



MANZILON KE RAASTE

MARUTI SUZUKI

Way of Life!

June, 2011

Volume 5

SND Newsletter

From the Desk of EO

Greetings to all,

Growth for the passenger car industry last year was fuelled by a number of new model launches. Maruti with its customer centric approach and introduction of new models achieved highest ever dispatch of 12.71 lac units. We are set to continue the growth trajectory in this financial year as well even though there may be some month to month fluctuations in demand.

To tap the market potential, MSIL is taking various initiatives including higher focus on penetrating deeper into the smaller cities and towns. Our network has been a key strength which has helped us over the years in maintaining our leadership position and reach out to customers.

Our plans to build up production capacities and launch new models in the current year remain unchanged. Our production capacity would go up substantially with the additional plant at Manesar, to be operational by Q2 this year.

Keeping this in mind you should continue your efforts towards fleet addition, modernisation and people focus. The training and development of your staff must take place in an organised way. There should be a continuous focus on these parameters which will help in ensuring the profitability and sustainability of the business in the long run.



R.S. Kalsi

Executive Officer (Parts and Acc. and SNDL, Auto Fin.)

Route-wise Transporter's Performance (Domestic)

| | North | South | East | West | North East |
|---|--------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|--------------------------------|-------------------|
| Best On Time (Apr' 2011) | Distant Horizon Orchid Pvt Ltd | Tirupati Translogistics Pvt. Ltd. | Beekay Motors Company | Jainex Parivahan Pvt. Ltd. | Network Transport |
| Best Damage Free (Apr' 2011) | Mallik Logistics | Mehrab Logistics and Aviation | Hindustan Transport | Shri Krishna Urja Project Ltd. | Network Transport |
| Highest Training (IDTR)(May' 2011) | Aggarwal Packers and Movers | | | | |

Dispatches

| | May' 2011 | FY 2011-12 |
|-----------------|-----------|------------|
| Domestic | 93,519 | 1,80,663 |
| Exports | 11,502 | 21,003 |
| Total | 1,05,021 | 2,01,666 |
| Growth | 0.5% | 1.8% |

Annual Business Review Meet 2011

The Annual Business Review Meet (ABRM) of Marketing & Sales Directorate was organised in the city of Agra from 21st to 23rd April 2011. The objective of this annual convention was to review and learn from the past year and set the targets for the current year.

The event was attended by Marketing & Sales team from across the country with the dais occupied by the entire top management. Our MD congratulated all the teams for their performance in the last year and laid down the focus areas for the current year.

Our Managing Executive Officer, Mr. Mayank Pareek shared his 12 point agenda for the Year 2011-12. He also talked about the Maruti's plans to have at least 3 regional stockyards operational within this financial year.

Team SND received a "Special Recognition Award" from the Managing Director, Mr. Nakanishi.



MEO Panel Discussion



SND Team Receiving the Award

SND Convention

SND Convention was organised on 6th April 2011. Four cross functional teams were formed to review the existing processes. The forum was also used to finalise the strategy for Financial Year 2011-12.

MEO (M&S), Mr. Mayank Pareek and EO, Mr. R. S. Kalsi addressed the gathering and provided direction for future.

In his address, MEO appreciated our efforts during last year. He advised us to plan for current year in advance to handle any adversities. He emphasised on use of technology in our fleet and operations to improve productivity. His special mention was to improve our fleet driver's motivation by training, recognition and providing them social security.



Know our Transporter



Mr. A. H. Khan, Managing Director, Mehrab Logistics and Aviation Ltd. is an extremely humble & down to earth person. He believes that only hard work can help you achieve your dreams. Born in the year 1958 at Manota village in Mewat district of Haryana, Mr. Khan moved to Pinjore in 1975 and started his career as a tractor driver at HMT factory. He used to drive down tractors for delivery all across India. His hard work paid off well and within 3 years he became supervisor for dispatches at HMT Pinjore.

In 1984, Mr. Khan came to Lucknow and became C&F agent for distribution of tractors and jeeps of Mahindra and Mahindra in Uttar Pradesh. In year 1998, he bought his first set of 10 flat bed trailers and made his foray in transportation business. By the year 2007, he had more than 250 flat bed trailers being used for transportation of tractors. Thereafter, he started the business of car transportation with MSIL and within a year his fleet size crossed 100 car carriers.

Mr. Khan is blessed with three sons Javed, Junaid and Parvez. Javed is directly involved in business while Junaid and Parvez are pursuing their studies. Today Mehrab is having more than 300 car carriers and an equal number of flat bed trailers.

Apart from transportation and logistics, Mehrab has recently forayed into the aviation business with focus on cargo logistics. A 5 star hotel is also in the pipeline at Lucknow which is expected to be operational by 2013. His next immediate plan is to get his company converted to a public limited company.

