

**SARDARDHAM**

organized



GPBS ના  
**બ્યારચો**





# GPBS 2024

EVENT ORGANIZER

सरदारधाम



EVENT PARTNER

SAGC  
आपकी पहचान बनाएं





## પોતાનાં કર્માથી જેણે સમાજને ઊજળો કર્યો છે એવા ‘ઉદ્યોગરલોને’ શાત શાત વંદન...

અખંડ ભારતના આધુનિક શિલ્પી અને સાચા સ્વતંત્રય ચળવળના પ્રેરક, ‘ભારતના લોખંડી પુરાષ’ શ્રી સરદાર વલ્લભભાઈ પટેલના સપનાનાં સમાજને લક્ષમાં રાખી રાષ્ટ્રના વિકાસમાં સાથે મળી યોગદાન આપીએ. શ્રી સરદાર સાહેબના જીવનમાંથી પ્રેરણા મેળવા સામાજિક વિકાસ અને પરિવર્તન માટે સાથે મળી કાર્ય કરીએ. જ્ઞાન, વિજ્ઞાન અને ટેકનોલોજીની એકદીસમી સદીમાં આપણી યુવા પેટીના ઊજજવળ ભવિષ્ય માટે દેશ અને સમગ્ર વિશ્વમાં અન્ય લોકો સાથે તાલ ભિલાવીને ખાનગીકરણ, ઉદારીકરણ અને વૈશ્વિકરણના યુગમાં સજજ બનીએ. ઉભરતી તકોનો લાભ મેળવી રાષ્ટ્રની પ્રગતિમાં વધુ યોગદાન આપવા અને આત્મવિશ્વાસ સાથે આપણા યુવાનોને સ્વતંત્ર જીવન જીવવા સક્ષમ બનાવવા માટે તેઓને સમર્થન અને માર્ગદર્શન આપીએ. આપણે આશીર્વાદ સાથે યુવાનોને સુશિક્ષિત, પ્રગતિશીલ, નવીન, આત્મવિશ્વાસુ, અંતર-વ્યક્તિગત સંબંધોમાં સુભેણતા જગાવી, પ્રફૂલ્લ પ્રત્યે યોગ્ય આદર અને સમાજમાં નિર્ભય, શાંતિ અને આનંદથી જીવવાની ક્ષમતા વિકસાવીએ એ આપણ સર્વેનો સામાજિક ધર્મ છે. આપણા બાળકો, યુવાનો લોકશાહી પ્રણાલીનો એક ભાગ બની શકે એવી ક્ષમતાઓ સાથે તેઓને સક્ષમ કરીએ અને તેઓની વ્યવસાયિક ક્ષમતાઓ અને ઉદ્યોગ સાહુરસિકતાને વધારવા માટે મજબૂત બનાવીએ.

આવા શુભ સંકલ્પ સાથે આપણે સૌ સાથે મળી શારીરિક, જૌધ્રિક અને આર્થિક પ્રયાસો દ્વારા સમગ્ર સમાજને વધુ શક્તિશાળી, સાધન સંપર્ક અને સમૃદ્ધ બનાવીએ. ગામથી લઈને વિશ્વના દરેક સ્થળે પોતાની વૈશ્વિક હાજરી અને ઓળખ પ્રતિષ્ઠિત કરી છે એવા સમાજના કર્મવીરોનાં માર્ગદર્શન અને સહયોગથી જ સમાજ વિકાસશીલ બન્યો છે.

.... આવો સૌ સાથે મળીને સમાજ નિર્માણથી રાષ્ટ્ર નિર્માણનાં સંકલ્પને સાકાર કરીએ....

આભાર.



**सर्वदा रक्षाम**

जनरोपिनी



**GPBS 2024**

ગ્રામોબલ સમિક્ષા | એક્સિંગ રિસર્વ | રિઝલેસ સેર્વિસ | B2B મિનિંગ

## देश का एक सपो

અખંડ ભારતના નિર્માણ લોહપુરુષ શ્રી સર્વદાર વહીમલાઈ પટેલના સ્વામુને સાક્ષાત કરવા, 'સમાજ નિર્માણથી રાજ્ય નિર્માણ'ના નિર્ધાર સાથે સમાજના ઉજાજવાળ ભવિષ્ય અને યુવાશક્તિના સર્વીગી વિકાસ માટે સમાજને એકસાથી સમૃદ્ધિની દિશામાં લઈ જવા માટે એક ઔતિકાસિક આર્થિક અભિયાનના ભાગાણ્યે સર્વદારક્ષામ આયોજિત કર્યો.

ઓથી ગ્રામોબલ સમિક્ષા GPBS - 2024નું આયોજન તા. ૭ થી ૧૦ જાન્યુઆરી, ૨૦૨૪ દરમિયાન પરસાણા ચોક, ૧૫૦ ન્યૂ રોડ, રાજકોટ ખાતે કરવામાં આવ્યું છે. સમિક્ષનો મુખ્ય ઉદ્દેશ્ય સમાજના જીવાના, મધ્યમ અને મોટા ઉધોગોને આંતરિક તેમજ વૈસ્ત્રિક જોડાણ માટે પ્રોત્સાહન પૂર્ણ પાડવાનું છે. આ સમિક્ષનો ઉદ્દેશ્ય સામાજિક, ઔદ્યોગિક-વ્યાપારી મિત્રો પોતાની પ્રોડક્ટ્સનું માર્કેટીંગ, કાંઈકા અને લોન્ચિંગ ફર્ચી શકે તે માટે પ્લેટફોર્મ પૂર્ણ પાડવાનું છે.

---

શુપીળીઓસ ૨૦૧૮ – ૨૦૨૦ અને ૨૦૨૨ની અભૂતપૂર્વ સફળતાને પગલે  
સરદારધામ કારા મિશન રોડ અંતર્ગત સમાજના  
સામાજિક-આર્થિક વિકાસને પ્રોત્સાહન આપવા માટે જ  
શુપીળીઓસ ૨૦૨૪નું આયોજન શક્ય બની શક્યું છે.  
ઇવેન્ટમાં ૧૦,૦૦,૦૦૦ થી વધુ મુલાકાતીઓ હાજરી આપે તેવી  
આપેક્ષા સાથે સમાજના તમામ સાયોને આ ભવ્ય કાર્યક્રમમાં  
ભાગ લેવા આમંત્રણ આપવામાં આવ્યું છે.

---

શુપીળીઓસ ૨૦૨૪ નો એક ભાગ આ કોઈ ટેલિ બૃક્ઝમાં સમાજનાં  
આર્થિક-સામાજિક રૂબોની પ્રગતિ, સિજિઓ, સિધ્યાતો, શુવનમૂલ્યો અને  
શુવનચિત્ત વિશે વર્ણવવામાં આવ્યો છે. શૂન્યમોઢી સર્જન કરનાર  
સમાજના આ સફળ અનોખા મહાનુભાવોના શુવનચિત્તથી  
સમાજના વૃવાનો પ્રેરિત થશે અને સમાજ તત્ત્વ રાખ્યના નિર્માણમાં તેઓ  
યોગદાન આપવા સક્રમ બનશે.

---

<b>1</b>	જે થાય છે, થઇ રહ્યું છે અને થશે તે હંમેશા તમને કંઈક શ્રેષ્ઠ આપશે	<b>1</b>
<b>2</b>	ધીમું પણ સાતખ્ય વાળું કાર્ય કરવું છે	<b>7</b>
<b>3</b>	“અનુભવ તમને શિક્ષણ કરતાં ઘણું વધુ શીખવી શકે છે.”	<b>11</b>
<b>4</b>	કર્મ કર્યે જયું અને ધીરજ રાખવી તો ઈશ્વર તમને ફળ આપશે જ	<b>15</b>
<b>5</b>	અમારા પર ઈશ્વર કૃપા અનનદ છે જેથી આ સફળતાના માર્ગ ચાલી શકાયું છે	<b>19</b>
<b>6</b>	ખરા સમયે ખરો નિર્ણય કરવો એ સફળ વ્યવસાકારની એક કણ છે	<b>23</b>
<b>7</b>	વર્ષાનો અનુભવ અને ભિત્તાનો સરવાળો કર્યો એટલે સફળતા મળી	<b>27</b>
<b>8</b>	કૃતફાતાનો ભાવ જ્યારે જીવનમાં વણાઈ જાય ત્યારે જીવનનો આનંદ જમણો થાય	<b>31</b>
<b>9</b>	અમારે મેયુકેક્યરર્સ નહિ પણ ‘સોલ્યુશન પ્રોવાઇડર’ બનવું છે	<b>35</b>
<b>10</b>	મહેનત કરવામાં કયારેય પાછું વળીને જોવું જ નથી	<b>39</b>
<b>11</b>	સાચા રસ્તે મહેનતથી મંડ્યા રહો તો સફળતા જરૂર મળશે	<b>43</b>
<b>12</b>	જ્યારે વ્યવસાયમાં કઈ નવી શરૂઆત કરો ત્યારે ધીરજ રાખવી ખૂબ જરૂરી છે	<b>47</b>
<b>13</b>	જ્યારે તક મળે ત્યારે એને ગડપીને સાહસ કરી લેવું	<b>51</b>
<b>14</b>	‘હું કરું છું’ એ વિચારથી પરીવાર ટૂટે છે	<b>55</b>
<b>15</b>	શ્રેષ્ઠ બનવા માટે વર્ષોની મહેનત અને નિયમપાલન ખૂબ જરૂરી છે	<b>59</b>
<b>16</b>	રિસ્ક નહિ લો તો સફળતા માટેના ચાન્દીઝ ઓછા થાય જશે	<b>63</b>
<b>17</b>	જે કંઈ પણ કરો તેનું પહેલાં માર્કેટ સ્ટડી કરી લેવું જોઈએ	<b>67</b>
<b>18</b>	દરેક પેકેટ મારે ખાવું છે એવા વિચાર સાથે બનાવીએ છે એટલે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા આપી શકીએ છીએ	<b>71</b>
<b>19</b>	જે આપણે ખાઈએ તે જ જીજાને ખવડાવવાનું	<b>75</b>
<b>20</b>	દોજગારી આપવી એ સહૃદી મોટો ધર્મ છે	<b>79</b>
<b>21</b>	રિસ્ક વગર સફળતાને તમારી સાથે ઈશ્વક નહિ થાય	<b>83</b>
<b>22</b>	કર્મ કરશો એટલે આજે નહિ તો કાલે ફળ મળશે જ	<b>87</b>

<b>23</b>	બીજાને સમજો અને કોઈ પણ પરિસ્થિતિમાં બધાને સાથે લઈને ચાલો <b>અરવિંદભાઈ પટેલ</b>	<b>91</b>	<b>34</b>	લાંબી સફળતા જોઈતી હશે તો મહેનતા પણ લાંબા સમય માટે કરવી પડશે <b>સતીશભાઈ મોવલીયા</b>	<b>135</b>
<b>24</b>	વ્યક્તિને જોવાની દષ્ટિ બદલો તો તેને મળેલી સફળતા પાછળાના મૂળભૂત કારણો જાણવા મળશે <b>વિરેનભાઈ પટેલ</b>	<b>95</b>	<b>35</b>	ગમે તેટલી ઊંચી ઉડાન ભરો પણ પગ જમીન પર રામવાની કળા શીખી લેવી <b>મેઘમણી ગૃપ</b>	<b>139</b>
<b>25</b>	સપના તો મોટા જોવો પણ વર્તમાન પરિસ્થિતીને પણ દ્યાનમાં જરૂર રાખો <b>નિકુંજભાઈ પટેલ</b>	<b>99</b>	<b>36</b>	ટેકનોલોજી અને નવા વિચારોને સ્વીકારીને આગળ વધીએ તો સફળ થઈ શકાય <b>તુખારભાઈ મોટકા</b>	<b>143</b>
<b>26</b>	શોખ જચારે વ્યવસાય બની જાય ત્યારે કંટાળો કે થાક શું તે ખબર જ ન હોય <b>પ્રીયેશભાઈ ડોબરિયા</b>	<b>103</b>	<b>37</b>	તમે જથ્યા છો ત્વાંથી આગળ વધો અને બીજા લોકોને પણ આગળ વધારો <b>નરેશભાઈ અધારા</b>	<b>147</b>
<b>27</b>	એન પહેલા રન-એ પર ઢોડે છે પણી જ આકાશમાં ઉડે છે, આંધુ જ રંગક વ્યક્તાત્મનું છે. તેને પહેલા શેક ગુડપ્યુ રહાવો પણી જ ઉંગાઈઓને ગાંધા પ્રબલ કરો <b>રિશીત કોટેચા</b>	<b>107</b>	<b>38</b>	કામ એંધું કરો કે તમે નહિ પણ તમારં કામ જ તમારી સફળતાની શાખ પૂર્ણ <b>રાજેશભાઈ પટેલ</b>	<b>151</b>
<b>28</b>	દ્યેય નજર સમક્ષ હોય તો કર્દી જ મુશ્કેલ ન લાગો <b>કિરણભાઈ પટેલ</b>	<b>111</b>	<b>39</b>	સપનાઓ સાથે સખત મહેનતા હોશે તો જ સફળતાનો સ્વાદ ચાણી શકાય છે <b>મોહિકભાઈ પટેલ</b>	<b>155</b>
<b>29</b>	સાચી નીતિ સાથે પ્રામાણિકતા રામશો તો ભલે વાર લાગો પણ સફળતા જરૂર મળશે <b>જ્યોશભાઈ</b>	<b>115</b>	<b>40</b>	સન્માન સાથે રોજગાર આપીશું તો વ્યવસાયમાં પુષ્કળ સફળતા મળશે <b>ભાવેશભાઈ વરમોરા</b>	<b>159</b>
<b>30</b>	કોઈ પણ પરિસ્થિતિને સકારાત્મકતાથી લેશો તો તેમાંથી બહાર નીકળી શકારો <b>ભાવેશભાઈ પટેલ</b>	<b>119</b>	<b>41</b>	સખત નહિ પણ સતત મહેનત કરે તેને સફળતા મળો જ. <b>મનોજભાઈ વરમોરા</b>	<b>163</b>
<b>31</b>	હું હંમેશા સ્વય નહિ પણ સર્વનો વિચાર કરણ છું <b>નિલેષભાઈ જેતપરીયા</b>	<b>123</b>	<b>42</b>	અંકડાઓ નહિ પણ તમારા સાથે જોડાનારનું જીવન ધોરણ ઊંચું લાવવાનો દ્યેય રાખવો <b>રાજેશભાઈ પટેલ</b>	<b>167</b>
<b>32</b>	સમસ્ત જીવન એ શીખવાની પ્રક્રિયા છે <b>ચિન્તુભાઈ પટેલ</b>	<b>127</b>	<b>43</b>	જ્યારે પ્રગતિની મંગીલ નજુક લાગતી હોય ત્વારે પથ પ્રામાણિકતાનો હોય એ ચોક્કસ જોવું <b>ડૉ. કૌશિકભાઈ આદ્રોજા</b>	<b>171</b>
<b>33</b>	જેમ સવારની ચા બગડે તો આઓ દિવસ બગડે તેમ ખેડતને ખોટુ નિયારાય આવી જાય તો આઓ પણ નકામો જાય છે <b>નરેન્દ્રભાઈ માથોલીયા</b>	<b>131</b>			

# SELLERS

## LIMITED

જે થાય છે, થઇ રહ્યું છે અને થશે તે  
હંમેશા તમને કંઈક શ્રેષ્ઠ આપશે

## મનીષભાઈ ઘાડિયા

# આદ્ય બળો વાપિ છરિછો વા કુઃખિબ સુખિબોડપિવા ।



## નિર્દોષશ્ચ સંકોષશ્ચ લ્યાલા: પરમા ગતિ: ॥

અર્જુન જ્યેલર્સના સર્વ સર્વ મનીષભાઈની સફળતાની સફર ખુબ રસપ્રદ છે. કહે છે ને કે, જીવન તો બધાને મળે જ છે પણ તેને વિતાવવું કે માણવું તે વ્યક્તિના પોતાના હાથમાં છે. શું માનવામાં આવે કે કોઈનો અભ્યાસ શિક્ષક માટેનો હોય પણ અને વ્યવસાય સોનાનો કરે ? હા, ચોક્કસ અજૂગાતું છે. પણ આવી જ કંઈક અલગ-અનોખી વાતો છે મનીષભાઈના જીવનની. તેઓએ ધોરણ વરના અભ્યાસ પછી પી.ટી.સી. કર્યું પણ એ સમયે ઇશ્વરની દાઢા કંઈક વિશેષ હશે, આથી જ્યેલરીનો વ્યવસાય કરવાનો વિચાર આવ્યો અને ૨૦૦૭માં પરિવારના સહકારથી તેઓએ સોનાનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો. ઉપરાંત કેરીની સિઝનમાં કેરીનો વેપાર કર્યો. આ રીતે થોડો સમય અલગ-અલગ અનુભવો લીધા બાદ થયું કે, હું એવું કર્ય કરું જેની જરૂરિયાત માર્કેટમાં હુંમેશા હોય. પરિવારમાં બધા શિક્ષક એટલે નોકરી કરવામાં માને પણ મનિષભાઈ માટે ઇશ્વર અલગ જ મંજુલ લખી હશે. ૨૦૦૭માં જયારે આ વ્યવસાય શરૂ કર્યો. જે સખત મહેનત અને શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાના સહારે સફળ થયા.

સફળતાની રાહ પર કચારેચ ફૂલો નથી બિછાવેલા હોતા એ નરવી



Arjun Jewellers  
Pvt. Ltd.



**બ્રહ્મસાયમાં**  
**જરૂર પડ્યે**  
**કઠોર નિષ્ટય**  
**લઈને તેને**  
**અમલમાં**  
**પણ મુકવા જ**  
**જોઈએ.** ૭૭

વાસ્તવિકતા છે. મનિષભાઇની માસ્ટરી કર્દી નવું આપવામાં છે આથી આજ દિન સુધી હમેશા તેઓની સફરમાં તેઓ ઉંચાઈઓ જ હાંસિલ કરતા ગયા છે. અત્યારે અર્જુન જવેલર્સ પાસે નવી-નવી ડીગ્રાઇન બનાવનાર એક ટીમ છે જે માત્ર યુનિક ડીગ્રાઇન્સ પોતાના ગ્રાહકો માટે બનાવે છે. આ ટીમમાં પુરા ભારતમાંથી તેઓએ કલાકારોનો સમાવેશ કર્યો છે.

તેઓ કહે છે લોકોના મગજમાં જે ડીગ્રાઇન હોય તે અમારા શો-રૂમ પર જોવા મળે છે. અત્યારે રાજકોટમાં જ અર્જુન જવેલર્સની ૩ ખાંચ છે અને નજુકના જ ભવિષ્યમાં આખા સૌરાષ્ટ્રમાં તેઓ ખાંચ ખોલી ૨૦૨૮ સુધીમાં કંપનીને પર્લિક લિમિટેડ બનાવી આઈ.પી.ઓ. લાવવા માંગે છે. તેઓ ગ્રાહકોનો ખુલ ખ્યાલ રાખે છે અને ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ જીતવા તેઓ જે પોલીસી આપનાવે



**‘‘કંઈક ન મલે તો  
હતાશ થવા કરતા  
નવી તક શોધી  
તેમાં પ્રયત્નો કરી  
આગળ વધવું.’’**

છે, તે ખરેખર સરાહનીય છે. તેમના શો-રૂમમાં કેરેટોમીટર છે જ્યાં ગ્રાહક જાતે પોતાના સોનાની ચકાસણી કરી શકે છે અને આફટર સેલ્સ સર્વિસમાં પણ તેઓ ગડપી કામ આપીને ગ્રાહકોની સામે જ તેનું સમારકામ કરી આપે છે. જો કોઈને જુનું સોનું આપવું હોય તો તેનું મશીન પણ છે અને તેમાં પણ ગ્રાહકની સામે જ સોનું ઓગાળીને તેના કેરેટ તેને દેખાડવામાં આવે છે. આ રીતે તેઓ પારદર્શિતાના જોરે ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ સંપાદિત કરવામાં સહાય રહ્યા છે. એક સફળ ઉદ્યોગકાર તરીકે મનીષભાઈ યુવાવર્ગને કહે છે કે



કચ્ચારેય નકલ કરીને જુત નથી મેળવી શકાતી અને કઠોર પણિશ્રમનો કોઈ વિકલ્પ નથી એ મનમાં હસાવી દેવું. સફળતા અને પણિશ્રમ એક સિક્કાની બે બાજુ સામાન છે. પણિશ્રમ હોય તો જ સફળતા આવે તે મુજબ મનીષભાઈ કહે છે અમે અમારો શો રૂમ ડિવસ ચાલુ ચાખીએ છીએ અને ગ્રાહકોના સંતોષ માટે જે કરવું ઘટે તે અમે કરીએ છીએ. આમ મનીષભાઈ શ્રેષ્ઠ ઉદાહરણ છે એ લોકો માટે જેઓને પોતાને જે મહિયું છે તેમાં શ્રેષ્ઠ દેખાવ કરી એક સપનાં કરતા પણ સુંદર હકીકતની દુનિયા બનાવી છે.





ધીમું પણ સાતત્વ્ય વાળું કાર્ય કરવું છે  
**મયુરભાઈ પટેલ**

# ખુબાનારવિનારસ્ય

## ખુબાનોદ્ધસ્ય કર્મસ્થુ।



## ખુબાનાલાલાલોધસ્ય ખોળો ભાવતિ રૂઃખણા॥

મયૂરભાઈનો જન્મ નેકનામ જેવા નાના ગામમાં થયો અને બાળપણ પણ ત્યાં જ વીત્યુ. તેઓના પિતાશ્રી બાબુભાઈ પટેલ માધ્યમિક શાળામાં નોકરી કરતા પણ પછી લાગ્યું કે નોકરીમાં તો મારુ એકલાનુ માંડ પૂરું થાય છે તો આખા પરિવારનું શું અને તે વિચારથી તેઓએ ગામમાં જ એક પ્રોવિઝન સ્ટોર શરૂ કર્યું. આજુબાજુના ગામમાંથી ઘણા લોકો ત્યાં ખરીદી કરવા આવતા કારણાકે મયૂરભાઈના પિતા ગુણવતા માટે ખુબ ચોક્કસ હતા. આ રીતે તેમનો ગ્રાહક વર્ગ ખુબ મોટો હતો. તેમની સાથે તેમના બણ્ણે ભાઈઓ રમેશભાઈ તથા દિનેશભાઈ પટેલ પણ જોડાયા. પ્રોવિઝન સ્ટોર ચલાવતા તેઓને થયું કે ચા ના વ્યવસાયમાં ઘણા સારા સ્કોપ છે તો તેમાં કઈ સાહસ કરીએ આથી પહેલા તો ગામના જ લોકોને ચા ના પેકેટ વેચવા આપતા અને તેના પર સાવ સામાન્ય કમિશન આપે. આ રીતે શરૂ થયો ચા ના વ્યવસાય. ત્યારથી જ દિનેશભાઈ માર્કેટ્ટિંગ અને રમેશભાઈ પ્રોડક્શન જોતા. ત્યાં ઘણો સારો ગ્રોથ થયો ત્યારબાદ રાજકોટ શહેરમાં શરૂ કર્યું. મયૂરભાઈ જોડાયાએ વખતે રાજકોટમાં કઈ ખાસ વ્યાપાર થતો ન હતો. પ વર્ષ ખુબ મહેનત કરી અને ચા ના ઘણા ગ્રાહકો બનાવી લીધા. ઉમિયા ટી ગુણવતા આપે છે આથી તેમને એક વખત ગ્રાહક બંધાઈ ગયા પછી કચારેય વાંધો નથી આવતો. વધતો જતો વેપારને જોઈને મયૂરભાઈનાં નાના ભાઈ હિતેખભાઈએ બિંગનેસમાં આવીને તરત જમનગાર

**કોઈ પણ  
નાનતમાં  
આગળ  
વધતા પહેલા  
ખુબ રીસર્ચ  
કરવું.**

હાઇવે પર ફેકટરી બનાવી. ત્યારબાદ સાગાર પટેલ બિઝનેસમાં જોઇન્ટ થિએને R & D સંભાળી મસાલા ચા, ઇલાઘચી ચા તેમજ આધસ ટી પણ લોન્ચ કરી. મયુરભાઈ ધીમું પણ સતત ચાલવામાં મને છે તેઓ કહે છે અમને કચારેય એવું નથી કે અમે હરણાફાળ ભરી લઈએ. જો સતત આગળ વધતા રહીશું તો ચોક્કસ મંગીલ સુધી પહોંચાય જ તેમ આજે ઉભિયા ટી સૌરાષ્ટ્રમાં ટોપ પર છે અને ધીમે ધીમે ગુજરાતના બીજા શહેરોમાં પણ વેચાણ થવા લાગ્યું છે સાથે સાથે મહારાષ્ટ્ર રાજ્યથાન વગોરેમાં પણ ધીમે ધીમે ઉભિયા ટી પોતાનું સ્થાન બનાવી રહી છે. ચા નો બીજનેસ એવો છે કે જેમાં ટેસ્ટીંગ ખૂબ જ મહત્વનો ભાગ ભજ્યે છે અને મયુરભાઈ અને તેમના પિતાશ્રી એક એક કપ જાતે ટેસ્ટ કરે છે આથી તેઓના સ્વાદ અને ગુણવત્તામાં કચારેય ફેર નથી પડતો. મયુરભાઈ જણાવે છે કે અમારા માટે દરેક ચા નો ગ્રાહક એટલો જ મહત્વનો છે અને દરેકની ફરીદારી કે પ્રક્રિયાને અહીં સરળું જ મહત્વ આપવામાં આવે છે. ઉભિયા ટી માં જો કોઈ ગ્રાહકને ચા ન ફાવે તો તેને તે પેકેટ પ્રાઈસ ઉપરાંત ૧૦ રૂપિયા આપવામાં આવે છે. મયુરભાઈ જણાવે છે કે અમે ખૂબ રીસર્ચ કરીએ છીએ અને પછી જ માર્કેટમાં કઈ રીતે આગળ વધવું એ નક્કી કરીએ છીએ. તેઓનું સાપનું છે કે આવનારા વર્ષોમાં ઉભિયા ટી એ ભારતમાં ટોપ પર હોય પણ કહે છે કે ને સાપના એ નથી જે તમને





**પરિવારનો  
સાથ સહકાર  
હશે તો  
સફળતા  
જલ્દી મળશે.**

રાત્રે આવે પણ સપનાઓ એ છે કે જે તમારી રાતની ઊંઘ ઉડાવી દે. મયુરભાઈ નાની ઉમરે ધણો મોટો બીગ્નેસ સંભાળે છે ત્યારે તેમને જણાવ્યું કે પરિવાર અને બીગ્નેસ બંને બેલેન્સ કરવું થોડું અધાર પડે છે પણ અમે નાનપણથી અમારા માતા-પિતા, કાકા- કાકીને સાથે કામ કરતા જોયા છે આથી બીગ્નેસ માટે પરિવારનો ખૂબ સપોર્ટ છે જેથી જવાબદારીઓ ઘણી ઓછી થઇ જાય છે છિતાય પરિવાર પ્રત્યેની ફરજ કે જવાબદારીઓ માંથી હું બિગ્નેસના નામે કર્યારે ભાગતો નથી. તેઓ કહે છે જો બધું જાતે જ કરવા જદ્દશું તો કર્યારેય પહોંચી નહિં વળાઈ અને કંપનીનો ગ્રોથ નહિં થાય માટે કાર્યભાર બીજાને સોપવો જ પડશે અને તો જ તમે નહિં હોય ત્યારે પણ કાર્ય કર્યારેય અટકશે નહિં. મયુરભાઈ ચુવાનોને સંદેશ આપે છે કે ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ જીતવો ખૂબ જરૂરી છે મયુરભાઈ જે લોકોને નવો બીગ્નેસ કરવા માંગે છે તેને પણ એક સોનેરી સુચન આપે છે કે કોઈ પણ વ્યવસાય શરૂ કરો તો એનો અનુભવ હોવો જરૂરી છે માટે કર્યારેય સીધું જ મોટું સાહસ ન કરો પણ નાના પાયે શરૂઆત કરો.



“અનુભવ તમને શિક્ષણ કરતાં ઘણું  
વધુ શીખવી શકે છે.”

**પુનિતભાઈ**

# શાન્દો: પરબ્રહ્મા: શાન્દો: કૃલ્લથા શાન્દો: પર્વતલલજ્જનમા।



## શાન્દોર્ભિંગા શાન્દોર્ભિંગા પર્વતલલજિ શાન્દો: શાન્દો: ॥

પુનિતભાઈ – જેઓ ‘ચુનિટી સિમેન્ટ’ના ચેરમેન તથા એમ.ડી. છે તેમનું બાળપણ આનંદ કિલ્લોલ કરતા કરતા નહિ પણ જવાબદારીઓ વચ્ચે વીત્યું. માત્ર ૧૦ વર્ષની ઉંમરે પિતાનો હાથ તેમના પરથી ઊઠી ગયેલો અને સંઘર્ષ તેમનો હાથ પકડી લીધેલો. તેમના માતાએ એક વાત શીખવેલી કે, તમે જે કંઈ કરો એ શ્રેષ્ઠ કરો. આમ, માતા એ જગતની સર્વશ્રેષ્ઠ પાઠશાળા છે એ તેમના જીવનમાં સાબિત થયેલું છે. આજે પણ તેઓ જ્યાં કચ્ચાંય અટકે છે ત્યાં માતાની સલાહ–સૂચન લે છે. નાની વચ્ચે જવાબદારીઓ આવી જવાને લીધે તેઓનો અભ્યાસ માત્ર ૧૦ ધોરણ સુધી જ થઇ શક્યો છે. પુનિતભાઈ જીવંત ઉદાહરણ છે કે ખંત અને પ્રામાણિક નીતિથી કદાચ અભ્યાસ સામાન્ય હશે તો પણ તમે અસામાન્ય વ્યક્તિત્વ હાંસલ કરી શકશો. શરૂઆતમાં તેઓએ એક સગાંને ત્યાં કામ શરૂ કરેલું. પાણી ભરવું, ઓફીસ સાઝ કરવા જેવા નાના કામ પણ કરેલા. ત્યારબાદ અલગ–અલગ વ્યવસાય કરતા ખૂબ આગળ વધ્યા અને આજે લગભગ ૧૨૦૦ જેટલા લોકોનો સ્ટાફ તેઓની સાથે છે. ઘણા અલગ વ્યવસાયમાં સફળ થયા પછી સિમેન્ટના વ્યવસાયમાં ઝંપલાવવાનું નક્કી કર્યું. તેઓ જણાવે છે કે, સિમેન્ટ તો બધા બનાવે જ છે પણ તેઓ ગ્રીન સિમેન્ટ માર્કેટમાં લાવે છે. ગ્રીન સિમેન્ટ એટલે કે જેઓ વાતાવરણ અને પર્યાવરણ બંનેને ધ્યાનમાં રાખીને ઓછું પ્રદૂષણ થાય તે

**“શહનશક્તિનો  
અભાવ છે તે  
સફળતાની  
રાહમાં  
અડયરણપ  
ખંગ છે.**



રીતે ઉત્પાદિત કરવામાં આવે છે. આમ પુનિતભાઈ અને તેમની કંપની માત્ર પોતાનું જ નહિં પણ દેશનું હિત વિચારે છે. ‘યુનિટી સિમેન્ટ’ પસંદ કરવા પાછળ તેઓએ ૧ વર્ષ જેટલો સમય આપેલો. બધાંની ઈચ્છા હતી કે, એવું કંઈક નામ રાખવું જે લોકોના હૈયે વર્સી જાય. તે બધાં જ એક થઈને કામ કરે છે તેથી યુનિટી નામ રાખ્યું. યુનિટી સિમેન્ટ જે બધાને અને દેશને જોડવાનું કામ કરે છે. માત્ર એક નામ રાખવા પાછળ પણ કેટલો સરસ વિચાર હોઇ શકે તે પુનિતભાઈ સમજાવે છે. સરદાર વલલભભાઈ પટેલનું સપનું હતું – ભારતને એક કરવાનું. આથી યુનિટી સિમેન્ટના ખાંડ એભેસેડર તરીકે પણ તેઓએ સરદાર સાહેબને જ રાખ્યા છે નહિં કે કોઈ ફિલી કલાકારોને. પુનિતભાઈનું સપનું છે કે બીજા ઘણા અલગ-અલગ ક્ષેત્રોમાં તેઓ કાર્યરત છે પણ આ સિમેન્ટના વ્યવસાય થકી તેઓ દેશને જોડીને પોતાનું યોગદાન દેશના વિકાસમાં આપવા માગે છે. આ વ્યવસાયમાં તેમનો પરિવાર અને મિત્રો તેમની સાથે છે. તેઓ કહે આ જમાનામાં જયારે બે ભાઈઓ પણ સાથે નથી રહી શકતા ત્યારે બધાં જ અમારી સાથે ખુશી-ખુશી જોડાય છે જે ગૌરવની વાત છે. તેઓ કહે છે કે, બધાં જયારે સાથે જોડાય છે ત્યારે તેને આર્થિક, વૈચારિક વર્ગે રીતે પુશ આપ કરીને આગળ લાવવા પ્રથમ કરીએ છીએ. તેઓ સુવર્ણ સલાહ આપતા કહે છે કે, પરિવાર કે વ્યવસાય બંને જગ્યાએ જેટલું જતું કરશો તેટલો સંબંધ લાંબો ચાલશે. પુનિતભાઈ ખૂબ સરસ વાત કરે છે કે, ઘરની બહાર પગ મૂકો એટલે સંઘર્ષ તો રહેવાનો જ પણ સકારાત્મક ઊર્જા સાથે લઈને ચાલીએ એટલે સકારાત્મક લોકોની એક અલગ દુનિયા તમારી આસપાસ રચાવા લાગે. બીજું, તેઓ કહે છે કે ભગવાનને સાથે રાખીએ એટલે બીજા બધા આપોઆપ તમારી સાથે જોડવા લાગશે. તેઓ યુવાનોને ખાસ સલાહ આપે છે કે, સફળ વ્યક્તિની સફળતા નહિં પણ સફળતાની સફર જુઓ તો તમે સંઘર્ષ કરવામાં કચારેય પાછા નહિં પડો. તેઓ ખૂબ આધ્યાત્મિક ભાવના ધરાવનાર વ્યક્તિ છે. તેઓએ યુનિટી સિમેન્ટ શરૂ થયા પછી પણ સંકલ્પ કરેલો છે કે, જયારે એ લોન્ચ થશે ત્યારે અલગ-અલગ સામાજિક અને ધાર્મિક સંસ્થાઓમાં એક-એક સિમેન્ટની ગાડી સેવામાં મોકલશે. તેઓ વ્યસનમુક્ત સમાજના અત્યંત આગઢી



**‘ક્યારેચ કોઈ  
નિષ્ઠલતાથી  
હતાશ થઈને  
જીવન ટૂંકાવુ  
ન જોઈએ.’**

છ. તેમની કંપનીમાં વ્યસનભૂક્તિ લોકોને જ નોકરી પર રાખે છે અને કદાચ કોઈ વ્યસન કરતું હોય તો તેને બોનસ કે બીજા એક પણ લાભ આપવામાં આવતા નથી. તેઓ તો ત્યાં સુધી વ્યસનભૂક્તિ પર ભાર મૂકે છે કે, મારા પૈસે કોઈને નફો થતો હોય અને તે વ્યસની વ્યક્તિ હોય તો તેની સાથે તેઓ ડીલ પણ નથી કરતા. એક ખૂબ સરસ અને પ્રેરણાદારી પ્રસંગ જણાવતા તેઓ કહે કે, એક વખત એક ખૂબ મોટો સોઢો તેઓએ કરેલો અને તેમને મળવા જતા ખ્યાલ આવ્યો કે તે વ્યક્તિ વ્યસની છે. પુનિતભાઈ એ સમયે તો કંઈ ન બોલ્યા પણ ગાડીમાં બેસીને તરત તે સોઢો કેન્સલ કરી નાખ્યો. આવું કરવાથી તેમને એડવાન્સ આપેલ રકમની નુકસાની તો થધ જ પણ બીજેથી માલ લીધો ત્યાં પણ ઊંચા ભાવે સોઢો થયો. આ ચીતે આર્થિક નુકસાન ઘણું થયું છતાચ તેઓએ એક વ્યસની વ્યક્તિ સાથે વ્યવસાય ન કરવાનો પોતાનો સંકલ્પ મૂક્યો નહિં. આમ સમાજસેવા એટલે નિવૃત્ત થઈને કરવામાં આવતી પ્રવૃત્તિ અથવા નવરાશના સમયે કરવામાં આવતી પ્રવૃત્તિ નહિં પણ પોતાના આસપાસનું વાતાવરણ સંયમી અને પવિત્ર રાખવું તે પણ મોટી સમાજસેવા છે. પુનિતભાઈ એટલે એક એવું વ્યક્તિત્વ જેમનું જીવન એક સૂલ સામાન છે જે તેમની આસપાસના દરેકને સુંગાંધિત કરી જાય છે.



કર્મ કર્યે જવું અને ધીરજ રાખવી તો  
ઈશ્વર તમને ફળ આપશે જ

## પ્રીન્સભાઇ એન્ટ્રોજિ

# ગાવલ્લીલિ ભવેલ્લ લોકે

## ગાવદ્વ ઢાનં પ્રદીખદો।



## બદ્ધઃ કુરીશક્તાં દૃષ્ટા પરિદ્યનાલિ માલરમ् ॥

પ્રીન્સભાઈ જણાવે છે કે 'ફ્લેઇઝ ગ્રેનાઇટો' છે એ વિત્રીફાઇડ અને વોલ્સ ટાઇલ્સ મેન્યુફેક્ચર કરે છે. ફ્લેઇઝ શાંદ છે એ સ્પેનીશ શાંદ છે. એનો અર્થ થાય છે 'ટેસ્ટ'. એટલે કે જેને શ્રેષ્ઠ પસંદ કરવું હોય તે ફ્લેઇઝ પસંદ કરવું પડશે. ૧૯૮૫માં પ્રીન્સભાઈના દાદાએ રાફિંગ ટાઇલ્સના વચ્ચસાથી આ કમ્પનીની શરૂઆત કરેલી. ૧૦ વર્ષ બાદ તેમના પિતાએ 'માર્શલ સિરામિક'ના નામથી નવી કંપની શરૂ કરી. ત્યારબાદ 'ફ્લેચર ટાઇલ્સ' અને ૨૦૨૧માં 'ફ્લેઇઝ ગ્રેનાઇટો'ની સફર શરૂ થયા. અત્યારે અલગ-અલગ ૩ યુનિટમાં તેમનો પારિવારિક વ્યવસાય ચાલે છે. પ્રીન્સભાઈ જ્યારે અભ્યાસ કરતા હતા ત્યારથી જ મનમાં વિચાર હતો કે અભ્યાસ પછી વ્યવસાયમાં જ જોડાવું છે આથી જ્યારે-જ્યારે સમય મળે તેઓ ફેક્ટરીએ જતા. અત્યારે ફ્લેઇઝ ડોમેસ્ટિક માર્કેટમાં ટોપ ૨૦ બ્રાંડમાં એક છે. ભવિષ્યમાં તે વર્લ્ડની ટોપ ૧૦ બ્રાંડમાં સમાવેશ પામે એવું તેમનું સપનું છે. તેના માટે જે કઈ નવું અને અનોખું કરવું પડશે તે કરવા કંપનીનો દરેક વ્યક્તિ કટિબજ્જ છે. તેઓ તેમના ગ્રાહકને નવું અને શ્રેષ્ઠ આપી શકે તેના માટે કંપનીમાં ખાસ આર એન્ડ ડી વિભાગ ચાલે છે. અત્યારે પપ દેશોમાં ફ્લેઇઝ પોતાનું વર્ચસ્વ ધરાવે છે. આ સફળતા પાછળ ખૂબ મહેનત લાગે છે એવું પ્રીન્સભાઈ કહે છે. સફળતા ક્યારેય જલ્દીથી નથી મળતી. આજે જ્યારે લોકોને 'રેડી તો ઈટ' જે ૨-૫ મીનીટમાં બની જતું હોય તેવી



“**તમારી સાથે  
કામ કરનાર  
વ્યક્તિને હમેશા  
સાચવવા કરણે  
તેઓ વગર  
સહનતા ક્યારેય  
નહિ મળે.**”

સગવડતા જોઈતી હોય છે એ સમયે તેમનું મંતવ્ય છે કે જો સહનતા જોઈતી હશે તો ધીરજ રાખ્યા વગર છૂટકો જ નથી. લોકો અત્યારે ધીરજ નથી રાખી શકતા અને પછી માર્કેટ કે ગ્રાહકોને દોષ આપે છે જે તદ્દન ખોટી બાબત છે. તેઓએ ૨૦૨૧માં ક્લેરેઇડ શરૂ કરી અને કોરોના મહામારી ત્યારે હતી આથી ઘણા મજૂરો જે તેમને ત્યાં કામ કરતા હતા તે ત્યાં જ રહેતા હતા. પ્રીન્સભાઈએ તે દરેકને તેમને ત્યાં જ રાખ્યા અને પૂરો પગાર આપીને ખાવા-પીવાની વ્યવસ્થા પણ કરી. આ સમયે ફેક્ટરી તો સાવ બંધ જ હતી છતાય બધાને સાચવ્યા જે તેમની માણસાધ મુશ્કી ઉંચેરી છે તે બતાવે છે. અત્યારે પણ તેઓને ત્યાં કામ કરતા દરેક વ્યક્તિને



મેડીકલને લગતી દરેક સગવડ અને મજૂરના બધા જ સંતાનોને તેઓ અભ્યાસ માટે પ્રોત્સાહન આપીને તેમની બધી જ જરૂરિયાત પૂરી પાડે છે. આમ કંપની સાથે જોડાયેલ મજૂરોનો પણ એટલો જ ખ્યાલ રાખવામાં આવે છે. તેઓના આ પ્રોત્સાહનના લીધે આજે ૬૫% મજૂરોના સંતાનો શાળામાં જતા થયા છે. આ ખૂબ મોટી સમાજસેવા તેઓ દ્વારા થઇ રહી છે. તેઓનો પારિવારિક વ્યવસાય છે તેમાં દરેક વ્યક્તિને પોતાનો અલગ વિભાગ સોપવામાં આવે છે અને તેમાં દરેક નિર્યાદ લેવાની તેમને છૂટ હોય છે. આમ પરિવારના સભ્યો અને બહારના લોકો મળીને ફ્લેઇઝને નવી ઉંચાઈઓ આપવા સખત અને સતત પ્રયત્નો કરી રહ્યા છે.

