FT Foundation
Inspiring & Nurturing Entrepreneurship

રજૂ કરે છે

ચિત્રલેખા

જ્વેલ્સ ઑફ ઈન્ડિયા

પ્રામાણિકતા-નિષ્ઠાનાં ચણતરથી બાંધી આબરૂની અડીખમ ઈમારત

આજે લાખેક લોકોના પરિવારને 'પોતાના સપનાનું ઘર' કિફાયતી ભાવે પૂરું પાડનારું રિયલ એસ્ટેટ-બાંધકામના બિઝનેસમાં આગવું ગણાતું 'બકેરી ગ્રુપ'ના સ્થાપક અનિલભાઈ બકેરીએ બાંધકામ ક્ષેત્રમાં જે સામ્રાજ્ય ઊભું કર્યું એની પાછળ છે એમની સંનિષ્ઠા, પ્રામાણિકતા તથા દૂરંદેશી...

વિશેષ મુલાકાતઃ **કેતન ત્રિવેદી** (અમદાવાદ)

'બકેરી ગ્રુપ'ના અનિલ બકેરી

લગભગ ૧૯૫૦-૫૧ની વાત.

વિદ્યાધામ વલ્લભ વિદ્યાનગરમાં હૉસ્ટેલમાં રહીને *બિરલા વિશ્વકર્મા વિદ્યાલય*માં એન્જિનિયરિંગનું ભણતા એક વિદ્યાર્થીને મળવા એના પિતાજી અમદાવાદથી આવ્યા ત્યારે એ વિદ્યાર્થી એના દોસ્તારો સાથે ફિલ્મ જોવા જતો રહ્યો હતો!

ફિલ્મનું નામેય સરસ હતું: *આવારા!*

એ સમયે તો પિતાજીએ કંઈ કહ્યું નહીં, પણ એન્જિનિયરિંગના પહેલા જ વર્ષમાં એ યુવાન ફેઈલ થયો ત્યારે એને ઈનામમાં કડક ઠપકો મળ્યો. ભણવાનું પ્રતિષ્ઠિત એન્જિનિયરિંગ કૉલેજમાં અને પહેલા જ ગ્રાસે નિષ્ફળતા?

પરંતુ ના, આજે છ દાયકા પછી પાછું વાળીને જોઈએ ત્યારે લાગે કે કૉલેજના પહેલા વર્ષમાં મળેલી નિષ્ફળતા એ નિષ્ફળતા નહીં, પણ સફળતાની બુલંદ ઈમારતનો મજબૂત પાયો હતો! કદાચ એ નિષ્ફળતા જ આ યુવાનને સફળતાની સમૃદ્ધિ તરફ લઈ ગઈ.

વેલ, આ યુવાન એટલે અનિલ રતિલાલ બકેરી. અમદાવાદસ્થિત બકેરી ગ્રુપના ચૅરમૅન અને મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર. રિયલ એસ્ટેટ બિઝનેસમાં અનિલ બકેરીનું નામ અજાણ્યું નથી. અમદાવાદ હોય, મુંબઈ હોય કે દિલ્હી હોય... રિયલ એસ્ટેટ ડેવલપર કે બિલ્ડરો આ ધંધામાં પૈસા કમાયા છે, પણ આબરૂ નથી કમાયા. જમીનોના સાચા-ખોટા સોદાઓ અને પ્રૉપર્ટીની લે-વેચમાં થતી ગોલમાલના કારણે બિલ્ડરોને લોકો બહુ માનથી જોતા નથી, પણ અનિલ બકેરી એમાં સુખદ અપવાદ છે.

સામાન્ય રીતે જમીનો અને બાંધકામના ધંધામાં સાચું-ખોટું કરો તો જ ફાવો એવી છાપ છે, પણ અનિલભાઈએ સામા પૂરે તરવાનું સાહસ કરીને બકેરી ગ્રુપની આબરૂ અકબંધ રાખીને ધંધો કર્યો છે-કરે છે. બકેરી ગ્રુપે અત્યાર સુધીમાં ૧૫ મિલિયન ચોરસફૂટ જગ્યામાં બાંધકામ કર્યાં છે અને બીજી વીસ મિલિયન ચોરસફૂટ જગ્યા પ્લૉટ તરીકે ડેવલપ કરી છે (એક મિલિયન એટલે દસ લાખ). એમણે બાંધેલાં મકાનોમાં લગભગ એક લાખ લોકો રાજી-ખુશીથી રહે છે. બકેરી ગ્રુપની પ્રૉપર્ટી હોય તો ખરીદનાર જગ્યાનાં લિગલ ટાઈટલ્સ અને બીજી બાબતો વિશે કશી જ ચિંતા કર્યા વિના આંખો મીંચીને ખરીદી લે એવી એમની ઈમેજ છે.

