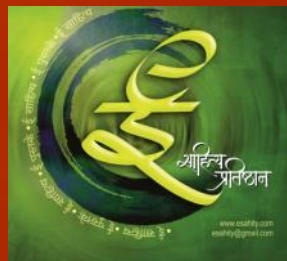




पाऊल पडते पुढे



उल्हास हरी जोशी



पाऊल पडते पुंढे

उल्हास हरी जोशी



ई साहित्य प्रतिष्ठान

पाऊल पडते पुढे

लेखक

उल्हास हरी जोशी

Ph. :9273579608/9226846631

joshiulhas5@gmail.com

या पुस्तकातील लेखनाचे सर्व हक्क लेखकाकडे सुरक्षित असून पुस्तकाचे किंवा त्यातील अंशाचे पुनर्मुद्रण वा नाट्य, चित्रपट किंवा इतर रूपांतर करण्यासाठी लेखकाची लेखी परवानगी घेणे आवश्यक आहे .तसे न केल्यास कायदेशीर कारवाई होऊ शकते .

प्रकाशक :

ई साहित्य प्रतिष्ठान

www. esahity. com

esahity@gmail. com



©esahity Pratishthan©2016

विनामूल्य वितरणासाठी उपलब्ध .

- आपले वाचून झाल्यावर आपण हे फॉरवर्ड करू शकता .
- हे ई पुस्तक वेबसाईटवर ठेवण्यापुर्वी किंवा वाचनाव्यतिरिक्त कोणताही वापर करण्यापुर्वी ई साहित्य प्रतिष्ठानची-लेखी परवानगी घेणे आवश्यक आहे .

प्रकाशन : २० मार्च २०१६

लेखकाचे दोन शब्द:-

मराठी समाज हा जाणून बुजून उद्योग व्यवसायाच्या विश्वापासून दूर रहातो. हा समाज नोकरीतच रमणारा आहे. मराठी माणसाचे ध्येय हे शेवटी उत्तम नोकरी मिळवणे हेच असते. उत्तम शिक्षण हे उत्तम नोकरी मिळवण्यासाठीच घ्यायचे असते. मराठी माणसाची प्रतिष्ठा ही त्या माणसाच्या नोकरीवर, नोकरीतील पदावर व त्याच्या नोकरीतल्या उन्नतीवर ठरवली जाते. लग्नाच्या बाजारात आलेल्या उपवर मराठी तरुणींना फक्त नोकरी करणारी मुलेच हवी असतात.



गेली कित्येक वर्षे मराठी समाजाचे हेच चित्र बघायला मिळत होते. पण आता यात हळू हळू बदल होऊ लागला आहे. काही मराठी माणसे धाडसाने उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात पदार्पण करू लागली आहेत. आता जरी हे प्रमाण कमी असले तरी हळू हळू हे प्रमाण वाढताना दिसत आहे. त्यामुळे एक ना एक दिवस मराठी समाजाचे वरील चित्र इतिहासजमा होईल असे संकेत आता मिळू लागले आहेत. ही नक्कीच एक उत्साहवर्धक गोष्ट आहे.

मराठी समाजात औद्योगिक घराणी फारच थोडी, म्हणजे हाताच्या बोटावर मोजता येण्याएवढीच आहेत. किलोस्कर, गरवारे, बी. जी. शिर्के, भिलवडीचे चितळे बंधु या औद्योगिक घराण्यांची माहिती आता अनेकांना आहे. यांच्याबद्दल अनेक पुस्तके, लेख व चरित्रे

प्रकाशित झाली आहेत. लोक ती आवडीने वाचताना पण दिसतात. अर्थात महाराष्ट्राच्या उद्योग व्यवसायाच्या विश्वात या लोकांचे योगदान सह्याद्री पर्वताएवढे मोठे आहे यात काही शंकाच नाही.

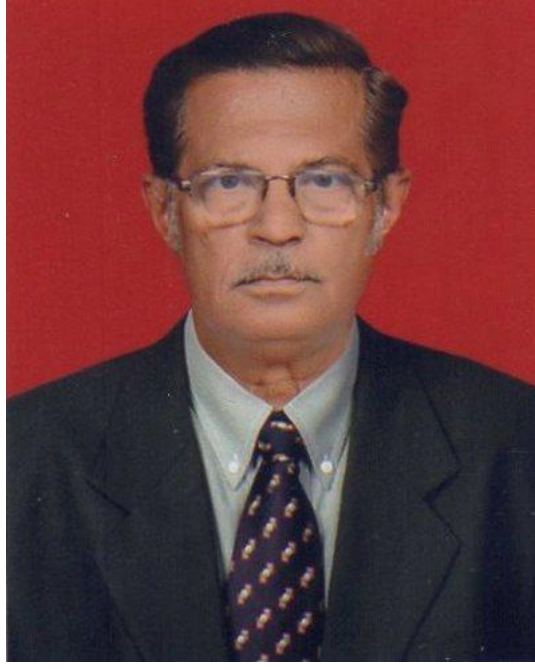
पण असे अनेक छोटे छोटे मराठी व्यावसायिक आहेत की ज्यांनी मोठ्या धाडसाने या क्षेत्रात प्रवेश केला. यातील अनेक जण उद्योग व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची पार्श्वभूमी नसलेल्या गरीब किंवा मध्यमवर्गीय कुटुंबातून आलेले आहेत. प्रचंड मेहनत करून, अनेक संकटांना अडचणींना व अडथळ्यांना तोंड देत त्यांनी आपले उद्योग व्यवसाय यशस्वी करून दाखवले आहेत. हे लोक जरी छोटे असले तरी त्यांचे योगदान हे तितकेच महत्वाचे आहे. या लोकांकडूनही बरेच काही शिकता येण्यासारखे आहे.

अशाच काही उद्योजकांच्या मुलाखती घेण्याचे भाग्य मला लाभले. या मुलाखती निरनिराळ्या मासिकांमधून व पाक्षिकांमधून प्रसिद्ध झाल्या आहेत. या मुलाखतींचा संग्रह करून त्या या पुस्तकाद्वारे आपल्यापर्यंत पोचवण्याचा माझा हा एक छोटासा प्रयत्न आहे.

ई-साहित्य प्रतिष्ठानने माझी 'हिम्मते मर्दा', 'यशोयुतं वंदे' व 'निती संपदांची' ही तीन पुस्तके प्रकाशित करून माझ्यासारख्या नव लेखकाला प्रोत्साहित केले आहे. त्या बदल मी त्यांचा ऋणी आहे. माझे हे पुस्तक पण ते प्रकाशित करतील अशी माझी खात्री आहे.

हे पुस्तक वाचून काही मराठी माणसांच्या मनात उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात येण्याची प्रेरणा निर्माण झाली तरी 'हेही नसे थोडके'!

उल्हास हरी जोशी.

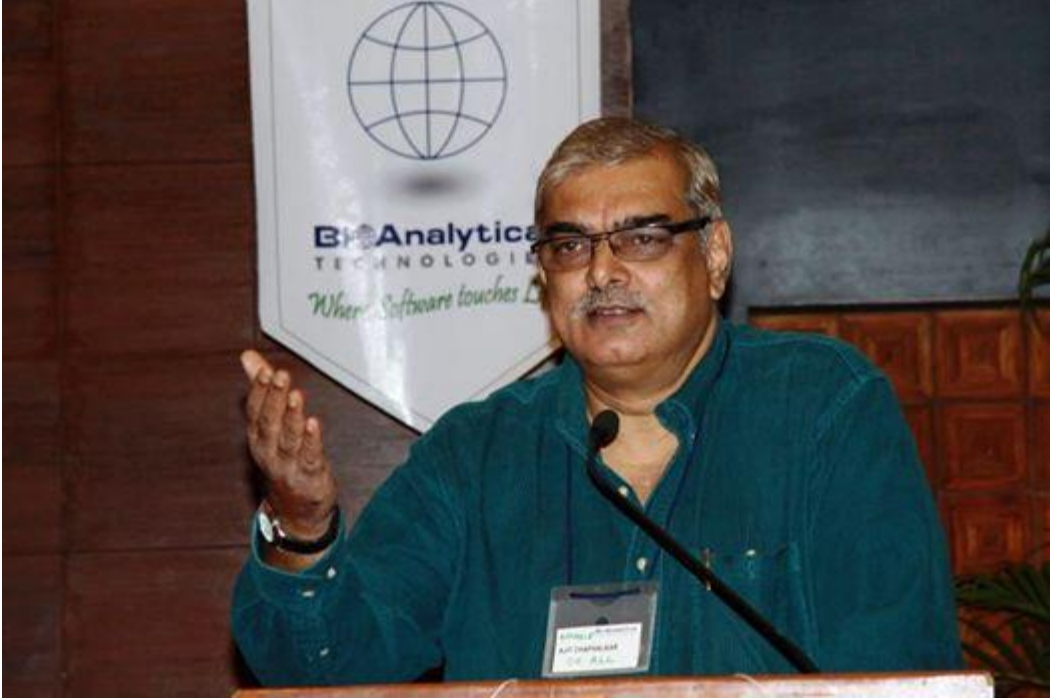


या पुस्तकाच्या प्रकाशनाचे काम सुरू असतानाच
या पुस्तकात ज्यांची यशोगाथा आहे असे
श्रीकांत भागवत उर्फ बाबूजी
यांच्या दुःखद निधनाचे चटका लावणारे वृत्त हाती आले.
हे पुस्तक बाबूजींना अर्पण करून
त्यांच्या कुटुंबियांच्या दुःखात आम्ही सहभागी होत आहोत

लेखक श्री उल्हास जोशी व टीम ई साहित्य प्रतिष्ठान

एक

हार्ट अटॅक ठरला टर्निंग पॉइन्ट पुण्याचे उद्योजक अजित चाफळकर



एखाद्या माणसाला हार्ट अटॅक येणे ही गोष्ट म्हणजे तशी दुर्दैवीच! हे एक संकटच! त्यातून तरुण वयात, म्हणजे वयाच्या केवळ 41 व्या वर्षी मॅसिव्ह हार्ट अटॅक येणे ही तर फारच दुर्दैवी घटना! हे तर फार मोठे संकट. हार्ट अटॅकच्या संकटातून वाचलेले लोक मग उरलेले आयुष्य घाबरत घाबरत, स्वतःला फुलासारखे जपत, पुन्हा हार्ट अटॅक येऊ नये म्हणून स्वतःला सगळ्या प्रकारच्या टेन्शन्सपासून दुर ठेवायचा प्रयत्न करत जगताना दिसतात.

संकट ही एक संधी असते असे म्हणतात. तरुण वयात आलेल्या हार्ट अटॅकचे रुपांतर सुवर्ण संधीत केले. त्यानंतरच्या 21 वर्षात स्वतःची तब्येत तर ठणठणीत ठेवलीच, पण वर्षाला 20 कोटी रुपयांचा टर्न ओव्हर असलेली स्वतःची ठणठणीत कंपनी स्थापन केली. आता याच कंपनीचा टर्न ओव्हर येत्या 5 वर्षात पांचपट म्हणजे 100 कोटी रुपयांवर नेण्याची महत्वाकांक्षी योजना आहे.

ही सत्यकथा आहे पुण्यातील एका उद्योजकाची. त्यांचे नांव आहे अजित चाफळकर आणि त्यांच्या कंपनीचे नांव आहे बायो अॅनॅलिटिकल टेक्नॉलॉजीज (इंडिया) प्रा. ली. (Bio Analytical Technologies)

अजितचा जन्म 1948 साली पुण्याला एका टिपीकल मध्यमवर्गीय ब्राम्हण कुटुंबात झाला. त्याच्या कुटुंबाला कुठल्याही प्रकारची उद्योग, व्यवसाय किंवा बिझिनेसची पार्श्वभूमी नाही. त्याला एकुण पाच बहिणी, चार मोठ्या व एक लहान. भाऊ नाही. वडील स्टेट बँकेत नोकरी करत होते तर आई गृहिणी होती. पण आई त्या वेळच्या व्ह. फा. पर्यंत (सातवी पर्यंत) शिकलेली होती. त्याकाळी व्ह. फा. ला सुद्धा मान होता.

त्यावेळी स्टेट बँकेच्या जोरदार विस्ताराला सुरवात झाली होती आणि ग्रामीण भागात ब्रॅंचेस काढायला सुरवात झाली होती. अजितचे वडील नवीन ब्रॅंचेस उघडण्यात एक्सपर्ट होते. त्यांच्या वारंवार बदल्या व्हायच्या. त्यामुळे अजितचे चौथीपर्यंतचे शिक्षण महाराष्ट्रातील विदर्भ सहित अनेक भागात आणि गावात झाले. अजित पाचवीत गेल्यावर त्याचे कुटुंब पुण्याला स्थायीक झाल्यामुळे त्याचे पाचवी ते अकरावी (त्यावेळचे मॅट्रीक) शिक्षण पुण्याच्या टिळकरोडवरील न्यु इंग्लीश स्कूल मध्ये झाले. वडीलांची इच्छा होती की त्याने इंजिनियर व्हावे. म्हणून त्याने आठवीत असताना टेक्रीकल साईडला प्रवेश घेतला. त्यामुळे त्याचे इंजिनीअरींग ड्रॉईंग पक्के झाले. 1964 साली मॅट्रीक झाल्यावर त्याने वाडीया कॉलेजमध्ये इंजिनीअरींगच्या डिप्लोमाला ऍडमिशन घेतली. त्याची मेकॅनिकल इंजिनियर व्हायची इच्छा होती. परंतु वाडीयामध्ये मेकॅनिकलला प्रवेश मिळणे कठीण होते म्हणून त्याने गव्हर्नमेन्ट पॉलिटेक्नीकला (GPP) ऍडमिशन घेतली. पण तेथे पण मेकॅनिकल हुकले पण मेटॅलर्जी मिळाले. 1967 साली डिप्लोमा मेटॅलर्जी (D. Met.) झाल्यावर पुण्याच्या इंजिनियरींग

कॉलेजमध्ये (COEP) बी. ई. मेटॅलर्जीला ऍडमीशन घेतली. डिप्लोमा मध्ये पहिला आल्यामुळे पुढे शिकण्याची थोडी जिद्द वाढली.

या ठिकाणी अजितने खऱ्या अर्थाने कॉलेज लाईफ ईन्जॉय करायला सुरवात केली. अभ्यासाबरोबरच भरपुर प्रमाणात एक्स्ट्रा करीक्युलर ऍक्टिव्हिटीस मध्ये भाग घ्यायला सुरवात केली. बोट क्लब असो, रिगाटा असो, नाटक असो, स्पोर्टस असो की क्रिकेट असो सगळीकडे भाग घ्यायला सुरवात केली. उत्तम शरीरयष्टी कमावली कारण त्यावेळी मिलीटरीत जायचे अट्रॅक्शन होते. पण ते जमले नाही. उत्तम धावपटु म्हणून बक्षिसे पण पटकवली. तसेच विविध क्षेत्रातील मित्र जोडण्याचा छंद लागला. कॉलेजमध्ये जोडलेले मित्र आयुष्यात किती उपयोगी पडू शकतात हे पुढे अनुभवायला मिळाले.

कॉलेजमध्ये असतानाच उद्योग व्यवसायाचा किडा अजितच्या डोक्यात वळवळू लागला होता. त्याचे मुख्य कारण होते पॉलिटिकनीकमधील डॉ वाय. व्ही. देशमुख सर. ते मेटॅलर्जी डिपार्टमेंटचे एच. ओ. डी. होते. ते नेहमी मुलांना नोकरी करू नका, स्वतःची फाऊंड्री काढा, वर्कशॉप काढा, हीट ट्रीटमेंटचा प्लॅन्ट सुरु करा असा सतत उपदेश करायचे. त्याचबरोबर आर्थिकदृष्ट्या सकस असावे असे विचारही जोपासले जात होते. त्यामुळे सुट्टीमध्ये नोकरी आणि शिकवणी हे उद्योग पण चालू होते.

पण अजितच्या करीअरची सुरवात मात्र नोकरीपासूनच झाली. 1970 साली बी. ई. मेटॅलर्जी झाल्यावर त्याला पुण्याच्या वल्कन लाव्हलमध्ये (आताचे अल्फा लाव्हल) ट्रेनी इंजिनियर म्हणून नोकरी मिळाली. आधी त्याच्याकडे कास्टिंग, फोर्जिंग असे फाऊंड्री मटेरियलच्या प्रोक्युरमेंटचे काम होते. पण त्याची इंजिनीअरींग ड्राईंगवरची हुकुमत व ती ड्राईंग अचुक वाचायची क्षमता बघुन त्याच्याकडे क्रिटीकल कॉम्पोनंट डेव्हलपमेंटचे काम देण्यात आले. या ठिकाणी त्याला नॉन फेरस व स्पेशल स्टील सारख्या निरनिराळ्या 16 प्रकारच्या मेटल्सवर काम करायची संधी मिळाली. तसेच वेगवेगळ्या मशीन मधील components, assemblies & design पहायला मिळाली.

