



मैं हर काम में मुश्किलें नहीं, बल्कि अपॉरच्युनिटी देखता हूँ

मैजिस्टिक लैंडमार्क्स के मैनेजिंग डायरेक्टर मनीष माहेश्वरी से बातचीत

मुश्किलें सभी की जिंदगी में हर कदम पर आती हैं. चाहे नया बिजनेस शुरू करना हो या फिर बिजनेस में प्रतियोगियों से आगे निकलना हो. लेकिन मैं मुश्किलों को कभी नहीं देखता बल्कि उनमें छुपे हुए मौकों को देखता हूँ. साथ ही उसमें ऐसा कुछ नया करने की कोशिश करता हूँ जिससे अपने परफॉर्मेंस को और बेहतर कर सकूँ. यह कहना है शहर के यंग बिल्डर मनीष माहेश्वरी का. महज 7 साल पहले कंस्ट्रक्शन बिजनेस में आए मनीष के लिए यह फील्ड बिल्कुल नई थी. फिर भी अपने अनूठे कांसेप्ट, बिजनेस को लेकर गहरी समझ और कस्टमर फोकस्ड एप्रोच के जरिए उन्होंने पुणे के रियल इस्टेट सेक्टर में कम समय में बड़ा नाम कमाया है. टेक्सटाइल के स्टेबलिस्ट फैमिली बिजनेस को छोड़कर रियल इस्टेट में आए मैजिस्टिक लैंडमार्क्स के एमडी मनीष माहेश्वरी से है. 'आज का आनंद' की विशेष संवाददाता श्रद्धा जैन की बातचीत -



मनीष माहेश्वरी
एक नजर में

- ◆ जन्मदिन - 7 अप्रैल 1980
- ◆ करियर की शुरुआत - 2003 से
- ◆ मैजिस्टिक लैंडमार्क्स की स्थापना - 2007 में
- ◆ अब तक 1 करोड़ स्क्वेयर फिट एरिया कंस्ट्रक्ट कर चुके हैं.
- ◆ स्टाफ - 100 से ज्यादा
- ◆ टर्नओवर - 650 करोड़ रुपए
- ◆ संपर्क - मो. 9326677000

Q आपका फैमिली बैकग्राउंड क्या है? आपका करियर कैसे शुरू हुआ?

मनीष माहेश्वरी : 1977 में मेरे पापा श्री द्वारकादास माहेश्वरी धुलिया के पास शाहदा नाम के हमारे गृहनागर से पुणे आए थे. उन्होंने यहां टेक्सटाइल ट्रेडिंग शुरू की. होलसेल और रिटेल दोनों का काम किया. काफी जल्दी हम पुणे के टॉप टेक्सटाइल ट्रेडर बन गए. फिर मेरे बड़े भाई श्री श्यामकुमार ने टेक्सटाइल बिजनेस में एंट्री ली. मेरा भी बचपन से इसी बिजनेस में जाने का प्लान था. मेरे दिमाग में हमेशा वॉलमार्ट रहता था कि मुझे भी वैसे ही अपने 500 रिटेल स्टोर खोलने हैं. पुणे से बी.कॉम. और फिर यूके से एमएससी करने के बाद 2003 में मैं भी फैमिली बिजनेस में आ गया.

Q अपने फैमिली बिजनेस में आपने क्या-क्या काम देखा?

मनीष माहेश्वरी : सबसे पहले तो मैंने स्टोर्स बढ़ाए. करीब 10-12 नए स्टोर्स खोले. फिर 2004 में मैनुफैक्चरिंग शुरू की. सबसे पहला प्लांट सूरत में लगाया. इसके बाद अपना होलसेल बिजनेस रविवार पेठ से फुरसुंगी में शिफ्ट किया. वहां हमने 70 हजार स्क्वेयर फिट में अपना होलसेल स्टोर बनाया. हम पहली फर्म थे, जिन्होंने उस इलाके में इस तरह बिजनेस शुरू किया. इसके पहले तक फुरसुंगी को गोडाउन या वेयर हाउस वाले इलाके के तौर पर ही देखा जाता था, क्योंकि शहर से 20 किलोमीटर दूर वहां पर कस्टमर को बुलाना बहुत मुश्किल था. हमने यह रिस्क लिया, क्योंकि हमें बिजनेस बढ़ाने के लिए ज्यादा स्पेस की जरूरत थी, जो रविवार पेठ में बहुत मुश्किल था. कस्टमर को वहां तक लाने के लिए हमने अपना मार्जिन कम किया, उन्हें बाकी होलसेलर्स की तुलना में कम रेट में माल दिया. शहर से दूर जाने पर हमारे एक्सपेंसेज में भी कमी आ गई थी इसलिए हम ऐसा कर पाए. खैर, हमारी ये रिस्क हमारे लिए फायदे का सौदा साबित हुई. पहले ही साल में हमने वहां से 150 करोड़ रुपए का बिजनेस किया था.

