ચિત્રલેખા

જ્વેલ્સ ઑફ ઈન્ડિયા

સ્માર્ટ સિટીના સ્માર્ટ બિઝનેસમેન...

કમ્પ્યુટરનું કદ એક ઓરડા જેવડું હતું ત્યારે આઈટી ક્ષેત્રમાં ખાબકેલા મુંબઈગરા **નીતિન શાહે** એક ટેબલ સ્પેસમાં શરૂ કરેલી કંપની 'એલાઈડ ડિજિટલ'ને ૭૦ દેશમાં પહોંચાડી. સતત બદલાતી ટેક્નોલોજીની દુનિયામાં 'એલાઈડ ડિજિટલે' ઘણાં શિખર સર કર્યાં તો કેટલીક તક એ ચૂકી પણ ગઈ. અલબત, પ્રભાવશાળી વર્તમાન અને ઉજ્જ્વળ ભવિષ્ય ધરાવતી આ કંપનીના સ્થાપક નીતિન શાહની અંગત-વ્યાવસાયિક દાસ્તાન પણ એટલી જ દિલચસ્પ છે.

વિશેષ મુલાકાતઃ **સમીર પાલેજા** (મુંબઈ)

'એલાઈડ ડિજિટલ'ના
નીતિન શાહ

કૉર્પોરેટ વર્લ્ડમાં ૬૦ વર્ષની વયે લોકો રિટાયર થાય, પણ હું રિટાયરને બદલે રિજુવિનેટ-નવપલ્લવિત થયો છું. અમારી આખી ઈન્ડસ્ટ્રી બદલાઈ રહી છે. એક પણ દિવસ એવો નથી જતો કે કંઈ નવું જાણવા ન મળ્યું હોય એટલે જ એક ઉમળકો છે કંપની ચલાવવાનો. ભલે બધાં કામ જાતે ન કરું, પણ નવી ટેક્નોલૉજીને એડપ્ટ કરવાનું-એનું બિઝનેસ મૉડેલ તૈયાર કરવાનું કામ મારું જ...

પ્રાઈડ ઑફ ઈન્ડિયાથી માંડીને ચૅરમૅન ઑફ ધ યર અને ઈન્ડિયા'ઝ ગ્રેટેસ્ટ બ્રાન્ડથી લઈને ઈન્ટરનૅશનલ એક્સલન્સ જેવા અનેક એવૉર્ડથી સમ્માનિત મુંબઈસ્થિત પ્રતિષ્ઠિત ટેક્નોલૉજી કંપની એલાઈડ *ડિજિટલ*ના ચૅરમૅન નીતિન શાહ પચ્ચીસ વર્ષના જુવાનના ઉત્સાહથી હોંશે હોંશે ચિત્રલેખાને એમની કંપની તથા સતત બદલાતી વૈશ્વિક ટેક્નોલૉજીની રસપ્રદ માહિતી આપે છે.

તળ મુંબઈના નરીમાન પૉઈન્ટના દરિયાકિનારે આલીશાન કૉર્પોરેટ ઑફિસમાં બેઠાં બેઠાં નીતિનભાઈ હળવી મજાક કરતાં કહે છે કે દાદા બનવાની ઉંમરે મને થાય છે કે દસ વર્ષ મોડો જન્મ્યો હોત તો નેક્સ્ટ મિલેનિયમની ટેક્નોલૉજી જોઈ શકત-અજમાવી શકત. આજથી ૪૦ વર્ષ પહેલાં મેં કમ્પ્યુટરની દુનિયામાં પગલાં માંડ્યાં ત્યારે કોઈને કમ્પ્યુટરનો કક્કો નહોતો ખબર, જ્યારે આજે એન્ટરટેઈનમેન્ટ હોય કે એજ્યુકેશન, કમ્પ્યુટર વિનાની દુનિયા કલ્પી શકાતી નથી.

ચાર દાયકા પહેલાં ટેબલ સ્પેસથી શરૂ થયેલી નીતિનભાઈની બિઝનેસ ઊડાણે ઘણાં ઊતરાણ પણ જોયાં ને કેશ લૅન્ડિંગ પણ, છતાં આજે ૩૦૦૦ કર્મચારી સાથે અમેરિકા, બ્રિટન, ઑસ્ટ્રેલિયા, સિંગાપોર, સાઉદી અરેબિયા, જપાન, ચીન, જર્મની, સ્વિત્ઝરલેન્ડ સહિત ૭૦ દેશમાં સીધી કે આડકતરી હાજરી ધરાવતી એલાઈડ *ડિજિટલ*ની ઓળખ માસ્ટર સિસ્ટમ ઈન્ટિગ્રેટર તરીકે છે.

