

M.G. BROTHERS

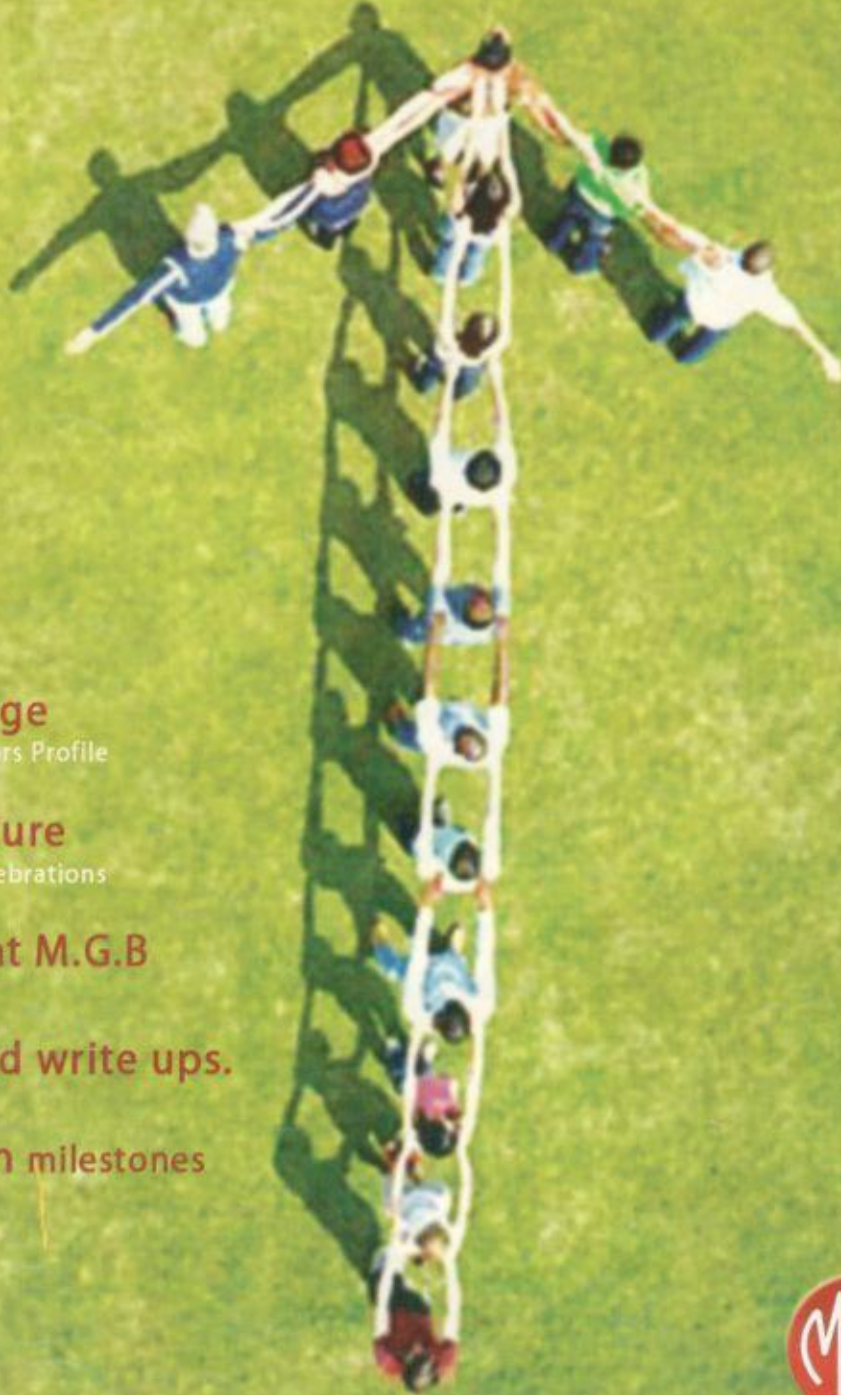
JANUARY '01 VOL-III

KUTUMBAM

UNITY WITH RIGHT DIRECTION



ISO 9001 : 2000
CERTIFIED COMPANY



»» **M.D Message**
Managing Directors Profile

»» **Photo Feature**
Founders day Celebrations

»» **Activities at M.G.B**

»» **Articles and write ups.**

»» **Association milestones**

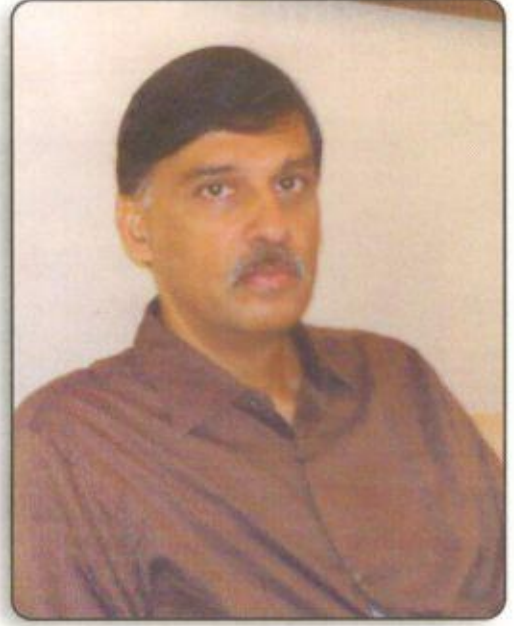


యం.జి. కుటుంబం



Padmasri M. Somappa presenting a Memorandum to
then Prime Minister Lal Bahadur Sastry

సందేశం



ప్రియమైన మిత్రులారా!

మన యం.జి. బ్రదర్స్ ఆటోమొబైల్స్‌లో మీరు చూపుతున్న శ్రద్ధా శక్తులు మరువలేనివి. మీ కుటుంబాలందరికీ శుభం కలుగాలని కోరుకుంటూ 2008వ సం॥లో మీరు మరింత పురోభివృద్ధి చెందాలని కోరుతూ మీకు మీ కుటుంబ సభ్యులకు నూతన సంవత్సర శుభాకాంక్షలు. మన యం.జి. బ్రదర్స్‌లో ప్రస్తుతం 700 మంది ఉద్యోగస్థులు, కార్మికులు పని చేస్తు సంస్థను ముందుకు నడుపుతున్నారు.

మీ కుటుంబం అందరి ఆరోగ్యాలను దృష్టిలో ఉంచుకొని కంపెనీ ఆరోగ్యధాన్, పర్సనల్ యాక్సిడెంటల్ ఇన్సూరెన్స్ పథకాలను వర్తింపచేసింది. Telco , Bajaj, Aqua, Real Estate రంగాలతో పాటు నూతనంగా M.G. Construction Division ఏర్పాటు చేసుకొన్నాం.మన ఛైర్మన్ మాచాని రమేష్ గారి సూచనల మేరకు పలు అభివృద్ధి కార్యక్రమాలు చేయడం జరిగింది.