मग कंपनीतर्फे त्याची स्वीडनला रवानगी करण्यात आली व आयुष्यातील पहिली फॉरीन ट्रीप मिळाली. त्याकाळी आत्तासारख्या सहज फॉरीन ट्रीप्स मिळत नसत. स्वीडनच्या मुक्कामात त्याला परदेशी ग्राहकांबरोबर कसे वागायचे व फॉरीन मार्केटस कशी असतात याचा

अनुभव आला. मुख्य म्हणजे परदेशी इंजीनीयर्स Technology कडे कसे बघतात, कसे विचार करतात, मशीन्स कशी design करतात, हे शिकायला मिळाले.

पुण्याला परत आल्यावर त्याची प्रॉडक्ट डेव्हलपमेंट मधून मार्केटींगमध्ये प्रॉडक्ट मॅनेजर म्हणून बढती झाली. पण आत्तापर्यंत फक्त इंजीनीयर म्हणून काम केलेल्या अजितला कमर्शियल नॉलेज काहीच नव्हते. या ठिकाणी त्याला दुसरे गुरु भेटले ते म्हणजे कंपनीचे एम. डी. व्ही. ए. दातार. त्यांनी अजितला आय. आय. एम. अहमदाबादला पाच आठवड्यांचा एक management development कोर्स करायला पाठवले. याचा अजितला पुढील आयुष्यात फार उपयोग झाला. दरम्यान 1973 साली अजितचे लग्न झाले. पुण्याचे विख्यात संस्कृत पंडीत डॉ. चिं. ग. काशीकर यांची बी. ए. डी. एस. डब्लू. झालेली कन्या अजितची पत्नी बनली. 1974 साली मोठ्या मुलीचा अनघाचा जन्म झाला तर 1980 साली धाकट्या मुलाचा अमोघचा जन्म झाला.

सगळे काही छान चालू होते. पण डोक्यात स्वतःचा उद्योग सुरु करण्याचा जो किडा वळवळत होता तो काही स्वस्थ बसू देत नव्हता. १९७९ साली कंटाळा आला म्हणून व्हल्कन लावाल सोडली व महिन्द्र स्पायसरमध्ये मुंबईला काही दिवस नोकरी केली. अजितच्या करीअरचा पहिल्या 10 वर्षांचा टप्पा संपला व दुसऱ्या टप्प्याला सुरवात झाली, जो पहिल्या टप्प्यापेक्षा फारच वेगळा असणार होता.

व्हल्कन मधल्या आपल्या दोन मित्रांच्या सहय्याने शेवटी एकदाचे अजितने उद्योग व्यवसायात पडण्याचे धाडस हे केलेच. घरून पण फारसा विरोध झाला नाही. सावधगिरीच्या सूचना वारंवार मिळत होत्या. पण ते बरोबरच होते कारण ह्या मार्गाने संबंध कुटुंबातून कोणीच गेलेले नव्हते. न्युमॅटीक हॅमर्स व त्याला लागणारे ड्रील रॉड्स व टुल बीट्सच्या आणि स्पेअर्स उत्पादनाला सुरवात करायचे ठरले. याचे कारण अजितला आकर्षण होते ते कार्बाईड आणि स्टीलचे. त्यावेळी सॅंडवीक व विडिया या कटींग टुल्स बनविणाऱ्या कंपन्यांनी जवळ जवळ कार्बाईड स्टीलवर कबजाच केला होता. या कंपन्या हे कार्बाईड बाहेर कुणाला मिळु देत नव्हत्या. पण काही छोट्या कंपन्यांकडून हे कार्बाईड मिळु शकते हे अजितला कळून चुकले होते.

त्याने अवंती टुल्स या प्रायव्हेट लिमिटेड कंपनीची स्थापना केली. एकुण 3 डायरेक्टर्स होते पण मुख्य जबाबदारी अजितचीच होती. जो अनुभव नवीन उद्योजकांना येतो

तो अजितला पण आला. कोणी बँक फायनान्स द्यायला तयार होत नव्हती. पण सीकॉमने (SICOM) हा प्रोजेक्ट उचलून धरला. त्यांनी 25 लाखांचा फायनान्स मंजुर केला पण एक अट टाकली. पुण्याला प्लॅन्ट न टाकता दुसरीकडे (औद्योगिक दृष्ट्या मागासलेल्या भागात) कोठेतरी टाकावा अशी ती अट होती. त्यावेळी सातारला नुकतीच एम. आय. डी. सी. ची स्थापना झाली होती. त्यामुळे सातारला प्लॅन्ट टाकायचे ठरले. तीन डायरेक्टर्स व दहा लोकांच्या सहाय्याने 1980 साली कंपनीची सुरवात झाली.

पहिल्या वर्षीचा टर्न ओव्हर 20 लाखांच्या आसपास होता. 1983 साली कंपनीला "National Award for Entrepreneurship) हे राष्ट्रपतींच्या हस्ते ऍवॉर्ड पण मिळाले. त्या काळात एका अमेरिकन कंपनीने collaboration ची तयारी दाखवली होती. 1986 सालापर्यंत कंपनी उत्तम चालु होती. कंपनीचा टर्न ओव्हर ७० लाखांच्या घरात गेला होता. आता कंपनीत पन्नास माणसे होती. या कंपनीत काम करत असताना अजितचा अनेक सरकारी खात्यांशी संबंध आला, महाराष्ट्रात लघु उद्योग काढणे किती कठीण असते याचा वारंवार प्रत्यय येत होता. यासाठी 50 कायद्यांचे पालन कारावे लागते. 50 एजन्सीजकडून परवाने मिळवावे लागतात. 150 इन्स्पेक्टर्सना तोंड द्यावे लागते. एक्साईज डिपार्टमेंटचा फार वाईट अनुभव आला. इथपर्यंत कि तुम्ही उद्योजक आहात का क्रिमिनल म्हणजेच आरोपी आहात असे वाटावे. तरी सुध्दा सर्व काही आलबेल आहे असे वाटत होते. पण लवकरच हा फुगा फुटणार होता.

1986 साली कंपनीतील कामगारांनी संप केला. चार महिने हा संप आणि अनेक महिने गो स्लो चालु होता. त्यामुळे अजितने मोठ्या कष्टाने उभी केलेली ही कंपनी पत्त्याच्या बंगल्यासारखी तर कोसळलीच पण अजितचे पण कंबरडे मोडले. सगळ काही उलट पुलट होऊन गेलं. कंपनीकडे भरपूर ऑर्डर्स होत्या. पण त्या जास्त करून गव्हर्नमेंट डिपार्टमेंटसच्या होत्या. त्याला पेनल्टी क्लॉज होत्या. संपामुळे प्रॉडक्शन ठप्प झाले होते. वेळेवर ऑर्डर पुण्या न केल्याबद्दल कंपनीला दंड होऊ लागले. कॅश फ्लो बॉंबलला होता. कंपनीचे तीन फायनान्सर्स होते. सिकॉम व एम. एस. एफ. सी. ने प्लॅन्ट व मशीनरिला फायनान्स दिला होता. तर युनायटेड वेस्टर्न बँकेने खेळत्या भांडवलाची जबाबदारी स्विकारली होती. पण बँकेने हात आखडते घेतले. त्याचाही खूप त्रास झाला.

तिन्ही फायनान्सर्सनी एकत्र येऊन या समस्येवर काहीतरी तोडगा काढावा असे अजितचे प्रयत्न सुरु होते. पण त्याला यश येत नव्हते. कंपनी वाचवण्याचे अजितचे शर्तीचे प्रयत्न चालू होते. पण कुठेच डाळ शीजत नव्हती. एकदा का हे दुष्ट चक्र सुरु झाले कि तुम्हाला माहित नसलेले कायद्याचे पालक डोकं वर काढून नोटीसा बजावायला सुरवात करतात. कोणीही परिस्थिती समजून घेण्याच्या मनस्थितीत नसतो. वर एक्साईज डिपार्टमेंटने प्रचंड त्रास द्यायला सुरवात केली होते. 1986 ते 1889 अशी तीन वर्षे अजितचे कंपनी वाचवण्याचे अथक प्रयत्न आणि नोटिसांना उत्तरे देणे असे चक्र चालू होते.

याचा काही उपयोग तर झाला नाहीच तर अजितची तब्येत बीघडली. त्याला मॅसिव्ह हार्ट अटॅकला सामोरे जावे लागले. (मेडिकल भाषेत "Myocardial Infarction") 1990 साली म्हणजे वयाच्या 41 व्या वर्षी अजितला मॅसिव्ह हार्ट अटॅक आला व त्याची बायपास सर्जरी करावी लागली. ते सुध्दा तो कफल्लक झालेला असताना. खिशात पैसे नसताना. मुले लहान असताना. पण या कठीण परिस्थितीत त्याच्या मदतीला धाऊन आले ते त्याचे अनेक मित्र. डॉ. नितु मांडके व अजितची लहानपणापासूनची दोस्ती. दोघेही नाना क्लासचे विद्यार्थी. तसेच कॉलेजमध्ये असताना दोघांनी पळण्याच्या शर्यतीत एकत्र भाग घेऊन मेडल्स मिळवलेली. रुबी हॉलमध्ये शस्त्रक्रिया झाली. मित्रांनी वर्गणी गोळा करून पैसे उभे केले. डॉ. नितु मांडके, डॉ. हिरेमठ, डॉ. अरुण बहुलीकर, डॉ. बाबा साठे, डॉ. अशोक गोंधळेकर यांच्या अथक प्रयत्नांमुळे अजित चे प्राण वाचले व त्याचा जणुकाही पुनर्जन्मच झाला. आपण अजून जिवंत आहोत पण डॉ. नितु मांडके हार्ट अटॅकनेच आपल्या आधी निघून गेले ही खंत अजूनही अजितच्या मनाला लागून आहे.

एक वर्ष अजितला सक्तीची विश्रांती घ्यावी लागली. हा वेळ अजितला मिळाला आत्मपरीक्षण करण्याचा. आपले काय चुकले हे शोधून काढण्याचा. त्याच वेळी अजितला त्याचा एक जवळचा मित्र भेटला. तो अजितला म्हणाला, ' अवंती टुल्स ही कंपनी वाचवून तु काय पुव्ह करणार आहेस? आणि कोणाला पुव्ह करणार आहेस? एक बिझिनेस कोसळला, एक पराभव झाला म्हणजे तु संपलास असे होत नाही. त्यामुळे तुझ्यातील कौशल्ये, तुझी क्षमता संपत नाही. शहाणा असशील तर अवंती टुल्स मधून बाहेर पड! ' अजितने मित्राचा सल्ला ऐकला. फक्त 500 रुपये घेऊन व सुमारे 2 कोटी रुपयांची लायेबिलिटी, अनेक कोर्ट केसेस डोक्यावर घेऊन, न

संपणारी अनेक प्रश्नचिन्हे घेऊन अजितने अवंती टुलसला कायमचा रामराम ठोकला. पुढे काय काय वाढून ठेवलाय हे माहित नसताना!

अशा रीतीने अजितच्या करीअरमधील 10 वर्षांचा दुसरा टप्पा संपला आणि तिसऱ्या टप्प्याला सुरवात झाली पण तो सुध्दा अगदी वेगळा ठरणार होता. एक दार बंद झाले की दुसरे दार आपोआप उघडते असे म्हणतात. अजितच्या COEP मधील हरीष मेहताने मुंबई आणि पुण्याला ऑनवर्ड टेकनॉलॉजी नावाची एक सॉफ्टवेअर कंपनी चालू केली होती. तेव्हां ती एक स्टार्ट अप कंपनी होती. त्याची गाठ एका मित्राने घालून दिली. त्याने अजितला सांगितले की ही कंपनी तुझी स्वतःची आहे असे समजूनच तु चालव. त्यांच्याकडे काही प्रतिष्ठीत अमेरिकन कंपन्यांच्या सॉफ्टवेअरची एजन्सी होती. हरीषचे म्हणणे होते की आपण प्रथम लोकल मार्केटमध्ये स्ट्रॉंग होऊन मग फॉरीन मार्केटमध्ये शिरू.

त्याचवेळी बंगलोरला इन्फोसीस नावाची एक सॉफ्टवेअर कंपनी स्थापन झाली होती. त्यांनी पहिल्यापासूनच फॉरीन मार्केटवर लक्ष केन्द्रीत केले होते. म्हणून इन्फोसीस आजच्या एव्हडी मोठी कंपनी होऊ शकली. जर हरीषने हीच मनोवृत्ती स्विकारली असती तर पुण्यातच इन्फोसीस सारखी मोठी कंपनी उभी राहू शकली असती. केवळ बिझिनेस ऍटिट्युडमुळे किती फरक पडतो बघा! तरीही या ठिकाणी हरिष यांच्या एका गोष्टीला दाद दिली पाहिजे. ती अशी - जेव्हां समोरचा माणूस एका विचित्र परिस्थितीत आहे आणि त्याच्या यशस्वीतेबद्दल प्रश्नचिन्हे उभी आहेत असे असताना त्यांनी अजित वर विश्वास दाखवला. कदाचित त्याचे कारण अल्फा लावाल मध्ये असण्याची पुण्याई आणि मित्रांनी बोललेले चार चांगले शब्द असेही असेल. पण अशा ब्रेकची गरज होती आणि तो मिळाला हे महत्वाचे! अजितने या कंपनीची सुत्रे स्विकारली खरी. पण त्याला कॉम्प्युटर, सॉफ्टवेअर यातील फारसे काही कळत नव्हते. पुर्वीपासूनच त्याच्यात ड्रॉइंगज अचुक वाचायचे कौशल्य होतेच. आता त्याच्यात अजून एक कौशल्य निर्माण झाले होते. ते म्हणजे बॅलन्स शीट अचुक वाचायचे कौशल्य. तसेच माणसे जोडण्याचे कला. एवढ्या बळावर त्याने पुढची वाटचाल सुरु केली.

त्यावेळी त्याने तीन लक्ष ठेवली होती. ती म्हणजे फॉरीन मार्केट्स, कॉम्प्युटर इंडस्ट्रीचा अभ्यास, आणि 10 कोटी टर्न ओव्हर. पुढे या कंपनीने कॅड-कॅम तसेच प्रोसेस इंजिनीअरींग सॉफ्टवेअरच्या क्षेत्रात प्रवेश केला. अजित जॉईन झाला तेव्हा कंपनीत फक्त पन्नास माणसे होती. 1994 साली कंपनी पब्लीक झाली व त्यानंतर काही काळातच अजित कंपनीचा सी. ई. ओ. झाला. पाठोपाठ इतर अनेक किंबहुना कंपनी चालवण्याच्या सर्वच

जबाबदाऱ्या. अजित वर येवून पडल्या. 1997 पासून एक्सपोर्टला सुरवात झाली. 1998 पासून सॉफ्टवेअर डेव्हलपमेन्टला सुरवात झाली. अणि यातूनच अजितच्या 'सुटकेस' आयुष्याला सुरवात झाली.

अजित पुर्वी स्वीडनला राहिलेला आणि Europe ची माहिती असल्यामुळे त्याला फॉरीन कस्टमर्सशी कसे डील करायचे हे ठाऊक होते. त्यांची मनोवृत्ती कशी असते, परदेशी बाजारपेठा कशा असतात याची चांगली कल्पना होती. अजितचा एक्सपोर्ट सुरु झाला आणि अजितच्या जग भ्रमंतीला सुरवात झाली. सुटकेस नेहमी भरलेली असायची. जपानपासून अमेरिकेपर्यंत वाऱ्यार सुरु झाल्या. अमेरिकेत सिलिकॉन व्हॅलीत सॅन होजे ला ऑफीस काढले. त्यानंतर Detroit, Dallas. अजित गंमतिने या कालखंडाला 'सुटकेस' आयुष्याचा कालखंड म्हणतो. कारण त्याचे आयुष्य सुटकेसमध्ये व विमानातच जात होते. बघता बघता कंपनीचा पसारा वाढला. कंपनीत 500 माणसे काम करू लागली. टर्न ओव्हर भरपुर वाढला. कंपनीचे Business model सुद्धा कालमानानुसार बदलू लागले. कंपनीचा सी. ई. ओ. म्हणून अजितची पण भरपुर आर्थिक प्रगती झाली. पण एकच गोष्ट अजितला खटकत होती. जरी काही अंशी stock options मुळे थोडे बहुत मालकीचे समाधान असले तरीही तो त्या कंपनीचा मालक नव्हता. कंपनी Public Limited असल्यामुळे मालकी हक्काचे वाटेकरी कोणीतरी दुसरेच होते. शेवटी तो एक Entrepreneurial प्रवास होता. नोकरीचा आभास नव्हता कारण पुरेसे स्वातंत्र्य होते. पण तरीही काहीतरी कमी होते.

