

उल्हास जोशी

मिसेस बी
नाबाद 108



मिसेस बी

नाबाद १०४

उल्हास हरी जोशी



ई साहित्य प्रतिष्ठान

मिसेस बी

नाबाद १०४

हे पुस्तक विनामूल्य आहे

पण फुकट नाही

या मागे अनेकांचे कष्ट व पैसे आहेत .

म्हणून हे वाचल्यावर खर्च करा ३ मिनिट

१ मिनिट : लेखकांना फोन करून हे पुस्तक कसे वाटले ते कळवा

१ मिनिट : ई साहित्य प्रतिष्ठानला मेल करून हे पुस्तक कसे वाटले ते कळवा.

१ मिनिट : आपले मित्र व ओळखीच्या सर्व मराठी लोकांना या पुस्तकाबद्दल
अणि ई साहित्यबद्दल सांगा.

असे न केल्यास यापुढे आपल्याला पुस्तके मिळणे बंद होऊ शकते.

दाम नाही मागत. मागत आहे दाद.

साद आहे आमची. हवा प्रतिसाद.

दाद म्हणजे स्तुतीच असावी असे नाही. प्रांजळ मत, सूचना, टीका, विरोधी मत यांचे स्वागत आहे. प्रामाणिक मत असावे. ज्यामुळे लेखकाला प्रगती करण्यासाठी दिशा ठरवण्यात मदत होते. मराठीत अधिक कसदार लेखन व्हावे आणि त्यातून वाचक अधिकाधिक प्रगल्भ व्हावा, आणि संपूर्ण समाज सतत एका नव्या प्रबुद्ध उंचीवर जात रहावा.

मिसेस बी

नाबाद १०४

लेखकाचे संपूर्ण नांव:- उल्हास हरी जोशी

Ph. : 9226846631/ 9309765192

joshiulhas5@gmail.com

या पुस्तिकेतील लेखनाचे सर्व हक्क लेखकाकडे सुरक्षित असून पुस्तकाचे किंवा त्यातील अंशाचे पूनर्मुद्रण व नाट्य, चित्रपट किंवा इतर रुपांतर करण्यासाठी लेखकाची लेखी परवानगी घेणे आवश्यक आहे. तसे न केल्यास कायदेशीर कारवाई (दंड व तुरुंगवास) होऊ शकते.

This declaration is as per the Copyright Act 1957. Copyright protection in India is available for any literary, dramatic, musical, sound recording and artistic work. The Copyright Act 1957 provides for registration of such works. Although an author's copyright in a work is recognised even without registration. Infringement of copyright entitles the owner to remedies of injunction, damages and accounts.

प्रकाशक--- ई साहित्य प्रतिष्ठान

www.esahity.com

esahity@gmail.com

प्रकाशन : १२ जानेवारी २०१९ (स्वामी विवेकानंद जयंती)



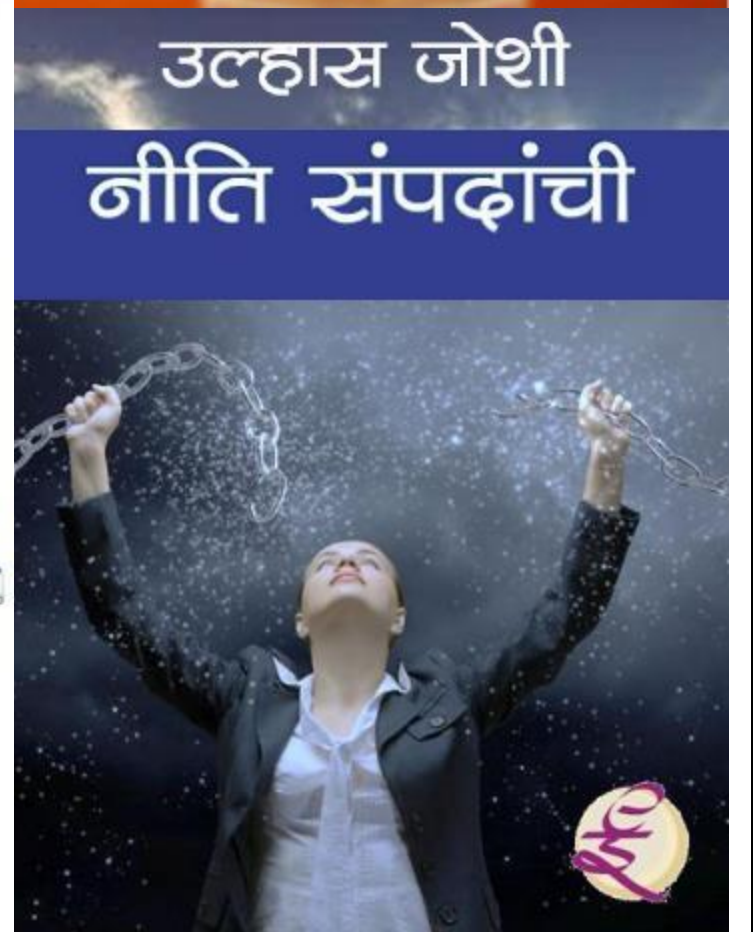
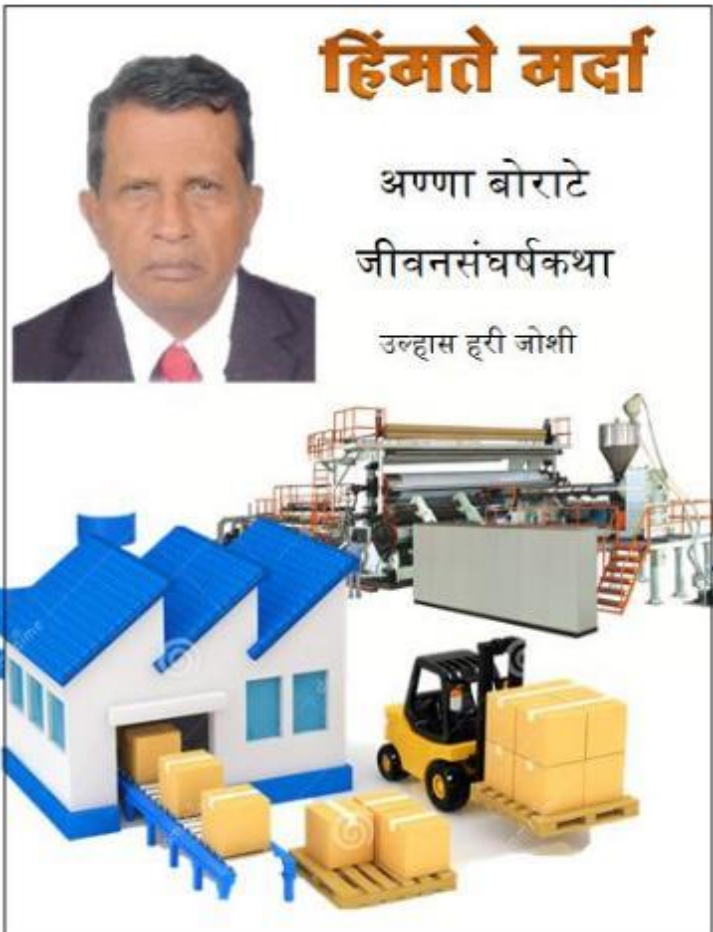
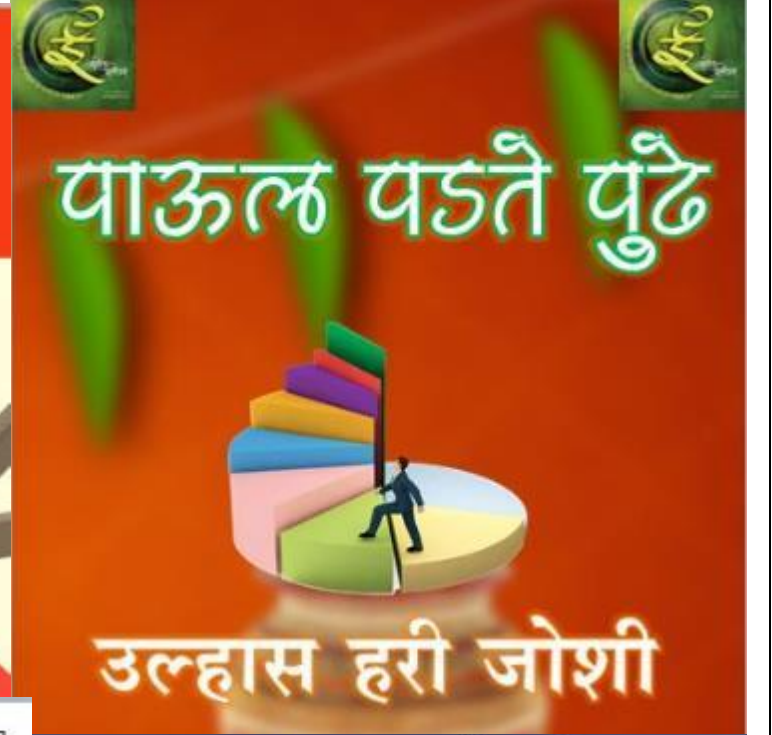
- विनामूल्य वितरणासाठी उपलब्ध
- आपले वाचून झाल्यावर आपण फॉरवर्ड करू शकता
- हे पुस्तक वेबसाईटवर ठेवण्यापूर्वी किंवा वाचना व्यातिरिक्त कोणताही वापर करण्यापूर्वी ई साहित्य प्रतिष्ठानची लेखी परवानगी आवश्यक आहे.

मिसेस 'बी'
वयाच्या 104 वर्षांपर्यंत कार्यरत



उल्हास हरी जोशी

उल्हास हरी जोशी यांची ई साहित्य तर्फे प्रकाशित पुस्तके
ही सर्व पुस्तके www.esahity.com येथे उपलब्ध आहेत



प्रस्तावना



आपण अशिक्षित आहोत. अनपढ आहोत. गावंढळ आहोत. कधी शाळेची पायरी पण चढलेलो नाही त्यामुळे कुठल्याही प्रकारचे डिग्री, डिप्लोमा किंवा सर्टिफिकेट नाही. घरची परिस्थिती अगदी गरीब. दोन वेळचे पोटभर खायला मिळण्याची पण मारामार. खिशात पैसे नाहीत, समाजात इज्जत नाही.

इंग्रजी भाषेचा गंध पण नाही. वय वाढलेले. संसाराच्या जबाबदाऱ्या अंगावर येऊन पडलेल्या. निवृत्तीचे वय जवळ येत चाललेले. निवृत्तिनंतर काहीही न करण्याचे दिवस. अनोळखी देशात येऊन पडलेलो. प्रगती न करण्याची हजारो कारणे. सतत रडत बसण्याची, दैवाला दोष देत बसण्याची सवय. अशा हतबल परिस्थितीत आपण काहीही किंवा फारसे काही करू शकत नाही या समजुतीला प्रचंड धक्का देणारी 'मिसेस बी' किंवा रोझ ब्लमकिन हीची सत्यकथा आहे. ही सत्य कथा वाचल्यावर मी तर भारावूनच गेलो. पण जे अशिक्षित, अंगुठेछाप, खेडवळ आणि मोडके तोडके इंग्रजी येणाऱ्या रोझसारख्या महिलेला अमेरिकेसारख्या प्रगत देशामध्ये जमले ते आपल्याकडील सुशिक्षित, उच्च विद्याविभूषी, ग्रॅज्युएट, डबल ग्रॅज्युएट, पोस्ट ग्रॅज्युएट आणि डॉक्टरेट झालेल्या महिलांना आपल्यासारख्या प्रगतिशील देशात का जमत नाही याचे उत्तर मला काही अजून सापडत नाही. रोझची ही सत्यकथा अत्यंत प्रेरणादायी अशीच आहे. रोझची ही सत्यकथा मी आपल्याबरोबर शेअर करत आहे.

भाग-1

आपल्याकडे वयाची साठी जवळ येऊ लागली की 'रिटायरमेन्ट'चे म्हणजेच निवृत्तीचे वेध सुरु होतात. निवृत्तीनंतरचे आयुष्य 'सुखासमाधानात' म्हणजे प्रत्यक्षात फारसे काही न करता कसे घालवता येईल याचे 'प्लॅनिंग' सुरु होते. आपल्याकडे साठावे वर्ष म्हणजे कार्यक्षमतेने काम करणाऱ्या काळाचा शेवट असे मानले जाते. या वयातही अनेकांची कार्यकुशलता उत्तम असते. पण सरकारी नियमांप्रमाणे त्यांना निवृत्त हे व्हावेच लागते. निवृत्तीनंतर फारच थोडे लोक पूर्णवेळ काम करताना दिसतात. काही क्षेत्रे अशी आहेत की तेथे निवृत्तीचे वय ठरलेले नाही. या क्षेत्रांमध्ये माणसे वयाच्या साठीनंतर सुद्धा पूर्ण वेळ काम करू शकतात. पण या लोकांची गाडी वयाच्या 70, 75 किंवा 80 वर्षांच्या पुढे जाताना फारशी दिसत नाही. अमेरिकेतील मिसेस 'बी' ही महिला वयाच्या 104 वर्षांपर्यंत पुर्णपणे कार्यरत होती. वयाची शंभरी ओलांडल्यावर सुद्धा मिसेस 'बी' आठवड्याला 60 तास काम करत होती. त्यावेळी सर्वसाधारण धडधाकट तरुण मंडळी आठवड्याला 40 तासच काम करायचे. 'आयुष्यामध्ये कधीही कामातून निवृत्त म्हणजे रिटायर होऊ नका' हा गुरुमंत्र तिने जगाला दिला

मिसेस बी यांचे खरे नांव मिसेस रोझ ब्लमकिन! (Rose Blumkin) पण त्या शेवटपर्यंत मिसेस बी किंवा रोझ या नावाने ओळखल्या जायच्या.