మన యం.జి. బ్రదర్స్ లో ఇటీవల జరిగిన మాచాని రామన్న గారి జన్మదిన వేడుకలువైభవంగా జరిగాయి. ఈ సందర్భంగా 25 సం॥లు పూర్తి చేసిన 27 మంది ఉద్యోగస్థులను గుర్తించి వారికి బంగారు రింగు, శాలువతో సత్కరించడం జరిగింది.ఇది ఎంతో శుభపరిణామం. ఒక సంస్థలో ఇన్ని సంవత్సరాలు పనిచేయడం మనకు కంపెనీకి గర్వకారణం సంస్థపురోభివృద్ధికి మరిన్ని సూచనలు,సలహాలను పరిగణలోకి తీసుకుంటామని తెలుపుతున్నాము.

మన “ యం.జి. కుటుంబం” సంచికలో వివిధ డివిజన్లవి లాయల్ కస్టమర్స్ ను గుర్తించి వారికి కూడా తగు ప్రాధాన్యత ఇస్తున్నాం. ఉద్యోగస్థులలో దాగి ఉన్న (నైపుణ్యత) ప్రతిభా పాఠవాలను గుర్తించేందకు వారి నుండి ప్రత్యేక వ్యాసాలు కూడా పొందుపరచడం జరిగింది. అందుకు మీ నుండి వ్యాసాలను కోరుతున్నాం.

మాచాని రామన్న గంగాధర్
మేనేజింగ్ డైరెక్టర్

Profile



Sri Machani Ramanna Gangadhar garu is the third son of Sri Machani Ramanna garu and Srimati Santamma garu. Sri M.R.Gangadhar was born on 18 th September at Adoni . He had his school education at Yemmiganur and he is a Mechanical Engineer from S V.University Tirupati. In the year 1981 he married Madam Uma. Mr.Gangadhar is blessed with 2 sons and a daughter, Mr Raghavendra, Mr.Gopalakrishna and Ms.Vasavi.

From 1981 Mr.Gangadhar started his career in Yemmiganur Spinning mills Ltd., as Trainee. In the year 1985 he started overlooking the activities at Nellore and Guntur also. Mr Gangadhar has shifted to Nellore base in the year 1987.M.G.Brothers Nellore was converted to M.G.Brothers Automobiles (pvt) Ltd in 1994 and Mr.Gangadhar has taken charge as M.D. His business acumen from the beginning made the expansions in the company to different branches, additional dealerships and ventures into Real Estates. On the social front, in spite of hectic busy schedule in business activities, Mr. Gangadhar and Madam Uma Gangadhar find ample time to participate actively in Shri Ramchandra Mission since 1985, Red Cross Society (Vice President) from 1997, Chinnari Heart Foundation (Secretary) since 2005 and the like. Mr Gangadhar is a trustee of M.G.Charities. There are many occasions where this silent donor mind liberally went forward with donations for cyclone victims, disabled children and poor families.

With the sons joining the management in the year 2005, the expansion programmes went ahead with the addition of construction division.

M.G.బ్రదర్స్ ●●●● కార్యకలాపాలు



మంగళవారం అక్టోబర్ 16, 2007 నాడు కర్నూలు రియల్ ఎస్టేట్ డివిజన్ కోత్త వెంబర్ " శాంతివగర్ " శుభారంభ సందర్భముగా శ్రీమతి MR యశోద W/O శ్రీ MR. రమేష్ గారిచేతులు మీదుగా మొదటి ప్లాటు నెల డీడీను అందుకుంటున్న మొదటి కస్టమర్ శ్రీ K. శివస్వామిగారు. ఇక్కణ్లో శ్రీ MR రమేష్ గారు, కర్నూలు రియల్ ఎస్టేట్ AGM శార కేష్ గారు కూడ న్నవ్వారు.



ది. డిసెంబర్ 12, 2007 నాడు రవేష్ రెడ్డినగర్, నెల్లూరు నందు Construction Division ను ప్రారంభిస్తున్న MD గారి కూమార్తె Ms వాసవి.



ప్రారంభోత్సవము పీదప డివిజన్ AGM రాజేష్ కుమార్ ను అభినందిస్తున్న MD శ్రీ. MR. గంగాధర్ గారు.



తది 11-10-07 నాడు తిరుపతిలో న్యూ టూటా సఫారి డికార్ 2.2 Ltr VTT టిటిడి దేవస్థానం ఛైర్మన్ శ్రీ జ. కరుణాకర రెడ్డి గారిచే మార్కెట్టు కు విడుదల చేయబడినది.



23 నవంబరు 07 నాడు ఒంగోలులో టూటా వారి LPT 2516 సూపర్ బిర్డ్, BSII వాహనము Executive Director శ్రీ రాఘవేంద్ర గారిఆధ్వర్యం లో మార్కెట్టు కు విడుదల చేయబడినది.



అక్టోబరు 2, 07 గాంధీ జయంతి నాడు తిరుపతిలో మేడమ్ ఉమా గంగాధర్ గారి ప్రోత్సాహం న్నూర్తితో పద్దదినము - పర్వవరణము కార్యక్రమములో భాగంగా 150 మొక్కల నాటు ప్రక్రీయ నేపథ్యం జరిగింది. తిరుపతి ఆటోనగర్ యూనియన్ ప్రెసిడెంటు మొక్క నాటు కున్న్ దృశ్యం.

M.G.Brothers in the course of its expansion of Automobiles dealership has achieved the landmark by obtaining the dealership of Bajaj Auto Ltd., in the year 1992. Originally it was initiated at Chittoor but later in the same year in November the Bajaj Auto Dealership was also conferred on Nellore. This Bajaj Auto Dealership was inaugurated by Late Sri Magunta Subbaramireddy and the first vehicle was delivered to Mr.Rajasekhar stonehousepet Nellore.

Memories of those days say chetak 6 volts was costing then around 16,000/- and in the 3 wheelers Auto, front engine (Petrol) was about Rs.39,000/-. The total sale of 2 & 3 wheelers is about 200 numbers. With such a beginning the journey through 2008 has seen many many changes in the market scenario.

It is in fact a total metamorphosis.

The product chetak which had a dollar priority, slowly worked its way to free supply and enjoyed the peak of its popularity among user customers all over the nation. While this is the situation in scooter segment with competitors trying, failing and withdrawing - the motorcycle is marketed as a better product for long journeys regular. outside the city use, offering a better mileage and a product without the minus point of probable backache - has slowly improved its popularity among the user customers.

It was a tight position between the scooter segment and the motor cycle segment.

The advent of 4 stroke motorcycle is a turning point for the explosion of the two wheeler market. This is also the beginning of the shrinking unnoticingly the scooter users limiting to city/local riders. The confidence and the love of city/local riders continued for quiet sometime as a family vehicle. safe. beautiful and compact. On the other hand the utility value of motorcycle increased day by day. month after month and year after year. As we see, in the motorcycle segment with continuous improvement in 4 stroke motorcycle, delivering mileage, higher pickup. higher speed, comfortable long run, more fuel capacity, good lighting and anti skid variations - the motorcycle gained better popularity among regular long run customers, business executives and sales persons. Bajaj Auto Ltd.. having scented the market trend towards a 4 stroke motorcycle for the future market, turned its concentration to motorcycle manufacturing retaining its brand of chetak in its high esteem among the user public. The popularity for the scooter brand was utilized by Bajaj Auto in export market while the Indian scooter market has become stagnant and showing downward trend and pressure sales. The challenge of Bajaj Auto to enter into motorcycle market with continuous pressure and R&D was really a metamorphosis from a very very popular scooter brand to variety of motorcycles range covering all segments of the society. This metamorphosis is seen at the dealer level too with us in M.G.Nellore in a practical term of numbers of scooters and motorcycles as time passed on.