आता परत एकदा विचार करण्याची वेळ आली होती. सर्वच गोष्टींचा जमा-खर्च मांडायची वेळ आली होती. तसेच अवंती टुल्सचे शुक्लकाष्ट अजून संपलेले नव्हते. अजितच्या करीअरची तीसरी 10 वर्षे अशा रितिने संपली व पुढील काळ सुरु झाला. 2001 मध्ये अजितने ऑनवर्डमधून अलग व्हायचे ठरवले. सर्व सहकाऱ्यांशी चांगले संबंध ठेऊन. त्याला दोन कारणे घडली.

पहिले कारण म्हणजे त्याच्या मागे लागलेले अवंती टुल्सच्या लायेबिलिटिचे शुक्लकाष्ट त्याला एकदाचे कायमचे संपवायचे होते. मग त्यासाठी त्याने चक्क वकिलाचा काळा कोट चढवला. सगळ्या केसेस फाईट आऊट करायला सुरवात केली. यात त्याला अनेक आश्चर्यकारक गोष्टी आढळून आल्या. त्याच्या फायनान्सर्सनीच त्याच्या कंपनीचा कबाडा केल्याचे

लक्षात आले. एक कोटी रुपये कीमतीची प्रोपर्टी केवळ 14 लाखात व अशा कंपनीला विकली की त्यांनी त्याचा एक छदाम पण दिला नाही. एक्साईस डिपार्टमेंटचे बहुतेक खटले निकालात निघाले. एक्साईज इन्स्पेक्टर्सना हवा असलेला मलिदा खायला न घातल्यामुळे आकसापोटी हे खटले दाखल झाले होते. अजितच्या डोक्यावर लायेबिलिटी जवळ जवळ नव्हतीच! पण कायद्याने अडकवले होते. स्वतःचे पैसे गेलेच होते. त्याचा हिशोबच नाही. शिवाय कायदा उलटा फिरू शकतो याचा अनुभव आला. त्रास मात्र पुरेपूर होता. यामुळे भरपूर बदनामी पण वाट्याला आलेली होती. तरी पण त्याने कायदेशीर व सनदशीर मार्गाने यातून सुटका करून घेतली व आपले रेकॉर्ड स्वच्छ केले.

अजितचे वडील स्टेट बँकेचे शाखा उघडणारे एक्सपर्ट बनले होते. तसेच आपण पण स्टार्ट अप कंपन्यांचे एक्सपर्ट बनलो आहोत हे अजितच्या लक्षात आले. कारण दोन स्टार्ट अप कंपन्यांचा अनुभव पाठिशी होता. त्याच बरोबर हेही लक्षात आले कि मागील वर्षामध्ये दर २ ते ४ वर्षांच्या दरम्यान प्रत्येक वेळी काहीतरी नवीन करण्याचे एक वेगळेच आव्हान समोर आलेले होते आणि ते आव्हान त्याने उत्तमरीत्या पेलले होते. मग आपणच एखादी स्टार्ट अप कंपनी का काढू नये असा विचार अजितच्या मनात येऊ लागला. तसेच आपण Consulting मार्गाने इतरांनाही स्टार्ट अप साठी तशी मदत करू शकतो हे पण लक्षात आले होते. आता सॉफ्टवेअरच्या क्षेत्राची अजितला चांगली कल्पना आली होती. सॉफ्ट वेअरची डेव्हलपमेंट जास्त करून सर्विस सेक्टरसाठी- जसे की बँकींग, इन्शुरन्स वगैरे- होते हे अजितच्या लक्षात आले होते. अजून अशी बरीच क्षेत्रे आहेत की ज्यामध्ये सॉफ्टवेअर डेव्हलपमेंटला वाव आहे.

असे एक क्षेत्र त्याला खुणावत होतो. ते म्हणजे साटन्टिफीक डेव्हलपमेंट. हे क्षेत्र दृष्टीपथामध्ये यायला कारण होता तोही एक जुना मित्र श्रीराम भालेराव. मग त्याच्या बरोबर ठरले कि आपण एक नवीन कंपनी स्थापन करू की जी Scientific Community साठी सॉफ्टवेअर लिहू शकेल. श्रीरामच्या कनेक्शन्स मधून एका prospective client ची गाठ पडली. त्याला आपले Business Model काय आहे ते पटवणे हा नवीन प्रवासातला पहीला विजय होता.

शास्त्रीय संशोधनाच्या क्षेत्रासाठी सॉफ्टवेअर बनवणे ही गोष्ट काही सोपी नसते हे अजितच्या लक्षात आले. त्यासाठी जे काही शास्त्रीय संशोधन चालू आहे त्याची अद्ययावत

माहिती असणे आवश्यक असते. त्यासाठी त्याने तीन क्षेत्रे निवडली-बायो, लाईफ सायन्स व हेल्थ. Improve quality of Life लोकांच्या आयुष्याचा व आरोग्याचा दर्जा वाढवणे हे त्यामागचे मुख्य सुत्र ठरवले. दोन इंजीनीयर्स आणि दोन शास्त्रज्ञांच्या सहाय्याने 2004 साली बायो अॅनॅलिटिकल टेक्नॉलॉजीज प्रा. ली. (Bio Analytical Technologies) या कंपनीची स्थापना केली. विजय घाटे या कॉलेजमधील फिजिक्स स्कॉलरला बरोबर घेतले. फिलिप्स सारख्या नावाजलेल्या कंपनीचा दीर्घ काळ अनुभव असलेल्या हा मित्र सी. टी. ओ. (चीफ टेक्नीकल ऑफीसर) झाला. अजित स्वतः कंपनीचा सी. ई. ओ. व सी. एफ. ओ. बनला. सोबतीला निर्वाण हा अतिशय विश्वासू साथीदार होताच. कंपनी संपुर्णपणे स्वतःच्या भांडवलावर उभी केली. एक पैसा पण कर्ज घेतले नाही. कारण कर्जाचा बोजा कंपनीला कसा मारक ठरू शकतो हे त्याने अनुभवले होते.

2004 साली कंपनीचा टर्न ओव्हर 40 लाख होता. तो आता 20 कोटींवर गेला आहे. चार माणसांपासून सुरु झालेल्या कंपनीत आज 180 लोक काम करत आहेत. पुण्याला नव्या पेठेत सहा मजली भव्य ऑफीस आहे. यु. के मध्ये Manchester येथे ऑफीस आहे. अमेरिकेत प्रतिनिधी आहे. येत्या पांच वर्षात टर्न ओव्हर पाचपट करण्याची म्हणजे 100 कोटींच्या वर नेण्याची महत्वाकांक्षी योजना आहे.

आज अजित 63 वर्षांचा तरुण आहे. हार्ट अटॅक येऊन एकवीस वर्षे होऊन गेली. पण तब्येत अजून ठणठणीत आहे. आयुष्यात एवढे चढ उतार येवून गेले. असे असताना तब्येत ठणठणीत ठेवणे कसे जमले असे मी विचारले. तेव्हा त्याने मराठीतील सुप्रसिद्ध गझल लेखिका संगिता जोशी यांची खालील कविता कारणीभूत असल्याचे सांगितले.

पुन्हा एकदा झुंजण्याचा इरादा
तुला जीवना जिंकण्याचा इरादा

असो जीव पंखात किंवा नसु दे
परी पिंजरे तोडण्याचा इरादा

फुले माळण्याची मनी ना मनिषा
ऋतुला धडा शिकविण्याचा इरादा

उरी स्निग्धतेचा झरा आटलेला
आता कोरडे वागण्याचा इरादा.

निवली जरा राख माझी उद्या की
पुन्हा त्यातुनी जन्मण्याचा इरादा.

पराभवाने खचु नका. यशाने हरळून जाऊ नका. निरपेक्ष रहा. स्वतःकडे तटस्थपणे पहायला शिका. प्रतीकुल परिस्थितीत हाय खाऊ नका. त्याच्याशी मुकाबला करायला शिका. वरील कवितेत ही महत्वाची तत्वे सांगितलेली आहेत, जी प्रत्येक उद्योजकाला उपयुक्त आहेत असे अजितचे म्हणणे आहे. त्यामुळे ही कविता हा त्याच्या जीवनाचा आधार बनली आहे. फक्त एकच सूत्र – “Don’t Quit”.

अजितच्या या जीवन प्रवासात त्याला घरच्यांची उत्तम साथ मिळाली याचा तो कृतज्ञतापूर्वक उल्लेख करतो. किंबहुना प्रतिकूल परिस्थितीत कुटुंबाला जे भोगायला लागत होते, त्याची आयुष्यभराची खंत तो बाळगून आहे. त्याची मुलगी अनघा बी. कॉम. एम. बी. ए. (एच. आर.) झाली असून त्याच्याच कंपनीत नोकरी करते. मुलीचे लग्न झाले असून जावई एका मोठ्या अमेरिकन कंपनीत सॉफ्टवेअर गुपचा प्रमुख आहे. मुलगा अमोघ केमीकल इंजिनियर असून अमेरिकेतून एम. बी. ए. आणि एम. एस. फायनान्स करून आला असून त्याच्याच कंपनीत नवीन बिझिनेस development & strategies यावर काम करीत आहे. नुकतेच त्याचे पण लग्न झाले. अजितचा जॉईन्ट फॅमिलीवर विश्वास असून तो सुभाषनगर कॉलनीतील वडिलांनी बांधलेल्या जुन्या घरातच रहातो. त्याला सून पण जॉईन्ट फॅमिलीवर विश्वास ठेवणारीच मिळाली आहे. कारण हल्लीच्या जमान्यात ही गोष्ट वीरळ झाली आहे. हल्लीच्या मराठी व त्यातूनही ब्राम्हण तरुण तरुणींना तुम्ही काय सांगाल असे मी अजित ला विचारले. तेव्हा त्याने सांगितले की आता या लोकांनी बिझिनेसचा ध्यास घ्यायला हवा. पण प्रथम उद्योजक व व्यापारी यातील फरक समजाऊन घ्यायला हवा. प्रत्येक उद्योजक हा व्यापारी असतो पण प्रत्येक व्यापारी हा उद्योजक नसतो. महाराष्ट्र ही उद्योजकांची कर्मभूमी आहे, व्यापाऱ्यांची नाही हे लक्षात ठेवावे. खरी आर्थिक उन्नती ही उद्योग व्यवसायामुळेच होते, नोकरीमुळे नाही हे लक्षात ठेवावे. आपल्यातील उणिवांवर कशी मात करता येईल हे शिकावे. पण दोन रिऍलिटीज नेहमी लक्षात ठेवाव्यात. एक व्यक्ती म्हणून तुम्हाला मित्र व नातेवाईक असतात. ते तुम्हाला एक व्यक्ती म्हणून मदत करायला तयार असतात. पण उद्योजकाला कोणी

मित्र किंवा नातेवाईक नसतो. त्यामुळे उद्योजक म्हणून कोणी तुमच्या मदतीला येईल अशी अपेक्षा ठेऊ नका. तसेच तुमचा बिझिनेसच्या चेक वर नेहमी दोघांची सही लागते. तरच तो चेक वटतो. त्यातील एक सही ही तुमची स्वतःची असते तर दुसरी सही ही तुमच्या 'लेडी लक' ची असते. ही दुसरी सही दिसत नसते. जर चेक वटला तर दुसरी सही होती. नाही वटला तर दुसरी सही नव्हती असे खुशाल समजावे. बऱ्याच वेळा तुमचे 'लेडी लक' तुमच्या बिझिनेसच्या चेकवर सही करायला उत्सुक असते. पण तुम्हीच या चेकवर सही करायला उत्सुक नसता कारण उद्योग व्यवसायात येण्याचे धाडस तुमच्याने होत नसते.

त्याचे उद्योजकांना असेही सांगणे आहे कि – यशाला फोर्मुला किंवा रेसिपी नसते. कारण प्रत्येक उद्योजक नेहमी "हे असे झाले आणि असे केले कि यश मिळणारच " अशा अविर्भावात सुरवात करतो. पण तसे होत नाही. परंतु जो अशी रेसिपी किमान स्वतःसाठी करू शकेल आणि कायम करत राहील, तो महान उद्योजकापासून महान Businessman होणार हे नक्की. तसेच काळाबरोबर सुसंगत राहा, तरच जगाल. सर्वात महत्वाचे – उद्योजकाचे यश म्हणजे चांगला Balance Sheet and P&L Account असणे हेच असते. प्रत्येक वेळी – दर वर्षी. बाकी सगळे दुय्यम. तेव्हां तिथे कायम लक्ष द्या. अजितचे हे अनुभवाचे बोल आहेत. कोण्या एके काळी ब्राम्हण मंडळी हातात पळी पंचपात्र घेऊन भिक्षुकी करायचे. याच ब्राम्हणांनी, विशेषतः कोकणस्थ ब्राम्हणांनी पळी पंचपात्रे टाकून तलवारी हातात घेतल्या. पेशवे बनून लढाया जिंकल्या, राणांगणे गाजवली. दक्षिणेतील तंजावर पासून उत्तरेकडील अटकच्या पलीकडे मराठी साम्राज्याचा विस्तार केला. (हे अटक आता पाकिस्तानात रावळपिंडीजवळ आहे.). आता ब्राम्हणांनी हातात तराजु किंवा तागडी घेण्याची वेळ आली आहे. उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रातून आता मराठी ब्राम्हण मंडळिंनी स्वतःचे साम्राज्य जगभर उभे करावे अशी अजितची इच्छा आहे.

तरुण वयात आलेल्या मॅसिव्ह हार्ट अटकच्या गंभीर संकटाला यशस्वी तोंड देऊन अजितने जी अचंबीत करणारी प्रगती केली आहे त्याबद्दल माझा त्याला मानाचा मुजरा.

दोन

नोकरीतील अनुभवाचे स्वतःच्या यशस्वी व्यवसायात रुपांतर करणारे पुण्याचे
उद्योजक जोडपे
अजय व नेहा वाळिंबे



अनेक मराठी व त्यातूनही ब्राम्हण लोकांना नोकरीमध्ये विविध प्रकारचा उत्तम अनुभव मिळत असतो. पण बहुतेकजण या अनुभवाचा उपयोग नोकरीत प्रगती करण्यासाठी, इन्क्रिमेंट्स व प्रमोशन मिळविण्यासाठी नाहीतर अधिक चांगली नोकरी मिळविण्यासाठी करत

असतात. 21 वर्षे चांगल्या कंपन्यांमध्ये चांगल्या पोस्टवर नोकरी केली. नोकरीत उत्तम प्रगती केली. 15 लाखांच्यावर 'पे पॅकेज' गेले. कंपनीची कार, फॉरीन ट्रीप्स सारख्या चांगल्या सुविधा मिळाल्या. चाळिशीनंतरचे वय हे खरे म्हणजे सेटल होण्याचे वय. आयुष्याच्या सेकन्ड इनिंगला सुरवात झालेली असते. अशा वेळी वयाच्या 44 व्या वर्षी, मुलगा लहान असताना, हातातील चांगली नोकरी सोडून व्यवसायात शिरण्याचे धाडस पती-पत्नी या दोघांनिही केले. तीन वर्षांच्या काळात स्वतःची 'Human Resources' क्षेत्रातील कंपनी स्थापन करुन यशस्वी करुन दाखवली.

ही सत्यकथा आहे पुण्यातील अजय व नेहा वाळिंबे यांची. त्यांच्या कंपनीचे नांव आहे 'ह्युमन कॅपिटल कन्सल्टन्ट्स' (Human Capital Consultants). अजयचा जन्म 1964 साली मध्यमवर्गीय ब्राम्हण कुटुंबात झाला. त्याच्या कुटुंबाला उद्योग, व्यवसाय किंवा बिझिनेसची कोणत्याही प्रकारची पार्श्वभूमी नाही. त्याचे वडील स्टेट बँकेतील निवृत्त अधिकारी आहेत. तर आई पुण्याच्या शिवाजी मराठा हायस्कूलमधील निवृत्त शिक्षिका आहे. अजयला फक्त एक मोठा भाऊ आहे. तो जनता सहकारी बँकेत नोकरीला आहे. अजयची वाढ, संगोपान, शिक्षण मध्यमवर्गीय कुटुंबातील मुलांसारखेच झाले. तो पेरुगेट भावेस्कूलचा विद्यार्थी. 1980 साली दहावीची परिक्षा उत्तीर्ण झाल्यावर त्याने बी. एम. सी. सी. मध्ये बी. कॉम ला ऍंडमीशन घेतली. शाळेत असल्यापासूनच त्याला खेळाची, विशेषतः क्रिकेटची आवड होती. तसेच अभिनयाची पण आवड होती. कॉलेजमध्ये ही आवड चांगलीच जोपासली गेली. तो कॉलेजच्या क्रिकेट टीम मध्ये होता. तसेच नाटकातून अभिनय करायची संधी मिळाली. त्याला पुण्याच्या प्रतिष्ठित पुरुषोत्तम करंडक नाट्यस्पर्धेत अभिनयाचे पारितोषीक पण मिळाले आहे. त्याचे हेच छंद पुढे त्याला उपयोगी पडले. हल्लीचे सुप्रसिद्ध क्रिडा पत्रकार सुनंदन लेले अजयच्या क्रिकेट टीमचे कॅप्टन होते. त्यांच्या मुळेच 1985 साली बी. कॉम. झाल्यावर अजयने सीम्बॉयसीसच्या एमपीएम (MPM- Master in Personnel Management) या कोर्सला ऍंडमीशन घेतली आणि पर्सनल मॅनेजमेन्ट हा त्याचा आवडीचा विषय बनला.

