मूल्यः एक रूपया

इस्पात संदेश

आई एस ओ 9001–2000 सम्मानित कंपनी कामधेनु इस्पात लिमिटेड की गृह पत्रिका, वर्ष–11, अंक–11, जनवरी 2011

किसी भी तरह की व्यापारिक जानकारी हेतु टोल फ्री कामधेनु हेल्प लाइन – 1800 1800 545

कामधेनु पेंट्स ने जबलपुर में किया सेल्स डिपो का शुभारम्भ

मध्य प्रदेश के उपभोक्ताओं तक अपने उत्पादों की तीव्र उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए सेल्स डिपो का उद्घाटन किया

कामधेनु पेंट्स ने मध्य प्रदेश के जबलपुर में 9 जनवरी 2011 को अपने नए सेल्स डिपो का उद्घाटन किया। सेल्स डिपो का शुभारम्भ पूजा के साथ किया गया। इस कार्यक्रम के बाद होटल सत्या अशोक में कामधेनु के अधिकारियों और डीलरों की एक बैठक आयोजित की गई, जिसमें आस–पास के डीलरों ने भी भाग लिया। इस अवसर पर कम्पनी के मार्केटिंग हेड श्री राजकुमार श्रीवास्तव, ए.एस.एम. (मध्य प्रदेश) श्री पवन शर्मा, सहायक मैनेजर श्री लवजीत सिंह व एस.एस.ओ. दिनेश मुर्जानी ने भी शिरकत की।

पिछले दो वर्षों से कामधेनु पेंट्स मध्य प्रदेश के अपने सभी डीलरों को इन्दौर डिपो से उत्पादों की आपूर्ति करा रहा था। कंपनी का जबलपुर केन्द्र न केवल इसके वितरण नेटवर्क को मजबूत करेगा बल्कि इस क्षेत्र में कंपनी के उत्पादों की निर्बाध आपूर्ति भी सुनिश्चित करेगा।

इस अवसर पर डीलरों को संबोधित करते हुए श्री श्रीवास्तव ने कहा, "हम मध्य प्रदेश के उपभोक्ताओं से मिल रही लोकप्रियता से काफी खुश हैं। इस डिपो के द्वारा हम अपने उत्पादों की समयानुसार आपूर्ति सुनिश्चित कर सकेंगे। हम अपने इस नये केन्द्र से उपभोक्ताओं को और अच्छी तरह से सेवा प्रदान करने में सक्षम हो पाऐंगे।"

कंपनी ने पिछले दो वर्षों में प्राप्त की गई उपलब्धियों के बारे में भी डीलरों को जानकारी दी। कंपनी की उपलब्धियों के बारे में बताते हुए श्री राजकुमार श्रीवास्तव ने कहा, "कामधेनु पेंट्स को लॉंच हुए अभी सिर्फ दो वर्ष ही हुए हैं लेकिन दो वर्षों का हमारा सफर उपलब्धियों से भरा रहा है। इन्हीं उपलब्धियों के कारण आज हम पेंट व्यवसाय के क्षेत्र में देश की प्रथम दस कंपनियों में गिने जाने लगे हैं। सफलता का श्रेय हमारे बेहतरीन उत्पाद ***Colour Dreamz*** *Dil Ke Rang Deewaron Pe* और कंपनी को अपने डीलरों से मिल रहे प्रभावी सहयोग को जाता है। कंपनी डीलरों से लम्बे समय तक संबंध बनाए रखने के लिए प्रतिबद्ध है। इसका उदाहरण कंपनी द्वारा पिछले 15 महीनों में 18 डीलरों को उनके बेहतरीन प्रदर्शन के लिए पुरस्कार स्वरूप कार प्रदान किया जाना है।"

इस अवसर पर कंपनी ने शानदार प्रदर्शन करने के लिए अपने पांच डीलरों– रोहित सीमेंट एजेन्सी (रेवा), ताज आयरन एण्ड हार्डवेयर (छिंदवाड़ा), अग्रवाल वास्तु भण्डार (धनपुरी), निर्माण (दामोह) तथा आनन्द एण्टरप्राइजेज (जबलपुर) को पुरस्कार भेंट कर सम्मानित भी किया। यहां पधारे सभी डीलरों ने सांध्यकालीन प्रोग्राम और रात्रिभोज का भरपूर आनन्द उठाया।