Q कंस्ट्रक्शन बिजनेस में आपका कैसे आना हुआ?

मनीष माहेश्वरी : मैं जीरोक्स जैसे एक ही काम रिपीट नहीं कर सकता. मुझे हर बार कुछ नया करने की जरूरत होती है. टेक्सटाइल बिजनेस में 3 साल में मैंने कई नए एक्सपेरिमेंट किए. 2005 की बात है कंस्ट्रक्शन सेक्टर में पूरे देश में बूम आया था. मैंने सोचा यह बिजनेस मेरे लिए बहुत अच्छा रहेगा क्योंकि इसके हर प्रोजेक्ट में मेरे पास कुछ नया करने के लिए रहेगा. फिर 2007 में मैंने मैजिस्टिक लैंडमार्क्स शुरू किया.

Q आपका पहला प्रोजेक्ट कौन सा था? आपकी इस फील्ड की ना तो एजुकेशन थी और ना ही बैकग्राउंड, लिहाजा किस तरह की दिक्कतें आईं?

मनीष माहेश्वरी : मैं हमेशा से नया सीखने और करने में इंट्रेस्ट रखता हूँ. लिहाजा मुझे कंस्ट्रक्शन का काम करने में कोई दिक्कत नहीं आई. वैसे भी बिजनेस तो मेरे ब्लड में था ही. एक साल तक हर दिन साइट पर गया और लीगल से लेकर डिजाइन, कंस्ट्रक्शन, मार्केटिंग, सेल्स सभी की बारीकियां सीख लीं. पहला प्रोजेक्ट हड़पसर में मंत्रा मैजिस्टिक नाम से किया. यह 300 फ्लैट का प्रोजेक्ट था. इस एक प्रोजेक्ट से ही मैंने सब कुछ सीख लिया था. जहां तक बात मुश्किलों की है, तो इस बिजनेस में आने के 1 साल बाद ही मंदा का बड़ा दौर हमने देखा. लेकिन मुझे मुश्किलें कभी दिखाई

ही नहीं देतीं. मैं हमेशा हर काम में केवल अपॉरच्युनिटीज और क्रिएटिविटी ही देखता हूँ कि मैं उसमें क्या अलग और बेहतर कर सकता हूँ.

Q आपने अपने प्रोजेक्ट्स में क्या अलग किया? कैसे स्टेबलिस्ट बिल्डर्स को कॉम्पीट किया?

मनीष माहेश्वरी : हमने काफी मार्केट रिसर्च किया और एक बात नोटिस की कि सभी बिल्डर्स सैपल फ्लैट बनाते हैं और उसके आधार पर फ्लैट्स बेच देते हैं. बाकी सुविधाओं के लिए वे सुनहरे सपने दिखाते हैं, जो कई बार हकीकत में उस तरह नहीं बदलते हैं, जैसा कि दावा किया जाता है. इससे कस्टमर का विश्वास टूटता है. इसके अलावा एमेनिटीज के लिए तो कस्टमर अलग से पैसे नहीं देता है, लिहाजा प्रोजेक्ट की शुरुआत से बिल्डर अपना पैसा एमेनिटीज में नहीं फंसाना चाहते. वो पहले फ्लैट बनाते हैं, उन्हें बेचकर फिर आगे का काम करता है. जबकि छोटे फ्लैट्स के इस जमाने में हर कस्टमर को प्रोजेक्ट की बाकी एमेनिटीज को लेकर काफी उम्मीदें होती हैं. क्योंकि बजट फ्लैट्स में तो ज्यादा कुछ नहीं किया जा सकता है. न्यूक्लियर फैमिली कल्चर होने से उनके और उनके बच्चों के अच्छे भविष्य और एक्टिव प्यूचर के लिए बड़ा प्ले ग्राउंड, पार्क, पूल, जिम आदि बहुत जरूरी होता है. कस्टमर की इन भावनाओं को हमने समझा और अपने प्रोजेक्ट में पहले एमेनिटीज डेवलप कीं. फिर प्रोजेक्ट लॉन्च किए. जाहिर है हमने केवल वादे नहीं किए थे, बल्कि पहले वादों को पूरा किया फिर फ्लैट्स बेचने मार्केट में आए. इससे कस्टमर में हमारे लिए पहले दिन से गहरा विश्वास बैठ गया. हमने अपने पहले प्रोजेक्ट को जिस दिन लॉन्च किया था, उसी दिन उसके सभी 300 फ्लैट बिक गए थे. इसके अलावा हम कभी भी एक प्रोजेक्ट का पैसा दूसरे प्रोजेक्ट में नहीं लगाते. इससे पैसे की कमी से प्रोजेक्ट की स्पीड कम नहीं होती और कीमतें नहीं बढ़ती

