదలి సంబంధం వచ్చింది. 1985లో విద్యతో నాకు పెళ్ళి జరిగింది. విద్య అప్పటికి అమెరికా గ్రీన్‌కార్డ్ హోల్డర్. వీసా ఫార్మాలిటీస్ అన్నీ అయ్యాక నేనూ 1987 లో అమెరికాకి ప్రయాణం కట్టాను. లాస్ యేంజల్స్‌లో విద్యా వాళ్ళింట్లోనే కాపురం. అమెరికాలో అడుగుపెట్టాక అసలు కథ ప్రారంభమైదనిపించింది.

అమెరికా రాగానే అంతా కొత్త ప్రపంచం. అప్పటివరకూ కాకినాడా, బొంబాయిల్లోనే గడిపాను కాబట్టి తెలుగూ, తరువాత సరాసరి హిందీ మాట్లాడే వాడిని. అమెరికాకి వచ్చాక ఇంగ్లీషు మాట్లాడుతుంటే బయటివాళ్ళు ‘స్పానిష్ రాదు..‘ అనే వాళ్ళు. నేను మాట్లాడేది స్పానిష్ అనుకునేవాళ్ళు. నాకైతే నేను ఇంగ్లీషే మాట్లాడానుకదా అనిపించేది. ఎక్కడా ఉద్యోగం దొరికే ఛాయలు కనిపించలేదు. ఇండియాలో అంతమందిని సూపర్ వైజ్ చేసీ, అన్ని చోట్లా తలెత్తుకుని బతికినవాడిని ఇక్కడ ఇలా అవ్వాల్సి వచ్చిందేమిటా అని అనిపించేది.

ఒక రోజు అలానే వీధుల్లో నడుచుకుంటూ వెళ్తుంటే Flextronics అనే కంపెని కిటికీ అద్దాల మీద ‘ Help Wanted‘ అని వుంటే బయట నిల్చొని లోనికి చూడడం మొదలెట్టాను. లోపల చాలా మంది సోల్డరింగ్ చేస్తూ కనిపించారు. ఎవరో లోపలనుంచీ వొచ్చి ‘ఏమిటీ చూస్తున్నావ్? ఉద్యోగం కావాలా? ‘ అని అడిగారు. అలా అడగడం వింతగా అనిపించి ఔనన్నట్లు తలూపాను. లోపలికి పిలిచారు. లోపల అంతా స్పానిష్ మాట్లాడేవాళ్ళే పనిచేస్తున్నారు. మరి నా ఇంగ్లీషు అలానే అనిపించిందేమో.. ‘సోల్డరింగ్ చేయుగలవా?‘ అని అడిగి, వచ్చునగానే వెంటనే నా చేతికి సోల్డరింగ్‌గన్ ఇచ్చారు .. రెండు గంటలు పనిచేయించుకుని గంటకి నాలుగు డాలర్ల చొప్పున చేతిలోపెట్టారు.!

ఇంటికి వెళ్ళి ఈ విషయం చెప్పగానే అంతా ఆశ్చర్యపోయారు. కొంతకాలం పరిశీలించాక నా ఇంగ్లీషులో సమస్య ఏమిటో తెలిసింది. పై వాళ్ళతో నెమ్మదిగా ఆగి ఆగి మాట్లాడ్డం మొదలుపెట్టాను. కాస్త నాకు ఇంగ్లీషు తెలుసని వాళ్ళకి అర్థంకాగానే కొంచెం డిగ్నిటీ పెరిగింది.

అక్కడ చేరిన కొద్ది రోజులకే ప్రింటెడ్ సర్క్యూట్ బోర్డులు టెస్ట్ చేసే కంప్యూటర్ చెడిపోయింది. బొంబాయిలో ఎప్పుడో నేర్చుకున్న కంప్యూటర్ రిపేరింగ్ ఆదుకుంది. నా సూపర్ వైజర్ వద్దకి వెళ్ళి నాకో అవకాశం ఇమ్మని అడిగాను. ‘అది చాలా విలువైంది. నువ్వు రిపేర్ చెయ్యడమేమిటి?‘ అన్నాడు. చెయ్యగలనని ధీమాగా అనేసరికి కొన్ని ప్రశ్నలు వేశాడు. అన్నింటికీ సమంజసంగా సమాధానాలు చెప్పేసరికి, నేను చేసే పనిమీద నాకు పూర్తి అవగాహన ఉందని నిర్ధారించుకుని సరేనన్నాడు. నాలుగైదు గంటలు కష్టపడి మొత్తానికి దాన్ని పనిచేయించగలిగాను. అప్పటి వరకూ సూప్‌ర్‌వైజర్‌కి నాకు ఇంజినీరింగ్ డిగ్రీ ఉందని తెలీదు. తరువాత నా గురించి తెలుసుకుని నన్ను రాత్రి షిఫ్ట్‌కి ఇన్‌ఛార్జ్‌ని చేశారు. 150 మందిని మేనేజ్ చేసేవాడిని. ఇదంతా 4-5 నెలల్లో జరిగింది. ఎక్కడికి వెళ్ళినా లోగడ నేర్చుకున్నవి ఏదో రూపంలో ఉపయోగపడడం జరిగింది. రాత్రి పూట అక్కడ పనిచెయ్యడం, పగలు మరోచోట సి.ఎన్.సి మెషీన్ల

ప్రోగ్రామింగ్ నేర్చుకోవడం, పనిచేయడం జరిగింది. రోజూ సాయంకాలం 6 నుంచీ రాత్రి 10 వరకూ మాత్రమే ఇంట్లో ఉండేవాడిని. కొత్త టెక్నాలజీ నేర్చుకోవాలి, ఎలాగైనా నా డిగ్రీకి తగినట్లు ఇంజీనీర్ ఉద్యోగం తెచ్చుకోవాలని పట్టుదలగా వుండేది..

అపుడే 1987లో పెద్దబ్బాయి గంగాధర్ పుట్టాడు. విద్య పిల్లాడిని చూసుకుంటూ, స్కూలుకి వెళ్ళి చదుకోవడం మొదలుపెట్టింది.

సిలికాన్ వేలీలో తొలి ప్రయత్నాలు

మా సమీప బంధువు ఒకాయన సిలికాన్ వేలీలో అప్పటికే ఒక సెమికండక్టర్ కంపెనీని నడుపుతున్నారు. నాకూ ఆ రంగంలో అనుభవం తెచ్చుకోవాలని ఉందనగానే వెంటనే ఆయన అంగీకరించలేదు. ‘నువ్వు ఇంతవరకూ చేసిన పనులేవీ నా కంపెనీలో పనికిరావు. నిన్ను ఎక్కడా వాడుకోలేను‘ అన్నారు. ఏదో ఒక హెల్పర్‌గానైనా పని ఇప్పించమని బ్రతిమాలుకుని ఎలాగైతే సిలికాన్‌వేలీ వచ్చేశాను.

ఆ కంపెనీలో మైక్రో ప్రోసెసర్ చిప్‌సెట్స్ రీ-ఇంజినీరింగ్ చేసేవాళ్ళు. చిప్‌ని ఓపెన్ చేసి, దాన్ని ఫోటో తీసి, దాన్నుంచీ లాజిక్ కనుక్కునే ప్రయత్నాలు చేసేవాళ్ళు. నా పనల్లా, ఫోటోలు తీసేప్పుడూ, వాటిని ప్రోసెస్ చేసేప్పుడూ వాళ్ళకి సహాయం చెయ్యడమే. ఇదంతా కొత్త ఫీల్డ్ కాబట్టి, నాకు అంతకంటే పెద్ద పనేమీ ఇవ్వలేదు. ఐతే సహజసిద్ధమైన కుతూహలంతో, మిగతా వాళ్ళూ కూడా ఏమి చేస్తున్నారో, ఎలా చేస్తున్నారో పరిశీలిస్తూ వివరాలు తెలుసుకుంటూ ఉండేవాడిని. ఖాళీ సమయాల్లో మైక్రో ప్రోసెసర్స్ గురించి పుస్తకాలు చదువుతూ నాలెడ్జి పెంచుకునే ప్రయత్నాల్లో ఉండేవాడిని. నెమ్మది నెమ్మదిగా మిగతా పనులు కూడా చెయ్యగలనన్న నమ్మకం కలిగింది.

ఐతే ఈ ఉద్యోగమూ ఎక్కువకాలం నిలవలేదు. కంపెనీలోని ఆర్థిక సమస్యల వల్ల మమ్మల్ని లేఆఫ్ చేశారు. పట్టుమని పదినెలలుకూడా గడవలేదు. మళ్ళీ రోడ్డున పడే పరిస్థితి. పోనీ జీతం వద్దు,ఊరికే పనిచేస్తానన్నా వినలేదు. కంపెనీ వదిలెయ్యక తప్పలేదు.

ఉద్యోగం కావాలి.. అప్పటికే విద్యా, బాబు కూడా నాతో వున్నారు. ఉద్యోగం లేకుండా ఇల్లు గడవడం చాలా ఇబ్బంది...మొదటిసారిగా రెస్యూమె టైప్ చేసుకుని జాబ్ ఫెయిర్ అని కనిపిస్తే అక్కడికి వెళ్ళాను. SMOS అనే చిప్ మాన్యుఫాక్చరింగ్ కంపెనీ బూత్ వద్ద అదృష్టం తలుపు తట్టింది. అక్కడ కూర్చున్న Joseph Hong నా రెస్యుమే, ఇంజినీరింగ్ డిగ్రీ, వివిధ రంగాల్లో అనుభవమూ చూసి ఉద్యోగం ఇవ్వడానికి ముందుకి వచ్చాడు. ‘ఇదే మొదటిసారి రెస్యూమె తయారు చెయ్యడం కదా.. ఇవిగో ఇన్ని తప్పులున్నాయి.. వీటిని ఇలా సరిచెయ్యాలి..‘ అంటూ తనే వాటిని సరిదిద్ది తన వెంట ఆఫీసుకు తీసుకెళ్ళాడు.. ఎలాగైతే అందులో డిజైన్ ఇంజినీర్‌గా ఉద్యోగంలో చేరాను. అక్కడే 1994 వరకూ అందులోనే పనిచేశాను (నాజీవితంలో ఎక్కువకాలం ఉద్యోగం చేసింది అక్కడే) Joseph Hong నేనంటే చాలా శ్రద్ధ తీసుకుని అడిగిన వివరాలన్నీ చెప్పేవాడు.

తరువాత నేను వివిధ కంపెనీలు ప్రారంభించి, విజయవంతంగా ముందుకి సాగడానికి కావలసిన పునాది అంతా ఈ SMOS అనుభవంవల్లనే సాధ్యపడింది. మైక్రోప్రొసెసర్ చిప్స్ గురించిన లోతుపాతులన్నీ ఇక్కడే నేర్చుకున్నాను. 1993 చివరలోనే ఇక్కడ పనిచేస్తున్నప్పుడే పసిఫిక్ సెమికండక్టర్స్ అనే కంపెనీని మొదలుపెట్టాను.

ఆకాశమేహద్దుగా విజయ పథంలోవిహారం

1994లో ఉద్యోగంమానేసి పూర్తిగా సొంత కంపెనీని చూసుకోవడం ఆరంభించాను. మొదట్లో ముగ్గురు ఉద్యోగులు ఉండేవారు. మైక్రోప్రొసెసర్ చిప్స్ డిజైనింగ్ని కస్టమర్ల వద్దనుంచీ తీసుకుని, చిప్స్ని తయారు చేయించి కస్టమర్స్ కి ఇచ్చేవాళ్ళం. డిజైనింగ్కే , మాన్యుఫాక్చరింగ్కీ మధ్యలో ఉన్న దశలన్నింటినీ మేము పూర్తి చేసేవాళ్ళమన్నమాట. వీటినే ASIC Services అని అంటారు.

మొదట్లో కంపెనీకి పెట్టుబడీ, ఆర్థిక వ్యవహారాలు చాలా కష్టంగానే ఉండేవి. విద్య ఉద్యోగం చేస్తూ కుటుంబపోషణ చూస్తుండేది. నేను కంపెనీ వృద్ధి గురించి ఎక్కవ సమయం శ్రమిస్తుండేవాడిని.

కొద్దినెలల్లోనే కంపెనీ వ్యాపారం బాగా పుంజుకుంది. 1995 చివరికి 8 మంది స్థాయికి చేరగానే దీన్ని ఫారాడే ఎలక్ట్రానిక్స్ అనే కంపెనీ కొనేసింది. 1996 లో వర్చ్యుల్ ఐ.పి అనే మరో కంపెనీని స్థాపించి, రకరకాల హార్డ్వేర్ ఉపభాగాలకి ఇన్టర్ఫేసెస్ డిజైన్ చేసి,తయారుచేయడం ప్రారంభించాము. 2002 చివరలో 150 మంది స్థాయికి ఎదిగాము. ఇండియాలో దీనికి రీసెర్చ్ సెంటర్ని క్వాల్కోర్ అనే పేరుతో ప్రారంభించాను. 2002 డిసెంబర్లో ఈ కంపెనీని Terra Burst Networks అనే సంస్థ కొనుక్కుంది.

ఈ కంపెనీ ఉన్నప్పుడే మొబైల్ పరికరాలకి ఆడియోని అందించే చిప్స్, సాఫ్ట్వేర్ డిజైనింగ్ చేసేందుకు క్యూట్ సొల్యూషన్స్ అనే కంపెనీని హైదరాబాదులో మొదలుపెట్టి రెండు కంపెనీలనీ నడుపుతుండేవాడిని.

2003 నుంచీ క్యూట్ సొల్యూషన్స్ ని పూర్తిగా చూసుకుంటూ కొన్నాళ్ళు ఇండియాలో ఉందామని హైదరాబాదుకి ఫామిలీని షిఫ్ట్ చేశాను.

2005 ఫిబ్రవరిలో క్యూట్ సొల్యూషన్స్ని ఎ.టి.ఐ. కొని, ఎ.టి.ఐ.ఇండియాగా మార్చింది. దానికి నేను మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ గా పనిచేస్తుండగానే ఈ కంపెనీని ఎ.ఎమ్.డి కొనడంతో ప్రస్తుతం దీనికి ఎం.డి గా పనిచేస్తున్నాను.

గత సంవత్సరమే జి.డి మైక్రో (ప్రస్తుతం 150మంది ఉద్యోగులున్నారు) అనే మరో కంపెనీని ప్రారంభించి దానిలో వివిధ ఎలక్ట్రానిక్స్ పరికరాల్నీ అనుసంధానించి ఒకే పరికరంతో వాటిన్నింటినీ కంట్రోల్ చేసే ప్రయోగాలు చేస్తున్నాం. ఇదిగాక పది సంవత్సరాల క్రిందటే VEDA IIT అనే విద్యా సంస్థని ప్రారంభించాము. దీనిలో VLSI టెక్నాలజీ లో ఎమ్.ఎస్. డిగ్రీని, డిప్లొమో డిగ్రీనికూడా బోధిస్తున్నాం. దీనికి జె.ఎన్.టి.యు గుర్తింపు ఉంది. ఈ కోర్సు బోధిస్తున్న , యూనివర్సిటీ గుర్తింపు వున్న సంస్థ మాదొక్కటే.

భవిష్యత్తులోకి చూస్తూ..

వేద.ఐ.ఐ.టిని మరింతగా అభివృద్ధి చేయాలి. అలానే ఎక్కువమందికి ఉపాధి కల్పించే అతిపెద్ద హార్డ్వేర్ కంపెనీని స్థాపించాలని ఉంది. కొత్తగా కంపెనీలు ప్రారంభించాలనుకునే ఔత్సాహికులకి సహాయ సహకారాలు అందించేందుకు కూడా ఏవైనా ప్రణాళికలు రూపొందించాలని వుంది.

ఎదురైన అనుభవాలు నేర్పిన పాఠాలు

- ఉద్యోగం వెదుక్కోవడం కంటే ఉద్యోగాలు సృష్టించే ప్రయత్నాలు చేయడంలో మన ప్రతిభ బయటపడుతుంది.
- ఏదైనా కొత్త కంపెనీ మొదలు పెట్టబోయేముందు ఆ రంగంలో కాలసినంత అనుభవం తెచ్చుకోవాలి.
- కంపెనీ మొదలుబెట్టబోయే ప్రోడక్ట్స్‌లో స్థూలమైన అవగాహన తప్పనిసరిగా ఉండాలి. ప్రతి చిన్న విషయం తెలీకపోయినా వివిధ దశల్లో ఏమి జరుగుతుందీ, ఏ విభాగం ప్రభావం ఎంత వుంటుందీ, ఎక్కడ ఏ సామర్ధ్యాన్ని ఎలా వినియోగించుకోవాలీ..లాంటి విషయాల్లో మనకి పట్టు ఉండాలి. కంపెనీలో పనిచేసే టెక్నికల్ , నాన్ టెక్నికల్ ఉద్యోగుల జాబ్ ప్రొఫైల్ గురించి పూర్తి అవగాహన తప్పని సరిగా ఉంటేనే కంపెనీని సమర్ధవంతంగా నడిపించడానికి అవకాశం ఉంటుంది.
- నేను స్థాపించిన కంపెనీల ప్రోడక్ట్స్ సంబంధించిన మౌలికమైన టెక్నికల్ ఆలోచన నాదే ఐనా, దాన్ని సవ్యంగా అమలుపరచింది మాత్రం నా తోటి ఉద్యోగులే. కంపెనీలో టీమ్ వర్క్ చాలా ముఖ్యం. అందరూ కలిసి, ఒకరినొకరు అర్ధం చేసుకుని, అంతా కలిసి ఒకే లక్ష్యం కోసం పనిచేసినప్పుడే విజయమనేది అతి తొందరగా దగ్గరకి వస్తుంది. ఈ విషయంలో నా ప్రతి కంపెనీలోనూ కీలకమైన పాత్ర వహించిన ప్రతి ఉద్యోగీ నా విజయానికి ముఖ్యకారణంగా పేర్కొంటాను.
- జీవితంలో ప్రొఫెషనల్ గానూ, పర్సనల్ గానూ ఎదురైన ఎవరినీ తక్కువగా చూడొద్దు. ప్రతి మనిషినుంచీ (మనకంటే పెద్దవారైనా, చిన్నవారైనా) నేర్చుకోదగింది అంతో ఇంతో ఉంటుంది.
- జీవితంలోని ఏ సంఘటననైనా ఒక అనుభవంగా భావించి, దాన్నుంచీ మంచైనా, చెడైనా ఒక పాఠం నేర్చుకోవాలి. అందులో ఏదైనా ఎప్పుడైనా ఉపయోగపడొచ్చు.
- ఎవరైనా సహాయం కావాలని అడిగితే ఎప్పుడూ లేదనకూడదు. మనకి సాధ్యమైనదైతే, మన సమయం కొంచెం ఖర్చైనా ఎదుటివారికి సహాయం చెయ్యడం మంచిది. అందరితోనూ స్నేహంగా వుండడం వల్ల పోయేదేమీలేదు. ఒకసారి స్నేహం చేశాక అంతస్థులగురించి ఆలోచించకూడదు.
- మగవాడి విజయంలో స్త్రీపాత్ర మరువలేనిది. నేను సాధించిన విజయాలన్నింటిలో నా భార్య విద్యకి అత్యంత ప్రముఖ స్థానం వుంది. నేను కొత్త కంపెనీ ప్రయోగాలతో సతమతమవుతున్నప్పుడు విద్యే ఉద్యోగం చేసుకుంటూ, ఇంటి బాధ్యతలన్నీ చూసుకునేది.
- అన్నింటికీ మించి ఎట్టి ప్రతికూల పరిస్థితుల్లోనైనా మనో ధైర్యాన్ని కోల్పోకూడదు..అందరికీ నేను చెప్పేదదే
- ఎప్పుడైనా, ఏం జరిగినా.. **stay cool..!!**

Featured in February 2007

జి.రాజురెడ్డి

కాలిఫోర్నియాలోని ఫ్రీమాంట్ నగరం ప్రధాన కేంద్రంగా ,ప్రపంచవ్యాప్తంగా పది బ్రాంచి ఆఫీసులతో 1200 మంది కంప్యూటర్ నిపుణులతో , ప్రపంచవ్యాప్తంగా వున్న అనేక మంది కస్టమర్లకి నాణ్యమైన సేవలనందిస్తూ శరవేగంతో పురోగమిస్తున్న సియర్రా అట్లాంటిక్ (http://www.sierraatlantic.com) సంస్థ వ్యవస్థాపకుడు, C.E.O ఐన శ్రీ రాజు రెడ్డి గారు ఈ నెల విజేతలో మనకి పరిచయమౌతున్నారు.

అమెరికాలోని అతిపెద్ద ఎంటర్ప్రైజ్ సాఫ్ట్వేరు సంస్థలకి ఆఫ్ షోర్ సేవలనందిస్తున్న సంస్థలు చాలానే ఉన్నా అందరికీ తెలిసినవి ఇన్ఫోసిస్, సత్యం , విప్రో, టి.సి.ఎస్ లాంటి సంస్థలు కొన్నే. వీటిలో ప్రతి సంసంస్థా తనదైన ఒక సరికొత్త వ్యాపార మార్గాన్ని ఎన్నుకుని సాఫ్ట్వేరు రంగంలో నిలదొక్కుకున్నాయి. వీటికంటే కొంచెం తక్కువ పరిమాణంలో బిజినెస్ చేస్తున్నా, తనకంటూ ఒక ప్రత్యేకతని నిలుపుకునేందుకు కృషి చేస్తున్న సాఫ్ట్వేరు సేవా సంస్థల్లో చెప్పుకోదగ్గది సియెర్రా అట్లాంటిక్ ఒకటి. కేవలం కస్టమర్లకి సాఫ్ట్వేర్ సర్వీసెస్ నో, ప్రోడక్ట్ డెవలప్మెంట్ నో అందించి అంతటితో సంబంధం ఐపోయిందనుకోకుండా, తీసుకున్న ప్రతి కాంట్రాక్టులోనూ తమ సొంతదైన ఒక మేధా సంపదని (IP) ని జోడించి ఒరాకిల్, సీబెల్, పీపుల్ సాఫ్ట్ (ఇప్పుడన్నీ కలిసి పోయాయనుకోండి), ఎజైల్ లాంటి పెద్ద సంస్థల దృష్టిలో మంచి పేరుతెచ్చుకున్న సియెర్రా అట్లాంటిక్ సంస్థది ఒక విలక్షణమైన వ్యాపార శైలి. ఒకసారి ఒక సంస్థతో కలిసి పనిచేస్తే ఆ సంబంధాన్ని మరింత ముందుకి తీసుకెళ్ళేలా వారికి విలువైన సేవలనందించడం, ప్రతి పనిలోనూ తమ సొంత కాంపొనెంట్స్ని జోడించడం ద్వారా ఆయా సంస్థలకి తమ ప్రత్యేకతని తెలియచేయడం వీరి ముఖ్య లక్షణం. వివిధ ఎంటర్ ప్రైజ్ సిస్టమ్స్నీ అనుసంధానించడంలో సియెర్రా అట్లాంటిక్ సంస్థ ప్రత్యేక సాంకేతిక నైపుణ్యాన్ని అభివృద్ధిచేసుకుంది.

సంస్థ ప్రారంభమైనప్పుడు చేరిన కీలక సభ్యులు ఇంకా సంస్థతోనే ఉండి , ఉన్నత పదవుల్ని చేరుకోవడం ఈ సంస్థ యొక్క మరో ప్రత్యేకత. క్రిందటేడాది ఇండియాలోని ప్రముఖ కంప్యూటర్ మేగజైన్ DataQuest భారతదేశంలోని ఉద్యోగులకనువైన ఉత్తమ కంప్యూటర్సేవా సంస్థల్లోని మొట్టమొదటి 20 సంస్థల్లో ఒకటిగా సియెర్రా అట్లాంటిక్ని గుర్తించింది. అమెరికాలోనూ, ఇండియాలోనూ, అంతర్జాతీయంగానూకూడా ఉత్తమ సంస్థగా అనేక సార్లు గుర్తింపు పొందిదీ సంస్థ. పది సంవత్సరాల్లోనే ఈ స్థాయికి చేరుకున్న ఈ సంస్థ అధిపతి అతి సౌమ్యుడూ, నిరాడంబరత్వం, మంచితనం, దేశభక్తి, మానవత దృక్కోణం కలబోసుకున్న శ్రీ రాజురెడ్డి గారిని కలుసుకోవడం ఒక చక్కటి అనుభవం. మనుషులు ఎదిగిన కొద్దీ ఒదిగి వుంటారనేది ఈయన విషయంలో నూటికి నూరుశాతం నిజమనిపిస్తుంది.

అంతర్జాతీయ బిజినెస్ ప్రయాణాల్లో బాగా బిజీగా వుండి కూడా అడగగానే రెండున్నర గంటల పాటు మనసువిప్పి 'కౌముది 'తో తన జీవిత విశేషాల్నీ, వ్యాపార పంథానీ పంచుకున్న శ్రీ రాజు రెడ్డి గారికి కృతజ్ఞతలు తెలియచేస్తూ, ఆయన కథనాన్ని కౌముది మీ ముందుకి తెస్తోంది.

కుటుంబ నేపథ్యం

గిరెడ్డి రామ్‌రెడ్డి, ప్రమీలాదేవి దంపతులకి 1959వ సంవత్సరంలో జన్మించాను. నాన్నగారు సివిల్ ఇంజినీరుగా పనిచేస్తుండేవారు. ఆయన ఉద్యోగరీత్యా తరచూ బదిలీలు కావడం, అనేక సార్లు మారుమూల ప్రాంతాల్లో పనిచేయాల్సి రావడం వల్ల, మా (ఒక అక్క, నేను, తమ్ముడు, చెల్లీ) చదువులకి భంగం కలగకూడదని, నిజమాబాద్ లోనే మా అమ్మమ్మగారి వద్ద మమ్మల్ని ఉంచారు. ఆ విధంగా మా అమ్మమ్మ పెంపకంలో ఎలిమెంటరీ విద్యని నిజమాబాద్‌లో పూర్తి చేశాను.

మా అమ్మమ్మ వద్దనుంచే అనేక విలువైన వ్యకిత్వ విశేషాల్ని నేర్చుకోగలిగాను. ఆమెకి చిన్నతనంలోనే భర్త చనిపోవడంతో పిల్లల బాధ్యతలన్నింటినీ ఒక్కర్తే భుజాలమీద వేసుకుని అందరినీ
మంచి స్థానానికి తీసుకు వచ్చారు. ఆవిడ ఒంటరి పోరాటాన్ని గమనించిన మేము ఆమెని 'ఝాన్సీ రాణి' అని పిలిచేవాళ్ళం. నాన్నగారు రెండు వారాలకొక సారి వచ్చి చూసి వెళుతుండేవారు. అమ్మమ్మ వద్దనుంచే ఆత్మగౌరవం, ఆత్మవిశ్వాసం, ఆత్మస్థైర్యం లాంటివి చిన్నతనంనుంచే మాలో జీర్ణించుకుపోయాయి.ఆ రోజుల్లో తెలంగాణా ప్రాంతంలో ఎక్కువమంది వ్యవసాయం మీద ఆధారపడేవారే తప్ప పై చదువుల గురించి ఎక్కువగా ఆలోచన ఉండేది కాదు. కానీ నాన్న గారికి మాత్రం చదువుల మీద చాలా గట్టి విశ్వాసం ఉంది. చదువుకున్న విలువ గురించి మాకు ఎప్పుడూ పదేపదే నూరిపోస్తుండేవారు..ఇందువల్ల కూడా చదువుకోవడమంటే మాకందరికీ ప్రత్యేక శ్రద్ధ ఉండేది. నిజామాబాద్‌లో అమ్మమ్మ వద్ద అలా ఎలిమెంటరీ స్కూలు చదువు కాగానే, హైస్కూలు చదువుకోసం, నన్ను కోరుకొండ సైనిక్ స్కూలుకి పంపించారు.

సైనిక్ స్కూలు - క్రమశిక్షణ

మిలటరీ స్కూలు వాతావరణంలో హైయ్యర్ సెకండరీ వరకూ చదివాను. ఆ వయసులో అలాంటి క్రమశిక్షణ గలిగిన పరిసరాల్లో చదువుకోవడం నా వ్యక్తిత్వాన్ని తీర్చి దిద్దుకోవడంలో చాలా ఉపయోగపడిందని ఇప్పుడనిపిస్తోంది. మొట్టమొదటి సారిగా తెలంగాణా ప్రాంతం నుంచీ ఆంధ్రా ఏరియాలో ఉన్న కోరుకొండ వెళ్ళడం.. అప్పట్లో అదే విదేశీ ప్రయాణం అన్నట్లుండేది. అందరం మాట్లాడేది తెలుగే ఐనా మా తెలుగుకీ, మిగాతా వాళ్ళ తెలుగుకీ చాలా తేడా వుండేది. అంతే గాక, నాగాలాండ్, అస్సాం, మణిపూర్ లాంటి సుదూర రాష్ట్రాల నుంచీ వచ్చిన విద్యార్ధులతో కలిసి సైనిక్ స్కూలు ఇంటర్నేషనల్ స్కూలు లా అనిపించేది. వెళ్ళిన కొత్తలో, మా ఏరియా నుంచీ వెళ్ళిన కొంతమందిమి కలిసి ఒక గ్రూపుగా మెలిగినా, తొందరలోనే అందరితో కలిసి పోయి , సహజీవనం ఎలా వుంటుందో నేర్చుకున్నాం.

సాధారణంగా సైనిక్ స్కూలులో చదివిన వాళ్ళల్లో ఎక్కువమంది తరువాత నేషనల్ డిఫెన్స్ ఎకాడెమీకి వెళ్తారు. మా బాచ్‌లో ఐతే దాదాపు 60 మందిలో 25-30 మంది ఎన్.డి.ఎ కి వెళ్ళారు. నాకెందుకో ముందు నుంచీ కూడా డిఫెన్స్ సర్వీసెస్ కి వెళ్ళాలని ఉండేది కాదు. చాలా మంది డిఫెన్స్‌లో ఐతేనే బావుంటుంది. సివిల్ జాబ్స్‌లో అంత సుఖం ఉండదు అని చెప్పేవారు. కానీ అప్పటినుంచే నాకేమి కావాలో నాకు బాగా తెలుసునన్న మనస్తత్వం ఉండేది. అందుకే ఎంతమంది చెప్పినా డిఫెన్స్‌కి మాత్రం నేను సుముఖత చూపించలేదు.

సైనిక్ స్కూల్లో ఉండగానే రైఫిల్ షూటింగ్, గుర్రపు స్వారీ కూడా నేర్చారు. ఇలాంటి కఠినమైన శిక్షణలన్నీ శారీరకంగానే కాకుండా మానసికంగా కూడా చాలా ధైర్యాన్నిచ్చాయి.

జీవితంలో ఎప్పుడు ఎలాంటి పరిస్థితులు ఎదురౌతాయో తెలీదు కాబట్టి ఎప్పుడైనా, దేనికైనా సిద్ధంగా వుండాలి అన్న భావం పెంపొందడానికి ఈ సైనిక్ శిక్షణ కూడా దోహదం చేసిందేమోనని ఇప్పుడనిపిస్తోంది. (ప్రస్తుతం ఉన్న కార్పోరేట్ వాతావరణం కూడా అంతే..ఎప్పుడు ఎలాంటి కష్టమర్లని ఎదుర్కోవల్సి వస్తుందో, ఎలాంటి సమస్యలని సాధించి ఆర్డర్లు తేవాలో..ఇలాంటివన్నీ దినచర్యలో భాగంగా తీసుకుని ఒత్తిడి లేకుండా పనిచేయడానికి అప్పటి శిక్షణలన్నీ అజ్ఞాతంగా చాలా ప్రభావాన్ని చూపిస్తున్నాయని చెప్పగలను.)

అలానే సైనిక్ స్కూల్లో ఉండగా పుస్తకాలు, జనరల్ మేగజైన్స్ ఎక్కువగా చదివేవాడిని. క్విజ్ కాంపిటీషన్స్‌లో మా గ్రూపుకే ఎప్పుడూ మొదటి బహుమతి వస్తుండేది. మా మాస్టారు నన్ను ముద్దుగా 'జి.కె.కింగ్' అని సంబోధిస్తుండేవారు. చదువులో మంచి మార్కులే వచ్చేవి కానీ మరీ ప్రథమ శ్రేణి విద్యార్థిని కాదు నేను. క్లాసులో పై ఐదు శాతం విద్యార్థుల్లో ఉండేవాడిని కానీ క్లాసుఫస్టు లాంటి రాంకులెప్పుడూ రాలేదు, ఒకటీ అరా సబ్జెక్టుల్లో ఫస్టుమార్కు రావడం తప్పించి. మొత్తానికి విలువైన అనుభవాలతో కోరుకొండ సైనిక్ స్కూల్లో హైయ్యర్ సెకండరీ కోర్సు పూర్తిచేశాను.

వెయిట్ లిస్ట్‌లో బిట్స్ కి ప్రయాణం

తరువాత కాలేజి చదువు మొదలెట్టాల్సిన సమయం. నాన్నగారి ప్రోత్సాహంతో బిట్స్‌కి అప్లై చేశాను. వెయిట్‌లిస్టులో సీటు వచ్చింది. అప్పట్లో ఎడ్మిషన్ వచ్చిన వాళ్ళందరం ఒకలానే బిట్స్‌లో చేరతాము. ఆ తరువాత మొదటి సంవత్సరం పెర్‌ఫార్మెన్స్‌ని బట్టి ఆర్ట్స్, సైన్సు గ్రూపులని విడదీసేవారు. రెండో సంవత్సరం చివరలో సైన్సు, ఇంజినీరింగ్‌లను విడగొట్టేవారు. మూడో సంవత్సరం చివరలో ఇంజినీరింగ్‌లో ఏ బ్రాంచికి అర్హులౌతారో నిర్ణయించేవారు. నిజానికి నాకు వచ్చిన వెయిట్ లిస్టుని బట్టి ఐతే ఏ ఎమ్మే సంస్కృతంలోనే సీటు రావాల్సింది. ఐతే ఎలాగైనా ఇంజినీరింగ్ కోర్సులో స్థానం సంపాదించాలనేదే నా ఆశయం కాబట్టి మొదటి సంవత్సరంలోనే మంచి జి.పి.ఎ ని తెచ్చుకోగలిగాను. రెండో సంవత్సరం మొదటి సెమిస్టర్ లో కాస్త వెనుకబడినా మళ్ళీ రెండో సంవత్సరం చివరికల్లా పుంజుకుని ఇంజినీరింగ్‌లో సీటు తెచ్చుకో గలిగాను. టాప్ 20% మందికి మాత్రమే ఇంజినీరింగ్‌లో సీటు వచ్చేది. EEE బ్రాంచిలో 1981కల్లా విజయవంతంగా బిట్స్ నుంచీ ఇంజినీరింగ్ డిగ్రీ తెచ్చుకోగలిగాను.

నాలోని చురుకుదనం, శ్రమించే మనస్తత్వం , ముక్కుసూటి దనం గమనించిన నాన్నగారు "ఇక్కడుంటే మళ్ళీ ఏదో గవర్నమెంట్ జాబ్‌లో చేరాల్సిందే. ఇదిగో నేను పడుతున్న ఇబ్బందులు చూస్తున్నావుకదా. ఈ ప్రభుత్వోద్యోగంలో అందరికీ సలాములు చెయ్యాలి. పొలిటికల్ ఒత్తిళ్ళు ఉంటాయి. అలానే వాళ్ళకి నచ్చని పనిచేస్తే ఏ మారుమూల ప్రాంతాలకో బదిలీ చేస్తారు..ఇలాంటి చట్రంలో పడి ఇరుక్కు పోయే కంటే నువ్వు అమెరికా వెళ్ళి పై చదువులు చదువుకుంటే బావుంటుంది. ప్రొఫెషనల్‌గా స్థిరపడినాక తిరిగి వచ్చి మన దేశానికీ, మన ప్రజలకీ సేవ చేద్దువుగాని "అని సలహా ఇచ్చారు.

బిట్స్‌లో ఉండడం వల్లకూడా అమెరికన్ యూనివర్సిటీలకి అప్లై చెయ్యడం, పద్ధతులూ అన్నీ తెలిగ్గా అలవాటయ్యాయి. 40 డాలర్ల అప్లికేషన్ ఫీజు బడ్జెట్‌తో మొదలుపెట్టి మొత్తానికి వర్జీనియాటెక్‌లో ఫైనాన్షియల్ ఎయిడ్‌తో సహా సీటు తెచ్చుకోగలిగాను.

ఈ అమెరికా యూనివర్సిటీలకి అప్లై చేస్తున్న రోజుల్లోనే, మళ్ళా సీటు వచ్చే వరకూ ఖాళీగా వుండడం ఎందుకని బరోడా లోని ఒ.ఆర్.జి సిస్టమ్స్‌లో ఉద్యోగానికి చేరాను. చేరినప్పుడే వాళ్ళకి చెప్పాను 'నాకు అమెరికా వెళ్ళడానికి వీసా వస్తే వెళ్ళిపోతాను" అని. ముందు సందేహించినా రిక్రూటింగ్ మేనేజర్ గోవిందరాజులు అనీ తెలుగాయనే, నా నిజాయితీకి సంతోషించి ఉద్యోగానికి రికమెండ్ చేశారు. ఐతే మూడు నెలల్లోనే అమెరికాలో సీటు రావడం, ఉద్యోగం వదిలెయ్యడం జరిగింది. తరువాత ఇంటెల్లో చేరడానికి ఆసక్తి కలిగించిన మైక్రోప్రోసెసర్ టెక్నాలజీ గురించి పునాది నాకు ఒ.ఆర్.జి లో పడిందని చెప్పుకోవచ్చు.

అమెరికాలో తొలి అనుభవాలు - విద్యార్థిగానే ఉద్యోగం

1981 మధ్యలో వర్జీనియాటెక్‌లో ఎం.ఎస్ చేయడానికి అమెరికా వచ్చేశాను. వివిధ వాతావరణాల్లో చదువుకుని వచ్చిన నాకు అమెరికాలో చదవడం అంత కొత్తగా అనిపించలేదు. తొందరలోనే ఇక్కడి విద్యార్ది జీవితానికి అలవాటు పడిపోయాను. రెండో సంవత్సరంలో నాకు కేంపస్‌లో ఫుల్ టైం జాబ్ దొరికింది. వర్జీనియా టెక్‌లో లైబ్రరీ సిస్టం డెవలప్‌చేసే ఉద్యోగం. అప్పట్లో స్టూడెంట్ షిప్‌తో పోలిస్తే మంచి జీతమే ఇస్తానన్నారు. అనుభవం ఉంటుందని వెంటనే ఒప్పేసుకుని జాబ్ లో చేరిపోయాను. హెచ్.పి వాళ్ళ మిని కంప్యూటర్స్ ఉపయోగించి ఎంపి3 ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్ మీద కోబాల్ లాంగ్వేజ్ లో లైబ్రరీ మేనేజ్‌మెంట్ సాఫ్ట్‌వేర్ డెవలప్ చెయ్యాలి. వారానికి 30 గంటలు పైగా పనిచేసి, మధ్యమధ్యలో క్లాసులకి వెళ్తుండేవాడిని. ఆ యూనివర్సిటీకే డెవలప్ చేసినా వేరే లైబ్రరీలకి కూడా ఆ సాఫ్ట్‌వేర్‌ని అమ్మేవారు. ఆ పనిమీదనే అప్పట్లో ఒకటి రెండు సార్లు సిలికాన్‌వేలీకి రావడం (మౌంటెన్‌వ్యూ లో సిస్టమ్స్‌ని ఇంప్లిమెంట్ చేశాము), ఇక్కడి టెక్నాలజీ వాతావరణాన్ని గమనించి చదువు ఐపోగానే ఎలాగైనా సిలికాన్ వేలీ లోనే సెటిల్ అవ్వాలని నిర్ణయించుకోవడం జరిగాయి. ఈ ఉద్యోగం వల్ల నా ఎం.ఎస్ పూర్తి చేయడానికి మూడు సంవత్సరాలు పట్టింది. 1984 లో ఎం.ఎస్. పూర్తి చెయ్యగానే నాలుగైదు ఉద్యోగాలు వచ్చాయి. ఎ.ఎం.డి. ఇంటెల్, వగైరా. అన్నింటిలోకీ ఇంటెల్ ఉద్యోగాన్నే ఎన్నుకుని సిలికాన్ వేలీకి ఉద్యోగస్తుడిగా వచ్చాను.

భవిష్యత్తుకి పునాది - ఇంటెల్ లో ఉద్యోగం

ఇంటెల్‌లో చిప్ డిజైనింగ్ విభాగంలో కాడ్ ఇంజినీర్ గా చేరాను. అక్కడినుంచీ ఇంజినీరింగ్ మేనేజర్ గానూ, తరువాత మార్కెటింగు లోనూ దాదాపు పదేళ్ళు పనిచేశాను. ఇంటెల్‌లో సంపాదించుకున్న ప్రొఫెషనల్ అనుభవం చాలా విలువైందని ఇప్పటికీ అనుకుంటూ ఉంటాను.

SIPA

అప్పట్లోనే మిత్రులు సంజయ్ బజాజ్ , ప్రకాష్ చంద్ర నేనూ కలిసి శరవేగంతో పురోగమిస్తున్న టెక్నాలజీ రంగంలో మన దేశానికి ఏమైనా చేయాలి అని ఆలోచించేవాళ్ళం. మన దేశంలోని ప్రొఫెషనల్స్‌కి ఎంతో విజ్ఞానం, మేధస్సు, సాంకేతిక పరిజ్ఞానం

ఉన్నాయి. వాటికి అంతర్జాతీయ గుర్తింపు వస్తే బావుంటుంది. అమెరికా కంపెనీలకి వాళ్ళ గురించి తెలియచేసి, మన దేశంలో వీళ్ళ అనుబంధ సంస్థలు స్థాపింపచేయ గలిగితే మన దేశం ఈ టెక్నాలజీ రంగంలో మరింత ముందుకెళుతుంది అనే ఆలోచనతో మేము ముగ్గురం కలిసి 1987 లో సిలికాన్ వేలీ ఇండియన్ ప్రొఫెషనల్స్ అసోసియేషన్ (SIPA) అనే నాన్-ప్రోఫిట్ సంస్థని స్థాపించాం. దీని ద్వారా సిలికాన్ వేలీలో వివిధ రంగాల్లో సెమినార్లు నిర్వహించి సిలికాన్‌వేలీ కంపెనీలకి ఇండియాలో అభివృద్ధిచెందుతున్న టెక్నాలజీ గురించీ, నిపుణులగురించి తెలియచెప్పేవాళ్ళం. **FOR INDIA, BY INDIA, IN INDIA** అనేది మా ముఖ్యనినాదం..దానిలో సాఫ్ట్‌వేర్ ఫోకస్ గ్రూపుని నేను నిర్వహించే వాడిని. అప్పటికే వెరిఫోన్, కేడెన్స్ కంపెనీలకి ఇండియాలో ఆఫీసులున్నాయి. శాన్‌ఫ్రాన్సిసిస్కోలోని అప్పటి ఇండియన్ కాన్సులేట్ రాణా అనే ఆయన మా ఉత్సాహాన్ని గమనించి చాలా ప్రోత్సాహాన్నిచ్చేవారు. అప్పుడే ఇండియాలో NASSCOM మొదలైంది. వాళ్ళ సహకారంతో మేము వివిధ కంపెనీల్లో సెమినార్లు నిర్వహించి మనదేశంలోని టెక్నాలజీ వనరులగురించి ప్రచారం చేసే వాళ్ళం. ఎలాగైనా ఇక్కడ పెరుగుతున్న ఈ టెక్నాలజీలో మనదేశం కూడా భాగస్వామి కావాలనేదే మా ప్రధానాశయం. మాలో ఎవరికీ అప్పట్లోకంపెనీలు మొదలుపెడదామన్న ఆలోచనైతే అస్సలు లేదు.

నేను ఇంటెల్‌లో పనిచేస్తూ, SIPA కార్యక్రమాల్లో బిజీ గా వున్న రోజుల్లోనే ఇండియా నుంచీ గోడ్రెజ్ కంపెనీ ప్రోగ్రామర్లు ఇంటెల్ 860 ప్రోసెసర్ మీదికి యూనిక్స్ ఆపరేటింగ్ సిస్టంని మార్చడమే కాకుండా, డివైస్ డ్రైవర్లు కూడా రాసి, ఇంటెల్‌కి డిమాన్‌స్ట్రేట్ చేసేందుకు వచ్చారు. వారిని ఇంటెల్ అధికారులకి పరిచయం చేసి,ఇండియాలో వున్న సాంకేతిక నైపుణ్యం గురించి వివరించే అవకాశం దొరికింది. తరువాత కొన్నాళ్ళకి ఇంటెల్ ఇండియాలో టెక్నాలజీ రిలేషన్ కోసం చూస్తున్నప్పుడు విప్రో కంపెనీకి ఆ అవకాశం లభించేలా చెయ్యడంలోకూడ నా వంతు సహాయం చెయ్యగలిగాను. విప్రోకి మొట్టమొదటిసారిగా ఫార్ట్యూన్ 100 కంపెనీ నుంచీ ఆర్డరు రావడం అదే మొదలు.

అప్పటికీ నాకేమీ సొంత కంపెనీ పెట్టాలన్న ఆలోచనలేదు.

ఐతే..తరువాత వెనక్కి తిరిగి చూసుకుంటే ఇప్పుడు అనిపిస్తుంది ..మనం ఏ పని చెయ్యడంలో ఎక్కువ ఆనందం పొందుతామో ఆ పనులు చేస్తూ వెళ్ళాలి. జీవితంలోనూ, కెరీర్ లోనూ ప్రతి చిన్నవిషయంలోనూ ఇది చేస్తే నాకేమి వస్తుందీ, ఈ పరిచయం నాకెలా ఉపయోగపడుతుందీ అని లాభ నష్టాల బేరీజు వేసుకోకూడదు. సంకల్పం మంచిదైనప్పుడు మంచి ఫలితాలు ఆటోమేటిక్‌గా వస్తాయి, కాస్త వెనకా ముందు తేడా వుండొచ్చు అంతే..!

ఆ రోజుల్లోనే హైదరాబాదులో సత్యం కంప్యూటర్స్ మొదలుపెట్టారు. ఇంకా పబ్లిక్ ఇస్యూకి కూడా వెళ్ళని రోజుల్లో వారికి అమెరికాలో కూడా పెద్ద కాంట్రాక్టు రావడంలో నా వంతు సహాయం చెయ్యగలిగాను..

సొంతసంస్థ ఆవిర్భావం

1993 ప్రాంతం..అప్పటికి నేను ఇంటెల్‌లో మార్కెటింగ్ విభాగానికి మారాను. ఆ సమయంలో అనిపించింది, నేను కూడ సొంతంగా ఏదైనా సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీ మొదలు పెట్టాలి అని. ఐతే ఏ ప్రోజెక్ట్ చేసినా ఇండియా అనేది దానిలో ముఖ్య భాగంగా వుండాలనేది ప్రధానోద్దేశ్యం. అప్పటికి రెండు మూడేళ్ళ క్రిందటే బిట్స్‌లో నా క్లాస్‌మేట్ ఐన శరత్, ఎం.బి.ఎ చదివిన మా తమ్ముడితో కలిసి హైదరాబాదులో ఆప్టిమా కంప్యూటర్స్ అనే కంపెనీని పెట్టి కంప్యూటర్స్ అసెంబుల్ చేసి మార్కెటింగ్ చేస్తుండేవాళ్ళు. వాళ్ళతో కల్సి

ఇండియా విభాగాన్ని స్థాపించి అమెరికాలో ఒక సాఫ్ట్‌వేర్ సంస్థని మొదలుపెట్టాలన్న ఆలోచనకి రూపమే సియెర్రా అట్లాంటిక్..! ఈ సమయంలో తను ఉద్యోగం చేస్తూ నాకు కొండంత బలాన్నిచ్చింది నా శ్రీమతి నీరజ.

ఈ కార్పొరేట్ ప్రపంచం గురించి ఏమీ తెలీని రోజుల్లో, శరత్, నేనూ బిట్స్‌లో చదువుకుంటూ ఉండగా సరదాగా అనుకునే వాళ్ళం 'మనమూ పెద్దయ్యాక ఏదైనా సొంతంగా వ్యాపారం చెయ్యాలి' అని. ఆనాడు మేము అమాయకంగా కన్న కలలు ఈ విధంగా నిజమయ్యాయి. నలుగురైదుగురి తో 1993 లో మొదలైంది మా కంపెనీ. హైదరాబాదులో కూడా శరత్ వాళ్ళు అప్పటివరకూ చేస్తున్న కంప్యూటర్ అమ్మకాలకి స్వస్తి చెప్పి, సాఫ్ట్‌వేర్ డెవలప్‌మెంట్‌లోకి అడుగుపెట్టి మా అమెరికా ప్రధాన కేంద్రానికి పెద్ద సపోర్ట్‌గా నిలిచారు. ఇంటెల్ లో వుండగా మైక్రోసాఫ్ట్‌తో కలిగిన పరిచయంతో మొట్టమొదటిసారిగా అప్పుడే మైక్రోసాఫ్ట్ మొదలుపెట్టిన OLE టెక్నాలజీలో మొదటి కాంట్రాక్టు సంపాదించగలిగాము. అది విజయవంతంగా ముగించగానే ఒరాకిల్ దృష్టిని ఆకర్షించగలిగాము. అప్పట్లో మిగతా డేటా బేసెస్ నుంచీ ఒరాకిల్ కి మార్చడం అనేది చాలా కంపెనీలు చేస్తున్న పని. ఆ రంగంలోకి దిగి మా సొంత ఐ.పి తో మైగ్రేషన్ టూల్స్‌ని తయారు చేసి చాలా కాంట్రాక్టులు తెచ్చుకోగలిగాము. ఒరాకిల్ అప్పట్లో కొన్న డేటా లాజిక్ అనే సంస్థకి సబంధించిన డాటా బేస్‌ని ఒరాకిల్ లోకి(దాదాపు రీ ఇంజినీరింగే) మార్చే అతి పెద్ద కాంట్రాక్టుని మిగతా కంపెనీలతో పోటీ పడి సంపాదించడం కంపెనీ మొదలుపెట్టిన కొత్తలో 1996-97లో మేము సాధించిన అతి పెద్ద విజయం. మధ్యలో డాట్ కామ్ తిరోగమన దశలోని ఒక్క సంవత్సరం మినహా, అప్పటినుంచీ ఇప్పటి వరకూ సంవత్సరానికి 30 శాతం వృద్ధితో సియెర్రా అట్లాంటిక్‌ని నడుపుతున్నాం. కంపెనీ స్థాపించిన కొత్తలో మాతో చేరిన చాలా మంది కీలక సభ్యులు ఇంకా మాతోనే ఉండడం మేము పాటించే విలువలకి ఒక ఉదాహరణ.

ఎదుగుదలకోసం వ్యూహాలు

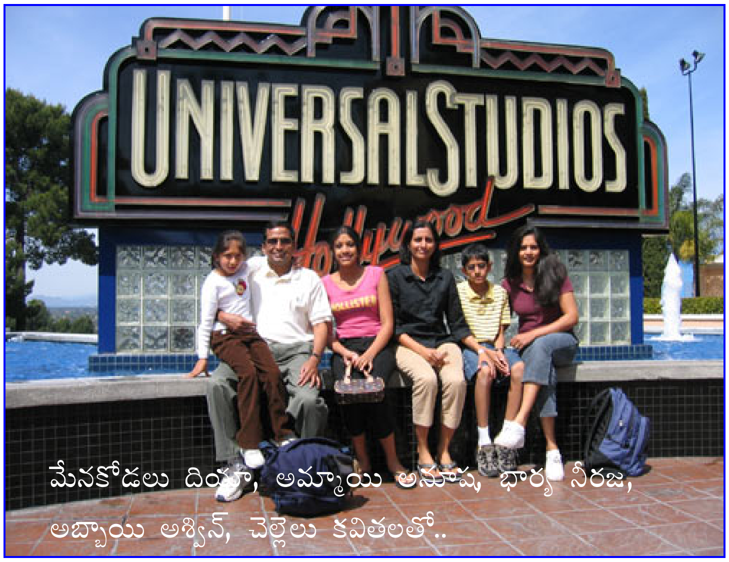
మొదటినుంచీ కూడా కంపెనీ సైజుని ఎక్కువ చేయాలి, పెద్ద కంపెనీల దృష్టిలోకి వెళ్ళి పెద్ద కాంట్రాక్టులు తెచ్చుకోవాలనేది వ్యూహంగా పెట్టుకుని ఎంటర్‌ప్రైజ్ అప్లికేషన్స్ లోకి అడుగుపెట్టి మాకంటూ ఒక ప్రత్యేక స్థానాన్ని ఏర్పరుచుకోగలిగాము....

మిగతా కంపెనీల కంటే విభిన్నంగా వుండడమనేది ముఖ్యమే కానీ అంతకంటే కంపెనీ పరిమాణం కూడా చాలా ముఖ్యం. ఎంత భిన్నమైన టెక్నాలజీ వున్నా కంపెనీ సైజు చిన్నగా వుంటే పెద్ద కంపెనీల విశ్వాసం సంపాదించడం చాలా కష్టం.అందుకే కంపెనీని ఎక్కువ పరిమాణానికి తీసుకెళ్ళడానికే ప్రాధాన్యతనిస్తూ వచ్చాం.

గత సంవత్సరాల్లోనే కేవలం మా పెట్టుబడితోనే బోస్టన్ లోని ఒక కంపెనీని, యూరప్ లోని మరో కంపెనీని కొని సియెర్రా ని మరింతగా పెంచుకున్నాం.

ఏ సాఫ్ట్‌వేర్ సేవా సంస్థలోనైనా కస్టమర్లే కంపెనీ దిశని నిర్దేశిస్తారు. అందుకే కొత్తలో వీలైనంత సేపు కస్టమర్లని కలుసుకోవడంలోనే వినియోగించి, వారికి ఏమి కావాలో గ్రహించి ఆ విధమైన నైపుణ్యాన్ని పెంచుకుంటూ వచ్చాం. ఇప్పటికీ మా కంపెనీలో కస్టమర్లతో ప్రత్యక్షసంబంధం వున్న ఉద్యోగులందరితోనూ తరచూ మాట్లాడుతూ కస్టమర్ల అవసరాల్ని అర్థం చేసుకునే ప్రయత్నాలు చేస్తుంటాను.

అలానే మరొక విషయం - ఏ కంపెనీ వృద్ధికైనా యాజమాన్య సభ్యులు కీలకమైన పాత్ర వహిస్తారు. అదృష్టవశాత్తూ నాకు అన్ని విధాలా సహకరించి, కంపెనీ పురోగతికి మనస్ఫూర్తిగా కృషిచేసే యాజమాన్య సభ్యులు నాకు లభించారు. మంచి యాజమాన్యాన్ని ఎలా పెంపొందించాలీ అన్న విషయంలో నేను ఇంటెల్‌లో సంపాదించిన అనుభవం చాలా ఉపయోగపడింది.



మేనకోడలు దివ్య, అమ్మాయి అనూష, భార్య నీరజ, అబ్బాయి అశ్విన్, చెల్లెలు కవితలతో..

నమ్మిన విలువలతో సంస్థ పురోగమనం

సియెర్రా అట్లాంటిక్ సంస్థని బలమైన విలువల పునాదిపై పెంచుకుంటూ వస్తున్నాము. ముఖ్యంగా ఉద్యోగస్తులకీ , యాజమాన్యానికీ మధ్యబలీయమైన విశ్వాసం ఉంది. అందుకు ఉదాహరణే కంపెనీ మొదలు పెట్టిన వద్దనుంచీ మాతోనే ఉంటున్న ఉద్యోగులు. కంపెనీలో ప్రతి ఒక్కరికీ తమ కిచ్చిన పనిని విజయవంతంగా సకాలంలో పూర్తి చేసి కంపెనీ వృద్ధికి తోడ్పడాలనే బాధ్యతాయుతమైన వాతావరణాన్ని కల్పించాము. మార్కెట్ పరిస్థితులకనుగుణంగా ఎప్పటికప్పుడు వ్యూహాలు మార్చుకుంటూ, ప్రతి ఉద్యోగినీ కంపెనీలో భాగంగా గుర్తించి ముందుకు వెళుతున్నాం. అలానే అధికార వికేంద్రీకరణకి కూడ మేము ఎక్కువ ప్రధాన్యతనిస్తాం. ఒక పని ఇచ్చాక దాన్ని సవ్యంగా పూర్తిచేసే బాధ్యతని ఉద్యోగికే వదిలేస్తాం. అన్నింటికీ మించి కంపెనీ ఉద్యోగస్తులంతా ఒక కుటుంబంలో సభ్యులన్న భావాన్ని ఎల్లవేళలా నమ్మి ఆచరిస్తుంటాం..