Now, in fact, the scooter manufacture has come to a halt and a race is on in Motorcycle market.

In the process, the race is so hot, that Bajaj Auto has delivered about 16 models of motorcycles to the user public, since our dealership launch to keep pace with technology, competition. national rank and market share. Simultaneously, Bajaj Auto did its best to maintain its chetak brand a top the list and also delivered 5 variations in scooter brand. To cater to the needs of the younger lady segment and retired people Bajaj released 6 variations in the ungeared segment in that period .

With this unending venturous pushing thru market in the two wheeler category, Bajaj Auto is now venturing into four wheeler segment as well. We wish Bajaj Auto Best of luck with the four wheeler Venture and we are confident with in a short span Bajaj would be one of the popular four wheeler manufacturer.



M.G. Brothers Bajaj Dealership Premises on Inauguration Day 29-11-92



MD Receiving Chief guest Sri M. Subbarami Reddy Industrialist & MP



Chief Guest Lighting the Lamp



Definitely King

..... యం,జి,బి, బజ్జీ బంధులు



Weight is no criteria for Sunny



Launch of Classic SL (1998) at Town hall Nellore.
Chief Guest Mr. Eswar Reddy, Superintendent of Police,
Handing over First vehicle key to Customer.



Launch of Wind 125 (2003) .Mr Srinivasulu Reddy
Superintendent of Police is the Chief Guest



Beneficiaries receiving Documents of Autos
from the Collector in the SC corporation Disbursement



Most Popular Vehicle M80 for Milkwala
& Small Time Traders



Lakshapathi Hangama -2001 Prize
Winner Receiving Rs 1 Lakh Cheque
From Managing Director



Launch of Discover (2004). Sri Anam
Vivekananda Reddy Handing over First
Vehicle Key to Customer



The Saffire wave-2001



Chetak - The family vehicle that Ruled the Roads for decades.



A remote for a two wheeler was an attraction(2004). MD remote starting the vehicle.



Blinding Zadugar Anand with floor paste & black cloth in the presence of police Superintendent Sri. Sivadhara Reddy (2004).



Superintendent of police Sri. Sivadhara Reddy testing the black cloth by himself. (2004)



Blind Driving on Bajaj Pulsar During 2004 Magician Show by Zadugar Anand.

Best Executives



శ్రీ. యస్. భాస్కర్
ఆగస్ట్ -07
Tafe-Nlr



శ్రీ. పి. నరేష్
సెప్టెంబర్ -07
Tafe-Nlr



శ్రీ. జి.వి. బద్రి
అక్టోబర్ - 07
Tafe-Nlr



శ్రీ. పి. శ్రీధర్
నవంబర్ - 07
Tafe-Nlr



శ్రీ. జి. శబరినాథ్
సెప్టెంబర్ - 07
Bajaj Sales



శ్రీ. రెడ్డి సుందర (పీరియ)
సెప్టెంబర్ -07
Tafe-Ctr



శ్రీ. వి. శివారెడ్డి
అక్టోబర్ - 07
Tafe-Ctr



శ్రీ. వేక్ కరిముల్లా
అక్టోబర్ &
నవంబర్ - 07
CVD- Nlr



శ్రీ. వి. పద్మభూషణ్
సెప్టెంబర్ -07
CVD- Nlr



శ్రీ. వేక్ అబ్బాస్
అక్టోబర్ - 07
Bajaj Sales



శ్రీ. Ch. బిజయకుమార్
నవంబర్ - 07
Bajaj Sales



శ్రీ. D. ముని కుమార్, శ్రీ. K. నాగరాజు
Sept, Oct, Nov -07
Tafe Spares Team



శ్రీ. KP. మద్దులతీ
Real Estates
Kurnool



శ్రీ. AV. సూర్యప్రకాష్
Real Estates
Nellore



శ్రీ. V. మన్మథన్ బాబు
Real Estates
Nellore

Best Mechanics



శ్రీ. పి. వజ్ర్
సెప్టెంబర్ - 07
CVD- NLR



శ్రీ. యం. ఆశీర్వాదం
అక్టోబర్ - 07
CVD- NLR



శ్రీ. ఎ. చంద్రశేఖర్
నవంబర్ - 07
CVD- NLR



శ్రీ. జి. శివ
సెప్టెంబర్ - 07
Tafe -VJa



శ్రీ. D. నాగేశ్వర రావు
అక్టోబర్ - 07
Tafe -VJa



శ్రీ. CH. వెంకటేశ్వర రావు
నవంబర్ - 07
Tafe -VJa



శ్రీ. MD. ఖాదర్ బాషా
నవంబర్ - 07
Tafe -Nlr



Articles & Writeup

QUALITY

- V.V.R.K.MOHAN PCD, DGM.

Quality in office is achieved by the staff working there. The behavior of the staff, their discipline, their working style, the way how they function and the way they perform their day to day activities improves the quality.

The day has 24 hours. Out of which 8 hours most of the people sleep, more than 2 hours spent for having their breakfast lunch & dinner, bath etc. another 2 hours at least to spend with their family and children. Remaining 10 to 12 hours in the day are spent in office or for office purpose including travel time.

And no body realizes that this 10 to 12 hours they spend in office need to be good and best with more quality as this is their prime time in the day. What ever the satisfaction you need, you have to have it only from this period when you are at office, as in the other time almost 8 hours are gone only for sleeping. Most of the people spend these hours without proper commitment to their work simply passing time, gossiping, developing prejudice or with ego or superiority complex or some times even quarreling with colleagues.

Be cheerful & enjoy your work. Get satisfied. If you are satisfied in the office you can walk back home with a cheer on your face. If you go home cheerfully you can handle the issues at home or the needs for the home more comfortably. That will give more satisfaction to your family members. If you walk back from office carrying all the issues to home you will disturb your family also. Your family who is waiting for you to share their feelings and spend some goodtime with you gets disturbed and worried. Because you are not in pleasant mood.

One needs to realize that they have to behave in a courteous manner with their colleagues. One need to enjoy work and workplace, that is possible only when one realizes the importance of harmony in the office, good relationship among the staff. Good Communication is very essential. Otherwise the work suffers and finally it affects the quality. Openness and frankness in the work helps and work becomes easy. When you open up and communicate properly it will be easy to your superiors to help you. You will be given required training and guided properly which in turn makes your job easy.

Everyone needs to question themselves, that whether the job carried out by them is satisfactory to the self or to the superior or to the customer. If it is to the satisfaction of the entire three nothing like it, if it is to the satisfaction of at least two still better. If it is not to the satisfaction of the self also it is the worst case.