અહીં પ્રશ્ન થતો હોય કે કમ્પ્યુટરની દુનિયામાં એલાઈડ *ડિજિટલ* એક્ઝેક્ટલી શું કરે છે? તો આ વાંચો...

૧૯૯૩માં ભીષણ બૉમ્બધડાકા ભોગવી ચૂકેલું બૉમ્બે સ્ટૉક એક્સચેન્જ-બીએસઈની સિક્યોરિટીમાં ટેક્નોલૉજિકલ સપોર્ટ આ એલાઈડ *ડિજિટલ* કંપનીનો છે. વર્લ્ડ બૅન્કના ચૅરમૅન જેવા વીઆઈપી જ્યાં વાર-તહેવારે આવતા હોય એવા બીએસઈની ઈમારતમાં સલામતી માટે જે ઉપકરણ-કૅમેરા, કમ્પ્યુટર સિસ્ટમ, વગેરેની જરૂર પડે એ એલાઈડ *ડિજિટલ* પૂરી પાડે છે, જેનું સંચાલન પણ એમનું. આવી ટેક્નોલૉજિકલ સેવાને ઈન્ટિગ્રેટેડ સોલ્યુશન્સ કહેવાય. એની કમાન્ડ-કન્ટ્રોલ સિસ્ટમ એવી કે અમેરિકામાં બેઠાં બેઠાં મોબાઈલથી પણ સંચાલન કરી શકો.

આવી સેવા પૂરી પાડવા માટે નીતિન શાહે અલાયદું ડિવિઝન છેક ૨૦૦૫માં શરૂ કર્યું હતું. એ અરસામાં સિમેન્સ, હનીવેલ, જોન્સન જેવાં છૂટાંછવાયાં નામ જ એ ઈન્ડસ્ટ્રીમાં હતાં. આજે મોટા કૉર્પોરેટ પાર્ક્સ, પૉશ હાઉસિંગ કૉલોની ને સરકારી ઈમારતો સુદ્ધાં સ્માર્ટ-ઈન્ટેલિજન્ટ બનવા માંડી છે ત્યારે એલાઈડ *ડિજિટલ* જેવી કંપનીને ધંધો કે ગ્રાહકની કોઈ ખોટ પડતી નથી.

દેશનાં ચાર રાજ્યના કેટલાક ટોલ પ્લાઝામાં પણ એલાઈડ *ડિજિટલ*ની સિસ્ટમ છે. સિસ્ટમ એવી કે કેશ કાઉન્ટરમાં ગરબડ ન કરી શકાય. વિડિયો સર્વેલન્સ અને ઑટોમેટિક વેહિકલ ડિટેક્શન એવા સાબૂત કે કોઈને ટોલ ભર્યા વિના છટકવાની તક ન મળે. રજેરજનો ડેટા સેકન્ડે સેકન્ડ સેન્ટ્રલ ઑફિસમાં અપલોડ થાય એટલે માનવીય ગેરરીતિ આચરવાનો સવાલ જ નહીં.

નીતિનભાઈને હેલ્થ-કેરમાં પણ બહુ રસ પડ્યો છે. એમણે નોઈડાની અત્યાધુનિક જેપી *હૉસ્પિટલ*માં પણ ઈન્ટિગ્રેટેડ સોલ્યુશન્સ આપ્યું છે. અમેરિકન વીમા કંપનીઓ દ્વારા પ્રમાણિત જેપી *હૉસ્પિટલ*નું હેલ્થ ટુરિઝમ ક્ષેત્રે ભાવિ ઉજ્જવળ છે એટલે દરેક ટેક્નોલૉજી, કમાન્ડ-કન્ટ્રોલ સિસ્ટમ અનુભવી હાથોમાં હોય એ જરૂરી છે. નીતિન શાહ કહે છે કે અમે બીએસઈની જેમ જ જેપી *હૉસ્પિટલ*માં પણ ઈન્ટ્રુઝન ડિટેક્શન, મિનિમમ યુઝ ઑફ ડિવાઈસિસ જેવી લેટેસ્ટ સિસ્ટમ બેસાડી છે. અહીં પેશન્ટના મોબાઈલ નંબર પરથી એની આખી મેડિકલ હિસ્ટ્રી જાણવા માટે ટેક્નોલૉજીનો સચોટ ઉપયોગ કર્યો છે.

