

હેપી ડેઝ આર ઓપર ફોર ચાઈના?

એશીના દાયકામાં અમેરિકા અને ચીન પાલા પ્રેમીની રેખે એવા જગ્યાએ હતું, જોણે કે અમેરિકાની દાસ્તાની હોય! પરંતુ પ્રેસેન્ટ ગેનેરેટ ડ્રાઇવ અને કાર્બન કાર્બન કાર્બન અને કે તેણે એકબીજાનું મોહુ જોવા તૈયાર નથીતા અને પ્રેસેન્ટ બાદળે પણ ડ્રાઇવ ચાહીને ઇમ્પોર્ટ પર લાદેલા ૨૮૦ બીલીયન ડોલરના ટેરેક રેસ્ટ્રેક્શન વાલુ રાખેલા કે એથી ચીન ઉપર આધિક દબાડા વાચી શકાય. પણ શું આમ કરવાની અમેરિકાની ચીની પ્રાડક્ટ્યન હાર્પાર્ટ પર અસર થઈ છે?

૨૦૨૦ તથી ૨૦૧૯ સુધીની કોઈની પણ અમેરિકાની મુલાકાત દરમાન એક વસ્તુ જીવા મળી શકી કે અમેરિકાની જ્યારથી આદીસર્ટેરીં શરૂ કર્યું છે, ત્યારથી અમેરિકાનું નુકસાની શોષ્યાં માંડીને મોલ એક અમેરિકા કે થ ગેલેરિયા કે થ ગ્રેવ મોલમાં પણ ચીની ગ્રેડકટ્સ વેચાતી જોવા મળે છે! અમેરિકાનું બાજુએ જોઈને સી. એ. પ્રકાશ દેસાઈ

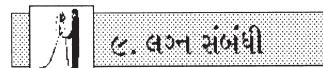
ઓ પિનિયન

કે મોલ હશે કે એન્ને ચીની ગ્રેડકટ્સ નહીં વેચતી હોય, પણ જ્યારથી અમેરિકાની ચીની ગ્રેડકટ્સ રેસ્ટ્રેક્શન વાચા ત્યાર પછી તેમાં ચીનીની થયી આયતા ઉપર અસરો જરૂર થઈ છે. જોણે, આ જ સમય દરમાનના તાહવાન, વિયેતનામ અને મેક્સિકોથી અમેરિકાનું થતી આયતામાં વધારા થયો છે તે દશખી છી કે ચીની ગ્રેડકટ્સ બેકોરીથી અમેરિકાનું દાયકામાં થઈ રહી છે.

અમેરિકાનું વિયેતનામથી થતી આયતાની કોસ્ટમાં ૨.૮ ટકાનો અને મેક્સિકોમાં થતી આયતામાં ૩.૨ ટકાનો વધારા થયો છે, કારણે અમેરિકા ચીની આયતાના કિલ્લમાં ઉપરોક્ત દેશોને પ્રાચ્યાં પરંતુ, આ દેશોમાં કંધાં એટાનો છી કે એ અમેરિકાની આવશ્કાતા પૂરી કરી શકે? તેથી આ દેશો અમેરિકાને કે વસ્તુની જરૂરથીત છે તે ચીનની કર્મલીટ નેકાડાઉન કે સેમીનોકારાન જીનાશમાં હાર્પાર્ટ કરી અને પોતાના દેશના લેબલ લગાવો અને નિકસ કરે છે.

આ દેશોની ચીનીની થતી આયતાની અભૂતપૂર્વે વધારો અને તેનો કંપનીઓમાં ચીનના વધતો રોકાણની જે હિક્કટ સમાચાર માસ્ક્સો પણ જોણે છે તે તોની જ્ઞાન શું અમેરિકાને એકબીજીનીનીસર્ટેશન નહીં તો હોય તેણે શક્યુની હોય!

સમસ્યા એ છે કે એમેરિકાને જ્યારથી આદોટીની શરીરી અને જ્યારથી આદોટીની શરીરી અને એકબીજીનીનીસર્ટેશન નહીં તો હોય તેણે શક્યુની હોય!



દશ શ્રીમાણી સ્થાનકવાસી

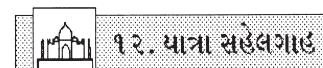
જેન, 33/57/1/MBA સ્વતંત્ર બિલ્ડર્સ, પુષ્પ સુશીલ યુવતી આવકાર્ય. ankmatri2023@gmail.com/ 8103633070 (વેબસાઇટ). (દેખ નહીં). (૧૩૦૮૦-એ)

દશ શ્રીમાણી સ્થાનકવાસી

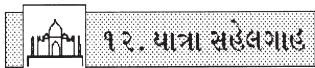
બેંગલો સ્થિત, જૈન પુષ્પ બિલ્ડર્સ, 32/ 5'7' માટે, યુવતી આવકાર્ય. akamatri2023@gmail.com/ 9341216932. (દેખ નહીં). (૧૩૦૮૦-સી)

■ સાધનસંપન્ન બેનકર્સ સ્વરૂપ ફેલેટ ધરાવાર 1988 બાને ૬ વિસાળપાર વાંશિક યુધ માટે યોગ્ય કન્યાના વીઠિઓ સંપર્ક શાન્તિભાન નથી - 9870293014/ 9987998235. (દેખ નહીં). (૧૩૦૮૦-એ)

UNMARRIED JAIN GIRL, 43 years, Well Educated, and Good Job, Fair, 5'5" Height. Call: 932362824. (No Dowry) (13793-B)



■ રેલે ટિકિટ બજારે એજન્ટ હોમ ડિલિવરી સર્વિસ 9819283548, સોમવારથી શનિવારઃ રાત્રિમઃ 10 થી 7. (૧૩૦૯૪-સી)

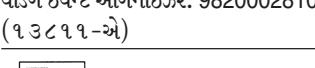


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

દિવ્ય ટુર

શાંક્રીણ શરીકાંત પાક દ્વારા સંચાલિત, 35 વર્ષના અનુભૂતિ. કાશ્યો, લેટ લાદક, દિમાયા પ્રથ્રી, સાસામ-બેથલાય, રાજ્યાનું, જગન્નાથાની સાથે ગંગાસાગર, ચાંદામણ યાન્ના સ્પશ્યાલાંટ, શાંક્રીણ પાક દ્વારા મધ્યાશિવરાની સ્પેશિયલ પૂજા અન્બિકે.

સંપર્ક: 9819304112 / 9869135999. (૧૩૦૯૪/એ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

કબદ્ધ ટુર

ગોપો/કાશ્યો/માયાચલ હીન્ફિન વેજ ટુર,

વેદિગ ઠંબેન અંગેનાઈર. 9820002810.

(૧૩૦૯૪-એ)

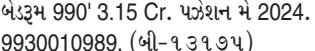


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

વાતા - ભાડેથી

વાતાને રેસ્ટર, 1 BHK - 600', Signature Isle (New Building), Semi-Furnished, અંધ્ર સ્લૂઝ અન્નિકલેકન બાજુમાં. Only Vegetarian. ભાડેથી લેવા.

સંપર્ક: 9833726529 / 9223358545. (Broker Excuse). (૧૩૦૯૪-એ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

બાંધા

બાંધા રેસ્ટર, 2 બેદ્રુમ 500' 2.08 Cr. / 3

બેદ્રુમ 990' 3.15 Cr. પોસ્ટ મે 2024.

993001099. (૧૩૦૯૪)

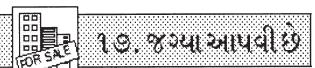


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

બાંધા (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

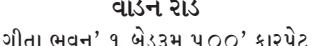
પેલે / શિવસી

અશોક ગર્ડિન્સ / વર્ષ ૨/ ૩/ ૪/ ૫ બેદ્રુમ લેવા / રેવચા / ભોટેથી - ૬૬૧૧૦૧૪૫૫૫/ ૬૮૨૧૦૧૪૫૫૫. (૧૩૦૮૦-એ)

દીરાપણા

કાજાયલ 2 BHK રિંકિં સીરિકોર્સ બ્યુ. પાર્કિંગ, તુંત કલો રેવચા/ભોટેથી અને રિંકાન્સાની સાથે ગંગાસાગર, ચાંદામણ યાન્ના સ્પશ્યાલાંટ, શાંક્રીણ પાક દ્વારા મધ્યાશિવરાની સ્પેશિયલ પૂજા અન્બિકે.

સંપર્ક: 9819304112 / 9869135999. (૧૩૦૯૪/એ)



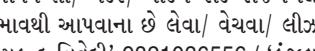
૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

કબદ્ધ ટુર

ગોપો/કાશ્યો/માયાચલ હીન્ફિન વેજ ટુર,

વેદિગ ઠંબેન અંગેનાઈર. 9820002810.

(૧૩૦૯૪-એ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

વાતા - ભાડેથી

વાતાને રેસ્ટર, 1 BHK - 600', Signature

Isle (New Building), Semi-Furnished, અંધ્ર સ્લૂઝ અન્નિકલેકન બાજુમાં. Only Vegetarian. ભાડેથી લેવા.

સંપર્ક: 9833726529 / 9223358545. (Broker Excuse). (૧૩૦૯૪-એ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

વિલોપાંક (દિર)

આંગાર રોડ ૨ બેદ્રુમ 500' 2.08 Cr. / 3

બેદ્રુમ 990' 3.15 Cr. પોસ્ટ મે 2024.