आपल्या 104 वर्षांच्या आयुष्यात मिसिस बी किंवा रोज यांनी काय काय बघितले नाही? त्यांनी गरिबी बघितली. दारिद्र्य बघितले. उपासमार बघितली. बेरोजगारी बघितली. वयाच्या 6 व्या वर्षापासून कामाला जुंपून घ्यावे लागले त्यामुळे कधी शाळेचे दर्शन सुद्धा झाले नाही. शेवटपर्यंत त्यांना लिहिता वाचता येत नव्हते. थोडक्यात त्या अशिक्षितच राहिल्या. अमेरिकेत राहूनही त्यांना धड इंग्रजी बोलता येत नव्हते. त्यांचे इंग्लिश अर्धे- कच्चे, मोडके-तोडके, धेडगुजरी किंवा गावठी असेच राहिले. त्यामुळे त्यांना अनेक अपमान सहन करावे लागले. अनेकांच्या उपमर्दाला आणि कुचेष्टेला तोंड द्यावे लागले. देशोधडीला लागणे म्हणजे काय याचा अनुभव घ्यावा लागला. देशांतर करावे लागले. स्थलांतर पण करावे लागले. भल्या मोठ्या कुटुंबाचा चरितार्थ चालवण्यासाठी रोजला वयाच्या 44 व्या वर्षी, चार मुलांची आई असताना, स्वतःचा बिझनेस म्हणजे फर्निचर स्टोअर चालू करावे लागले. यामध्ये पण अनेक अपस ऍन्ड डाऊन्स बघावे लागले. अनंत अडचणींना तोंड द्यावे लागले. कर्जबाजारीपणा अनुभवला. वाळीत टाकणे म्हणजे 'बायकॉट होणे' म्हणजे काय याचा अनुभव घेतला. कोर्ट केसेसना तोंड द्यावे लागले. चक्रीवादळामध्ये त्यांचे फर्निचर स्टोअर भुईसपाट झाले. कुटुंबीयांशी वादविवाद झाले. त्यामुळे कंटाळून स्वतःचे फर्निचर स्टोअर गुंतवणूक गुरु वॉरन बफे यांच्या 'बर्कशायर हॅथवे' या कंपनीला विकून टाकावे लागले. वयाच्या 96 व्या वर्षी दुसरे स्टोअर सुर करावे लागले. पण एवढे असूनही मिसिस बी उर्फ रोज ब्लमकिन अमेरिकेतील आघाडीच्या महिला उद्योजिका म्हणून ओळखल्या जातात. आज त्यांचे नाव वॉलमार्टच्या सॅम वॉल्टनच्या बरोबरीने घेतले जाते.

वॉरन बफेसारखे नावाजलेले उद्योजक सुद्धा त्यांची स्तुती करताना थकत नाहीत. रोज बर्कशायर हॅथवेच्या एक प्रमुख भागीदार होत्या. बर्कशायर हॅथवेच्या प्रगतीमध्ये त्यांचा सिंहाचा वाटा आहे. बर्कशायर हॅथवे कंपनीच्या भागीदार कंपन्यांच्या सीईओ पैकी त्या सर्वात वयोवृद्ध आणि दोन महिला सीईओंपैकी एक

होत्या. वॉरन बफे म्हणतात की जर त्यांना रोझबाईंच्या दुकानात दोन महिने ऍप्रेन्टिस म्हणून काम करायची संधी मिळाली असती आणि त्याचवेळी अमेरिकेतील एखाद्या नावाजलेल्या बिझनेस स्कूलमध्ये दोन वर्षांचा एमबीए कोर्स करायची संधी मिळाली असती तर त्यांनी रोझमॅडमच्या फर्निचरच्या दुकानात ऍप्रेन्टिस म्हणून काम करणे पसंत केले असते. त्यांचे म्हणणे असे की हा दोन महिन्यांचा ऍप्रेन्टिसचा काळ फार कठीण गेला असता. पण या दोन महिन्यात त्यांना जेवढे शिकता आले असते तेवढे काही त्यांना दोन वर्षांच्या एमबीए कोर्समध्ये शिकता आले नसते. मिसेस बी यांचे बिझनेस कौशल्य अफाट होते. वॉरन बफे असे पण म्हणतात की जर अमेरिकेतील सर्व आघाडीचे सीईओ, उद्योजक, बिझनेसमन आणि रोझ ब्लमकिन यांना समसमान भांडवल आणि बिझनेसच्या समसमान संधी दिल्या तर रोझ या सगळ्यांना खाऊन टाकतील.

9 ऑगस्ट 1998 साली रोझ यांचे निधन झाले तेव्हा त्यांचा 105 वा वाढदिवस केवळ 4 महिन्यांवर होता. त्यांच्या अंत्ययात्रेला 1000 च्या वर प्रतिष्ठीत अमेरिकन नागरीक उपस्थित होते. हे भाग्य अमेरिकेतील प्रेसिडेन्ट, व्हाईस प्रेसिडेन्ट, सिनेटर, राजकारणी व्यक्ती, हॉलिवूडमधील सुपर स्टार, नोबेल पारितोषीक विजेते शास्त्रज्ञ-लेखक- सामाजिक कार्यकर्ते, प्रसिद्ध खेळाडू यांना पण मिळत नाही.

रोझ ब्लमकिन यांची सत्यकथा सर्वांनाच प्रभावी करणारी अशीच आहे. अनेकांना त्यांची जीवनकथा अत्यंत उद्बोधक, स्फुर्तीदायक आणि प्रेरणादायी वाटते. अनेकांनी त्यांच्याकडून प्रेरणा घेतली आहे. आपण सुद्धा मिसेस बी उर्फ रोझ ब्लमकिन यांची जीवनगाथा समजाऊन घेऊया आणि यातून काय प्रेरणा मिळते ते बघूया!

भाग-2

रोझचा जन्म 3 डिसेंबर 1893 रोजी रशियातील बेलारुस प्रांतातील मिन्स्क शहराजवळ असलेल्या श्रिडिन नावाच्या एका छोट्या खेडेगावात झाला. आता बेलारुस हा वेगळा देश झाला आहे पण त्यावेळी बेलारुस हा रशियाचाच भाग होता. जन्माच्या वेळचे नाव होते रोझ गोरेलिक. सॉलोमन आणि चेंसिया या दांपत्याच्या पोटी असलेल्या आठ मुलांपैकी ती एक. त्यांचे घर म्हणजे दोन मोठ्या खोल्या असलेली लाकडाची झोपडी होती आणि सगळ्यांना रात्री गवतावर झोपावे लागायचे. श्रिडिन हे ज्यु लोकांची वस्ती असलेले एक गावठाण होते. गावची वस्ती 2000 च्या आसपास होती. रोझ सांगते की पुढे, दुसऱ्या महायुद्धाच्या काळात हिटलरच्या सैन्याने त्यातील 1900 ज्यु लोकांना निर्दयपणे ठार मारले, ते सुद्धा ज्यु लोकांचा एक पवित्र सण होता त्या दिवशी! या सर्व लोकांना त्यांच्या कबरी खोदायला लावल्या आणि त्या कबरींमध्ये अंगावर रॉकेल ओतून जाळून ठार मारण्यात आले. त्यातून जे काही थोडेफार लोक बचावले त्यापैकी रोझचे कुटुंबीय होते.

त्या काळी ज्यु कुटुंबामध्ये असलेल्या रितीरिवाजाप्रमाणे रोझचे वडील सतत कसला कसला तरी अभ्यास करीत असत. थोडक्यात ते काही काम करत नसत. कुटुंबाचा चरितार्थ चालवण्यासाठी रोझची आई त्या गावात एक छोटेसे ग्रीसरी स्टोअर म्हणजे किराणा मालाचे दुकान चालवत असे. घरचा आठ मुलांचा संसार सांभाळणे आणि ग्रीसरी स्टोअर चालवणे यासाठी रोझच्या आईला फार कष्ट करावे लागत. रोझ सहा वर्षांची असताना ती एकदा रात्री उठली तेव्हा तिने पाहीले की रात्री तीन वाजता तिची आई दुसऱ्या दिवशी लागणाऱ्या ब्रेडचे पीठ मळत होती. रोझला आपल्या आईचे कष्ट पहावले नाहीत. रोझ आईला म्हणाली, 'आई! तुझे कष्ट बघून मला फार वाईट वाटते. जरा थांब की मोठी झाले की जवळच्या शहरात जाऊन

नोकरी बघेन आणि अमेरिकेला जाईन. तेथे मी मोठ्या शहरात जाँब बघेन आणि तुला अमेरिकेला घेऊन जाईन. तिथे मी तुला माझी प्रिन्सेस बनवेन.'

वयाच्या सहाव्या वर्षापासूनच रोझने आपल्या आईला 'पूर्ण वेळ' मदत करायला सुरवात केली. रोझ आपल्या आईला घरकामात मदत करायची तसेच दुकानात पण मदत करायची. रोझला त्यामुळे शाळेत जायची आणि लिहायला, वाचायला शिकण्याची संधीच मिळाली नाही. रोझ अशिक्षित, अनपढ आणि गवारच राहिली. वयाच्या 13 व्या वर्षी रोझने जवळच्या शहरात जाऊन नोकरी करायचे ठरवले. खिशात फार पैसे नव्हते. तिच्या घराजवळचे सर्वात जवळचे रेल्वे स्टेशन चांगले 18 मैल दुर होते. रोझ हे स्टेशन गाठायला पायी चालत निघाली. चालताना पायातील चपलांच्या टाचा घासु नयेत म्हणुन तिने चपला काढून खांद्यावर टाकल्या आणि अनवाणी पायी चालत हे अंतर पार केले. रोझ जवळच्या शहरात पोचली आणि तिने नोकरी शोधायला सुरवात केली. तिने 25 ठिकाणी प्रयत्न केले पण तिची डाळ काही शिजली नाही. तिच्या सारख्या 13 वर्षांच्या अनपढ, अंगुठेछाप, गवार, ज्यु मुलीला नोकरी कोण देणार? पण तिने प्रयत्न सोडले नाहीत. आयुष्यात कधीही हार मानायची नाही हे तत्व तेव्हापासूनच तिच्या अंगात मुरले असावे. शेवटी एका ड्रायफुट दुकानदाराचा तिची दया आली. तिला बिगाऱ्याची म्हणजे 'हेल्पर' ची नोकरी दिली. पण 3 वर्षांच्या आतच ती त्या दुकानाची मॅनेजर बनली. त्या दुकानाचा कारभार समर्थपणे संभाळू लागली. त्या दुकानातील 'तिच्या पेक्षा जास्त शिकलेले' 6 कर्मचारी तिच्या हाताखाली काम करू लागले. थोडक्यात बिझनेस कसा करायचा, दुकान कसे चालवायचे, विक्री कशी करायची याचे बाळकडू तिला लहान वयातच मिळू लागले.

सन 1913 साली, म्हणजे वयाच्या 20व्या वर्षी रोझचे इसाडोर ब्लमकिन या तरुणाशी लग्न झाले. तिचा नवरा जोडे विकणारा सेल्समन होता. तिच्या

संसाराला सुरवात झाली खरी पण यात विघ्न हे यायचेच होते. रोझच्या लग्नाला एक वर्ष झाले नाही तोच पहिल्या महायुद्धाला सुरवात झाली. रशियावर त्यावेळी झारची राजवट होती. तरुणांची सक्तिने लष्करात भरती सुरु झाली होती. रोझच्या नवऱ्याला काही लष्करात जायचे नव्हते. म्हणून त्याने अमेरिकेला पळ काढला. त्यानंतर तीन वर्षांनी, 1917 साली रोझ अमेरिकेला यायला निघाली. पण तिचा हा प्रवास काही फारसा सुखदायक नव्हता. तिला ट्रान्स सैबेरिया रेल्वेच्या कित्येक तासांच्या नाही तर कित्येक दिवसांच्या लांबलचक अशा कंटाळवाण्या रेल्वे प्रवासाला तोंड द्यावे लागले. हा रेल्वे मार्ग चिनमधून जातो. सैबेरियामध्ये तिला रशिया-चिन बॉर्डरवर एका रशियन सोल्जरने अडवले. तो तिला काही केल्या पुढे जाऊ देत नव्हता. रोझने त्याला सांगितले की ती रशियन सैन्यासाठी काम करत असून सैन्यासाठी लागणारे चामडे आणायला मंगोलियाला चालली आहे आणि येताना ती त्या सोल्जरला व्होडकाची एक भली मोठी बाटली भेट म्हणून देईल. फुकटात व्होडका मिळेल या आशेने त्याने रोझला जाऊ दिले. त्यानंतर कित्येक वर्षांनी रोझने एका पत्रकाराकडे या घटनेचा उल्लेख केला आणि गमतीने म्हणाली, 'तो बिचारा रशियन सोल्जर अजूनही माझ्या व्होडकाच्या बाटलीची वाट बघत बसला असेल.'

रोझ पुढे एका जहाजातून पॅसिफिक महासागर ओलांडून अमेरिकेतील वॉशिंग्टन राज्यातील सिँटल बंदरात उतरली पण तिच्याकडे कसलेली कागदपत्र नव्हते. ना पासपोर्ट, ना व्हिसा, ना अमेरिकेत प्रवेश करण्यासाठी आवश्यक असलेले परवाना पत्र, ना कसले ओळखपत्र. दुसरी अडचण म्हणजे तिला इंग्रजी भाषेचा गंधपण नव्हता. तिला रशियन आणि तिच्या खेडेगावात बोलली जाणारी यिडिश या दोनच भाषा येत होत्या आणि समजत होत्या. समजा महाराष्ट्रातील एखादा मराठी माणूस कोणतेही कागदपत्र नसताना अमेरिकेला पोचला. त्याला मराठी म्हणजे अस्सल ग्रामीण मराठी आणि कोकणी या दोन भाषांशिवाय त्याला दुसरी कोणतीही भाषा येत नाही तर त्याची काय हालत होईल? रोझची हालत काहिशी अशीच झाली

होती. त्यावेळी सिअॅटलमध्ये हिब्रु इमिग्रन्टस म्हणजे निर्वासितांना मदत करणारी एक संघटना होती. ती संघटना आणि अमेरिकन रेड क्रॉस सोसायटी रोझच्या मदतीला धाऊन आले आणि तिला अमेरिकेत प्रवेश मिळवून दिला. ती अमेरिकेतील आयोवा राज्यातील फोर्ट जॉर्ज या गावी असलेल्या आपल्या पतिला येऊन मिळाली. पण शेवटपर्यंत रोझला या गावाचे नाव काही धड उच्चारता आले नाही. ती शेवटपर्यंत या गावाचा उच्चार 'फोर्टडॉच इव्हि' असाच करायची.

रोझ जरी फोर्ट जॉर्ज या अमेरिकेतील गावात रहायला आली तरी ती ज्या वस्तीत रहात होती तेथे तिचे जातभाईच जास्त करून रहात होते. तिचा इंग्रजी भाषेशी फारसा संबंध येत नव्हता. थोडेफार इंग्रजी कानावर पडायचे तेवढेच. पण ते काही फारसे समजायचे नाही. एकदा रोझची शेजारीण दिला इंग्रजी भाषेत म्हणाली की तिचे वडील मृत्युशैथ्येवर पडले आहेत. हे ऐकून रोझ छानसे हसून म्हणाली, 'अरे वा! फारच छान! तुझ्या वडिलांना माझ्या शुभेच्छ!' रोझचे हे उत्तर ऐकून तिची मैत्रीण चांगलीच गार पडली. पुढे रोझला जेव्हा हे कळले तेव्हा तिलाही मेल्याहुन मेल्यासारखे झाले. आता आपल्याला थोडेफार तरी इंग्रजी यायलाच हवे. निदान लिहिता वाचता आले नाही तरी बोलता यायला हवे. जरी धड बोलता आले नाही तरी दुसरी माणसे इंग्रजीत काय बोलतात हे समजायला तरी हवे असे रोझला वाटू लागले. पण हे फोर्ट जॉर्जसारख्या छोट्या गावात शक्य नव्हते. त्यासाठी एखाद्या मोठ्या शहरातच जायला हवे असे रोझला वाटू लागले. अमेरिकेतील नेब्रास्का राज्यातील ओमाहा हे शहर फोर्ट जॉर्जच्या सर्वात जवळचे मोठे शहर होते. ओमाहा हे पश्चिम मध्य अमेरिकेतील एक महत्वाचे शहर होते. तसेच तेथे रशियातून आलेल्या ज्यु निर्वासितांची एक छोटीशी वस्ती पण होती. त्यामुळे ब्लमकिन दांपत्याने ओमाहाला शिफ्ट व्हायचे ठरवले.

