

# ആരോഗ്യത്തിന് 'സുരക്ഷ'യൊരുക്കി സേവന മെഡി നീഡ്സ് കിഴക്കമ്പലത്തു നിന്നും ഒരു ഉരുക്കുവനിത

ഇന്ത്യയിലെ മുൻനിര മെഡിക്കൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ബ്രാന്റായ സേവനയുടെ വിജയ കതിപ്പിനു പിന്നിൽ ഒട്ടേറെ കഥകളുണ്ട്. ചെറിയൊരു ഗ്രാമത്തിൽ നിന്നും വളർന്ന് വിശാലമായ ബിസിനസ് സാമ്രാജ്യത്തിൽ എത്തിയതിനു പിന്നിൽ ബിനു ഫിലിപ്പോസ് എന്ന സംരംഭകയുടെ മനക്കരുത്തും പോരാട്ട വിദ്യയും കാണാം. വ്യവസായത്തിൽ നേരിടേണ്ട എല്ലാ പ്രതിസന്ധികളും ബിനു ആത്മധൈര്യത്തോടെ നേരിട്ടു. ഭീഷണികളെ അതിജീവിച്ചു. എട്ട് വർഷത്തോളം സ്വന്തം സംരംഭത്തിനായി പോരാടി. സേവന മെഡി നീഡ്സിന് നേതൃത്വം നൽകുന്ന ബിനു ഫിലിപ്പോസ് ഇന്ന് അറിയപ്പെടുന്ന സംരംഭകയാണ്. കേരളത്തിൽ മെഡിക്കൽ ഉപകരണങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ മുൻപന്തിയിൽ നിൽക്കുന്ന സേവന, ഒരുപാട് പ്രതിസന്ധികളെയും വെല്ലുവിളികളെയും തരണം ചെയ്താണ് വിജയത്തിലേക്ക് ഉയർന്നത്.

**ക്യാമ്പസിൽ നിന്നും ബിസിനസിലേക്ക്**  
 ചെറുപ്രായത്തിലാണ് സ്വയം സംരംഭത്തിലേക്ക് തിരിയുന്നത്. ക്യാമ്പസിൽ നിന്നും നേരിട്ട് വ്യവസായ രംഗത്തേക്ക് എത്തുകയായിരുന്നു. ഒപ്പം പഠിച്ചവർ ഇന്ന് മറ്റു രാജ്യങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്യുകയാണ്. അപ്രതീക്ഷിതമായാണ് സംരംഭക എന്ന കപ്പായം അണിയുന്നത്. ബിനുവിന്റെ പിതാവ് സുഹൃത്തിനു വേണ്ടി നിർമ്മിച്ച ഒരു ഉൽപ്പന്നത്തിൽ നിന്നാണ് സേവന എന്ന സംരംഭത്തിന്റെ തുടക്കം. 1983ൽ ബിനുവിന്റെ പിതാവിന്റെ സുഹൃത്ത് അപകടത്തിൽപ്പെട്ട് കഴുത്തിനു താഴേക്കു തളർന്നു പോയി. സുഹൃത്തിന്റെ മൂത്ര വിസർജനത്തിന് സഹായകമാവുന്ന ഒരു കോണ്ടം കത്തീറ്റർ ബിനുവിന്റെ പിതാവ് നിർമ്മിച്ചു നൽകി. സാധാരണ ഗതിയിൽ കത്തീറ്റർ ഇന്ത്യയ്ക്കു പുറത്തു നിന്നും വാങ്ങുകയായിരുന്നു പതിവ്. അക്കാലത്ത് 40 രൂപ മുതൽ 80 രൂപ വരെയാണ് ഇതിന്റെ വില. സാധാരണഗതിയിൽ ഒരാൾക്കും താങ്ങാൻ സാധിക്കില്ല എന്നു വന്നപ്പോൾ ബിനുവിന്റെ പിതാവ് ഇത് നിർമ്മിക്കാൻ തയ്യാറായി മുന്നോട്ടു വന്നു.