993001099. (૧૩૦૯૪)

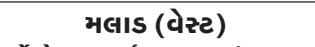


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)

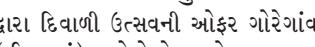


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)

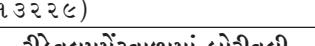


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)

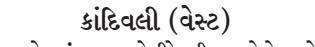


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)

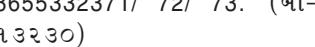


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)

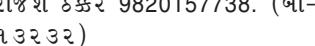


૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)



૧૨. યાત્રા સહેલગાડ

લાંસાડ (અર્થન્ટ)

25 વર્ષ જૂની રેન્સિન્ફાન + બંધાલો રેન્સિન્ફાથી

9274793095. (૧૩૦૯૪-જ)



૧૨. યાત્રા સહેલગ



દિવાળી

દિવાળી

રિઝવાન સાજન

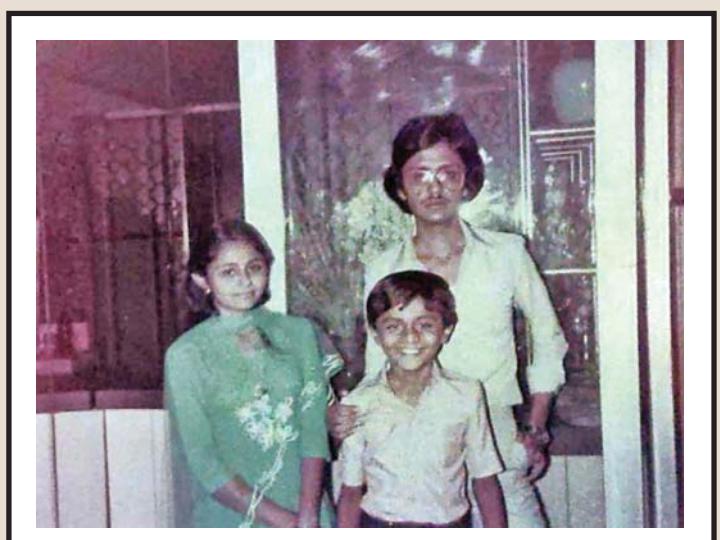
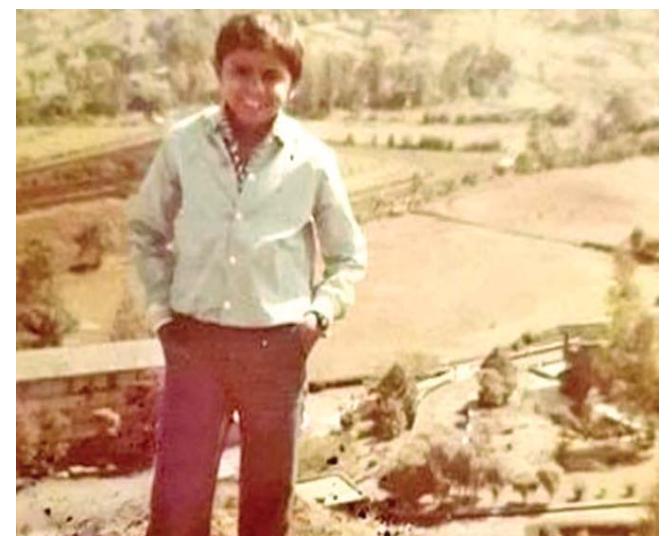
■ મુંબઈ સમાચાર ટીમ

સામાચાર કુટુંબમાં જન્મેલો, મુંબઈની સાંકડી ગલીઓની એક રૂમની ચાલમાં રહેતો એક યુવાન ૧૬ વર્ષની વિદેશ જાય છે. અહીં પેસા કરાય છે અને પરિવારને સથદર કરે છે. આ યુવાનની જિંદગી માં પાઠ પર ચઢી હોય છે ત્યારે પરિસ્થિતિઓ બદલાય છે અને તેણે કરી મુંબઈ આવી નાનામોટા કામ કરવા પડે છે. પણ યુવાનને ખબર છે કે તે આવા કામ માટે નથી બન્યો. આથી ફી હિંમત કરી તે વિદેશની ધરતી પર નસીબ અજમાવવા નીકળી પડે છે. સપાત મહેનત કરી એવા લીયા મુકામ સર કરે છે જેની દોઈએ કલપના પણ કરી નહીં હોય. હિન્દી ફિલ્મનો ૮૦ કે ૮૦ના દાયકાનો ખોટ યાદ આવી ગયો ને? ના પણ આ કોઈ લેખની કલમની કારણત નથી, પરંતુ એક મહેનત, ઈમાનદાર અને જાંબાળ વ્યક્તિત્વના જીવન સંખરણની કથા છે. આ વ્યક્તિત્વનું નામ છે રિઝવાન સાજન. જુ હા એ જ રિઝવાનનાઈ છે તેચું ગૂપ્તા ફાઉન્ડર અને એરમેન છે અને વન પર્સિન્ટ્સ મેન તરીકે ખ્યાતિ ધરાવે છે. રિઝવાનનાઈની કંપની મિડલ ઈસ્ટની ટોપ કંપનીઓની એક છે અને બિલ્ડિંગ મટીરિયલ્સ, સપ્લાઇ, હાઉસહોલ્ડ ફિનિશિંગ, ટેકોર ઈન્ડસ્ટ્રીની અને રિયલ એસ્ટેટ ઈન્ડસ્ટ્રીની તેમનો દાખલો છે. આ સાથે ૩-ન્યુબ ડોસ્પટાલિટી સોલ્યુશન્સ, સ્ટાર્ટઅપ્સ, મિડિયા (ફિલ્મફેર), અમેરિકન એસ્ટેટિક સેન્ટર, કાસા મિલાનો પણ તેમના જ વેચર છે. આજે મિડલ ઈસ્ટ અને નોર્થ આફિકના દેશોમાં જે MENA Regionના નામે ઓખાયાય છે, તેમાં ૧૫ લોકોન્સ પર તેમનું કામ ચાલી રહ્યું છે. તેમને ત્યાં ૪૫૦૦ લોકો કામ કરે છે અને ૧.૫ બિલિયન યુનિસ્ટી તેજું વાર્ષિક ટર્ન ઓવર છે. ઇ વાર ફોન્સ મિડલ ઈસ્ટમાં તેમનું નામ ટોપ બિન્ડનેસ લીડર હીન ધ ચુંચાઈમાં આવ્યું છે અને તેણો આ વાયરાં સાતમા કરે પણ રહી ચૂક્યા છે.

નાનકડી રકમ સાથે રિઝવાનનાઈએ બિલ્ડિંગ મટીરિયલ્સના વ્યાપારમાં જ્યાલાયું તેમને સમજાયું કે તેઓ બિલ્ડિંગ મટીરિયલ્સ સેલસના કામમાં માટેર છે અને તેમનો અનુભવ પણ છે આથી તેમણે ૧૯૮૮ તમાં તેચું બિલ્ડિંગ મટીરિયલ્સ નામની કંપની શરૂ કરી. જે નાનકડી છોડ આજે વટવૃદ્ધ બની ગયો છે અને આજે ગંફ કો-ઓપરેશન કાઉન્સિલ (જીસીસી)ના સૌથી મોટી કંપની બની ગઈ છે.



મુંબઈની સાંકડી ગલીઓની એક રૂમની ચાલમાં રહેતો એક યુવાન ૧૬ વર્ષની વિદેશાય ગુમાવી દે છે, ૧૮ વર્ષની વિદેશ જાય છે. અહીં પેસા કરાય છે અને પરિવારને સથદર કરે છે. આ યુવાનની જિંદગી માં પાઠ પર ચઢી હોય છે ત્યારે પરિસ્થિતિઓ બદલાય છે અને તેણે ફરી મુંબઈ આવી નાનામોટા કામ કરવા પડે છે. પણ યુવાનને ખબર છે કે તે આવા કામ માટે નથી બન્યો. આથી ફરી હિંમત કરી તે વિદેશની ધરતી પર નસીબ અજમાવવા નીકળી પડે છે. સખત મહેનતકરી એવા લોંચ મુકામ સર કરે છે જેણી કોઈએ કલપના પણ કરી નહીં હોય. હિન્દી ફિલ્મનો ૮૦ કે ૮૦ના દાયકાનો પ્લોટ વાદ આવી ગયો ને? ના પણ આ કોઈ લેખકની કલમની કરામત નથી, પરંતુ એક મહેનત, ઈમાનદાર અને જાંબાળ વ્યક્તિત્વના જીવન સંખરણની કથા છે.



૧૮માં જન્માદિવસે જ અંકલનો પત્ર મજયો અને તેમણે તેમને કુવૈત આવવા કહ્યું. રિઝવાનનાઈ માટે આ ખૂબ જ સારી તક હતી અને તેમણે તે જરૂરી લીધી. તેમના અંકલનો કુવૈતમાં બિલ્ડિંગ મટીરિયલ્સનો બિનાનેસ હતો. સેલ્સમેનશિપમાં માટેર રિઝવાનનાઈએ અંકલના આ બિનાનેસને ફેલાવવાના મદદ કરી અને આ કામ કરતા રિઝવાનનાઈને પોતાનામાં જે લોલરશિપના ગુફો છે તોનો પણ અહેસાસ થયો. પરિવાર પણ સારું જીવન પસાર કરતો થયો. ત્યારાબાદ બહેનના લાજ થયા ને તે બાદ રિઝવાનનાઈના પણ લાજ થયા. જીવન સારું પસાર થઈ રહ્યું હતું ન્યાં ફરી કસોટોનો સમય આવ્યો. ૧૮૮૧ માં ગંફવોર ફાટો નીકળી ને રિઝવાનનાઈએ ફરી મુંબઈ આવવાનો નિષ્ણય લીધો. મુંબઈમાં બાન્ડરામાં સારું ઘર લીધું અને પરિવાર સાથે રહ્યા. અહીં ફરી નવા ધંધામાં હાથ અજમાવ્યો, પણ માન બીજે જતું દંતું તેમને પોતાની તાકાત અને આવકતનો જ્યાલ હતો. તેમને થયું કે આ કામ માટે તો તેઓ નથી.