“  
મુશ્કેલીઓથી  
ડરવાને બદલે  
તેની સામે  
ગ્રંઘમતું તો  
ચોક્કસ  
રસ્તાઓ  
મળી જ જશો.”



અમારા પર ઈશ્વર કૃપા અનહંદ છે  
જેથી આ સકળતાના માર્ગ ચાલી શકાયું છે

## રાજેશભાઈ કાસુંદ્રા

# अशावळ्यु बिलं कार्खगालिष्यं गृहमागते।

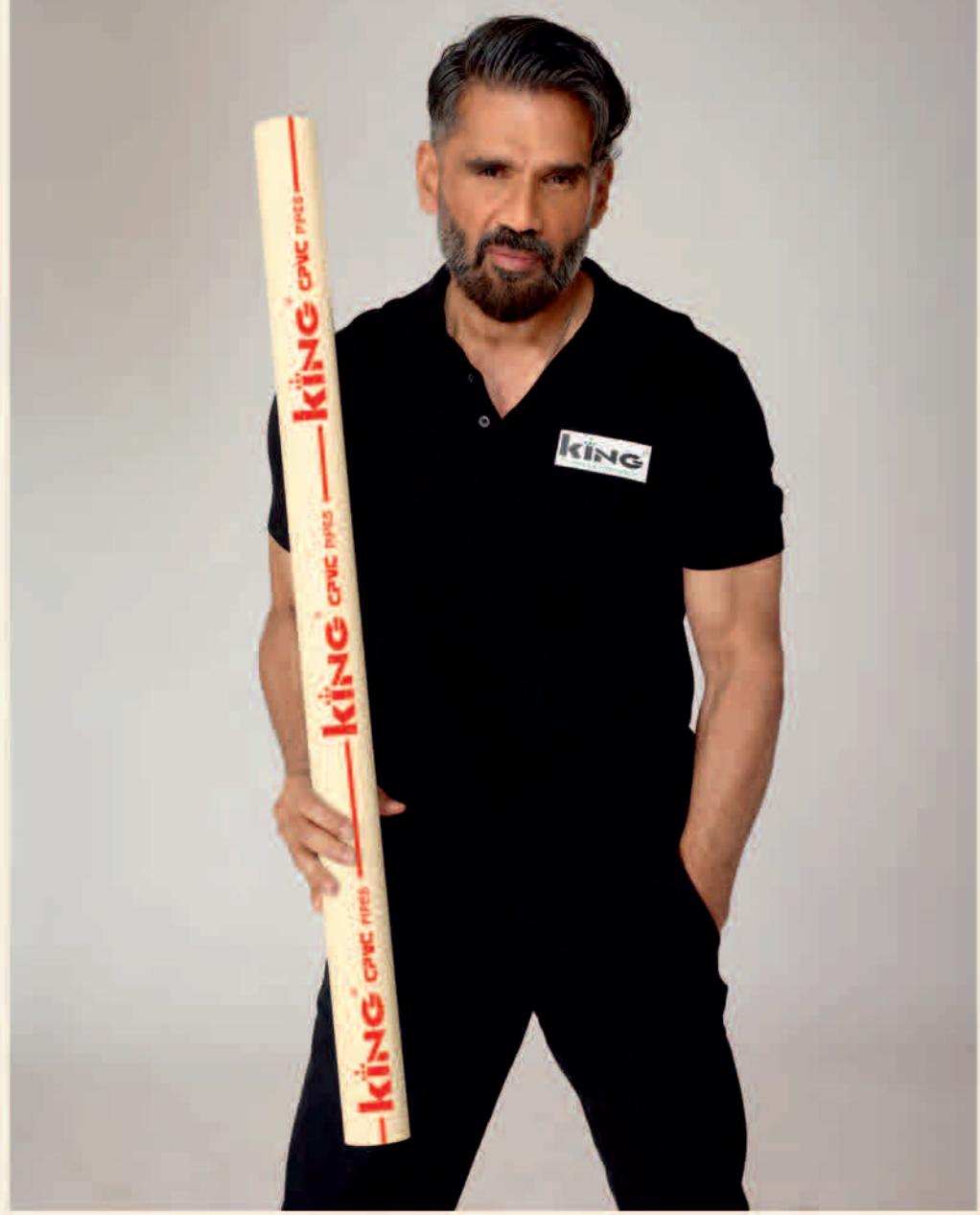


## छेहुः पार्श्वगताल्लाखां बोपसंहरते द्रुमः ॥

किंग पोलीप्लास्ट प्राइवेट लीभीटेडना सर्वेसर्वा राजेशभाई पोतानी सकृद विषे वात करता कહे छ के अत्यारे अमे अलग-अलग १००० करता पण वधु प्रकारना पाइप्स बनावीअे छीअे. आ कंपनीनी शङ्कात राजेशभाई अने तेमना भाईअो द्वारा १६६६मां स्थापवामां आवेली जे आजे सकृदताना शिखरे पहोची गई छे. एक खेडूत पुत्र होवाने लीधे तेओचे अथवा तेमना परिवारे क्यारेय व्यवसाय विषे विचार सुध्धा न हतो कर्या. पडधरी तालुकाना नाना ऐवा उकरडा गामधी अभ्यास माटे रोज राजकोट जवानु थतुं ए सभये वस्ये एक पाईपनी फेकटरी हती ज्यां कई ज सुविधा नहि पण छताय खेडूतो बावળ नीये लाईनमां उभा रही खरीदी माटे राह जोता होय. आ द्रश्य रोज जोता अने मनमां संकल्प कर्या के हुं पाईपनो व्यवसाय कर्णं तो योक्कस आगाम वधी शकाय. हवे आजदिन सुधी क्यारेय खेतीकाम सिवाय परिवारमां कोईअे कई करेलुं नहि आथी आ विचार सर्वेने थोडो अजूगातो लाग्यो पण छिंमते मर्दा तो मद्दे खुदा ए मुजब व्यवसाय शका कर्या. घणी ज्याअे नोकरी मળती पण हती छताय नानपणामां सेवेलुं सपनुं के हुं पाईपनो ज व्यवसाय करीश तो ए संकल्पने वળगी रहा. अने नोकरी जती करी. शून्यमांथी सर्जन करवानुं होय त्यारे सखत पुरुषार्थ सिवाय कई जीजा रस्तायो नयी होता. आ कंपनीमां भारी साथे मार बंने भाईअो परेशभाई कासुन्द्रा तेमज जिपीनभाई कासुन्द्रनी पण अथाक भेनत अने

“**પારિવારિક  
વ્યવસાયમાં જતું  
કરવાની ભાવના  
હશે તો હમેશાં  
કંપની જ  
પ્રાથમિકતા  
રહેશે.**

”



પ્રમાણિકતા સાથે વર્ષો સુધી વ્યવસાય કર્યો છે જેના પરિણામે અમે દરેક ગ્રાહકો અને ડીલર્સનો વિશ્વાસ જુતી શક્યા છીએ એમ રાજેશભાઈ જણાવે છે. અથાક પરિશ્રમ અને ઈચ્છા હોય પણ તેમાં જો ઈશ્વર કૃપા ભળે તો એ સોનામાં સુગંધ ભળે એ મુજબ તેમને ખુબ પરિશ્રમ કર્યો પણ ઈશ્વરના ચારે હાથ તેમના પરિવાર પર રહ્યા છે હંમેશાથી જેથી તેઓ એક સફળ ઉધોગકાર બની શક્યા છે. રાજેશભાઈ



**પરિશ્રમની  
સાથે સાથે  
પ્રમાણિકતા  
સફળતા માટે  
ખુલ જરૂરી છે.**

જણાવે છે કે માત્ર હું કે ભારા ભાઈઓ જ નહિં પણ અમારા સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિને અમે એક જ શીખ આપીએ છીએ કે પ્રામાણિકપણે પુરુષાર્થ કરશો તો જ તમે અને અમે આગળ વધી શકીશું માટે નહિં કે માત્ર કંપનીના મુખ્ય લોકો પણ કંપનીનો દરેક વ્યક્તિ આ ભાવના સાથે જોડાયેલ હો તો ચોક્કસ પરિણામ સાચં નહિં પણ શ્રેષ્ઠ આવશે. આવા શ્રેષ્ઠ પરિણામ આવતા પહેલા અનેક મુશ્કેલીઓ અને નિષ્ફળતાઓ આવશે જ પણ એક સંકલ્પ રાખવો કે કચારેય હારવું કે થાકવું નહિં બસ માત્ર ચાલ્યે જવું તો મંડીલ મળી જ જશો. તેમનું વિઝન છે ૨૦૩૦ સુધીમાં ૨૦૦૦ કરોડનું ટર્નારોવર કરીને ભારતની પી.વી.સી. ઇન્ડસ્ટ્રીમાં અગ્રાહ્ય સ્થાન મેળવવું છે. આ બધા માટે તેઓ કહે છે કે સ્વયં માટે નહિં પણ ‘કિંગ પાઇપ્સ’ માટે કામ કરીએ છીએ એવી સંપની ભાવના પ્રસ્થાપિત કરીશું તો આ ગોલ સુધી ચોક્કસ પહોંચી શકશો. આમ તેઓના માટે જીવનમાં પારિવારિક શાંતિ અને ઉધોગમાં સફળતા માટે સંપ અ ખુલ જરૂરી છે અને તેઓશ્રીના ગુરજુના મત પ્રમાણે પણ જીવનમાં આધ્યાત્મિકતા અને એકબીજા માટે પોતાપણું હો તો જીવનમાં જે દ્રાઘિશો તે પામી શકશો.

A portrait of a man with dark hair and a beard, wearing a dark blue suit jacket over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is plain white.

ખરા સમયે ખરો નિર્ણય કરવો એ સફળ  
વ્યવસકારની એક કળા છે

## અશોકભાઈ અદ્રોજ

# આપણા માપણીનાં હિલોડાયાખાલિ હેલ્પુલામ્સ્ ।



## માલ્ટાન્ડ્ઝા હિ બલ્સાજુ શામથી શાવકિ બન્ધાને ॥

અશોકભાઈ જેઓ 'રેન્જ સિરામિક પ્રાઇવેટ લિમિટેડ' ના સ્થાપક અને સર્વે સર્વા છે. તેઓએ ૨૦૧૪માં તેની સ્થાપના કરી. તેઓએ જ્યારે આ કંપનીની શરૂઆત કરી ત્યારે એક દ્યેય સાથે કરેલી કે અમારે નવી પ્રોડક્ટ અને નવી સાઈઝ સિરામિક ઉદ્યોગમાં લાવવી છે. જ્યારે દ્યેય બીજા કરતા અલગ હોય ત્યારે સ્વાભાવિક રીતે મહેનત પણ બીજા કરતા અલગ અને વધુ કરવી પડશે. આ બાબત અશોકભાઈ ભલી ભાતી જાણતા હતા. તેથી જ તેઓ ગમે એવા કપરા સંજોગોમાં પણ થાક્યા કે હાર્યા નથી. કહે છે ને કે તમારે કોઈમાંથી પ્રેરણા લેવી હોય તો તે સફળ થયા પહેલાંનું જીવન તપાસવું તો તમને ખરેખર તાગ મળશે કે કોઈ વ્યક્તિ સફળ થાય છે તેના પાછળ વર્ષોની મહેનત હોય છે. તેઓનો જન્મ મોરબી પાસેના નાના એવા ગામમાં સામાન્ય પરિવારમાં થયો અને તેમનું પ્રાથમિક શિક્ષણ પણ ત્યાં જ થયું. ત્યારબાદ કચ્છના માંડવી ગામમાં આવીને આગામનો અભ્યાસ કર્યો. અભ્યાસ બાદ ગામડે પરત ફર્યા પણ અહીં તો પિતાને ખેતીવાડી શિવાય કંઈ હતું નહિ તેથી પોતાના પગ પર જ સફળતાની સીડીઓ ચડવાની હતી. આમ તો સીડી પણ જાતે જ બનાવવાની હતી એવું કહીયે તો પણ કઈ અતિશયોક્તિ નથી. ગામડે આવી એગ્રોનો દુકાન કરી. ૨-૩ વર્ષ તે ચલાવી પણ કંઈ નફો ન થયો આથી તે દુકાન બંધ કરી અને મોરબી જતા રહ્યા. ત્યાં જઈ સિરામિક ઉદ્યોગનો કંઈ અનુભવ

મોણી જો  
 મજબૂત હશે તો  
 નીચેના દરેકને  
 કામ કરવાનો  
 અનેરો ઉત્સાહ  
 રહેશે.  
99

નહિ આથી બોક્ષ મેકિંગ, પેકેજુંગ જેવા અલગ અલગ વ્યવસાય કર્યા અને ૨૦૦૬માં એક સિરામિક કંપનીમાં સ્લીપિંગ પાર્ટનર તરીકે જોડાયા. ૨૦૧૦માં ત્યારબાદ અશોકભાઈ એ પોતાની સિરામિક કંપની શરૂ કરી. અત્યારે તેઓની બે સિરામિક કંપની છે એક 'સ્ટારકો' અને બીજી 'રેન્જ'. તેમની બંને કંપનીની ખાસિયત એ છે કે, એકમાં સહૃદ્યી મોટી સાઈઝ બને છે અને બીજુમાં સહૃદ્યી નાની સાઈઝ બનાવે છે. આમ તો તેઓ દરેક સાઈઝ બનાવે છે પણ સિરામિક માં સહૃદ્યી નાની અને મોટી સાઈઝ તેઓ બનાવે છે. જ્યારે શરૂઆત હોય ત્યારે સતત સંદર્ભ હોય છે અને તેમાં પણ જો કઈ અણાધારી આફ્ટ આવી પડે તો ઉભુ થવું કઠણ થઈ જાય છે. તેઓએ સિરામિક કંપની શરૂ કરી ત્યારે એક તો મુશ્કેલીઓના પાર ન હિતા એમાં વાવાળોદું આવતા ફેકટરીમાં ખૂબ નુકસાન થયું. બધા હિંમત હતી ગયા





પણ અશોકભાઈ સ્થિર હતા અને તેમના મનમાં નક્કી હતું કે બીજા ૩ મહિનામાં જ હું ફરીથી બેઠો થઈ શરૂઆત કરીશ. બસ, આ સંકલના જોરે તેઓએ કરી બતાવ્યું અને ૨ જ મહિનામાં કંપની રીઓપન કરી.

તેઓ કહે છે છે જ્યારે તમારી સાથે હજારો લોકો જોડાયેલા હોય છે ત્યારે દરેકને સમજાવવાના અને સાચવવાના હોય છે. એક મોભી હોય તેને દરેકને સાચવવા પડે છે કારણાકે બધા તેને જ ફરિયાદ અને ફરમાઈશ કરે છે. તેઓ દરેકને ખૂબ સારી રીતે સાચવે છે. અત્યારે લગાભગ ૧૦૦૦ લોકો તેમના સાથે જોડાયેલ છે અને શરૂઆતથી જ બધા તેમની સાથે છે. તેમને ત્યાં એક નિયમ છે કે પગાર માટે કોઈ માપદંડ નથી પણ વ્યક્તિની આવડત અને ક્ષમતા મુજબ તેનો પે સ્કેલ નક્કી થાય છે.

કોઈ વ્યક્તિ એક જ કંપની સાથે વર્ષો સાથે જોડાયેલ રહે તે કંપની માટે મોટી કેડિટ છે. અશોકભાઈ જણાવે છે કે તમે કોઈ પર વિશ્વાસ મૂકશો તો તે પોતાનું માનીને કામ કરશો. આમ અશોકભાઈ સામાન્યમાંથી અસામાન્ય કાર્ય કરનાર વ્યક્તિ.

**કોઈ પર વિશ્વાસ  
મુકવો તો એવો  
મુકવો તે તમારી  
સાથે ખોટું કરતા  
૧૦૦ વાર  
વિચારે.**



વર્ષોનો અનુભવ અને મિત્રતાનો  
સરવાળો કર્યો એટલે સફળતા મળી  
**શોર સ્કેવર ગૃપ**

# અક્રામાં કાગબાનસ્ય

## શારીરમુખતાદ્વારો

### હલ્છદી કાગબાનસ્ય ધીક્રિયિકિન શોભના।



પ્રકૃતિ હમેશા માનવજીતને મદદરૂપ રહી છે. કહે છે ને કે પ્રકૃતિથી જેટલા નજીક રહીએ તેટલા વધુ ફાયદાઓ મનુષ્યને થાય છે. ગ્રીન એનજી એટલે પ્રકૃતિથી અને પ્રાન્તિક રીતે મળતી અને બનતી એનજી. સંયુક્ત કંપની મે. ફોર સ્કેવર ગ્રીન એનજી પ્રા. લી. કંપનીની સ્થાપના મે. હાઇ ટેક ટ્રાન્સપાવર પ્રા. લી. - રાજકોટ (પરેશભાઈ આરદેશાણ), મે. રવિરાજ એન્ટરપ્રાઇઝ - ઉપલેટા (જ્યેન્ડ્રસ્ટિંગ વાળા) અને મે. શ્રીધર ઇન્ઝિનીયરિંગ્સ પ્રા. લી. - અમદાવાદ (જ્યેશભાઈ વ્યાસ). કોઈ એક જ કંપની કોર્પોરેટ કંપનીઓની બધી જ જરૂરીયાત મુજબની કામગીરી પૂર્ણ કરી આપે એવા કોર્પોરેટ કંપનીઓના ઉદ્દેશો સાકાર કરવા હેતુ સર આ ગ્રાન્યુલર સહભાગી કંપનીઓ દ્વારા વર્ષ ૨૦૧૮માં મે. ફોર સ્કેવર ગ્રીન એનજી પ્રા. લી. ની સ્થાપના કરવામાં આવી.

તેઓની કંપની અત્યારે ગ્રીન એનજી એટલે કે સોલાર અને વિંડ એનજીના સેક્ટરમાં કાર્યરત છે. અત્યારે તેઓની કંપની ગુજરાત સિવાય ભારતના લગભગ બધા જ રાજ્યમાં કામ કરી રહી છે અને ભારત બહાર પણ નજીકના જ ભવિષ્યમાં તેઓ વ્યવસાયિક રીતે આગળ વધવાનું પ્લાન કરી રહ્યા છે. તેઓએ આ ગ્રીન એનજીનું જ ક્ષેત્ર પસંદ એટલે કર્યું કે અત્યારે ભારતના વિકાસમાં રીન્યુએબલ એનજીને ખુબ સહકાર આપવામાં આવે છે અને ભવિષ્ય આજ સેક્ટરમાં છે માટે જો અત્યારથી જ આ ક્ષેત્રમાં કામ કરવા લાગીએ તો સફળતાના ચાંસીસ વધુ રહેલા છે. એ પહેલા પણ તેઓ ૨૦ વર્ષથી આ જ સેક્ટરમાં કામ

એક વર્પાત  
 વિભાગ જીત્યા  
 પણી પણ તેને  
 જાળવી  
 રાખવો  
 અત્યંત જરૂરી  
 છે.

કરી રહ્યા હતા આથી અનુભવ અને ઓળખાણ બંને હોવાને લીધે વ્યવસાયને  
 આગળ ધ્યાંવવો સરળ રહ્યો. કોર સ્ક્વેર નામ આપવા પાછળ તેઓનો ખૂબ સુંદર  
 વિચાર એ રહેલો છે કે કોઈ પણ ઈમારતના મુખ્ય છ પાયા છે એજ રીતે ગ્રીન  
 એનર્જી પણ મુખ્ય પાયો છે તો અમે લોકોના ઘર અને વ્યવસાયમાં મુખ્ય પાયા  
 તરીકે કામ કરીએ એવી અમારી ભાવના છે એટલે આ નામ પસંદ કર્યું છે. તેઓ  
 વર્ષોથી આ ફિલ્ડમાં કાર્યરત હતા પણ દરેકની વિશેષ આવડત કોઈ ચોક્કસ  
 ફિલ્ડમાં જ હોય તો મિત્રોને મળીને વિચાર આવ્યો કે સાથે મળીને એક એવી  
 કંપની શરૂ કરીએ જ્યાંથી દરેક પ્રકારની સેવાઓ લોકોને પૂરી પાડી શકાય.  
 સાથે-સાથે અત્યારે કોર્પોરેટ કંપનીઓની માંગ પણ એવી હતી કે માત્ર સોલાર કે  
 વિંડ એનર્જી નહિ પણ શરૂઆતથી લઈને દરેક સગાવડ એક જ જગ્યાએ હોય તો  
 સરળતા રહે. આમ મિત્રોએ મળીને બધી જ સગાવડ એક જ પ્લેટફોર્મ પર મળી





રહે તેવા હેતુથી શરૂ થઈ ‘ફોર સ્ક્રેટ ગ્રીન એનર્જી પ્રા. લી.’. તેઓ જણાવે છે કે અમે નાના-નાના કામ તો કરતા જ હતા પણ બધા સાથે ૨૦૧૮માં જોડાયા અને સહૃદ્ય પ્રથમ પ્રોજેક્ટ જર્મન ગ્રુપનો મળ્યો અને તે પણ ૧૧૬ કરોડનો. આ રીતે જેમ એક આંગાળીથી કર્દ કામ ન થાય પણ પાંચ આંગાળીઓથી ધારો એ કામ થઈ શકે તેનું જુવંત ઉદાહરણ એટલે ‘ફોર સ્ક્રેટ ગ્રીન એનર્જી’. આજ સુધીમાં ૧૦૦૦ મેગા વોટથી વધુ પ્રોજેક્ટ તેઓ કરી ચુક્યા છે અને હજુ ૨૦૦૦ મેગાવોટ થી વધુ અનેક પ્રોજેક્ટ છે. ૧૧૬ કરોડનો પ્રથમ પ્રોજેક્ટ મેળવનાર આ કંપની આખે ૫૦૦ કરોડથી વધુ ટર્નારોવર ધરાવે છે. આમ ઓછા સમયમાં તેઓને મોટી સફળતા મળી છે. હા પણ તેની પાછળ આ કંપની બનાવ્યા પહેલા પણ બધા પાસે રહ્યલો વર્ષોનો અનુભવનો વીચોડ છે બાકી સફળતાના કચારેય કોઈ શોર્ટકટ હોતા નથી. હજુ તેઓનું સપનું છે કે તેઓ કંપનીને ઢૂંક સમયમાં જ દુનિયાભરમાં લઇ જવા માંગો છે અને સાથે-સાથે પોતાનું એક વિંડમીલનું પ્રોડક્શન ચુનિટ કરવા માંગો છે. તેઓ કહે છે કે અત્યારે અમારી પાસે ઘણા બધા પ્રોજેક્ટો કાર્યરત છે. કારણકે અમો ગુણવત્તા આપીએ છીએ એટલે અમારો એક પ્રોજેક્ટ એક યોક્કસ સમયે જ પૂરો કરી શકીએ છીએ પણ વધુ મેળવવા અમો કચારેય ગુણવત્તામાં બાંધછોડ નથી કરતા. અત્યારે એક યા બીજુ રીતે તેઓ સાથે ૨૫૦૦ લોકો જોડાયેલ છે એટલે કે તે સર્વેનું ગુજરાન ફોર સ્ક્રેટથી ચાલે છે. આ કંપનીમાં બધા ભિંભો છે છતાય એક સ્ટ્રોક્યુર બનાવેલું છે એટલે કચારેય કર્દ પ્રશ્નો નથી થતા અને દરેક સ્થ માટે નહિ પણ કંપની માટે કાર્ય કરે છે. આમ ભિંભોથી શરૂ અને સફળ થયેલી કંપની એટલે ‘ફોર સ્ક્રેટ ગ્રીન એનર્જી પ્રા.લી.’.

**દરેક પરિવાર  
કે વ્યવસાયમાં  
મતલેદ થાય  
જ પણ  
મનલેદ  
કચારેય ન  
થવો જોઈએ.**

ful  
ry  
ll  
n  
d.  
s.

To Pro  
best  
tre  
time  
com  
trans  
one r

Y  
IBILITY

BEST  
WOR

VISION

M



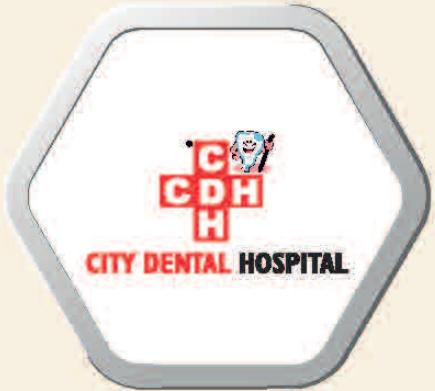
VALUES



કૃતજ્ઞતાનો ભાવ જ્યારે જીવનમાં વળાઈ  
જાય ત્યારે જીવનનો આનંદ બમણો થઇ જાય

**ડૉ. આનંદ જસાણી/ડૉ. રશ્મિ જસાણી**

# લ્યાગેન્ડેકં કૃલશ્યાર્થી ભશમશ્યાર્થી કૃલં લ્યાગેલ્યા।



## ભશમં નાનપદ્જશ્યાર્થી આલ્યાર્થી પૃથિવી લ્યાગેલ્યા।।

સીટી ડેન્ટલ હોસ્પિટલના સર્વેસર્વા ડૉ. આનંદ અને ડૉ. રશિમ બંને સામાન્ય પરિવારમાંથી આવે છે. આનંદભાઈ નાના એવા માણાવદર ગામમાં જન્મયા અને સામાન્ય શાળામાં જ અભ્યાસ કર્યો. ત્યારબાદ તેઓએ વિધાનગાર અને અમદાવાદમાં અભ્યાસ કર્યો. બી.જે.મેડીકલ કોલેજમાં રહીને તેઓએ ખુલ મહેનત કરી અને બહોળો અનુભવ મેળવ્યો જે આગામ જતા ખુલ કામ લાગ્યો. એજ રીતે રશિમબેન પણ નાના ગામમાં જ ધોરણ સુધી સરકારી શાળામાં ભણ્યા. ત્યારબાદ જામનગરમાં કોલેજ સુધીનો અભ્યાસ પૂર્ણ કર્યો. ત્યારબાદ તેઓએ જેતપુરમાં ૧૦ વર્ષ જોળ કરી. ત્યાં ઘણું સારું હતું પણ એક ધ્યેય હતું કે કઈ મોટું કરવું છે એટલે રાજકોટ શિક્ષણ થવાનો નિર્ણય કર્યો. એ સમયે બધા ના પડતા હતા કે શાંતિ છોડીને સંદર્ભ કરવા શું કામ જવું? ? ? પણ કઈ મેળવવું હોય તો કઈ છોડવું જ પડે એ કુદરતનો નિયમ છે. આથી હિંમત કરીને રાજકોટ આવ્યા. તેઓએ ૨૦૦૮માં સીટી ડેન્ટલ હોસ્પિટલ શરૂ કરી. એ સમયે વિચાર આવ્યો કે દર્દીને માત્ર દાંતના દુખાવાની દવા નથી જોઈતી પણ સાથે સાથે સરસ ફોટાઓ અને સેલ્ફી લઇ શકે તેવું સ્માઇલ પણ જોઈએ છે. બીજું સરસ ભોજન જમી શકે એવા મજબૂત દાંત જોઈએ છીએ. આવા વિચારથી શરૂ થયેલ બીજું હોસ્પિટલ કરતા કંઇક અલગ જ ભાવ જન્માવે એવી સુંદર અને સુધાર-સ્વરચ્છ છે. સામાન્ય રીતે બધા કઈ અનોખું નામ



“  
**જો તમારે લાંબું  
દોડવું હશે તો  
સાચા અને  
સારા લોકોની  
ટીમની પસંદગી  
કરવી જ પડશે.**

રાખવાનું પસંદ કરતા હોય પણ આ દંપતી માને છે કે તમારા નામ કરતા તમારં કામ છે એનાથી લોકો તમને યાદ રાખે છે માટે કોઈ સામાન્ય નામ રાખીને અસામાન્ય કામ કરવું. તેઓની હોસ્પિટલ બીજા કરતા અલગ છે કારણકે અહીં વેઇટિંગ અનુભંગનું ૫% છે. અહીં દરેક દર્દીએ અપોઇન્ટમેન્ટ લઈને જ આવવાનું રહે છે. તેમની અલગ-અલગ દાંતના પ્રશ્નો માટે મોટી ડોક્ટર્સની મોટી ટીમ છે અને ઇન હાઉસ જ સીટી સ્કેન અને એક્સ્ટ્રાન્ડ્યુન્નિયન મશીન છે. અત્યારે તેઓ પાસે પણ ડોક્ટર્સ-નર્સ વગોરેની ટીમ છે અને રોજના ૫૦ જેટલા દર્દીઓને ટ્રીટમેન્ટ આપે છે. તેઓ જણાવે છે કે મુશ્કેલી અને ઉતાર-ચડાવ એ વ્યવસાય કે જીવનનો ભાગ છે પણ અમે રોજ ધ્યાન કરીએ છીએ. રોજ તેઓ આ વ્યસ્ત શેડ્યુલાનુંથી રોજ કાઢીને ધ્યાન કરે છે જેને લીધે મન-મગાજ ખુલ શાંત-સ્થિર રહી શકે



**નવીનીકરણ  
શીખતું અને  
તેને અમલમાં  
મુક્તું.**

છે. ધ્યાન કરવાથી ગમે એવી કપરી પરિસ્થિતિ હોય પણ તેમાંથી માર્ગ કાઢતા આવડે છે અને વીન-વીન પરિણામ લાવવા અમે સક્ષમ બન્યા છીએ. તો આ ડોક્ટર દંપતી ઉદાહરણ છે તેઓ માટે જે સામાન્ય નોકરી-ધંધો કરતા હોય અને પોતાની માનસિક-શારીરિક સ્વસ્થતા પ્રત્યે ગોરજવાબદાર હોય છે. તેમના મત મુજબ જીવનમાં આધ્યાત્મિકતા હુશે તો માનસિક સ્વસ્થતા ખૂબ રહેશે અને દર્દીઓને પણ તેના વાઈફ્રેશન અનુભવાશે. તેઓ તેમના દરેક દર્દી પ્રત્યે ખૂબ ચિંતિત છે. તેમને બાળકો માટે પણ પોતાની હોસ્પિટલમાં અલગ રૂમ બનાવીને તેમાં તેને ગમે એવા રમકડા અને રંગોથી તે સજાવ્યો છે. આમ મેનેજમેન્ટ ગુરુ શિવ ખેરા વાત કરે છે કે, “જીતવા વાળા કંઈ અલગ કામ નથી કરતા, જસ તેની કામ કરવાની રીત અલગ હોય છે” એ મુજબ ડૉ.આનંદભાઈ અને ડૉ.રશિમબેન છે તો ડેન્િટસ્ટ પણ તેઓ કંઈ અલગ છે આથી લોકો તેમની પાસે આવવાનું પસંદ કરે છે. તેઓ તેમના દર્દી સાથે એટલા આત્મીયતાથી જોડાય જાય છે કે તેમના વચ્ચે પછી ડોક્ટર-દર્દીનો સંબંધ નહિં પણ આત્મજન જેવો સંબંધ બંધાઈ જાય છે. એક ગામડાના મોટી ઉંમરના બહેનને તેમને સાવ નજીવી રકમે ફિક્સ ચોકદું કરી આપેલું જેના લીધે તેઓ જે વર્ષોથી જમી ન હતા શકતા તે જમી શકવા લાગ્યા. ત્યારબાદ એ જ્યારે જ્યારે રાજકોટ આવે ત્યારે આ ડોક્ટર દંપતી માટે ગામડેથી દૂધ-શાકભાજુ વગેરે લઈને જ આવે. ડૉ.આનંદ જણાવે છે કે, એ માત્ર પેસા કમાવા માટે નહિં પણ મારાં કોઈ અંગત સ્વજન છે એમ માનીને જ અમે તેની સારવાર કરીએ છીએ. ડૉ.રશિમનું સપનું છે કે તેમની સાથે જે ટીમ જોડાય છે તેઓને માટે અમે દરેક સગવડ પૂરી પાડી શકીએ અને તેઓ પણ પોતાના શોખ-સાપના અમારી સાથે રહીને પુરા કરી શકે. મહાન ત્યારે બની શકાય જ્યારે તમે સ્વયંનું નહિં પણ સર્વનું વિચારો. આમ આ ડોક્ટર દંપતી માત્ર કોઈના દાંતની સારવાર જ નહિં પણ તેના જીવનની સારવાર કરી શકે તેવું શ્રેષ્ઠતમ જીવન જીવે છે.



અમારે મેન્યુફેક્ચરર્સ નહિ પણ  
‘સોલ્યુશન પ્રોવાઇડર બનવું છે

**વિવેકભાઈ કમાણી**

# ડક્ટરેફાળનાળાનં નાળાનગબસાદુથેલા।



## આલોબ હબાળાનો લંધુશાલોબરિપુશાળાનઃ ॥

વિવેકભાઈ જણાવે છે કે જે 'ડોક્ટર' પદ્ય આજે ભારતનું જાણીતું નામ છે. તેની શરૂઆત આશરે પચાસેક વર્ષ પહેલાં તેમનાં મોટા બાપુજી દ્વારા થયેલી. મોટા બાપુજી ગામડે રહેતા અને ખેડૂત પુત્ર હતા એટલે મૂડીમાં માત્ર સપનાઓ અને કંઈ પણ કરી છૂટવાની ધગશ માત્ર હતી. વર્ષ ૧૯૭૨માં રાજકોટ આવ્યા ત્યારે સામાન્ય નોકરીની શરૂઆત કરી. ત્યારબાદ ડીઝલ એન્જિનના સ્પેરપાર્ટ્સનો વ્યવસાય ખૂબ નાના પાયે શરૂ કર્યો. થોડા વર્ષો આ વ્યવસાયમાં કામ કર્યું. તે દરમ્યાન માર્કેટમાં ફરતા જોયુંકે બજારમાં સારી ગુણવત્તા ના પદ્ય બનાવનાર ખૂબજ જૂજ ઉત્પાદકો કામ કરી રહ્યા છે અને પદ્ય ની માંગ જોતા તે વ્યવસાયમાં ખૂબજ ઉજળી તકો રહેલી છે તો કેમ એ વ્યવસાયમાં ન હંપલાવીએ? અને ત્યારબાદ શરૂઆત થઈ આ સફરની, કહે છે ને કે બસ, 'મનમાં હામ ભરીને તુ રાહ પર એકલો ચાલવાની શરૂઆત તો કર કાફલો તો તારી પાછળ થાપોઆપ બની જશો'. આ મુજબ ધીમે-ધીમે નાના ભાઈ અને પરિવારના બીજા સભ્યોને પણ વ્યવસાયમાં જોડ્યા અને પ્રગતી થતી ગઈ. જુવનમાં સામાન્ય કરો તો કયારેય લોકોના મગજ પર અભીઠ છાપ ન છોડી શકાય. અભીઠ છાપ છોડવી હોય તો કંઈક અલગ-અનોખું કરવું પડે એમ તેઓએ બ્રાન્ડનું નામ પણ તેમના વ્યવસાય કરતા એકદમ અલગ અને સાંભળનાર તથા વાંચનારને ચોક્કસ એકવાર તો જીજાસા જગાડે તેવું 'ડોક્ટર પંપ' રાખ્યું. આવું નામ રાખવા પાછળ એક રસપ્રેદ વાત કરતા વિવેકભાઈ જણાવે છે કે તેમના મોટા બાપુજી અમોને કહેતા કે તેઓ નોકરી કરતા ત્યારે લાઇનર પિસ્ટન માં બ્રાશથી 'ડોક્ટર' બ્રાન્ડ વાર્નિશ લગાવતા ત્યારથી એ નામ એમને



**આજના યુવાનો  
પાસે ટેકનોલોજી  
ખુબ સારી છે તો  
તેનો મહત્વમાં  
વરસાશ કરીને  
વ્યવસાયમાં તેનો  
ઉપયોગ કરવો  
જોઈએ.**

ગમતું તેથી પહેલા ઓદ્ધલ એન્જિન પાટ્ર્સમાં 'ડોક્ટર' બ્રાન્ડ ચાલુ કરી ત્યાર બાદ પમ્પ માટે પણ 'ડોક્ટર' બ્રાન્ડ જ પસંદ કરી. ડોક્ટર પમ્પ નો દ્યેય એવો છે કે માત્ર સામાન્ય મેન્યુફેક્ચરર્સ નહિં પણ અમારે સોલ્યુશન પ્રોવાઇડર બનવું છે. આમ કંપનીને આપેલ નામ પાછળ પણ તેઓનો દ્યેય અને ભાવના સમાચેલી છે.

વધુમાં વિવેકભાઈ જણાવે છે કે વ્યવસાયને લાંબો સમય ચલાવો હશે તો માર્કેટ અનુસાર પરિવર્તન અનુસાર અલગ પ્રોડક્ટ્સ લાવવી જ પડશે બાકી ટકી ન શકાય. શરૂઆતમાં માત્ર ખેતવાડીને લગતા પંપ બનાવતા પણ સમયની જરૂરિયાત મુજબ આજે અમે ફાયર ફાઈટર પમ્પ, કન્સ્ટ્રક્શન મશીનરી પમ્પ, મડી વોટર પમ્પ, ટ્રેક્ટર ડ્રિવન પમ્પ, હાઈ પ્રેસર પમ્પ, હાઈ હેડ મલ્ટી સ્ટેન્જ પમ્પ, માઇન્ઝ પમ્પ, સ્લરી હેન્ડલિંગ પમ્પ, સબમર્સિબલ પમ્પ, ડોમેસ્ટિક સેલ્ક પ્રાઇમિંગ પમ્પ વગેરે લગાભગ હજારો જાતના પમ્પ બનાવીએ છીએ. ૦.૫ હોર્સ પાવરથી લઈને ૨૦૦ હોર્સ પાવરના, ૧ કિલોથી લઈને ૧ ટનના પમ્પ અને ૧૨૦૦ થી લઈને ૧૨ લાખના પમ્પ ગ્રાહકને તેઓને ત્યાંથી મળી જાય છે, તેઓ પાસે એક ખૂબ સરસ ટીમ પણ છે જે હમેશા કંઈક નવું સંશોધન કરીને ગ્રાહકને વધુ સારું કર્દી રીતે આપી શકાય તેવા પ્રયત્નો કરે છે. આ સાથે સાથે તેઓ ડાયવરસીફાય બિઝનેસમાં ગયા છે. પમ્પ મેન્યુફેક્ચરરીંગ સાથે તેઓ ફાઉન્ડી બીગનેસ અને છેલ્લા ૨ વર્ષથી તેઓ લીલિયમ બેટરી જે આજના સમયની મોટી માંગ છે તે પણ બનાવે છે. આમ સમયની સાથે સાથે પરિવર્તન લાવવું તે વ્યવસાયની સફળતાનું ચેક મહત્વનું પાસું છે. તેઓની સાથે આજે ૨૦-૩૦ વર્ષ જુના કર્મચારીઓ જોડાયેલ છે જે બતાવે છે કે કંપનીમાં કર્મચારીને સંતોષકારક વાતાવરણ પૂર્ણ પાડવામાં આવે છે જેના કારણે તેઓને ક્યારેય અહીંથી બીજે જવાનું મન થતું નથી. કંપનીમાં દરેક સ્ટાફને ઉત્તમ કક્ષાનું બપોરનું બોજન સંપૂર્ણ વિનામૂલ્ય આપવામાં આવે છે.

