Start-ups eye weddings

SOHINI DAS
Ahmedabad, 7 May

BIG FAT GAINS

- Indian wedding a recession-proof industry pegged to be $40-50 billion in size
- Annually, there are 10-12 million weddings in India
- Wedding industry to benefit from demographic dividend
- 300,000 vendors employ three million during peak season

Wedding planning websites have replaced uncles and aunts as event managers of the Big Fat Indian wedding, a recession-proof industry, estimated to be around $40-50 billion in size.

Wharton-graduate Dharam Mehta founded Wedwise in October 2015 and 25-year-old Sanna Vohra's Wedding Brigade recently raised ₹4 crore in pre-series A round of funding led by Blume Ventures.

According to various reports, there are 10-12 million weddings in the country in a year. Also, India is set to become the youngest country in the world by 2020, when the median age will be 29 years and the wedding industry will benefit from this demographic dividend.

"Instead of being a glorified classifieds portal, we tend to work with vendors and customers. People tend to spend almost 30 per cent of their life's savings on weddings. With so much money on the plate, there is a lot of bargaining," says Mehta.

Manas Wadhwa, founder of Weddingplz, which is looking to raise $1 million, says the industry is clocking 25-30 per cent growth, and there are 300,000 vendors across the country, which together employ three million people during the peak season.

Anand Shahani, an MBA from XLRI who quit his job at Abbott Laboratories to start WedMeGood, says seasonality is increasingly coming down, making weddings a round-the-year industry.

"With more couples actively involved in the decision making, weddings are more personalised, thus necessitating a planner. Almost 25 per cent weddings are now 'destination weddings'," he says.

His company has broken even and is aiming for ₹100 crore revenue by 2020. WedMeGood receives over 30 per cent of its enquiries from NRIs, is planning to set up in the Dubai, the US and the Far East by 2017.

Vohra's Wedding Brigade, which plans to enter Bengaluru, Chennai and Hyderabad after Mumbai and Delhi, receives 10 per cent of its queries from NRIs. "Customisation is a huge theme. Couples want everything from the drinks menu to the invitations to the decor to represent their personalities and love stories," says Vohra.

Planners usually charge around 10 per cent of the budget as their fee for making weddings memorable. WedMeGood, which has over 8,500 vendors listed on its website, plans to start a transaction platform.

MedPlus banking on franchises

B DASARATH REDDY
Hyderabad, 7 May

Drawing up ambitious plans for expansion, Hyderabad-based pharmacy retail chain MedPlus is expecting the franchise format alone will contribute 50 per cent of its total revenue next year.

The second largest pharmacy retail chain in the country has a network of 1,350 pharmacies in several states.

Taking the brand to rural areas, MedPlus announced plans to open 1,100 franchise stores in 1,100 mandals of Telangana and Andhra Pradesh by the end of this year. It is also working on a proposal to open 500 franchise stores each in Tamil Nadu and Karnataka.

"We expect to receive 30 per cent of our revenue in the current year from franchise stores. This will go up to 50 per cent next year and will keep increasing thereafter," said Madhukar Gangadi, founder and CEO, MedPlus Health Solutions.

A couple of years ago, the company announced a target of setting up of 10,000 outlets by 2018-19. Gangadi insists MedPlus will keep adding its own stores as well.

More on business-standard.com

'India will be one of our top 3 markets by 2021'

Q&A

FRANZ CERWINKA
CEO, Johnson Controls-Hitachi Air Conditioning

The ₹614,000-crore Hitachi Ltd., a global conglomerate went into a joint venture (JV) agreement in January 2015 with US-based technology and industrial major Johnson Controls for its air conditioning business. The deal, in which Johnson Controls holds 60 per cent stakes, was aimed at giving its AC business a global push. **FRANZ CERWINKA**, CEO, Johnson Controls-Hitachi Air Conditioning, talks with Arnab Dutta on the new approach and future plans of the JV. Edited excerpts:

Has Hitachi's approach regarding product and pricing changed in India? Given Hitachi ACs are in the higher price bracket, don't you think it will be tough to gain market share here?

I don't see any issue with our pricing strategy, although I agree our focus remained on products that are priced a bit higher. But we are the number three player in the Indian AC market and have 11 per cent share in the home air conditioning segment. So, according to us, our strategy is well-suited for India.

Our expectations are higher now. We have introduced a full range of premium energy-efficient ACs which will expand our portfolio further and we aim to hold 20 per cent of the market by 2020 and become one of the top two players in the country.

How does the JV affect dynamics in India for Hitachi?