(પહેલા પાનાનું ચાલુ) ►►

થઈ ગયા હતા. સ્કૂલ ભાણતા હતા ત્યારે જ એકવાર તેણે પિતાજી પાસેથી રૂ. ૫૦૦ ધંધા માટે માગ્યા. થોડી આનાકાન્ની બાદ પિતાજીએ ૫૦૦ રૂપિયા આપ્યા. આ ૫૦૦ રૂપિયા લઈ રીજવાનભાઈ પહુંચી ગયા મસ્ટિજદ બંદર. અહીંથી તેઓ હોલસેલના ભાવે નોટબુક્સ લઈ આવતા અને પછી પોતાના જ કલાસમેટ્સના ઘરે જઈ તેમની મખ્મીઓને વિનંતી કરી તે વેચતા અને દિવસે દાઢે રૂ. ૧૦૦ કમાઈ લેતા. આ રીતે તેમણે દિવાળીના ફટકડાથી માંડી ઘણા નાના કામ કર્યા ને કિશોરાવસ્થામાં જ પરિવારને મદદ કરવાનું શરૂ કરી દીધું. લંગભગ સોણેક વર્ષની ઉંમરે રીજવાનભાઈએ ખૂબ મોટો આઘાત સહન કરવો પડ્યો. તેમના પિતાનો દેહંત થયો. તે બાદ પરિવારની જરૂરિયાતો સંતોષાત્મક તેમણે પાર્ટટાઇમ નોકરી કરી અને કોલેજમાં ભાણવાનું પણ ચાલુ રાખ્યું. પરિવારની જરૂરિયાતો સંતોષાત્મક હોવાથી જીવન થોડું પાટે ચક્કણું હતું. જોકે રીજવાનભાઈના એક અંકલ કુવૈતમાં રહેતા હતા અને તેમને રિજવાનભાઈએ વાત કરી હતી કે તેમની કુવૈત આવવાની ઈચ્છા છે, તે સમયે અંકલે કચ્છું હતું કે તું ૧૮ વર્ષનો થઈ જા પછી આપણે વિચારીએ. તેમના ૧૮ મા જન્મદિવસે જ અંકલનો પત્ર મળ્યો અને તેમણે તેમને કુવૈત આવવા કચ્છું. રિજવાનભાઈ માટે આ ખૂબ જ સારી તક હતી અને તેમણે તે જરૂરી લીધી. તેમના અંકલનો કુવૈતમાં બિલ્ડિંગ મટીરિયલ્સનો બિઝનેસ હતો. સેલ્સમેનશિપમાં માહેર રિજવાનભાઈએ અંકલના આ બિઝનેસને ફેલાવવામાં મદદ કરી અને આ કામ કરતા રિજવાનભાઈને પોતાનામાં જે લીડરશિપના ગુણો છે તનો પણ અહેસાસ થયો. પરિવાર પણ સારું જીવન પસાર કરતો થયો. ત્યારબાદ બહેનના લઘ થયા ને તે બાદ રિજવાનભાઈના પણ લઘ થયા. જીવન સારું પસાર થઈ રચ્છું હતું ત્યાં ફરી કસોટીનો સમય આવ્યો. ૧૮૮૧ માં ગલ્ફવોર ફાટી નીકળી ને રિજવાનભાઈએ ફરી મુંબઈ આવવાનો નિર્ણય લીધો. મુંબઈમાં બાન્ડ્રામાં સારું ઘર લીધું અને પરિવાર સાથે રહ્યા. અહીં ફરી નવા ધંધામાં હૃથ અજમાવ્યો, પણ મન બીજે જતું હતું. તેમને પોતાની તાકાત અને આવડતનો ખ્યાલ હતો. તેમને થયું કે આ કામ માટે તો તેઓ નથી. આ અરસામાં તેમના એક મિત્રએ તેમને દુબઈ આવી જવા કચ્છું ને રિજવાનભાઈએ તક ન ગુમાવતા દુબઈ આવવાનું નક્કી કર્યું.



મિ. રિઝવાન સાજન

. રિઝવાન સાજન ફિલ્મો અને સંગીતના જબરા શોભિન છે. ઘડુણ બોલીવુડ ફિલ્મસ્ટાર સાથે તેમનો ઘરોબો છે. તેમણે ફિલ્મફર મેળેજિનની ફેન્ચાઈઝી પણ લીધી છે, જેની હજારો કોપી વેચાય છે. તો સાથે તેઓ ફિલ્મફર મિડલ ઈસ્ટ અચિવર એવાડૂર્સ પણ ઓર્ગેનાઇઝ કરે છે. રિઝવાનભાઈ કહે છે કે અમે દુબઈમાં આવીને વસી ગયા છીએ અને દુબઈ હું વે અમારામાં વસી ગયું છે, પણ અમે ભારતીયતાનો રંગ પણ જાળવી રાખ્યો છે.



મિ. રિઝવાન સાજન

મ. રિઝવાન સાજન તેમની એલ્યુકોપનેલ વર્ટિકલ લમાં કામકાજની સમીક્ષા કરી રહ્યા છે. દરમિયાન આપણે તેની સફર વિશે વાત કરીએ. પૈસાની અધિતવાળા પરિવાર માટે ઘરનું ઘર ખરીદવું કેટલું અધ્યું છે તે રિઝવાનભાઈને કોઈએ સમજાવવાની જરૂર ન હતી. પોતે આ વાતનો અનુભવ ચુવાવયે જ કરી ચુક્કા હતા કે નાનકડું કે મોટું ઘરનું ઘર હોય તે કોઈનું પણ સ્વપ્ન હોય. આથી તેમણે એક સ્કીમ બાહુર પાડી. વન પર્સન્ટ સ્કીમ. આ સ્કીમ અંતર્ગત ગ્રોઝેક્ટ જ્યારે ૬૦ ટકા પૂરો થાય ત્યારે બેન્ક બાકીની ૪૦ ટકા રકમ આપે. આ સ્કીમથી ગ્રાહકો, કંપની અને બેન્ક ત્રાણોયને ફાયદો પણ થતો અને ત્રાણોય માટે સરળતા પણ રહેતી. જોકે સૌથી વધારે ફાયદો ગ્રાહકોને થતો. તેમણે બેન્ક પાસેથી લોન લેવાની પ્રક્રિયામાંથી પસાર થયું પડતું નથી. તેમણે તેવલાપરને દર મહિને પોતાના ફલેટની કુલ કિંમતના માત્ર એક ટકા કિંમત આપવાની રહે છે. ૮૫ ટકા જેટલા પગારદાર લોકો માટે આ સ્કીમ બધું મોટી રાહત સાબિત થઈ. અત્યાર સુધીમાં તેમણે હજારો લોકોના ઘરના ઘરનું સ્વપ્ન પૂરું કર્યું છે.

હતો. તેમની થોડી બચત થઈ. તેમણે પત્નીને કહ્યું કે આ બચતમાંથી હું તને એક રકમ આપું છું, તેનાથી તારે હમણા ઘર ચલાવવું પડે છે. પત્ની-પરિવારનો પૂરો સાથ મળ્યો ને નાનકડી રકમ સાથે રિઝવાનભાઈએ બિલ્ડિંગ મટીરિયલસના વ્યાપારમાં જંપલાવ્યું. તેમને સમજાયું કે તેઓ બિલ્ડિંગ મટીરિયલસ સેલ્સના કામમાં માહેર છે અને તેમનો અનુભવ પણ છે આથી તેમણે ૧૮૮ ઉત્તમ ન્યૂઝ બિલ્ડિંગ મટીરિયલસ નામની કંપની શરૂ કરી. જે નાનકડો છોડ આજે વટવૃક્ષ બની ગયો છે અને આજે ગલ્ફ કો-ઓપરેશન કાઉન્સિલ (જીસીસી)ના સૌથી મોટી કંપની બની ગઈ છે. તે બાદ હોમ ફન્ડિંગં, બાથરુમ એન્ડ કિચન ફિલ્ટરિંગ્સ, એલ્યુમિનિયમ કોમ્પોસાઇટ પેનલ્સ વગેરેના બિજુનેસમાં જંપલાવ્યું.

તે બાદ કન્સ્ટ્રક્શનના બિગનેસમાં યંપલાવું પૈસાની અધિતવાળા પરિવાર માટે ઘરનું ઘર ખરીદું કેટલું અધિં છે તે રિઝવાનભાઈને કોઈઓ સમજાવવાની જરૂર ન હતી. પોત આ વાતનો અનુભવ યુવાવથે જ કરી ચૂક્યા હતા કે નાનકડું કે મોટું ઘરનું ઘર હોય તે કોઈનું પણ સ્વના હોય.

આથી તેમણે એક સ્કીમ બદ્ધાર પાડી. વન પર્સન્ટ સ્કીમ. આ સ્કીમ અંતર્ગત પ્રોજેક્ટ જ્યારે દુષ્ટ પૂરો થાય ત્યારે બેન્ક બાકીની ૪૦ ટકા રકમ આપે. આ સ્કીમથી ગ્રાહકો, કંપની અને બેન્ક ગ્રાહેયને ફિયદો પણ થતો અને ત્રણેય માટે સરળતા પણ રહેતી. જોકે સૌથી વધારે ફિયદો ગ્રાહકોને થતો. તેમણે બેન્ક પાસેથી લોન લેવાની પ્રક્રિયામાંથી પસાર થવું પડતું નથી. તેમણે ડેવલપરને દર મહિને પોતાના ફેલટની કુલ કિંમતના માત્ર એક ટકા કિંમત આપવાની રહે છે. ૮૫ ટકા એટલા પગારદાર લોકો માટે આ સ્કીમ બદ્ધ મોટી રહેત સાબિત થઈ. અત્યાર સુધીમાં તેમણે હજારો લોકોના ઘરના ઘરનું સ્વાજ્ઞ પૂર્ણ કર્યું છે. તેમની આ સ્કીમ બાદ તેઓ વન પર્સન્ટ મેન તરીકે જાણીતા થયા છે. દુષ્ટનીની આ પહેલી અને એક માત્ર કંપની છે જેણે આવી સ્કીમ ઓફર કરી હોય. દુષ્ટ સહિત યુચેઠીમાં રિયલ એસ્ટેટ બિઝનેસ ખૂબ વિકસયો છે અને તેમાં ૧ હજુ ૩૮ ઉમાં સ્થાપાયેલી તેન્યુબ કંપનીનું નામ મોખરાનું છે. આ નામ અંગે તમને જાણાવી દઈએ કે આ એક નદીનું નામ છે. કંપનીની આ નામ આપવા માટે પણ રિજિવાનભાઈએ મહેનત કરવી પડી હતી. તેન્યુબના ઘર સ્થાનિકો સાથે દેશ-વિદેશના રોકાણકારોમાં પણ ઘણા લોકપણ્ય છે. તેમની પ્રોપર્ટીના લોકેશન-સથી માંડી લક્જુરીયસ લૂક, ડિઝાઇન અને એમેનેટીસ લોકોને પહેલી નજેરે જ આકર્ષી લે છે. તમને એ પણ જાણાવી દઈએ કે વર્ષ ૨૦૨૨ ઉમાં દુષ્ટમાં પ્રોપર્ટીમાં થેયેલા કુલ રોકાણમાં ૨૦ ટકા એટલો દિસ્ક્ઝન્સો ભાતીયોનો છે.