તેઓનું સાપનું છે કે વર્કવાઈટ લોકો ડોક્ટર પંપ'ને સોલ્યુશન પ્રોવાઇડર તરીકે ઓળખે અને તેઓના દુનિયા ભરમાં દરેક જગ્યાએ ગ્રાહકો હોય. કંપની ની સામાજિક જવાબદારીઓ અંગે જણાવતા વિવેકભાઈ કહેલે કે અમારી કંપની ગ્રામ વિકાસ અને ખેડૂત તથા ખેતીના વિકાસ માટે ઘણા કર્યો કરે છે અમારી કંપનીએ ડાંગ બિલ્લામાં આદિવાસી વિસ્તારમાં હરપાળા ગામ દાટક લીધેલ છે. એ ગામ માં આરાધ્ય દેવ હનુમાનજીનું મંદિર તથા સત્સંગ હોલ બનાવી આપેલ છે. તેમજ ગામને ટ્રેક્ટર તથા ખેતીના આધુનિક સાધનો વસાયી આપેલ છે. દર વર્ષ સમગ્ર ગામના ખેડૂતભાઈઓને ઉત્તમ કક્ષાનું ડાંગરનું બિયારણ ખરીદી આપવામાં આવે છે. ગામના



વિકાસ માટે એક પ્રોજેક્ટ બનાવેલ છે જે અંતર્ગત ગામમાં નાના ડેમ તથા એક કોભ્યુનિટી હોલ બનાવી ગામના લોકોને ગૃહ ઉધોગ ચાલુ કરાવી તેઓના ઓર્ગાનિક ખેત ઉત્પાદનો ઉંચા ભાવમાં વેચાવી આપી તેઓની આવકમાં વધારો કરી આપવાનાં પ્રત્યનો ચાલુ છે, જેથી તેઓ બીજાની મદદ પર નિર્ભર ના રહે. આ ઉપરાંત કંપની સોશિયલ એક્ટિવીટી પણ ઘણી બધી કરે છે. જેના ભાગાર્પે કંપનીમાં ડાઇનિંગ એરિયા સાથેનો કોન્કરન્સ હોલ પણ બનાવેલ છે જ્યાં અવારનવાર સમાજને ઉપીયોગી ધર શકે તે અંગોની પ્રવૃત્તિઓનો સેભિનારનું આયોજન કરવામાં આવે છે. વિવેકભાઈ પોતાની અંગત વાત કરતા કહે છે કે જેઓ ત્યારે વિદેશથી ભણીને આવ્યા ત્યારે કચારેય એવો વિચાર ન થયો કે હું ત્યાં જ રહીને એક અલગ દુનિયા વસાખું પણ પરિવારની મહેનત અને ભોગ જોયેલો આથી ભણીને તરત અહી આવી આ વ્યવસાયમાં જોડાય ગયા અને નવી પ્રોડક્ટ્સ ડેવલોપ કરવા લાગ્યા. આમ પરિવારે તેમના સંતાનોને પોતે કરેલી મહેનતની વાતો કરવી જોઈએ જેનાથી આગામી પેઢીને ખબર રહે કે સફળતા કચારેય સોનેરી કાગળમાં ભેટમાં નથી મળતી. તેઓ યુવાનોને ખાસ સંદેશ આપે છે કે તમે કઈ પણ નવું કરવા દઈછો તો પ્રથમ તો તે પ્રોડક્ટ કે માર્કેટનો ઊંડાણપૂર્વકનો અભ્યાસ કરો જેથી શરૂઆત કરો ત્યારે તમે સજ્જ થયેલા હશો અને તેનો ફાયદો તમારા વ્યવસાયને થશો. વિવેકભાઈ સ્વયં માને છે કે વ્યવસાયમાં પારિવારિક ભાવના અને એકબીજા પ્રત્યે આદરનો ભાવ હોવો જ જોઈએ તો જ વર્ષો સુધી સાથે કામ થઇ શકે.

આમ વિવેકભાઈ એટલે એવા યુવા ઉધોગકાર કે જે પોતાના પેઢીની વ્યવસાયમાં જોડાયને તેને એક નવી ઉંચાઈઓ પર લઈ ગયા. આ ઉપરાંત કંપનીના ચેરમેન શ્રી પરખોતમભાઈ કમાણી તથા અન્ય ડાયરેક્ટરો પ્રતિકભાઈ, વલ્સલભાઈ તથા અજયભાઈ કંપનીને વધુને વધુ ઉંચાઈ પર લઈજવા તનતોડ મહેનત કરી રહ્યા છે.

**‘જવાનદારી  
આપવાથી તે  
વ્યક્તિમાં  
પડેલી કણા  
અને શક્તિ  
નિખરીને  
બહાર આવશે.**



મહેનત કરવામાં કચારેય  
પાછું વળીને જોગું જ નથી

## વિનેશાભાઈ પટેલ

# ખરખ કૃદ્યં ન ગાનલિલ

## મળ્ણં વા મન્નિદં પરે।



# કૃદ્યમેવાખ ગાનલિલ શ વૈ પહિડલ ડદ્યલે ॥

વિનેશભાઈ નો જન્મ અને બાળપણ કોલકતામાં વીત્યું છે ત્યારબાદ રાજકોટ રહેવા આવ્યા અને વેકેશનમાં એક વખત પિતા સાથે વલ્લભ વિદ્યાનગરની એક ફેક્ટરી જોવા જવાનું થયેલું. એ સમયે વિનેશભાઈ સહજ બોલી ગયેલા કે ‘પણ આપણી ફેક્ટરી આના કરતા પણ મોટી હશે.’ એ સમયે વિનેશભાઈની ઉંમર માત્ર ૧૪ વર્ષ હતી!! પુઅના લક્ષણ પારણામાંથી હોય તેમ નાનપણમાં જયારે કઈ જ ભવિષ્ય નક્કી ન હતું એ સમયે વિનેશભાઈ પાસે વિઝન હતું કે આપણે આટલી મોટી ફેક્ટરી કરવી છે. બાળપણથી એન્જુનીયર થવું એવું સપનું અને તેના માટે ખુબ મહેનત કરી પણ કહે છે ને કે દીશ્વર દીશ્વા આગળ આ મનુષ્યનું શું ગજુ?? હજુ તો સપનું પૂર્ણ કરવા ડગ માંડ્યા હોય તેમ એન્જુનીયરીંગ કોલેજમાં પ્રવેશ લીધો અને પિતાશ્રીનું અવસાન થવાથી રાજકોટની કોટક સાયન્સ કોલેજમાં પ્રવેશ લીધો પણ ત્યાં ગુજરાતી મીડીયમ જયારે વિનેશભાઈને તો એમાં કઈ સમજાય નહિં કારણ કે નાનપણથી અંગેજુમાં અભ્યાસ કરેલો આથી જવા ખાતર કોલેજ જતા અને મામા સાથે બીજનેસમાં પાર્ટનરશીપ હતી તો ત્યાં જવા લાગ્યા. આ રીતે આજનો ચુવાન જે ઉંમરે એટલે કે ૧૮-૧૯ વર્ષ હજુ તો કોલેજમાં શું પહેરીને ફેશન માર્ચ એવું વિચારતો હોય એ ઉંમરે તો વિનેશભાઈ વ્યવસાય બાજુ વળી ગયા હતા. આ દરમયાન વિનેશભાઈના લગન પણ કરી દેવામાં આવ્યા. આ રીતે ઘણી નાની ઉંમરે



**‘  
ધૈર્યિક સત્તે  
વ્યવસાયનો  
વિકાસ જોઈતો  
હશે તો  
શિક્ષણ વગર  
શક્ય નથી.  
’**

વિનેશભાઈ પર મોટી જવાબદારીઓ આવી ગયેલી. ૧૯૮૧માં મોરબીમાં એક કંપની જે વનસ્પતિ ધી બનાવતી તેને ટેક ઓવર કરી. તે કંપની ખુબ જ નીચી ગૃહાવતાનું વનસ્પતિ ધી બનાવતી પણ વિનેશભાઈએ નક્કી કર્યું કે આપણે તેને ઉપર લઇ જવી અને શ્રેષ્ઠ ગૃહાવતાનું ધી આપવું. ૫ વર્ષમાં દું કરોડમાંથી ૧૦૦ કરોડ સુધી ટર્નારોવર લઇ ગયા. એ સમયે વિનેશભાઈની સાથે બીજા ૪ લોકો તેમાં જોડાયેલા હતા પણ તેઓ મોટી ઉંમરના હતા આથી તેઓને નવું કરવામાં ખાસ રસ ન હતો જ્યારે વિનેશભાઈ માટે આ માત્ર શરૂઆત હતી તેમને તો આકાશ આંખવું તો જમીન પર બેસીને કચાંથી ચાલશે એવું વિચારીને પછી મોરબીથી રાજકોટ શિક્ષટ થયા અને હજુ અભ્યાસ વખતે એન્જીનિયરનો કીડો હતો એ જીવતો જ હતો આથી ભણ્યા તો નહિ તો કંઈ નહિ પણ એને લગતું કંઈ કામ શરૂ કરવું એવા વિચારથી બેરીગાના વ્યવસાયમાં ગંપલાવ્યું. વિનેશભાઈને થયું આમ તો ધંધો કેમ થશે કંઈક તો કરવું જ પડશે માટે તેમને રાજકોટના બેરીગ બિઝનેસના ૧૦-૧૨ લોકોને ભેગા કર્યા અને દિલ્હી ગયા. ત્યારબાદ વિનેશભાઈ દિલ્હી જ રહ્યા અને ખુબ પ્રયત્નો કર્યા અને સફળતા મળી. આ રીતે મોટા માથાઓ જે કાર્ય ન કરી શક્યા એ રાજકોટમાં એ સમયે એક નાનું કારખાનું ધરાવનાર વિનેશભાઈએ કરી બતાવ્યું અને આજે લગભગ દુનિયામાં ૩૦% બેરીગ સપ્લાય એકલું રાજકોટ કરે છે. વિનેશભાઈના જીવનનો આ પ્રસંગ શીખવે છે કે ‘કર્યા

**વિજન  
આપણો તો  
નીચેના  
લોકો તેના  
પર કામ  
કરશો.**

વગાર કઈ મળતું નથી ને કરેલું કચારેય અફળ જતું નથી.' આ રીતે અત્યારે પરિવારના ૮ લોકોની ટીમ 'ઓરબીટ'માં કાર્યરત છે પણ વિનેશભાઈ કહે છે કે આઠથે આઠ લોકોને કોઈ પ્રશ્ન કરશો તો જવાબ એકસરખો જ આવશે. વિનેશભાઈ કહે છે કે 'ઓરબીટ'એ હવે મારા માટે બીજનેસ કમ શોખ વધુ થઇ ગયું છે અને તેઓ માને છે કે વ્યક્તિએ પોતાનો શોખ કચારેય મુકવો ન જોઈએ જેથી વિનેશભાઈ કચારેય નિવૃત્તિ લેવા માંગતા નથી. વર્ષોના પોતાના અનુભવના આધારે યુવાનોને કહે છે કે શિક્ષણને પુરતુ મહત્વ આપો જો તમે સારો અભ્યાસ કર્યો હુશો તો તમે બીજનેસને ગ્લોબલી ડેવલોપ કરી શકશો. વિનેશભાઈ એ પણ માને છે કે જો બીજનેસને ડાયવર્ઝન મોડ પર લઇ જવો હોય તો સહુ પ્રથમ તો તમે એક પ્રોડક્ટના માસ્ટર થાં પણી જ બીજા માટે વિચારો નહિ તો વ્યક્તિ બધે દોડશે તો કચાય નહિ પહોંચે તેવી પરીસ્થિતિ થશે. કોઈ મશીનરી કે પ્રોડક્ટ માટે ફુડ લેતા હોય તો તેમાં ૧૦૦% જાણકારી મેળવી ત્યારબાદ જ પૈસા રોકો કારણકે ઉતાવળમાં ફુડ લઇ ખર્ચો કરશો અને પણી આઉટપુટ નહિ મળે તો બંને તરફથી નુકસાન થશે. 'ઓરબીટ'એ તેની નેક્સ્ટ જનરેશનને તે પ્લેટફોર્મ અને વાતાવરણ પૂર્ણ પડ્યું છે કે તેઓ સામેથી આ બિજનેસમાં જોડવા માંગે છે માટે જો આગાલી પેટીને સાથે રાખવી હુશો તો એ પ્રકારનું વાતાવરણ તેમને પૂર્ણ પાળવું પડશે. વિનેશભાઈ કહે છે આજની પેટી ખુબ હોશીયાર છે જો તેઓ વડીલોને મહેનત કરતા જોશે તો આપોઆપ ઘણો સારો વિકાસ કરી શકશો. વિનેશભાઈનું સપનું છે કે તેઓ 'ઓરબીટ'ને ભારતની ટોપ લેવલની કંપની બનાવે અને તેઓ તેનાથી નજુક પણ છે અને તેના માટે બનતા પ્રયત્નો પણ કરી રહ્યા છે. અત્યારે તેઓ બેરીગ સિવાય પણ ગુજરાતભરમાં કચાંય નહિ હોય તેવા રેસીડેન્શીયલ ફ્લેટ્સ બનાવવા જરૂર રહ્યા છે. આમ તેઓ અને તેમની આવનાર પેટી વ્યવસાયને એક નવી પાંખો આપી રહી છે. સફળ બીજનેસમેનનો સહુ પ્રથમ શોખ તો તેમનો બીજનેસ જ હોય છે પણ બીજનેસ સિવાય તેઓને સ્વીમિંગ કરવું ખુબ જ ગમે છે અને રોજ તેઓ હેલ્યુ માટે પણ ૧ કલાક સ્વીમ કરે છે. સાથે સાથે દ્રાવેલ એન્ડ એક્સ્પોર્ટ ડીફન્ટ કલ્યાર એ પણ વિનેશભાઈનો આગાવો શોખ છે. આ રીતે નમ્રતા અને સમજણાનો સરવાળો એટલે વિનેશભાઈની સફળતાની ગાથા.



સાચા રૂસે મહેનતથી મંડ્યા રહો તો  
સફળતા જરૂર મળશે

## વિજયભાઈ પટેલ

# ક્રાણશા: ક્રાણશાંખેબ વિદ્યામર્થી બ સાધયોલ્લા।



## ક્રાણી નષ્ટે કૃબી વિદ્યા ક્રાણી નષ્ટે કૃબી ધનમા।

દરેક મહેલ પહેલા ત્યાં એક પથરાળ જમીન હોય છે એમ કોઈ મોટી સફળતા પાછળ ચોક્કસ નાના-નાના પ્રયત્નો અને મહેનત હોય છે. સીરામીક કંપનીમાં નોકરી કરતા રમેશભાઈ અનિલભાઈ અને વિજયભાઈએ ત્રણોય ભાઈઓએ એક ટ્રેડિંગ બિગનેસ શરૂ કર્યો અને નોકરી કરતા કરતા જ એક સપનું જોયું કે તેઓને પોતાનું એક ટાઇલ્સનું મેન્યુફ્લેક્ચરિંગ યુનિટ હોય અને આ સપનાને આકાર મળ્યો ૨૦૦૮માં LIVANTO સિરામિકની શરૂઆત કરી પછી ૨૦૧૫માં LIZZART GRANITO, ૨૦૧૮માં LIVENZA GRANITO આજે ખૂબ સરસ ચાલી રહી છે. આજે LIVENZA GRANITO ની પ્રોડક્ટ દેશના લગાભગ તમામ રાજ્યમાં પહોંચે છે અને ૪૦થી વધુ વિદેશમાં પણ LIVENZA GRANITO ની પ્રોડક્ટ પહોંચી ચૂકી છે. મુશ્કેલીઓ જ્યાં સુધી દરવાજે દસ્તક ન દે ત્યાં સુધી સફળતા નથી મળતી એ મુજબ વિજયભાઈ સામે પણ કપરી પરિસ્થિતિ આવી. કોરોના કાળમાં જ્યારે બધી જગ્યાએથી લોકોને નોકરીમાંથી છૂટા કરવા લાગ્યા હતા એ સમયે પણ વિજય ભાઈએ એવું ન કર્યું. સતત બે મહિના સુધી બધા જ યુનિટ બંધ હતા છતાં પણ બધા એમલોયને સાચવ્યા અને તેની સેલેરી આપી એક માનવતા દાખવી. એના ફળ સ્વરૂપ કોરોના બાદ બધા ઉધોગો રી-સ્ટાર્ટ થયા ત્યારે LIVENZA GRANITO ને ખૂબ સારો પ્રતિસાદ મળ્યો. LIVENZA GRANITOમાં રોજ હેડ અને બધા એમલોય



ધીરજ અને  
મહેનતથી  
કાર્ય કરતા  
રહો.

સાથે બેસી મીટીગ કરે અને ચર્ચાઓ કરે જેમાં જે પણ પ્રશ્નો કે સમસ્યા હોય તેની તેના ઉકેલો લાવે આમ વિજયભાઈ નાની ઉંમરમાં પણ કુશળતાપૂર્વક ટીમ વર્કથી ખૂબ સરળતાથી કામ કરી રહ્યા છે. LIVENZA GRANITO ની એક નોખી અને અનોખી વસ્તુ એ છે કે એક જ કષ્યાઉંડમાંથી બધી પ્રોડક્ટો ગ્રાહકને મળી જાય છે. LIVENZA GRANITO દ્વારા કવોલિટી, ટીમવર્ક અને બેસ્ટ સર્વિસ પ્રોવાઇડ થાય છે જેથી ગ્રાહકો LIVENZA GRANITO ની પસંદ બની રહી છે. Livenza પણી અમે છ ફેકટરી કરી છે, જેમ કે, L TILE GRANITO, LINIA CERAMIC, LOVEL CERAMIC, LEMOREX GRANITO. હાલ વિજયભાઈ અને તેમની કંપની અલગ-અલગ આંદ સેક્ટરમાં કામ કરી રહ્યા છે. તેઓનો લક્ષ્ય છે કે આવનારા



મનમાં  
ધ્રોય  
નક્કી કરો.

ભવિષ્યમાં તેઓનો આ ઉધોગ એ વર્ક વાઈડ થાય. સેલ્સ એક્ઝિક્યુટિવ હોય મેનેજર હોય કે કોઈપણ અભિયોય હોય સર્વેને તેઓ પરિવારના સભ્ય જ માને છે. તેને કોઈપણ પરિસ્થિતિ આવે તો વિજય ભાઈએ એક પરિવારના સભ્ય હોય એ જ રીતે સાચાવે છે. ચુવા વર્ગને વિજયભાઈ સંદેશ આપે છે કે, “આજના ચુવા વર્ગ જેને ટૂંક સમયમાં બધું મેળવી લેવાની ભાવના ધરાવે છે એનાથી બહાર આવે અને ધીરજ અને મહેનતથી મંડ્યા રહે તો સફળતા જરૂર મળે છે સાચા રહ્યે ચાલો અને મહેનત કરો તો સફળતા દૂર નથી.” આમ વિજયભાઈ એટલે મોરબીમાં રહી સિરામિક ઉધોગ થકી સોકડો લોકોનું ઘર ચલાવી પોતાના વ્યવસાયને એક અલગ ઉંચાઈઓ સર કરવાનું સપનું સેવે છે.



જ્યારે વ્યવસાયમાં કઈ નવી શરૂઆત કરો  
ત્યારે ધીરજ રાખવી ખુબ જરૂરી છે

## કિશાનભાઈ

વિજ્ઞાન દુક્ષિણા શીલં

અનુભિરબૃશીલનમ् ।

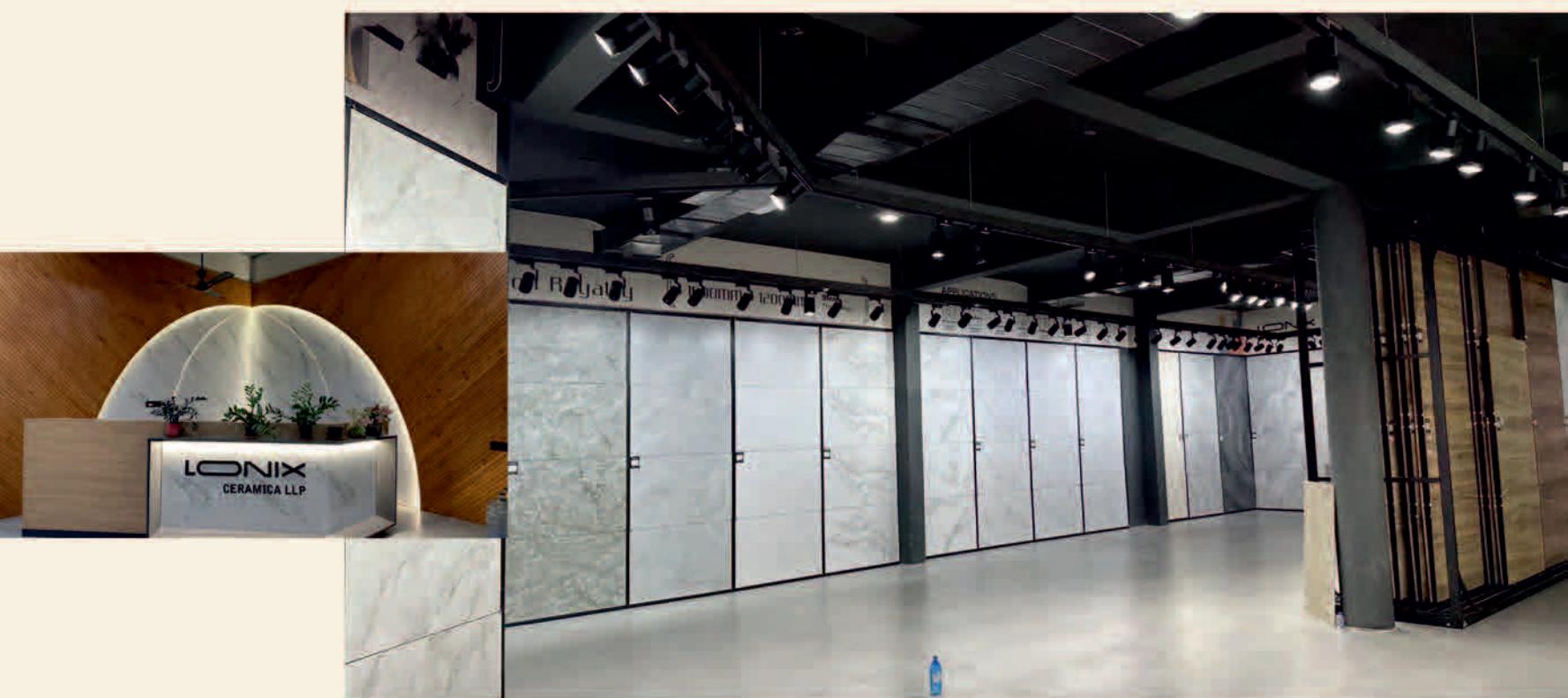


શિક્ષાકુલ ગુળા:  
શાસ્ત્ર અનુભિરબૃશીલનમ् ॥

કિશનભાઈનો જન્મ મોરણી જુલ્લાના નાના એવા ગામ હળવદમાં થયેલો અને તેમનો અભ્યાસ મોરણી અને નવસારીમાં થયેલો છે. શરૂઆતમાં તો તેમન પિતા હીરા ઘસતા ત્યારબાદ આ વ્યવસાયમાં આવ્યા. પ્રથમ તો નવસારીથી મોરણી આવ્યા ત્યારે સિમેન્ટનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો પણ તેમાં નિષ્ફળતા મળી. એ પછી મોરણીમાં સિરામિકનો ઉધોગ મુખ્ય છે એટલે તેમના પિતાને થયું કે આપણે પણ આ વ્યવસાયમાં ગુંપલાવીએ. શરૂઆત તો ટાઈલ્સના ટ્રેડીગથી કરી ત્યારબાદ તેમાં અનુભવ મળતા સિરામિક મેન્યુક્રેક્ચરીગાનું કામ શરૂ કર્યું. પિતાએ વ્યવસાય શરૂ કર્યો અને તેને સફળતાના માર્ગ લદ ગયા પણ તેમાં તેઓની નવી પેટી પણ સહેજે જોડાય ગઈ. આ પાછળ તેઓનું માનવું છે કે જો તમારા વડીલોએ કઈ ઉભું કર્યું હોય તો તેને આગામી પેટીએ આગળ લદ જવાનું હોય નહિં કે એ મુકીને શૂન્યમાંથી સર્જન કરવાના સપના સેવવા જોઈએ. કિશનભાઈને ભારતમાં જ રહીને પોતાના વ્યવસાયને એક અલગ ઉંચાઈએ આપવી છે. તેમને કુચારેય એવો વિચાર નથી કે હું મારાં કર્યાના કરાં કે વિદેશ જઈને ત્યાં રહું. તેઓ ભારતીય છે તેનો તેમને પૂરો ગર્વ છે અને તેઓ ભારતમાં જ રહેવા માંગો છે. તેઓ દ્વારા અત્યારે બે કંપની ચાલી રહી છે. લોસેરો અને લોનિક્ષા. લોસેરો એ પ્રથમ કંપની છે. તે ખૂબ સારી સેટ થઇ જતા તેઓએ લોનિક્ષા શરૂ કરવાનું વિચાર કર્યો. એ વખતે કોરોના મહામારી

6  
**કોઈ પણ પ્રત્યે  
આવે એ  
કાયમી ન  
હોય તે  
મગજમાં  
રાહિએ.**  
99

આવેલી જેના લીધે ઘણા પ્રશ્નો આવ્યા પણ કિશનભાઈ કહે છે કે અમે ક્યારેય હાર માની નથી. વહેલું નહિં તો મોડુલ પણ અમે જે દ્યેય બનાવ્યો છે તેને પહોંચવા અમે જે કરી છૂટવું પડે તે કરવા તૈયાર હતા. કોરોના આવ્યો ત્યારે બીજુ લહેર ભયાનક હતી એમાં ઘણા પ્રશ્નો તો હતા સાથે-સાથે બધા જ ડાયરેક્ટર અને મુખ્ય લોકો કોરોનામાં સપડાય ગયેલા આથી જે પ્લાનિંગસ હતા એ મુજબ કર્દી ન થઇ શક્યું. આમ મુશ્કેલીના સમયે રિથર્ટા દાખવી તેઓએ નવી કંપની પણ શરૂ કરી. તેઓ દરેકને સંદેશ આપે છે કે વ્યવસાયમાં કર્દી નવું કરશો તો તમે બીજા કરતા અલગ પડશો અને લોકો તમારાથી આકર્ષિત થશો. હા, નવું કરવામાં સામે જોખમ પણ છે કારણકે તેમાં લોકોને સમજાવવા અઘરા હશે પણ એકવાર જો એ પ્રોડક્ટ માર્કેટમાં સફળ થઇ તો વ્યવસાયને સફળ થતા વાર નહિં લાગે. તેઓ આજે જે સાઈઝ ટાઇલ્સમાં બનાવે છે તે પુરા ભારતમાં માત્ર તેઓ જ બનાવે છે. શરૂઆતમાં જ્યારે આ સાઈઝ બનાવી ત્યારે એ સફળ ન થઇ પણ સમય જતા



સફળતા મેળવવી  
હોય તો ધીરજ  
અને  
મહેનતને  
જીવનમાં  
વણી લેજો.

લોકો તે સમજતા થયા અને અત્યારે તેઓની કંપની એકમાત્ર કંપની આ સાઇઝમાં ટાઈલ્સનું ઉત્પાદન કરે છે. આમ નવું કરશો તો કદાચ માર્ગમાં વિઘ્ન આવશે પણ સફળતા ભળશે જ એ નક્કી છે. તેમની કંપનીમાં એક નિયમ છે કે રોજ સાંજે દરેક પાર્ટનર અને ડાયરેક્ટર મળે અને ભીટીગા કરે. આવું કરવાથી ફાયદો એ થાય છે કે દિવસના અંતે દરેકના મંતવ્ય જાણી શકાય છે અને કંપની માટે જે શ્રેષ્ઠ નિર્યાણ હોય તે જ લેવામાં આવે છે. તેઓના સાથે ઘણા લોકો એક યા બીજુ રીતે જોડાયેલ છે. એ દરેક લોકોના મંતવ્યો અને નવા વિચારોને પહેલા સાંભળે છે અને પછી તેના પર વિચાર કરી જે કંપનીના હિતમાં હોય તે નિર્ણાય લેવામાં આવે છે. તેઓ કંપનીમાં એવું વાતાવરણ રાખે છે જેના લીધે તે કંપનીમાં પોતાપણું અનુભવે છે. કિશનભાઈ કહે છે કે, મારા માટે પ્રાથમિકતા એ મારો વ્યવસાય છે. તેઓ હમેશા એવો પ્રયત્ન કરે છે કે માત્ર ઊંચા વર્ગા જ નહિ પણ મદ્દગર વર્ગા કે સામાન્ય લોકો પણ તેની પ્રોડક્ટ ખરીદી શકે. આજે તેઓની બે કંપની સફળતાપૂર્વક ચાલી રહી છે પણ તેના પાછળ ઘણો સમયનો ભોગ દેવામાં આવ્યો છે. તેમના મતે પૈસા કે સફળતા કચારેય જલ્દી આવતા જ નથી. જેમ મારા પિતાશ્રીએ એક લેવલ હાંસિલ કરતા તેનું જીવન ખપાવી દીધું તેમ મારે પણ જો મારા સપના પૂરા કરવા છો તો વર્ષોની મહેનત કરવી જ પડશે. આમ કિશનભાઈ એક સફળ યુવા ઉધોગકાર છે જેઓ મહેનત કરવામાં જ માને છે.





જયારે તક મળે ત્યારે  
એને ઝડપીને સાહસ કરી લેવું

**કેચુરભાઈ**

ઉદ્ગીગિનં પુરુષસિંહં ઉપૈત્રિ લક્ષ્મીઃ

ફેવં હિ ફેવમિત્રિ કાપુરુષા બદ્ધંતિ।

mozart  
THE TILE COMPOSER

ફેવં નિહદ્ય કૃલ પીરુષં આલાશદ્યા

ખણે કૃદે ખદ્રિ બ સિદ્ધાતિ બ કોડગ્ર ઢોષ:॥

‘મોગાર્ટ વિદ્રોફાઇડ પ્રાઇવેટ લિમિટેડ’ના કેયુરભાઈ પોતાની સફરની વાત કરતા કહે છે કે, મોગાર્ટ સહૃથી અનોખી પ્રકારની ટાઈલ્સ બનાવે છે. આ કંપનીની શરૂઆત ૨૦૧૬માં કરેલી. એ પહેલા તેઓ ટાઈલ્સના રો-મટીરીયલના સાલાયર હતા અને આજે પણ હજુ એ કામ તો ચાલુ જ છે. છતાય કઈક નવું-નવું વ્યવસાયમ અકર્તા રહીએ તો તે લાંબો સમય માર્કેટમાં તાકી શકે છે. અત્યારે તેઓ કૂલ બોડી વિદ્રોફાઇડ ટાઈલ્સ બનાવે છે. સિરામિક માર્કેટમાં તેઓ જે બનાવે છે તે ખુબ ચુનિક પ્રોડક્ટ છે એટલે તેનો એક અલગ જ વર્ગ છે. તેઓ જે પ્રોડક્ટ બનાવે છે તે બદ્કમાં નથી વેચાતી પણ જે વ્યક્તિનો ટેસ્ટ એકદમ લગ હોય અથવા જેને બીજા કરતા કઈક અલગ જોઈતું હોય તેના માટે મોગાર્ટ શ્રેષ્ઠ વિકલ્પ બની રહે છે. તેઓ કહે છે બીજા બનાવે છે એ પણ સારં જ છે અને માર્કેટમાં તેની માંગ છે પણ અમે જે બનાવીએ છીએ એ બીજા કોઈ પાસે જોવા નહિ મળો. તેઓ કહે છે કે કઈક અલગ રાહ પસંદ કરવા પાછળનું એક ખાસ કારણ એ હતું કે તેમને ભલે ઓછું કરવું હતું પણ અનોખું કરવું હતું. તેઓ જે ડીઝાઇન બનાવે છે તે ભારતના માર્કેટમાં ભાગ્યે જ જોવા મળે છે. ઇટાલિયન અને સ્પેનીશ પ્રોડક્ટમાં જે પસંદગી અને ગુણવત્તા હોય તે અમારી પ્રોડક્ટમાં હોય છે તેવું કેયુરભાઈ જણાવે છે. કેયુરભાઈનું બાળપણ ઉપલેટામાં વીત્યું છે વ્યારબાદ તેઓ ૮મ ધોરણથી મોરબી આવીને વસ્થા હતા અને



**પરિવારના  
સત્યો  
વ્યવસાયમાં  
સાથે હશે તો  
પિંડાતા કરવો  
સરળ બને છે.**

કોમર્સ ગેજ્યુએટ થયેલા છે. અભ્યાસ કરતા હતા ત્યારથી એવું હતું કે નોકરી તો કરવી જ નથી પણ હું માણં કઈ ઉભું કરીશ આથી વડીલોના બીજા વ્યવસાય હોવા છતાં તેમને બધાના સાથ-સહકારથી મોગ્ઝારની સ્થાપના કરી. તેઓ કહે છે ગમે એવી મુશ્કેલીનો સમય હોય તો પણ તેઓ કંપનીએ નક્કી કરેલ કોર વેલ્યુઝ છે તેમાં બાંધછોડ નથી કરતા. તે કહે છે કે હા, પણ જે સમયે ફ્લેક્શીબલ થવાનું હોય ત્યાં એ પણ કરવું ઘટે છે. આમ વ્યવસાયમાં જે ક્યાં સમયે શું કરવું તેની સૂઝ હોવી ખુબ જરૂરી છે. તેઓનો પાચ્ચિયાટિક વ્યવસાય છે જેમાં ૪ પેટીના લોકો સાથે માંડીને કામ કરે છે. એકલા કોઈ કચારેચ મોટી સિદ્ધિ હાંસિલ નથી કરી શકાતું આથી જો બધા સાથે એક રસ્તે ચાલીશું તો સફળતા મળશે એવું તેઓનું માનવું છે. તેમની સાથે જે બહારના લોકો જોડાયેલા છે તે પણ શરૂઆતથી અજ સુધી તેમની



“**ક્યાં સમયે ક્યો  
નિર્યાસ લેવો  
તેની આવડત  
ખુણ જરૂરી છે.**

સાથે જ છે. મોઝાર્ટમાં દરેકને પોતીનું વાતાવરણ પૂરું પાડવામાં આવે છે જેના લીધે તેઓ કચારેય મોઝાર્ટ પરિવારને છોડીને જતા નથી. ધૂવાનોને સલાહ આપતા તેઓ કહે છે કે હમેશા જથ્થા કરતા ગુણવત્તા પર ધ્યાન આપવું અને વિગતન કલીયર રાખવું. આમ કેચુરભાઈ સફળ ચુવા ઉધોગકાર છે જેમનું વિજ્ઞાન કલીયર છે અને ભવિષ્યમાં તેઓ પોતાનું એક અલગ સ્થાન બનાવી ઓળખાણ ઉભી કરવાનું સપનું સેવે છે.



‘હું કલં છું’ એ વિચારથી  
પરિવાર તૂટે છે

## પ્રકાશભાઈ પટેલ

# ગામીષેકો ન સંસ્કાર: સિંહસ્ય ક્રિયાબ્લે બનો।



## વિક્રમાણિકશલ્વસ્ય શબ્દને મૃતોન્દ્રા॥

‘મેગાસિટી વિદ્રોહાઇડ ટાઈલ્સ’ની સફળતાની સફર અનેક માટે પ્રેરણારૂપ બની શકે તેમ છે. પ્રકાશભાઈના અદાશ્રી કાનજુભાઈ આજથી વર્ષો પહેલા ગામડેથી મોરબી કપચી વેચવાનો ધંધો કરવા આવેલા. મોરેક ટાઈલ્સમાં વચ્ચે જે કપચી ભરવામાં આવે તે તેમના ખેતરમાં જ હોતી આથી ૨ પૈસા મળે એવા હેતુથી ખેતરમાંથી તે કપચી કાઢીને મોરબી આવે અને તે કપચી અહીં વેપારીઓને વેચે. ધીમે-ધીમે મોરબીમાં અલગ-અલગ લોકોને મળતા અને તેમનો વ્યવસાય જોતા તેઓને પણ થયું કે કપચી વેચીને તો શું કમાણી કરી શકવાના? ? માટે જો સપનાઓ પુરા કરવા હશે તો કઈક મોટું કરવું પડશે. ત્યારબાદ સહુ પ્રથમ મોરેક ટાઈલ્સની કંપની શરૂ કરી અને ત્યારબાદ એક પછી એક એમ ૭ કંપનીઓ કરી તેમાં ઉમી કંપની એટલે મેગાસિટી. અદાશ્રીએ જેમ સાહસ કર્યું અને કપચી જેવી સામાન્ય વસ્તુના વેચાણમાંથી અહીં સુધી પહોંચા તેમ પ્રકાશભાઈ પણ પોતાના અભ્યાસની સાથે-સાથે ઇલેક્ટ્રિક સબમર્સિબલ પંપ આવે તેનું રીપેરીંગ કરતા હતા. તેમાં થોડો અનુભવ મળતા તેઓએ હોલ્સેલમાં સબમર્સિબલ પંપ બનાવવાનું શરૂ કર્યું કારણે મનમાં એક સંકલ્પ દ્રઢ હતો કે નાનું નહિ પણ કઈક મોટું જ કરવું છે. આ સપનાઓને સાકાર કરવા તેઓએ ર વર્ષ અમદાવાદમાં પણ ભાગીદારીમાં ઇલેક્ટ્રીકની દુકાન કરી. ર વર્ષના અંતે અનુભવાયું કે આમાં તો ખાવાના માંસ



**પારિવારિક  
વ્યવસાય હોય  
ત્યારે જતું  
કરવાની  
ભાવના રાખ્યા  
વગર છૂટકો જ  
નથી.**

નીકળશે માટે ત્યાંથી મોરબી આવી ગયા અને સિરામિક ઉધોગમાં જોડાય ગયા. એ સમયે તેઓ પાસે મૂડી નામે સાહસ કરવાની વૃત્તિ અને સપનાઓ સિવાય કઈ ન હતું. ઉધાર પેસા લાવીને ટાઇલ્સની ફેકટરી કરી. એ સમયે તેમને વડવાઓ પાસેથી ૧૦ લાખ રૂપિયા મળ્યા અને બાકીના ૩૫ લાખ તેઓ પોતાના સંબંધના જોરે ઉધાર લાવ્યા અને શરૂ કરી પોતાની સંદર્ભ અને સફળતાની આ સફર. એ વખતે ખુબ સંદર્ભ હતો, માણસો રાખવાના પણ પેસા ન હતા. સાવ સાભાન્ય કામ જેવા કે બાંધકામમાં પાણી પીવડાવવું, છાપરા ચડાવવા—ઉતારવા વગેરે જેવા કામો તેઓ સ્વયં કરતા. આ રીતે મહેનત કરીને અહીં સુધી પહોંચ્યા છે. આ સમયમાં તેમનો પરિવાર તેમની સાથે હતો. વ્યવસાયમાં પણ પરિવારના જ સભ્યો સાથે છે તેથી ઘણી સરળતા રહે છે. તેઓ ખાસ એ વાત પર ભાર મુકે છે કે જ્યારે પરિવાર સાથે કામ કરતો હોય ત્યારે ઘણી બાબતો જતી કરવી પડે છે. સમય જતા તેનું સમાધાન થઈ જાય છે પણ ત્યાં સુધી મુખ્ય વ્યક્તિને બધું બેલેન્સ કરવું પડે છે તો જ વ્યવસાય સફળ બને છે. પ્રકાશભાઈ કહે છે કે હું મારી કંપનીમાં જે નિયમ બનાયું તે સૌ પ્રથમ હું જ ફોલો કરું છું જેથી બીજા આપોઆપ તે નિયમોને



**કંપનીના ગુણ્ય  
વ્યક્તિ જે રાહ પર  
ચાલે પાછળાના  
લોકો પણ તેને જ  
શોલો કરે છે માટે  
તમે કઈ રાહ પર  
ચાલો છે એ ધ્યાન  
રાખતું.**

અનુસરવા લાગે. તેઓ તેમને ત્યાં કામ દરેકને પોતાના માને છે. કામ કરનાર કોઈ પણ વ્યક્તિને મકાન લેવું હોય અથવા તેને ત્યાં લગ્ન પ્રસંગ હોય તો પ્રકાશભાઈ બેણુજુક તેમને મદદ કરે છે. આ મદદરૂપ થવાની ભાવનાને લીધે એકવાર તેમની સાથે જોડાયેલ વ્યક્તિ કચારેય તેમને મુકીને જતો નથી. આજે મેગાસિટીમાં લગાભગ ૧૪૦૦-૧૫૦૦ લોકોનો સ્ટાફ છે. પ્રકાશભાઈ કહે છે એક સમયે હું પણ મજૂરી કરતો અને કોઈને ત્યાં કામ કરતો એ વાત હું કચારેય નથી ભૂલતો તેથી અહુકાર મારામાં લેશમાત્ર નથી. તેઓ આજના યુવાનોને સલાહ આપે છે કે, મહેનત કરવાની તૈયારી રાખવાની જ અને પેસા આવતા અવળા રસ્તે કચારેય ન જવું તો સફળતા તમારા કંદંબ ચૂભશે જ. આમ પ્રકાશભાઈ એક જ ધ્યેય પાછળ વર્ષો સુધી મંડ્યા રહીને સફળતા હાંસલ કરનાર એવું વ્યક્તિત્વ જે આસમાન સમી સફળતાના આસામી છે છતાય પોતાના પગ જમીન પર રાખ્યા છે.



