

എൽവർ: ജലം ജീവനേകിയ ബ്രാൻഡ്

വെള്ളം പാഴാകുന്നത് കണ്ടുനിൽക്കാൻ പറ്റാതിരുന്ന ഒരു വ്യക്തി സ്വന്തമായൊരു ബ്രാൻഡ് സൃഷ്ടിച്ച കഥ

ധനം ന്യൂസ് ബ്യൂറോ

ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയിലെ എൻജിനീയർ ജോലി ഉപേക്ഷിച്ച് അതുവരെ ആർക്കും പരിചിതമല്ലാത്തൊരു ഉൽപ്പന്നവുമായി വിപണിയിൽ ഭാഗ്യം തേടി ഇറങ്ങിയ രവി പി നായർ എന്ന സംരംഭകന്റേത് വേറിട്ടൊരു വിജയകഥയാണ്. എൽവർ എന്ന ബ്രാൻഡിൽ വാട്ടർ കൺട്രോളർ എന്ന ഉൽപ്പന്നം വിപണിക്ക് പരിചയപ്പെടുത്തിയ അദ്ദേഹം സംസാരിക്കുന്നു.

എന്താണ് എൽവർ?

ടെക്നോളജിയോട് ചെറുപ്പം മുതലേ താൽപ്പര്യമുണ്ടായിരുന്നു. ആ താൽപ്പര്യത്തിൽ നിന്നാണ് എൽവർ എന്ന സ്ഥാപനത്തിന്റെയും തുടക്കം. ഇലക്ട്രിസിറ്റിയുടെ 'ഇഎൽ', വാട്ടറിന്റെ 'ഡബ്ല്യു', സേവർ എന്നതിന്റെ 'ഇആർ' എന്നിവയാണ് എൽവർ എന്ന പേരിന് പിന്നിൽ. പൊതുനിരത്തിൽ പോലും വെള്ളം പാഴായി പോകുന്നത് കണ്ടാൽ അത് കണ്ടില്ലെന്ന് നടിച്ചു ഞാൻ പോകുമായിരുന്നില്ല. നമുക്ക് ഉൽപ്പാദിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്ന നല്ല അത്. പ്രതിദിനം ഓരോ വീട്ടിൽ നിന്നും 200 ലിറ്റർ ജലമെങ്കിലും ഓവർഫ്ലോ ആയും മറ്റും നഷ്ടമാകുന്നുണ്ടെന്നാണ് കണക്ക്. ഇതിന് ഒരു പരിഹാരം എന്ന നിലയിൽ വിപണിയിൽ എത്തിച്ചതാണ് വാട്ടർ കൺട്രോളർ.

എങ്ങനെയാണിത് തുടക്കം?

കേരളത്തിൽ ഒരു സംരംഭം തുടങ്ങുക എന്നത് ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യമാണ്. നമ്മുടെ മനോഭാവമാണ് ഏറ്റവും പ്രശ്നം. സർക്കാർ ജോലിയല്ലാതെ മറ്റൊന്നും സുരക്ഷിതമല്ലെന്ന കാഴ്ചപ്പാടാണ് നമുക്കുള്ളത്. മികച്ചൊരു ജോലി വിട്ട് സംരംഭം തുടങ്ങുക എന്നത് പ്രശ്നമായി. അക്കാലത്ത് സംരംഭകന് പെണ്ണ് കിട്ടാൻ പോലും പ്രയാസമായിരുന്നു. അതുകൊണ്ട് ജോലി നേടിയ ശേഷം വിവാഹം കഴിച്ചു. പിന്നീടാണ് സംരംഭകനാകുന്നത്. റിസ്ക് ആണെന്നും പിന്തിരിയണമെന്നുമായിരുന്നു ലഭിച്ചിരുന്ന ഉപദേശങ്ങളെല്ലാം. പക്ഷേ എന്റെ ആഗ്രഹങ്ങൾ അറിയാവുന്ന അച്ഛനും അമ്മയും ഭാര്യയും പിന്തുണ നൽകി.

എന്തൊക്കെ മുൻകരുതലുകളാണ് എടുത്തത്?

പെട്ടെന്ന് വിപണിയിൽ പുതിയ ഒരു ഉൽപ്പന്നവുമായി എത്തിയാൽ അത് വിജയിക്കണമെന്നില്ല. ഉപഭോക്താക്കളെ ബോധവൽക്കരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. മൂന്നു കൊല്ലത്തെ പരീക്ഷണങ്ങളുടെ ഫലമാണ് വാട്ടർ കൺട്രോളർ എന്ന ഉൽപ്പന്നം. കൂടുതൽ കാര്യങ്ങളും പരിചയക്കാര്യങ്ങളും ബന്ധുക്കളുടെയുമെല്ലാം വീടുകളിലായിരുന്നു ആദ്യം നൽകിയത്. പരാതികൾ പരിഹ



രിച്ച് പിന്നീട് കുറുമറ്റ രീതിയിൽ വിപണിയിൽ എത്തിക്കുകയാണ് ചെയ്തത്.