भारतीय मूल की निक्की हेली बनी कैरोलीना की गवर्नर

भारतीय मूल की निक्की हेली (नम्रता रंधावा) ने अमेरिका के दक्षिणी प्रांत कैरोलीना के सर्वोच्च गवर्नर पद की शपथ लेकर भारतीय मूल के अमेरिकी नागरिकों सहित पूरे देश के लिए गौरवमयी इतिहास की एक नई इबारत लिखी है। वह यह उपलब्धि हासिल करने वाली पहली महिला उम्मीदवार होने के साथ ही इस पद तक पहुँचने वाली भारतीय मूल की दूसरी नागरिक हैं। इनसे पहले वर्ष 2007 में बॉबी जिंदल लुइसियाना प्रांत के गवर्नर बनकर इस पद तक पहुँचने वाले पहले भारतीय मूल के अमेरिकी नागरिक बने थे। निक्की हेली के पिता डॉ. अजीत सिंह रंधावा और माँ राज कौर रंधावा का संबंध अमृतसर से है। रंधावा दम्पत्ति वर्ष 1971 में भारत से अमेरिका चली गई थे जिसके एक वर्ष पश्चात निक्की का जन्म बैम्बर्ग में हुआ।

स्वदेश विकसित 'तेजस' बना भारत का गौरवमयी वर्तमान

तीन दशक पुराने सपने को साकार करते हुए भारतीय वायुसेना ने अपने बेड़े में स्वदेशी युद्धक विमान 'तेजस' को शामिल कर लिया है। इसके साथ ही भारत दुनिया का नौवा देश बन गया हे जिसके पास युद्धक विमान विकसित करने की तकनीक है। स्वदेशी तकनीक से विकसित इस हल्के लड़ाकू विमान को बनाने में 27 सालों के दौरान 200 से अधिक छोटे–बड़े केन्द्रों के अथक साझा प्रयासों के अतिरिक्त करीब ₹25 हज़ार करोड़ की लागत आई है। लगभग 1500 सफल उड़ानों के बाद बेड़े में शामिल यह विमान हवा से हवा और हवा से सतह पर वार करने में सक्षम है। वायुसेना प्रमुख एयर चीफ मार्शल पी.वी. नाइक ने इसे भारतीय सैन्य वैज्ञानिकी के इतिहास में 'मील का पत्थर' करार दिया है।

दिमित्री मेदवेदेव की भारतीय यात्रा से आई भारत–रूस संबंधों में मज़बूती

दिसम्बर 2010 में भारत के दौरे पर आए रूसी राष्ट्रपति श्री दिमित्री मेदवेदेव की यात्रा के दौरान दोनों मुल्क पिछले कुछ वर्षों के दौरान द्विपक्षीय रिश्तों में आई खटास को कम करने में बेहद सफल रहे और भारत–रूस के द्विपक्षीय संबंध 'विशेष नीतिगत साझेदारी' में तब्दील हो गये। इस दौरे के दौरान दोनों देशों के बीच अत्याधुनिक फिफ्थ जेनरेशन युद्धक विमानों के डिज़ाइन एवं विकास के संदर्भ में 295 मिलियन अमेरिकी डालर का समझौता हुआ है। इस समझौते के अनुसार भारत दोनों देशों के साझा प्रयासों से विकसित लगभग 200 युद्धक विमान 30 बिलियन अमेरिकी डालर में खरीदेगा। इसके अतिरिक्त दोनों मुल्कों के बीच रक्षा व नागरिक नाभिकीय ऊर्जा इत्यादि के क्षेत्र में 29 अन्य महत्वपूर्ण समझौते हुए।

भारत और रूस के मध्य ऐतिहासिक काल से मज़बूत संबंध रहे हैं। जानकारों का मानना है कि नाभिकीय युद्धपोतों के विकास और खरीद तथा अन्य युद्धक विमानों के साझा विकास जैसे संवेदनशील मुद्दों के लिए रूस से अधिक विश्वसनीय साझेदार भारत के लिए और कोई नहीं हो सकता है। इस प्रकार इस यात्रा में