શ્રેષ્ઠ બનવા માટે વર્ષોની મહેનત  
અને નિયમપાલન ખુબ જરૂરી છે

## કિરણભાઈ

# ਤਧਮੇਨ ਹਿ ਸਿਖਾਵਿਕ ਕਾਖਾਂਠਿਆ ਨ ਮਨੋਰਥੈ:।



## ਨ ਹਿ ਖੁਸ਼ਖ ਸਿਨਖ ਪ੍ਰਕਿਣਾਂਕਿ ਗੁਖੇ ਮੂਗਾ:।।

‘ਇਟਾਕਾ ਸਿਰਾਮਿਕ ਪ੍ਰਾਇਵੇਟ ਲਿਮਿਟੇਡ’ ਨੀ ਸ਼ੜਆਤ ੨੦੦੬ਮਾਂ ਥਏਲੀ. ਤੇਅੋ ਵੋਲ ਟਾਈਲਸ ਅਨੇ ਗਲੇਜ ਟਾਈਲਸਨੁੰ ਪ੍ਰੋਡਕਸ਼ਨ ਕਰੇ ਛੇ. ਆ ਬੰਨੇਮਾਂ ਘਣੀ ਅਲਗ-ਅਲਗ ਸਾਈਂਝ ਤੇਅੋ ਲਾਚਾ ਬਨਾਵਵਾਮਾਂ ਆਵੇ ਛੇ. ਤੇਅੋ ਸਾਥੇ-ਸਾਥੇ ਸ਼ਵੇਬ ਟਾਈਲਸ ਪਣ ਬਨਾਵੇ ਛੇ. ਇਟਾਕਾ ਟੇਕਨੋਲੋਜੀਨੋ ਮਹਿਤਮ ਵਪਰਾਸ਼ ਕਰਵਾਮਾਂ ਮਾਨੇ ਛੇ ਆਥੀ ਵਿਦੇਸ਼ੀ ਸਹੂਥੀ ਮੌਧੀ ਟੇਕਨੋਲੋਜੀ CONTINUA+ ਤੇਅੋ ਵਾਪਰੇ ਛੇ. ਅਤਿਆਦੇ ੮੦ ਜੇਟਲਾ ਦੇਸ਼ਮਾਂ ਤੇਅੋ ਅੇਕਾਪੋਰਟ ਕਰੇ ਛੇ. ਆ ਸਫ਼਼ਟਵਾਰੀ ਵਾਤੇ ਤਾਰੇ ਕਰੀ ਸ਼ਕਾਅ ਜਿਆਦੇ ਕੋਈਅੇ ਸ਼ੜਆਤ ਕਰੀਨੇ ਸਫ਼ਰ ਖੇਡੀ ਹੋਵ. ਇਟਾਕਾਨੀ ਸ਼ੜਆਤ ਹਿੱਤੇਸ਼ਭਾਈ ਪਟੇਲ ਅਨੇ ਅਸ਼ੋਕਭਾਈ ਪਟੇਲ ਏ ਕਰੇਲੀ. ਆ ਬੰਨੇ ਭਾਈਅੋ ਸਿਰਾਮਿਕਨਾ ਵਿਵਸਾਯਮਾਂ ਆਵਤਾ ਪਹੇਲਾ ਸਾਮਾਨਿਕ ਕਰੀਥਾਏਾਨੀ ਦੁਕਾਨ ਚਲਾਵਤਾ ਹੁਤਾ ਤੇਮਾਂਥੀ ਨਾਨਾ ਪਾਏ ਵਿਵਸਾਯ ਸ਼ਾਲ ਕਰ੍ਹਾ. ਖੁਲ ਸੰਘਰਘ ਕਰੀਨੇ ਕੱਪਨੀਨੇ ਆਗਾਮ ਪਹੋਚਾਡੀ ਅਨੇ ਹਵੇ ਤੋ ਤੇਮਾਂ ਬੀਜੁ ਪੇਟੀ ਪਣ ਜੋਡਾਅ ਗਈ ਛੇ. ਚਾਡਾਵ-ਉਤਰ ਦੇ ਵਿਵਸਾਯਾਂ ਅਭਿਨਵ ਅੰਗ ਸਮਾਨ ਛੇ. ਤੇਨਾ ਵਗਾਰ ਵਿਵਸਾਯ ਕਰਵੇ ਸ਼ਕਾਅ ਜ ਨਥੀ ਪਣ ਘਣੀਵਾਰ ਏਵੀ ਮੁਸ਼ਕੇਲੀਅੋ ਆਵੀ ਜਤੀ ਹੋਵ ਛੇ ਕੇ ਤੇਨੋ ਓਕੇਲ ਸ਼ੋਧਵੇ ਏ ਪਣ ਮੁਸ਼ਕੇਲੀ ਜ ਹੋਵ ਛੇ. ਕਿਰਣਾਭਾਈ ਵਾਤ ਕਰੇ ਛੇ ਕੇ ਘਣੀ ਵਖਤ ਬੇ ਦੇਸ਼ ਵਚੇ ਕੇ ਸਾਰਕਾਰ ਵਚੇ ਨੀਤਿਆਂ ਬਦਲੇ ਤਾਰੇ ਆਪਣੇ ਜੇ ਕਰੋਡਨਾ ਖਰੋਂ ਡੀਲ ਕਰੀ ਹੋਵ ਤੇ ਏਕ ਝਾਟਕੇ ਝੋਕ ਥਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ. ਆਵਾ ਸਮਾਂ ਕੱਪਨੀਅੇ ਤੇਨੀ ਘਣੀ ਮੋਟੀ ਰਕਮ ਦਾਵ ਪਰ ਮੂੰਕੀ ਹੋਵ ਛੇ ਅੇ ਆਸਾ ਸਾਥੇ ਕੇ ਆਮਾਂਥੀ ਮੋਟੀ ਨਫੋ ਥਸ਼ੇ ਪਣ।

# “એક ચોક્કા સમયે જૂની પેટીએ નવી પેટીને વખ્તાથનો દોર સૌપવો જ જોઈએ. ૭૭

આવા પ્રશ્નો આવી જવાનને લીધે નફો તો ઠીક પણ મોટું નુકસાન કંપનીને ફાળે આવતું હોય છે. આવા સમયે કંપનીના મુખ્ય લોકો રિથર અને સકારાત્મક રહીને તેમની સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિને સાચવે છે. જે વ્યવસાયકારમાં એક મોટી કળા છે. સાચો નેતા એ છે જે કપરા સમયે દરેકને સાથે રાખીને પોતે મોરચે યડીને એ પરિસ્થિતિને પાર પાડે, નહિ કે હારીને થાકીને બેસી રહે. આવા નેતા અને તેની સાથે શ્રેષ્ઠ ટીમનો સાથે હોય તો સફળતાના શિખરે પહોંચતા તમને કોઈ ન રોકી શકે એમ ઇટાકા અત્યારે સિરામિક વર્કમાં ત્રીજા લાઈ એક્ઝ્પોર્ટર છે અને ભવિષ્યમાં તેઓ પ્રથમ સ્થાને પહોંચવા માંગે છે. કિરણાભાઈ કહે છે કે ગૃહાવતા અને ગ્રાહકનો સંતોષ એ કોઈ વ્યવસાયને સફળ બનાવવામાં મહત્વનો ભાગ ભજ્યે છે. તેઓની કંપનીમાં એક નિયમ છે કે જ્યારે કોઈ ગ્રાહકને અસંતોષ હોય





**“બાહ્ય અને  
માલિક જ્યારે  
ઓકળીજાને  
સમજે છે ત્યારે  
લાંબાગાળાનો  
સંબંધ બંધાઈ છે.**

ત્યારે ટેલીફોનીક નહિ પણ જાતે જ જઈને તેને મળવું અને તેના પ્રશ્નોનું નિરાકરણ લાવવું. આવા ખુબ સારા સિદ્ધાંતોને કારણે આજે પરદેશમાં પણ ઇટાકાના ૧૨ શો-૩૮ છે. કિરણભાઈ કહે છે આજે કંપનીમાં અમે નવી પેઢી તરીકે જોડાયા છીએ તો અમારા અને વડીલો વચ્ચે જનરેશન ગોપ જેવું નથી લાગતું કારણાકે તેઓ અમને અમારા નિર્ણય લેવાની પૂરી સ્વતંત્રતા આપે છે અને અમે તેમના અનુભવના નીચોડના આધારે પ્રશ્નો વધુ થતા હોય છે પણ પણીને આગળ વધારીએ છીએ. કંપનીમાં જ્યારે અલગ-અલગ જનરેશન સાથે કામ કરતી હોય ત્યારે પ્રશ્નો થવાના ચાંસ વધુ રહે છે કારણાકે બંનેના વિચારોમાં અંતર હોય છે પણ જો આ રીતે વાતાવરણ ઉભું કરવામાં આવે તો બધા સાથે મળીને વ્યવસાયનો વિકાસ કરી શકે છે. તેમને ત્યાં એક નિયમ છે કે, તેને ત્યાં કામ કરતો વ્યક્તિને ત્યાં કોઈ સારો-નર્સો પ્રસંગ હોય તો કંપનીના માલિક ખુદ તેના પ્રસંગમાં જાય છે. આ બાબતથી તે કંપની અને તેના માણસોને પોતાના સમજવા લાગે છે અને કચારેય તેને છોડીને જવાનો વિચાર નથી કરતા. આમ કિરણભાઈ એટલે એ વ્યક્તિ છે કે જે પોતાના વડીલોના માર્ગદર્શન અને અનુભવને સાથે રાખીને સખત પરિશ્રમ કરીને પોતાની કંપનીને એક અલગ ઉંચાઈઓ આપવા માંગે છે.



SPARTEN®

MARVELOUS MARBLE

THE MUSEO

Marble  
Art & Architectural  
Solutions For  
Team S

800 X  
1600 MM



રિસ્ક નહિ લો તો સફળતા માટેના  
ચાંસીઝ ઓછા થઇ જશે

બસુલમાઈ - દિલીપભાઈ

# વિવાદો ધનસમબન્ધી ખાબનં બાબિશાષણમ्।



## આદ્ધાનગરશબ્દ: શથાનં મૈત્રીમજાંસ્ય હેલબઃ ॥

‘સ્પારટન ગ્રેનાઈટો પ્રાઇવેટ લિમિટેડ’ની સ્થાપના ૩૧ ઓક્ટોબર ૨૦૧૬માં કરવામાં આવી હતી. તેઓ વિદ્રોહિયાંડ ટાઇલ્સ બનાવે છે. જેમાં અલગ-અલગ દુષ્પ્રકારની સાઈઝ તેઓ બનાવે છે. બજુલભાઈ ૨૦૦૧થી જ સિરામિક ઇન્ડસ્ટ્રી સાથે જોડાયેલ છે. તેઓની સૌ પ્રથમ ફેક્ટરી જહોન્સન ગ્રૂપ સાથે પાર્ટનરશીપ હતી. ત્યારબાદ ૨૦૦૬માં માં દ્વિતીય અને ૨૦૧૦માં તૃતીય કંપની શરૂ કરી પણ એ બધામાં જહોન્સન સાથે જ ટાઈ અપ રહ્યું. ૨૦૧૧માં તેમના પિતા અને પરિવારના લોકોને થયું કે હવે આપણે એવું કઈક કરીએ કે જેમાં પાર્ટનરશીપ નહિં પણ આપણે પોતે જ માલિક હોઈએ. બીજો એક આશાય એ પણ હતો કે ભવિષ્યમાં બ્રાંડ બનાવવી હોય તો પોતાની કંપની હોય તો સરળતા રહે. આમ બ્રાંડ બનાવવાના સપનાથી શરૂ થથ સ્પારટનની સફર. ૨૦૧૬માં તેઓએ પરિવાર સાથે મળીને સ્પારટનની સ્થાપના કરી. સ્પારટન પહેલા પણ ત્રણ કંપની અને આ ચોથી કંપની જેમાં દરેક સભ્ય પરિવારના જ હતા. સ્પારટન શરૂ કરી ત્યારે નક્કી કરેલું કે મોરબીમાં કોઈ ન બનાવતું હોય તેવું આપણે બનાવવું છે. તેઓ એ સમયે 80 X 80ની સાઈઝ બનાવતા જે કોઈ બનાવતું ન હતું. એ વખતે તે સાઈઝ માર્કેટમાં હિટ જશે કે નહિં તે પણ ન હતી ખબર. છતાય રિસ્ક લઈને શરૂ કર્યું. કહે છે ને કે હિંમત એ મરદા તો



બાવસાયમાં  
જેમ-જેમ  
આગામ  
વધશો  
તેમ-તેમ  
મહેનત વધશો.

મદદે ખુદા એ મુજબ શરૂઆતમાં ખુલ સંદર્ભ રહ્યો કારણકે ગ્રાહકને નવી સાઈઝ માટે સમજાવવા અને ઓર્ડર લાવવા ખુલ કપરા હતા પણ થોડા સમય પછી બધું સેટ થઈ ગયું અને તેઓ સફળ થયા. તેઓ કહે છે અમે કોઈ ન બનાવતા હોય તેવી ડીગ્રાઇન બનાવતા. જ્યારે કોઈ ન કરતુ હોય તેવું કામ કરીએ એટલે થોક્કસ મુશ્કેલી તો આવે જ પણ સામે સફળતા પણ ઝળહળતી મળે. તેઓની દરેક કંપનીમાં તેના પરિવારના સભ્યો જ છે જેથી વિશ્વાસ અને સહકાર માટે કચારેય કોઈ ચિંતા ન રહે. તેઓએ ઇટલી સાથે ટાઈ આપ કરેલું છે જેથી તેમું દરેક રો- મટીરીયલ અને ડીગ્રાઇન ઇટાલિયન સ્ટાયલથી જ બનાવે છે. સ્પારટન પછી પણ તેઓએ બીજુ બે કંપની શરૂ કરેલી જેમાં અલગ-અલગ સાઈઝ તેઓ બનાવે છે. સ્પારટનમાં જે વ્યકિત આવે તેને કચારેય બીજે જરૂર નથી પડતું કારણકે તેઓની અલગ-અલગ દુઃકંપનીમાં



“નવું-નવું  
આપીશું તો  
જ માર્કેટમાં  
ટકી શકાશે.

ગ્રાહકને જે જોઈવું હોય તે મળી જ રહે છે. સ્પારટન આજે ૪૦૦૦થી વધુ લોકોને  
રોજગાર પૂરો પાડે છે જે ખુબ મોટી વાત છે. તેઓ જણાવે છે કે અમે જે છીએ તે  
અમારી ટીમના લીધે જ છીએ. આમ સ્પારટન એટલે પરિવારથી ચાલતો  
વ્યવસાય.



જે કંઈ પણ કરો તેનું પહેલાં  
માર્કેટ સ્ટડી કરી લેવું જોઈએ

## જીતુભાઈ રોજમાળા

“બોગસ્થઃ કૃલ કળાંઠિ।

સંગં લ્યાન્ડિયા ધનાંગય ।



શિદ્જખશિદ્જખો: અમી  
ભૂત્વા અમત્વં ખોગ ડાયલે ॥

લેવીશ ગુપમાં ૭ સંલગ્ન અલગ કંપનીઓ કામ કરી રહી છે. લેવીશ ગુપની શરૂઆત ૧૯૮૮ જુટુભાઈ રોજમાળા અને ગુણવંતભાઈ લીખીયાના ફેમીલી મેઝાર મળીને બાળીદારી કંપનીની શરૂઆત સન લાઈટ સીરેમીક્સ નામથી કરી હતી.

જુટુભાઈ રોજમાળા અને ગુણવંતભાઈ લીખીયાના ફેમીલીમાં ડાઈમંડ બીગનેસ સાથે સંકળાયેલા હતા જુટુભાઈ રોજમાળાના બાઈ બધા સાથે ડાઈમંડ વ્યવસાય સાથેમાં સાથે નવસારીમાં સાથે મળીને ગુપમાં ખરીદી કરનાર અને લાંબા સમયથી સંકળાયેલા હતા.

જુટુભાઈ તેમનું માસ્ટર પૂર્ણો પૂર્ણ કર્યું અને ગુણવંતભાઈ તેનું નવસારીમાં અભ્યાસ પૂર્ણ કરી સનલાઈટ સીરેમીકની મોરબીમાં શરૂઆત કરી હતી.

લેવીશ ગુપમાં બધા ફેમીલી મેઝાર બજેના આવ્યા અને લેવીશ ગુપમાં ફેમીલી બીગનેસ તરીકે અમો કોઈ કામ કરીએ છીએ. કોઈ પણ નિર્ણય લેવાના હોય ત્યારે બધા ભેગા મળીને નિર્ણય લઈએ છીએ. બધાને અલગ અલગ જવાબદારી આપીને કામ સાથે મળીને કરીએ છીએ.

જ્યારે પણ નવું સાહસ કરવાનું હોય ત્યારે અમો વડીલોનું માર્ગદર્શન લઈ આગળ વધીએ છીએ અને માર્કેટનો અભ્યાસ કરીને આગળનો નિર્ણય

“બિનાયમાં  
લાંબો સમય  
કામ કરતું જ  
પડશે તો જ  
સફળતા  
મળશે.

”

લઈએ છીએ.

જ્યારે અમે સીરામીક બિગનેસ શરૂઆત કરી ત્યારે અમારી પાસે અનુભવ ન હતો તેથી ઘણો સંદર્ભ કરવો પડ્યો હતો. શરૂઆતમાં જે અનુભવ મળે તેમાંથી શીખવું જોઈએ તો આગાળ જતા સફળ થવામાં એ અનુભવ ખૂબ જ કામ લાગે.

લેવીશ ગૃપ બીગનેસ ગૃપ માટે યુનિટી અને ક્વોલીટી પ્રોડક્ટને મુખ્ય હેતુ માને છે. આપણી પ્રોડક્ટમાં ગુણવત્તા હુશે તો તેમને તેનું વળતર મળે છે. લાંબા ગાળા માટે ગ્રાહક તમારી સાથે જોડાયેલા રહે છે.

લેવીશ ગૃપની ક્વોલીટી પ્રોડક્ટના કારણે ગ્રાહક પણ ભાવ આપતા તૈયાર હોય છે. લેવીશ ગૃપ ચુરોપમાં નં.૧ એક્સોર્ટર છે. જેના કારણે હમણા એન્ટી ડમ્પયાર્ડ ડ્યુટીમાં લેવીશ ગૃપને ઝીરો પરસેન્ટ ડ્યુટી આવી છે.





**કોઈ પણ નવું કરો  
તે પહેલાં તે  
વિધેની દરેક  
નાભાત જાણી લો.**

લેવીશ ગ્રૂપમાં બધા સાથે જોડાઈને રહે તેના માટે સંભાન બધાને આપવું જોઈએ જેથી કરીને ટીમ વર્ક જળવાઈ રહે. વર્કરને પણ દીવાળી પર બોનસ કે બેટ સ્વરૂપે આપીને તેમનો ઉત્સાહ વધે તે પોતાનું સમજુને કામ કરે છે. જીતુભાઈ રોજમાલાને ગુણવંતભાઈ લીખીયા બજે સાથે મળીને પોતાના અનુભવના કારણે નવી ઉચ્ચ્યાઈ પર લેવીશ ગ્રૂપને લઈ ગયા છે.



દરેક પેકેટ મારે ખાવું છે એવા વિચાર સાથે  
બનાવીએ છે અટલે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા આપી શકીએ છીએ

## ચંદુભાઈ વિરાણી

ગ્રાન્થિતે ન ખલુ વિઘનમણેન નીચે:

ગ્રાન્થ વિઘનવિહન વિરમણ મધ્યા: |



વિષ્ણો: પુનઃ પુનરશ્પિ પ્રતિહંદ્યમાણા:  
ગ્રાન્થિગુણમણા ન પરિલ્બનાણા। |

જો નિષ્ઠળતાને ગળે લગાડતા આવડે તો સફળતા પણ એક દિવસે તમારા કદમ ચૂમશે એમાં કોઈ શંકાને સ્થાન નથી. આ વાક્યને જુવતા અને તેનું જુવંત ઉદાહરણ એટલે રાજકોટની 'બાલાજુ વેફર્સ' ના સર્વે સર્વાં ચંદુભાઈ વિરાણી. ચંદુભાઈ એક ખેડૂત પુત્ર છે અને ખુબ સામાન્ય પણિવારમાં તેનો ઉછેર થયો છે. માત્ર ૧૦ દોરણ સુધીનો અભ્યાસ અને વ્યવસાયમાં અનુભવ નામે શૂન્ય. છતાય હૈયે હામ ભરીને અને આંખોમાં સપનું લઈને તેઓ નીકળી પડ્યા રાજકોટ, ચંદુભાઈ અને તેમના બીજા બે ભાઈઓ બીજુભાઈ અને કન્જુભાઈએ પદ્ધતિમાં ખેતી વેચીને કદ્દક વ્યવસાય કરવો છે તેવા વિચારથી ખેતીના જ ઉપકરણોનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો પણ તેમાં ધોર નિષ્ઠળતા મળી. ખેતી વેચીને આ પેસા ભેગા કરેલા આથી નફો તો ન જ થયો પણ મૂડી હતી તે પણ ગઈ. હવે ઘરનું ગુજરાન ચલાવવા કદ્દક તો કરવું જ પડે આથી થોડા સમય બાદ રાજકોટના એક પ્રખ્યાત સિનેમાધરની કેન્ટીનમાં સેન્ડવીચ વેચવાનું શરૂ કર્યું. શરૂઆતમાં તો બહારથી તૈયાર નાસ્તો લાવીને વેચતા, ત્યારબાદ ઘરની મહિલાઓ જાતે વેફર બનાવે અને ત્યાં વેચે. ગ્રાહકોને ઘરે બનાવેલ વેફરનો સ્વાદ દાઢે વળગ્યો. ચંદુભાઈને આ વેફરમાં પોતાના સપનાઓ દેખાયા અને તેમને કેન્ટીન ઉપરાંત પણ બીજુ દુકાનોમાં વેફરના પેકેટ બનાવી આપવા શરૂ કર્યા. એ વખતે લોકો પેકેટમાં ખાદ્ય પદાર્થ હોય તો તેને વાસી પદાર્થ સમજતા હતા આથી મુશ્કેલીઓ તો ખુબ પડી. સ્વાદ અને ગુણવત્તા શ્રેષ્ઠ હતું એટલે ધીમે-ધીમે લોકો તેમની વેફરના દિવાના થઇ ગયા અને તેમનો વ્યવસાય જામી ગયા. હવે તેમને થયું કે આપણી દુકાન હોય તો વ્યવસાયમાં ફેર પડે આથી રાજકોટના પ્રખ્યાત

**“દરેક ગ્રાહકનો  
વિચાર કરીએ  
છીએ એટલે  
અમે જાવ  
વધારો ઓછો  
કરીએ છીએ.”**

લાભાજુરાજ રોડ પર ‘બાલાજુ સેન્ડવીચ’ના નામે એક દુકાન ખોલી. રોજ સવારે અને સાંજે એમ બે વખત મસાલો ઘરે બનાવીને સેન્ડવીચ બનાવતા. વેફર્સની જેમ સેન્ડવીચ પણ લોકોને ભાવી ગઈ અને તેમને ત્યાં ગ્રાહકોની લાઈનો થવા લાગી. વર્ષો સુધી ત્યાં દુકાન ચલાવી ત્યારબાદ મેટોડામાં વેફર્સની ફેકટરી કરી. વેફર્સ માટેનો સેમી-ઓટો પ્લાન્ટ મુજબ્યો પણ મુશ્કેલી ન આવે તો એ જુવન નથી એ મુજબ એ પ્લાન્ટ શરૂ જ ના થયો. એ વખતે ચંદુભાઈ એજ ખુભારીથી પાછા તાવડાઓ મુકાવીને સ્વયં વેફર બનાવવા લાગીને પોતાની ટીમને બળ પૂર્ણ પાડ્યું. સમય જતા તો તે પ્લાન્ટ પણ શરૂ થયો અને ત્યારબાદ ઓટોમેટીક પ્લાન્ટ લાવી રોજની લાખો ટન વેફર્સનું ઉત્પાદન શરૂ કર્યું. આજે ભારતભરમાં ‘બાલાજુ વેફર્સ’ને કોઈ ઓળખતું ન હોય તેવું નથી. આજે બાલાજુના 30 કરતા પણ વધુ પ્રોડક્ટ્સ ગુજરાત, રાજ્યાં, મહારાષ્ટ્ર, મધ્યપ્રદેશ, અને ગોવામાં ધૂમ મચાવી રહ્યા છે. ચંદુભાઈ વર્ષોથી નમકીન જગતના રાજા રહ્યા છે. તેનું મુખ્ય કારણ છે તેઓના સંદગ્યો અને સિદ્ધાંતો. તેઓ કહે છે કે હું દરેક પેકેટની વેફર અથવા નમકીન મારે જ ખાવાનું છે એ ગુણવત્તાનું બનાવીએ છીએ. ચંદુભાઈની બીજી પેટી પણ આજે તેમની સાથે જ જોડાયને કામ કરે છે. તેમની નવી પેટી કહે છે કે અમે અમારા વડીલોને એટલી મહેનત કરી છે કે



જેણે ગુમાવવાનો  
ડર ન હોય તેને  
સાહસ કરતા ડર  
ન લાગે.



અમારે કચાય બીજેથી ઉદાહરણ લેવાની જ જરૂર નથી. બીજુ અમને એક વાત સમજાય ગઈ છે કે અમારે એક લેગોસીને આગળ વધારવાની છે. જેનો અમને ખૂબ જ ગર્વ છે. શૂન્યમાંથી સર્જન કરવું એ જેમ ગૌરવ અને સંન્માનની બાબત છે તેમ વડીલોએ જે પોતાની મહેનત અને ખંતથી ઉભું કર્યું છે તેને અલગ ઉંચાઈઓ આપવી તે પણ ગૌરવની બાબત છે. આજે તેમની નવી પેટી પણ એજ પ્રામાણિકતા અને મહેનતથી બાલાજુને આગળ લઇ જવા કાર્યરત છે. ‘બાલાજુ સેન્કવીચ’ જે તેઓની પ્રથમ શરૂઆત હતી તેને પણ હવે તેઓ ‘દુ સ્લાઈસ’ના નામથી આગળ વધાર્નીને એક બાંડ નેમ ઉભું કરી રહ્યા છે. આજે જેમ વેફર્સ એટલે બાલાજુ જ તેમ સેન્કવીચ એટલે દુ સ્લાઈસ જ એવું લોકોના મનમાં છે. ‘દુ સ્લાઈસ’ની પણ રાજકોટમાં અને રાજકોટ બહાર અનેક ફેન્યાગી છે. અત્યારે પણ તેઓ દ્વારા ટેક્નોલોજીનો વપરાશ કરીને દરેકને સરખો સ્વાદ અને ગુણવત્તા મળે તે માટે પ્રયત્નશીલ છે. બાલાજુ ગૃહપના મિહિરભાઈ વિરાણી જણાવે છે કે હવે અમે કદાચ કઈ કામ ન કરીએ તો પણ અમારી સાત પેટીઓ ખાઈ શકે તેટલી મૂડી અમારા પાસે છે પણ અમે હવે બાલાજુ અમારા માટે નથી પણ અમારા સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિ માટે ચલાવીએ છીએ. તેમની કંપનીના સ્ટાફમાં ૭૦% મહિલાઓ છે. આ રીતે તેઓ ધૂમન એભાવારમેન્ટના પણ હિમાયતી છે. તેઓ પોતાના સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિની એક પરિવાર તરીકે સંબાળ-સાચવણ રાખે છે. ઘરે તાવડો ચલાવીને બનતી અને ત્યારબાદ એક સામાન્ય કેન્ટીનમાં જે વેફર વેચાતી તે આજે ૫૦૦૦ હજાર કરોડની કંપની બની ચુકી છે. આમ બાલાજુ વેફર્સ એટલે એક ગજર અને ગરવા ગુજરાતીની જુવન કહાએ જેણે મહેનત અને પ્રબળ દીક્ષાના જોરે એક સામ્રાજ્ય પાથથું.



જે આપણે ખાઈએ તે જ  
બીજાને ખવડાવવાનું

# બીપીનભાઈ હદવાણી

# અનિર્બંધો હિ ખાત્રાં

## શાબ્દીષુ પ્રવર્તક : |



## કણોલિ ખાફાલં ગલ્લો : કર્મિલલ કણોલિ આ : ||

માત્ર ૧ રૂપિયાના પેકેજુંગમાં ચવાણાના વેચાણથી શરૂ થયેલ કંપની આજે ગુજરાતનું જાણીતું અને માનીતું નામ બની ચુકી છે. ‘ગોપાલ સ્નેક્સ પ્રાઇવેટ લિમિટેડ’ એ આજથી વર્ષો પહેલા પિતાની કરીયાણાની દુકાનમાં ફરસાણ વેચવા શરૂ થયેલ વ્યવસાય. ભાડરા જેવા નાનકડા ગામડામાં ઘરે જ ચવાણું બનાવી માત્ર ૧ રૂપિયાના પેકેટ સાચકલ પર વેચવા જતા. તાજો અને શુદ્ધ ચવાણાનો સ્વાદ લોકોના દાઢે વળગ્યોને ફરસાણાના ધંધાએ ગતિ પકડી તેથી મોપેડ લીધું અને તેના પર ફરસાણ વેચાણ માટે જવા લાગ્યા. ત્યારબાદ ૧૯૯૦માં મોટા સપનાઓ લઇ રાજકોટ આવ્યા અને માત્ર ૮૫૦૦ જેવી નાની રકમથી અહીં ફરસાણાનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો. ૧૯૯૪માં એક નળિયા વાળું મકાન બાડે રાખીને ‘ગોપાલ નમકીન’ની શરૂઆત કરી. શરૂઆત કચારેય સહેલી ન હોય એ મુજબ ઘણી મુશ્કેલીઓ આવી પણ તેમાંથી ધીરજ રાખીને પિતાશ્રીની એક શીખ ‘આપણો જે ખાઈએ તે જ બીજાને ખવડાવવું’ એ સાથે રાખીને ચાલ્યા તો ગ્રાહકોનો સાથ સાંપડવા લાગ્યો અને કમાણી વધતી ગઈ. તેઓ કહે છે કે ગ્રાહક તમે શું વાપરો છો એ જોવા નથી આવતો પણ ચોક્કસ તમે શું વાપરો છે એ સ્વાદ તો લેશે જ માટે અમે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાને જ પ્રાથમિકતા આપીએ છીએ. કોઈ જોવે કે ન જોવે પણ ઈશ્વર ચોક્કસ જોવે છે એવું માનીને ચાલીશું તો ગમે એવો મોટો વ્યવસાય કેમ ન હોય પણ રતીભાર પણ ખોટું



“**નેટલું વધુ ઈન  
હાઉસ  
પ્રોડક્શન  
નેટલું કોસ્ટિંગ  
નીચું આવે છે.**

નહિં થાય એવું બીપીનભાઈ જણાવે છે. આજે તેમની કંપનીમાં બેસન બનાવવાના મશીનથી લઈને ટ્રાન્ઝપોર્ટ માટેના ટ્રક અને તે ટ્રકની મરામત પણ કંપનીની અંદર જ થાય છે જેના લીધે કોસ્ટિંગ ખૂબ ઓછું આવે છે જેનો ફાયદો સીધો તેઓ ગ્રાહકને આપી શકે છે. તેઓ માને છે કે અમે નઝો ખૂબ ઓછો રાખીએ છીએ પણ પ્રોડક્શન વધુ કરીએ છીએ જેથી વ્યવસાય મોટો થાય. તેમના મતે નાનું માર્જિન રાખીને વધુ પ્રોડક્શન કરવું જેનાથી ધંધો પણ મોટો થશે અને પ્રોફિટ આપોઆપ વધશે. આ સક્સેસ મંત્ર સાથે તેઓ ચાલે છે જેના પગલે પગલે સફળતા તેઓને મળી છે અને ઘણી વખત આગળ વધવા કઠોર નિર્ણય લઈને પણ પાછળ કઈક મૂકી દેવું પડતું હોય છે. ૨૦૦૮માં તેઓએ કઠોર નિર્ણયના કર્યો કે હવે ઉધાર નહિં આપીએ અને જો તેના લીધે ધંધો બંધ થઇ જાય તો ગામડે જતા રહીશું. કઠોર નિર્ણયના પરિણામ હિસેશા સારા આવતા હોય છે એ મુજબ જે યથાર્થ ગ્રાહકો હતા તે જોડાયેલા રહ્યા કંપની વધુ ગતિએ ચાલવા લાગી. આજે પણ તેઓ વધુમાં વધુ વસ્તુઓ ઇન હાઉસ બનાવે છે જેનો ફાયદો તેઓ પોતાના. ગ્રાહકો અને સાથે જોડાયેલ લોકોને આપવા માંગો છે. તેઓ વધુને વધુ લોકોને રોજગારી આપે છે. તેઓ કહે છે કે એક મશીનના બદલે ૧૦ લોકોને રોજગારી આપી શકાતી હોય તો



ગુણવત્તાને વળાડી  
રહીએ તો  
વ્યવસાય લાંબો  
સમય ટકી રહે.

હું મશીનના બદલે તે માણસો રાજીને કામ કરીશ જેનાથી ૧૦ લોકોનો પરિવાર  
સુખેથી રહી શકે. સાથે સાથે તેઓ દીકરીઓને કામ પર રાખે છે અને તેના લગ્ન  
વખતે તેને ખાસ કરિયાવર બોનસ પણ આપે છે આમ અન્યનો વિચાર જ્યારે  
વ્યક્તિ કરે છે ત્યારે તેનો વિચાર ઈશ્વર કરે છે એ મુજબ માત્ર એક ઇપિયાથી શરૂ  
થયેલ વ્યાપાર આશે એક જાણીતું અને માનીતું નામ બની ચુક્યું છે.



રોજગારી આપવી એ સહૃદ્યી મોટો ધર્મ છે

# ભુપતભાઈ ભુવા

# સંતોષબદ્ર ન કિરીમાણિ શુખમ્ય અધિકા॥



અમરેલી જુલ્લાના લાઢી તાલુકાના નાના એવા ગામમાં ભૃપત્રભાઈનો જન્મ થયેલો. ત્યારબાદ તેમના પિતાશ્રીની ઈચ્છા કે બાળકોને સાચ શિક્ષણ મળે તે હેતુથી અમરેલી રહેવા આવ્યા. તેમના પિતાશ્રીએ અહી આવી એક સગા સાથે રેડીમેડ સ્ટોર કરો. સમય જતા એવુ થયુ કે તે સ્ટોર કરતા તો તેમાં માણસો વધી ગયા આથી વ્યવર્સ્થાના ભાગાંપે તેમના પિતાશ્રીએ તે સ્ટોર તેમના મોટાભાઈને આપી પોતે અલગ ધંધો કરવા લાગ્યા. ત્યારે ભૃપત્રભાઈ અને તેમના ભાઈએ મળીને બસ સ્ટેન્ડ પાસે નાની એવી પાન અને કોલ્ડ્ઝીકસની દુકાન કરી. પ વર્ષ જેવુ એ દુકાન સારી ચાલી. એજ અરસામાં અમરેલીમાં નવા કલેક્ટર આવેલા અને તેમને અમરેલીને કઈ નવો ઓપ આપવો હતો તેથી એક દિવસ સવારે ૧૧ વાગ્યે આવીને નોટીસ આપી કે બસ સ્ટેન્ડ પાસે પતરાના શેડમાં જેટલી દુકાન છે એ ર વાગ્યા સુધીમાં ખાલી કરી નાખજો નહીંતર તમાર કઈ બચશે નહિં.આવી નોટીસ મળતા ર કલાકમાં બધો સામાન ધરે મુક્ક્યો ત્યારબાદ જન્માષ્ટમીના મેળામાં પ દિવસ માટે ભાવનગારની એક લોકલ બ્રાન્ડનો આઈસકીમ વેચ્યો અને તે અનુભવ પરથી નક્કી કર્યું કે હવે આપણે આઈસકીમનો વ્યવસાય કરીશુ. પ દિવસ મેળો પત્થો પછી બસસ્ટોપની સામે જ એક દુકાન કરી જેમાં પાન કોલ્ડ્ઝીકસની સાથે સાથે આઈસકીમનુ પણ વેચાણ શરી કર્યું. ધીમે-ધીમે મોટું આઈસકીમ પાર્લર કર્યું. કહે છે કે બધુ જ સીધુ ચાલે તો એ ઝીંદગી નથી એ મુજબ ૧૯૯૭માં પરિવારના મુખ્ય સભ્ય સમાન તેમના મોટાભાઈનુ અવસાન થયુ. ભૃપત્રભાઈ કહે છે કે એ દુઃખ અમારા

આપનાર  
સમયમાં  
શેની ડીમાન્ડ  
રહેશે તે  
જાણી-જોઈને  
આગામ વધુ  
જોઈએ.

માટે અસહ્ય હતું છતાંથી સ્વજનની ગેરહાજરીથી જીવન અટકતું નથી એ સત્ય સ્વીકારી આગામ વધાવા લાગ્યા અને અમને મોટાભાઈની હાજરી અને આશીર્વાદ દરેક વખતે સાથે જ હોય એવું અનુભવાતું. હવે બધાને પરિવારમાં વિચાર આવ્યો કે આઈસ્ક્રીમ એ સીઝનલ ધંધા જેવું કહેવાય તો આવકના બીજા સ્ત્રોત પણ ઉભા કરવા જોઈએ આથી ‘સ્નેક્સ માર્કેટ’માં જવાનું વિચાર્યું અને તેના માટે બીજુ જગ્યા લઘ ત્યાં નાના પાયે એ કાર્ય શરૂ કર્યું. અત્યારે શીતલ આઈસ્ક્રીમ પાસે રોજના છર લાખ કપ કેન્ડી ઉત્પાદન કરી શકે તેવા મશીનો છે જે પુરા એશિયામાં જુઝ લોકો પાસે હશે. ભૂપતભાઈ કહે છે કે અમરેલી ખુલ નાનું ટાઉન હોવાના લીધે અમને ‘શીતલ આઈસ્ક્રીમ’ને મોટું કરવામાં ધણી તકલીફ પડેલી છતાય નક્કી કરેલો સંકટ્ય ક્યારેય ન મુક્યો. ભૂપતભાઈ બીજુ એક સરસ વાત અહીં જણાવે છે કે શાળામાં હતા ત્યારે તેમના શિક્ષક એક વાક્ય બોલેલા જે તેઓને યાદ રહી ગયેલું અને સમય જતા તે અનુભવ્યું પણ ખરા કે ‘નાણા વગરનો નાયિયો ને નાણો નાથાલાલ’. એટલે જીવનમાં સ્વનો વિકાસ કરવો ખુલ જરૂરી છે. ભૂપતભાઈએ એટલો વિકાસ કર્યો કે અત્યારે ‘શીતલ આઈસ્ક્રીમ’ લીસ્ટેડ કંપની છે. તેમની કંપની લીસ્ટેડ થઇ તેના બીજા જ વર્ષ તેમને ‘સુપર વોલ્યુમ પરફોર્મન્સ’નો એવોર્ડ મળેલો. અત્યારે તેઓ દુપ૱ઠ કરતા પણ વધારે આઈટમનું વેચાણ કરે છે. હાલમાં જ તેમને આઈ.ઓ.સી. અને ‘હિન્દુસ્તાન પેટ્રોલીયમ’ સાથે

જોડાણ કર્યું આથી હવે સારા લોકેશન પરના પેટ્રોલ પંપ પર ‘શીતલ આઈસ્ક્રીમ’ના પાર્લર હશે ‘શીતલ આઈસ્ક્રીમ’માં ૮૦% સ્ટાફ ભાલિલા સ્ટાફ છે. તો આ રીતે તેઓ દુમન રેખપાદનેના પણ હિમાયતી છે.

