'థైరో' వెనక తన 'కేర్' ఉంది!

ప్రపంచానికి వందేళ్ల కిందటిదాకా థైరాయిడ్ లోపం అంటే ఏమిటో తెలియదు. యాభైఏళ్ల దాకా దానికంటూ ఓ టెస్టునీ కనిపెట్టలేదు. పాతికేళ్ల కిందట ఆ టెస్టు భారతదేశానికి వచ్చినప్పుడు ధరలు బాగా ఎక్కువగా ఉండేవి. వాటిని అందరికీ చేరువచేయాలని లక్షరూపాయల పెట్టుబడితో థైరోకేర్‌ని ప్రారంభించారు తెలుగువారైన వేలుమణి! ఇప్పుడు థైరాయిడ్ పరీక్షలకి సంబంధించి ప్రపంచంలోనే అతిపెద్ద సంస్థ ఇదే! నిరుపేద కుటుంబంలో పుట్టిన తాను పారిశ్రామిక వేత్తగా ఎదగడం వెనక ఎవరున్నారో వేలుమణి చెబుతున్నారిలా...

అది 1986వ సంవత్సరం. అప్పుడు నాకు ఇరవై ఏడేళ్లు... నా దృష్టిలో పెళ్లీడు! ముంబయిలోని భాభా ఆటమిక్ రిసెర్చి సెంటర్(బార్క్)లో అసిస్టెంట్ ల్యాబ్ టెక్నీషియన్‌గా ఉద్యోగం చేస్తుండేవాణ్ణి. అప్పటి ప్రమాణాల ప్రకారం మోస్ట్ ఎలిజిబుల్ బ్యాచిలర్‌ని కాకపోయినా ప్రయోజకుణ్ణే. అందుకే నాకు తగ్గ అమ్మాయిని వెతకడం మొదలుపెట్టాం. ఓ రోజు కేశవరావు అనే ఆయన వచ్చి 'మా అమ్మాయి స్టేట్‌బ్యాంక్ ఆఫ్ ఇండియాలో క్లర్కుగా ఉద్యోగం చేస్తోంది. మీలా చదువుకున్న, తెలుగువాడైన అబ్బాయికి ఇవ్వాలనుకుంటున్నాం!' అన్నారు. ఫొటో చూపించారు. ఆ అమ్మాయి నల్లగా ఉంది. మరో ఆలోచనకి తావివ్వకుండా వద్దని చెప్పాలనుకున్నాను. కానీ వచ్చిన పెద్దాయనతో 'మీ అమ్మాయిని చేసుకోను' అని కటువుగా చెప్పడం ఇష్టంలేక 'రేపు మీ అమ్మాయిని బ్యాంకులో కలవొచ్చా' అని అడిగాను. 'సరే' అన్నారాయన. ఆ తర్వాతి రోజు ఆమె పనిచేస్తున్న ఎస్‌బీఐ బ్రాంచికి వెళ్లాను. ఆ అమ్మాయి చేతే ఈ సంబంధం వద్దనిపించాలన్నది నా ప్లాన్! తనొచ్చి నా ఎదురుగా కూర్చున్నదే తడవుగా నా గురించి చెప్పడం మొదలుపెట్టాను. 55 నిమిషాలపాటు సాగిన నా మాటల ప్రవాహంలోని నిజాలని మాత్రం మీతో పంచుకుంటాను...

చెప్పుల్లేవని..