અલબત્ત, આ ઈમેજ રાતોરાત નથી ચણાઈ. ભરોસાનાં આ ચણતર માટે અથાગ પરિશ્રમ કર્યો છે અનિલભાઈએ. વેરાન જમીનોમાં સંઘર્ષના પાયા ખોદીને એમણે સમૃદ્ધિની ઈમારત ખડી કરી છે. બકેરી ગ્રુપનું સામ્રાજ્ય આજે અમદાવાદથી આગળ વધીને હવે વડોદરા, પુણે અને છેક બેંગલુરુ સુધી પહોંચ્યું છે.

'બકેરી ગ્રુપ'ની ઓળખ સમી 'સાકાર' સિરીઝના કૉમ્પ્લેક્સમાં દુકાનો વગરની માત્ર ઑફિસો જ બનાવવાનો આઈડિયા કારગત નીવડ્યો.

નવી પેઢીએ પૈસા કમાવાનો અતિ મોહ રાખીને ધંધો ન કરવો. બિઝનેસમાં વિશ્વાસનું બહુ મહત્ત્વ છે એટલે જે વચન આપો એ પાળી બતાવો...

તમે જ રથ, તમે જ સારથિ...

રસપ્રદ પુસ્તકની વાતો

ક્લિકઃ www.ftfoundation.com

કેવીક છે આ સામ્રાજ્યની સર્જનકથા?

એપ્રિલ મહિનાની એક બળબળતી બપોરે અમદાવાદના, આશ્રમ રોડ પર આવેલી એમની ઑફિસમાં અમે એમને મળ્યા ત્યારે અસહ્ય ગરમીથી સહેજ પણ અકળાયા વિના એ નિરાંતે વાતો કરે છે... એમના બાળપણની, સંઘર્ષની, સફળતાની, રેતી અને સિમેન્ટ માટેની, એમની પૅશનની.

■ ■ ■

રેતી અને સિમેન્ટ સાથેનો અનિલભાઈનો સંબંધ આમ તો બાળપણથી જ. ૧૯૩૨માં નર્મદા નદીના તીરે ભરૂચ શહેરમાં એમનો જન્મ થયો ત્યારે પિતા રતિલાલભાઈ સરકારના બાંધકામખાતામાં ઈજનેર હતા. સરકારી નોકરીના કારણે અવારનવાર બદલી થતી રહેતી એટલે ઉછેર પણ રત્નાગિરિ, કોલ્હાપુર, મુંબઈ, સુરત, ગોધરા એમ ઘાટઘાટનાં પાણી પીને થયો. પ્રાથમિકથી કૉલેજ સુધીનું શિક્ષણ સુરત, અમદાવાદ અને મુંબઈમાં લીધું. વૅકેશનમાં અનિલભાઈ પિતાજીની સાથે કન્સ્ટ્રક્શન સાઈટ પર જતા. એમ કરતાં કરતાં એમને રેતી-સિમેન્ટ-માટી-રોડાં સાથે ક્યારે લગાવ થઈ ગયો એની ખબર ન પડી!

મજાની વાત એ છે કે એસએસસી સુધી સ્કૂલમાં લગભગ પહેલા-બીજા નંબરે આવનારા અનિલભાઈ એન્જિનિયરિંગ કૉલેજમાં તેજસ્વી વિદ્યાર્થી નહોતા!

એ નિખાલસતાથી સ્વીકારે છેઃ 'મને કોણ જાણે કેમ થિયરીમાં રસ જ નહોતો પડતો. મને પ્રેક્ટિકલ ભણવામાં વધારે મજા આવતી.' ૧૯૫૫માં સિવિલ એન્જિનિયરિંગ પૂરું કર્યા પછી એ સેવાલિયા ખાતે વણાકબોરી ડેમની કૅનાલનું કામ ચાલતું હતું ત્યાં જોડાયા, પણ બહુ જામ્યું નહીં એટલે પછી મુંબઈ મ્યુનિસિપલ કૉર્પોરેશનમાં જુનિયર એન્જિનિયર તરીકે જોડાયા.