The direct benefit of the JV is that now we have a lot more products and even bigger customer base across the globe. Channels to offer our products have also gone up. India certainly poses great potential to grow as a market, as penetration of ACs is very low compared to the global average.

By leveraging the strengths of both the companies, we will maximise our synergy and competitiveness to drive sustainable growth as a leading air conditioning company in India and in the world.

In a competitive yet expanding market like India, you need to strengthen your position for long-term growth. What is your plan?

We are the only company that manufactures compressors in India and we are in discussion on how to ramp up production capacity and about required investments to do so. By the end of 2016, our capacity will be two million units a year. We already supply a majority of our compressors made here to other AC manufacturers in India. In the last two years, we have invested ₹150 crore to expand and optimise our capacity. Our brand and marketing spend is 2.5 to three per cent of our sales here, which is in line with our long-term strategy for India.

How important is India among your global markets?

India is 10 per cent of our total business and among the top 10 players for us. But the more important factor that excites me is that the Indian market is quite small now, but growing at a much faster rate than most others. We expect India to become one of the top three markets globally for JCH by 2021.

Grasim posts 40% jump in net profit in March quarter

PRESS TRUST OF INDIA
Mumbai, May 7

Aditya Birla Group firm Grasim on Saturday reported a 40 per cent jump in net profit at ₹724 crore for the March quarter as compared to ₹516 crore in the same period last year.

"The revenue increased by 13 per cent at ₹10,001 crore in the March quarter as against ₹8,817 crore in the same period last year due to robust volume growth in VSF, chemicals and cement businesses," a company statement said.

For the full year, consolidated revenue was higher by 12 per cent to ₹36,637 crore and net profit increased to ₹2,387 crore as compared to ₹1,753 crore last year.

The board of directors has recommended a higher dividend of ₹22.5 per share as against ₹18 per share in the previous year. The total outflow on account of the dividend will be ₹221 crore, inclusive of the corporate tax on dividend.

The viscose staple fibre (VSF) division's revenue increased by 23 per cent at ₹1,729 crore. Sales volume grew by 10 per cent at 130,000 TPA (tonnes per annum) helped by additional volume from the Vilayat plant and concerted efforts towards market expansion, it said. The chemical division's revenue doubled to ₹957 crore as against ₹429 crore in the fourth quarter of 2014-15. Caustic soda volume at 204,000 tonnes was up by 95 per cent. Volumes in existing operations grew by 15 per cent.

The board approved ₹513 crore for brownfield expansion of caustic soda capacity at the Vilayat plant from 219,000 TPA to 363,000 TPA along with a captive power plant of 44 MW.

The cement subsidiary, UltraTech Cement, has outpaced the industry with domestic volume growth of 15 per cent. Revenue for the quarter was ₹6,920 crore as against ₹6,595 crore in the fourth quarter last year. EBITDA was up by three per cent at ₹1,478 crore, helped by enhanced volumes and lower fuel prices.

न तर
ये प्रवेश

पदी प्रवीण दरेकर
सहकारी बँकेचे अध्यक्ष प्रवीण
प्रभारीपदी नियुक्ती केल्याची
केली. लोणावळा येथे प्रदेश
ळी ही घोषणा करण्यात आली.
या सहकार चळवळीत कार्यरत
त्यांनी केले आहे.

क्षण देऊ नका'
रद पवार यांचे पती शरद पवार
विरोधात पाणी चोरीप्रकरणी
महापालिकेचे पाणी चोरून
भाजप कार्यकर्त्यांनी उघडकीस
चोरणाऱ्यांना मित्रपक्षांनी संरक्षण
शिष शेलार यांनी केले आहे.

र्वजनिक न्यास नोंदणी कार्यालय,
बृहन्मुंबई विभाग, मुंबई

चौकशीची जाहीर नोटीस

'जलयुक्त शिवार अभियान' आदर्श मॉडेल

मुंबई, दि. ७ (प्रतिनिधी) : 'जलयुक्त शिवार' योजनेसाठी महाराष्ट्रात लोकवर्गणी, श्रमदानाच्या माध्यमातून लोकांचा चांगला सहभाग लाभला आहे. शासन आणि लोकांच्या सहभागाचे जलयुक्त शिवार अभियान हे एक आदर्श मॉडेल आहे,'' असे प्रतिपादन जलतज्ज्ञ राजेंद्रसिंह राणा यांनी व्यक्त केले.