తమిళనాడు కోయంబత్తూరు దగ్గర పాపానాయకన్‌పట్టి అనే కుగ్రామం మాది. ఊళ్లో 90 శాతం తెలుగువాళ్లమే. ఓ పదితరాల కిందట ఆంధ్రప్రాంతం నుంచి ఇక్కడికొచ్చి స్థిరపడ్డ తెలుగుకుటుంబాలు మావి. తాతయ్య ఒకప్పుడు పెద్ద ధనవంతుడు. కానీ కన్నూమిన్నూ తెలియకుండా ఖర్చుచేసి పేదవాడైపోయాడు. అందువల్ల నాన్న వ్యవసాయ కూలీగా మారాడు. చుట్టుపక్కల ఊళ్ళలో ఎక్కడ పని దొరికినా వెళ్తుండేవాడు. ఇంట్లో నేను పెద్దవాణ్ణి... నా తర్వాత ఇద్దరు తమ్ముళ్లూ, ఓ చెల్లెలూ. నేను ఎనిమిదో తరగతిలో ఉన్నప్పుడు 'నేనొక్కణ్ణే ఇలా సంసారభారాన్ని మోయలేను... ఊర్లో పనులుంటే చేస్తాను. లేకుంటే లేదు' అని కాడి వదిలేశాడు నాన్న. అప్పట్నుంచి అమ్మ కూడా కూలి పనులకి వెళ్లాల్సొచ్చింది. దానికి తోడు రెండు గేదెలుకొని పాలవ్యాపారం చేసేది. వారానికి యాభై రూపాయలు చేతికొచ్చేవి. దాంతోనే ఆరుగురి కడుపులూ నింపేది. మేమూ కూలిపనికి వెళ్లేవాళ్లం. డిగ్రీకి వచ్చేదాకా నాకు చెప్పులు కూడా ఉండేవి కావు. నాకదేమీ పెద్ద సమస్యకాదుకానీ ప్రతి బుధవారం ఇనార్గానిక్ కెమిస్ట్రీ ప్రొఫెసర్ చెప్పుల్లేకుండా ల్యాబ్‌లోకి రావొద్దనేవాడు. మా అన్నదమ్ములెవ్వరికీ చెప్పుల్లేవు! కనీసం ఆ ఒక్క రోజుకూ చెప్పులు అరువు తెచ్చుకునే పరిస్థితి కూడా లేదు నాకు! దాంతో ఒకరోజు మా ప్రొఫెసర్ ల్యాబ్ నుంచి బయటకు వెళ్లిపొమ్మని చెప్పేశాడు. ఇంటికి వస్తూ ఉంటే దారిలో మా ఊరి రైతు ఒకాయన తన పొలంలో పండిన వంకాయల్ని లోకల్‌గా కిలో అరవై పైసలకి అమ్ముతుండటం గమనించాను. ఆ వంకాయల్ని నేను ఇంకాస్త ఎక్కువ ధరకు టౌన్‌లో అమ్మగలిగితే వచ్చిన లాభంతో చెప్పులు కొనుక్కోవచ్చనే ఆలోచనొచ్చింది. ఆయన దగ్గరకెళ్లి నాకు కిలోకి యాభై పైసల వంతున ఇస్తే టౌన్‌కెళ్లి అమ్ముకొస్తానని చెప్పాను. ఆయన పదికేజీలు ఇచ్చాడు. ఆ సాయంత్రమే నేను టౌన్‌లో వీధీవీధీ తిరుగుతూ కిలో రూ.1.20కి అమ్మాను. అలా వచ్చిన మూడురూపాయలతో చెప్పులు కొనుక్కుని మూడేళ్లపాటు వాడాను. నా జీవితంలో సరదాల్లేవా అంటే... ఉన్నాయ్. మా ఊర్లో ఇద్దరు ధనవంతుల పిల్లలు నెలకోసారి టౌన్‌కి సినిమాకి వెళ్లేవారు. కాకపోతే మా ఊరి నుంచి టౌన్‌కి సైకిల్ తొక్కుకుంటూ వెళ్లిరావడం కష్టమనిపించేది వాళ్లకి. అందువల్ల ఆ పని నేను చేసేవాణ్ణి. ఇద్దర్నీ ఎక్కించుకుని ఇరవై కిలోమీటర్లు సైకిల్‌తొక్కితే నాకో సినిమా టికెట్ కొనిచ్చేవారు!

నాకున్న లక్ష్యాల్లో అదొకటి!