भाग-3



ईसाडोर आणि रोझ ब्लमकिन

सन 1919 साली (रोझचे वय 26 वर्षे) ब्लमकिन कुटुंब ओमाहाला येऊन सेटल झाले. त्या वेळी अमेरिकेत आलेल्या ज्यु निर्वासितांना अर्थार्जनाचा म्हणजे रोजी रोट्टी कमवण्याचा एकच मार्ग उपलब्ध होता तो म्हणजे 'व्यापार'. कारण त्यांना नोकच्या मिळणे शक्य नव्हते. ज्युंच्या या परंपरेला अनुसरून रोझच्या नवऱ्याने ओमाहाच्या मेन रोडवर 'जुने कपडे' (Used Clothes) विकायचे दुकान सुरु केले. चार वर्षात दुकानाचा चांगला जम बसला. चांगले पैसे मिळू लागले. मग रोझने पहिले काम काय केले तर तिने आपल्या माहेरच्या माणसांना, म्हणजे आई वडील आणि सातही भावंडांना, अमेरिकेला बोलावून घेतले. अशा रितीने आईला वयाच्या सहाव्या

वर्षी 'मी तुला अमेरिकेला घेऊन जाईन' हे दिलेले वचन पूर्ण केले. रोझने आपल्या सगळ्या भावंडांना शाळेत घातले, शिकवले, मोठे केले. त्यांची लग्ने लाऊन दिली. त्यांची लग्ने होईपर्यंत रोझची भावंडे तिच्याकडेच रहात होती. रोझने खरोखरच आपल्या आईला प्रिन्सेस सारखेच ठेवले. आता रोझचा संसार पण वाढू लागला होता. ती आता चार मुलांची आई झाली होती. तिला एक मुलगा आणि तीन मुली झाल्या होत्या. रोझचे स्वतःचे ब्लमकिन नवरा बायको आणि चार मुले असे सहा माणसांचे कुटुंब. तर तिच्या माहेरच्यांचे तिचे आई वडील आणि सात भावंडे असे नऊ माणसांचे कुटुंब, असे 15 माणसांचे कुटुंब एका घरात रहात होते. रोझ म्हणायची की तिचे घर पुरेसे मोठे होते म्हणून हे शक्य झाले.

रोझच्या नवऱ्याचे दुकान छान चालू होते. रोझ आता पूर्णवेळ गृहिणी होती, 15 माणसांच्या संसारचा गाडा हाकत होती. सन 1929 साली (रोझचे वय 36) एके दिवशी न्युयॉर्कचे स्टॉक मार्केट अचानक कोसळून पडले आणि शेकडो नव्हे तर हजारो माणसे एका रात्रीत कफल्लक झाली. त्यांच्या खिशात विष खायला सुद्धा पैसे शिल्लक राहिले नाहीत. त्यामुळे अमेरिकेतील मार्केट कोसळले. अनेक दुकाने, कारखाने, कंपन्या भरारभर बंद पडू लागल्या. लोकांवर बेकारिची कुऱ्हाड कोसळली. अमेरिकेवर मोठे आर्थिक संकट कोसळले. अमेरिकेच्या इतिहासातील हा पिरियड 'ग्रेट डिप्रेशन' या नावाने ओळखला जातो. अमेरिकेने जे आर्थिक संकट या काळात अनुभवले ते जगातील कोणत्याच देशाने, अगदी भारताने सुद्धा आजपर्यंत अनुभवलेले नाही.

रोझच्या नवऱ्याच्या धंद्यावर पण याचा थोडाफार परिणाम होऊ लागला. रोझ मग आपल्या नवऱ्याचा हुरूप वाढवण्यासाठी आणि पाठींबा देण्यासाठी त्याला दुकानात मदत करू लागली. संकट आले की ते काही ना काहीतरी संधी घेऊन येत असते हे रोझला ठाऊक होते. रोझ एकीकडे आपल्या नवऱ्याला कपड्यांच्या किंमती

कमी करायला आणि प्रॉडक्ट लाईन वाढवायला सांगत होती. त्याचवेळी या संकटातून बाहेर पडायचा मार्ग शोधत होती. तिला ठाऊक होते की माणसाला कितीही गरिबी आली तरी त्याला अन्न पाण्याबरोबर कपडे हे लागतातच. गरिबी आली म्हणून कोणी काही नागडे उघडे होऊन बसत नाही. 'केवळ 5 डॉलर्स (म्हणजे 5 अमेरिकन रुपये) मध्ये अंगभर म्हणजे पायापासून डोक्यापर्यंत अंग झाकणारे कपडे मिळतील' अशी योजना सुरु करायचे तिने ठरवले. याची जाहिरात करण्यासाठी तिने 10 हजार हॅन्डबिल्स करून शहरात वाटली. ज्या दिवशी हॅन्डबिल्स वाटून झाली त्याच्या दुसऱ्या दिवशी घसघशीत 800 डॉलर्सची विक्री झाली. रोझला जाहिराचे महत्व आणि मर्म तेव्हा कळले.

रोझच्या नवऱ्याचे दुकान जरी व्यवस्थित चालू होते तरी त्यातून मिळणारे पैसे 15 माणसांचा संसार चालवण्यासाठी अपुरे पडत होते. त्यासाठी दुसरा कोणता तरी जोडधंदा चालू करणे आवश्यक आहे हे रोझच्या लक्षात येत होते. तिचा ओढा फर्निचरच्या धंद्याकडे होता. कारण तिला ठाऊक होते की लोकांना फर्निचर हे लागतेच लागते. तिने एक गोष्ट केली. 1937 (रोझचे वय 44) साली तिने तिच्या एका भावाकडून 500 डॉलर्स उसने घेतले. नवऱ्याच्या दुकानासमोर, रस्त्याच्या पलिकडे असलेल्या एका दुकानाच्या तळघरातली 30 फूट बाय 100 फूट अशी 3000 चौरस फूट एरिया असलेली जागा घेतली. त्यावेळी अमेरिकेतील शिकागो हे शहर फर्निचरची सर्वात मोठी बाजारपेठ म्हणून ओळखले जात होते. तिथे फर्निचर बनवणारे अनेक कारखानदार होते. रोझ शिकागोला येऊन या कारखानदारांना भेटली. 'माझे नाव रोझ ब्लमकिन. मी ओमाहाला फर्निचरचे दुकान चालू करते आहे. मला फर्निचर हवे आहे. आता माझ्याकडे पैसे नाहीत. माझ्यावर विश्वास ठेवा. मी तुमचे पैसे बुडवणार नाही!' रोझने आपल्या मोडक्या तोडक्या इंग्रजींमध्ये त्यांना सांगितले. रोझच्या बोलण्यातील प्रामाणिकपणा आणि आत्मविश्वास त्यांना भावला असावा. रोझ 12000 डॉलरचे फर्निचर घेऊन आणि आपल्या दुकानाचे नाव ठरवून

परत आली. तिला शिकागोला 'अमेरिकन फर्निचर मार्ट' या नावाचे एक भव्य फर्निचरचे दुकान आढळले होते. याच धरतीवर तिने आपल्या दुकानाचे नाव 'नेब्रास्का फर्निचर मार्ट' ठेवायचे ठरवले.

फेब्रुवारी 1937 साली रोझचे दुकान सुरु झाले तेव्हा तिचे वय 44 वर्षांचे होते आणि ती चार मुलांची आई होती.. तिने फक्त एक जाहीरात टाकली आणि ग्राहक तिच्या दुकानात येऊ लागले. रोझला फर्निचर थोडे महाग म्हणजे घाऊक किंमतीच्या 5 टक्के जास्त किंमतीने मिळाले होते. तिने फक्त 10 टक्के मार्जिन घेऊन हे फर्निचर विकले. याआधी तिने ओमाहामधील इतर फर्निचरच्या दुकानांमध्ये जाऊन काय किमतीला फर्निचर विकले जाते हे बघून ठेवले होते. तिच्या लक्षात आले की फर्निचर दुकानदार भरपूर मार्जिन काढतात. तिने मार्जिन कमी ठेवल्यामुळे तिच्या दुकानातील फर्निचरच्या किंमती इतर दुकानदारांपेक्षा कमीच असायच्या. रोझच्या दुकानात स्वस्तात फर्निचर मिळते हे समजल्यावर ग्राहकांचा ओघ तिच्या दुकानाकडे वळू लागला. तेव्हापासून 'स्वस्तात विका आणि ग्राहकांशी प्रामाणिक रहा' हे रोझच्या बिझनेसचे तत्व बनले ते अजूनपर्यंत टिकून आहे.

दुकान चालवताना सुरवातीच्या काळात रोझला आर्थिक अडचणींना तोंड द्यावे लागले. एकदा तिने फर्निचर आणले पण म्हणावी तशी विक्री झाली नाही. फर्निचर सप्लायरला देण्यासाठी तिच्याकडे पैसे नव्हते. तिने घरातील फर्निचर आणि भांडी कुंडी विकून पैसे उभे केले. तिची मुले त्यावेळी शाळेत गेली होती. रोझची मुलगी याचे वर्णन करताना सांगते, 'आम्ही मुले जेव्हा शाळेतून परत आलो तेव्हा आखवे घर खाली पडले होते. घरातील फर्निचर, भांडीकुंडी सर्व काही गायब झाले होते. आम्हा मुलांना तर रडुच फुटले. पण आई म्हणाली की काळजी करू नका मी तुम्हाला आणखी चांगले फर्निचर आणुन देईन. पण आत्ता या माणसाचे पैसे देणे आवश्यक आहे. आईचे हे शब्द ऐकून आम्ही गप्प झालो आणि आम्ही तिला समजून घेतले. कारण आईने एकदा शब्द तिला की तो पाळण्यासाठी तिची प्रयत्नांची पराकाष्ठा चालायची.'

स्वस्तात फर्निचर विकायचे आणि ग्राहकाचा जास्तीत जास्त आर्थिक फायदा करून घ्यायचा हे रोझचे पहिल्यापासूनचे धोरण होते. स्वस्तातला माल हा भंगारातला, टाकाऊ किंवा कमी दर्जाचा असतो अशी सर्वसाधारण समजुत असते. पण रोझने ही समजुत खोटी ठरवली. आपल्या दुकानातून विकले जाणारे सामान हे दर्जेदारच असले पाहिजे याविषयी ती दक्ष असायची. फर्निचर विकत घेताना तिला जर जास्त डिस्काउंट मिळाला तर ती तो डिस्काउंट कस्टमरला पास ऑन करायची. त्यामुळे तिच्या दुकानातील वस्तुंच्या किंमती इतर दुकानातल्या किंमतीपेक्षा नेहमी स्वस्तच असायच्या. तिच्या दुकानात दर्जेदार वस्तु स्वस्तात मिळतात हे आता लोकांना हळू हळू कळू लागले होते. रोझला स्वस्तात वस्तु विकणे कसे परवडते याचेच इतर दुकानदारांना आश्चर्य वाटायचे. त्यामुळे त्यांच्या धंद्यावर परिणाम होऊ लागला होता. त्यांचे ग्राहक रोझच्या दुकानाकडे वळू लागले होते. हे कुठेतरी थांबवणे आवश्यक होते. मग या दुकानदारांनी रोझला फर्निचर आणि कार्पेट सप्लाय करणाऱ्या कारखानदारांना गाठले आणि दम भरला की त्यांनी जर रोझला सामान विकले तर ते त्यांच्याकडून काही सामान विकत घेणार नाहीत. याचा परिणाम म्हणून की काय या लोकांनी रोझला सामान विकणे बंद केले. थोडक्यात त्यांनी रोझला बाँयकॉट केले म्हणजे वाळीत टाकले.

यावेळी रोझला 'वाळीत टाकणे म्हणजे काय' याचा अनुभव आला. रोझने एका मुलाखतीत सांगितले की सन 1942 सालापर्यंत (रोझचे वय 49) हा बँन चालू होता. हे कारखानदार मला काहिही विकायला तयार नव्हते. पण रोझ त्यांच्यापेक्षा स्मार्ट निघाली. तिने शिकागो, कान्सास सिटी, मिसूरी, न्यु यॉर्कसारख्या दुसऱ्या आणि लांबच्या शहरात जाऊन फर्निचर विकत घ्यायला सुरवात केली. हे फर्निचर ओहामाला आणण्याचा ट्रान्सपोर्टेशन खर्च जास्त असायचा. तरी सुद्धा रोझच्या दुकानातील फर्निचरच्या आणि कार्पेटच्या किंमती इतर दुकानातील किंमतीच्या मानाने 25 ते 30 टक्के कमीच असायच्या.

भाग-4



रोझ ब्लमकिन



लुईस ब्लमकिन

रोझने ओळखले होते की कमी मार्जिनच्या धंद्यामध्ये चांगले उत्पन्न किंवा प्रॉफिट कमवायचा असेल तर त्यासाठी टर्न ओव्हर मोठा असायला हवा. मोठा टर्नओव्हर हवा असेल तर मोठा स्टॉक किंवा इन्व्हेटरी हवी. तसेच धंद्याचा खर्च हा नियंत्रणात असायला हवा. रोझ शिकलेली नव्हती पण तिच्या डोक्यात हिशोब पक्के असायचे. झालेल्या प्रत्येक खर्चाचे ऑडीट व्हायचे. त्याचप्रमाणे तिने आपली टीम फारच छोटी ठेवली होती. उगीच भारंभर माणसे ठेवली नव्हती. दुकानातील सामानाच्या खरेदीचे आणि विक्रीचे काम ती स्वतःच बघायची.