1987 साली एमपीएम झाल्यावर अजयच्या 21 वर्षांच्या नोकरीच्या करीअरला सुरवात झाली.

अजयच्या करीअरची सुरवात मुंबईच्या साई सर्वीस मधून झाली. मग मुंबईच्या रुइया गुपमधे अनुभव घेऊन तो पुण्याला आला व ऍटलास कॉप्कोच्या चाकण प्लन्टमधे नोकरीला लागला. 1994 साली लग्न झाले. हेमा श्रोत्री ही बी. कॉम., डी. बी. एम, एम. एम. एस. (फायनान्स) झालेली मुलगी अजयची पत्नी, सौ. नेहा वाळींबे बनली. ती पण बी. एम. सी. सी ची विद्यार्थिनी आहे. 1995 साली सौरभचा, एकुलत्या एक मुलाचा जन्म झाला. आठ वर्षे ऍटलास कॉप्कोमध्ये काम केल्यावर त्याने चाकणच्या अजून दोन इंजिनियरींग कंपन्यांमध्ये काम केले. तेथे त्याला कामगारांच्या युनीयनबरोबर कसे डील करायचे याचा अनुभव मिळाला.

1998 मध्ये अजयला पुण्याच्या हॉटेल ला मेरिडीयन या पंचतारांकीत हॉटेलमध्ये एच. आर. डिपार्टमेंटचा हेड म्हणून नोकरी मिळाली. ही नोकरी त्याच्या आयुष्यातील टर्नींग पॉइन्ट ठरली. कारण आत्तापर्यंत त्याने इंजिनियरींग व मॅन्युफॅक्चरींग इंडस्ट्रीमध्ये काम केले होते. या इंडस्ट्रीमध्ये काम करणाऱ्या कर्मचाऱ्यांचा व कामगारांचा ग्राहकांशी डायरेक्ट संबंध क्वचीतच येतो. पण हॉटेल आणि हॉस्पिटॅलिटी इंडस्ट्री फार वेगळी आहे याचा अजयला अनुभव आला. कारण या इंडस्ट्रीमध्ये जवळ जवळ प्रत्येकाचा संबंध हा कधी ना कधी तरी ग्राहकांशी येतच असतो. त्यामुळे प्रत्येकालाच आपल्या कामाचा व देत असलेल्या सेवेचा दर्जा तर उत्तम ठेवावाच लागतो. तसेच त्यात सातत्य पण ठेवावे लागते. हा एक फार वेगळ्या प्रकारचा अनुभव ठरला.

त्यानंतर सिग्मा इलेक्ट्रीक आणि बडवे ग्रुप या चाकणच्या अजून दोन इंजिनियरींग कंपन्यात उच्च पदावर काम केले. नोकरीच्या काळात अजयला ईटली, लेबॉनन, सिंगापुर या देशांना जायची संधी मिळाली. या देशातील कंपन्या मनुष्यबळ विकासाकडे कोणत्या नजरेने बघतात याचा त्याला अनुभव आला.

पहिल्यापासूनच स्वतःचा व्यवसाय असावा असे अजय व नेहा या दोघांचेही स्वप्न होते. व्यवस्थित बचत करून व पुरेसा अनुभव आल्यावर अजयने नोकरी सोडून स्वतःचा व्यवसाय सुरु करायचा हे दोघांनी अगदी पक्के ठरवले होते. तसे पाहिले तर अजयचा हा निर्णय धाडसी होता. कारण तो नेकरीत चांगला सेटल झाला होता. नोकरीच्या चांगल्या ऑफर्स येत होत्या. वय 44 वर्षांचे झाले होते. संसाराची, मुलाची जबाबदारी होती. तसेच नोकरीत त्याला उत्तम पगार होता, पोझीशन होती. असे असून सुध्दा त्याने नोकरीचे दार स्वतःसाठी कायमचे बंद करायचे ठरवले. हे मराठी माणसाच्या मनोवृत्तीच्या अगदी विरुद्ध होते. या वेळी

घरच्यांची, विशेषतः नेहाची साथ कशी मिळते हे महत्वाचे ठरणार होते. त्यावेळी नेहाने पुढील व्यवसायाच्या दृष्टीने स्वतःला घडवायला सुरवात केली होती. तिने स्वतःचे अकाऊन्ट्स व फायनान्स मधील करीअर बदलून मनुष्यबळ विकासाच्या करीअरची कास धरली. [JobSupershop. Com](http://JobSupershop.Com) नांवाच्या पुण्यातील कंपनीचे रिक्रूटमेन्टचे काम सहा वर्षे यशस्वीपणे सांभाळले.

नोकरी सोडण्याच्या निर्णयाला नेहाचा पूर्ण पाठिंबा होता. इतकेच नव्हे तर स्वतःची नोकरी सोडून अजयच्या बिझिनेसमध्ये सामील व्हायला ती तयार झाली. हे पण मराठी ब्राम्हण माणसाच्या मनोवृत्तीच्या विरुद्धच आहे. कारण पती-पत्नी पैकी जर एकजण बिझिनेस करत असेल तर दुसऱ्याने नोकरी करावी असा सो कॉल्ड व्यावहारिक दृष्टीकोन असतो. पण या दृष्टीकोनाला त्यांनी छेद दिला. अजयच्या मते व्यवसाय करणाऱ्या पुरुषाने, शक्य असल्यास, पहिल्यापासूनच आपल्या पत्नीला आपल्या व्यवसायात सक्रीयपणे सहभागी करून घ्यायला हवे. एका विश्वासु साथिदारामुळे व्यवसायाचे चित्र नक्कीच बदलते. अजय व नेहाने ही गोष्ट सप्रमाण सिद्ध करून दाखवली आहे.

जुलै 2008 ला त्यांनी ' Human Capital Consultants' ची सुरवात केली. रिक्रूटमेन्ट, कॉर्पोरेट ट्रेनिंग आणि एच. आर. कन्सल्टन्सी ही त्यांची ' Business Verticals ' आहेत. एच. आर. ला आपण ह्युमन रिलेशन्स म्हणतो. खरे म्हणजे हा मनुष्यबळ विकासाचा उद्योग आहे. कुठलिही कंपनी, व्यवसाय किंवा संस्था ही त्यामध्ये काम करणाऱ्या माणसांवर चालते. हा एक नोबल म्हणजेच आदरणीय बिझिनेस आहे. एखाद्या माणसाला नोकरीला लावून त्याचे आयुष्य घडवणे हे जेव्हादे समाधान देणारे काम आहे, त्याचप्रमाणे एखाद्या एम्प्लॉयरला चांगला कर्मचारी मिळवून देणे हे सुद्धा तेव्हादेच समाधान देणारे काम आहे. पण त्याहिपेक्षा एखाद्या एम्प्लॉयरकडे काम करणाऱ्या माणसांची कार्यकुशलता व कौशल्य वाढविण्यासाठी व काम करणाऱ्या सक्षम लोकांची टीम तयार करण्यासाठी आपण जर हातभार लाऊ शकलो तर त्यामुळे अजून जास्त समाधान मिळते. अशी अजयची धारणा आहे.

आपण फक्त रिक्रूटमेन्ट कन्सल्टन्ट म्हणून काम करायचे नाही. तर काहीतरी हटके, काहीतरी वेगळे, काहीतरी नवीन करायचे असे अजयचे धोरण आहे. कंपन्यांसाठी विविध विषयांवर ट्रेनिंग प्रोग्रॅम्स घेत असतानाच आता त्यांनी त्यातीलच पुढील पायरी गाठायचे ठरवले

आहे. त्यांनी येत्या 1 व 2 मार्चला पुण्याच्या हॉटेल ला मेरिडीयनमध्ये एच. आर. सेमिनार आयोजित केला असून त्यात भारतातील प्रमुख कंपन्या सहभागी होणार आहेत. उगीच खंडीभर ग्राहक न घेता थोडे, मोजकेच ग्राहक घेऊन व त्यांना उत्तम सर्विस देऊन समाधानी करावे. तसेच मॉडर्न टेकनॉलॉजीचा जास्तीत जास्त उपयोग करावा असे पण त्याचे धोरण आहे. कोणत्याही नवीन बिझिनेसची पहिली तीन वर्षे, म्हणजेच 1000 दिवस फारच क्रिटीकल असतात. त्यांना पण या परिस्थितितून जावे लागले. त्यातच बिझिनेस सुरु केला तेव्हा मंदी होती. परिस्थिती अनुकूल नव्हती. या काळात ठरावीक इन्कम नसते. जे नोकरीमधून बिझिनेसमध्ये येतात त्यांना याचा फटका बसत असतो. पण अजयचा पहिल्यापासूनच बचत व गुंतवणुकीकडे ओढा असल्याने व प्रतिकूल परिस्थितीतही अनुकूल काय करता येईल याचा अभ्यास केल्याने त्यांना मंदीचा व्यवसायत फटका बसला नाही. प्रतिकूल परिस्थितितून यशस्वी बिझिनेस कसा उभा करता येतो त्याचा अनुभव मिळाला.

आता त्यांचा हा 1000 दीवसांचा काळ यशस्विरितिने संपला आहे. जो व्यवसाय पहिले 1000 दिवस यशस्वीपणे चालवता येतो तो व्यवसाय पुढील 1000 महिने (म्हणजे 84 वर्षे) यशस्वी चालतो असे म्हणतात. त्यामुळे आता अजय व नेहाच्या बिझिनेसचा 1000 महिन्यांचा काळ सुरु झाला आहे असे म्हणायला हरकत नाही.

आज त्यांचा हा 'होम बिझिनेस' आहे. पण अजयचे नेटवर्किंग उत्तम असल्याने पहिल्यापासूनच त्याला चांगला प्रतिसाद मिळतो आहे. इंटरनेटचा जास्तीत जास्त उपयोग करून घेण्याकडे त्याचा कल आहे. आज वर्षाला 15 लाखांचा टर्न ओव्हर आहे तो येत्या 5 वर्षात पांचपट वाढविण्याची व संपुर्ण भारतभर स्वतःची ऑफिसेस काढण्याची महत्वाकांक्षी योजना आहे. आज त्याच्या या कामात नेहाचे इक्वल कॉन्ट्रिब्युशन आहे. मुलगा सौरभ आता 11वी कॉमर्सला आहे. पुढे मागे तो पण बिझिनेसमध्ये जॉईन होईल अशी आशा आहे.

बिझिनेसमध्ये येऊ इच्छिणाऱ्या मराठी ब्राम्हण तरुण तरुणींना अजय व नेहाचे सांगणे आहे की मोठी स्वप्ने जरूर बघा पण त्याला वास्तवतेचा आधार असावा. तसेच ती स्वप्ने जगायचा म्हणजे पुर्ण करण्याचा प्रयत्न करा. धाडस करायला शिका. पण धाडसासाठी धाडस न करता कॅलक्युलेटेड रिस्क घ्यायला शिका. स्वॉट अॅनॅलिसिस (SWOT Analysis – S=Strength बलस्थान, W= Weaknesses उणिवा, O- Opportunities संधी,

T=Threats धोके याचे विप्लेशण) करायची सवय लावून घ्या. व्यवसायात संयम जितका महत्वाचा तितकेच परिस्थितिनुसार बदलण्याची मानसिकता पण महत्वाची. काहीतरी नवीन, काहीतरी 'इनोव्हेटिव्ह' करायची मानसिकता ठेवा. पण सर्वात महत्वाचे म्हणजे तुमचे तुमच्या कामावर प्रेम असायला हवे. फॅमिली सपोर्ट महत्वाचा असतो. तो मिळायला हवा. प्रामाणिकपणा, मनापासून झोकून देऊन काम करण्याची तयारी हवी. प्रतिकूल परिस्थितीतून अनुकूलता शोधायची मानसिकता हवी. एकदम मोठी झेप न घेता हळु हळु पण निश्चीत प्रगती करण्यासाठी अल्प कालीन (Short Term) व दिर्घकालीन (Long Term) लक्ष (Aims or Targets) काय आहे हे आधीच ठरविणे योग्य ठरते. अजय व नेहाचे हे अनुभवाचे बोल आहेत.

अजय आणि नेहा आपली बिझिनेसची स्वप्ने लवकरच पुरी करून आख्या भारतामध्ये आपली कंपनी ह्युमन रिलेशन्स क्षेत्रातील एक आदर्शवत कंपनी बनवतील अशी माझी खात्री आहे. आपण सगळेजण त्यांना याबद्दल शुभेच्छा देऊया!

तीन

हिंमते मर्दा तो -----



‘हिंमते मर्दा तो मददे खुदा!’ अशी एक म्हण आहे. जे लोक हिंमत दाखवतात देव नेहमी त्यांच्या पाठिशी उभा असतो असा या म्हणीचा अर्थ आहे. केवळ जिद्दीच्या आणि हिंमतीच्या जोरावर एखादा मनुष्य काय चमत्कार करू शकतो याचे चालते बोलते उदाहरण आहे पुण्याचे एक यशस्वी मराठी उद्योजक. गरीब शेतकरी ते यशस्वी कारखानदार असा त्यांचा प्रवास थकून करणारा तर आहेच. पण तो अत्यंत प्रेरणादायक तसेच आपल्याला बरेच कांही शिकविणारा आहे.

यांचे नांव आहे सदाशिव रामा बोराटे. ते आण्णा या नांवाने जास्त परिचीत आहेत. पुण्याच्या भोसरीच्या औद्योगिक वसाहतीमध्ये त्यांची इलाईट प्लॅस्टीक इंडस्ट्री नांवाची स्वतःची कंपनी आहे. आज त्यांची चार युनीट्स आहेत, दोन पुण्याला व दोन सातारला. वर्षाला 40 कोटी रुपयांच्या वर टर्न ओव्हर असलेल्या त्यांच्या कंपनीत आज 200 माणसे काम करीत आहेत.

उद्योग व्यवसायाचे क्षेत्र हे आपल्यासाठी नाहीच. This is not my cup of tea. अशी समजूत (कां गैरसमजूत?) बहुतेक मराठी मंडळींनी करून घेतली आहे, ही गोष्ट कांही आता फारशी लपून राहिलेली नाही. हा समज (किंवा गैरसमज) पिढ्यान पिढ्या पद्धतशीरपणे पोसला गेलेला आहे. यामुळेच बहुतेक मराठी मंडळी नोकरीच्या क्षेत्रांत रमण्यांत, त्या क्षेत्रांत प्रगती करण्यांत धन्यता मानत आली आहेत. नोकरी करणाऱ्या मराठी तरुणांचे नेहमीच कौतुक करण्यात येते. त्यांना लग्नासाठी पटापटा मुली मिळतात. अगदी सरकारी कचेरीतील शिपायाची नोकरी जरी असली तरी त्याला हुंड्यासकट मुलगी मिळते. तर उद्योग व्यवसाय करणाऱ्या मराठी तरुणांकडे संशयाने पाहिले जाते. त्यांना लग्नासाठी मुलगी द्यायला कोणी तयार होत नसते. ज्यांची आर्थिक परिस्थिती उत्तम आहे. ज्यांच्याकडे उत्तम शिक्षण, क्वालिफिकेशन्स, डिग्न्या आहेत. ज्यांच्याकडे उत्तम अनुभव आहे अशी मराठी माणसे, अजूनही, उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत येण्याचा विचार स्वप्नांतसुद्धा करू शकत नाहीत अशी वस्तुस्थिती आहे.