हुए रक्षा समझौते भारत की स्थिति को अन्तर्राष्ट्रीय स्तर पर सुदृढ़ करेंगे।

बीते वर्ष में ब्रिटेन, अमेरिका, फ्रांस, चीन और वर्ष के अन्त में रूस सहित विश्व के लगभग सभी ताकतवर मुल्कों के राष्ट्राध्यक्षों एवं शीर्ष नेताओं ने भारत की यात्रा की। वे सभी विशाल व्यवसायिक प्रतिनिधि दल के साथ यहां पधारे और सभी ने विश्व में तेजी से बढ़ रही दूसरी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था भारत के साथ हज़ारों करोड़ डालर के व्यवसासिक समझौते किए।

द्विपक्षीय संबंधों के लिहाज से मेदवेदेव की यह यात्रा पिछले कुछ समय में हुए सभी दौरों से काफी महत्वपूर्ण है। आशा की जाती है इस यात्रा के दौरान हुए समझौतों से भारत और रूस द्विपक्षीय संबंधों के एक ऐतिहासिक दौर की ओर आगे बढ़ेंगे।

कामधेनु पेंट्स ने की उत्तराखण्ड में पर्यावरण अनुकूलित पेंट के प्रयोग की अपील

इंजीनियर्स डेवेलप्मेन्ट कांउसिल द्वारा आयोजित एक्ज़ीक्यूटिव डेवेलप्मेन्ट प्रोग्राम को सह-प्रायोजित कर लो-वी.ओ.सी. पेंट्स की अहमियत से लोगों को अवगत कराया

कामधेनु पेंट्स ने 27 दिसम्बर से 29 दिसम्बर, 2010 तक देहरादून के होटल पेसिफिक में आयोजित इंजीनियर्स डेवेलप्मेन्ट कांउसिल द्वारा आयोजित एक्ज़ीक्यूटिव डेवेलप्मेन्ट प्रोग्राम में भाग लिया। कंपनी इस कार्यक्रम की सह-प्रायोजक भी थी।

इस कार्यक्रम में कामधेनु पेंट्स का प्रतिनिधित्व श्री केशव शर्मा, मार्केटिंग हेड (उत्तराखंड) ने किया। इस अवसर पर उन्होंने अपने संबोधन द्वारा टेक्स्चर्ड प्रोटेक्टिव कोटिंग्स एवं लो-वी.ओ.सी. पेंट्स के आवासीय व व्यवसायिक निर्माणों में प्रयोग के संबंध में प्रतिभागियों को अवगत कराया। उन्होंने वहां उपस्थित लोंगों को पर्यावरण अनुकूलित पेंट के प्रयोग का महत्व तथा कामधेनु पेंट्स द्वारा उपलब्ध कराए जा रहे इस प्रकार के उत्कृष्ट गुणवत्ता के उत्पादों के बारे में भी जानकारी दी।

श्री केशव शर्मा ने कहा, "टेक्स्चर्ड प्रोटेक्टिव कोटिंग्स रंगी हुई दीवारों की मौसम व अन्य प्रकार के बाहरी तत्वों के दुष्प्रभाव से रक्षा करते हैं तथा लो-वी.ओ.सी. पेंट्स वे पेंट होते हैं जिन्हें प्रयोग हेतु तैयार करने के लिए पेट्रोल आधारित सॉल्वेन्ट्स के स्थान पर पानी का प्रयोग किया जाता है। लो-वी.ओ.सी. पेंट्स में वॉलटिल ऑर्गेनिक कम्पाउंडस, जोकि हवा में मिलकर वातावरण को प्रदूषित करते हैं, कम मात्रा में होते हैं। इस कारण इस प्रकार के पेंट पर्यावरण के लिए हानिकारक नहीं होते हैं। बढ़ती हुई ग्लोबल वार्मिंग के साथ ही पर्यावरण अनुकूलित उत्पादों की मांग भी बढ़ती जा रही है तथा बहुत से उद्योगों ने अपने उत्पादों पर इस प्रकार के संदेश भी लिखने शुरू कर दिए हैं। कामधेनु पेंट्स भी इसी प्रकार की एक कंपनी है जिसने ***Colour Dreamz*** *Dil Ke Rang Deewaron Pe* के अन्तर्गत इको-फ्रेंडली पेंट उत्पादों की एक शानदार श्रृंखला उपभोक्ताओं के लिए प्रस्तुत की है। ये उत्पाद पारंपरिक पेंट्स के विपरीत हानिकारक तत्वों से मुक्त हैं। अन्य साधारण पेंट्स में मौजूद खतरनाक तत्वों में ज्यादा समय तक रहने से कैंसर जैसी गंभीर बीमारियां होने की संभावनाएं रहती हैं। इसके अतिरिक्त इस प्रकार के उत्पाद ओजोन लेयर को क्षति पहुंचा कर हमारे पर्यावरण को भीषण हानि पहुंचाते हैं।"