റബ്ബർ ബോർഡിന്റെ സഹായത്തോടെയായിരുന്നു ഈ നിർമ്മിതി. പലരിൽ നിന്നും കേട്ടറിഞ്ഞ് ചിലർ കത്തീറ്റർ അന്വേഷിച്ച് വന്നപ്പോഴാണ് അത്തരത്തിലൊരു ഉപകരണത്തിന്റെ വിപണിയിലെ സാധ്യതകൾ തിരിച്ചറിയുന്നത്. ഇവിടെ നിന്നാണ് ബിസിനസ് എന്ന ആശയത്തിലേക്ക് കടക്കുന്നത്. ജോലിപരമായോ, ബിസിനസ് സംബന്ധമായോ യാതൊരു പ്രവർത്തി പരിചയവും ഇല്ലാതിരുന്നതിനാൽ ഇതിനെ ഒരു ചലഞ്ചായി എടുക്കുകയായിരുന്നു ബിനു. എന്നിരുന്നാലും കുടുംബത്തിൽനിന്നും പൂർണ്ണമായ പിന്തുണ ലഭിച്ചതോടെ ബിനു ധൈര്യം സമേതം മുന്നോട്ടുനടന്നു. ഉൽപാദനത്തെപ്പറ്റിയോ, വിപണിയെപ്പറ്റിയോ കാര്യമായ ധാരണകളില്ലാതെയാണ് കത്തീറ്ററുകളുടെ നിർമ്മാണവുമായി അവർ സംരംഭക ലോകത്തേക്ക് പിടിച്ചെടുത്തത്.

**വെല്ലുവിളിയിൽ വളർന്ന സേവന**  
 ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയിലും വിതരണത്തിലും നേരിട്ട വെല്ലുവിളികൾക്കിടയിൽ സേവന എന്ന ബ്രാന്റ് വളർന്നു. തുടക്കം മുതലേ ഡി സെൻ്റലൈസ്ഡ് മാറഫാക്ചറിങ് രീതിയാണ് സേവന പിന്തുടരുന്നത്. നിർമ്മാണത്തിന് ആവശ്യമായ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കൾ ശേഖരിച്ച്, ആവശ്യമായ അളവിൽ പുറത്തുനിന്നുള്ള വിദഗ്ദ്ധരായ വ്യക്തികൾക്ക് നൽകുകയും, അവർ ഉത്പാദനം നടത്തി, ഉൽപ്പന്നം സേവനക്ക് കൈമാറുകയാണ് പതിവ്. കമ്പനി നേരിട്ടാണ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തുന്നത്. ഉൽപ്പന്നം വിപണിയിലെത്തിയ ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കാനുള്ള ആധുനിക ടെക്നോളജിയുടെ അഭാവം പ്രതിസന്ധി സൃഷ്ടിച്ചിരുന്നു. അതോടൊപ്പം ഉൽപാദനവും വിപണനവും കൂടുതൽ കാര്യക്ഷമമാക്കാനുള്ള അറിവുകളും ഇല്ലായിരുന്നു. ഇന്നത്തെ പോലെ ഒറ്റ ക്ലിക്ക് ഇല്ലാതെ എല്ലാം ലഭിക്കുന്ന ഗൂഗിൾ പോലുള്ള സൗകര്യങ്ങളോ, നേരിട്ട് ചോദിച്ചറിയാൻ ഇന്ത്യയിൽ മറ്റ് ഉൽപാദകരോ ഇല്ലായിരുന്നു. ആകെയുള്ള പോംവഴി





പുസ്തകങ്ങളിൽനിന്ന് ലഭിക്കുന്ന അറിവുകൾ മാത്രമായിരുന്നു. എന്നാൽ പ്രതിസന്ധികളിൽ പതറാതെ, റബർ ബോർഡിന്റെ നിർദ്ദേശങ്ങൾക്ക് അനുസരിച്ച് ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ സൗകര്യങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കുകയാണ് സ്ഥാപനം ചെയ്തത്.