హైదరాబాదులో నాలుగు చోట్ల వివిధ భవనాల్లో ఉన్న ఉద్యోగులందరినీ అతి త్వరలోనే మా సొంత భవనంలోకి మారుస్తున్నాం.

హైదరాబాదులో ప్రారంభమై అంతర్జాతీయంగా పేరుతెచ్చుకున్న రెండు కంపెనీలు సత్యం కంప్యూటర్స్, రెడ్డి లాబొరేటరీస్. వాటి సరసన మూడో స్థానానికి చేరాలన్నది మా ఆశయం.

***

కేవలం సియర్రా అట్లాంటిక్ సంస్థకే తన కార్యకలాపాలని పరిమితం చేయకుండా అనేక ఇతర సాంకేతిక కార్యక్రమాల్లోకూడా శ్రీ రాజు ప్రముఖ పాత్ర వహిస్తున్నారు. TiE charter member గా , TiE Hyderabad Global Support Network (GSN) కి chair person గా విశేషమైన సేవలందిస్తున్నారు. ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఆర్థికంగా వెనుకబడిన వర్గాలకు ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని అందుబాటులోకి తెచ్చే Puente, a Wharton School non-profit program కి member of the board of trustees గా వున్నారు. BITS Board of

General Body సభ్యులుగా కూడా నామినేట్ చెయ్యబడ్డారు. ఈ అరుదైన గౌరవాన్ని పొందిన రెండో తెలుగు వ్యక్తి శ్రీ రాజుగారు. కావడం విశేషం.

వీరికి ఇద్దరు పిల్లలు. భార్యా , పిల్లలతో ఫ్రీమాంట్ లో నివాసం.

***

టెక్నాలజీ సంస్థే ఐనా మానవీయ విలువలకి అత్యంత ప్రాధాన్యతనిస్తూ సియెర్రా సంస్థ ఉద్యోగస్తులంతా ఒక కుటుంబంలా కలిసిపోయి పనిచేస్తారనడానికి కిందనిచ్చిన ఫోటోలే ప్రత్యక్ష ప్రమాణం.హైదరాబాదులోని అనేక సాంఘిక సేవా కార్యక్రమాల్లో పాలు పంచుకోవడం, ముఖ్యమైన జాతీయ పండుగల్ని అందరూ కలిసి జరుపుకోవడం, సంస్థ వార్షికోత్సవాన్ని నిర్వహించడం, తమ కుటుంబసభ్యుల్ని ఏడదికొకసారి ఆఫీసుకి తీసుకొచ్చి తాము ఏమి చేస్తామో చూపించడం - ఇలాంటి కార్యక్రమాల ద్వార యాజమాన్యానికీ - ఉద్యోగస్తులకీ మధ్య ఎల్లప్పుడూ సుహృద్భావవాతావరణాన్ని నెలకొంటుందని ఈ చిత్రాలు తెలియచేస్తాయి..

***

ప్రపంచ పటంపై విజయకేతనాలెగరేస్తున్న రాజురెడ్డి గారి లాంటి తెలుగు తేజాల్ని కౌముది మనసారా అభినందిస్తోంది.

అత్యుత్తమ సేవలకి గుర్తింపు

Featured in March 2007

శ్రీని మాదల

దాదాపు 29 ఏండ్ల క్రిందటి విషయం..ఎక్కడో తెలంగాణాలోని బోధన్ పట్నంలో ఓ అబ్బాయి ఒక్కడే చిన్నరూములో అద్దెకు ఉంటూ ఇంటర్మీడియట్ చదువుకుంటున్నాడు. ఇంటివాళ్ళ అబ్బాయి, నాలుగో క్లాసు కుర్రాడికి ట్యూషన్ కూడా చెప్పాలన్నది ఒప్పందం. రోజూ కాలేజీ నుంచీ వొచ్చి తన హోమ్ వర్కు చూసుకుని తరువాత ఇంటివాళ్ళబ్బాయికి పాఠాలు చెప్పేవాడు. అంతా సజావుగా సాగుతోందనుకుంటుండగా, రేపు కెమిస్ట్రీ ఫైనల్ పరీక్ష అనగా ఈ రోజు ఇంటి యజమాని ఇల్లు ఖాళీ చెయ్యమని కబురందించాడు. ఒక్కడే సూట్ కేసుతో బయటికొచ్చి, చెక్కుచెదరని ధైర్యంతో పరీక్షరాసి మొదటి రాంకులో పాసైన కుర్రాడి జీవితం ..అక్కడి నుంచీ..

ఈ రోజు అమెరికాలోనూ ఇండియాలోనూ రెండు సాఫ్ట్‌వేర్ సంస్థలతో, 600 మంది సాంకేతిక నిపుణులతో, మల్టీ మిలియన్ డాలర్ల బిజినెస్‌తో అంతర్జాతీయంగా అతిపెద్ద క్లయంట్స్‌కి నాణ్యమైన సేవలందించే వరకూ జరిగిన ప్రస్థానంలో అధిరోహించిన శిఖరాలూ ఉన్నాయి, ఎదుర్కొన్న అవరోధాలూ ఉన్నాయి. సొంత పొరబాట్లనుంచే గుణపాఠాలూ నేర్చుకుంటూ, రకరకాల టెక్నాలజీస్ తో వేలాది సాఫ్ట్ వేర్ సర్వీసెస్ కంపెనీలు పనిచేస్తున్న వాతావరణంలో తమకంటూ Enterprise Technology Modernization అనే ఒక ప్రత్యేక సాంకేతిక పరిధిని నిర్ణయించుకుని , అందులో పరిణితినీ పేరునీ సంపాదించి, తనదైన విశిష్ట శైలిలో ముందుకి సాగుతున్న సాఫ్ట్ సోల్ (http://www.softsolusa.com) కంపెనీ వ్యవస్థాపకుడూ, అధినేత శ్రీని మాదల గా అందరికీ పరిచయమైన మాదల శ్రీనివాసరావుగారి విజయం వెనకున్న విశేషాలు ఈ నెల ‘విజేత‘ లో మీ కోసం అందిస్తున్నాం..

> ‘నిజానికి గొప్ప బిజినెస్ వ్యక్తిని కావాలని నేనెప్పుడూ అనుకోలేదు. చిన్నప్పటినుంచీ నేను కోరుకున్నది ఇబ్బందులేమీ లేని కనీస సౌకర్యాలున్న జీవితం, నా భార్యా, నేనూ మా పిల్లలకి ఆదర్శవంతమైన తల్లి దండ్రులుగా జీవించే అవకాశం..అంతే..ఐతే అంది వచ్చిన అవకాశాలతో కంపెనీని ప్రతి సంవత్సరం కొత్త ప్రోజెక్టులతో ముందుకి తీసుకెళ్ళడంలో బిజీగా వున్నా సాయంకాలం ఇంటికి వెళ్ళగానే నా భార్యా, పిల్లలూ, నేనూ అందరం స్నేహ పూరిత వాతావరణంలో నవ్వుల్ని పంచుకుంటూ కాలం గడుపుతాం. అలానే ఆఫీసులో కూడా అందరం ఎప్పుడూ పాజిటివ్ ఔట్‌లుక్ తో, సరదాగా కలిసి మెలిసి పనిచేస్తుంటాం. టెన్షన్, స్ట్రెస్ లాంటి వాటికి దూరంగా వుండాలని నేను ఆచరిస్తూ , మా సహోద్యోగులకి చెబుతుంటాను.. ‘అనే శ్రీని మాదల నిగర్వి, సౌమ్యుడు, మృదుభాషి, స్నేహ శీలి.

చిన్నతనం

1950 ప్రాంతాల్లో ఆంధ్రా ఏరియాలోని కృష్ణా, గుంటూరు జిల్లాలనుంచీ చాలా రైతు కుటుంబాలు తెలంగాణాలోని నిజామాబాద్ లాంటి ప్రాంతాలకీ, కర్ణాటకలోని బళ్ళారి లాంటి కొన్ని ప్రాంతాలకీ, రాయలసీమ లోని కర్నూలు లాంటి ప్రాంతాలకీ వలస వెళ్ళేవాళ్ళు. మా తాతగారు(నాన్న గారి నాన్నగారు) మాదాల అంజయ్య గారు కూడా అలానే తెనాలి దగ్గరలోని పెదరావూరు అనే గ్రామం నుంచీ, మా అమ్మగారి నాన్న గారు వాళ్ళు కృష్ణాజిల్లాలోని అంగలూరు అనే గ్రామం నుంచీ బోధన్ దగ్గరలోని ఒక పల్లెటూరికి వలస వెళ్ళారు. మా తాతగారు నివాసం ఏర్పరచుకున్న గ్రామం పేరు శ్రీనగర్. బోధన్ పట్నానికి 10 మైళ్ళ దూరంలో ఉండేది. తాతగారు చుట్టూ పక్కల గ్రామల ప్రజలందరికీ పెద్దగా వుండేవారట. కొత్తగా వలస వచ్చే వాళ్ళకి అవసరమైన సహాయం చెయ్యడంలో ఎప్పుడూ ముందుండే వారట. మా అమ్మా, నాన్నలకి పెళ్ళి కూడా అక్కడే జరిగింది. నాన్న సాంబశివరావు గారు అప్పట్లోనే హైదరాబాదులోని నిజాం కాలేజీలో బి.ఎ. చదివారు. చుట్టు పక్కల గ్రామాల్లోనూ, మా కుటుంబాల్లోనూ కూడా , ఆ రోజుల్లో అంత పెద్ద చదువు చదివింది ఆయన ఒక్కరే . నిజానికి ఆయన చదివిన బి.ఎ కి అప్పట్లో చాల మంచి ఉద్యోగం వచ్చి వుండేది. ఆయన మాత్రం తనకి నచ్చిన టీచర్ ఉద్యోగాన్నే ఎన్నుకుని బోధన్‌లో టీచర్‌గా స్థిరపడ్డారు. పేరుకి టీచరే కానీ ఆయన పరిచయాలన్ని ఉన్నత స్థాయిలో ఉండేవి. ప్రభుత్వ ఉన్నతోద్యోగులూ, ఛీఫ్ ఇంజినీర్లు లాంటి వాళ్ళే ఆయన ఫ్రెండ్స్. మాది ఆర్థికంగా మధ్యతరగతి కుటుంబమే ఐనా నాన్నగారికి మాత్రం సంఘంలో చాలా పలుకుబడి, హోదా వుండేవి. మా తాతగారి పరోపకార ప్రవృత్తి వల్ల కూడా చుట్టుపక్కల గ్రామాల్లో మా ఫేమిలీకి ఒక ప్రత్యేక గౌరవం, హోదా వుండేవి.

అమ్మా, నాన్నలకి నేను పెద్దకొడుకుని. 1961 లో పుట్టాను. నా తరువాత ఒక తమ్ముడు. ఐతే దురదృష్టవశాత్తూ నాకు రెండేళ్ళ వయసులో , తమ్ముడికి రెండు నెల్ల వయసులో అమ్మ చనిపోయింది. ఇందువల్ల చిన్నతనంనుంచే తాత అంజయ్య, నాన్నమ్మ శాంతమ్మలకు అతి సన్నిహితంగా వుండే అవకాశం లభించింది. వారిరువురి వ్యక్తిత్వాలూ నా మీద ఎనలేని ప్రభావాన్ని చూపించాయి. చిన్నప్పుడే అందరితో మంచిగా వుండడం, పదిమందికీ సహాయం చెయ్యడం లాంటివన్నీ తాతగారినుంచే అలవడ్డాయి.

తొలి పాఠశాల

అలానే నాన్నగారు కూడా నా చదువుమీద ప్రత్యేక శ్రద్ధ తీసుకుని ఎల్.కె.జి నుంచే నన్ను ఇంగ్లీషు మీడియమ్ స్కూల్లో జాయిన్ చేశారు. బోధన్‌లోని విజయ్ మేరీ కాన్వెంట్‌లో నా ప్రాధమిక విద్యాభ్యాసం సాగింది. తరువాత బోధన్‌లోనే సుగర్ ఫేక్టరీ యాజమాన్యంలోని హై స్కూలుకి వెళ్ళాను. అక్కడకూడా ఇంగ్లీషు మీడియమే. పైగా సుగర్ ఫేక్టరీలోని ఉద్యోగులు అన్ని రాష్ట్రాల నుంచీ వచ్చిన వాళ్ళు కావడం చేత ఆ స్కూల్లో భిన్న భాషల విద్యార్థులూ, విభిన్న సంస్కృతుల సమ్మేళనం వుండేది. నేను ఎనిమిదో తరగతిలో వుండగా నాన్నగారు శ్రీనగర్‌లో స్థిరనివాసం ఏర్పరచుకోవడంతో, చదువునిమిత్తమై నేను ఒక్కడినే బోధన్‌లో ఉండి పోవాల్సి వచ్చింది. కొంతకాలం నానమ్మ వండిపెట్టినా, ఆవిడ అనారోగ్యరీత్యా తరువాత ఒక్కడినే ఒక రూములో ఉంటూ , వంట చేసుకుని తింటూ స్కూలుకి వెళ్ళే వాడిని. ఆదివారం వచ్చిందంటే చాలు.. సైకిలు మీద శ్రీనగర్ వెళ్ళిపోయి పొలం పనులకి వెళ్ళే వాడిని. పొలంలో అరక దున్నడం, చెరుకు నాటడం, చెరుకు కొట్టడం..అన్ని రకాల పనులూ చేసేవాడిని. మా కూలీలు కూడా 'మాతో పోటీ పడుతున్నావయ్యా' అనే వాళ్ళు. వారం రోజులూ అన్ని రకాల భాషల వాళ్ళతో కలిసి చదువుకుని వారాంతంలో మా వూరు వెళ్ళిపోయి పొలంలో పనిచేయడం

చాలా విభిన్నంగా అనిపించేది. రెండు వాతావరణాలకీ అసలు పొంతనలేదు. ఎలాంటి వాతావరణంలో నైనా ఇట్టే ఇమిడి పోగల మనస్తత్వం అప్పుడే అలవడిందనుకుంటాను..

టెన్త్‌క్లాసు వరకూ మొదటి ఐదు రాంకుల్లో ఒకడిగా వుండేవాడిని. సైన్సు సబ్జెక్ట్‌లో చాలా ఆసక్తి చూపించేవాడిని. బోటనీ, జూవాలజీ పాఠాలు చదివేప్పుడూ కూడ ఎప్పుడూ లైవ్ ఎక్జాంపుల్స్ చూసిన తర్వాతనే సారాంశాన్ని నిర్ధారించుకునే వాడిని. సైన్సు లో నా ఇంట్‌రెస్టు ని చూసిన టీచర్లూ, తోటి విద్యార్థులూ నేను డాక్టర్ చదవాలనీ,చదువుతాననీ అనుకునే వాళ్ళు. కొంతమంది ఐతే , అప్పుడే నన్ను డాక్టర్ అని పిలిచే వాళ్ళు సరదాగా.

ఐతే టెంత్ క్లాసు అయ్యాక నాన్నగారు 'ఎం.బి.బి.ఎస్ కోస ం బై.పి.సి గ్రూపు తీసుకునీ మళ్ళీ అందులో సీటు రాకపోతే డొనేషన్ చదువులూ అవీ కష్టంగా వుంటుంది, ఇంజినీరింగ్ ఐతే అవకాశాలు ఎక్కువ ఉంటాయి 'అనడంతో ఎం.పి.సి గ్రూపుతో ఇంటర్మీడియట్ లో చేరాను.

ఇంటర్మీడియట్ చదువుతుండగా నాకు రూము అద్దెకి ఇచ్చిన యజమానితో ఒక ఒప్పందం కుదిరింది. వాళ్ళ నాలుగో తరగతి కుర్రాడికి ట్యూషన్ చెబితేనే రూము అద్దెకి ఇస్తానన్నాడు. సరేనని ఒప్పుకున్నాను. రోజులు సజావుగానే సాగుతున్నాయి. నాకు ఫైనల్ ఇయర్ పరీక్షలు కూడా మొదలయ్యాయి. సరిగ్గా రేపు కెమిస్ట్రీ పరీక్ష అనగా ఈ రోజు రాత్రి నన్ను హఠాత్తుగా రూము ఖాళీ చెయ్యమన్నాడాయన. చేసేదేముందీ, బట్టలూ, పుస్తకాలూ ఒక చిన్న పెట్టెలో సర్దుకుని రోడ్డు మీద పడ్డాను. అలానే వెళ్ళి మరునాడు కెమిస్ట్రీ పరీక్ష రాశాను.. ఇంటర్మీడియట్ మొదటి రాంకులో పాసయ్యాను!

కాలేజీ జీవితం

ఆ తరువాత ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలకి అప్లై చేస్తే ఉస్మానియా, బిట్స్, ఆర్.ఇ.సి అన్ని చోట్లా సీట్లు వచ్చాయి. చివరికి వరంగల్ ఆర్.ఇ.సి. లో చేరాలని నిర్ణయించుకున్నాను. అక్కడకి తెలంగాణా ప్రాంతంనుంచీ వెళ్ళిన వాళ్ళల్లో నేనే ఫస్ట్ రాంక్ స్టూడెంట్‌ని . సహజంగానే ఫస్టు రాంకు కాండిడేట్స్ అనుకునే విధంగానే నేనూ ఎలక్ట్రానిక్స్ విభాగాన్ని ఎంపికచేసుకుని ఆ డిపార్ట్‌మెంట్‌లో చేరాను. చేరిన కొత్తలోనే చాలా మంది చుట్టుపక్కన వున్నవాళ్ళు 'ఎలక్ట్రానిక్స్ లో ఎందుకు చేరావు..ఈ దేశంలో ఎలక్ట్రానిక్స్‌కి ఉద్యోగాలు ఎక్కువ వుండవు. అందులోనే ఉద్యోగం రావాలంటే ఏ అమెరికానో వెళ్ళాలి. అసలే మధ్య తరగతి వాడివి, నీకు అంత స్తోమత లేదుకానీ..శుభ్రంగా మెకానికల్ కి మారిపో' అన్నారు. అందరూ పదే పదే ఆ మాట అంటుంటే కాబోలుననుకుని మెకానికల్‌కి మారిపోయాను, ప్రిన్సిపాల్ చెప్పినా వినకుండా.

ఇన్నేళ్ళ తర్వాత వెనక్కి తిరిగి చూసుకుంటే అంత త్వరగా పక్కనున్న వాళ్ళ సలహాకి ఎలా లొంగి పోయానా అని ఆశ్చర్యం వేస్తుంది కానీ, అప్పటికి వున్న పరిజ్ఞానమంతే!

ఆ విధంగా వరంగ ల్ ఆర్.ఇ.సి. లో మెకానికల్ బ్రాంచి లో నా ఇంజినీరింగ్ కోర్సు మొదలైంది. ఇంజినీరింగ్‌లో కూడా మంచి మార్కులే వచ్చేవి. ఎకడమిక్‌కి సంబంధించిన కమిటీల్లో కూడా చురుకుగా పాల్గొనే వాడ్ని. మా వూరు వదిలి మొదటి సారి అదే బయటి ప్రపంచాన్ని చూడడం..మూడో సంవత్సరంలో ఉండగా నాకే అనిపించింది 'ఎలాగైనా విదేశాలు..వీలైతే అమెరికానే వెళ్ళి పై చదువులు చదువుకోవాలి' అని..చుట్టుపక్కల జరిగే సంఘటనలూ, ఎంత చదివినా చాలీ చాలని గవర్నమెంటు ఉద్యోగంతో చాలా మంది పడే బాధలూ గమనించాక నాలో ఈ అమెరికా వెళ్ళాలన్న భావం మరింత బలపడింది. ఫైనలియర్‌లో ఉండగానే జి.ఆర్.ఇ. , టోఫెల్ వ్రాయడం, అప్లికేషన్లు పెట్టడం జరిగింది.

ఫైనలియర్ అయ్యాక అమెరికా యూనివర్సిటీలకి అడ్మిషన్లు ఒక నెల ఆలశ్యంగా రావడంతో , తరువాతి స్ప్రింగ్ సెషన్‌కి వెళ్ళే అవకాశం వచ్చింది. ఈ లోగా మా నాన్నా, బాబాయి నన్ను ఐ.ఎ.స్, ఐ.ఎఫ్.ఎస్ పరీక్షలు వ్రాయమని సలహా ఇచ్చారు. మా నాన్న స్నేహితులంతా ఐ.ఎ.ఎస్. , ఐ.పి.ఎస్ వాళ్ళవడం వల్లనేమో నన్నూ అలా చూడాలని అనుకునే వారనుకుంటాను..మా బాబాయి కూడ బాగా ప్రోత్సహించారు. నాకు అంతగా ఇష్టం లేకపోయినా, పెద్ద వాళ్ళ మాట కాదనలేక సరేనని అమెరికా ఎడ్మిషన్లు వదిలేసి బొంబాయి లోని NITIE లో ఇండస్ట్రియల్ ఇంజినీరింగ్ పోస్ట్‌గ్రాడ్యుయేషన్‌లో చేరి సివిల్ సర్వీసెస్ పోటీ పరీక్షలకి ప్రిపేరయ్యాను. రెండేళ్ళు గడిచాయి కానీ ప్రిలిమ్స్ దాటి ఫైనల్స్‌కి వెళ్ళలేక పోయాను. అసలు మనసు అక్కడ లేదని చెప్పాను కదా..

కోరుకున్న అమెరికా ప్రయాణం

ఇంక అక్కడ సక్సెస్ కాకపోవడంతో, ఉద్యోగంలో చేరాలని నిర్ణయించుకుని ముందుగా ప్రీమియర్ ఆటో మొబైల్స్ లో, తరువాత టి.బి.ఎల్ (టాటా బరోస్ లిమిటెడ్)లో చేరాను.వాళ్ళే కంప్యూటర్ ప్రోగ్రామింగ్‌లో శిక్షణ నిచ్చి చేరిన మూడు నెలలకే నన్ను జార్జియారాష్ట్రంలోని అట్లాంటా నగరానికి (యునిసిస్ కంపెనీకి) పంపించారు.

ఆ విధంగా స్టూడెంట్‌గా రావలనుకున్న వాడిని మూడేళ్ళ తరువాత ఉద్యోగస్తుడిగా అమెరికా వచ్చాను. అప్పటికి అమెరికాలో చదువుకున్న నా మిత్రులందరూ ఉద్యోగాల వేటలో ఉంటే నేను దర్జాగా సకలసౌకర్యాలతో అమెరికాలో అడుగు పెట్టడం..అంతా మన మంచికే అన్న సామెతని గుర్తు తెచ్చింది. 1986 మార్చిలో ఆ విధంగా నా అమెరికా జీవితం మొదలైంది. టాటా బరోస్ తరుఫునే యూనిసిస్‌లో ఒక సంవత్సరం పాటు పనిచేశాను. బాంకింగ్ సాఫ్ట్‌వేర్‌లోనూ , చెక్ ప్రోసెసింగ్‌లోనూ మంచి అనుభవం సంపాదించుకున్నాను. 1987 లో యునిసిస్‌లో ఉద్యోగం మానేసి , యునిసిస్ మాజీ ఉద్యోగి ఒకతను కొత్తగా మొదలుపెట్టిన PETA SOFTWARE అనే కంపెనీలో చేరాను. ఆ కంపెనీ నేను చేరేటప్పుడు ఐదారుగురు ఉన్నారంతే. అక్కడినుంచీ మూడేళ్ళలో నేను మానేసేప్పుడు 35-40 మంది స్థాయికి పెరిగిందాకంపెనీ. కంపెనీ వ్యాపార సరళనీ, బయట మార్కెట్‌నీ పరిశీలించడం మొదలుపెట్టినప్పుడే నేనూ బిజినెస్ చెయ్యగలనన్న విశ్వాసం కుదిరింది. కొన్ని సందర్భాల్లో నేనైతే ఇలా చేసి ఉండేవాడిని కదా, దీన్ని ఇంకా బాగా ఈవిధంగా చెయ్యొచ్చు కదా...అని ఆలోచిస్తుండేవాడిని.

ఆ కంపెనీలో ఉండగానే నాకు గ్రీన్ కార్డు రావడమూ, నేను 1990లో ఇండియా వెళ్ళి పెళ్ళి చేసుకుని రావడమూ జరిగాయి. నా భార్య దుర్గ అప్పటికి గుంటూరు మెడికల్ కాలేజీలో హౌస్ సర్జెన్సీ చేస్తోంది. తనకి వీసా కూడా వెంటనే రాదు కాబట్టి పెళ్ళి అయ్యాక నేను ఒక్కడినే అమెరికా వచ్చేశాను.

అప్పటికి PETA SOFTWARE కొంచెం కష్టాల్లో వుంది. వాళ్ళు ఆధారపడిన ఒకే ఒక ప్రొడక్ట్‌ని యునిసిస్ ఆపేయడంతో బిజినెస్ పడిపోయి, కొంతమందిని లే ఆఫ్ చేశారు కూడా. ఐతే ఆ ప్రోడక్టే కాక మరిన్ని రంగాల్లో కూడా అనుభవం వుండడంతో నాకు ప్రమోషన్ కూడా ఇచ్చారు. ఐనా 1990 జులై - అగస్ట్ ప్రాంతాల్లో ఉద్యోగం మానేశాను. అప్పటికే నాలోని వ్యాపార జిజ్ఞాసకి ఒక రూపం వచ్చింది అనుకున్నాను (ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే తొందరపడ్డానేమో అనికూడా అనిపిస్తుందిప్పుడు).

మూతబడిన మొదటి కంపెనీ

అప్పటికింకా PETA SOFTWARE లోనే పనిచేస్తున్న ఒక మిత్రుడు, న్యూజెర్సీ లో వుంటున్న మరో ప్రాజెక్ట్ మేనేజరూ , నేనూ ముగ్గురం కలిసి అట్లాంటిక్ సాఫ్ట్‌వేర్ అనే సంస్థని మొదలుపెట్టాం. మా ముగ్గురిలో నేను ఒక్కడినే ఉద్యోగం పూర్తిగా మానేసింది. వాళ్ళిద్దరూ వాళ్ళ ఉద్యోగాల్లో ఉంటూనే ఈ కంపెనీలో భాగస్వాములుగా వున్నారు. ఆ ప్రాజెక్ట్ మేనేజరు వాళింట్లోనే ఒక చిన్నరూములో కంపెనీ ఆపరేషన్స్ మొదలు పెట్టాం. ఒక విశేషమేమిటంటే సరిగ్గ మేము ఆపరేషన్స్ మొదలుపెట్టిన రోజునే ఇరాక్ కువైట్‌ని ఆక్రమించింది. హఠాత్తుగా అమెరికా ఆర్థిక వ్యవస్థలో చాలా మార్పులొచ్చాయి.

గాస్ ధర గేలన్‌కి అప్పట్లోనే మూడు డాలర్లయింది...కంపెనీలు లే ఆఫ్‌లు మొదలుపెట్టాయి. ఇంకా మాకెవరు బిజినెస్ ఇస్తారు..!? రోజూ ఎన్ని ప్రపోజల్స్ పోస్ట్ చెసినా దేనికీ సమాధానం వచ్చేది కాదు. కళ్ళముందే పరిస్థితులన్నీ తారుమారయ్యాయి. నాలో రోజురోజుకీ నిరాశ పేరుకు పోసాగింది. మిగతా పార్టనర్ లిద్దరికీ ఉద్యోగాలున్నాయి కాబట్టి పెద్ద ఇబ్బంది లేదు. రోడ్డున పడింది నేనొక్కడినే. ఆ క్లిష్ట పరిస్థితుల్లో నాకు ఊరట కలిగించింది ఇండియా నుంచీ నా భార్య చేసిన ఫోన్ కాల్సే.. అలా రెండు మూడు నెలలు చూశాక , ఏమీ అవకాశాలు రాకపోవడంతో కాస్త విశ్రాంతి కావాలనుకుని ఇండియా వెళ్ళాను. అక్కడ వున్న నెలన్నర తీవ్రంగా ఆలోచించి, ఎక్కడ తప్పు జరిగిందా అని విశ్లేషించుకున్నాను. ఆ రోజుల్లో దుర్గ నాకు చాలా సపోర్ట్‌గా వుండి , ఎంతో పోజిటివ్‌నెస్‌ని నాలో నింపింది. కువైట్ యుద్ధం కాస్త సెటిలయ్యాక 1990 డిసెంబర్ 31న బయలుదేరి మళ్ళీ అమెరికా వచ్చేశాను. అప్పటికి పరిస్థితులు కాస్త మెరుగుపడ్డాయి. మళ్ళీ కంపెనీ..కాంట్రాక్టులూ ఏమీ అనుకోకుండా శుభ్రంగా ఉద్యోగం వెదుక్కోవడం మంచిదనిపించి అప్లై చేస్తే చాలా త్వరగానే ఆఫర్స్ వచ్చాయి. ఆ విధంగా మేము మొదలుపెట్టిన కంపెనీ ఏమీ చెయ్యకుండానే నాన్ స్టార్టర్‌గా మిగిలిపోయింది.

మళ్ళీఉద్యోగం - కాలిఫోర్నియా ప్రయాణం

ఐతే అదే రోజుల్లో కాలిఫోర్నియా లో వున్న మిత్రుడొకడు ఒకసారి చూసివెళ్ళువు గాని రమ్మంటే కాలిఫోర్నియా వచ్చాను. ఒక్కసారి ఈస్ట్‌కోస్ట్ నుంచీ ఇక్కడికి వచ్చేసరికి, ఈ వాతావరణం, హైటెక్ కంపెనీలూ అన్నీ చూశాక ఇక్కడే వుండి పోవాలనుకున్నాను. అందుకు తగినట్లే నేను ఆదివారం దిగి, సోమవారం జాబ్ ఫెయిర్ కి వెళ్తే, బుధవారమే జాబ్ ఆఫరు, వచ్చే సోమవారం నుంచే జాబ్ లో చేరమని పిలిచారు ...ఆ విధంగా 1991 జనవరిలో కాలిఫోర్నియాలో నా ఉద్యోగపర్వం మొదలైంది. శాన్‌ఫ్రాన్సిస్కో లోని ఇండస్ గ్రూపులో ఉద్యోగం. మళ్ళీ ఒక నెలలోనే పసిఫిక్ బెల్‌లో ఇంకా మంచి ఆఫర్ రావడంతో పసిఫిక్ బెల్‌లో చేరాను. ఈ లోగా న్యూ జెర్సీ నుంచీ మా ఆగిపోయిన కంపెనీ ప్రోజెక్ట్ మేనేజరు ఫోన్ చేసింది "పరిస్థితులు మెరుగుపడ్డాయి..కాంట్రాక్టులకోసం ప్రయత్నాలు మొదలు

పెడదాం ..రమ్మ" ని. ఐనా అప్పటికి నా మైండ్ సెట్ కంపెనీ నిర్వహణలో లేదు. అదీ గాక కంపెనీ నడపాలంటే ఇంకా అనుభవం కాలనిపించి ఉద్యోగం చేసుకోడానికే నిర్ణయించుకున్నాను.

ఆ విధంగా కాలిఫోర్నియాలో ఉంటూ బుద్ధిగా ఉద్యోగంలో పడిపోయాను. 1992 జూన్ లో దుర్గ అమెరికా వచ్చింది. పస్ఫిక్ బెల్‌లో ఉద్యోగం బాగా సాగుతోంది. అక్కడ కూడా నా ప్రతిభని గుర్తించి వెంట వెంటనే ప్రమోషన్లు ఇచ్చారు. నామిత్రుడు అంటుండే వాడు "శ్రీ నీ నీ లో ఎంటర్ ప్రెన్యూర్‌షిప్ వుంది. నేర్చుకున్న గుణపాఠాలతో చేసిన తప్పులు పునరావృతం కాకుండా , మళ్ళీ కొత్త బిజినెస్ ఎందుకు మొదలు పెట్టకూడదు.. నీ తెలివితేటలకి అదుగో ఆ ప్లజెంటన్ కొండల మీద వుండే పెద్ద భవనం .. అలాంటిది నువ్వూ సొంతంగా కట్టుకునే స్థితికి ఎదగాలి" అని అంటుండే వాడు.. నేనూ ఆలోచించాను..

సాఫ్ట్‌సోల్ ఆవిర్భావం

ఇంతకుముందు చేసిన తప్పులనుంచీ నేను గ్రహించింది (1) ఏదైనా బిజినెస్ మొదలుపెట్టినప్పుడు వెంటనే ఫలితాలు రావాలి అనుకోకూడదు. వృద్ధి చెందడానికి కాస్త టైము పడుతుంది. అంతవరకూ వేచి చూసే ఓపిక ఉండాలి (2) ఏ పనైనా సరైన కాంట్రాక్టులు లేకుండా మొదలుపెట్టకూడదు. (3)ముందుగా తొందరగా పికప్ చేసే టెక్నాలజీని ఎన్నుకుని తరువాత మనకంటూ ఒక ప్రత్యేకమైన రంగాన్ని ఎన్నుకోవాలి. ఈ గుణపాఠాలతో సరైన పద్ధతుల్లో సాఫ్ట్‌వేర్ బిజినెస్ మొదలుపెట్టొచ్చునన్న ధైర్యంతో 1993 మొదట్లో సాఫ్ట్‌సోల్ కంపెనీని మొదలుపెట్టాను. మొదలు పెట్టిన కొద్ది కాలంలోనే పసిఫిక్ బెల్‌లో ఉద్యోగానికి స్వస్తి చెప్పాను.

మొదట్లో మైక్రోసాఫ్ట్ ప్రోడక్ట్స్ మీదా, పవర్ బిల్డర్, డెల్ఫై లాంటి టూల్స్ మీదా చిన్న చిన్న ప్రోజెక్టులు చేసే వాళ్ళం. పెద్ద స్థాయిలో కాకపోయినా నెమ్మది నెమ్మదిగా స్థిరత్వం తెచ్చుకో గలిగాము కానీ పెరుగుదల వేగం అందుకోలేదు.మేము చేసిన ప్రోజెక్టులు నచ్చిన క్లయింట్సు పెద్ద ప్రోజెక్టులు వేర్వేరు ప్లాట్‌ఫారమ్స్ మీద చెయ్యమనే వాళ్ళు కానీ మా వద్ద అంత నేర్పు వున్న డెవలపర్స్ ఉండేవాళ్ళు కాదు. అప్పుడే కంపెనీని విస్తరించాల్సిన అవసరం కనిపించి 1995 - 2001 మధ్యలో స్టాఫింగ్ మరియూ కన్సల్టింగ్ లోకి దిగి అమెరికాలోనూ ఇండియాలో కలిపి 400 మంది స్థాయికి చేరాము. మా కన్సల్టెంట్లు అన్ని పెద్ద కంపెనీల్లోనూ అన్ని ప్రోడక్ట్ డెవలప్‌మెంట్ దశల్లోనూ పనిచేసే వాళ్ళు కానీ , మేమంటూ సొంతగా పెద్ద ప్రాజెక్టులు నిర్వహించే స్థాయికి చేరలేదు.

పడిలేచినవైనం

సరిగ్గా అప్పుడే 2001 ప్రాంతాల్లో కన్సల్టింగ్ రంగంలో తిరోగమనం మొదలైంది. ఆ ప్రభావం మా మీదా పడింది. 2001 - 2004 కంపెనీకి పరీక్షా సమయం అనుకోవచ్చు.(ఐనా ప్రతి సంవత్సరమూ, ప్రతి క్వార్టరూ ఎంతో కొంత లాభాలనే ఆర్జించడం, ఎక్కడా నెగిటివ్ కాష్ ఫ్లోలో కి వెళ్ళడం జరగలేదు). రెండు మూడేళ్ళపాటు బిజినెస్ మోడల్ ఎలా నిర్ణయించాలా, ఎలా దిశా నిర్దేశం చేసుకోవాలా అని విశ్లేషించి, రకరకాల అవకాశాల్ని పరిశీలించి Enterprise Technology Modernization అన్న రంగాన్ని ఎన్నుకుని

> *వ్యాపారం కూడా పోరాటరంగం లాంటిదే ఒకసారి పోరాటంలోకి దిగాక దెబ్బలు తగులుతాయి. వాటికి భయపడి పారిపోకూడదు..పోరాటం ఆపకూడదు...అనుకున్నది సాధించే వరకూ, సాధించిన దాన్ని మెరుగు పరచుకుంటూనూ..పోరాటం కొనసాగిస్తూ ఉండల్సిందే..!*

అందులో ప్రావీణ్యతనీ, ప్రత్యేకతనీ పెంపొందించుకోవడం మొదలుపెట్టాము. అతి వేగంగా మారుతున్న సాఫ్ట్‌వేర్ టెక్నాలజీస్ రంగంలో చాలా కంపెనీలు Legacy Systems, FORTE, POWER BUILDER లాంటి పాత టెక్నాలజీస్ నుంచీ జావా, డాట్ నెట్ లాంటి ఆధునిక టెక్నాలజీస్ కి మారే ప్రయత్నాలని మేము సద్వినియోగం చేసుకుని దీన్ని మా ప్రత్యేకతగా రూపుదిద్దుకున్నాము. దీని ఫలితంగానే మళ్ళీ 2004 నుంచీ కంపెనీ పురోగతి వేగం అందుకుంది. కేవలం ఇండియాలో ఆఫ్‌షోర్ వల్ల తక్కువ రేట్లకి సేవలందిస్తున్నాం అనే నినాదంతో గాక (ఇలా ఐతే తక్కువ రేట్ల విషయంలో పెద్ద బ్రాండెడ్ కంపెనీలతో పోటీ పడలేము కూడా ..), ఈ రంగంలో మాకంటూ కొంత మేధా సంపదనీ (Intellectual Property), కొన్ని టూల్స్‌నీ, నాణ్యత గల విధానాలనీ రూపొందించుకున్నాం. ఫలితంగా ఈ రోజు జెర్మనీలోని అతిపెద్ద ఉక్కు ఫేక్టరీకి మొత్తం వాళ్ళ ఫేక్టరీని నడిపే సాఫ్ట్‌వేర్‌ని డాట్ నెట్ లోకి మార్చే 3 సంవత్సరాల కాంట్రాక్టుని సంపాదించగలిగాము. ప్రపంచంలోనే అతి పెద్దదైన కాలిఫోర్నియా రాష్ట్ర పెన్షన్ ఫండ్ విధానాన్ని కూడా ఆధునీకరించాం. కాలిఫోర్నియా రాష్ట్రంలోని ఒక కౌంటీకి వాళ్ళ Judicial System అంతటినీ ఆధునీకరించే 4 సంవత్సరాల కాంట్రాక్టుని సంపాదించాము. అలానే అమెరికాలోని ఒక ప్రముఖ టి.వి ఛానల్ వాళ్ళ ప్రొవిజనింగ్ విధానాన్నంతటినీ కూడా మేమే కొత్త టెక్నాలజీస్‌కి మారిస్తున్నాం. ఇంకా కొన్ని ప్రోజెక్టులు పైప్‌లైన్ లో ఉన్నాయి. మేము చేసే ప్రోజెక్టులన్నీ ఆయా క్లయింట్లకి చాలా కీలకమైన అప్లికేషన్స్ అవడం మాకెంతో ఛాలెంజింగ్‌గా వుంది. ఒక్కోటీ

నాకు చిన్నప్పుడే తమ ఆదర్శవంతమైన ప్రవర్తనతో మార్గదర్శకులుగా నిలిచిన మా తాతా, నాన్నమ్మలకి గుర్తుగా మా అమ్మాయి సమంతాకి శాంతి అనే Middle Name, అబ్బాయి అజయ్‌కి అంజయ్య అనే Middle Name పెట్టుకున్నాము

శ్రీవి 2001- 2004 ల్లో కంపెనీని దిశ మార్చి పురోగమన మార్గంలో పెట్టే తీవ్రప్రయత్నాల్లో ఉన్న రోజుల్లోనే ఆయన భార్య దుర్గ వైద్యరంగంలో ఫెలోషిప్ ని పూర్తిచేసి కార్డియాలజీ పట్టాని సంపాదించడం గమనార్హం.. ఈ ఇద్దరూ ఇంతబిజీగా వుంటూ పిల్లలనీ, గృహ వాతావరణాన్నీ ఎలా మెయింటెయిన్ చేసేవాళ్ళు అన్న ప్రశ్నకి బదులిస్తూ "జీవితంలోనూ, వ్యాపారంలోనూ సక్సెస్ అంటే ఏమిటి? మిలియన్లు సంపాదించడమేనా? విజయానికి కొలమానం సంపాదన మాత్రమే కాదని నా అభిప్రాయం. వ్యాపారంలో ఎంత ఎదిగినా, ఎంత బిజీగా వున్నా క్వాలిటీ ఆఫ్ లైఫ్ ని కోల్పోకూడదని నా గట్టి విశ్వాసం. భార్యా భర్తా ఎంత శ్రమిస్తున్నా ఒకరి పని ఒత్తిడి మరొకరికి ఇబ్బందిగా కానీ, నెగెటివ్ గా కానీ ప్రభావితం చెయ్యకూడదు. అలా వ్యక్తిగత జీవితాన్నీ, బిజినెస్‌నీ బాలెన్స్ చేసుకుంటేనే క్వాలిటీ ఆఫ్ లైఫ్ అనేదానికి అర్థం కనిపిస్తుంది. మేమిద్దరం మా మా కర్తవ్యాల్లో ఉన్నా ఒకరి పని ఒత్తిడి మరొకరిమీద పడేది కాదు. పిల్లలతోకూడా ఎప్పుడూ సరదా సమయాన్నే గడిపేవాళ్ళం."అన్నారు.

విజయవంతం కావడం మాకు తృప్తినిస్తోందీ , కస్టమర్లకి మా మీద విశ్వాసాన్ని మరింత పెంచుతోంది..

మరిన్ని విజయవంతమైన ప్రోజెక్టుల్ని చేపట్టి, వచ్చే కొన్నేళ్ళలో మాకంటూ మరింత ప్రత్యేకతని స్థిరపరచుకోవాలనేది ప్రస్తుతం మా ఆశయం. హైదరాబాదులో ప్రస్తుతం 2 ఎకరాల విస్తీర్ణంలో 170,000 చదరపు అడుగుల విస్తీర్ణం కల ఆఫీసులు వున్నాయి. ఇంకా ఎదుగదలకి చాలా అవకాశాలున్నాయి. అలానే వచ్చే సంవత్సరాల్లో విశాఖపట్నంలో కూడా ఒక బ్రాంచిని స్థాపించాలని అనుకుంటున్నాం.

***

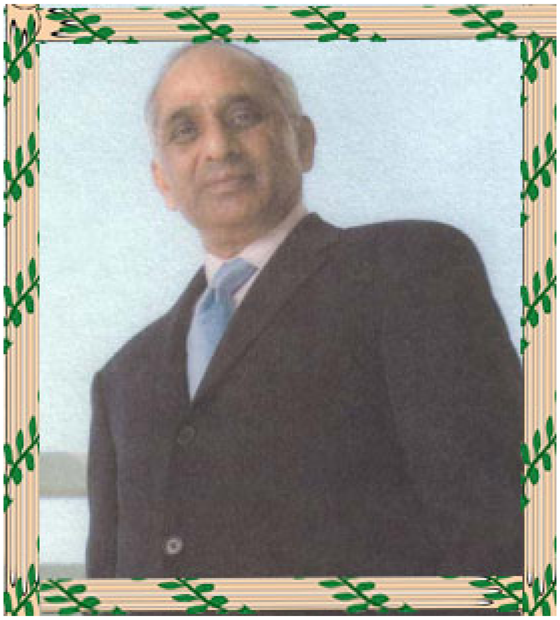
కంపెనీ మొదలు పెట్టిన కొత్తలో చేరిన వాళ్ళంతా కీలకమైన పదవుల్లో ఇంకా కొనసాగుతుండడం శ్రీని మాదాల గారి వ్యవహార శైలికి చక్కటి నిదర్శనం. ఆయన కోరుకున్నట్లే సాఫ్ట్‌సోల్ మరిన్ని విజయాలని సాధించి శ్రీని గారికి ఒక ప్రత్యేక మైన గుర్తింపుని తెచ్చిపెట్టాలని ‘కౌముది‘ మనసారా ఆశిస్తోంది.

హైదరాబాదులోని సాఫ్ట్‌సోల్ ఆఫీసు దృశ్యాలు

Featured in April 2007

బొబ్బా వెంకటాద్రి

అమెరికా పారిశ్రామిక, వాణిజ్య రంగాల్లో 'బ్లాంక్ చెక్ కంపెనీ' అనే కొత్త రకం కంపెనీలు గత మూడు నాలుగు సంవత్సరాలుగా చాలా ప్రాచుర్యంలోకి వస్తున్నాయి. ఈ కంపెనీలు ప్రారంభించిన కొద్ది నెలలకే, ఒక ప్రోడక్టు గానీ, ఆపరేషన్స్ గానీ లేకుండానే పబ్లిక్ ఇష్యూ కి వెళ్తాయి... మిలియన్ల డాలర్ల పెట్టుబడులు సేకరిస్తాయి. సేకరించిన పెట్టుబడులతో నియమిత రంగాల్లో బాగా పనిచేస్తున్న మరో కంపెనీని కొని, దాన్ని మరింత అభివృద్ధి పథంలో నడిపి, లాభాల పంటలు పండిస్తారు. ఐతే ఇవన్నీ ఇంకా పేపర్ మీద ఉండగానే మిలయన్ల డాలర్ల పెట్టుబడిని ఎలా సేకరించగలుగుతున్నారు? ఎవరిమీద నమ్మకంతో, ఎందువల్ల, పెద్ద పెద్ద బ్యాంకులు, ప్రపంచవ్యాప్తంగా వున్న పెట్టుబడి దారులు వీటికి మద్దతు ఇస్తున్నారు? కారణాలు.. ఇలాంటి కంపెనీలని ప్రమోట్ చేసే యాజమాన్య బృందానికి గల అనుభవం, ఆయా రంగాల్లో వారికి గల ప్రత్యేక గుర్తింపు, ప్రావీణ్యత, అద్భుతమైన ఫలితాల్ని రాబట్టిన గత కాలపు అనుభవాలూ, వారు ఎన్నుకొనబోయే పారిశ్రామిక రంగాలకు గల భ్యవిష్యత్తు..! ఇలాంటి కంపెనీలని Special Purpose Acquisition Companies (SPAC) అనికూడా అంటారు.



ఈ కోవకు చెందిన Trans-India Acquisition Corporation అనే కంపెనీ మొన్న ఫిబ్రవరిలోనే అమెరికన్ స్టాక్ ఎక్స్చేంజ్ లో లిస్ట్ ఐ 92 మిలియన్ల డాలర్ల పెట్టుబడులు సేకరించింది.. రాబోయే 18-24 నెలల్లో భారతదేశంలోని ఏదైనా Life Sciences కంపెనీని కొని దాన్ని అంతర్జాతీయం చేసి లాభాల పంటలు పండిచడమే ఈ కంపెనీ ఆశయం. ఇటీవల కాలంలో ఇండియా కంపెనీలని కొనేందుకూ అందునా లైఫ్‌సైన్సెస్ రంగంలో ఇంత భారీఎత్తున పెట్టుబడులు సేకరించగలగడం ఇదే ప్రథమం.. ఇంత భారీ ప్రాజెక్టుకి నేత, ఈ కంపెనీకి President & CEO ఒక ఆంధ్రుడు శ్రీ బొబ్బా వెంకటాద్రి. మరో ఐదుగురు అనుభవజ్ఞులైన యాజమాన్య బృందంతో కల్సి Trans-India Acquisition Corporation ని విజయపథంలో నడిపించబోతున్న శ్రీ బొబ్బా వెంకటాద్రిగారి కెరీర్ అంతా విజయపరంపరే.. ఎన్ని సమస్యలతో సతమతమౌతున్న కంపెనీనైనా సవ్యమైన మార్గంలో నడపగలిగే చాతుర్యానికి ఆయన పెట్టింది పేరు.

ఫార్మసూటికల్స్ రంగంలో అంతర్జాతీయంగా ఖ్యాతి గడించిన బొబ్బా వెంకటాద్రి గారు 25 సంవత్సరాలపాటు(1967 నుంచీ 1992 వరకూ) Warner-Lambert కంపెనీలో వివిధ హోదాల్లో పనిచేసి వైస్- ప్రెసిడెంట్ (ఆపరేషన్స్) స్థాయి వరకూ ఎదిగారు, ఆ కంపెనీలో వైస్- ప్రెసిడెంట్ స్థాయి కి చేరిన తొలి భారతీయుడు వెంకటాద్రి గారే కావడం విశేషం. రెండేళ్ళ పాటు Warner-Lambert

ఇండొనేషియా కి ప్రెసిడెంట్ గానూ , సంవత్సరంన్నరపాటు పోర్టోరికో Warner-Lambert కి వైస్ - ప్రెసిడెంట్ గానూ కూడా పనిచేశారు. తరువాత 1992 నుంచీ 1995 వరకూ Centocor,Inc. కంపెనీ ఫార్మసూటికల్ విభాగానికి Executive Vice President గా పనిచేసి తన అనుభవంతో దాన్ని లాభాల బాటలో నడిపారు. 1995 నుంచీ 2000 వరకూ Molecular Bio Systems అనే న్యూయార్క్ స్టాక్ ఎక్స్చేంజ్ లో లిస్ట్ ఐన కంపెనీ కి ప్రెసిడెంట్ గా పనిచేసారు. తరువాత Diosynth RTP, Inc., Aradigm కంపెనీల్లోనూ అత్యున్నతమైన పదవుల్ని నిర్వహించారు..

'**విజేత**' అన్న పదానికి నిజమైన నిర్వచనం గా నిలువెత్తు నిదర్శనంగా కనిపించే శ్రీ బొబ్బా వెంకటాద్రి గారు అతి సాధారణంగా కనిపిస్తారు. అంతర్జాతీయ పర్యటనలో వుంటే తప్ప, లేకుంటే ప్రతి శనివారం విధిగా లివర్‌మోర్ హిందూ దేవాలయంలో స్వచ్ఛందసేవలందిస్తూ సామాన్య కార్యకర్తగా కనిపిస్తారు. చిరునవ్వు చెరగని ముఖంతో, మృదులమైన సంభాషణతో అందరికీ అందుబాటులో ఉండే వెంకటాద్రి గారి విజయం వెనకనున్న వారి వ్యక్తిగత విశేషాల్ని తరచి చూసే ప్రయత్నం చేసింది కౌముది.. ఆ విశేషాలు మీకోసం...!!

కృష్ణాజిల్లాలోని గుడివాడ పట్నానికి సుమారు పదిమైళ్ళ దూరంలో వున్న ఉంగుటూరు అరవయ్యేళ్ళ క్రిందట అతి సాధారణమైన పల్లెటూరు. 1930 ప్రాంతాల్లో ఆంధ్రప్రదేశ్‌లోని చాలా వూళ్ళలాగానే ఉంగుటూరులో కూడా మంచినీళ్ళు, కరెంటు లాంటి సదుపాయాలేమీ ఉండేవి కాదు. ఆ వూళ్ళోనే బొబ్బా సూర్యనారాయణ, సుబ్బమ్మలకి ఆఖరి సంతానంగా 1943 డిసెంబర్ 3న వెంకటాద్రి గారు జన్మించారు. సూర్యనారాయణ గారు ఏడెకరాల యజమాని, సాధారణ మధ్యతరగతి కుటుంబం. ఆరుగురు సంతానం. నలుగురు ఆడపిల్లలు, ఇద్దరు మగపిల్లలు. ఇటుక రాతి గోడలపై , తాటాకుల కప్పుతో నిర్మించిన ఇల్లు. అవడానికి మధ్యతరగతి కుటు ంబమే ఐనా పిల్లలకి ఏ లోటూ రాకుండా ఉన్నంతలో అందరికీ అన్ని సౌకర్యాలూ కలిగించేవారు సూర్యనారాయణ గారు.

పెద్దకొడుకు రామారావు కీ చిన్నకొడుకు వెంకటాద్రికీ వయసులో చాలా తేడా ఉంది .. ఐనా రామారావు తనకంటే 13 సంవత్సరాలు చిన్నవాడైన తమ్ముడు వెంకటాద్రిని తనవెంట అన్నిచోట్లకీ తీసుకెళ్తుండేవాడు. చాలా చురుగ్గా, ఎప్పుడూ ఉత్సాహంగా ఊళ్ళో అందరితోనూ కలుపుగోలుతనంగా మెలిగేవాడు. ఐదేళ్ళ వెంకటాద్రికి ఇది చాలా గొప్పగా అనిపించేది. మిగతావాళ్ళెవరూ తమ తమ్ముళ్ళని వెంట రానిచ్చేవాళ్ళు కాదు. అలాంటిది అన్నయ్య తనని అన్ని చోట్లకీ తీసుకెళ్ళడం చాలా ఆనందంగా వుండేది. ఆడపిల్లలకి హైస్కూలు చదువులతో ఆపేసి పెళ్ళిళ్ళు చేసినా, మగపిల్లలని మాత్రం బాగా చదివించి ప్రయోజకుల్ని చేయాలని సూర్యనారాయణ గారి ఆశయం.. నాన్న గారిచ్చిన ప్రోత్సాహంతో ఊళ్ళో హైస్కూలు దాటి కాలేజీ చదువుకి వెళ్ళింది రామారావే . అతడు జబల్పూరులో ఇంజినీరింగ్ చెయ్యడానికి వెళ్ళాడు. అంత చిన్నవయసులో అన్నయ్య చదువుగురించి వివరాలు అసలేమీ తెలీకపోయినా శెలవులకి వచ్చినపుడల్లా అన్నయ్యతో గడపడం వెంకటాద్రి ఎంతో థ్రిల్లింగ్ గా వుండేది.

ఇంజినీరింగ్ రెండో సంవత్సరంలో ఉండగా రామారావు ఒంట్లో బాగుండ లేదని ఇంటికి వచ్చాడు..జ్వరం..ఎన్నిరోజులైనా తగ్గలేదు. మనిషి చాలా గట్టివాడు కాబట్టి ఎన్నిరోజులు జ్వరం కొనసాగుతున్నా పెద్ద పట్టించుకోలేదు. పైగా వూళ్ళో ఎం.బి.బి.ఎస్ డాక్టర్ లేడు అక్కడ ఉన్న ఎల్.ఎం.పి డాక్టరే ఏదో వైద్యం చేస్తుండేవాడు. జ్వరం తీవ్రతరమై రామారావు బెడ్ మీదనుంచీ లేవలేని పరిస్థితి వచ్చే

సరికి గుడివాడనుంచీ ఎం.బి.బి.ఎస్ డాక్టర్‌ని పిలిపించారు. ఐతే అప్పటికే జరగాల్సిన నష్టం జరిగిపోయింది. రామారావుకి వచ్చిన టైఫాయిడ్ వ్యాధి అతని చిన్న ప్రేగులికి తూట్లు పెట్టేసింది.. అప్పటికి క్లోరోమైసిటిన్ ఇంకా వాడుకలో లేదు ..రామారావు ఈ లోకం విడిచి వెళ్ళిపోయాడు 20 సంవత్సరాలు కూడా దాటకుండానే. కొద్ది సంవత్సరాల్లో ఎదిగి వచ్చి ఎంతో అండగా వుంటాడనుకున్న పెద్దకొడుకు కళ్ళముందే రాలిపోయే సరికి సూర్యనారాయణ గారికి చాలా పెద్ద దెబ్బ తగిలింది.