ભારત સાથે હદ્યથી જોડાયેલા રિજવાનભાઈ કહે છે કે તે
ભારત અને યુગેઈના સંબંધો ખૂબ જ મજબૂત બની રહ્યા છે.
ભારત પ્રગતિના પંથે જઈ રહ્યું છે, તેનો ખૂબ આનંદ છે. દુબઈ
વિશે તેમણે જાણાવ્યું હતું કે અહીં તમામ ધર્મના લોકો ખૂબ જ
સંપ્રાને રહે છે. દિવાળી હીથ કે ઈદ કે ગુરુનાનક જયંતી બધા
તહેવારો એક સાથે મળીજે ઉજવીએ છીએ અને એકબીજાના
સુખ-દુઃખમાં ઊભા રહીએ છીએ. જોકે મુંબઈ અને ગુજરાત
સાથેનો નાતો હજુ એટલો જ તાજો છે. પોતાના બાળપણના
એ દિવસો વાદ કરતા રિજવાનભાઈ કહે છે કે વેકેશન પેડે
એટલે અમે એકવાર ગુજરાતમાં અમારા માતા-પિતાના વતને
ચોક્કસ આવતા હતા. આટલી ટોચ પર પહોંચેલા
રિજવાનભાઈને તમે મળો તો ખૂબ જ મળતાવડા, સાવ સાદા
અને વિનાનુભવ થાય. હુમેશાં મદદ કરવા તૈયાર રિજવાનભાઈ સમાજે
જે આયું તેને પાછું આપવામાં માને છે. તેમની સમાજસેવાકીય
પ્રવૃત્તિની યાદી લાંબી છે. શિક્ષણ અને આરોગ્યના ક્ષેત્રોમાં
તેઓ ખાસ કાર્યો કરે છે. પવિત્ર માસ રમજાન નિમિત્તે તે
હજારો લોકોને જમાડવાનો કાર્યક્રમ યોજે છે. તેમણે આવા
કાર્યો માટે ખાસ ડેન્યુબ વેલફેર સેન્ટર ખોલ્યું છે. જે વિવિધ
પ્રવૃત્તિઓ દ્વારા સમાજસેવાના કામ કરે છે.

એવું કારણ નથી કે જો તમની જીવિતના પ્રાણી વિધાની અનુભૂતિ હોય તો તું આપણા જીવિતના અનુભૂતિની અનુભૂતિ હોય કરી શકતું નથી. એવું કારણ નથી કે જો તમની જીવિતના પ્રાણી વિધાની અનુભૂતિ હોય તો તું આપણા જીવિતના અનુભૂતિની અનુભૂતિ હોય કરી શકતું નથી. એવું કારણ નથી કે જો તમની જીવિતના પ્રાણી વિધાની અનુભૂતિ હોય તો તું આપણા જીવિતના અનુભૂતિની અનુભૂતિ હોય કરી શકતું નથી.

રિજવાનભાઈ કહે છે કે અમે દુબઈમાં આવીને વર્સી ગયા છીએ અને દુબઈ હવે અમારાઓં વસી ગયું છે, પણ અમે ભારતીયતાનો રંગ પણ જાળવી રાખ્યો છે. તેઓ દુબઈને એક બહુ મોટા ઈન્વેસ્ટમેન્ટ ડેવિનેશન તરીકે જુઓ છે અને આ સાથે ચુવાનોને ખાસ સલાહ આપે છે કે પોતાની લગન, મહેનત અને આત્મવિશ્વાસથી કામ કરશો તો જીવનમાં કયારેય નાસીપાસ નહીં થાઓ. ■

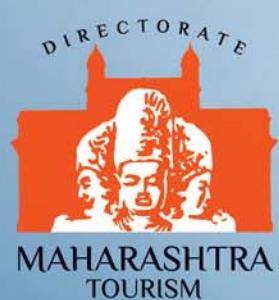


Shop No. 05 & 06, Cosmos Lane, Meena Bazaar, Bur Dubai; Phone: +971 4 3880315

Shop No:91, Cosmos Lane, Meena Bazaar, Bur Dubai, Phone: 48714397/8199

Shop No: M-32, Mezzanine Floor, Gold Souq, Deira, Phone: 271-433-64689

Shop no. R01, Hind plaza 7, New Gold Souq Extension, Deira Dubai



આંક મ્યારો ગુંડ ગ્રી

પરિવર્તન માટે, રોક-ક્રિ
અજાયબીઓથી આશ્રયચિકિત થારો.

તહેવારોની આ મોસમમાં મહારાષ્ટ્રની
ભવ્ય ગુફાઓમાં કલાના પ્રાચીન વારસાને
ઉજાગર કરો અને અવિસ્મરણીય
ચાદોને જુવનભર ટકાવી રાખો



stark.in

અંતા ગુફાઓ / ઈલોરા ગુફાઓ / એલિફન્ટા ગુફાઓ / ભાજા ગુફાઓ /
બેડસે ગુફાઓ / કારલા ગુફાઓ અને ઘણું બધું

Send 'Hi' to [+91 94038 78864](tel:+919403878864) [@maha_tourism](https://twitter.com/maha_tourism) [@MaharashtraTourismOfficial](https://www.facebook.com/MaharashtraTourismOfficial)
www.maharashratourism.gov.in

આ પ્રવારી પિતાપુકની જેડીએ દુખદીમાં અલગ અલગ બિવાનોસમાં કાગું કાટ્યું છે

ચેતન-કુશાલ ભક્તિ

■ મુંબઈ સમાચાર ટીમ

દુબઈની ખૂબ જ જાણીતી એવી મીના બજારમાં એક દુકાન છે. પ્રાઇમ લોકેશનમાં આવેલી આ દુકાનનું નામ છે ઈરકાન મેન્સ વેર. આ દુકાનમાં અંદર જશો તો નીચે અલગ અલગ કપડાના તાકા છે અને ઉપર ટેઈલર માસ્ટર બેઠા છે તમારું માપ લઈ તમારા કપડા સિવવા. અહીં રેડીમેડ શેરવાની જોઈ તમે ખુશ થઈ જશો. લગ્ન પ્રસંગ હોય, પૂજાવિવિ હોય કે પછી કોઈ પારંપારિક તહેવાર. દુબઈના ભારતીય પુરુષો એક સરનામે આવે છે અને તે છે ઈરકાન મેન્સ વેર.

હવે આ સ્ટોરના જે માલિક છે તે ખૂબ જ યંગ એવો એક ગુજરાતી યુવાન છે કુશલ ભણ્ણ પણ કુશલ ભક્તની આ સફરની વાત કરીએ તે પહેલા વાત કરવી છે તેના પિતા ચેતન ભક્તની કારાડા કે આ પિતાના અનુભવે દિકરાને પાંખો ફફડાવી નવી દિશામાં ઉડવાનું સાહસ અને બળ આપ્યું છે.

ચેતનભાઈનો પરિવાર મૂળ સૌરાષ્ટ્રના સુરેન્દ્રનગરના મુળીનો વતની છે. ચેતન પોતાનો એલયો સહિતના મસાલાનો બિજનેસ ધરાવે છે. આ ક્ષેત્રમાં તેમનું ખૂબ જ મોનામ છે. તેમનો જન્મ મુંબઈના માટુંગામાં થયો અને અભ્યાસ પૂરો કર્યા બાદ તેમાં મંગળદાસ માર્કેટમાં કપડાના વેપારી તરીકે કામ કર્યું હતું. અહીં કામ કરતાં સમયે તેમને એક જ્યોતિષીએ કહ્યું હતું કે છ મહિનામાં તમારી વિદેશયાત્રા થશે અને તેમની વાત સાચી પડી. ચેતનભાઈને ૧૯૮૮ માં લંડન જવાનો મોકો મળ્યો અને તેઓ લંડન ગયા. અહીં ત્રાણ વર્ષ રહ્યા અને ફરી મુંબઈ આવ્યા. તે બાદ ૧૯૯૦માં તેઓ દુબઈ આવ્યા. આ દરેક સમયે તેમણે કૂડ સ્ટફના બિજનેસ સાથે સંકળાયેલા કુમારભાઈ શ્રીમાંકર સાથે ૪ કામ કર્યું અને દુબઈમાં પણ તેમને ત્યાં ૪ ૧૫ વર્ષ જોબ કરી. તેમના માટે તેઓ એક પરિવાર સમાન ૪ હતા. તેઓ દુબઈ ગયા તે એ સમય હતો જ્યારે ગલ્ફવર ચાલી રહી હતી. ચેતનભાઈના માતા-પિતાને આ સ્થિતિમાં દીકરો બીજા દેશમાં રહે તે વાતના સ્વાભાવિક ચિંતા થતી હતી, પરંતુ ચેતનભાઈએ તેમને હિંમત આપી. તેમણે અતિ લગભગ ૧ ૫ વર્ષ જોબ કરી. કૂડ સ્ટફ બિજનેસમાં તેમના બધોળા અનુભવે તેમને હાજર આપી અને ૨૦૦૫માં તેમણે બિજનેસમાં જંપલાવ્યું. ગુરુજીના આશીર્વાદ મળ્યા અને તેમણે પર્લ લાઈન નામ સૂચ્યવું અને ચેતનભાઈએ પર્લ લાઈન ટ્રેડિંગ એલસીસી નામે બિજનેસ શરૂ કર્યો. તેમણે એલયોની બે મોટી બ્રાન્ડ એપ્પેર અકબર બ્રાન્ડ અને એલિફન્ટ બ્રાન્ડને આગળ વધારવામાં હિવસરાત એક કરી નાખ્યા. ચેતનભાઈ કહે છે કે એક સમયે સો ટન જેટલી એલયો માંડ વેચાતી ત્યારે હવે ૩૦૦૦થી ૪૦૦૦ ટન એટાંની એપ્પેરી માંડની વિના હતી.