Mr. Khan has an obsession for cars; he has bought more than 60 cars in last 10 years. He is a die-hard cricket fan. He also does social service and has created employment opportunities nearly for every person in his native village.

Mr. Khan is the architect of destiny for his entire family. With his hard work and passion, Mr. Khan is confident that Mehrab Logistics and Aviation shall become a 1,000 crore company within next 5 years.

Dealer Training at Area Office

Maruti's Area Office Jammu has taken an initiative to improve dealer stockyard facilities and reduce vehicle damages. They conducted a training program on 5th May, 2011 for all the dealership Stockyard Managers.

SND provided the details of stockyard infrastructure required, vehicle stocking norms and tips to prevent vehicle damages. Training program was conducted by Area Manger, Mr. Sudhir Mohan Sahni and it was well taken by the dealerships.

In the training, process of transit damage claim was shared and queries from the dealership were responded. Special emphasis was given to educate them about the importance of unloading activities during late evening and holidays. They were also sensitized about handling entry tax issues/VAT forms availability at Lakanpur border.



'Lorry Shaayri' of the Month

**Saamne Ho Manzil To Raasta Na Modna. Jo Bhi Mann Mein Ho Sapna,
Usko Na Todna. Kadam Kadam Par Milengi Mushkil Aapko
Aasman Chune Ke Liya Kabhi, Zameen Mat Chodna**

— Contributed by SDH Logistics

We will be glad to receive your responses, feedback, suggestions and best practices to add value to our common purpose.

Please write to us at Hena.Kausar@maruti.co.in



SND
DISPATCHING DREAMS...

MARUTI SUZUKI

Way of Life!



मंज़िलों के रास्ते

MARUTI SUZUKI

Way of Life!

जून, 2011

एसएनडी न्यूज़लेटर

अंक 5

ईओ की कलम से

सभी को मेरी शुभकामनाएं,

पिछले वर्ष पैसेंजर कार उद्योग में नए मॉडल्स के आने से काफी उत्साहजनक प्रगति देखी गई। मारुति ने भी अपने ग्राहक के प्रति लगन और नए मॉडलों के लॉन्च की वजह से अब तक का सबसे बड़ा (12.71 लाख यूनिट) डिस्पैच हासिल किया। हम इस वर्ष भी विकास की इस गति को जारी रखेंगे, भले ही महीने-दर-महीने इनकी मांग में उतार-चढ़ाव क्यों न आता रहे।

बढ़ते बाजार को अपनी ओर आकर्षित करने के लिए मारुति ने छोटे शहरों तथा नगरों में गहराई से अपनी पकड़ बनाने पर अधिक ध्यान देते हुए विभिन्न प्रयास किए हैं। हमारा नेटवर्क हमारी शक्ति है। इसने बरसों से हमें अपनी लीडरशिप बनाए रखने में तथा उपभोक्ताओं के बीच अपनी पहुँच बनाने में मदद की है।

इस वर्ष भी हम अपनी उत्पादन क्षमता को बढ़ाएंगे और नए मॉडलों को बाजार में उतारेगें। इस वर्ष के दूसरे क्वार्टर तक हमारे मानेसर प्लांट के शुरु होने से हमारी उत्पादन क्षमता में काफी वृद्धि होगी।

इसे ध्यान में रखते हुए आपको आधुनिकीकरण, फ्लीट बढ़ाने और अपने स्टाफ की ओर और अधिक ध्यान देने का प्रयास जारी रखना पड़ेगा। आपके स्टाफ का प्रशिक्षण और विकास उचित एवंसंगठित तरीके से होना चाहिए। इन बातों पर ध्यान देकर आप अपने बिज़नेस में लगातार लाभ और निरंतरता बनाए रखने में सफल रहेंगे।



आर एस कलसी

एक्जीक्यूटिव ऑफिसर (पाटर्स तथा एक्सेसरीज एवं एसएनडीएल, ऑटो फाइनेंस)

रूट-वाइज ट्रांसपोर्ट्स परफार्मेंस (डोमेस्टिक)

| | नॉर्थ | साउथ | ईस्ट | वेस्ट | नॉर्थ ईस्ट |
|---------------------------------------|--|--------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|---------------------|
| बेस्ट ऑन टाइम (अप्रैल, 2011) | डिस्टेंट होराइजन ऑर्बिड प्राइवेट लिमिटेड | तिरुपति लॉजिस्टिक्स प्राइवेट लिमिटेड | बीके मोटर्स कम्पनी | जैनेक्स परिवहन प्राइवेट लिमिटेड | नेटवर्क ट्रांसपोर्ट |
| बेस्ट डैमेज फ्री (अप्रैल, 2011) | मलिक लाजिस्टिक्स | मेहराब लाजिस्टिक्स एंड एविएशन | हिन्दुस्तान ट्रांसपोर्ट | श्री कृष्णा ऊर्जा प्रोजेक्ट लिमिटेड | नेटवर्क ट्रांसपोर्ट |
| अधिकतम ट्रेनिंग (आईडीटीआर) (मई, 2011) | अग्रवाल पैकर्स एंड मूवर्स | | | | |