వెంకటాద్రికి వయసులోనే అన్నయ్య చనిపోవడం చాలా వెలితిగా అనిపించింది. పైకి ఎంత గంభీరంగా వున్నా, నాన్న పడే మనో వ్యధని అంత చిన్న వయసులోనూ గమనించగలిగారు. అంత చిన్నవయసులోనే, స్కూలు ఐపోయాక, నాన్నతోబాటు పొలం వెళ్ళి తనకి చేతనైనంత సాయం చేసేవారు. ఈ పరిస్థితుల్లో ఎస్సెల్సీలో ఉండగా వెంకటాద్రి గారికీ టైఫాయిడ్ వచ్చింది, ఫలితంగా అతి కొద్దిమార్కుల తో ఎస్సెల్సీ పరీక్షపోయింది. సూర్యనారాయణగారు వెంకటాద్రిని చదువుకోవాలని ప్రోత్సహించినా, ఒత్తిడిమాత్రం తెచ్చేవారు కాదు. అందుకే అనారోగ్యం వల్ల పరీక్షపోయినా..‘ఏం ఫరవాలేదు, నీప్రయత్నం నువ్వు చేశావు. నీ చేతిలో లేనిదానికి నువ్వేం చేస్తావు.. ’ అని ఊరట కలిగించారు . అప్పటికే ఆయన ముగ్గురు కూతుళ్ళ పెళ్ళిళ్ళు చేశారు.

పొలం అంటే ప్రాణం సూర్యనారాయణ గారికి. ఉన్న ఏడెకరాల్నీ అతి జాగ్రత్తగా కాపాడుకుంటూ, ఎన్ని ఇబ్బందులొచ్చినా ఉన్నగడ్డని మాత్రం అమ్ముకోకుండా, మేనేజ్ చేసేవారాయన. వెంకటాద్రిగారికి పొలాన్ని అప్పజెప్పాలని ఆయన తాపత్రయం. (ఆయన అనుకున్నట్లే కుటుంబబాధ్యతలన్నీ ముగిసాక వెంకటాద్రిగారికే ఏడెకరాల పొలాన్ని ఇచ్చారు సూర్యనారాయణ.. తండ్రి ఇచ్చిన ఏడెకరాల పొలాన్ని సెంటిమెంటల్‌గా భావిస్తూ, అమెరికాలో స్థిరపడినా, ఇంకా పదిలంగా చూసుకుంటున్న వెంకటాద్రి గారు "ఆ పొలాన్ని చూసినప్పుడల్లా నాన్న దాన్ని కాపాడ్డం కోసం పడిన కష్టాలన్నీ కళ్ళముందు కదులుతాయి." అంటారు)

ఎస్సెల్సీ పరీక్ష మళ్ళీ సెప్టెంబర్‌లో రాయడానికని విజయవాడ వెళ్ళి అక్కయ్య ఇంటివద్ద ఉంటూ ట్యుటోరియల్ కాలేజీలో కోచింగ్ తీసుకున్నారు. రెండునెలల్లోనే సబ్జెక్టులన్నీ ఆకళింపు చేసుకుని అత్యధిక మార్కులతో ఎస్సెల్సీ పాసై లయోలా కాలేజీలో పి.యు.సి. లో చేరారు 1960 లో. మేథమేటిక్స్, ఫిజిక్స్, లాజిక్ (ఎం.పి.ఎల్) గ్రూపుతో పి.యు.సి.లో మంచి మార్కులతో పాసయ్యారు. చిన్నప్పుడు వైద్య సదుపాయాలు లేక అన్నయ్య మరణించిన సంఘటన ఆయన మనసులో ఏదో మూల ఇంకా వెంటాడుతూనే ఉందేమో..తరువాత మెడిసిన్ సంబంధించిన డిగ్రీ చదవాలనుకున్నారు, కానీ డాక్టర్ కావాలని మాత్రం అనుకోలేదు. ఈ నేపథ్యంలో బాపట్ల అగ్రికల్చరల్ కాలేజీలోనూ, ఆంధ్రా యూనివర్సిటీ కెమికల్ ఇంజినీరింగ్ లోనూ, అక్కడే ఫార్మసీలోనూ సీటు వస్తే చివరికి ఫార్మసీలో చేరడానికి నిర్ణయించుకుని విశాఖపట్నం వెళ్ళారు వెంకటాద్రి. ఫార్మసీలో ఎలాగైనా గోల్డ్‌మెడల్ సంపాదించాలనేది ఆయన ఆశయం.. నాలుగేళ్ళ కోర్సు చివరలో ఫలితాలు వచ్చాయి. కేవలం అరశాతం మార్కులతేడాతో గోల్డ్‌మెడల్ చేజారింది.. నిరాశ..నిస్పృహ..కోపం..ఉక్రోషం.. ‘ఏమీ ఫరవాలేదు.. ఎం.ఫార్మసీ చెయ్యి మళ్ళీ గోల్డ్‌మెడల్ సంపాదించికునే అవకాశం వస్తుంది’ అని సలహా ఇచ్చిన ప్రొఫెసర్ మాట కూడా లెక్కచెయ్యకుండా, యూనివర్సిటీ వదిలెయ్యాలని నిర్ణయించుకున్నారు వెంకటాద్రి. అలానే విశాఖపట్నం వదిలేసి, కలకత్తాలోని డాల్ఫిన్ లేబొరేటరీస్ అనే మందుల తయారీ కంపెనీలో కెమిస్ట్‌గా మొదటి ఉద్యోగం మొదలుపెట్టారు 1964 లో.

నెలకి 300 రూ జీతం. అప్పట్లో అది చాలా ఎక్కువ జీతం కిందే లెక్క. మొట్టమొదటి ఉద్యోగంలోనే మంచి పేరుతెచ్చుకున్నారు. అంతకుముందు అక్కడ పనిచేసిన తెలుగువాళ్ళెవరూ స్థానిక బెంగాలీలతో సఖ్యంగా ఉండలేక పోయారట. వెంకటాద్రిగారిని మాత్రం

ప్లాంట్ లో అందరూ మెచ్చుకునేవారు. అందరితో కలిసిమెలిసి పనిచేస్తూ కొద్ది రోజుల్లోనే అందరికీ ఆత్మీయుడయ్యారాయన. అలానే వచ్చే జీతంలో కొంత పొదుపుచేసి ఇంటికి పంపించి నాన్నగారికి సహాయంగా వుండేవారు.

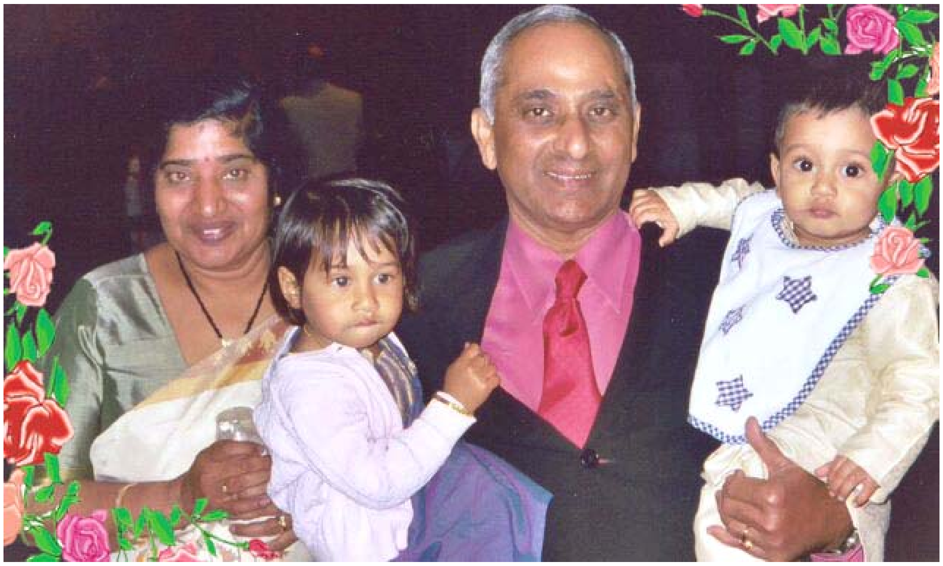
ఉద్యోగంలో చేరిన తొలిరోజుల్ని గుర్తు తెచ్చుకుంటూ .."మొదటి నెల జీతం రాగానే పెద్ద పార్టీ చేసుకోవాలనుకున్నాం మా మిత్రబృందం. ఎవరో చెప్పారు గ్రాండ్ హోటల్లో కాఫీ కప్పు 5 రూపాయలు ఉంటుంది. అక్కడికి వెళ్ళి కాఫీ తాగడం చాలా గొప్ప అని. సరే మొదటి జీతం పార్టీని కాఫీతో జరుపుకుందామని ఇద్దరు- ముగ్గురం కలిసి గ్రాండ్ హోటల్ కి వెళ్ళాం. ఐతే ఒక్కొక్కరూ 5 రూపాయలు ఖర్చు పెట్టడం అంటే చాలా ఇబ్బంది కాబట్టి వన్ బై టు కాఫీ తాగాలని నిర్ణయించుకుని వచ్చీ రాని, హిందీ, బెంగాలీ , ఇంగ్లీషు భాషల్ని కలగలిపి వన్ బై టు కాఫీ ఆర్డర్ చేశాం.. ఆర్డర్ తీసుకోవడానికి వచ్చినతనికి ముందుగా మేమేమంటున్నామో అర్థం కాలేదు.. చివరికెలాగైతేనేం మా అవస్థ చూసి నవ్వుకుంటూ వన్ బైటు తెచ్చిపెట్టాడు.. అదే మా మొదటి ఉద్యోగం పార్టీ" అంటూ నవ్వారు.

ఆ కంపెనీలో 10 నెలలు పనిచేశాక, వాళ్ళే హైదరాబాదులో కొత్త బ్రాంచిని మొదలుపెడుతూ వెంకటాద్రిగారిని అక్కడికి ట్రాన్స్ఫర్ చేసారు.. సొంత రాష్ట్రం కాబట్టి ఆనందంగా ఆయన హైదరాబాదు చేరుకున్నారు. అక్కడ రెండు నెలలు పనిచేశాక ..యూనివర్సిటీలో చేజారిన గోల్డ్‌మెడల్ మెదడుని తొలచసాగింది. ఎలాగైనా గోల్డ్‌మెడల్ సాధించి తీరాలి అనుకుని ఎం.ఫార్మ్ చదవడానికి నిర్ణయించుకుని మేనేజర్ తో చెబితే .."నీలాంటి ఎఫిషియెంట్ కెమిస్ట్ ని ఎలా వదులుకోవాలయ్యా..అటువైపేమో పై చదువు అంటున్నావు. పంపడానికి మనసొప్పడం లేదు. పోనీ ఒక పనిచెయ్యి నీ చదువుకి కావలసిన పెట్టుబడి అంతా మేము చూసుకుంటాం..శెలవుల్లో వచ్చి మా దగ్గర పనిచెయ్యి " అన్నారు. మేనేజర్‌గారి పేరు లక్కరాజు వెంకటేశ్వరరావు గారు. ఆయన ఔదార్యానికి చాలా సంతోషించి సరేనని ఒప్పుకున్నారు. వాళ్ళే అయన వైజాగ్ ప్రయాణానికి ఫస్ట్‌క్లాస్ టిక్కెట్ కూడా ఇచ్చేవారు. ఫ్రెండ్స్ సర్కిల్ లో వెంకటాద్రి గారు ఫస్ట్ క్లాసులో ప్రయాణం చేయడం చాలా విశేషంగా ఉండేది. సంవత్సరం పాటూ సింగిల్ మైండెడ్ ఫోకస్‌తో , ఒకే ఆశయంతో చదివి పట్టుదలతో గోల్డ్ మెడల్ ని సాధించారు. ఈ సారి సెకండ్ రాంకుకీ గోల్డ్ మెడల్ కీ 5 శాతం తేడా వుంది..!

అలా ఎం.ఫార్మ్ పూర్తిచేసి, వెనక్కి వచ్చేసి మళ్ళీ హైదరాబాదు డాల్ఫిన్ లేబొరేటరీ లో చేరారు. 1966 చివరి రోజులు. అప్పుడే హైదరాబాదులో వార్నర్ లాంబర్ట్ అంతర్జాతీయ కంపెనీ, హైదరాబాదులో వార్నర్ హిందుస్థాన్ అనే కంపెనీని నిర్మించడం మొదలుపెట్టింది. కొత్త కంపెనీ, పైగా ఫారిన్ కంపెనీ, తన కెరీర్ కి చాలా ఉపయోగంగా వుంటుందనుకుని అప్లై చెయ్యగానే వెంకటాద్రి గారికి 650 రూపాయల జీతంతో ఉద్యోగం ఆఫర్ ఇచ్చారు. అటువైపు చూస్తే ఫారిన్ కంపెనీ చక్కటి భవిష్యత్తు, ఇటు చూస్తే తనమీద నమ్మకంతో చదువుకూడా చెప్పించిన మొదటి కంపెనీ.. ఎలానో ధైర్యం కూడ గట్టుకుని వెంకటేశ్వరరావుగారి ముందర నిల్చుని " సార్..ఇదీ విషయం..ఐ యామ్ ఫీలింగ్ టెర్రిబుల్..మీరు నా మీద చాలా అభిమానం చూపించి, చదువుకూడ చెప్పించారు. ఇదిగో ఫారిన్ కంపెనీలో ఆఫర్ వచ్చింది. నా భవిష్యత్తు బాగుంటుందని అప్లై చేశాను. ఐతే మీదే తుది నిర్ణయం. మీరు సరే నంటేనే వెళ్తాను. లేదంటే ఇక్కడే ఉండి పోతాను " అన్నారు. ఆయన ఆలోచించి నిర్ణయం మరునాటికి వాయిదా వేసి..'వెంకటాద్రీ..నీ భవిష్యత్తుకి ఆటంకం కలిగించడం ఇష్టం లేదు. అది పెద్ద కంపెనీ మనకంటే. నువ్వనుకున్నట్లే వెళ్ళు..' అని అనుమతిచ్చారు..

అలా 1967 లో వార్నర్ హిందుస్థాన్ లో వెంకటాద్రిగారి రెండో ఉద్యోగం మొదలైంది. ఆ ఉద్యోగం నిరాటంకంగా, దిగ్విజయంగా 25 ఏళ్ళ పాటు సాగుతుందని అప్పట్లో వెంకటాద్రి గారు ఊహించలేదు... ఆ కంపెనీకి ఎప్పుడూ ఫారినర్స్ వస్తుండే వాళ్ళు. వాళ్ళ నుంచీ అనేక విషయాలు పరిశీలించి నేర్చుకున్నారు. ముఖ్యంగా శ్రమైకజీవనం. వాళ్ళు సూటూ, బూటూ వేసుకుని కూడా

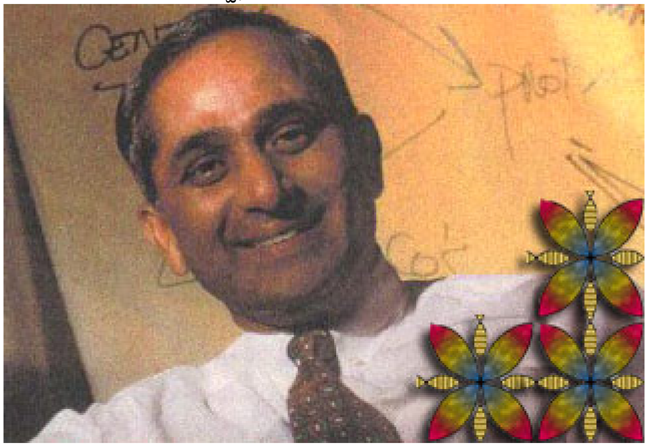
అవసరమైతే నేల మీద పడుకుని యంత్రాల కిందికి దూరి, ఆయిల్ మరకల మధ్య చెడిపోయిన భాగాల్ని మరమ్మతు చేస్తుండే వాళ్ళు, ఏ మాత్రం భేషజం లేకుండా. ఇవన్నీ వెంకటాద్రి గారి మీదా చాలా ప్రభావాన్ని చూపించాయి. కంపెనీలోని అన్ని రంగాల్లోనూ ఆసక్తి చూపించి మెషీన్లు రిపేర్ చేయడం, డ్రగ్స్, సిరప్స్ తయారు చేయడంలో పాలు పంచుకోవడం..అన్నీ నేర్చుకున్నారు. కంపెనీలో చక చకా ఎదిగి ప్లాంట్ మేనేజర్ గా 150 మందిని మేనేజ్ చేసేస్థాయికి రెండు మూడేళ్ళలోనే చేరుకున్నారు. ఇలా ఉద్యోగంలో విజయపథంలో సాగుతుండగానే 1968 లో అన్నపూర్ణగారితో వివాహం జరిగింది. ఇద్దరు అబ్బాయిలకి తండ్రికూడా అయ్యారు తరువాత. పెరిగిన జీతంతో తండ్రికి ఎక్కువగా ఆర్థిక సహాయం అందించేవారు. ఆ విధంగా చివరి అక్కయ్య పెళ్ళి చేయడంలో కూడా తండ్రికి వెన్ను దన్నుగా నిలిచారు.



వెంకటాద్రిగారి పనితనాన్నీ, చురుకుదనాన్నీ గమనించిన విదేశీ ఆఫీసర్లు "బొబ్బా..ఇమ్మిగ్రేషన్ వ్యవహారాలు మాకేమీ తెలీవు..కానీ.. నువ్వు అమెరికా రాగలిగితే నీకు అక్కడ వార్నర్ లాంబర్ట్‌లో ఉద్యోగం ఇప్పిస్తాము" అన్నారు. వెంకటాద్రి గారిలో ఆలోచన రేపింది ఆ ఆహ్వానం.. నిజమే అమెరికా వెళితే కెరీర్ పైకి ఎదగడానికి అవకాశం వుంటుంది. ఎక్కువ క్వాలిటీ పరిశోధనలు కూడా అక్కడే జరుగుతున్నాయి అనుకుని ఆ దిశగా ప్రయత్నాలు ఆరంభించారు. అప్పట్లో యూరప్ లో కూడా ఫార్మసిస్ట్ లకి అవకాశాలు బాగా వస్తున్నాయి. అన్ని చోట్లా ప్రయత్నాలు చేశారు. అన్నీ ఒకేసారి కలిసి వచ్చాయి. లండన్‌లో వారానికి 50 పౌండ్ల ఉపకారవేతనంతో ఎంప్లాయ్‌మెంట్ వోచర్ తో ఆఫర్ వచ్చింది. అలానే కెనడా లోని ఒక యూనివర్సిటీలో కూడా స్టూడెంట్ షిప్ తో సహా ఆఫర్ వచ్చింది. ఇటు అమెరికా కి కూడా ఇమ్మిగ్రేషన్ వచ్చింది. లండన్, కెనడావి సేఫ్ బెట్ లు.. అమెరికా వెళ్తే జాబ్ ఆఫర్ ఉంది కానీ ఇంకా అది చేతిలో లేదు. మిగతా రెండు చేతిలో రెడీగా వున్నాయి.. ఎటూ తేల్చుకోలేక మిత్రులందరినీ సలహా అడిగారు.. వారిలో ముఖ్యంగా విజయవాడ సిరీస్ కంపెనీ రాజు గారు అమెరికానే వెళ్ళమని సలహా ఇచ్చారు. ఏమైతే ఐంది కాస్త రిస్క్ తీసుకుందామని అమెరికా వెళ్ళడానికే నిశ్చయించుకున్నారు వెంకటాద్రి గారు. భార్యా, పిల్లలని ఇండియాలోనే వుంచి ఒక్కరే 1972 జనవరి 22 న అమెరికాలో కాలు పెట్టారు. న్యూజెర్సీ లో ఒక మిత్రుడి వద్దకి వచ్చారు.

తనకి ఇంతకు ముందు మాట ఇచ్చిన కంపెనీ అధికారుల్ని కాంటాక్ట్ చేస్తే వెంటనే ఖాళీలు లేవనీ కొంచెం కాలం ఆగాలనీ చెప్పారు. రెండు వారాల్లోనే దగ్గరలోని ఒక చిన్న కంపెనీలో తాత్కాలికంగా చేరారు. తరువాత కొన్ని నెలలకి వార్నర్ లాంబర్ట్‌లో టెక్నికల్ సపోర్ట్ ఉద్యోగం ఉంది రమ్మని పిలుపు వచ్చింది.. కానీ ప్రొడక్షన్ లైన్ లో నే పనిచేయాలని అనుకున్న వెంకటాద్రి గారు ఆ ఆఫర్ ని వదిలేసుకున్నారు. చివరికి వెంకటాద్రి గారి అనుభవం మీద ఉన్న నమ్మకంతో ప్రొడక్షన్ సూపర్ వైజర్ గానే జాయిన్ కమ్మని పిలిచారు వార్నర్ లాంబర్ట్ అధికారులు. ఆ విధంగా మొదలైంది అమెరికాలో వెంకటాద్రి గారి ఉద్యోగం. ఇక్కడ కూడా ప్రొఫెషనల్

గా చకచకా ఎదగడం మొదలుపెట్టారు. తోటి ఉద్యోగులూ, అధికారులూ ఆయన పనితనాన్నీ, క్రమశిక్షణనీ మెచ్చుకునే వారు. కంపెనీలోనే 1992 వరకూ పనిచేసినప్పుడు ఒక్క సారి తప్ప ప్రతి రెండేళ్ళకీ కొత్త బాధ్యతలు ఎన్నుకుంటుండే వారు. మధ్యలో ఎం.బి.ఎ పూర్తి చేసి రెండేళ్ళ పాటు అక్కౌంటింగ్ సూపర్ వైజర్ గా కూడా పనిచేశారు. తరువాత ప్రొడక్షన్ మేనేజర్, ప్లాంట్ ఇన్-ఛార్జ్, వైస్ ప్రెసిడెంట్ హోదా వరకూ వెళ్ళారు. వార్నర్ లాంబర్ట్ లో అన్ని ఉన్నత పదవుల్ని అధిరోహించిన మొట్ట మొదటి భారతీయుడు వెంకటాద్రి గారే కావడం గమనార్హం..



అన్ని విభాగాల్లోనూ అనుభవం సంపాదించిన తరువాత జనరల్ మేనేజ్ మెంట్ లోకి మారదామనుకున్నప్పుడు ఇండొనేషియా ప్లాంట్ సరిగ్గా నడవడం లేదనీ దాని బాగోగులు చూడమనీ వెంకటాద్రి గారిని ఇండొనేషియాకి పంపించారు. తన మేజిక్ హస్తంతో ఆ ప్లాంట్ నీ సరైన త్రోవలోకి తీసుకొచ్చి లాభాల బాటలో నడిపించారు. అక్కడినుంచీ వస్తూ పోర్టోరికో లోకూడా సంవత్సరంన్నర పనిచేసి అక్కడా ఎన్నాళ్ళగానో ఉన్న సమస్యల్ని పరిష్కరించి తిరిగి అమెరికా చేరుకున్నారు. కంపెనీలో వెంకటాద్రి గారికి 'నో ప్రోబ్లమ్' అనే నిక్ నేమ్ కూడా ఉండేది..ఎక్కడ ఏ సమస్య వుందని ఎవరు చెప్పినా ముందుగా 'నో ప్రోబ్లమ్' అనేసి, వెంటనే సమస్యని పరిష్కరించే వారు...

ఇలా పాతికేళ్ళ సుదీర్ఘ సేవల అనంతరం, ఆయనతో పాటే అంత కాలం కల్సి పని చేసిన ఒక అధికారి సాంటకోర్ అనే కంపెనీకి రమ్మని వెంకటాద్రిగారిని ఆహ్వానించారు. ఆయన ఆహ్వానాన్ని మన్నించి వెంకటాద్రి గారి 1992 లో సాంటాకోర్ లో చేరారు. దురదృష్ట వశాత్తూ ఈయన్ని ఆహ్వానించిన అధికారి మొదలుపెట్టిన ఒక ప్రోడక్ట్ ఫెయిల్ కావడంతో ఆ అధికారిని సాంటకోర్ నుంచీ తప్పించారు. 60 డాలర్ల ఉన్న షేర్ విలువ 6 డాలర్ల కి పడిపోయింది. ఆ సమయంలోనే వెంకటాద్రి గారిని ఛీఫ్ ఆపరేటింగ్ ఆఫీసర్ గా ప్రమోట్ చేసి కంపెనీని మలుపు తిప్పే సవాలుని ఆయన ముందుంచారు. సరిగ్గా మూడేళ్ళలో రెండు ప్రోడక్ట్స్ ని విజయవంతంగా మార్కెట్ లోకి విడుదల చేయించి, కంపెనీ షేర్స్ విలువని 35 డాలర్లకి తీసుకొచ్చారు. ఆ రోజుల్లో బెస్ట్ టర్న్ అరౌండ్ కంపెనీ స్టోరీస్ లో సాంటకోర్ ని ప్రముఖంగా పేర్కొనే వారు.. అలా మొదలైంది వెంకటాద్రి గారి మరో విజయ ప్రస్థానం..

ప్రస్తుతం అరడజను పైగా కంపెనీలకి డైరెక్టర్ గా వుంటూ తమ విలువైన మార్గదర్శకత్వాన్ని అందిస్తున్నారు. అందులో ఒక కంపెనీకి సహ స్థాపకులుగా కూడా ఉన్నారు..

ప్రస్తుత లైఫ్‌సైన్సెస్ రంగం గురించి వ్యాఖ్యానిస్తూ.. " ప్రపంచచరిత్రని పరిశీలించి చూస్తే ఒక్కో రంగంలో ఒక్కోసారి పెనుమార్పులు సంభవిస్తాయి. ప్రస్తుతకాలంలో లైఫ్‌సైన్సెస్ రంగలోనూ,

> వీరి పెద్దబ్బాయి దుర్గాప్రసాద్ ఫిలడెల్ఫియాలోని మర్క్ ఫార్మసూటికల్స్‌లో డైరక్టర్, బిజినెస్ డెవలప్‌మెంట్ గాను, చిన్నబ్బాయి భరణీ ప్రసాద్ మెర్రిలించ్ లో డైరెక్టర్, ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ బాంకింగ్ గాను పనిచేస్తున్నారు. శ్రీ వెంకటాద్రి గారు ఎక్కడున్నా స్థానిక సామాజికసేవా సంస్థలతో సన్నిహితంగా పనిచేస్తారు. అమెరికన్ హార్ట్ అసోసియేషన్, వై.ఎం.సి.ఎ సదరన్ కాలిఫోర్నియా లాంటి పలు సంస్థలలో బోర్డ్ ఆఫ్ డైరక్టర్ గా కూడా వున్నారు.

టెక్నాలజీ రంగలోనూ సంభవించిన, సంభవిస్తున్న మార్పులు అత్యంత ప్రధానమైనవి. అనేక దేశాల్లో కొన్ని ప్రత్యేక రకాల వ్యాధి నిరోధక మందులు అందరికీ అందుబాటులో ఉండడం లేదు. ఈ పరిస్థితుల్లో భారతదేశంలో ని వనరుల్ని మార్గాలని సక్రమంగా వాడుకుంటూ, ఒక క్రమ బద్ధమైన ప్రణాళికతో ప్రోజెక్టుల్ని నడపగలిగితే, అతి తక్కువఖర్చుతో ప్రపంచదేశాలన్నింటికీ నాణ్యమైన ఔషధాలని అందించవచ్చు. మా కొత్త కంపెనీ కూడా ఇదే ఆశయంతో ముందుకి నడవబోతోంది..'' అన్నారు.

ఈ నాటి యువతకి మీరిచ్చే సలహా ఏమిటి అన్నప్పుడు. .." Think big..Work hard. Be kind. You will succeed. Keep your self surrounded by smart people..smart and kind, smart and generous" అన్నారు..

వెంకటాద్రి గారు నడిచొచ్చిన విజయమార్గాన్ని ఒక్క సారి వెనక్కి తిరిగిచూస్తే ఆయన మాటల్లో ఎంత ప్రాక్టికాలిటీ ఉందో స్పష్టమౌతుంది...!

Featured in May 2007

సురేష్ కట్టా

హిందుపురంలో పుట్టి పెరిగి, అప్పటి వరకూ మరో ఊరుముఖం తెలియని 15 సంవత్సరాల కుర్రాడు పి.యు.సి చదవడం కోసం కర్ణాటక వెళ్ళి అందరూ కన్నడ భాషే మాట్లాడే రూమ్ మేట్స్ మధ్య పడ్డాడు. ఒక్కసారిగా భాష రాని చోట పరాయివాడిగా ఉన్నానని గుర్తించి వెంటనే మొదలుపెట్టి సరిగ్గా ఆరు నెలల్లో కన్నడ భాష వ్రాయడం, చదవడం, మాట్లాడ్డం నేర్చేసుకున్నాడు..అతి చిన్న వయసులోనే అతడిలో రూపుదిద్దుకున్న పట్టుదల అనే సుగుణానికి ఇదొక ఉదాహరణ.. ఆ వయసులోనే బెంగుళూరులోని విశ్వేశ్వరయ్య టెక్ మ్యూజియం ని చూడగానే తనుకూడా ఆ శాస్త్రవేత్తలలానే జీవితంలో ఏదైనా తనకంటూ ఒక గుర్తింపు ఉండేలా సాధించి తీరాలని నిర్ణయించుకున్నాడు.

ఒక్క సారి కాలాన్ని ఫాస్ట్‌ఫార్వర్డ్ చేస్తే..

అమెరికాలో భారతీయులు ప్రారంభించి విజయవంతంగా నడుపుతున్న కంప్యూటర్ కన్సల్టెంగ్ కంపెనీలు చాలానే ఉన్నాయి. ఐతే ఏదో ఒక ప్రోజెక్టు లేదా కేవలం సాంకేతిక నిపుణుల్ని కాంట్రాక్టుకి పంపించడమో చేసే చాలా కంపెనీలకి భిన్నంగా కొంతమంది ఒక ప్రత్యేక రంగాన్ని ఎన్నుకుని అందులో విశేషానుభవాన్ని సంపాదించుకుని మిగతాకంపెనీల కంటే ప్రత్యేకంగా తమ కంపెనీని విజయపథంలో నడిపిస్తుంటారు. అలాంటి వాటిలో బిజినెస్ ఇంటిలెజెన్స్ రంగాన్ని ఔపోసన పట్టి, ఆ రంగంలో గత పదేళ్ళుగా విశేషమైన కృషి చేస్తూ అందులో ఇంతవరకూ సుమారు 700 పైగా ప్రోజెక్టుల్ని విజయవంతంగా అమలుచేసిన సామా టెక్నాలజీస్ ఒకటి. దీని స్థాపకుడే మొదట్లో మనం పరిచయంచేసుకున్న యువకుడు.. పట్టుదల, ముందుచూపు, గల సురేష్ కట్టా.

1997లో అప్పటికే సిలికాన్ వేలీలో ఎన్నో సాఫ్ట్‌వేర్ సంస్థలు ఉన్న రోజుల్లో కాస్త ఆలస్యంగానే ఈ రంగంలో అడుగుపెట్టినా తనకున్న ప్రణాళికా బద్ధమైన పని తనంతో కంపెనీని ఆరోగ్యవంతంగా ముందుకి తీసుకెళ్తున్నారు సురేష్.

అందరూ చేసే దానికంటే భిన్నంగా వుండే ఏ రంగాన్ని ఎన్నుకోవాలి అన్న మీమాంస ఎదురైనప్పుడు, అప్పటికింకా అంతగా గుర్తింపుపొందని బిజినెస్ ఇంటిలిజెన్స్‌ని మంచి భవిష్యత్తు గల రంగంగా ఊహించగలిగారు సురేష్. పెద్ద పెద్ద కంపెనీల్లో బోలెడన్ని విభాగాలు ఉంటాయి..ప్రొడక్షన్, మార్కెటింగ్, సేల్స్, ఫైనాన్స్ ..ఇలా. ఏవైనా కీలకమైన నిర్ణయాలు తీసుకోవాలంటే ఈ విభాగాల అధిపతులందరూ ఒక చోట చేరి, తమ తమ డిపార్ట్‌మెంట్లో వున్న సమాచారాన్నంతటినీ ఒక చోటికి చేర్చి, క్రోడీకరించి,

విశ్లేషించి..అప్పుడు ఒక నిర్ణయానికి రావాల్సి ఉంటుంది.. ఉదాహరణకి..వచ్చే సంవత్సరం వాళ్ళు ఉత్పత్తి చేసే ఏ ప్రోడక్టు కి డిమాండ్ పెరిగే అవకాశాలున్నాయి, ఏ ప్రాంతంలో, ఏ విధంగా, ఎంతవరకూ, ఎవరు పోటీదారులు...ఇలాంటి విశ్లేషణ కావాలంటే అన్ని విభాగాలనుంచీ, సమాచారాన్ని సేకరించాల్సి వుంటుంది. ఇదే పనిని సాఫ్ట్‌వేర్ సహాయంతో చేస్తే ఇలాంటి నిర్ణయాలు సమర్ధవంతంగా అతి త్వరితంగా తీసుకోవచ్చుకదా.. అలా చెయ్యాలంటే ఒకదానికొకటి పొంతనలేని వివిధ కంప్యూటర్లలో వున్న మిలియన్ల, మిలియన్ల రికార్డుల్ని ఒక చోటికి చేర్చి విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. ప్రతి రంగలోనూ పోటీ పెరుగుతున్న రాబోయే కాలంలో ఇలాంటి కీలక నిర్ణయాల్ని ప్రభావితం చేసే సమాచార విశ్లేషణకి మంచి భవిష్యత్తు ఉంటుంది, దానికి డిమాండ్ కూడా ప్రతి సంవత్సరం పెరిగి తీరుతుంది ..అన్నదే సురేష్ గారు పదేళ్ళ క్రిందటే ఊహించిన పరిణామం. ఆయన ఊహకి తగినట్లే బిజినెస్ ఇంటెలిజెన్స్ రంగంలో అనితర సాధ్యమైన అనుభవాన్ని సంపాదించి పెద్ద పెద్ద కంపెనీలకి దీటుగా ప్రోజెక్టుల్ని సమర్ధవంతంగా నిర్వహిస్తున్నారు.

ప్రస్తుతం సామా టెక్నాలజీస్ లో దాదాపు 350 మందికి పైగా సాంకేతిక నిపుణులు (ఇందులో 200 మంది పూనా లోని సామా కంపెనీలో పనిచేస్తున్నారు), 200 మందికి పైగా అతిపెద్ద అమెరికన్ కంపెనీలకి తమ విశిష్టమైన సేవల్ని అందిస్తున్నారు. 1997 లో తన ఒక్కడితో మొదలుపెట్టిన సామా టెక్నాలజీస్ ని 2001 వరకూ సంవత్సరానికి 100 శాతం వృద్ధితోనూ, 2001-2004 మధ్యలో కొంచెం నెమ్మదించినా మళ్ళీ 2004 నుంచీ సంవత్సరానికి 50-95 శాతం వృద్ధితోనూ విజయ పథంలో నడిపిస్తున్న సురేష్ కట్టా గారి విజయ రహస్యాలని తెలుసుకోవడానికి వారి కాంప్‌బెల్ ఆఫీసులో ఒక రోజు సాయంకాలం దాదాపు మూడు గంటలపాటు ముచ్చటించడం జరిగింది.

సామా ఇండియా ఆఫీస్

సిలికాన్ వేలీ లో ఎవర్నైనా సురేష్ గారి గురించి అడిగితే ‘ సురేష్ ఏ పని చేసినా పాషన్ తో చేస్తాడు. ప్రొఫెషనల్ గా ఎంత సిన్సియర్ గా ప్రిన్సిపల్డ్ గా వుంటారో వ్యక్తిగతంగా కూడా అంత నిగర్వి, మంచి మనసు గల వ్యక్తి ‘ అని ఎందుకంటారో ఆయనతో మాట్లాడిన తరువాత అర్ధమైంది.

ఈ నెల విజేత సురేష్ కట్టా గారి విజయగాధ...

బాల్యం:

అనంతపురం జిల్లాలోని హిందుపూర్‌లో నంజుండయ్య, సరోజమ్మ దంపతులకి 1959 జూన్ 20 న జన్మించారు సురేష్. నంజుండయ్య గారికి అప్పట్లో చిన్న వ్యాపారం ఉండేది. ఆయనకి 12 మంది చెల్లెళ్ళూ, తమ్ముళ్ళూ ఉండేవారు. అంతా కలిసి ఒకే ఇంట్లో ఉండేవారు. సురేష్ గారి బాల్యం, చెల్లెలుతో కలిసి ఉమ్మడి కుంటుంబం మధ్య సాగింది. నంజుండయ్య గారి కుటుంబంలో ఎవ్వరూ పెద్దగా చదువుకోలేదు. సురేష్ గారి ప్రాధమిక విద్యాభ్యాసం, హైస్కూలు చదువూ అన్నీ తెలుగు మీడియం లోనే హిందుపూర్ మున్సిపల్ హైస్కూల్ లో సాగాయి. ఏడవ తరగతి వరకూ అంతంత మాత్రంగానే చదివినా 8 వ తరగతి నుంచీ మంచి మార్కులు తెచ్చుకోవడం మొదలుపెట్టారు సురేష్. క్లాసు ఫస్టుకాకపోయినా మొదటి పది మందిలో ఒకరిగా ఉంటుండే వారు.

తనకి పెద్ద చదువులేకపోయినందువల్ల కొడుకుని పెద్దచదువులు చదివించాలని ఉండేది నంజుండయ్యగారికి. హైస్కూలు చదువు అయ్యాక ఇంటర్మీడియట్లో ఇంజినీరింగ్‌కి అవకాశం కలిపించే మాథ్స్ తీసుకోవాలా, మెడిసిన్‌కి వీలుగా వుండే సైన్సు సబ్జెక్టులు తీసుకోవాలో వెంటనే నిర్ణయించుకోలేక, కర్ణాటక పి.యు.సి ఐతే ఏ కోర్సుకి వెళ్ళడానికైనా వీలుగా వుంటుందని సొంతవూరు వదిలి 15 మైళ్ళ దూరంలో కర్ణాటకలో ఉన్న గౌరీబిదనూర్ అనే ఊళ్ళో హాస్టల్లో ఉండి పి.యు.సి చదువుకోడానికి బయలుదేరారు 15 ఏళ్ళవయసులో సురేష్. ఆ వయసులో కుర్రాడిని మరో ఊరు పంపించడం ఎందుకని పెద్దవాళ్ళు నిరుత్సాహ పరిచారు నంజుండయ్య గారిని. ఐనా కానీ భవిష్యత్తులో పెద్ద చదువులు చదువుకోవాలంటే ఊరు వదిలివెళ్ళక తప్పదని గట్టి నిర్ణయం తీసుకుని నంజుండయ్యగారు, సురేష్ వేరే ఊరు వెళ్ళి పి.యు.సి. చదవడనికి అనుమతించారు.

అక్కడ మరో 8 మందితో కలిసి ఒకే రూములో ఉండాల్సి వచ్చింది. తను తప్ప మిగతా వాళ్ళంతా కన్నడ భాష మాట్లాడేవాళ్ళే.. ఆ వాతావరణంలో ఉంటూ, వాళ్ళ మధ్య చదువుకుంటూ వాళ్ళతో సన్నిహితంగా వుండాలంటే కన్నడ భాష నేర్చుకోవడం తప్పని సరి అని భావించి బయట దొరికిన పుస్తకాలు కొనుక్కునీ, వాళ్ళ సహాయం తీసుకునీ ఐదారు నెలల్లోనే కన్నడ భాషలో మాట్లాడ్డం, చదవడం, వ్రాయడం అన్నీ నేర్చేసుకున్నారు..! అప్పుడే తెల్సింది పట్టుదలకీ, కృషికీ ఎంత పవర్ ఉందో.. సురేష్ తో బాటు అక్కడ చదవాడినికి వచ్చిన వాళ్ళలో చాలా మంది హిందుపూర్ కుర్రాళ్ళు మాత్రం కొత్త వాతావరణంలో ఇమడలేక కాలేజీ మానేసి ఇంటిముఖం పట్టారు. సురేష్ మాత్రం పట్టుదలతో కొనసాగించి పి.యు.సిలో మంచి మార్కులతో పాసై, బెంగుళూరులోని ఆర్.వి. ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో ఎలక్ట్రానిక్స్‌లో సీటు తెచ్చుకున్నారు.

ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో :

కొడుకుని బెంగుళూరులో ఉంచి ఇంజినీరింగ్ చదివించాలంటే నంజుండయ్య గారికి తలకి మించిన భారమే ఐనా, ఎలాగైనా కొడుకు పెద్ద చదువులు చదావాలన్న కోరిక బలీయంగా వుండదం వల్ల అప్పో సప్పో చేసిఐనా కొడుకుని ఇంజినీరింగ్ పూర్తిచేయించాలని నిర్ణయించుకున్నారు. నేపథ్యంలో సురేష్ 1977లో బెంగుళూరు చేరుకున్నారు. ఎప్పుడూ క్లాసు పుస్తకాలు చదువుకోవడం , మంచి మార్కులకోసం కృషి చేయడం తప్ప వేరే కార్యక్రమాల్లో అంతగా తలదూర్చేవారు కాదు. మొత్తం 10 సెమిస్టర్స్‌లో ఏడింటిలో డిస్టింక్షన్ తెచ్చుకున్నారు. ఇంజినీరింగ్ ఫైనల్లో కూడా ఫస్టు రాంక్ రాలేదు కానీ డిస్టింక్షన్ లో పాసయ్యారు. అప్పటి రోజుల్ని గుర్తు తెచ్చుకుంటూ ఫైనల్ ఇయర్ ప్రోజెక్ట్ గురించి ఇలా చెప్పారు సురేష్.."ఇంజినీరింగ్ ఫైనల్ ఇయర్ లో ఉండగా ప్రోజెక్ట్ వర్క్ చేసేప్పుడు కాలేజీలో చదువుకునే ఎలక్ట్రానిక్స్ ని గ్రామీణ రైతాంగానికి ఉపయోగపడేలా ఏమైనా చేయగలమా అని ఒక ఆలోచన వచ్చి ఆ రంగంలో ప్రోజెక్ట్ చేయాలని నేనూ, నా బాచ్ లో ఉన్న మరో ముగ్గురం నిర్ణయించుకున్నాం. నేనే లీడ్ తీసుకుని కర్ణాటక రాష్ట్ర అగ్రికల్చరల్ డిపార్ట్‌మెంట్‌నీ, ఎలక్ట్రానిక్స్ డిపార్ట్‌మెంట్‌నీ సంప్రదించి వాళ్ళకి మా ఆలోచన చెప్పి మా ప్రోజెక్ట్‌కి 5,000 రూపాయలు ఫండింగ్ తెచ్చుకోగలిగాము. అప్పట్లో అదొక పెద్ద ఎఛీవ్‌మెంటే..! మాగ్రూపు అందరం కల్సి మెదడుకి పదునుపెట్టాం. విత్తనాలు జల్లిన వద్దనుంచీ (నారు మడి పోసిన వద్దనుంచీ) కోత కోసే వరకూ, అప్పటినుంచీ పంట మార్కెట్ కి చేరే వరకూ..వివిధ దశల్లో ఎక్కడ ఎలాంటి ఎలెక్ట్రానిక్స్ పరికరాల్ని వాడొచ్చు, వాటిని ఎలా డెవలప్ చెయ్యొచ్చు అనే అంశం మీద సుదీర్ఘమైన ప్రయోగాలు మొదలుపెట్టాం. ఆ ప్రయత్నంలో మిగతాదేశాల్లో ఏం జరుగుతోందో తెలుసుకోవాలని ఫారిన్ జర్నల్స్ చదవడమూ..పాప్యులర్ ఎలక్ట్రానిక్స్ లాంటి పుస్తకాలూ రిఫర్

చెయ్యడమూ జరిగింది. అలానే అమెరికా , ఆస్ట్రేలియా, కెనడా దేశాలలోని సంబంధిత విభాగాలకి లెటర్స్ రాసి విలువైన సమాచారాన్ని సేకరించి ప్రోజెక్ట్‌ని విజయవంతంగా పూర్తిచేసి కాలేజీ అధికారులతో ప్రశంసలు తెచ్చుకున్నాం.. ఈ ప్రోజెక్ట్ పనిమీద ఉండగా ఫారిన్ మాగ్‌జైన్స్ చదవడం ద్వారా సిలికాన్ వేలీ గురించి తెలుసుకున్నాను. ఎలాగైనా ఇంజినీరింగ్ పూర్తయ్యాక అమెరికా వెళ్ళి సిలికాన్ వేలీలో ఉద్యోగం చెయ్యాలన్న ఆలోచన అప్పుడే కలిగింది. "

అమ్మో..అమెరికానా..!

ఐతే అమెరికా వెళ్ళి పైచదువులు చదువుకోవాలన్న సురేష్ ఆలోచనలు తండ్రి నంజుండయ్య గారికి రుచించలేదు. వాళ్ళ కుటుంబంలో ఎవ్వరూ హిందుపూర్ దాటి బయటికి వెళ్ళలేదు. "ఎక్కడో అమెరికా వెళ్తే ఎలా వుంటావో..ఇంక మమ్మల్నీ, మన కుటుంబాన్నీ మర్చిపోతావు..ఆ సంస్కృతి మనకొద్దు..ససేమిరా నువ్వు అమెరికా వెళ్ళేందుకు వీలుకాదు.." అన్నారు. తాతా, అమ్మమ్మా కూడా నంజుండయ్యగారినే సమర్ధించారు.

ఇదిలా వుండగా, చదువు పూర్తయిన వెంటనే భారత్ ఎలక్ట్రానిక్స్, హిందుస్తాన్ కంపెనీల్లో జాబ్ వచ్చినా కానీ వాటిల్లో చేరకుండా, తను చదివిన కాలేజీలోనే ఇన్‌స్ట్రక్టర్ గా చేరారు. టీచింగ్ అనుభవం వుంటే అమెరికాలో టీచింగ్ అసిస్టెన్స్ తేలికగా దొరుకుతుందన్న నమ్మకంతో. తన తల్లికి కజిన్ బ్రదర్ వరుస అయ్యే ఒక పెద్దాయన, అప్పటికే అమెరికా వెళ్ళి వెనక్కి వచ్చి బెంగుళూరులో స్థిరపడిన బంధువు ద్వారా "అమెరికా వెళితే భవిష్యత్తు బావుంటుందే తప్ప, మీరనుకున్నట్లు పొరబాట్లేమీ జరగవు..సురేష్ కి మంచి ఫ్యూచర్ ఉంటుంది " అని చెప్పి ఒప్పించారు.. ఎట్టకేలకు తండ్రి అనుమతి తీసుకుని 50,000 రూపాయలు అప్పుతీసుకుని అందులో 12,000 పెట్టి విమానం టిక్కెట్టు కొనుక్కుని 1982 లో అమెరికా లూజియానాలో అడుగుపెట్టారు సురేష్. రెండేళ్ళలో విజయవంతంగా ఎం.ఎస్. పూర్తి చేసుకుని 1984 లో సిల్వర్ లాస్కో అనే కంపెనీలో (తరువాత ఈ కంపెనీ కేడెన్స్ లో కలిసి పోయింది) కాడ్ ప్రోగ్రామర్ గా ఉద్యోగం తెచ్చుకుని ,తన డ్రీమ్ లాండ్ సిలికాన్ వేలీకి చేరుకున్నారు.

సిలికాన్ వేలీలో:

ఈ కంపెనీలోనే సాఫ్ట్‌వేర్ లైఫ్ సైకిల్ కి సంబంధించిన అన్ని విభాగాల్లోనూ (ప్రోగ్రామింగ్, ఇంటిగ్రేషన్, ప్రోడక్ట్ డెవలప్‌మెంట్, బిల్డ్ రిలీజ్..ఇలా అన్ని విభాగాల్లోనూ మంచి అనుభవం సంపాదించుకోగలిగారు. అలా 1987 వరకూ దాదాపు మూడేళ్ళపాటు కంపెనీలో పనిచేశాక, ఇంక అక్కడ పెద్దగా ఎదుగుదల లేదని గమనించి, అప్పుడే సిలికాన్ వేలీలో కొత్తగా మొదలైన సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ అనే సంస్థలో మొదటి 100 మంది ఉద్యోగుల్లో ఒకరిగా చేరారు.

ఆ రోజుల్ని గుర్తు తెచ్చుకుంటూ " నేను చేరినప్పుడు 100 మంది ఉన్న సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ నేను 1996 లో నేను వదిలేసే టప్పటికి 15,000 మంది ఉద్యోగుల కంపెనీగా వృద్ధిచెందింది. నా జీవితంలో అత్యంత మేధావులనదగ్గ వారిని (ఇంజినీరింగ్ అనుకోండి, మార్కెటింగ్ అనుకోండి, సేల్స్ అనుకోండి) ఈ కంపెనీలోనే కలుసుకున్నాను. వాళ్ళతో కలిసి పనిచేయడం నా అదృష్టంగా భావిస్తానిప్పటికీ. అంత ప్రతిభావంతులైన వాళ్ళని మళ్ళీ జీవితంలో చూడలేనేమో..! సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ ప్రతియేడాదీ పై పైకి ఎదగడమే తప్ప వెనక్కి తిరిగి చూసుకునే అవసరం ఉండేది కాదు ఆ రోజుల్లో. నేను చేరినప్పుడు 20 మిలియన్ల డాలర్ల టర్న్ ఓవర్ ఉన్న కంపెనీ

పదేళ్ళలో మూడున్నర బిలియన్ల స్థాయికి చేరుకుంది. అక్కడే సి ప్రోగ్రామర్ గా తన కెరీర్ రంభించి, గ్రాఫిక్స్ ప్రోగ్రామింగ్ లో ఎదిగి, ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్స్‌లోనూ పనిచేసి, చివరికి అప్లికేషన్స్ విభాగంలోకి మారాను. ఈ కంపెనీలో ఏ విభాగంలోనూ 18 నెలలు మించి పనిచేయలేదు. చివరిలో కంపెనీ వదిలేయడానికి ముందు 3-4 సంవత్సరాలలో చాలా ఆసక్తి కరమైన డాటా మైనింగ్ లో పనిచేసే అవకాశం దొరికింది. ఎ.టి.అండ్ టి అప్పట్లో మాకు పెద్ద కస్టమర్. వాళ్ళకి ఉన్న 100 మిలియన్ కస్టమర్ల కి సంబంధించిన సమాచారాన్ని 3డి గ్రాఫిక్స్ లో చూపించే ప్రోజెక్ట్‌లో పనిచేశాను. అప్పుడే డాటా , ఎనలిటిక్స్ లో నాకు ఇంట్రెస్ట్ ఏర్పడింది. ఆ రోజుల్లోనే ఒరాకిల్ ఫైనాన్షియల్ సిస్టమ్‌ని కంపెనీ అంతా అమలు పరుస్తున్నారు. ఐతే అనలిటికల్ రిపోర్ట్ లు ఇవ్వడంలో ఆ సిస్టమ్ చాలా స్లోగా వుండేది. అప్పుడే నేను ‘వన్ స్పేస్ ఫర్ నాలెడ్జ్‘ అనే ప్రోజెక్ట్ ని విజయవంతంగా డెవలప్ చేసి అమలు చేశాను. కార్పొరేషన్ అంతటా విస్తరించి వున్న వివిధ విభాగాల సమాచారాన్నీ ఒక్క చోటికి చేర్చి, అనలిటిక్స్ రూపంలో చూపించే ప్రోజెక్ట్ అది. సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ స్థాపకుల్లో ఒకరైన జిమ్ క్లార్క్, నెట్ స్కేప్ కంపెనీలో కూడా భాగస్వామి అవడం వల్ల మాకు రోజుల్లోనే అందరికంటే ముందుగా వెబ్ బ్రౌజర్ వాడే అవకాశం వచ్చింది. నా అనలిటిక్స్ ప్రోజెక్ట్‌లో ఈ వెబ్ బ్రౌజర్‌ని కూడా వాడాను. అప్పట్లో సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ కంపెనీలో ఏ చిన్న కొత్త విషయం జరిగినా మరునాడు పేపర్లలో ప్రముఖంగా వచ్చేది. అలానే ఈ ఒన్ స్పేస్ ఫర్ నాలెడ్జి కి కూడా చాలా ప్రచారం లభించింది. నార్టెల్ లాంటి పెద్ద పెద్ద కంపెనీల ఉన్నతాధికారులు మా వద్దకి వచ్చి నేను చేసిన ప్రోజెక్ట్‌ని గమనించి నప్పుడు అది ఎంత విలువైన ప్రోజెక్టో తెలిసింది. చివరి రోజుల్లో దాదాపు ఆరు నెలల పాటు రోజూ ఎవరో ఒక బయటి కంపెనీ సి.ఐ.ఒ లకి డిమాన్స్ట్రేషన్ ఇవ్వడమే నాకు ఫుల్ టైమ్ పనిగా వుండేది... ” అన్నారు.

అందరూ అనుకున్నట్లే అమెరికాలో స్థిరపడకుండా ఎప్పటికైనా ఇండియా వెళ్ళిపోవాలని ఉద్దేశం వున్న సురేష్ మధ్యలో 1995 ప్రాంతాల్లో ఒక సారి ఇండియావెళ్ళి కొద్ది నెలలుండి ఏమైనా బిజినెస్ చేద్దామని అనుకున్నారు. ఐతే ఆయన ఊహలకీ, ఇండియాలోని వాస్తవాలకి ఏమాత్రం పొంతనలేకపోవడంతో చేసేదేదో అమెరికాలోనే చేద్దామనిపించి మళ్ళీ వెనక్కి అమెరికా వచ్చేశారు.

సామా కి పునాది..

రోజులు ప్రోత్సాహకరంగా సాగుతున్నాయి అనుకుంటుండగానే విపరీతంగా ఎదిగిన సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ కంపెనీలో ఇబ్బందికరమైన సంఘటనలుకూడా ఎక్కువకావడంతో ఇంక అక్కడ ఎక్కువకాలం ఉండడం ఇష్టంలేని సురేష్ 1996లో కంపెనీని వదిలేసి 1997 జనవరి 1న సామా టెక్నాలజీస్ ని ప్రారంభించారు. తనకి విశేషానుభవం వున్న బిజినెస్ ఇంటెలిజెన్స్, డాటా అనలిటిక్స్ ఆధారితమైన ప్రోజెక్టులతోనే సర్వీసెస్‌ని ఆ-రంభించారు. మొదటి రెండు, మూడు నెలలూ ఒక్కరే

పనిచేసినా సంవత్సరం చివరికి 15 మంది స్థాయికి చేరారు. బిజినెస్ ఇంటెలిజెన్స్ రంగంలో నిష్ణాతులైన పెద్ద పెద్ద కంపెనీల కి సంబంధించిన వారిని సామా లో బోర్డ్ ఆఫ్ డైరెక్టర్స్ గానూ, సలహాదారులుగానూ ఒక చోటికి తీసుకురాగలిగిన ఘనత సురేష్ గారికి దక్కింది. మధ్యమధ్యలో ఎదురు దెబ్బలు తిన్నా, ఆటంకాలు ఎదురైనా ప్రతిసారీ ఎందుకు పొరబాటు జరిగిందో , ఏమి చేసి ఉంటే పరిస్థితులు ఇంకా బావుండేవో విశ్లేషించుకుంటూ ముందుకి వెళుతున్న సురేష్ ,పెద్ద పెద్ద ఆర్డర్లు వచ్చినప్పుడు ఎంత తృప్తిగా ఫీలవుతారో, తన కంపెనీలో తక్కువస్థాయిలోజేరి పైపైకి ఎదుగుతున్న ఉద్యోగుల్ని చూసి అంతకంటే ఎక్కువగా తృప్తిగా ఫీలవుతుంటారు. యాజమాన్య బృందంలోని 80 శాతం మంది కంపెనీ మొదలుపెట్టిన వద్దనుంచీ సురేష్ గారితో ఉన్నవాళ్ళే. ఆయన ఉద్యోగస్తుల్ని ఎలా చూసుకుంటారో ఈ ఒక్క ఉదాహరణే విశదం చేస్తుంది.

భవిష్యత్ ప్రణాళికలు

కేవలం ప్రాజెక్టుల నిర్వహణతోనే ఆగిపోకుండా సామా లేబొరేటరీస్ లో ఎనలిటిక్స్ రంగంలోనే ఎన్నో పరిశోధనలు కొనసాగిస్తూ ఇప్పటికే 2-3 పేటెంట్స్ ని రిజిస్టర్ చేశారు. వచ్చే సంవత్సరం మరికొన్ని పేటెంట్స్‌ని ఫైల్ చేయాలనుకుంటున్నారు. అలానే 'ఇన్ఫర్మేషన్ యాజ్ సర్వీస్' అనే సరికొత్త కాన్సెప్ట్ తో ఎనలిటిక్స్ రంగంలో విప్లవాత్మకమైన ప్రణాళికలకి రూపకల్పన చేస్తున్న సురేష్ తను సహ గ్రంథ కర్తగా రాస్తున్న 'ఇన్ఫర్మేషన్ లేడర్' అనే పుస్తకాన్ని కూడా ఈ సంవత్సరంలోనే విడుదల చేయబోతున్నారు.