డిగ్రీ ముగించాక ఓ ఫార్మసీ సంస్థలో ఉద్యోగం వచ్చిందికానీ మూడేళ్లలోనే దాన్ని మూసేశారు. అప్పుడే ముంబయిలోని బార్క్‌లో ల్యాబ్ అసిస్టెంటు పోస్టు కోసం ప్రకటనొస్తే దరఖాస్తు చేశాను. తీరా ఉద్యోగం వచ్చాక అమ్మ ముంబయికి వెళ్లడానికి వీల్లేదంది. 'అక్కడ రెండువేల రూపాయలు జీతమమ్మా, అంత ఇంకెక్కడా ఇవ్వరు' అని అబద్ధం చెప్పి ఒప్పించాను. నిజానికి నా జీతం 880 రూపాయలే. అమ్మని నమ్మించడానికే రోజూ ఆరుగురు

విద్యార్థులకి ట్యూషన్ చెప్పి అదనంగా సంపాదిస్తుండేవాణ్ణి. ...ఆ రోజు నేను చూడటానికి వెళ్లిన అమ్మాయితో ఇవన్నీ వివరించాను. 'మాకు చాలా అప్పులున్నాయి. ఇప్పట్లో కోలుకునే పరిస్థితి కూడా లేదు!' అంటూ కొన్ని అబద్ధాలూ జోడించాను. ఆ అమ్మాయితో చెప్పని ఇంకో విషయం కూడా ఉంది. మేం మా ఊర్లో కాయకష్టం చేస్తూ ఎండకు ఎండిన నల్లటి శరీరాలనే చూసినవాళ్లం కదా! ఎరుపురంగంటే అందరికీ పెద్ద వ్యామోహం ఉండేది. మా అమ్మ బంధువులందరితో 'మావాడు డిగ్రీ చేస్తాడు. తె...ల్లటి పిల్లని తెచ్చి పెళ్లి చేస్తా' అనేది. నేను డిగ్రీ చేసినవాణ్ణి పైగా ఉద్యోగస్థుణ్ణి కాబట్టి ఈ నల్లటమ్మాయి సంబంధాన్ని వదిలించుకోవాలనుకున్నాను!

అదే నా అదృష్టం!

నేను అనుకున్నది వేరు... జరిగింది వేరు! తర్వాతి రోజు వాళ్ల నాన్నొచ్చాడు. మీ సంబంధం మా అమ్మాయికి నచ్చిందండీ అన్నారు. 'జీవితంలో అతనెన్నో కష్టాలు చూశాడు నాన్నా! అబద్ధాలు కూడా సరిగ్గా చెప్పడం రాని మంచివాడు...' అని చెప్పిందట. నేను 55 నిమిషాలపాటు మాట్లాడుతుంటే శ్రద్ధగా వినడం తప్ప ఒక్క మాటా మాట్లాడని అమ్మాయి నన్ను అంత కచ్చితంగా అంచనా వేసిందా అనిపించింది! తన గురించే ఆలోచించడం మొదలుపెట్టా. వారం రోజుల్లో తనని తప్ప ఇంకెవర్నీ చేసుకోకూడదనే నిర్ణయానికొచ్చేశాను. 'అమ్మాయి నల్లగా ఉంది వద్దు...' అంటున్న అమ్మనీ ఒప్పించాను. అలా సుమతి నా జీవితంలోకి వచ్చింది! నా జీవితంలో అతిపెద్ద మలుపు పెళ్లేనని చెప్పొచ్చు. తనొచ్చాక బార్క్‌లో అసిస్టెంట్ టెక్నీషియన్‌గా ఉన్న నేను థైరాయిడ్ బయోకెమిస్ట్రీలో ఎమ్మెస్సీ చేసి సైంటిస్టుగా మారాను.

ఎందుకిది...?