વધુમાં ભૂપતભાઈ જણાવે છે કે, અત્યારે અમારી પ્રોડક્ટ્સનાં ૩૫૦૦૦ કરતાં વધારે આઉટલેટ્સ છે. ભારતના દુસ્ટેટમાં તેમજ વિશ્વના ૧૫ દેશોમાં જેમ કે, યુએસ, સીંગાપોર, જાપાન, મલેશીયા, મોરેશિયસ, સાઉદી અરેબિયા વગેરે, જેવા દેશોમાં પણ શીતલ આઈસ્ક્રીમની રેગ્યુલર એક્સપોર્ટ થાય છે. ભૂપતભાઈના પરિવારમાં બધા જ સભ્યો સાથે રહે છે અને





**કોઈને  
ગુકરાન  
કરીને  
કયારેય  
સ્વયંનો  
ફાયદો ન  
કરવો.**

”

તેમના નિયમ મુજબ દર શુક્રવારે એક કલાક ઘરના બધા સભ્યો મળીને પોતાના અનુભવને મંતવ્યો રજુ કરે છે. તેઓએ એક ફેમીલી ટ્રેસ્ટ બનાવ્યુ છે જેમાં એવું નક્કી કરવામાં આવ્યુ છે કે આખા વર્ષ દરમ્યાન એવા કામ કરવા જે જીજાને જ ઉપયોગી થાય. આ ટ્રેસ્ટ અંતર્ગત તેઓએ એક ડેડ બોડી માટેનું કોલ સ્ટોરેજ બનાવ્યુ જેથી કોઈના સ્વજન મૃત્યુ પાખ્યા હોય અને તેમના સંતાનો વિદેશથી આવે ત્યાં સુધી તેમનું મૃતદેહ ત્યાં સચિવાય શકે. ભુપતભાઈ કહે છે લગભગ ૨૦-૨૧ વર્ષ સુધી અમે રાત્રે ૧૨ વાગ્યે જખ્યા છીએ માટે સમર્પણ વગાર તો સફળતા શક્ય જ નથી. જીવનના અંતિમ શ્વાસ સુધી પ્રવૃત્ત રહેવું જ જોઈએ. યુવાનોને તેઓ સલાહ આપે છે કે એવું નામ બનાવો કે લોકો તમને તમારા નામથી નહિં પણ તમારા વ્યવસાયના નામથી ઓળખે. આ રીતે ભુપતભાઈએ સ્વયં સધર્ષ કરીને પોતાના જ વતનમાં રહીને એક આગાવી ઓળખ બનાવી છે.



रिस्क वगार सहजताने  
तમारी साथे ईश्वर नहि थाय

**ડॉ. अंजु पाटेलीया**

# ઝઘમેન હિ સિદ્ધાન્તિક કાયાપલટ ન મળોરથે: ।



## બ હિ ખુષીખ સિદ્ધાન્ત પ્રવિશાંત્રિ ગુણે મૃગા: ॥

જ્યારે આખું વિશ્વ ૨૦૨૦માં કોરોના મહામારીમાં ફસાયેલું—ગાભરાયેલું હતું એ સમયનો ખુબ સરસ ઉપયોગ કરીને અંજુબેને પોતાના વર્ષોના બ્યુટીના અનુભવ અને માટી, જલ અને આહાર ચિકિત્સાના સંશોધનને આધારે 'કાયાપલટ'ની સ્થાપના કરી. કાયાપલટ એ નેચરોપેથી આધારિત પ્રોડક્ટ્સ બનાવતી કંપની છે. માત્ર ૩ પ્રોડક્ટ્સથી શરૂ થયેલ કંપની આજે ૧૦૦ કરતા પણ વધુ પ્રોડક્ટ્સ ઉત્પાદન કરે છે.

તેમનો મંત્ર છે 'હેલ્થ્, વેલ્થ અને બ્યુટી'. તેઓની કંપની સ્ત્રી સ્થાપિત, સ્ત્રી સંચાલિત અને ખાસ તો સ્ત્રીઓને આત્મનિર્ભર બનાવવા માટે પ્રયત્નશીલ છે. વધુમાં અંજુબેન જણાવે છે કે આજે તેમણે ૩૦૦૦ મહિલાઓને આત્મનિર્ભર બનાવ્યા જેનો તેમને ગૌરવ છે. અંજુબેન વર્ષોથી પોતાનું ગુજરાન ચલાવવા ધરે જ બ્યુટી સલુન ચલાવતા હતા પણ કોરોના આવતા તે બંધ થયું અને નેચરોપેટ્રાપીનો અભ્યાસ કરતા કરતા થયું કે વ્યક્તિને પ્રકૃતિ તરફ પાછા વાળવાનો આ શ્રેષ્ઠ માર્ગ છે અને તેમણે પહેલા તો સ્વયં પર પ્રયોગો કર્યા અને ત્યારબાદ તે પ્રોડક્ટ્સ બનાવી માર્કેટમાં મૂકી. તેઓ જણાવે છે કે કોરોના દરમ્યાન લોકોની અને તેમના બેંક બેલેન્સની જે કાયાપલટ થઈ ગયેલી તેની કાયાપલટ કરવા માટે 'કાયાપલટ'ની શરૂઆત કરેલી જે આજે લગભગ ભારતના ધણા રાજ્યોમાં પોતાનો ફેલાવો કરી ચુક્યું છે અને વિદેશમાં પણ લોકો તેને આવકારી રહ્યા છે. અંજુબેન કહે છે કે ખુબ ટૂંકા સમયમાં અમે શૂન્યમાંથી સફળતા સુધીની સફર કરી

# માટીમાંથી પ્રોડક્ટ બનાવવાનો વિચાર માત્ર આજે ગુગનયુંભી સિદ્ધિઓ હાંસીલ કરાવે છે.

છે એ દરમ્યાન માત્ર હું કમાવ એવું નહિં પણ નાના વ્યક્તિને પણ હું મારા સાથે ઉપર લાવું એવી ભાવના અને નીતિમંતા સાથે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા એ હુંમેશા અમારો ઉદ્દેશ્ય રહ્યો છે.

જુવનમાં અનેક મુશ્કેલીઓ તો આવી જ છે પણ કાયાપલટ કોરોના વખતે શરીર થયેલી આથી થોડા થોડા સમયે પ્રેક આવતા રહેતા અને લોકો પ્રાકૃતિક ચિકિત્સાથી જાણકાર ન હોવાને લીધે માર્કેટમાં જ્યારે પ્રોડક્ટ વેચવા જાય ત્યારે લોકો મજાક કરતા કે પેસા લઈને આમ વેચે છે તેમ વેચે છે વગોરે. પણ એ સમયે અમે તો નાસીપાસ ન જ થયા પણ માર્ચી સાથે જોડાનાર દરેકને ધીરજ રાખી કામ કરવા કહ્યું જેથી આજે માત્ર જ વર્ષમાં અમે અહીં સુધી પહોંચી શક્યા છીએ. આ બીજાનેસમાં તેમનો પુરો પરીવાર તેમની સાથે જ છે. જેમાં તેનો મોટો દિકરાએ કેનેડાથી એમ.બી.એ. કર્યું છે અને કંપનીનું માર્કેટીંગ મોડલ જુવે છે અને તેની પુત્રવધુ ડીગ્રાઇનર હોવાથી ડીગ્રાઇનનું ધ્યાન રાખે છે. નાનો પુત્ર મેન્યુફેઝ્યરીંગ સંભાળે છે આવી રીતે તેમને બધા પાર્ટ ડીવાઇડ કર્યા અને પુરો પરિવાર કાર્યદક્ષતાથી બીજાનેસ કરે છે. કાયાપલટ એ “નેચરરોપેથી મોલ”ની ફેઝ્યાઇઝી આપે છે. જેમાં લોકો માટીના બનેલા પ્રોડક્ટ્સ વહેંચીને બીજાનેસ કરી શકે છે.





નળ, બુઢી,  
શક્તિ કદાચ  
નધા પારે હોય  
પણ સફળ થવા  
માટે દાનત  
હોવી જોઈએ.

આની સાથે જ નેચરોપેથી પણ શિખડાવે છે જેમાં લોકોને નેચરોપેથીનું ઝાન આપી, આપણી સંસ્કૃતિ જગડાવાનું કાર્ય કરે છે. સર્વિસ સેક્ટરમાં પણ કાયાપલટ ટ્રીટમેન્ટ શીખડાવી લોકોને રોજગારી પુરી પાડે છે અને ખુબ જ સરસ રીગલ્ટ આપે છે. આ રીતે પરિવારને વ્યવસાયમાં જોડ્યો છે અને કંપનીમાં બીજા લોકો જોડાયા છે. તેને પણ એવું વાતાવરણ આપવાની અંજૂબેનની કોશિષ્ઠ હોય છે કે દરેક વચ્ચે પાર્ટિવાર્સિક ભાવના જળવાય અને કંપનીની સાથે સાથે દરેકનો વ્યક્તિગત વિકાસ થાય. ભવિષ્યમાં તેઓનું સપનું છે કે 'કાયાપલટ મડ રિસોર્ટ' શરૂ કરવું છે જ્યાં આવીને લોકો પ્રકૃતિના સાનિદ્ધ્યમાં પોતાનું સ્વાર્થ્ય સુધારી શકે. આમ પ્રકૃતિને સાથે લઈને વ્યવસાય કરનાર રીતી એટલે અંજૂબેન પાડલીયા. જેમ ફોટામાં જેદ શકીએ છીએ એમ કાયાપલટ પાસે ર વર્ક રેકોર્ડ છે, જેમાં ૧ મેક્સીમભ માટીની પ્રોડક્ટ્સનો છે, બીજો માટીના મેકઅપ નો જોમાં દુંથી વધારે જીઓને પણ શામીલ કર્યા છે. આ સાથે જે આજે કાયાપલટનું સ્થાન ગુજરાતના ટોપ ૨૫ બ્રાન્ડમાં છે. ગુજરાતના હેલ્થ મીનીસ્ટરએ પણ બેસ્ટ હેલ્થ કેર પ્રોડક્ટ્સનો એવોર્ડ આપ્યો છે. આમ કહી શકાય કે ડૉ. અંજુ પાડલીયા એ ખરા અર્થમાં જીઓને આગળ વધારવાનું બીડું ઝડપ્યું છે અને ખરેખર આપડો વારસો લોકો સુધી પહોંચાડવાનું કાર્ય કરે છે.



કર્મ કરશો એટલે આજે નહિ તો  
કાલે ફળ મળશો જ

## દિવ્યેશ સાવલીયા

ચેરમેન એન્ડ ઓમ.ડી. - થોનિકસ ઇન્ડ્યૂઝોનલ લિમિટેડ

GPBSના ઉધોગારજો | ૮૭

# ઠધમેન હિ સિંહખાલિલ કાખારીંગ ન મળોરથૈઃ ।



## નહિ સુપ્રશ્ના સિંહખ મુખે પ્રવિશાલિલ મૃગા: ॥

ઓનિક્સ રિન્ડ્યુએબલ લિમિટેડ એટલે ૪૫૦થી વધુ લોકોને સાથે લઈને ચાલતી કંપની. જેમના એમ.ડી. છે દિવ્યેશ સાવલીયા. ૨૦૦૭માં નાના પાયે શરૂ થયેલ આ વ્યવસાય આજે એક જાણીતું નામ છે. દિવ્યેશભાઈનો અભ્યાસ બી.ઇ.ઇલેક્ટ્રીકલ છે. તેમના પિતાને પ્લાસ્ટિકનો વ્યવસાય હતો પણ દિવ્યેશભાઈને અભ્યાસ પ્રમાણે વ્યવસાય કરવાની ઈરછા હતી તેથી આ કંપનીની શરૂઆત કરી. શરૂઆતમાં તેઓ નાના પાયે કામ કરતા હતા પણ અત્યારે ખુબ મોટા પાવરના ખુદના પાવર પ્લાન્ટ કંપની બનાવવા જઈ રહી છે. તેઓ ૨૦૧૪માં સોલાર પાવરમાં આવ્યા અને ત્યારબાદ ૨૦૧૭માં વિન્ડ એનર્જીમાં પણ આવ્યા અને ૨૦૨૧માં બંનેને સાથે લઈને હાયબ્રીડ એનર્જીમાં પણ તેઓ હવે ખુબ મોટા પાયે કામ કરે છે. જથ્યારે કચારેય નવી શરૂઆત કરીએ ત્યારે મનમાં ઘણા પ્રશ્નો હોય છે અને શરૂઆતમાં મુશ્કેલીઓ પણ વધુ આવે છે પણ જો મન મક્કમ હોય તો ચોક્કસ આગળ વધી શકાય છે એવું તેઓ જણાવે છે. ઘણી વખત નુકસાન પણ થયું છે પણ તેઓની કંપનીમાં નિયમ છે કે એકસાથે ૮-૧૦ પ્રોજેક્ટ્સ પર સાથે કામ કરવાનું જેથી કોઈ ૧-૨ પ્રોજેક્ટમાં નિષ્ફળતા કે નુકસાન થાય તો બીજા પ્રોજેક્ટ્સમાંથી તે ભરપાઈ કરી શકાય. તેઓ કોઈ પણ સેક્ટરમાં ખુબ આર એન્ડ ડી કરે છે અને કોઈ પણ કામ હાથમાં લીધા બાદ તેનું ખુબ ફોલો અપ લે છે. જેનાથી ફાયદો થોડું થાય છે કે તેઓ એ વિષયમાં



**ક્યારેચ એવી  
માનસિકતા ન  
રાખવી કે હું  
મારું સારું  
કોઈને કહીશ તો  
એ મારાથી  
આગળ વધી  
જશે.**

ઘણું ખરું જાણતા હોય છે અને કામની સોપણી કર્યા બાદ ફોલો અપ લેવાથી તે કામ સમયસર અને શ્રેષ્ઠ રીતે પૂરું થાય છે. ઘણી વખત એવા પ્રક્રિયા આવ્યા છે કે સ્થિરતા દાખવવી અધારી થઇ જાય પણ એ સમયે અમે ધીરજ રાજી અને સ્ટાફને પણ કહેલું કે આ કપરો સમય છે જો આમાંથી પસાર થઇ જઈશું તો આગળ મોટી સફળતા છે અને તેઓઓએ એ મુજબ કરી પણ બતાવ્યું. જે પ્રોજેક્ટમાં નિષ્ફળતા મળેલી ભવિષ્યમાં એજ પ્રોજેક્ટના ટેન્ડર મેળવી તેમાં એવોર્ડ વિનિંગ કામગીરી કરી. તેઓનો હમેશા એક પ્રયત્ન છે કે અમે એવું કામ કરીએ કે અમારી સાથે એક યા બીજુ રીતે જોડાયેલ લોકોનું અમે ભવિષ્ય સિક્યુર કરી શકીએ જેથી તેઓને ક્યારેચ ક્યારાય કામ માટે બીજે જવું ન પડે. અત્યારે ‘ઓનિક્સ રિન્યુએબલ લીમીટેડ’ એ પણિક લિમિટેડ કંપની બની ચુકી છે અને નજીકના જ ભવિષ્યમાં તેઓ ખુબ મોટો આઈ.પી.ઓ. લાવવાના છે. તેઓની કંપનીમાં બોસ્ટિઝમ સીસ્ટમ છે જ નહિ એવું દિવ્યેશભાઈ કહે છે. કંપનીમાં પરિવારના સભ્યોની સાથે-સાથે



**“જ્ઞાન  
વહેચવાથી  
હમેશા  
પદ્ધતે છે.”**

બહારના પણ ઘણા લોકો જોડાયેલ છે પણ કચારેય કોઈ પર પ્રેશર કરવામાં નથી આવતું ઉલટું તેને એટલી સ્વતંત્રતા આપવામાં આવે છે કે તે કંપનીને ફાયદાકારક નિર્ણય ખૂદ લઈ શકે અને કચાય અટકે તો ગમે ત્યારે ગમે તેની સાથે ચર્ચા કરીને સોલ્યુશન પણ લાવી શકે. ચુવાપેઢીને તેઓ ખાસ સંદેશ આપવા માંગે છે કે તમે નોકરી કે વ્યવસાય બે કરતા હોય તેમાં ખુબ લગનથી કામ કરવું અને સારા પુસ્તકો વાંચવા અને તે વાંચનને જીવનમાં ઉતારવું. હમેશા સારા વિચારોને શેર કરવા. આમ દિવ્યેશભાઈ એક ચુવા ઉધોગ સાહસિક છે જેઓ નાની ઉમરમાં એક પ્રેરણારૂપ જીવન જીવે છે.



બીજાને સમજો અને કોઈ પણ  
પરિસ્થિતિમાં બધાને સાથે લઈને ચાલો

## અરવિંદભાઈ પટેલ

# આલસ્યં હિ મળુષ્યાળાં

## શારીરસ્થી મહારિપુઃ ।



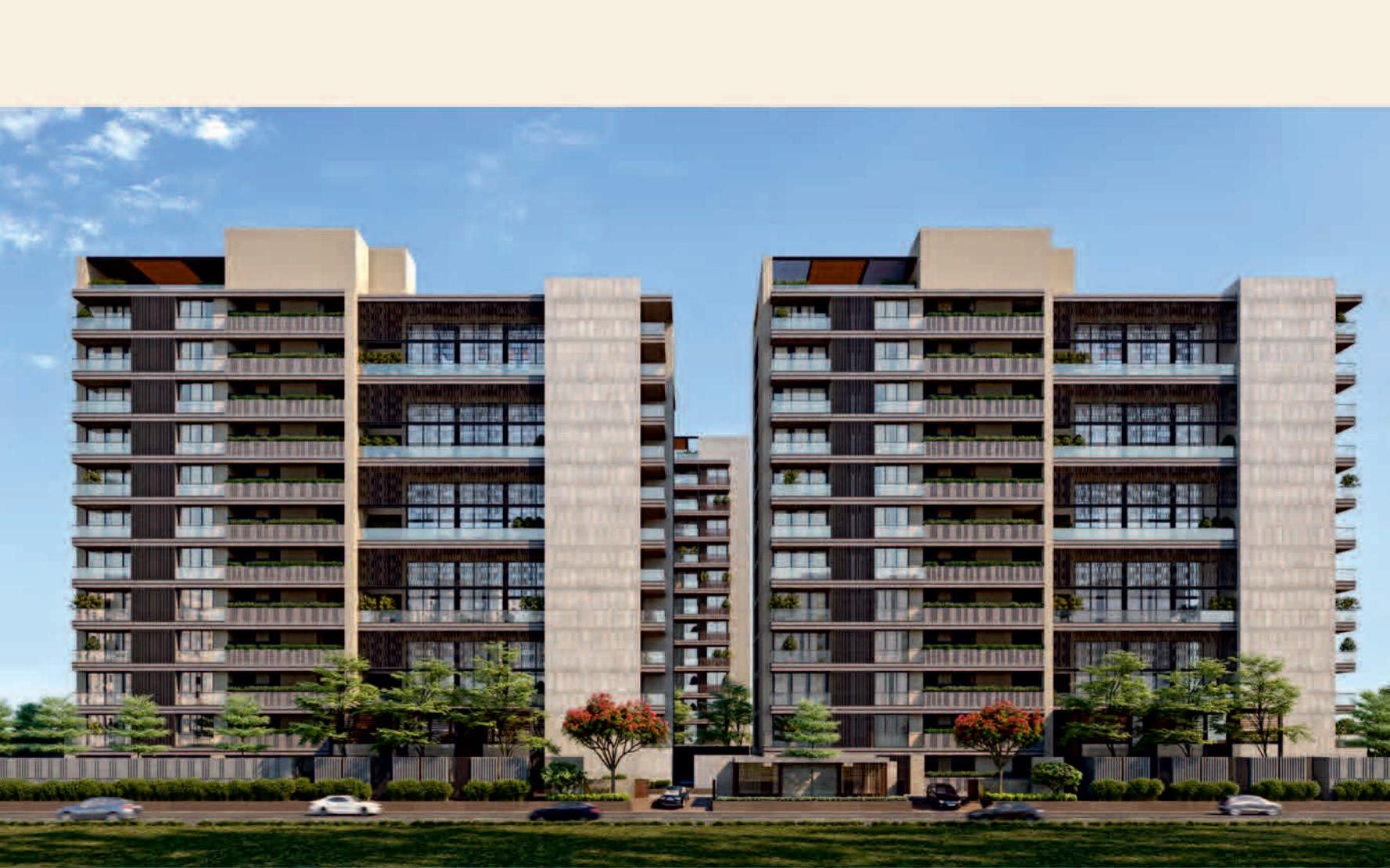
## ગાસ્ટ્રોનોમિક બન્ધુઃ કૃત્વા ખં નાવસીકલિ ॥

અરવિંદભાઈનો જન્મ ઉપલેટા પાસેના નાના ગામમાં થયેલો અને બાળપણ પણ ત્યા જ વીત્યું. ત્યારબાદ ૧૯૭૪માં ગુજરાતના એક નાનકડા ગામડામાંથી મુંબઈ જેવી મહાનગરીમાં અરવિંદભાઈ અને તેમનો પરિવાર વસ્થો. ૧૯૯૦માં મુંબઈ ખાતે જ જમનભાઈ અને અરવિંદભાઈ બંને ભાઈઓએ ફર્નિચરનો બિઝનેસ શરૂ કર્યો. દંધાની શરૂઆત એવી હતી કે એક સોફ્ટો વેચવા માટે અડધો દિવસ મહેનત કરવી પડતી હતી. ત્યારથી લદ અને આજ સુધી તેઓએ ખૂબ મહેનત કરી છે. ઘણી વખત તો રાત જાગી જાગીને પણ કામ કર્યું છે. ભલે ભણતર ખૂબ ઓછું પણ કહેવાય છે ને “સિદ્ધ તેને જઈ વરે જે પરસેવે નહાય.” ધીમે ધીમે ડેકોરા ફર્નિચર સફળતાના શિખરે પહોંચ્યું. લગાતાર ૨૫ વર્ષ સુધી આ વ્યવસાયમાં રહીને આજે ગુજરાતમાં ૧૫થી વધુ ફર્નિચરના સ્ટોર્સ તેઓના છે પણ તેઓ ત્યા રોકાયા નહીં તેઓએ કન્સ્ટ્રક્શનના બિઝનેસમાં પણ હાથ અજમાવ્યો. કન્સ્ટ્રક્શનના વ્યવસાયમાં તેમની નેક્સ્ટ જનરેશન પણ તેમની સાથે છે અને રાજકોટ અમદાવાદમાં ‘ડેકોરા કન્સ્ટ્રક્શન’ અત્યાધુનિક ફ્લેટ્સ બનાવે છે. તેઓ તો સફળ થયા જ પણ સાથે સાથે સગા-લાલા અને મિત્રોના ૧૦૦ જેટલા દીકરાઓને તેમને આ વ્યવસાય થકી સેટ કરી દીધા છે. વ્યવસાય શરૂ કરવો અને તેને વર્ષો સુધી એક બાંડ બનાવીને રાખવો એ બંને ખૂબ અલગ બાબત છે. ડેકોરા ગૃહ વર્ષોથી જનતા માટે માનીતું છે.



**કોઈપણ વ્યક્તિને  
તમે જે કમીટમેન્ટ  
આપ્યું છે એ ગમે  
તે પરિસ્થિતિ  
આવે તેને જરૂર  
પૂરું કરો.**

વર્ષો સુધી લોકોનો આ વિશ્વાસ જીતવા માટે વ્યવસાય અને તેની સાથે જોડાયેલ લોકોને ટેકલ કરવાની આવડત હોવી જોઈએ જે અરવિંદભાઈ અને જમનભાઈમાં ખુબ છે. તેઓ જણાવે છે કે “તેમની કંપનીમાં જે પણ વ્યક્તિઓ વર્કર તરીકે કોઈપણ કામ કરે તેને પોતપોતાના ડિપાર્ટમેન્ટમાં નિર્ણય લેવાનો પૂર્તો અવકાશ આપે છે. તેઓ કહે છે અમને રવિવાર કે વેકેશન શું એ ખબર પણ નથી. જો એ રીતે મહેનત કરો તો સફળતા તમારા હિસ્સે આવે છે. તેમને પારિવારિક વ્યવસાય છે અને જેમ પોતે બંને ભાઈઓએ સંપર્યી આ પ્રાંડ બનાવી છે એજ રીતે તેમના બંનેના પુત્ર વચ્ચે ખુબ સંપ છે અને બંને ઓક જ કેળીનમાં બેસે છે. આમ સંપની



“**પ્લાનિંગ કરો  
અને ત્યારબાદ  
તે મુજબ કામ  
કરો તો ચોક્કસા  
પરિણામ  
મળશે જ.**”

ભાવના અને નક્કી કરેલા સિલ્જાંતો સાથે તેઓ કયારે બાંધછોડ કરતા નથી. સારી ક્વોલિટી અને સર્વિસ એ આપવી એ એમના બિગનેસનો સિલ્જાંત છે. તેઓ ધૂવા વર્ગને પોતાના અનુભવ ઉપરથી જણાવતા કહે છે કે બધા કામો સારા જ છે પણ તેમાં ભોગ આપવો પડે છે અને મહેનત કરવી પડે છે. તક મળે એને પકડી અને ગૃહમાં કામ કરી અને પ્લાનિંગ સાથે તમે કોઈપણ ધંધાને સફળ બનાવી શકો છો. આમ નાના પાંચ શાલ કરેલ વ્યવસાય આજે વર્ષોથી લોકોના દિલમાં વસી ગયેલી ખાંડ છે જેને તેની નવી પેઢી પણ એજ ખંતથી ચલાવી રહી છે.



વ्यक्तिने જોવાની દર્શિ બદલો તો તેને મળેલી  
સફળતા પાછળના મૂળભૂત કારણો જાણવા મળશે

## વિરેનભાઈ પટેલ

GPBSના બેચિડોની એવી

COMET

COMET

COMET

# उद्धिष्ठता गावरत प्राप्य वशमित्रिबोधता।



क्षुरासन्नधारा निशिला  
दुरव्युद्धर्म पथस्त्रिवयो वद्विल ॥

‘કોમેટ પોલીસાસ્ટ પ્રાઇવેટ લિમિટેડ’ જેની શરૂઆત ૧૫ જુલાઈ ૨૦૧૫માં થયેલી. રતનજી ટાટા (ટાટા) ને પોતાના આદર્શ માની તેમના સિદ્ધાંત અને વિચાર ઉપર ચાલી વિરેનભાઈ અને તેમના ૨ પાર્ટનર મળીને આ કંપની શરૂ કરેલી. કોમેટ અત્યારે દરેક પ્રકારના ખંબિંગ પાઇપ્સ બનાવે છે. જે હાઉસ હોલ્ડ, એગ્રીક્લ્યુર, હોસ્પિટલ, કોમર્શિયલ જેવી દરેક જગ્યાએ કામ આવે છે. વિરેનભાઈ રાજકોટમાં જ જન્મ્યા અને ત્યાં જ અભ્યાસ કર્યો. તેમને નાનપણથી અભ્યાસમાં ખાસ રીતની નહીં ધરાવતા આથી અહીં તહીં જઈને સમય બગાડવા કરતાં તેઓએ પિતાનો જે વ્યવસાય હતો તે જોઈન કરી લીધો. કહે છે ને કે જો તમારો ધ્યેય નક્કી હોય તો બીજુ દિશામાં જવું જ ન જોઈએ. એમ વિરેનભાઈ ને નક્કી જ હતું કે હું વ્યવસાય જ કરીશ તો તેઓએ નાની ઊંમરે જ અનુભવ લેવાનું શરૂ કરી દીધું. તેઓએ પિતાશ્રી સાથે ૨-૩ વર્ષ કામ કર્યા બાદ પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવાનું નક્કી કર્યું. આ જ સેક્ટર પસંદ કરવાનું મુખ્ય કારણ જણાવતાં તેઓ કહે છે કે અમે જે પ્રોડક્ટ બનાવીએ છીએ તેની માર્કેટમાં ખૂબ જ માંગ છે અને આ વ્યવસાય દુનિયામાં બધે કરી શકાય છે. આમ કોઈપણ વ્યવસાય શરૂ કરતાં પહેલાં તેની માંગ અને સારા નર્સા પાસાંઓનો અભ્યાસ કરી લેવો જોઈએ તો તમારા નિષ્ફળ થવાના ચાંસ ઓછા થઈ જાય છે. કોમેટએ વિરેનભાઈ અને તેના ૨ પાર્ટનર મળીને કરેલું સાહસ હતું. શરૂઆતમાં ખૂબ પ્રશ્નો અને મુશ્કેલીઓ આવી પણ કચારેય હતાશ ન થયા. તેઓએ શરૂ કર્યું ત્યારે લોન લીધેલી આથી એ તો માથે જ હતું પણ અમે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા



આપતા આથી ગ્રાહક જલ્દી તે લેવા તૈયાર ન થતા. એ સમયે ઘણીવાર બધા સલાહ આપતા કે ગુણવત્તા થોડી નબળી હોય તો ચાલશે પણ ભાવ નીચો હ્શો તો પ્રોડક્ટ વેચાશે. ત્યારે અમે બધાને અવગાણીને પણ અમારી શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા આપવાનું ચાલુ રાખ્યું અને અમે એવા ગ્રાહકો પર ફોકસ કરવાનું શરૂ કર્યું. જેને પ્રીમીયમ ક્વોલિટીમાં જ રસ હોય. ૨ વર્ષ આ કાર્યમાં સંદર્ભ રહ્યો પણ પછી લોકો ક્વોલિટી પ્રોડક્ટને સમજવા લાગ્યા. તેઓએ ત્યાં એક નિયમ છે કે કંપનીમાં બધા પરિવારમાં સભ્યો અને મિત્રો જ જોડાયેલ છે એટલે રોજ સાંચે દરેક બેગા થઈ મિટિંગ કરવાની અને આખા દિવસ દરમ્યાન થયેલ કામની ચર્ચા કરવાની. આ બધું પતી ગયા પછી પણ રોજ કલાક તેઓ બધા ભાઈઓ અને મિત્રો સાથે બેસે છે અને આગામનાં ભવિષ્યનાં પ્લાનીંગની ચર્ચા કરે છે. આમ રોજ એ રોજનું કામ અને ચર્ચા થવાથી ખૂબ સાંચ પરિણામ ભણે છે અને કોઈ કામ કે પ્રશ્નો પેન્ડિંગ નથી રહેતા. તેઓ ગ્રાહકને રાહ ન જોવી પડે તે માટે મોટો જથ્થો ફેકટરીમાં પુરતો સ્ટોક મેઇન્ટેન કરે છે, જેથી ગ્રાહક જે દિવસે ઓર્ડર કરે તે જ દિવસે તેનું ડિસ્પેચ થઈ જાય તેવા પુરતા પ્રયત્નો કરે છે. આમ ગ્રાહકને પોતાની પ્રોડક્ટ માટે રાહ ન જોવી પડે તેનો ખ્યાલ કોમેટમાં રાખવામાં આવે છે. અમારા ગ્રાહકો જે વસ્તુની ડિમાન્ડ કરે છે તે પ્રોડક્ટસ લઇ આવવી અને 'વન સ્ટોપ પ્લાન્ઝિંગ સોલ્યુશન' તેમને મળી રહે તેના માટે કોમેટ સતત પ્રયાસ કરે છે. અત્યારે તેઓ લગભગ પૂરા ભારતમાં અને

પ્રવાસ કરવાથી  
વિકિતામાં નવા  
વિચારો અને  
નવા રંબંધનો  
વિકાસ થાય  
છે.

”

**“ગ્રાહકની  
જરૂરીયાતને  
સમજશો તો તે  
તમારી શાખે  
લાંબા સમય સુધી  
જોડાઈ રહેશે”**

ભારત ઉપરોક્ત નેપાળ અને આશ્ક્રિકામાં પોતાની પ્રોડક્ટ્સ પૂરી પાડે છે. તેઓ ચુવા ઉધોગકાર તરીકે સલાહ આપે છે કે સંદર્ભ એ જુવનમાં ખૂબ જરૂરી છે. જો તમે શરૂઆત નહિ કરો અને સીધું જ કંઈક તમને મળી જશે તો તમે એને જાળવી શકશો નહિ. કારણકે એ વ્યક્તિને શરૂઆતનો સંદર્ભ, લોન, પ્રોડક્ટ ને ગ્રાહકને સમજાવવી, હાયનાન્સ વગેરે જેવી બાબતોથી તે પણિચીત જ નહિ હોય. માટે દરેક ચુવાને પોતાનું કદ્દિક કરવું જોઈએ અને જો પિતાના વ્યવસાયમાં જોડાવ તો પણ પાયાનું બધું જ જ્ઞાન લેવું ખૂબ જરૂરી છે. વિરેનભાઈ કહે છે કે જ્યારે તમને એમ થાય કે મે તો બહુ કર્ચી લીધું ત્યારે પ્રવાસ કરજો એટલે સમજશો કે દુનિયાના નાનકડા ખૂશામાં આપણો તો કર્ય જ નથી કર્યું. આમ વિરેનભાઈ એટલે એવા વ્યક્તિ જેને નાની વયમાં ઘણું મેળવ્યું છે છતાંય હજુ ઘણું મેળવવાની અને દેશ માટે કદ્દિક કરવાની ભાવના તેમનામાં ભારોભાર રહેલી છે.





સપના તો મોટા જોવો પણ વર્તમાન  
પરિસ્થિતીને પણ ધ્યાનમાં જડ્યુ રાખો

# નિકુંજભાઈ પટેલ

પુસ્તકશા હુ યા વિદ્યા,

પરહશાળાં બ ધનમા।

PRENIX

કાર્બિકાલો અમૃતાપણે  
ન આ વિદ્યા ન કદ્વ ધનમા।

પોતાની ઓફિસમાં ફર્નિચર કામ કરતા ટેબલની સામે ખુરશીની માપ સાધ્ય ફીટ ન થઈ બસ આ રીતે જ નિકુંજભાઈના જીવનમાં માત્ર ૧૭ વર્ષની નાની વયે બિગનેસની શરૂઆત થઈ. ભણવામાં નિકુંજભાઈનું ખાસ મન ન હતું તેઓનું માનવું હતું કે, કમને ભણવું એના કરતાં ન ભણવું વધુ સારું. આ જ વિચારને પરિવારમાં પિતાએ સહકાર આપ્યો સાથે પિતાની સલાહ કે જે પણ કરો પણ સારું કરો અને જીવનમાં કયારેય અવળા રસ્તે ન જવું આ વાત હંમેશા લક્ષ્યમાં રાખી. નિકુંજભાઈએ કમને ભણવા કરતા એ સમયને અનુભવના ઉંબરે ઊભો રાખ્યો જેનું એને પરિણામ પણ મળ્યું. શૂન્યમાંથી સર્જન કરનારા ખૂબ નાની વયના છે નિકુંજભાઈ પણ અનુભવે તેમને મોટા બનાવી દીધા છે એવું કહેવું ખોટું નથી. આજનો યુવા એક ઉંમર સુધી તો પિતાના પૈસે મોજ-મજા કરે છે અને પછી વ્યવસાય અથવા નોકરી માટે જ્યાં-ત્યાં ફાફા મારે છે. આવા દરેક યુવાન માટે નિકુંજભાઈ ખરેખર એક ઉત્તમ ઉદાહરણ છે કે ઉચ્ચ અભ્યાસ કરવાનો દ્યેય ન હોય તો નાની ઉમરે જ નોકરી અથવા વ્યવસાયમાં લાગી જવું જોઈએ જેથી જીજા જ્યારે શરૂઆત કરતા હશે ત્યારે તમારી પાસે એ ક્ષેત્રનો ઘણો અનુભવ થઈ ગયો હશે. અનુભવ એ શ્રેષ્ઠ શિક્ષક છે અને તેના જોરે વ્યક્તિ ઘણો આગળ વધી શકે છે. તેઓ જણાવે છે કે ગ્રાહક મારો ભગવાન છે અને ગ્રાહકને સારામાં સારું કેવું

ROYAL FALCON



“**સમાજ પાસેથી  
મેળવ્યુ છે તો  
સમાજને  
વળતર  
જડર આપો.**”

અને શું આપી શકે એ વિચાર જ તેમને સફળતાના શિખરે પહોંચવામાં મદદરૂપ બની છે. માત્ર પોતાની ઓફિસમાં ખુરશીની સાઈઝ ફીટ ન થતા તેને ધેરીને જે વ્યવસાયની શરાંતા થયેલી તે વ્યવસાય થકી નિકુંજભાઈ આજે પપથી વધુ લોકોને સ્વમાનભેર જીવન જીવવાનો મોકો આપે છે. તેઓને કામ કરવાથી ખુશી



**કમિટમેન્ટ કર્યું છે  
તેના કરતા  
one step ahead  
આપો.**

અને સંતોષ મળે છે અને માણસને સુખી જીવન જીવવા માટે આ બે જ વર્સ્તુની જરૂર હોય છે. તેઓ કહે છે કે કોઈપણ વ્યક્તિનું શોષણ ન કરો પણ દોહન પ્રક્રીયા કરી કાર્ય કરો. સાચી નીતિ રાખવાથી સફળતા જરૂર મળે છે. નિર્દૂજભાઈની સફળતાની સફરથી એટલું તો જરૂર શીખવા મળે છે કે ઉભર ભલે નાની હોય પણ મનમાં કંઈક નવું કરી છુટવાની ભાવના હોય તો તમે જે ધારો એ કરી જ શકો.



શોખ જયારે વ્યવસાય બની જય ત્યારે  
કંટાળો કે થાક શું તે ખબર જ ન હોય

**પ્રીયેશાભાઈ ડોમરિયા**

GPBSના ઉદ્ઘોગરલો | ૧૦૩

# બધા દ્વોકેન બકેણ ન રથસ્ય ગલિમિલા।



## દુબં પુરુષકારેણ વિના ફૈલં ન જિદ્ધાનિ॥

મૂળભૂત રીતે દીલેક્ટ્રીકલ એન્જીયર એવા પ્રીયેશભાઈ ડોબરીયાને પોતાના અભ્યાસ અનુસાર રૂચી ન હોવાથી કદ્યક બીજુ જ મંગીલ પર દોડવાનું નક્કી કર્યું. એમ.એસ. જેવી ખ્યાતનામ ચુનીવર્સીટીમાં એન્જીનીયર થયા બાદ માસ્ટર કરતી વખતે તેમના એક ભિન્ને તેમને પાર્ટ ટાઇમ નોકરી માટે વાત કરી. પ્રીયેશભાઈને ટ્રાવેલ, ફૂડ વગેરેનો અનહૃદ શોખ આથી તે જ લાઈનમાં પાર્ટ ટાઇમ નોકરી કરવાનું શરૂ કર્યું. ૨૦૧૫થી તેઓએ છ વર્ષ સુધી મલ્ટી નેશનલ કંપનીમાં અનુભવ લીધા બાદ થયું કે હવે પોતાનું કદ્યક કરીએ અને ૨૦૧૮માં તેઓએ પાર્ટનરશીપમાં પોતાની કંપની શરૂ કરી પણ મુશ્કેલી ન આવે તો એ જીવન નથી એમ તેમને હજુ તો કંપની શરૂ કરી તેને માંડ થોડો સમય થયો ત્યાં કોવીડની મહામારી આવી અને ખુબ નુકસાન થયું અને એ દરમ્યાન ભાગીદારો પણ છૂટી ગયા. તેઓ કહે છે કે આવી મુશ્કેલીમાં પણ ટકી શકાયું કારણકે હું કચારેય નકારાત્મક વિચારતો નથી અને રિસ્ક લેવામાં પાછો પડતો નથી. આવા અભિગમથી ફાયદો એ થયો કે કુપરા સમયમાં પણ હું પડી ન ભાંગ્યો પણ કોવીડ પછી જેવું બધું શરૂ થયું મે બમણા વેગથી દોડવાનું શરૂ કર્યું અને ખરી મહેનત હોય તો ઈશ્વર એક યા બીજુ રીતે સાથ આપે જ એમ તેઓને સારા-સારા લોકોનો સાથે મળતો ગયો અને કંપની એક પછી એક સફળતાના શિખરો સર કરતી ગઈ. ૨૦૨૨માં કંપનીને લીસ્ટ કરાવાનું

# ‘નકારાત્મક કયારેય ન બનવું’

નક્કી કર્યું તે સમયે એવું નામ રાખવું જે બધાથી અનોખું હોય તો તેમને પોતાના સ્વભાવ પરથી પોતાના વ્યવસાયને નામ આપ્યું ‘અલગારી સર્વિસીઝ’ . એ સમયે મહેનત તો હતી જ પણ સાથે સાથે ભિત્રોનો ખૂબ સહકાર મળ્યો, તેમના ઝારા રેફરેન્સ મળતા વ્યવસાયને એક ઉંચાઈ મળી . આમ મહેનત અને ભિત્રોના સાથથી તેઓ આગળ વધતા ગયા . નાના પાયે શરૂ કરેલી ‘અલગારી’ આજે ભારતની એક જાણીતી ટ્રાવેલ કંપની બની ચુકી છે અને આજે ભારત તો હીક પણ ચુંએસ કેનેડા આફિઝિલ જેવા અલગ અલગ દેશોમાં તેમની હાજરી છે અને દુબઈ, કેનેડામાં તેઓ ટૂંક સમયમાં જ પોતાની ઓફિસ ખોલવા જઈ રહ્યા છે અને પ્રીયેશભાઈનું સપનું છે કે અમે એવી એક સગાવડ આપવા માંગીએ છીએ કે જ્યાં આંગળીના ટેરવે વ્યક્તિ પોતાની પસંદ મુજબનું બધું જ મેળવી શકે . તેઓ જણાવે છે કે હું જે ફિલ્ડમાં જોડાયેલ છું તેમાં પૈસા માટે નહિ પણ છુદ્યથી જોડાણ છે આથી દિવસના ૧૬ કલાક કામ કરવામાં પણ કયારેય થાક નથી લાગતો આથી તેઓ દરેકને





**સિરક નહિ લો  
તો એક  
બીંચાઈઓ  
વ્યવસાયને  
ક્યારેચ નહિ  
લઈ જઈ શકો.**

સુચન કરે છે કે તમારા શોખને જો તમે વ્યવસાયમાં બદલશો તો તેનું પરિણામ ચોક્કસ ખૂબ સાર્થક જ આવશે. હા, પણ શોખને પરંપરા કર્યા બાદ પણ સખત મહેનત તો કરવી જ પડશે ત્યારે જ સફળતા મળશે એ પ્રીયેશભાઈ ભારત્પૂર્વક જ્ઞાયે છે. શોખ જ્યારે વ્યવસાયમાં પલટાઈ ત્યારે તેનું પરિણામ એટલે શ્રેષ્ઠ આવતું હોય છે કારણકે તેની નાનામાં નાની બાબતનું જ્ઞાન તે વ્યક્તિને હોય છે. જેમ કે દ્રાવેલ એ પ્રીયેશભાઈનો દિલનો વિષય છે તો તેમને માત્ર ટીકીટ કઈ રીતે બુક કરવી એજ નહિ પણ તેને લગતી દરેક બાબતનું જ્ઞાન-જાણકારી હોય. ટીકીટીંગ સેગમેન્ટ તેમનું પ્રિય સેગમેન્ટ છે તો તેમને એર કાફ્ટ ડયુરેશનથી લઈને તેની ફ્યુઝલ કેપેસીટી પણ ખબર હોય. આ રીતે પ્રીયેશભાઈ એટલે એવું અલગારી વ્યક્તિત્વ કે જેમને શોખને વ્યવસાયમાં બદલીને એક અલગ જ ઉદાહરણ સમાજને પૂર્ણ પાડ્યું છે.