బిజినెస్ ఇంటెలిజెన్స్ రంగంలో విశేషమైన కృషి చేస్తున్న సురేష్ గారి ముందుచూపుని ఈ ఇండస్ట్రీలో నిష్ణాతులైన హైపీరియన్, ఎస్.ఎ.ఎస్, బిజినెస్ ఆబ్జెక్ట్స్ , కాగ్నోస్ లాంటి కంపెనీల అధికారులు ఎంతగానో అభినందిస్తున్నారు. రిటైల్ బిజినెస్, ఎయిర్‌లైన్స్ ఇండస్ట్రీ, హెల్త్‌కేర్ , ఇన్సూరెన్స్, ఫార్మసీ.. ..లాంటి అనేక రంగాల్లో వేరు వేరుగా వున్న సమాచారాన్ని ఒక చోటికి చేర్చడం వల్ల కలిగే లాభాలనీ, సమాచార విశ్లేషణకి గల ప్రాధాన్యతనీ గుర్తించిన సురేష్ గారు ఆయా రంగాలకి అనుగుణమైన సాఫ్ట్‌వేర్ సొల్యూషన్స్ ని రూపొందించి వాటికి పేటెంట్లు రిజిస్టర్ చేస్తున్నారు. రాబోయే 10-15 సంవత్సరాల్లో కలిగే విప్లవాత్మకమైన మార్పులకి తమ కంపెనీని ఇప్పటినుంచే సిద్ధం చేస్తున్న సురేష్ గారి సాంకేతిక పరిజ్ఞానం అభినందనీయం..

కేవలం డాలర్ల టర్నోవర్ కే ప్రాధాన్యతనివ్వకుండా, సవ్యమైన రంగంలో సరైన రీతిలో బిజినెస్ చేయడమే తన ముఖ్యోద్దేశం అని నమ్మే సురేష్ , బిజినెస్ ఇంటెలిజెన్స్ రంగానికి గల ఉజ్వల భవిషత్తు గురించి ప్రస్తావిస్తూ " గత 20 సంవత్సరాల్లో కంప్యూటర్లు మనుష్యుల సామర్థ్యాన్ని పెంచితే, రాబోయే 20 సంవత్సరాల్లో కంప్యూటర్లు మనుష్యుల మేధోశక్తిని మరింతగా పెంపొందించేందుకు తోడ్పడతాయి. అందుకే ఈ దిశలో పురోగమిస్తున్న బిజినెస్ ఇంటెలిజెన్స్ రంగానికి ఊహాతీతమైన భవిష్యత్తు ఉంటుంది. " అన్నారు.

మరోకోణం..

సామా కంపెనీ కార్యక్రమాలతో బిజీగా వున్నా, సామాజిక సేవా కార్యక్రమాలలో కూడా చాలా చురుగ్గా పాల్గొనడం సురేష్ గారి ప్రత్యేకత. తమ పట్నంలోని సరస్వతీ విద్యామందిర్‌కి శాశ్వత భవనాన్ని నిర్మించి ఇచ్చారు 2000 లో. అలానే గత నాలుగైదు

సంవత్సరాలుగా తమ స్వస్థలానికి చుట్టుపక్కల ఉన్న ఆర్థికంగా వెన్కబడిన విద్యార్థులకి ఇంజినీరింగ్ చదవడానికి ఆర్థిక సహాయం అందిస్తున్నారు. ఈ కార్యక్రమానికి ఒక ప్రణాళిక రూపొందించి, ప్రతి సంవత్సరం ఇంటర్మీడియట్ లో 95 శాతం తక్కువకాకుండా మార్కులు తెచ్చుకుని పై చదువులు చదివేందుకు ఆర్థిక పరిస్థితులు అనుకూలించని వాళ్ళకి మొత్తం ఇంజినీరింగ్ పూర్తయే వరకూ బాధ్యతనంతా తనే తీసుకుని వారి చదువు పూర్తయి, సరైన ఉద్యోగం వెదుక్కునే దశలో సలహాలు ఇచ్చే బాధ్యతకూడా కూడా - ఆయనే తీసుకుంటున్నారు. ఐతే తాను వెలిగించిన ఒక జ్యోతి మరో పది దీపాల్ని వెలిగించాలనే ఉద్దేశంతో అలా తన వల్ల సహాయం పొంది పైకొచ్చిన వాళ్ళు ఒక్కొక్కరూ కనీసం మరీ నలుగురికి అదే విధంగా సహాయం అందించాలనే నియమంతో వాళ్ళూ ఆ స్థాయికి చేరే వరకూ తనని సంప్రదిస్తూ ఉండాలని విజ్ఞప్తి చేస్తుంటారు. ఈ పథకం చాలా విజయవంతమై ఇప్పటికి సుమారు 18 మంది సురేష్ గారి సహాయంతో ఇంజినీరింగ్ పూర్తిచేయ గలిగారు. అందులో నలుగురు మరి కొంతమందికి సహాయం అందించే స్థాయికి చేరుకున్నారు.. అమెరికానుంచీ సురేష్ గారు ఆర్థిక సహాయం అందిస్తుంటే ఇండియాలో ఈ పథకం సరిగా అమలు జరగడానికి ఆయన తండ్రి కృషి చేస్తున్నారు.

దేవాలయంలో ఎనలటిక్స్ అప్లికేషన్:

సిలికాన్ వేలీకి దగ్గరలోనే లివర్ మోర్ హిందూ దేవాలయం పాలకవర్గంలో, 2001 - 2004 మధ్యకాలంలో సురేష్ ప్రముఖ పాత్ర పోషించారు. ఈ దేవాలయం అభివృద్ధికి ఎంతో కృషి చేశారు. ఆయన పాలకవర్గంలో చేరినప్పుడు గుళ్ళో ఒక ఫాక్స్ మిషనూ, ఒక ఫోనూ ఉండేవి. దేవాలయంలోకూడా టెక్నాలజీని బాగా ఉపయోగించాలన్న ఉద్దేశంతో 6,000 అడుగుల ఫైబర్ ఫ్టిక్స్ కేబుల్ ని వేయించారు. అలానే లినిక్స్ ఆధారిత పి.బి.ఎక్స్ ని ఏర్పాటు చేసి మొత్తం 34 ఫోన్ యూనిట్లని దేవాలయం ప్రాంగణం అంతా ఏర్పాటు చేశారు. అప్పటికి ఉన్న కంప్యూటర్ సిస్టమ్ కూడా సరిగా లేదని గమనించి తనకి అత్యంత ఇష్టమైన ఎనలిటిక్స్‌ని దేవాలయ కార్యకలాపాలకి కూడా విస్తరించారు. ప్రస్తుతం దేవాలయంలో ఏదైనా అర్చనకి కంప్యూటర్ ద్వారా టిక్కెట్టు తీసుకోగానే సమాచారం డాటా బేస్ లోకి వెళ్ళిపోయి క్రిందటేడాది ఎన్ని అభిషేకాలు జరిగాయి, ఏనెలలో తగ్గాయి. ఏనెలలో పెరిగాయి..వగైరా విశ్లేషణా వివరాలన్నీ క్షణాల్లో తెలిసిపోతాయి. అలానే 'నిత్య జన్మదిన పూజ' అనే వినూత్న కార్యక్రమానికి నాంది పలికింది కూడా సురేష్

1986 డిసెంబర్ లో సురేష్ గారికి తుమ్మూరు కు చెందిన రాధ గారితో వివాహం జరిగింది. 1989 లో పెద్దబ్బాయి సాహస్ , 1991 లో చిన్నబ్బాయి సంకేత్ జన్మించారు. ఇంట్లో తెలుగులోనే మాట్లాడ్డం ఖచ్చితంగా అమలుచేసే సురేష్ గారు స్థానికంగా జరిగే తెలుగు కార్యక్రమాల్లో తరచూ కనిపిస్తూ ఉంటారు. "ఖాళీ సమయాల్లో ఇంటి పనులు చేయడంలో రిలాక్స్ అవుతూ ఉంటాను." అంటారు.

గారే.. దేవాలయం కంప్యూటర్ లో దాదాపు 30,000 మంది భక్తుల వివరాలు నిక్షిప్తమై వున్నాయి. ఏ రోజు ఎవరి జన్మదినమైతే వారి పేరుమీదుగా అర్చన చేయించడమే గాక విషయాన్ని ఒక వారం ముందుగా ఆయా భక్తులకి తెలియచేస్తారు. ఇదంతా ఆటోమేటిగ్గా కంప్యూటరే వారానికోసారి ఇ-మెయిల్ పంపించేస్తుంది.

నమ్మిన సత్యం

జీవితంలో నేర్చుకున్న ఏ గుణపాఠాలు, ఎదురైన ఏ వ్యక్తిత్వాలు సురేష్ గారి విజయానికి ఎలా దోహదపడ్డాయి..!? ఇదే ప్రశ్నని వారి ముందుంచినప్పుడు వారి సమాధానం " ముందుగా చిన్నప్పటినుంచీ నాలో నిజాయితీ, విశ్వాసం, నీతిగా బతకడం, పరోపకారం లాంటి సుగుణాల్ని ఆచరణాత్మకంగా చూపించిన మా కుటుంబ సభ్యుల ఉత్తమ జీవనశైలి గురించి చెప్పుకోవాలి. వారు నీతిగా నిజాయితీగా చేసిన వ్యాపారాలు, పాటించిన ఉమ్మడి కుటుంబ విలువలూ నాకు చిన్నప్పటినుంచీ చాలా నేర్పాయి. అటువంటి మంచి మనుషుల మధ్య పెరగడం నా అదృష్టంగా భావిస్తాను. అవే ఈ నాడు వ్యాపారంలో నా కష్టమర్లనీ, ఉద్యోగస్తుల్నీ అపురూపంగా చూసుకుంటూ వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేయడంలో నాకు సహకరిస్తున్నాయి. భగవంతుడిని అన్నీ తనే ఇవ్వాలని కోరలేము కదా.. అందుకే ఇటువంటి మంచి కుటుంబసభ్యుల రూపంలో ఇలాంటివి నాకందించాడని విశ్వసిస్తాను.

అలానే నా వ్యక్తిగత జీవితంలోనూ , ప్రొఫెషనల్ జీవితంలోనూ కూడా ఎప్పుడూ smart people సాహచర్యం లభించడం నా అదృష్టంగా భావిస్తాను. అలానే సామా టెక్నాలజీస్ కంపెనీని ఈ స్థాయికి తీసుకొచ్చి, మరింత ముందుకి తీసుకెళ్తున్న నా సహ ఉద్యోగలందరూ కూడా ఈ విజయం వెనకనున్న ప్రధాన సూత్రధారులు. వారు లేనిదే.నేను లేను.. వారందరికీ కృతజ్ఞతలు అన్న మాట చిన్నదే కావొచ్చు కానీ వారి సాహచర్యం నాకు అత్యంత విలువైనది.." అన్నారు.

ఏ పనిచేసినా మనస్ఫూర్తిగానూ, క్రమశిక్షణతోనూ, పేషన్ తోనూ చేసే సురేష్ గారిని సొంతంగా కంపెనీలు స్థాపించాలనుకునే వారికి ఏమి చెబుతారు అన్నప్పుడు.." రాబోయే సంవత్సరాల్లో అన్ని రంగాల్లోనూ పెను మార్పులు సంభవించనున్నాయి. ముఖ్యంగా ప్రతి రంగంలోనూ చారిత్రాత్మకమైన సమాచారం విశేషమైన పాత్ర పోషించనుంది. ఇంతవరకూ జరిగిన మార్పులు ఇంతటితో ఆగబోవడంలేదు..మళ్ళీ ప్రతి రంగంలోనూ పునర్నిర్మాణ కార్యక్రమాలు భారీ ఎత్తున మొదలౌతాయి. రాబోయే 20 సంవత్సరాల్లో అవకాశాలు విపరీతంగా పెరగనున్నాయి. మీరు ఏ రంగాన్ని ఎన్నుకున్నా అవకాశాలూ అనంతంగా వస్తాయి. మీరు చెయ్యాల్సిందల్లా మీమీ రంగాల్లో పేషన్ తో పనిచేసి అందివచ్చిన అవకాశాల్ని సద్వినియోగం చేసుకోవడమే.. There is no substitute for hard work.. అన్న విషయాన్ని ప్రతివారూ గుర్తుంచుకోవాలి..విజయం వరించినా అపజయం ఎదురైనా కష్టించి పనిచేయడం మాత్రం మానరాదు.." అన్నారు. సురేష్ గారు నడిచొచ్చిన దారుల్ని ఒక సారి వెనక్కి తిరిగి చూస్తే ఈ మాటలు నూటికి నూరుశాతం నిజమే అనిపిస్తుంది.!

Featured in June 2007

రామ్ సూదిరెడ్డి

ఖమ్మం జిల్లా భద్రాచలం దగ్గరలోని నరసాపురం అనే పల్లెటూరు.. .. అదొక పూరిపాకలో నడుస్తున్న ఎలిమెంటరీ స్కూలు. చాలా వెనకబడిన ప్రదేశం అవడంతో, ఒక్కో క్లాసులో ఏడెనిమిది మంది కంటే ఎక్కువమంది విద్యార్థులు లేరు. " అయ్యా..మీ అబ్బాయిది చాలా గట్టి బుర్ర...నేను లెక్కల్లో ప్రశ్నలు అడుగుతుంటే , ప్రశ్న సగం అడగ్గానే మిగతా సగం తనే పూర్తి చేసి, సమాధానం కూడా వెంటనే చెప్పేస్తున్నాడు. వీడిని ఆరో తరగతి నుంచీ ఇంకేదైనా పెద్ద స్కూలుకి పంపించండి." ఐదోతరగతి మాస్టారి దగ్గరనుంచీ అభినందనా పూర్వకమైన ఫిర్యాదు అందింది నాగిరెడ్డిగారికి. ఆ కుర్రాడి కుశాగ్ర బుద్ధికి ఇదొక ఉదాహరణ..!

కోరుకొండ సైనిక్ స్కూల్లో చదువుకునే రోజుల్లో శెలవలకి వచ్చినప్పుడల్లా నాన్న తో కలిసి పొలానికి వెళ్ళేవాడు. తమ పొలంలో కొంతమేరే మెట్ట పంటలు పండేవి. మధ్యలో మూడెకరాల పొలం ఎర్రమట్టీ, రాళ్ళు, రప్పలతో నిండి ఉండేది. పండిన చేనులోంచి కంది గింజలు తెచ్చి ఎర్రమట్టి చేనులో, మధ్య మధ్యలో చల్లి 'నాన్నా.. ఈ రాళ్ళలో కూడా మనం కంది పంటని ఎందుకు పండించ కూడదూ..!? ' అని ప్రశ్నించాడు.. నిజంగానే అతను జల్లిన కంది గింజలు నాలుగు బస్తాల దిగుబడినిచ్చాయి! ఆ కుర్రాడిలోని ఆచరణాత్మకమైన ఆలోచనలకిదొక ఉదాహరణ..!

అలాంటి మెరుపుల బాల్యంలో మెరికలా ఎదిగిన సూదిరెడ్డి రామకృష్ణారెడ్డి అమెరికాలో ఎం.ఎస్. చదివి, ఐదు సంవత్సరాలు ఉద్యోగం చేసిన వెంటనే బిజినెస్‌లోకి దూకి, స్విమాన్ కమ్యూనికేషన్స్ అనే కంపెనీని స్థాపించి , మొదటి సంవత్సరంలోనే హై స్పీడ్ కమ్యూనికేషన్స్ కి అవసరమైన మూడు సరికొత్త చిప్‌లను డిజైన్ చేసి, మార్కెట్లోకి విడుదల చేసి, నెట్ వర్కింగ్ పరికరాలు ఉత్పత్తి చేసే సిస్కో, జునిపర్, రెడ్‌బాక్, శాకమోర్ లాంటి కంపెనీల దృష్టిలో మంచి పేరు తెచ్చుకున్నారు. మొదటి కంపెనీని 15 నెలల్లోనే 120 మిలియన్ల డాలర్లకి అమ్మి పేరెంట్ కంపెనీ షేరు విలువ 4 నుంచీ 40 కావడంలో ప్రముఖ పాత్ర వహించారు. ఇప్పుడు మరొక కంపెనీని ప్రారంభించి గత సంవత్సరంన్నర గా పరిశోధనలు సాగిస్తూ ఈ యేడాది చివరికి సరికొత్త ఎలక్ట్రానిక్స్ చిప్స్‌ని మార్కెట్లో కి విడుదల చెయ్యబోతున్న రామ్ సూదిరెడ్డి గారిది నిజంగా విజయ పథమే..!

రామ్ సూదిరెడ్డి గారి విజయం వెనుకనున్న బలీయమైన పునాదులూ, ఆయన తెలివితేటలూ, ప్రణాళికా బద్ధమైన ఎదుగుదలా.. వీటన్నింటిపై కౌముది పాఠకులకి ప్రత్యేక కథనం ఈ నెల విజేత లో..!

కష్టపడే మనస్తత్వమే వారసత్వం

సూదిరెడ్డి నాగిరెడ్డిగారికి రెండేళ్ళ వయసులోనే తండ్రి చనిపోయాడు. నాన్న ఎలా వుంటారో ఆయనకి తెలీదు. అలాంటి బాల్యంలో ఐదవ తరగతి మించి చదువుకోడానికి వీలుకాలేదు. చిన్నప్పటినుంచీ కష్టపడడమే ఆయన జీవన సూత్రమైంది. భద్రాచలం వచ్చే భక్తులని బండిలో పర్ణశాలకి తీసుకెళ్ళేవాళ్ళు. దానిద్వారా కొంత ఆదాయం వచ్చేది. జీవితంలో స్వయంకృషి అంటే ఏమిటో ప్రపంచానికి తెలియచేస్తూ 120 ఎకరాల రైతుగా ఎదిగారు. భార్య ఆదిలక్ష్మమ్మ. వారికి 11 మంది సంతానం. అందులో ఇద్దరు చనిపోగా ఐదుగురు కొడుకులూ, నలుగురు కూతుళ్ళూ మిగిలారు. తన సంతానంలో ప్రతి ఒక్కరూ ప్రత్యేక వ్యక్తిత్వంగలవారిగా పెరిగి , ఒక్కొక్కరూ తమ జీవితాల్లో విజేతలుగా నిలబడాలనేది ఆయన ఆశయం. పేరుకి 120 ఎకరాలున్నా, ఖమ్మం జిల్లా భద్రాచలం దగ్గరలోని నర్సాపురం గ్రామంలో దాని విలువ తక్కువే. పైగా తొమ్మిది మందిని పెంచి, చదువులు చెప్పించి, ఆడపిల్లలకి పెళ్ళిళ్ళు చేసీ..వీటన్నింటితో వారంతా బాల్యంలో మధ్యతరగతి జీవితమే రుచి చూడల్సి వచ్చింది. ఆయన వ్యవసాయమే కాకుండా ఆ వూరి కో ఆపరేటివ్ సొసైటీకి అధ్యక్షుడిగా కూడా ఉండేవారు. తాను చదువుకోలేదు కాబట్టి పిల్లలంతా పెద్ద చదువులు చదువుకోవాలని నాగిరెడ్డి గారి ఆశయం. అందరికీ క్రమశిక్షణని చిన్నతనంనుంచే అలవాటుచేశారు. పొద్దున్నే లేవడం, క్రమం తప్పకుండా స్కూలుకి వెళ్ళడం, అందరినీ గౌరవించడం..లాంటి విలువల్ని పిల్లలకి చిన్నతనంలోనే తెలియచేశారు. అలాంటి కష్టజీవి, దార్శనికుడు ఐన నాగిరెడ్డి గారి ఎనిమిదవ సంతానమే రామకృష్ణారెడ్డి గారు ...

పుట్టగానే పరిమళించిన పువ్వు

1966 అక్టోబర్ 12 న పుట్టిన రామ్‌గారి ప్రాధమిక విద్యాభ్యాసమంతా పల్లెటూరు నర్సాపురంలోనే కొనసాగింది. పూరిపాకలే స్కూలు గదులు.. ఒక్కోక్లాసులో ఐదారుగురు మించి ఉండేవారు కాదు.. చిన్నప్పుడు స్కూల్లో పుస్తకాలు వదిలేసి, చెట్లంబడే, పుట్టలంబడే తిరుగుతూ ఆడుకున్న రోజులున్నా ఐదవ తరగతి వచ్చేసరికి రామ్ లోని బుద్ధిమంతుడు నిద్రలేచి, చదువులో చాలా చురుకుగా వుండేవారు. అది గమనించిన టీచర్ అతడ్ని వేరే వూరికి ఏదైనా మంచి స్కూలుకి పంపించి హైస్కూలు చదువు చెప్పించమని నాగిరెడ్డి గారికి సలహా ఇచ్చారు. పెద్దకొడుకుని తోడు ఇచ్చి రామ్‌ని గుంటూరులో ఏదైనా రెసిడెన్షియల్ స్కూల్లో చేర్పించి రమ్మని పంపించారు నాగిరెడ్డిగారు. అంతవరకూ తమవూరు దాటి ఎరగడు రామ్. రైలు అంటే ఎలా వుంటుందో కూడా తెలీదు.. 'రైలు అంటే బస్సుల్లాగే రోడ్డు మీదనే నడిస్తుంది. కాకపోతే బస్సుకంటే పెద్దగా వుంటుంది. అందుకే రైలు మనవూరు వస్తే ఈ ఇరుకు రోడ్లు సరిపోక మన ఇళ్ళన్నీ కొట్టేయాల్సి వస్తుంది. అందుకే మనవూరికి రైళ్ళు రావు' అని తోటి స్నేహితులతో చర్చిస్తుండే రామ్ మొట్టమొదటి సారి గుంటూరు వెళ్ళినప్పుడే రైలు అంటే పట్టాలమీద నడుస్తుంది అని తెలుసుకున్నాడు.

గుంటూరులో నేతాజీ ట్యుటోరియల్స్ కరస్పాండెంట్ పాములపాటి శివయ్యగారు రామ్‌ని ఇంటర్వ్యూ చేసి..'వీడు అసాధ్యుడు.. ఇలాంటి వాడు సైనిక్ స్కూల్లో చదువుకుంటే బాగా పైకి వస్తాడు.. నాదగ్గర వదిలేసి వెళ్ళండి. నేను ఎంట్రెన్స్ పరీక్షలో కోచింగ్ ఇచ్చి సైనిక్ స్కూలుకి పంపిస్తాను ' అని సలహా ఇచ్చారు. పదేళ్ళ తమ్ముడిని ఆయన వద్ద వదిలేసి అన్న గారు వెనక్కి వెళ్ళిపోయారు.. ఆ వయసులో ఒక్కడే అక్కడ వుండడం రామ్‌కి కాస్త బెంగగా అనిపించినా, చదువులో పడి విషయాన్ని

మరిచిపోగలిగారు. కోరుకొండ సైనిక్ స్కూలు ప్రవేశపరీక్షలో రాష్ట్రం మొత్తానికి ఐదవ వాడిగా నిలిచారు రామ్. మొదటి 5 రాంకులవాళ్ళకీ స్కూల్లో చదువు ఉచితం.. అంతే కాక శెలవల్లో ఇంటికి వెళ్ళేందుకు కూడా స్కూలు వాళ్ళే చార్జీలు ఇచ్చేవాళ్ళు.

<u>సైనిక్ స్కూలు నేపథ్యంలో పటిష్టమైన వ్యక్తిత్వం</u>

ఆ విధంగా రామ్ గారిహైస్కూలు చదువు 1977లో కోరుకొండలో మొదలైంది. అక్కడ ఆయన పేరు ఎస్.ఆర్.కె. రెడ్డి. వాడుక నామం ఎస్.ఆర్.కె.! తనొక్కడే ఖమ్మం జిల్లానుంచీ వచ్చింది. ఎక్కువమంది హైదరాబాదు, విజయవాడ, విశాఖపట్నం లాంటి పట్టణాల నుంచీ వచ్చిన వారే..తన తెలంగాణా యాసతో అక్కడి వారితో సంభాషించడం కాస్త ఇబ్బందిగానే ఉండేది కొత్తలో... పదేళ్ళవయసులో , పల్లెటూరు బ్యాక్ గ్రౌండ్ నుంచీ వచ్చి అలాంటి వాతావరణంలో ఇమడడం ముందులో కాస్త కష్టమే అనిపించింది.

6వ తరగతిలో క్లాసు సెకండ్ వచ్చినా ఇంక ఏడవ తరగతినుంచీ ఎప్పుడూ క్లాసు ఫస్టే.. పొద్దున్నే 5.30 కి లేవడం, ఎక్సర్ సైజులూ, క్లాసులూ, సాయంకాలం స్పోర్ట్స్.. సైనిక్ స్కూల్లో జీవితం బిజీగా వుండేది. ఇంటివద్ద తండ్రి నేర్పిన క్రమశిక్షణకి అలవాటు పడి వుండడంతో ఇక్కడ ఎడ్జస్ట్ అవడం అంత ఇబ్బంది అనిపించలేదు.

స్కూల్లో ఉండగా చదువులోనే కాకుండా స్పోర్ట్స్‌లో కూడా చాలా చురుకుగా వుండేవారు. స్కూలు స్పోర్ట్స్ ఛాంపియన్ అవడమే కాకుండా ఆలిండియా సైనిక్ స్కూల్స్ క్రీడా పోటీల్లో హైజంప్‌లో రెండుసార్లు సరికొత్త రికార్డు సృష్టించారు. సాధారణంగా చదువూ, క్రీడలూ..ఈ రెండూ ఒకదానికొకటి పొసగని రంగాలు. ఒక దాన్లో చురుకుగా ఉండేవాళ్ళు మరో దానిలో వెనకబడి ఉంటారు. కానీ రామ్ రెంటిలోనూ ముందు వరుసలోనే ఉండేవారు. 12 వ తరగతిలో ఉండగా స్కూలు కెప్టెన్ గా కూడా చేసి పిల్లలందరికీ లీడర్‌గా వుండేవారు. ఆ రోజుల్ని గుర్తు చేసుకుంటూ " సైనిక్ స్కూలు కెప్టెన్ అంటే చాలా ప్రత్యేకమైన ప్రివిలేజెస్ ఉండేవి.. స్కూలుకి ఏ స్పెషల్ గెస్ట్స్ వచ్చినా నేనే ముందు వెళ్ళి స్వాగతం చెప్పడం, వారితో కలిసి విందులో కూర్చోవడం జరిగేవి. ఆ వయసులోనే అప్పటి విద్యాశాఖా మంత్రి ఆనంద గజపతి రాజులాంటి వారిని కలుసుకునే అవకాశం లభించింది. అలానే ఎప్పుడైనా సినిమాకి వెళ్ళినా ప్రిన్సిపాల్ గారి పక్కనే నాకూ సీటు ఉండేది..ఇలాంటి గౌరవాలన్నీ ఆ వయసులో పొందడం చాలా సంతోషంగా అనిపించేది.." అన్నారు రామ్.

<u>డాక్టర్ కాబోయిన ఇంజినీరు</u>

అక్కడ చేరిన మొదటి సంవత్సరాల్లో, చదువు అవగానే డిఫెన్స్‌లోకి వెళ్ళాలనే ఆశయం వుండేదాయనకి. అందుకే ఎయిర్‌ఫోర్స్ కి సంబంధించిన కోర్సులు తీసుకున్నారు. రామ్ ఎనిమిదవ తరగతి చదువుతుండగా తనకంటే ఏడేళ్ళు పెద్దదైన అక్కయ్య పెళ్ళిచేసుకుని అమెరికా వెళ్ళారు. ఆవిడే రామ్‌ని 12వ తరగతి కాగానే మెడిసిన్ చదవమని ప్రోత్సహించారు. "నువ్వు మెడిసిన్ చేసి అమెరికా వచ్చెయ్యి. ఇంజినీర్స్‌కైతే ఉద్యోగాలు సరిగా ఉండవు. అదే డాక్టర్ వైతే ఇక్కడ సెటిలవడం తేలిక" అని అక్కయ్య చెప్పేవారు.

అప్పటికే ఒక అన్నయ్య మెడిసిన్ లో ఉండడం,పెద్దవాళ్ళ మాట కాదనలేక పోవడంతో, 1984 లో, మెడిసిన్ ఎంట్రెన్స్‌కి సిద్ధమయ్యారు. దాని వల్ల ఐ.ఐ.టి ప్రవేశ పరీక్షకి పుస్తకాలన్నీ తెప్పించి కూడా ప్రిపేరవలేదు. ఆయనతో బాటు చదువుకున్న మిగతా వాళ్ళందరికీ ఐ.ఐ.టి. బిట్స్ పిలానీ లాంటి పేరున్న కాలేజీల్లో ప్రవేశం దొరికింది. బిట్స్ పిలానీ లో సీటు వచ్చినా వాళ్ళ నాన్నగారు పంపిచలేదు.."మళ్ళా మెడిసిన్ లో సీటు వస్తే అక్కడ కట్టిన ఫీజులు వృధా ఔతాయి కదా.." అనే ఉద్దేశంతో.. ఐతే దురదృష్టమో, అదృష్టమో కానీ మెడిసిన్ లో సీటు రాలేదు. మొదటిసారి రాసినప్పుడు పేపర్లు లీకై పరీక్ష ఫలితాల్ని రద్దు చేశారు. రెండో సారి 1984 డిసెంబర్ లో కూడా పేపర్లు లీక్ అయ్యాయి. ఒక్క మార్కుతేడాతో సీటు రాలేదు. ఐతే గుడ్డిలో మెల్ల అన్నట్లు ఆంధ్రప్రదేశ్‌లోని ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలకి రాసిన ప్రవేశ పరీక్షలో ఏదో ఒక రాంకు వచ్చి చివరికి మచిలీపట్నం ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో చిట్టచివ్వరి ఎడ్మిషన్స్ లో సీటు దొరికింది.

ఆ విధంగా మెడిసిన్ చదవాలన్న ప్రయత్నాలు బెడిసికొట్టి, 1985 మొదట్లో బందరు ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో చేరారు రామ్. ఐతే ఒక్కసారిగా సైనిక్ స్కూలు నుంచీ అక్కడకి మారడం కల్చరల్ షాక్‌లా అనిపించింది. సరిగా జరగని క్లాసులూ, అంతంత మాత్రం ఉండే లెక్చరర్లూ, ఎంతో క్రమ పద్ధతి గల చోటునుంచీ, అప్పుడప్పుడే ఎదుగుతున్న కాలేజీలో చదవడం కాస్త ఇబ్బంది గానే అనిపించినా, ఎలాగైనా చదువులయ్యాక అమెరికా వెళ్ళాలనే పట్టుదల ఉంది కాబట్టి ఇంజినీరింగ్‌ని కూడా డిస్టింక్షన్ లో పూర్తిచేశారు. ఇంజినీరింగ్ లో ఉండగా ప్రోజెక్ట్ వర్క్ ని పెడన ఊళ్ళోని టెలిఫోన్ ఎక్స్చేంజ్ లో దాన్ని ఎలా ఆధునీకరణ చెయ్యాలీ అనే అంశం మీద చేశారు.. అక్కడే టెలికమ్యునికేషన్స్ అంటే ఆసక్తి కలిగింది. ఎలాగైనా అమెరికాలో ఎమ్మెస్ చేసి పేరున్న కమ్యునికేషన్స్ కంపెనీలో ఉద్యోగం చేయాలని రామ్ ఆశయంగా వుండేది..

అలానే 1988 లో ఇంజినీరింగ్ అయ్యాక వెంటనే అమెరికన్ యూనివర్సిటీల్లో ఎడ్మిషన్స్ రాకపోవడంతో ఖాళీ గా వుండడం ఎందుకని కర్నూలు పుల్లారెడ్డి ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో తాత్కాలికంగా లెక్చరర్ గా చేరారు."ఆ సమయంలో ఆ ఉద్యోగం నాకు చాలా సహాయం చేసింది. ఒకటి సబ్జెక్టులో టచ్ లో ఉండడం ఐతే, రెండోది ఎదిగిన స్టూడెంట్స్ ని ఎలా మేనేజ్ చెయ్యాలనేది.." అన్నారు లెక్చరర్ జీవితాన్ని గుర్తు చేసుకుంటూ..

<u>నర్సాపురం నుంచీ మెసాచుట్స్ దాకా</u>

1989 లో అమెరికాలో, యూనివర్సిటీ ఆఫ్ మాసెచుసెట్స్ ,లోవెల్ లో సీటు వచ్చి అమెరికా కి వచ్చేశారు.

టెలికమ్యునికేషన్స్ కంపెనీలో ఉద్యోగం చెయ్యాలన్న ఆశయం, ఎమ్మెస్ చేసేప్పుడు ఇంకొంచెం స్థాయి పెరిగింది. చదువయ్యాక, కొంతకాలం ఉద్యోగం చేసి, సొంతంగా కంపెనీ పెట్టి 40 సంవత్సరాల వయసుకల్లా రిటైరవ్వాలనేది ఎమ్మెస్ లో ఉండగా ఆయన ఆలోచన. అందుకు తగినట్లుగానే ఒక గ్రీక్ ప్రొఫెసర్, రామ్‌కి అమెరికా లో కార్పొరేట్ జీవితం ఎలా వుంటుందీ, పైకి ఎదగాలంటే ఏమేమి నేర్చుకోవాలీ, లీడర్ షిప్ స్కిల్స్ ఎలా పెంపొందించుకోవాలీ..ఇలాంటి అంశాలన్నీ ఎప్పుడూ చెబుతూ ఉండేవారు. భవిష్యత్తులో కంపెనీ పెట్టాలని అనుకోవడమేకానీ ఏం కంపెని, ఎలా అనేది..ఏమీ

అవగాహనలేదు.

1991 లో ఎమ్మెస్ అవగానే మెసాచుసెట్స్ లోని నార్త్ ఆండోవర్ లో వున్న బెల్ లాబ్స్ లో చిప్ డిజైనింగ్ ఇంజినీర్‌గా చేరి కాస్త అనుభవం వచ్చాక ఎలాంటి కంపెనీ మొదలు పెట్టాలీ అనే విషయం పై ఒక అవగాహన వచ్చింది. ఆ కంపెనీలో తనకి మేనేజర్‌గా పనిచేసిన గేరీ మార్టిన్, సాంకేతికంగా రామ్‌కి ఎన్నో మెళకువలు నేర్పారు. "ఉద్యోగం సమయంలో గేరీ ఇచ్చిన ప్రోత్సాహం, ఆయన వల్ల నేను పెంపొదించుకున్న సబ్జెక్ట్ నాలెడ్జి తరువాత సొంత కంపెనీ పెట్టినపుడు నాకెంతగానో ఉపయోగపడింది.." అంటారు రామ్..

చిరకాలకోరిక-సొంతకంపెనీ

1996 వరకూ బెల్‌లాబ్స్ లో పనిచేసినా ఎప్పుడెప్పుడు సొంత కంపెనీ పెడదామా అనే ఆలోచనలో ఉండేవారు. చివరికి 1996లో ఉద్యోగం మానేసి సొంతంగా చిప్ మాన్యుఫాక్చరింగ్ కంపెనీ పెట్టాలని ప్రయత్నాలు ప్రారంభించారు. అప్పటికి ఆయన వయసు 29 సంవత్సరాలు.. ఆ వయసులో, ట్రాక్ రికార్డు కూడా లేకపోవడంతో ఎవరూ పెట్టుబడి పెట్టడానికి ముందుకి రాలేదు. పెట్టుబడికి కావల్సిన డబ్బులు సమకూర్చుకోడానికని 1996 ఫిబ్రవరి 22న, సిల్‌టెక్ కార్పొరేషన్ అనే చిప్ టెక్నాలజీ కన్సల్టింగ్ కంపెనీని మొదలు పెట్టారు. 1997 మధ్యకల్లా సొంతకంపెనీని మొదలు పెట్టడానికవసరమైనంత మూలధనం సమకూర్చుకున్నాక 1997 మధ్యలో సిమ్రాన్ కమ్యునికేషన్స్ అనే సొంతకంపెనీని మొదలు పెట్టారు.. హైస్పీడ్ కమ్యునికేషన్స్ రంగానికి అవసరమైన చిప్‌లు కొత్తవాటిని డిజైన్ చేసి, తయారు చేసి పెద్ద పెద్ద నెట్ వర్కింగ్ కంపెనీలైన సిస్కో, జునిపర్, లుసెంట్, నార్టెల్ మొదలైన వాటికి అమ్మాలనేది సిమ్రాన్ కమ్యునికేషన్స్ ఆశయం. మొదలుపెట్టిన మూడు నెలల్లోనే ఒక కొత్త చిప్‌ని రూపొందించడం, మొదటి కస్టమర్‌ని ఒప్పించడం చెయ్యగలిగారు.. దీని ఫలితంగా 1998 మొదట్లో 4.2 మిలియన్ల డాలర్ల పెట్టుబడికి వెంచర్ కేపిటల్ సంస్థలు ముందుకి వచ్చాయి.

తొలికంపెనీతోనే ఘనవిజయం

అదే సమయంలో బెల్‌లాబ్స్‌లో తన మేనేజర్ ఐన గేరీ మార్టిన్‌ని కూడా సిమ్రాన్ కమ్యునికేషన్స్ లో చేర్చుకుని సి.టి.ఒ అండ్ కొ-ఫౌండర్‌ని చేశారు. నెట్ వర్కింగ్ రంగంలో పేరెన్నిక గన్న వారిని తన బోర్డులో చేరడానికి ఒప్పించగలిగారు..1998 నుంచీ సరిగ్గా సంవత్సరంలో కాంగో, నైల్, అమెజాన్ అనే పేర్లతో మూడు చిప్స్ కి రూపకల్పనచేసి, వాణిజ్య ఉత్పత్తిని కూడా ప్రారంభించారు.

మార్కెట్లో ఈ హైస్పీడ్ కమ్యునికేషన్స్ చిప్స్‌కు అనూహ్యమైన ఆదరణ లభించింది. ఆయా రంగంలో సుప్రసిద్ధమైన కంపెనీలన్నీ ఈ చిప్స్‌ని భారీ ఎత్తున కొనుగోలు చేయడం మొదలు పెట్టాయి. 1999 మార్చిలో **AMCC** (APPLIED MICRO CIRCUITS CORPORATION) అనే సంస్థ

స్ప్రిమాన్ కమ్యునికేషన్స్ ని కొనుగోలు చేయడానికని రామ్ ని సంప్రదించింది. నగదు లేదా స్టాక్ డీల్ ప్రతిపాదన ముందు పెట్టాయి. ఇరు పక్షాలకూ మేలు చేసే స్టాక్ డీల్ వైపే రామ్ మొగ్గు చూపారు. 120 మిలియన్ల యు.ఎస్.డాలర్లకు డీల్ కుదిరింది. స్ప్రిమాన్ కమ్యునికేషన్స్ ఎ.ఎం.సి.సి లో విలీనమయ్యింది. ఈ విలీనం వల్ల ఎ.ఎం.సి.సి కంపెనీ షేర్ విలువ 4 డాలర్ల నుంచీ ఒక్కసారిగా 40 డాలర్లకు చేరుకుంది..! ఆ కంపెనీ మార్కెట్ కేపిటలైజేషన్ 25 బిలియన్ల డాలర్లని చేరింది..! రామ్ పడ్డ శ్రమకి ఫలితం లభించింది.!

<u>పైకి..పైపైకి..!</u>

అక్కడనుంచీ 6 సంవత్సరాల పాటు 2006 మొదటివరకూ రామ్ ఎ.ఎం.సి.సి లోనే పనిచేశారు. ఈ ఆరేళ్ళలోనూ కంపెనీ విస్తరణలో కీలకమైన పాత్ర వహించారు. మొదట్లో తన విభాగానికి జనరల్ మేనేజర్ గానూ, తరువాత అంతర్గత విభాగాల విలీనం అనంతరం సీనియర్ వైస్ ప్రెసిడెంట్ గానూ పని చేసిన రామ్, మరికొన్ని సమర్థవంతమైన కంపెనీలని ఎ.ఎం.సి.సి లో విలీనం చేయించడంలో ప్రముఖ పాత్ర వహించారు. ఇంగ్లాండు, కెనడా, ఇజ్రాయిల్, ఫ్రాన్స్, అమెరికాలోని పలు రాష్ట్రాల్లోని పరిశోధనా కేంద్రాలకి ఇన్-ఛార్జ్ గా వుంటూ ప్రపంచవ్యాప్తంగా వున్న 500 మంది సాంకేతిక నిపుణుల్ని పర్యవేక్షిస్తూ ఉండేవారు. బెంగుళూరు లో కూడా ఒక పరిశోధనా కేంద్రాన్ని నెలకొల్పారు, ఎ.ఎం.సి.సి. కోసం..

<u>మరోవిజయంకోసం..</u>

ఒక సారి విజయ రహస్యాన్ని శోధించిన ఏ వాణిజ్యవేత్తా మామూలు ఉద్యోగాల చట్రంలో ఎక్కువకాలం ఉండలేరు. మళ్ళీ మళ్ళీ విజయాలు సాధించాలని తహతహ లాడతారన్న సత్యాన్ని నిజం చేస్తూ 2005 లో ఎ.ఎం.సి.సి.నుంచీ బయటికి వచ్చారు. ఇండియాలోని ఎంటర్ ప్రెన్యూర్స్ ని ప్రోత్సహించాలనే ఉద్దేశంతో, మంచి కంపెనీలకోసం వెదుకుతూ, తనతో బాటు మరో ముగ్గురు వెంచర్ కాపిటల్ ఫండింగ్ అధికార్లుని తీసుకుని ఇండియా వెళ్ళారు. చివరికి బెంగుళూరులోని సనోవి అనే కంపెనీకి భవిష్యత్తులో ఎదుగుదల అవకాశాలు బాగా ఉన్నాయని గమనించి దానిలో పెట్టుబడిపెట్టారు. ఇండియాలో ప్రోడక్టుని ఉత్పత్తిచేస్తున్న కంపెనీకి అమెరికాలో అవకాశాలు చూపించి, ప్రస్తుతం సనోవి ప్రోడక్టులు అమెరికాలో అమ్మకాలు చేయడంలో కీలకమైన పాత్ర వహిస్తున్నారు.. ఇంకా సనోవి కంపెనీ బోర్డులో కొనసాగుతూ దాని అభివృద్ధికి దోహద పడుతున్నారు.

తనకి అత్యంత ప్రీతిపాత్రమైన సెమికండక్టర్ రంగానికి దూరం కాకుండా, 1996 మొదట్లో చిల్ సెమికండక్టర్స్ అనే కొత్త కంపెనీని మొదలుపెట్టారు. లాప్ టాప్ కంప్యూటర్లు, డెస్కటాప్ కంప్యూటర్లు, వీడియో గేమ్ బాక్సులూ.. వగైరా ఆధునిక హైటెక్ పరికరాలు ఉపయోగించే విద్యుత్‌ని ఆదా చేసేందుకు ఉపయోగపడే చిప్స్ ని రూపొందించడంలో పరిశోధనలు సాగిస్తున్న చిల్ సెమి కండక్టర్స్ అతి త్వరలోనే తమ సరికొత్త ఎలక్ట్రానిక్స్ చిప్స్‌తో మార్కెట్‌లోకి రాబోతోంది.. రామ్ గారి విజయపథాన్ని పరిశీలించిన వారెవరైనా ఈ కంపెనీకూడా ఘనవిజయం సాధిస్తుందని ఘంటాపథంగా చెప్పగలరు.

<u>సామాజిక సేవలో:</u>

అమెరికా కార్పొరేట్ రంగంలో ఎంత ఎత్తుకి ఎదిగినా తాను నడిచొచ్చిన బాటని మరచిపోయే వ్యక్తి కాదు కాబట్టే అనేక సామాజిక సేవా కార్యక్రమాలకు తన వంతు సహాయాన్ని అందిస్తున్నారు రామ్ సూదిరెడ్డి. భద్రాచలంలోని సాయిబాబా దేవాలయానికి భారీ ఎత్తున

విరాళాలిచ్చారు. అలానే తమ సొంతవూరిలో శిథిలావస్తలో ఉన్న హైస్కూలుని పడగొట్టి, మరో రెండున్నర ఎకరాల స్థలాన్ని జతచేసి, ఆంధ్రప్రదేశ్ లోనే అత్యున్నత సౌకర్యాలు కలిగిన అతిపెద్ద స్కూలు భవనాన్ని నిర్మించారు. తాను 80 లక్షల విరాళాన్నిచ్చి, ప్రభుత్వం ఇచ్చిన మరో 30 లక్షలు కలిపి మొత్తం ఒక కోటీ 10 లక్షల వ్యయంతో రూపుదిద్దుకున్న భవనాన్ని రికార్డు సమయంలో కేవలం ఏడు నెలల వ్యవధిలో పూర్తి చేశారు. 2004 నవంబర్ 1 న ఆంధ్రప్రదేశ్ ముఖ్యమంత్రి డా.వై.ఎస్.ఆర్ దానిని ఆవిష్కరించారు. అలానే కర్నూలు మెడికల్ కాలేజీలో పేద విద్యార్థుల ఫీజుల నిమిత్తం కొంత మొత్తాన్ని విరాళంగా ఇచ్చారు.

ఎన్ని దానాలు చేసినా, ఎన్ని సేవా కార్యక్రమాలు చేసినా వీటన్నింటికీ మూలం అమ్మానాన్నలు చిన్నప్పటినుంచీ నేర్పిన క్రమశిక్షణ, ఉగ్గుపాలతో రంగరించిన ఉత్తమ జీవన విలువలే కారణమని నమ్మే రామ్ తను చేపట్టిన ప్రతి కార్యక్రమాన్నీ అమ్మా, నాన్నల పేర్లమీదుగానే నిర్వహిస్తున్నారు. బోస్టన్ లోని చిన్మయా మిషన్ కార్యక్రమాలకి కూడా భారీ ఎత్తున విరాళాలివ్వడమే గాక ఆ సంస్థ నిర్వహించే కార్యక్రమాలన్నింటిలోనూ చురుకైన పాత్ర వహిస్తున్నారు. "ఉత్తమ విలువలని అందించే భారతీయ సంస్కృతి అన్నా, మన మాతృభాష అన్నా నాకు ప్రాణం. వాటిని ఈ తరం బాల బాలికలకి అందించే చిన్మయా మిషన్ అంటే అందుకే నాకు అభిమానం " అంటారు..

మాతృదేశం మీదనున్న మక్కువతోనే TIE లాంటి సంస్థల కార్యకలాపాల్లో చురుకుగా పాల్గొని కొత్తగా కంపెనీలు స్థాపించాలనుకున్న ఔత్సాహికులకి ప్రోత్సాహమిస్తున్నారు. హైదరాబాదు, బోస్టన్‌లలో TIE ఛార్టర్ మెంబర్‌గా కూడా తన సేవలందిస్తున్నారు.

<u>కుటుంబం గురించి:</u>

బెల్ లాబ్స్ లో చేరిన ఆరునెలలకే రామ్ గారికి శాంతి గారితో వివాహం జరిగింది. వాళ్ళకి పదేళ్ళ బాబు(సాత్విక్), ఎనిమిదేళ్ళ పాప(శ్రేయ) వున్నారు. మెసాచుసెట్స్‌లోని ఆండోవర్ లో నివసించే రామ్ గారు పిల్లల స్కూలు కార్యకలాపాల్లో కూడా చురుకుగా పాల్గొంటుంటారు..

1997 ఫిబ్రవరి 22న బాబు పుట్టినప్పుడు కన్సల్టింగ్ కంపెనీ నుంచీ సొంత కంపెనీ స్విమాన్ కమ్యునికేషన్స్‌ని మొదలుపెట్టే ప్రయత్నాల్లో ఉన్నారు. 1999 జనవరి లో సంక్రాంతి రోజు పాప పుట్టిన రెండు నెలలకే స్విమాన్ ని ఎ.ఎం.సి.సి లో విలీనం చేశారు.. ఆ రెండు సంవత్సరాలనీ గుర్తు చేసుకుంటూ.." చిన్నపిల్లలతో శాంతి ఇంటివద్ద సతమౌతున్నరోజుల్లోనే నేను కంపెనీ స్థాపించడం..నిద్రాహారాలు లేకుండా పనిచేయడం జరిగేది. స్టార్టప్ కంపెనీ అంటే ఎప్పూడూ టెన్షన్ గానే ఉంటుంది. ఫౌండర్, డైరెక్టర్,

ప్రోగ్రామర్, సేల్స్ పర్సన్ అన్నీ నేనుగానే ఉండేది మొదట్లో. కష్టమర్ల వేటలో ప్రయాణాలు చేస్తూ విమానాల్లోనే కూర్చుని కోడింగ్ చేస్తుండేవాడిని. ప్రతిరోజూ పరీక్షే. రాత్రి రెండింటి వరకూ కంపెనీలో పనిచేసి వచ్చి పడుకుంటే, సడన్ గా తెల్లవారు ఝామున ఏదో గుర్తొచ్చి వెంటనే మళ్ళీ ఆ-ఫీసుకి పరుగెత్తే వాడిని. నేనిలా బిజీలో ఉంటుంటే శాంతి ఒక్కర్తే నెలల బాబుని చూసుకుంటూ నాకు ఏమాత్రం ఒత్తిడి రాకుండా చూసుకునేది. ఇంట్లో తన సహకారమే, నేను బిజినెస్ లో విజయం సాధించడానికి దోహదం చేసింది.." అన్నారు.

<u>కొత్తగా కంపెనీ స్థాపించాలనుకునే వారికోసం:</u>

"కంపెనీని స్థాపించాలంటే..ముందుగా కావలసింది సరికొత్త ఆలోచన. సమకాలీన మార్కెట్ ని స్టడీ చేసి ఏ ప్రోడక్టు చేస్తే మార్కెట్లో విలువ వుంటుందీ, ఎవరూ పోటీ రాకుండా వుండే విభిన్నమైన ప్రోడక్టు ఏది అనేది నిర్ణయించుకోవడంలోనే కంపెనీ విజయం ఆధారపడి ఉంటుంది. పెద్ద పెద్ద బిజినెస్ ప్లానులకంటే ముందుగా మేధస్సు ముఖ్యం. కంపెనీ మొదలు పెట్టిన కొత్తలో నిద్రాహారాలు మాని శ్రమించాల్సి ఉంటుంది. మొదటి రోజుల్లో ప్రతి పైసా చూసి చూసి వాడుకోవాలి. కోచ్ క్లాసులో ప్రయాణం చేయడానికీ, చవక రకం హోటల్సులో బస చేయడానికి వెనకాడకూడదు. కంపెనీలో ఉన్నవారందరికీ ఆదర్శంగా వుండాలి. కంపెనీ యజమాని కష్టపడి పనిచేస్తేనే కిందవారుకూడా కష్టించి పనిచేస్తారు. అన్నింటికంటే ముఖ్యమైనది విన్నింగ్ టీమ్. కంపెనీ పునాదులు పడగానే తమ తమ రంగాల్లో పేరున్న వాళ్ళని రిక్రూట్ చేసుకోవాలి. అవసరమైతే మన స్థానాన్ని కూడా తగ్గించుకుని మన బాస్‌ని మనమే రిక్రూట్ చేసుకోగల ధైర్యం ఉండాలి. ఇవన్నీ సాధించగలిగితే సగం విజయం వరించినట్లే. ఇంక మిగతా పరిశోధనలూ, మార్కెట్లోకి చొచ్చుకుపోవడం, విజేతగా నిలవడం... ఒకదానివెంట ఒకటి వచ్చేస్తాయి..! " స్వానుభవాన్ని యువతరానికి ఇలా అందించిన రామ్‌గారు అతిసాధారణంగా కనిపిస్తారు.. ఆయన కంపెనీకి వెళ్ళి ఆయన ఫీసులో కాకుండా బయట చూస్తే తను కూడా అందులో పనిచేసే మరో ఇంజినీరే అనుకుంటారు.. సింప్లిసిటీ.. అదే ఆయన విజయ రహస్యం..!!

****

Featured in July 2007

విజేత

కృష్ణ యార్లగడ్డ

గత పది పదిహేనేళ్ళుగా మనదేశ ఆర్థిక ప్రగతికి స్వదేశం నుంచే పనిచేసే ప్రముఖ సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీలు ఎంతగా దోహదం చేస్తున్నాయో అందరికీ తెలిసిన విషయమే. ఐతే వీటిల్లో అధికశాతం, వివిధ దేశాల్లోని కస్టమర్లకి సాఫ్ట్‌వేర్ సేవలనందిస్తున్నాయే తప్ప, తమ సొంత మేధాశక్తితో ప్రోడక్టులు తయారు చేసి మన నిపుణుల తెలివితేటలకీ, శక్తి సామర్థ్యాలకీ సవాలుగా నిలుస్తున్న కంపెనీలు చాలా తక్కువ. ఒక వేళ అలాంటివి వున్నా వాటిల్లోనూ అధికశాతం విదేశీ ఆధారిత కంపెనీలనుంచీ సూచనలని తీసుకుని ప్రోడక్టుల్ని చేసేవే తప్ప తమంత తాముగా , పూర్తి స్వదేశీ పరిజ్ఞానంతో ప్రోడక్టులు రూపొందించి, డెవలప్ చేసే కంపెనీలు అతి స్వల్పం. ముఖ్యంగా సిస్టమ్స్ డిజైనింగ్ లాంటి అరుదైన రంగాల్లో ఇలాంటి ప్రయోగాలు చేసి విజయాలు సాధించిన కంపెనీలు ఇంకా తక్కువ.

మొదటినుంచీ భారతదేశంలోని నిపుణుల మేధా సంపత్తిమీద అపారమైన విశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకున్న ఓ యువకుడు, అందరూ అసాధ్యమనుకున్న సరికొత్త కాన్సెప్ట్‌ని పూర్తిగా హైదరాబాదులోని నిపుణులతోటే రూపకల్పన చేయించాలనుకున్నాడు. హైదరాబాదులోనే తయారైన ఆ సాఫ్ట్‌వేర్ ప్రోడక్టుతో వాయిస్ ఓవర్ ఐపి (VOIP) రంగంలో తమ ముద్ర వేయాలనుకుని, మూడు సంవత్సరాల నిరంతరకృషితో విజయం సాధించాడా యువకుడు. ఆయనే సిలికాన్ వేలీ నివాసి యార్లగడ్డ కృష్ణ గా అందరికీ తెలిసిన యార్లగడ్డ కృష్ణమోహన్ చౌదరి. ఈయన ఎంచుకున్న రంగం చాలా ఆసక్తికరమైందీ, చాలా తక్కువమంది సాహసించేదీ..

ఈయన విజయం గురించిన వివరాల్లోకి వెళ్ళే ముందు కొద్దిగా సాంకేతిక నేపథ్యాన్నిచూద్దాం. కంప్యూటర్ వాడకం తెల్సిన ఎవరికైనా వాయిస్ ఓవర్ ఐపి అంటే ఏమిటో తేలికగానే అర్థమౌతుంది. యాహూ మెసెంజర్‌నో, స్కైప్ నో వాడి ఒక కంప్యూటర్ నుంచీ ఒక మరో కంప్యూటర్ కి మాట్లాడ్డం తెలుసుకదా. అదే VOIP అంటే. అలానే ఇటీవల వెల్లువెత్తుతున్న IP ఫోనులు కూడా చాలా మందికి పరిచయం ఉండే ఉంటుంది. ఇంటర్‌నెట్ కనెక్షన్ ఉంటే చాలు ఈ టెక్నాలజీ ఉపయోగించి మాట్లాడుకోవచ్చు. కానైతే సెల్‌ఫోన్ లాగా ఎక్కడికి పడితే అక్కడికి వెళ్ళి ఈ టెక్నాలజీని వాడుకోవడం కుదరదు. ఐతే ఇప్పుడిప్పుడే పెరుగుతున్న పబ్లిక్ వైర్‌లెస్ ఇంటర్‌నెట్ కనెక్షన్లని (WiFi) సెల్ ఫోన్‌లు కూడా ఉపయోగించుకోగలిగితే ? అదే డ్యూయల్ మోడ్ సెల్ ఫోన్ ఔతుంది. ఈ ఫోను ఇంటర్నెట్ కనెక్షన్ ఉన్నచోట VOIP టెక్నాలజీతోనూ, అది లేనప్పుడు సెల్ నెట్‌వర్క్‌లోనూ పనిచేస్తుంది. దీనివల్ల రెండు ప్రయోజనాలు ఉన్నాయి. ఫోన్ బిల్లు 20 నుంచీ 80 శాతం వరకూ తగ్గిపోతుంది. ఇది వినియోగదారులకి కలిగే లాభం. సెల్ ఆపరేటర్ల విషయానికొస్తే వి.ఒ.ఐ.పి. వాడకంవల్ల మామూలు నెట్ వర్క్‌మీద ఒత్తిడి తగ్గి మరింత నాణ్యమైన సేవల్ని మరెంతోమంది కొత్త కస్టమర్లకి అందించగలుగుతారు. ఐతే

ఈ కొత్తరకం సెల్ ఫోన్‌లో పెద్ద సమస్య ఏమిటంటే బ్యాటరీ లైఫ్ టైమ్. వీటిని తరచూ రీ-ఛార్జ్ చేసుకోవాలి. అందువల్ల ఈ ఫోన్లవాడకం ఇంకా విస్తృతం కాలేదు. దీనికి పరిష్కారమే కృష్ణయార్లగడ్డ గారి ఐదేళ్ళకిందటి కల.. నేటి వాస్తవం..!

