

हमेशा एक कदम आगे रहने का जज्बा

विरासत में मिले लिबर्टी ग्रुप को आदेश ने 50,000 चप्पल-जूते रोजाना बनाने वाली कंपनी बनाया। उनके सीईओ बनने के बाद कंपनी का टर्नओवर 200 करोड़ रु. से छलांग मारकर 600 करोड़ रु. हुआ

आदेश कुमार गुप्ता

55 वर्ष | सीईओ, लिबर्टी ग्रुप

बा कया 1983 का है। उनके पास आज के युवाओं की तरह अपना रोजगार खुद चुनने की आजादी नहीं थी। अतः पिता पी.डी. गुप्ता की लिबर्टी फुटवियर कंपनी में आए। हरियाणा के कुरुक्षेत्र से मैकेनिकल इंजीनियरिंग कर चुके आदेश कुमार गुप्ता बताते हैं, "उस जमाने में युवा अपनी पसंद के रोजगार के बारे में सोच भी नहीं सकते थे।" लेकिन जब अपने करियर की शुरुआत की तो पहली बार 1982-83 में भारत की फुटवियर इंडस्ट्री में क्रांतिकारी बदलाव लेकर आए। पॉलीयूरेथेन और ईवीए तकनीक लाने वाली एशिया की पहली कंपनी बन गई लिबर्टी। आदेश के मुताबिक, यह ऐसा वक्त था जब खास आदमी भी 75-100 रु. से ज्यादा के जूते नहीं खरीदता था। लेकिन लिबर्टी ने हल्के वजन वाले पहले जूते की कीमत ही 250 रु. रखी। 1983 सही मायने में कार में मारुति, टू व्हीलर में हीरो होंडा और फुटवियर में लिबर्टी का साल बन गया। कीमत ज्यादा होने के बावजूद

लोगों ने इसे हाथोहाथ लिया। आदेश बताते हैं, "हम विदेश से तकनीक लेकर आए, लेकिन स्वदेशी की भावना लिबर्टी ग्रुप के संस्थापक से ही हमारे भीतर थी, इसलिए हमने उत्पादन का काम भारत में किया।" लिबर्टी ग्रुप की स्थापना की कहानी सचमुच सामाजिक क्रांति की द्योतक है। एक संप्रदाय वैश्य परिवार में जन्मे व्यक्ति के लिए उन दिनों चमड़े के धंधे से जुड़ना एक बगावती पहल थी।

महात्मा गांधी के पदचिन्हों पर चलने वाले पुरुषोत्तम दास गुप्ता ने करनाल में पाल बूट हाउस नाम से एक छोटी-सी दुकान की नींव डाली थी। उन्होंने ही आजादी के बाद अपने बड़े भाई धर्मपाल गुप्ता के साथ मिलकर 1954 में लिबर्टी फुटवियर कंपनी गठित की। 1957 में अपने भानजे राजकुमार बंसल के सहयोग से उन्हें आगे बढ़ने का मौका मिला और परिवार पूरी तरह से कंपनी के साथ जुड़ गया। स्थापना के वक्त चार जोड़ी फुटवियर बनाने वाली कंपनी आज रोजाना 50,000 जोड़ी जूते-चप्पल बना रही है।

लिबर्टी के संस्थापक को 1964 में एक बड़ा मौका मिला, जब

उन्होंने घरेलू बाजार के अलावा एक्सपोर्ट करने की सोची। उसी वक्त उन्हें चेकोस्लोवाकिया के एक प्रतिनिधिमंडल के दिल्ली आने की जानकारी मिली। वे गाड़ी से दिल्ली के लिए निकले, लेकिन चेकोस्लोवाकिया के दूतावास के पास ही उनकी गाड़ी खराब हो गई। तभी वहां एक गाड़ी आई जिससे उन्होंने दूतावास के बारे में

करिश्मे का सूत्र
"काम ही पूजा है। काम ही काम आता है।"

कामयाबी का सफर



विवाज मेहरा

पूछा। संयोग देखिए कि उस गाड़ी में चेकोस्लोवाकिया से आया प्रतिनिधिमंडल ही था, जिससे मिलने वे करनाल से आए थे। बातों ही बातों में मकसद का खुलासा हुआ और सड़क पर ही गाड़ी की डिकी खोल प्रतिनिधिमंडल को पुरुषोत्तम दास गुप्ता ने लिबर्टी के फुटवियर दिखाए, जिससे प्रभावित होकर चेक गणराज्य से उन्हें फौरन 50,000 डॉलर के एक्सपोर्ट के ऑर्डर मिल गए। यहीं से कंपनी अंतरराष्ट्रीय पहुंच वाली हो गई। 1970 के दशक में

उन्होंने रूस की कंपनी नीनो के साथ मिलकर रूस में साइडे का कारोबार शुरू किया तो 1977 में हंगरी के रिटेल कारोबार में पैर पसारते हुए लिबर्टी के शो-रूम खोले। आज सड़क पर ही गाड़ी की डिकी खोल प्रतिनिधिमंडल को पुरुषोत्तम दास गुप्ता ने लिबर्टी के फुटवियर दिखाए, जिससे प्रभावित होकर चेक गणराज्य से उन्हें फौरन 50,000 डॉलर के एक्सपोर्ट के ऑर्डर मिल गए। यहीं से कंपनी अंतरराष्ट्रीय पहुंच वाली हो गई। 1970 के दशक में

उसी निर्णायक वर्ष में उनके बड़े

बेटे आदेश कंपनी के साथ जुड़े। मिलकर रूस में साइडे का कारोबार शुरू किया तो 1977 में हंगरी के रिटेल कारोबार में पैर पसारते हुए लिबर्टी के शो-रूम खोले। आज सड़क पर ही गाड़ी की डिकी खोल प्रतिनिधिमंडल को पुरुषोत्तम दास गुप्ता ने लिबर्टी के फुटवियर दिखाए, जिससे प्रभावित होकर चेक गणराज्य से उन्हें फौरन 50,000 डॉलर के एक्सपोर्ट के ऑर्डर मिल गए। यहीं से कंपनी अंतरराष्ट्रीय पहुंच वाली हो गई। 1970 के दशक में

ऊंचे सरोकार
आदेश कुमार गुप्ता अपने ब्रांड का एक जूता दिखाते हुए