

रविंद्र किशोर सिन्हा

57 वर्ष, सुरक्षा प्रदाता
अध्यक्ष, सिक्वोरिटी ऐंड इंटेलिजेंस सर्विसेज
1974 में प्रारंभिक निवेश 250 रु.
मौजूदा कारोबार 1,600 करोड़ रु.

निडरता से सुरक्षा तक

जब निडर रिपोर्टर रविंद्र किशोर सिन्हा 1971 के युद्ध की रिपोर्टिंग के लिए अपना जीवन दांव पर लगाकर बांग्लादेश में घुस गए तो उन्हें यह पता नहीं था कि इससे आखिरकार उनके 1,600 करोड़ रु. के कारोबार वाले उद्यम—सिक्वोरिटी ऐंड इंटेलिजेंस सर्विसेस (एसआइएस)—का रास्ता खुल जाएगा. युद्ध के बाद भी सिन्हा भारतीय सेना के कई वरिष्ठ अधिकारियों के संपर्क में रहे, जो उनके मित्र बन गए थे. इनमें से कई हताहत होने की वजह से सेना से रिटायर हो गए थे, लिहाजा उन्हें नौकरियों की तलाश थी. पटना के अपने किले जैसे घर में बैठे सिन्हा याद करते हैं, “मैं उनकी मदद करना चाहता था, लेकिन नहीं जानता था कि कैसे करूं.”

1974 में दुर्भाग्य उनका पीछा करता चला आया. अखबार के साथ सिन्हा के सेवा कांट्रैक्ट की अवधि खत्म

रंजन राही



हो गई और अखबार के मालिकों ने उसका नवीकरण नहीं किया. वे याद करते हैं, “इससे मुझे वैकल्पिक कैरियर को तलाश करने का समय मिल गया, हालांकि मैंने स्वतंत्र पत्रकार के रूप में काम करना शुरू कर दिया था.”

बेरोजगारी ने उन्हें ऐसा विचार सुझाया, जिसने हमेशा के लिए उनका जीवन बदल दिया. बाद में उसी साल सिन्हा ने रामगढ़ की एक फैक्ट्री को 11 सुरक्षा गार्ड मुहैया कराने का ठेका प्राप्त कर लिया. नए सिरे से कैरियर शुरू करने के इंतजार में बैठे पूर्व सैनिकों को वर्दी मुहैया कराने के लिए उनके पास पैसे नहीं थे. वे बताते हैं, “मैंने रामगढ़ की फैक्ट्री से अग्रिम राशि देने के लिए कहा, जिसके लिए वे तुरंत तैयार हो गए. मैंने नई वर्दी पर एसआइएस लिखवा लिया. अब सिन्हा को एक दफ्तर की दरकार थी, जिसके लिए उनके पास कोई पैसा नहीं था. अंततः अपने एक परिचित से उन्होंने एक आउटहाउस किराए पर ले लिया. उन्होंने इस वादे पर उन्हें यह इमारत दे दी कि वे किराया तब ही लेंगे, यदि सिन्हा कोई मुनाफा कमाएं. अब तक तकदीर सिन्हा पर मेहरबान हो चुकी थी और उनके पास ऐसे ठेकों की झड़ी लग गई.

1988 में सिन्हा ने रांची में एक और दफ्तर खोल लिया और 1995 में दिल्ली के कॉर्पोरेट दफ्तर में आ गए. सन् 2000 तक उन्होंने लगभग सभी राज्यों में ब्रांच ऑफिस खोल लिए थे. लेकिन सिन्हा यहीं नहीं रुके. उन्होंने अपने व्यवसाय को फैलाना जारी रखा. इस साल एसआइएस ने हाउस कीपिंग में हाथ आजमाने के लिए अमेरिकी संगठन मास्टर क्लीन के साथ करार किया है. यदि उन पर यकीन किया जाए तो करारों की सूची बढ़ती ही जाएगी.

सिन्हा अपने कर्मचारियों के साथ व्यक्तिगत स्तर पर व्यवहार में यकीन रखते हैं. एसआइएस के 30,000 सिक्वोरिटी गार्डों के पास उनका निजी मोबाइल नंबर है. वे कहते हैं, “मैं उनकी कॉल जरूर सुनता हूँ. उनका एसएमएस पढ़ने के बाद मैं उन्हें फोन भी करता हूँ. कई बार वे मुझे बिजनेस आइडिया दे देते हैं.” सो, हैरत नहीं कि इतने अधिक कर्मचारियों के बावजूद एसआइएस ऐसा संगठन है, जिसमें कोई श्रमिक संघ नहीं है.

सिन्हा के लिए तो यह परीकथा—सा अनुभव रहा. वे कहते हैं, “कई बार तो मैं चुपचाप बैठकर मनन कर हैरान होता हूँ कि यह सब मैंने कैसे कर लिया.” इसका जवाब पाने के लिए वे प्रायः अपने सुरक्षाकर्मियों के पास पहुंच जाते हैं. अपनी मृदु आवाज में उनसे बतियाते हैं. उनकी नरम लेकिन दृढ़ आवाज यह याद दिलाती है कि ताकत दिखाने के लिए ऊंची आवाज में चिल्लाना जरूरी नहीं है.

—अमिताभ श्रीवास्तव

सफलता का मंत्र

उनका अदम्य उत्साह और ‘उपभोक्ता संतुष्टि की बजाए उनकी खुशी’ को लक्ष्य बनाना

बड़ी उपलब्धि

जब एसआइएस ने 1,000 करोड़ रु. में ऑस्ट्रेलिया की सुरक्षा एजेंसी खरीद ली

यादगार क्षण

जब बांग्लादेश के एक स्टेशन मास्टर ने पाकिस्तानी सैनिकों से सिन्हा की जान बचाई