ઘેન પહેલા રન-વે પર દોડે છે પછી જ આકાશમાં ઉડે છે,  
આવું જ કંઈક વ્યવસાયનું છે. તેને પહેલા એક ઝડપથી ચલાવો  
પછી જ ઉંચાઈઓને આંબવા પ્રયત્ન કરો

## રિશીત કોટેચા

# ખરખ કૃદ્યં ન ગાનલિલ

## મળ્ણં વા મળિયાં પરે।



# કૃદ્યમેવાખ નાનલિલ શા બૈ પહિડલ ડલ્યાલો॥

‘મધુસુદન મસાલા’ના રિશીત કોટેચા વાત કરે છે કે તેમના પિતાશ્રી દયાળજુભાઈ અને કાકા વિજયભાઈએ આ કંપનીની સ્થાપના ૧૮૭૭માં કરેલી. એ સમયે ૧-૨ કોથળા સુકા મરચાની ખરીદી સવારે તેઓ કરે પછી સાંજ સુધી તેને પીસે અને બીજા દિવસે તેજ મરચાનો પાઉડર વેચવા જવાનો. ત્યારે તો એવા કપરા દિવસો હિતા કે પીસવાની ઘંટી પણ પોતાની ન હતી. તે પણ ભાડે લાવીને રોજ મરચું પીસતા. આમ સુકા મરચા જાતે લેવા જવાના પીસવાનું પણ જાતે અને પછી તે પીસેલા મરચાને પેકિંગ કરીને બહાર વેચાણ માટે જવાનું. એક લાંબી રેખાની શરૂઆત પણ નાના. બિંદુથી જ થાય એમ જથારે શરૂઆત કરેલી ત્યારે તો બલ્કમાં જ પેકિંગ કરીને તેઓ વેચતા પણ આજે તે કંપની અલગ-અલગ ૨૭૮ જાતના યુનિટમાં તે વેચે છે. ગમે એટલો કપરો સમય હોય પણ મધુસુદન મસાલાનો દરેક વ્યક્તિ તેની નીતિમંતામાં કચારેય બાંધણોડ નથી કરતો અને હંમેશા ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ અકંબંધ રહે તેવા જ પ્રયત્નો કરે છે. મધુસુદન મસાલાની સફળતાનો દોર હાલમાં રિશીત કોટેચા અને હિરેન કોટેચા સફળતા પુર્વક આગળ વધારી રહ્યા છે. તેઓ કહે છે કે આ વ્યવસાય બીજા વ્યવસાય કરતા અલગ છે કારણકે આ ખાદ્ય પદાર્થનો વ્યવસાય છે એટલે તેમાં સાચવણ અને સમય વધુ માંગી લે. ઉત્પાદન વખતે પણ ગુણવત્તા મહત્વ ધરાવે છે કારણકે જો તે સમયે ગુણવત્તામાં બાંધણોડ



**પારિવારિક  
ભાવનાથી જ્યારે  
વ્યવસાયમાં  
જોડાયેલ હોય  
ત્યારે તેમાં  
સમર્પણની  
ભાવના બળે છે.**

કરીશું તો ભસાલા લાંબો સમય ટકી નહિ શકે. ‘મધુસુદન ભસાલા લીમીટેડ’ અત્યારે ‘ડબલ હાથી ભસાલા’ અને ‘મહારાજા’ એમ બે બ્રાંડ નીચે ભસાલાનું વેચાણ કરે છે. તેઓ જણાવે છે આ અમારો પારિવારિક વ્યવસાય છે અને પારિવારિક વ્યવસાયમાં જોડાવાનો ફાયદો એ હોય છે કે ત્યાં એક સમર્પણનો ભાવ હોય છે કારણકે વડીલોએ જ્યારે શૂન્યમાંથી સર્જન કર્યું હોય ત્યારે તે વ્યવસાયને એક અલગ ઉંચાઈ આપવી તે દ્યોય હોય છે. એક ગૃહ ઉધોગ તરીકે ‘મધુસુદન ભસાલા’ની શરૂઆત થયેલી અને આજે તેઓ પણ લિમિટેડ કંપની બની ચુકી છે. આ પાછળ રિશિત કોટેચા જણાવે છે કે અમારી પાસે વિઝન ખૂબ કલીયર હતું કે અમારે ભવિષ્યમાં માત્ર ભારત નહિ પણ ભારત બહાર પણ અમારા ભસાલા મોકલવા છે તો અમે એજ રસ્તે કામ કરતા હતા જેથી ઝડપથી અને એક સિસ્ટમેટીક વે થી કંપનીને ચલાવી તો જે વિઝન હતું તેને પાર પાડી શક્યા. તેમનું સપનું છે ભવિષ્યમાં દરેક દારમાં અમારા ભસાલા વપરાતા હોય. તેમનો પારિવારિક



**‘ગાહક હશે તો  
જ વ્યવસાય  
ચાલશે માટે  
ગાહકોને  
હમેશા સંતોષ  
આપવા પ્રયો  
કરવા.**

વ્યવસાય છે જેમાં દરેકને એક ખાસ જવાબદારી સોપવામાં આવી સાથે-સાથે તેને નિર્ણય લેવાની પણ સ્વતંત્રતા આપવામાં આવે છે. કચારેય કોઈ મોટા નિર્ણય લેવાના હોય ત્યારે દરેક સભ્ય સાથે ચર્ચા કરીને પછી નિર્ણય લે છે. આવું કરવાથી દરેકને પોતાની રીતે કામ કરવાની છૂટ મળે છે સાથે-સાથે કંપનીના હિતમાં નિર્ણય લેવાઈ છે. રિશીત તથા હિરેન કોટેચાના વડીલોએ આ વ્યવસાય શરૂ કરેલો અને તેઓ તે જ વ્યવસાયમાં જોડાયા તેનું મુખ્ય કારણ છે કે અહીં બધું સેટ જ હતું તેને માત્ર આગાળ વધારવાનું હોય છે અને વર્ષોથી જે વ્યવસાય ચાલતો હોય તેમાં અનુભવ પણ બહોળો હોય છે આથી ચુવાનોને તે સલાહ આપે છે કે જો તમારા વડીલોનો કોઈ વ્યવસાય હોય તો તેમાં જ જોડાવું. નવું સ્ટાર્ટ-અપ કરવું એ સારી બાબત છે પણ જે સ્ટાર્ટ અપ સફળ થયા એની વાતો બધા કરશે પણ નિષ્ઠળ થયા તેની કોઈ નહિં કરે. માટે જો કઈ પેટીગાત વ્યવસાય હોય તો તેમાં તમારી આવડત લગાડીને તેને છે ત્યાંથી આગાળ લઇ જવા પ્રયત્ન કરવો. આમ રિશીત કોટેચા એટલે એવું વ્યક્તિત્વ જે વિઝન અને ભિશન સાથે પેટીગાત વ્યવસાયને આગાળ વધારવામાં માને છે.

ધ્યેય નજર સમક્ષ હોય  
તો કંઈ જ મુશ્કેલ ન લાગે

# કિરણાભાઈ પટેલ

# કાકલાલીબવબ્રામં કૃષ્ણાપિ નિધિમારુદ્રબः ।



## ન ખાયં ફેબમાછલે પુલષાર્થિમધેઝાલો ॥

કિરણભાઈનો જન્મ રાજકોટના લોધિકા તાલુકાના નાના ગામડે થયો અને તેઓએ માત્ર ૧૦ સુધીનો અભ્યાસ કર્યો છે. 'ભૂમિ એગ્રો હાઇ ટેક પ્રાઇવેટ લિમિટેડ'ની શરૂઆત ૧૯૯૮માં થઈ. તેઓ અત્યારે ટ્રેક્ટરના, પશુ સંચાલિત અને હાથથી ચાલતા ઓજારોનું ઉત્પાદન કરે છે. તેઓ ખેડૂતોને ગુણવત્તા વાળા ઓજારો બનાવીને વર્ષોથી વેરો છે. તેઓએ આજ વ્યવસાય શુકામ પસંદ કર્યો તેનો જવાબ આપતા તેઓ નાનપણાની યાદોમાં સરી પડે છે. જ્યારે વાવણીનો સમય હોય ત્યારે તેમનો આખો પરિવાર ખેતરે જાય અને કાળી મજૂરી કરે, મજૂરોની અછત હોય તો બે લોકોનું કામ એક વ્યક્તિ કરતો હોય અને સાંચે ઘરે આવીને બિચારો ખેડૂત એટલો થાક્યો હોય કે ખાદ્યા પીદ્યા વગરનો સુઈ જાય. આ બધું નાનપણથી તેઓ દર વર્ષ જોતા એટલે મનમાં સંકલ્પ કરેલો કે વ્યવસાય એવો કરવો છે કે ખેડૂતોને ઓછી મજૂરી કરવી પડે. ત્યારબાદ જ્યારે અભ્યાસ કરીને કઈ વ્યવસાય કરવાનું નક્કી કર્યું ત્યારે રાજકોટ આવીને તેઓએ પ્રથમ ઓટોમેટીક ઓરણી બનાવી. આ પ્રયલ તેમનો ખુબ સફળ રહ્યો અને ખેડૂતોને ખુબ ઉપયોગી નીવડ્યો. આજે તેઓ દર વર્ષ ૨૦૦૦૦ કરતા પણ વધુ ઓટોમેટીક ઓરણીઓ બનાવે છે. ભૂમિ નામ રાખવા પાછળ પણ એક રસપ્રદ વાત છે. તેઓ જે ઓજારો બનાવે છે એ ખેડૂત ખેતીકામના વપરાશમાં લે છે એટલે ભૂમિ સાથે જોડાયેલ છે આથી વિચાર થયો કે ભૂમિ સાથે



**‘‘  
ને માણસ  
રમયની સાથે  
બદલાતો નથી  
તેનો સમય  
પણ ક્યારેય  
બદલાતો નથી.  
’’**

જેનો વપરાશ થવાનો એનું નામ જ કેમ ભૂમિ ન રાખીએ! . આમ ભૂમિ એગ્રોનું નામકરણ થયું. તેઓ કહે છે અત્યારે ખેડૂતોની સ્થિતિ ઘણી સારી છે કારણકે સરકાર પણ ખેડૂતને સહાય કરે છે. અત્યારે ટેકનોલોજી પણ ખૂબ સારી આવી ગઈ છે અને મશીનરી પણ ખૂબ સારી આવે છે જેના લીધે ખેડૂતને શારીરિક શ્રમ ઘણો ઘટી ગયો છે. આ કારણોથી એગ્રીક્લ્યુર વ્યવસાયનું ભવિષ્ય ખૂબ સારં હશે એવું કિરણાભાઈ માને છે. તેઓએ અત્યારે મગફળી સાફુ કરવાનું મશીન પણ શોધ્યું છે જેમાં વગર પાણીએ મગફળી અને માટી બંને અલગ થઈ જાય અને તે પણ એક કલાકમાં 3 ટન મગફળી સાફુ થઈ જાય છે. આવા મશીનો જયારે ખેડૂત જોવે ત્યારે તેને તે વરદાનરૂપ લાગે છે કારણકે કેટલાય દિવસોની કાળી મજૂરી



**“ટેકનોલોજીનો  
સંકુપયોગ કરો  
તો તે તમને  
વ્યવસાયમાં  
ખૂબ મદદરૂપ  
બનશે.”**

બાદ જે કામ થાય તે માત્ર કલાકોમાં થઇ જાય છે. તેઓના આટલા સારા ભશીનોના લીધે માત્ર ગુજરાતમાં જ નહિં પણ બીજા ઘણા રાજ્યોમાં અને નેપાળ, સુદાન વગેરે જગ્યાએ તેઓના ભશીનો જાય છે. તેમના આ ભશીનના વિડીયો સોશયલ મીડિયા પર જોઈને પણ ઘણા ખેડૂત ભશીનો લેવા આવે છે. આમ અત્યારે ટેકનોલોજી તમને વ્યવસાય વધારવામાં પણ મદદરૂપ બને છે. તેઓનો સંકલ્પ છે કે હું જીવનભર ખેતીલક્ષી ઓજારો વધુ સારા કેમ બને અને ખેતીને વધુ સરળ કેમ બનાવી શકાય તેના પર જ કામ કરીશ. આમ, કિરણભાઈ એટલે એક અથું વ્યક્તિત્વ જેઓ પાસે કદાચ અભ્યાસની મોટી-મોટી ડીગ્રીઓ નથી પણ પોતાના સંકલ્પના જોરે આજે તેઓ દેશ-પરદેશમાં વ્યવસાય કરે છે.



સાચી નીતિ સાથે પ્રામાણિકતા રાખશો  
તો ભલે વાર લાગે પણ સફળતા જરૂર મળશે

# જ્યેશ્વાઈ

GPBSના ઉદ્યોગરળો | ૧૧૫

વિક્રિયાં દુઃખાલા શીલં

અનુભિરબુશીલનમ् ।



## શિક્ષાકુલ ગુળા: શાસ્ત્ર અનુભિરલ્યં પ્રણાલી ।

જ્યોશભાઈના દાદા સામાન્ય કપાસનો વેપાર કરતા હતા પણ આજું ફેક્ટરી સંભાળતા હતા પણ હવે એમાં નવું શું ? અને આગળ શું ? એ વિચાર સાથે એક ડગલું આગળ વધ્યા અને પિતાના સ્વાજી 'ફાર્મ ટુ ફેશન'ને લક્ષ્યમાં રાખી ગુજરાતના સુરેન્દ્રનગર જિલ્લાના રાજસિતાપુર ગામે ૨૦૧૨માં ઓમેક્ષા 'કોટ સ્પીન પ્રાઇવેટ લિમિટેડ'ની શરખાત કરી. જુનીગ પ્રોસેસ, યાન, ગારમેન્ટ્સ રોમટીચિયલ આમ બધું વર્ક એક જ પ્રીમાયસિસમાં કરે છે. આજે સુરેન્દ્રનગર જેવા નાના ગામમાંથી તેઓ એ કક્ષાની શ્રેષ્ઠ પ્રોડક્ટ બનાવે છે કે યુ.કે ની ટેક્સો, એચ એન્ડ એમ, વગેરે અને યુ.એસમાં પણ તેઓ પોતાનો માલ એક્સ્પોર્ટ કરે છે. અત્યારે તેઓની પ્રણ પેઢીઓ સાથે કામ કરી રહી છે જેમાં તેઓ કામ અને જવાબદારીની વહેચણી વ્યક્તિની આવડત પ્રમાણો કરે છે. તેઓની કંપનીમાં અઠવાડિયામાં એક વખત સાથે બેસી દરેક પોતાને સૌપાયેલ જવાબદારીમાં શું કરે છે અને કોઈને પ્રશ્નો હોય તો તે અંગેની ચર્ચા કરે છે. આમ દરેક પરિવારના સભ્યો હળી મળીને આ કંપની ચલાવે છે. ૧૨૦૦



“**વ્યવસાયમાં  
હમેશાં  
દ્રાષ્ટાપરન્ની  
રાખો.**”

લોકોને રોજગાર આપનાર જયેશભાઈ બધાને ઓમેક્ષા પરિવાર જ માને છે. તેમની કંપનીમાં કામ કરનાર દરેક વ્યક્તિને ઓમેક્ષમાં પોતીકું વાતાવરણ મળે તેનો ખાસ તેથો ખ્યાલ રાખે છે. આવું કરવાથી વ્યક્તિન વધુ સારાં કામ કરી શકે છે અને કંપનીને તેનો આપોઆપ ફાયદો મળે છે એવું જયેશભાઈ જણાવે છે. તેઓ મંદી આવે કે સારી કે નરસી પરિસ્થિતિને પાર્ટ ઓફ બીગનેસ માને છે. ખુલાઓને પોતાના બહોળો અનુભવ વહેચાતા તેઓશ્રી જણાવે છે કે ખુલ્લા મનથી આવનાર પરિસ્થિતિને સ્વીકારો, અથાગ મહેનત કરો, એકિટિવ રહો, પોતાના કામમાં મગન



“  
લોગ  
વિગતાથી  
ગિરાય લો.”

રહો, નીતિ સાચી રાખો, દ્રાન્કપરન્સી રાખવી, શોર્ટ કટમાં ન પડો કેમ કે તેના ફાયદા પણ શોર્ટ ટાઈમ માટે જ મળે છે, હકારાતમક વલણા રાખો, નહાન તો થશે જ એ વાત મગજમાં રાખો. આમ તેઓ ‘ફાર્મ ટુ ફેશન’નો જે ટ્રેન્ડ અત્યારે ચાલી રહ્યો છે તેને વળગીને ઉત્તમ પ્રોડક્ટ્સ બનાવી દેશ-પરદેશમાં પોતાની કંપનીની પ્રોડક્ટ આપી રહ્યા છે.



કોઈ પણ પરિસ્થિતિને સકારાત્મકતાથી  
લેશો તો તેમાંથી બહાર નીકળી શકાશો

## ભાવેશાભાઇ પટેલ

# સંતોષબ્ર

## બ

## કિમાપિ

## શુદ્ધન અસ્થિ ॥



અત્યારે જે સહૃથી ઝડપી આગળ વધનારી ઇન્ડસ્ટ્રી છે તે છે 'સોલાર ઇન્ડસ્ટ્રી' અને તેમાં એક બ્રાંડ બનાવનાર વ્યક્તિ એટલે ભાવેશભાઈ પટેલ. તેઓનો જન્મ ગોડલમાં જ થયો અને ધોરણ ૧૦ સુધી તેઓ અને તેમના મિત્ર નીહીતભાઈ સાથે જ ભણ્યા અને ત્યારબાદ ૧૧-૧૨ સાચન્સ ભણવા વિધાનગર ગયેલા. ૧૯૮૨-૮૩માં તેમના માતા રોજ સવારે પિતા આવે ત્યારે હાથ-મોં ધોવા માટે ગાગરમાં પાણી ભરી રાખતા અને બપોરે આવે ત્યારે તેમાં ખુબ ગરમ પાણી થઇ જતુ. આ વાત પરથી તેમન પિતાને થયુ કે આ કુદરતની કેવી કરામત છે કે ઠંડુ પાણી ગરમ થઇ જાય છે!! તો તેમને સોલાર વોટર હીટર બનાવવાનુ વિચાર્યુ. તેઓએ ખુબ સંશોધન કરીને સાવ સામાન્ય ઘરમાં વાપરી શકીએ એવા સોલાર વોટર હીટર બનાવ્યા અને સગા-સંબંધીઓમાં વર્ષના ૨-૪ વેચવાના ચાલુ કર્યા. તે વખતે તેમના પિતાએ તેમના માતા-પિતાના નામ પરથી 'હીરામૃત સોલાર' એવું નામ રાખેલુ પણ પછીથી ભાવેશભાઈને થયુ કે હવે આપણે એક માર્કેટમાં મોટું નામ બનાવુ છે તો આ નામ એમાં ન ચાલે આથી તેમને 'સન-રે સોલાર' એવું નામ આપ્યુ. એ વખતે ૨-૩ વર્ષ સુધી ખુબ સંદર્ભ કરવાનો થયો કારણકે ત્યારે હજુ ટ્યુબ વાળા સોલાર કોઈ ન'તુ વેચતુ આથી ઘણો સમય લાગ્યો. સોનુ ઘસાય પછી ચાળકે તે મુજબ તેઓ કહે છે કે શરાંસાતમાં ખુબ સંદર્ભ થયો પણ ત્યારબાદ ૫ વર્ષ સુધી માર્કેટમાં અમારુ કોઈ

# ‘ટેકનોલોજીની સાથે ચાલીશુતો જ માર્કેટમાં ટકી શકાશે.’

હરીક જ નો’તુ અને સરકાર પણ એ સમયે સબસીડી આપતી આથી અમારો વ્યવસાય એ દરમ્યાન ખુબ ચાલ્યો. ત્યારબાદ વધુ મોટુ કરવા અમદાવાદમાં જોઈન વેન્થર શરૂ કર્યુ પણ ત્યાં ન ફાય્યુ આથી તે મુકીને પાછું ગોડલ આવીને જ ‘સન-રે’માંથી ‘ચુરાટોર્મ’નામ કર્યુ. તેઓ કહે છે અમે ખાંડનું નામ બદલ્યુ છતાય એક દિવસ પણ અમને તકલીફ નથી પડી કારણકે અમે અમારા ડીલર્સ અને ગ્રાહકોને ખુબ સાચયેલા તેથી તેઓ કચારેય અમને છોડીને ન ગયા. ત્યારબાદ સોલાર રૂફ ટોપ સીસ્ટમ આવી અને એ સમયે પણ સરકાર સબસીડી આપતી તો ભાવેશભાઈ અને તેમની ટીમ હમેશા તે અપનાવી લેતી. આ રીતે કરવાથી એવું થતું કે સોલારમાં કર્દ પણ નવું હોય તો તે ‘ચુરાટોર્મ. દ્વારા જ થતુ. અત્યારે તેઓ સોલારથી ચાલતી સાયકલ અને સ્કૂટર બનાવે છે. જેથી પર્યાવરણને પણ ઘણો ફાયદો થશે અને લોકોને પણ ફાયદો થશે. સામાન્યત: જોવા મળે કે પૈસા છે તેના લીધે સંબંધો બગડતા હોય છે પણ ભાવેશભાઈના કિસ્સામાં અલગ છે. તેઓ અને નીહીતભાઈ બાળપણથી મિત્ર છે અને આજે તેમનો નાનો વ્યવસાય ખુબ મોટી ખાંડ બની ગઈ તો પણ તેઓ બંને સાથે જ છે કારણકે તેઓ જણાવે છે કે અમે એક





જ વિચાર રાખીએ છીએ કે કામ તો કોઈ પણ સાથે કરવાનું જ છે તો મિત્ર સાથે જ કેમ નહિ અને બીજું કે કદાચ નોકરી કરતા હોત તો સામાન્ય પગારમાં જીવન બંધાઈ જાત જયારે તેના સામે આજે અમારા પાસે ખુલ પૈસા, નામના બધુ જ છે. માટે સંબંધ સાચવીને જો કામ કરતા આવડે તો તે વ્યવસાયમાં ખુલ ઉપયોગી થાય છે. જયારે નિષ્ઠા મળે ત્યારે કદાચ નિર્યાણ દરેકનો ન હોય તો પણ તેને સ્વીકાર તો દરેક કરવો જ પડે કે અમે અમારી કંપનીમાં કરીએ છીએ. અહીં કંપનીમાં એવું વાતાવરણ ઉભુ કરવાનો પ્રયત્ન કરીએ છીએ જેના લીધે એમલોય સ્ટ્રેસ ફી કામ કરી શકે. ભાવેશભાઈ પ્રકૃતિ સંવર્ધનના ખુલ હિમાયતી છે આથી તેઓની ફેકટરીમાં પણ ખુલ વૃક્ષો વાવી અને એમલોયને શુદ્ધ વાતાવરણ આપવાનો પ્રયત્ન કરે છે. ભાવેશભાઈ ખાસ આજના યુવાનોને સંદેશ આપવા માંગે છે કે આજે જો તમે પર્યાવરણ અને સ્વાસ્થ્યને નહિ સાચવો તો આવનાર પેટીને ખુલ ભોગવધુ પડશે કારણકે તેમને જીવવા માટે શુદ્ધ હવા પણ નહિ મળે. આ રીતે સામાન્ય વિચારથી પિતાએ શરૂ કરેલ વ્યવસાયને મિત્રતાના જોરે એક બ્રાંડ બનાવી એવા ભાવેશભાઈ હજુ સોલારનો ઉપયોગ કરી લોકો અને પર્યાવરણને મહત્વમાં ઉપયોગી થવા માંગે છે.

**ખાસ મિત્રો  
સાથે સમય  
પસાર કરવો  
તેનાથી સ્ટ્રેસ ફી  
રહી શકાશે.**



હું હંમેશા સ્વ નહિં  
પણ સર્વનો વિચાર કરું છું

## નિલેખભાઈ જેતાપરીયા

ઉદ્યોગિનાં પુરુષસિંહ ડેવિલિન લક્ઝીની:

ફેબં હિ ફેબમિલિ કાપુરુષા વર્કિંગના



ફેબં નિછલ્યુ કૃસ પૌરુષં આલાશન્દ્રા

ખણ્ણે કૃસે બઢ્ઠ બ સિદ્ધાંતિક બ કોડગ ઢોષ: ||

સામાન્ય ખેડૂત પરિવારમાં ૧૮૭૮માં નિલેખભાઈનો જન્મ થયો. તેઓએ પ્રાથમિક શિક્ષણ મોરબી તાલુકાનાં લાલપરમાં લીધું. ત્યારબાદ રાજકોટ સ્વામીનારાયણ ગુરુકુળમાં અભ્યાસ કર્યો. તેઓ જણાવે છે કે મે ગુરુકુળમાં અભ્યાસ કર્યો ત્યાંથી મને સૈદ્ધાંતિક જીવન જીવવાની, નિયમિતતા અને મદદ કરવાની ભાવનાના પાઠો મળ્યા. તેઓ ૧૦-૧૨ ધોરણ મોરબીમાં ભણ્ણા અને ધોરણ ૧૨નું પરિણામ આવ્યું ત્યારે તેઓ ખુબ ખુશ હતા કારણકે તેઓ ૩ વિષયમાં પાસ થઇ ગયા હતા.!! આ ઘટના જ બતાવે છે કે તેઓ આગામ અભ્યાસમાં કંઈ રસ ન હતો અને ઘરની જે કરીયાણાની દુકાન હતી તેમાં બેસવા લાગ્યા. હમેશા સફળ વ્યક્તિત્વનું જીવન તપાસીએ તો જાણ થાય કે તેઓ સફળ થયા ત્યારબાદ તેમની આદતો સારી થઇ એવું ન હોય પણ એ સારી આદતોને તેમને જીવનમાં વણી લીધી હોય એટલે જ તેઓ સફળ થયા હોય. એ મુજબ કરીયાણાની દુકાનમાં પણ નિલેખભાઈ એક-એક ગ્રાહકના સંતોષ અને જરૂરિયાતોનો ખ્યાલ રાખતા. તેઓ મોરબીમાં જ એસ્ટીડી પીસીઓ ચલાવતા, તો તેના ગ્રાહકો ને પણ તેઓ ધેર બેઠા કોલ કોન્ફરન્સની સુવિધા આપતા. એ સમયમાં તેમના પિતાજીએ મોરબીમાં જ સેનેટરી વેરનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો અને નિલેખભાઈને વિચાર આવ્યો કે આપણે એક્ષપોર્ટનો વ્યવસાય શરૂ કરીએ. હવે ૧૨ નાપાસ અને અંગ્રેજીમાં કંઈ ટયા ન પડે એ વ્યક્તિત્વને આવો વિચાર આવે એટલે નવાઈ ન થાય તો નવાઈ કહેવાય. પણ પોતાના વિચારને અમલમાં મુક્યા તેઓએ એક્ષપોર્ટ માટેના

# ‘આપણું આપણું છે અને બીજાનું એ બીજાનું જ છે માટે બીજાનું આપણું કરવા ક્યારેચ પ્રયત્ન કરવા.

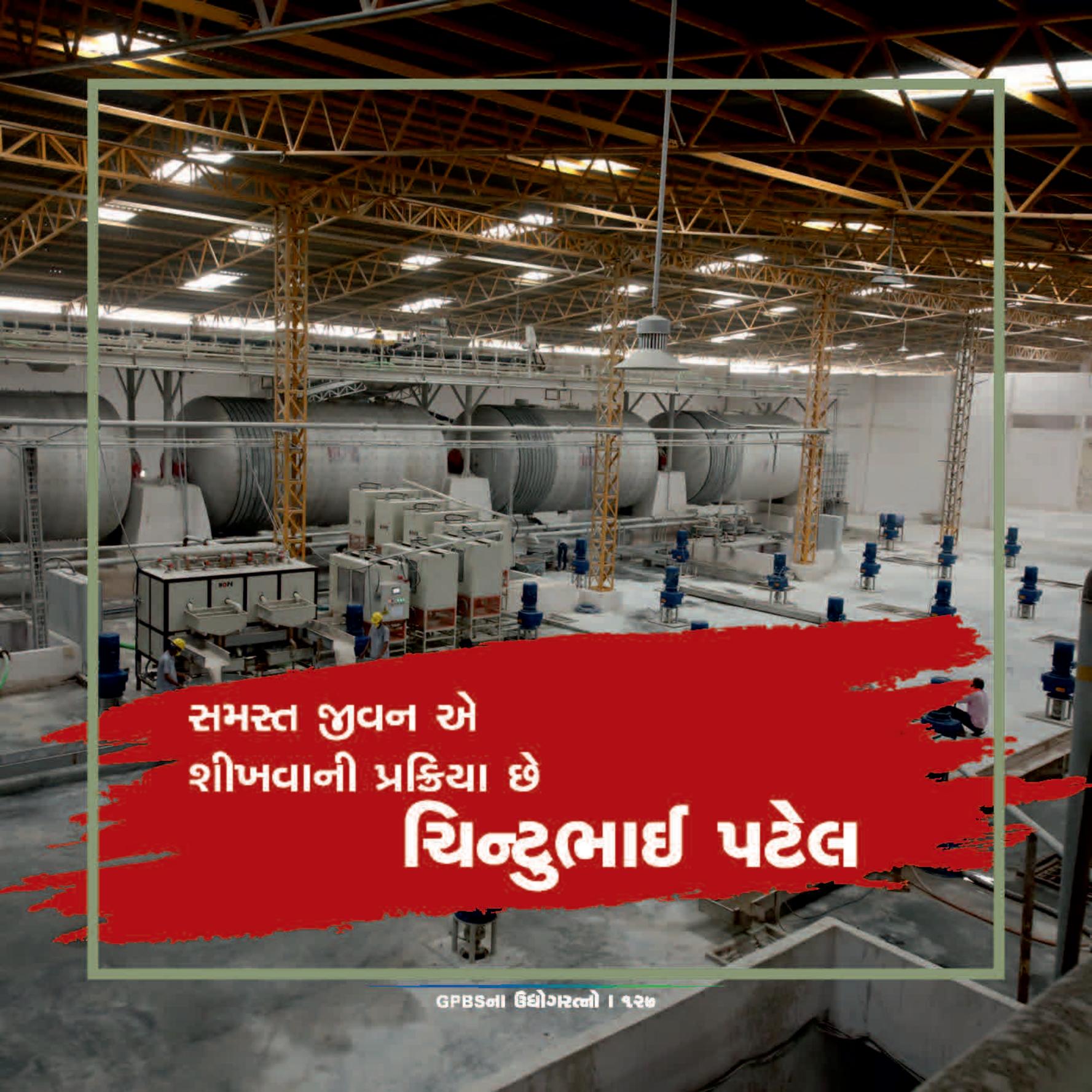
નાના-મોટા કલાસ કર્યા અને કમ્પ્યુટર પણ શીખ્યા. આ બધું જ તેઓએ કરીયાણાની દુકાન સંભાળતા સંભાળતા કર્યું અને પ્રથમ દિવસે પિતાની ફેકટરીએ જવાનું શરીર ત્યારે તેમને નિલેખભાઈને સેનેટરી વેર્સનું સહૃદી પાયાનું અને નાનું કામ કહી શકો એવું કામ એટલે પ્રોડક્શન વિભાગમાં તેમને મુક્યા. પ્રોડક્શન પછી બીજા ૧૦ વિભાગ આવે ત્યારે એ પ્રોડક્ટ ફાઈનલ પ્રોડક્ટ બને પણ પિતાશ્રીએ તેમને પાયાથી શરૂઆત કરાવી, નહિં કે સીધું ટેબલ ખુરશી આપી દીધા. ખંત અને પ્રયત્નોથી એ વ્યવસાય ખૂબ સારો ચાલવા લાગ્યો અને તેઓ સેનેટરીવેર્સમાં ચુરોપના દેશમાં કરનાર પ્રથમ મોરબીની કંપની બની. હવે એક્સ્પોર્ટનો વ્યવસાય તો ખૂબ સારો સેટ થઈ ગયો માટે તેમણે જે ભારતમાં ન હતું બનનું તે પ્રોડક્ટ્સ ઇમ્પોર્ટ કરવાનું શરૂ કર્યું. થોડો સમય ઇમ્પોર્ટ કર્યું ત્યારબાદ





**સ્વચ્છના અનુભવને  
સમાજ અને રાષ્ટ્ર  
માટે વાપરી  
શકીયો તો જ સાચ્યં.  
લીડરે પોતાના  
નીચેના લોકોને  
સકારાત્મક  
હરીકાઈ કરતા  
શીપવવું જોઈએ.**

તે પ્રોડક્ટના મોલ્ડ ઇંગ્ઝોર્ટ કરીને બીજા ઉદ્યોગકારો ને પણ આપ્યા અને તેમને મેક ઇન ભારતના સુશ્રેષ્ઠ ને સાકાર કર્યું અને મોરબીમાં જ ઘણા પ્રયત્નો પછી એ બધી પ્રોડક્ટ બનાવવાની શરૂ કરી. તેઓએ જ્યારે મોરબી સિરામીક એશોસ્ટીએશાનની પ્રમુખ તરીકે બાગડોર સંભાળી ત્યારે ૨૨૦૦ કરોડનું એક્સપોર્ટ હૃતુ બે અત્યારે વધીને ૧૭૦૦૦ કરોડ છે. મોરબી સિરામીક ઉદ્યોગને આગામ લઇ આવવામાં તેમનો સિંહફાળો રહેલ છે. ત્યારે તેઓ ગ્રાન્ટ ટર્મ બિનહંડીફ રહેનાર પહેલા પ્રમુખ રહેલ અને હાલમાં કોમર્સ મીનીસ્ટ્રી લાંબા રચેલ બોર્ડ ઓફ ટ્રેડના મેઝબર છે અને સિરામીક માટેની એક્સપોર્ટ પ્રમોશન કાઉન્સીલ - કેપેક્સીલ ના સિરામીકના સીનીયર વાઇસ ચેરમેન તરીકે પણ સેવા આપી રહ્યા છે. તેઓ સિરામીક ઉદ્યોગના સ્વખાદંદ્રા તો છે જ પણ મોરબીમાં બીજું પણ ઘણી સામાજિક સેવાઓમાં તેઓ હરછમેશા તત્પર રહ્યા છે. તેઓએ પોતાના જીવનમાં જ વિભાગમાં વહેચેલું છે. વ્યવસાય, સમાજ, પરિવાર અને સ્વચ્છં. જીવનમાં આ રીતે કામ કરવાથી તેઓ બધું જ બેલેન્સ કરી શક્યા. તેઓ અંતમાં જણાવે છે કે, ‘નિવૃત્તિ એ કાયરતાનો વિચાર છે’. કોઈ નિર્જીવ વસ્તુ હોય તો તે પણ તૂટી ન જાય ત્યાં સુધી કામ આપે જ છે તો મનુષ્ય તો પરમાત્માનું સર્વશ્રોષ સર્જન છે તો એનો ઉપયોગ અંતિમ શ્યાસ સુધી કરવો જ જોઈએ.



સમર્પણ જીવન એ  
શીખવાની પ્રક્રિયા છે

# ચિન્દુભાઈ પટેલ

GPBSના ઉદ્યોગરલો | ૧૨૮

ગ્રાનિયલ્ બી ખાતું વિઘનભાગેન નીચે:

ગ્રાનિય વિઘનવિહિતા: વિરમલિમધ્યા:।



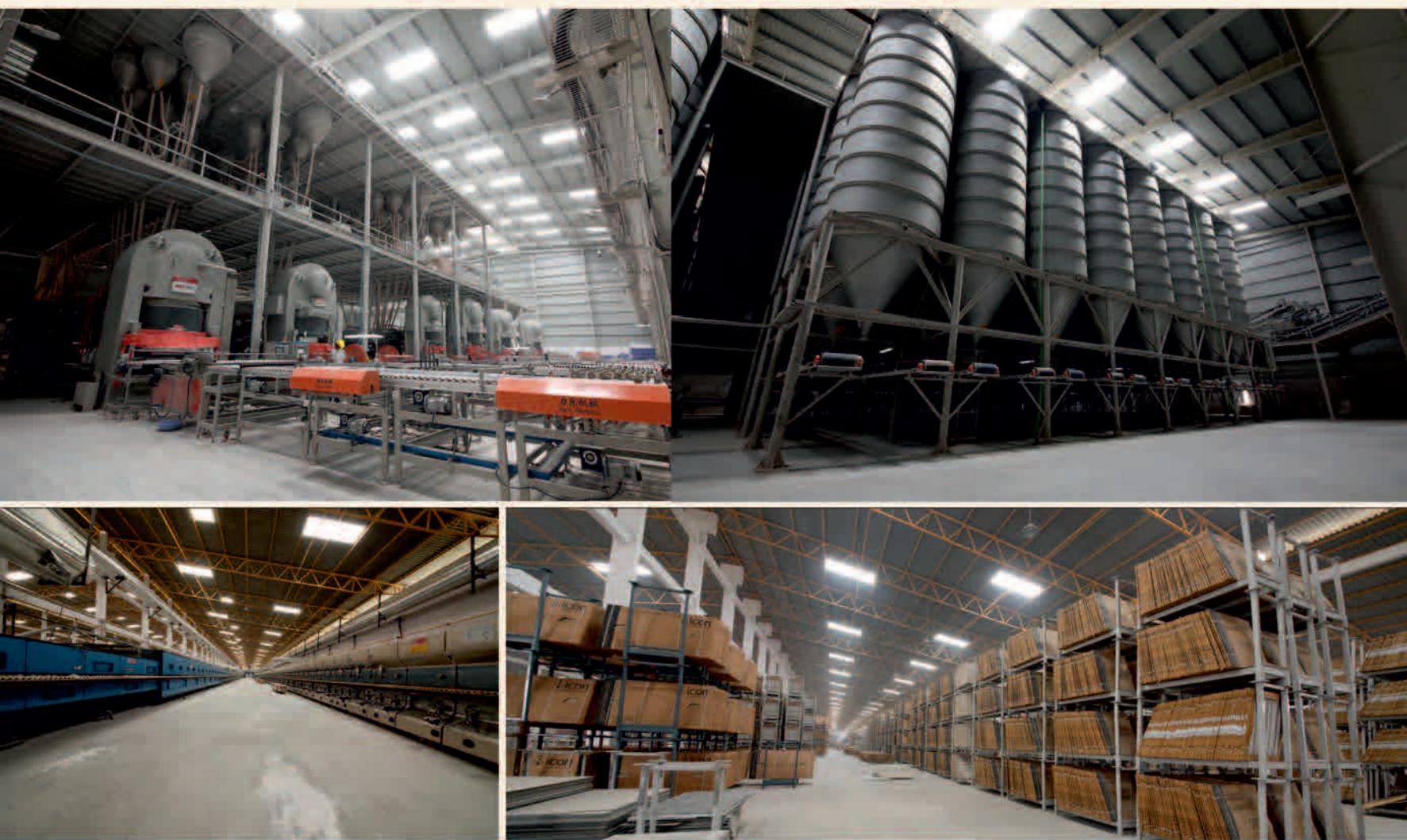
વિછો:પુનઃ પુનરશ્પિ પ્રતિનિષ્ટિગાના: ગ્રાનિયાનુભવગાના: બી એનિયનાનિ।

ચિન્દુભાઈની કંપની 'આઇકોન વર્ક ઓફ ટાઇલ્સ' ૧૯૮૭માં બનેલી છે. તેઓ સહુ પ્રથમ રાફિંગ ટાઇલ્સમાં કામ કરતા હતા. કહેવાય છે ને કે સમય પ્રમાણે પરિવર્તન ન લાવનાર વ્યક્તિ સફળ નથી થઇ શકતો. તેઓએ સમય બદલતા સિરામિક તરફ વળ્યા. ૧૯૯૪માં તેઓએ સીરામિકનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો. એ વખતે માત્ર ૩૦૦ બોક્સ ટાઇલ્સનો ઓર્ડર તેઓ પાસે હતો. આટલા નાના પાચે શરૂ કરેલ વ્યવસાય આજે સફળતાની સીડીઓ ચડી રહ્યો છે. અત્યારે તેઓ ૩૦૦ બોક્સથી શરૂ કરીને રોજના ૭૫૦૦૦ બોક્સ સુધીના પ્રોડક્શન સુધી પહોંચ્યા છે. તેઓ કહે છે કે અમારો પારિવારિક વ્યવસાય છે તો જ્યારે જ્યારે મુશ્કેલીઓ આવી છે ત્યારે બધાના સાથ-સહકારથી તેમાંથી બહાર આવી શકયા. પરિવારના સભ્યો જ્યારે વ્યવસાયમાં સાથે જોડાયેલા છે ત્યારે તેમને ત્યાં એવી વ્યવસ્થા ઉભી કરાયેલી છે કે જે-તે વિભાગ કોઈ એક વ્યક્તિને કામ સોંપવામાં આવ પછી તે વ્યક્તિને સંપૂર્ણ સ્વતંત્ર સાથે નિર્ણય લેવાની છૂટ આપવામાં છે. તેમની પાસે શ્રેષ્ઠ ટીમ છે જેના લીધે તેઓને મુશ્કેલીઓ મુશ્કેલી લાગતી જ નથી. ઓનર કે પાર્ટનરથી કંપની નથી ચાલતી પણ તેના સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિનો તેમાં એક અભિજ્ઞ રોલ હોય છે. જો તેઓ દરેક એક કંપની માટે કરે તો જ કંપની આગળ વધી શકે. ચિન્દુભાઈ આ વાતને માને છે તેથી જ તેઓ તેમની કંપનીના દરેક વ્યક્તિને પોતાના માને છે અને



કોઈ પણ  
કંપનીમાં  
સ્વર્ણ  
ચર્ચા-તિથારણા  
થવી જ જોઈએ.