When a job is completed properly you get satisfaction. When your efficiency and hard work is recognized you enjoy and get motivated and further try to improve quality in your work. And if your work is appreciated and rewarded you will be delighted and that gives you immense satisfaction.

ESSENTIAL TIPS FOR CUSTOMERS HAPPINESS

1. Attend the customer with "SMILE". Your facial expressions will indicate your attitude towards handling the problem.
2. Patiently listen to the problems mentioned by the customer.
3. Do not try to interrupt him when he is talking.
4. Never argue with the customers. You may win the argument but would lose the customer.
5. After listening to his problem carefully interpret the same technically if necessary and explain to the customer in simple language.
6. Write down all the details on Job card to avoid further complications.
7. Try to maintain schedules for acceptance and delivery of the vehicle. In case of problems, inform customer in advance.
8. Ensure that all the problems mentioned on the Job card are attended and verified before delivery.
9. Make it a habit to return the defective parts to the Customers
10. Explain actual facts to customers rather than keeping him in dark with a fear that he may not like harsh facts.

INSPIRING QUOTATIONS FROM INSPIRING PEOPLE

1. IN A DAY, WHEN YOU DON'T COME ACROSS ANY PROBLEMS -
YOU CAN BE SURE THAT YOU ARE TRAVELING IN A WRONG PATH - SWAMI VIVEKANANDA
2. THREE SENTENCES FOR GETTING SUCCESS
KNOW MORE THAN OTHER
WORK MORE THAN OTHER
EXPECT LESS THAN OTHER - WILLIAM SHAKESPEARE
3. DON'T COMPARE YOURSELF WITH ANYONE IN THIS WORLD.
IF YOU DO SO, YOU ARE INSULTING YOURSELF - ALLEN STRIKE
4. IF WE CANNOT LOVE THE PERSON WHOM WE SEE,
HOW CAN WE LOVE GOD, WHOM WE CANNOT SEE ? - MOTHER THERESA
5. NO MAN IS RICH ENOUGH TO BUY HIS PAST - OSCAR WILDE
6. IF YOU WANT REAL PEACE DON'T TALK TO YOUR FRIENDS, TALK WITH YOUR ENEMIES - MOTHER THERESA
7. WINNING DOESN'T ALWAYS MEAN BEING FIRST,
WINNING MEANS YOU'RE DOING BETTER THAN YOU'VE DONE BEFORE - BONNIE BLAIR
8. EVERYONE THINKS OF CHANGING THE WORLD,
BUT NO ONE THINKS OF CHANGING HIMSELF - LEO TOLSTOY
9. I WILL NOT SAY I FAILED 1000 TIMES, I WILL SAY THAT I DISCOVERED
THERE ARE 1000 WAYS THAT CAN CAUSE FAILURE -THOMAS EDISON
10. BELIEVING EVERYBODY IS DANGEROUS;
BELIEVING NOBODY IS VERY DANGEROUS - ABRAHAM LINCOLN
11. LOVE YOUR JOB BUT NEVER FALL IN LOVE WITH YOUR COMPANY
BECAUSE YOU NEVER KNOW WHEN IT STOPS LOVING YOU ... - ABDUL KALAM
12. IF SOMEONE FEELS THAT THEY HAD NEVER MADE A MISTAKE IN THEIR LIFE,
THEN IT MEANS THEY HAD NEVER TRIED A NEW THING IN THEIR LIFE - EINSTEIN
13. NEVER BREAK FOUR THINGS IN YOUR LIFE TRUST, PROMISE, RELATION,
HEART BECAUSE WHEN THEY BREAK THEY DON'T MAKE NOISE BUT PAINS A LOT- CHARLES
14. IF YOU START JUDGING PEOPLE YOU WILL BE HAVING NO TIME TO LOVE THEM - MOTHER THERESA

సేవలు

అంటే ఒక వినియోగదారుడు వినియోగించే తమ ఉత్పత్తులకు కావలసిన నిర్దిష్టమైన అవసరాలను ఆయా ఉత్పత్తిదారులు లేక ఏజెంట్ ద్వారా శ్రద్ధగా అందించడం.

ఈ సేవ అనే ప్రక్రియ మధ్యయుగంలో చక్రవర్తులకు మాత్రమే పరిమితమై యుండి, నేటి ఆధునిక యుగములో ఒక ప్రత్యేకమైన గుర్తింపు కలిగిన రంగంగా విస్తరించింది. ముఖ్యముగా భారతదేశ ఆభివృద్ధిలో కీలక పాత్ర వహిస్తూయున్న ఆటోమోబైల్ రంగంలో దీని పాత్ర అపరిమితము, అసన్యసామాన్యము. కంపేనీల సేవల ప్రమాణాలలో ఉండే నాణ్యత వాటి ఉత్పత్తుల అమ్మకాలను శాశించే స్థాయిలో ఈ రంగం విస్తరించడం దీనికి నిదర్శనం. ఈ రంగంలో అనేక మంది కార్మికులు ఇంజనీర్లు ఉపాధి అవకాశాలను పొందియున్నారు. ఇంత ప్రాధాన్యత కలిగిన ఈ సేవల రంగంలో మన యం.జి.బి.ఎల్.సి. సంస్థ రాష్ట్రంలో అనేక వ్యాపార లావాదేవీలను నిర్వహిస్తూ వినియోగ దారుల సమ్మకానికి కొలబద్ధంగా నిలిచియున్నది.

ఈ స్పీడు యుగంలో వినియోగదారుని అవసరాలు ఉపహించే దానికన్న ఎక్కువుగా యున్నవి. వీటి దృష్ట్యా కంపెనీ తమ ఉద్యోగులందరికీ అంతర్జాతీయ ప్రమాణాలతో కూడిన ఐ.యస్ ఓ. 9001-2000, క్రైజ్స్, 5యస్, మొదలు అనేకమైన ట్రైనింగ్ లను ఇప్పించినారు. ఈ కీర్తిని ఇంకా ఉన్నత శిఖరాలకు తీసుకొని వెళ్లాలంటే మనము ఏమి చేయాలి? అనేది అందరి మదిలో మెదిలే ప్రశ్న. ఎదయినా మనమే చేయాలి, అనేది మన నిర్ణయం.

కొందరు వ్యక్తిత్వ వికాస నిపుణుల అభిప్రాయం ప్రకారము మనం అంతర్గత మరియు బహిర్గత వ్యక్తిత్వాలను నేర్చుకొవాలి. అంతర్గత వ్యక్తిత్వం మనపై ప్రభావము చూపిస్తుంది. బహిర్గత వ్యక్తిత్వం మన చుట్టూవున్నా పరిసరాలపై ప్రభావము చూపిస్తుంది. అంత

అంతర్గత వ్యక్తిత్వ వికాసానికి కొన్ని సూచనలు :

1. సంస్థ పట్ల, తోటి వారి పట్ల గౌరవం, అభిమానంపెంపొందించుకోవడం అవసరం. అది మనలో ఐక్యతను, సఖ్యతను, పెంచుతుంది. తోటి వారితో ఎలాంటి అరమరికలకు స్థానం వుండదు.
2. క్రమశిక్షణను, జీవితంలోను వృత్తిలోను ఖచ్చితంగా అలవరుచుకోవాలి. దాని వల్ల విలవైన సమయం వృధా కాదు. మన సంస్థలో వుండే సిస్టమ్స్ (పద్ధతులు) కు అవాంతరాలు ఏర్పడవు.
3. కార్యదీక్ష, జవాబుదారీ తనం ప్రతి స్థాయి వారు కూడా అలవరచుకోవాలి.
4. క్రింది స్థాయి వారి లోపాలను తప్పులను, పై స్థాయి వారు, వారి అనుభవంతో సరిదిద్ది క్రింది వారికి ఆదర్శమవ్వాలి. అది క్రింది స్థాయి వారిలోని ఆత్మవిశ్వాసాన్ని పెంచుతుంది.