- તો પછી સરકારી નોકરી છોડીને બિઝનેસ શરૂ કરવાનો વિચાર કેમ આવ્યો?

અનિલભાઈ કહે છેઃ 'મને એન્જિનિયર બનવાની પ્રેરણા પિતાજી પાસેથી મળી, પણ બિઝનેસમૅન બનવાની પ્રેરણા મારી માતાએ જ આપી. હકીકતમાં પિતાજીની અવારનવાર થતી બદલીથી કંટાળીને એ મને હંમેશાં કહેતી કે *તું કાંઈક બિઝનેસ જ કરજે!*'

સપરિવાર... બન્ને પુત્ર તથા પુત્રી પણ એમનાં કામમાં નિપુણ.

અનિલભાઈનું અંગત અંગત...

- ત્રણ ભાઈમાં અનિલભાઈ સૌથી મોટા. બે ભાઈમાંથી પ્રફુલ્લભાઈ બિઝનેસમાં એમની સાથે છે, જ્યારે પંકજભાઈ કાપડના બિઝનેસમાં છે. દર વર્ષે એક વાર અનિલભાઈ આખા પરિવારને સાથે લઈને ક્યાંક ફરવા અચૂક જાય. એમને પોતાને હિમાચલનાં એ ગામોમાં જ્યાં વીજળી અને મોબાઈલ નથી ત્યાં જઈને રહેવાની ખૂબ ઈચ્છા છે.
- અનિલભાઈ પોતે જે કાંઈ છે એનો યશ પત્ની હંસાબહેનને આપે છે. એ જમાનામાં લૉ ગ્રૅજ્યુએટ થયેલાં હંસાબહેન સાથે અનિલભાઈએ પ્રેમલગ્ન કરેલાં. અનિલભાઈ બિઝનેસમાં વ્યસ્ત હતા ત્યારે સંતાનોના ઉછેરમાં માતા-પિતા બન્નેની ભૂમિકા અદા કરનારાં હંસાબહેન અનિલભાઈની શક્તિનો સ્રોત બની રહ્યાં છે.
- અનિલભાઈના મનમાં વર્ષોથી એક ઈચ્છા છે ઉચ્ચ આવક ધરાવતા વર્ગ માટે અત્યાધુનિક સગવડો ધરાવતું રિટાયરમેન્ટ હોમ બનાવવાની. વૃદ્ધાશ્રમ નહીં, પણ બધી જ સગવડો અને સહાયક સ્ટાફ સાથેનું આવું રિટાયરમેન્ટ હોમ પોતે બનાવી શક્યા નથી એનો એમને હજુ રંજ છે.
- આ બકેરી અટક કેમ પડી એ વિશે એમને ચોક્કસ ખયાલ નથી, પણ વડીલો પાસેથી સાંભળ્યું છે એ પ્રમાણે એમના પૂર્વજો એક સમયે બકરી પાળતા હતા એમાંથી ક્યાંક આ બકેરી અટક આવી ગઈ છે!

૧૯૫૯નો એ સમયગાળો. અલગ ગુજરાત રાજ્યની સ્થાપના થશે અને અમદાવાદ એનું પાટનગર બનશે એવી વાતોએ જોર પકડ્યું હતું. અમદાવાદ જો પાટનગર બને તો બિઝનેસ માટેની તકો પુષ્કળ વધશે એમ વિચારીને ૧ ઑક્ટોબર, ૧૯૫૯ના રોજ અનિલભાઈએ મુંબઈ મ્યુનિસિપાલિટીની નોકરી છોડી અને અમદાવાદમાં બકેરી ગ્રુપનો પાયો નાખ્યો. પિતાજી પાસેથી બાનાની રકમના રૂપિયા ૧૫,૦૦૦ લઈને ૧૪,૦૦૦ વાર ખુલ્લી જમીન ખરીદી. જમીનની દક્ષિણે ઝેવિયર્સ કૉલેજ અને ઉત્તરે એમ.જી. સાયન્સ કૉલેજ એમ બન્ને દિશાએ વિદ્યાનાં ધામ હોવાથી એ સ્કીમનું નામ જ્ઞાનકુંજ રાખ્યું અને સ્વતંત્ર પ્લૉટ પાડ્યા.