दुसरी गोष्ट म्हणजे तिने ग्राहकांचे महत्व ओळखले होते. ती दुकानात असताना तिचा जास्तीत जास्त वेळ ग्राहकांबरोबरच जायचा. तिचे म्हणणे होते की ग्राहकांकडून जेव्हा शिकायला मिळते तेवढे कुणाकडूनच शिकायला मिळत नाही. त्यामुळे बिझनेस करणाऱ्या प्रत्येकाने जास्तीत जास्त वेळ हा ग्राहकाबरोबर

घालवायला हवा. रोझने जर तिच्या दुकानात 10 तास वेळ घालवला तर ती फक्त अर्धा तासच तिच्या ऑफिसमध्ये असायची. उरलेले साडेनऊ तास ति ग्राहकांबरोबरच घालवायची. एखादी तरुण गृहिणी तिच्या दुकानात आली की रोझ तिला तिच्या मोडक्या तोडक्या इंग्रजीत म्हणायची, ' बोल मुली तुला काय हवे? तुला जे हवे ते मी तुला स्वस्तात द्यायचा प्रयत्न करीन!' रोझच्या या शब्दांनी रोझ त्या गृहिणीच्या गळ्यातील ताईतच बनायची. कारण 'स्वस्त' या शब्दात जी जादु आहे ती इतर कोणत्याच शब्दात नाही हे तिने अचुक ओळखले होते. तसेच फर्निचरचा धंदा हा बराचसा फॅशनच्या धंद्यासारखा आहे. फॅशन बदलली की कपड्यांचे डिझाईन बदलते, रंगसंगती बदलते. फर्निचरचे पण तसेच आहे. रोझला ग्राहकांच्या बोलण्यातून त्यांच्या आवडी निवडीत झालेले बदल कळायचे. त्यामुळे रोझच्या दुकानात मिळणाऱ्या फर्निचर आणि कार्पेटची डिझाईन अप्रतीम असायची. रोझने आपली प्रॉडक्ट लाईन पण वाढवली. फर्निचरबरोबर ती कार्पेट, इलेक्ट्रिकल अप्लायन्सेस, इलेक्ट्रॉनिक्स वस्तु पण विकू लागली.

सन 1950 साली सुरु झालेल्या कोरियन युद्धामुळे (रोझचे वय 57) परत एकदा अमेरिकन इकॉनॉमी धोक्यात आली. मार्केटवर याचा परिणाम होऊन परत मंदीचे दिवस आले. फर्निचर मार्केट तर कोसळूनच पडले. यातून मार्ग काढण्यासाठी रोझने कार्पेटचा सहारा घ्यायचे ठरवले. तिने शिकागोमधील मार्शल फिल्ड या कंपनीकडून 3000 यार्ड कार्पेट 3 डॉलर प्रतियार्ड या दराने विकत आणले आणि 3.95 डॉलर प्रतियार्ड या दराने विकले. पण यामुळे ओमाहानधील मोहॉक नावाच्या दुकानदाराचे पित्त चांगलेच खवळले कारण हा दुकानदार हेच कार्पेट 7.95 डॉलर्स प्रति यार्ड या दराने विकत होता. त्याने सरळ रोझला कोर्टातच खेचले आणि तिच्यावर 'अनफेअर ट्रेड प्रॅक्टिस'चा दावाच दाखल केला. त्याने तीन निष्णात, अनुभवी आणि फर्डे इंग्लिश बोलणाऱ्या वकिलांची फौजच उभी केली. त्यांना तोंड देण्यासाठी कोर्टात उभी होती एक अशिक्षित, अनपढ, अंगुठेछाप आणि मोडके तोडके इंग्रजी बोलणारी रोझ ब्लमकिन सारखी महिला! रोझने जज साहेबांना तिच्या मोडक्या तोडक्या

इंग्रजीत एवढेच सांगितले, 'जज्ज साहेब! मी फर्निचर फक्त 10 टक्के प्रॉफिट घेऊन विकते? यात माझे काय चुकते? मी काही ग्राहकांची लुटमार तर करत नाही! हा काय गुन्हा झाला का?' जज्ज साहेबांनी ताबडतोब खटला निकालात काढून रोझची बाईज्जत मुक्तता तर केलीच पण दुसऱ्या दिवशी रोझच्या दुकानात जाऊन चांगले 1400 डॉलर्सच्या फर्निचरची घसघशीत खरेदी पण केली.

याच वर्षी रोझला अजून एक धडा मिळाला. रोझने बरेच फर्निचर विकत घेऊन ठेवले होते पण मनासारखी विक्री न झाल्याने पैशांची समस्या उभी राहिली होती. अनेक बिलांचे पेमेन्ट करायचे होते पण पैसे नव्हते आणि या बिलांचे पेमेन्ट वेळेवर कसे करायचे या चिंतेत रोझ होती. वेड मार्टिन नावाचा एका स्थानिक बँकेचा व्हाईस प्रेसिडेन्ट तिचा ग्राहक होता. तो वारंवार तिच्या दुकानात येत असे आणि रोझला भेटत असे. जुलै महिन्यात तो रोझला भेटला तेव्हा रोझ त्याला म्हणाली, 'मी विकत घेतलेल्या फर्निचरने माझे गोडाऊन भरले आहे पण विक्री अजीबात होत नाही. हे फर्निचर तसेच धुळ खात पडून आहे. अनेक बिलांची पेमेन्ट करायची आहेत पण माझ्याकडे अजीबात पैसे नाहीत. काय करावे समजत नाही.' वेड मार्टिन रोझला म्हणाला की तुम्ही जर तुमचे विकत घेतलेले फर्निचर बँकेकडे गहाण ठेवायला तयार असाल तर मी तुम्हाला माझ्या बँकेतर्फे 50,000 डॉलर्सचे 90 दिवस मुदतीचे कर्ज मिळवून देऊ शकतो. रोझने आजपर्यंत कर्ज असे कधी घेतले नव्हते. नाईलाजाने रोझने कर्जासाठी अर्ज भरला आणि तिला कर्ज पण मिळाले. पण कर्ज घेतल्यावर तिची झोपच उडाली. हे कर्ज जर आपण वेळेवर फेडू शकलो नाही तर काय होईल या विचाराने ती त्रस्त झाली होती. मग तिने सिटी ऑडिटोरियमधील एक हॉल भाड्याने घेतला आणि तेथे आपल्या स्टॉकमधील फर्निचरचे चक्क प्रदर्शन मांडले. स्थानिक वर्तमान पत्रात फक्त एक जाहिरात टाकली. केवळ तीन दिवसांत 2.5 लाख डॉलर्सची विक्री झाली. तिने लगेच बँकेचे लोन फेडून टाकले तसेच इतर बिलांची पेमेन्ट पण देऊन टाकली. त्यानंतर तिने कधी आयुष्यात कर्ज घेतले नाही. तिचे म्हणणे होते की रिटेल धंद्यासाठी कर्जावरील व्याजाचा बोजा मारक ठरतो. पुढे वॉरन बफे या धंद्याकडे आकर्षित झाले याचे मुख्य कारण म्हणजे या धंद्याला भाड्याचा बोजा

नव्हता कारण रोझ हा धंदा स्वतःच्या जागेतून चालवत होती. तसेच कर्जाचा बोजा नव्हता. ज्या बिझनेसमध्ये कर्जाचा बोजा कमी असतो, गंगाजळी जास्त असते आणि भाड्याचा बोजा कमी असतो अशा बिझनेसमध्ये उत्तम प्रॉफिट कमवण्याची चांगली क्षमता असते असे वॉरन बफे यांचे मत आहे.

याच वर्षी म्हणजे 1950 साली रोझच्या पतिचे, इसाडोर ब्लमकिनचे, निधन झाले आणि तिचा 37 वर्षांचा संसार संपुष्टात आला. तिने उत्तम संसार केला. या 37 वर्षांत ब्लमकिन दांपत्याची एकमेकांना भक्कम साथ होती. एकमेकांचे स्वातंत्र्य सांभाळूनही संकट समयी ते एकमेकांच्या साथीने संकटाशी सामना करत होते. त्यांनी त्यांच्या चारही मुलांना उत्तम रितीने वाढवले, शिकवले तसेच उत्तम संस्कार पण केले.

रोझचा मुलगा लुईस (Louis) आता हाताशी आला होता. सन 1948 सालापासूनच (रोझचे वय 55) त्याने आपल्या आईला मदत करायला सुरवात केली होती. पति निधनानंतर रोझने आपल्या दुकानाची जबाबदारी आपल्या मुलावर सोपवली पण कार्पेटिंग डिपार्टमेंट मात्र स्वतःकडे ठेवले. आपल्या आईच्या हाताखाली लुईस चांगलाच तयार झाला होता. लौकरच फर्निचर विक्रीच्या क्षेत्रात त्याने मोठे नाव कमावले आणि प्रतिष्ठा निर्माण केली. फर्निचर खरेदी करण्यामधला तो एक एक्सपर्ट म्हणून ओळखला जाऊ लागला. स्वतःच्या जागेतून धंदा करायचा आणि कर्ज घ्यायचे नाही या रोझच्या धोरणांमुळे भाड्याचा आणि कर्जाचा कुठलाच बोजा नसायचा. त्यामुळे ओव्हरहेड्स कमी ठेऊन ईतरांपेक्षा 25 ते 30 टक्के स्वस्त दरात फर्निचर विकणे सहज शक्य व्हायचे. रोझ आणि तिचा मुलगा लुईस यांनी पुढील 30 वर्षांत प्रचंड प्रगती केली.

सन 1975 साली (रोझचे वय 82) ओमाहामध्ये भले मोठे चक्री वादळ आले. या चक्री वादळात रोझचे दुकान भुईसपाट झाले आणि तिला परत पहिल्यापासून सुरवात करावी लागली.

अमेरिकेत जी दुकाने दर्जेदार माल स्वस्तात विकतात त्यांना 'डिसकाउंट रिटेल स्टोअर्स' असे म्हणतात. गेली वीस वर्षे दर्जेदार फर्निचर स्वस्तात विकून रोझने 'डिसकाउंट रिटेल स्टोअर' या कल्पनेची सुरवात केली असे समजले जाते. त्यानंतर या कल्पनेवर चालणारी वॉलमार्ट, कॉस्को सारखी अनेक डिसकाउंट रिटेल स्टोअर्स आणि वेअर हाऊसेस सुरु झाली. रोझने तिची कल्पना फक्त तिच्या धंद्यापुरतीच वापरली. तिने ही कल्पना राष्ट्रीय किंवा आंतरराष्ट्रीय स्तरावर वापरली नाही म्हणून तिचे नाव फारसे कोणाला ठाऊक नाही. वॉलमार्टच्या सॅम वॉल्टनने ही कल्पना राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय स्तरावर वापरली म्हणून वॉलमार्टचे नाव जगभर ओळखले जाऊ लागले. पण आजही तिचे नाव सॅम वॉल्टनच्या बरोबरीने घेतले जाते. तिने तिच्या धंद्याचे सर्व कौशल्य फक्त आपल्या ग्राहकांसाठीच वापरले. कमीत कमी किंमतीमध्ये ग्राहकांचा जास्तीत जास्त फायदा कसा होईल यावरच तिचे सर्व लक्ष केन्द्रीत असायचे. तिच्या फर्निचरचे सिलेक्शन अप्रतीम असायचे. तिची टीम छोटिशी होती. पण तिचा आणि तिच्या टिमचा जास्तीत जास्त वेळ सेल्स फ्लोअरवर ग्राहकांबरोबर जायचा. रोझच्या यशाचे महत्वाचे कारण म्हणजे तिचा जवळ जवळ 100 टक्के वेळ ग्राहकांबरोबरच जायचा. तिचे म्हणणे होते की जे उद्योजक किंवा व्यावसायिक जास्तीत जास्त वेळ ग्राहकांबरोबर घालवतात तेच धंद्यात यशस्वी होऊ शकतात. खरेदीचे काम रोझ आणि तीचा मुलगा लुईस हेच बघायचे. त्यांच्याकडे 'हायर्ड पर्चेसर' नव्हता. जास्त मिळणारा डिसकाउंट कस्टमरला पास ऑन करण्याची पद्धत त्यांच्याकडे पहिल्यापासून होती. आता ओमाहामधील मेन स्ट्रीटवरील 76 एकर जागेत रोझच्या 'नेब्रास्का फर्निचर मार्ट' या फर्निचर स्टोअरचा पसारा पसरला होता.

भाग-5



नेब्रास्का फर्निचर मार्ट

रोझ जरी उत्तम 'बिझनेस वूमन' होती तरी ती उत्तम मॅनेजर नव्हती. ती परपेक्षानीस्ट होती. तिला सगळ्या गोष्टी वेळच्या वेळी, जागच्या जागी, व्यवस्थित आणि अचुक लागायच्या. यात जरा काही गडबड झाली की तिच्या रागाचा पारा चढायचा. मग ती हाताखालच्या माणसांवर डाफरायची. 'कायरे गाढवा! कायरे मुर्खा! कायरे बैलोबा! कायरे माकडा!' अशा शेलक्या विशेषणांचा उपयोग करून त्याला अपमानित करायची. ज्यांच्यात आत्मसन्मानाचा लवशेष शिल्लक आहे त्या कर्मचाऱ्यांना रोझचे हे अपमानास्पद बोलणे आवडायचा नाही. ते तिच्यावर नाराज असायचे. वॉरन बफे म्हणतात त्या प्रमाणे रोझच्या हाताखाली काम करणे खरंच खुप कठीण असायचे.

कधीकधी रागाच्या भरात रोझकडून कोणाची तरी कामावरून हकालपट्टी पण व्हायची. पण या सर्वांना संभाळून घेण्याचे काम लुईस करायचा. तो या लोकांची समजुत काढायचा. हकालपट्टी झालेल्या कर्मचाऱ्याला तो परत दोन तीन दिवसांनी

कामावर रुजु करून घ्यायचा. थोडक्यात रोझ आणि तिचा मुलगा लुईस ही टीम उत्तम काम करत होती.

1983 साली (रोझचे वय 90) एके दिवशी वॉरन बफे रोझला भेटायला आले, तेव्हा त्यांचे वय 53 वर्षांचे होते. वॉरन बफे हे ओमाहाचेच रहींवासी होते आणि ते रोझला लहानपणापासून ओळखत होते. त्यांना रोझबद्दत अत्यंत आदर पण होता. त्यावेळी वॉरन बफे नुकतेच नावा रूपाला येऊ लागले होते. जगातील सर्वात यशस्वी गुंतवणुकदार म्हणून ते ओळखले जाऊ लागले होते. जगातील सर्वात श्रीमंत व्यक्तींच्या यादीत त्यांचे नाव झळकु लागले होते. त्यांची बर्कशायर हँथवे नावाची एक कंपनी पण होती. या कंपनीसाठी काही बिझनेसेस विकत घेण्याचा त्यांचा इरादा होता. त्यांची नजर पहिल्यापासूनच रोझच्या बिझनेसवर होती. रोझच्या बिझनेसचा टर्नओव्हर म्हणजे वार्षिक उलाढाल 8.86 कोटी डॉलर्सपर्यंत पोचली होती. दुकानाच्या प्रत्येक चौरस फुटामागे 443 डॉलर्सची विक्री करणारे हे एकमेव दुकान होते. 'तुम्हाला जर तुमचे स्टोअर विकायचे असेल तर मी ते विकत घ्यायला तयार आहे!' वॉरन बफे रोझला म्हणाले.

ज्या वेळी वॉरन बफे रोझला भेटायला आले त्या वेळी रोझचा तिचा बिझनेस विकायचा विचार पक्का झाला नव्हता. याची तिने कुठे वाच्यता पण केली नव्हती किंवा जाहिरात पण टाकली नव्हती. पण तिच्या मनात 'बिझनेस विकून टाकावा' असे विचार येऊ लागले होते.

