

INSIGHTS

23 AUGUST, 2022

బేరెట్టా ఒక ఇటాలియన్ మందుగుండు ఆయుధ ఉత్పత్తుల కంపెనీ. ఇది ఆయుధ తయారీ కంపెనీలలో ప్రపంచంలోనే అతి పురాతనమైంది. యూరప్ లో జరిగిన ప్రతి యుద్ధంలో 1650 నుండి ఆయుధాలని ఈ కంపెనీయే సరఫరా చేసింది.

ఈ కంపెనీ ఈ రోజుకి కూడా కుటుంబ యాజమాన్యం లోనే ఉంది. బేరెట్టా హెర్బింగ్ కంపెనీ మాత్రం సంస్థ. ఈ సంస్థ 26 కంపెనీలలో ప్రత్యక్షం గాను పరోక్షం గాను భాగస్వామ్యం కలిగి ఉంది.

వీటిలో ప్రసిద్ధమైనవి--

బెరెల్లి - మోటార్ సైకిల్ స్కూటర్ల ఉత్పత్తి

ఫ్రాన్స్- యూ ఎస్ లో తుపాకుల ఉత్పత్తి

స్వాకో - ఫిన్లండ్ లో మందుగుండు, ఆయుధ ఉత్పత్తి.

స్ట్రోయిగర్-- యూ ఎస్ లో ఆయుధాల ఉత్పత్తి, దిగుమతి.

సబుర్రెస్ ఆఫ్టికల్స్- నాణ్యమైన బైనాకులర్లు, వేట, పర్యటారోహణ సంబంధించిన మొదలగు ఆయుధ తయారీకి సంబంధించిన ఉత్పత్తులు.

టిక్కా- తుపాకులు, వేట తుపాకులు కంటిచూపు సంబంధించిన సామాన్లు

హాలెండ్ & హాలెండ్- తుపాకి గదులు,మాటింగ్ మైదానాలు

తమ మూల ధ్యేయానికి కట్టుబడి 5 శతాబ్దాలు అవిచ్ఛిన్నంగా వారసత్వానికి నాయకత్వం వహిస్తున్న కుటుంబ వ్యాపార కంపెనీ చాలా అరుదు.

సాంప్రదాయం, మార్పు, సమన్వయ నిర్వహణ

బెరెట్టా సాంప్రదాయం, మార్పు పట్ల దాని విధానాన్ని "పరిణామం మరియు ఆవిష్కరణ"గా వ్యక్తపరుస్తుంది.

ఈ వైరుధ్యం బెరెట్టాకు ముందు వచ్చిన అవకాశాలను కోల్పోకుండా ముందుకు సాగడానికి సహాయపడుతూ కంపెనీ విస్తృతమైన నినాదం "వివేకం మరియు ధైర్యం" లో భాగంగా ఉంది.

ఒక వైరుధ్యానికి రెండు వైపులా పదును ఉంటుంది., అవి విరుద్ధంగా కనిపిస్తాయి, కానీ వాస్తవానికి పరస్పరం మద్దతునిస్తాయి.

కాలగతి (పరిణామం) సమతౌల్యం.

బెరెట్టా సాంప్రదాయం, భవిష్యత్తులపై సమంగా శ్రద్ధ వహించింది. వాళ్ళ వ్యాపార కేంద్రాల వ్యాప్తిలో కూడా ఈ వైఖరి ప్రతిబింబిస్తుంది. మొట్టమొదట్లో బెరెట్టా ప్రధాన కార్యలయాలు ఇటలీలోని చిన్న పట్టణాలలో ఉండేవి. కానీ తర్వాతి కాలంలో యూ.ఎస్. లో నూతన సౌకర్యాలతో ప్రపంచ స్థాయి ఉత్పాద సామర్థ్యం సాధించింది.