బార్క్ ప్రధానంగా అణు పరిశోధనా కేంద్రమైనా... దానికి సంబంధించిన రేడియాలజీ విభాగం ఒకటి టాటా మెమోరియల్ ఆసుపత్రిలో ఉండేది. నా ఉద్యోగం అక్కడే. పరీక్ష ఎలా చేయాలన్న విషయమై వైద్యులకి శిక్షణ ఇస్తుండేవాణ్ణి. అలా నా దగ్గర తర్ఫీదు పొందినవాళ్లు సొంతంగా టెస్ట్ ల్యాబ్‌లు ఏర్పాటుచేసి ప్రతి పరీక్షకి వెయ్యి నుంచి మూడువేల రూపాయలు వసూలుచేసేవారు! ఎంతగా చూసుకున్నా దానికయ్యే ల్యాబ్ ఖర్చులు నాలుగువందలకి మించవు. చారిటీ ఆసుపత్రులు ఎనిమిది వందలు వసూలు చేసేవి. నిజానికి, పరీక్షల సంఖ్య ఎక్కువగా ఉంటే వందరూపాయలకే ఆ టెస్టు చేయొచ్చు కూడా. దాంతో అలాంటి ల్యాబ్‌ని నేనే మొదలుపెట్టాలనుకున్నాను. అప్పటికే పదిహేనేళ్లపాటు ఉద్యోగం చేసిన నాకు జీవితం మూసగా అనిపించింది. వ్యాపారం ప్రారంభించాలనే ఆలోచన వచ్చిందే తడవుగా రాజీనామా చేశాను. ఆరోజు రాత్రి ఆ విషయం మా ఆవిడతో చెప్పాను. తను 'నేనూ రాజీనామా ఇచ్చేస్తా!' అంది. తనకు ముందుగా చెప్పకుండా రాజీనామా చేశానన్న కోపంతో అలా అంటోందేమో అనుకున్నాను. కానీ నాకు సాయంగా ఉండాలని అలా చేసిందనీ పోనుపోను తెలిసింది.

మాకు కారు లేదు...

నాకొచ్చిన లక్ష రూపాయల పీఎఫ్ డబ్బులతో మా అద్దె ఇంట్లోని 150 చదరపు అడుగుల స్థలంలో 1996లో 'థైరోకేర్' ప్రారంభించాను. ఉదయమంతా డాక్టర్ల దగ్గరకెళ్లి 'మార్కెటింగ్' పనులు చూసుకునేవాణ్ని. మిగతా ల్యాబ్‌లు టెస్టు చేయడానికి మూడు రోజులు తీసుకుంటే నేను ఒక్క రాత్రిలోనే రిపోర్టు ఇచ్చేసేవాణ్ణి. ఆరునెలల్లోనే ముంబయి చుట్టుపక్కల్లోనే కాకుండా మిగతా నగరాల్లోని ల్యాబ్‌లూ మా వద్దకొచ్చాయి. దాంతో నా ఫ్రెండ్స్‌ని 'ఫ్రాంఛైజీ'లు పెట్టమన్నాను. అలా పాతిక ఫ్రాంఛైజీలతో మొదలైన మా 'థైరో' ప్రస్థానం ఏడాది తిరక్కుండానే వందకి చేరింది. దేశంలోని పలు నగరాల నుంచి ఎప్పటికప్పుడు రక్తం శాంపిల్స్‌ని ముంబయికి తెప్పించుకునేందుకు 'ఎయిర్ కార్గో' విధానాన్ని మొదలుపెట్టాం. పదేళ్లు తిరక్కుండానే మూడు వెంచర్ క్యాపిటల్ సంస్థలు మా దగ్గర పెట్టుబడులు పెడతామని వచ్చాయి. మా విలువ మూడువందల కోట్లని చెప్పాను. 'మరీ ఎక్కువ చేసి చెబుతున్నారు...' అనుకుని వెళ్లినవాళ్లు ఏడాది తర్వాత వాళ్లకు వాళ్లే ఆరువందల కోట్లని లెక్కకట్టుకుని వచ్చారు. రూ.188 కోట్లు పెట్టుబడిగా పెట్టారు. ఆ పెట్టుబడితో నవీ ముంబయిలో రెండు లక్షల చదరపు అడుగుల్లో భారీ ల్యాబ్‌ని ఏర్పాటు చేశాం. నేనూ మా ఆవిడా కంపెనీలోనే పని చేస్తాం కాబట్టి ఆఫీసులోని కొంత స్థలాన్ని ఇల్లుగా మార్చుకున్నాం. కారూ కొనలేదు. అత్యవసరమైతే అద్దెకు తీసుకుంటాం అంతే!