బహిష్కరణవ్యక్తిత్వ వికాసము చాలా ముఖ్యమైనది. మన బాడీల్యాంగ్‌జే,మరియు మన ప్రవర్తనాసరళిని ఆధారంగా చేసుకుని ఉంటుంది. దీనికి కొన్ని సూచనలు.

1. ఎదుట వారిలో మనగురించి అకస్మాత్తుగా ఒక అభిప్రాయాన్ని ఏర్పరచటానికి అవకాశం ఇచ్చేది మన బాడీ లాంగ్వేజ్ (శరీర భంగిమ) కాబట్టి బాడీ లాంగ్వేజ్ను అత్యవసరంగా నేర్చుకోండి, ఆదరించండి. ఎదుటవారితో మాట్లాడేటప్పుడు, వింటేటప్పుడు, స్పటిగా నిలబడటం (అట్రక్షన్ను వ్యక్తపరచడం) ఎదుట మనిషి కళ్ళలోకి చూస్తూ సంభాషించడం చేతులు స్థిరంగా ఉంచడం, మొదలగు ప్రతి విషయంలోనూ జాగ్రత్తలు తీసుకోండి. ఒక చిరునవ్వు మరొక చిరునవ్వును వెలిగించగలదు ప్రతి వినిమిషం మీ మోహంలో నవ్వును కలిగి వుండండి అది మీచుట్టూ వున్న వారందరి చిరాకు పోగోడుతుంది. ముఖ్యంగా కష్టమర్స్ లో కొంత ప్రసన్నతను కలుగచేస్తూంది. నమస్కారం, ధన్యవాదాలు (థ్యాంక్స్) దయచేసి(ప్లీజ్) సారి, అనే పదాలను ఎక్కువగా ఉపయోగించండి అలవాటు చేసుకోండి రెండు చేతులతో నమస్కరించండి. అది సంస్కృత శోభనిస్తూంది మనకు గౌరవైన స్థానం కల్పిస్తుంది.

2. కోపాన్ని, ద్వేషాన్ని ఉపయోగించ వలసి వస్తే జస్ట్ నటించండి కాని దాంట్లో జీవించవద్దు.

3. మీ క్రింది స్థాయి వారికి తెలిసిన విషయాలను అహంభావన వదలి వారి వద్ద నేర్చుకోవచ్చు, మీకు తెలిసిన విషయాలను మీ పరిధిలో ఆందరికి నేర్పించవచ్చు దాని వల్ల మీకు ప్రాబీణ్యం వస్తుంది.

వినడం ద్వారా మీరు చాలా విషయాలకు పరిష్కారమును కనిపెట్టగలరు. దానికెంతో సహన శక్తి అవసరం. ఆశక్తి ని పెంపొందించుకోండి. మీ క్రింది స్థాయి వారైన మీ పై అధికారైనా ఫ్యామిలీ మెంబర్స్ అయినా స్నేహితులైన చివరికి కష్టమరైనా కాదుకాదు.... ముఖ్యం గా కష్టమరైనా శ్రద్ధగా వినండి సమస్య సగం దానంతటదే తెలిపోతుంది.

అలోచించండి.....మీ గురుంచి, పూర్తిగా మీగురించి,మీరు చేసే పని గురించి,చేయాల్సిన పని గురించి, మీరుండే సమాజం గురించి క్రొత్తగా అలోచించండి ఈ అలవాటు మీకు ఎన్నో కొత్త అలోచనలకు రూపమిస్తుంది.ఏదో ఒక రోజు ఉత్తమమయిన అలోచన ఒకటి పరిసరాలను సభావితము చేస్తు నూతన ఒరవడిని సృష్టించగలదు. Ham లాంటి మేధావి చెప్పినట్లు ప్రతి మనిషిలో ఒక ప్రత్యేకత వున్నది.

Mr. Ham అనే ప్రముఖ మేనేజ్మెంట్ గురు మరియు మానసిక విశ్లేషకుడు అతని అనుభవాలను ఒక సారి పరిశీలిస్తే మనకు కొన్ని విషయాలు బోధపడతాయి.

1. ఇతరుల నుండి ఆశించే అలవాటు మానుకొని ఇతరులకు ఇవ్వడం నేర్చుకోమంటారు.

2. ఒకసారి హిమాచల్ ప్రదేశ్ కు పనిమీద వెళ్ళిన Ham ఒక హోటల్ రూమ్ లో ఉదయం 9 గంటలకు దిగారు ఆయన లగేజిని తీసుకోవడానికి ఒక బాయ్ వచ్చాడు వస్తూనే కుడి చేయిచాతీ మీద,ఎడమచేయి వెనకాల పెట్టి కొంచెం ముందుకు వంగి, కళ్ళలోకి చూస్తూ గంభీర స్వరంతో గుడిమార్నింగ్ సార్, వెల్కం సార్ అంటూ హూషారుగా మెట్లు వైపు దారి చూపుతూ లగేజిని తీసుకొని వడివడిగా రూమ్ వైపు వెళ్ళాడు ఆశ్చర్యం ఏమిటంటే సాయింత్రం 9 గంటలకు కూడా అదే హూషారు అదే ఎనర్జీటిక్ గా అతను పనిచేస్తు కనబడ్డాడు ఆయన అనేక దేశాలలో పెద్ద పెద్ద హోటల్ లో బస చేసారు, పనివేళలు పూర్తి అయ్యే సమయంలో ఒక గంట గంటన్నరకు ఉద్యోగులకు చికాకు, నీరసం సాయింత్రం వెళ్ళాల్సిన షాపింగ్ పార్కిలో లేక ఇంట్లో సమస్యల గురించి కొంత ప్రభావం కనపడేదట కాని ఇక్కడ మారు మూల సామన్యమైన హోట్ లో ఇంత చక్కని సర్వీసు చేయడం నిజంగా ఆశ్చర్యం ఎందుకంటే Peak Hours లో ఉత్పన్నమయ్యే చిన్న చిన్న సమస్యలనే ఉద్యోగులు ఏకాగ్రతా కోల్పోయి పెద్దవి చేసుకుంటారు కాబట్టి పని వేళలు ప్రారంభమయినప్పుడు ఉండే హూషారుగా ఉత్సాహం ఏకాగ్రతాలు చివరి క్షణం వరకు Maintain చేయాలి.

