లాయిడ్ కొనుగోలు కలిసొచ్చింది

హావెల్స్ సీఎండీ అనిల్ రాయ్ గుప్తా

- గడిచిన నాలుగు నెలల్లో దీంతో రూ.267 కోట్ల ఆదాయం
- దాన్ని విలీనం చేయం; ప్రత్యేక బ్రాండ్‌గానే కొనసాగిస్తాం
- ఏడాదిన్నరలో బెంగళూరు ప్లాంట్; కేబుల్స్, సోలార్ లైట్ల తయారీ
- 2020 నాటికి రూ.20వేల కోట్ల టర్నోవర్‌ను లక్ష్యంగా పెట్టుకున్నాం

హైదరాబాద్, బిజినెస్ బ్యూరో

ఎఫ్‌ఎంసీజీ దిగ్గజం హావెల్స్ ఇండియాకు కన్జూమర్ డ్యూరబుల్స్ బ్రాండ్ లాయిడ్‌ను కొనుగోలు చేయటం బాగానే కలిసి వచ్చింది. ఎందుకంటే దాదాపు నాలుగు నెలల సమయంలో ఈ బ్రాండ్ ద్వారా రూ.267 కోట్ల ఆదాయాన్ని ఆర్జించింది. ముమ్ముందు ఈ బ్రాండ్ మరింత వృద్ధిని నమోదు చేస్తుందని కంపెనీ అంచనా వేస్తోంది. హావెల్స్, క్యాబ్‌ట్రీ, స్టాండర్డ్, సిల్వేనియా బ్రాండ్లతో గృహ, వాణిజ్య ఎలక్ట్రికల్ ఉపకరణాల తయారీలో ఉన్న హావెల్స్.. ఇటీవలే యూరోపియన్ బ్రాండ్ సిల్వేనియాను రూ.241.94 కోట్లకు చైనాకు చెందిన షైలో అకౌస్టిక్స్‌కు విక్రయించేసింది. కొత్త ఉత్పత్తులు, కొత్త ప్లాంటు వంటి రకరకాల వ్యూహాలతో ముందుకెళ్తున్న నేపథ్యంలో హావెల్స్ సీఎండీ అనిల్ రాయ్ గుప్తాను 'సాక్షి' బిజినెస్ బ్యూరో ప్రతినిధి ఇంటర్వ్యూ చేశారు. ఇంటర్వ్యూ ముఖ్యాంశాలివీ...

లాయిడ్‌ను హావెల్స్‌లో కలిపేస్తారా.. లేక ప్రత్యేక బ్రాండ్‌గానే కొనసాగిస్తారా?

అలాంటిదేమీ లేదు. లాయిడ్‌ను ఈ ఏడాది మే 8న రూ.1,600 కోట్లు వెచ్చించి కొనుగోలు చేశాం. అప్పటి నుంచి సెప్టెంబర్ వరకూ రూ.267 కోట్ల ఆదాయాన్ని దానిద్వారా ఆర్జించాం. ఆ బ్రాండ్, తయారీ ప్లాంట్, నెట్‌వర్క్, బృందం వంటివన్నిటినీ ఇప్పటికీ ప్రత్యేకంగానే కొనసాగిస్తున్నాం. విలీనం చేసే యోచన కూడా లేదు.

ఏపీ, తెలంగాణల్లో మీ బ్రాండ్ల హవా ఎలా ఉంది?

గత ఆర్థిక సంవత్సరంలో ఏపీ, తెలంగాణ రాష్ట్రాల్లో రూ.380 కోట్ల ఆదాయాన్ని ఆర్జించాం. ఈ ఆర్థిక సంవత్సరం ముగిసేనాటికి 20 శాతం వృద్ధిని లక్ష్యించాం. ప్రస్తుతం రెండు తెలుగు రాష్ట్రాల్లో 600 మంది డిస్ట్రిబ్యూటర్లున్నారు. 2020 నాటికి ఈ సంఖ్యను రెట్టింపు చేయాలనుకుంటున్నాం. ప్రస్తుతం రెండు రాష్ట్రాల్లో 38 హావెల్స్ గెలాక్సీ షోరూమ్‌లున్నాయి. త్వరలోనే మరో 10 షోరూమ్‌లు ప్రారంభిస్తాం. ఈ గెలాక్సీ షోరూమ్‌లో స్విచ్ గేర్ల నుంచి వాటర్ హీటర్ల దాకా హావెల్స్ ఉత్పత్తులన్నీ లభ్యమవుతాయి.

ఈ మధ్య మీ మార్కెట్ వాటా ఏమైనా తగ్గుతోందా? కొత్త ఉత్పత్తులేమైనా తెస్తున్నారా?