వీరి నేతృత్వంలో రూపొందిన 'హెలో డ్యూయల్ మోడ్ ' అనే సాఫ్ట్‌వేర్ ఈ డ్యూయల్ మోడ్ ఫోన్‌లకి శ్రీరామరక్షగా రంగం మీదికి వచ్చింది. మామూలుగా ఐతే డ్యూయల్ ఫోన్‌లలో రిస్క్ ప్రొసెసర్ తో బాటు, DSP అనే మరో ప్రొసెసర్‌ని అదనంగా ఉపయోగిస్తారు. దీనివల్లే ఉత్పత్తి వ్యయం ఎక్కువఔతుందీ, బ్యాటరీ జీవితకాలమూ తగ్గిపోతుంది. ఈ డి.ఎస్.పి అనే అదనపు ప్రొసెసర్ ఏమాత్రం అవసరం లేకుండానే 'హెలో డ్యూయల్ మోడ్' సాఫ్ట్‌వేర్, ఈ ఫోన్లు సమర్ధవంతంగా పనిచేసే అవకాశాన్ని కలిపిస్తుంది..! డ్యూయల్ సెల్ ఫోన్ల తయారీలో ఇదొక సంచలనాత్మకమైన పరిణామం..!

ఈ ఒక్క సాఫ్ట్‌వేర్ మాత్రమే కాక ఇంకా వి.ఒ.ఐ.పి. టెక్నాలజీ లో ఉపయోగపడే మరెన్నో సాఫ్ట్‌వేర్ ప్రోడక్టుల్ని ఉత్పత్తి చేస్తున్న 'హెలో సాఫ్ట్' కంపెనీ, కృష్ణ యార్లగడ్డగారి బ్రెయిన్ ఛైల్డ్. 2002లో హైదరాబాదు కేంద్రంగా ఈ కంపెనీని స్థాపించినప్పుడు చాలా మంది కృష్ణని నిరుత్సాహపరిచారు. ముఖ్యమైన నిపుణుల్ని అమెరికాలో ఉంచి, వారి మార్గదర్శకత్వంలో పనిచేసే వాళ్ళని మాత్రం హైదరాబాదులో నియమించాలి అని చెప్పారు. కానీ మన నిపుణుల మేధాసంపత్తి మీద విశ్వాసం ఉన్న కృష్ణ ఐ.ఐ.టి కి చెందిన ఉత్తమ శ్రేణి కంప్యూటర్ నిపుణుల్నీ, డాక్టరేట్లనీ., రిటైర్డ్ ప్రొఫెసర్లనీ.. క్రమపద్ధతి ప్రకారం ఒక చోటుకి చేర్చి హైదరాబాదులోనే మొత్తం పరిశోధనలు చేసి తన నమ్మకం వమ్ముకాలేదని నిరూపించారు. ప్రస్తుతం హైదరాబాదులోని హెలో సాఫ్ట్‌లో 170 మంది ఉన్నతశ్రేణి నిపుణులు 'హెలో ఐ ఎమ్ ఎస్', ' హెలో ఐపి ఫోన్', ' హెలో డ్యూయల్ మోడ్', ' హెలో గేట్ వే', ..లాంటి ప్రోడక్టుల్ని రూపొందించారు..ఇంకా పరిశోధనలు కొనసాగిస్తున్నారు. దాదాపు 30 పైగా పేటెంట్లని అమెరికాలో ఫైల్ చేసారు.

హెలో సాఫ్ట్ ఉత్పత్తుల్ని ప్రముఖ కంపెనీలు తయారుచేసే సెల్ ఫోన్లలో 70 రకాల మోడల్స్ లో , గత ఏడాదిగా, వాడుతున్నారు. ఈ కంపెనీ కస్టమర్లలో స్కైప్ లాంటి ప్రముఖ VOIP కంపెనీలే కాక సెల్ ఫోన్ హేండ్ సెట్స్ తయారు చేసే HTC, Acton, BenQ, Wistron Neweb వగైరా కంపెనీలు కూడా ఉన్నాయి. అలాన్నేప్రముఖ సెమికండక్టర్ కంపెనీలైన Toshiba, Panasonic,

Neo Magic వగైరాలు కూడా హెలో సాఫ్ట్ ఉత్పత్తుల్ని వాడుతున్నారు. Texas Instruments, Intel, ARM, MIPS.. లాంటి ప్రముఖ కంపెనీలకి Partners గా వుంది హెలోసాఫ్ట్.

గత మూడు సంవత్సరాలలో తమ సాంకేతిక పరిజ్ఞానానికి అనేక అవార్డులు పొందింది హెలో సాఫ్ట్. ఇందులో ముఖ్యమైనవి .. 2007 సంవత్సరానికిగానూ World Economic Forum నుంచీ 2007 Technology Pioneer అవార్డు పొందారు. (క్రిందటేడాది ఇదే పురస్కారం గూగుల్ కి లభించింది). 2007 లోనే 2007 CTIA E-Tech Award గెలుచుకున్నారు. అలానే 2005, 2006 వరుసగా రెండు సంవత్సరాల్లోనూ Always On 100 Top Worldwide Innovators అవార్డు అందుకున్నారు. అలానే 2006 లోనే Frost&Sullivan award for VOIP Product Innovation of the year award పొందారు. 2006లో Five most promising companies award from fifth annual Semiconductor Venture fair పొందారు..

సిలికాన్ వేలీలోని యాజమాన్యపు ఆఫీసులో ఉండి ప్రపంచవ్యాప్తంగా తమ ఉత్పత్తులని మార్కెటింగ్ చేయడంలో ఎప్పుడూ బిజీగా వుండే కృష్ణ గారు 'కౌముది' అడగగానే దాదాపు మూడు గంటలసేపు తన కంపెనీ గురించీ, తన గురించీ వివరంగా చెప్పారు. ఈ కథనం ఈ నెల 'విజేత' లో కౌముది పాఠకులకి ప్రత్యేకం..

<u>చిన్ననాటి స్నేహితులూ - గురువులూ..</u>

కృష్ణగారి తాతగారు, నాన్నగార్లది ఒంగోలు దగ్గరలోని కారంచేడు ఐనా ఆయన పుట్టింది మాత్రం చీరాలలో 1966లో. అప్పట్లో ఆయన తండ్రి శ్రీహరిగారు చీరాల కాలేజీలో జియాలజీ లెక్చరర్ గా పనిచేస్తుండేవారు. చీరాల కాలేజీకి దగ్గరలో ఉన్న ప్రసాదనగరం అనే ఊళ్ళోని తెలుగు మీడియమ్ ఎలిమెంటరీ స్కూల్లో ఆయన చదువులు మొదలయ్యాయి. ఆయన క్లాస్‌మేట్స్‌లో రిక్షా తొక్కే వాళ్ళూ, చేపలు పట్టే వాళ్ళూ, కూలి చేసుకునే వాళ్ళూ, మాంస దుకాణం వాళ్ళూ అందరూ ఉండేవారు. అందరితోటీ ఆయనకి గాఢ స్నేహమే ఉండేది. తెలుగు మీడియమ్ స్కూల్లో చదువుకునేప్పుడు కాన్వెంట్‌లో చదువుకుంటున్న వారిని చూసి, వాళ్ళు ఇంగ్లీషులో మాట్లాడ్డం గమనించీ కాస్త ఆశ్చర్యపడుతుండేవారు. ఐతే వాళ్ళ నాన్నగారు మాత్రం 'తెలుగు బడిలో చదువుకుని కఠిన వాస్తవాల మధ్య ఎదుగుతూ జీవితంలో రాటుదేలాలనే' ఉద్దేశంతో కృష్ణని ప్రభుత్వ ప్రాథమిక పాఠశాలకి పంపించారు..

ఆ రోజులు గుర్తు చేసుకుంటూ " నాన్నగారు చాలా ప్రాక్టికల్ మనిషి. ప్రతివాళ్ళూ సొంత వ్యక్తిత్వంతో పైకి రావాలనేది ఆయన ఉద్దేశ్యం. ఆయన చిన్నప్పుడు 14-15 సంవత్సరాల వయసు వరకూ అస్సలు స్కూలుకి వెళ్ళలేదు. తాతగారితో కలిసి రైస్ మిల్లుకు వెళ్ళడం, కట్టెల అడితీ చూసుకోవడం చేసేవారట. 14 సంవత్సరాల వయసులో ఉండగా టైఫాయిడ్ జ్వరంతో ఆరు నెలలు పైగా మంచాన పడ్డారట. ఆ పైన ఇంక పనికి వెళ్ళలేక పోతుంటే ఆయన మేనమామ పుస్తకాలు తెచ్చి ఇచ్చారట. అలా 15 సంవత్సరాల వయసులో చదువు మొదలుపెట్టి మెట్రిక్యులేషన్, గ్రాడ్యుయేషన్, పోస్ట్ గ్రాడ్యుయేషన్ చేసి కాలేజీలో లెక్చరర్ గా చేరారు. తరువాత లెక్చరర్ ఉద్యోగానికి శెలవు పెట్టి , యూనివర్సిటీకి వెళ్ళి రీసెర్చి చేసి పి.హెచ్.డి. తెచ్చుకున్నారు. అదీ ఆయన వ్యక్తిత్వం..!! అందుకే స్వయంకృషి మీద ఆయనకి నమ్మకం ఎక్కువ.

ఎప్పుడూ ఫస్టురాంకు రావాలని ఒత్తిడి పెట్టేవారు కాదు. దేనిమీద ఆసక్తి ఉంటే దానిలోనే అనుభవం తెచ్చుకోవాలనీ, అనుకరణలకి పోకుండ సొంత ఆలోచనలతో వ్యక్తిత్వం ఉన్న మనుషులుగా పెరగాలనీ ఆయన ఉద్దేశం..ఎప్పుడూ ఒంటిమీద ఒక్క దెబ్బవేసి ఎరగరు. కాలేజీరోజుల్లో కూడా లెక్చరర్లు ఎప్పుడూ నామీద కంప్లెయింట్ చేసే వాళ్ళు 'మీవాడు పుస్తకం లో ఉన్న మేటర్ వ్రాయడు.. అన్నీ సొంతంగా రాస్తాడు.. ' అనీ. నాన్నగారు సొంతంగా వ్రాయడాన్నే సమర్ధించే వాళ్ళు.

అదే విధంగా చిన్నప్పుడే నా వ్యక్తిత్వాన్ని మంచి త్రోవలో పెట్టిన వాళ్ళలో నేనిప్పటికీ మర్చిపోలేని మరొక వ్యక్తి నాకు 1 వ క్లాసునుంచీ 5 వతరగతి వరకూ పాఠాలు నేర్పిన శర్మ మాస్టారు. ఇప్పుడు ఎక్కడ వున్నారో తెలీదు. ఆయన్ని చూసి 30 సంవత్సరాలు పైనే అవుతుంది. ఆయన మాకు క్రమశిక్షణ విలువ ఏమిటో పదే పదే వివరించి, మమ్మల్ని ఆ మార్గంలో నడిపించేవాళ్ళు. ఆయనలో ఆదర్శ గురువుకి ఉండాల్సిన లక్షణాలన్నీ ఉన్నాయి. సాయంకాలాల్లో అయన వద్దకి ట్యూషన్ కి వెళ్ళేవాళ్ళం. కేవలం క్లాసు పుస్తకాలే కాకుండా లోకంలో మంచిగా బ్రతకాలంటే ఎలా ఉండాలీ , ఎవరితో ఎలా ప్రవర్తించాలీ లాంటి విషయాలన్నీ చెబుతుండేవారు. ఆయనా ఎప్పుడూ ఒక్కసారికూడా కొట్టలేదు. ఆయన ఇచ్చిన స్ఫూర్తి వల్లనే నాకు పదేళ్ళ వయసువచ్చేసరికే నాలుగైదు రకాల రామయణాలూ, మహా భారతాలు చదివేశాను. ఆ వయసులో శర్మ గారి వేసిన పునాదుల్ని ఎప్పటికీ మరిచిపోలేను.

నాన్నగారి పెంపకం, శర్మగారి శిష్యరికం, రకరకాల స్నేహితులతో కలిసి పెరగడం ఇవన్నీ నామీద మంచి ప్రభావాన్ని కలగచేశాయి.

బాల్య స్నేహితులతో కలిసి తిరగడంతో నాకు కూడా కోళ్ళని కోయడం, చేపలు పట్టడం.. పదేళ్ళ వయసులోనే అన్నీ అలవాటయ్యాయి. ఇప్పటికీ చీరాల వెళ్ళినప్పుడు రిక్షాలో వెళ్తూ, వాళ్ళతో కబుర్లు చెప్పడం అంటే నాకు చాలా ఇష్టం.." అన్నారు కృష్ణ.

<u>స్టేజ్ ఫియర్...!</u>

నాన్నగారు పి.హెచ్.డి కోసం విశాఖపట్నం వెళ్ళినప్పుడు ఆయనతో ఫేమిలీ అంతా వెళ్ళడం వల్ల 7,8,9 తరగతులు విశాఖపట్నం లోనూ, మళ్ళీ టెన్త్, ఇంటర్మీడియట్‌లు చీరాలలోనూ పూర్తి చేశారు. హైస్కూలు రోజుల్లో కృష్ణ గారికి పబ్లిక్ స్పీకింగ్ అన్నా, స్టేజి మీదికి వెళ్ళి మాట్లాడ్డమన్నా చాలా ఇబ్బందిగా ఉండేది. తనకైనా చిన్నదైన చెల్లెలు డిబేటింగ్ పోటీల్లో బహుమతులు గెలుచుకుంటుంటే చాలా చిన్నతనంగా వుండేది. తానూ అలా స్టేజిమీదికి వెళ్ళి భయంలేకుండా మాట్లాడేరోజు వస్తుందా అనుకుంటుండే వారు. అదే మాట నాన్న గారితో చెబితే ' నాటకాల్లో వేషాలు వెయ్యడం మొదలుపెట్టు స్టేజ్ ఫియర్ పోతుంది' అని సలహా ఇచ్చారు. ఆ విధంగా హైస్కూల్లో ఉండగానే నాటకాలతో మొదలు పెట్టి యూనివర్సిటీకి వెళ్ళే సరికి తనకంటూ ఒక ప్రత్యేకత ఉండాలని మైమ్ షోలు చేసేవాళ్ళు. వీటన్నింటివల్లా పదిమంది ముందు నిలబడి ధైర్యంగా మాట్లాడే అలవాటు అబ్బింది. ఆ ధైర్యమే ఇంజినీరింగ్ కాలేజీలో కల్చరల్ సెక్రటరీ పదవిని నిర్వహించే స్థాయికి తీసుకెళ్ళింది. ఇంజినీరింగ్‌లో ఉండగా రాజీవ్ గాంధీ వాళ్ళ కాలేజీకి వచ్చినప్పుడు ఆయన ముందు మైమ్ ప్రోగ్రామ్ ఇవ్వడం మరచిపోలేని అనుభవం అంటారు.

"ఇప్పడు కూడా చాలాసార్లు పానెల్ సెషన్స్‌లో పాల్గొన్నా, ఎక్కడైనా టీచ్ చేసినా మొదటి రెండు-మూడు నిమిషాలు నెర్వస్‌నెస్ ఉంటుంది. చాలామందికి ఈ విషయం తెలియదు. ఎప్పుడైనా సరదాగా మా కొలీగ్స్ తో నాకు స్టేజ్ ఫియర్ ఉందంటే ఎవరూ నమ్మరు .." అన్నారు ఆ రోజుల్నీ, ఈ రోజుల్నీ పోల్చి చూసుకుంటూ.

తనకొచ్చిన ఇంటర్మీడియట్ మార్కులకి ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో ఎలక్ట్రానిక్స్ సీటు దొరక్కపోవడం వల్ల పూనా యూనివర్సిటీలో ఇంజినీరింగ్ చదవడానికి వెళ్ళారు.

పరాయి రాష్ట్రంలో సాహసాలు:

చీరాలలో ఉండగా అదే ప్రపంచంగా వుండేది. అక్కడి నుంచీ యూనివర్సిటీకి వచ్చేసరికి అన్ని రాష్ట్రాల స్టూడెంట్స్ తోటీ, రకరకాల భాషలు మాట్లాడే వాళ్ళతోటీ కలిసి ఉండాల్సి వచ్చింది. సహజీవనమే ఆయన వ్యక్తిత్వానికి మెరుగులు దిద్దింది. "నన్నడిగితే మన పిల్లలు ముఖ్యంగా ఆంధ్రాలో పుట్టి పెరిగిన వాళ్ళు, తప్పని సరిగా కొన్ని సంవత్సరాలు పరాయి రాష్ట్రాలకి వెళ్ళి చదివి తీరాలి. " అన్నారు పరాయి రాష్ట్రలో చదవడం అనేది తనకిచేసిన మేలుని జ్ఞప్తికి తెచ్చుకుంటూ. ఎప్పుడూ సొంత వూరు దాటి వెళ్ళని కృష్ణగారు 17 ఏళ్ళ వయసులో ఇంజినీరింగ్ కి వెళ్ళినప్పుడు ఇంగ్లీషు మాట్లాడ్డం సరిగా వచ్చేది కాదు. కానీ పట్టుదలతో కేవలం ఇంగ్లీషు మాత్రమే కాక, హిందీ, మరాఠీ, కన్నడ భాషల్ని అతి కొద్ది కాలంలోనే ధారాళంగా మాట్లాడ గలిగే స్థాయికి వెళ్ళారు.

" ఇల్లు వదిలి , హాస్టల్లో ఉండి చదవడం అనేది నాలో ధైర్య సాహసాలకి కూడా పునాదులు వేసింది " అంటూ కాలేజీ జీవితంలో జరిగిన ఒక సంఘటనని గుర్తుచేసుకున్నారు కృష్ణ " ఇంజినీరింగ్ రెండో సంవత్సరంలో ఉండగా ఈ సంఘటన జరిగింది. హాస్టల్ వార్డెన్ని అక్కడ రెక్టర్ అనే వాళ్ళు. ఒక రోజు రాత్రి ఆయన బాగా తాగి హాస్టల్కి వచ్చి మమ్మల్నందరినీ నానా మాటలు అనడం మొదలుపెట్టారు. అందరూ భయపడిపోయారు. ఏం చెయ్యాలో తెలీలేదు. సమయం రాత్రి పది గంటలు దాటింది. ఒకరిద్దరం మంచి మాటలతో నచ్చ చెప్పాలని చూస్తే ఆయన మరింత రెచ్చిపోవడం మొదలెట్టారు. నేనొక్కడినే వెళ్ళి ఆయన్ని బలవంతాన పక్కనే ఉన్న ఆఫీసు రూములోకి నెట్టుకెళ్ళి, లోపలకి తోసి బయటినుంచీ తాళం వేసేశాను. నా తోటి వాళ్ళంతా ప్రిన్సిపాల్ నన్ను ఖచ్చితంగా దండిస్తారనీ, సస్పెండ్ చేస్తారనీ భయపడ్డారు. నేను తాళాలు తీసుకుని ఆ అర్ధరాత్రే ప్రిన్సిపాల్ గారి ఇంటికి వెళ్ళి విషయమంతా చెప్పి రెక్టర్ని ఉంచిన ఆఫీసు గది తాళాలిచ్చాను. ఆయన రియాక్షన్ ఎలా వుంటుందని కూడా నేను అంత కంగారు పడలేదు. సరైన పనే చేసాననే నమ్మకం మాత్రం గట్టిగా ఉంది. మరునాడే ప్రిన్సిపాల్ గారు ఆ రెక్టర్ ని వెంటనే కాలేజీ నుంచీ డిస్మిస్ చేశారు. తరువాత నన్ను అభినందించారు కూడా. అంటే నేనేదో హీరోయిజం చూపించానని అనుకోలేదు కానీ తప్పు అని తెలిసినప్పుడు ఎదిరించి తీరాలన్న ధైర్యం మాత్రం అప్పుడే బలపడింది."

<u>మైక్రోప్రోసెసర్ రంగంపట్ల ఆకర్షణ</u>

"ఎలిమెంటరీ స్కూలు మాస్టారి తరువాత, జీవితంలో నన్ను బాగా ప్రభావితం చేసిన మరొక గురువు పూనా యూనివర్సిటీలో సావంత్ అనే ప్రొఫెసర్ గారు. ఆయన వల్లనే మైక్రోప్రోసెసర్ రంగం మీద నాకు బాగా ఉత్సుకత కలిగిందని చెప్పగలను. చిన్నప్పటినుంచీ అందరికంటే భిన్నంగా ఉండేందుకు ఏమైనా చెయ్యాలని అనిపించేది.. ఆ ఆలోచనకి మైక్రోప్రోసెసర్స్ రంగం ద్వారా ఒక రూపం ఇవ్వాలన్నది మాత్రం సావంత్ గారి ప్రోత్సాహమే. కాలేజీ రోజుల్లోనే ఆయనతో కలిసి మైక్రోప్రోసెసర్స్ ఆధారిత లాబ్ కిట్స్ తయారు చేసేవాళ్ళం. కాలేజీ చదువయ్యాక, 1987 లోనే పూనాలోనే మైక్రో ప్రోసెసింగ్ సెంటర్' అనే కంపెనీలో చేరడానికి కూడా ప్రొఫెసర్ సావంత్ గారే ప్రేరణ.

అలా పూనాలో మైక్రో ప్రోసెసింగ్ సెంటర్ లో పనిచేసేప్పుడే సొంతంగా స్నేహితులతో కలిసి ఇ.సి.జి మెషీన్స్., సి.ఎన్.సి మెషీన్స్ మొదలైన వాటికి కావల్సిన మైక్రోప్రోసెసర్స్ డిజైనింగ్ చేస్తుండేవాళ్ళం. అమెరికా రావాలని ఎప్పుడూ ఆలోచనేలేదు.. ఐ.ఎ.ఎస్ వ్రాయాలని మాత్రం బాగా ఉండేది రోజుల్లో.

ఐతే ఆ కంపెనీకి యునైటెడ్ నేషన్స్ ఫండింగ్ ఉండడం వల్ల, వాళ్ళ అంతర్జాతీయ కార్యక్రమంలో భాగంగా 1989లో అమెరికా, నార్త్‌కరొలినా స్టేట్ యూనివర్సిటీలో ఎడ్వాన్స్‌డ్ రీసెర్చి చేసే అవకాశం వచ్చింది. జె1 వీసా మీద 1989 లో అమెరికా చేరుకున్నాను. మొదట్లో ఇంకా ఇండియా వెళ్ళిపోయి ఐ.ఎ.ఎస్ కి ప్రిపేరవ్వాలనే ఉండేది. యూనివర్సిటీలో రెండు మూడేళ్ళు ఉన్నాక మైక్రో ప్రోసెసర్ రంగంలోనే ఏదైనా సొంతంగా చెయ్యాలన్న అభిప్రాయం దృఢపడింది.." అని వివరించారు నేటి కంపెనీకి ఆలోచనల పునాదుల్ని గుర్తు తెచ్చుకుంటూ.

పరిశోధనలనుంచీ పారిశ్రామిక రంగానికి..:

యూనివర్సిటీలో పరిశోధనలు సాగుతుండగా 1990 మొదట్లో కృష్ణ సిలికాన్ వేలీ రావడమూ, సన్ మైక్రో సిస్టమ్స్ లో ఉద్యోగావకాశం లభించడమూ జరిగాయి. మైక్రో ప్రోసెసర్ మీద పనిచేయడంలో ప్రాక్టికల్ అనుభవం వస్తుందన్న ఉద్దేశంతో వెంటనే ఆ అవకాశాన్ని అంగీకరించారు అప్పటినుంచీ 1995 వరకూ సన్ మైక్రో సిస్టమ్స్ రూపొందించిన UltraSPARC I & II, SuperSPARC I & II మైక్రో ప్రోసెసర్స్ రూపకల్పనలో కీలకమైన పాత్ర వహించారు. సన్‌లో అత్యాధునిక సాంకేతిక రంగంలో పనిచేస్తూనే ఎవరైనా మిత్రులు సొంత కంపెనీలు పెట్టుకుంటూ సలహాలు కావాలంటే వారికి సహాయం చేస్తుండే వారు. 1995లో తనే సొంతంగా కంపెనీ మొదలుపెట్టాలని ప్రయత్నాలు ఆరంభించారు.

ఈ నిర్ణయాన్ని చాలామంది నిరుత్సాహపరిచారు. "చక్కగా ఉన్న ఉద్యోగాన్ని ఎందుకు వొదులుకుంటావు?.. ఇంత చిన్న వయసులో కంపెనీ అంటే ఏమఔతుందో తెలీదు.. అనవసరమైన రిస్క్ తీసుకోవద్దు.." అని చాలా మంది వెనక్కి లాగినా ఆ రంగంలో తనకి ఉన్న పేషన్ కృష్ణగారితో ముందడుగు వేయించింది. చిన్నప్పటినుంచీ సొంతంగా ఏదైనా సాధించి తీరాలన్న తపన, " మరీ విఫలమైతే ఏమఔతుందీ..మళ్ళీ ఉద్యోగం వెతుక్కోవాలి..అంతే కదా..ఉద్యోగం ఎప్పుడైనా తెచ్చుకోవచ్చులే" అనే ధీమాతో మొదలైంది తన తొలికంపెనీ ZSP.

మొదటికంపెనీ - మొదటి విజయం..!

ప్రారంభించిన మొదటి సంవత్సరం చాలా గడ్డుకాలమే.. సరైన ఆర్థిక వనరులు లేవు. ఏమీ అనుభవం లేదుకాబట్టి ఎవరూ పెట్టుబడి పెట్టడానికి ముందుకి రాలేదు. 1991 లోనే కృష్ణ గారికి డాక్టర్ అన్నపూర్ణ గారితో వివాహం జరిగింది. కృష్ణగారు సొంతకంపెనీని స్థిరపరిచే ప్రయత్నాల్లో ఉన్నప్పుడు అన్నపూర్ణ గారు రెసిడెన్సీ చేస్తున్నారు. ఆ రోజులు గుర్తుచేసుకుంటూ " మొదలుపెట్టాక చాలా కాలం మా పరిస్థితి చాలా క్లిష్టంగా వుండేది. కేవలం అన్నపూర్ణకి వచ్చే రెసిడెన్సీ స్కాలర్‌షిప్ తోనే ఇల్లు నడపాల్సిన పరిస్థితి.." అన్నారు.

ఎలాగైతే కృష్ణగారి ప్రతిభమీద నమ్మకం వున్న వెంచర్ ఫండింగ్ కంపెనీలు ZSP కి పెట్టుబడులు సమకూర్చారు. రిస్క్ ప్రోసెసర్స్ ఆధారిత DSP టెక్నాలజీని రూపొందించడంలో విజయవంతమైంది ఆ కంపెనీ. ఈ ఫలితాల్ని గమనించిన LSI Logic అనే పెద్ద కంపెనీ ZSPని 1999 లో కొనేసింది. ఆనాడు ZSP రూపొందించిన సాంకేతిక పరిజ్ఞానం ఇప్పటికీ Broadcom, IBM, Connexant, GlobespanVirata, Skyworks and Brecis లాంటి సెమికండక్టర్ కంపెనీలు తమ ఉత్పాదనల్లో ఉపయోగిస్తున్నాయి. అది కృష్ణగారి తొలి కంపెనీ..సిలికాన్ వేలీలో ఎంటర్ ప్రెన్యూర్‌గా తొలి విజయం..!

1999 నుంచీ మూడేళ్ళ పాటు వివిధ కంపెనీలకి సలహాదారుగానూ, బోర్డ్ ఆఫ్ డైరెక్టర్స్ లో మెంబర్‌గానూ పనిచేసి వాటినీ విజయపథంలో నడిపించారు. వాటిల్లో చెప్పుకోదగినవి: Silicon Spice(తరువాత ఈ కంపెనీని బ్రాడ్ కామ్, 1.2 బిలయన్లకి కొనేసింది), nband (ఈ కంపెనీని ప్రోక్సిమ్ అనే కంపెనీ కొన్నది), vengines (ఈ కంపెనీని సెంటిలియం అనే కంపెనీ కొన్నది).

VOIP కి గల భవిష్యత్తు - హెలోసాఫ్ట్ ఆవిర్భావం:

ప్రస్తుతం ప్రపంచం మొత్తం మీద 3.4 బిలియన్ల Voice Terminals ఉన్నాయి. అందులో 2 బిలియన్లు మొబైల్ ఫోన్లు, మిగతావి మామూలు ఫోన్లు. రాబోయే 10-15 సంవత్సరాల్లో మొత్తం 3.4 బిలియన్ల ఫోన్లూ VOIP టెక్నాలజీ కి మారే అవకాశాలు మెండుగా కనిపిస్తున్నాయి. ఇంత భారీ సంఖ్యలో VOIP పరికరాల్ని తయారు చెయ్యాలంటే అందులో వాడే సాంకేతిక పరిజ్ఞానం వాటి ఉత్పాదనా వ్యయాన్ని తగ్గించేలానూ, ఎక్కువ సామర్ధ్యంతో పనిచేయించిది గానూ ఉండాలి.. ఈ భవిష్యత్తుని ఐదేళ్ళ క్రిందటే ఊహించిన కృష్ణగారి లేటెస్ట్ వెంచరే హెలో సాఫ్ట్.

పూర్తి స్వదేశీ సాంకేతిక పరిజ్ఞానంతో హైదరాబాదులో తయారౌతున్న హెలో సాఫ్ట్ ఉత్పత్తులకి ప్రపంచవ్యాప్తంగా లభించిన గుర్తింపు గురించి మొదట్లోనే తెలుసుకున్నాం కదా.. ఇన్ని విజయాలు సాధించినా ఇంకా తాను మొదటి అడుగులోనే ఉన్నాననీ, ఇంకా సాధించాల్సినవి చాలా ఉన్నాయనీ, " వచ్చే రెండూ మూడేళ్ళలో మన దేశంనుంచీ ఎంత అద్భుతమైన ఉత్పత్తుల్ని ప్రపంచానికి అందించామో నిరూపించడమే నా ఆశయం" అనీ అంటారు కృష్ణ యార్లగడ్డ.

2002 లోనే వినోద్ కె.ధామ్ (పెంటియమ్ ప్రోసెసర్ల ఆవిష్కరణలో కీలకమైన పాత్ర వహించారు), తుషార్ అ.దావే ల యాజమాన్యంలో స్థాపించబడిన New Path Ventures అనే వెంచర్ కేపిటల్ కంపెనీ బోర్డ్ మెంబర్‌గా కూడా తన సేవలందిస్తున్నారు కృష్ణ. ఈ కంపెనీ ద్వారా ఇండియాలోనూ, అమెరికాలోనూ ఆఫీసులతో ప్రారంభించబడిన కంపెనీలకి పెట్టుబడులు సమకూర్చడంలోనూ, కొత్త పెట్టుబడులకి అనుకూలమైన మంచి భవిష్యత్తు గల కంపెనీలని ఎంపిక చేయడంలో ప్రధాన పాత్ర వహిస్తున్నారు.

కుటుంబం - ఉమ్మడి కుటుంబం

కంపెనీ పనులతో ఎంత బిజీగా వున్నా కుటుంబ సభ్యులతో సరదా సమయాన్ని గడపడాన్ని ఎక్కువ ఇష్టపడతారు కృష్ణ. శ్రీమతి అన్నపూర్ణ గారు కైజర్ పెర్మినెంటే హాస్పిటల్స్ లో శిశువైద్య నిపుణిరాలిగా పనిచేస్తున్నారు. వీరికి రెండున్నర సంవత్సరాల బాబు అమిత్.

ఎంటర్ ప్రెన్యూర్ జీవితంలో ఎత్తు పల్లాలు బాగానే చవిచూశారు కృష్ణ గారు. అయితే అపజయం ఎదురైన ప్రతిసారీ మరింత పట్టుదలగా ముందుకి దూసుకెళ్ళాలన్నప్పుడు భార్య అన్నపూర్ణ గారు "నేనున్నానంటూ ధైర్యం ఇచ్చేవారు. " - ఆమె ప్రోత్సాహం లేకపోతే ఇన్ని విజయాలు సాధించగలిగేవాడ్ని కాదు. తనిచ్చిన మానసిక స్థైర్యం అమూల్యమైనది " అన్నారు

శ్రీమతి అన్నపూర్ణ గారి గురించి చెబుతూ.

చిన్నప్పటినుంచీ అనేక మంది మిత్రుల సాహచర్యంలో పెరుగుతూ వచ్చిన కృష్ణ గారు, దాదాపు పదేళ్ళ క్రిందట కొంతమంది మిత్రులతో కలిసి శెలవురోజుల్లో వాలీబాల్ ఆడడం మొదలుపెట్టారు. సరదాగా మొదలైన ఈ అలవాటు ఇప్పటికీ కొనసాగుతోంది.

క్రమం తప్పకుండా ప్రతివారం వాలీబాల్ కోసం కలుసుకునే వీళ్ళని, తెల్సిన వాళ్ళు సరదాగా, వి.బి.గాంగ్ అనికూడా అంటారు. వాలీబాల్ కోసం కలుసుకున్నప్పుడు మాత్రం ఎవ్వరూ బిజినెస్ విషయాలు మాట్లాడుకోరు. వీళ్ళల్లో డాక్టర్లూ ఉన్నారు, కంపెనీలు నడిపేవాళ్ళు ఉన్నారు, సిలికాన్‌వేలీ లోని ఉన్నతోద్యోగ్యులూ ఉన్నారు. గత పదేళ్ళలో ఈ టీమ్ లో వాళ్ళకి పెళ్ళిళ్ళు కావడమూ, పిల్లలు పుట్టడమూ, వాళ్ళు పెరిగి పెద్దవాళ్ళు కావడమూ, జరిగాయి. అక్కా, చెల్లీ, అన్నా, తమ్ముడూ, బాబాయీ, పెదనాన్నా, మామయ్యా, అత్తయ్యా..అన్ని అనుబంధాలూ ఉంటాయి ఈ గ్రూపులో. అదొక ఉమ్మడి కుటుంబంలాంటిది.. "నా కంపెనీలో పనిచేయడాన్ని ఎంత ఎంజాయ్ చేస్తానో, ఈ ఉమ్మడి కుటుంబం లాంటి గ్రూపుతో కలిసి కాలక్షేపం చేయడాన్ని అంతే ఇష్టపడతాను" అనే కృష్ణ యార్లగడ్డగారు " నాదృష్టిలో విజయం అనేది పెద్ద పెద్ద పదవులతోనూ, హోదాలతోనూ, మిలయన్ల సంపాదనతోనూ కొలవలేము. ఎన్ని రోజులు హాయిగా నిద్రపోగలిగాము, ప్రతిరోజూ ఏ కొంచెమైనా ఇతరులకి ఉపయోగపడే పని చేసామా.. అనేదే విజయానికి కొలమానం..నా మట్టుకు నేను పడకెక్కిన పదినిమిషాలకి హాయిగా నిద్రలోకి వెళ్తాను.." అన్నారు..

Keep it simple అనే సూత్రాన్ని నమ్మే కృష్ణ గారిని కలిసిన ఎవరికైనా ఆయనది అతి సామాన్యమైన వ్యక్తిత్వమనేది ఇట్టే అవగతమౌతుంది..

భవిష్యత్తులో అనూహ్యమైన విజయాలెన్నింటినో సాధించాలనీ, వీరి ఆధ్వర్యంలో మనదేశంలోనే రూపొందే సాంకేతిక పరికరాలు ప్రపంచవ్యాప్తంగా మరింత పేరు తెచ్చుకోవాలనీ కౌముది మనసారా ఆశిస్తోంది.

Featured in August 2007

ప్రసాద్ కైప

21వ శతాబ్దంలో సాంకేతిక విప్లవం ప్రతి రంగంలోనూ తన ప్రతాపాన్ని చూపిస్తున్న విషయం మనందరికీ తెలిసిందే గ్లోబలీకరణ ఫలితంగా భిన్నదేశాలకు చెందిన సాంకేతిక నిపుణులూ, భిన్న సంస్కృతులకు చెందిన యాజమాన్య బృందాలూ, ఖండాంతరాల దూరాల్లో ఉండికూడా కలిసి పనిచేయాల్సి వస్తోంది. అన్ని రంగాలలో మాదిరిగానే హైటెక్ రంగాల్లో కూడా పోటీ విపరీతంగా పెరిగిపోయింది. ఇలాంటి తరుణంలో కొత్తగా హైటెక్ కంపెనీ స్థాపించి, కొత్త అలోచనలకి రూపం కలిపించి, కంపెనీని విజయపథంలో నడిపించడం అనేది నల్లేరు మీద నడకలాంటిది కాదు. ఇటువంటి సవాళ్ళననేకం అధిగమించి విజయవంతమైన కంపెనీలని నిర్వహిస్తున్న విజేతలలో కొంతమందిని ఈ శీర్షికలో గతనెలల్లో కలుసుకున్నాం. హైటెక్ కంపెనీల్లో యాజమాన్య బృందానికి ముఖ్యంగా కంపెనీ వ్యవస్థాపకులకీ, సి.యి.ఒ. లకి, పై స్థాయిలోని యాజమాన్య బృందాలకీ ఎదురయ్యే సమస్యలు వేరే విధంగా ఉంటాయి. తమ రంగంలో పోటీని తట్టుకోవడం, అనుకున్న ప్రోడక్టును అనుకున్న విధంగా, అనుకున్న సమయానికి సిద్ధం చేయడం, మార్కెట్ లోకి ప్రవేశపెట్టడం, అమ్మకాలు సరిగా జరిగేలా చూడడం, కంపెనీలోని వివిధ విభాగాలూ సవ్యంగా పనిచేసేలా చూడ్డం, కంపెనీలోని ఉద్యోగుల బాగోగులూ, అందరూ ఒకే ఆశయంతో పనిచేసేలా ఒకే తాటి మీద నడపడం, కొత్తగా చేరిన వాళ్ళకి కంపెనీ కల్చర్ లో ఇమిడిపోయేలా చేయడం.. ఇలాంటి అనేక విషయాల్లో యాజమాన్య బృందాలు ఎంతో తెలివిగా సమయస్ఫూర్తితో వ్యవహరించాల్సి వస్తుంది. కంపెనీలో ఎక్కడ ఏ సమస్య వున్నా వాటి తీవ్రతని బట్టి సి.యి.ఒ కల్పించుకుని పరిష్కరించాల్సి వుంటుంది.. అలాంటి సి.యి.ఒ కి వచ్చే సమస్యలని సాధించేందుకు ఆయనకెవరు సహాయం చేస్తారు? పెద్దపెద్ద కంపెనీలని నడిపే అగ్రస్థాయి యాజమాన్యానికి ఎవరు శిక్షణ నిస్తారు? రోజుకి 24 గంటలు సరిపోవేమోననేలా పనిచేసే సి.యి.ఒ లకి వాళ్ళ వేగంతో చొచ్చుకుపోయి వాళ్ళ పనితనాన్ని, ఆలోచనల్ని నియత్రించేలా శిక్షణనిచ్చేవాళ్ళు ఇంకెంత కీలకమైన లక్షణాల్ని కలిగి ఉండాలి..!? ఆలోచించడానికే చాలా ఆసక్తికరంగా వుంటుంది కదా..

వీటికి సమాధానాలు తెలుసుకునే ముందు కార్పొరేట్ సంస్కృతిలో అగ్రస్థాయి నేతలకి ఎదురయ్యే సమస్యలకి ఒకటి రెండు ఉదాహరణలు చూద్దాం..

భారత దేశానికి చెందిన ఒక ప్రముఖ సాంకేతిక నిపుణుడు (ప్రస్తుతానికి తన పేరు విజయ్ అనుకుందాం) అమెరికాలో ఒక టెక్నాలజీ కంపెనీని స్థాపించి దాన్ని విజయపథంలో నడిపి పబ్లిక్ కంపెనీగా కూడా ఎదిగేలా చేశాడు. కంపెనీ పబ్లిక్‌కి వెళ్ళాక, కంపెనీ బోర్డ్ ఆఫ్ డైరెక్టర్స్ సలహా మేరకు ఒక అమెరికన్ ని సి.యి.ఒ గా తీసుకుని తను మేనేజింగ్ డైరెక్టర్ గా వుండిపోయాడు విజయ్. కొత్తగా

వచ్చిన సి.యి.ఒకి కంపెనీ సంస్కృతి సరిగా అర్థం కాలేదు. పైగా అతను ఐ.బి.ఎమ్ లాంటి పెద్దకంపెనీ నుంచీ రావడంతో చిన్న కంపెనీని ఎలా నడపాలో తెలీలేదు. ఇండియన్ టెక్నాలజీ నిపుణులతో పనిచేయడం, వారి పనిచేసే విధానాలకి అలవాటు పడడం కష్టమైంది. ఇంకా పై స్థాయికి వెళ్ళాల్సిన కంపెనీ క్రిందికి జారడం మొదలైంది. బోర్డ్ ఆఫ్ డైరెక్టర్స్ మళ్ళీ విజయ్‌నే సి.యి.ఒ స్థానం తీసుకుని కంపెనీని నడిపించమని ఆహ్వానించారు. విజయ్ తిరిగి సి.యి.ఒ పదవిలోకి వచ్చాడు. కానీ కంపెనీ ఇంతకు ముందులా లేదు. ఉద్యోగులలో అశాంతి, నిరాశ పేరుకుపోయాయి. మధ్యలో వచ్చిన సి.యి.ఒ తనతో బాటు తీసుకొచ్చిన ఉద్యోగులకీ, పాత ఉద్యోగులకీ మధ్య సయోధ్య లేదు. తాను స్థాపించిన కంపెనీనే ఐనా ఈ కొత్త సమస్యలు విజయ్ కి పెను సవాళ్ళుగా మారాయి.. ఎలా వీటిని పరిష్కరించి మళ్ళీ కంపెనీని సరైన త్రోవకి మళ్ళించాలి..?

మరో ఉదాహరణ చూద్దాం.. అదొక మల్టీనేషనల్ కంపెనీ. వివిధ దేశాల్లో ఆఫీసులు ఉన్నాయి. బిలియన్ల డాలర్ల బిజినెస్.. అమెరికాలోని ఒకామె ఆఫీసులో ఫైనాన్స్ డిపార్ట్‌మెంట్ సీనియర్ వైస్ ప్రెసిడెంట్ (వరుసకి ఆమె పేరు జూలీ అనుకుందాం..) గత కొన్ని నెలలుగా జూలీ సరిగా పనిచేయడం లేదని యాజమాన్యానికి రిపోర్టులందాయి. బహుశా ఆమె చేస్తున్న పని ఛాలెంజింగ్‌గా లేక ఆమె అలా ఐందేమోనని, ఆమెని ఒక కంట్రీకి హెడ్ గా ప్రమోట్ చేశారు. నిజానికి ఆ పోస్టు జూలీకి అత్యున్నత పదోన్నతి లాంటిదైనా తనకది నచ్చలేదు. తనని అడగకుండా ఆ పనిచేశారనీ, తన ఇబ్బందులేమిటో అడగలేదనీ యాజమాన్యం మీద కోపం పెంచుకుని కనీసం తన బాస్ తో కూడా మాట్లాడకుండా రిజైన్ చేయడానికి సిద్ధపడింది. ఆమె భావాలని అర్థం చేసుకుని, ఆమెకి నమ్మకం కలిగించి, బాస్‌నీ , జూలీని దగ్గరకి తెచ్చి కంపెనీకి ఏ నిర్ణయం మేలు చేస్తుందో నచ్చజెప్పగలిగే నమ్మకమైన మధ్యవర్తి కావాలి ఇలాంటి సమయంలో..

ఇలాంటి అనేకానేక సంక్లిష్ట సమస్యల వలయంలో చిక్కుకున్న పెద్దపెద్ద కంపెనీల అగ్రస్థాయి యాజమాన్య సభ్యులకి శిక్షణనిచ్చే ఒక వ్యక్తి, ప్రపంచవ్యాప్తంగా వున్న ఇలాంటి కోచింగ్ స్పెషలిస్ట్స్ లో మొట్టమొదటి 20 మందిలో ఒకడిగా వున్న వ్యక్తి, కోచింగ్ పుస్తకాలు వ్రాసే వాళ్ళకి కూడా కోచింగ్ ఇచ్చే ఆసక్తికరమైన వ్యక్తి ప్రసాద్ కైప..! క్రిందటినెల వరకూ విజేతల గురించి తెలుసుకుంటే, అలాంటి విజేతలని విజయపథంలో నడిపించేందుకు తగిన శిక్షణ, సలహా సంప్రదింపులు అందించే ప్రసాద్ గారి గురించి ఈ నెల 'విజేత'లో తెలుసుకుందాం..

ప్రసాద్ గారు ఉత్తర అమెరికా, యూరోప్ , ఆసియా ఖండాల్లో అమెరికా, స్వీడన్, బెల్జియం, లండన్, జపాన్, సింగపూర్, ఇండియా లాంటి వివిధ దేశాల్లోని అతి పెద్ద కంపెనీల అధిపతులకి వ్యక్తిగతంగా శిక్షణనిస్తుంటారు. సరైన సమయంలో సరైన నిర్ణయాలు ఎలా తీసుకోవాలి, వారి నాయకత్వ లక్షణాల్లో ఇంకా ఎలాంటి అభివృద్ధి అవసరం, వారి కంపెనీని మరింత ముందుకి తీసుకెళ్ళాలంటే ఎలాంటి వ్యూహాలు అవసరం.. ఇలాంటి అనేకానేక విషయాల్లో ప్రసాద్ గారి సలహాలు తీసుకున్న సి.యి.ఒ లు ప్రపంచవ్యాప్తంగా సుమారు 112 మంది ఉన్నారంటే చాలా ఆసక్తికరంగా ఉంటుంది. డిస్నీ, బోయింగ్, బ్రిటిష్ ఎయిర్ వేస్, లాంటి అతిపెద్ద కంపెనీల యాజమాన్య బృందాలకి తన సేవలనందించిన ప్రసాద్ గారికి M.B.A డిగ్రీ లేదంటేనూ, అమెరికాలోని అతిపెద్ద కంపెనీలకి సలహాలనిచ్చే స్థాయిలో వెలుగుతున్నా, అమెరికా యూనివర్సిటీ నుంచీ డిగ్రీ లేదంటేనూ ఆశ్చర్యంగా ఉంటుంది కదూ..! భారతీయ వేదాంత గ్రంథాల్లోనూ, ఉపనిషత్తులలోనూ, యోగ సూత్రాల్లోనూ, సుభాషితాలూ, నీతిశతకాల్లోనూ ఉన్న అనేకానేక యాజమాన్య విధానాలనీ, వ్యక్తిత్వ వికాస మార్గదర్శకసూత్రాలనీ ఆధునిక యాజమాన్యానికి అందించే దిశలో పరిశోధనలు చేస్తూ, వాటిని అమలు చేస్తున్న ప్రసాద్ గారి జీవన గమనం అనూహ్యమైన విజయాలూ, కొండొకచో వైఫల్యాల సమ్మేళనం. .

ఒక్కోవారం ఒక్కో ఖండంలో ఉంటూ ఎప్పుడూ ప్రపంచ పర్యటనలో ఉండే ప్రసాద్ గారు 'కౌముది' కి ఇచ్చిన రెండు గంటల

టెలిఫోన్ ఇంటర్వ్యూలో తన అనుభవాలనీ, జ్ఞాపకాలని ఇలా పంచుకున్నారు.

ఆయనమాటల్లోనే ఆయనగురించి తెలుసుకుందాం..!

చిన్నతనం, ప్రాథమికవిద్యాసం

నేను అనంతపురంలో 1956 లో జన్మించాను. ఆరుగురు సంతానం ఉన్న కుటుంబంలో పెద్దవాడిని.. నాన్నగారు కైప లక్ష్మీనారాయణ గారు, అమ్మగారు కమలమ్మ గారు. నాన్నగారు ఎలక్ట్రిసిటీ బోర్డులో అక్కౌంటెంట్‌గా పనిచేసే వారు. హోమియో వైద్యంలోకూడా నిష్ణాతులు. ఉచితంగా హోమియో వైద్యం చేసేవారు అందరికీ.

నాన్నగారి వృత్తిరీత్యా పలు ప్రదేశాలు మారుతూ ఉండడంవల్ల నా బాల్యం, చదువూ పాల్వంచ, తాడిపత్రి,కదిరి,హిందుపురం వగైరా ఊళ్ళల్లో గడించింది. 8వ తరగతికి వచ్చేసరికి మళ్ళీ అనంతపురం చేరుకున్నాం. ఎనిమిదోతరగతి నుంచీ పదో తరగతి వరకూ పొట్టిశ్రీరాములు హైస్కూల్లో చదువుకున్నాను. చిన్నప్పటినుంచీ నా చదువంతా తెలుగు మీడియమ్ లోనే సాగింది. స్కూల్లో చురుకైన కుర్రాడిగా, అన్ని రంగాల్లోనూ ముందుండే విద్యార్థిగా అందరినీ ఆకర్షించేవాడిని. ఆటలూ, నాటికలు వేయడం, డిబేటింగ్, వ్యాసరచన,కవిత్వ రచనా...అన్ని క్రీడా, సాంస్కృతిక కార్యక్రమాల్లో ముందుండే వాడిని.. చదువులో మాత్రం వెనకనే ఉండే వాడిని, కారణం ఓవర్ కాన్ఫిడెన్స్. నిర్లక్ష్యం..! తెలివిగలవాడిని కదా..కష్టపడకపోతే మాత్రమేం అనుకునే వాడిని. ఇందువల్ల అత్తెసరు మార్కులు రావడం ఇంట్లో తిట్లూ, తన్నులూకూడా తినడం జరిగేవి. ఐనా ఎవరి మాటా వినని మంకుతనం ఎక్కువగా ఉండేది. హైస్కూలులో ఉండగానే విపరీతంగా నవలలు చదివేవాడిని. వారానికి 15, 20 నవలలు చదివిన రోజులుకూడా ఉన్నాయి. అన్ని క్లాసులకీ తప్పక హాజరయ్యేవాడిని. కానీ ఒక సారి వినగానే అర్థమౌతోంది కదా, మళ్ళీ చదవడం ఎందుకన్న ఒక నిర్లక్ష్య భావన ఉండేది.

పశ్చాత్తాపం, సవ్యమైనపథం

అందువల్లనే 10 వ తరగతి రెండో క్లాసులోనూ, ఇంటర్మీడియట్ మూడో క్లాసులోనూ పాసవడం జరిగింది. ఇంటర్మీడియట్లో ఇంగ్లీషులో 39 శాతం మార్కులు వచ్చాయి. అప్పుడు తెలిసింది నా అహంభావానికి నేను చెల్లించిన మూల్యమేమిటో.. అన్ని తక్కువ మార్కులకి ఇంగ్లీష్ మీడియం బి.ఎస్సీ సీటు రావడం కష్టమైంది. చివరికి గవర్నమెంట్ ఆర్ట్స్ అండ్ సైన్స్ కాలేజీలో బి.ఎస్సీ తెలుగు మీడియమ్‌లోనే చేరాను. నాకంటే తక్కువ తెలివికలవాళ్ళు సైతం మంచి కోర్సుల్లో చేరుతుంటే, నేను మాత్రం ఇలా ఎందుకయ్యానా అని ఆత్మ విమర్శ చేసుకున్నాను. అప్పటికి కాస్త కనువిప్పు కలిగింది. కష్టపడే మనస్తత్వం లేని తెలివి తేటలు సరైన ఫలితాన్ని ఇవ్వలేదని అప్పటికి పదే పదే బుజువైంది. ఇంక బి.ఎస్సీ లో చేరిన వద్దనుంచే బద్ధకానికీ, నిర్లక్ష్యానికీ స్వస్తి చెప్పి కష్టపడి చదవడం అలవాటు చేసుకున్నాను. అప్పుడే ఫిజిక్స్ టీచర్లు రంగాచారిగారు, సుబ్బారావుగారూ నేను సవ్యమైన మార్గంలోకి మళ్ళడానికి చాలా సహాయంచేశారు. నామీద ప్రత్యేక శ్రద్ధతీసుకుని ఎప్పుడూ సలహాలు ఇస్తుండేవాళ్ళు. బి.ఎస్సీ ఫైనల్ పరీక్షా ఫలితాలు తెలిసినప్పుడు మూడో క్లాసులో వెదికితే నంబరు కనిపించలేదు. సెకండ్ క్లాసులోనూ లేదు.. ఇంకా ఇదీ పోయిందిలే అనుకుంటుండగా ఫ్రెండ్స్ వచ్చి కంగ్రాచ్యులేషన్స్ చెబుతుంటే తెల్లబోయాను. కొద్ది మార్కుల తేడాతో డిస్టింక్షన్ మిస్సయ్యాను. 74 శాతం మార్కులతో బి.ఎస్సీ లో పాసయ్యాను..

పోస్ట్‌గ్రాడ్యుయేషన్,డాక్టరేట్

తరువాత అనంతపురంలోనే ఉన్న ఎస్వీ యూనివర్సిటీ పి.జి.సెంటర్ లో (ప్రస్తుతం కృష్ణదేవరాయలు యూనివర్సిటీగా మారింది) ఎమ్మెస్సీ కోర్సులో చేరాను. మళ్ళీ ఎమ్మెస్సీ మొదటి సంవత్సరం బయటి కార్యక్రమాలతో కాస్త నిగ్రహం తప్పినా రెండో సంవత్సరంలో సరిచేసుకుని చివరికి ఎమ్మెస్సీలో సెకండ్ రాంక్ తెచ్చుకున్నాను. 1976 లో మద్రాసు ఐ.ఐ.టి ఫిజిక్స్ డిపార్ట్‌మెంట్ లో వై.వి.జి.ఎస్.మూర్తి గారి గైడెన్స్‌లో పి.హెచ్.డి కోసం చేరాను. ఐతే నేను పరిశోధన చేసే ఆప్టికల్ డాటా స్టోరేజ్ సబ్జెక్ట్ లో కొంతభాగం డాటా అనాలసిస్ చెయ్యడానికి బెంగుళూరు ఐ.ఐ.ఎస్.సి కి వెళ్ళాల్సి వచ్చేది. అక్కడ సెంటర్ ఫర్ ఇన్‌ఫర్మేషన్ ప్రోసెసింగ్‌కి చెందిన డాక్టర్ ఎస్వీ పప్పుగారు నాకు గైడ్‌గా వుండేవారు.. సంవత్సరంలో ఆరునెలలు మద్రాసులోనూ, మరో ఆరునెలలు బెంగుళూరులోనూ ఉంటూ 1981 లో పి.హెచ్.డి పూర్తిచేశాను. నిజానికి 1980 లోనే పూర్తికావల్సిన పి.హెచ్.డి చివరలో లాబ్‌లో ప్రమాదం జరగడం వల్ల చేసిన పనినే మళ్ళీ చెయ్యాల్సి రావడం తో తొమ్మిదినెలలు ఆలశ్యంగా డాక్టరేట్ పట్టా అందుకున్నాను. ఇలా ఆలశ్యమైన సమయంలో ఇంకో విశేషం జరిగింది.. అప్పుడే ఉస్మానియా యూనివర్సిటీ నుంచీ వచ్చిన ఇద్దరు పి.హెచ్.డి విద్యార్థులకి సహాయం చేయమని మా గైడ్‌గారు అడిగారు. వాళ్ళు చేసే థెర్మోల్యుమినిసెన్స్ అనే అంశం నాకు కొత్తే ఐనా, వాళ్ళతో బాటు పనిచేస్తూ నేనూ సొంతంగా రెండు, మూడూ పేపర్లు కూడా పబ్లిష్ చేశాను. అసలు పరిశోధనకంటే ఇలా చివరలో యాదృచ్ఛికంగా చేసిన పరిశోధనే భవిష్యత్తులో నన్ను ఆదుకుంటుందని అప్పుడు ఊహించలేకపోయాను.