श्री केशव शर्मा ने आगे कहा, "कामधेनु पेंट्स ने हाल ही में दो अतिमहत्वाकांक्षी उत्पाद लेड मुक्त वाटर बेस्ड इनैमल केमोलाइट व कंस्ट्रक्शन कैमिकल्स बाजार में लांच किए हैं। कंपनी इन उत्पादों की सफलता के लिए पूर्णतया आश्वस्त है।"

कामधेनु कलर्स और एस.आर. कानपुर के बीच हुआ जबरदस्त क्रिकेट मैच

उम्दा खेल भावना का प्रदर्शन कर दोनों टीमों ने दर्शकों का दिल जीता

ना सिर्फ व्यवसाय के क्षेत्र में बल्कि कामधेनु ग्रुप अपने प्रतियोगियों को खेल मैदान सहित हर क्षेत्र में कड़ी टक्कर देता है। शानदार खेल भावना, प्रशंसनीय क्रिकेट क्षमता, स्वस्थ प्रतिस्पर्धा और यादगार मनोरंजन, यह सब देखने को मिला 8 जनवरी 2011 को कानपुर के ग्रीन पार्क स्टेडियम में कामधेनु कप के पिछले वर्ष की विजेता कामधेनु समूह की टीम कामधेनु कलर्स और एस.आर. कानपुर के बीच हुए मैच में। इस मौके पर केन्द्र राज्य कोयला मंत्री श्री श्रीप्रकाश जायसवाल मुख्य अतिथि के रूप में तथा आई.जी.-कानपुर श्री विजय सिंह, नगर के मेयर श्री नवीन पटनी एवं यू.पी.सी.ए. के चेयरमैन श्री रोहतगी विशिष्ट अतिथि के रूप में उपस्थित थे।

कामधेनु कलर्स टीम का नेतृत्व श्री सुबीर सरकार ने किया जबकि श्री राधे राधे इस्पात लिमिटेड के निदेशक श्री विजय जाखोदिया और कामधेनु इस्पात लिमिटेड के ब्रांड प्रमोशन मैनेजर श्री चंदन गोस्वामी टीम के प्रमुख खिलाड़ियों में से थे। कामधेनु पेंट्स के मार्केटिंग हेड श्री राजकुमार श्रीवास्तव कामधेनु टीम के कोच थे।

यह कामधेनु कप का द्वितीय संस्करण था। पिछले वर्ष टीम कामधेनु ने यह टूर्नामेन्ट जीता था। लोगों के दिलों तक पहुँचने के लिए कामधेनु समूह इस प्रकार के कार्यक्रमों का आयोजन करता

रहता है। इसके अतिरिक्त इस प्रकार के कार्यक्रमों से कामधेनु परिवार को अपने सदस्यों के बीच बेहतर सामंजस्य स्थापित करने का अवसर मिलता है। वैसे भी कामधेनु इस्पात लिमिटेड हमेशा से इस क्षेत्र के लोगों का मनपसंद निर्माण एवं स्टील ब्रांड रहा है और अब कामधेनु पेंट्स अपनी शानदार उत्पाद श्रृंखला ***Colour Dreamz*** *Dil Ke Rang Deewaron Pe* के साथ क्षेत्र में तेजी से अपनी पकड़ मज़बूत कर रहा है।