તેને કંપનીમાં સ્ટ્રેસ ઝી વાતાવરણ પૂરું પાડે છે. તેમના મતે જો દરેક વ્યક્તિને અહીં પોતાનું વાતાવરણ મળશે તો તે તેનું કામ ખૂબ સારી રીતે કરી શકશે અને તેનો ફાયદો અંતે તો કંપનીને જ છે. આ બાબતોને તેઓએ પોતાના કાર્યક્ષેત્રમાં આપનાવેલી છે આથી ૧૦-૧૫ વર્ષ જુના લોકો પણ તેઓ સાથે આજે પણ જોડાયેલા છે. તેઓની ફેકટરીમાં બધા જ એમ્બ્લોય માટે ખાસ ભોજનની વ્યવસ્થા છે અને તેઓ બધા રોજ સાથે જ જમે છે. આમ જેઓ તમારી સાથે કામ કરે છે તેનું જો ધ્યાન રાખવામાં આવે તો તે તમને ખૂબ સારું કામ કરીને આપણો એવું તેમનું માનવું છે. અત્યારે આઈકોન વર્ક ભારતમાં એક્સ્પોર્ટમાં પ્રથમ હોય તેવું તેમનું સપનું છે. તેઓ એક સફળ ઉદ્યોગકાર તરીકે યુવાનોને અથવા જેમને કઈ નવી શરૂઆત કરવી છે



**“વાકિતાએ હંમેશાા  
નવીનતામ  
શીપાતા  
રહેતું જોઈએ.”**

તેમને સંદેશ આપે છે કે તમે જે કદ્ય કામ હાથમાં તેના પર સંપૂર્ણ ફોકસ કરીને મહેનત કરશો તો કોઈ પણ વ્યવસાય હશે તેમાં સફળતા મળશે જ. જેમ સરદાર વલલભભાઈ પટેલ કહેતા કે, જીવનમાં કટાઇને મારવા કરતા ઘસાઇને મરવું સાંચું!! એ મુજબ યિન્ટુભાઈ પણ ખૂબ મહેનત કરીને જીવનમાં કદ્યક અથું કરવા માંગો છે જેના લીધે તેઓ કોઈ માટે પ્રેરણાઝપ બની શકે. યિન્ટુભાઈ એવા ચુવા સફળ વ્યવસાયકાર છે જેઓ પોતાના પરિવાર અને ટીમને સાથે લઈને સફળતાની યશ કલગી પોતાની કંપની પર લગાવવા માંગો છે.



જેમ સવારની ચા બગડે તો આખો દિવસ બગડે તેમ ખેડૂતને  
ખોટુ જિયારણ આવી જાય તો આખો પાક નકામો જાય છે

## નરેન્દ્રભાઈ માથોલીયા

GPBSના ઉદ્ઘોષલો | ૧૩૧

# ક્રાણશા: કહણશાશ્વેબ વિદ્યામર્થી બ સાધયોલુ ।



## ક્રાણી નષ્ટે કૃબી વિદ્યા કહણી નષ્ટે કૃબી ધ્યાન ॥

‘નિધી સીડ્સ’ જે પોતાની વ્હાલસોયી દીકરીના નામ પરથી નરેન્દ્રભાઈ માથોલીયાએ બનાવેલી કંપની છે. તેમને આણંદ ચુનીવર્સીટીમાંથી એમ.એસ.સી. એગ્રીક્લિયરનો અભ્યાસ કર્યો છે. ઓક્ટોબર-૨૦૦૬ મહિનામાં તેમણે આ કંપની બનાવી તે પહેલા ૧૦ વર્ષ સુધી તેઓએ મલ્ટીનેશનલ કંપનીમાં જોખ કરેલી હતી. આથી અનુભવ ઘણો સારો હતો. જોખ મુકીને પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવા પાછળનો તેમનો મુખ્ય ઉપદેશ એ હતો કે જો એગ્રીક્લિયર અને ખેડૂતને સંધર કરવા હશે તો બિયારણ એ પાયાની વસ્તુ છે. આથી તેમને બિયારણનો વ્યવસાય શરૂ કર્યો. તેમની કંપની ખેડૂતને વાવેતર માટે જે બિયારણ જોઈએ છે તે પૂર્ણ પાડે છે. જો બિયારણ શ્રેષ્ઠ નહિ હોય તો પાક ચોક્કસ જોઈએ તેવો નહિ થાય માટે ખેડૂતે બિયારણ સારામાં સારાં જ વાપરવું પડશે. તેમના મતે સીડ્સનો વ્યવસાય અધારો છે કારણકે તે એક જીવંત પદાર્થ છે આથી તેની સાચવણ ખુબ કરવી પડે અને તે બગાડે એ પહેલા તેનો વપરાશ કરવો પડે છે. આથી બીજા વ્યવસાય કરતા આમાં પ્રશ્નો વધુ હોય છે. છતાય આ વ્યવસાય પસંદ કરવા પાછળનો હેતુ ખેડૂતને શ્રેષ્ઠ બિયારણ અને દેશ-પરદેશની સારામાં સારી ટેકનોલોજી વાકેફ કરવાનું છે. વ્યક્તિને સફળતા મળે છે પણ તે મેળવવા ઘણી નિષ્ફળતાઓને પચાવી પડતી હોય છે. આટલા વર્ષોમાં ઘણા પ્રશ્નો આવ્યા છે પણ અમે હંમેશા ધીરજ રાખી છે તેથી

“તમારા સાથે  
જોડાયેલ લોકોના  
સંતોષનો ઘ્યાલ  
રાખશો તો એ  
ક્યારેય કંપની  
છોડીને જવાનો  
વિચાર નહિ કરો.



વહેલું મોર્કું તેનું સોલ્યુશન મળી જ ગયું છે. તેઓ તેમના પિતાશ્રી અને ગુરુ પ્રમુખ સ્વામી મહારાજના સિદ્ધાંતને ફોલો કરે છે કે હંમેશા પ્રમાણિક રહેલું છે જેથી રાત પડે સારી ઊંઘ આવે. આ સાથે સાથે તેમનું માનવું છે કે સફળતા ક્યારેય એકલા હાથ નથી મળતી. દરેકનો સહકાર હશે પછી તે પરિવાર હોય કે વ્યવસાયનો નાનામાં નાનો માણસ પણ તે દરેક સહકાર અને સમજણાથી રહેશે તો જ સફળતા મળશે. તેઓ જણાવે છે હું કઈક નયું લાંબા તેના કરતા મારો ખેડૂત જચારે કઈ નવી

૬ ડીલ્ફી મહત્વની છે  
 પરા ધર્મિવણત  
 સામાન્ય માણસ  
 પરા અસામાન્ય  
 કળા ધરાવતો  
 હોય છે તો તેની  
 પરખ એક  
 ઉદ્યોગકારને  
 હોવી જોઈએ.  
 ૭૭

વસ્તુ લાવે અને મને કોટા મોકલે કે મેં આ વર્ષે આ નવી વસ્તુ લીધી ત્યારે અમને વધુ ખુશી થાય છે. આ રીતે દરેક ખેડૂત કે કામ કરનાર લોકો મારા પોતાના જ છે, તેનું સુખ દુઃખ એ અમાં છે એવી ભાવનાથી નિધી સીડ્સમાં દરેક જોડાયેલા છે. બહારના લોકોને પરિવાર ભાનીને કામ કરવું અને પરિવારના સભ્યોને સાથે વ્યવસાયમાં જોડવા એ ખરેખર એક કળા છે. તેમના પરિવારના સભ્યો આ વ્યવસાયમાં સાથે છે તો દરેકમાં જે આવડત હોય તે મુજબ તેમને કામ સોપીને તેમને નિર્ણય કરવાની પૂરી સ્વતંત્રતા આપવામાં આવે છે જેથી તેમને કામ કરવાનો ઉત્સાહ વધે. તેઓ કંપનીમાં દરેક સેકટરની એક ચોક્કસ સમયે મીટીગ રાખીને દરેકની સલાહ લઈને આગળ વધે છે. અત્યારે તેઓની નેકસ્ટ જનરેશન પરા આ વ્યવસાયમાં હોશે-હોશે જોડાઈ છે. આજે તેમને પોતાની કંપની શરૂ કરી તેને ૧૬ વર્ષ થઇ ગયા છે અને પ અલગ-અલગ બ્રાંડ નેમ નીચે તેઓની કંપની અલગ અલગ બિયારણાના ક્ષેત્રમાં કામ કરી રહી છે. તેમનું સપનું છે કે મારી સાથે એક યા બીજુ રીતે જોડાયેલ છે તે દરેકનો વિકાસ થાય અને 'નિધી સીડ્સ' ભારતની અને વિદેશની બિયારણ માટેની સહૃદ્યી વિશ્વાસપાત્ર બ્રાંડ બને. આમ નિધી સીડ્સ એટલે પરિવાર અને બહારના લોકો સાથે લઈને ચાલતો વ્યવસાય જેમાં દરેક લોકો સાથે ચાલીને સફળતાને આંબે છે.





લાંબી સફળતા જોઈતી હશે તો મહેનત  
પણ લાંબા સમય માટે કરવી પડશે

## સતીશભાઈ મોવલીયા

# ਤਧਮੇਨ ਹਿ ਸਿਖਾਲਿਕ ਕਾਖਾਂਠਿਆ ਨ ਮਨੋਰਥੈ:।



## ਨ ਹਿ ਖੁਸ਼ਖ ਖਿਨਖ ਪ੍ਰਕਿਸ਼ਾਲਿਕ ਗੁਖੇ ਸੂਗਾ:॥

ਕੇਪਟਨ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਮੁੱਖਤਵੇ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਅਨੇ ਤੇਨੇ ਲਗਤਾ ਦੁੱਕ ਏਟੋਚਮੇਨਟ ਬਨਾਵੇ ਛੇ। ਅਤਥਾਰੇ ਮਾਰ्कੱਟਮਾਂ ਜੇ ਮੀਨੀ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਆਵੇ ਛੇ ਤੇ ਸੌ ਪ੍ਰਥਮ ਮਾਰ्कੱਟਮਾਂ ਲਾਵਨਾਰ ਕੰਪਨੀ ਏਟਲੇ 'ਕੇਪਟਨ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਪ੍ਰਾਇਵੇਟ ਲਿਮਿਟੇਡ'। ਆ ਕੰਪਨੀ ਤੇਮਨਾ ਪਿਤਾਸ਼ੀ ਅਨੇ ਭਾਈਜੁਅੇ ਸ਼ਾਂਤ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਛੇ। ਭਾਰਤ ਦੇ ਯੋਗ ਪ੍ਰਧਾਨ ਦੇਸ਼ ਛੇ ਪਣ ਅਛੀਨਾ ਖੇਡੂਤੀ ਸਹੂਲਤ ਨਹੀਂ ਏਟਲੇ ਤੇਥੋ ਪਾਸੇ ਮੋਟੂ ਰੋਕਾਣਾ ਕਰਵਾਨੀ ਸ਼ਾਕਿਤਾ ਨ ਹੋਵੇ। ਆਜਥੀ ਵਰ්਷ੀ ਪਛੇਲਾ ਯੋਗ ਮਾਟੇ ਮਾਤਰ ਬੇ ਜਵਿਕਲਾਂ ਹੁਤਾ। ਏਕ ਬਣਾਂ ਅਨੇ ਬੀਜੁੰ ਮੋਟਾ ਟ੍ਰੈਕਟਰ। ਹੁਵੇ ਧਾਣੀ ਵਖਤ ਏਵੁੰ ਥਾਵ ਕੇ ਬਣਾਂ ਦੁੱਕ ਕਾਮ ਨ ਕਰੀ ਸ਼ਕੇ ਅਨੇ ਮੋਟਾ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਖੁਲ ਮੌਦਾ ਹੋਵੇ ਜੇ ਦੁੱਕ ਖੇਡੂਤਨੇ ਪੋਸਾਧ ਨਹਿ। ਆਥੀ ਤੇਮਨਾ ਵਡੀਲੀਨੇ ਵਿਚਾਰ ਆਵਾਂ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆ ਬਨੇ ਵਚੋਨੁੰ ਕਈ ਸ਼ੋਧੀਅੇ ਜੇ ਸਾਂਚ ਕਾਮ ਪਣ ਆਪੇ ਅਨੇ ਖੇਡੂਤਨੇ ਪੋਸਾਧ ਏਵਾ ਭਾਵਮਾਂ ਪਣ ਮਲੀ ਰਹੇ। ਆਵਾ ਉਮਦਾ ਵਿਚਾਰਨੇ ਲਈਨੇ 'ਕੇਪਟਨ ਟ੍ਰੈਕਟਰ' ਦੇ ਮੀਨੀ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਬਨਵਵਾਨਾ ਸ਼ਾਂਤ ਕਹਾਂ। ਆ ਕੰਪਨੀ ਸ਼ਾਂਤ ਕਹੀ ਤਥਾਰੇ ਮੀਨੀ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਖੇਡੂਤੀ ਮਾਟੇ ਸਾਵ ਨਵੁੰ ਹੁਤੁੰ ਆਥੀ ਤੇਥੋਨੇ ਸਮਝਾਵਤਾ ਖੁਲ ਅਧਾਰਾਂ ਪਤੁੰ। ਏ ਸਮਝੇ ਤੇਥੋਅਏ ਧੀਰਜ ਰਾਖੀ ਅਨੇ ਸਮਝ ਆਵਾਂ ਆਥੀ ਆ ਮੁਸ਼ਕੇਲੀਮਾਂਥੀ ਬਹਾਰ ਆਵੀ ਸ਼ਕਿਆ। ਆਜਥੀ ੨੯ ਵਰ්਷ ਪਛੇਲਾ ਨਾਨਾ ਪਾਂਧੇ ਸ਼ਾਂਤ ਥਥੇਲੀ ਕੰਪਨੀਅੇ ਆਜੇ ਸਫ਼ਲਤਾਨੀ ਹਰਣਾਫ਼ਲ ਭਰੀ ਲੀਧੀ ਛੇ। ਮਾਤਰ ਭਾਰਤ ਨਹਿ ਪਣ ਵਿਦੇਸ਼ਮਾਂ ਪਣ ਤੇਥੋਨਾ ਮੀਨੀ ਟ੍ਰੈਕਟਰ ਖੁਲ ਪ੍ਰਯਾਤ ਛੇ ਅਨੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇਸ਼-ਪਰਦੇਸ਼ਾਥੀ ਤੇਨੀ ਖਰੀਦੀ ਕਰਵਾ ਅਛੀ ਆਵੇ ਛੇ। ਤੇਥੋ ਪਾਸੇ ੫੦੦ਵੀਂ ਪਣ ਵਧੂ

**ક્યારેય કોઈ  
પ્રેસાને લીધે  
વ્યવસાય  
અટકતો  
નથી.**

લોકોનો સ્ટાફ છે અને ભારતમાંથી યુરોપમાં એક્ષપોર્ટ કરતી હોય તેવી માત્ર પાંચ જ કંપની છે અને તેમાં એક 'કેપ્ટન ટ્રેક્ટર' છે. જે ગુજરાત માટે ખૂબ ગૌરવની બાબત ગણી શકાય. આજે કેપ્ટન ટ્રેક્ટર વિશ્વનાં ૬૦ થી વધુ દેશોમાં પોતાની પ્રોડક્ટ એક્સપોર્ટ કરે છે. તેઓ વાર્ષિક ૧૦,૦૦૦ જેટલા ટ્રેક્ટર ઉત્પાદન કરે છે અને તેનું વેચાણ દેશ-પરદેશ થાય છે. તેઓ આજે ખેડૂતોને ખેતી માટે ૩૬૦ ડિગ્રી સોલ્યુશન આપી રહી છે. તેઓ કહે છે કે કોઈ પણ વ્યવસાયમાં પ્રશ્નો આવે ત્યારે તે પ્રશ્ન કરતા તેનું સોલ્યુશન શોધવામાં સમય આપીએ તો તે પ્રશ્ન જલ્દી હાલ થઇ જતા હોય છે. કોઈપણ પ્રશ્ન ક્યારેય કાયમી હોતા નથી આથી ધીરજ રાખીને કામ લઈએ તો ચોક્કસ તેમાંથી બહાર આવી જ શકાતું હોય છે. તેમનો આ પારિવારિક વ્યવસાય છે એ સમયે તેઓ વ્યવસાયમાં લાગણીથી તો જોડાયેલા જ છે પણ જ્યારે





**‘‘  
હંમેશાં  
પ્રમાણિકતા  
એ  
પ્રાથમિકતા  
હોવી જોઈએ.**

વર્ક પ્લેસ પર હોય ત્યારે તેમના માટે કંપની જ પ્રથમ હોય છે અને તેના માટે જે નિયમો બનાયેલા છે તેને અનુસરણ દરેક વ્યક્તિએ કરવાનું રહે છે. તેઓ પરિવારની સાથે-સાથે બહારના લોકો સાથે પણ જોડાયેલા છે તો તે દરેકને નિયમિત રીતે મળે છે અને દરેકના મંતવ્ય અને વિચારો જાણીને તેને અમલમાં મુકે છે. તેઓ કેપ્ટન સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિને એક પરિવાર જ માને છે અને તેમના સુખ-દુખને પોતાના સુખ-દુખ માને છે. તેઓના વ્યવસાયમાં તો અત્યારે બીજું પેઢી પણ જોડાય ગઈ છે પણ તેમના જે ડીલર્સ છે તેમાં પણ બીજું પેઢી તેમના સાથે જોડાયેલી છે જે તેમની ગૃહનિયમ બતાવે છે. તેઓનો જે પ્રથમ ગ્રાહક હતો આજે પણ તેઓ સાથે જોડાયેલ છે જે બતાવે છે કે તેઓ માટે ગ્રાહક એ ભગવાન છે. તેઓ યુવાનોને સલાહ આપે છે કે કયારેય એવું નથી કે એક ચોક્કસ રકમ હોય તો જ વ્યવસાય શરૂ કરી શકાય પણ જો સાચી દિશા અને લગાનથી કામ કરશો તો વહેલી-ભોડી સફળતા ચોક્કસ મળશે. આમ કેપ્ટન ટ્રૈક્ટર પોતાની ગુણવત્તા અને નવીનતાને કારણે આજે દેશ-પરદેશમાં પોતાની પાંખો ફેલાવી રહી છે.



ગમે તેટલી ઊંચી ઉડાન ભરો પણ પગ  
જમીન પર રાખવાની કળા શીખી લેવી

## મેધમણી ગૃપ

GPBSના ઉદ્યોગરલો | ૧૩૮

# આલસ્યં હિ મળુષ્યાળાં

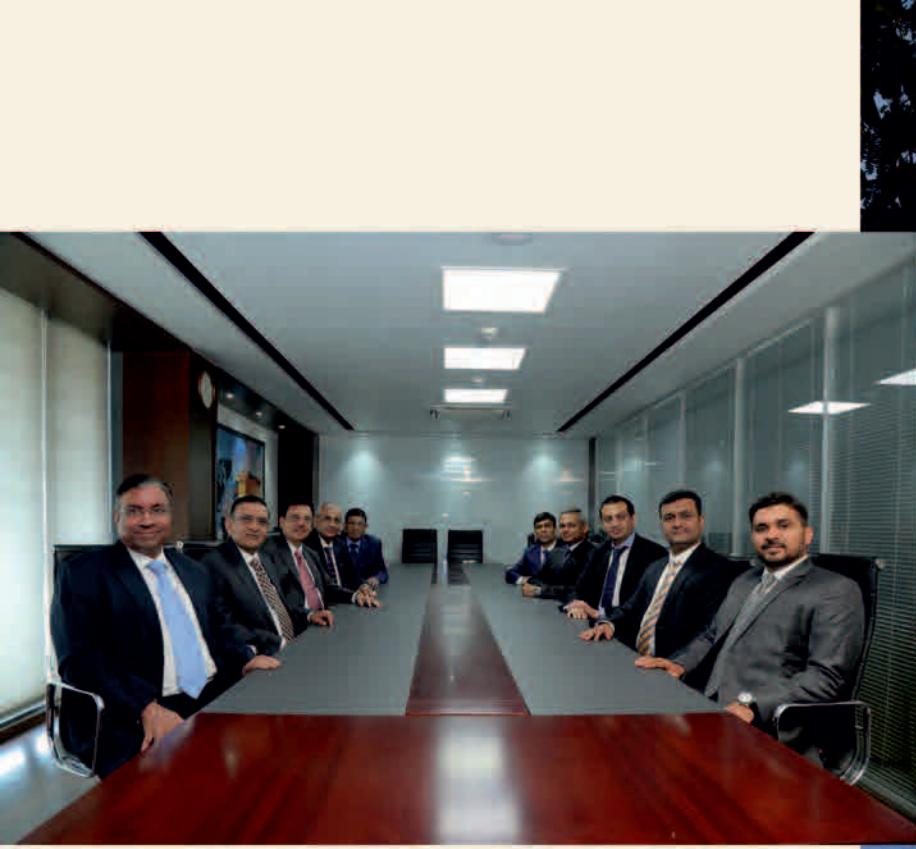
## શરીરસ્થી મહાન् રિપુઃ



# ગાસ્તખુદમાસ્મી બન્ધુઃ કૃત્વા ખં ગાવશીકલિ॥

એક સામાન્ય ખેડૂતનો દિકરો એન્જિનિયર થયો અને ઘણા નવા વિચારો સાથે તેને આ માર્કેટમાં પગ મૂક્યો. સપનાઓ તો ઘણા હતા પણ પૈસા નામે કઈ હતું નહિ તેથી સામાન્ય નોકરી શરૂ કરી. થોડો સમય નોકરી તો કરી લીધી પણ મનમાં પેલું સપનું ઘર કરી ગાયેલી કે મારે કાંઈક કરવું છે. આ સપનું જોનાર વ્યક્તિ એટલે મેધમણી ગૃહના મોભી શ્રી જ્યંતીભાઈ પટેલ. તેઓએ કલર કેમિકલમાં નોકરી શરૂ કરી અને ત્યાં બધું જોયા પણી વિચાર થયો કે આ વસ્તુ તો હું પણ બનાવી શકું એમ છું અને તેમણે વિચારને અમલમાં મૂકીને ગંપલાવ્યું. આજના ચુવાનો રિસ્ક લેતા ડરે છે ત્યારે જ્યંતીભાઈ શીખવે છે કે દરિયાના કિનારા પર રહીને ક્યારેય બીજે પાર ન જઈ શકાય. તેના માટે તો ડર ને એકબાજુ રાખી દરિયો ખૂંઢીને મોજા સામે બાથ ભીડીએ ત્યારે સામે પાર જઈ શકાય. તેઓએ આ સાહસ કર્યું અને સફળતા મળતી ગઈ. ત્યારબાદ તેમના નાના ભાઈને પિગામિસનેશનનો ખૂબ અનુભવ તો તેમાં ગંપલાવ્યું. હવે તો જાણો તેમના માટે આ સહજ બાબત થઈ ગઈ કે ૨-૪ વર્ષો એક નવી રાહ પર મંજિલ શોધવી. ૨૦૦૪માં તેઓ ભારતની પ્રથમ સિંગાપોર લિસ્ટેડ પણિલક કંપની બન્યા અને ત્યારબાદ ભારતમાં પણ નિયમ આવતા અહીં પણ આઇ.પી. ઓ. લાલ્યા.

જ્યંતીભાઈ કહે છે અમે દર વર્ષ કઈ નવું કરતા જ પણ ૨૦૦૮માં જ્યારે



‘**ઉણાપ ને  
શોધી  
રાહવી તો  
નવી પ્રેટીને  
અમાંથી  
નાકાત રાહી  
શકાય.**

તેઓની ઉમર પદ વર્ષ હતી.

સામાન્યતા: એ ઉંમરે બધા નિવૃત્તા થતા હોય પણ જ્યંતીભાઈએ ૭૦૦ કરોડનો પ્રોજેક્ટ શરૂ કર્યો અને ગૌરવની બાબત હતી કે એમાં તેઓ સાથે પાર્ટનરમાં વર્ક બેક હતી. આમ સફળતા તેઓના કદમ ચુમલી જ ગઈ અને આજે તેઓ ૭૦ લેટલા દેશોમાં પોતાની પ્રોડક્ટ્સ એક્સપોર્ટ કરે છે. આ સફળતા પાછળ તેમની અથાક

“સંસ્કાર નહિ  
હોય તો  
સફળતા  
ટક્ષે નહિ.”

મહેનત અને શ્રેષ્ઠ ટીમ રહેલી છે એવું મેધમણી ગુપ જણાવે છે. મેધમણી ગુપ એટલે મેધજુભાઈ પિતા અને મણીબેન માતાના નામ પરથી બનેલી કંપની. જેમાં માતા - પિતા પળે પળે યાદ રહે એવા હેતુથી કંપનીને તેમના પુત્રોએ આ સુંદર નામ આપ્યું. આ રીતે મેધમણી ગુપ એટલે ભારતનું નામ રોશાન કરનાર ગુજરાતી કંપની. સફળતાના સર્વોચ્ચ શિખરે પહોંચ્યા બાદ પણ પોતાના પગ જમીન પર રાખી શકાય તેનું જીવંત ઉદાહરણ એટલે મેધમણી ગુપના બધા ભાઈઓ.





ટેકનોલોજી અને નવા વિચારોને સ્વીકારીને  
આગળ વધીયે તો સફળ થઇ શકાય

## તુષારભાઈ મોટકા

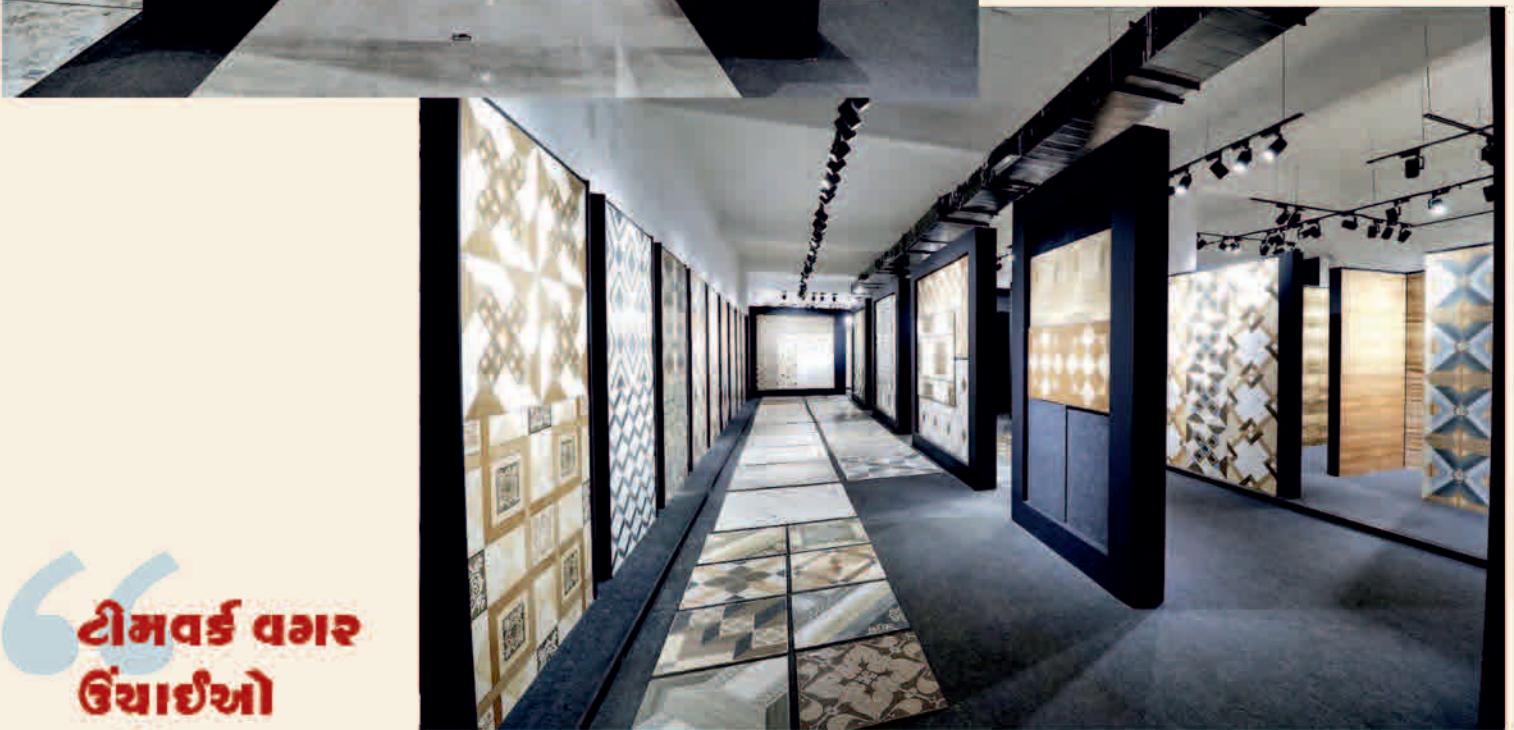
પુસ્તકશા હુ યા વિદ્યા,

પરહશબાળ બ ધનમ् ।



કાર્બિકાલે અમૃતપણો ન  
યા વિદ્યા ન બદ્ધ ધનમ् ॥

તૃષારભાઇ મોટકા કે જેઓ સોલોરેક્શા ટાઈલ્સમાં નવી પેટી તરીકે જોડાયા છે. તેઓ જણાવે છે ૨૦૧૬માં આ કંપની શરૂ કરેલી અને અત્યારે અલગ-અલગ ૪ ચુનિટ ચલાવે છે જેમાં તેઓ ટાઈલ્સનું ઉત્પાદન કરે છે. છેલ્લા ૬ વર્ષથી તેઓની કંપની ટાઈલ્સ મેન્યુફ્લેક્ચરિંગમાં લીડ કરે છે. હજુ તેઓનું સપનું છે કે તેઓ પૂરી દુનિયામાં જે ટાઈલ્સ ઇન્ડસ્ટ્રી છે તેમાં ટોપ પર હોય. તેઓ પોતાના સપના વિષે વાત કરતા બીજુ એક સરસ વાત તેમાં ઉમેરે છે કે હા, ચોક્કસ અમારે ટોપ થવું છે પણ કયારેય અમારા નીતિ-નિયમો સાથે બાંધછોડ કરીને નહિં. તેઓ જણાવે છે જ્યારે કંપની મોટી થાય ત્યારે પ્રશ્નો પણ વધવાના જ પણ એ વ્યવસાયના ભાગઝપે તેને સમજુને સોલ્ય કરવા પ્રયત્નો કરવા જોઈએ. તેઓ જણાવે છે જ્યારે એક દ્યેય બાંધીને સખત મહેનત કરવાના વિચારથી લોકોને તમારી સાથે જોડશો અને કામ કરશો તો શત પ્રતિશત સફળતા મળશે જ. ટીમ છે એ ખૂબ મહત્વની હોય છે કારણકે એક એકલો વ્યક્તિ એક લીમીટ સુધી જ ઢોડી શકવાનો પણ જો એની સાથે શ્રેષ્ઠ ટીમ હશે તો એ મંગીલ સુધી પહોંચી શકશે. પારિવારિક વ્યવસાય છે એટલે તેઓએ



“**ટીમવર્ક વગર  
ઉચ્ચાઈઓ  
હાંસિલ ન  
થઈ શકે.**”

નિયમ બનાવેલો છે કે જ્યારે વર્ક પ્લેસ પર હોઈએ ત્યારે કોઈ કાકા-મામા કે ભાઈ નથી બસ સોલોરેક્ષના વ્યક્તિ છીએ અને દારે જઈએ ત્યારે એક પરિવાર છીએ. આ ભાવનાથી સાથે રહીને કામ કરીએ છીએ એટલે પ્રશ્નો ધાણા ઓળા થઇ જાય



‘નવીનતા અને  
ટેકનોલોજીને  
સ્વીકારવા વગાર  
સફળ થતું  
શક્ય નથી.’

છે. તેઓ માને છે કે, નવા વિદ્યારોને સ્વીકારવા ૪૫ પડશે. જો વ્યક્તિ તેની ઝાંખીએ માન્યતાઓ મુકીને નવી ટેકનોલોજી આપનાવશે તો વ્યાપસાયને સરળ રૂપે સફળતાના માર્ગ લઈ જઈ શકાશે.



તમે જ્યાં છો ત્યાંથી આગળ વધો અને  
બીજા લોકોને પણ આગળ વધારો

## નરેશભાઈ અધારા

# કાલ્ય-શાશ્વત-વિનોદેન

## કાલી ગાઢ કિ ધીમામા

### બ્યાસનોન હુ મૂખથળાં

### નિકુલા કાલહેન વા॥



પ્રિન્ટિંગ અને પેકેજિંગનો બિઝનેસ ધરાવતા નરેશભાઈ અધેરાએ ભણતર પૂર્ણ કરીને એક ભિત્ર સાથે ૨૦૦૫માં ‘પ્રિન્ટ ઝોન’ નામની કંપનીની શરૂઆત કરી. સ્ટાર્ટઅપ ભલે નાનું હતું પરંતુ ટેકનોલોજી સાથે તાલમેલ ભિલાવી આગળ વધતા ગયા અને માત્ર ૧૨ થી ૧૪ લોકોના સ્ટાફમાંથી આજે ૭૦ લોકોના સ્ટાફ સાથે તેઓ પ્રિન્ટ ઝોન ચલાવે છે. પ્રિન્ટ ઝોનમાં પાર્ટનરથી લઇ અને બધા સ્ટાફ સુધી પોત પોતાના કામો અને જવાબદારીઓની વહેચણી બખૂબી કરી દેવામાં આવે છે. નરેશભાઈ જણાવે છે કે, “કોઈ નવું સ્ટાર્ટ અપ હોય કે કચાંચ પણ કામ કરો ક્વોલિટી, કોર વેલ્યુ, ગોલ્સ, અપગ્રેડ ટેકનોલોજી, ફાસ્ટ સર્વિસ આ બધા પરિણામો દ્યાનમાં રાખો.”

કહેવાય છે કે આ સૃષ્ટિમાં એક જ બાબત નથી બદલાતી અને તે છે ‘પરિવર્તન’ વ્યક્તિ હોય કે વ્યવસાય હોય તેમાં સમય પ્રમાણે પરિવર્તન ચોક્કસ આવે જ છે. સમયની માંગ પ્રમાણે જો વ્યવસાયમાં બદલાવ ન લાવવામાં આવે તો વ્યવસાયને ટકાવી નથી શકાતો. આ બિઝનેસમાં પરિવર્તન ખુબ આવ્યા અને ડિજિટલાઈઝેશન થતા મુશ્કેલીઓ અનેક આવી પણ નરેશભાઈએ એનો પણ તોડ કાઢી લીધો અને પેકેજિંગ પર વધુ ફોક્સ કરી અને બિઝનેસ આગળ વધાર્યો. નરેશભાઈ અને જીજા પાર્ટનર્સ સ્ટાફને એક પારિવારિક વાતાવરણ આપે છે જેમાં સ્ટાફના જન્મ દિવસની

“**કોઈપણ  
સ્ટાર અપ  
હોય તેમાં  
હાઈ વોલ્યુમ  
લો- માર્જિનથી  
કામ કરો.**



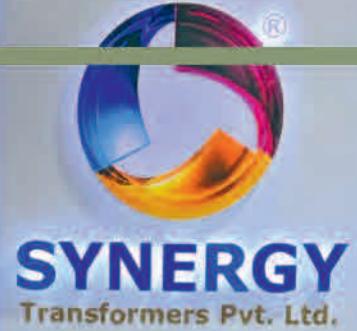
ઉજવણી, સારા અને નરસા પ્રસંગો તેઓની સાથે ઉભુ રહેવું, સાથ સહકાર આપવો. તેઓ એવું દર્શાવે છે કે આ કંપની તમારા માટે અને તમારા લીધે જ સુગામ ચાલી રહી છે. નરેશભાઈ બધા સ્ટાફને અલગ અલગ લક્ષ્ય આપી જ્યાં છે ત્યાંથી આગળ વધે એવી પ્રેરણા પણ આપે છે. એ નેતાનો એ ગુણ હોય છે કે તેઓ હું



‘**નવી નવી  
ટેકોલોજુને  
બિગનોસમાં  
સમાવતા રહો.**

આગળ વધુ એવું નહિ પણ મારી સાથે ચાલનાર દરેક આગળ વધે તેવી ભાવના રાખે છે. જે સદગૃણા નરેશભાઈમાં સહેજે જોઈ શકાય છે. મિનટ ઝોનાએ ફુકતા કામ કરવાની જગ્યા નહિ પણ બધાને જ્યાં છે ત્યાંથી આગળ વધવાનું, કિએટીબિટી બતાવવાનું એક પ્લેટફોર્મ પણ પૂરું પાડે છે.

મિનટ ઝોન હાલમાં દુબઈ, UAE, આફિકામાં પોતાની સર્વિસ એક્સપોર્ટ કરે જ છે સાથે નરેશભાઈનો ૨૦૩૦ સુધીમાં ૧૦૦ કરોડ ટર્ન ઓવર અને ૪૦% સુધી અપ જવાનો ગોલ છે. આ ગોલ પ્રાપ્ત કરવા નરેશભાઈ અને મિનટ ઝોનને વિશ્વાસ છે અને સ્પષ્ટ છે કે સૂપરિયર સર્વિસ, સારી ક્વોલિટી, ઓફલોય ગ્રોથ આ બધા ફેક્ટરીથી તેઓ આ લક્ષ્ય સુધી જલ્દી જ પહોંચી જશે.



