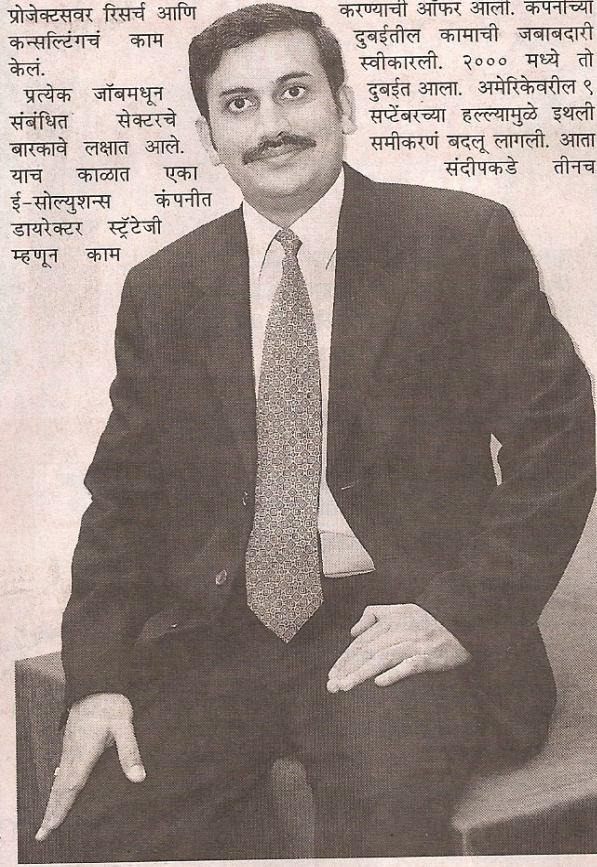




राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय पातळीवर काम करण्याची पद्धत आणि अनुभवात फरक असतो. बिझनेस करताना हा फरक प्रकर्षाने जाणवतो. इथली आव्हानं पेलण्याचं संदीप कडवेने ठरवलं आणि २००० मध्ये दुबईत मिटकॉन इन्टरनॅशनलची स्थापना केली. शाळेत असताना त्याने टेक्निकल एज्युकेशनची निवड केली. हुशार असूनही टेक्निकल एज्युकेशन हा विषय निवडल्यामुळे अनेकजण आश्चर्यचकित झाले. त्यांनी संदीपला निर्णय बदलण्यास सांगितलं. पण तो मात्र या निर्णयावर ठाम होता. संदीपचे वडील पोलिस दलात असल्यामुळे वारंवार त्यांच्या बदल्या होत. त्यानिमित्ताने वेगवेगळ्या ठिकाणाचं स्थानिक आयुष्य अनुभवता आलं. त्यामुळे संदीपचा जगाकडे बघण्याचा दृष्टिकोन व्यापक झाला. त्याने धुळ्याच्या गव्हर्नमेंट पॉलिटेक्निकमधून डिप्लोमा आणि त्यानंतर पुण्याच्या एमआयटी कॉलेजमधून मेकॅनिकल इंजिनीअरिंगची डिग्री पूर्ण केली. केवळ अभ्यास एके अभ्यास, पुरेसं नाही हे ओळखून बॅडमिंटन, क्रिकेट, चेंस, ॲथलेटिक्स यासारख्या एक्स्ट्रा करिक्युलर ॲक्टिविटीजमध्ये भाग घेऊन पर्सनॅलिटी डेव्हलप केली. यादरम्यान किलॉस्करमध्ये जावं स्वीकारला. भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या उदारीकरणाच्या सुरुवातीचा तो काळ



प्रोजेक्ट्सवर रिसर्च आणि कन्सल्टिंगचं काम केलं. प्रत्येक जाॅबमधून संबंधित सेक्टरचे बारकावे लक्षात आले. याच काळात एका ई-सोल्युशन्स कंपनीत डायरेक्टर स्ट्रॅटेजी म्हणून काम

करण्याची ऑफर आली. कंपनीच्या दुबईतील कामाची जबाबदारी स्वीकारली. २००० मध्ये तो दुबईत आला. अमेरिकेवरील ९ सप्टेंबरच्या हल्ल्यामुळे इथली समीकरण बदलू लागली. आता संदीपकडे तीनच