कृषी, जलसंधारण, बांधकाम, मनरेगा या विभागातील जिल्हास्तरावरील वरिष्ठ अधिकाऱ्यांच्या कार्यशाळेचे शनिवारी मंत्रालयातील परिषदसभागृहात जलसंधारण विभागामार्फत आयोजन करण्यात आले होते. त्यावेळी अधिकाऱ्यांना मार्गदर्शन करताना ते बोलत होते.

राजेंद्रसिंह राणा म्हणाले की, '' महाराष्ट्रातील भौगोलिक विविधतापाहता जलसंधारणाची कामे करत असताना त्याला स्थानिक परिस्थितीनुरुप स्वरुप देणे गरजेचे आहे.स्थानिक परिस्थिती लक्षात घेऊन त्यानुसारच योजनेची अभियांत्रिकी आखणी करणे गरजेचे आहे ''

कल्याण कृषि उत्पन्न बाजार समिती, कल्याण

कार्यालय : मा. शरदचंद्रजी पवार मार्केट यार्ड, एन टाईप इमारत, पहिला माळा, कल्याण शिळ रोड, कल्याण (प.) दूरध्वनी क्र. (०२५१) २०९७०३१६ email: apmckalyan@rediffmail.com

-:पाहिजेत:-

कल्याण कृषि उत्पन्न बाजार समितीच्या आस्थापनेवरील 'वाहनचालक' या रिक्त पदावर तात्पुरत्या स्वरुपात नियुक्तीसाठी अर्ज मागविण्यात येत आहेत.

१) पदाचे नाव	-	वाहनचालक
२) पदाची संख्या	-	तीन
३) वेतन	-	एकत्रित दरमहा रु.८,०००/-(आठ हजार मात्र)
४) सामाजिक आरक्षण	-	अनुसूचित जाती- १ खुला २
५) पात्रता	-	किमान सातवी पास व जीप/कार चालविण्याचा परवाना आणि बृहन्मुंबईत मोटार चालविण्याचा किमान तीन वर्षाचा अनुभव व मराठी व हिंदी भाषेचे ज्ञान असणे आवश्यक आहे.
६) वयोमर्यादा	-	किमान १८ वर्ष पुर्ण, ३० वर्षापेक्षा जास्त नसावे. अनुसूचित जाती वर्गासाठी कमाल ३५ वर्ष राहील.