એમ તો એન્ટરટેઈનમેન્ટ ક્ષેત્રનું પણ ટેક્નોલૉજીથી સંચાલન કરવામાં એલાઈડ *ડિજિટલે* પગરણ માંડ્યાં છે. મુંબઈ નજીક ઈમેજિકા થીમ પાર્કમાં ડેટા સેન્ટર, નેટવર્કિંગનું તમામ કામ એમણે કર્યું છે. સંખ્યાબંધ ટેકરા ને તળાવડીને કારણે આ એન્ટરટેઈન પાર્કમાં કેબલ બિછાવવાનું પડકારજનક કામ પણ એલાઈડ *ડિજિટલે* સફળતાથી પૂરું કર્યું.

જો કે નીતિનભાઈનો સૌથી મોટો ડ્રીમ પ્રોજેક્ટ છેઃ પુણે સ્માર્ટ સિટી. એમણે સવા બસ્સો કરોડ રૂપિયાના ખર્ચે પુણેમાં ૪૪૦ જંક્શન પર આશરે ૧૨૫૦ સીસીટીવી બેસાડીને પોલીસ વડા મથકમાં અત્યાધુનિક કમાન્ડ-કન્ટ્રોલ સેન્ટર

પુણેનો સીસીટીવી પ્રોજેક્ટ હોય કે મહત્ત્વના કેટલાક ટોલ નાકાની સિક્યોરિટીમાં ટેક્નોલૉજિકલ સપોર્ટ, 'એલાઈડ ડિજિટલે' નમૂનેદાર કામગીરી બજાવે છે.

ઊભું કરી આપ્યું (*ચિત્રલેખા: ૧૮ જાન્યુઆરી, ૨૦૧૬*). આ સેન્ટરનું સંચાલન આજે પણ પુણે પોલીસ સાથે મળીને *એલાઈડ ડિજિટલ*નો સ્ટાફ કરે છે. આ પ્રોજેક્ટને અનેક એવૉર્ડ મળ્યા અને એનાથી સરકારનોય આત્મવિશ્વાસ વધ્યો હોવાનું નીતિન શાહ કહે છે.

જૂની ટેક્નોલૉજી કાઢીને નવી બેસાડવાની થાય અથવા તો બે કંપનીના જોડાણ પછી એમની સિસ્ટમ્સનું મર્જર કરવાનું હોય એને *માઈગ્રેશન* અથવા *ઈન્ટિગ્રેશન* કહે છે. *એલાઈડ ડિજિટલ* આવા માઈગ્રેશન પ્રોજેક્ટમાં પણ ધંધાની વિશાળ તક જુએ છે.

નીતિન શાહ કહે છે કે *ઈન્ફોર્મેશન ટેક્નોલૉજી-આઈટી* હવે આઈટીસી-*ઈન્ફોર્મેશન કમ્યુનિકેશન ટેક્નોલૉજી*માં તબદીલ થયું છે. અમે હાર્ડવેર-સૉફ્ટવેર, સપ્લાય ચેન, ઈઆરપી, ડેટા મૅનેજમેન્ટ, સ્ટોરેજ, ક્લાઉડ, મોબિલિટી, ઍપ્લિકેશન દરેકમાં છીએ. માસ્ટર *સિસ્ટમ ઈન્ટિગ્રેટર* તરીકે ખાસ્સી શાખ જમાવી છે.

ઈમર્જિંગ ટેક્નોલૉજીમાં અગ્રસર *એલાઈડ ડિજિટલે* અમેરિકામાં પણ પગ જમાવ્યો છે. નવ વર્ષ પહેલાં એમણે ૧૨૦ કરોડમાં એક અમેરિકન કંપની ખરીદી. એમાં ૩૦૦ લોકો કામ કરે છે. સીઈઓ પરેશ શાહની આગેવાનીમાં અમેરિકામાં પણ *એલાઈડ ડિજિટલ*નું નામ થઈ રહ્યું છે. એમ તો નીતિનભાઈના યુવાન પુત્ર નેહલ પણ અમેરિકા આવતા-જતા રહે છે. *એટી ઍન્ડ ટી* જેવી પ્રખ્યાત કંપનીએ એમને ૧૫ કસ્ટમર આપ્યા છે.