3. Bombay లోని United Auto Mobile అనే సంస్థ చిక్కుల్లో వున్నప్పుడు ఈయన గారు దానిని Take Up చేసుకొని పరశీలించారట అక్కడ వుండే Mechanics, Technical Staff మరియు Infrastructure అని చాలా అధునాతనంగా వున్నది. సిబ్బంది పూర్తిగా Experts. ఇన్ని సదుపాయాలు Systems ఉండికూడా ఎందుకు మూత పడిందో ఆయనకు అర్థం కాలేదు. ఆయన వెంటనే తన టీం ను రంగంలోకి దింపి కస్టమర్స్ ను సర్వే మరియు అభిప్రాయ సేకరణ చేయగా, సల్వకారణాలు వెలుగులోకి వచ్చాయి అని సిబ్బంది Misbehavior నిర్లక్ష్యం, సిబ్బంది Communication సరిగ్గా లేకపోవడం అని తెల్పింది. ఇప్పుడు ఆ సంస్థ భారతదేశంలోనే గొప్ప పేరు సంపాదించింది. చివరగా, ఇవన్నీ కొత్త విషయాలు కావు. అన్ని మనకు తెలిసినవే. సులభమైనవే పాటించటగలిగితే మంచి సత్ఫలితాలు చవి చూడగలం.

సీరియస్ గా ప్రయత్నించండి.

by -Sri Sadique
AGM (Service) CVD

చిన్నారులకు >>

పుట్టిన రోజు శుభాకాంక్షలు



బి. బిజయ్
S/O. శ్రీ. జి.శిర్కాదం,
మోహన్, పి.సి.డి
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 26



బి. Ch. భనుష్క
S/O. శ్రీ. సునల్
మేనేజర్, సెల్ఫ్.పి.సి.డి, నెల్లూరు,
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 18



బి. MD. సయ్యాజ్
S/O. శ్రీ. MD. రఫ్
మోహన్ పాపు
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 1



బి. B. చలతార రెడ్డి
D/O. శ్రీ. B. వత్స రెడ్డి
బిజినెస్ స్ట్రీట్
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 29



బి. హర్షిత
D/O. G. సుబ్రహ్మణ్యం
WM, PCD
పుట్టినరోజు 2 సెప్టెంబర్ 10



బి. G. అభిలాష్
S/O. శ్రీ. G. సుబ్రహ్మణ్యం
WM, PCD
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 25



బి. K. సమ్యక్
D/O. శ్రీ. K. రమేష్
వాటర్ సెల్ఫ్, పి.సి.డి,
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 27



బి. B. బాబ్బా
S/O. శ్రీ. B. రామసన్
మోహన్, పి.సి.డి
పుట్టినరోజు అక్టోబర్ 10



బి. K. వల్మీకి
S/O. శ్రీ. K.V. రమణ
పి.సి.డి, సెల్ఫ్, పి.సి.డి,
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 7



బి. K. లేఖన్
D/O. శ్రీ. K. శ్రీరామసుబ్బ రెడ్డి
సోయర్ మేనేజర్, వర్క్, పి.సి.డి
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 12



బి. V. సాయిప్రయ
D/O. శ్రీ. V. నాగరాజు,
పి.సి.డి, మోహన్
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 22



బి. P. కలష్క్
D/O. శ్రీ. P. రహ్మాన్
మోహన్, బిజినెస్ సెల్ఫ్, పి.సి.డి,
పుట్టినరోజు అక్టోబర్ 13



బి. L. సత్త సునీత
D/O. శ్రీ. L. సత్త మూర్తి,
బిజినెస్, పి.సి.డి
పుట్టినరోజు అక్టోబర్ 22



బి. SK. యువేన్
S/O. శ్రీ. SK. సతీష్ బాబ్బా
Bajaj Service
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 21



15. బి. SK. తన్వీర్
S/O. శ్రీ. SK. శైల్
Asst, Legal Officer
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 23



బి. SK. హాఫీజ్ రెహమాన్
S/O. శ్రీ. SK. శైల్
Asst, Legal Officer
పుట్టినరోజు డిసెంబర్ 2



బి. Ch. సతీష్ బాబ్బా
S/O. శ్రీ. Ch. చంద్రశేఖర్
పి.సి.డి (Accts)
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 3



బి. G. వైష్ణవి
D/O. శ్రీ. G. మూర్తిశర్మ
Asst Mgr (ICHER), TPT
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 21



బి. G. సాయి లక్ష్మీ అమాల్య
D/O. శ్రీ. G. వెంకటరమణ
Cashier, Tafe, N.Pet
పుట్టినరోజు సెప్టెంబర్ 27



బి. హేమవర్ధన్
S/O. శ్రీ. బిజయ్ కుమార్
బిజినెస్ సెల్ఫ్
పుట్టినరోజు 2 సెప్టెంబర్ 17

FOUNDERS DAY

CELEBRATIONS - 2007

M.G. Brothers Automobiles Pvt. Ltd. Established some six decades ago has come a long way over the period of years. And at the same time expanding the operations from the centre point of Yemmiganur to various towns in A.P. It also diversified into many wings and all these wings are manned by the progeny of the founding fathers increasing their turnover, reputation, goodwill and spreading tentacles.

As part of it, M.G. Brothers Automobiles Pvt. Ltd. had its origin at Nellore point under the stewardship of Sri M.R.Gangadhar in the year 1987. The founder father Sri Machani Ramanna garu visited the new branch soon after, and a group photo of that visit is also given on the Back cover page.

Later a custom has been started to celebrate the birthday of founder father Sri Ramanna garu with a fullfledged and complete dinner to all the employees with their families on Dasara day which is the founder's birthday.

After a gap of about 10 years with continuous such practice, it is thought, a few activities and a function like atmosphere, would create a better platform for a get together and understanding among employees would result in.

Soon after, the thought was implemented with all the zeal and with full cooperation and full participation of Managing Director and family.

Cultural activities, sports and games, concentration on more number of families' participation, increasing the awareness among the families themselves are the steady and continuous improvement factors and an atmosphere of a family-an M.G.family, slowly took shape in the course of years.

With the ushering in of Mr. Raghavendra & Mr. Gopalakrishna to the management fold and assisting MD to reduce his high pressure at work-has brought new colours to the company as well as to the Founders day Celebrations.

The highlights of 2007, Dasara Founders day celebrations is the full participation of both EDs along with every employee and specially their 100% share in cricket game added glitter and thickened this family atmosphere and the family bond.

Another important highlight of this year's celebration is the felicitations to those employees who have completed 25 years of service in M.G. Brothers.

Here below we give some selected photographs of that Founders Day Celebrations of 21-10-07.

THE
SPECIAL EVENING **21-10-07**

Everybody converged on CVD by sunset.
The gathering knows no time. It is VIJAYADASAMI
day & Founders Day Celebrations @ M.G.B.



The Lighting at the venue of Founders Day
Celebrations- CVD



The Function started with a visit to the
art & handicrafts exhibition by staff families in
a stall at CVD



Top Management on the dias and Madam Uma Gangadhar
addressing the gathering.



Felicitations to "25 years service" employees. Here Mr N. Sreenivasulu attender, receiving the golden ring from MD. Sri M.R. Gangadhar.