डिस्पैच

| | मई, 2011 | वित्तीय वर्ष, 2011-12 |
|-------------|----------|-----------------------|
| डोमेस्टिक | 93,519 | 1,80,663 |
| एक्सपोर्ट्स | 11,502 | 21,003 |
| कुल | 1,05,021 | 2,01,666 |
| विकास | 0.5% | 1.8% |

वार्षिक कारोबार समीक्षा सम्मेलन 2011

मार्केटिंग एवं सेल्स डायरेक्टर की वार्षिक कारोबार समीक्षा बैठक का आयोजन आगरा शहर में 21 से 23 अप्रैल, 2011 तक किया गया। इस वार्षिक सम्मेलन का उद्देश्य पिछले वर्ष के अनुभवों की समीक्षा करके नई बातें सीखना और मौजूदा वर्ष के लिए लक्ष्य निर्धारित करना था।

इस बैठक में देश भर से मारुति की मार्केटिंग एवं सेल्स टीमों ने भाग लिया। जिसमें टॉप मैनेजमेंट भी मौजूद था। हमारे मैनेजिंग डायरेक्टर ने सभी टीमों को पिछले वर्ष में उनके उल्लेखनीय कार्य पर बधाई दी और मौजूदा वर्ष के लिए फोकस एरिया निर्धारित करने का दिशा निदेश दिया।

हमारे मैनेजिंग एक्जीक्यूटिव आफिसर श्री मयंक पारीक ने वर्ष 2011-12 के लिए अपने 12पाइंट एजेंडे के बारे में सभी को जानकारी दी। उन्होंने इस वित्तीय वर्ष के भीतर 3 रीजनल स्टॉकयार्ड चालू करने की योजना के बारे में भी बताया।

मैनेजिंग डायरेक्टर, श्री नकानिशी ने एस एन डी डिपार्ट्मेंट को स्पेशल रेकॉग्निशन अवार्ड से सम्मानित किया।



एम ई ओ पैनल डिस्कसन



एस एन डी टीम अवार्ड प्राप्त करते हुए

एसएनडी सम्मेलन

6 अप्रैल, 2011 को एसएनडी बैठक का आयोजन किया गया। इस बैठक में, मौजूदा प्रक्रियाओं की समीक्षा करने के लिए चार क्रॉस फंक्शनल टीम तैयार की गईं और वित्त वर्ष 2011-12 की कार्यनीति भी निर्धारित की गई।

एमईओ (एम एंड एस), श्री मयंक पारीक तथा ईओ, श्री आर एस कलसी ने बैठक को संबोधित करते हुए और भविष्य की नीतियों के बारे में जानकारी दी।

अपने सम्बोधन में एमईओ ने हमारे पिछले वर्ष के प्रयासों को सराहा और हमें चालू वर्ष के प्लान पर जोर देने की सलाह दी ताकि किसी भी अकस्मिक कठिनाई का आसानी से सामना किया जा सके। उन्होंने हमारे पलीट तथा परिचालनों में टेक्नोलॉजी के उपयोग पर जोर देते हुए उत्पादकता में सुधार लाने को कहा। उन्होंने प्रशिक्षण, पुरस्कार तथा सामाजिक सुरक्षा के जरिये पलीट के ड्राइवर्स को प्रोत्साहित करने पर जोर दिया।



हमारे ट्रांसपोर्टर से मिलिए



श्री ए एच खान, मेहराब लॉजिस्टिक्स एंड एविएशन लिमिटेड के मैनेजिंग डायरेक्टर हैं, और बेहद विनम्र एवं सीधे-साधे व्यक्ति हैं। इनका मानना है कड़ी मेहनत से अपने सपने साकार किये जा सकते हैं। हरियाणा के मेवात जिले के मनोता गांव में 1958 को जन्मे श्री खान 1975 में पिंजौर चले आए और एचएमटी फैक्ट्री में ट्रेक्टर ड्राइवर के रूप में काम करना शुरू किया। वे डिलीवरी करने पूरे भारत में जाते थे। इनकी कड़ी मेहनत रंग लाई और 3 वर्ष के भीतर उन्हें एचएमटी पिंजौर से होने वाले डिस्पैच का सुपरवाइजर बना दिया गया।