અહીં સુધીની નીતિનભાઈની કમ્પ્યુટર સફરમાં વખતોવખત વાયરસ પણ આવ્યા છે. શ્વેતાંબર દેરાવાસી જૈન એવા નીતિનભાઈનો પરિવાર મૂળ જામનગર પાસેના ધ્રોળનો, પણ પિતા-કાકા મુંબઈ સેટલ થયા. દસ પિતરાઈ ભાઈ-બહેનના સંયુક્ત કુટુંબમાં નીતિનભાઈએ ભણવામાં નામ કાઢ્યું. પિતાજીના શૅર-સટ્ટામાં એમણે ઘણી ચડતી-પડતી જોયેલી એટલે શૅરબજારમાં કરિયર બનાવવાનું ક્યારેય ન વિચાર્યું. *એલ્ફિન્સ્ટન ટેક્નિકલ સ્કૂલ*માં ભણ્યા પછી એમને *આઈઆઈટી*, મુંબઈમાં પણ ઍડ્મિશન મળી ગયેલું, પણ માતા પદ્માબહેને ન જવા દીધા, કારણ કે ત્યાં હૉસ્ટેલમાં રહેવું પડે. છેવટે માટુંગાની *વીજેટીઆઈ*માં દાખલ થયા. *કમ્પ્યુટર સાયન્સ* વિષય એ જ વર્ષે *વીજેટીઆઈ*માં પહેલી વાર શરૂ કરવામાં આવ્યો હતો. ગ્રેજ્યુએશન પછી એમણે જમનાલાલ બજાજમાંથી ડિપ્લોમા પણ કર્યો.

૧૯૭૯થી ૧૯૮૪ સુધી કસ્ટમર સપોર્ટ એન્જિનિયર તરીકે *સીએમસી*માં નોકરી કરી. નીતિનભાઈ કહે છે કે એ જમાનો તોતિંગ મેઈન ફ્રેમ કમ્પ્યુટરનો હતો. બંદાનો એના પર હાથ બેસી ગયેલો. ઈન્ડસ્ટ્રીમાં હું *ટ્રબલ શૂટર* તરીકે જાણીતો થઈ ગયેલો. એ અરસામાં ડેટા એન્ટ્રીનું ભરપૂર કામ ધરાવતી *મફતલાલ કન્સલ્ટન્સી સર્વિસિસ*ની કમ્પ્યુટર સિસ્ટમમાં કંઈ ડખો થયેલો. મિસ્ટર બૅંગાલી કરીને અધિકારીએ મને બોલાવ્યો. મેં ચોવીસ કલાકમાં મશીન રિપેર કર્યું. પછી મિસ્ટર બૅંગાલીની ભલામણ-સમજાવટથી નોકરી છોડીને *ડિજિટલ ડેટા સર્વિસિસ કંપની* શરૂ કરી, એવા વિચારથી કે નિષ્ફળ જઈશ તો પણ નવી નોકરી તો મળી જ જશે.

જો કે નીતિનભાઈને ફરી નોકરી કરવાની વેળા આવી નહીં. મફતલાલ ગ્રુપમાં બધે ફટાફટ એન્ટ્રી મળી ગઈ. પછી બૉમ્બે *ડાઈંગ, ફાયઝર, સ્ટેટ બૅન્ક ઑફ ઈન્ડિયા* જેવા ક્લાયન્ટ મળ્યા. ૧૯૮૪થી ૧૯૯૩ સુધી કમ્પ્યુટર ઈન્ડસ્ટ્રીમાં નીતિનભાઈ રીતસરના છવાઈ ગયેલા. બધાં કામ જાતે કરવાની એમની ટેવની અમુક શુભેચ્છકોએ કરેલી ટીકા પછી નીતિનભાઈએ કંપનીના વર્ક કલ્ચરમાં

નીતિન શાહ અને એમની કંપનીને દેશ-વિદેશના અનેક એવૉર્ડ મળ્યા છે.