उमेदवारांसाठी सर्वसाधारण सुचना -

१) निवड प्रक्रिया पुर्ण करून पात्र ठरलेल्या उमेदवारांची निवड ही केवळ तात्पुरत्या स्वरुपाची राहील.
२) अर्ज करण्यापुर्वी उमेदवारांनी ते जाहीरातीमध्ये नमुद केलेल्या अटी पुर्ण करतात, त्याबाबत प्रथम खात्री करून घ्यावी, व त्यानंतरच अर्ज करावेत.
३) जाहीरातीमध्ये दर्शविलेली अर्हता, अर्ज करतेवेळी उमेदवारांनी धारण केलेली असणे आवश्यक आहे.
४) जाहीरातीमध्ये नमुद केलेल्या पदांची किमान व कमाल वयोमर्यादा जाहीरात दिनांकास साक्षेप समजण्यात येईल. याकरिता उमेदवाराने शाळेचा अधिकृत दाखला किंवा जन्मनोंदणी रजिस्टरमधील नोंदीची अधिकृत नक्कल सादर केली पाहिजे.
५) पात्रता, अर्जाची स्विकृती किंवा तो नाकारणे, चुकीची माहिती दिल्याबद्दल शिक्षा व निवड पद्धती याबाबत समितीचा निर्णय अंतिम राहिल. याबाबत कोणताही पत्रव्यवहार विचारात घेतला जाणार नाही.
६) तात्पुरता 'वाहन चालक' या पदासाठी मासिक रु.८,०००/- इतके मासिक एकवट वेतन ज्या-त्या महिन्यामध्ये केलेल्या कामाच्या प्रमाणात देण्यात येईल. या व्यतिरिक्त ते कोणत्याही आर्थिक व इतर लाभांसाठी पात्र ठरणार नाहीत.
७) उमेदवारांना मराठी व हिंदी भाषेचे ज्ञान असणे अनिवार्य आहे.
८) अर्जदाराने अर्जासोबत पदासाठी आवश्यक अर्हतेनुसार शैक्षणिक प्रमाणपत्रे, जातीचे प्रमाणपत्र असल्यास जात वैधता प्रमाणपत्र, इत्यादीच्या छायाप्रती (झेरॉक्स) सांक्षांकित (Attested) करून जोडाव्यात. (मुळ प्रती जोडू नये.)
९) उमेदवाराने जिल्हा रोजगार व स्वयंरोजगार कार्यालयाचे नोंदणी केली असल्यास नोंदणी प्रमाणपत्राची छायांकित प्रत जोडावी.
१०) शासकीय/निमशासकीय कर्मचाऱ्यांनी त्यांचे अर्ज त्यांच्या विभागप्रमुखांच्या मार्फत पाठवावे व अशा परवानगीची प्रत अर्जासोबत जोडावी.
११) तात्पुरता वाहनचालक पदासाठीचे उमेदवाराने आपले अर्ज सभापती/सचिव, कल्याण कृषि उत्पन्न बाजार समिती, कल्याण, मुख्य बाजार आवारा, एन टाईप इमारत, पहिला मजला, शिळ रोड, कल्याण(प), जि. ठाणे या पत्त्यावर दि.८.०६.२०१६पर्यंत किंवा त्यापूर्वी रजिस्टर्ड पोस्टाद्वारे पाठवावेत किंवा कार्यालयीन वेळेत कार्यालयात प्रत्यक्ष सायंकाळी ५.०० वाजेपर्यंत सादर करावेत. अर्जाची पोच न चुकता घ्यावी. दि.८.०६.२०१६ रोजीच्या सायंकाळी ५.०० वाजेनंतर पोस्टाद्वारे येणारे किंवा कोणत्याही माध्यमातून प्राप्त झालेले अर्ज विचारात घेतले जाणार नाहीत. त्याबाबत कोणत्याही प्रकारच्या तक्रार मान्य केल्या जाणार नाहीत.
१२) सदर पदाकरिता मागासवर्गीय उमेदवारांनी १००/- (अक्षरी शंभर रुपये फक्त) व खुल्या वर्गातील उमेदवारांसाठी रु.५००/- (अक्षरी पाचशे मात्र) चा राष्ट्रीयकृत बँकेचा डी.डी. अर्जासोबत जोडावा. विहित शुल्काचा डी.डी. नसल्यास उमेदवाराचा अर्ज रद्द करण्यात येईल. नंतर कोणतीही तक्रार विचारात घेतली जाणार नाही. सदर डिमांड ड्राफ्ट (डी.डी.)''कल्याण कृषि उत्पन्न बाजार समिती, कल्याण'' या नावाने असणे आवश्यक राहील. डी.डी. या नावाने नसल्यास किंवा अपूर्ण नावाने असला, तर अर्ज रद्द करण्यात येईल व त्याची संपूर्ण जबाबदारी अर्जदाराची राहील, कृपया याबाबतची नोंद घेण्यात यावी.
१३) अर्जावर अलीकडील काढण्यात आलेल्या उमेदवारास नियमित करता कोणत्याही न्यायलयात दाद मागता येणार नाही. याबाबत रु. २००/- च्या स्टॅम्प पेपरवर नोटरीकृत हमीपत्र निवड केल्या उमेदवारास निवडीचे पत्र दिल्यानंतर देणे बंधनकारक राहील.
१५) तात्पुरता वाहनचालक पदासाठीचे उमेदवारांकरिता आवश्यक शैक्षणिक पात्रता परिपुर्ण नसलेले/अपूर्ण आवश्यक प्रमाणपत्र सोबत नसलेले/अर्जासोबत आवश्यक रकमेचा डी.डी. नसलेले/अर्जावर स्वत:चा फोटो नसलेले अर्ज विचारात घेतले जाणार नाही. अथवा कोणत्याही पत्रव्यवहार करण्यात येणार नाही. त्यासाठी सर्व जबाबदारी अर्जदार यांची राहील.
१६) फक्त याच जाहीरातीला अनुसरून ज्या उमेदवारांचे अर्ज विहित कालावधीत प्राप्त होतील. केवळ अशाच उमेदवारांचे अर्ज विचारात घेतले जातील. सदर जाहीरातील व्यतिरिक्त अन्य कोणत्याही संदर्भातील यापूर्वी प्राप्त झालेले अर्ज विचारात घेतले जाणार नाहीत, याची कृपया नोंद घ्यावी.
१७) मुलाखतीला येणाऱ्या उमेदवारांस कोणत्याही प्रकारचा दैनिक प्रवास भत्ता किंवा खर्च देण्यात येणार नाही.

ठिकाण : कल्याण
दिनांक : ७.५.२०१६

सही/- सचिव
सही/- सभापती
कल्याण कृषी उत्पन्न बाजार समिती, कल्याण