సమతౌల్య హస్త నైపుణ్యం- సాంకేతిక ఆధారిత ఆధునిక ఉత్పత్తులు:

కుటుంబంలోని ప్రతి తర్వాతి తరం వ్యాపారంలో నాయకత్వం వహించి మార్కెట్ అవకాశాలకు ప్రతిస్పందనగా కొత్త ఉత్పత్తులను పరిచయం చేస్తూనే వారి చేతితో తయారు చేసిన ఉత్పత్తి ఆకర్షణను కొనసాగించగలుగుతుంది. వారు పెద్ద ఎత్తున సాంకేతికంగా అభివృద్ధి చెందిన ఉత్పత్తి విధానాలను వర్తింపజేయడానికి సమానంగా ప్రదర్శించే నిబద్ధతతో పాటు వారి ప్రారంభ సంవత్సరాల్లోని సాంప్రదాయ ఉత్పత్తి పద్ధతులను సంరక్షించారు.

వ్యూహాత్మక నియమాలు

అతిగా ఆధారపడడం మానుకోవాలి: బెరెట్టా తమ ఉత్పత్తిలో 30 శాతం కంటే ఎక్కువ మిలిటరీకి కేటాయించకూడదని నిర్ణయించుకుంది. ఒక ప్రైవేట్ కంపెనీకి, సైనిక వ్యాపారంపై ఎక్కువగా ఆధారపడటం ప్రమాదకరం. ఒక్కో సారి ఇది మంచి వ్యాపారం కావచ్చు. కొన్ని సార్లు అలా కాక పోవచ్చు.

బెరెట్టా వారు రెగ్యులర్ గా నవీనమైన యంత్రాలలో పెట్టుబడి పెట్టుండేవారు - ముఖ్యంగా కొత్త సాంకేతికత.

ఆయుధాల వ్యాపారంలో మిగతా పోటీదారుల వించెస్టర్,కోల్డ్ వంటి ఇతర కంపెనీలు కొత్త సాంకేతికత, ఉత్పత్తుల ఆవిష్కరణలలో పెట్టుబడి, దృష్టి పెట్టనందున అవి మూతబడ్డాయి.

బెరెట్టా దాని అమెరికన్, ఇతర విదేశీ పోటీదారుల కంటే ముందే 9 మి.మి. పిస్టల్ కొత్త మోడల్ పై పని చేయడం ప్రారంభించి ఆయుధాన్ని పూర్తి సమర్థత తో పని చేయడానికి అవసరమైన అన్ని మార్పులను చేయడానికి వారికి సమయం దొరికింది. అమెరికన్ మిలిటరీ బెరెట్టా 9 మి. మి. పిస్టల్ ఎందుకు ఎంచుకుందంటే దాని పోటీదారుల ఉత్పత్తుల కంటే దీని డిజైన్, భద్రతా ప్రయోజనాలు బాగుండడంతో పాటు, దీనిని ఇప్పటికే నాటో దళాలు సైడ్ ఆర్మ్ గా ఉపయోగిస్తుండడం కూడా ఒక కారణం. బెరెట్టా కాంట్రాక్ట్ ను గెలుచుకోవడానికి మరొక అతి పెద్ద కారణాలలో ఒకటి దాని పోటీదారులతో పోలిస్తే సగం ధరకే బెరెట్టా ఆయుధాన్ని సరఫరా చేయగలగడం. ఇది ప్రధానంగా వారి దూరదృష్టి, అధునాతన తయారీ ప్రక్రియలలో పెట్టుబడి కారణంగా సాధ్యం అయ్యింది.

బెరెట్టా అనేక తరాలుగా సక్రమమైన మార్గాలలో అభివృద్ధి చెందుతున్న బెత్సాహిక కుటుంబాలలో ఒకటి. సంవత్సరాల తరబడి మనుగడ సాగించడానికి, అభివృద్ధి చెందడానికి ఈ కుటుంబ వ్యాపారాలు సాంప్రదాయాన్ని కాపాడుకోవాల్సిన అవసరాన్ని సమతుల్యం చేసుకోవాలి. అలాగే మార్పుకు అనుగుణంగా మారడానికి సిద్ధమై ఉండాలి.

About the Writer



S.V.M. Sastry

Sri S.V.M. Sastry, now working as Senior Consultant in Parampara Family Business Institute (PFB) was a retired General Manager of State Bank of Hyderabad. After retirement, he joined GMR group in 2004. He was instrumental in setting up Family Office which functioned as nodal point for conducting family meetings to shape the Family Constitution, the first version of which was signed by GMR Family in 2007. There after he worked with leading legal experts to create Trusts in the names of the four family branches which were given 25% of ownership share each.