ઝડપી ફેરફાર કર્યા. મિશન-વિઝન સ્ટેટમેન્ટ ને વૅલ્યૂ સિસ્ટમ બનાવી. ચીફ ઑફિસરો લાવ્યા. પાંચ-દસ મશીનવાળા ક્લાયન્ટને બદલે મોટા ક્લાયન્ટ-નવી બિઝનેસ તકો પર ધ્યાન આપ્યું.

નીતિનભાઈ કહે છે કે મારું ટેક્નિકલ જ્ઞાન વિશાળ હતું, પણ સારો બિઝનેસ મૅનેજર હરગિજ નહોતો. પછી તો મૅનેજમેન્ટનાં પુસ્તક વાંચ્યાં. કંપનીની ઈન્ટ્રિન્ઝિક વૅલ્યૂ (આંતરિક મૂલ્ય) ઊભી કરવા પર ધ્યાન આપ્યું. ૨૦૦૧માં ડૉટકૉમનો ફુગ્ગો ફૂટ્યો. આઈટી ઈન્ડસ્ટ્રીમાં આવેલી એ પહેલી મંદી હતી. એ વખતે લોકો નોકરી ગુમાવતા હતા, પણ ૧૨૦૦ના સ્ટાફવાળી મારી કંપનીએ નવી ભરતી શરૂ કરી.

નીતિનભાઈ અહીં કબૂલે છે કે અગાઉ ૨૦૦૦ની સાલમાં *વાયટુકે* તરીકે ઓળખાતા કમ્પ્યુટરના વૈશ્વિક પ્રોબ્લેમમાં ઘણી ભારતીય આઈટી કંપનીઓએ વિદેશમાં ખૂબ ધંધો ને નામના મેળવી, પણ અમે એ ગાડી ચૂકી ગયા હતા. પછી ૨૦૦૬માં સમજાયું કે *ટીસીએસ, ઈન્ફોસિસ, વિપ્રો* જેવી કંપનીઓ વાયટુકેમાં બનાવેલી શાખને કારણે હવે રૂપિયામાં ખર્ચા કરીને ડૉલરમાં કમાય છે.

અલબત્ત, નીતિન શાહે ૨૦૦૭માં *આઈપીઓ* (ઈનિશિયલ પબ્લિક ઑફર) લાવવાનું સાહસ કર્યું. ડરતાં ડરતાં છ-સાત કરોડ રૂપિયાનું ઈન્વેસ્ટમેન્ટ કર્યું. અનેક ઈન્વેસ્ટર્સને મળ્યા. પ્રેસ કૉન્ફરન્સ કરી. પત્રકારો આશ્ચર્યચકિત થઈ ગયેલા કે એક ગુજરાતી આ આઈટીના ફીલ્ડમાં કેવી રીતે ઘૂસી ગયો?

બીજી તરફ, નીતિન શાહના આશ્ચર્ય વચ્ચે *એલાઈડ ડિજિટલ*નો પબ્લિક ઈસ્યુ ૬૯ ગણો છલકાયો! ૧૯૦ રૂપિયાની ઈસ્યુ પ્રાઈસ સામે એ શૅર ૩૩૦ રૂપિયામાં ખૂલ્યો. ૧૧૦૦ રૂપિયા સુધી ભાવ ગયેલો. થોડાં વર્ષ પછી વિસ્તરણ માટે નીતિનભાઈ *ક્યુઆઈપી* ઈસ્યુ (ક્વૉલિફાઈડ ઈન્સ્ટિટ્યૂશનલ પ્લેસમેન્ટ) પણ લાવ્યા, જે થકી ૨૩૨ કરોડ રૂપિયા મળ્યા. ૨૦૦૮થી નાની કંપનીઓ ખરીદવાની પણ શરૂઆત કરી. ચાર કરોડમાં ખરીદેલી બૅંગલુરુની એક કંપની એમણે થોડાં વર્ષ પછી ૨૭ કરોડમાં વેચેલી!