మద్రాసు ఐ.ఐ.టి.లో పరిశోధన చేసేప్పుడే నోబెల్ బహుమతి గ్రహీత ఐన జాన్‌బార్డీన్ మా యూనివర్సిటీ కి రావడమూ, ఆయనతో కలిసి పనిచేసే అవకాశం లభించడమూ జరిగింది. నేను పరిశోధనలు చేసే విధానాన్ని గమనించిన జాన్‌బార్డీన్ ఎంతో ప్రశంసించి, తనతో బాటు విదేశాలు వచ్చి పనిచేయమని ఆహ్వానించారు. నోబెల్ బహుమతి పొందిన శాస్త్రవేత్త నుంచీ ప్రశంసలు అందుకున్నప్పుడు నేను చేసే పరిశోధనలమీదా, స్వశక్తిమీదా నిజమైన నమ్మకం కుదిరింది. ఐతే నా పి.హెచ్.డి పూర్తయే సరికి ఆయన రిటైరై పోవడంతో ఆయన ఆహ్వానంమీద విదేశాలు వెళ్ళడానికి వీలుకాలేదు. సొంతంగా అమెరికా వెళ్ళి పోస్ట్‌డాక్టరేట్ ఫెలోషిప్ చేయడానికి అప్లైచేశాను. అక్కడినుంచీ సమాధానం రావడం ఆలశ్యమయ్యే సరికి అస్సాంలో ఒ.ఎన్.జి.సి లో ఉద్యోగం వస్తే అక్కడికి వెళ్ళాను. సరిగ్గా నేను అస్సాం వెళ్ళే రైలు ఎక్కిన అరగంటలోనే అమెరికానుంచీ ఆహ్వానం అందిస్తూ టెలిగ్రామ్ వచ్చింది మద్రాసుకి. టెలిగ్రాం అస్సాం చేరడానికి సరిగ్గా రెండు వారాలు పట్టింది. అప్పుడు మిగతా విషయాలన్నీ పూర్తిచేసుకుని ఒ.ఎన్.జి.సి లో నెలరోజుల ఉద్యోగం పూర్తిచేసుకుని 1981 చివరిలోనే అమెరికాలో సాల్ట్‌లేక్ సిటీలోని యూనివర్సిటీ ఆఫ్ యుటా ఫిజిక్స్ లో పోస్ట్‌డాక్టరేట్ చేయడానికి వచ్చాను.

అమెరికాలో..

చిన్నప్పటినుంచీ నా జీవితం, విద్యార్థి దశా విచిత్రమైన మలుపులూ తిరుతూ వచ్చింది. హఠాత్తుగా ఏదో జరగడం..ఒక తుఫాను..ఒక మలుపూ..మరో వైపు ప్రయాణం..సరిగ్గా అమెరికా వచ్చాక కూడా ఇదే జరిగింది.

యూనివర్సిటీ ఆఫ్ యుటా లో పరిశోధనలూ ముమ్మరంగా సాగడం ఫిజికల్‌రివ్యూ లాంటి ప్రముఖ జర్నల్స్‌లో ప్రతిష్ఠాత్మకమైన పేపర్లు పబ్లిష్ కావడం జరిగినా నాకూ మా ప్రొఫెసర్ కీ సరిపడలేదు. సయోధ్యలేనిచోట ఎక్కువకాలం మనడం కష్టమనిపించి వేరే

ఉద్యోగం కోసం ప్రయత్నించడం మొదలుపెట్టాను. దాదాపు 170 ఉద్యోగాలకి అప్లికేషన్స్ పెట్టినా ఒక్కటీ రాలేదు. ఎందుకంటే నాకు అమెరికన్ డిగ్రీ లేదు, పైగా అమెరికన్ జాబ్ మార్కెట్ కూడా సరిగాలేదు అప్పుడు. ఆ పరిస్థితుల్లో ఏదో ఒక ఇండియన్ పార్టీకి వెళితే ఒక ఫ్రెండ్ నా విషయం విని 'నాకు తెలిసిన మెడికల్‌స్కూల్లో ఒకాయన ఫిజిక్స్‌లో రీసెర్చి సహాయకుడికోసం చూస్తున్నాడు..ప్రయత్నించు" అని వివరాలిచ్చాడు. ఆయన్ని కలిస్తే తెల్సిందేమిటంటే థెర్మోల్యుమినిసెన్స్ సబ్జెక్ట్‌లో పరిశోధన చేసిన అనుభవం ఉండాలని. సరిగ్గా నేను ఐ.ఐ.టిలో ఉస్మానియా యూనివర్సిటీ కేండిడేట్స్‌కి సహాయం చెయ్యడం కోసం పనిచేసిన అంశం అదీ.. ఆ విధంగా ఆ అనుభవం అప్పుడు ఆదుకుంది.

ఐతే ఈ ఉద్యోగం సగం సమయం మాత్రమే. మిగతా సగం, పాత యూనివర్సిటీలో ఉన్న టీచింగ్ అసిస్టెన్స్ కొనసాగిద్దామని అనుకున్నాను. ఐతే నేను తనవద్ద పరిశోధన మానేస్తున్నానని తెలిసిన యూనివర్సిటీ ప్రొఫసరు నేను అక్కడ పనిచెయ్యడానికి కూడా వీలుకాదని బయటికి పంపించేశాడు. మెడికల్ స్కూల్ లోని సగం కాలం ఉద్యోగంతో రోజులు గడవడం (పైగా కొత్తగా పెళ్ళైన రోజులు) కష్టమే కాకుండా వీసా స్టేటస్ నిలుపుకోవడం కూడా కష్టమే. రెండు-మూడు రోజులపాటు విపరీతమైన మానసిక సంఘర్షణకి లోనై ఇండియాకి తిరిగి వెళ్ళిపోవాలేమో అనుకున్నాను. ఇంతలో ఈ కొత్తగా చేరిన మెడికల్ స్కూల్ ప్రొఫెసర్ గారే పిలిచి 'విజిటింగ్ ప్రొఫెసర్‌గా రావల్సిన ఒకాయనకి రావడనికి కుదరలేదు. నువ్వు మిగతా సగం కాలం టీచింగ్ చేస్తావా' అని అడిగారు. తంతే గారెల బుట్టలో పడినట్లయింది. వెంటనే ఒప్పుకున్నాను. మళ్ళీ జీవితం గాడిలో పడింది..

అంచెలంచెలుగా..యాపిల్ మాక్ తో పరిచయం..

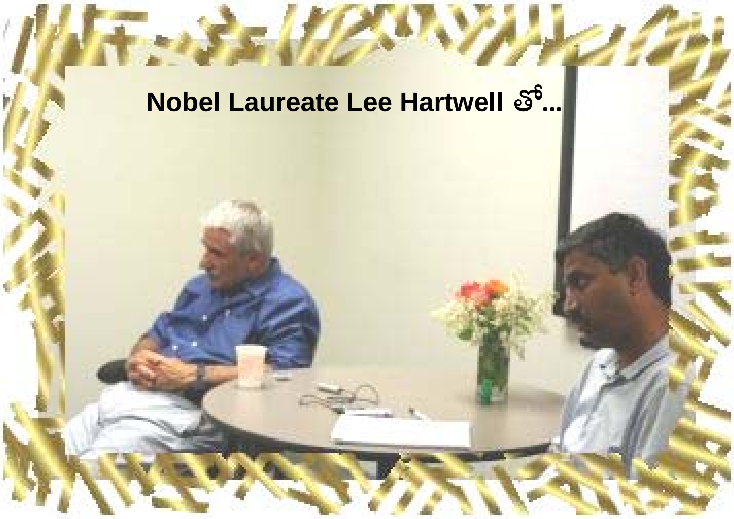
ఈ మెడికల్ స్కూల్లో ని రేడియో బయాలజీ లాబ్ మూడునాలుగేళ్ళలోనే 20 మంది శాస్త్రవేత్తలతో చాలా అభివృద్ధిచెందింది. రెండో ప్రపంచయుద్ధకాలంలో నిర్వహించిన అణుబాంబు ప్రయోగాల వల్ల వాతావరణంలోకి విడుదలైన అణుధార్మిక పదార్థాలు వాతావరణంపై కలిగించిన ప్రభావాల గురించి పరిశోధనలు జరిగేవక్కడ. అతికొద్ది కాలంలోనే రష్యా, యు.కె, జపాన్ దేశాల సహకారంతో low level environmental radiation research లో చాలా కొత్త పరిశోధనా ప్రణాళికలు మొదలు పెట్టాము. అతి కొద్ది రోజుల్లోనే నేను కూడా అసోసియేట్ డైరెక్టర్ స్థాయికి చేరుకున్నాను. ఈ క్రమంలోనే కంప్యూటర్ తో పరిచయం కలిగింది. అంతవరకూ ఎప్పుడూ కంప్యూటర్‌ల మీద సీరియస్ గా పనిచేయలేదు. 1984 లో యాపిల్ కంప్యూటర్స్ నుంచీ మాక్ మోడల్ విడుదలైంది. మా లాబ్‌కి మాక్ కొన్నాము. సమాచార సేకరణ, సమచార విశ్లేషణా..మొదలైన వాటన్నింటికీ వీటిని వాడేవాళ్ళం. పాస్కల్ ప్రోగ్రామింగ్ కూడా అప్పుడే నేర్చుకున్నాను.

ఇంకో ఆసక్తికరమైన విషయం ఏమిటంటే - అప్పట్లో ఎక్సెల్ స్ప్రెడ్ షీట్ అప్లికేషన్ ఇంకా విడుదలకాలేదు. మాక్ మీద పెయింట్ అనీ, మల్టీప్లాన్ అనీ అప్లికేషన్స్ ఉండేవి. వాటితో విపరీతంగా ప్రయోగాలు చేసేవాడిని. నా పరిశోధనలో అవసరమైన ఛార్టులు, గ్రాఫులు గీయడానికి సైంటిఫిక్ కాలిక్యులేషన్స్‌కి ఈ మాక్ అప్లికేషన్స్ విపరీతంగా వాడేవాడిని. తొందరలోనే మైక్రోసాఫ్ట్ దృష్టిలోనూ, యాపిల్ దృష్టిలోనూ పడడమూ, రీసెర్చి లాబ్ లో సరికొత్త కంప్యూటింగ్ పద్ధతుల్ని వాడుతున్నందుకు గ్రాంట్సు రావడమూజరిగింది.. ఎప్పుడైనా కాన్ఫరెన్స్‌లో నేను ప్రజంటేషన్స్ ఇస్తుంటే దానిలోని విషయం కంటే, గ్రాఫులూ, చార్టులూ ఎలా వచ్చాయా అని అందరూ ఆ-సక్తిగా అడిగే వారు.

మాక్ వరల్డ్.. మరో ప్రపంచం..

యాపిల్ మాగజైన్ మాక్ వరల్డ్ లో నేను రాసిన పేపర్లుకూడా తరచూ పబ్లిష్ అయ్యేవి. మొత్తానికి నా దృష్టి అంతా మాక్ మీదికి మళ్ళింది. ముందే చెప్పినట్లు..ఒక్కో దశలో ఒక్కో రంగం ఇలా నన్ను పక్కకి లాగేది. విశ్వవిద్యాలయ లాబొరేటరీల్లో మాక్ వాడే వాళ్ళల్లో నేను టాప్ 100 లో వుండేవాడిని. నేను రాసిన దేనికైనా యాపిల్ కంపెనీనుంచీ ప్రత్యేకమైన ప్రతిస్పందన వచ్చేది.

ఈ క్రమంలో ఇంక మాక్ గురించి నాకు సర్వస్వం తెలుసుననే అతిశయం మొదలైంది నాలో. మాక్ విజ్ అనే కన్సల్టింగ్ కంపెనీకూడా మొదలు పెట్టాను, లాబ్ లో ఉండగానే. మొదటిసారిగా పేరోల్ అప్లికేషన్ వ్రాసేందుకు కాంట్రాక్టు వచ్చింది కానీ నాకేమైనా ప్రోగ్రామింగ్ సరిగా వస్తే కదా..తెలిసిందల్లా స్ప్రెడ్‌షీట్ ఒక్కటే..!..అంతే. ఐతే ఎలాగో రాత్రీ పగలూ కష్టపడి 20 మంది పనిచేసే వీడియో స్టోర్ కి పేరోల్ అప్లికేషన్ తయారు చేశాను.. కాంట్రాక్టువిలువ 230 డాలర్లు..!



ఇలా 2,3 సంవత్సరాలు యాపిల్ మాక్ మాత్రమే నా ప్రపంచం అన్నట్లు గడించింది. ఇంకోవైపు చూస్తే నేను మొదలుపెట్టిన optically simulated luminescence అనే పరిశోధనాంశం ఎంతో మందికి నచ్చి తమతో రీసెర్చి కి రమ్మని పిలిచారు నేను మాత్రం మాక్ పిచ్చిలో పడి రాత్రీ పగలూ గడిపేవాడిని. ఇవన్నీ తెలుసుకున్న మా బాస్ ఒక శుభముహూర్తాన నన్ను హెచ్చరించారు "ప్రసాద్.. లాబ్ పరిశోధనల మీద నీకు సీరియస్‌నెస్ తగ్గింది. ఇలా ఐతే చాలా కష్టం. నీకు మాక్ కావాలో, ఫిజిక్స్ కావాలో తేల్చుకో. అంత ఇంట్రెస్ట్ ఉంటే వెళ్ళి యాపిల్ కంప్యూటర్స్‌లోనో, లేదా ఏదైనా ఐ.టి.కంపెనీలో లోనో చేరిపో. ఇలా రెండు పడవలమీద ప్రయాణం జరిగే పనికాదు. ఆరునెలలు గడువిస్తున్నాను. అంతవరకూ నీకు సగం జీతం తో సగం జాబ్ మాత్రమే ఇస్తాను. మిగతా టైములో మాక్ ఉద్యోగమే వెదుక్కుంటావో, మాక్ కన్సల్టింగే చేస్తావో..నీ ఇష్టం.."

మరో షాక్.. అప్పుడే ఇల్లు కొనుక్కున్నాను.. బాబు పసివాడు. మా బాస్ మీద బాగా కోపం వచ్చింది. చాలా నిరాశగా అనిపించింది. (నిజానికి ఆయన నన్ను ఒత్తిడిపెట్టడం ఎంత మంచిదైందో తర్వాత తెలిసింది. భవిష్యత్తులో ఆయన నాకు మంచి స్నేహితుడిగా నిలవడమే కాక నేను పదేళ్ళ తరువాత మొదలెట్టిన సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీకి కో-ఫౌండర్ గా కూడా వచ్చారు..జీవితంలో అనుబంధాలు చాలా విచిత్రంగా ఉంటాయి..!)

ఐతే తీవ్రంగా ఆలోచించి లాబ్‌ని వదిలేసి మాక్ ప్రపంచంలోకే వెళ్ళాలని నిర్ణయించుకున్నాను. ప్రయత్నాలు ప్రారంభించాను. సరిగ్గా మా బాస్ పెట్టిన గడువు దగ్గర పడేసరికి అదృష్టవశాత్తూ చాలా అవకాశాలు నా ముంగిట్లో ఉన్నాయి. ఒకటి యాపిల్ కంప్యూటర్ కంపెనీలో ఉద్యోగం, మరోటి మెడికల్ ఇన్‌ఫర్మాటిక్స్ డిపార్ట్‌మెంట్లో అసోసియేట్ ప్రొఫెసర్ ఉద్యోగం. యుటా ఇన్నొవేషన్ సెంటర్ నుంచీ మిలియన్ డాలర్ల వెంచర్ ఇన్వెస్ట్‌మెంట్ కూడ్ వచ్చింది. ఆ సెంటర్ హెడ్ కూడా రిజైన్ చేసి వచ్చి నాతో కలిసి మాక్ కన్సల్టింగ్ చేద్దామని ఆఫర్ ఇచ్చారు. అప్పట్లో మిలియన్ డాలర్ల ఫండింగ్ అంటే చాలా విలువైనదే.! ఐనా చివరికి 1987 లో సిలికాన్ వేలీకి చేరుకున్నాను యాపిల్ లో ఉద్యోగంలో చేరేందుకు.

సిలికాన్ వేలీకి..యాపిల్ సంస్థకి

మరో కొత్త ప్రదేశం. కొత్త కంపెనీ, కొత్త ఉద్యోగం. యాపిల్ కంపెనీలో మొట్టమొదటి కార్పొరేట్ ఉద్యోగం మొదలైంది. మాక్ వరల్డ్ లో నేను రాసిన పేపర్లకి గల విలువని గుర్తించిన యాపిల్ యాజమాన్యం ఇంటర్నేషనల్ మార్కెటింగ్ లో ప్రోడక్ట్ మేనేజర్ గా ఉద్యోగం ఇచ్చారు. మళ్ళీ అదే వరుస.. నాకు మార్కెటింగ్ లో డిగ్రీ లేదు, ఎం.బి.ఎ కాదు, ప్రోడక్ట్ అంటే కూడా పూర్తి అవగాహన లేదు. ఐనా గ్రాఫిక్స్ అండ్ ఇంజినీరింగ్ అప్లికేషన్స్ కి కావలసిన ఫీచర్స్ సేకరించి అందించే ఉద్యోగం లభించింది. చిన్నప్పటినుంచీ నాకున్న అదృష్టమేమిటంటే నన్ను చూసిన వాళ్ళెవరినైనా మొదటి పరిచయంతోనే నేను చాలా సామర్థ్యమున్నవాడినని ఒప్పించగలడం, దాన్ని కలకాలం నిలబెట్టుకోగలగడం..! కొత్త ఉద్యోగంలో వివిధ దేశాలు తిరిగే అవకాశం లభించింది.

కామన్‌సెన్స్‌తో చేసినా నేను ప్రతిపాదించిన అనేక పథకాలు యాపిల్ కంపెనీకి నచ్చాయి. సంవత్సరంలోనే చకచకా ప్రమోషన్ కూడా సంపాదించగలిగాను. అప్పుడే యాపిల్ యూనివర్సిటీకి మేనేజర్‌ఫర్ స్కూల్ ఆఫ్ టెక్నాలజీ గా రమ్మని ఆహ్వానం వచ్చింది. అక్కడ మానవ వనరుల శాఖకీ ఇంజినీర్లకీ మధ్యలో వారధిలా ఉండడానికీ, కొత్త కొత్త కోర్సులు రూపకల్పనలో సహాయం చేయడనికి నన్ను రమ్మన్నారు. వెంటనే అంగీకరించి అక్కడికి వెళ్ళాను. ఇక్కడ అంతే..హెచ్.ఆర్ అంటే ఏమిటో తెలీదు, కమ్యునికేషన్స్ మేనేజ్ మెంట్ అంటే ఏమిటో తెలీదు.. ఐనా నా పి.హెచ్.డి నేపథ్యంతో అక్కడ అవకాశం ఇచ్చారు. అక్కడికి వెళ్ళాక కూడా ఎం.ఐ.టి లాబ్ వాళ్ళతోనూ, స్టాన్ ఫర్డ్ యూనివర్సిటీతోనూ సాంకేతిక పరిజ్ఞానం మార్పిడికి ఒప్పందాలు కుదిర్చాను. శాన్‌హోసె స్టేట్ యూనివర్సిటీతో యాపిల్ ఉద్యోగుల కోసం ప్రత్యేకమైన ఎం.ఎస్. డిగ్రీ కోర్సు కోసం ఒప్పందం తీసుకొచ్చాను. దీని వల్ల ప్రపంచంలోని ఏ యాపిల్ కంపెనీ విభాగం నుంచైనా ఆయా కోర్సులు పూర్తి చేస్తే శాన్‌హోసె యూనివర్సిటీ నుంచీ ఎం.ఎస్. డిగ్రీ వచ్చే సదుపాయం కలిగింది. ఐతే విషయ సేకరణ చాలా చేశాను కానీ వాటిని సరిగ్గా అమలు చేయడంలో మాత్రం అనుకున్నంత విజయం సాధించలేక పోయాను. సెమిస్టర్ క్లాసులు ఎప్పుడు మొదలు పెట్టాలి, వాటిని ఎలా ప్రణాళికా బద్ధం చేయాలి, ఎప్పుడు ఏ క్లాసులు మొదలు పెడితే మిగతా డెవలప్‌మెంట్ కార్యక్రమాలకి ఆటంకం లేకుండా ఉంటుందీ.. వగైరా విషయాలన్నీ అర్థమయ్యేవి కాదు. కారణం తగినంత పరిణితి లేకపోవడమే.. ఎందుకీ కొత్త పొజిషన్ కి ఒప్పుకున్నానా అని చాలా బాధపడిన సందర్భాలు ఉన్నాయి కూడా. ఈ ఉద్యోగం వదిలేసి వేరే విభాగానికి వెళ్దామని అంతకుముందు కొన్ని సార్లు కలిసి పనిచేసిన బిల్ అట్కిన్సన్(మాక్ పెయింట్, హైపర్ కార్డ్ ల రూపకర్త) అనే ఆయన్ని కలిసాను. ఈ విషయం తెలిసిన సెంటర్ హెడ్ నా మనోవ్యధని గమనించి 'ప్రసాద్..ఇందులో నువ్వు ఫీలవ్వాల్సిందేమీ లేదు.. నువ్వు చేసిన పనులన్నీ మంచివే.. వేరే అంశమ్మీద పనిచెయ్యాలంటే ఈ విభాగం వదిలి వెళ్ళాల్సిన అవసరం లేదు. ఇక్కడే నీకు 'ఫెలో' స్థానం ఇస్తాను. ఈ పొజిషన్ లో ఉంటూ బిల్ వద్ద పెనిచెయ్యవచ్చు.' అని నన్ను ఒప్పించి బిల్ అట్కిన్సన్ తో కలిసి పనిచేసే అవకాశం కలిపించారు. బిల్ అప్పుడే మానవ మేధస్సుని కంప్యూటర్లలో నిక్షిప్తం చేసే ప్రోజెక్ట్ ని మొదలుపెడు తున్నారు. 'నీకు రీసెర్చి లాబ్ లో అనుభవం ఉంది. టెక్నాలజీ తెలుసు. ప్రోడక్ట్ గురించి కూడా అవగాహన ఉంది.. తప్పకుండా నీవల్ల నా ప్రోజెక్ట్‌కి చాలా లాభం ఉంటుంది' అని బిల్ నన్ను చేర్చుకుని ప్రోత్సాహమిచ్చారు..

మరో మలుపు:

మళ్ళీ జీవితం ఒక అద్భుతమైన మలుపు తిరిగింది. అప్పటి నుంచీ సంవత్సరం పైగా ప్రపంచం అంతా చుట్టివచ్చాం. మానవ మేధస్సు ఎలా పదును పెట్టబడుతుంది, విద్యార్థులు ఎలా నేర్చుకుంటారు, మనిషిలోని ఎలాంటి మానసిక స్థితి ఇందుకు దోహదం

చేస్తుంది, వీటిని కంప్యూటర్‌కి అన్వయించే అవకాశాలు ఎలా వున్నాయి..ఇలాంటి అంశాల గురించి అనేక దేశాల్లోని విద్యాలయాల ప్రొఫెసర్లనీ, నోబుల్ బహుమతి పొందిన శాస్త్రవేత్తలనీ, మానసిక శాస్త్రవేత్తలనీ, మనో వైజ్ఞానిక శాస్త్రవేత్తలనీ, వైద్యులనీ, విద్యార్థులనీ, తత్వవేత్తలనీ, వేదాంత పండితుల్నీ, వివిధ మతాచార్యులనీ, కలుసుకుని సుదీర్ఘమైన చర్చలు జరిపే సదవకాశం దొరికింది. అలాంటి సమయంలోనే ఒకసారి బల్గేరియాలోని ఎతలాన్ అనే శాస్త్రవేత్త 'ప్రసాద్..ఇలాంటి వాటి గురించి..దేశదేశాలు తిరుగుతున్నావా? మీ భారతదేశంలోనే పుట్టి పెరిగిన వేదాలూ ఉపనిషత్తులు, యోగ సూత్రాల గురించి ఎప్పుడైనా అధ్యయనం చేశావా? ప్రపంచవ్యాప్తంగా మేధావులు ప్రతిపాదించే సూత్రాలన్నీ, మానసిక వికాస సిద్ధాంతాలన్నీ వాటిలోనే ఉన్నాయి.." అన్నారు. అదో పెద్ద కనువిప్పులా అనిపించింది. నా ఆలోచనాదృక్పథంలో హఠాత్తుగా మార్పు వచ్చింది. నాలో ఒక విధమైన శోధన మొదలైంది.

చిన్నప్పుడు కాలేజీలో సెకండ్ లాంగ్వేజ్‌గా సంస్కృతం నేర్చుకుని వేదాలూ, ఉపనిషత్తులూ చదివినా కేవలం డిబేటింగ్ కోసమే తప్ప సీరియస్‌గా వాటిని చదవలేదు. చిన్నప్పుడు పెద్దగా అర్థాలకోసం వెదకకుండా ఏ గుళ్ళోనో కూర్చుని పురుష సూక్తం, నారాయణ సూక్తం చదవడం వేరు, వాటికి గల వ్యాఖ్యానాలని లోతుగా చదివి అర్థం చేసుకుని వాటిలోని సారాన్ని గ్రహించడం వేరు. ఒక్కోసారి అలాంటి లోతైన వేదాంత గ్రంథాలని అర్థం చేసుకోవాలంటే ఒకటి కాదు, పలువురు వ్రాసిన వ్యాఖ్యానాలు చదవాలి. మన సొంత అన్వయం ఏమిటో నిర్ణయించుకోవాలి.. మన ప్రాచీన గ్రంథాల్లో ఉన్న విలువైన సమాచారాన్ని ఔపోసన పట్టి వాటిని ఆధునిక జీవితానికి అన్వయించాలి.. ముఖ్యంగా అంతర్జాతీయ కార్పొరేట్ ప్రపంచానికి వాటిని ఉపయుక్తం చేయాలని నిర్ణయించుకోవడమూ, వెంటనే యాపిల్ కంపెనీలోని ఉద్యోగానికి రాజీనామా చేయడమూ జరిగింది..

<u>*స్వయంగా బోధనా రంగంలోకి*</u>

1990 లో సొంతంగా లీడర్ షిప్ ట్రైనింగ్, పర్సనాలిటీ డెవలప్‌మెంట్ కోచింగ్, ఎక్జిక్యూటివ్ కోచింగ్ రంగాల్లో కన్సల్టెన్సీ మొదలుపెట్టాను. ప్రారంభించిన పరిశోధనలు ఎలానూ సాగుతున్నాయి. వేదాంతాల, ఉపనిషత్తుల లోతుపాతులకి వెళ్ళి ఆయా అంశాలని పాశ్చాత్య యాజమాన్య విధానాలకి అన్వయించే రంగంలో చాలా ఆశాజనకమైన ఫలితాలని ఊహించగలిగాను. నా పరిశోధనాంశాలని నా క్లయింట్లు ఐన కొంత మంది డాక్టర్లతో పంచుకున్నప్పుడు " మీరు డాక్టర్ కాదు, సైకాలజిస్ట్ అంతకంటే కాదు.. ఐనా ఇంత ఖచ్చితంగా, ఆచరణాత్మకమైన సిద్ధాంతాలని ప్రతిపాదిస్తున్నారు.. " అని నా పరిశోధనా ప్రతిపాదనలని ఆమోదించారు.

బోయింగ్ కంపెనీలో వర్క్ షాప్ నిర్వహిస్తూ..

ఐతే అన్నీ నేను అనుకున్నట్లు

జరగలేదు. మొదటి రెండు సంవత్సరాలూ కన్సల్టెన్సీ అంత బాగా నడవలేదు..

17 సంవత్సరాల వృత్తి జీవితంలో మీరు సాధించిన విజయాల గురించి చెప్పండి అని అడిగినప్పుడు, ఒక్క క్షణం ఆలోచించి " నేను అందించిన సేవల వల్ల, నా నుంచీ శిక్షణ పొందిన అధికారులు తీసుకున్న నిర్ణయాలకి నేను క్రెడిట్ తీసుకోను. వాళ్ళు సరైన నిర్ణయాలు తీసుకోవడంలో కేవలం నా వంతు సహాయం చేశానంతే. నిర్ణయాలు తీసుకున్నదీ, తద్వారా వచ్చిన పరిణామాలకి బాధ్యత వహించి విజయపథాన్ని చేరుకున్నదీ వాళ్ళే. కొన్ని కంపెనీలకి నేను కన్సల్టింగ్ మొదలుపెట్టినప్పుడు 10-20 మిలియన్ల టర్నోవర్ ఉన్నవాళ్ళు కొద్ది సంవత్సరాలకే వందల మిలియన్ల టర్నోవర్ కి చేరుకున్న సందర్భాలు ఉన్నాయి కానీ వీటిలో ఏదీ నా సొంత ప్రతిభవల్లనే జరిగింది అనుకోను. నేను కేవలం సలహాదారుడ్ని, సహాయకుడ్ని..అంతే." అన్నారు ప్రసాద్ గారు వినయంగా.

ఎదురు చూసినట్లే మరో మలుపు ఎదురైంది.. ఒక కంపెనీలో నేను నిర్వహించిన సెమినార్ కి హాజరైన ఒకతను జిరాక్స్ కంపెనీలో వాళ్ళ మేనేజర్ తో మాట్లాడి, వాళ్ళ సెక్షన్ వాళ్ళకి వర్క్ షాప్ ఏర్పాటు చేశాడు. అది చూసిన వాళ్ళ మేనేజర్ "నీలో చాలా సామర్థ్యం ఉంది. నిన్ను జిరాక్స్ సి.యి.ఒ కి పరిచయం చేస్తాను. ఐతే నిన్ను నువ్వు ప్రొజెక్ట్ చేసుకోవడం తెలిసినట్లు లేదు. ఇలాగే నిన్ను పరిచయం చేస్తే అంత ఇంప్రెషన్ ఉండదు. నువ్వు ఛార్జ్ చేసే ఫీజుకి రెండింతలు ఛార్జ్ చెయ్యగలవా? అలా ఐతే నీ విలువ ఏమిటో తెలుస్తుంది" అని నాకు సలహా ఇచ్చాడు.. ఆయన సలహా అమలు పరచడమేమిటీ జిరాక్స్ సి.ఇ.ఒ. నాకు అవకాశమివ్వడమేమిటీ..చకచకా జరిగిపోయాయి. అలా మరో విజయప్రభంజనం మొదలైంది నా కొత్త వృత్తిలో..

జిరాక్స్ తరువాత బోయింగ్, తరువాత బ్రిటిష్ ఎయిర్ వేస్ తరువాత డిస్నీ..ఇలా ఒకటి తరువాత ఒకటిగా పెద్ద పెద్ద కంపెనీలన్నీ నా సేవలని వినియోగించుకున్నాయి. ఎక్కడ ఏ కోచింగ్ ఇచ్చినా, ఏ వర్క్‌షాప్ నిర్వహించినా అంతర్గత సూత్రాలన్నీ మన వేదాంతాలు, ఉపనిషత్తులూ, భగవద్గీత..లాంటి వాటినుంచీ తీసుకున్నవే.

గత పదిహేడేళ్ళుగా నేను చేస్తున్న కార్యక్రమాలని మూడు విభాగాలుగా భావించవచ్చు. సి.యి.ఒ లాంటి కంపెనీ అధినేతలకి వ్యక్తిగత కోచింగ్, యాజమాన్య బృందాలకి వర్క్ షాప్స్, భారతీయ వేదాంతాల్లోని విజ్ఞాన విషయాల గురించిన పరిశోధన. కేవలం ఒక్కడినే కాకుండా హైదరాబాదులోని ఇంటర్నేషనల్ స్కూల్ ఆఫ్ బిజినెస్, శాన్‌ఫ్రాన్సిస్కో లోని సేబ్రూక్‌గ్రాడ్యుయేట్ స్కూల్..ఇలా మరికొన్ని సంస్థల ద్వారా కూడా వర్క్‌షాప్స్ నిర్వహిస్తుంటాను.

విజయపథంలో అపజయం ఒక ఎదురు దెబ్బ..!

జీవితమంతా ఎప్పుడూ పచ్చగానే ఉండదు. ఎదురు దెబ్బలు తప్పవు.. అలాంటప్పుడే ఒకసారి నిలబడి ఆలోచించి ముందడుగు వేస్తాం..

అది 1998 సంవత్సరం..

సిలికాన్ వేలీలోని ఒక నెట్ వర్కింగ్ కంపెనీ కొత్తగా ఐ.పి. ఫోనులు తయారు చేయడం మొదలుపెట్టింది. వాళ్ళకది కొత్త బిజినెస్. అంతవరకూ ఆ కంపెనీతో సెల్లింగ్ పార్టనర్స్ గా వున్న వాళ్ళెవరూ ఈ కొత్త ఉత్పాదనని స్వీకరించడానికి సిద్ధంగా లేరు. 'మీకు అనుభవం లేని రంగంలో ఇలాంటి ప్రోడక్టుని నాణ్యతతో ఎలా చేస్తారు..మేము మీ ఐ.పి.ఫోనుల్ని అమ్మలేము ' అన్నారు. అప్పుడా కంపెనీ నాకు కన్సల్టింగ్ అవకాశం ఇచ్చింది. మొత్తం పరిస్థితిని సమీక్షించాను. కంపెనీలో అన్ని విభాగాల వాళ్ళనీ - ఇంజినీరింగ్, మార్కెటింగ్, సేల్స్, మేనేజ్ మెంట్, ఛానల్ పార్టనర్స్. అందరినీ విడి విడిగానూ, బృందాలుగానూ కలిసి ప్రోడక్టుని ఎలా ప్రాజెక్ట్ చెయ్యాలీ, అందరి ఆలోచనా దృక్పథాల్లో ఎలాంటి పోజిటివ్‌నెస్ ఉండాలీ ..మొదలైన విషయాలమీద వర్క్‌షాప్స్ నిర్వహించాను. ప్రస్తుతం ఐ.పి. ఫోనుల తయారీలో ఆ కంపెనీ అగ్రస్థాయిలో ఉంది. ఈ అనుభవంలో పరిచయమైన కొంతమంది మిత్రులు సొంతంగా నేనే ఒక సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీ పెట్టమని ప్రోత్సహించారు. నా సొంత పెట్టుబడీ, కొంత బయటవారి పెట్టుబడీ సమీకరించి సెల్ఫ్‌కార్ప్ అనే సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీని మొదలుపెట్టాను. ఐతే అదీ తొందరపాటే అని తరువాత తెలిసింది.. రెండేళ్ళు గడిచినా ఏమీ పురోగతి సాధించలేక పోయాను.. ఉన్న వాళ్ళందరినీ తీసేసి, దాదాపు కంపెనీని నిర్జీవం చెయ్యాల్సి వచ్చింది. ఇదొక ఫెయిల్యూర్..!

ఇక్కడొక విషయం గమనించాను. ఎప్పుడైతే నా నిర్ణయాలని నేనే నియంత్రించి, నేను చేసే పనులమీద కంట్రోలు తీసుకుందామనుకున్నానో అప్పుడు విఫలమౌతూ వచ్చాను. ఎప్పుడైతే అహాన్ని అదుపులో పెట్టుకుని మనకంటే పెద్దదైన , విశ్వజనీనమైన ఒక అతీతశక్తిమీద నమ్మకముంచి లొంగిపోయానో కళ్ళముందు ఆశించకుండానే ఎన్నో మార్గాలు, ఎన్నో అవకాశాలూ.. ఎదురయ్యాయి..!

<u>*ప్రాక్టికల్ వేదాంత:*</u>

ఈ విజయ, అపజయ పరంపరలోనే ఎదురైన అనుభవాలతో, నేర్చుకున్న గుణపాఠాలతో నా ఆఫీసులోనే ఒక కొత్త కార్యక్రమాన్ని ప్రారంభించాను. ప్రతి గురువారం 10-15 మంది మిత్రులు నా ఆఫీసుకి వస్తారు. ఒక్కొక్కరూ ఆ వారంలో వారికి ఎదురైన అనుభవాలనీ, నేర్చుకున్న పాఠాలనీ, లేదా పరిష్కరించలేని సమస్యలనీ, సలహా అవసరమైన సందర్భాలనీ చర్చించుకుంటారు. వేదాంతాలలోని సిద్ధాంతాలని ఈ సమస్యలకి అన్వయించవచ్చా.. ఐతే ఎలా.. అనే విషయాలని చర్చించి, వచ్చే వారం ఒక్కొక్కరూ తమకెదురైన సందర్భాలల్లో ఎలా ప్రవర్తించాలో నిర్ణయించుకుంటారు. గత ఆరేళ్ళపైగా నిర్విఘ్నంగా సాగుతున్న ఈ కార్యక్రమానికి చక్కటి ప్రతిస్పందన లభించింది. లభిస్తోంది. నేను చేస్తున్న పరిశోధనలోని అంశాలు ఇలా నిత్యజీవిత సమస్యలకి కూడా అన్వయించగలగడమే నేను

ఊహించిన శుభ పరిణామం. ఇందుకు చాలా ఆనందిస్తున్నాను. ఈ పరిశోధనలనిలాగే కొనసాగించి మన దేశ వేదాంత, ఉపనిషత్తుల్లోని సారాంశాన్ని మరింత ప్రాచుర్యంలోకి తెచ్చి, వాటి వల్ల మన వ్యక్తిగత జీవితాలనీ ఎలా తీర్చి దిద్దుకోవచ్చో, కార్పొరేట్ రంగంలోకూడా ఎంత ప్రభావాన్ని కలిగించవచ్చో నిరూపించడమే నా ధ్యేయం.. పాశ్చాత్యదేశాల్లో భారతదేశాపు యోగ విధానానికి ఎంత ప్రాచుర్యం ఉందో , భారతవేదాంత విధానాలకి కూడా అంత ప్రాముఖ్యత కలిపించడం నా లక్ష్యం. వేదాంతిక్ మెనేజ్మెంట్ అనే విధానానికి ప్రపంచవ్యాప్తంగా గుర్తింపు తేవాలని ఒక ధ్యేయం. తప్పని సరిగా నా లక్ష్యసాధనలో ముందడుగు వెయ్యగలనన్న నమ్మకం ఉంది.. అదే దిశగా సాగుతున్నాను.. ఐతే ఈబృహత్కార్యాన్ని ఒక ఉద్యమంలా కొనసాగించాలని నా ప్రయత్నం. ఇందుకోసం ఆసక్తి కలవారు ఎవరైనా నన్ను సంప్రదిస్తే సంతోషిస్తాను. " అని ముగించారు ప్రసాద్ గారు..

ప్రసాద్ గారి భార్య వినోద వృత్తి రీత్యా మెడికల్ డాక్టర్. అబ్బాయి ప్రవీణ్ కాల్‌పోలీ లో ఆంగ్ల సాహిత్యం, థియేటర్ లలో డిగ్రీ చేస్తున్నాడు. చదువుతున్నాడు. పాప విద్య హైస్కూల్లో సీనియర్. కాలేజీకి వెళ్ళాక జర్నలిజం చదవాలని ఆశిస్తోంది. వారానికో ఖండం చొప్పున ఎప్పుడూ ప్రపంచపర్యటనలో ఉండే ప్రసాద్ గారు చక్కటి ఫోటోగ్రాఫర్ కూడా. అందమైన ప్రకృతి దృశ్యాలని కెమెరా లెన్స్‌లో బంధించే ప్రసాద్‌గారి కళానైపుణ్యాన్ని http://pkaipa.smugmug.com లో చూడొచ్చు.

భౌతికశాస్త్రంలో డాక్టరేట్ పట్టా పొందిన ఒక ప్రజ్ఞావంతుడు, ప్రపంచవ్యాప్తంగా పెద్ద పెద్ద కంపెనీ అధినేతల ఆలోచనా విధానాన్ని ప్రభావితం చేయడానికి భారతీయ తత్వ శాస్త్రాన్నీ, వేదాంత రహస్యాలనీ, యోగ సూత్రాలనీ ఆధారం చేసుకోవడం.. తెలుగువారంతా గమనించాల్సిన విషయం..,గర్వపడాల్సినవిషయం..! ప్రసాద్ గారి భవిష్యత్ ప్రణాళికలు నిత్యం విజయవంతం కావాలని 'కౌముది' మనసారా ఆకాంక్షిస్తోంది.

ప్రసాద్‌గారి వెబ్ సైట్ http:///www.kaipagroup.com ఇ-మెయిల్ prasad@kaipagroup.com

నన్ను బాగా ప్రభావితం చేసిన వ్యక్తుల్ని గుర్తు తెచ్చుకుంటే హైస్కూలు రోజులే గుర్తొస్తాయి. మొట్టమొదటగా మా స్కూలు ప్రధానోపాధ్యాయుడు నంజుండయ్య గారు. ఆయన ఏ అంశం బోధించినా అరటిపండు వొలిచి చేతిలో పెట్టినట్లుండేది. ఏదైనా పద్యం చెబితే , దాన్ని గురించి ఆయన వర్ణించడం పూర్తయే లోగా మాకా పద్యం పూర్తిగా వచ్చేస్తుండేది. ఆ పద్యాన్ని మా కళ్ళముందు ఆవిష్కరిస్తుండేవారు. బోధన అంటే ఇలా ఉండాలి అనే విషయానికి ఆయనే నా ప్రథమ గైడ్! ఇంటర్మీడియట్ లో బయాలజీ టీచర్ రమేష్ నారాయణ గారు, ఫిజిక్స్ టీచర్లు బి.వి.ఆర్. సుబ్బారావు గారు, రంగాచారి గారు, సంస్కృతం మాస్టారు సుబ్రహ్మణ్య శాస్త్రి గారు.. వీళ్ళంతా నన్ను బాగా ఆకట్టుకున్న టీచర్లు. సుబ్రహ్మణ్య శాస్త్రి గారు హస్త సాముద్రికంలో మొదటిపాఠాలు కూడా నేర్పారు. -ప్రసాద్ కైపా

Featured in September 2007

విజేత

రామ్ జయమ్

అది 1996 వ సంవత్సరం..అమెరికాలోని సిలికాన్ వేలీ లో ఓ కంపెనీలో పనిచేసే నలుగురు కుర్రాళ్ళు ఉద్యోగాలు చేస్తూనే సాయంకాలం సమయాల్లో సరికొత్త టెక్నాలజీల గురించి ప్రయోగాలు చేస్తుండేవాళ్ళు. కంప్యూటర్ గేమ్స్‌లో వినియోగపడే చిప్స్, మెమొరీ చిప్స్..లాంటి వాటికి అతిత్వరగా నెట్‌వర్క్ తో మాట్లాడే సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని రూపొందించాలని వారి ప్రయత్నం.. టి.సి.పి.ఐ.పి. ని సిలికాన్ చిప్ లోనే నిక్షిప్తం చేసే సరికొత్త ఆలోచన అది. వారి పరిశోధనలు ఒక కొలిక్కి వచ్చాయనుకోగానే నలుగురూ తమ ఉద్యోగాలకి రాజీనామా చేసి స్నేహితులు డొనేట్ చేసిన కంప్యూటర్స్, ఆఫీసు ఫర్నిచర్‌తో సొంత కంపెనీ మొదలుపెట్టారు. నలుగురికీ ఇంజినీరింగ్ నేపథ్యమే తప్ప మార్కెటింగ్, సేల్స్, ఎడ్మినిస్ట్రేషన్స్..లాంటి విభాగాల్లో పరిచయం అస్సలు లేదు. ఐనా పట్టుదలతో ముందడుగువేశారు. ఒకరు సి.యి.ఒ , మరికరు సి.టి.ఒ ,ఇంకొకరు వి.పి.ఆఫ్ ఇంజినీరింగ్, నాలుగో యువకుడు వి.పి. మార్కెటింగ్..! కొంతకాలం గడిచింది. అన్ని కొత్త కంపెనీల్లాగే ఎదురు దెబ్బలు తింటూనే ఎదగడం మొదలు పెట్టారు.

1998 లో ఒక రోజు సేల్స్ మేనేజర్ వొచ్చి లక్షా పదివేల డాలర్ల డీల్ పోయిందని చెప్పాడు. సి.యి.ఒ. గా వున్న యువకుడు (31 సంవత్సరాల వయసు) ఎలాగైనా డీల్ సాధించాలని పట్టుదలగా వున్నాడు. కస్టమర్ కంపెనీకి ఫోన్ చేశాడు. అవతలి మేనేజర్ చాలా సేపు ఫోన్ తియ్యలేదు. మన సి.యి.ఒ. పట్టువదలని విక్రమార్కుడిలా ఫోన్ చేస్తూనే ఉన్నాడు. చివరికి అవతలి మేనేజర్ ఫోన్ తీసి 'డీల్ ఐపోయింది. వేరే కంపెనీకి కాంట్రాక్టు ఇవ్వడానికి అంతా సిద్ధమైపోయింది..ఇంక మీతో మాట్లాడే అవసరం లేదు.." అని పెట్టెయ్యబోయాడు.. "చూడండి.. ఒక్క పావుగంట మీతో మాట్లాడే అవకాశం ఇవ్వండి. నా టెక్నాలజీలో లోపం ఉంటే నేనేమీ బలవంతం చెయ్యను. వేరే కారణాలైతే మా కంపెనీ గురించి వివరించే అవకాశం.ఇవ్వండి." అంటున్నా వినకుండా అవతలి మేనేజర్ ఫోన్ పెట్టేశాడు. ఈ సి.యి.ఒ కి ఆశ పోలేదు. సరాసరి కస్టమర్ కంపెనీకి వెళ్ళాడు. సాయంకాలం ఆరయింది. కంపెనీ తలుపులు మూసేసి ఉన్నాయి. బయట చెట్టుకింద వేచి చూడ్డం మొదలెట్టాడు...దాదాపు గంటన్నర తరువాత మేనేజర్ బయటికి వచ్చి, ఇతగాడిని చూసి "డీల్ ఐపోయిందని చెప్పాను కదా..ఇంకా వచ్చారెందుకు?" అన్నాడు.. "మీరు ఆర్డర్ ఇవ్వకపోయినా ఫర్వాలేదు..ఒక్క పదినిమిషాలు నేను చెప్పేది వినండి.." అన్నాడు.. పదినిమిషాలు గడిచాయి. మేనేజర్ సి.యి.ఒ ని లోపలికి తీసుకెళ్ళి మరునాడు పోస్టులో వెళ్ళబోయే కాంట్రాక్టుని రద్దుచేసి కొత్త కాంట్రాక్టు తయారు చేసి ఇచ్చాడు. ! రేటు లో ఒక్క డాలర్ కూడా తగ్గించలేదు. కేవలం తమ కంపెనీ కమ్మిట్‌మెంట్‌ని చూపించి కస్టమర్‌ని ఒప్పించగలిగిన సి.యి.ఒ కేవలం ఇంజినీరింగ్ నేపథ్యం నుంచే వచ్చాడంటే నమ్మటం కష్టమే అనిపించేది అందరికీ..! ఇంతకీ ఎవరాయన..!? 30 ఏళ్ళు వెనక్కి వెళ్దాం..

ఏమ్మాత్రం చదువు వాసనలు తెలీని తాతగారు, కష్టపడీ, అప్పులుచేసీ తండ్రిని ఇంజినీరుని చేశారని విన్న ఓ కుర్రాడు, తనకేమ్మాత్రం లోటు రాకుండా చదువు చెప్పించిన తండ్రి కష్టపడే మనస్తత్వాన్ని ఆదర్శంగా తీసుకుని, తండ్రికంటే మరో అడుగు ముందుకెయ్యాలని ఆశించి ఇంజినీరింగ్ పూర్తికాగానే భవననిర్మాణం బిజినెస్ లోకి దిగిపోదామనుకున్నాడు. తండ్రి సివిల్ ఇంజినీర్ కాబట్టి ఆయన సలహాలతో బిజినెస్ లో కొత్త శిఖరాలు అందుకుందామని అతని ఆశ. 'బాబూ..ముందు ప్రపంచాన్ని తెలుసుకో..అప్పుడే బిజినెస్ చేసే వయసు కాదు నీది. మరో రెండేళ్ళు చదువుకున్నాక ఆలోచిద్దాం" అన్న తండ్రి సలహామేరకు అమెరికాలో ఎం.ఎస్. చేశాడు..చదువుకునేప్పుడు లిక్కర్ షాపులో పనిచేశాడు..గన్ పాయింట్‌లకి అతిదగ్గరగా వెళ్ళాడు.. చదువయ్యాక పెద్ద కంపెనీలో ఉద్యోగంలో చేరినా ఎప్పుడెప్పుడు సొంతంగా కంపెనీ పెడదామా అన్న ఆలోచన అతడ్ని నిద్రపోనివ్వలేదు. చిన్నప్పటి నుంచే కావల్సినవన్నీ అమ్మా, నాన్నలే అమర్చిన దశ నుంచీ సొంతంగా తనకాళ్ళమీద తనే నిలబడాలనుకునే దశకి మారడం అంత సులువేం కాదు. ఐతే ఉంటున్నది సిలికాన్ వేలీ కాబట్టి ఈ రూపాంతరానికి అవకాశాలు మెండుగానే కనిపించాయి, స్నేహితులైన మరో ముగ్గురు ఇంజినీర్లు తోడుగా 28 సంవత్సరాల వయసులో సిలికాన్ వేలీలో టెక్నాలజీ హేమాహేమీల మధ్య చిన్న కంపెనీని మొదలుపెట్టి ఐదేళ్ళలో 150 మిలియన్ల స్థాయికి తీసుకెళ్ళిన రామ్ జయమ్ ఈ నెల విజేతగా మీకు పరిచయమౌతున్నారు. మేధస్సే పెట్టుబడిగా, ఆత్మవిశ్వాసం, లక్ష్యాన్ని సాధించాలన్న పట్టుదలే తోడుగా నడిచి విజయశిఖరాలనందుకున్న ఆ నలుగురు యువకుల బృందం మరో విజయం కోసం ముందడుగు వేస్తున్నారు... కంపెనీ తరఫునా, సొంతంగానూ అనేక టెక్నాలజీ పేటెంట్లు సంపాదించి, గమనమే గమ్యంగా సాగుతున్న తమ విజయ యాత్ర గురించి 'కౌముది ' పాఠకులతో రామ్ గారు ఇలా పంచుకుంటున్నారు..

<u>*మెట్టభూముల గట్లమీదుగా.. నాన్న గారు ఆదర్శంగా..*</u>

మా నాన్నగారి పేరు ఆంజనేయులు శెట్టి అమ్మగారి పేరు శారదా దేవి. వాళ్ళకి నేను పెద్దకొడుకుని. 1967 లో పుట్టాను. మా నాన్నగారి స్వగ్రామం చిత్తూరు జిల్లా మదనపల్లి దగ్గరలోని చౌడె సముద్రం అనే పల్లెటూరు. వూళ్ళో అన్నీ మెట్టపొలాలే. వేరుశెనగ పంట మాత్రమే వేసేవారు. ..అదికూడా వర్షాధార పంటగా పండేది. ఎప్పుడు పండుతుందో..ఎప్పుడు ఎండుతుందో..అంతా దైవాధీనంగా ఉండేది. అలాంటి పరిస్థితుల్లో కుటుంబపోషణకోసం తాతగారు చాలా కష్టపడేవారు. తన కష్టాలు మా నాన్న గారికి రాకూడదని నాన్నగారిని చదువులవైపు ప్రోత్సహించారు. ఆయనది సంపన్న కుటుంబమేమీ కాదు. ఐనా మా నాన్న గారి చదువుకోసం అప్పులు చేశారట. ఊళ్ళో కరెంటు సదుపాయం కూడా లేని రోజుల్లో నూనె దీపాలవద్ద చదువుకుని, బెంగుళూరు వెళ్ళి కాలేజీలో చేరి 1958 లో ఇంజినీరు పట్టా పుచ్చుకున్నారు నాన్నగారు. ఆ వూళ్ళో బయటికి వెళ్ళి చదువుకున్నదీ , అందునా ఇంజినీరు అయ్యిందీ నాన్నగారు ఒక్కరే ఆ తరంలో. నాకు ఊహ తెలిసేటప్పటికే నాన్నగారు పి.డబ్ల్యు.డి లో ఇంజినీరుగా పనిచేస్తున్నారు. ఒక సంవత్సరం నాగార్జునసాగర్ లో పనిచేసి, తరువాత తిరుపతి ఘాట్ రోడ్ నిర్మాణపనులు పర్యవేక్షణ కోసం నియమించబడ్డారు. అలా తిరుపతిలో దాదాపు 15 సంవత్సరాలు పనిచేశాక హైదరాబాదుకి వచ్చేశారు 1972లో.

తొలి చదువులు:

నా బాల్యం, చదువు అంతా హైదరాబాదులోనే సాగింది. అప్పట్లో సికింద్రాబాదులోని గాంధీనగర్‌లో ఉండేవాళ్ళం. సికింద్రాబాదులోని సెవెంత్‌డే అడ్వంటిస్ట్ హైస్కూల్లోనూ, సెయింట్ ఆల్ఫొన్సాస్ జూనియర్ కాలేజీలోనూ నా ప్రథమ దశ విద్యాభ్యాసం సాగింది. ఈ దశలో పెద్దగా చెప్పుకోదగ్గ విశేషాలేమీ లేవు. మరీ మొదటి రాంకుల్లో ఉండేవాడ్ని కాదు.. అలా అని మరీ వెనకాల వుండేవాడ్ని కాదు. 50 మంది ఉన్నక్లాసులో మొదటి పదిమందిలో ఒకడిగా ఉంటుండేవాడిని. చదివింది క్రిస్టియన్ స్కూల్స్‌లో, పెరిగింది ముస్లిం స్నేహితుల మధ్యన, ఇంట్లో పటిష్టమైన హిందూ సంస్కృతీ సంప్రదాయాలు..అన్నీ కలిసి చిన్నప్పటినుంచే మంచి జీవన విలువల్ని నాకు పరిచయం చేశాయి.

చదువు తప్ప వేరే కార్యక్రమాల్లో కూడా పెద్దగా పాల్గొనేవాడిని కాదు. సాధారణ విద్యార్థిగానే అందరికీ తెలుసు. ఇంటర్మీడియట్ (1982-84) లో ఉండగా నాలో కాస్త మార్పు వచ్చింది. ఎలాగైనా ఇంజినీరింగ్‌లో సీటు తెచ్చుకోవాలని కష్టపడడం మొదలు పెట్టాను. అప్పుడే కంబైన్డ్ స్టడీస్ అలవాటు అయ్యింది. ఒక మిత్రబృందం ఉండేది. ఒకరికొకరం సంప్రదించుకుంటూ పరీక్షలకి ప్రిపేరయ్యేవాళ్ళం. (ఇలా ఒక బృందంతో కలిసి పనిచేయడమనే అలవాటే ఇప్పటికీ కొనసాగుతోంది. నా జీవితంలోని ప్రతిదశలోనూ ఒంటరిగా కంటే నలుగురితో కలిసి పనిచేయడమనేదే మంచి పద్ధతి అని పదే పదే ఋజువైంది) .

ఇంజినీరింగ్ ప్రవేశపరీక్షల్లో అనుకున్నది సాధించగలిగాము. మా గ్రూపులో అందరికీ జె.ఎన్.టి.యు లోనూ, ఉస్మానియాలోనూ సీట్లు దొరికాయి. నేను జె.ఎన్.టి.యు లో ఎలక్ట్రికల్ అండ్ ఎలక్ట్రానిక్స్ లో చేరాను 1984 చివరిలో.

ఇంజినీరింగ్.. అమెరికా.. పైచదువులూ....