സാങ്കേതിക വിദ്യകളുടെ സഹായത്തോടെ വലിയ മെഷീനറികൾ ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിക്കേണ്ട ഒരു ഉൽപ്പന്നമായിരുന്നു കത്തീറ്റർ. എന്നാൽ ചെറിയ യൂണിറ്റുകളിൽ നിർമ്മിക്കുന്നതിനാൽ പലതരത്തിലുള്ള പരിമിതികളും ഉണ്ടായിരുന്നു. ഈ പരിമിതികളെ മറികടക്കുന്നതിന് ഓരോ യൂണിറ്റുകളിലും നേരിട്ട് ചെന്ന് ക്യാളിറ്റി നിലനിർത്തി ഉൽപാദനം നടത്തുന്നതിനുള്ള നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുകയും അതിന് ആവശ്യമായ രീതിയിൽ അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളിൽ പരിഷ്കരണങ്ങൾ വരുത്തുകയും ചെയ്തു. ഈ മാറ്റങ്ങൾക്കായി ഏകദേശം ഒരു വർഷത്തോളം സമയമെടുത്തതായും ബിരു വ്യക്തമാക്കുന്നു. ഗുണമേന്മ ഉറപ്പുവരുത്താനുള്ള വഴികൾ ഇല്ലാത്തതിനാൽ പ്രാരംഭഘട്ടത്തിൽ 85% ഉൽപ്പന്നങ്ങളും തിരസ്കരിക്കുകയും 15% ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ മാത്രം സ്വീകരിക്കുകയുമുണ്ടായി. ഇത് കനത്ത ആഘാതം ആണ് സൃഷ്ടിച്ചത്. എന്നാൽ, ഈ വെല്ലുവിളി ബിരു ഏറ്റെടുത്തു. ഒരു വർഷത്തോളം നീണ്ട പരിശ്രമത്തിന്റെ ഫലമായി 85% ഉൽപ്പന്നങ്ങളും വിപണിയിൽ എത്തിക്കാൻ സാധിക്കുന്ന നിലയിലേക്ക് കമ്പനി മാറി.

**'സുരക്ഷ' എന്ന ബ്രാന്റിന്റെ ഉദയം**  
ഇന്ത്യൻ വിപണിയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച

ബ്രാന്റായ സുരക്ഷ വിപണി കീഴടക്കിയതിനു പിന്നിൽ നേരിട്ട വെല്ലുവിളികൾ ഏറെയാണ്. ഒട്ടേറെ വമ്പന്മാർ കളം പിടിച്ച വിപണിയിൽ ഗുണമേന്മയാണ് സുരക്ഷയ്ക്ക് ഇടയായത്. കത്തീറ്റർ എന്ന ഉൽപ്പന്നം കൊണ്ടു മാത്രം വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാൻ നന്നേ ബുദ്ധിമുട്ടേണ്ടിവന്നു. കത്തീറ്ററിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന വരുമാനം തീരെ തുച്ഛമായിരുന്നതിനാൽ പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റി ചിന്തിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമായിരുന്നു. അങ്ങനെ എക്സാമിനേഷൻ ഗ്ലൗസുകൾ 'സുരക്ഷ' എന്ന പേരിൽ ബ്രാന്ഡ് ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കാനാരംഭിച്ചു. എന്നാൽ ആദ്യഘട്ടത്തിൽ തിരിച്ചടിയായിരുന്നു ഫലം. സർജിക്കൽ ഗ്ലൗസിനെ അപേക്ഷിച്ച് വ്യത്യസ്തമാണ് എക്സാമിനേഷൻ ഗ്ലൗസുകൾ. കറഞ്ഞ നിരക്കിൽ ഏത് സാഹചര്യത്തിലും ഉപയോഗിക്കാമെന്നതും ലെപ്റ്റ്, റൈറ്റ് വേർതിരിവ് ഇല്ല എന്നതും ഫ്രീ സൈസ് ആൺ എന്നതും എക്സാമിനേഷൻ ഗ്ലൗസുകളുടെ മേന്മയാണ്. എന്നാൽ പഴയ രീതിയിൽ നിന്നും മാറാൻ പലരും വിമുഖത കാണിച്ചിരുന്നു എന്നതാണ് തിരിച്ചടിയായത്. ആദ്യത്തെ വരവിൽ തിരിച്ചടി നേരിട്ടെങ്കിലും വീണ്ടും അതേ ഉൽപ്പന്നം മാറ്റങ്ങളോടെ വിപണിയിൽ അവതരിപ്പിക്കുകയാണ് ബിരു ചെയ്തത്. ഗ്ലൗസുകൾ തരം തിരിച്ച്, സൈസ് അടയാളപ്പെടുത്തി വീണ്ടും വിപണിയിലെത്തിച്ചു. അതോടെ വിപണിയിൽ സ്വീകാര്യത ലഭിച്ചു. ഇതോടെ ആരോഗ്യ രംഗത്ത് സുരക്ഷിതമായ ഉൽപ്പന്നം എന്ന നിലയിൽ സുരക്ഷയ്ക്ക് ഇടം ലഭിച്ചു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലെ സുരക്ഷിതത്വവും ഗുണമേന്മയുമാണ്



ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിനു പിന്നിലെ മൂലധനം എന്നും മനക്കരുത്താണ്. വെല്ലുവിളിയെ മനക്കരുത്തിലൂടെ പിന്നിലാക്കിയാലേ വിജയതീരത്തെത്താൻ കഴിയൂ. ബിനുവും സേവനയും ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികളിലൂടെയാണ് ആത്മസംതൃപ്തിയുടെ പാതയിലെത്തിയത്.