અહીં અનિલભાઈ નિખાલસતાથી સ્પષ્ટતાય કરે છેઃ 'મેં કંઈ સાવ શૂન્યમાંથી સર્જન નથી કર્યું કે સાવ ગરીબીમાંથી શરૂઆત નથી કરી. બિઝનેસની શરૂઆતમાં મારા પિતાજીએ મને આર્થિક મદદ કરી હતી.'

સાહસિકતા વિશે સંખ્યાબંધ
પ્રેરણાદાયી લેખો વાંચો...
ક્લિકઃ www.ftfoundation.com

એ જ રીતે, અનિલભાઈના કહેવા મુજબ શરૂઆતના દિવસોમાં કોલકાતામાં વસતા એમના બનેવી રસિકભાઈ શાહનોય સારો મોરલ સપોર્ટ હતો. એ બનેવી કરતાં મિત્ર જેવા વધુ હતા...

બહુ ઓછા સફળ લોકો આવી કબૂલાત કરવાની નિખાલસતા બતાવી શકે છે, પણ આ કબૂલાતનો અર્થ એ નથી કે અનિલભાઈની સફળતાની સર્જનકથા ઓછી દિલચસ્પ છે. એમણે જ્યારે બિલ્ડિંગ કન્સ્ટ્રક્શનના ધંધામાં ઝંપલાવ્યું ત્યારે અમદાવાદમાં આ બિઝનેસમાં જે લોકો હતા એમાંથી મોટા ભાગના સમયની થપાટો ખાઈને ખોવાઈ ગયા છે, જ્યારે અનિલભાઈ આજેય અડીખમ છે.

અલબત્ત, ગ્રુપની સફળતાની ઓળખ બની *સાકાર સિરીઝ.* લગભગ ૧૯૯૦ની શરૂઆતમાં અનિલભાઈએ *સાકાર-૧* નામે કૉમ્પ્લેક્સ બનાવ્યું. દુકાનો વિના ફક્ત ઑફિસ માટે કૉમ્પ્લેક્સ બનાવવાનો ખયાલ એ જમાનામાં બહુ નવો હતો. અનિલભાઈ એને *કૉર્પોરેટ કૉમ્યુન* તરીકે ઓળખાવે છે. *સાકાર*ની અદ્ભુત સફળતાએ ગ્રુપને પ્રતિષ્ઠા અપાવી. એ પછી તો *સાકાર-ટુ, થ્રી, ફોર..* એમ સિરીઝ આવી. આજે પણ અમદાવાદના બિલ્ડિંગ કન્સ્ટ્રક્શન બિઝનેસમાં સાકાર બકેરી ગ્રુપની ઓળખ છે.

બકેરી ગ્રુપની એવી જ બીજી ઓળખ છે *શ્રીનંદનગર ટાઉનશિપ.* અનિલભાઈ એવા બિલ્ડર છે, જે પહેલાં ગરીબ ગ્રાહકોનું વિચારે છે પછી શ્રીમંતોનું. પોતાના ડ્રાઈવર કે સ્ટાફના પટાવાળાને જોઈને એમને હંમેશાં વિચાર આવતો કે *આ લોકોને ઘરનું ઘર ક્યારે મળે?* ગરીબો પ્રત્યેની આ સંવેદનાના કારણે એમણે અમદાવાદના વેજલપુર વિસ્તારમાં *શ્રીનંદનગર* સ્કીમ મૂકી. ગરીબ-મધ્યમ વર્ગ માટેના એક-બે બેડરૂમ-કિચનના ફ્લૅટ લગભગ પડતર કિંમતે વેચ્યા. ૩૫ ચોરસવારનાં નાનકડાં મકાન બનાવીને પણ વેચ્યાં. વળી, હવા-ઉજાસ-પાણીની સુવિધા તો એમની બીજી સ્કીમમાં હોય એવી જ. ગુણવત્તામાં કોઈ સમાધાન નહીં. ગૃહ ફાઈનાન્સે આ વર્ગને લોન આપી અને પરિણામે અનેક પરિવાર સ્વમાનભેર ઘરનું ઘર લઈ શક્યા. નહીંવત્ નફો રળીને અનિલભાઈએ અનેક ગરીબ પરિવારોના આશીર્વાદ રળી લીધા!