ఇంజినీరింగ్ చదువుతుండగా extra activitiesలో పాల్గొనడం అలవాటైంది. ఎక్స్‌కర్షన్స్ ఏర్పాటు చేయడం, కాలేజి కాంపిటీషన్స్‌లో పాల్గొనడం, ట్రీ ప్లాంటేషన్స్ లాంటి సామూహిక కార్యక్రమాల్లో చురుకుగా ఉండేవాడిని. కాలేజీలో కూడా ఎప్పుడూ మిత్రబృందంతో కలిసే అన్నిపనులూ చేస్తుండేవాడిని. 1988లో ఇంజినీరింగ్ ఐపోయింది. వెంటనే విశాఖపట్నం స్టీల్ ప్లాంట్ లో ఇంజినీర్ గా ఉద్యోగం వచ్చింది. అంతవరకూ నాన్నగారి ఉద్యోగ జీవితాన్ని పరిశీలించిన నాకు, కేవలం ఈ ఉద్యోగానికే అంకితమైపోకుండా ఏదైనా బిజినెస్ చెయ్యాలని అనిపించేది. నాన్నగారు సివిల్ ఇంజినీర్ కాబట్టి కన్‌స్ట్రక్షన్ బిజినెస్ ఐతే బావుంటుందని నాన్నగారిని సంప్రదించాను. ఆయన నిరుత్సాహపరిచారు. "నువ్వింకా కుర్రాడివి. బిజినెస్ చేసే పరిణితి రాలేదు. పోస్ట్‌గ్రాడ్యుయేషన్ కూడా పూర్తి చెయ్యి తరువాత ఆలోచిద్దువుగాని.." అన్నారు. విశాఖపట్నంలో మొదటి ఉద్యోగంలో ఫేక్టరీ వాతావరణమూ, వివిధ విభాగాల పనితనమూ, రకరకాల మనస్తత్వాలతో కలిసి పనిచేయడం.. ఇలాంటి వన్నీ పరిశీలించిన మీదట నాన్న గారి సలహా సబబే అనిపించింది. మళ్ళీ మిత్రబృందమంతా కల్సి చర్చించుకుని అమెరికాలో ఎమ్.ఎస్ చేయడానికి వెళ్ళాలని నిశ్చయించుకుని ప్రయత్నాలు మొదలుపెట్టాం. చాలామందికి సీట్లు వచ్చాయి. ఐతే అప్పుడు ఉన్న ఆర్థిక పరిస్థితుల్లో అమెరికా రావడం అంటే అంత సులువేం కాదు . నాన్నగారి, సహాయం, మరికొంత బ్యాంకు ఋణం తీసుకుని 1989 లో అమెరికాలో అడుగుపెట్టాను.

University of Southwestern Louisianaలో కంప్యూటర్ సైన్స్‌లో ఎమ్.ఎస్ డిగ్రీ..కొత్త దేశం ..కొత్త అనుభవాలు. చేరిన కొత్తలో ఫైనాన్షియల్ ఎయిడ్ లేదు కాబట్టి లిక్కర్ స్టోర్ లో పనిచేసేవాడిని. నేను పనిచేసే చోట క్రైమ్ రేట్ చాలా ఎక్కువగా ఉండేది. కొన్నిసార్లు

కరుడుగట్టిన నేరస్థులతో డీల్ చెయ్యాల్సి వచ్చేది. గన్ పాయింట్‌కి దగ్గరగా వెళ్ళిన సందర్భాలుకూడా ఉన్నాయి. కస్టమర్స్ తో ఎలా డీల్ చెయ్యాలి అన్న విషయమూ, ప్రతికూల పరిస్థితుల్లో దృఢంగా ఎలా వుండాలీ అన్న విషయమూ..అన్ని అక్కడే నేర్చుకున్నాను. ఇలాంటివి ఏ ఎమ్.బి.ఎ డిగ్రీలు నేర్పలేవని నా అభిప్రాయం.

__సిలికాన్ వేలీకి..__

ఎమ్.ఎస్ అవగానే సిలికాన్ వేలీకి వొచ్చేశాను. మొదటి ఉద్యోగం ఆందాల్ కార్పోరేషన్‌లో. 1991-93ల్లో అక్కడ సిమాస్ సి.పి.యు డిజైనింగ్‌లో పనిచేశాను. తరువాత సిర్రస్ లాజిక్‌లో fast eathernet MAC Controller, CMOS based CPU design వగైరా టెక్నాలజీల్లో ఒక సంవత్సరం పనిచేశాను. మరో సంవత్సరం పాకెట్ స్విచింగ్ టెక్నాలజీలో ప్రముఖుడైన డా.లారీ రాబర్ట్స్ (ఈయన్ని ఇంటర్నెట్ పితామహుడు అనికూడా అంటారు)తో కలిసి పనిచేశాను.

ఎక్కడ ఉద్యోగం చేస్తున్నా సొంత కంపెనీ పెట్టాలన్న ఆలోచన మాత్రం మనసులో మెదులుతూనే వుంది. ఈ సమయంలోనే నా హైదరాబాదు స్నేహితుడు శ్రీకాంత్, సిర్రస్ లాజిక్ లో నాతో కలిసి పనిచేసిన అనిల్,శ్రీవి నలుగురం కలిసి సాయంకాలం సమయాల్లో కొత్త టెక్నాలజీల మీద పరిశోధనలు చేసే వాళ్ళం. యు.ఎస్.బి టెక్నాలజీలో తొలి ప్రయత్నాలువిజయవంతమయ్యాక ఆ టెక్నాలజీని కాంప్‌బెల్ లోని డాటా ట్రాన్సిట్ అనే కంపెనీకి అమ్మాము. దానితో పదిహేను వేల డాలర్లు వచ్చాయి. ఇంక అప్పుడు సొంతంగా కంపెనీని మొదలుపెట్టొచ్చునన్న నమ్మకం కలిగింది. అందరం ఉద్యోగాలకి రాజీనామా చేశాము.

విజయంసాధించాలనుకున్న వాళ్ళకి మొదటగా ఉండల్సిన లక్షణం ఆత్మవిశ్వాసం. దేన్నైనా ఎప్పటికైనా సాధించగలనన్న నమ్మకం. స్వశక్తిమీద నమ్మకం సడలిన రోజున ఎంతమంది అండ ఉన్నా, ఎన్ని సదుపాయాలున్నా విజయమనేది దగ్గరకి రాదు. అలానే కార్పొరేట్ ప్రపంచంలో పనిచేసేప్పుడు అభిప్రాయబేధాలు రావడం అతి సహజం. అలాంటప్పుడు ఎదుటివారి వాదనని ఖండించే, ఎదిరించే విజయం సాధించడానికి ప్రయత్నించేబదులు, మన వాదనని బలపరచుకుంటూ ఎదుటి వాళ్ళని ఒప్పించడానికి ప్రయత్నించడం మంచిది.

__అంచెలంచెలుగా అడాప్టెక్ వరకూ__

1996 మొదట్లో ఈ కంపెనీని ప్రారంభించాము. నేను సి.యి.ఒ గానూ, అనిల్ వి.పి.ఇంజినీరింగ్ గానూ, శ్రీకాంత్ సి.టి.ఒ గానూ, శ్రీవి వి.పి మార్కెటింగ్ గానూ ఉండాలని నిర్ణయించుకున్నాం. అందరి ఉమ్మడి లక్ష్యం ఒక్కటే.. కొత్త టెక్నాలజీ రంగంలో మమ్మల్ని మేము నిరూపించుకోవాలి.

అదే సమయంలో డా.లేరీ రాబర్ట్స్ తో కలిసి Caspian net works అనే కంపెనీకి కో-ఫౌండర్ గా కూడా ఉన్నాను. స్థూలంగా Caspian net works కంపెనీ స్టార్ గేట్ సొల్యూషన్స్ రూపొందించిన సాంకేతిక పరిజ్ఞానానికి లైసెన్స్ తీసుకుంది.

స్టార్ గేట్ నుంచీ 100 ఎం.బి.ఈథర్ నెట్ టెక్నాలజీని సిలికాన్ చిప్ లోనే నిక్షిప్తం చేసే సాంకేతిక పరిజ్ఞానం , ఆ తరువాత 1జి.బి ఈథర్ నెట్ టెక్నాలజీని, తరువాత యు.ఎస్.బి. టెక్నాలజీని డిజైన్ చేశాము. అనేక పేటెంట్లు ఫైల్ చేశాము. అతి కొద్ది సమయంలోనే మా టెక్నాలజీకి ఇంటెల్, ఎన్ విడియా, లెక్సార్, ఎ.టి అండ్ టి లాంటి ప్రసిద్ధ కంపెనీల నుంచీ గుర్తింపూ, మద్దతూ లభించాయి. 1998 ప్రాంతాల్లోనే ఇండియాలో కూడా ఆఫీసు మొదలుపెట్టాము. 1999 లో అప్పటివరకూ మేము రూపొందించిన టెక్నాలజీని డీలర్లకి లైసెన్స్ కి ఇచ్చి, మేము ప్లాటీస్ కమ్యునికేషన్స్ అనే కొత్త కంపెనీని ప్రారంభించాము

ఈ ప్లాటీస్ ద్వారా Storage over IP networks (iSCSI) రంగంలో కొత్త సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని రూపొందించాము. iSCSI ని IBM, HP, Dell, Cisco కంపెనీలు బాగా ప్రోత్సహిస్తున్న రోజులవి. మా పరిశోధనలనీ, సాంకేతిక మేధా సంపత్తినీ గమనించిన అడాప్టెక్ కంపెనీ ప్లాటీస్ ని 2001 లో 150 మిలియన్ల డాలర్లకి కొనేసింది. దీనివల్ల అడాప్టెక్ IP storage మార్కెట్లో ప్రవేశించడానికి వీలైంది. అలానే హైదరాబాదులోని ప్లాటీస్ ఆఫీసుని కూడా తమలో కలుపుకుని దాన్ని ఆధునీకరించారు. సిలికాన్ వేలీలోని కార్పొరేట్ రంగంలో ఇది చెప్పుకోదగ్గ విజయమే.

ఈ పరిణామం తో మేము నలుగురం అడాప్టెక్‌కి వెళ్ళాము. 2004 అగస్ట్ వరకూ, అక్కడ నేను Worldwide/Channel businessని నడిపాను. ఆ విభాగం బిజినెస్ 250 మిలయన్ల డాలర్లు ఉండేది. సొంత స్టార్టప్ కంపెనీ నుంచీ అతి పెద్ద కంపెనీలో ఒక కీలకమైన విభాగం హెడ్ గా పనిచేయడం అదొక కొత్త అనుభవం. ..

మా నలుగురిలోనూ ఉన్న start up company bug మమ్మల్ని అక్కడ ఉండనివ్వలేదు..

మేనేజ్ మెంట్ విషయంలో నాన్నగారే నాకు మొదటి ఆదర్శం. ఆయన ఎప్పుడు చెబుతుండే వారు - ఒకరికి చెప్పే ముందు నువ్వు చేసి చూపించాలి అని. ఒక గ్రూపుని మేనేజ్ చేసేప్పుడు గ్రూప్ లో ఎవరి పనైనా నువ్వు చెయ్యగలిగేలా వుండాలి. అప్పుడే నువ్వు వాళ్ళతోటి అర్ధవంతంగా మాట్లాడగలవు..వాళ్ళనుంచీ గౌరవాన్ని పొందగలవు. నీ గ్రూపుకి నీ కార్యదక్షత మీద నమ్మకం కలిగిన రోజు వాళ్ళ ఉత్పాదకత కూడా పెరుగుతుంది. ఇప్పటికీ నేను ఇదే సూత్రాన్ని అనుసరిస్తుంటాను. ప్రతి సేల్స్‌సైకిల్‌లోనూ మొట్టమొదటి రెండు మూడు మీటింగ్స్‌లో నేనూ ఉంటాను. మా ఇంజినీర్స్‌తో కూడా కోడింగ్ స్థాయికి వెళ్ళి మాట్లాడుతుంటాను..

మరో స్టార్టప్ కంపెనీ..

2005 లో నలుగురమూ బయటికి వచ్చేసి APERE అనే కంపెనీని మొదలుపెట్టాము. దీనిలో Identity Management solution ని రూపొందించాము. పెద్ద పెద్ద కంపెనీల్లో అనేక రకాలైన, వేర్వేరు కంపెనీలనుంచీ కొన్న అప్లికేషన్లు ఉంటాయి. ఉదాహరణకి పెద్ద హాస్పిటల్స్‌ని తీసుకోండి. వాళ్ళ వద్ద పేషెంట్ మేనేజ్ మెంట్‌కి ఒక అప్లికేషనూ, ఇన్స్యూరెన్స్‌కి మరో సిస్టమూ, ఫార్మసీకి మరో అప్లికేషనూ, హాస్పిటల్ మేనేజ్‌మెంట్‌కి మరో అప్లికేషనూ ఉండొచ్చు. కొత్తగా ఎవరైనా చేరి నప్పుడు వారి హోదాని బట్టి ఇన్ని అప్లికేషన్లకి వాళ్ళకి అనుమతి ఇవ్వాల్సి ఉంటుంది. ఇలాంటి సమయాల్లో మా కొత్త ప్రోడక్టు వీటన్నింటినీ అనుసంధానం చేసి ఐడెంటిటీ మేనేజ్ మెంట్‌ని సులభతరం చేస్తుంది. వాటి వివరాలని నెట్ వర్క్ లోని ప్రతి స్విచ్ లోనూ, రౌటర్ లోనూ నిక్షిప్తం చెయ్యడానికి మా IMAG అనే ప్రోడక్టు ఉపయోగపడుతుంది. ఉన్న టెక్నాలజీని ఏ మాత్రం మార్చకుండా, అతి తక్కువ ఖర్చులో అతిపెద్ద కంపెనీకి సైతం ఒక్క వారంలో ఈ పరిష్కారాన్ని అందించగలం. గత సంవత్సరంగా మా ప్రాడక్టు మార్కెట్ లో ఉంది. కస్టమర్ల సంఖ్య నెలనెలకీ పెరుగుతోంది. హైదరాబాదులోని 80మంది ఉన్న APERE ఇండియా డివిజన్ నుంచే టెక్నాలజీ మొత్తం రూపొందించబడుతోంది.

తప్పటడుగులూ..సవాళ్ళూ.

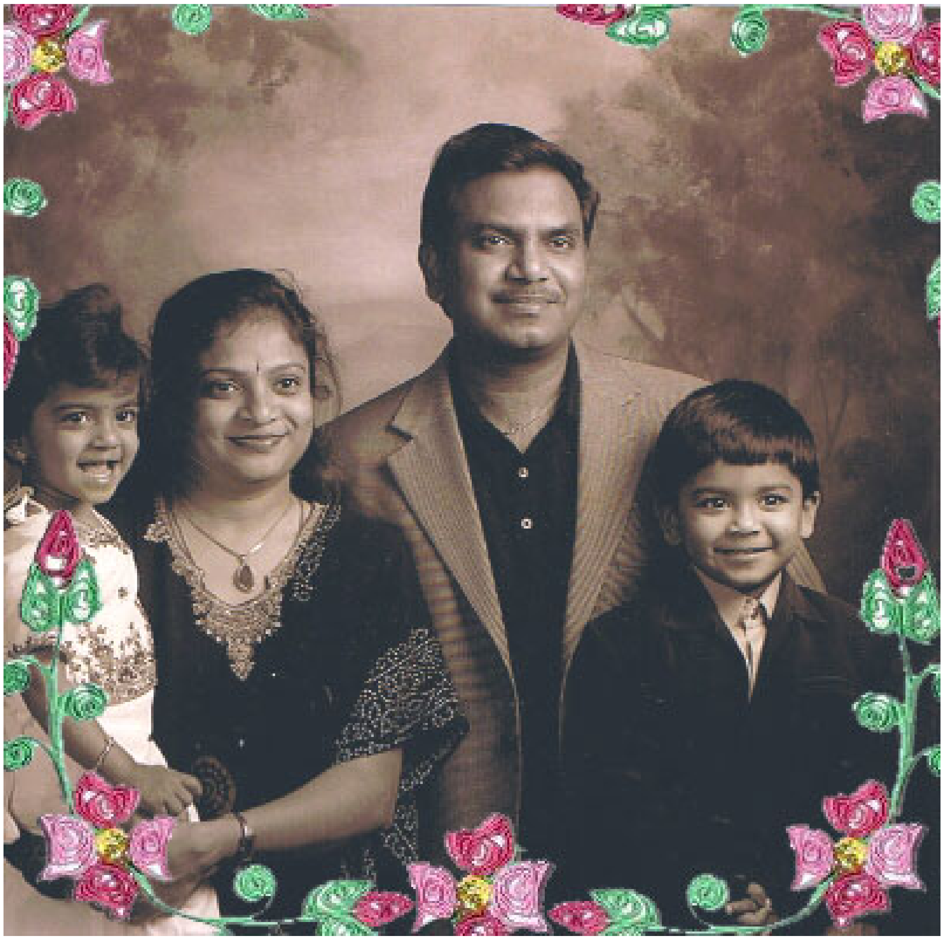
1996లో ఉద్యోగాలు వదిలి బయటికి వచ్చేసరికి మేము నలుగురమూ ఇంజినీర్లమే. ఎవరికీ మేనేజర్స్‌గా పనిచేసిన అనుభవం లేదు. టెక్నాలజీ రంగంలో కష్టమర్లతో పనిచేసిన అనుభవం కూడా లేదు. మేము కొత్తగా కంపెనీ పెడుతున్నామని తెలిసినప్పుడు స్నేహితులు కొంతమంది ఫర్నిచర్ ఇచ్చారు.. మరికొంతమంది కంప్యూటర్స్‌ని ఇచ్చారు. మొదలుపెట్టిన కొత్తలో కష్టమర్లతో డీల్ చేయడం మాకు ఛాలెంజింగ్ గా ఉండేది. ఇంజినీర్లుగా ఉన్నప్పుడు టెక్నికల్ విషయాలకే మా సంభాషణలు పరిమితమై ఉండేవి. అదే బిజినెస్ లోకి వచ్చేసరికి కష్టమర్లకి ఫోన్ చేస్తే కొంతమంది దొరికేవాళ్ళుకాదు. కొంతమంది మమ్మల్ని విసిగిస్తారెందుకు అన్నట్లు మాట్లాడేవాళ్ళు. ఎలానో కష్టపడి వాళ్ళ ఇంటర్వ్యూ సంపాదించినా మేము చెప్పిన సొల్యూషన్స్ గురించి విని మీరేం మాట్లాడుతున్నారో మీకు తెలుసా అన్నట్లు చూసేవాళ్ళు.. - ఇవన్నీ అధిగమించి కష్టమర్ల అవసరాలని సరిగ్గా అర్థం చేసుకోవడమూ, వాళ్ళకి సరిపోయే విధంగా మా టెక్నాలజీని మార్చుకోవడమూ.. ఈ స్థితికి రావడానికి కాస్త సమయం పట్టింది. మాకు ఇంజినీరింగ్ తప్ప వేరే రంగాల్లో అనుభవం లేకపోవడమే ఇందుకు కారణం..అన్నింటినీ నెమ్మది నెమ్మదిగా ఔపోసన పట్టాము.

అలానే నలుగురమూ ఇన్ని సంవత్సరాలుకలిసి పనిచేయడం వెనుకకూడా మేము పాటిస్తున్న నిర్దిష్ట విలువలే ముఖ్యకారణం.

కళాశాల ప్రవేశం.. తొలిచూపులో ప్రేమ విశేషం

అది నేను యూనివర్సిటీలో చేరిన మొదటి రోజు.. 1984 అక్టోబర్ చివర్లో. ఆ రోజే ఇందిరాగాంధీ హత్య.. కాలేజీ పెందలకాడే వదిలెయ్యడం జరిగింది. కుర్రాళ్ళంతా కోలాహలంగా ఇళ్ళకి బయలుదేరారు. బస్టాండులో మొదటిసారిగా 'మయూర' ని చూశాను. తను బెంగుళూరు నుంచీ అంతర్ విశ్వవిద్యాలయాల మార్పిడి పథకంలో హైదరాబాదులో చదవడానికి వచ్చింది. ఎందుకు, ఏమిటి అని చెప్పలేము కానీ మొదటి చూపులోనే ఇద్దరికీ ఒకరంటే ఒకరికి ఇష్టమేర్పడింది.

నీలం సంజీవరెడ్డి గారు ముఖ్యమంత్రిగా వున్నప్పుడు దేవాదాయశాఖ మంత్రిగా వున్న శ్రీ వెంకట రమణారెడ్డి అనే స్వాతంత్ర్య యోధుని మనవరాలు మయూర. 1992 లో మాకు వివాహమయ్యింది. ఇద్దరు పిల్లలు అబ్బాయి సంజిత్‌కృష్ణ(8 సం.) అమ్మాయి రితి అంజలి(6 సం.) .మయూర అమెరికా వచ్చిన కొత్తలో ఉద్యోగం చేసేది కానీ, ప్రస్తుతం పిల్లల చదువులు చూసుకోవడంలోనే సరిపోతుంది. ముందునుంచీ ఒకరినొకరు అర్థం చేసుకున్నాం కాబట్టి నా ప్రొఫెషనల్ లైఫ్‌లో తన ప్రోత్సాహం, తోడ్పాటు ఎంతో ఉంది.



ముందుగా ఒకరిమీద మరొకరికి నమ్మకం ఉండాలి. ఎవరు ఏపని చేసినా కంపెనీ మంచికే అన్న భావం ప్రతి ఒక్కరిలోనూ ఉండాలి. ఏవైనా బేధాభిప్రాయాలు వచ్చినా అవి కేవలం ఆ అంశానికే పరిమితమవ్వాలి తప్ప వ్యక్తిగత బాంధవ్యాలమీద వాటి ప్రభావం ఉండకూడదు.. వీలైనంత వరకూ మా కుటుంబాలని కూడా వ్యాపార విషయాలకి దూరంగా వుంచుతున్నాం. పటిష్టమైన విశ్వాసం పునాదులమీద నిలిచి ఉన్నాం కాబట్టే ఇన్నేళ్ళ తరువాత ఎన్ని కంపెనీలు మారినా నలుగురం కలిసే సమిష్టి విజయం కోసం నిరంతరం కృషిచేస్తున్నాం.

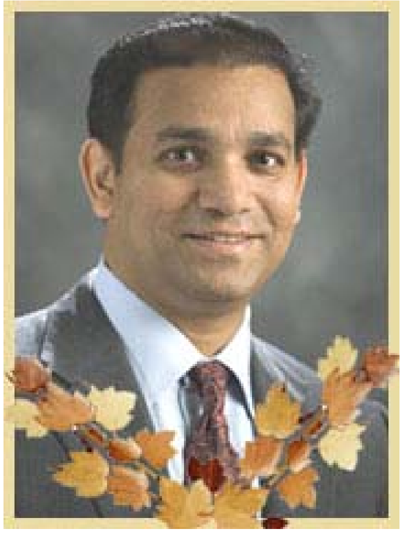
వైఫల్యాల విషయానికి వస్తే.. అపజయం అనేది లేకుండా విజయం అనేది ఉండదు. నిజానికి అపజయాలని అవకాశాలుగా మార్చుకుని ముందుకి వెళ్ళడంలోనే ఛాలెంజ్ ఉంటుంది. 1999 ప్రాంతాల్లో ఈథర్ నెట్, యు.ఎస్.బి టెక్నాలజీ ల్లో సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని అభివృద్ధి చేసిన తరువాత అప్పుడప్పుడే వస్తున్న ఫైర్ వైర్ టెక్నాలజీలో కూడా పరిశోధనలు మొదలుపెట్టి దాదాపు అర్ధ మిలియన్ల డాలర్లు ఖర్చు పెట్టాము. అంత ఖర్చుపెట్టి, కొన్ని నెలలు అయ్యాక గానీ ఆ టెక్నాలజీలో ముందుకి వెళ్ళలేమని తెలీలేదు. అంత సమయమూ, ఖర్చూ వృధా అయ్యాయి. ఆ నిర్ణయం నాదే ఐనా అందరం కల్సి ఉమ్మడిగా చర్చించి అక్కడినుంచీ ముందుకి ఎలా వెళ్ళాలా అని నిర్ణయం తీసుకోవడం జరిగింది. అలానే 1999 - 2000 ప్రాంతాల్లో సిలికాన్ వేలీలో టెక్నాలజీ బూమ్ తీవ్రంగా ఉన్నప్పుడు ముఖ్యమైన ఇంజినీర్లని నిలబెట్టుకోవడం కష్టంగా ఉండేది. చాలా విలువైన ఉద్యోగుల్ని ప్రాజెక్టుల మధ్యలో కోల్పోయి కూడా కంపెనీ ని నడిపించడం, కస్టమర్లని నిలబెట్టుకోవడం పెద్ద సమస్యగానూ, సవాలుగానూ ఉండేది.

సొంతకంపెనీని నడిపి, ఒకేసారి పెద్దకంపెనీలో ఒక విభాగం ఇన్-ఛార్జ్‌గా పనిచేయాల్సి రావడం మరొక అనుభవం. సొంతకంపెనీలో, చిన్న గ్రూపులో ఏ నిర్ణయాలైనా చకచకా జరిగిపోతుండేవి. అక్కడనించీ పెద్దకంపెనీకి వెళ్ళి వాళ్ళ అలవాట్లకీ, యాజమాన్య పద్ధతులకీ అలవాటు పడడం కాస్త కొత్తగానే ఉండేది. అతిచిన్న వయసులోనే అంతపెద్ద పొజిషన్‌లో నన్ను నేను నిరూపించుకోవడం అదొక ఛాలెంజ్.. అన్నింటినీ సాధించగలగడానికి కారణం..నమ్మిన విలువలూ, దృఢమైన నిర్ణయాలు తీసుకోగలిగే అనుభవాన్నిచ్చిన నా సమిష్టి మిత్రబృందమూ అని నమ్ముతాను.

సక్సెస్‌ఫుల్ ఎంటర్ ప్రెన్యూర్ కావాలంటే ముందుగా అలవరచుకోవాల్సింది కస్టమర్ల అవసరాలని గుర్తించే గుణం. మనం తయారు చేసిన ప్రతిదీ కస్టమర్లు కొనాలని లేదు. కస్టమర్లకి ఏమి కావాలీ, లేదా వాళ్ళు 'ఫలానా కావాలనుకునే' అవసరాన్ని ఎలా సృష్టించాలీ, అనే విషయాలమీద పట్టు సాధించాలి. అలానే టెక్నాలజీ రంగంలో ఉన్నప్పుడు ఐదేళ్ళు, పదేళ్ళు ముందుకి చూడగలిగి ఉండాలి. దూరదృష్టితో డెవలప్ చేసే టెక్నాలజీస్‌కి ఆదిలో అవాంతరాలు వచ్చినా, భవిష్యత్తులో సరైన అవకాశం వచ్చినప్పుడు విజయం సులువౌతుంది. సక్సెస్ కావాలనుకునే వారెవరైనా గుర్తుంచుకోవాల్సినవి మూడు విషయాలు - కస్టమర్లకి ఏమి కావాలో తెల్సుకోండి, కస్టమర్లకి కావల్సిన వాటిని రూపొందించండి, కావలసిన కస్టమర్లకి మీ ప్రోడక్టుల్ని అమ్మండి.

Featured in October 2007

మహేష్ వీరిన



1970 ప్రాంతాల్లోని విశేషాలు. విజయవాడలో లక్ష్మీటాకీస్ అనే సినిమా థియేటర్ యజమాని శ్రీ మిద్దె రామకృష్ణారావుగారు. స్వయంకృషితో ఆయన ఒక్కొక్క ఇటుకా పేర్చుకుంటు తనకంటూ ఒక చిన్న స్మామ్రాజ్యాన్ని నిర్మించుకున్నారు. రాజకీయంగా కూడా విజయవాడలో ఆయనకి బాగా పలుకుబడి ఉండేది ఆ రోజుల్లో! ఆయన కూతురు, అల్లుడు తెనాలి లో ఉంటారు. వాళ్ళ పెద్దబ్బాయి(రామకృష్ణారావు గారి మనవడు) శెలవులకి విజయవాడ వచ్చినపుడల్లా తాతగారి చుట్టూనే తిరుగుతూ, ఆయన తోటే ఎక్కువ సమయం గడిపేవాడు. తాత గారు మనవడుకి తను ఎలా సొంతం కాళ్ళమీదనిలబడి పైకి వచ్చిందీ, తన కష్టాలే తనకి ఎలా మార్గదర్శకాలైందీ ..అన్నీ కథలు కథలుగా చెబుతుండే వారు. అప్పుడప్పుడే ప్రపంచాన్ని చదవడం అలవాటు చేసుకున్న ఆ మనవడికి తాతగారే హీరోలా కనిపించారు. తను పెద్దయ్యాక కూడా తాతగారిలానే సొంతంగా శ్రమించి, తనకంటూ గుర్తింపు వచ్చేలా ఏదైనా సాధించాలని అనుకునేవాడు. ఏమి చెయ్యాలో ఆ లేత వయసులో అతనికేమీ తెలీదు..కానీ తాతగారి రోల్ మోడల్ ఇమేజ్ మాత్రం మనసులో గాఢంగా ముద్రించుకుని పోయింది..

విశాఖపట్నంలోని ఆంధ్రా యూనివర్సిటీ..స్టూడెంట్ లైఫ్.. 1980 ప్రాంతాలు..సన్ అండ్ సీ హోటల్ పరిసర ప్రాంతాల్లోని సముద్రతీరం. ఎమ్మెస్సీ(టెక్)ఎలక్ట్రానిక్స్ చదివే కుర్రాళ్ళు అక్కడ సరదాగా సాయంకాలం గడపడానికి వచ్చారు. ఎప్పుడూ పుస్తకాల పురుగుల్లా ఉంటూ చదువుకే పరిమితమయ్యే వాళ్ళు కొంతమంది ఇసుకలో కూర్చొని కబుర్లు చెప్పుకుంటున్నారు, రాబోయే సెమిస్టర్ పరీక్షల్లో ఏమి చదవాలీ, ఎలా చదవాలీ వగైరా విషయాలు. అందరితో సరదాగా ఉంటూ అన్ని కార్యక్రమాల్లో ముందుండే మరికొంతమంది కాస్త ధైర్యం చేసి ఉవ్వెత్తున ఎగిసిపడుతున్న కెరటాల వద్దకి వెళ్ళి, కొంచెం ..కొంచెం నీళ్ళలోకి వెళ్తూ , వెనక్కి వస్తూ థ్రిల్ ఫీలవుతున్నారు. 'రేయ్..ఎందుకురా అలా నీళ్ళలోకి వెళ్ళి రిస్క్ తీసుకుంటారు?' దూరంగా వున్న వాళ్ళనుంచీ వచ్చిన ప్రశ్నకి వాళ్ళలో ఒక కుర్రాడు .. 'లైఫ్ లో రిస్క్ లేకపోతే థ్రిల్ ఏముంటుంది బ్రదర్..' అన్నాడు. రాత్రి హాస్టల్‌కి వెళ్ళగానే మళ్ళీ క్లాస్ టాపర్స్ రూమ్‌కి వెళ్ళి సబ్జెక్ట్స్ గురించి సునిశితంగా చర్చించి పరీక్షల సంసిద్ధతకి ఏమ్మాత్రం లోటు రాకుండా చూసుకునేవాడు. ఈ కుర్రాడే తాతగారు ఆదర్శంగా ఎప్పుడో ఒకసారి, ఏదో ఒకటి సాధించాలనుకున్న ఒకప్పటి బాలుడు..

1999 ప్రాంతాల్లో..సిలికాన్ వేలీలో.. నిశ్శబ్దంగా ప్రారంభమైన ఒక స్టార్టప్ కంపెనీ అప్పుడప్పుడే వాడకంలోకి వస్తున్న ఇంటర్‌నెట్ రంగంలో ఒకే ఇంటర్‌నెట్ కనెక్షన్‌ని పలు కంప్యూటర్లకు ఉపయోగపడేలా చేసే 'రౌటర్' కాన్సెప్ట్ కి వాస్తవ రూపం కలిపించి, ఢక్కా మొక్కీలు తింటూ నాలుగైదు సంవత్సరాల్లోనే రెండు డజన్లు పైగా పరికరాల్ని రూపొందించి, నాస్డాక్ లో లిస్టింగ్ కోసం ఫైల్ చేసినప్పుడు అంతా ఆశ్చర్యపోయారు. అప్పట్లో నాస్డాక్ లో లిస్ట్ఐన కంపెనీల్లో తెలుగు వారి యాజమాన్యంలో నడిచేవి రెండో, మూడో

మాత్రమే ఉన్నాయంతే. కంపెనీ పబ్లిక్‌కి వెళ్ళింది. షేర్ విలువ 30 డాలర్లు దాటింది. మార్కెట్ కాపిటలైజేషన్ 750 మిలియన్లు దాటింది. మరోరెండేళ్ళల్లో ప్రపంచ ప్రసిద్ధి చెందిన 'నోకియా సిస్టమ్స్' ఆ కంపెనీని 125.9 మిలియన్లకి కొనేసింది...! సొంతంగా ఏదైనా సాధించాలని చిన్నతనంనుంచీ పెంచుకున్న కసి, ఆసక్తి, రిస్క్ తీసుకోందే ఏదీ సాధించలేమని నమ్మిన మనస్తత్వం.. వెరసి అతడు చేరింది విజయపథం..! ఆ కంపెనీ పేరు 'రాంప్ నెట్ వర్క్స్'. ఆ విజేత పేరు మహేష్ వీరిన...!!

ప్రస్తుతం సెల్ యునైట్ అనే కంపెనీని నిర్వహిస్తూ సెల్ ఫోన్‌లలో ఉపయోగించే ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్స్ లో విప్లవాత్మకమైన అభివృద్ధికోసం నిరంతరం శ్రమిస్తున్న మహేష్ గారు 'కౌముది' అడిగిన వెంటనే దాదాపు మూడు గంటలపాటు తమ కంపెనీ ప్రోడక్ట్స్ గురించీ, గతంలో తాము విజయవంతంగా నడిపిన కంపెనీల గురించీ, ఈ విజయపథంలో తమకి ఎదురైన అవరోధాల గురించీ, వాటిని తాము అధిగమించిన విధానాల గురించీ ఇలా వివరించారు...

<u>బాల్యం</u>

మహేష్ గారి అమ్మగారు ఇందిరాదేవి గారి స్వస్థలం విజయవాడ. ఇందిరాదేవి గారి నాన్నగారు మిద్దె రామకృష్ణారావు గారు అప్పట్లో విజయవాడలో చాలా పలుకుబడి గల వ్యక్తి. స్వయంకృషితో ఉన్నత స్థాయిని చేరుకున్న నేపథ్యం ఆయనది. లక్ష్మీ టాకీస్ అనే సినిమా థియేటర్ యజమాని. 11 మంది సంతానం ఐనా అందరికీ విద్యాబుద్ధులు నేర్పించి మంచి జీవితాలకి బాటలు వేశారు. ఇందిరాదేవి గారు ఆ రోజుల్లోనే బి.ఎ వరకూ చదువుకున్నారు. 1950 దశాబ్దం చివరలో విశాఖపట్నానికి చెందిన డాక్టర్ వీరిన కేశవరావుగారి కిచ్చి ఇందిరగారి వివాహాన్ని వైభవంగా జరిపించారు. కేశవరావు గారు ఎం.బి.బి.ఎస్ పూర్తి కాగానే గవర్నమెంట్ ఉద్యోగంలో చేరిపోయారు. మొదటి పోస్టింగ్ విజయవాడ దగ్గరలో ఉన్న పెదఔటపల్లి అనే పల్లెటూళ్ళో. విజయవాడనుంచీ ఆ వూరికి 45 నిమిషాల ప్రయాణం. కొత్తగా పెళ్లైన అమ్మాయిని తమ ఊరికి దగ్గరలోనే కాపురానికి వెళుతున్నందుకు రామకృష్ణారావు గారి కుటుంబం అంతా సంతోషించారు. 1961 లో కేశవరావు, ఇందిర గార్లకి మొదటి సంతానంగా మహేష్ జన్మించారు. ఆ తరువాత వారికి మరో ఇద్దరు అబ్బాయిలు, చివరగా ఒక అమ్మాయి పుట్టారు. మహేష్‌కి ఏడాది నిండేవరకూ పెద ఔటపల్లిలోనే ఉన్న డా.కేశవరావు గారు, తరువాత తెనాలి ప్రభుత్వాసుపత్రిలో ఉద్యోగం తీసుకున్నారు. మహేష్ గారికి ఊహ తెలిసిన వద్దనుంచీ బాల్యం, హైస్కూల్ ,జూనియర్ కాలేజీ చదువంతా తెనాలిలోనే గడిచింది.

<u>అమ్మఒడి చల్లగా..!</u>

ఆరోజుల్లో వారిది మధ్య తరగతి కుటుంబమే. గవర్నమెంట్ డాక్టర్లకి పెద్దగా జీతాలు ఉండేవి కాదు. మామూలు సాధారణ జీవితాన్నే గడిపేవారు డా.కేశవరావు గారు. ఆయన చాలా క్రమశిక్షణ, నిజాయితీ, ముక్కుసూటి మనస్తత్వం కల మనిషి. పిల్లల చదువులన్నీ ఇందిరగారే చూసుకునే వారు. వాళ్ళు స్కూలు నుంచీ రాగానే చాప మీద కూర్చోబెట్టి రోజు స్కూల్లో ఏమి చెప్పారో తెలుసుకుని, హోమ్ వర్క్‌లు అన్నీ పూర్తి చేయించి, తరువాత నీతి కథలూ, సుభాషితాలూ చెబుతుండేవారు. మహేష్ గారికి చిన్నప్పటినుంచీ ఈ అలవాట్లన్నీ ఒక క్రమశిక్షణని అలవాటు చేశాయి. తల్లిదండ్రులిద్దరూ చదువుకున్న వాళ్ళవడం వల్ల సహజంగానే పిల్లలకి మంచి స్కూల్లో చదువులు చెప్పించాలని, చిన్నప్పటినుంచే ఇంగ్లీషు మీడియమ్‌లో చేర్పించారు. మహేష్ గారి ప్రాథమిక విద్యాభ్యాసం అంతా జె.ఎం.జె కాన్వెంట్ లో గడిచింది.

చదువుల్లోనే కాక ఇతర కార్యక్రమాల్లో కూడా చురుకుగా వుంటుండేవారు మహేష్ చిన్నప్పటినుంచే. అప్పుడే పదిమందినీ చేరదీసి మేడమీద దుప్పట్లు కట్టి, స్టేజి తయారు చేసి నాటకాలు వేస్తుండేవాళ్ళు. తను ఎక్కడున్నా, తన చురుకుదనాన్ని గమనించి పదిమందీ తననే అనుసరించే వాళ్ళు. ఇదే స్వభావాన్ని ఎప్పటికీ నిలుపుకున్నారు. శెలవుల్లో విజయవాడ తాత గారింటికి వెళ్ళడం ఒక పెద్ద ఆట విడుపుగా, అదేదో విదేశం వెళుతున్నట్లుగా అనిపించేది. విజయవాడ వెళ్ళినప్పుడల్లా ఎక్కువసమయం తాతగారితో గడిపేవారు మహేష్, ఆయన మనవడికి అన్నీ ఓపికగా, వివరంగా చెబుతుండే వారు. అప్పుడే తాతగారి వ్యక్తిత్వం, ఇండివిడ్యువాలిటీ మహేష్‌కి రోల్ మోడల్‌గా మనసులో ముద్రించుకుపోయాయి.

<u>చదవూ-సంధ్యా</u>

విపరీతంగా కష్టపడి చదవకపోయినా ఎప్పుడూ మంచి మార్కులే తెచ్చుకునేవారు. చిన్నప్పటినుంచీ మంచి గ్రాహక శక్తీ, ఒక్క సారి విన్నంతనే గుర్తు పెట్టుకోవడం, సిద్ధాంతాన్ని ప్రయోగాత్మకంగా చూసి నిర్ధారించుకునే మనస్తత్వం.. ఇవన్నీ కలిపి మహేష్ గారికి 'చురుకైన కుర్రాడు' అనే పేరు తెచ్చిపెట్టాయి. తెనాలిలో ఉండగానే ఆయనకి అలవాటైన మరో హాబీ పుస్తకాలు చదవడం. తెలుగు, ఇంగ్లీషు పుస్తకాలూ, జనరల్ స్టడీస్‌కి సంబంధించీ ఎక్కువ చదివేవారు. వాళ్ళ నాన్నగారి స్నేహితుడైన డా.చావా సుబ్బారావు గారనే డాక్టర్ గారింట్లో బీరువాలకి బీరువాలు పుస్తకాలుండేవి. ఆయన తరచూ వివిధ ప్రదేశాలు పర్యటిస్తుండడం వల్ల వెళ్ళిన చోటల్లా కొత్త పుస్తకాలు తెస్తుండే వాళ్ళు. అవన్నీ చిన్నవాడైన మహేష్‌కి విందుభోజనంలా ఉండేవి. మహేష్ పుస్తకాల కోసం ఎప్పుడు వెళ్ళినా ఆయన ఆదరంగా చూసి ఇంకా ఇంకా మంచి పుస్తకాలు చదవమని ప్రోత్సహించేవారు. భవిష్యత్తులో తనకి ఎంతో ఉపయోగపడిన ఈ పుస్తక పఠనాన్ని తనకి అలవాటు చేయడమేగాక , ఎంతో ప్రోత్సహించిన డా. సుబ్బారావు గారిని ఇప్పటికీ మరచిపోలేనని అంటారు మహేష్.

హైస్కూలు చదువు పూర్తవగానే విజయవాడలోని లయోలా కాలేజీలో ఇంటర్మీడియట్ చదవడానికి పంపించారు. అప్పటి వరకూ అమ్మానాన్నల సంరక్షణలో అపురూపంగా పెరిగి ఒక్కసారిగా హాస్టల్లో ఉండాలంటే కష్టంగా అనిపించింది. వెనక్కి వచ్చేసి తెనాలిలోనే వి.ఎస్.ఆర్ కాలేజీలో ఇంటర్మీడియట్లో చేరారు. ఇంటర్మీడియట్ అయ్యాక ఇంజినీరింగ్‌లో మంచి బ్రాంచి లో సీటు రావడానికి సరిపడా మార్కులు రాలేదు. మహేష్ గారికి ఎలక్ట్రానిక్స్ చదవాలని ఉండేది కానీ తనకొచ్చిన మార్కులకి సివిల్ లో మాత్రమే సీటు వస్తుంది. అటూ పల్లెటూరూ, ఇటు పెద్ద పట్నమూ కాని తెనాలిలో ఆ రోజుల్లో ఐ.ఐ.టి వగైరా ప్రవేశ పరీక్షలగురించి చెప్పేవాళ్ళు ఎవరూ లేరు. తప్పనిసరై బి.ఎస్సి.ఫిజిక్స్‌లో చేరారు, విజయవాడ లయోలాకాలేజీలో. అక్కడకూడా అన్ని రంగాల్లోనూ ముందుంటూ, చదువులో కూడా మంచి మార్కులు తెచ్చుకుంటూ డిగ్రీ పూర్తి చేసి ఎమ్మెస్సీ(టెక్) ఎలక్ట్రానిక్స్ కోర్సుకోసం విశాఖపట్నం ఆంధ్రా యూనివర్సిటీకి వెళ్ళారు 1980లో.

<u>హేపీడేస్..!</u>

అరకు వేలీ ఎక్స్‌కర్షన్‌కి వెళ్ళాలన్నా, వరదలొచ్చాయి నిధులు సేకరించాలన్నా, కాలేజీ ఎలక్షన్స్‌లో ప్రచారానికి కావాలన్నా..అన్నింటికీ మహేష్ ముందు వరుసలో ఉండేవారు. మహేష్‌కి తోడుగా సుధాకర్ (ప్రస్తుతం మద్రాసులో పెద్ద పారిశ్రామికవేత్త),మరికొంతమంది మిత్రులు ఉండేవారు. వీళ్ళ బృందానికి ఒక విధమైన ప్రత్యేక ఆకర్షణ ఉండేది. అందరూ వీళ్ళతో కలిసి తిరగాలనుకునే వాళ్ళు. ఒకరికొకరు సహాయం చేసుకోవడం, ఎవరికి ఎప్పుడు ఏ అవసరం వొచ్చినా వెళ్ళి వాలడం..అందరికీ వీళ్ళని దగ్గరికి చేర్చేవి. ఎంత సరదాగా తిరిగినా, ఎంత హుషారుగా బయట కార్యక్రమాల్లో బిజీగా వున్నా, చదువు విషయానికి వచ్చేసరికి మళ్ళీ ముందు వరుసలోనే ఉండేవారు మహేష్. చాలా మందికి అర్థమయ్యేది కాదు. ఎప్పుడు బీచ్‌ల వెంబడి తిరిగినట్లే ఉంటాడు మార్కులు చూస్తే మళ్ళీ మొదట్లోనే ఉంటున్నాడు..

ఎలానా అనుకునే వారందరూ. ఐతే మహేష్ గారికి రెండు రకాల విద్యార్థి బృందాలతోనూ మంచి సయోధ్య ఉండేది. క్లాసు టాపర్స్‌తో కూడా కలిసి సబ్జెక్ట్ విషయాల్లో చర్చిస్తూ ఉండేవారు. స్వతహాగా చురుకుదనం గల వ్యక్తిత్వం అవడం వల్ల మంచి మార్కులతో ఎమ్మెస్సీ డిగ్రీ పూర్తి చేశారు.

వివాహం-విదేశీప్రయాణం

1984 లో ఎమ్మెస్సీ పూర్తి కాగానే ఆయన జీవితాన్ని ఒక మలుపు తిప్పిన సంఘటన జరిగింది. వాళ్ళ కుటుంబానికి సన్నిహితులైన డా.బత్తిన రవీంద్రనాథ్, రాధా దంపతులు ఎప్పుడో 1970 ప్రాంతాల్లో అమెరికా వెళ్ళిపోయారు. వాళ్ళ అమ్మాయి షీలాకి పెళ్ళి సంబంధాలు చూస్తూ మహేష్‌గారిని చూసి వాళ్ళ తల్లిదండ్రులతో మాట్లాడారు.. ఐతే ఈ వివాహ ప్రసక్తి రావడానికి ముందే ఒకటి రెండు ఫేమిలీ ఫంక్షన్స్ లో మహేష్ , షీలా కలుసుకున్నారు. పెద్దలనుంచీ ఈ ప్రపోజల్ వచ్చేసరికి ఇద్దరూ ఆనందించారు. వెంటనే పెళ్ళికూడ జరిగిపోయింది. ఆ వెంటనే పర్డ్యూ యూనివర్సిటీలో పి.హెచ్.డి. లో సీటు తెచ్చుకుని అమెరికా వచ్చేశారు భార్యా సమేతంగా మహేష్.

యూనివర్సిటీనుంచీ సిలికాన్‌వేలీ దాకా

పర్డ్యూ యూనివర్సిటీలో చదువుతున్నప్పుడే అమెరికాలోని టెక్నాలజీ రంగంలో ఏదైనా సొంతంగా సాధించాలన్న ఆలోచనకి బీజం పడిందని అంటారు మహేష్. భార్యా , భర్త లిద్దరూ చదువుకుంటుండేవారు. పి.హెచ్.డి కి ముందు అవసరమైన ప్రిరిక్విజిట్స్ చేయడంలో భాగంగా AMD Bit Slice Chipకి సి లాంగ్వేజ్ లో సిమ్యులేటర్ రాశారు మహేష్. అతి క్లిష్టమైన ఆ ప్రోజెక్టులో కేవలం ఇద్దరు మాత్రమే విజయం సాధించగలిగారు. వాళ్ళల్లో మహేష్ మొదటివారు. ఎమ్మెస్సీ లో చదివిన సిద్ధాంత పరమైన చదువులకి నిజమైన ప్రాక్టికల్ అప్లికేషన్ ఇక్కడ యూనివర్సిటీలో చదివేప్పుడే తెలిసిందంటారాయన. పర్డ్యూ యూనివర్సిటీలో ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్స్, ఇంటర్నెట్ అప్లికేషన్స్..కి పితామహులనదగిన శాస్త్రవేత్తలు ఉండేవారు. వాళ్ళని రోజూ కలుస్తుండడం, వారితో కలిసి పనిచేయడం చాలా ఉత్సాహాన్ని కలిగించాయి మహేష్‌కి. మంచి థీసిస్ తో పి.హెచ్.డి. పూర్తి చేసి ఏ.టి.అండ్ టి బెల్ లాబ్స్ లాంటి ప్రతిష్టాత్మకమైన సంస్థల్లో ఉద్యోగం చెయ్యాలని అనుకుంటుండేవారు. తన నాలెడ్జి లెవెల్ ఇక్కడి మార్కెట్‌కి సరిపోతుందో లేదో పరీక్షించుకుందామని ఒకటి రెండూ కేంపస్ సెలక్షన్స్‌కి కూడా హాజరయ్యారు కానీ దాన్ని పెద్ద సీరియస్ గా తీసుకోలేదు.

అలా 1988 లో విజయవంతంగా ప్రోజెక్టుని ముగించుకుని, థీసిస్ సబ్‌మిషన్‌కి రిజిస్ట్రేషన్ చేయించడానికి ముందు ఇండియా వెళ్ళారు, చాలా రోజుల తర్వాత కుటుంబసభ్యులని చూసి వద్దామని. ట్రిప్ మూడు నెలలు పట్టింది. వెనక్కి తిరిగి వచ్చేసరికి ఆన్సరింగ్ మెషీన్ నిండా మెస్సేజస్ ఉన్నాయి. ఎవరో పీటర్ అట. ఎప్పుడో కేంపస్ సెలక్షన్స్ లో ఇంటర్వ్యూ చేసిన వ్యక్తి. నాలుగైదు మెసేజస్ పెట్టాడు..'మంచి కంపెనీలో ఉద్యోగం ఉంది.. ఆసక్తి ఉందా?' అంటూ. ఇంకా పి.హెచ్.డి పూర్తి కాలేదు, ఐనా అన్ని సార్లు మెసేజ్ పెట్టాడు కదా ఒక్క సారి ఫోన్ చేయడం కనీస బాధ్యత అని తిరిగి అతనికి ఫోన్ చేస్తే సిలికాన్ వేలీలో 'ఆందాల్' అనే కంపెనీలో సరిగ్గా నువ్వు చేసిన ప్రోజెక్టు లాంటిదే ఉద్యోగం ఉంది..వస్తావా' అని అడిగాడు. ఇంకా పి.హెచ్.డి పూర్తికాలేదు కదా అప్పుడే ఉద్యోగం వద్దనుకున్న మహేష్ రానని చెప్పారు. ఐనా పీటర్ వదలకుండా 'ఒక్కసారి సిలికాన్ వేలీకి వచ్చి చూడు. హోటల్ వసతి అంతా ఇస్తాము..నచ్చకపోతే చేరొద్దులే ' అని బలవంతపెట్టే సరికి సిలికాన్ వేలీకి వచ్చారు మహేష్. సిలికాన్ వేలీకి రాగానే ఇంతకు ముందు తనతో చదువుకున్న మిత్రులంతా కనిపించారు. ఆందాల్ వాళ్ళు కూడా చాలా సౌకర్యాలు ఇస్తామని చెప్పారు. అవసరమైతే ఇక్కడే బర్కిలీలోనో స్టాన్‌ఫర్డ్ లోనీ పి.హెచ్.డి కి కూడా స్పాన్సర్ చేస్తామన్నారు...సిలికాన్ వేలీ నిండా టెక్నాలజీ కంపెనీలు ఉన్నాయి. జీతం

కూడా సంవత్సరానికి 38 వేల డాలర్లు. అక్కడ యూనివర్సిటీలో నెలకి వెయ్యి డాలర్లు స్కాలర్షిప్ వస్తోంది.. ఈ ఉద్యోగం తీసుకుంటే ఆర్థికంగానూ బావుంటుంది, భవిష్యత్తులో కూడా వేలీలో మంచి అవకాశాలు రావొచ్చు, ఇండియాలో ఇంకా తమ్ముళ్ళూ, చెల్లీ చదువుతున్నారు, వాళ్ళకీ కాస్త సహాయం చెయ్యొచ్చు.. - ఇలా అన్ని విధాలుగా ఆలోచించి ఒప్పుకున్నారు. తను ఉద్యోగంలో చేరిన వారానికే భార్య షీలా కి కూడా ఆ కంపెనీ వాళ్ళే ఉద్యోగం ఆఫర్ చేసారు. ఇద్దరి జీతాలు కలిపితే ఒక్క సారిగా చాలా సౌకర్యవంతమైన పరిసరాల్లోకి వచ్చామనిపించింది ఇద్దరికీ.

ఆ విధంగా మహేష్ గారికి సిలికాన్ వేలీ జీవితం మొదలైంది. ఆందాల్ వాళ్ళు తయారు చేస్తున్న మెయిన్ ఫ్రేమ్ ప్రోసెసర్స్ కి సిమ్యులేటర్ వ్రాయడమూ, యూనిక్స్ కెర్నల్ డెవలప్ మెంట్, టిసిపి ఐపి రౌటింగ్ ప్రోటోకాల్స్ లాంటి చాలా టెక్నాలజీ మెలకువలు తెలుసుకున్నారు. 1992 మార్చి వరకూ ఆందాల్ లో పనిచేశాక అక్కడినుంచీ ఫ్రెండ్స్ సలహాతో అప్పట్లో చాలా వేగంగా ముందుకి వెళుతున్న సినాప్టిక్స్ లో చేరారు.

<u>సొంతంగామొదటికంపెనీ</u>

1992 నుంచీ ఒక సంవత్సరం పాటు సినాప్టిక్స్ పనిచేసిన మహేష్ గారికి ఆ కంపెనీవ్యాపార తీరుతెన్నుల్ని బాగా లోతుగా పరిశీలించే అవకాశం లభించింది. చాలా ప్రోజెక్టులు భారీ ఎత్తున మొదలవ్వడం..కొన్ని రోజుల తరువాత ఏవో సమస్యల వల్ల వాటిని ఆపెయ్యడమూ..అప్పటికే కొన్ని మిలియన్ల డాలర్లు ఖర్చు పెట్టడం..వగైరా సంఘటనలన్నీ గమనించిన మహేష్ గారూ, మరికొంతమందీ మిత్రులూ.. ఇలాంటి ప్రోజెక్టుల్ని అంతకంటే తక్కువ ఖర్చుతో ఇంకా సమర్థవంతంగా చెయ్యొచ్చునని అనుకున్నారు.. ఆ ఖర్చులో సగం కంటే తక్కువ ఖర్చుపెట్టి ఇంకా వేగంగా ఉత్పత్తుల్ని తయారు చెయ్యొచ్చునని ఆ యువ ఇంజినీర్ల విశ్వాసం. అందరూ తలా కొంతా పెట్టుబడి వేసుకుని నెట్వర్కింగ్ లో ఏదైనా ప్రోడక్టుని చెయ్యాలని అనుకున్నారు. సహజంగా నే వాళ్ళకి నాయకత్వం వంహించింది మహేష్ గారు. ఏదో చెయ్యాలని ఉంది కానీ ఏం చెయ్యాలో స్పష్టంగా తెలీదు. బిజినెస్ ప్లాన్ ఎలా వ్రాయాలో, కంపెనీ అక్కౌంటింగ్ వ్యవహారాలు ఎలా ఉంటాయో, మేనేజ్ మెంట్ విధానాలు ఎలా ఉండాలో అన్నీ కొత్తే. మహేష్ గారు తనకి అలవాటైన పుస్తక పఠనాన్ని ఆశ్రయించారు. ఏ రంగంలో అనుమానం వచ్చినా ఆయా రంగానికి సంబంధించిన పుస్తకాలని ఆమూలాగ్రం చదవడం, మౌలికమైన కాన్సెప్ట్ని గ్రహించడం, వాటిని అమలు పరచడం...ఈ క్రమంలోనే బిజినెస్ ప్లాన్ ఎలా వ్రాయాలో, బాలెన్స్ షీట్ ఎలా చదవాలో నేర్చుకున్నారు మహేష్. అప్పుడే మార్కెట్ లోకి వస్తున్న ఎ.టి.ఎమ్ టెక్నాలజీని, ఈథర్ నెట్ టెక్నాలజీని అనుసంధానిస్తూ ఏవైనా నెట్వర్క్ ఉత్పత్తుల్ని తయారు చెయ్యాలని తీవ్ర ప్రయత్నాలు ప్రారంభించారు.. అలా 1993 లో మొదలైంది మహేష్ గారి మొదటి కంపెనీ ట్రాన్సెల్.