വിപണിയിൽ ശോഭിക്കാൻ കാരണം. ആരോഗ്യ പ്രവർത്തകർക്കിടയിലും മികച്ച അഭിപ്രായം നേടിയെടുക്കാൻ 'സുരക്ഷയ്ക്ക്' സാധിച്ചു. ഇതോടെ മറ്റു ചില ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ചു കൂടെ എന്ന അഭിപ്രായവും ഉയർന്നു. കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ എന്ന അഭിപ്രായം വീണ്ടും ഉയർന്നതോടെയാണ് എയർ ബെഡുകളെപ്പറ്റി ചിന്തിക്കുന്നത്. കിടപ്പിലായ രോഗികൾക്ക് ബെഡുമായി നിരന്തരം സമ്പർക്കം വരുന്നതിനാൽ പുറം പൊട്ടുന്ന അവസ്ഥ ഉണ്ടാകാറുണ്ട്. കിടപ്പ് രോഗികളെ തിരിച്ച് കിടത്തുന്നതും മറ്റും വളരെ ശ്രമകരമാണ്. ഇതിന് പരിഹാരമായാണ് എയർ ബെഡുകൾ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇന്ത്യയിൽ നിർമ്മാണം ഇല്ലാതിരുന്നതിനാൽ തന്നെ, വിപണിയിൽ കൂടുതൽ സ്വീകാര്യത ലഭിക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷ ഉണ്ടായിരുന്നു. ടെസ്റ്റുകൾക്ക് ശേഷം ലൈസൻസ് കടമ്പകൾ കടന്നതോടെ ഈ ഉൽപ്പന്നവും വിപണിയിലെത്തിച്ചു.

**ക്വാളിറ്റിയിൽ എന്നും മുൻപിൽ**

ക്വാളിറ്റിയാണ് സേവനയെ മുൻനിരയിൽ എത്തിച്ചത്. മാസ്ക് മുതൽ എല്ലാ ഉൽപ്പന്നങ്ങളിലും സേവന കാട്ടുന്ന ജാഗ്രത വിപണിയിൽ ഇതിനോടകം പ്രത്യേക പ്രശംസ നേടിക്കഴിഞ്ഞിരുന്നു. വർഷങ്ങൾക്ക് മുൻപ് കോലഞ്ചേരി മെഡിക്കൽ കോളേജിലെ ഒരു സർജന്റെ നിർദ്ദേശപ്രകാരമാണ് മാസ്കുകളെപ്പറ്റി പഠിക്കുന്നത്. ആ കാലത്തിൽ ആറുരൂപക്ക് ലഭിച്ചിരുന്ന മാസ്കുകൾ മാത്രമായിരുന്നു വിപണിയിലുണ്ടായിരുന്നത്. അതേ നിലവാരത്തിലുള്ള മാസ്കുകൾ കുറഞ്ഞ വിലക്ക് ലഭ്യമാക്കിയാൽ നല്ലതായിരിക്കുമെന്ന ചിന്തയാണ് അതിനെപ്പറ്റി കൂടുതൽ അറിയാൻ പ്രേരിപ്പിച്ചത്. അന്ന്, മാസ്ക് ഉണ്ടാക്കുന്ന അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ പേര് പോലും അറിയില്ലായിരുന്നെന്ന് ബിനു പറയുന്നു. ഇന്ത്യയിലെ പ്രമുഖരായ കമ്പനികളുടെ ലിസ്റ്റുകൾ എടുത്ത് മാസ്ക് ഉണ്ടാക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ മെറ്റീരിയൽ ലഭ്യമാക്കാമോ എന്ന ആവശ്യവുമായി കത്തുകൾ എഴുതുകയാണ് ബിനു ചെയ്തത്. കത്തിന് മറുപടി എന്ന രീതിയിൽ മുറുമുറുപ്പായി നിന്നും സാമ്പിൾ ലഭിച്ചു. ചുരുങ്ങിയ കാലയളവിൽ തന്നെ, എൺപതോളം ജീവനക്കാർക്ക് മികച്ച പരിശീലനം നൽകി രണ്ടു രൂപക്ക് മാസ്ക് പുറത്തിറക്കി.