कांटे की इस टक्कर में हांलाकि मैच एस.आर. कानपुर ने जीता परन्तु उम्दा खेल भावना का प्रदर्शन कर दिल दोनों टीमों ने जीता। जहां कामधेनु कलर्स के खिलाड़ी राजन को मैन ऑफ द मैच की खिताब मिला वहीं एस.आर. कानपुर टीम के खिलाड़ियों अश्मित और नितिन को क्रमशः सर्वश्रेष्ठ बल्लेबाज तथा गेंदबाज का पुरस्कार मिला।

RNI. No.: DELHIN/2000/4124, Postal Regn. No. DL (E)-01/5006/2009-11

कैसे करें व्यापार में प्रतियोगिता

कामधेनु इस्पात लिमिटेड द्वारा विकसित प्रगतिशील फ्रैन्चाइज़ बिजनेस मॉडल

एक रूचिकर कहानी द्वारा कामधेनु इस्पात लिमिटेड के फ्रैन्चाइज़ बिजनेस मॉडल के फायदों को उद्धत करते हैं श्री हरीश अग्रवाल

₹ 5,000 करोड़ से अधिक टर्नओवर के साथ कामधेनु ग्रुप देश के प्रतिष्ठित व्यवसायिक संस्थानों में से एक है। अपनी 50 से अधिक निर्माण इकाईयों व देश भर में फैले 8,500 डीलरों के विशाल नेटवर्क के साथ कामधेनु इस्पात लिमिटेड देश के स्टील कारोबार को संगठित क्षेत्र में लाने वाली अग्रणी कंपनियों में से एक है। कामधेनु इस्पात लिमिटेड फ्रैन्चाइज़ बिजनेस मॉडल अपनाने वाली प्रथम भारतीय स्टील कंपनी है।

कंपनी के फ्रैन्चाइज़ बिजनेस मॉडल को सरल और रूचिकर तरीके से समझाने के लिए कामधेनु इस्पात लिमिटेड के सी.एफ.ओ. श्री हरीश अग्रवाल मशहूर 'खरगोश और कछुए' की प्रेरणास्प्रद कहानी सुनाते हैं। हांलाकि अपनी बात को ठीक प्रकार से समझाने के लिए उन्होंने इसमें कुछ नये अध्याय जोड़े हैं।

जैसा के सर्वविदित है कि धीमे चलने वाले कछुए ने अपनी निरन्तरता तथा सतत प्रयासों के बल से दौड़ जीती और यह साबित किया था कि निरन्तर और अथक प्रयासों के द्वारा कठिन से कठिन लक्ष्य को भी हासिल किया जा सकता है।

इसके बाद खरगोश ने कछुए से पुनः दौड़ लगाने को कहा। इस बार खरगोश पूरे रास्ते तेजी से दौड़ा और उसने यह दौड़ काफी अन्तर से जीती। इससे खरगोश ने यह तथ्य स्थापित किया कि गति और तीव्रता सफलता प्राप्त करने के लिए आवश्यक तत्व हैं।

इस दौड़ के बाद कछुए ने यह महसूस किया कि गति खरगोश का मज़बूत पक्ष है और वह उसे इस पक्ष में मात नहीं दे सकता। उसने सोचा कि वह खरगोश को तभी हरा सकता है जब वह अपने मज़बूत पक्ष का सहारा ले। इसके लिए उसने खरगोश को फिर से एक दौड़ लगाने लिए राजी किया जो एक अन्य मार्ग पर दौड़ी जानी थी। एक बार फिर दौड़ को जीतने के लिए खरगोश तेजी से दौड़ा किन्तु जब उसने आधा रास्ता तय कर लिया तो उसके रास्ते में एक नदी आई। खरगोश तैरना नहीं जानता था इसलिए वह वहीं खड़ा हो गया। थोड़ी देर बाद कछुआ वहां पहुँचा और उसने तैर कर नदी पार की व बाकी रास्ता धीरे–धीरे तय करते हुए विजय स्थल तक पहले पहुँच गया। इस प्रकार कछुए ने यह साबित किया कि यदि खेल के नियमों में थोड़ा सा भी परिवर्तन हो तो निर्णय को किसी भी दिशा में मोड़ा जा सकता है।