अमेरिकेमध्ये बिझनेस विकणे आणि विकत घेणे हाच मोठा बिझनेस असतो. अनेक कुटुंबे त्यांचा बिझनेस विकून टाकत असतात. बिझनेस विकल्यानंतर मिळणारी

कॅश म्हणजेच पैसा हे पहिले कारण असते. दुसरे कारण म्हणजे कुटुंबावरचा टॅक्सचा म्हणजे करांचा बोजा कमी करायचा असतो. तिसरे कारण असते 'लिंगसी'. तो धंदा पुढे चालवण्यासाठी त्या कुटुंबाकडे पुढील पिढीतील व्यक्ती उपलब्ध नसतात किंवा पुढील पिढीला हा धंदा चालवण्यामध्ये काही स्वारस्य नसते. जो माणुस धंदा विकत घेईल तो माणुस पुढे धंदा चालू ठेवेल या अपेक्षेने पण धंदा विकला जातो.

पण रोझचे कारण वेगळे होते. तिला आता तिच्या घरच्या लोकांकडून 'बॉसिंग' सुरू झाले होते. आता रोझबरोबर तिची नातवंडे आयर्विन आणि रोनाॅल्ड पण काम करू लागले होते. म्हणजे रोझची तिसरी पिढी पण दुकानात काम करू लागली होती. रोझला वाटायचे की आता तिच्यावर तिच्याच घरातील मुलांचे बॉसिंग सुरू झाले आहे. एकवेळ बाहेरच्या माणसाचे बॉसिंग परवडले पण घरच्या माणसांचे बॉसिंग नको म्हणुन तिच्या मनात बिझनेस विकायचे विचार येऊ लागले होते.

पुढे हा सगळा व्यवहारच गंमतीदार पण कलाटणी देणारा निघाला.

रोझ वॉरन बफेना सहज म्हणाली, 'माझे स्टोअर आणि गोडाऊन मी विकत घेतलेल्या फर्निचरने भरून गेलेले आहे. याचे तु मला किती पैसे म्हणजे कॅश देशील? मला झटपट पैसे हवे आहेत.'

'तुम्ही म्हणाल तेवढे!' वॉरन बफे म्हणाले.

'6 कोटी डॉलर्स!' रोझ म्हणाली.

'ठीक आहे!' असे म्हणुन वॉरन बफे निघुन गेले.

रोझला वाटले की या माणसाकडे एवढे पैसे कुठुन असणार? एकतर 6 कोटी डॉलर्स ही रक्कम काही थोडी थोडकी नव्हे. एवढी रक्कम एखाद्या माणसाच्या खिशात किंवा बँक अकाऊंटमध्ये असणे शक्य नसते. ही रक्कम उभी करण्यासाठी एकतर कर्ज तरी घ्यावे लागते, प्रॉपर्टी तरी विकावी लागते किंवा स्टॉक तरी विकावा लागतो. याला वेळ लागतोच. तेवढ्यात रोझचा विचार बदलला तर? त्यामुळे हा व्यवहार काही होत नाही असे रोझला वाटले. रोझने सहज आपली 'पुडी' सोडुन दिली होती.

पण झाले भलतेच.

केवळ अर्ध्या तसाच्या आत वॉरन बफे रोझच्या नावाने 6 कोटी डॉलर्सचा चेक घेऊन हजर झाले. 'हे काय तु एकटाच आलास? तुझा ऑडिटर कुठे? मॅनेजर कुठे? व्हॅल्युअर कुठे? स्टॅम्प पेपर्स आणलेस का?' रोझने प्रश्नांची सरबत्ती करायला सुरवात केली. 'मला याची जरूरी नाही! माझा तुमच्यावर पूर्ण विश्वास आहे. ज्या दिवशी हा चेक इन कॅश होईल त्या दिवसापासून नेब्रास्का फर्निचर मार्टची मालकी बर्कशायर हँथवेकडे असेल!' वॉरन बफे म्हणाले. पुढे रोझच्या दुकानाचे व्हॅल्युएशन झाले. ते 10 कोटी डॉलर्सच्या घरात गेले. रोझने आपल्या स्टोअरचा 90 टक्के, म्हणजे 9 कोटी डॉलर्सचा हिस्सा बर्कशायर हँथवेला 6 कोटी डॉलर्सला विकला. 10 टक्के म्हणजे 1 कोटी डॉलर्सचा हिस्सा स्वतःसाठी आणि आपल्या कुटुंबीयांसाठी ठेऊन दिला. पुढे तिच्या कुटुंबीयांनी 10 टक्के हिस्सा बर्कशायर हँथवेकडून 50 लाख डॉलर्सला खरेदी

केला. अशा रितीने बर्कशायर हँथवे कंपनीला 'एनएफएम' (नेब्रास्का फर्निचर मार्ट) चा 80 टक्के हिस्सा, म्हणजे 8 कोटी डॉलर्सचा हिस्सा केवळ 5.5 कोटी डॉलर्समध्ये मिळाला. वॉरन बफे यांनी दिलेला 6 कोटी डॉलर्सचा चेक पर्समध्ये टाकताना रोझ म्हणाली, 'आता आपण आपल्या कॉम्पिटिटर्सना चांगला धडा शिकवुया!' पुढे हा व्यवहार झटपट झाला. या संपुर्ण व्यवहाराला केवळ 1400 डॉलर्स खर्च आला. हा खर्च वकिलाची फी आणि ऍक्झिझिशनचा खर्च होता. इतक्या सरळ पद्धतीने, झटपट आणि इतक्या कमी खर्चात अमेरिकेत घर खरेदी करण्याचे किंवा विकण्याचे व्यवहारपण होत नसतात. वॉरन बफे यांचे एक तत्व आहे. ते म्हणतात डबघाईला आलेला बिझनेस स्वस्तात घेण्याऐवजी एखादा चांगला चाललेला बिझनेस योग्य किंमतीत विकत घेणे केव्हाही चांगले! (It's far better to buy a wonderful company at a fair price than a fair company at a wonderful price.

एखादी चांगली कंपनी योग्य किंमतीत विकत घेणे हे एखादी अयोग्य कंपनी स्वस्त किंमतीत विकत घेण्यापेक्षा कितीतरी चांगले) वॉरन बफे यांना एनएफएम ही वंडरफुल कंपनी फेअर प्राईसला मिळाली.

रोझने आपल्याला मिळालेल्या पैशांची योग्य अशी वाटणी केली. आपल्या प्रत्येक मुलाला 1 कोटी डॉलर्स दिले. उरलेले 1.5 कोटी डॉलर्स स्वतःकडे ठेवले. तसेच स्टोअरची 20 टक्के मालकी आपल्या कुटुंबीयांकडे ठेवली आणि त्याचे पण समान भाग केले.

सन 1983 साली बर्कशायर हँथवेच्या शेअर होल्डर्सना लिहिलेल्या पत्रात वॉरन बफे या घटनेचा उल्लेख करताना म्हणतात, ' रोझ बरोबर डिल करणे म्हणजे

बँक ऑफ इंग्लंड बरोबर डिल करण्यासारखे होते. अमेरिकेतील टॉपच्या 8 ऑडीटर फर्म्सपेक्षा माझा रोझवर जास्त विश्वास होता.'

वॉरन बफे यांची एकच तक्रार होती. ते एकदा रोझच्या मुलाला लुईसला म्हणाले की मला तुझ्या आईचे मोडके तोडके इंग्लिश नीट कळत नाही. लुईसने त्यांना सांगितले की तुम्ही काळजी करू नका, माझ्या आईला तुमचे बोलणे व्यवस्थित समजते.

नेब्रास्का फर्निचर मार्ट वॉरन बफे यांच्या बर्कशायर हँथवे कंपनीला विकल्यामुळे रोझला भरपूर कॅश तर मिळालीच पण वॉरन बफे सारखा भरपूर कॅपीटल असलेला एक दिलदार पार्टनर मिळाला. कारण एनएफएम हे स्टोअर जरी बर्कशायर हँथवेने विकत घेतले असले तरी हे स्टोअर चालवण्याची जबाबदारी रोझ आणि तिच्या कुटुंबीयांवरच होती. वॉरन बफे यांचे हे वैशिष्ट्य आहे. ते ज्यांच्याकडून बिझनेस विकत घेतात त्यांनाच बिझनेस पुढे चालवायला सांगतात. कारण तो बिझनेस उत्तम रितीने चालवण्याचे खरे कसब याच लोकांकडे असते. काही आर्थिक अडचणींमुळे त्यांना बिझनेस विकावा लागलेला असतो. रोझचे म्हणणे होते की तिला वॉरन बफे यांच्या रुपाने एक 'एंजल बॉस' मिळाले होते. रोझला तिचे स्टोअर तिच्या पद्धतीने चालवण्याचे संपुर्ण स्वातंत्र्य तिला दिले होते. रोझने वॉरन बफे यांना 'अमुक करू का? तमुक करुका?' म्हणुन नुसता फोन जरी केला तरी ते म्हणायचे, 'तुम्हाला योग्य वाटेल ते जरूर करा! मला विचारण्याची गरज नाही. भांडवल कमी पडत असेल तर सांगा!' एनएफने विक्रीमधून खर्च वजा जाऊन जो काही प्रॉफिट उरेल त्याचा 80 टक्के भाग बर्कशायर हँथवेकडे वर्ग करायचा आणि बर्कशायर हँथवेने त्यांना हवे तेवढे भांडवल पुरवायचे असा साधा, सोपा आणि सरळ हिशोब असायचा. जसा वॉरन बफे यांचा साधेपणावर आणि सरळपणावर विश्वास होता तसाच रोझचा पण होता.

भाग-6

नेब्रास्का फर्निचर मार्ट विकत घेण्यामागचे कारण सांगताना वॉरन बफे म्हणतात, 'कुठलाही धंदा विकत घेताना मी नेहमी एक विचार करतो. समजा माझ्याकडे भरपूर भांडवल उपलब्ध आहे, तसेच ट्रेन्ड मॅनपॉवर सुद्धा उपलब्ध आहे. तर जर मी हा धंदा नव्याने सुरू केला तर मला तो यशस्वी करता येईल का? रोझएवढेच भांडवल घालून आणि माणसे नेमून जर मी दुसरे फर्निचर स्टोअर ओमाहामध्ये चालू केले तर ते मला किती दिवस चालवता येईल? रोझच्या स्पर्धेपुढे मी फार काळ टिकू शकणार नाही. कारण तिची खरेदी अत्यंत हुशारीने चालते. ती धंदा अत्यंत काटकसरीने चालवते. तिचे जे ओव्हरहेड्स आहेत त्याचा कोणी स्वप्नात सुद्धा विचार करू शकत नाही. तिची जी काही बचत होती ती सगळीच्या सगळी ग्राहकांना पास ऑन करण्याची पद्धत तिच्याकडे पहिल्यापासून आहे. कमीत कमी किंमतीमध्ये ग्राहकाचा जास्तीत जास्त फायदा कसा करून द्यायचा हे तिला बरोबर समजते. या सर्वातून तिने त्या स्टोअरच्या मालकांसाठी एक 'एक्सेप्शनल इकॉनॉमी' तयार केली आहे ती इतरांना समजण्याच्या बाहेरची आहे. सर्वात मुख्य म्हणजे तिने तिच्या कुटुंबीयांना पण घडवले आहे. त्यांच्यावरही बिझनेसचे उत्तम संस्कार केले आहेत. तिचा मुलगा लुईस हा गेली कित्येक वर्षे कंपनीचा चेअरमन आहे. तो फर्निचर आणि अप्लायन्सेसचा देशातला 'श्रुडेस्ट बायर' म्हणून ओळखला जातो. तो म्हणतो त्याला त्याच्या आईसारखी उत्कृष्ट शिक्षिका मिळाली. तर रोझ म्हणते की तिला पण लुईसच्या रूपाने उत्तम विद्यार्थी भेटला. लुईस आणि त्याच्या तिन्ही मुलांकडे ब्लमकिन कुटुंबाची बिझनेस करण्याची क्षमता, कौशल्य, एथिक्स आणि सर्वात महत्वाचे म्हणजे कॅरॅक्टर आहे. सगळ्यात महत्वाचे म्हणजे ही माणसे फार चांगली आहे. त्यांच्याशी भागिदारी करण्यामध्ये आम्हाला आनंदच मिळाला आहे.

रोझसारख्या व्यक्तिशी कॉम्पिटिशन न करता तिच्याशी भागीदारी करण्यामध्येच शहाणपण आहे. आम्ही तेच केले आहे.'

वयाच्या 91 वर्षी सुद्धा रोझ पूर्ण कार्यक्षमतेने काम करत होती. तिने एका पत्रकाराला सांगितले की ती रोज सकाळी लवकर उठते. बरोबर सकाळी 9 वाजता दुकानात हजर असते. दुपारी घरी जेवायला आणि थोडीशी विश्रांती घ्यायला घरी जाते. परत दुपारी दुकानात आल्यावर संध्याकाळी 5 वाजेपर्यंत दुकानात असते. संध्याकाळी सरळ घरी परत न जाता ती ड्रायव्हरला तिची गाडी तिच्या कॉम्पिटिटर्सच्या शोरूमच्या पार्किंगमध्ये घ्यायला सांगते. या पार्किंगमध्ये असलेल्या गाड्यांच्या संख्येवरून तिला तिच्या कॉम्पिटिटर्सचा धंदा कसा चालू आहे याची थोडीफार कल्पना येते. तिचा हा उद्योग रात्री 9 वाजेपर्यंत चालतो. 'घरी बसणे ही माझ्यासाठी फार मोठी शिक्षा आहे!' असे रोझचे सांगणे होते.

रोझ दिसायला कशी होती? यावर एका पत्रकाराने तिचे वर्णन केले आहे. रोझ साधारण 5 फूट उंचीची, सर्वसाधारण व्यक्तिमत्व असलेली पण तजेलदार डोळे असलेली महिला होती. तिची रहाणी तशी साधी होती. वयपरत्वे रोझला चालण्याचा त्रास होऊ लागला होता. मग दुकानात फिरण्यासाठी तिने इलेक्ट्रिकवर चालणारी एक छोटी 'कार्ट' म्हणजे गाडी बनवून घेतली होती. या इलेक्ट्रिक कार्टमध्ये बसून रोझ दुकानात सगळीकडे हिंडत असे. तिने आपल्या कार्टचे नाव 'द रोझ-बी' असेच ठेवले होते. तिच्या ईतकीच तिची कार्ट पण प्रसिद्ध झाली होती.