વ્યક્ત સાથે વાત કર છે.
હવે ફરી આપણો કાપદના ધંધાનો
વાત કરીએ અને વાત કરીએ કુશલની.
તો પિતાનો મંગળદાસ માર્કેટનો
અનુભવ હિકરાને કામ આવ્યો.
ચેતનભાઈનો હિકરો મોટો થયો. તેણે
અમેરિકામાં બીભીએનો અભ્યાસ કર્યો.
ફરી દુખઈ આવી તેણે પિતા પાસે ઈંદ્રજા
વ્યક્ત કરી કે તે પિતાએ જમાવેલા નહીં,
પરંતુ ટેક્સટાઇલ્સ બિઝનેસમાં કંઈક
કરવા માગે છે. તે બાદ તેણે એથનિક
મેન્સ વેરનો કોન્સેપ્ટ પિતા સમક્ષ
મૂક્યો. જે પિતાએ પાસ કર્યો અને તેણે
આ બિઝનેસમાં જંપલાવ્યું. કુશલે મુંબઈની
સમાચાર સાથે વાત કરતા જાણાવ્યું કે
આ પિતા જોદે ગયાએ અનુંધા ગયાએ

મારા પિતા અક્ષ સમય આ ધ્વાસાચાય
જોડાયેલા હતા. મને પણ તેમાં રસ પડ્યો અને તેમનું માર્ગદર્શન લઈ મેં આ ધ્વાસાં ગંપલાવ્યું અને
ઈરકાન એથનિક મેન્સ વેરની શરૂઆત થઈ. ઈરકાન એક ટૂર્કીશ નામ છે જેનો અર્થ થાય છે
મજબૂત પુરુષ. કુશલના આ કલેકશનમાં તમને ભારતીયતાની છાંટ મળશે. એકથી એક ચિઠ્યાનું
કલેકશન અહીં મળશે. આ માટે કુશલ તેના ડિઝાઇનર અને ટીમને પણ શ્રેય આપે છે. કુશલના આ
મેન્સવેર સેલિબ્રિટીમાં પણ લોકપ્રિય છે. કુશલ હુલમાં દુબઈમાં વધારે સ્ટોર ખોલી પોતાની
બ્રાન્ડને વધારે મોટી અને લોકપ્રિય કરવા માગે છે તેમ જ આગળ જતા તે ભારતમાં પણ પોતાનું
કલેકશન લોંચ કરવા અંગે વિચારશે તેમ તેણે જણાવ્યું હતું.

તમના સાથ મજા માણવા અનુ આ સાથ આપાણા સંસ્કૃતિને જીવતી રાખવી, નવી પેઢી સુધી પહોંચાડવાનો મને શોખ છે. આ સાથે તેમને જણાવ્યું કે દુબાઈમાં વેપારીવર્ગ કરતા પણ વધારે સર્વિસકલાસ રહે છે. આ લોકો પોતાને વતનથી દૂર અહીં કામ કરતા હોય છે. તેમને પણ મનોરંજન મળી રહે, પોતાનાપણું લાગે તે જરૂરી છે. દુબાઈ અંગે તેઓ જણાવે છે કે અહીંની વ્યવસ્થા ખૂબ જ સરળ છે. અહીં આવીને રહેતી વ્યક્તિ જીવનમાં આગળ જાય છે, પાછળા પડતો નથી. અહીં થોડા સમય રહાય બાદ કેનેડા, ચુકે, ચુંએસએ પણ ઘણાણ લોકો સેટલ થાય છે. જીવન જીવવાની અહીં આસાની છે એટલે એકવાર જે અહીં આવે તેને બીજે જવું ગમતું નથી, તેમ ઉમેરતા ચેતનાભાઈ કહે છે ઈસ્ટ ઓર વેસ્ટ દુબાઈ ઈઝ ધ બેસ્ટ.



ગુજરાતીનો પાદર સેક્ટરમાં આ

ଦୀପକ ଶୋଇ

એવો કોઈ દેશ નથી જ્યાં ગુજરાતી નહીં વસતા હોય. થોડા સમય પહેલા જ આ વાત ભારતના વિદેશી બાબતોના કેન્દ્રીય મ્રધાન એસ. જયશંકરે કહી હતી. સૌ કોઈ જાણો છે કે ગુજરાતીઓએ દુનિયાના નકશામાં હશે તેટલા તમામ દેશો ખેડી કાઢ્યા હશે અને કાંઈ કાઢ્યું હતું. મોટે ભાગે ગુજરાતીઓ વિદેશ વેપાર અર્થે જાય છે અથવા તો આજકાલ સર્વિસ સેક્ટર અને અભ્યાસ કરવા જનારા યુવાન ગુજરાતીઓની સંખ્યા પાણ ઘણી છે. પણ ગુજરાતીઓ બીજા દેશમાં જઈ ત્યાંની સરકારી સેવાઓનો ભાગ બને તેવું ઓછું જોવા મળે છે અથવા તો આવા લોકોની જાણકારી આપણા સુધી ઓછી પહુંચ્યો છે. આજે અમે તમને એક એવા જ ગુજરાતીનો પરિચય કરાવીએ જેમણે દુબદ્ધ ઈલેક્ટ્રિક્સિટી એન્ડ વોટર ઓફિસર્ટી સાથે કામ કર્યું છે અને અવોક્ડ પણ મેળવ્યા છે. તેમનું નામ છે દીપક શેડ. કેન્યામાં જન્મેલા દીપકભાઈ ૧૯૬૮માં જામનગર આવી સેટલ થયા. મધ્યમવર્ગીય પરિવારમાં હોય તે તમામ મુખેલીઓ વેઠી મોરબીની એલ ઈ કોલેજમાંથી એન્જિનિયરિંગ કરી તેમણે કાર્કાર્ડની શરૂઆત કરી. આંખોમાં મોટા સપના લઈ તેઓ પહેલા એસ્સાર કંપનીમાં જોડાયા. તે સમયની ભારત સરકારની આર્થિક ઉદારીકરણની નીતિએ ટેલિકોમ અને પાવર (ગીર્જ) સેક્ટરમાં વિદેશી કંપનીઓના રોકાણને આવકાર્ય. પાવર સેક્ટરમાં જંપલાવનારા

આ જે અમે તમને એક એવા
જ ગુજરાતીનો પરિયચ
કરાવીએ જે મણે હું બદા
ઈલેક્ટ્રિકસિટી એન્ડ વોટર
ઓથોરિટી સાથે કામ કર્યું છે.
અને અવોઈ પણ મેળવ્યા છે.
તેમનું નામ છે દીપક શેઠ.



અનુભૂતિકાળ માટે

આપણા સૌના લાડકા વડા
 પ્રધાન નરેન્દ્ર મોદીએ
 ગુજરાતીઓના ગૌરવસમા
 અખબાર મુંબઈ સમાચારના
 દ્વિશતાંબ્દી મહોત્સવની
 તેજવણી નિમિત્તે બીકેસી ખાતે
 આવેલા જિયો કન્વેન્શાન સેન્ટર
 ખાતે યોજાયેલા એક કાર્યક્રમમાં
 ટપાલ ટિકિટનું અનાવરણ કર્યું
 હતું અને એ સમયે તેમણે
 દુનિયાભરમાં વસતા
 ગુજરાતીઓને એક તાંત્રણે
 જોડવાની અપીલ મુંબઈ
 સમાચારને કરી હતી. આ વર્ષે
 દિવાળી દુબઈની વિશેખાંક
 બહાર પાડીને મુંબઈ સમાચારે
 એ દિશામાં એક પગલું માંડ્યુ છે.

એક અનોરું વક્તિની, દુખદીમાં દુખદા અકબંધ છે

અનિલ ધાનક

■ મુંબઈ સમાચાર ટીમ

હુબાઈ પર્ટનો માટે આકર્ષણી ધરાવતો દેશ છે. ડાલામથા ગુજરાતીઓ હુબાઈની ગોલ્ડ માર્કેટમાં રાજ કરે છે. હુબાઈ ગોલ્ડ સ્કુલ્પ્ટ્યુર્સ એક આપો દિવસ પર્ટનો ખરીદી માટે અચ્છુક સમય ફાળવે છે. અને પર્ટનો ટુંગ ગાઈડ એક જગ્યા પર લઈ જઈ અને સુચના આપે કે "એ કલાક માર્કેટમાં કરવા માટેનો સમય છે. ફરીથી આ મોટી વીઠી વાળા શોરૂમ એ બેગા થંડું. આ મોટી વીઠી વાળો શોરૂમ એટલે "કંઈ જાવેલર્સ". અને એ શોરૂમના માલિક એટલે અનિલ ધાનક.

સવારથી લાઇ અને રાત સુધી પોતાના ૧૦ શોરૂમ વચ્ચે શૈટેડ બુટેડ, પ્રતિભાસાળી, જાર્જરમાન વ્યક્તિ સતત ગ્રાહકો અને સ્ટાફ વચ્ચે હુંગાળી કરીશુદ્ધ કાર્યરત લોવા મળે.

મૂળ સૌરાષ્ટ્રના બગસરા ગામના અને લગાભગ અદ્ભુત સટીલી હુબાઈ ગોલ્ડ જેવેલરી બિજનેસ સાથે જોડાયેલા સોના પરિવારના બિજનેસ ટાયકુન અનિલભાઈના મૂળિયા દુખદીમાં ખૂબ મજબૂત છે કોઈપણ ગુજરાતી કયારેચ પણ મૂંગાચ તો પણ લો સહારો અનિલભાઈનો હાંથું બુધી ગવર્મેન્ટ સાથે પણ ખૂબ જ સારા સંબંધો ધરાવતો અનિલભાઈ કોઈપણ પ્રશ્નનું નિરાકરણ લાવી શકે છે.