अशा या 'सोशल बॅकग्राऊंड' वर अठरा विश्वे दारीद्रय असलेल्या एका गरीब शेतकरी कुटुंबांत जन्मलेल्या एखाद्या खेडुत मुलाने लहानपणापासूनच कारखानदार, इंडस्ट्रियालीस्ट किंवा उद्योजक होण्याची स्वप्ने बघणे हा शुद्ध वेडेपणाच! त्यांतून उत्तम नोकरी मिळविण्यासाठी लागणारी दणदणीत क्वालिफिकेशन्स हाताशी असताना चालून आलेली चांगली नोकरी नाकारून नोकरीचा दरवाजा स्वतःसाठी कायमचा बंद करण्याचे धाडस दाखवणे हा एक मुर्खपणा! त्यांतही स्वतःला कांही इन्कम नसताना हायस्कूल टीचर असलेल्या आपल्या बायकोला पण नोकरी सोडायला लावून तिच्या येणाऱ्या नियमित उत्पन्नावर गदा आणणे हा तर मुर्खपणाचा कळसच! पण अशी मुर्ख किंवा वेडी माणसेच काहीतरी भरीव कामगिरी करून दाखवत असतात. म्हणूनच ऍपलच्या स्टीव्ह जॉब्स सारखे लोक 'स्टे हंग्री, स्टे फूलीश' (Stay Hungry, Stay Foolish) ' ऊपाशी रहा, मुर्ख बना' असा उपदेश करत असतात ते उगीच

नाही. सुप्रसिद्ध पार्श्व गायिका श्रीमती आशा भोसले एका मुलाखतीत म्हणाल्या होत्या की घरची गरिबी आणि पोटातील भुकेची आग यामुळेच त्या श्रेष्ठ गायिका बनल्या. अशी पोटातील भुकेची आग व गरिबीचे चटके त्यांना बसले नसते तर त्या आत्तासारख्या श्रेष्ठ गायिका कधीच झाल्या नसत्या. आण्णा सुद्धा याच कॅटेगरीतले आहेत.

सरड्याची धांव कुंपणापर्यंत असते अशी एक म्हण आहे. त्याप्रमाणे मराठी माणसाची धांव ही स्वतःचा एखादा छोटासा फ्लॅट घेणे, मुलाबाळांचे चांगले शिक्षण करणे व जमल्यास म्हातारपणासाठी थोडीफार पुंजी साठवून ठेवणे या पलीकडे फारशी नसते. स्वतःचा बंगला असावा, गाडी असावी अशी स्वप्ने शेवटी नुसती स्वप्नेच ठरतात. उद्योग व्यवसायातून मिळणाऱ्या आर्थिक सुबत्तेचे त्यांना फारसे आकर्षण नसते असे नाही. पण यासाठी आवश्यक ते प्रयत्न करायची तयारी मात्र नसते. सगळेच आयते मिळाले तर हवे असते. पण या जगांत आयते कांहीच मिळत नसते. प्रत्येकाची कांही ना कांहीतरी किंमत ही ठरलेलीच असते. उद्योग व्यवसायाची किंमत ही कष्ट, मेहनत, धाडस, जोखीम उचलण्याची मानसिकता या रुपांत असते. पण ही किंमत देण्याची मराठी माणसांची तयारी नसते. 'ठेविले अनंत तैसेची रहावे' अशी मनोवृत्ती असते. त्यामुळे मराठी समाज हा पहिल्यापासून गरीब आणि मध्यमवर्गीय या कॅटेगरीत अडकला आहे. यांतून बाहेर पडण्याची त्यांची फारशी इच्छा नसते.

एका पायाने अधु असलेल्या माणसाने ऑलंपिक मध्ये 100 मीटर्स धावण्याच्या शर्यतीत गोल्ड मेडल मिळवणे ही गोष्ट जेवढी अशक्यप्राय आहे तेवढीच आण्णाने उद्योजक होणे ही गोष्ट पण अशक्यप्रायच होती. अठरा विश्वे दारिद्र्य असलेल्या शेतकरी कुटुंबांत जन्म झाल्यामुळे पहिल्यापासूनच आण्णाची आर्थिक बाजू लंगडीच होती. शेतीशिवाय दुसरा व्यवसाय कधी केलेला नाही अशा माळी समाजांत जन्म झाल्यामुळे त्याची सामाजिक बाजू पण लंगडीच होती. सगळे बालपण तळवडे सारख्या एका छोट्या खेडेगांवात गेल्यामुळे 'खेडुत' हा शिक्का कायमचाच कपाळावर बसलेला! 'खिशात नाही दमडा आणि निघाला कारखानदार व्हायला' अशी कुचेष्टा सहन करतच आण्णा लहानाचा मोठा झाला. त्यामुळे त्याचा एक पाय चांगलाच अधु होता. पण माझा एक पाय अधु आहे मी शर्यतीत कसा भाग घेऊ असा विचार न करता मला मिळालेल्या दुसऱ्या भक्कम पायाच्या जोरावर मी ती शर्यत जिंकू शकतो असा विचार करणारा खेळाडूच ऑलंपिक मध्ये गोल्ड मेडल मिळवू शकतो. आण्णाने पण तेच केले. त्याचा एक पाय अधु होता. पण दुसरा पाय भक्कम होता. तो होता उत्तम संस्कार, चांगले शिक्षण, धाडसी

स्वभाव व माणसे जोडण्याची कला याचा. या दुसऱ्या पायाच्या जोरावरच आण्णा उद्योग व्यवसायाच्या मैदानांत उतरला.

आण्णाचे आयुष्य म्हणजे सुख आणि दुःख, आशा आणि निराशा, जय आणि पराजय, संकटे आणि संधी यांची न संपणारी मालिका आहे. 'Failures are the pillars of success' अशी एक म्हण आहे. अण्णाच्या बाबतीत ती अगदी खरी ठरली आहे. पार्टनरने ऐनवेळी दगा देणे, लोकांनी फसवण्याचा-टोप्या घालण्याचा प्रयत्न करणे, त्याला अंडर एस्टिमेट करणे, गैर मार्गाने त्याच्या फॅक्टरीवर कबजा करण्याचा प्रयत्न करणे, पैसे वसूल करायला चाकु घेऊन माणुस पाठवण्याची धमकी देणे, स्वकियांची कपट कारस्थाने ही सगळी संकटे आण्णाने पचवली आहेत. लग्नानंतर वेगळी जागा घेण्यासाठी पैसे नसल्याने जवळ जवळ जंगलांत असलेल्या फॅक्टरीतच संसार मांडायची पाळी आली. केवळ तीन भांड्यांवर संसाराला सुरवात करावी लागली. आण्णा आजुबाजुच्या माळरानांतून काटक्या गोळा करून आणत असे. त्यावर चुल पेटत असे व भात शिजत असे अशा अवस्थेत दिवस काढावे लागायची पाळी आलेली. आण्णाला फॅक्टरीचा मालक व वॉचमन अशा दोन्ही जबाबदाऱ्या पार पाडाव्या लागत. दोन मुलिंचा जन्म झाला तरी त्यांना दुध आणायला पैसे नसायचे. आण्णा फॅक्टरीचा मालक असूनही त्याच्या फॅक्टरीत काम करणाऱ्या कामगाराची परिस्थिती आण्णापेक्षा चांगली असायची. ज्या पार्टनरच्या भरवशावर आण्णाने धंद्याला सुरवात केली त्याने ऐनवेळी दगा दिल्याने धंद्याची सगळी जबाबदारी एकट्या आण्णावर येऊन पडली व अक्षरशः गटांगळ्या खाण्याची वेळ आली. प्लॅस्टीक कशाशी खातात माहीत नव्हते. प्लॅस्टीकचे मोल्ड कसे असतात माहीत नाही. प्लॅस्टीकचे रॉ मटेरीयल कसे असते माहीत नाही. काम कसे मिळवायचे, ऑर्डर कशा मिळवायच्या माहीत नाही. आर्थिक निरक्षरता तर प्रचंड! त्यामुळे कित्येक सौदे नुकसानीत गेलेले. आण्णाच्या या फेल्युअर्सची लिस्ट बरीच मोठी होऊ शकेल. अशा अवस्थेत दुसरा कोठलाही मराठी माणुस असता तर त्याने केव्हाच गाशा गुंडाळून नोकरीचा रस्ता पकडला असता. नाहीतर B. A. D. Ed. झालेल्या व लग्नाआधी हायस्कूल टीचर असलेल्या आपल्या बायकोला नोकरीला लावले असते.

पण आण्णाने तसे कांही केले नाही. त्याला त्याच्या पत्नीची, रत्नमालाची भक्कम साथ मिळाली. रत्नमालाने संसाराची संपुर्ण जबाबदारी उचलली व आण्णाला धंद्यासाठी पुर्णपणे मोकळे सोडले.

ज्यांच्या मागे कोणी उभा नसतो त्यांच्या मागे देव उभा असतो असे म्हणतात. सोसलेले आणि पोसलेले कधी वाया जात नाही. केलेले कष्ट, घेतलेली मेहनत, केलेला स्ट्रगल कधी वाया जात नसतो. आण्णाला याचा प्रत्यय येऊ लागला. त्याला अचानक फिलिप्स कंपनीकडून मोठे काम मिळाले. आण्णाच्या प्रगतीची गाडी सुरु झाली. धाडस करुन आण्णा आवासाहेब गरवारे, बी. जी. शिर्के यांसारख्या ज्येष्ठ उद्योगपतींना भेटला व त्यांचेकडून काम मिळवले. क्लोराईड कंपनीचे काम मोठ्या धाडसाने मिळवले. आण्णाची गाडी नुसतीच रुळावर आली नाही तर जोरांत धावु लागली. त्यावेळी आण्णाला काही चांगली माणसे पण भेटली. त्यानंतर अण्णाने मागे वळून म्हणून बघीतले नाही.

आपल्या गांवी कारखाना काढावा अशी आण्णाची इच्छा होती. ती पण अचानक पुर्ण झाली. खेडेगांवात सुद्धा प्रॉफीटेबल इंडस्ट्री काढता येते हे अण्णाने दाखवून दिले. त्याबद्दल उत्कृष्ट लघु उद्योजक म्हणून आण्णाचा महाराष्ट्राचे गव्हर्नर डॉ. पी सी. अकेकझांडर यांचे हस्ते पुण्याच्या बाल गंधर्व रंगमंदिरांत सत्कार पण करण्यांत आला. विजेच्या समस्येमुळे हे युनिट नाईलाजाने बंद करावे लागले पण सातारला युनिट सुरु करायचे दरवाजे आपोआप उघडले गेले. आपल्या आईवडिलांनी सुरु केलेली शिक्षणाची परंपरा अण्णाने पुढे चालु ठेवली. आपल्या मुलांबरोबरच आपल्या पुतण्यांना पण उत्तम शिक्षण देण्याचा प्रयत्न केला. अण्णाचा एक पुतण्या उत्तम बी. कॉम. नंतर आण्णाच्या फॅक्टरीतच काम करु लागला आणि उत्तम इंजिनियर बनला. स्वतः अवघड प्लॅस्टीक मोल्ड्स डिझाईन करुन स्वतः बनवु लागला. इंजीनीयरींगचे क्वालिफिकेशन नाही म्हणून तो कोठे मागे पडला नाही. आण्णाने शिक्षणाला तंत्र शिक्षण व व्यावसायिक शिक्षणाची जोड दिली. इंग्लीश मिडीयम स्कुलच्या या जमान्यांत आण्णाने आपल्या चारही मुलांचे शिक्षण, कटाक्षाने, मराठी माध्यमाच्या शाळेतूनच केले. मराठी माध्यमांत शिक्षण झाले म्हणून आण्णाची मुले कोठेही मागे पडली नाहीत. आण्णाला तीन मुली व एक मुलगा आहे. त्याच्या दोन मुली व मुलगा इंजिनियर आहेत तर एक मुलगी मॅनेजमेन्ट ग्रॅज्युएट आहे. आण्णाच्या चारही मुलांची लग्ने झाली असून त्याचे दोन जावई इंजिनियर तर एक डॉक्टर आहेत. तर सूनबाई इंजिनियर असून एम. बी. ए. करत आहेत. आता आण्णाच्या बिझिनेसची सुत्रे हळुहळु दुसऱ्या पिढीकडे म्हणजे मुलाकडे व मुलीकडे जात आहेत. येत्या दहा वर्षांत कंपनीचा टर्न ओव्हर वर्षाला 1000 कोटी रुपयांच्या वर नेण्याची महत्वाकांक्षी योजना आहे.

आज आण्णाकडे बंगला, गाडी सर्वकांही आहे. पण या पैशांच्या संपत्तिपेक्षा आण्णाला आयुष्यात जी चांगली माणसे भेटली ती संपत्ती त्याला जास्त मौल्यवान वाटते. हे केवळ उद्योग व्यवसायामुळे शक्य झाले, नोकरीत हे शक्य झाले नसते असे आण्णाचे स्पष्ट मत आहे.

आण्णा आपल्या यशाचे श्रेय आपल्या विरोधकांना व टिकाकारांना देतो. त्याच्या मते त्याला आयुष्यांत पावलोपावली असे टिकाकार व विरोधक भेटले नसते तर त्याच्यादील इर्षा जागी झाली नसती व त्याला एवढी प्रगती करता आली नसती. आपल्या विरोधकांचे व टिकाकांचे ऋण खुलेपणाने मान्य करणारा आण्णा हा पहिला मराठी उद्योजक मला भेटला! केवळ हिंमत आणि जिद्द काय चमत्कार करू शकते याचे हे उत्तम उदाहरण आहे. आपण सुद्धा असा चमत्कार करू शकू कां? तुम्हाला काय वाटते?

(आण्णा बोराटे यांचे सविस्तर चरित्र म्हणजे एखादा सिनेमाचे कथानकच आहे. ते मुळातून वाचण्यासाठी www.esahity.com येथे वाचा : हिंमते मर्दा : लेखक- उल्हास जोशी)

चार

एक आदर्श मराठी उद्योजक

डि. व्ही. ब्रह्मे



श्री. धोंडो वामन ब्रह्मे यांचा व माझा परिचय 1967 सालापासूनचा! एक सामान्य टायपिस्ट ते उत्तम पर्वेस मानेजर, उत्तम सेल्स मॅनेजर आणि पुढे एक यशस्वी व आदर्श उद्योजक अशी यांची यशोगाथा अत्यंत स्पृहणीय अशीच आहे.

नोकरी करून शिक्षण

त्यांचा जन्म एका सधन ब्राह्मण शेतकरी कुटुंबात झाला. पुण्याजवळ असलेले उरूळी देवाची हे मुळ गांव. घरी 80 एकर जमीन होती. लिंबाचे मळे होते. पण सगळी जमीन कुळकायद्यात गेली व सधन कुटुंबाचे रुपांतर एका गरीब, मध्यमवर्गीय कुटुंबात झाले. त्यामुळे गरिबीच्या झळा सहन करतच म्युनिसिपाल्टीच्या शाळेपासून त्यांच्या शिक्षणाला सुरवात झाली. नू. म. वी. मधून मॅट्रीक झाल्यावर पुढे शिकायची इच्छा असूनही परिस्थितीमुळे पुढचे शिक्षण घेता आले नाही व टाऊन प्लॅनिंग डिपार्टमेंटमध्ये टायपिस्ट म्हणून करिअरला सुरवात करावी लागली. सरकारी नोकरी होती पण पगार अत्यंत अपुरा होता. त्यामुळे घरी टाइपरायटर आणून कामाला सुरवात केली. पण त्याला सुद्धा शेजाऱ्यांनी हरकत घेतली. त्यांनी त्यांचे शिक्षण मात्र पुढे चालूच ठेवले. कायद्याची पदवी मिळवली. तसेच वकिलीची सनद देखील मिळाली. या शिक्षणाचा पुढे त्यांना फार फायदा झाला.

उत्तम पर्वेस ऑफीसर व सेल्स मॅनेजर

टायपींगमध्ये मोठे करिअर नाही हे त्यांनी केव्हाच ओळखले होते. त्यांच्या आयुष्यात पहीला मोठा बदल आला. त्यांची पुण्याच्या किलोस्कर ऑइल ईंजीन्स लि. या किलोस्करांच्या कंपनीत पर्वेस असिस्टंट म्हणून निवड झाली. पण हा जॉब काही साधा, सरळ व सोपा नव्हता. मुळात टायपिस्ट असलेल्या डि. व्ही. ना इंजिनसाठी लागणाऱ्या कास्टिंग, फोर्जिंग सारख्या लोखंडी 'राँ' मटेरियल' ची काय माहीती असणार? पण ते डगमगले नाहीत. प्रचंड इच्छाशक्तीच्या जोरावर व सेल्फ स्टडी मेथडने त्यांनी यात प्राविण्य मिळवले व एक उत्तम पर्वेस मॅनेजर म्हणून लौकीक संपादन केला. एक टायपिस्ट उत्तम पर्वेस मॅनेजर बनू शकतो हे त्यांनी दाखवून दिले.