हैं. इसके अलावा हम अपना प्रॉफिट मार्जिन भी कम रखते हैं. इन सभी कारणों से हम बहुत अच्छे फ्लैट्स बहुत कम बजट में दे पाए और बहुत कम टाइम में इस मार्केट में खुद को स्टेबलिस्ट कर पाए.

Q मंदा के दौर को सबसेसफुली आपने कैसे निकाला?

मनीष माहेश्वरी : पापा की सीख और टेक्सटाइल बिजनेस का अनुभव यहां बहुत काम आया. मेरे पापा की सोच बिजनेस के मामले में अलग है. इसे आप कंजरवेटिव मारवाड़ी सोच कह सकते हैं, लेकिन यह बहुत काम की है. वो हमेशा कहते हैं कि उधार के पैसे पर बिजनेस मत करो. यही वजह है कि हमारे सभी 50 स्टोर हमारी खुद की प्रॉपर्टी हैं. उतना ही बिजनेस करो, जितना खुद अच्छी तरह से संभाल सको इसलिए हम फ्रेंचाइजी मॉडल में नहीं गए. साथ ही कम मार्जिन में बिजनेस करो. इससे कस्टमर को भी फायदा होता है और आपका माल आसानी से बिक जाता है. हमेशा मासेस के लिए काम करो. इससे बिजनेस करने के लिए बड़ा मार्केट मिलता है. मैंने रियल इस्टेट में यही किया. कभी ओवरडू नहीं किया. उतने ही फ्लैट बनाए, जितने आसानी से सेल हो जाएं. एक साथ बहुत सारे प्रोजेक्ट शुरू करके लोन में नहीं डूबे. एक प्रोजेक्ट का पैसा दूसरे प्रोजेक्ट में नहीं लगाया. इससे हमारे ऊपर बिना मतलब की लायबिलिटी नहीं बढ़ी. हमने आराम से बिना टेंशन के काम किया. कम मार्जिन में अच्छे फ्लैट दिए, इससे मंदा में भी हमारे फ्लैट आराम से सेल हुए. इतना ही नहीं सिंहगढ़ रोड जैसी प्राइम लोकेशन पर हमने मियामी नाम से प्रोजेक्ट किया और वहां 35 लाख रुपए में फ्लैट बेचे. जबकि वहां रेट्स बहुत ज्यादा हैं.

Q हर प्रोजेक्ट को प्लान करते समय सबसे ज्यादा फोकस किस बात पर रखते हैं?

मनीष माहेश्वरी : हम एमेनिटीज पर बहुत ध्यान देते हैं. इसके

अलावा कॉस्ट मेंटेन करने की बहुत कोशिश करते हैं. कम बजट में भी बेहतरीन एलिवेशन देने की कोशिश करते हैं. वर्ल्ड क्लास मटेरियल यूज करते हैं. टाइम पर, यहां तक कि टाइम से पहले डिलीवर करने की कोशिश करते हैं. अभी 3 महीने बाद ही हम अपने एक प्रोजेक्ट का पजेशन देने शुरू कर रहे हैं, उसे हमने तय समय से 6 महीने पहले ही पूरा कर लिया है. इस तरह के फोकस से ही हम मासेस के लिए कम बजट में अच्छा प्रोडक्ट दे पाते हैं.

Q आपका ड्रीम प्रोजेक्ट क्या है?