మార్కెట్ వాటా తగ్గటమనే ప్రసక్తే లేదు. ఏటా 20 శాతం వరకూ వృద్ధిని నమోదు చేస్తున్నాం. మా వ్యాపార వృద్ధిలో ఆంధ్రప్రదేశ్, తెలంగాణ రాష్ట్రాలు చాలా కీలకం. సౌర విద్యుత్, స్మార్ట్ ఎలక్ట్రిక్ ఉపకరణాలకు ఈ రెండు రాష్ట్రాల్లో పుష్కలంగా డిమాండుంది. అందుకే ఇటీవల ఇంటర్నెట్ ఆధారిత ఉత్పత్తులైన (ఐఓటీ) వాటర్ హీటర్లు, ఫ్యాన్లు ఇక్కడే లాంచ్ చేశాం. నవంబర్ తరవాత కేరళ, హైదరాబాద్, చెన్నై నగరాల్లో కొత్త ఉత్పత్తులను విడుదల చేస్తాం. మార్కెట్ అవసరాలకు తగ్గట్టుగా లాయిడ్ బ్రాండ్ కింద ఏసీ, టీవీ వంటి వాటిని విడుదల చేస్తూనే ఉంటాం.

బెంగళూరు ప్లాంటు ఎంతవరకూ వచ్చింది? ఎప్పుడు సిద్ధమవుతుంది?

ప్రస్తుతం మాకు దేశంలో 12 ప్లాంట్లున్నాయి. హరిద్వార్‌లో ఫ్యాన్లు, హిమాచల్‌లోని బడ్డిలో డొమెస్టిక్ స్విచ్‌గేర్లు, నోయిడాలో కెపాసిటర్లు, ఫరీదాబాద్, సాహిబాబాద్‌లో డిస్ట్రిబ్యూషన్ బోర్డులు, ఇండస్ట్రియల్ స్విచ్‌గేర్లు, అల్వార్‌లో కేబుల్స్, వైర్లు, గువాహటిలో స్విచ్‌గేర్లు, నిమ్రానాలో లైటింగ్స్, ఫిక్చర్స్, మోటార్స్, సీఎఫ్ఎల్, ఎల్ఈడీ, ఎలక్ట్రిక్ వాటర్ హీటర్లు తయారవుతున్నాయి. హావెల్స్ ఉత్పత్తుల్లో 95 శాతం మేడిన్ ఇండియావే. దక్షిణాది రాష్ట్రాల్లో మార్కెట్‌ను బలోపేతం చేసుకోవటానికే బెంగళూరులో ప్లాంట్‌ను ఏర్పాటు చేస్తున్నాం. ఇప్పటికే తుముకూరులో 50 ఎకరాల స్థలాన్ని కొనుగోలు చేశాం. స్థలం, ప్లాంట్, మిషనరీ కోసం రూ.1,059 కోట్లు ఖర్చు చేస్తున్నాం. ప్లాంట్ నిర్మాణ పనులు జరుగుతున్నాయి. ఏడాదిన్నరలో అందుబాటులోకి వస్తుంది. ఇక్కడ కేబుల్స్, వైర్లు, సోలార్ లైట్లు తయారవుతాయి.

ముమ్ముందు మీ వ్యాపారాభివృద్ధి ఎలా ఉండొచ్చని అంచనా వేస్తున్నారు?

గత ఆర్థిక సంవత్సరంలో రూ.6 వేల కోట్ల టర్నోవర్‌ను నమోదు చేశాం. 2017-18 తొలి త్రైమాసికంలో 9 శాతం వృద్ధితో రూ.1,593 కోట్ల స్టాండెలోన్ వ్యాపారాన్ని సాధించాం. గత ఆర్థిక సంవత్సరం తొలి త్రైమాసికంలో ఇది రూ.1,467 కోట్లు. 2020 నాటికి రూ.20 వేల కోట్ల టర్నోవర్‌ను లక్ష్యంగా నిర్దేశించుకున్నాం.

మీకు అత్యధిక వ్యాపారం ఏ విభాగం నుంచి వస్తోంది? కన్జూమర్ డ్యూరబుల్స్ వాటా ఎంత?

హావెల్స్ ఆదాయంలో అత్యధికం కేబుల్స్‌దే. ఇది 39 శాతం. ఇక స్విచ్‌గేర్స్ 23 శాతం, లైటింగ్ - ఫిక్చర్స్ 16 శాతం వాటా అందిస్తున్నాయి. ఎలక్ట్రిక్ కన్జూమర్ డ్యూరబుల్స్ వాటా 22 శాతం.