ഉള്ളിൽ ഒരു സംരംഭകനാണെന്ന് തിരിച്ചറിഞ്ഞത് എപ്പോഴാണ്?

പോളിടെക്നിക്കിൽ ഇലക്ട്രിക്കൽ എൻജിനീയറിംഗിലാണ് പ്രവേശനം ലഭിച്ചത്. പഠിത്തം കഴിഞ്ഞ ഉടനെ ഭോപ്പാലിൽ ഉണ്ടായിരുന്ന സഹോദരിയുടെ അടുത്തേക്ക് അയച്ചു. അവിടെ തന്നെ കൺട്രോൾ പാനലുകൾ നിർമ്മിക്കുന്ന കമ്പനിയിൽ സൂപ്പർവൈസറായി ജോലി കിട്ടി. ഏറെ താമസിയാതെ റിസർച്ച് ആൻഡ് ഡെവലപ്മെന്റ് എൻജിനീയറായി സ്ഥാനക്കയറ്റവും ലഭിച്ചു. കൺട്രോൾ പാനൽ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള പല സാധനങ്ങളും പുറത്തുനിന്നാണ് കൊണ്ടുവന്നിരുന്നത്. അത് അവിടെ തന്നെ നിർമ്മിച്ചാലേത്താ എന്ന ചോദ്യത്തിന് ഉടമയിൽ നിന്ന് അനുകൂല പ്രതികരണമാണ് ഉണ്ടായത്. ജോലി കഴിഞ്ഞതിനു ശേഷം വൈകും വരെ അദ്ദേഹവുമൊത്ത് പരീക്ഷണങ്ങളായിരുന്നു പിന്നീട്. പുതിയ പ്രോഡക്റ്റുകൾ ഉണ്ടാക്കാൻ അതിലൂടെ സാധിച്ചു. മുൻബൈ ഐഐറ്റിയിൽ നിന്ന് പരിശീലനം നേടാനും കഴിഞ്ഞു. അതിനിടയിലാണ് സ്വന്തമായി എന്തെങ്കിലും ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിലെത്തിക്കണം എന്ന ആഗ്രഹം ഉദിക്കുന്നത്.

എന്താണ് വിജയരഹസ്യം?

തുടർച്ചയായി പഠിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുക എന്നതാണ് ഈ മേഖലയിൽ നിലനിന്നു പോകാൻ അത്യാവശ്യമായി വേണ്ടത്.

വിമർശനങ്ങളെ പോസിറ്റീവായി എടുക്കാനാകണം. തുടർച്ചയായി പഠിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുക എന്നതാണ് ഈ മേഖലയിൽ നിലനിന്നു പോകാൻ അത്യാവശ്യമായി വേണ്ടത്

പുതിയ ടെക്നോളജി അപ്പപ്പോൾ മനസിലാക്കണം. ഉൽപ്പന്നം കാണാനുള്ള ഭംഗിയും മികച്ച ഫീച്ചേഴ്സും വേണം, ഏറെക്കാലം നിലനിൽക്കുകയും വേണം എന്ന ചിന്താഗതിയിലാണ് നിർമ്മാണം നടത്തിയിരുന്നത്. ആളുകളുടെ വിശ്വാസം നേടിയെടുക്കാൻ ഇതിനകം തന്നെ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. സംരംഭം ഒരു പാഷണായി കാണുന്നവർക്ക് വിജയിക്കാനാവും എന്നതാണ് അനുഭവം. പണത്തിനു വേണ്ടി മാത്രം ചെയ്യരുത്. വിമർശനങ്ങളെ പോസിറ്റീവായി എടുക്കാനാകണം. ക്ഷമ അത്യാവശ്യമാണ്.

ബ്രാൻഡ് എന്ന ചിന്ത മനസിൽ എത്തിയത് എപ്പോഴാണ്?