मनीष माहेश्वरी : मैं एक कंपलीट वर्ल्ड क्लास टाउनशिप बनाना चाहता हूँ. सबसे बड़ी बात यह है कि यह टाउनशिप मिडिल क्लास को फोकस करके बनाई जा रही है. पुणे के साउथ-वेस्ट में 150-200 एकड़ में हम यह बनाएंगे. 2017 में लॉन्च होने वाले इस प्रोजेक्ट में हम 30 लाख रुपए से 1 बीएचके फ्लैट बेचना शुरू करेंगे. हायर क्लास के लिए वर्ल्ड क्लास फेसिलिटी की टाउनशिप तो कई बिल्डर बना रहे हैं लेकिन मैं अपनी टाउनशिप में मिडिल क्लास को वर्ल्ड-क्लास फेसिलिटी देना चाहता हूँ.

Q आपका अब तक का बड़ा अचीवमेंट क्या है?

मनीष माहेश्वरी : 2007 में हमने कंपनी शुरू की और दो साल में केवल एक प्रोजेक्ट किया और इस बिजनेस को अच्छी तरह समझा. फिर 2009 से हमने तेजी से काम शुरू किया और अब तक केवल 5 साल में 1 करोड़ स्क्वेयर फिट एरिया डेवलप किया. इतने कम टाइम में इतना ज्यादा डिलीवर करना और कस्टमर में अपना विश्वास जमाना ही बड़ा अचीवमेंट है.

Q आपका तीन सबसेसफुले फंडे क्या हैं?

मनीष माहेश्वरी : मैं डिस्प्लिन के मामले में बहुत स्ट्रिक्ट हूँ. हर दिन सुबह साढ़े नौ बजे ऑफिस आता हूँ और उस समय मुझे मेरा स्टाफ का हर आदमी दिखना चाहिए. मैं हर बार नया करने में विश्वास रखता हूँ. कभी भी कोई काम रिपीट करना मुझे पसंद नहीं है. तीसरी सबसे अहम बात कि मैं ग्रे करने में विश्वास रखता हूँ लेकिन इतनी तेजी से नहीं कि जब नीचे आओ तो पैर के नीचे जमीन ही न हो. रैस करो लेकिन आराम से करो और इतना मत स्ट्रेच करो कि टूट जाओ.

Q आगे क्या नया बिजनेस प्लान है?

मनीष माहेश्वरी : अभी हमारे करीब 20 प्रोजेक्ट चल रहे हैं. बड़ी टाउनशिप लाने की भी हमारी योजना है. इसके अलावा अपने प्रोजेक्ट को ब्रोशर में दिखाने की बजाय उसका रियल मॉडल बनाकर अपने कस्टमर को दिखाने के कॉन्सेप्ट की प्लानिंग कर रहे हैं. ये मॉडल हम करीब 20,000 स्क्वेयर फिट में बनाएंगे. यह कंपलीट प्रोजेक्ट का मॉडल होगा, जिससे कस्टमर इस मॉडल के जरिए असल में जान सकें कि बनने के बाद प्रोजेक्ट हकीकत में कैसा होगा?

Q आपकी फैमिली में कौन-कौन हैं और बिजनेस में क्या देखते हैं?

मनीष माहेश्वरी : पापा श्री द्वारकादास माहेश्वरी फाउंडर हैं. मां श्रीमती निर्मलादेवी समाजसेविका हैं. मेरे बड़े भाई श्री श्यामकुमार टेक्सटाइल का पूरा बिजनेस देखते हैं. मेरी पत्नी दीप्ति हाउसवाइफ हैं. मेरे दो बच्चे हैं स्वयं और स्तुति.



वाघोली स्थित मैजिस्टिक सिटी. यह 15 एकड़ में 850 फ्लैट का प्रोजेक्ट है. 2013 में इसे बेस्ट लैंडस्केपिंग का एशिया लेवल का अवॉर्ड मिला है.



दैनिके तह्नेत...
मनोरंजनाचा खजिना
संपूर्ण महाराष्ट्रातील लाखो लोक रोज वाचतात

आगळी वेगळी तीन दैनिके

आज का आनंद वृत्तसमूह हा गेल्या ४२ वर्षांपासून रसिक वाचकांची ज्ञान आणि मनोरंजनाची गरज सर्वांथी पूर्ण करणारा वृत्तसमूह ठरला आहे. लहान-थोर, स्त्री-पुरुष, विद्यार्थी, नोकरदार, गृहिणी यांना जे आवडते ते खुमासदार शैलीत देण्याची उच्चल परंपरा आम्ही जपली आहे. आज का आनंद (हिंदी), संध्यानांद (मराठी) याबरोबरच आता 'LIFE 365' (इंग्रजी) ही आमची तिन्ही दैनिके कुटुंबातील प्रत्येकाला आवडणारी आहेत.