Felicitations to "25 years service" employees. Here Mr T. Jayaramireddy, Manager-a/c TAFE, receiving the felicitations.



Felicitations to "25 years service" employees. Mr. S.Nagaiah, Driver receiving the felicitations.



Madam Uma Gangadhar gifting a prize to winner in Frog jump Chy S. Gayatri aditi D/o Sri.V.Sankar,Aqua Mgr. in children's competition.



Madam Uma Gangadhar gifting a prize to Smt Husnara, Lecturer in political science, DKW College W/o Mr.Karimullah Asst Mgr M&HCV (CVD),a winner in Brisk Walking in ladies competition.



Cricket winners team XCD lifting the trophy from MD & EDs



Volleyball winners team with MD & EDs-all smiles



Volleyball runners team with EDs



The audience



Students of Viswanethra Blind school, Tekkemitla, Nellore, entertained the gathering with their melodious songs as a main attraction - A group photo with MD and Madam.



Special Visitors



The founders day celebrations came to a pleasant closing with delicious dinner --- an overview



శ్రీ రవి గారు B.tech .39సం॥ భార్య పేరు శ్రీమతి కలైరాశి. వీరికి ఇద్దరు తనయులు. వాటర్ బేస్ కంపెనిలో సీడ్ ప్లాంట్ డివిజన్ లో అదిపతిగా పనిచేస్తున్నారు. వీరు మా ప్యాసింజరు కారు డివిజన్ కు అప్పులు.



శ్రీ పి. వెంకట్రావు గారు MA.LLB 38సం॥ వీరు LIC DO గా పని చేస్తున్నారు. వీరు Law సందు గోల్డ్ మెడల్ అందుకున్నారు. వీరికి ఒక తనయుడు. వీరు సాలీనా 30 కోట్ల ఇన్సూరెన్స్ జిజిఎస్ చేస్తున్నారు. వీరు మా ప్యాసింజరు కారు డివిజన్ కు అప్పులు.



శ్రీ యస్. మురళీ కృష్ణారెడ్డి గారు. B.com 42సం॥ వీరు కోట మండలం కాంగ్రెస్ పార్టీ అధ్యక్షులు . వీరికి ఒక తనయుడు .వృత్తి రీత్యా సిలికామైన్ అపరేటర్. వీరు మా ప్యాసింజరు కారు డివిజన్ కు అప్పులు.



శ్రీ యస్. జయరామచందరి గారు మరియు వీరి తనయుడు కృష్ణ కళ్యాణ్ కుమార్ గారు తిరుపతి లో ప్రముఖ వ్యాపారవేత్త. చందరి గారు 20 ఏళ్ళ వయస్సులో హెటల్ వృత్తిలో ప్రవేశించి అంచలంచెలుగా వ్యవసాయ పంచుతూ స్వయం శక్తితో గణనీయమైన స్థానాన్ని చేరుకున్నారు. 1995లో గవర్నమెంటు వీరిని Agricultural Research Society Member గా ఎన్నుకొనినారు. మా ఆవు మిత్రులు మరియు లాయల్ కస్టమర్స్.



శ్రీ కె. శ్రీకాంత్ రెడ్డి గారు శ్రీమతి స్వాతి గారు . వీరిది వృత్తి పరంగా వ్యవసాయం. రైస్ జిజిఎస్ చేస్తుంటారు. వీరు సూమారు 10 ట్రాక్టర్లు మా నుండి ఖరీదు చేసినారు. వీరు మా ట్రాక్టర్ డివిజన్ కు అప్పులు.



శ్రీ వి. కోదండరామిరెడ్డి గారు. వీరికి ఇద్దరు కుమారులు ఒక కుమార్తె మరియు మనుమలు ముని మనుమలు సుమారు 80 ఎకరముల భూస్వామి. వీరు 1990 నుంచి మా ట్రాక్టర్లు కస్టమరు. వీరు మా ట్రాక్టర్ డివిజన్ కు అప్పులు.



శ్రీ జి. వెంకయ్య గారు. MA(English) .48 సూమారు 25 ఏకరాల భూస్వామి . ఈయన జూనియర్ కాలేజి ప్రెసిడెంట్. జీవితంలో ఉన్నత శిఖరాలను అందుకొని ప్రజలు సేవ చేయాలని ఈయన ఆశయం. వీరికి మా శుభాకాంక్షలు.



శ్రీ వై. రమణ రెడ్డి గారు 29సం॥ వీరు ట్రాన్స్ ఫార్మ్ జిజిఎస్ లో ఉన్నారు. వీరు మా ప్యాసింజరు కారు డివిజన్ కు అప్పులు.



శ్రీ ఇ.వి.యస్.నాయుడు, 55 సం॥, వీరు 10 సం॥లనుండి 10 మించి కమర్షియల్ వాహనములు కొనుగోలు చేసారు.



శ్రీ యం. మోహనరావు, కందుకూరు, వీరు మనకు వారి ప్రాంతము నుండి సి.వి.డి. కి పూర్తి సహకారం అందించారు.



శ్రీ జి.కాశిరామ్ సింగ్, మార్కపురం, వారి ప్రాంతం నుండి మనకు పరిపూర్ణ సహకారమందిస్తున్న మన సి.వి.డి కస్టమరు.



శ్రీ ఐ. శ్రీధర్ రెడ్డి 48 సం॥, వీరు 60 ఎ॥ల భూస్వామి, వీరికి ఒక కుమార్తె, వీరు ట్రాన్స్ పోర్టు రంగానికి చెందినవారు, వీరు బస్సులకే కాక బజాజ్ పల్సర్ టాఫ్ ట్రాక్టర్ ఇండికా కార్లుకు కుడా మన కస్టమరే.



శ్రీ వి. ఆంజనేయులు రెడ్డి 32 సం॥, వీరు 25 ఎ॥ల భూస్వామి, వీరికి ఒక కుమారుడు ఒక కుమార్తె, వీరు శ్రీ చక్ర సిమెంట్ C&F వ్యవహరిస్తున్నారు, వాహన నిమిత్తమై ప్రొల్లమ్ వచ్చినపుడు యం.జి. స్టాఫ్ వెంటనే స్పందిస్తారని వీరికి మన పై గురి.



శ్రీ వి. సురేష్ బాబు, నెల్లూరు, శ్రీనివాస ట్రావెల్స్ అధినేత, మన బజాజ్ XCD మొదటి కస్టమర్ కూడా వీరే.



శ్రీ శ్రీనివాసభరద్వాజ 34సం॥, వీరు Welfare గ్రూపు నందు బ్రాంచి మేనేజర్ గా ఉండి వారి సంస్థ Executive లకు సుమారు 16 బజాజ్ వాహనములు కొనుగోలు చేసారు, వీరు మాకు ప్రీయతమ మిత్రులు.



శ్రీ ఎ.యల్. నారాయణ స్వామి, అగ్రీ గోల్డ్, వీరు మన నుండి 3 సం॥ల కాలంలో డజను బజాజ్ వాహనములు పైగా తీసుకొన్నారు, వీరు మనల్ని నమ్మిన కస్టమరు.