*એલાઈડ ડિજિટલ*ના સિક્કા પડતા હતા એ અરસામાં કંપની પર ઈન્કમ ટૅક્સની રેડ પડી. ફોરેન ઈન્વેસ્ટર્સે ધડાધડ શૅર્સ વેચવા માંડ્યા ને ભાવમાં બોલ્યો

નીતિન શાહ અને પુત્ર-પુત્રવધૂ નેહલ-સલોની તથા દીકરી-જમાઈ ધરા-સૌમ્યનો હર્યોભર્યો પરિવાર.

કડાકો. જો કે નીતિનભાઈએ ધીમા, પણ મક્કમ ડગલે આઈટીમાં આગેકૂચ ચાલુ રાખી. એ કહે છે કે ૨૦૧૪માં ઈન્ડસ્ટ્રી ચેન્જ થવા માંડી. ક્લાઉડ કમ્પ્યુટિંગ, સિક્યોરિટી, સોશિયલ મિડિયાએ બધું બદલી નાખ્યું. અમે ૨૦૧૩માં જ ઈન્ટિગ્રેટેડ સોલ્યુશન્સમાં હાથ અજમાવીને અર્લી મૂવર ઍડ્વાન્ટેજ-પહેલી શરૂઆતનો ફાયદો મેળવી લીધો.

નીતિન શાહ કહે છે કે અમારી કંપની એટલી મોટી પણ નથી કે ટેક્નોલૉજીને લગતા ફેરફાર ઝડપથી ન કરી શકીએ કે એટલી નાની પણ નથી કે આધુનિકરણમાં મુશ્કેલી પડે. યાદ રહે, બિઝનેસમાં એક પૉઈન્ટ એવો આવે કે તમારે તીવ્ર વળાંક લેવો જ પડે. ન લો તો ક્રેશ થઈ જાવ. અમે પણ શાર્પ ટર્ન લીધા છે. જો કે બિઝનેસનો મૂળભૂત મંત્ર બદલ્યો નથી.

નીતિનભાઈએ હવે એમની કંપનીએ શું કરવું અને શું નહીં એટલી જ કામગીરી પોતાની પાસે રાખીને બાકી બધું કામ ડેલિગેટ કરી નાખ્યું છે. દીકરો નેહલ અને ભાઈ પ્રકાશ સહિત અનેક કુટુંબીજનો *એલાઈડ ડિજિટલ*માં મહત્ત્વની કામગીરી સંભાળી રહ્યા છે તો દીકરી ધરા પણ ડાયમંડ મર્ચન્ટ ફેમિલીમાં પરણીને અમેરિકા સેટલ થઈ છે ત્યારે નીતિનભાઈ હળવાશ અનુભવે એ સ્વાભાવિક છે.

જો કે ૨૦૦૫માં એમનાં પત્ની પ્રજ્ઞાબહેનના ટૂંકી માંદગી પછી ઓચિંતા અવસાનને કારણે એક તબક્કે નીતિન શાહ અંદરથી તૂટી ગયેલા, પરંતુ કંપની અને સંતાનોની દેખરેખમાં સતત બિઝી રહીને એમણે એ કપરો તબક્કો પણ પસાર કરી લીધો. એ અરસામાં શુભેચ્છકોના સાંત્વન રૂપે ધર્મનો ઓવરડોઝ પણ અનુભવ્યો તો નિષ્ઠાવંત ગુરુજનોના સંપર્કમાં પણ આવ્યા. દિવંગત માતા-પત્નીનાં નામ પરથી મુંબઈ નજીક *પદ્માપ્રજ્ઞ નગરી માનસ મંદિર*ની ધરમશાળા ઉદારતાથી બનાવી આપી.

વ્હૉટ નેક્સ્ટ-હવે શું? એ સવાલ દરેક બિઝનેસમેન સામે આવે છે. આ સવાલનો જવાબ આપતાં નીતિન શાહ કહે છે:

'જુઓ, બિઝનેસમાં ઈનોવેશન ફરજિયાત છે. ક્રિકેટમાં પણ ટેસ્ટથી ટી-ટ્વેન્ટી સુધી ઈનોવેશન થયું છે. ઈનોવેશન પછી આવે ઑટોમેશન એટલે કે દરેક કામ મશીન કરે. આજે એવી આર્ટિફિશિયલ ઈન્ટેલિજન્સનું નિર્માણ થઈ રહ્યું છે, જેને કારણે ભવિષ્યમાં તમને વકીલની જરૂર જ નહીં પડે. જે સવાલ ફીડ કરશો એના સંદર્ભમાં દાખલા-દલીલ બધું કમ્પ્યુટર આપશે. અત્યારની આઈટી પાંચ વર્ષમાં સદંતર બદલાઈ જશે. ઈન્ટિગ્રેટેડ સોલ્યુશન, કમાન્ડ-કન્ટ્રોલ સિસ્ટમ વ્યાપક બનશે. દરેક ચીજ આઈપી-ઈન્ટરનેટ પ્રોટોકોલથી કન્ટ્રોલ થશે. અરે, બાળકમાં પણ ચિપ લાગશે. ચાર-પાંચ વર્ષમાં ડ્રાઈવર વિનાની કાર સામાન્ય બની જશે. આવી ઈન્ટેલિજન્ટ કારથી એક્સિડન્ટનું પ્રમાણ ઘટશે. પાંચ વર્ષમાં તો ડ્રોન વિમાનોમાં લોકો પ્રવાસ કરતા થઈ જશે. બિઝનેસમાં સફળ થવું હશે તો પ્રોડક્ટ નહીં, સિસ્ટમ ક્રિયેટ કરવી પડશે. ઈન્ટરનેટ ઑફ થિંગ્ઝનો જમાનો આવશે.'

નીતિનભાઈ ઉમેરે છે કે જે રીતે ટેક્નોલૉજીએ વેપાર પર ભરડો લીધો છે એ જોતાં પરંપરાગત પદ્ધતિનો લેતી-દેતીનો વેપાર હવે નહીં ચાલે. હવેનો સમય ઑટોમેશન, ઈનોવેશન અને ટ્રાન્સફોર્મેશનનો છે એટલે જ લક્ષ્મી જોઈતી હશે તો સરસ્વતીને શરણે ગયા વિના છૂટકો નથી. છોકરાંને બને એટલું વધુ ને વધુ ભણાવો, કારણ કે હવે જમાનો નોલેજ બેઝ્ડ ઈન્ડસ્ટ્રીનો છે અને જ્ઞાન હશે તો જ પૈસા આવશે. ટૂંકમાં, સરસ્વતી હશે તો લક્ષ્મી આવશે!

■ *તસવીરો:* ***દીપક પુરી***

અંગત અંગત...

■ મૅનેજમેન્ટનાં પુસ્તકો વાંચવામાં નીતિન શાહને ખૂબ રસ પડે. રાત્રે બે-ત્રણ વાગ્યે ઊઠીને વાંચવાની આદત હવે શોખ બની ગઈ છે.

■ રોજ છ અખબાર અચૂક વાંચતા નીતિન શાહ *ચિત્રલેખા*ના પણ દાયકાઓ જૂના ગ્રાહક છે.

■ ગીત-સંગીત-ઑરકેસ્ટ્રાના કાર્યક્રમો માણવાનું ગમતું, પણ પત્નીના અવસાન પછી બહાર જવાનું ઓછું કરી નાખ્યું. હા, ટીવી પર રિયાલિટી શૉ'ઝ ને ક્રિકેટ અચૂક જુએ.

નીતિન શાહે એમના ઘરમાં વિસ્મયકારી 'ગૂગલ હોમ ઍપ્લિકેશન' બેસાડી છે.

■ એમણે પોતાના ઘરને એટલી હદે ઑટોમેટિક બનાવ્યું છે કે લાઈટ, એસી, પંખો, વગેરે બધું એક સ્ક્રીન પર દેખાય ને સ્ક્રીનમાં જે ઉપકરણને ટચ કરો એ વાસ્તવમાં ચાલુ થઈ જાય. પછી એમાં ગૂગલ હોમ ઍપ્લિકેશન ઉમેરી. નીતિનભાઈ એમ બોલે કે હે ગૂગલ, ટર્ન ઑન ફેન... તો પંખો આપમેળે ચાલુ થાય! ટીવી ચાલતું હોય અને ફોન રિસીવ કરવો પડે તો વૉલ્યૂમ ઓછું કરવા ટીવીને ફક્ત ચૂપનો ઈશારો જ કરવાનો. એ જ રીતે હાથના ઈશારાથી ચેનલ પણ બદલી શકો. આ ટેક્નોલૉજીને જેસ્ચર કમ્પ્યુટિંગ કહે છે.