આમેય બિઝનેસમાં નફા-નુકસાનનું અનિલભાઈનું ગણિત જુદું છે. ૧૯૭૧ પછીના સમયગાળાની વાત છે. એમની ત્રણ-ચાર સ્કીમ ચાલુ હતી. એ જ સમયે બાંગ્લાદેશ સામેના યુદ્ધના પરિણામે અર્થતંત્રમાં ભયંકર ફુગાવો આવ્યો. રૉ-મટીરિયલના ભાવ વધવાના કારણે શહેરના બધા કૉન્ટ્રાક્ટરો

મુશ્કેલીમાં આવી ગયા. બધાએ મળીને જે કિંમતે મકાન આપવાનું નક્કી કર્યું હતું એમાં વધારો કર્યો, પણ બકેરી ગ્રુપે ગ્રાહકોને અગાઉ જે ભાવે વેચવાનું નક્કી કર્યું હતું એ જ ભાવે મકાન વેચ્યાં. એમણે રૂપિયા વીસ લાખની ખોટ સહન કરી, પણ અનિલભાઈ કહે છેઃ 'ધંધામાં નુકસાન માટેય તૈયાર રહેવું પડે. કાયમ નફો જ થાય એવું નથી.' નુકસાન થાય તો પણ એ વચનને વળગી રહેવાનો એમનો સિદ્ધાંત.

અનિલભાઈ સ્વીકારે છેઃ 'હકીકતમાં અમને નકારાત્મક પરિબળોએ મદદ કરી છે. ચારે બાજુ કંઈક ખોટું થઈ રહ્યું હોય એની વચ્ચે તમે નિયમ પ્રમાણે પ્રામાણિકતાથી કામ કરો તો લોકો તમારામાં વિશ્વાસ મૂકશે જ.' એ માને છે કે આપણે કંઈ પણ કામ કરીએ એ કુદરત અને સમાજવ્યવસ્થાના નિયમોને આધીન રહીને જ કરવું જોઈએ. મકાનનાં ચણતરમાં રેતી-સિમેન્ટનું પ્રમાણ જેટલું જાળવવાનું હોય એટલું જાળવવાનું જ હોય. ગ્રાહકોને જે સુવિધા અને જેટલી જગ્યા આપવાનું વચન આપ્યું હોય એ આપવાનું જ હોય. પૈસાની લેવડદેવડ ચેકથી જ કરવાની હોય અને જ્યાં જેટલો ટેક્સ ભરવાનો હોય એ ભરવાનો જ હોય!

સ્વભાવે સરળ એવા અનિલભાઈની સફળતાની આ સાવ સરળ ફૉર્મ્યુલા છે. અલબત્ત, એ અપનાવવા માટે ઘણું બધું જતુંય કરવું પડે. એમણે આટલી લાંબી કારકિર્દીમાં ક્યારેય સરકારી કૉન્ટ્રાક્ટ લીધા જ નથી. સરકારી કૉન્ટ્રાક્ટ લેવા નીચા ભાવનાં ટેન્ડરોની સાથે અધિકારીઓ-રાજકારણીઓનાં ખિસ્સાંય ભરવાં પડે. પરિણામે કામની ગુણવત્તા ન જળવાય. એ તો એમને કેમ પોસાય? એ કહે છેઃ

'અમારી સામાજિક મૂડી અમારી પ્રતિષ્ઠા જ છે. લોકો એવું દ્રઢપણે માને છે કે અમે ખોટું કરી શકીએ જ નહીં એટલે અમારાથી કંઈ ખોટું થઈ શકે જ નહીં.'

ગુણવત્તા અને વચનબદ્ધતા એમના માટે પ્રતિષ્ઠાનો પ્રશ્ન છે તો પર્યાવરણની શક્ય એટલી જાળવણી કરવી એમનો અભિગમ છે. સરકાર આજે વૉટર હાર્વેસ્ટિંગની વાત કરે છે, પણ વીસ વર્ષ પહેલાં એમણે *સાકાર-૧* તૈયાર કર્યું એમાંય એમણે વરસાદી પાણીના ભૂતળમાં સંગ્રહનો અભિગમ અપનાવ્યો છે. એમની દરેક સાઈટ પર શક્ય હોય ત્યાં વૃક્ષો જોવા મળે છે. એમણે બાંધેલાં દરેક મકાનમાં એ ગ્રાહકને તુલસીનો છોડ આપે છે. સાથે સુગંધિત ફૂલોનો પ્લાન્ટ તો ખરો જ. આજે પણ એ નવી જગ્યા ખરીદે એ પછી ત્યાં શું બાંધવું એ પાછળથી નક્કી થાય, પણ એ પહેલાં ત્યાં વૃક્ષો તો વાવી જ દેવાનાં!