ബ്രാൻഡ് എന്നത് തുടക്കം മുതലേ മനസിലുണ്ടായിരുന്നതാണ്. എന്നാൽ അതിന് പ്രചോദനമായത് ധനം മാഗസിൻ വായിച്ചു തുടങ്ങിയതു മുതലാണ്. ഭോപ്പാലിലായിരിക്കെ സംരംഭം എന്ന ചിന്ത മനസിൽ വന്നെങ്കിലും നാട്ടിൽ സംരംഭം

തുടങ്ങുന്നതിനെ കുറിച്ച് ആശങ്കയുണ്ടായിരുന്നു. അതിനിടയിലാണ് റെയ്ൽവേ സ്റ്റേഷനിൽ വെച്ച് ധനം മാഗസിൻ ശ്രദ്ധയിൽ പെടുന്നത്. പിന്നെ അത് സബ്സ്ക്രൈബ് ചെയ്ത് സ്ഥിരമായി വായിച്ചു തുടങ്ങി. അത് ടേണിംഗ് പോയ്ന്റായി. ധനം സംഘടിപ്പിക്കുന്ന അവർഡ് നൈറ്റ് പോലുള്ള പ്രോഗ്രാമുകളിലും പരിശീലനങ്ങളിലും പങ്കെടുത്തു. എഡിറ്ററും മാനേജിംഗ് ഡയറക്റ്ററുമായ കുര്യൻ എബ്രഹാമുമായി നേരിട്ട് സംസാരിക്കാൻ അവസരം ലഭിച്ചു. അദ്ദേഹമാണ് കേരളത്തിൽ തന്നെ സംരംഭം തുടങ്ങുന്നതിന് ധൈര്യം തന്നത്. മികച്ച മോട്ടിവേഷനാണ് അദ്ദേഹം നൽകിയത്.

എന്നാൽ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്തുന്നതിനായുള്ള തിരക്കിനിടയിൽ വീണ്ടും ബ്രാൻഡിംഗിൽ നിന്ന് പിന്നോക്കം പോയപ്പോഴാണ് ധനത്തിൽ, റൂബ്ബ് ചാണ്ടി, വിപിൻ റോൾഡന്റ്, ജോയ്ഷ് എന്നിവരുടെ പരിശീലനം പരിപാടിയെ കുറിച്ച് കണ്ടത്. അതിൽ പങ്കെടുത്തത് വ്യക്തിപരമായി വലിയ മാറ്റം കൊണ്ടുവന്നു.

എന്താണ് ഭാവി പദ്ധതി?

ദിവസം 200 ലിറ്റർ വെള്ളം ഓരോ വീട്ടിലും പാഴായി പോകുന്നതായി പറഞ്ഞല്ലോ. പത്തു കോടി വീടുകളിൽ എൽവർ വാട്ടർ കൺട്രോളർ എത്തിക്കാനായാൽ ഇടുക്കി ഡാമിലെ ആകെയുള്ളതിനേക്കാളും വെള്ളം ഓരോ ദിവസവും സംരക്ഷിക്കാനാകും. അതിനാണ് ഇപ്പോഴത്തെ ശ്രമം.

കൊരോണക്കാലം പഠിപ്പിച്ചതെന്ത്?

കൊരോണക്കാലത്ത് പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കാനാണ് വിനിയോഗിച്ചത്. പഠിച്ച കാര്യങ്ങൾ മറ്റുള്ളവർക്ക് കൂടി പ്രയോജനപ്പെടാനായി മലയാളത്തിൽ ലളിതമായി വിശദീകരിച്ചു കൊണ്ട് യൂട്യൂബിൽ ഇട്ടു. വീഡിയോ എഡിറ്റിംഗ് അടക്കമുള്ള കാര്യങ്ങൾ, ഇലക്ട്രോണിക് വിഷയങ്ങൾ എന്നിവയൊക്കെ ഇതിൽ പ്പെട്ടു. ഗൾഫ് നാടുകളിൽ നിന്നും മറ്റും മലയാളികൾ മടങ്ങിയെത്തിയപ്പോൾ ഞങ്ങളുടെ ബിസിനസ് കൂടുകയാണ് ചെയ്തത്. ഇളള സമയം ടിവിയിലും സിനിമയും കണ്ട് തീർക്കാതെ ക്രിയേറ്റീവായ കാര്യങ്ങൾക്ക് വിനിയോഗിക്കുകയായിരുന്നു. ഇ മെയ്ൽ: elwersystems@gmail.com. ■

(ലേൺ ടു ഇൻസ്പൈർ എന്ന യൂട്യൂബ് ചാനലിൽ ടോക്ക് വിത്ത് ജോയ്ഷ് എന്ന പരിപാടിയിൽ എൽവർ സിസ്റ്റംസ് സ്ഥാപകനും ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറുമായ രവി പി നായരുമായി സംരംഭകത്വം ബിസിനസ് കോച്ചുമായ ജോയ്ഷ് ജേക്കബ് നടത്തിയ അഭിമുഖ സംഭാഷണത്തെ അധികരിച്ച് തയ്യാറാക്കിയത്)