સતત કાર્યરત રહેતા અનિલ ધાનક ગોલ્ડ સુકના પ્રેસદાર પાસે જ કોન્ટ્રાઇન્ડ માટે શોરૂમ ધરાવે છે અને તેમના ડિસ્પ્લેયેમેન્ટ પેલ મોટી સોનાની વીઠી અંદર્ભિત ૮૫ કિલો સોનું અને સેમાં જરૂરિત સાડા પાંચ કિલોનો શોરૂમ તેમના શોરૂમની એક એળાં છે. કંઈ જેવેલર્સનું પણ મુક્ત જ અભિભૂત થઈ જવાય એટલી ડિઝાઇનની જેવેલરી ઉપલબ્ધ છે. નાના મોટા સો કોઈને પોતાની જરૂરિયાત મુજબની વસ્તુઓની જેવેલરી ખૂબ સુંદર અને અનુભૂતિની ડિઝાઇનનું છાત્રોને એકદમ વ્યાજબી કિંમતમાં અહીં મળી રહે છે. એકદમ વિની અને વિનેરી સ્ટાફ કયારે તમારી સાથે કીલ કરે ત્યારે તમે પોતાને પોતાપણું લાગે. અનિલભાઈને ગુજરાતીઓ માત્રે અનેરો સેણ છે. અગત રીતે દુ઱ેક પ્રાણી રીતે પર ધ્વાન દેવાય તેવા તેમાં પ્રયત્નો હોય છે. વિશેષ કહું તો અનિલભાઈ તેમની મહેમાનગતિ, આગામા સ્વાગતા, ગોલ્ડ ક્લોલિટી, રિઝનેબલ રેટ, ડિગ્રાઇનિંગ, વગેરે માટે વધુ વિખ્યાત છે. હાલ અનિલભાઈના દીકરા પણ બિજનેસમાં ખબે ખબા મેળવી અને મહેનત કરે છે અનિલભાઈની ઘણ્ણી ખરી જવાબદારીઓ પોતાના ખબે ઉપાડી અને પિતાના પગલે ધંધાનો વિકાસ કરી રહ્યા છે. ભાજ્યે જ એવો



મૂળ

સૌરાષ્ટ્રના બગસરા ગામના અને લગાભગ અદ્ભુત સદ્ગૈથી હુબાઈ ગોલ્ડ જેવેલરી બિજનેસ સાથે જોડાયેલા સોની પરિવારના બિજનેસ ટાયકુન અનિલભાઈના મૂળિયા દુખદીમાં ખૂબ મજબૂત છે કોઈપણ ગુજરાતી કયારેચ પણ મૂંગાચ તો પણ લો સહારો અનિલભાઈનો હાંથું બુધી ગવર્મેન્ટ સાથે પણ ખૂબ જ સારા સંબંધો ધરાવતા અનિલભાઈ કોઈપણ પણ મૂંગાચ તો પણ લો સહારો અનિલભાઈનો હોય હુબાઈ ગોલ્ડ જેવેલરી સાથેનું નિરાકરણ લાવી શકે છે.



કોઈ ગુજરાતી હથી જેણે તેમના શોરૂમ પાસે લોભા રહી અને ફોટો પડાવી સોશિયલ મીડિયામાં અપલોડ નહીં કર્યો હોય. કોઈ એપલાઈ કર્યો પછી કશું કરેવાનું રહેનું નથી કે આપ કર્યાં ફરીને આવ્યા છો. એંબે હુબાઈ જ એક સોફ્ટ હાટેક અનિલભાઈને માણસવા જેવા છે. જીવનમાં બધું ઓછી વ્યક્તિત્વોથી પ્રભાવિત થબાય પરેરું તેમની જીવન જવાબદીની કિલોસેક્ટી, બીજા વ્યક્તિત્વ સાથેના વ્યવહારની કિલોસેક્ટી એટલે શું કર્યું જોઈએની વાંગ... તેમે સંભળો એટલે અર્થસ્વિત શર્જોના પ્રવાહમાં તમે તાણાત જ જાવ અને એક અહોભાવની લાગણી જાને.

અનિલ ધાનક દિવસ આપો બિજનેસમાં વ્યસ્ત રહે છે. હાર્દિકો બિજનેસમેન પાછળાં

યંગ જનરેશનનો નાચાબ ડાયમંડ



અર્જુન અનિલભાઈ ધાનક એટલે ગોલ્ડ સુક દુખદીનો જેવેલરી માર્કેટમાં યંગ જનરેશનનો નાચાબ ડાયમંડ. કંઈ જેવેલર્સના તમામ રિટેલ લોલસેલ બિજનેસને પોતાના પિતાના અનુભવને ધ્યાનમાં લઈને અનુસરીને સંભાળી લીધો છે. એક વાત જારીથે થીએ માલામારતના અર્જુનની જેણે લક્ષ્યમાં માત્ર પણ નાચાબી આંખ ડેવાઈ હતી. આ વાત હેઠાં હુબાઈના ગોલ્ડ સુકના બાનક પરિવારના અર્જુનની, તેનું લક્ષ્ય પણ બધું જ સ્પષ્ટ છે છાલ્ફાંસો સંતોષ, તેવા હાંદ્રામાં સ્થાન અને નીતિપૂર્વક ગોલ્ડ જેવેલરી બિજનેસમાં આંખમાં સ્થાન પામ કરવું.

ખૂબ જ રાયનામિક પરસ્નાલિટી, સાલસ સ્વભાવ અને ગ્રાહકો સાથેનું ડિવિંગ આ બિયેણી સંગમેને કરારું કંઈ જેવેલર્સ નબર વન પર છે.

બે પેઢીની મહેરન અને બધું થેબેલું સાગ્રાય નવી પેઢીના હાથમાં આવે એટલે સ્વભાવિક છે કે જૂની પેઢીને થોડી વિના રહેતી રહેલું પરંતુ પિતાના નથી કંદ પર ગાલાના અર્જુનને બિજનેસ કરતા જુઓ એટલે નિશ્ચિત થઈ જાય.

અન્યાં નવી નવી ટિઓએન માર્કેટમાં ખૂબી આવશ્યક છે અને તે મોનોપોલી જાળવાઈ રહેતી જોઈએ. અર્જુન ધાનક અંગત રીતે ધ્યાન દઈ અને લોકોની અપેક્ષા કરતાં પણ વિશે ટિઓએન પોતાના શોરૂમ માટે ટિઓએન કરે છે.

અર્જુનને બધ્યપુણી જ ધર્મ અને નીતિનું જ્ઞાન મળ્યું છે. ધર્મ અને નીતિનું જ્ઞાન મળ્યું છે. ધર્મ અને બિજનેસ સાથે જોડાયેલા વિની પરિવાર ચાંદ લાગે છે. સ્વભાવે શાંત અને સતત મહેરન કરે છે. બિજનેસમાં પિતાની વધી ખરી જવાબદારી અર્જુનને બધ્યપુણી ઉપાડી લીધી છે.

આવારા વર્ષોમાં અર્જુન ધાનક ગોલ્ડ જેવેલરી બિજનેસને દુબઈ તથા અન્ય કંપનીઓની ટોપ ૧૦ પર લઈ જવા માંગે છે. કંઈ જેવેલરમાં જ્યાં એવા માર્કેટમાં નહીં નહીં હોય. અનેક હિન્ડી કિલોસેક્ટી, બીજા વ્યક્તિત્વ સાથેના વ્યવહારની કિલોસેક્ટી, સમાજ માટે શું કર્યું જોઈએની વાંગ... તેમે સંભળો એટલે અર્થસ્વિત શર્જોના પ્રવાહમાં તમે તાણાત જ જાવ અને એક અહોભાવની લાગણી જાને.

અનિલભાઈનું મિત્ર વર્તુંણ પણ સિલેક્ટેડ અને "એ" કલાર છે. બોલોટૂઝની ભાગી જ બનતા પ્રયત્નો કરવાના પણ પ્રસિદ્ધિથી દૂર રહેવાનું કાશ કરતા જવાનું કણ ઉપરથાળો આપે જ હેતું તેવી તેમની પોતાની કિલોસેક્ટી છે. બુના ફરવા જાવ અને કંઈ જેવે

આ કાર્ડિયાવાડી ચા કુ દુખદીમાં પણ ધૂમ મચાવશે

ଦ୍ରିନ ଦାସାଣୀ

કાં તો ધરમાં બને અને કાં તો
ટપરી પર વેચાય. અથવા તો
જ્યાં બધું જ વેચાતું હોય તેવી
હોટેલોમાં મોંડીદાટ ચા મળે. ચાના
કોઈ દિવસ કાફે હોય..? ન હોય.
તો જે ન હોય તે જીબું કરવાને તો
વેપારીબુદ્ધિ કહેવાય ને. આ વાત
સમજવા માટે દર્શનભાઈને ઘણ્ણો
સમય લાગ્યો અને ૨૦૧ ઉમાં
ટી પોસ્ટનો જન્મ થાય તે પહેલાં
અલગ અલગ ધંધા અને ખેતી
સદ્ધાં કરી નાખ્યી.

■ મુંબઈ સમાચાર ટીમ

આપણા લોકલાડીલા વડા પ્રધાન
નરેન્દ્ર મોટી પણ એક સમયે રેલવે સ્ટેશન
પર ચા વેચતા અને આજે વિશ્વના સૌથી
સક્ષમ અને મજબૂત નેતા બની દેશને
પ્રગતિના પંથે લઈ જઈ રહ્યા છે. ચા હવે
વિકાસનું પ્રતિક બની ગયું છે.