પત્ની હંસાબહેન સાથે...

નફા-નુકસાનનું મારું ગણિત...

શોખઃ ક્લાસિકલ વોકલ સાંભળવું. કિશોરી આમોલકર અને પ્રભા અત્રે એમનાં પ્રિય ગાયક. ક્લાસિકલ સંગીતના જલસામાં અચૂક હોય. સપ્તક સાથે પેટ્રન તરીકે સંકળાયેલા છે.

પ્રેરણાસ્રોતઃ પિતાજી સૌથી મોટા પ્રેરણાસ્રોત. જીવનના આદર્શ એમની પાસેથી મેળવ્યા.

ફિટનેસ મંત્રઃ દિનચર્યા અને આહાર શિસ્તબદ્ધ. એંસી વર્ષની વયે ચુસ્ત. અત્યંત ભાવતી ચીજ પણ ન ખાવી હોય તો ન જ ખાય એટલા સંયમી.

પડકારઃ ધંધામાં નફો થાય કે નુકસાન, આપેલું વચન પાળી બતાવવું.

અવરોધઃ એ કહે છે કે જીવનમાં અવરોધો તો આવ્યા કરે. આપણે પ્રામાણિકતાથી આપણું કામ કર્યે જવાનું.

અમારી સામાજિક મૂડી અમારી પ્રતિષ્ઠા જ છે. લોકો એવું દ્રઢપણે માને છે કે અમે ખોટું કરી શકીએ જ નહીં એટલે અમારાથી કંઈ ખોટું થઈ શકે જ નહીં...

અનિલભાઈ આજે પણ કંપનીના ચૅરમૅન અને મૅનેજિંગ ડિરેક્ટર તરીકે કાર્યરત છે, પણ હવે બિઝનેસનો ભાર દીકરા પાવને સફળતાપૂર્વક સંભાળીને આગળ ધપાવ્યો છે. મોટા દીકરા અચલ બકેરીની પોતાની *સિમ્ફની* નામે ઍરકૂલર બનાવતી કંપની છે. અનિલભાઈની વારસામાં મળેલી બિઝનેસસૂઝને આગળ વધારીને અચલભાઈએ *સિમ્ફની*ને ઍરકૂલર બનાવતી વિશ્વની સૌથી મોટી કંપનીઓમાં સ્થાન અપાવ્યું છે. એક દીકરી પાવની પણ વેલ સેટલ્ડ છે.

વેલ, વેપાર-ધંધામાં ઝંપલાવવા થનગનતી નવી પેઢીને અનિલભાઈ કહે છેઃ

'પૈસા કમાવાનો અતિ મોહ રાખીને ધંધો ન કરવો. બિઝનેસમાં વિશ્વાસનું બહુ મહત્ત્વ છે એટલે જે વચન આપો એ પાળી બતાવો તો જ લોકો તમારા પર ભરોસો મૂકશે.'

આટલું કહીને એ ભરોસાના સંદર્ભે પિતા-પુત્રની વાર્તાનું પેલું જાણીતું ઉદાહરણ ટાંકે છેઃ 'ભયંકર પૂરમાં પિતા-પુત્ર નદી પાર કરે છે. પુત્ર પિતાનો હાથ પકડવાના બદલે પિતાને કહે છે કે તમે મારો હાથ પકડી રાખો, કેમ કે પુત્રને ભરોસો છે કે પોતે કદાચ પિતાનો હાથ છોડી દેશે, પણ પિતા કોઈ પણ સંજોગોમાં પોતાનો હાથ છોડશે નહીં!'

બસ, એમણે બાંધેલાં મકાનોમાં વસતા હજારો પરિવારોને પણ એમના પર એ જ ભરોસો છે કે અનિલભાઈ એમનો હાથ ક્યારેય નહીં છોડે!

કદાચ આ ભરોસો જ અનિલભાઈની સફળતાનું રહસ્ય છે.

■ તસવીરોઃ **પ્રજ્ઞેશ વ્યાસ**

feedback2ketan.t@chitralekha.com

FT Foundation
Inspiring & Nurturing Entrepreneurship

વેપાર સાહસિકતા અંગેની વધુ રસપ્રદ માહિતી અને માર્ગદર્શન માટે
ક્લિક અમારી વેબસાઈટઃ www.ftfoundation.com
તમારાં સૂચન તથા અભિપ્રાય માટે ઈ-મેઈલઃ
feedback@ftfoundation.com