परत त्यांच्या आयुष्यात मोठा बदल झाला. त्यांची बदली कंपनीच्या सेल्स व मार्केटींग विभागात झाली. किलोस्कर इंजिनांच्या विक्रीची व त्यात वाढ करण्याची जबाबदारी त्यांचेवर सोपवण्यात आली. ते आत्तापर्यंत जे काम करत होते त्याच्या सर्वस्वी विरुद्ध असे हे

काम होते. पण या ठिकाणी सुद्धा त्यांनी आपले कौशल्य व कर्तृत्व दाखवले. त्यांच्या नेतृत्वाखाली काम करणाऱ्या त्यांच्या टीमने इंजिनांच्या विक्रीत लक्षणीय वाढ केली. यासाठी त्यांनी मार्केटींगच्या अनेक नाविन्यपूर्ण योजना अमलात आणल्या. एक उत्तम पर्चेस मॅनेजर एक उत्तम सेल्स मॅनेजर होऊ शकतो हे त्यांनी आपल्या उदाहरणाने दाखवून दिले. कारण पर्चेस व सेल्स या एकाच नाण्याच्या दोन बाजू आहेत.

निवृत्तीनंतर स्वतःचा व्यवसाय

असोसिएट व्हाईस प्रेसिडेन्ट मार्केटींग या पदावरून त्यांनी निवृत्ती स्विकारली तेव्हा खरे म्हणजे उर्वरित आयुष्य आरामात घालवण्याची संधी होती. कारण अजय व राजीव या त्यांच्या दोन्ही मुलांची शिक्षणे होऊन दोघांनाही उत्तम नोकऱ्या मिळाल्या होत्या. उद्योग व्यवसायात येऊन एक आदर्श अशी व्यापारी संस्था काढण्याचे त्यांच्या मनात होते. पुन्हा किलोस्करांची साथ मिळाली. त्यांना पुण्यासकट चार जिल्ह्यांची किलोस्कर इंजिनांची डिस्ट्रिब्युटरशीप मिळण्याची संधी चालून आली. मुळात उद्योग व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची पार्श्वभूमी नसलेल्या मध्यमवर्गीय कुटुंबातून आलेल्या व सगळी ह्यात नोकरीमध्ये घालवलेल्या डि. व्ही. साठी निवृत्तीनंतर स्वतःचा व्यवसाय चालू करणे हे मोठे धाडसच होते व तशी त्यांना जरूरीपण नव्हती. पण त्यांनी या संधीचा फायदा घ्यायचे ठरवले. त्यांचा धाकटा मुलगा राजीव कमिन्समधली नोकरी सोडून मदतीला आला व ऑगस्ट 1984 मध्ये 'डि. व्ही. ब्रह्म एँड सन्स सेल्स एँड सर्व्हिस प्रा. लि.' या कंपनीची स्थापना झाली.

शून्यातून सुरवात होती. भांडवल अपुरे होते. ऑफिससाठी जागा घ्यायला पैसे नव्हते. तर ज्ञानप्रबोधिनी या शाळेच्या वर्गातून व्यवसायाला सुरवात केली. मराठी माणसाचे व्यवसाय बहुतकरून आर्थिक बेशिस्त व व्यावसायिक बेशिस्त या दोन कारणांमुळे डबघाईला येतात हे त्यांनी ओळखले होते. त्यामुळे त्यांनी आपल्या व्यवसायाची सुरवात उच्च दर्जाची आर्थिक, व्यावसायिक शिस्त व उच्च दर्जाची व्यावसायिकता या पायावर उभी केली. आज त्यांच्या कंपनीला 30 वर्षे झाली आहेत. पण अजूनही ही शिस्त कठोरपणे पाळली जाते. आपले पैसे वेळेवर दिले गेलेच पाहिजेत, तसेच येणारे पैसे वेळेवर वसूल झालेच पाहिजेत या आर्थिक शिस्तीचा मजबुत पाया त्यांनी घातला आहे. रोजच्या रोज कंपनीचा ताळेबंद तयार करण्याची त्यांनी सुरु केलेली पद्धत आजही कसोशीने पाळली जाते. कॅशफ्लोचे महत्व त्यांनी पहिल्यापासून ओळखले. त्यामुळे 'लो मार्जिन' मधला धंदा असूनही पहिल्यापासून कंपनी

प्रॉफिटमध्ये आहे. तसेच कर्जमुक्त आहे. उत्तम कर्मचाऱ्यांची टीम तयार केली असून चांगले काम करणाऱ्यांना प्रोत्साहन व बढती देण्यात आली आहे. एक ऑफिसर आज कंपनीचा डायरेक्टर आहे.

कामातून कधीही निवृत्त होऊ नका

असे असूनही त्यांनी योग्य वेळी कंपनीतून निवृत्ती घेतली व कंपनीची सूत्रे कंपनीचे डायरेक्टर असलेली आपली दोन्ही मुले व अजून एक डायरेक्टर यांच्या हातात सोपवली. चार माणसांपासून व वर्षाला दीड कोटी टर्नओव्हरपासून सुरू झालेल्या त्यांच्या कंपनीचा आज मोठा विस्तार झाला आहे. निवृत्त झाले तरी शेवटपर्यंत कंपनीच्या कामकाजावर बारीक लक्ष होते. गुंतवणुक गुरु वॉरन बफे यांचे 'कामातून कधीही रिटायर होऊ नका' हे तत्व त्यांनी शेवटपर्यंत पाळले.

त्यांनी आदर्श व्यापारी संस्था कशी असावी याचे जे उदाहरण घालून दिले आहे ते सर्व उद्योजकांना तसेच व्यावसायिकांना उपयुक्त असे आहे.

पात्र

किट्रॉनिक्स इंडिया प्रा. लि. चे

राजेश आणि दिपा (मृणाल) कुलकर्णी



अत्यंत प्रतिकूल परिस्थितीत राजेश विनायक कुलकर्णी या मराठी ब्राम्हण युवकाने बिझिनेसला सुरवात केली ती सुध्दा वयाच्या 23 व्या वर्षी. ना आर्थिक पाठबळ, ना घरच्यांचे प्रोत्साहन! 1994 साली तीन माणसांच्या मदतीने चालु केलेल्या व 3 लाख रुपये वार्षिक उलाढाल असलेल्या छोट्या कंपनीचे रुपांतर आता 100 कर्मचारी असलेल्या व वर्षाला 6 कोटी रुपयांच्या वर उलाढाल असलेल्या प्रायव्हेट लिमिटेड कंपनीत झाले आहे. या विषयी सांगत आहेत राजेश कुलकर्णी.

प्रश्न:- आपली परिस्थिती बिझिनेस साठी प्रतीकुल होती. म्हणजे कशी होती?

उत्तर:- माझा जन्म एका टिपिकल मध्यमवर्गीय मराठी ब्राम्हाण कुटुंबात झाला. माझे वडील सरकारी नोकरीत, शेतकी खात्यात होते तर आई झेरॉक्सचे काम करत होती. संगमवाडीला दोन खोल्यांचे छोटे घर होते. मला भाऊ नाही. फक्त एक छोटी बहीण आहे. आमची आर्थिक परिस्थिती सर्वसाधारण होती. तसेच आमच्या कुटुंबाला उद्योग व्यवसायाची कसलीही पार्श्वभूमी नाही.

प्रश्न:- आपले शिक्षण कोठे झाले? आपल्याला लहानपणी काही विशेष छंद होते कां?

उत्तर:- माझे चौथी पर्यंतचे शिक्षण संगमवाडीच्या केन्द्रीय विद्यालयात, शालेय शिक्षण रास्ता पेठेतील सरस्वती विद्यालयात तर महाविद्यालयीन शिक्षण वाडीया कॉलेजमध्ये झाले. मी बी. एस्सी. (इलेक्ट्रॉनिक्स) आहे. शाळेमध्ये मी सर्वसाधारण विद्यार्थी होतो. कॉलेजमध्ये मात्र मला दोस्ती करण्याचा, माणसे जोडण्याचा छंद लागला.

प्रश्न:- तुमच्या करियरची सुरवात कशी झाली. ?

उत्तर:- माझ्या करियरची सुरवात नोकरीपासूनच झाली. मी 800 रुपये पगारावर सकाळमध्ये डाटा एन्ट्री ऑपरेटर म्हणून एक वर्ष काम केले. पण मला काही त्यात भवितव्य दिसत नव्हते. मग सातारा रोडवरील एका खासगी कंपनीत मला 1500 रुपये पगारावर सेल्स इंजिनियरची नोकरी मिळाली. ही नोकरी मी अडीच वर्षे केली.

प्रश्न:- चांगली नोकरी असताना बिझिनेसमध्ये येण्याची इच्छा कशी निर्माण झाली?

उत्तर:- खरे म्हणजे आपण कधी काळी बिझिनेसमध्ये येऊ हे मला कधी वाटलेच नव्हते. मला मिळालेली सेल्स इंजिनियरची नोकरी हाच माझ्या आयुष्यातील टर्निंग पॉइन्ट

ठरला. मी ज्या कंपनीत काम करत होतो ती कंपनी मेम्ब्रेन बोर्ड बनविणारी नावाजलेली कंपनी होती. मला या जॉबमध्ये मार्केटींगचे उत्तम द्यान मिळाले. हा जॉब माझ्या स्वभावाशी जुळणारा होता. मला पहिल्यापासूनच फिरायची आवड होती. या जॉबमध्ये मला भरपुर फिरायला आणि भरपुर ओळखी वाढवायला संधी मिळाली. ही नोकरी करत असताना माझ्या लक्षात आले की मेम्ब्रेन बोर्डच्या व्यवसायाला उज्वल भवितव्य आहे व यातून चांगला बिझिनेस निर्माण होऊ शकतो. पण माझ्या डोक्यात स्वतःचा बिझिनेस काढणे आजिबात नव्हते. मी फक्त माझ्या कंपनीतील काही सहकाऱ्यांबरोबर चर्चा केली होती. पण ती चर्चाच अंगलट आली. कोणीतरी माझ्याविरोधात चुगली केली. त्यामुळे माझी नोकरी गेली. पण हे माझ्या पथ्यावरच पडले. मग माझ्या मित्रांनीच मला बिझिनेसमध्ये येण्याचे प्रोत्साहन दिले. आइने पण पाठींबा दिला. त्यामुळे मी हे धाडस करू शकलो.

प्रश्न:- सुरुवातीला बराच स्ट्रगल करावा लागला असेल ? त्याबद्दल सांगा.

उत्तर:- खरे म्हणजे अडचणींचे डोंगरच उभे होते. एकतर माझ्याकडे पैसे नव्हते. बिझिनेसला योग्य जागा नव्हती. पण या ठिकाणी मित्र उपयोगी पडले. अशा प्रकारचे बोर्ड बनविणाऱ्या एकाने मला त्यांची एजन्सी ऑफर केली. सदाशीवपेठेत एक जागा मिळवली. त्याचे भाडे भरायला पण पैसे नव्हते. माझ्या मित्रानेच भाडे भरले. 1993 साली प्रोप्रायटरी कंपनी चालू केली.

प्रश्न:- तुम्ही ट्रेडिंगकडून मॅन्युफॅक्चरींगकडे कसे वळलात?

उत्तर:- प्रिंटेड की बोर्डमध्ये उत्तम दर्जा, अचुकपणा जसा महत्वाचा असतो तसेच सातत्य पण महत्वाचे असते. मी ज्या कंपनीचे प्रिंटेड बोर्डस विकायचो त्यांच्या दर्जामध्ये व अचुकपणामध्ये सातत्य नसायचे. त्यामुळे बरेच प्रॉब्लेम्स यायचे. त्यामुळे हे बोर्डस आपणच का बनवू नयेत असा विचार सतत मनात यायचा. याला स्क्रीन प्रिंटिंग तंत्र वापरतात. सुदैवाने माझ्या धाकट्या बहिणिने, रुपालिने, स्क्रीन प्रिंटिंगचा कोर्स पूर्ण केला होता. मग तिच्या मदतीने घरीच हे बोर्ड बनवायला सुरुवात केली. दर्जा आणि अचुकपणाबरोबरच सातत्य टिकून रहावे याची काळजी घेत गेलो.

प्रश्न:- तुमच्या कंपनीने जो विकास केला आहे तो कसा केला?

उत्तर:- मी आधीच सांगितल्याप्रमाणे घरघुती व्यवसायापासून सुरवात केली. माझे मार्केटींगचे कौशल्य वापरून ऑर्डर्स मिळवायला सुरवात केली. मी पुणे-मुंबई डेक्कन क्विनचा पास काढला होता. गाडीत मला एक माणुस भेटला. त्याने मला काही लिड्स दिले. त्यातून उत्तम बिझिनेस डेव्हलप झाला. मग जागा अपुरी पडू लागली. मला एक चांगला सल्लागार भेटला. त्याने बनविलेल्या प्रॉजेक्ट रिपोर्टमुळे मला सीडबीचे कर्ज 5 टक्के व्याजाने मिळाले. त्यामुळे कोथरुडमध्ये मला 8000 चौ. फुटांची जागा घेता आली. मला अनेक चांगले सरकारी ऑफिसर्स पण भेटले. त्यांनी माझ्याकडून कसलीही अपेक्षा न ठेवता निरपेक्षपणे व प्रामाणिकपणाने मदत केली. 2001 मध्ये कंपनी प्रायव्हेट लिमिटेड केली. 2006 मध्ये ISO - 9001/2008 हे नामांकन मिळाले. 2011 मध्ये टर्न ओव्हर 6. 75 कोटी होता. सुरवात केली तेव्हा 3 माणसे होती. आता 100 माणसे आहेत.

प्रश्न:- आपला विवाह केव्हा व कसा झाला? आपल्या या उद्योगामध्ये आपल्या पत्नीचे सहकार्य किती आहे?

उत्तर:- माझा विवाह 1998 मध्ये झाला. माजे अरेन्ज्ड मॅरेज आहे. माझी पत्नी दिपा रत्नगिरी जिल्यातील राजापूरची असून ती B. Com. DBM आहे. पहिल्यापासूनच मला तिचे उत्तम सहकार्य मिळत आहे. आता तीच्यावर अकाउन्ट्स, एच. आर., सर्वसाधारण व्यवस्थापन याची जबादारी आहे.

प्रश्न:- तुम्ही तुमच्या कंपनीला जे अत्याधुनीक रूप आणले आहे ते कोणामुळे?

उत्तर:- आज आमचे रेणु, एशिया ब्राउन बेव्हरी, डायनॉलॉग, एल्. ऍन्ड टी., फिलिप्स, जी. ई., सिमेन्स या सारख्या दिग्गज कंपन्या आमच्या क्लायन्ट्स आहेत. स्पेन, हॉलन्ड, यू. के., श्रीलंका या देशांमध्ये आमचे की बोर्ड्स वापरले जातात. रेल्वे टॉयलेट्स पासून

विमानाच्या कॉकपीटपर्यंत यांचा वापर होतो. जास्त करून मेडिकल इक्विपमेंटमध्ये वापरले जातात. या सर्व कंपन्यांचे व्हेन्डॉर्सवर बारीक लक्ष असते. त्यांच्या सुचना मी तंतोतंत पाळण्याचा प्रयत्न करित असतो.

प्रश्न:- तुमच्या बिझिनेसमध्ये महिलांचे योगदान बरेच मोठे आहे असे आपण म्हणालात. त्याविषयी सांगाल कां?

उत्तर:- पहिली गोष्ट म्हणजे मी बिझिनेस सुरु केला ते आइने दिलेल्या पाठिंब्यामुळे. तसेच मॅन्युफॅक्चरिंग सुरु केले ते माझ्या धाकट्या बहिणीच्या मदतीने. माझ्या पत्नीचे संपुर्ण सहकार्य मिळत आहे. पहिल्यापासूनच मला महिला कर्मचाऱ्यांचे उत्तम सहकार्य मिळत गेले आहे. आज माझ्या कडे काम करित असलेल्या कर्मचाऱ्यांमध्ये 25 टक्के महिला आहेत. तसेच डिझाईन मॅनेजर, प्रॉडक्शन मॅनेजर, सेल्स मॅनेजर, अकाउन्ट्स मॅनेजर या महत्वाच्या पदावर महीलाच आहेत.

प्रश्न:- हल्लीच्या मराठी ब्राम्हण तरुण तरुणींना तुम्ही काय संदेश द्याल?

उत्तर:- हल्लीच्या ब्राम्हण तरुणांनी जरूर बिझिनेसमध्ये यावे. पण याआधी त्यांनी एखाद्या छोट्या कंपनीत काम करून बिझिनेससाठी लागणारा अनुभव मिळवावा. हा अनुभव मोठ्या कंपन्यातून मिळत नाही.