पर्याय होते, एक तर भारतात परतणं, दुसरा जाॅब किंवा स्वतःचा बिझनेस सुरू करणं. संदीपने तिसरा पर्याय स्वीकारला. गल्फ कप्ट्रीजमधील लहान-मोठ्या कंपन्यांना कन्सल्टन्सी देण्याचं काम मिटकॉन करतं. त्यात पेपर इण्डस्ट्री, इंजिनीअरिंग, फॅब्रिकेशन, टेक्नॉलॉजी, रिअल इस्टेट, लॉजिस्टिक्स, ह्युमन रिसोर्स आदी कंपन्यांचा समावेश आहे. त्यांनी बहारीन डिफेन्स फोर्सलाही कन्सल्टन्सी दिली आहे. इराण, कुवैत, बहारिन, सौदी अरेबिया आणि ओमानमधील वेगवेगळ्या कंपन्यांनाही कन्सल्टन्सी देत आहेत.

बिझनेसमध्ये येणाऱ्या समस्या कोणत्या प्रकारच्या आहेत, त्यांना कसं सामोरं जायचं, हे काम मॅनेजमेण्ट कन्सल्टन्सीमध्ये केलं जातं. इण्डस्ट्रीप्रमाणे बिझनेसच्या स्ट्रॅटेजीज बदलत जातात, एवढंच नाही तर देशाप्रमाणेही या पॉलिसीज बदलतात, तिथले नियम बदलतात. हे लक्षात ठेवूनच इथे काम करावं लागतं. उदा. गल्फ कप्ट्रीजमधल्या पॉलिसीज खूप वेगळ्या असतात. सल्ला देताना त्या पॉलिसीचा प्रथम विचार करावा लागतो. त्यामुळे पॉलिसी, नियम, कायदे आणि सेक्टरचं आकलन करणं, तिथले अपडेट्स मिळवत राहणं, हे आव्हानात्मक असतं. पण संदीप आणि त्याची टीम ही जबाबदारी व्यवस्थितपणे सांभाळत आहे.

मॅनेजमेण्ट कन्सल्टन्सीमधली आव्हानं

होता. इथे एक्सपोर्ट मार्केटिंग डिपार्टमेंटची जबाबदारी त्याच्याकडे होती. फायनान्स आणि संबंधित क्षेत्राची काहीच माहिती नसल्यामुळे एमबीए करायचं ठरवलं. मार्केटिंगमध्ये एमबीए आणि त्याचबरोबर पोस्ट ग्रेज्युएट डिप्लोमा इन कॅपिटल मार्केट मॅनेजमेण्ट कोर्स केला. त्यानंतर मर्चंट बँकिंगमध्ये करिअर करण्याचं ठरवलं. यासाठी फायनान्समध्ये एमबीए केलं. त्यानंतर पॉलिमर, प्लास्टिक, केमिकल, इंजिनीअरिंग आदी वेगवेगळ्या

बिझनेसमध्ये येणाऱ्या समस्या कोणत्या प्रकारच्या आहेत, त्यांना कसं सामोरं जायचं, हे काम मॅनेजमेण्ट कन्सल्टन्सीमध्ये केलं जातं. देशाप्रमाणे इथलं कामाचं स्वरूप बदलत जातं. मॅनेजमेण्ट कन्सल्टन्सीमधील आव्हानं संदीप कडवेने यशस्वीरीत्या पेलली आहेत. दुबईतील मिटकॉन इन्टरनॅशनल कंपनीची स्थापना, गल्फ कप्ट्रीजना मॅनेजमेण्टविषयक सल्ले देणं यासारख्या त्याच्या करिअरच्या टप्प्यांविषयी...

आंतरराष्ट्रीय स्तरावर बिझनेस करण्यासाठी पूर्वतयारीचा पाया भक्कम असावा लागतो. मॅनेजमेण्ट, बिझनेस आणि फायनान्सचं संपूर्ण ज्ञान तुमच्याकडे असायला हवं. कोणताही बिझनेस सुरू करताना फण्ड्स आवश्यक आहे. पण बिझनेसमध्ये यशस्वी होण्यासाठी फण्ड्सबरोबरच आवश्यक आहे ते मिशन, व्हिजन आणि स्ट्रॅटेजी तयार करणं.

- प्रगती फास्ट टीम
pragatifast@indiatimes.com