తన శ్రమ వృథాపోకుండా

ముందు నుంచీ కంపెనీ హెచ్ఆర్ బాధ్యతలన్నీ మా ఆవిడే చూసుకునేది. నా తమ్ముళ్లూ, చెల్లెలినీ ముంబయి రప్పించి సంస్థలో కీలక బాధ్యతలు అప్పగించింది. మా ఉమ్మడి కుటుంబంతోపాటూ సంస్థలోని ఉద్యోగుల బాగోగులనీ శ్రద్ధగా చూసేది. అలా ఉద్యోగుల్ని సంస్థతో మమేకం చేయగలిగాం కాబట్టే 2011కల్లా థైరోకేర్‌ని భారత్‌లోనే అతిపెద్ద కంప్యూటరైజ్డ్ ల్యాబ్‌గా తీర్చిదిద్దాం. మా సేవల్ని 14 దేశాలకి విస్తరించాం. ఇంతలో ఓ కుదుపొచ్చింది. మా సేవలను మరీ తక్కువ ధరకి ఇస్తున్నందుకు పెట్టుబడిదార్లు అడ్డు చెప్పారు. ధరలు పెంచకపోతే వెళ్లిపోతామన్నారు. దాంతో పబ్లిక్ ఇష్యూకి వెళ్దామనుకున్నాం. అందుకోసం అన్ని ప్రయత్నాలు చేస్తుండగా... మా ఆవిడకి తీవ్రమైన కడుపు నొప్పి, పదేపదే కామెర్లు రావడం మొదలయ్యాయి. పరీక్షల్లో పాంక్రియాటిక్ క్యాన్సర్ అని తేలింది. ముంబయిలోనే ఓ ఆసుపత్రిలో చేర్చాం. శస్త్రచికిత్సతో కోలుకోవచ్చని భరోసా ఇవ్వడంతో ధైర్యం వచ్చింది. కానీ చికిత్స ఫలించక చనిపోయింది. ఆ రోజు నేనూ, నా ఇద్దరు పిల్లలే కాదు... వెయ్యిమంది ఉద్యోగులూ అనాథలుగా మిగిలాం! తను పోయినా తను పడ్డ కష్టాన్ని వృథా చేయకూడదనుకున్నాం. ఎంతో శ్రమించి... మా లాభాలు తగ్గకుండా చూసి ఐపీఓకి వెళ్లాం! నేను కూడా ఊహించనంతగా 78 రెట్లు అధికంగా మా షేర్లని కొన్నారు ప్రజలు. ఈ రెండేళ్లలో రెండు వందల ఏభై కోట్ల రూపాయల టర్నోవర్‌కి వచ్చాం!

– జె.రాజు

పేదవాళ్లయితే చాలు...

డిగ్రీ ముగించాక ఉద్యోగం కోసం ప్రయత్నిస్తున్నప్పుడు ప్రతి కంపెనీ 'నీకు ఇంగ్లిషు బాగా వచ్చా... ఎక్స్‌పీరియన్స్ ఉందా' అనే అడిగేవారు. నాకు అవి రెండూ లేకపోవడం వల్ల 50 సంస్థలైనా నన్ను తిరస్కరించి ఉంటాయి. అందుకే నేను కంపెనీ పెట్టాక అందరినీ అనుభవం లేనివాళ్లనే తీసుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నాను. ఇంగ్లిషు పట్టింపూ ఉండకూడదనుకున్నాను. నిరుపేద కుటుంబం నుంచి వచ్చి చదువుకుని ఉంటే ఇంటర్వ్యూ కూడా లేకుండా తీసుకునేవాణ్ణి. క్రమశిక్షణా, శ్రమించే తత్వాలను పేదరికమే బాగా నేర్పిస్తుందన్నది నా నమ్మకం. మా సంస్థ వైస్ ప్రెసిడెంట్ సహా 90 శాతం ఉద్యోగులు ఇలా చేరి సంస్థతోపాటూ ఎదిగినవాళ్లే!