જોકે આપણો જે ચાવાળાની વાત કરવાના છીએ તેમણે આ ધંધાને એક નવો જ રંગ આપ્યો છે. શરૂઆતમાં અનેક મુશ્કેલીઓ વેરી અને તે સાથે ભિત્રોની ટીખ્ખળ અને ટીકા પણ સહન કરી. પણ સૌરાષ્ટ્રમાં જન્મેલા આ યુવા ઉદ્યોગસાહિસ્કિડ પોતાના મનની વાત સાંભળી ને આજે કરોડોની કમાણૂરી કરે છે અને સેંકડોને નોકરી આપે છે. તો ચાલો આપણે મળીએ અમેરેલીના આ ચાવાળાને જેમનું નામ છે દર્શન દાસાણી અને જેમણી ટી પોસ્ટમાં તમે ચોક્કસ ચાની ચુસ્કીઓ લીધી જ હશે.

જીન જ મના ટા પોસ્ટન્ટ તમ ચોક્કસ ચાના ચુંબકાઓ લાવા જ હશે.
ચા કાં તો ઘરમાં બને અને કાં તો ટપરી પર વેચાય. અથવા તો જ્યાં
બધુ જ વેચાનું હોય તેવી હોટેલોમાં મોંદીદાટ ચા મળે. ચાના કોઈ
દિવસ કાફે હોય...? ન હોય. તો જે ન હોય તે ઉભ્યું કરવાને તો વેપારીબુદ્ધિ
કહેવાય ને. આ વાત સમજવા માટે દર્શનભાઈને ઘણો સમય લાગ્યો
અને ૨૦૧ ઉમાં ટી પોસ્ટનો જન્મ થાય તે પહેલા અલગ અલગ ધંધા
અને ખેતી સુધ્યાં કરી નાખ્યો. પણ મન જેમાં સંતોષ અનુભવે તેવું કંઈ
થતું ન હતું. પણ દરેક ટર્નિંગ પોર્ટન્ટ પહેલા એક ટર્ન આવે આ ટર્નથી
જે સાચી દિશામાં વળે તેમને રસ્તો જે ન પછી પ્રગતિની કેડી કંડારાય.
આવું જ થયું અને આ પણ થયું એક ચાની ટપરી પર. આ વાતને ચાદ
કરતા દર્શનભાઈ કહે છે કે અમે મિત્રો સાથે મળી રોજ રાજકોટમાં
આવેલા કેવી હોલ પાસેની ટપરી પર ચા પીવા જઈએ. એક દુકાનની
બહાર એક લારી પર ચા પીવાની લગભગ અમને રોજની ટેવ. બન્યું
એવું કે ત્યાં બાજુમાં એક કોમ્પ્લેક્સ વેચાનું હતું. મને વળી મજાક સૂરી
ને મેં લારીવાળાને કહ્યું કે તમે જ લઈ લો ને આ કોમ્પ્લેક્સ. સ્વાભાવિકપણે
તે મારી વાત હસ્તી કાઢશે તેવી મારી અપેક્ષા હતી, પણ તેણે ગંભીરતાથી
કહ્યું કે સાહેબ મારી તો બધુ ઈચ્છા છે, પણ તેનો માલિક દુ. પાંચ કરોડ
કહે છે અને મારી પહોંચ રૂ. સાડાચાર કરોડ સુધીની છે. તમે જો ડીલ
કરાવી આપો તો હું તો તૈયાર જ છું. તેમના આ જવાબે દર્શનભાઈના
હોશ ઉડાડી દીઘા અને તે બાદ તેમને હાશ પણ થઈ કારણું કે તેમને
રસ્તો મળી ગયો.

આ રસતો એટલે ટી પોસ્ટ. તેમણે નક્કી કરી લીધું કે હું તો ભઈ ચાવેચીશ. સામાન્ય રીતે દઢેક જગ્યાઓ કોફી માટે વ્યવસ્થિત લાઉન્ઝ હોય છે. ઘણા મોટા આઉટલેટ્સ છે, પરંતુ ચા માટે ટપરી હોય છે. જ્યાં મોટે ભાગે એક ચા વારંવાર ગરમ થતી હોય, બેસવાની જગ્યા ન હોય, ગંદકી હોય, હાઈજિનના નામે કંઈ ન હોય. આથી ચા બેસી ને આરામથી પી શકાય, સ્વચ્છતા હોય, સ્વાદમાં વરાયટી હોય તેવો કોન્સેપ્ટ તેમના મનમાં હતો. તેમણે પહેલી ચાની દુકાન રાજકોટમાં ખોલવાનો વિચાર કર્યો. ચા પીવા સિવાય ચા વિશે કંઈ ખબર ન હતી, પરંતુ ઈરાની ચાની હોટલોના દેખાવથી પ્રભાવિત હતા. તેમણે પોતાની દુકાન ડિઝાઇન કરવામાં પડ્યા એટલો સમય લીધોને શ. પાંચ લાખમાં તૈયાર થતી દુકાન તેમને શ. ૨૫ લાખમાં પડી. તે બાદ એસેસરીથી માંડી બધું લેવામાં માથે પરસેવો વળી ગયો. જોકે મહેનતના ફળ મીઠા તેમ પહેલી ટી પોસ્ટ ખૂલ્લી ને ત્યારે જ મનને એટલો સંતોષ થયો કે નક્કી કરી નાખ્યું કે આવી સો તો ખોલી જ નાખીશ. જોકે સો તો શું આજે ગુજરાત, મહારાષ્ટ્ર, રાજસ્થાન અને મધ્ય પ્રદેશમાં તેમના ૨ ર ૨૫ જેટલી ટી પોસ્ટ છે. દેશમાં પાંખો ફેલાવી હવે તેમણે વિદેશ તરફ પ્રયાણ કર્યું છે અને તેની શરૂઆત કરી છે સિટી ઓફ ગોલ્ડ દુબઈથી. દુબઈ જ શા માટે તેમ પૂછ્યામાં આવતા દર્શનભાઈ કહે છે કે અહીં ગુજરાતીઓ અને ભારતીયો મૌરા ગમાણામાં હે. મને પડેલેણી જ દર્શના હંતી કે જ્યાારે પાંગ હેણાના



સીમાડા વટી વિદેશ જર્જરિયા ત્યારે શરૂઆત દુબઈથી જ કરીશ. અહીંના ખૂબ જાપીતા ડેસ્ટિનેશન જેએલટી ખાતે તેમની પહેલી ટી પોસ્ટ તેમણે શરૂ કરી છે. અત્યારે તેઓ અહીં લગભગ ઉપ ફેટલી ટી પોસ્ટ ખોલવાની ઈચ્છા ધરાવે છે. ચા સાથે ખાવા ગમે તેવા સ્નેક્સ પણ તમને મળે છે. આ સાથે ફી વાઈફાઈ, સ્વચ્છ સુંદર એમ્બિયન અને ધીમે ધીમે ચાલું મ્યુઝિક ચાની ચૂસ્કીને વધારે તાજગીસભર બનાવી દે છે. દર્શનભાઈએ માત્ર હાઇફાઈ ચાની ટપરી નથી ખોલી, ચાની કવોલિટી જાળવી રાખી છે. તે માટે એક સિસ્ટમ સેટ કરી છે અને તે પ્રમાણે જ કામ થાય છે. ટી પોસ્ટનું વાતાવરણ જોઈ અને ચાની ચૂસ્કી ભરતા ભરતા વાતો કરવાની મજા જ કંઈક જુદી છે.

ચાની આટલી વેરાયટી હોઈ શકે? અહીં મળતા ગરમા ગરમા ગુજરાતી નાસ્તા એકવાર દાઢે વણગે પછી કાયમની મીટિંગ પ્લેસ ટી પોસ્ટ જ બને છે. વ્યાજબી ભાવે શુદ્ધ, સાન્ચિક, સ્વાદસભર નાસ્તા અને સોડમ સાથે કરંટવાળી ચા ટી પોસ્ટની ગુડવિલ છે.

ગમે તેટલા પ્રયાસો બાદ સફળતા ન મળે તે એકવાર ચાલી જાય, પરંતુ સફળતા મળ્યા બાદ જો વચ્ચે બ્રેક લાગે તો સ્થિતિ વધારે ગંભીર બની જાય. આવો સમય પણ આવ્યો જ્યારે કોરોના નામની વિકરણ મહિમારીએ વિશ્વને ભરડામાં લીધું. દર્શનભાઈને એક વાર તો થયું કે આ સાકાર થઈ ગયેલા સપનાને કયાંક અધવચ્ચે જ તૂટનું જોવાનો વારો તો નહીં આવે ને. જોકે આ સમયે પણ તમામ કર્મચારીઓને સાચવી લીધા અને ધીમે ધીમે ફરી ટી પોસ્ટ પર ચાની સોડમ ઉડતી થઈ. ઘોર અંધારામાંથી ફરી અજવાણું થયું અને આ અજવાણું આ વર્ષે લગભગ રૂ. ૧૨૫ કરોડને આંખી ગયું છે. તેમની આ વર્ષની નેટવર્થ રૂ. ૧૨૫ કરોડ થઈ હોવાનું તેઓ જાપાને રો

દર્શનભાઈએ પહેલી નોકરી મેડિસિન સાથેની કરી હતી. મેડિસિન એક એવી વસ્તુ છે જે કોઈ હુસતા હસતા ન લે આથી આ નોકરીમાં કંઈ ફાયદું નહીં ને તેમણે છોડી દીધી. મારે તો બુશીઓ આપે તેવો ધંધો કરવો છે તેવી તેમની ઈચ્છા હતી. હવે તેમણે આવો જ બિજનેસ કર્યો છે. તેમની ટી પોસ્ટ પણ ચા પી કોઈ તાજુકમાજુ થાય છે, કોઈ રિલેક્સ થાય છે, કોઈ મિત્રો સાથે મસ્તી કરે તો કોઈ બિજનેસ મીટિંગ પણ કરે. અહીં પ્રેમના પ્રપોજલ પણ અપાઈ તો કયારેક એકાંતનો આનંદ પણ લેવાય. અહીં સાહિત્યકારો, ગાયકો, સંગીતકારો આવી પોતાના ગ્રોગામ્સ પણ કરે, રટેન્ડપ્લેન્ડેરી પણ થાય. પણ બધું તેમની ચા જેવું સ્ટાન્ડર્ડ અને હાઇ ઇન્કોમલિટી.