**മനക്കരുത്തിൽ കെട്ടിപ്പൊക്കിയ വനിതാ സംരംഭം**

ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികളാണ് ബിനു ഫിലിപ്പൈൻസ് തന്റെ സംരംഭത്തെ മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോയ സമയങ്ങളിൽ നേരിട്ടത്. ഭീഷണി, തൊഴിലാളി പ്രശ്നങ്ങൾ, ഉൽപ്പാദന കുറവ് എന്നിങ്ങനെ ഒട്ടേറെ പ്രതിസന്ധികളാണ് ബിനുവിന്റെ മുന്നിലെത്തിയത്. എല്ലാ പ്രതിസന്ധികളെയും മനക്കരുത്തും പ്രവർത്തന പാടവവും കൊണ്ടാണ് ബിനു തരണം ചെയ്തത്. ഒരു സംരംഭത്തിന്റെ വിജയത്തിനു പിന്നിലെ മൂലധനം എന്നും മനക്കരുത്താണെന്ന് ഈ ഉരുക്കുവനിത പറയുന്നു. തനിച്ച് ആണ് എല്ലാ പ്രതിസന്ധികളെയും ബിനു നേരിട്ടത്.

ഒരു സംരംഭം മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകണമെങ്കിൽ സ്വന്തമായൊരു ബിൽഡിംഗും സ്ഥലവും ആവശ്യമാണ്. ഈ ആശയത്തിലാണ് കിഴക്കമ്പലത്ത് വസ്തുവാങ്ങി കെട്ടിടം നിർമ്മിക്കുന്നത്. കിഴക്കമ്പലത്ത് പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചപ്പോൾ പ്രദേശവാസികൾക്ക് മികച്ച തൊഴിലവസരം നൽകാൻ സാധിച്ചു. എന്നാൽ, ജോലിയിൽ നിന്നും തൊഴിലാളികളെ പിന്തിരിപ്പിക്കുന്ന പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി ചിലർ രംഗത്തെത്തിയതോടെ വളരെ യേറെ പ്രതിസന്ധികളെയാണ് നേരിടേണ്ടി വന്നത്. ഇതിന്റെയെല്ലാം പിന്നിൽ കക്ഷി രാഷ്ട്രീയത്തിന്റെ അതിപ്രസരമായിരുന്നു. ഉൽപ്പാദനം കുറഞ്ഞതോടെ കമ്പനി പ്രതിസന്ധിയിലേക്കു നീങ്ങി. കമ്പനിക്കെതിരെ നടക്കുന്ന നീക്കങ്ങളിൽ പല അവസരങ്ങളിലും വിഷമം തോന്നിയിട്ടുണ്ട്. ഇവർക്കിടയിൽ തളരാതെ പിടിച്ചു നിന്നു. 'ഒരു സ്ത്രീയെന്ന നിലയിലുള്ള പല പരിമിതികളെയും തരണം ചെയ്താണ് മുന്നേറിയത്. കമ്പനിയിൽ എത്തുന്ന ലോഡ് ഇറക്കാൻ അർദ്ധരാത്രി വരെ അവിടെ നിൽക്കേണ്ടി വന്നിട്ടുണ്ട്' ബിനു പറയുന്നു. നാട്ടിലെ സംരംഭങ്ങൾക്കെതിരെ ഇത്തരം നീക്കം നടത്തുന്നവർ നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വികസനത്തെയാണ് തടയുന്നത് - ബിനു കൂട്ടിച്ചേർക്കുന്നു. എട്ടു വർഷമാണ് പൊരുതി നിന്നത്. പിന്നീട് കിഴക്കമ്പലത്ത് ട്വന്റി 20 എന്ന കൂട്ടായ്മ രണത്തിലെത്തിയതോടെയാണ് സംരംഭം സുഗമമായി മുന്നോട്ടു പോകാൻ കഴിഞ്ഞത്. പ്രാദേശികമായി കിട്ടുന്ന പിന്തുണ ഏതൊരു സംരംഭത്തിന്റെയും അടിത്തറയാണ്. പ്രതിസന്ധികളെ അതിജീവിക്കാൻ പിതാവ് പകർന്നു നൽകിയ ഒരു

വാക്യമുണ്ട് അതാണ് 'പ്രതിസന്ധികളിൽ കരുത്തായത്. 'തലക്ക് മീതെ വെള്ളം വന്നാൽ അതിനും മീതെ തോണി' എന്ന അർത്ഥ പൂർണ്ണമായ ചൊല്ല്.