<u>అనుకోకుండా రెండో కంపెనీ</u>

ఓ అడుగు ముందుకి.. రెండడుగులు వెనక్కి అన్నట్లుగా సాగేవి తొలిరోజులు. వాళ్ళ ఆఫీసులో 10 మంది వరకూ ఉద్యోగులు ఉండేవారు.. అప్పుడప్పుడే ఇంటర్నెట్ వాడకం కొంచెం కొంచెం పెరుగుతోంది. ఐతే ఒక్కో కంప్యూటర్కీ ఒక్కొక్క ఇంటర్నెట్ కనెక్షన్ అవసరమయ్యేది. ఇప్పటిలాగా ఆఫీసు అంతటికీ ఒక కనెక్షన్ తీసుకుని దాన్ని అన్ని కంప్యూటర్లకీ విభజించే సదుపాయం లేదు. మహేష్ కంపెనీలో ఉద్యోగులకి ఇది చాలా ఇబ్బందిగా అనిపించింది. అసలే స్టార్టప్ కంపెనీ..ఇలాంటి అవరోధాలుంటే పరిశోధనలకి చాలా ఆలశ్యం అవుతుంది. తామే ఈ ఇంటర్నెట్ని విభజించే చిన్న పరికరం ఎందుకు చెయ్యకూడదూ అన్న ఆలోచన వచ్చింది. అప్పుడే మోటరోలా ఒక జనరల్ పర్పస్ చిప్ని మార్కెట్లోకి ప్రవేశపెట్టింది. దానిలో తాము కావాలనుకున్న సౌకర్యాలన్నీ ఉన్నాయి. ఆ చిప్ని ఉపయోగించి మహేష్

గారి కంపెనీలోని సాంకేతిక నిపుణులు ఒక ప్రత్యేకమైన బోర్డుని డిజైన్ చేశారు. దాన్ని మామూలు కంప్యూటర్‌లో అమర్చి, దానిని పనిచేయించేందుకు సాఫ్ట్‌వేర్ కూడా తయారు చేశారు. ఒక్క నెల రోజుల్లోనే ఆఫీసులో అందరికీ ఇ-మెయిల్, ఇంటర్ నెట్ అందుబాటులోకి వచ్చింది, ఒకే ఒక్క కనెక్షన్ తో...

కంపెనీ పని మీద తరచూ అక్కడికి వచ్చే వి.సి.ఫండింగ్ సభ్యులకి ఆఫీసులో అందరూ ఇంటర్నెట్ వాడుతుండడం గమనించి, వివరాలు కనుక్కుని 'ఓహో..ఇదేదో బావుందే.ఇది మీ ఒక్కరి సమస్యమాత్రమే కాదు..చాలా చిన్న ఆఫీసుల్లో ఇది పెద్ద సమస్య. మీరు మీకోసం చేసుకున్న ఈ ప్రయోగాన్నే కమ్మర్షియల్ ప్రోడక్టుగా ఎందుకు చెయ్యకూడదూ..?' అని సలహా ఇచ్చారు.. మహేష్‌గారికి ఆ ఆలోచన నచ్చింది.. పెట్టుబడిదారుల సలహా మేరకు ఒక నెలరోజుల్లోనే రాత్రీ పగలూ శ్రమించి ఐ.ఎస్.డి.ఎన్ కనెక్షన్‌ని పలు కనెక్షన్‌లుగా విభజించగల ఒక చిన్న బాక్సుని తయారు చేశారు. అప్పట్లో అలాంటి బాక్సు కావాలంటే 2,000 డాలర్లకి పైగా వెచ్చించి సిస్కో నుంచీ కొనుక్కోవాల్సి వచ్చేది. చిన్న చిన్న ఆఫీసులకి అది అందుబాటులో లేదు. మహేష్ రూపొందించిన బాక్సు కేవలం 500 డాలర్లకి చిన్న చిన్న ఆఫీసులకి సైతం అందుబాటులో ఉంటుంది. ఇదంతా కేవలం నెల రోజుల్లో సాధించ గలిగిన మహేష్ బృందానికి గల చురుకుదనాన్ని, చొరవనీ గమనించిన వి.సి ఫండింగ్ కంపెనీ వాళ్ళు అప్పటికప్పుడే మరిన్ని భారీ పెట్టుబడులు సమకూర్చడానికి ముందుకి వచ్చారు.

రాంప్-కంపెనీ ఉత్పత్తుల్లో కొన్ని..

అలా ఆవిర్భవించింది 1994 లో రాంప్‌నెట్ వర్క్స్ కంపెనీ. మహేష్ తన సమయాన్నంతటినీ రాంప్ లోనే వెచ్చిస్తూ, పాత కంపెనీని ఫ్లోవైజ్ నెట్‌వర్క్స్‌గా మార్చి దాన్ని నడిపేందుకు మరో యాజమాన్య బృందాన్ని నియమించారు.. (తరువాతి కాలంలో ఈ ఫ్లోవైజ్ నెట్‌వర్క్స్ ని నెట్‌వర్క్ ఎక్విప్‌మెంట్ టెక్నాలజీస్ అనే కంపెనీ 40 మిలియన్లకి కొన్నది)

<u>ఆదిలోనే హంసపాదు</u>

ఖర్చులు అదుపులో ఉంచుకోడానికి గాను ఇండియాలో కూడా ఒక బ్రాంచిని స్థాపించి ఎక్కువ డెవలప్‌మెంట్ పనిని అక్కడ చేయించసాగారు. మహేష్ రాంప్ నెట్‌వర్క్స్ లో పూర్తి కాలం పనిచేస్తూ సాంకేతిక నిపుణుల బృందాన్ని పర్యవేక్షిస్తూ పూర్తిస్థాయి వాణిజ్యపరమైన రౌటర్‌ని రూపొందించి మార్కెట్‌లోకి విడుదల చేశారు. 500 డాలర్లకే అందుబాటులోకి వచ్చిన తమ రౌటర్‌ని అందరూ విరివిగా దాన్ని కొంటారని ఊహించారు. కానీ అంచనాలు తలకిందులయ్యాయి. వాళ్ళాశించినట్లుగా మార్కెట్ పికప్ కాలేదు. కారణం వీళ్ళ ప్రోడక్టు కాదు..ఇంటర్ నెట్ కనెక్షన్ స్పీడ్ అప్పట్లో కేవలం డయల్ అప్ కనెక్షన్లే ఎక్కువగా ఉండేవి. మహేష్ గారి బృందం చేసిన రౌటర్ ఐ.ఎస్.డి.ఎన్ స్పీడ్ కి మాత్రమే పనికి వస్తుంది. అక్కడ పొరబాటు జరిగింది. ఐ.ఎస్.డి.ఎన్ కనెక్షన్ తెచ్చుకోవడం ఒక ఎత్తు ఐతే, దాన్ని సెటప్ చేయడం మరింత క్లిష్టతరం. అందుకే చాలా మందికి అది అందుబాటులో కి రాలేదు. అందుచేతనే వీళ్ళ రౌటర్ విజయవంతం కాలేదు. సమయమూ, పెట్టుబడీ బాగానే ఖర్చయ్యాయి..ఫలితం మాత్రం విరుద్ధంగా వచ్చింది.

<u>పడిలేచిన కెరటం</u>

అందరూ కూర్చొని ఆలోచించారు. ఏం చెయ్యాలిప్పుడు.ఎటు వైపు వెళ్ళాలి.. ఎలాంటి పరికరాన్నైనా రూపొందించగల సాంకేతిక నైపుణ్యం ఉంది. కానీ ముందులోనే పొరబాటు జరిగింది. దాన్ని సరిదిద్దుకోవడం ఎలా? మొదటి వైఫల్యానికి కారణం ఇంటర్‌నెట్ స్పీడ్ కదా.. పోనీ రెండు మూడు స్లో స్పీడ్ డయల్ అప్ కనెక్షన్లని కలిపి ఒక బాక్సులోకి పంపించి, దాన్ని అందరూ ఉపయోగించేలా విభజించగలిగితే..!? మెరుపులా ఆలోచన వచ్చిందే తడవుగా తన టెక్నికల్ బృందాన్ని సమావేశపరచి కొత్త ప్రతిపాదన ముందుంచారు మహేష్. సరిగ్గా నెలరోజుల్లో ప్రోడక్టు తయారైంది. ఇప్పుడింక ఈ రౌటర్ కి హైస్పీడ్ కనెక్షన్‌తో పనిలేదు. స్లోస్పీడ్ కనెక్షన్‌లు సులువుగానే దొరుకుతున్నాయి కాబట్టి చిన్న చిన్న ఆఫీసులకి ఇది వరప్రసాద మైంది. దానికి వెబ్‌రాంప్ అనే పేరుకూడా పెట్టారు.. ట్రేడ్ షోల్లో కొత్త ప్రోడక్టుని ప్రదర్శని పెట్టారు. మొదటిసారే ఆస్ట్రేలియా పార్టీ ఒకరు '1,000 బాక్సులు కావాలి. ఒక నెలరోజుల్లో ఇస్తారా?' అని అడిగాడు. మహేష్‌కి నమ్మబుద్ధి కాలేదు. అతనేమైనా ఎగతాళి చేస్తున్నాడా అనుకున్నారు. అతను మళ్ళీ రెట్టించాడు..'ఇప్పుడే అడ్వాన్సు ఇస్తాను..' అనికూడా అన్నాడు. మరికొంతసేపటికి మరొకతను వచ్చి అతనికంటే ఎక్కువ ఇస్తాననీ తనకి మాత్రమే సరఫరా చెయ్యాలనీ కోరాడు..అంతే సరికొత్త రౌటర్ సూపర్ సక్సెస్ ఐంది మార్కెట్లో..! అన్ని ప్రముఖ మాగ్‌జైన్లూ, సంస్థలూ వెబ్ రాంప్‌కి బెస్ట్ ప్రోడక్ట్ అని రివ్యూలు ఇచ్చారు.

<u>విజయపథంలో..</u>

ఇంక రాంప్ నెట్ వర్క్స్ వెనక్కి తిరిగి చూసుకోవాల్సిన అవసరం రాలేదు..ప్రపంచంలోని నలు మూలల్నుండీ, ముఖ్యంగా ఆసియా, యూరోప్, ఉత్తర అమెరికాలనుంచీ ఆర్డర్ల మీద ఆర్డర్లు వచ్చి పడసాగాయి. నెలకి 10,000 రౌటర్లు అందించాల్సిన అవసరం వచ్చింది. తైవాన్, మెక్సికో లాంటి దేశాల్లో వాణిజ్య ఉత్పత్తిని చేపట్టారు. కంపెనీలో అందరూ బిజీ ఐపోయారు.. ఒక దాని తరువాత మరొకటి కొత్త అవసరాలు తలెత్త సాగాయి. కొత్త కొత్త డిజైన్లు మార్కెట్లోకి విడుదల చెయ్యడం మొదలు పెట్టారు.. ముందులో చిన్న కంపెనీలకోసమని ప్రారంభించినా, హార్లీ డేవిడ్‌సన్, అమెరికన్ హార్ట్ అసోసియేషన్ లాంటి అనేక పెద్ద పెద్ద కంపెనీలు కూడా మారుమూల ప్రాంతాల్లో ఉన్న తమ తమ శాఖల్ని ఇంటర్ నెట్ ద్వారా అనుసంధానం చేయడానికి ఈ ఉత్పత్తుల్ని ఉపయోగించసాగారు. వినియోగదారులే రాంప్ నెట్వర్క్స్ ఉత్పత్తులకి సరికొత్త ఉపయోగాల్ని కనిపెట్టసాగారు.

సెల్ యునైటెడ్-ఇండియాలోఆఫీసు

'ఇప్పటికీ ఇండియా వెళ్ళినప్పుడు ఇంటర్‌నెట్ సెంటర్ వాళ్ళు కొంతమంది ఇంకా వెబ్ రాంప్ ప్రోడక్టుల్ని వాడడం, బ్రెజిల్ లాంటి దూరప్రాంతాలనుంచీ కూడా ఎంక్వైరీలు రావడం..చాలా థ్రిల్లింగ్‌గా వుంటుంది' అన్నారు మహేష్, రాంప్ విజయాన్ని గుర్తు చేసుకుంటూ..

1999 లో కంపెనీని పబ్లిక్‌కి తీసుకెళ్ళారు. అప్పట్లో నాస్డాక్ లో కంపెనీని లిస్ట్ చేసిన తెలుగు వారు ఇద్దరు, ముగ్గురులో మహేష్ ఒకరు.! ఇంటర్నెట్ అవసరాలు పెరిగినకొద్దీ సెక్యూరిటీ కూడా పెంచాల్సి వచ్చింది. ఐదారు సంవత్సరాల్లో దాదాపు ముప్పైకి పైగా

ప్రోడక్టుల్ని మార్కెట్ లోకి ప్రవేశపెట్టి తమ విజయాన్ని చాటుకున్నారు. 2001లో ఈ కంపెనీ విలువని గుర్తించిన ప్రపంచ ప్రసిద్ధ సెల్ ఫోన్ తయారీ సంస్థ నోకియా 125.9 మిలియన్ల ఆఫర్ కి రాంప్ నెట్ వర్క్స్ ని కొన్నది.

అక్కడినుంచీ నోకియాసంస్థలోకి ప్రవేశించిన మహేష్, రాంప్ నెట్‌వర్క్స్ నుంచీ తెచ్చిన సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని నోకియా ప్రోడక్టులతో సమ్మిళితం చేయడానికి ఆరునెలలు శ్రమించి ఆ ప్రోజెక్టును విజయవంతం చేశారు. ఇప్పటికీ సెల్ ఫోన్‌ల నుంచీ టవర్లకి సిగ్నల్ చేరే అనేక స్థాయిల్లో రాంప్ నెట్‌వర్క్స్ అందించిన సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని నోకియా విరివిగా వాడుతోంది. అక్కడ సంవత్సరంపైగా పనిచేశాక ఒక సంవత్సరంపాటు తండ్రి అనారోగ్య రీత్యా టెక్నాలజీకీ కాస్త దూరంగా వున్నారు. నోకియాలో ఉండగానే సెల్ ఫోన్‌లకి గల భవిష్యత్తునీ, అందులో కొత్త టెక్నాలజీలకి గల అవకాశాలని సునిశితంగా గమనించారు. దాని ఫలితమే సెల్ యునైట్ ఆవిర్భావం..!

సెల్‌యునైట్.. - నేపథ్యం..

అనేక రంగాల్లో సాంకేతిక విప్లవం నలుదిశలా వ్యాపిస్తున్న ఈ కాలంలో సెల్ ఫోన్ రంగంలో విస్తరిస్తున్న సాంకేతికవిప్లవానికి ఒక ప్రత్యేకత ఉంది. ఏడెనిమిదేళ్ళ క్రిందట సెల్‌ఫోన్ అంటే కేవలం ఫోన్‌గానే ఉండేది. కాలక్రమేణ సంభవించిన, సంభవిస్తున్న పరిణామాల్లో సెల్‌ఫోన్ అనేది కేవలం కమ్యునికేషన్స్‌కి మాత్రమే కాక ఇంకా..ఇంకా..అనేక పనులకి ఉపయోగపడాలని వినియోగదారుడూ కోరుకున్నాడు, ఉత్పత్తి దారులూ ఆ దిశగా పరిశోధనలు సాగించి సెల్‌ఫోన్‌లో ఇంటర్ నెట్, మల్టీమీడియా,మ్యూజిక్, కెమేరా..లాంటి అనేక సౌకర్యాలని పొందుపరుస్తున్నారు. దాదాపు లాప్‌టాప్ కంప్యూటర్‌లో ఉన్న సౌకర్యాలన్నీ సెల్‌ఫోన్ హేండ్ సెట్స్ లో అందజేయాల్సిన అవసరం వస్తోంది. ఈ రంగంలో మార్పులు కూడా చాలా వేగంగా సంభవిస్తున్నాయి. ఇంత వేగంగానూ సెల్‌ఫోన్‌లలో నిక్షిప్తం చేసే అప్లికేషన్స్ ని మార్చగలిగే సౌకర్యం ఉండాలి. అంటే సెల్‌ఫోన్ లలో అంతర్గతంగా వుండే ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్, మిడిల్ వేర్ కూడా అంత సులువుగా మార్చడానికి వీలుగా ఉండాలి.

ప్రపంచవ్యాప్తంగా దాదాపు 3 బిలియన్ల సెల్‌ఫోన్ హేండ్ సెట్స్ వాడుకలో ఉన్నాయని ఒక అంచనా. అందులో 10 శాతం కంటే తక్కువ హేండ్ సెట్స్ మాత్రం విండోస్, సింబయాన్ లాంటి ఎడ్వాన్స్‌డ్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్స్ ఉపయోగిస్తున్నారు. మిగిలిన 90 శాతం ఫోన్ లలోనూ ఎప్పటినుంచో వస్తున్న చిన్న చిన్న ప్రోగ్రాముల్ని ఉపయోగిస్తున్నారు. పెరుగుతున్న అవసరాల దృష్ట్యా వీటన్నింటినీ ఆధునీకరించక తప్పని పరిస్థితులు అతి త్వరలోనే వస్తాయి. ఇందుకు ఒక ప్రత్యామ్నాయం లినక్స్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్.

ఓపెన్ సోర్స్ సిస్టమ్‌గా వున్న లినక్స్‌ని సెల్‌ఫోన్ ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్ గా మార్చగలిగితే సెల్‌ఫోన్ హేండ్ సెట్స్‌లో తక్కువ ఖర్చుతో ఎక్కువ సౌకర్యాలు కలిగించే వీలుంటుంది. లినక్స్ మొబైల్ కన్సార్షియం అనే పేరుతో వోడఫోన్, డోకమో, మోటరోలా, సాంసంగ్, పానసోనిక్, ఎల్.జి కంపెనీలకి చెందిన ప్రముఖులూ, శాస్త్రవేత్తలూ కలిసి ఈ దిశలో పరిశోధనలు మొదలుపెట్టడానికి పథకాలు ప్రారంభించారు. దానిలో మహేష్‌గారు ఒక సభ్యుడిగా చేర్చుకోబడ్డారు. ఆయనకి ఈ రంగంలో గల గుర్తింపుకి ఇదొక ఉదాహరణ. దీనితో అంతకుముందునించే ఆయన మనసులో వ్యూహాత్మకంగా ఉన్న ఆలోచనకి ఒక రూపం వచ్చింది.

ఐతే ఆపరేటింగ్ సిస్టమ్ అనగానే బోలెడంత ప్రోసెసింగ్ సామర్థ్యం, మెమొరీ, పవర్ అవసరం ఉంటాయి. అలాంటి దాన్ని సెల్‌ఫోన్ లలో అమర్చడమంటే అంత సులువు కాదు. చాలా మార్పులు చేయాలి. ఎంతో పరిశోధనా సమయాన్ని వెచ్చించాలి. పెట్టుబడీ భారీగానే కావాలి. ఇలాంటి ఛాలెంజ్‌తో మహేష్ గారు 2005 లో సెల్‌యునైట్ అనే కంపెనీని స్థాపించారు. కస్టమర్లతో మాట్లాడి, వాళ్ళ అవసరాలని పూర్తిగా అవగాహన చేసుకునీ, తన అనుభవాన్ని జోడించీ ఈ దిశగా పరిశోధనలు ప్రారంభించి 2006 చివరికి పాక్షిక ఫలితాన్ని రాబట్టగలిగారు. పాక్షికంగా సిద్ధమైన సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని అన్ని పేరొందిన సెల్‌ఫోన్ కంపెనీలకీ అమ్మడం మొదలుపెట్టారు.

భవిష్యత్ ప్రణాళికలు

ప్రస్తుతం సిలికాన్‌వేలీ లోని సన్నీవేల్ ప్రధానకేంద్రంగా, పూనాలోనూ, హైదరాబాదులోనూ దాదాపు 250మంది సాంకేతిక నిపుణులతో పనిచేస్తున్న సెల్ యునైట్‌ని రాబోయే మూడు నాలుగు సంవత్సరాల్లో 1000 మందికి పైగా పెంచాలని ఆశయం. మొత్తం ఈ లినిక్స్ ఆధారిత ఉత్పత్తుల్ని సెల్ ఫోన్ కంపెనీలకీ, సర్వీస్ ప్రొవైడర్స్‌కీ అందించే కార్యక్రమం, వాటిని సర్వీసింగ్, సపోర్ట్ చేసే అన్ని కార్యకలాపాలనీ భారతదేశం నుంచే నిర్వహించడానికి పకడ్బందీ ప్రణాళికల్ని అమలుపరుస్తున్నారు మహేష్. ఇప్పటికే చైనా, జపాన్, ఇంగ్లాండు లాంటి దేశాల్లో చిన్న చిన్న ఆఫీసులతో పాటు రాబోయే సంవత్సరాల్లో ఆసియా, యూరోప్ లోని అనేక కీలకమైన నగరాల్లో సెల్‌యునైట్ శాఖలు ప్రారంభం కాబోతున్నాయి.

రాబోయే మూడు , నాలుగు సంవత్సరాల్లో పెద్ద పెద్ద బ్రాండు కంపెనీలు విడుదల చేసే సెల్‌ఫోన్ లలో కనీసం 40,50 మిలియన్ల సెట్లలో సెల్‌యునైట్ అభివృద్ధి చేస్తున్న పూర్తిస్థాయి సాంకేతిక నైపుణ్యం ఉపయోగించబడుతుంది. ఈ రంగంలో పరిశోధనలు చేస్తున్న చిన్నా చితకా కంపెనీలని పక్కకి పెడితే భారీ ఎత్తున పెట్టుబడులని సమీకరించి పెద్ద ఎత్తున ఈ ఉత్పాదనలకోసం పురోగమిస్తున్న కంపెనీల్లో సెల్‌యునైట్ తో బాటుగా పోటీ పడేది జపాన్ లోని ఇంకొక్క కంపెనీ మాత్రమే..

ఎప్పుడూ భారీ లక్ష్యాలని ముందుంచుకుని, ఎంతలోతైనా ఈదగలనన్న ఆత్మవిశ్వాసంతో పురోగమిస్తున్న మహేష్ గారి భవిష్యత్ ప్రణాళికలు తప్పని సరిగా విజయవంతమౌతాయని ఆయన ఇంతవరకూ సాధించిన ఫలితాలే చెబుతాయి. ఆయనకీ ఆయన బృందానికీ 'కౌముది' అభినందనలు తెలియచేస్తోంది.

Featured in November 2007

కిట్టు కొల్లూరి

చాలా ముందునుంచే కొన్ని ఆశయాలు పెట్టుకుని, వాటిని సాధించడానికి ప్రణాళికలు రూపొందించుకుని విజయ పథంలో అనుకున్నది సాధించే విజేతలు కొంతమంది. చేసే ప్రతి పనిలోనూ పరిపూర్ణత కోసం తపనపడుతూ, మనసుపెట్టి చిత్తశుద్ధితో, క్రమశిక్షణతో పనిచేస్తే ఫలితం తప్పక లభిస్తుందని నమ్మే విజేతలు మరి కొంతమంది. ఈ రెండో కోవకి చెందిన వాళ్ళు భవిష్యత్తు గురించి ముందుగా ప్రణాళికలు వేసుకోకపోయినా బంగారు బవిష్యత్తు వాళ్ళని వెదుక్కుంటూ వస్తుంది..ఎందుకంటే వర్తమానంలో వాళ్ళ బలం -రాజీలేని క్రమశిక్షణ, మొక్కవోని పట్టుదల, నిరంతర కృషి, అంకిత స్వభావం, చిత్తశుద్ధి..!

చిన్నప్పుడు చదువులోనూ, ఆటల్లోనూ, పాటల్లోనూ, పదిమందికీ నాయకత్వం వహించే విషయంలోనూ ఎప్పుడూ ముందుండే యువకుడు.. 1990 లో ఒక సాధారణ సాఫ్ట్‌వేర్ ఇంజినీర్‌గా సిలికాన్ వేలీలో జీవితం ప్రారంభించి, చక చకా ప్రొఫెషనల్ ప్రపంచంలో ఎదిగి, రెండు అతిపెద్ద కంపెనీల స్థాపన లోనూ, ఎదుగుదలలోనూ ప్రముఖ పాత్ర వహించి, ప్రస్తుతం ఒక వెంచర్ కాపిటల్ సంస్థలో జనరల్ పార్టనర్ గా వుంటూ మరికొంతమంది విజేతలని గుర్తించి, వాళ్ళని విజయపథంలో నడిపించే కార్యక్రమంలో నిమగ్నమై ఉన్నాడు.. చిన్నప్పటినుంచీ ఆల్ రౌండర్ గా ఉండడం అనేది అలవాటైంది కాబట్టే ప్రోగ్రామర్ గా వున్నా, మేనేజర్ గా వున్నా, వైస్ ప్రెసిడెంట్ గా వున్నా, జనరల్ మేనేజర్ గా వున్నా, ..అడుగుపెట్టిన ప్రతి రంగంలోనూ తన ప్రత్యేకతని నిలబెట్టుకుంటూ ఎదుగుతున్నాడు. తాను గుర్తించి, మిలియన్ల డాలర్లు పెట్టుబడి పెట్టిన కంపెనీ 4 నెలల్లోనే 300 శాతం వృద్ధితో మరో కంపెనీలో విలీనమవడం.. ఆయన అనుభవానికీ, సాంకేతిక రంగంలో ఆయన సాధించిన డెసిషన్ మేకింగ్ కెపాసిటీకి.. ఒక ఉదాహరణ.

ఆయనే ఈ నెల విజేతగా కౌముది పాఠకులకి పరిచయమౌతున్న కొల్లూరి కృష్ణస్వరూప్. అందరికీ తెలిసిన పేరు కిట్టు కొల్లూరి.

గత పదేళ్ళుగా సిలికాన్ వేలీ టెక్నాలజీ రంగంలో ప్రముఖవ్యక్తిగా ఎదుగుతున్న కిట్టు , హెల్తియాన్, నియొటెరిస్ అనే కంపెనీల స్థాపనలోనూ, వాటిని విజయవంతమైన కంపెనీలుగా తీర్చి దిద్దడంలోనూ అతి ముఖ్యమైన పాత్ర పోషించారు. ప్రస్తుతం ఎన్.ఇ.ఎ పార్టనర్స్ అనే వెంచర్ కేపిటల్ సంస్థలో జనరల్ పార్టనర్‌గా వుంటున్నారు. ఆ కంపెనీలో ఉన్న జనరల్ పార్టనర్స్‌లో , అంతర్గతంగా క్రింది స్థాయి నుంచీ ఎదిగి ఆ స్థాయికి చేరడం కాకుండా బయటి నుంచీ సరాసరి ఉన్నతమైన స్థాయిలో ప్రవేశించిన మొట్టమొదటి వ్యక్తి కిట్టు కొల్లూరి. ప్రస్తుతం ఐ.టి రంగంలోనూ, ప్రత్యామ్నాయ వనరుల రంగంలోనూ పైకి వస్తున్న ప్రైవేటు కంపెనీలని గుర్తించి, వాటిలో పెట్టుబడులు పెట్టి, వాటికి సలహా, సంప్రదింపుల నందిస్తూ, సరైన మార్గంలో నడపడానికి వాళ్ళకి మార్గదర్శకుడిగా వ్యవహరిస్తూ వాటిని మరోమెట్టు పైకి తీసుకెళ్ళడం లో నిమగ్నమై ఉన్నారు.

భారతదేశంలోని టెక్నాలజీ కంపెనీల్లో పెట్టుబడి పెట్టడం కూడా కిట్టు గారి కార్యక్రమాల్లో ఒక భాగం.

నిరంతరం మీటింగులతో బిజీ గా వుండే కిట్టు గారు 'కౌముది' సంప్రదించిన వెంటనే ఇంటర్వ్యూ ఇవ్వడానికి అంగీకరించారు. తరువాత రెండు వారాలకి ఆయనతో మాట్లాడ్డానికి గంటసేపు ఖాళీ దొరికింది. ఆ సమయంలో 'కౌముది' తో ఆయన ఆత్మీయంగా పంచుకున్న తన విజయ గాథ ఈ నెల ప్రత్యేకంగా మీకోసం..

చిన్నతనంలో..

కిట్టుగారి తాత గారి స్వస్థలం విశాఖపట్నం. వాళ్ళంతా 1950 ప్రాంతాల్లో హైదరాబాదు వచ్చి స్థిరపడిపోయారు. కిట్టు నాన్న గారి పేరు కొల్లూరి రామారావు గారు. అమ్మగారి పేరు కొల్లూరి ఉమామహేశ్వరిగారు. అమ్మగారు ఉమారామారావు గా అందరికీ తెలుసు. ప్రసిద్ధ కూచిపూడి, భరతనాట్యం నృత్యకళాకారిణి మరియూ డాన్స్ టీచర్. వెంపటి చినసత్యం గారి సహాధ్యాయిని. (మాజీరాష్ట్రపతి అబ్దుల్ కలామ్ గారి నుంచీ, కొద్ది సంవత్సరాల క్రిందటే, కేంద్ర సంగీత నాటక ఎకాడెమీ వారి ప్రత్యేక పురస్కారాన్ని అందుకున్నారు కూడా) ఆమె వద్ద నృత్యం నేర్చుకున్న అనేక మంది ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఆ కళని వ్యాపింపచేస్తున్నారు. రామారావు గారు బి.ఎ.ఎల్.ఎల్.బి చదివారు..ఉమ గారు ఎం.ఎ (ఎకనామిక్స్)లో పట్టభద్రురాలు. కిట్టుగారి తాతగారు పేరొందిన వైద్యులు. ఈ విధంగా విద్యావంతులైన కుటుంబంలో ఉమా, రామారావుగార్ల ద్వితీయ సంతానంగా 1963 లో కిట్టూ జన్మించారు. కిట్టు కి ఒక అన్నయ్య(సతీష్) ఉన్నారు.

బాల్యస్మృతుల్ని గుర్తు చేసుకుంటూ " నాన్న గారు వృత్తిరీత్యా లాయర్ ఐనా, అనారోగ్యకారణాల వల్ల , ఎక్కువకాలం తన ప్రాక్టీసు కొనసాగించలేకపోయారు. తరువాత వ్యాపారంలోకి అడుగుపెట్టారు. అమ్మగారు కూడా కుటుంబ బాధ్యతల్లో ఎక్కువ పాలు పంచుకునేవారు. ఒకవైపు నృత్యశిక్షణ తరగతులని నిర్వహిస్తూ, మరో వైపు నృత్య ప్రదర్శనలకి వివిధ ప్రాంతాలకి వెళ్ళి వస్తూ కూడా మా చదువులు ఎక్కడా కుంటుపడకుండా చూసుకునే వారు.. నాకు లెక్కల విషయంలో

నా పూర్తిపేరు కృష్ణ స్వరూప్. మా బామ్మ ముద్దుగా కిట్టు అనిపిలిచేది. మద్రాసు ఐ.ఐ.టి కి వెళ్ళినప్పుడు నా పేరు పూర్తిగా పిలవడానికి చాలా మందికి నోరు తిరిగేది కాదు. ఏదో నిక్‌నేమ్ తో పిలిచే వాళ్ళు. ఇలా వాళ్ళకిష్టమైన నిక్‌నేమ్ ఎందుకనుకుని అందరికీ 'కిట్టు' గా పరిచయం చేసుకునేవాడిని. అమెరికా వచ్చాక కూడ అందరికీ పిలవడానికి తేలికగా ఉంటుందని 'కిట్టు'నే నా వాడుక నామం చేసుకున్నాను. నాన్నగారైతే ఎప్పుడూ 'చక్కగా కృష్ణస్వరూప్ అన్న మంచి పేరు ఉండగా ఈ కిట్టు ఏమిట్రా ' అని అంటుంటారు. ఐతే 'కిట్టు' అన్న పిలుపు విన్నప్పుడల్లా మా నాన్నా, బామ్మ గుర్తొస్తుంటారు.. అదొక ఆత్మీయ జ్ఞాపకం..తియ్యటి గతంలోకి ఆహ్లాదకరమైన ప్రయాణం.!

- కిట్టు

చిన్నప్పటినుంచే అమితమైన ఆసక్తి కలగడానికి ముఖ్యకారణం అమ్మ. తను చిన్నప్పుడు మమ్మల్ని దగ్గర కూర్చోబెట్టుకుని ఓపికగా లెక్కలు ప్రాథమిక అంశాలనుంచీ వివరించేది. అది భవిష్యత్తులో మాకు బాగా ఉపయోగపడింది. అమ్మ డాన్సు కార్యక్రమాలకి వేరే వూర్లకి వెళ్ళినప్పుడు నాన్న గారే మమ్మల్ని అపురూపంగా చూసుకునే వారు. ఆయన వద్దనుంచే మాకు క్రమశిక్షణ, నిజాయితీ, ఉత్తమ జీవన విలువల్ని పాటించే గుణం.. అలవడ్డాయి." అన్నారు.

కిట్టు , వాళ్ళన్నయ్యల బాల్యం మధ్య తరగతి జీవన విధానంలోనే గడిచింది. పగలు అందరూ కూర్చునే లివింగ్ రూమే రాత్రి అన్న దమ్ములిద్దరికీ బెడ్ రూమ్ గా మారేది. అప్పట్లో ఆ జీవితమే చాలా ఆనందంగా వుండేది. అమ్మా, నాన్న లిద్దరూ వాళ్ళు అడిగినవన్నీ ఇవ్వలేకపోయినా వాళ్ళకవసరమైన వన్నీ అమర్చారు. ముఖ్యంగా జీవితంలో ముందుకెళ్ళాలంటే చదువు అవసరం ఎంతవుందో తండ్రి వద్దనుంచీ పదే పదే వింటుండే వారు అన్నదమ్ములిద్దరూ.

ఆల్‌రౌండర్‌గా ఎదిగిన వైనం

కిట్టు చదువంతా అబిడ్స్ ,చిరాగ్ ఆలీ లేన్‌లో ఉన్న లిటిల్ ఫ్లవర్ స్కూల్లోనూ, జూనియర్ కాలేజీలోనూ గడిచింది.

"స్కూల్లో ఉండగా చదువులో మొదటి రాంకు తెచ్చుకోవడమే గాక, ఆటలు పాటల్లో కూడా ప్రముఖంగా పాల్గొంటుండే వాడిని. చిన్నప్పటినుంచే లలిత గీతాలు పాడడం అలవాటైంది. ఇప్పటికీ లైట్ మ్యూజిక్ వినడమే గాక, పాడడం కూడా చాలా ఆసక్తిగా ఉంటుంది నాకు. అమ్మగారి నేతృత్వంలో చిన్నప్పుడు డాన్సు కూడా నేర్చుకున్నాను. అమ్మతో బాటు ప్రదర్శనల్లో కూడా పాల్గొనే వాడిని. ఐతే వయసు పెరిగి, సన్నగా పొడవుగా ఉండేసరికి నాకే ఎబ్బెట్టుగా అనిపించి డాన్సు ప్రాక్టీసు మానేశాను..." అన్నారు కిట్టు, మరికొన్ని జ్ఞాపకాల్ని పంచుకుంటూ..

ఆరవతరగతి లో ఉండగా కిట్టు వాళ్ళ మేనత్త గారి అమ్మాయి, కిట్టుకంటే ఆరేళ్ళు పెద్ద ఐన జానకి అనే ఆవిడ ఐ.ఐ.టి అంటే ఏమిటో, దానిలో చదివితే ఎంత విలువ ఉంటుందో , తన ఫ్రెండ్సు అక్కడ చదివి ఎలా ఉన్నత స్థాయికి వెళ్ళారో వివరంగా చెబుతుండే వారు. అప్పటివరకూ ఎప్పుడూ ఫస్టు రాంకు కోసం కష్టపడే కిట్టు భవిష్యత్తులో ఐ.ఐ.టి చదవడమనేదానిని కూడా ఒక ఆశయంగా చేసుకున్నారు.

లిటిల్ ఫ్లవర్ స్కూల్లోనే మేరీ టీచర్ అనే ఆవిడ కిట్టుకి లెక్కలు బోధించేవారు. ఆమె కూడా కిట్టులోని విజ్ఞాన తృష్ణని పెంచడమే కాక, కొత్త కొత్త అంశాలు నేర్చుకోవడంలో సహాయపడుతుండేవారు. ఇప్పటికీ హైదరాబాదు వెళ్ళినపుడల్లా మేరీ టీచర్‌ని కలవడం కిట్టు మరచిపోరు.

ఏ సంస్థకైనా . ఏ వ్యాపారానికైనా విలువలు ముఖ్యం. యాజమాన్యబృందం అలాంటి విలువల్ని ఉద్యోగుల్లో ప్రచారంచేయాలి. ఆ విలువలు ఎల్లప్పుడూ అమలులో ఉండేలా చూడాలి. ఒక సారి సంస్థబృందమంతా అలాంటి ఉత్తమ విలువల్ని ఆకళింపు చేసుకుని, అమలు పరచడం మొదలు పెట్టాక, యాజమాన్యం వాళ్ళని ప్రభావితం చేస్తుంటే చాలు. సంస్థ విజయపథంలో పయనిస్తుంది. ఏ నాయకత్వమైనా సంస్థని నియంత్రించడం(కంట్రోల్)కంటే ప్రభావితం(ఇన్‌ఫ్లూయెన్స్) చేయడం ద్వారా మంచి ఫలితాల్ని రాబట్టగలుగుతారు. ఒకసారి సంస్థలోని ఉద్యోగులంతా ఉత్తమ విలువల చట్రంలోకి వచ్చేశాక సూక్ష్మమైన నిర్ణయాలని వాళ్ళకే వదిలెయ్యొచ్చు. తద్వారా పైనున్న అధికారులు ఉత్పాదకతని పెంచే మరిన్ని ప్రణాళికలమీద వాళ్ళ దృష్టిని కేంద్రీకరించవచ్చు. - ఇదీ నేను కార్పొరేట్ రంగంలో నేర్చుకున్న ఒక పాఠం.

- కిట్టు

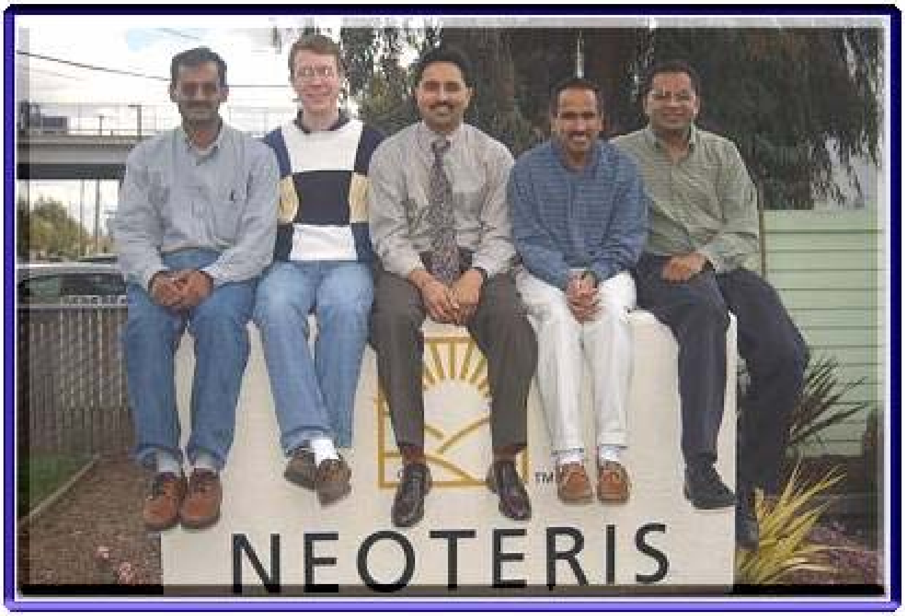
సెవెంత్ గ్రేడ్ లో ఉండగా హైదరాబాదు సిటీ ఫస్టురాంకు వచ్చిన కిట్టు ఫోటో వార్తాపత్రికలన్నింటిలో వచ్చింది. చదువులోనూ, ఆటల్లోనూ, మిగతాకార్యక్రమాల్లోనూ ఎప్పుడూ ముందుండే కిట్టుకి మిత్రబృందం ఎక్కువే. ఎవరితోనైనా ఇట్టే స్నేహం కలుపుకునే మనస్తత్వం అప్పటినుంచే అలవడిందని నమ్ముతారాయన. జీవితంలో మానవీయ సంబంధాలకి ఎక్కువ విలువనివ్వడం, పరిసరాల నుంచీ, పరిచయమైన వ్యక్తులనుంచీ పాఠాలు నేర్చుకోవడం కూడ అప్పుడే అలవాటైంది ఆయనకి.

ఐ.ఐటికీ ఆపై అమెరికాకి..

అలా హైదరాబాదులో ఇంటర్మీడియట్ ముగిశాక 1982లో మద్రాసు ఐ.ఐటికి పై చదువులకోసం వెళ్ళారు. అక్కడ కూడా చదువులో ఫస్టు ఉండడమే కాక కాలేజ్ క్రికెట్ టీమ్ మెంబర్ గానూ, ఫైన్ ఆర్ట్స్ సెక్రటరీ గానూ కూడా పనిచేశారు. 1986 లో ఐ.ఐటిలో చదువ పూర్తవగానే హైదరాబాదులోని ఒ.ఎమ్.సి కంప్యూటర్స్ లో కొద్ది నెలలు ఉద్యోగం చేశారు. తరువాత 1987 మొదట్లో స్టేట్ యూనివర్సిటి ఆఫ్ న్యూయార్క్, బఫెలో లో ఆపరేషన్స్ రీసెర్చి విభాగంలో ఎమ్.ఎస్ చెయ్యడానికి వచ్చారు. 1988 లో ఎం.ఎస్. పూర్తిచేయడం, 1989 లో వివాహం కావడం, 1990 లో సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్‌లో సాఫ్ట్‌వేర్ డెవలపర్ గా ఉద్యోగంలో చేరడం జరిగాయి..

సిలికాన్‌గ్రాఫిక్స్‌లో అంచలంచెలుగా ఎదుగుతూ..

తన ప్రతిభని నిరూపించుకుంటూ అతి త్వరగా మేనేజర్, సీనియర్ మేనేజర్, సెకండ్ లెవల్ మేనేజర్ గా పై పదవుల్లోకి ఎదిగారు ఆ కంపెనీలోనే. ఆ సమయంలో సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్‌లో అతి పిన్న వయస్కుడైన సీనియర్ మేనేజర్ కిట్టూనే. 1992 లో సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ కంపెనీ ఇంటరాక్టివ్ టెలివిజన్ ప్రోజెక్టుని చేపట్టినపుడు ఆ బృందంలో కిట్టు కూడా ఒకరిగా ఉన్నారు. టైమ్ వార్నర్ వాళ్ళూ ఆ ప్రోజెక్టుని స్పాన్సర్ చేశారు. ఆ టెక్నాలజీ భవిష్యత్తులో ప్రపంచాన్ని ఒక కుదుపు కుదిపేస్తుందని ఊహించారు. కానీ దాని స్థానంలో ఇంటర్నెట్ టెక్నాలజీ ఆ తరువాతి కాలంలో ప్రపంచగతిని మార్చివేసింది. ఆ ప్రోజెక్టులో ఉండగానే సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ ఛైర్మన్ జిమ్ క్లార్క్స్‌తో పరిచయం ఏర్పడింది కిట్టు కి. ఐతే జిమ్ క్లార్క్స్ 1994 ప్రాంతాల్లో సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ కంపెనీని వదిలేసి నెట్-స్కేప్ కంపెనీ స్థాపకుల్లో ఒకరిగా వెళ్ళారు. - ఆయన అక్కడ వుండగానే ఇంటర్నెట్ విప్లవాన్ని



ఊహించి, ఈ టెక్నాలజీని వివిధ వినియోగ రంగాలకి అన్వయించి అప్లికేషన్సు తయారు చేయాలని భావించారు.

హెల్తియాన్ విజయం

ఆ క్రమంలో కిట్టుని ఆహ్వానించి కొత్త కంపెనీ స్థాపించడమనే ప్రతిపాదన తీసుకొచ్చారు జిమ్ క్లార్క్స్. క్రీడలు, ఫైనాన్సు, ఎంటర్ టైన్ మెంట్, హెల్త్‌కేర్ - ఈ నాలుగు రంగాల్లో దేన్నైనా ఆధారం చేసుకుని ఇంటర్ నెట్ అప్లికేషన్లు డెవలప్ చెయ్యాలనేది ప్రతిపాదన. అప్పటికే మిగతా రంగాల్లో కొన్ని కొన్ని అప్లికేషన్లు ఉండడంతో హెల్త్‌కేర్ ఐతే మంచి భవిష్యత్తు ఉంటుందనే నిర్ణయానికి వచ్చారు.. ఆ విధంగా జిమ్ క్లార్క్స్ ఇచ్చిన ప్రోత్సాహంతో, పెట్టుబడితో పవన్ నిగమ్ అనే మరో మిత్రుడితో కలిసి 1995 లో హెల్తియాన్ అనే ఇంటర్ నెట్ కంపెనీ స్థాపనలో ముఖ్యపాత్ర వహించారు కిట్టు. మొదట్లో అందులో ప్రోడక్టు తయారీ విభాగానికి ఇన్-ఛార్జ్‌గా ఉండేవారు. తరువాత దాదాపు అన్ని విభాగాల్లోనూ తన ప్రతిభని నిరూపించుకున్నారు. హెల్తియాన్ అతి వేగంగా అభివృద్ధి చెందింది. 10, 12 చిన్న చిన్న కంపెనీలని కొని అందులో విలీనం చేశారు. 1999 మొదట్లో పబ్లిక్ కంపెనీగా కూడా రూపుదిద్దుకుంది, కిట్టు అందులో కీలకమైన స్థానంలో ఉన్న రోజుల్లోనే. తరువాత మైక్రోసాఫ్ట్ కంపెనీ మద్దతు ఉన్న వెబ్ ఎండి అనే కంపెనీ, హెల్తియాన్ కి పోటీగా ఎదుగుతుండడంతో రెంటినీ విలీనం చేసే చర్చలు జరిగి 1999 చివరిలోనే రెండు కంపెనీలూ కలిసి పోయి వెబ్ ఎండి పేరుమీదే వ్యాపారం నిర్వహించడం మొదలు పెట్టాయి.

> చాలామంది నన్ను అడుగుతారు 'మీరు ఇలాంటి స్థాయికి ఎదగాలని ఎప్పటినుంచీ ప్రణాళికలు వేసుకున్నారు? ' అని. నిజానికి నేను ఏదీ ప్రణాళికలు వేసుకుని చెయ్యలేదు. విద్యార్థిగా ఉన్నప్పుడు మంచి మార్కులు తెచ్చుకోవాలనేది ఆశయం. క్రీడాకారుడిగా ఉన్నప్పుడు ఆ గేమ్‌లో గెలిచితీరాలనే పట్టుదల. సాఫ్ట్‌వేర్ డెవలపర్ గా ఉన్నప్పుడు పనిచేసే రంగంలో నన్ను నేను నిరూపించుకోవాలనే తపన.. మేనేజర్‌గా ప్రమోట్ అయ్యాక ఏ విధంగా వైవిధ్యమైన కార్యక్రమాలతో పనిచేసే కంపెనీకి ఎక్కువ విలువని ఇవ్వగలనూ అనే అలోచన.. ఇలా నన్ను నేను పెంచుకుంటూ వస్తున్నాను. ప్రతి సంవత్సరమూ ఖచ్చితంగా ఏదైనా ఒక కొత్త నైపుణ్యాన్ని పెంపొందించుకోవాలనేది లక్ష్యం గా పెట్టుకుని గత పదేళ్ళుగా ప్రతి యేడాదీ ఒక సరికొత్త స్కిల్ సెట్‌ని మాస్టర్ చేస్తున్నాను
>
> *- కిట్టు*

"నాలో ఉన్న టెక్నాలజిస్ట్ నాన్ టెక్నాలజీ విభాగాల్లో ఎక్కువ రోజులు కొనసాగడానికి ఆసక్తి చూపించలేదు. . అప్పటికి వెబెండి 5000 మంది ఉద్యోగులస్థాయికి చేరి, సంవత్సరానికి కొన్ని వందల మిలియన్ల టర్నోవర్ చేస్తోంది. అలాంటి రోజుల్లో 2001 నవంబర్ ప్రాంతాల్లో కంపెనీ నుంచీ బయటికి వచ్చేశాను..." అన్నారు, కిట్టు ఆ రోజుల్ని గుర్తుకి తెచ్చుకుంటూ.

ఒక విజయం తరువాత మరొకటి..

ఆ తరువాత ఒక ఆరునెలలపాటు ఖాళీగా వున్నారు కిట్టు. ఆ సమయంలో ఔత్సాహికులైన కంపెనీలకి సలహాలిస్తూ ఉండేవారు. ఆ విధంగా ఎనానమస్ బ్రౌజింగ్ సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని రూపొందించే ఒక చిన్న కంపెనీ కిట్టూని సలహాకోసం కలుసుకున్నారు. ఆ కంపెనీని మరింత ముందుకి ఎలా తీసుకెళ్ళాలా అని అందరూ ఆలోచనల్ని మథించినప్పుడు "ఈ విధంగా కేవలం బ్రౌజింగ్ కోసమని

సాంకేతిక విజ్ఞానాన్ని వినియోగిస్తే ఎక్కువ రాబడి ఉండదు. ఇదే టెక్నాలజీని వి.పి.ఎన్. రంగంలో ఉపయోగించి కొత్త ప్రోడక్టుని తయారు చేస్తే ఎక్కువ ఉపయోగం ఉంటుంది " అనే నిర్ణయానికి వచ్చారు.. కిట్టుకూడా ఆ నిర్ణయాన్ని బలపరచి, ప్రోత్సహించారు. ఆ కంపెనీ వాళ్ళు కిట్టునే తమకి ప్రెసిడెంట్ అండ్ సి.యి.ఒ గా రమ్మని ఆహ్వానించారు. అలా కిట్టు ఆ కంపెనీలో సి.ఇ.ఒ గా చేరి దాని పేరుని 'నియొటెరిస్' గా మార్చడమే కాక కంపెనీ బిజినెస్ మోడల్ని కూడా మార్చారు. కిట్టు కంపెనీలో కీలకమైన స్థానంలోకి రాగానే వెంచర్ ఫండింగ్ సంస్థలుకూడా భారీగా పెట్టుబడులు సమకూర్చడానికి ముందుకి వచ్చాయి. ఆ సమయంలోనే నియొటెరిస్ హైదరాబాదు విభాగాన్ని కూడా ప్రారంభించారు.

అతివేగంగా కంపెనీని అభివృద్ధి పథంలో నడిపి 2003 నవంబర్లో నెట్ స్క్రీన్ అనే కంపెనీలో 300 మిలయన్ల డాలర్లకి విలీనం చేశారు. తద్వారా నెట్స్క్రీన్ లో జనరల్ మేనేజర్గా కొనసాగారు. ఆ విజయం తరువాత వెనువెంటనే మరో విజయం నెట్స్క్రీన్ కంపెనీని 2004 ఏప్రిల్ లో జునిపర్ నెట్వర్క్స కంపెనీ 4 బిలయన్ల డీల్కి కొనేసింది. దాని ద్వారా జునిపర్ నెట్వర్క్స కంపెనీలోకి మారి అతి త్వరలోనే సెక్యూరిటీ మరియూ ఎంటర్ ప్రైజ్ వ్యాపార ఉత్పాదనల విభాగానికి ఎక్షిక్యూటివ్ వైస్ ప్రెసిడెంట్గా నియమించ బడ్డారు. అక్కడకూడా తన ప్రతిభని నిరూపించుకుని 2005 చివరలో అక్కడ రాజీనామా చేసి ఎన్.ఇ.ఎ పార్టనర్స్ అనే వెంచర్ కేపిటల్ సంస్థలో జనరల్ పార్టనర్ గా చేరారు..

వర్తమానం..భవిష్యత్తు..

''ఇందులో ఏదీ నేను ప్లాన్ చేసుకున్నది లేదు. 2004 ప్రాంతాల్లో ఒకసారి అంతకు ముందే పరిచయం ఉన్న ఎన్.ఇ.ఎ అధికారులు

1984 ప్రాంతాల్లో మా మేనత్త గారు, మావయ్య గారి ఉద్యోగ రీత్యా, పూనా లో వుండేవాళ్ళు,. వాళ్ళ చిన్నమ్మాయి సంధ్య పెళ్ళికి పూనా వెళ్ళినప్పుడు , పెళ్ళికొడుకు చెల్లెలు వినీత ని చూడడం సంభవించింది. మొదటి పరిచయంలోనే మా ఇద్దరికీ ఒకరంటే ఒకరికి ఇష్టం ఏర్పడింది. 1989 లో మా వివాహం జరిగింది. మాకిద్దరు సంతానం . అబ్బాయి ఇషాన్ ఏడవ గ్రేడ్ లో వున్నాడు. పాప రెయ్నా మూడో తరగతిలో ఉంది. నా కార్పొరేట్ ప్రయాణంలో, సాధించిన విజయాల్లో నా శ్రీమతి వినీత పాత్ర చాలా బలీయమైంది. తన అండదండలు లేకుండా నేను సాధించిన ఈ విజయాలని ఊహించుకోలేను.. నేను మొట్టమొదటిసారి సిలికాన్ గ్రాఫిక్స్ లో ఉద్యోగంలో చేరినప్పుడూ పని ఒత్తిడి రీత్యా రాత్రి పూట కూడా చాలా సార్లు పనిచేయాల్సి వచ్చేది. అలాంటప్పుడు నాతో బాటే తనుకూడా ఆఫీసుకి వచ్చి నేను పనిచేస్తున్నంతసేపూ, పుస్తకాలు చదువుతూ కాలక్షేపం చేసేది. అలా చదువుతూ, చదువుతూ అక్కడే నిద్రపోయేది. ఏ తెల్లవారు ఝామునే ఇద్దరం రూముకి తిరిగి వచ్చేవాళ్ళం.. హెల్తియాన్ కంపెనీని మొదలుపెట్టిన కొత్తలో కూడా తను ఒక్కర్తే పసిపిల్లాడైన మాఅబ్బాయితో అంతా సర్దుకునేది. నేను స్టార్టప్ కంపెనీ వేగంలో పరుగెడుతున్నప్పుడు ఇంట్లో అన్నింటినీ సమర్ధించుకుంటూ నాకు అనంతమైన నైతిక స్థైర్యాన్ని ఇచ్చేది.

చిన్నప్పుడూ అమ్మా నాన్నలు మామీద చూపించిన శ్రద్ధ, భవిష్యత్తులో మాకు ఎంత ఉపయోగపడిందో మేము ఎప్పటికీ మరచిపోలేము. అందుకే ఇప్పటికీ మా పిల్లలకి పాఠాలు చెప్పడంలోనూ, వాళ్ళకి జనరల్ విషయాలు వివరించి చెప్పడంలోనూ చాలా సంతృప్తి లభిస్తుంది నాకు.

కొంతమందితో మామూలుగా మాట్లాడుతుంటే మాటల మధ్యలో 'మీకు స్టార్టప్ కంపెనీలని విజయవంతం చేసిన నేపథ్యం ఉంది కదా..మా సంస్థలో చేరి మీ అనుభవాన్ని ఉపయోగించి భవిష్యత్తు ఉన్న కంపెనీలని గుర్తించడంలో మాకు సహాయం చెయ్యొచ్చు కదా..' అన్నారు. నాకు సరే అనిపించి ఇందులో చేరాను. నా టెక్నాలజీ నేపథ్యం ఇక్కడ బాగా ఉపయోగపడుతోంది..' అన్నారు కిట్టూ.

భవిష్యత్తులోకి తొంగిచూస్తూ " ప్రస్తుతం నా పరంగా 8 కంపెనీల్లో పెట్టుబడులు పెట్టాము. అందులో ఒక కంపెనీ మేము పెట్టుబడి పెట్టిన నాలుగు నెలలలోనే 300 శాతం లాభాలకి వేరే కంపెనీతో విలీనమైంది. మంచి కంపెనీలని ప్రమోట్ చెయ్యడమూ, ప్రపంచ సాంకేతిక పటంలో మా పోర్ట్‌ఫోలియో కంపెనీలు తమ కంటూ ఒక గుర్తింపు తెచ్చుకునేలా చేయడమూ.. - వీటి మీద దృష్టి కేంద్రీకరిస్తున్నాం.." అన్నారు కిట్టు కొల్లూరి.

సిలికాన్ వేలీలో వెలుగుతున్న మరో తెలుగు తేజాన్ని మనసారా అభినందిస్తోంది 'కౌముది'..!

Featured in December 2007