राजेश व दिपा कुलकर्णी यांच्या कीट्रॉनिक्स इंडीयाची अशीच प्रागती होत राहो ही शुभेच्छा.

सहा

ग्रामीण भागातून आलेला तरुण मराठी उद्योजक
पुण्याचे वीरेन्द्र जमदाडे



उद्योग व्यवसायच्या क्षेत्रांत मराठी माणूस फारच मागे आहे ही गोष्ट तर जग जाहीरच आहे. अजूनही हा समाज नोकरीच्या मानसिकतेमध्येच अडकुन पडला आहे असे दिसून येते. मी हल्ली अनेक इंजिनियरींग कॉलेजेस व बिझिनेस स्कुल्सना व्हिजीट देत असतो. त्यावेळी भेटणाऱ्या बहुतेक मराठी विद्यार्थ्यांना नोकरीच हवी असते. ते कॅम्पस रिक्रुटमेन्टची वाटच बघत असतात. कॅम्पस इंटरव्हू, प्लेसमेन्ट, रिक्रुटमेन्ट यावरच त्यांचे जास्त लक्ष असते. उद्योग व्यवसायाकडे येण्याचा कल फारच थोड्या जणांकडे असतो. उत्तम शिक्षण हे उत्तम नोकरी मिळविण्यासाठीच घ्यायचे असते. नोकरी शिवाय पैसे मिळविण्याचा किंवा चरितार्थ

चालविण्याचा दुसरा कोठलाच मार्ग उपलब्ध नसतो अशी पक्की विचारधारा असते. उत्तम शिक्षण घेऊन उत्तम नोकरी, चांगले आकर्षक पे पॅकेज मिळविण्यासाठी सर्वांची धडपड चालू असते.

पुर्वी एक चांगली नोकरी मिळाली की ती आयुष्यभर सांभाळून ठेवण्याची प्रथा होती. पुर्वीचे अनेक लोक ज्या नोकरीत लागायचे त्याच नोकरीतून निवृत्त व्हायचे. पण हल्ली ट्रेड जरा बदलला आहे. पहिल्या नोकरीच्या अनुभवावर दुसरी चांगली नोकरी मिळविण्याचा प्रयत्न अनेक जण करताना दिसतात. पण नोकरी हेच ध्येय! आपली सारी ताकद, कतृत्व, मेहनत, हुषारी, अनुभव हा अधिक चांगली नोकरी मिळविण्यासाठी किंवा आहे या नोकरीतील इन्क्रीमेंट, प्रमोशन यासाठी खर्च करायची तयारी असते. मराठी माणसाची प्रगती ही त्याच्या नोकरीतील प्रगतीवर ठरवली जाते. साठिच्या आसपास निवृत्त व्हावे. निवृत्तीनंतर निवृत्तीवेतन म्हणजे पेन्शन मिळाले तर सोन्याहुन पिवळे. साठीनंतरचे आयुष्य आरामात म्हणजे काहिही न करता घालवावे अशी बहुतेक मराठी लोकांची मनोवृत्ती असते.

अर्थात यात वावगे किंवा चुकिचे कांही नसले तरी याच मनोवृत्तीमुळे उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत मराठी माणसे मागे पडली आहेत. महाराष्ट्राची राजधानी मुंबई हे खरे म्हणजे उद्योग व्यवसायाचे माहेरघर, भारताची आर्थिक राजधानी! महाराष्ट्र राज्य हे उद्योग व्यवसायाच्या दृष्टीने भारताची अमेरीका. पण या ठिकाणी टाटा, बिल्गा, अंबानी, महेन्द्रा, मफतलाल यांसारखे परके लोक येऊन गब्बर झाले व मराठी लोक यांचेकडे नोकऱ्या करत राहिले व अजूनही करत आहेत. किल्लोस्कर, गरवारे, बी. जी. शिर्के यांसारखी हाताच्या बोटावर मोजता येतील एवढी औद्योगिक घराणी सोडल्यास मराठी समाजात औद्योगिक घराणी नाहीत.

पण आता यात थोडा थोडा सकारात्मक बदल होऊ लाहल्याची चिन्हे दिसू लागली आहेत. आता मराठी तरुणांमध्ये व तरुणींमध्ये उद्योग व्यवसायाची आवड उत्पन्न होऊ लागल्याची लक्षणे दिसू लागली आहेत. विशेषतः ग्रामीण भागातील तरुण व महिला मोठ्या प्रमाणावर उद्योग व्यवसायामध्ये येताना दिसत आहेत. हा एक सुखद चेन्ज आहे असे म्हणावे लागेल. फक्त हा चेन्ज हळु हळु म्हणजे कासवाच्या गतीने होतो आहे. तो जेट विमानाच्या गतीने होणे आवश्यक आहे. असेच ग्रामीण भागातून आलेले पुण्याचे एक यशस्वी उद्योजक आहेत वीरेन्द्र जमदाडे.

वीरेन्द्रचे पूर्ण नांव आहे विरेन्द्र जयसिंह जमदाडे. मुळ गांव वाई जिल्हा सातारा. त्याचा जन्म 1968 साली मुंबईला झाला पण सगळे शालेय शिक्षण वाईला झाले. कुटुंब शेतकरी. शेती हा मुख्य व्यवसाय. त्याचे वडील व काका त्यावेळचे नावाजलेले कृषीतज्ञ होते. एकत्र कुटुंब पद्धती होती. वडील शेतकरी कुटुंबातील होते तरी चांगले शिकलेले होते. ते बी. एस्सी. बॉटनी होते. तसेच ते कित्येक वर्षे वाईच्या तर्कतीर्थ लक्ष्मणशास्त्री जोशी यांनी स्थापन केलेल्या विश्वकोषाचे संपादक होते. आई पण सुशिक्षित होती, मुंबईला शिकलेली होती. ती नारायणगांवच्या सुप्रसिद्ध मेहेर कुटुंबातली, ज्यांचे नांव मुंबईच्या भायखळा मार्केटला दिले आहे. त्याला एक धाकटा भाऊ आहे. थोडक्यांत वीरेन्द्रचा जन्म एका विद्वान शेतकरी कुटुंबात झाला.

लहानपणापासूनच वीरेन्द्र एक हुषार विद्यार्थी म्हणून ओळखला जात होता. चौथीच्या व सातविच्या स्कॉलरशीप परीक्षेत स्कॉलरशीप मिळवून हे सिद्ध पण करून दाखवले. त्यामुळे त्याच्यावर 'स्कॉलर' हा शिक्का बसला तो कायमचा. 1982 साली वाईच्या द्रवीड हायस्कूलमधून उत्तम मार्काने दहावीची परीक्षा उत्तीर्ण झाल्यावर त्याने पुण्याच्या गरवारे कॉलेजमध्ये सायन्स साईडला प्रवेश घेतला. 1986 साली बारावीच्या परीक्षेत उत्तम मार्क पडल्याने पुण्याच्या शासकीय अभियांत्रिकी महाविद्यालयात (COEP) मेकॅनिकल इंजिनियरींगला एंडमीशन मिळाली. सगळे शिक्षण स्कॉलरशीपवर झाले. तुकाराम सातपुते हा त्याचा होस्टेलमधला रुम पार्टनर पुढे त्याचा बिझिनेस पार्टनर झाला.

1988 साली बी. ई. मेकॅनिकल झाल्यावर त्याला पुण्याच्या एस. के. एफ या बॉल बेरींग्ज बनविणाऱ्यात प्रतिष्ठीत कंपनीत नोकरी मिळाली. आधी ट्रेनी इंजिनियर, मग इंडस्ट्रीयल इंजिनियर, मग असीस्टंट मॅनेजर अशी प्रगती होत गेली. याच ठिकाणी पहिल्यांदा कॉम्प्युटरशी संबंध आला व प्रोग्रॅमिंग शिकायला मिळाले. या व्यवसायाला पुढे फार मोठा वाव आहे हे त्याने त्याच वेळी ओळखले होते.

वीरेन्द्रला जरी उत्तम नोकरी हेती तरी फार दिवस नोकरी करायची नाही हे त्याने लहानपणापासूनच ठरवले होते. नोकरी करत असतानाच स्वतःचा व्यवसाय करायला छोट्या प्रमाणावर सुरवात केली होती. 1989 टेक्निकल बुक्स च्या डीटीपी पासून सुरवात केली. हळु हळु कॉम्प्युटर्सचा वापर वाढू लागला होता. व्यापारी वर्गात याचा वापर मोठ्या प्रमाणात

वाढु लागला होता. त्यांना वापरता येतील अशा सॉफ्टवेअरची आवश्यकता होती. वीरेन्द्रने त्यांनी ही नीकड अचुक ओळखली. मार्केट यार्ड हे लक्ष ठरवले. या ठिकाणी असणाऱ्या अनेक व्यापाऱ्यांना सॉफ्टवेअर बनवून विकली ती अजूनपर्यंत कार्यरत आहेत. पुढे त्याची मेन्टनन्स कॉन्ट्रॅक्टस पण मिळू लागली. पण यात मेहनत फार होती. दिवसभर ऑफीसमध्ये काम करून आल्यावर रात्रीपर्यंत हे काम करावे लागे. यासाठी ग्राहकांकडे जावे लागे. स्कुटर हे वाहतुकीचे साधन होते.

1993 साली वीरेन्द्रचे लग्न झाले. मुलगी पुण्याची हडपसरची मिळाली, ती सुद्धा बी. एस्सी. झालेली. उद्योग करणाऱ्या मराठी मुलाला लग्नासाठी मुलगी मिळत नाही असा अनुभव असतो. पण वीरेन्द्रला असा अनुभव आला नाही. कारण लग्न करतानाच त्याने सांगितले होते की त्याला नोकरी सोडून पुढे बिझिनेसमध्ये पडण्याची इच्छा आहे. त्यामुळे त्याला पहिल्यापासूनच पत्नीची उत्तम साथ मिळाली. 1997 साली मुलीचा, वैष्णवीचा जन्म झाला. त्याची पत्नी सौ. संगीता हिने हा व्यवसाय, घरची जबाबदारी संभाळून, पूर्ण वेळ संभाळला म्हणून प्रगती होऊ शकली. त्याचा व्यवसाय सौ. संगीता हिने वाढवला. सॉफ्टवेअर तयार करून विकणे हा मुख्य व्यवसाय होता. पहिल्यापासूनच मार्केटींगकडे लक्ष होते. ग्रामीण भागातून आल्यामुळे एक ना एक दिवस या भागात कॉम्प्युटरची मागणी वाढणार आहे याची जाणीव होती.

लातुरहुन आलेल्या जीवन पवारशी ओळख झाली. पुढे याचे रुपांतर मैत्रीत झाले. त्याच्या मदतीने 2000 साली लातुरला शाखा सुरु केली.

व्यवसाय उत्तम चालू होता. पण कोणाचीतरी दृष्ट लागली. जुना व्यवसाय बंद करून नव्याने सुरवात करावी लागली. पुन्हा शुन्यातून सुरवात करण्याची पाळी आली. या प्रयत्नातूनच त्रिती या कंपनीचा जन्म झाला. या कठीण परिस्थितीतून जात असतानाच एका आगळ्या वेगळ्या संधीचे दार उघडले.

मिडीयासारख्या एका आगळ्या वेगळ्या क्षेत्रांत प्रवेश करण्याच्या संधीचे दार उघडले गेले. या संधीचे आवाहन स्विकारून वाटचालीला सुरवात केली. या वेळी बाजारांत जी पत निर्माण झाली होती त्याचा फार उपयोग झाला.

महाराष्ट्रातील एस. टी. स्टॅन्ड्सवर लाऊड स्पीकरवरून (ज्याला पी. ए. सिस्टीम म्हणतात) येणाऱ्या व जाणाऱ्या बसेसच्या वेळांच्या घोषणा करण्याची पद्धत सुरु झाली होती.

या सिस्टीमचा उपयोग करून घोषणांच्या मध्ये रेडीयोवर असतात त्या प्रकारच्या ऑडीयो जाहिराती प्रसारीत करणे शक्य आहे का याची चाचणी एस. टी. महामंडळातर्फे चालू असल्याची माहिती वीरेन्द्रला लातूर एस. टी. स्टँडच्या अधिकाऱ्यांकडून कळली. वीरेन्द्रला ही मोठी पर्वणी वाटली. त्याने प्रायोगिक तत्वावर असे सॉफ्टवेअर तयार करून दिले. त्याची यशस्वी चाचणी पण झाली. एस. टी. महामंडळाला हे सॉफ्टवेअर आवडले व त्याला कॉन्ट्रॅक्टच मिळाले.

त्याने नोकरी सोडायचे व स्वतःची स्वतंत्र कंपनी, व ती सुद्धा पुण्यासारख्या शहरामध्ये काढायचा निर्णय घेतला. हा निर्णय अत्यंत धाडसी होता. एक तर एस. के. एफ. सारख्या नांवाजलेल्या कंपनीत 13 वर्षे नोकरी झाली होती. नोकरीत चांगला जम बसला होता. संसाराची व मुलीची जबाबदारी होती. एखाद्या मराठी माणसाचा जर नोकरी व धंदा दोन्ही असेल तर एकवेळ तो धंदा बंद करेल पण नोकरी सोडणार नाही. पण वीरेन्द्रने नोकरी सोडायचे धाडस दाखवले.

सन 2007 साली त्याने त्रिती सोल्युशन्स या कंपनीचे डीम लिमिटेड कंपनीमध्ये रुपांतर केले. त्रिती हा संस्कृत शब्द आहे. याचा अर्थ मनाच्या तळ्यात उमटणाऱ्या लाटा असा होतो. कंपनीच्या नांवापासूनच वीरेन्द्रने स्वतःचे वेगळेपण दाखवायला सुरवात केली. पुण्यात कर्वे रोडवर मोक्याचा ठिकाणी जागा मिळवली. राजेश राधाकृष्णन, तुकाराम सातपुते, जीवन पवार, अजय बेद्रे सारखे हुषार व कार्यक्षम डायरेक्टर्स मिळवले. स्वतः कंपनीचा सी. ई. ओ. झाला. त्याच्या सतत मुंबई पुणे रोडवर फेऱ्या होत असत. त्यावेळी त्याने मुंबई-पुणे एक्स्प्रेस वे वरचे 12 महत्वाचे धाबे, हॉटेल्स, फूड मॉल्स व रेस्टॉरंट्स शोधून काढली ज्या ठिकाणी जास्तीत जास्त टुरिस्ट चहा-पाणी किंवा नाशत्यासाठी थांबतात. या ठिकाणी सतत टी. व्ही चालू असतो. या टी. व्ही. वर जाहिराती टाकण्याचे तंत्र पण वीकसीत केले व ही फॅसिलिटी ईतर हायवेवर पण घायला सुरवात केली.

वीरेन्द्रच्या जीवनात अनेक मोठे करीअर चेन्जेस झाले आहेत. शेतकरी ते मेकॅनिकल इंजिनियर ते सॉफ्टवेअर इंजिनियर ते मिडिया असे हे चेन्जेस आहेत. मिडीया म्हणजे जाहिराती प्रसारीत करण्यासाठी जी निरनिराळी माध्यमे वापरली जातात ती. यामध्ये हल्ली इलेक्ट्रॉनिक मिडीयाला फार महत्त्व येत चालले आहे. यामध्ये रेडीयो, टिव्ही, इंटरनेट ही माध्यमे येतात. वीरेन्द्रने यामध्ये अजून एका नवीन माध्यमाची भर घातली आहे. अत्यंत स्वस्तात अधिक

प्रभावी जाहिरात करण्यासाठी हे माध्यम अत्यंत सशक्त असल्याचे आढळून आले आहे. आज महाराष्ट्रात अनेक एस. टी. स्टँडवर त्यांच्या ऑडीयो जाहिरातींचे प्रक्षेपण चालू असून रोज 30 लाख लोकांपर्यंत त्यांच्या जाहिराती पोचतात. महाराष्ट्रातील प्रमुख हायवे वरील 32 लोकप्रिय हॉटेल्स, धाबे व रेस्टॉरन्ट्स मध्ये त्यांच्या ऑडीयो-व्हिडीयो जाहिरातींचे प्रसारण चालू आहे. या जाहिराती रोज 1 लाख लोकांपर्यंत पोचतात.