**ചെറിയ തുടക്കം, വലിയ വിജയം**

ബിനുവും സേവനയും ഒട്ടേറെ വെല്ലുവിളികളിലൂടെയാണ് ആത്മസംതൃപ്തിയുടെ പാതയിലെത്തിയത്. ഏകദേശം 95,000 രൂപ മൂലധനവുമാണ് സേവന എന്ന കമ്പനി പ്രവർത്തനമാരംഭിക്കുന്നത്. കമ്പനിയുടെ രജിസ്ട്രേഷനും മറ്റ് പ്രാഥമിക നടപടിക്രമങ്ങളും കഴിഞ്ഞതോടെ കയ്യിലുണ്ടായിരുന്ന പണം തീർന്നു. ലോണിനായി ബാങ്കിനെ സമീപിച്ചെങ്കിലും ഈട് നൽകാതെ പണം ലഭ്യമാക്കാൻ ആരും തയ്യാറായില്ല. സംരംഭം പ്രാഥമിക ദിശയിൽ ആയിരുന്നതിനാൽ തന്നെ സെക്യൂരിറ്റിയായി നൽകാൻ ഒന്നും ഇല്ലായിരുന്നെന്ന് ബിനു ഓർക്കുന്നു. ഒടുവിൽ ഫെഡറൽ ബാങ്കിൽനിന്നും, ഒരു ലക്ഷം രൂപ ഗഡുക്കളായി നൽകാമെന്ന് തീരുമാനമായി. ആദ്യ ഗഡു എന്ന നിലയിൽ 25,000 രൂപ ലഭിച്ചു. തുടർന്ന് സെക്യൂരിറ്റി നൽകാതെ ബാങ്കിനെ പണം നൽകാനായില്ലെന്ന് ബാങ്ക് പറഞ്ഞതോടെ മുന്നോട്ടുള്ള യാത്ര വീണ്ടും ദുഷ്കരമായി. വീണ്ടും ലോണിനായി ബാങ്കിൽ ചെല്ലുകയും പിതാവിന്റെ എൽ.ഐ.സി പോളിസി ഈടായി സ്വീകരിച്ച് 20,000 രൂപ ലോൺ നൽകുകയും ചെയ്തു. തുടർന്നും സംരംഭം മുന്നോട്ടു കൊണ്ടുപോകണമെങ്കിൽ അതിൽനിന്ന് തന്നെ കൂടുതൽ വരുമാനം കണ്ടെത്തേണ്ടതുണ്ട് എന്ന സാഹചര്യം വന്നപ്പോഴാണ് കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ച് ഗൗരവമായി ചിന്തിച്ചത്. അതോടൊപ്പം മാർക്കറ്റിങ്ങിലേക്കും കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിച്ചു. പല പ്രതിസന്ധികളെയും തരണം ചെയ്ത് വളർച്ചയുടെ പാതയിലാണ് സേവന. 30 ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഇന്ന് സേവന വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നു. ഇന്ത്യയിലെ ലീഡിങ് ബ്രാന്റായി ഉയർന്നു. കേരളത്തിന് പുറമെ തമിഴ്നാട്, ആന്ധ്രപ്രദേശ്, തെലങ്കാന, കർണാടക, ചത്തീസ്ഗഢ്, പശ്ചിമ ബംഗാൾ തുടങ്ങിയ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ സേവന-സുരക്ഷ ബ്രാന്റുകൾ ലഭ്യമാണ്. സ്ഥാപനം ഇന്ന് 20 പേർക്ക് നേരിട്ടും 25 ഓളം പേർക്ക് അല്ലാതെയുമായി തൊഴിൽ നൽകുന്നുണ്ട്. സ്വന്തമായി കൂടുതൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുക എന്നതാണ് ബിനുവിന്റെ സ്വപ്നം.