बर्कशायर हॅथवेची भागीदार झाल्यावर रोझ आणखीनच ताकदवान बनत चालली होती. रोझच्या बिझनेस कौशल्याबद्दल वॉरन बफे सांगतात, ' तिला अमेरिकेतल्या टॉपच्या बिझनेस स्कुल्सचे टॉपचे ग्रॅज्युएट किंवा फॉरच्युन 500 कंपन्यांच्या चिफ एक्झिक्युटिव्हाज विरुद्ध खडी करा. सर्वांना सारखेच भांडवल आणि

बिझनेच्या संधी द्या. रोझ सगळ्यांना खाऊन टाकेल. ग्राहकांचा जास्तीत जास्त फायदा कसा करून द्यायचा हे जेवढे तिला कळते तेवढे कोणालाच कळत नाही. तिला काय कळते आणि काय कळत नाही हे चांगले ठाऊक आहे. आपले सर्कल ऑफ एक्सलन्स काय आहे ही ती परफेक्ट जाणून आहे. तुम्ही तिला 10000 रग्ज किंवा टेबले विकायचा प्रयत्न करा. हे सामान काय किंमतीला विकत घ्यायचे हे तिला चांगले ठाऊक आहे. पण जर तुम्ही तिला जनरल मोटर्सचे 100 शेअर विकण्याचा प्रयत्न केला तर ती 'फरगेट इट' म्हणून तुम्हाला टोलवेल. कारण तिला जनरल मोटर्सची किंवा त्यांच्या धंद्याची काहीच माहिती नाही. ज्या धंद्यात आपल्याला काही कळत नाही त्या धंद्यात गुंतवणूक करू नये हे साधे पण महत्वाचे तत्व तिला चांगले ठाऊक आहे.

वयाच्या 96 व्या वर्षी सुद्धा रोझ पुर्ण क्षमतेने काम करत होती. आता तिचा मुलगा लुईस कंपनीच्या सीईओ पदावरून निवृत्त झाला होता आणि कंपनीचा चेअरमन झाला होता. आता कंपनीची सुत्रे त्याची मुले, म्हणजे रोझची नातवंडे आयर्वीन आणि रोनाल्ड यांच्याकडे होती. कार्पेटिंग डिपार्टमेंटची जबाबदारी मात्र रोझवरच होती. म्हणजे आता आजी आणि नातवंडे असा कारभार सुरु होता.

प्रत्येक कुटुंबामध्ये पिढी-पिढी मध्ये अंतर असते, मतभेद पण असतात. रोझच्या बाबतीत तोच प्रकार सुरु झाला होता. रोझचे तिच्या नातवंडांशी खटके उडू लागले होते. रोझच्या नातवंडांना बिझनेस करायची जुनी पुराणी पद्धत मान्य नव्हती. त्यांना आधुनिक पद्धतीने धंदा करायचा होता. त्यांना आपल्या दुकानाला कॉर्पोरेट स्टेटस द्यायचे होते. थोडक्यात त्यांना नेब्रास्का फर्निचर मार्टचे रुपांतर एका कंपनीत करायचे होते. रोझला हे मान्य नव्हते.

रोझचे म्हणणे होते की एखाद्या दुकानदाराने त्याचे दुकान 'दुकान' म्हणूनच चालवावे. त्याची कंपनी किंवा कार्पोरेशन करू नये. कारण कार्पोरेट वर्ल्ड मधले अनेक ड्रॉबॅक्स तिला माहित होते. पहिली गोष्ट म्हणजे निर्णय प्रक्रिया एक किंवा दोन माणसांच्या हातात न रहाता अनेक माणसांना या प्रक्रियेत समाविष्ट करून घ्यावे

लागते. त्यामुळे निर्णय प्रक्रिया मंद होऊन लाल फितीचा कारभार सुरु होतो. कार्पोरेट सेक्टर मध्ये कामापेक्षा दिखाऊपणावर भर दिला जातो. भव्य बिल्डींग्ज, मोठमोठ्या केबिन्स, बाहेर बसणारे सेक्रेटरी यांना महत्व येऊ लागते. सुट, बुट टाय संस्कृती सुरु होते. हे रोझला पसंत नव्हते. तसेच रोझच्या नातवंडांनी तिच्या अधिकारांवर पण गदा आणायला सुरवात केली. 'आता आजीला झेपत नाही' असे सांगत रोझचे खरेदीचे सर्व अधिकार काढून घ्यायला सुरवात केली. एकीकडे आजीविषयी अत्यंत आदर दाखवायचा आणि दुसरीकडे तिचे अधिकार हळु हळू कमी करायचे हे त्यांचे उद्योग सुरु झाले होते. आपल्याच कुटुंबातील 'पोरांकडून' आपले अधिकार काढून घेतले जात असल्यामुळे रोझ दुखावली जात होती.

याबद्दल रोझ म्हणते, 'गेली कित्येक वर्षे मी दुकान चालवते आहे. मी अत्यंत काटकसरीने धंदा केला. मी धंदा करत होते तेव्हा माझ्याकडे फक्त 700 माणसे होती आणि दुकानाचा एकुण वार्षिक खर्च 70 लाख डॉलर्सच्या आत होता. माझ्या नातवांनी सुत्र हाती घेतली आणि माणसांची संख्या 1500 वर गेली. खर्च पण 2.4 कोटी डॉलर्सच्या घरात गेला. कर्मचाऱ्यांना अनेक 'फॅन्सी डिसिग्रेशन्स' दिली. मला भेटायला येणारा प्रत्येक जण एक तर डायरेक्टर तरी असायचा किंवा जनरल मॅनेजर, सिनियर मॅनेजर असायचा. माझ्या कंपनीत किती डायरेक्टर्स, जनरल मॅनेजर्स, सिनियर मॅनेजर्स काम करतात मलाच ठाऊक नव्हते. माझ्या कंपनीत मिटिंग, पिकनिक संस्कृती सुरु झाली ती मला पसंत नव्हती. मी गरिबीतून वर आले आहे. माझ्या कुटुंबीयांसाठी आणि दुकानासाठी खस्ता खाल्या आहेत. मी या मुलांना श्रीमंत बनवले आहे. आज हीच मुले मला हे करू नकोस, ते करू नकोस म्हणून सांगत आहेत. मी गरिबीत वाढले पण माझी नातवंडे मात्र श्रीमंतीत वाढली. त्यांना काय ठाऊक गरिबी म्हणजे काय असते. बेरोगारी म्हणजे काय असते. उपासमार म्हणजे काय असते. संघर्ष कशाला म्हणतात. आम्हाला प्रत्येक गोष्ट संघर्ष करून, मेहेनत करून मिळवावी लागायची. त्यांना प्रत्येक गोष्ट आयती, सहज किंवा फारसे कष्ट किंवा संघर्ष न करात मिळत गेली. माझ्या कष्टावर, मेहेनतीवर ही मुले मोठी झाली आणि ते हत्ती झाले आहेत आणि मला मात्र मुंगी बनवु पहात आहेत.'

याउलट रोझच्या नातवंडांचे म्हणणे होते की रोझ आता वयोवृद्ध झाली आहे. तिला आता काम करणे झेपत नाही. वयोमानाप्रमाणे ती आता संतापी आणि उद्दाम होत चालली आहे. तिचा सारखा प्रत्येक कामात इंटरफेरन्स असतो. तिने जरी इतकी वर्षे स्टोअर उत्तम चालवले असले तरी आता तिची वागणूक पहिल्यासारखी धंद्यासाठी उपयुक्त राहिलेली नाही.

रोझकडे कार्पेटिंग डिपार्टमेंटची सर्व सुत्रे होती. पण तिच्या लक्षात येऊ लागले होते की तिच्या कार्पेटिंग डिपार्टमेंटच्या कामात तिच्या नातवंडांची भारीच ढवळाढवळ असते. रोझला हे सहन होत नव्हते. तिच्या लक्षात आले की दोन महिने झाले, तिचे खरेदीचे अधिकार पण काढून घेतलेले आहेत. तिच्या नातवांनी कार्पेटिंग डिपार्टमेंटच्या सप्लायर्सना दम भरला आहे की त्यांनी या पुढे त्यांच्या आजीला, म्हणजे रोझला भेटायचे नाही आणि तिच्याकडून ऑर्डर्स घ्यायच्या नाहीत. त्यांचा सेल्समन जरी आजीला भेटल्याचे कानावर आले तर ते त्यांचा सप्लाय बंद करून टाकतील. हे रोझला कळल्यावर तिचे डोकेच फिरले आणि ती चक्क आपल्या पदाचा राजीनामा देऊन बाहेर पडली. आपणच स्थापन केलेल्या स्टोअरच्या प्रमुखपदाचा तिला राजीनामा द्यावा लागला.

याबद्दल ती सांगते ; ' मला वाटले निदान वॉरन बफे तरी माझी बाजू समजाऊन घेतील. मी तर त्यांना एंजल समजत होते. ते मला नेहमी म्हणायचे की तुझ्यासारखे दुसरे कोणी नाही. तुझ्या वयाशी पण मला काही देणे घेणे नाही. तु सर्वोत्कृष्ट काम करते आहेस. पण या वेळी मात्र त्यांनी माझी बाजू न घेता माझ्या नातवांची बाजू घेतली. थोडक्यात त्यांनी मला फसवले असे मला वाटले.'

भाग-7



आयोवन ब्लमकिन

राजीनामा देऊन रोझ घरी आली खरी पण तिला घर खायला उठले. नेहमी लोकांच्या सहवासात रहाण्याची सवय असलेल्या रोझला घरातला एकांत खायला उठला. ती दोन महीने रडत होती. घरी खाणे, पिणे झोपणे आणि टिव्ही पहाणे याशिवाय दुसरे काही कामच नसायचे. वेळ कसा घालवायचा हा तिच्यापुढचा गहन प्रश्न असायचा. रोझची ही तगमग तिच्या मुलीला बघवायची नाही. शेवटी तिच्या मुलीनेच सांगितले, 'आई तु दुसरे स्टोअर सुरु कर. नफा तोट्याचा विचार करू नकोस. वेळ चांगला जाईल की नाही हे बघ. मी हव तर तुला मदत करेन.'

रोझने आपल्या मुलीचे ऐकले आणि 1989 साली, वयाच्या 95 व्या वर्षी, आपल्या खिशातील 20 लाख डॉलर्सचे भांडवल घालून, 'मिसेस बीज वेअरहाऊस' या नावाने स्वतःच्या कार्पेटिंग स्टोअरला सुरवात केली, ती सुद्धा नेब्रास्का फर्निचर मार्टच्या बरोबर समोर.

रोझ याबद्दल म्हणाली. 'थडग्यापासून, म्हणजे मृत्युपासून दूर रहाण्यासाठी मी हे स्टोअर उघडले. मला अजून काही वर्षे जगायचे होते. माझ्या नातवांना धडा शिकवायचा होता. मी म्हातारी झाले तरी अजून संपलेली नाही. अजूनही माझ्यात काही दम शिल्लक आहे हे दाखवून द्यायचे होते. माझे शरीर थकले होते पण सुदैवाने अजून तरी माझा मेंदु, माझे बिझनेस कौशल्य आणि माझा आत्मविश्वास शाबुत आहे.'

रोझने नवीन स्टोअर सुरु केले आणि पुन्हा एकदा वाळीत टाकण्याचा अनुभव घ्यावा लागला. तिच्या नातवांनी नेब्रास्का फर्निचर मार्टच्या सगळ्या सप्लायर्सना दम भरला की त्यांनी मिसेस बी स्टोअरला जर काही माल विकला त- ते त्यांना बॉयकॉट करतील. थोडक्यात नेब्रास्का फर्निचर मार्टच्या सप्लायर्सनी रोझला माल विकणे बंद केले. पण त्यामुळे रोझला काहीच फरक पडला नाही. तिच्याकडे लिमिटेड स्टॉक असूनही, कुठलेली मेजर मॅन्युफॅक्चरर्स तिला माल विकायला तयार नसताना, अजून दुकानाचे ऑफिशियल ओपनिंग झालेले नसताना आणि एकही जाहीरात न टाकता सुद्धा तिच्या स्टोअरमधून पहिल्या दोन महिन्यात 256000 डॉलर्सची विक्री झाली.

दोन वर्षांनंतर म्हणजे 1991 साली रोझचे दुकान प्रॉफिटेबल तर झालेच पण ओमाहामधील तिसऱ्या क्रमांकाचे सर्वात मोठे कार्पेटचे दुकान ठरले.

रोझ 4 मुलांची आई होतीच. ती आता 12 नातवंडांची आजी आणि 21 पतवंडांची पणजी झाली होती.

रोझने स्वतःचे रोझ बी हे दुकान वयाच्या 95 व्या वर्षी सुरु केले खरे पण त्यामुळे तिने नेब्रास्का फर्निचर मार्ट वॉरन बफे यांच्या बर्कशायर हॅथवे या कंपनीला विकताना जो 'नो कॉम्पिटीशन' चा तोंडी करार केला होता त्याचा भंग झाला. आपले स्टोअर वॉरन बफे यांना विकताना तिने 'ती किंवा तिचे कुटुंबीय भविष्य काळात बर्कशायर हॅथवे किंवा त्यांच्या भागीदार कंपन्यांचे स्पर्धक म्हणजे कॉम्पिटिटर्स कधीही होणार नाहीत' असा तोंडी करार केला होता. पण आता रोझ स्वतःच तिनेच स्थापन केलेल्या नेब्रास्का फर्निचर मार्टची म्हणजेच पर्यायाने बर्कशायर हॅथवेची कॉम्पिटिटर बनली होती. त्यामुळे तिचे आणि वॉरन बफे यांचे संबंध संपुष्टात आले असे तिला वाटत होते. पण रोझला वॉरन बफे यांच्या माणुसकीचा प्रत्यय यायचा होता.

1 डिसेंबर 1991 या दिवशी, म्हणजे रोझच्या 98 व्या वाढदिवसाच्या दोन दिवस आधी वॉरन बफे तिला भेटायला आणि वाढदिवसाच्या शुभेच्छा द्यायला आले. येताना ते दोन डझन गुलाबाची फुले आणि 5 पौंड वजनाची सीज चॉकलेट्सची बॉक्स घेऊन आले. मतभेद मिटले. त्यानंतर काही महिन्यांनी रोझने तिचे 'मिसेस बिज वेअरहाऊस' हे दुकान 5 कोटी डॉलर्सला नेब्रास्का फर्निचर मार्टला विकून टाकून ती परत बर्कशायर हॅथवेची भागीदार झाली.

मधल्या काळात रोझने आपल्याच स्टोअरला कॉम्पिटिशन दिली होती त्यामुळे ग्राहकांच्या मनात गोंधळ उडालेला होता. पण याचा एक फायदा झाला. रोझशिवाय तिची नातवंडे उत्तम बिझनेस करू शकतात हे सिद्ध झाले. तसेच रोझकडे अजूनही बिझनेस कौशल्य शिल्लक आहे हे सिद्ध झाले. आता पुन्हा एकदा रोझच्या नातवांचे बिझनेस कौशल्य आणि रोझचे टॅलेन्ट यांचा मिलाप झाला. याचा नेब्रास्का फर्निचर मार्टच्या कार्पेटिंग डिपार्टमेंटला खूप फायदा झाला. यामुळे या

डिपार्टमेंटचा बिझनेस अनेक पटींनी वाढला. रोझ नेब्रास्का फर्निचर मार्टमध्ये परत आल्यावर तिला तिच्या आवडीच्या कार्पेटिंग डिपार्टमेंटची संपुर्ण जबाबदारी देण्यात आली.