કામ એવું કરો કે તમે નહિ પણ તમારં  
કામ જ તમારી સફળતાની શાખ પૂરે

**રાજેશભાઈ પટેલ**

# વિદ્યા વિવાદાખ ધનં મદ્દાખ શક્તિ પરેષાં પરિષીડનાખ।



## ખલાખ આર્થી વિષણીબળમેલદ્વ ભાગાખ ઢાગાખ બ રજુણગાખ ॥

રાજેશભાઈ પટેલ કે જેઓ 'સિનજી ટ્રાન્સફોરમર્સ' પ્રાઇવેટ લિમિટેડ'ના સર્વે સર્વી છે તેઓ જણાવે છે કે, આમ તેઓ દરેક પ્રકારના ઇન્ડસ્ટ્રીયલ ટ્રાન્સફોર્મર બનાવે છે. આ કંપનીની શરૂઆત રાજેશભાઈએ ૨૦૦૪માં કરેલી. ૨૦૧૪માં તેઓ સીનજીને રાજકોટમાં લાવ્યા એ પહેલા ૧૦ વર્ષ સુધી તેઓએ કેશોદમાં કામ કર્યું. તેમના પિતાશ્રી ૧૯૮૮થી સરકારી કામકાજો કરતા હતા. રાજેશભાઈ પણ અભ્યાસ કરતા-કરતા તેમને મદદ કરવા તેમની સાથે જોડાય ગયા. એ સમયે અનુભવાયું કે ગુણવત્તા વાળી પ્રોડક્ટ્સ ખૂબ ઓછી મળતી હતી અને જો વિદેશી પ્રોડક્ટ્સ હોય તો લોકો ગુણવત્તા માટે તરત તેમના પર વિશ્વાસ કરતા હતા. આ બધું જોયું ત્યારે મનમાં વિચાર થયો કે વિદેશી શુ કામ?? આપણે પણ શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા વાળી પ્રોડક્ટ્સ કેમ ન બનાવીએ. ૫-૭ વર્ષ આજ રીતે પિતા સાથે રહીને કામ કર્યું અને અનુભવ લીધો ત્યારબાદ પોતાની જ મેન્યુફેક્ચરીંગ કંપની શરૂ કરી. તેઓ કહે છે કે કોઈ પણ કંપની માટે ટ્રાન્સફોર્મર પ્રોડક્ટ છે એ કંપનીના હૃદય સામાન છે માટે તે શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તાનું હોવું જરૂરી છે. શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા હોય એટલે સાહજિક જ કોસ્ટિંગ ઊંચું આવે પણ એ સમયે અમે કચારેય કોસ્ટિંગ નીચું લાવવા ગુણવત્તા સાથે બાંધછોડ નથી કરી. અમે અમારો નાનામાં નાનો ગ્રાહક હોય તો પણ તેની સાથે એટલા જ પ્રામાણિક રહીએ છીએ. શરૂઆતમાં આ બાબતને લઈને ઘણી મુશ્કેલીએ



મુશ્કેલીના  
 સમયમાં ધીરજ  
 અને  
 સકારાત્મકતા  
 રાખીએ તો  
 સરળતાથી  
 બહાર આવી  
 શકાય.

આવી જેમ કે, માર્કેટમાં ખુલ સ્પર્ધા થાય, ગ્રાહક ઓછા ભાવે પ્રોડક્ટ માંગે પણ અમે અમારી ગુણવત્તામાં કચારેય બાંધછોડ ન કરી તો સમય જતા ગ્રાહક જ સ્વીકારવા લાગ્યા કે સિનલ્ઝુ જેવી પ્રોડક્ટ્સ કચાય નહિ મળે. આમ જો તમને તમારી પ્રોડક્ટ અને તેની ગુણવત્તા પર વિશ્વાસ હોય તો આજે નહિ તો કાલે પણ લોકો તેને શત પ્રતિશત સ્વીકારશે જ. તેઓ કહે છે, ગુણવત્તા સાથે-સાથે અમે જે કમીટમેન્ટ કર્યુ હોય તે પ્રત્યે ખુલ ચોક્કસ છીએ અને નવી ટેકનોલોજીનો મહત્વ વપરાશ કરીને ગ્રડપી અને શ્રેષ્ઠ સર્વિસ આપીએ છીએ. જ્યારે તમે સફળતાના શિખરો ચઢતા હોય ત્યારે માર્ગમાં ચોક્કસ મુશ્કેલીઓ આવશે જ પણ એ સમયે સ્થિર રહીને અમે ધીરજ રાખી તો આજે ટોચ સુધી પહોંચી શક્યા. રાજેશભાઈ કહે છે કે જ્યારે મોટા પાયે કામ કરતા હોય ત્યારે ખુલ મોટું સાહસ કરેલું હોય, લોન લીધેલી હોય અને અચાનક સરકારના નિયમો બદલાય જાય. એવા સમયે નિર્ણય લેવા ખુલ કપરા હોય છે પણ અમે હમેશા પ્રામાણીકતાથી વ્યવસાય કરીએ



## ગુણવત્તા હશે તો ગ્રાહક પુદ જ તમારી પ્રોડક્ટનું માર્કેટિંગ કરશે.

છીએ એટલે કોઈપણ પ્રશ્ન લાંબો સમય ટકતો નથી. તેમનું સપનું છે કે ટોપ ૩ માં અમારું નામ હોય. સાથે સાથે તેઓ ખૂબ સરસ વાત કરે છે કે અત્યારે અમે જે જગ્યાએ છીએ તે માટે અમે કયારેય વિચારેલું પણ નહિ છતાય એક પવિત્ર આશાય અને સખત પુરુષાર્થી અમે ગ્રાહકોની માંગ પૂરી કરી તો અહી સુધી પહોંચી ગયા. તેઓ એક અલગ વ્યવસાયના નિયમથી ચાલે છે કે માર્કેટમાં મળતું હોય તે નહિ પણ માર્કેટમાં જે ન મળતું હોય તે આપવાનો પ્રયત્ન કરે છે. તેઓનો પરિવારિક વ્યવસાય છે પણ સિનજુર્માં જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ આવે ત્યારે તે કોઈ પારિવારિક સભ્ય નહિ પણ સિનજુર્માં માટે કામ કરનાર વ્યક્તિ છે એજ રીતે તેની સાથે વર્તન કરવામાં આવે છે. જેથી પરિવારનો સભ્ય હોય કે બહારનો વ્યક્તિ બંને સાથે એકસરખો જ વ્યવહાર થાય. રાજેશભાઈ કહે છે કે અહીં દરેક વ્યક્તિ આપણો છે. નાનામાં નાના વ્યક્તિ સાથે પણ તેઓ પર્સનલી ટચમાં હોય છે અને રોજ બોરે તેઓ ભોજન પણ કંપનીના કર્મચારીઓ સાથે જ લે છે. આમ રાજેશભાઈ એટલે એવું વ્યક્તિત્વ જે ધીમો પણ સતત વિકાસ કરવામાં માને છે. તેમના સિદ્ધાંતો અને સખત મહેનતના સાક્ષી તેમના પરિવારજનો પણ છે. જેના પરિણામે આજે તેમના દીકરા અભ્યાસ પૂરો કરીને સીનજુર્માં જ જોડાય ગયા છે. આ રીતે સિનજ્રી એટલે ગ્રાહકનો વિશ્વાસ અને ગુણવત્તા પર ઉભી થયેલી કંપની.



60 X 90 cm  
OUTDOOR  
PORCELAIN  
TILES



સપનાઓ સાથે સખત મહેનત હશે  
તો જ સફળતાનો સ્વાદ ચાખી શકાય છે

**મોલિકભાઈ પટેલ**

GPBSના ઉદ્ઘાગલાં | ૧૫૫

# બહી કશ્મીર વિનાગાળિ કિં કશ્ય શ્રી અવિષ્યાળિ।



## આદિ: શ્રી: કરુણારીખાળિ કૃખદ્વિઘેવ બુદ્ધિમાળા॥

મૌલિકભાઈ ‘સન વર્ક ટાઇલ્સ’ના સર્વે સર્વા છે. તેઓ દરેક પ્રકારની ટાઇલ્સ બનાવે છે અને સાથે-સાથે સેનેટરી વેર્સને લગતી તમામ પ્રોડક્ટ્સ તેઓની કંપની બનાવે છે. સન વર્ક ટાઇલ્સ તેઓના જન્મ પહેલા શરૂ થયેલી કંપની છે. તેમના પિતાએ ૧૯૮૮માં આ કંપનીની શરૂઆત કરેલી. પિતાશ્રીએ શરૂ કરેલ કંપનીને એક નવી ઉડાન આપવી એવું સપનું મૌલિકભાઈનું છે. તેઓ કહે છે કે મારો શોખ જ મારો વ્યવસાય છે અને એટલે મને કચારેય ગમે એટલું કામ હોય થાક લાગતો જ નથી. તેઓની કંપનીમાં દરેક મુખ્ય વ્યક્તિ એ પરિવારથી જ છે. કોઈ બહારના પાર્ટનર તેઓની કંપનીમાં આજસુધી નથી. તેનો ફાયદો એ છે કે વ્યવસાય અને પરિવાર બંને સાથે સંભાળી શકાય છે. તેઓ જણાવે છે કે અમારામાં સંપની ખુલ ભાવના છે. મૌલિકભાઈના પિતા અને બીજા બે ભાઈઓ અને તેમના દીકરાઓ એક જ કંપનીમાં એકસાથે કામ કરે છે પણ દરેક સ્વ માટે નહિ પણ ‘સન વર્ક’ માટે કામ કરે છે. તેઓ સાથે વર્ષોથી જે લોકો એમણીય તરીકે જોડાયેલ છે એ લોકો પણ તેઓનો પરિવાર જ છે અને સન વર્કમાં એવા પ્રયત્ન કરવામાં આવે છે કે તે બધાને એવું વાતાવરણ મળે કે તેઓ કચારેય અહીંથી નોકરી છોડીને બીજે ન જાય.



**પરિવારના  
લોકો  
વ્યવસાયમાં  
સાથે હશે તો  
પરિવાર અને  
વ્યવસાય  
બંગે બેઠેન્ના  
થઈ જશે.**



મૌલિકભાઈનું સપનું છે કે ભારતભરમાં તેઓની કંપની સહૃદી વધુ પ્રોડક્શન કરતી કંપની બને. તેઓ કહે છે કે વ્યવસાય અને મુશ્કેલી એ પર્યાય છે. જો વ્યવસાય હશે તો મુશ્કેલીઓ આવશે જ.

મોરબી સિરામિકમાં પણ ભૂકુંપ, વાવાગ્રોડુ અને કોરોનાકાળમાં ઘણી મુશ્કેલીઓ



‘**વ્યવસાયને  
રાજી બનાવવા  
તેને લગતી  
નાનામાં નાની  
બાબતનો અભ્યાસ  
કરવો જોઈએ.**’

આવી પણ અમે ત્યારે એક વિચાર સાથે સ્થિર રહેલા કે આ સમય વીતી જશે. મૌલિકભાઈ કહે છે કે એ સમયે અમે એક કંપની તરીકે ખુબ મોટું નુકસાન ભોગવેલું છતાય અમારી સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિને અમે સાચવેલા અને આર્થિક મદદ કરેલી. તેઓ ચુવા વ્યવસાયકાર તરીકે દરેક ચુવાનને સલાહ આપે છે કે કોઈ પણ વ્યવસાયના માર્કેટિંગ સેક્ટરમાં જતા પહેલા પ્રોડક્શન સેક્ટરને ખુબ સારી રીતે અને ઊડાણપૂર્વક જાણી લેવું તો ઘણા પ્રશ્નો આપોઆપ ઓછા થઇ જશે.



સંભાન સાથે રોજગાર આપીશું તો  
વ્યવસાયમાં પુષ્કળ સફળતા મળશે

## ભાવેશાભાઈ વરમોરા

GPBSના ઉદ્ઘોગરત્નો | ૧૫૮

ખરું કૃથિં ન વિઘનિબ

શીલમુણાં અથિં રહિલાઃ ।



અમૃત્જિરખામૃત્જિવ  
શાંકૈ પહિડલ ડલ્યાલો ॥

‘વરમોરા ગ્રેનીટો પ્રાઇવેટ લિમિટેડ’ ની શરૂઆત ભાવેશભાઈના પિતાશ્રીએ ૧૯૮૪માં કરેલી. તેઓ સિરામિક ઇન્ડસ્ટ્રી સાથે જોડાયેલ છે. આ કંપની પેટીગત વ્યવસાયમાં જોડાયેલી છે આથી તેમના પિતા અને ભાઈઓએ તેની શરૂઆત કરી અને હવે તેની બીજી પેટી તેને સંભાળી રહી છે. ભાવેશભાઈ વાત કરે છે કે તેઓ અભ્યાસ કરતા હતા ત્યારે જ પિતા સાથે ફેકટરીએ જતા અને કહે છે ને કે એકવાર ધંધામાં રસ પડવા લાગે પછી અભ્યાસમાં મન ન લાગે. એવું જ કઈક ભાવેશભાઈ સાથે થયું આથી ૧૨ પછી તેઓ અભ્યાસ છોડીને વ્યવસાયમાં જ જોડાય ગયા. શરૂઆતમાં તો નાના-નાના કામ કરતા હતા પણ પછી અનુભવ વધતો ગયો તેમ જવાબદારીઓ પણ વધતી ગઈ. વરમોરા મોરબી સુરેન્દ્રનગર અને અમદાવાદ એમ અલગ-અલગ શહેરોમાં પોતાનું કામ કરી રહી છે. વરમોરા એટલે સિરામિક ઉદ્યોગમાં તો જાણીતું અને માનીતું નામ છે જ પણ તેઓ પ્લાસ્ટિકની ઘરવપરાશની વસ્તુઓના પ્રોડક્શનમાં પણ મોખરે છે. વરમોરા એ પાર્ચિવારિક વ્યવસાય છે તો તેમાં દરેક વ્યક્તિને તેની આધુનિક પ્રમાણે એક એક વિભાગની સોપણી કરવામાં આવે છે. તેનાથી એ ફાયદો થાય છે કે તે વિભાગનું કામ શ્રેષ્ઠ થાય છે. વરમોરા શરૂ કર્યું ત્યારે ટોપ ફાઈંગમાં આવવું છે એવો ધ્યેય હતો આજે તો તેના કરતા પણ આગળ નીકળીને વરમોરા ટોપ પ્રણામાં પોતાનું સ્થાન ધરાવે છે. છતાય ભાવેશભાઈ



**“ધ્રોય પગાર  
કચારેય  
સફળતા નથી  
મળતી.”**

કહે છે અમારે નંબર વન બનવાનું સ્પન્જ છે. સફળતા દરેકને દેખાય છે પણ એ સફળતાની સફરમાં આવેલા કાંટાઓ ખુબ વાગ્યા હોય છે એ બાળતોને જાણીએ તો થાય કે સફળતા કચારેય સહેલી નથી હોતી. તેઓ વાત કરે છે કે અહીં સુધી પહોંચા એમાં ખુબ મુશ્કેલીઓ આવી છે અને તે વ્યવસાયનો એક ભાગ જ છે પણ તેમાં અમારો ધ્રોય અને સાચી દિશા. અમે પકડી રાખેલી તેથી કચારેય ધીરજ ગુમાવી હતાશ નથી થયા. ભાવેશભાઈ ખુબ સરસ વાત કરે છે જો વ્યવસાયનો વિકાસ ન હોય તો વ્યવસાય કરી જ ના શકાય કારણકે કદાય તમે આગળ ન વધો અને સ્થિર રહો તો પણ કુગાવો દર વર્ષ વધે છે જેના લીધે તમારા વ્યવસાયનો ડી-ગ્રોથ થાય છે. વિકાસ માટે જરૂરી છે પાચાના સિદ્ધાંતો નક્કી કરી

# ‘વ્યવસાયમાં ‘હું નહિ પણ આપણે’ એવી જ ભાવના રાહદી.

99



રાખવા અને તેને કોઈ પણ સંજોગોમાં વળગી રહેવું. તેમની આ સોનેરી સલાહ દરેક વ્યાપારી મનમાં કોતરી રાખવા જેવી છે. વરમોરા પોતાની સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિને આ સફળતાનો યશ આપે છે. તેઓ હંમેશા ‘હું’ નહિ પણ ‘આપણે’ માં માને છે. વ્યવસાયમાં વાણી-વિવેક પણ એટલો જ મહત્વનો છે. મે કર્યું એવું કહેવાથી પણ સામેવાળાની ભાવનાને હેસ પહોંચે એવું ભાવેશભાઈ માને છે. વરમોરાના દરેક લોકો લગભગ વર્ષો જુના છે. સાવ નાના પગારથી જોડાયેલ વ્યક્તિ પણ આજે મેનેજર સુધી પહોંચી શક્યો છે તેનું કારણ છે કે તેને અહીં સન્માન સાથે રોજગારી મળે છે. તેઓ યુવાનોને સલાહ આપે છે કે, કચારેય એક ધ્યેય આંબી જાવ તો બેસી ન જદું પણ નવો ધ્યેય બાંધી તેને પામવા માટે મંડી પડવું. આમ ભાવેશભાઈ એક એવા વ્યક્તિ છે જે સફળ ઉધોગપતિ તો છે જ પણ સાથે-સાથે એક સફળ લીડર પણ છે જે હંમેશા તેની ટીમને પોતાની સફળતાનો યશ આપે છે.





સખત નહિ પણ સતત મહેનત કરે  
તેને સફળતા મળે જ.

## મનોજભાઈ વરમોરા

ખરું કૃદ્યં ન ગાનલિલ

મળ્યં વા મન્યિલં પરે।



કૃદ્યેવાખું ગાનલિલ  
શા વૈ પહિડલ ડલ્યાલે ॥

૧૮-૪-૭૮માં સરા નામના નાનકડા એવા ગામમાં મનોજભાઈનો જન્મ થયેલ છે. તેઓ જણાવે છે કે અમારા પરિવારમાં કોઈએ ખુબ સારો અભ્યાસ નથી કર્યો અને હું પણ તેમાંનો જ એક છું આથી ૧૨ ધોરણ બાદ અભ્યાસ મૂકી દીધો. એ વખતે સિરામીકનું કામકાજ પિતા અને તેમના ભાઈઓ કરતા જ હતા આથી તેમાં સાથે જોઈન થઇ ગયા. મનોજભાઈને પ્રથમથી પ્રોડક્શનમાં ખુબ રસ અને ફેકટરીમાં પણ તેઓ ઘણું ખરું પ્રોડક્શન વિભાગ જ સંભાળતા. આ રીતે અનુભવ લેતા લેતા ૨૦૦૮ સુધીમાં વરભોરા નામની ખુબ પ્રથમાત્ર બ્રાંડ બનાવી. ત્યારબાદ મનોજભાઈએ 'સનહાર્ટ' નામની બીજું બ્રાંડ બનાવવી શરૂ કરી. સનહાર્ટ શરૂ કરી ત્યારે પ્રથમ વર્ષ ૧૧૦ કરોડનું ટર્નારોવર હતું જયારે આજે ૨૦૨૩માં ૮૦૦ કરોડનું ટર્નારોવર છે. આ રીતે ૧૦ વર્ષમાં તેઓએ પોતે નવા શરૂ કરેલા વ્યવસાયને એક જાણીતિ બાંડ બનાવી. છેલ્લા પ વર્ષથી તેઓ પુરા ભારતના હાઈએસ્ટ સિરામીક એક્સપોર્ટર છે. તેઓના મતે બધે દોડવાથી કચાય ન પહોંચાય પણ એક જગ્યાએ દોડવાથી ચોક્કસ મંગીલ સુધી પહોંચી શકાય. મનોજભાઈ અત્યારે માત્ર સિરામીક સેક્ટરમાં જ આગળ વધીને ટોપ પર પહોંચવા માંગો છે. તેઓ કહે છે, ભલે વ્યક્તિ સાવ નાની વસ્તુ કેમ નથી બનાવતો પણ જો તે સતત તેને વળગી રહેશે તો ચોક્કસ તે લાંબા ગાળાની સફળતા અપાવશે જ.



વસ્તુનું મૂલ્ય નહિ પણ તેનું સાતથી મહિનનું છે. મનોજભાઈ કહે છે કે કોઈ પણ વ્યવસાયમાં તકલીફ તો આવશે પણ માત્ર એક જ રસ્તો ન રાખવો જેથી કર્ય આધું-પાછું થાય તો બીજા રસ્તાનો ઉપયોગ કરીને પણ ધ્યેય સુધી પહોંચી શકાય. જેમ કે, કોરોના મહામારીના લીધે એક્ઝ્પોર્ટના બિઝનેસમાં ઘણો માર પડ્યો છે છતાય અમને બદ્દુ ફેર ન પડ્યો કારણકે અમે અમારી પ્રોડક્ટ વિદેશ સિવાય ભારતમાં પણ એટલી જ આપીએ છીએ. અત્યારે લગભગ ૬૦ જેટલા દેશમાં 'સનહાર્ટ'ની હાજરી છે. મનોજભાઈ કહે છે મે મારા વ્યવસાયને ખુલ મોટો બનાવ્યો છે આથી નાના મોટા પ્રશ્નો આવે તો પણ ટર્નારોવરમાં પ્રશ્ન નથી થતા. તેમના મત મુજબ કોઈ હરીફ નથી બધા મિત્ર જ છે અને દરેક વ્યક્તિને મદદરૂપ થવું તો એમાંથી વ્યક્તિને ખુદને પણ કર્દક શીખવા મળશે જ. આજના યુવાનોને મનોજભાઈ ખાસ કહે છે કે આજની પેઢીનો ધ્યેય નક્કી નથી હોતો અથવા તે

‘બાંડ એ  
માત્ર માલિક  
માટે નથી  
પણ તેમાં  
કામ કરનાર  
દરેક માટે છે.’

**‘બાંડ એ ઓવી  
ઓસેટ છે જે  
તમે આવનાર  
પેટીને આપી  
શકો છો.**

નક્કી કરી શકતો કે તેને શું કરવું છે? બીજુ યુવાનોને તે શારીરિક યુક્તિ રહેવા સલાહ આપે છે. તેઓ કહે છે કે કદાચ હું અત્યારે ‘સનહાર્ટ’ બંધ કરી દવ તો મને કઈ જ ફેર નહિ પડે પણ ભારા સાથે જોડાયેલ હજારો લોકોને જીવવું કેમ એ પ્રશ્ન થઇ જશે માટે હું દરેકને ધ્યાનમાં રાખીને નિર્યાણ લાઉં છું. મનોજભાઈ કહે છે કે એક બીજાને સમેન હોય તેને કચારેય નિવૃત્તિ માટે વિચારવું પણ જોઈએ. આ રીતે જન્મથી જ ગર્ભશ્રીમંત હોવા છતાંચ આજે અન્યના પરિવાર ચલાવવા માટે જેઓ સતત કાર્યરત છે એવા મનોજભાઈને હજુ તેમની બ્રાંડ મોટી બનાવવી છે જેમાં તેઓ વધુને વધુ લોકોને રોજગારી આપી સારાં જીવનધોરણ આપી શકે.





આંકડાઓ નહિ પણ તમારા સાથે જોડાનારનું  
જીવન ધોરણ ઊંચું લાવવાનો ધ્યેય રાખવો

## રાજેશભાઈ પટેલ

# બહી કશ્મીર વિનાગાળિ કિં કશ્ય શ્વો અવિષ્યાળિ।



## અલઃ શઃ કશ્યાળિ કુખદ્વિદૈવ બુદ્ધિમાન ॥

‘કલબ વન’ ફર્નીચર જ્યાં સર્વેને મળે છે ઓફિસને લાગતું તમામ ફર્નીચર એક જ જગ્યા પર. કલબ વનના માલિક રાજેશભાઈ જણાવે છે કે અમારાં નામ જ બતાવે છે કે અમે ફર્નીચરમાં નંબર વન બનવા માંગીએ છીએ. એટલે તેમના નામમાં જ તેમનું સપનું સમાયેલું છે. ૧૯૮૬થી તેઓ મેડીકલમાં નોકરી કરતા તો નોકરી બાદ જે સમય મળે ત્યારે સાંજે ત્યારે ફર્નીચર બનાવવાનું કામ શરૂ કર્યું. આશ્વર્ય પમાડે એવી વાત છે આ બધું કરતા હતા ત્યારે તેઓ માત્ર ૧૫-૧૬ વર્ષના કિશોર હતા. આજે જ્યારે ચુવાનો પોતાની કહેવાતી ટીનેજ માં પાર્ટી કરીને મોજ-મજા માણાતા હોય એ ઉમરે તો રાજેશભાઈએ નોકરી કરતા-કરતા પોતાનો અલગ વ્યવસાય શરૂ કરી દીધેલો. તેઓએ વ્યવસાયની સાથે-સાથે પણ બી.કોમ સુધીનો અભ્યાસ તો કર્યો જ. તેમના જીવનની આ ઘટના બતાવે છે કે કદાચ વ્યવસાય જ કરવો છે એવું નક્કી હોય તો પણ વ્યક્તિએ પાસે એક ડીગ્રી તો હોવી જ જોઈએ જેના લીધે તેની વિચાર શક્તિએ છે તે અલગ લેવલની હોય. તેમના પિતાને લોંડના કબાટ અને તિજોરી બનવવાનો ધંધો હતો જ એટલે નાનપણથી ચો જ જોયેલું. ઓમાં એક વખત એક ઓફીસ ચેર કોઈ સમારકામ માટે ત્યાં મૂકી ગયેલું અને તેમને થયું કે આ કદ્ય રીતે રીપેર થતી હશે. તેમને આખો દિવસ મહેનત કરીને તે ચેર રીપેર કરી અને શરૂ થઇ આ સફર. એક ઓફીસ ચેરના સમારકામથી શરૂ થયેલ સફર

શતા  
**પરિશ્રમ અને**  
**મજબુત**  
**મનનો**  
**સરવાળો હોય**  
**ત્યાં સફળતા**  
**આવે જ.**

આજે અમો મહિનાની રૂપાં ૩૦૦૦ થી ૪૦૦૦ રૂપ બનાવવા સુધી પહોંચી ગયા છીએ. અત્યારે તેઓનું વાર્ષિક ટર્નારોવર ૧૮ કરોડ રૂપાં છે. અહીં સુધી પહોંચતા ખૂબ મુશ્કેલીઓ આવી છે પણ અમે હુંમેશા તેને સકારાત્મકતાથી જોઈ છે આથી તેમાંથી બહાર આવી શક્યા છીએ. શરૂઆતમાં તો તેઓ જણાવે છે કે કઈ મૂડી ન હોય એટલે ઉધાર પૈસા લાવી ધંધો કરતા અને તેમાં ગ્રાહક પૈસા ના આપે એટલે ખૂબ નુકસાની થતી પણ એવા સમયે હિંમત ન હારી અને આગળ વધવાનું ચાલુ રાખ્યું પરિણામે આજે અમે સફળ થઇ શક્યા છીએ. અત્યારે તેઓ બીજે કચાય ન હોય એવી ડીગ્રાધનસ બનાવે છે તેના પાછળ મુખ્ય કારણ છે કે એકવખત તેઓ ચાઈનાની મુલાકતે ગયા અને ત્યાં બધું જોઈ ને થયું કે આપણે તો હજુ ઘણા પાછળ છીએ. જો આ પ્રકારની પ્રોડક્ટ અને ડીગ્રાધન આપણે માર્કેટમાં મુકીયે તો વ્યવસાયને એક અલગ લેવલ પર લઈ જઈ શકીએ. અહીં આવીને યેમને એ બધું જ અમલમાં મુક્યું. માત્ર સફળ લોકોને જોવા કે સાંભળવાથી સફળ નથી થવાતું

**CLUB+ONE**





**સકારાન્મક  
હોવાથી  
મુશ્કેલીઓમાંથી  
ગડપથી બહાર  
આવી શકાય છે.**

પણ તેની જેમ સખત અને સતત પરિશ્રમ કરો ત્યારે સફળ થવાય છે એ રાજેશાભાઈના જીવનની આ ઘટના બતાવે છે. તેઓનું સપનું છે કે ૨૦૨૦ સુધીમાં ૧૦૦૦-૧૫૦૦ લોકોને રોજગારી આપીને તેમની સાથે જોડાયેલ દરેક વ્યક્તિને ઊંચું જીવનધોરણ આપવું. એક ઉમદા વિચાર લઈને તેઓ આગળ વધી રહ્યા છે કે નહિ માત્ર મારો પણ સર્વનો વિકાસ થાય અને આંકડાકીય સફળતા નહિ પણ ખરેખર સફળ થવું છે. તેઓ નવા વ્યવસાયકારોને ખુબ સરસ વાત કરે છે કે, ધીરજ વગર ધંધો કર્યારે સફળ નહિ થાય. આજનો ચુવાન ૬-૧૨ મહિનામાં ધંધો બદલી નાખે છે પણ કોઈ પણ ધંધાને ૨-૩ વર્ષ તો આપવા જ પડે પણી તેમાં સફળતા મળે. માટે દરેક વ્યક્તિએ ધીરજ સાથે એક જ ધંધામાં મહેનત કરવી તો સફળતા મળશે જ. આમ રાજેશાભાઈ એટલે શૂન્યમાંથી સર્જન કરનાર સફળ વ્યક્તિ.



જ્યારે પ્રગતિની મંજીલ નજુક લાગતી હોય  
ત્યારે પથ પ્રમાણિકતાનો હોય એ ચોક્કસ જોવું

**D. કૌશિકભાઈ આદ્રોજા**

GPBSના ઉદ્ઘોષણા | ૧૭૧

Dr. Kaushik Adroja  
GPBS  
GPBS

# કાલ્ય-શાશ્વત-વિનોદેન

## કાલી ગાઢ કિ ધીમામા

### બ્યાસનોન હુ મૂખથળાં

### નિરુદ્ધા કાલહેન વા ॥



સૃષ્ટિ તમને જે કઈ આપે છે તે ખુબ અમૃત્ય છે અને શ્રેષ્ઠ છે. એમાં પણ સૃષ્ટિ જે આપે છે તે મજૂતમાં આપે છે. સામાન્યતાઃ તો માનવજીત આજકાલ પ્રકૃતિને નુકસાન થાય તેવા જ કામ કરે છે પણ પ્રકૃતિએ આપેલ અમૃત્ય ભેટ જેવી કે, હવા પાણી, પ્રકાશ વગેરે. તેમાંથી સૂર્ય પ્રકાશ ખુબ મહત્વનો છે કારણકે તે સૂર્ય જો પ્રકાશ નહિ પાથરે તો આખી પૃથ્વી પર અંધારુ છવાઈ જશે. પણ આજ સૂર્ય પ્રકાશનો વપરાશ કરીને માનવજીત દ્વારા કંઈક શ્રેષ્ઠ કાર્ય કરવામાં આવ્યું હોય તો તે છે સોલાર એનર્જી. અત્યારે સોલાર ઇન્ડસ્ટ્રી ખુબ વેગમાં આગળ વધી રહી છે ત્યારે નવલઘ્ની બંદર જેવી સુંદર જગ્યાએ કૌશિકભાઈએ સોલાર એનર્જીનો વ્યવસાય શરૂ કરવાનું વિચાર્યુ. ૨૦૧૮માં તેઓએ 'ન્યાલકરણ એનર્જી'ની શરૂઆત કરી. તેઓનું મુખ્ય કામ છે સોલાર પેનલ બનાવવાનું. જેના દ્વારા સોલાર એનર્જી ઉત્પન્ન થાય અને બીજા વપરાશ માટે કામ લાગે. આ સાથે રૂફ ટોપ, ગ્રાઉન્ડ માઉન્ટેડ પ્રોજેક્ટ અને ઇન્ડસ્ટ્રીયલ સોલાર પ્રોજેક્ટ જેવા દરેક કામ સાથે તેઓ જોડાયેલ છે. આજ વ્યવસાય પસંદ કરવાનું એક મુખ્ય કારણ હતુ કે સોલાર એનર્જી એ ગ્રીન એનર્જી છે અને કુદરતી બક્સિસ સમાન છે અને આવનાર ભવિષ્ય સોલાર એનર્જીનું જ છે માટે અત્યારથી જ એવો વ્યવસાય પસંદ કરવો જેનાથી લાંબી ગેમ રમી શકાય. અત્યારે ન્યાલકરણ એનર્જી ખુબ સારી પ્રગતી કરી રહ્યું છે ત્યારે તેઓ કહે છે કે



**એક ધ્યેય  
બાંધીને  
ચાલનાર  
વિકિતાને  
ધીમે-ધીમે  
પણ નક્કર  
સફળતા મળે**

કોઈ વ્યવસાય ઉતાર-ચડાવ કગરનો હોતો જ નથી પણ જ્યારે પ્રગતી થતી હોય ત્યારે ચોક્કસ પથ તો પ્રમાણિકતાનો જ હોવો જોઈએ. આ વ્યવસાયમાં તેઓ નહારના પાર્ટનર સાથે જોડાયેલ છે પણ કામ કરવાની પદ્ધતિ અને એકબીજા પ્રત્યેના વિશ્વાસને લઈને તેઓને કંપનીમાં કચ્ચારેય કોઈ મુશ્કેલીઓ આવી નથી. ન્યાલકરણમાં સ્ટાફમાં દરેક વ્યક્તિ સાથે પરિવારના સભ્ય જેવો જ વ્યવહાર અને વર્તન કરવામાં આવે છે જેથી તેઓને કામ કરવામાં એક પારિવારિક વાતાવરણ લાગે અને તે કામનું આઉટપુટ શ્રેષ્ઠ આવે. તેઓ હમેશા કંપનીમાં સાથે જ જમે છે અને તેઓ કહે છે કે ન્યાલકરણમાં કોઈ બોસ નથી કોઈ એમલોય નથી. બધા પોતપોતાનું કામ કરે છે. જ્યારે વ્યક્તિ પોતાનું સમજુને કોઈ પણ કાર્ય કરે છે ત્યારે તે બેનમૂન થાય છે કારણકે તેમાં કલાની સાથે સાથે હૃદયનો રૂપરૂપ પણ ભણે છે. તેઓની કંપનીમાં ચુરોપિયન ટેકનોલોજી વાપરવામાં આવે છે જેના લીધે તે બીજા કરતા અલગ પડે છે. બીજું કે તેઓ ગુણવત્તા અને ગ્રાહક સંતોષ પર ખાસ

**કંપનીમાં કોઈ  
કામ નાનું-મોટું  
નથી, દરેક  
કામની એક  
અલગ મહતા છે.**

ફોકસ કરે છે જેના લીધે ટૂકા સમયમાં તેઓને લાંબી સફળતા મળે છે. તેઓ યુવાનને ખાસ સલાહ આપે છે કે કઈ નવીન અને અલગ વ્યવસાય શરૂ કરવો પણ તેમાં મુશ્કેલીઓ પણ વધુ આવશે માટે માનસિક તૈયાર થઈને જ કોઈ પણ નવું કામ શરૂ કરવું. કૌશિકભાઈ કહે છે કે આત્મારે આપણી પાસે સોલાર એનજૂની ખૂબ સારી ટેકનોલોજી છે અને સરકાર પણ તેમાં સહાય આપે છે તો તેનો ધાર કે વ્યવસાયમાં મહત્વમાં વધારા કરવો જ જોઈએ. આમ કરવાથી આર્થિક લાભ તો છે જ પણ પેટીઓ સુધી પ્રકૃતિને મોટો લાભ થશે.



## મિશન-૨૦૨૬ અંતર્ગત પાંચ લક્ષ્યબિંદુઓ / મેળવેલ સફળતા

### બિલ્ડિંગ પ્રોજેક્ટ

(અંતર્ગત ૧૦૦૦ કરોડના ખર્ચ ૧૦૦૦૦ દીકરા-દીકરીઓ માટે પરવડે તેવા સુવિધાયુક્ત છાત્રાલયનું (ઇન્ઝિન્યૂટ) નિર્માણ કરવું)

### મેળવેલ સફળતા

હાલ ૨૬૦૦ દીકરા-દીકરીઓ વ્યવસ્થા મેળવી રહ્યા છે. ૩૬૦૦ દીકરા-દીકરીઓ માટે વ્યવસ્થા વર્ષ-૨૦૨૪માં પૂરી પાડી શકીશું.

### GPSC / UPSC / Defence / Judiciary સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર

(અંતર્ગત ૧૦૦૦૦ દીકરા-દીકરીઓને વહીવટી સેવામાં મોકલવા)

### મેળવેલ સફળતા

હાલ ૩૫૦૦ થી વધુ દીકરા-દીકરીઓ વહીવટી સેવામાં જોડાઈ ચુકેલ છે.

### ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ સમિટ (GPBS)

૨૦૧૮ - ૨૦૨૦ - ગાંધીનગર • ૨૦૨૨ - સુરત

GPBS - ૨૦૨૪ - રાજકોટ • ૨૦૨૬ - USA

### ગ્લોબલ પાટીદાર બિઝનેસ ઓર્ગાનાઇઝેશન (GPBO)

(૧૦૦૦૦ ઉદ્યોગપતિઓનું સંગઠન)

### મેળવેલ સફળતા

હાલ યુવા સાહસિકો દ્વારા ૫૦૦ કરોડથી વધુનો વ્યાપાર થઈ ચુક્યો છે

### યુવા સંગઠન

(અંતર્ગત ૧૦૦૦૦૦ થી વધુ રાષ્ટ્રપ્રેમી યુવાઓનું સંગઠન)

### મેળવેલ સફળતા

હાલ ૧૦૦૦૦૦ થી વધુ યુવાઓ જોડાઈ ચુક્યા છે

## એક સંકલ્પ સામાજિક કાંતિ કી ઓર - હોસ્પિટલ (ઇન્સિટ્યુટ) પ્રોજેક્ટ

ફેઝ-૨ કન્યા છાત્રાલય - અમદાવાદ (૨૦૦ કરોડ) - ૨૬૦૦ દીકરીઓની ક્ષમતા (નિર્માણાધીન)



હવે આગામી પ્રોજેક્ટ

સરદારદામ યુનિવર્સિટી દક્ષિણ ગુજરાત (સુરત) ખાતે (૫૦૦ કરોડ)



#### JOIN US ON SOCIAL MEDIA PLATFORM

SardardhamOfficial

SardardhamOfficial

sardardham\_official

+91 7575001428

sardardham\_

SardardhamOfficialGroup

#### સરદારધામ મહારાષ્ટ્ર કાર્યાલય

એચ.પી.ડી.નોડ, અમદાવાદ-૩૮૦૦૪૫  
Mo - 7575001548 / 1596 / 1438  
Email - info.sardardham@gmail.com  
ક્રિકેટ રજી. નં. : ઈ/૨૦૮૨૪/અમદાવાદ

#### સરદારધામ મદ્દ ગુજરાત કાર્યાલય

એચ એન્ડ ટી નોંધા સિટીની બાજુમાં,  
વાંગ્યાંદીયા કોલિંગ પાસે, નેશનલ હાઇવે-૫ા,  
ડોડાંદા - ૩૮૦૦૨૦, Mo - 7575033001  
Email - sardardham.baroda@gmail.com

#### સરદારધામ ઉત્તર ગુજરાત કાર્યાલય

સરદારધામ GPBO હોલ, એપોલો ટાઈઙ,  
સિથકાળ વાડી સાથે, મોકેરા સોંક, મહેસાણા  
Mo - 7575001774  
Email - gpbo.mehsana@gmail.com

#### સરદારધામ દક્ષિણ ગુજરાત કાર્યાલય

ઢોક આચા મેડીકેર, તાપી આર્કેડ સામે,  
અભામા સોંક, મોટાવરાણા,  
સુરક્ષા  
Mo - 7575007186  
Email - sardardhamsurat@gmail.com

#### સરદારધામ સીરાઝ કાર્યાલય

સીરાઝ નગર - ૧ ક્રોન્ચ, ઓસ ક્રે. પાદક રક્ખૂલની બાજુમાં,  
અભિનગર રેલેલાઇન પાસે, રાજકોટ - ૩૬૦૦૦૧  
Mo - 7575009796  
Email - sardardham.rajkot@gmail.com

#### સરદારધામ ભુજ કાર્યાલય

સરદારધામ સુરૂઆતી વરસાણી એકડમાં, સેનેટોનિયમ પારો,  
ભુજ મુનિસિપાલિટી, ભુજ - ૩૯૪૭૨૭  
Mo - 7575001438  
Email - bhuj@sardardham.org

#### સરદારધામ દિલ્હી કાર્યાલય

સરદારધામ સિવિલ સર્વિસ કેન્દ્ર,  
શ્રી દિલ્હી ગુજરાતી મહિલા સમાજ પ., નિમાલિ સિલ્લા,  
મધુબન પાર્કની સામે, વિકાસ માર્ગ, દિલ્હી-૧૧૦૦૬૨  
Email - delhi@sardardham.org

GPBO અને માહિતી માર્ગ - 7575007183

ભૂવ પ્રેસ મેન્ટલી અને માહિતી માર્ગ - 7575001596

કિલો ટાઈટ સોફ્ટવેર અને માહિતી માર્ગ - 7575001428

સ્ટ્રિપ સર્વિસ માર્ગ - 7575008386 / 7184  
Email - csc@sardardham.org

Website - [www.sardardham.org](http://www.sardardham.org)

FCRA Regd. No. : 041910486/Dated 11-03-2019

CSR Regd. No. : CSR00003148/Dated 22-04-2021  
80(G) Regd. No. : AAPTS3354N/129/15-16/T-0398/80G(5)/Dated 09-09-2018

PAN - AAPTS3354N

GSTIN : 24AAPTS3354N1ZU

અપની માટી અપની મહેંક થઇને પરખાય.

દુનિયામાં દેશાની શાન બનીને લઈએરાય.

દિલેરીમાં સવાયુ લખાવી રોશાન બને,

સાહસથી સિદ્ધિના શિખરો સર થાય.

કર્મયોગીની કલા કૌશાલ નવલી ધારા,

આફત વેળાએ એક અને નેક બની જવાય.

મજૂર મેનેજર ને માલિક બની સમયની સાથે તાલ ભિલાવે,

સવાયા સપૂત જોઈને માં ભારતી હરખાય.