Awards to kith & kin



దిల్లీ డి 14-11-07 వాడు 7 th క్లాసు పోలింగ్ పోటీలో ప్రథమ బహుమతి పొందిన చి. P.S. భానుశ్రీ D/O శ్రీ శంకర్, టాఫ్, బత్తూరు.



14-11-07 దిల్లీ డి వాడు 4 క్లాసు డాబ్బు పోటీలో ప్రథమ బహుమతి పొందిన చి. P.S. దేవి ప్రేయ D/O శ్రీ శంకర్, టాఫ్, బత్తూరు.



నారాయణ కాన్సెప్టు స్కూలు నందు 2007 లో జరిగిన బెలానెరను నందు ప్రథమ బహుమతి పొందిన చి. కాల్వేయ, S/O శ్రీ శంకర్, అక్కా డివిజన్



నారాయణ కాన్సెప్టు స్కూలు నందు 2007 లో బాస్కెట్ బాల్ పోటీలో ప్రథమ బహుమతి పొందిన చి. గాయత్రి అనిత D/O శ్రీ శంకర్, అక్కా డివిజన్

2006-07 సం. నకు సర్దామన్ కాలేజ్, కాపలి నుండి BiPc (Jr) నందు కాలేజ్ ఫస్ట్ ర్యాంకు (440 కి 393 మార్కులు 89%) పొందిన చి. G. సాయిలక్ష్మి అమ్మాళ్ళ D/O శ్రీ G. వెంకటరమణ, కాల్వేయర్, టాఫ్ నాయుడుపేట



5-10-07 వ తేదీన టాఫ్ కంపెనీ బ్యాంకులో AP- చిల్డ్రన్ మెమోరిల్ స్కీమ్ ద్వారా పాఠశాల మెమోరిల్ (సర్వీసు) శ్రీ లక్ష్మి గారి నుండి ప్రథమ బహుమతి అందుకుంటూ శ్రీ రాజశ్రీప్రసాద్, చిల్డ్రన్ మెమోరిల్ (టాఫ్ డివిజన్, బత్తూరు)



డిసెంబర్ 14-07 నాడు వెంజూరు డిస్ట్రిక్ట్ లోన్ ఓపెన్ ఇన్వెస్టుమెంట్ కౌన్సిల్ ఆఫీసు ప్రారంభ మండల్ కులా యం.ఎల్.ఎ. శ్రీ అంబేద్కర్ రెడ్డి గారి నుండి పాఠశాల బహుమతి పొందిన యం.ఎ. ప్రదీప్ కె. బి.డి. హిల్స్ ఇన్వెస్టుమెంట్ మెంబర్ (M & HCV) శ్రీ కుమార్తె గారు.



టాఫ్ కంపెనీ వారు మోడల్స్ కు నిర్వహించిన All Andhra Skill Test నందు ప్రథమ బహుమతి పొందిన వెంజూరు Tafe కు చెందిన శ్రీ V. శివయ్య

Employees wedding



చి. వెంకట సురేష్ బిల్లువాద్, S/O. శ్రీ సుందరరాజు (CVD, Accts, NLR) శ్రీమతి సుదర్శన - చి. సోమలక్ష్మి కు 11-11-07 నాడు వెంజూరులో వివహమైనది



చి. నాగేశ్వరరావు (మేకానిక్, టాఫ్, బిజియప్పాడ) చి. సోమ శైలజ 24-11-2007 నాడు దంపతులైనారు.



చి. G. మునిరత్నం (Asst Mgr, Elcher, Thirupathi) చి. సో G. మంజుల గార్ల వివహ వార్షికోత్సవము సందర్భంగా 10వ జరిగినది.



చి. V. ప్రణావ్ (CVD సేల్స్ వెంజూరు), చి. సోమ భారతి ల వివహ వార్షికోత్సవము అక్టోబర్ 25 న జరిగినది.

Mr. SK. సతీష్, PCD Sales SSM, షేక్సుమ్ ల వివహము జనవరి 6, 08న జరిగినది.



.....
Symbol
 of Team work



ఇక్కడ అంతా టీమ్ వర్క్. ఇక్కడ మేనేజరు, వర్కరు అని గాని-మెకానిక్, హెల్పరు అనే భావనలకు తావు లేదు. అందరూ కలిసి చేస్తేనే బండి పని పూర్తిఅయ్యేది.

జూన్ 2000లో సివిడి లో టింకరింగ్ సెక్షనులాగా ఆరంభమయిన బాడిబిల్డింగ్ షింగ్ కు మొదటి నుంచి శ్రీ వేణుగోపాలరెడ్డి సెక్షను ఇన్చార్జి గావ్యవహరించారు. తదుపరి నవంబరు 2003లో ఎదుగుతున్న టింకరింగ్ సెక్షనుకు ప్రత్యేకమైన హోదా కల్పిస్తూ బాడి బిల్డింగ్ డివిజన్ గా వేరొక స్వంతస్థలమునకు మార్పడం జరిగినది. 2004లో షుమారు డజను మందితోమొదలైన బాడిబిల్డింగ్ రూ 25 లక్షల ఓర్వోవర్ వుండి నేటికి 2007 డిశంబరుకు 32 మంది ఉద్యోగ, కార్మికులతో (2007-08 తోమ్మిది నెలలో)రూ|| 77 లక్షల ఓర్వోవరుకు చేరినది. విడి భాగములు వాడుకలో 2004-05లో రూ||26.17 లక్షల నుండి 2007-08 (తోమ్మిది నెలలలో) రూ||56-79 లక్షలకు చేరినది.

ఇంతే కాక ప్రత్యక తరహా బాడి బిల్డింగ్ లకు అక్టోబర్ - 05 లో నాంది పలుకుతూ వినయోగదారుల అవుసరార్థము వారి సౌకర్యర్థము బాడిలు కట్టుచున్నారు. ఇంత వరకుACE, 207 లకు బాక్సు టైపు బాడీలు, బ్యాంకు కు క్యాష్ వ్యాను, కాంట్రాక్టర్లకు హైవే టిప్పర్ బాడీ, ప్రొక్లెయిన్ బకెట్లు చేసి సప్లైచేయడం జరిగింది. ఇది అంతా టీమ్ వర్క్ అంటారు

●●●● **AGM(వర్క్) శ్రీ జి. వేణుగోపాలరెడ్డి గారు. >>**

గత స్మృతులు



సుమారు 20 సంవత్సరాల క్రితం 1987 లో శ్రీ యం.ఆర్. గంగాధర్ గారు సంస్థ పగ్గాలు అందుకున్న రోజులు. ఆ దశలో సంస్థ వ్యవస్థాపకులు కీ.శే. శ్రీ రామన్న గారు నెల్లూరు బ్రాంచిని సందర్శించినపుడు, అప్పటి టాఫ్ షిరూమ్ నందు తీసిన గ్రూప్ ఫోటో.

పై ఫోటోలో వున్న 46గురిలో మన సంస్థలో నేటికీ 14 మంది ఉద్యోగంలో వున్నారు. ఇది యాజమాన్యం, ఉద్యోగుల అభిమాన బంధానికి నిదర్శనం.