या व्यवहाराबद्दल वॉरन बफे म्हणतात, 'मिसेस बी आमच्यात परत आली याचा मला फार आनंद होतो आहे. तिचा जो बिझनेसचा प्रवास आहे त्याला दुसरे समांतर उदाहरण सापडणे शक्य नाही. ती पार्टनर असेल किंवा कॉम्पिटीटर असेल, मला नेहमीच तिच्याविषयी आदर वाटत आला आहे. तिचे नाव गिनिज बूक ऑफ वर्ल्ड रेकॉर्डमध्ये अनेक कारणांनी यायला हवे. वयाच्या 99 व्या वर्षी माझ्याशी नो कॉम्पिटिशनचा लिखित करार करणारी ती एकमेव व्यक्ति आहे.'

त्यानंतर एक वर्षांनी, म्हणजे वयाच्या 100 व्या वर्षी सुद्धा रोझ नेब्रास्का फर्निचर मार्टमध्ये पूर्ण वेळ काम करत होती. ती आठवड्याला 60 तास काम करत होती. त्यावेळी धडधाकट तरुण माणसे सुद्धा आठवड्याला 40 तास काम करायची. रोझचा 100 वा वाढदिवस स्टोअरमध्ये दणक्यात साजरा करण्यात आला. या समारंभाला नेब्रास्काचे गव्हर्नर, सिनेटर, ओमाहाचे मेयर आणि अनेक प्रतिष्ठीत मंडळी उपस्थित होती. या वेळी रोझ म्हणाली, 'मी एकटीच रहाते म्हणून काम करते. मला घरी रहाणे आवडत नाही. मृत्युपासून दूर रहाण्यासाठी पण मी सतत स्वतःला कामाला जुंपून घेते. मी 75 वर्षांपूर्वी रशियातून अमेरिकेत आले. स्वतःचा बिझनेस चालू केला. मी प्रामाणिकपणे धंदा केला. कधीही खोटे बोलले नाही. कुणाला फसवले नाही. सामान्यच राहिले. कधीही स्वतःला 'बिग शॉट' समजले नाही.' रोझच्या नातवाने आयर्विन ब्लमकिनने आजीचा गौरव करताना सांगितले, 'आमच्या आजीने आमच्यावर चांगले संस्कार केले. ती नेहमी फोकस्ड राहिली. आम्ही आमच्या

ग्राहकांचे प्रत्येक खरेदीत जीवनमान उंचावण्याचे काम पिढ्यान पिढ्या करतो आहोत. आमचा रोकड रकमेवर विश्वास आहे. कर्जापासून दर रहाण्याची शिकवण आमच्या आजीने दिली आहे.'

वयाच्या 104 व्या वर्षी मात्र रोझच्या शरीराने साथ देण्याचे हळू हळू बंद केले. तिला न्युमोनिया, हृदयरोग, ब्रॉन्कायटीस यांसारख्या आजाराने गाठले. तिला पूर्ण वेळ काम करणे जमेना. तिचे नब्रास्का फर्निचरने घेतलेली मिसेस बीज वेअरहाऊसची जबाबदारी तिने तिच्या नाती क्लॉडिया आणि बेरी यांच्याकडे दिली पण तिचे बारीक लक्ष असायचे. ती दिवसातून दोनदा तरी स्टोअरमध्ये जाऊन बिझनेस कसा चालला आहे हे बघायची. कधी कधी ती कारमधून उतरून ग्राहकांना आणि कर्मचाऱ्यांना पण भेटायची. शक्य तो आपल्या नातींकडूनच रिपोर्ट घ्यायची. दिवसातून चार वेळा फोन करून विचारायची. थोडक्यात शेवटपर्यंत तिची बिझनेसवर घट्ट पकड होती.

दि. 9 ऑगस्ट 1998 रोजी रोझचे निधन झाले तेव्हा तिला 105 वा वाढदिवस चार महिने दूर होता. तिच्या नातवांनी एक केले. रोझ गेली त्या दिवशी त्यांनी दुकान बंद ठेवले नाही. कारण त्यांना माहित होते की त्यांच्या आजीला हे आवडले नसते. दुकान उघडे ठेऊनच त्यांनी आजीला श्रद्धांजली अर्पण केली.

रोझने केलेल्या कामगिरीबद्दल तिला अनेक प्रतिष्ठीत ऍवॉर्ड्स आणि पुरस्कार मिळाले. 1984 साली तिला ओमाहामधील ग्रेगटन युनिव्हर्सिटीकडून ऑनररी डॉक्टर ऑफ लॉ ही पदवी मिळाली. वॉशिंग्टन डी.सी. मधल्या नेब्रास्का सोसायटीने तिला डिस्टिन्ग्वीश नेब्रास्का अवॉर्ड देऊन आणि नेब्रास्का हॉल ऑफ फेम

मध्ये तिचा समावेश करून तिचा गौरव केला. न्यु यॉर्क युनिव्हर्सिटीने तिला ऑननरी डॉक्टरेट इन कमर्शियल सायन्स ही पदवी देऊन गौरव केला. ही पदवी फक्त इंडस्ट्री कॅम्प्टन्सना दिली जाते आणि ही पदवी मिळवणारी रोझ ही पहिली महिला होती. या आधी ही पदवी उच्च शिक्षित, उच्च विद्याभूषित आणि टॉपच्या कंपन्यांच्या सीईओनाच मिळाली होती. यामध्ये एक्झीम कार्पोरेशन, सिटिकॉर्प, आयबीएम, जनरल मोटर्स या कंपन्यांच्या सीईओचा समावेश होता. ही पदवी मिळवणारी रोझ ही पहिलीच अशिक्षित, खेडवळ, मोडके तोडके इंग्रजी बोलणारी महिला होती.

रोझ नुसतीच उत्तम बिझनेस वूमन नव्हती. ती दानशूर पण होती. तिने ओमाहामधील ज्युईश फेडरेशनला 1.5 कोटी डॉलर्सची देणगी दिली. याच देणगीवर ओमाहामध्ये 119 बेडचे अत्याधुनिक हॉस्पिटल उभे राहिले आहे. तिला विचारले की तुम्ही एवढी मोठी देणगी का दिलीत? तर तिने उत्तर दिले की जेव्हा रशियातून अमेरिकेत आली त्या वेळी हिब्रु इमिग्रेशन सोसायटीनेच तिच्या अन्न पाण्याची काळजी घेतली होती. त्यांच्या या उपकाराची परत फेड करणे आवश्यक होते. ओमाहा डाऊनटाऊनमध्ये ऑस्ट्रो नावाचे एक जुने थिएटर होते. ती ऐतिहासिक वास्तु होती. ते थिएटर पाहून त्या जागी नवीन ईमारत बांधायचा विचार चालू होता. ही वास्तु वाचावी म्हणून रोझने पुढाकार घेतला. यासाठी 2 लाख डॉलर्सची देणगी दिली तसेच या थिएटरच्या डागजुगीसाठी 90 लाख डॉलर्सचा निधी उभा केला. वॉरन बफे यांच्या मुलीने, सुझनने, पण या कामासाठी रोझला साथ दिली. बफे आणि ब्लमकिन कुटुंबानी प्रत्येकी 10 लाख डॉलर्स दान केले. या थिएटरचे नाव रोझ ब्लमकिन परफॉर्मिंग आर्ट्स सेन्टर या नावाने ओळखले जाते. पण सर्वसाधारणपणे हे ठिकाण 'द रोझ' या नावानेच परिचीत आहे.

रोझने अनेक तत्वे शिकवली. अनेक समजुती मोडीत काढल्या. 'तुम्हाला मृत्युपासून दूर रहायचे असेल तर कामातून कधीही रिटायर म्हणजे निवृत्त होऊ नका!' हा गुरुमंत्र जगाला दिला.

रोझची बिझनेस कौशल्य खालील प्रमाणे सांगता येइल

- ग्राहक हे नेहमीच महत्वाचे असले पाहिजेत. त्यांना जे हवे ते द्या, ते सतत तुमच्याकडे येत राहतील
- तुमचा 100 टक्के वेळ हा कस्टमरबरोबर सेल्स फ्लोअरवर घालवा
- अशा कोणत्याही गोष्टींवर पैसे खर्च करू नका ज्याचा ग्राहकांना काही फायदा होणार नाही.
- तुमची जी काही बचत होत असेल ती ग्राहकांना पास ऑन करा
- कर्जापासून दूर रहा.

आज नेब्रास्का फर्निचर मार्टला 81 वर्षे पूर्ण झाली आहेत. आता ते अमेरिकेतील सर्वात मोठे होम फर्निशिंग स्टोअर झाले आहे. रेव्हेंन्यु 1 बिलियन डॉलर्सच्या वर गेला आहे. रोझने जे रोपटे लावले होते त्याचे रुपांतर तिच्या नातवांनी प्रचंड मोठ्या अशा वटवृक्षात केले आहे.

नेब्रास्का फर्निचर मार्ट



मिसेस बी उर्फ रोझ ब्लमकिन या रशियातून अमेरिकेत 'इमिग्रंट' म्हणजे निर्वासीत म्हणून आलेल्या ज्यु महिलेने 1937 साली सुरु केलेल्या 'नेब्रास्का फर्निचर मार्ट' या फर्निचर स्टोअरला आता 81 वर्षे झाली आहेत. रोझ ही एक अशिक्षित किंवा अनपढ महिला होती. वयाच्या 6 व्या वर्षापासून तिला कामाला जुंपून घ्यावे लागल्यामुळे तिला कधी शाळेत जायला मिळाले नाही की लिहायला, वाचायला शिकायला मिळाले नाही. अमेरिकेत येऊनही शेवटपर्यंत तिचे इंग्रजी हे मोडकेतोडके, धेडगुजरी आणि गावठीच राहिले. असे असूनही आज ती अमेरिकेतील एक आघाडीची महिला उद्योजिका म्हणून ओळखली जाते. वॉल मार्टच्या सॅम वॉल्टनच्या बरोबरोबरीने आज तिचे पण नाव घेतले जाते.

रोझने अमेरिकेतील 'ग्रेट डिप्रेशन' च्या काळात जोड धंदा म्हणून हे दुकान सुरु केले. तिने जेव्हा हे दुकान सुरु केले तेव्हा तिचे वय 44 वर्षांचे होते आणि ती 4

मुलांची आई होती. केवळ 500 डॉलर्स म्हणजे 500 अमेरिकन रुपये या अल्पशा भांडवलावर आणि एका दुकानाच्या तळघरातील 30 फूट बाय 100 फूट अशा 3000 चौ.फूट क्षेत्रफळ असलेल्या अंधाऱ्या जागेत हे दुकान सुरु केले. पहिल्यांदा तिने फर्निचर शिकागोमधून उधारीने आणले त्यामुळे तिला ते बाजारभावापेक्षा थोडेसे महाग मिळाले. तिने हे फर्निचर केवळ 10 टक्के मार्जिनवर विकले. तेव्हापासून 'स्वस्तात विका आणि नेहमी खरे काय ते सांगा' (Sell cheap and tell the truth) हे तिच्या धंद्याचे सूत्र बनले जे आजपर्यंत प्रामाणिकपणे पाळले जात आहे.

सुरवातीला रोझला अनेक अडचणींना सामना करावा लागला. विकत आणलेल्या फर्निचरे पैसे देण्यासाठी पैसे नव्हते तर स्वतःच्या घरातील फर्निचर आणि भांडी कुंडी विकून पैसे उभे करावे लागले. ती स्वस्तात फर्निचर विकते म्हणून ओमाहामधील इतर फर्निचर दुकानदारांनी फर्निचर सप्लायर्सवर दबाव आणून रोझला फर्निचर विकण्यावर बंदी आणली. थोडक्यात या फर्निचर सप्लायर्सनी रोझला बँक केले आणि 'वाळीत टाकणे म्हणजे काय' याचा अनुभव घ्यावा लागला. कर्जबाजारी पण अनुभवावा लागला. अनफेअर ट्रेड प्रॅक्टिस खाली भरलेलेल्या कोर्ट केसला तोंड द्यावे लागले. 1975 साली आलेल्या चक्री वादळात सगळे स्टोअर भुईसपाट झाले. असे असूनही तिने जिद्दीने हे दुकान चालवले, मोठे केले आणि नावारूपाला आणले.

रोझचा मुलगा लुईस याचा जन्म 27 जून 1919 सालचा. रोझ जरी कधी शाळेत गेली नव्हती तरी तिने आपल्या मुलांना आणि भावंडांना उत्तम शिक्षण दिले. लुईस हा त्याच्या शाळेतल्या पोहोण्याचा टिममधला 'चॅम्पियन डाइव्हर' होता. पुढे तो अमेरिकन लष्करात भरती झाला. त्याने दुसऱ्या महायुद्धा भाग घेतला. 1941

साली तो पर्ल हार्बरला निघाला होता पण मध्येच त्याला माघारी पाठवण्यात आले. 1944 साली अमेरिकेतील सुप्रसिद्ध जनरल पॅटन याच्या थर्ड आर्मर डिव्हिजन मधुन जर्मनीत प्रवेश केला. जगभारात गाजलेल्या 'बॅटल ऑफ बल्ज' मधील सैनिकांना वाचवण्याचे काम त्याने केले. डॅचु (Dachau) येथील कॉन्सट्रेशन कॅम्पमधील ज्यु कैद्यांना सोडवण्याची मोठी कामगिरी त्याच्या हातून पार पडली. याबद्दल त्याला पर्ल हार्ट सारखी अनेक प्रतिष्ठीत मेडल्स मिळाली. दुसरे महायुद्ध संपल्यावर 1945 सालापासून त्याने आपल्या आईबरोबर म्हणजे रोझबरोबर नेब्रास्का फर्निचर मार्टमध्ये काम करायला सुरवात केली. आपल्या आईबरोबर काम करत त्याने नेब्रास्का फर्निचर मार्ट एका वेगळ्याच उंचीवर नेऊन ठेवले.

1983 साली रोझने तिच्या फर्निचर स्टोअरचा 80 टक्के भाग वॉरन बफे यांच्या बर्कशायर हँथवे या विकून ती बर्कशायर हँथवेची भागीदार झाली. या भागीदारीला आता 35 वर्षे झाली असून अजूनही ही भागीदारी उत्तम चालू आहे.

रोझ स्वतः वयाच्या 104 वर्षांपर्यंत कार्यरत होती. वयाच्या 95 व्या वर्षी तिने दुसरे दुकान चालू करून ते पण यशस्वी करून दाखवले होते. वयाची 100 री ओलांडल्यावर सुद्धा रोझ आठवड्यातून 60 तास काम करत होती. 9 ऑगस्ट 1998 साली रोझचे निधन झाले तेव्हा तिचा 105 वा वाढदिवस केवळ 4 महिन्यांवर होता. याला सुद्धा आता 20 वर्षे होऊन गेली आहेत. रोझचा हा कित्ता तिच्या मुलाने पण गिरवला. तो पण वयाच्या 90 वर्षांपर्यंत कार्यरत होता. 2013 साली वयाच्या 93 व्या वर्षी त्याचे निधन झाले.