1984 में श्री खान लखनऊ आए और उत्तर प्रदेश में महिन्द्रा एंड महिन्द्रा के ट्रेक्टरों और जीपों के वितरण के लिए सीएंडएफ एजेंट बन गए। वर्ष 1998 में उन्होंने 10 पलैट बैड ट्रेलर्स का सैट खरीदा और ट्रांसपोर्ट व्यवसाय में अपना कदम रखा। वर्ष 2007 तक इनके पास पलैट बैड ट्रेलर्स की संख्या 250 हो गई। इसके बाद, श्री खान ने मारुति के साथ कार ट्रांसपोर्टेशन का बिजनेस शुरू किया और एक वर्ष के भीतर इनकी पलीट 100 कार कैरियर्स को पार कर गई।

श्री खान के तीन बेटे हैं। जिनका नाम जावेद, जुनैद और परवेज हैं। जावेद अपने पिता के साथ बिजनेस से जुड़े हैं, जबकि जुनैद और परवेज अभी पढ़ाई पूरी कर रहे हैं। आज मेहराब के पास 300 से अधिक कार कैरियर और इतनी ही संख्या में पलैट बैड ट्रेलर्स हैं।

ट्रांसपोर्टेशन तथा लॉजिस्टिक्स के अलावा, मेहराब ने हाल ही में कार्गो लॉजिस्टिक्स पर फोकस करते हुए एविएशन बिजनेस में कदम रखा है। लखनऊ में एक 5 सितारा होटल का भी काम चल रहा है और इसके वर्ष 2013 तक चालू हो जाने की उम्मीद है। इनका अगला प्लान अपनी कंपनी को पब्लिक लिमिटेड कंपनी बनाने का है।

श्री खान को कार खरीदने का शौक है और उन्होंने पिछले 10 वर्षों में 60 से अधिक कारें खरीदी हैं। ये क्रिकेट के भी बहुत बड़े फैन हैं। ये समाज सेवा करते हैं और इन्होंने अपने गांव में लगभग प्रत्येक व्यक्ति को रोजगार के अवसर प्रदान किए हैं।

श्री खान अपने परिवार के लिये भाग्य के रचयता हैं। अपनी कड़ी मेहनत और जुनून के साथ श्री खान को विश्वास है कि मेहराब लॉजिस्टिक्स एंड एविएशन अगले 5 वर्षों के अंदर, 1,000 करोड़ रुपये की कंपनी बन जाएगी।

एरिया ऑफिस में डीलर ट्रेनिंग

मारुति एरिया ऑफिस, जम्मू ने डीलर स्टॉकयार्ड सुविधाओं में सुधार लाने और वाहनों की क्षति को कम करने पर जोर देना शुरू किया है। उन्होंने सभी डीलर स्टॉकयार्ड मैनेजर्स के लिए 5 मई, 2011 को ट्रेनिंग प्रोग्राम आयोजित किया।

एसएनडी ने स्टॉकयार्ड इन्फ्रास्ट्रक्चर, वाहन स्टॉकिंग मानदंडों तथा वाहन को क्षतिग्रस्त होने से बचाने की जानकारी प्रदान की। ट्रेनिंग प्रोग्राम का आयोजन एरिया मैनेजर, श्री सुधीर मोहन साहनी द्वारा किया गया। इसमें सभी डीलरशिप्स ने पूरे उत्साह से भाग लिया।

ट्रेनिंग में ट्रांजिट डैमेज क्लेम प्रक्रिया और डीलरर्स द्वारा पूछे गए प्रश्नों को सम्बोधित किया गया। शाम के समय या छुट्टी के दिन अनलॉडिंग गतिविधियों के महत्व के बारे में डिलर्स को विशेष रूप से जानकारी दी गई। साथ ही उन्हें लखनपुर बार्डर पर एंट्री टैक्स मुद्दों / वैट फार्मों की उपलब्धता के बारे में भी बताया गया।



इस महीने की
'लोरी शायरी'

सामने हो मंजिल तो रास्ता न मोड़ना। जो भी मन में हो सपना,
उसको ना तोड़ना। कदम कदम पर मिलेगी मुश्किल आपको,
आसमान छूने के लिए कभी, ज़मीन मत छोड़ना।
सहयोग-एसडीएच लॉजिस्टिक्स

आपकी राय, सुझाव एवं जानकारी तथा बैस्ट प्रैक्टिस के बारे में जानने की हमें उत्सुकता एवं खुशी होगी।
कृपया हमें Hena.Kausar@maruti.co.in पर लिखें।

S&N
DISPATCHING DREAMS...

MARUTI SUZUKI

Way of Life!