કોઈ કામ નાનું કે મોટું નથી હોતું, તેમ આપણો વારંવાર કહીએ કે સાંભળીયે છીએ, પરંતુ કરતા સમયે તો મૂલવ્યા વિના રહેતા નથી અને લગભગ એટલા માટે જ કેટલાય નવા ઉદ્ઘોગસાહસ્રિકો, કલાકારો, ચિત્રકારો, લેખકોની કારકિર્દિનો સૂરજ ઊગતા પહેલા જ આથમી જાય છે. એક સારા, સમૃદ્ધ ઘરનો ભાણેલોગણેલો છોકરો નાનકડી દુકાન ખોલી ચા વેચો? આ સવાલનો જવાબ મોઢેથી દેવામાં દરશનભાઈ જો પડ્યા હોત તો લગભગ ટી પોસ્ટનો પહેલો સ્ટોર પણ ન ખૂલ્યો હોત, પરંતુ તેમણે કહેણીથી નહીં કરણીથી જવાબ આપ્યો. આજે તેમનો અહીં સુધીનો પ્રવાસ જ એ સવાલનો જવાબ છે. તો તમે શાનો વિચાર કરો છો મારો ચાની એક ચુસ્કી ને શરૂ કરો આવી જ દોર્ઝ નાંની દિશામાં ઉઠાન



આ ઈમાદ ટુબાઈની સર્વાથી મોટી કર રેન્ટલ કંપની કઈચીઠે બની?

ଓଡ଼ିଆ ଗାୟତ୍ରୀ

■ મંબદ્ધ સમાચાર ટીમ

કરણી મૂળના ગજલફર પરિવારનો દુબઈમાં કાર રેન્ટલ
કંપનીની તરીકે દખદબો છે. આ કંપનીનો માલિક એવો મેમણું
પરિવાર પાટિશન પદ્ધી કચ્છમાંથી કરાણી પાકિસ્તાન જઈ
યસ્યો અને ત્યાંથી દેશાવર ખેડી ધંધા વિકાસ અર્થે દુબઈ
પહોંચ્યો. બાંસુ સામાન્ય કુટુંબ, પણ મહેનત કરવાની પૂરેપૂરી
સૈયારી. ગજલફર પરિવાર દુબઈ પહોંચ્યો અને ડ્રાઇવિંગના
યવસાયમાં જોડાયો. ૨૦૦૮માં દુબઈ જ્યારે વિકાસની
કુરણફળ ભરી રોજ નવાં શિખરો સર કરતું હતું ત્યારની આ
યાત છે. પરિવારને વિચાર આવ્યો કે દુબઈમાં યવસાય કે
કુરવા માટે આવતા
લોકોની સૌથી મોટી
૪ ૩ ૧૨ ૪ ૧ ત
ડ્રાન્સપોર્ટશનની છે.
ઓછા સમય માટે
આવતા લોકો પોતાની
કાર ખરીદી અને તેનું
રેન્ટને નસ્સ, પાર્કિંગ,
ડન્સ્યોરન્સ ઉપરાંત
પણ્ણી બાબત સંદર્ભે
કંઝટમાં પડવા ના
યાગતા હોય તો તેમના
યાટે આપણે શું કરી
કારીએ અને અંકૂર
કન્ટચા અલ ઈમાદના

“અલ ઈમાદ”

પોતાની માલિકની
૬,૦૦૦ કાર ધરાવે
છે. સમગ્ર યુએઈમાં એક
દિવસથી લઈ અને એક
વર્ષ સુધી કાર ભાડે આપે
છે.

“અલ ઈમાં”

પોતાની માલિકની
૬,૦૦૦ કાર ધરાવે
છે. સમગ્ર યુચેઈમાં એક
દિવસથી લઈ અને એક
વર્ષ સુધી કાર ભાડે આપે
છે.



કાર ભાડે દેવાનો બિજનેસ શરૂ કરવાનો આ વિચાર અમલમાં
મુક્ક્યો ને ગૃહ કારથી કંપનીની શરૂઆત થઈ. આ શરૂઆત
ગ્રાણેક કાર ઈકોનોમી કલાસની કારથી કરી, કારણ તે લોકોનું
લોજિક એવું હતું કે એક કે બે દિવસ આવવાવાળી વ્યક્તિની
બાહુ મોટી કારની ડિમાન્ડ નથી હોતી. વળી ફેમિલી કાર તરીકે
નાની કાર દરેક રીતે પોસાય પણ ખરી. તેમની શરૂઆત બાહુ
સારી થઈ અને ધીમે ધીમે કંપની વિકાસ કરતાં કરતાં હાલ
“અલ ઈમાન્ડ” પોતાની માલિકીની ૬,૦૦૦ કાર ધરાવે
છે. સમગ્ર યુએઈમાં એક દિવસથી લઈ અને એક વર્ષ સુધી કાર
ભાડે આપે છે.

हुबहु फरवा जाव के धंधाना विकास अर्थे जाओ त्यारे आमतो कोई सभस्या नडती नथी, परंतु सौथी भोटी सभस्या ट्रान्सपोर्टेशननी रहे छे. ऐवा संजोगोमां एक दिवसनाम अंदाजित ७० दिरहमथी लई अने अलग अलग पेकेजमान कार भाडे मणे छे. एक वीक, १५ दिवस, एक महिनो के वधु सभय, ते प्रमाणे भाडामां फेरफार थई शके छे. वणी जो द्राइवर साथे कार जोईती हुय तो पाण उपलब्ध छे. अने तमारी पासे इन्टरनेशनल द्राइविंग लाइसेंस हुय तो विधाउट द्राइवर पाण कार भाडे मणे छे. मानी ह्यो तमारी पासे इन्टरनेशनल

ડ્રાઇવિંગ લાઇસન્સ નથી તો “અલ ઈમાદ તમને ત્યાં માપે ગણુતરીની મિનિટોમાં છન્ટરનેશનલ લાઇસન્સ કરાવી આપે છે. જેની ગવર્નમન્ટની ફી અઠીસો દિરખામ જેવી છે. અનુપરાંત તેમના ગ્રાહકોમાં ફક્ત ફેમિલી જ નથી હોતા, પરંતુ તેમાં કંપનીઓ પણ છે. અલ ઈમાદ કંપનીનો દ્યેય બજારમાં એવી કારો મૂકવાનો છે કે જેના કારણે લોકોને આરામદાયક મુસાફરી મળી રહે તેમજ ગ્રાહકોની માનસિક શાંતિ મળી રહે એ મહત્વનું છે. તેથી કંપની તેની કારોનું નિયમિતપણે ચેક કરે છે કે તે તેમના ગ્રાહકોની સલામતી માટે ઘોઝ છે કે નહિ.

એવે તમને કરીએ મેળજાની વાત તો આ મૂળ કરછી મેમણું
પરિતાર “મંદ્રિય અમારાર પરિતાર મારો અભિયન્તરાશી જોઈએ”

“અલ ઈમાદ” તમને ત્યાં માત્ર
ગ ણ ત ર ન ર
મિનિટોમાં છન્ટરનેશનલ લાઇસન્સ
કરાવી આપે છે. જેની ગવર્નર્માનની ફી
અફીસો હિરલુઅ જેવી છે. આ ઉપરાંત
તેમના ગ્રાહકોમાં ફક્ત ફેમિલી જ નથી
દોતા, પરંતુ તેમાં કંપનીઓ પણ છે. અલ
ઈમાદ કંપનીનો દ્યેય બજારમાં એવી કારો
મૂકવાનો છે કે જે ના કારણે લોકોને
આરામદાયક મુસાફરી મળી રહે તેમજ
ગ્રાહકોની માનસિક શાંતિ મળી રહે એ
મહત્વાનું છે. તેથી કંપની તેની કારોનું
નિયમિત પાણે રેન્ટ કરે

અને ખાસ મુંબઈ સમાચારના દશકો અને વાચકો માટે લાગણી વ્યક્ત કરતા એક સરસ ઓફર આપી છે. તેમની ઓફર પ્રમાણે અલ ઈમાનનો “મુંબઈ સમાચાર” ની વેબસાઈટ અને youtube ચેનલ પર પોસ્ટ થનારો વીડિયો કોઈ મને દેખાડશે અથવા તો “મુંબઈ સમાચાર” નું નામ આપશે તેને એક વીક કરે રેટમાંથી બે ડિવસ ફી કર આપવામાં આવશે અને વધારે ડિવસ માટે કાર રેન્ટ પર જોઈતી હશે તો વધારે ડિવસ ફી કરી દેવામાં આવશે. આ ગજલકર પરિવારની જિંદાદિલી દર્શાવી છે.

દુબઈમાં મેમણ પરિવારની કણાની સાંભળયા પછી એક
વાત તો નક્કી છે કે સારા વિચાર સાથે મહેનત કરવાની
તૈયારી હોય તો એક નાનકડો વિચાર બહુ મોટા ધેંઘાના પાયા
નાખી શકે છે. તેનું જીવતું જાગતું ઉદાહરાણ “અલ ઇમાઈ”
કંપની છે.

(ઉદેર અને તેમના ભાઈને મળ્યા પછી એક વાત ચોક્કસ
લાગે છે કે આવતાં વર્ષોમાં આ કંપની સમગ્ર યુદ્ધેઈ ઉપરાંત
બહારના બીજા દેશમાં પણ વિશ્વની અગ્રીમ રેન્ટલ કાર કંપનીમાં
નવ્યા દર્શાવી રૂપે તેમાં દોડ શર્દી નથી)

Our Glitter Your Grace

Shine with Dubai Gold

Kanz®
JEWELS DUBAI

Treasure of timeless beauty®

BRANCHES IN DUBAI

Deira Gold Souk
Tel: +971 4 235 3111

Meena Bazaar
Tel: +971 4 386 2222

Gold & Diamond Park
Tel: +971 4 340 0557

Ithra - Gold Souk Extension
Hind 5 Building - Tel: +971 4 225 3002

info@kanz.ae
www.kanz.ae