नेब्रास्का फर्निचर मार्टची सुत्रे आता रोझची नातवंडे आयर्विन आणि रोनाल्ड ब्लमकीन या लुईसच्या मुलांकडे आहेत. आयर्विनचा जन्म 1951 सालचा. तो 9 वर्षांचा असल्यापासून आपल्या आजीच्या स्टोअरमध्ये जात होता. शालेय शिक्षण पूर्ण केल्यावर त्याने ऍरिझोना विद्यापिठातून बिझनेसची पदवी घेतली. त्यानंतर त्याला एका प्रसिद्ध बँकेत उमेदवारी करण्याची संधी चालून आली होती. पण 1975 च्या चक्रीवादळात त्याच्या आजीचे दुकान भुईसपाट झाले. त्यामुळे तो आजीला मदत करायचा म्हणून जो आला तो परत गेलाच नाही. त्याने आपल्या आजीच्या आणि वडीलांच्या हाताखाली काम करायला सुरवात केली. त्याच्या वडीलांनी त्याला चांगली दोन वर्षे उमेदवारी करायला लावली. त्याने अगदी हमालाच्या आणि फरशी पुसण्याच्या कामापासून सुरवात केली. स्टोअरच्या सगळ्या डिपार्टमध्ये काम केले. आजीसारखे सेल्स फ्लोअरवर जास्त काम केले. त्याचा भाऊ रोलँड पण जॉईन झाला. त्याच्या आजीने म्हणजे रोझने आणि वडीलांनी म्हणजे लुईसने आयर्विन आणि त्याचा भाऊ रोलँडवर बिझनेसचे उत्तम संस्कार केले. वयाच्या 96 व्या वर्षी त्यांची आजी नाराज होऊन दुकान सोडून गेली तेव्हा या दोघांनी बिझनेस उत्तम रितीने संभाळला. पुढे काही वर्षांनी त्यांची आजी परत आली. आता नेब्रास्का फर्निचर मार्टने जे रूप धारण केले आहे त्यामागे आयर्विन आणि रोनाल्ड या ब्लमकीन बंधुची अफाट मेहेनत कारणीभूत आहे.

आज नेब्रास्का फर्निचर मार्ट हे अमेरिकेतील सगळ्यात मोठे फर्निचर स्टोअर म्हणून ओळखले जाते. 3000 चौरस फुटांच्या अंधान्या जागेपासून सुरुवात केलेल्या या स्टोअरची जागा आता 4 लाख चौरस फुटांच्या वर असून 76 एकर जागेत या स्टोअरचा पसारा पसरलेला आहे. पूर्वी फक्त ओमाहामध्ये असलेल्या या स्टोअरची आता क्लार्ईव्ह आयोव्हा, कान्सास सिटी कान्सास, कॉलनी टेक्सास या ठिकाणी पण भव्य स्टोअर्स आहेत. आज त्यांच्याकडे जवळ जवळ 41000 आयटम्सचा स्टॉक असतो तर अजून 26000 आयटम्स स्पेशल ऑर्डरने उपलब्ध करून दिले

जातात. आज अमेरिकेतल्या पाच राज्यांमधील 2500 शहरात त्यांचा माल जातो. दरवर्षी सर्वसाधारणपणे 25 लाख ट्रॅनझॅक्शन्स या स्टोअरमधून होत असतात. सऊदी अरेबिया, इटाली, फ्रान्स आणि ग्रीस या देशांमध्ये पण त्यांचा माल जातो. 1983 साली जेव्हा वॉरन बफे यांच्या बर्कशायर हॅथवे या कंपनीचे या स्टोअरचा 80 टक्के हिस्सा 5.5 कोटी डॉलर्सला खरेदी केला तेव्हा या स्टोअरचा ऍन्युअल टर्न ओव्हर 10 कोटी डॉलर्सच्या आसपास होता. तो आता 1000 कोटी डॉलर्सच्या आसपास पोचला आहे. रोझ ब्लमकिन फॅमिलीकडे या स्टोअरचा 2 कोटी डॉलर्सचा 20 टक्के हिस्सा होता त्याचे बाजार मूल्य आता 110 कोटी डॉलर्सवर पोचले आहे. रोझ आणि तिचा मुलगा लुईस यांचे जसे वॉरन बफे यांचेबरोबर मैत्रीपूर्ण संबंध होते तसेच संबंध आयर्विन आणि रोनाॅल्ड या रोझच्या नातवांचे पण आहेत. रोझने घालून दिलेल्या तत्वांप्रमाणे ते दुकान चालवत आहेत. आता रोझची चौथी पिढी पण सामील होते आहे. रोझने स्वतः आपल्या स्टोअरमध्ये दिर्घकाळ काम केले. रोझची ही परंपरा तिच्या कुटुंबीयांनी आणि कर्मचाऱ्यांनी पण पाळली आहे. आज या स्टोअरमध्ये काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांचे वय 16 ते 82 वर्षे आहे. जॅक डायमन्ड हा 90 वर्षांचा सेल्समन स्टोअरमध्ये 58 वर्षे काम करून निवृत्त झाला. आज स्टोअरमधले बहुतेक कर्मचारी 20 वर्षांपेक्षा जास्त दिवस काम करत आहेत. ओमाहामधील नेब्रास्का फर्निचर मार्ट हे ओमाहाला येणाऱ्या व्हिजिटर्ससाठी 'अ मस्ट व्हिजिट डेस्टिनेशन' ठरले आहे. दर वर्षी साधारणपणे 20 लाख लोक या स्टोअरला भेट देतात. ब्लॅक फ्रायडे हा अमेरिकन मार्केटमधील सगळ्यात मोठा विक्रीचा सोहोळा असतो. या मध्ये अमेरिकेत सगळ्यात जास्त विक्री करणाऱ्या स्टोअर्समध्ये नेब्रास्का फर्निचर मार्ट आघाडीवर असते. या दिवशी दुकानातील सर्व कर्मचारी हजर असतात. बर्कशायर हॅथवेच्या शेअर होल्डर मिटींगच्या काळात पण या स्टोअरमधून 35 कोटी डॉलर्सची विक्री होते. रोझ स्वतः शेवटपर्यंत आठवड्याला 60 तास काम करत होती. म्हणून हे स्टोअर आठवड्याला 74 तास काम करत असते.

रोझने समाज कार्यासाठी मोठ्या रकमा दान देण्याची प्रथा सुरु केली. तिने ओमाहामधील ज्युरैश फेडरेशनला दिलेल्या 1.5 कोटी डॉलर्सच्या देणगीवर 119 बेड्सचे अत्याधुनिक हॉस्पिटल उभे राहिले. ओमाहामधील ऑस्ट्रो या जुन्या थिएटरच्या पुनर्वनासाठी तिने पुढाकार घेतला आणि 90 लाख डॉलर्सचा निधी उभा केला. तिचा मुलगा लुईस याने दुसऱ्या महायुद्धाच्या काळातील जर्मन कॉन्सट्रेशन कॅम्पमधून वाचलेल्या ज्यु लोकांच्या पुनर्वसनासाठी पुढाकार घेतला आणि यातील काही ज्यु कुटुंबीयांना ओहामाला आणून त्यांचे पुनर्वसन केले. इतकेच नव्हे तर या लोकांना त्याने त्याच्या दुकानात नेकऱ्या पण मिळवून दिल्या. रोझची हीच परंपरा आता तिची नातवंडे पण चालवत आहेत.

नेब्रास्का फर्निचर मार्ट वरून काही गोष्टी माझ्या लक्षात आल्या आहेत.

धंदा, मग कोणताही असो, त्याचे मूळ सुत्र हे अगदी छोटे म्हणजे एक किंवा दोन वाक्यातच सांगण्यासारखे असते. हल्ली याला 'मिशन स्टेटमेन्ट' असे म्हणतात. हल्ली अनेक कंपन्या त्यांचे 'मिशन स्टेटमेन्ट' जाहीरपणे सांगत असतात. मी अनेक कंपन्यांची मिशन स्टेटमेन्ट्स बघितली आहेत. त्यामध्ये सचोटी, प्रामाणिकपणा, पारदर्शीपणा, कष्ट, मेहेनत, ग्राहक हाच परमेश्वर हे घासून गुळगुळीत झालेले शब्द परत परत वापरण्यात येतात. त्यापेक्षा आपण वेगळे काय करतो हे ते सांगत नसतात. पण रोझचे मिशन स्टेटमेन्ट 'स्वस्तात विका आणि खरे काय ते सांगा' (Sell cheap and tell the truth) इतके साधे आणि सरळ होते.

बिझनेस सुरु करायला वयाचे बंधन, तसेच संसारीक जबाबदाऱ्यांचे बंधन नसते हे रोझने दाखवून दिले. वयाच्या 44 व्या वर्षी तिने पहिले स्टोअर चालू केले तर 95 व्या वर्षी दुसरे स्टोअर चालू करून ते पण यशस्वी करून दाखवले.

तुम्ही पैसे कमावणे, झटपट पैसे कमावणे किंवा झटपट श्रीमंत होणे या एकवेम उद्देशाने बिझनेसमध्ये येणार असलात तर तर तुम्ही यशस्वी होण्याचे चान्सेस फार कमी असतात. अशा वेळी पैसा हा महत्वाचा असतो तर ग्राहक दुय्यम असतो. तुम्ही जर ग्राहकांची सेवा करणे, त्यांच्या फायद्यासाठी काहीतरी करणे, त्यांच्या समस्यांवर उपाय किंवा तोडगा शोधून काढणे या उद्देशाने जर बिझनेसमध्ये येणार असलात तर तुम्ही बिझनेसमध्ये यशस्वी होण्याचे चान्सेस फारच चांगले असतात. या लोकांसाठी ग्राहक महत्वाचा असतो तर पैसा दुय्यम असतो. रोझने हेच तत्व पाळले आणि अजूनही हेच तत्व पाळले जात आहे.

शिक्षणाचा आणि बिझनेसचा काही संबंध नसतो.

कमी प्रॉफिटमधला बिझनेस सुद्धा यशस्वी करता येतो.

कष्ट आणि मेहेनत याला पर्याय नाही.

जो उद्योजक किंवा व्यावसायीक जास्तीत जास्त वेळ ग्राहकाबरोबर घालवतो तोच बिझनेसमध्ये यशस्वी होत असतो.

उद्योजकाने आपल्या कुटुंबातील पुढील पिढीला सुद्धा उत्तेजन देऊन आणि प्रशिक्षण देऊन घडवणे आवश्यक असते. या पिढीत आपल्या बिझनेसविषयी प्रेम, निष्ठा आणि आत्मविश्वास निर्माण करणे आवश्यक असते.

समाज कार्यासाठी दान देण्याची तयारी ठेवावी.

आपल्याला यातून बरेच काही शिकता येईल.

रशियातून अमेरिकेसारख्या परक्या देशात एक निर्वासीत म्हणजे इमिग्रंट म्हणून आलेल्या, अशिक्षित, अनपढ, धड इंग्रजी पण बोलता न येणाऱ्या रोझ ब्लमकिनला अमेरिकेतील आघाडीची महिला उद्योजिका होणे जमले. उद्योग व्यवसायाला वयाचे, शिक्षणाचे किंवा इतर कसलेच बंधन नसते हे दाखवून दिले. आपल्याकडे असलेल्या सुशिक्षित, उच्च विद्याभुषित, ग्रॅज्युएट, डबल ग्रॅज्युएट, पोस्ट ग्रॅज्युएट किंवा डॉक्टरेट झालेल्या महिलांना हे आपल्याच देशात का जमू नये? प्रयत्न केला तर जरूर जमेल असे मला तरी वाटते.

अर्थात असा प्रयत्न करायचा का नाही हे महिलांनीच ठरवावे.

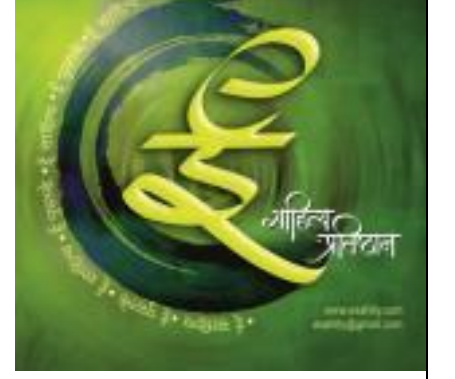
संदर्भ-

गुगल सर्च, विकिपिडिया, रॉबर्ट पी. माईल्स लिखित 'द वॉरन बफे सीईओ' हे पुस्तक)

ई साहित्य प्रतिष्ठान

जिंदगी जिंदादिली का नाम है
मुर्दादिले क्या खाक जिया करते है?

आला दिवस ओझ्यासारखा एकदाचा उरकायचा आणि असेच एकदाचे आयुष्यही उरकून घ्यायचे अशी बहुतांश लोकांची वृत्ती असते.



“आपल्या हातून काही घडू नये, भले वा बुरे,
कोणी आपल्याला नाव ठेवू नये, भले वा बुरे.
नवे कसलेच अनुभव घेऊ नये, भले वा बुरे
आयुष्यात काहीच स्वप्न नको, भले वा बुरे”

असे आयुष्य असंख्य लोक कंठतात. अशा वेळी साहित्य, संगीत, कला, उद्योग, प्रवास, राजकारण, समाजकारण किंवा कोणत्याही नवनिर्मितीच्या स्वप्नाचा ध्यास घेतलेली माणसे नजरेत भरतात. अशा अगदी लहानात लहान माणसाच्या, एखाद्या पानवाल्याच्याही आयुष्याचे चरित्र इतरांना प्रेरक ठरते. सर्वच जण यशस्वी होतात असे नव्हे. पण पानिपतात हरले तरी मराठे लढवय्ये, लढवय्येच ठरले. लाखांच्या फौजेशी लहून मरणाच्या गुरू गोविंदसिंहांचे पोवाडे गायले जातात. तसे अयशस्वी ठरलेले जिंदादिल व्यक्तीही जिंदादिलच असतात.

आम्ही आमच्या वाचकांना हे आवाहन करतो की ज्या कोणाला आपल्या स्वतःच्या किंवा किंवा आपल्या जवळच्या एखाद्या व्यक्तीच्या आयुष्याचे वेगळेपण जाणवले आणि त्याचे चरित्रकथन लिहावेसे वाटले तर अवश्य लिहा. आम्ही त्याला प्रसिद्धी देऊ. राजकीय, सामाजिक, कला, शिक्षण, उद्योग, अशा कोणत्याही क्षेत्रातील, यशस्वी किंवा धडपड्या व्यक्तींची चरित्रे कायम वाचनीय, स्मरणीय व स्फुर्तीदायकच असतात. कृपया esahitya@gmail.com या पत्त्यावर संपर्क साधा आणि लिखाणाला प्रारंभ करा.

धन्यवाद
आपले नम्र
टीम ई साहित्य