एक बार फिर उन दोनों ने दूसरों के साथ प्रतियोगिता में एक साथ मिलकर उसी मार्ग पर दौड़ने का निर्णय किया जहां नदी बह रही थी। दौड़ की शुरूआत में खरगोश ने कछुए को अपनी पीठ पर बैठाया और जमीन पर तेजी से दौड़ा और जब नदी आई तो कछुआ खरगोश को अपनी पीठ पर बैठा कर तैरा और नदी पार की तथा जब भूमितल आया तो पुनः खरगोश कछुए को अपनी पीठ पर बैठाकर तेजी से दौड़ा। इस प्रकार दोनों ने अपने बेहतरीन सामंजस्य के बल पर यह दौड़ जीती।

श्री हरीश अग्रवाल कहते हैं, "इस कहानी का सार यह है कि जब वे दोनों आपस में प्रतियोगिता कर रहे थे तो उनमें से कोई एक ही विजेता होता था और दूसरा पराजित, किन्तु जब दोनों ने अपने संसाधन एकत्र किये और मिलकर दौडे तो कोई नहीं हारा तथा दोनों विजयी बने।"

वह आगे कहते हैं, "कुछ इसी प्रकार कामधेनु इस्पात लिमिटेड द्वारा विकसित फ्रैन्चाइज़ बिजनेस मॉडल है जिसमें एक ही व्यवसाय क्षेत्र की दो कंपनियां आपस में प्रतियोगिता न करके एक–दूसरे को आगे बढ़ने के लिए परस्पर सहयोग प्रदान करती हैं और सफलता हासिल करती हैं। हमारे फ्रैन्चाइजी सहयोगियों के पास अपनी उत्पादन सुविधा होती है और हम उन्हें अपनी ब्रांड की ख्याति, पूरे देश में विस्तृत अपना मज़बूत वितरण तथा मार्केटिंग नेटवर्क, तकनीकी जानकारियां व अन्य सहयोग प्रदान करते हैं। इस प्रकार प्रगतिशील फ्रैन्चाइज़ बिजनेस मॉडल की सहायता से हम एक साथ मिलकर अपने उत्पादों की सतत तथा तीव्र उपलब्धता सुनिश्चित करते हैं और परस्पर सहयोग द्वारा उससे अधिक उन्नति करते हैं जितनी हमने एकल प्रयासों से की होती। साथ ही यह बिजनेस मॉडल हमें उपभोक्ताओं को कम कीमत में श्रेष्ठ उत्पाद उपलब्ध कराने के समर्थ बनाता है।"

श्री हरीश अग्रवाल
सी.एफ.ओ.
कामधेनु इस्पात लिमिटेड

बेस्ट सपोर्टिंग डीलर ऑफ द मंथ

श्री बहादुर सिंह सैनी
थापर स्टील ट्रेडर्स
सरकुलर रोड़, जी.पी.ओ. के समीप
रेवाड़ी (हरियाणा)
फोनः 9416064269
01274–253269

श्री वी. शिवा प्रसाद
मैसर्स वाडलापुटी
आयरन एण्ड स्टील ट्रेडर्स
17/176, मण्डी बाज़ार
काडापा– 516001
फोनः 9440280344

मैसर्स शर्मा हार्डवेयर स्टोर
रामपुर बुशहर, जिला– शिमला
हिमाचल प्रदेश

Printed at Chandu Press, D-97, Shakarpur, Delhi-110 092

Owned by KIL, L-311, Street No. 7, Mahipalpur Ext., New Delhi - 110037, Ph. 65493417. Published, Printed and Edited by Prashant Kumar, News Communications, 106-Sadbhawana, 13 I.P. Extn., Delhi 110092 and published from News Communications, 106-Sadbhawana, 13 I.P. Extn., Delhi - 110092. Tel: 011- 22726433, Fax: 011-22726450, Email: news1@vsnl.com