वीरेन्द्र मुळचा शेतकरी असल्यामुळे शेतकऱ्यांच्यासाठी काहीतरी करावे ही इच्छा त्याच्या मनांत होती. अनेक शेतकऱ्यांकडे मोबाईल फोन असतात. त्यांना रोजचे ताजे बाजारभाव समजावेत अशी इच्छा असते. वीरेन्द्रने यासाठी पण सॉफ्टवेअर बनवले असून शेतकऱ्यांना एस. एम. एस. द्वारे रोजचे बाजारभाव समजतील अशी व्यवस्था त्याने केली आहे. तसेच पेट्रोल पंपांसाठी खास सॉफ्टवेअर पॅकेज तयार केले आहे. याच्या सहाय्याने पेट्रोल पंपाच्या मालकांना जे निरनिराळे हिशोब ठेवावे लागतात ते ठेवणे सुलभ जावे. 2005 साली सुरु झालेल्या त्याच्या कंपनीने आता चांगलेच बाळसे धरले आहे. आज त्याच्या कंपनीत 100 च्या वर लोक काम करत असून कंपनीची वार्षिक उलाढाल 8 कोटी रुपयांवर पोचली आहे. या कंपनीची मुंबई, लातूर, नागपुर या ठिकाणी ऑफीसेस आहेत. नुकतेच त्यांना पंजाब व कर्नाटक रोडवेजचे कॉन्ट्रॅक्ट मिळाले असून लवकरच ते चंदीगड व बंगलोरला ऑफीसेस सुरु करत आहेत. या वर्षी 18 कोटी रुपयांच्या वर टर्न ओव्हर वाढविण्याची त्यांची महत्वाकांक्षा आहे.

ग्रामीण भागातून आलेल्या एका मराठी तरुणाने चांगली नोकरी सोडून स्वतःची कंपनी काढून ती यशस्वी करून दाखवली आहे. यामध्ये त्याला त्याच्या पत्नीचे, सौ. संगीताचे उत्तम योगदान मिळाले आहे. याचा मला फार आनंद व अभिमान वाटतो आहे. मराठी लोकांनी मनात आणले तर उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत सुद्धा 'हम भी कुछ कम नहीं' हे मराठी लोक सिद्ध करून दाखवू शकतात हे वीरेन्द्र व त्याच्या टीमने दाखवून दिले आहे. त्यांच्या कंपनीची अशीच भरभराट होवो अशी माझी वीरेन्द्र व त्याच्या टीमला शुभेच्छा. वीरेन्द्रकडून प्रेरणा घेऊन जास्तीत जास्त मराठी तरुण व तरुणींनी उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत मुसंडी मारावी एवढीच माझी अपेक्षा!

ज्यांच्या नसानसातूनच नव्हे तर घरांतूनही 'पॅथॉलॉजी' वहाते असे
पुण्याचे पॅथॉलॉजिस्ट व गोळविलकर लॅबचे संचालक
डॉ. अजित शंकर गोळविलकर



इंजिनीयर असूनही मला गेली कित्येक वर्षे 'पॅथॉलॉजी' बद्दल प्रचंड कुतुहल आहे. याचे कारण आहे एक कादंबरी. फार पुर्वी ऑर्थर हॅले या लेखकाची 'द फायनल डायग्नोसिस' ही कादंबरी माझ्या वाचनांत आली आणि त्या कादंबरीने मला अक्षरशः झपाटुन टाकले. मेडीकल क्षेत्रामध्ये पॅथॉलॉजीला किती महत्व असते हे या कादंबरीतून माझ्या मनावर बिंबवले गेले. डॉ. जोसेफ पीअरसन हा पन्नाशीतला, काहिसा हेक्ट आणि उर्मट, गबाळा ड्रेस घालणारा, टायवर अंड्याचे डाग पडलेले असतात असा, प्रसंगी कठोर वागणारा पण आपल्या व्यवसायाशी पूर्णपणे एकरूप व प्रामाणिक असलेला पॅथॉलॉजिस्ट हा खऱ्या अर्थाने या कादंबरीचा हिरो आहे.

पुढे एक पेशंट म्हणून माझा पॅथॉलॉजी लॅबशी संबंध आला तो ब्लड, युरीन, शुगर पुरताच. पण मला जेव्हा डॉ. अजित गोळविलकरांची मुलाखत घेण्याची संधी मिळाली

तेव्हा माझे पॅथॉलॉजी विषयीचे कुतुहल उफाळून आले. मग डॉक्टर साहेबांशी मारलेल्या मनमोकळ्या गप्पांमधून उलगडत गेला डॉक्टरांचा जीवनपट व पॅथॉलॉजीचे आगळे वेगळे असे अफाट विश्व!

पॅथॉलॉजी हा शब्द कुठून आला व त्याचा अर्थ काय या माझ्या प्रश्नाने मी मुलाखतीला सुरवात केली. पॅथॉलॉजी म्हणजे आजारांचा अभ्यास (Study of disease). हा शब्द पॅथोस (Pathos) वरून आला. हा ग्रीक भाषेतील शब्द आहे. याचा अर्थ Abnormal किंवा विकृती/दोष. जेव्हा शरिरांत कांही विकृती किंवा दोष निर्माण होतो तेव्हा ती केस पॅथॉलॉजिच्या क्षेत्रांत येते. शरिरांत कोणती विकृती निर्माण झाली आहे व त्याचे आरोग्यावर काय परिणाम होऊ शकतात हे शोधून काढण्याचे काम पॅथॉलॉजिस्ट करत असतात. पण हे काम वाटते तेवढे सोपे नसते. बऱ्याच वेळा ते कीचकट व वेळखाऊ असते. यासाठी पॅथॉलॉजिस्टला मेडीकल सायन्सेसचे अत्याधुनीक ज्ञान असणे आवश्यक असते. ज्याप्रमाणे CPU हा कॉम्प्युटरचा 'ब्रेन' असतो त्याचप्रमाणे पॅथॉलॉजी हा मेडीकलचा ब्रेन आहे. पॅथॉलॉजिस्ट हा नुसताच उत्तम डॉक्टर असून चालत नाही. तर तो उत्तम सायन्टिस्ट म्हणजे शास्त्रज्ञ पण असावा लागतो. त्याच्यात शास्त्रीय संशोधकाची मनोवृत्ती असणे पण आवश्यक असते. डॉ. अजित गोळविलकर यांच्यात हे दोन्ही गुण असले पाहिजेत. नाहीतर त्यांची गोळविलकर लॅब ही फक्त पुण्यातीलच नव्हे तर महाराष्ट्रांतील जागतीक दर्जाची आघाडीची पॅथॉलॉजी लॅब झालीच नसती.

गोळविलकर कुटुंब मुळचे सातारा जिल्ह्यातले. पण डॉक्टर साहेबांचा जन्म झाला धारवाडला, कर्नाटकामध्ये, 1951 साली. कारण त्या वेळी त्यांचे वडील व्यवसायानिमित्त धारवाडला सेटल झाले होते. त्यांना हिन्दुस्थान कंस्ट्रक्शन कंपनीमधील भागीदार श्री. एम. पी. शहा यांच्या कंपनीचे सुपरवायझर, अकाउंटंट आणि सिव्हील वर्कसाईट इनचार्ज असे काम करण्याचा अनुभव मिळाला. त्यामुळे त्यांनी नोकरी सोडून उद्योग व्यवसायात येण्याचे धाडस केले. ते PWD व Irrigation Department चे कॉन्ट्रॅक्टर होते. पानशेतनंतरचे खडकवासला धरणाचे बांधकाम, पर्वतीवरील पाण्याच्या टाकिचे बांधकाम या त्यांच्या स्मृती आहे. त्यामुळे त्यांच्या कुटुंबाला उद्योग व्यवसायाची पार्श्वभूमी आधीपासूनच आहे. डॉक्टरसाहेबांना एकुण तीन भावंडे, एक मोठी बहीण, एक धाकटी बहीण व एक धाकटा भाऊ. ते सात वर्षांचे असतानाच त्यांच्या आईचे छत्र हरपले. त्यांचा आईचा हृदय विकाराने कोल्हापुर येथे मृत्यु झाला. पण या

लहान वयात आईने केलेल्या संस्कारांचा इम्पॅक्ट अजूनही डॉक्टर साहेबांच्या मनावर आहे. ते तिसरीत असताना त्यांच्या कुटुंबाने पुण्याला स्थलांतर केले व ते शनिवार पेठेतील पुरंदर्यांच्या वाड्यांत आजोळी-म्हणजे आईच्या आई वडिलांकडे रहायला आले.

त्यांच्या पुण्यातील शिक्षणाची सुरवात शनिवार पेठेतील एका छोट्या शाळेपासून झाली. आईने घातलेल्या शैक्षणिक पायावर त्या शाळेतील साने मॅडम मुळे शिक्षणाची अधिकच गोडी लागली. न्यु इंग्लीश स्कूल रमणबाग व मॉडर्न हायस्कूलमध्ये शालेय शिक्षण झाले. या दोन्ही शाळांमध्ये त्यांना अनेक चांगले शिक्षक तसेच मित्र लाभले. त्यामुळे त्यांचा पाया पक्का होत गेला. पहिल्यापासूनच ते हुषार विद्यार्थी होते. 1967 साली ते मॅट्रीकच्या परिक्षेत बोर्डाच्या मेरीट लेस्ट मध्ये 17 वे आले होते. त्यावेळी संपुर्ण महाराष्ट्रासाठी एकच एस. एस. सी. बोर्ड होते व मॅट्रीकच्या परिक्षेत बोर्डाच्या मेरीट लिस्ट मध्ये येणे हा बहुमान समजला जायचा. त्यावेळच्या हुषार मुलांचा कल इंजिनियरींग किंवा मेडीकल कडे असायचा. डॉक्टर साहेबांचा कल आधी इंजिनियरींगकडे होता. आईचे अकाली निधन, मोठ्या एकत्रित कुटुंबाची जबाबदारी, जिथे 40 ते 60 माणसांची उठबस असे. त्यातील कोणी आजारी पडले तर त्याची व्यवस्था, वेळ प्रसंगी आर्थिक मदत करणे- या सर्वांकरता योग्य व रास्त दरांत वैद्यकीय सल्ला मिळावा या हेतुने त्यांच्या वडिलांची इच्छा होती की आपल्या मुलाने वैद्यकीय व्यवसाय घ्यावा. आपल्या वडिलांच्या इच्छेला मान देऊन त्यांनी बी गुपवर लक्ष केंद्रित केले. एक तीळ सात जणांत वाटून घ्यायचा व सर्वांना मदत करायची हे संस्कार आई वडिलांकडून मिळाले होतेच. ते या व्यवसायाने अधिकच वृद्धिंगत होत गेले.

1969 साली ते इन्टर सायन्सच्या परिक्षेत युनीव्हर्सिटीत चौथे आले व पुण्याचा बी. जे. मेडीकल कॉलेजमध्ये सहज प्रवेश मिळाला. त्यावेळी मेडीकलला जाणारी मुले एकतर मेडीसीन घेऊन जनरल प्रॅक्टीशनर बनत नाहीतर सर्जन अथवा फिजिशियन बनत. पण डॉक्टर साहेबांनी पहिल्यापासून जाणून बुजून पॅथॉलॉजी साईड निवडली. याला कारण डॉ. केळकर, डॉ. आगरवाल हे त्यांचे बी. जे. मधील प्रोफेसर्स. विशेषतः डॉ. केळकरांनी पॅथॉलॉजीची खरी आवड निर्माण केली. 1973 मध्ये एम. बी. बी. एस पूर्ण केल्यावर 1974 साली इंटर्नशीप पूर्ण केली. 1976 साली DCP व 1977 साली एम. डी. पॅथॉलॉजी पुर्ण केले. याच दरम्यान अमेरिकेला जायची संधी चालून आली होती. अमेरिकेला न जाता MD पूर्ण करून व्यवसाय

करायचा निर्णय घेतला. मुंबईच्या के. ई. एम. हॉस्पिटल मध्ये काम केले होते. व कामाचा मोठा पसरा म्हणजे काय असतो याचा अनुभव घेतला होता.

1975 साली त्यांचे लग्न झाले. हा प्रेमविवाह होता. त्यांचे सासरे देऊसकर हे Irrigation डिपार्टमेंटमधले मोठे नांवाजलेले इंजिनियर होते. विशेषतः कोयना प्रकल्पाचे पितृवत छत्र होते. दीर्घकाळ महाराष्ट्र राज्याचे सेक्रेटरी होते. डॉक्टरसाहेबांच्या पत्नी सौ. शीलाताई या बी. ए., एम. ए. गोल्ड मेडॅलीस्ट असून सायकॉलॉजीमधल्या पी. एच. डी आहेत. त्या मानसशास्त्राच्या प्राध्यापक असून SNTD पुणे येथे मानसशास्त्र विभागप्रमुख म्हणून काम करतात. 1976 साली मोठी मुलगी अवंती व 1984 साली धाकटी मुलगी विनंतीचा जन्म झाला.

1978 साली डॉक्टर साहेबांनी पुण्याला स्वतःची पॅथॉलॉजी लॅब काढायचे ठरवले. याचे कारण म्हणजे त्या वेळी पुण्यामध्ये पॅथॉलॉजी लॅबज हाताच्या बोटांवर मोजण्याएवढ्या कमी होत्या. त्यामध्ये सगळ्या टेस्ट होत नव्हत्या. मोठ्या आणि महत्वाच्या टेस्टसाठी मुंबईला अथवा परदेशांत जावे लागत होते. शक्यतो पुण्यातील लोकांना या टेस्टसाठी मुंबईला जायची पाळी येऊ नये हा लॅब काढण्यामागचा मुख्य उद्देश होता. कर्वे रोडवरील प्रसाद चेंबरमधील 450 चौ. फुटांच्या जागेत व एक लाख रुपयांच्या भांडवली कर्जावर लॅबला सुरवात झाली. सुरवातीचे दिवस फार कठीण होते. दिवसातून एखाद दुसराच पेशंट यायचा. पेशंटचे रक्त घेणे हा सर्वांत महत्वाचा भाग असावा लागतो. पेशंटला कोणत्याही प्रकारचा त्रास न होता झटकन रक्त काढून घेण्याचे कौशल्य डॉक्टरांना आत्मसात असावे लागते. आलेल्या पहिल्याच पेशंटला रक्त घेताना तीन वेळा टोचावे लागले. परंतु त्याने नेटाने डॉक्टरांना रक्त देण्याची संधी दिली. एवढेच नव्हे तर त्यांचे सर्व कुटुंबीय आज पर्यंत डॉक्टरांचे पेशंट आहेत. आता मात्र ते व बहुतांशी पेशंट एका Prick मध्ये रक्त घेण्याचा डॉक्टर व त्यांच्या सहकाऱ्यांचा हातखंडा अनुभवतात.

पहिल्यापासूनच डॉक्टर साहेबांनी आपल्या लॅबची कांही तत्वे ठरवून टाकली होती. पेशंटच्या सोयीप्रमाणे सकाळी लवकर लॅब चालू करणे, आलेल्या प्रत्येक पेशंटला सौजन्यपूर्ण वागणुक देणे, त्यांना जास्त वेळ थांबवून न ठेवणे, शक्यतो त्याच दिवशी संध्याकाळी रिपोर्ट देणे, इतर मदत हवी असल्यास ती तत्परतेने पुरवणे, अत्याधुनीक

टेक्रॉलॉजीचा जास्तीत जास्त उपयोग करणे, कार्यक्षम माणसांची टीम तयार करणे ही मुख्य तत्वे आहेत. आता लॅब स्थापन होऊन 33 वर्षे होऊन गेली पण आजही वरील तत्वे कटाक्षाने पाळली जात आहेत की नाही यावर डॉक्टर साहेबांचे बारीक लक्ष असते. हळु हळु त्यांच्या लॅबचा पसारा वाढत गेला. वर्ड ऑफ माऊथ पब्लिसिटीवरच पेशंट्स मिळत गेले. पुण्याच्या इंडस्ट्रिने मोठा हात दिला. पुण्याच्या औद्योगिक जगतातील, शैक्षणिक क्षेत्रातील, राजकीय व सामाजिक क्षेत्रातील कुटुंबीय व त्यांचे कर्मचारी. त्याचबरोबर सर्व आर्थिक स्तरांतील नागरीक हळु हळु पेशंट बरोबर लॅबच्या विस्तारीत कुटुंबाचा हिस्सा झाले आहेत.

आज त्यांच्या लॅबच्या पुण्यांत 20 शाखा आहेत. अहमदनगरला स्वतंत्र लॅब आहे. आज त्यांच्याकडे पुण्यांत व अहमदनगरला मिळून सुमारे 200 माणसे काम करतात. पुण्याच्या लॅबची सगळ्या लॅबशी कनेक्टिव्हिटी आहे. त्याकरता त्यांचा स्वतंत्र सर्व्हर आहे. सगळ्या लॅब्स सकाळी 8 ते रात्री 8 म्हणजे दररोज बारा तास व संपूर्ण वर्षभर उघड्या असतात(12/365). त्यांच्याकडे 12 एम. डी. पॅथॉलॉजीस्ट डॉक्टर्स आहेत. दोन फुल टाईम इंजिनियर्स आहेत. एक इंजिनियर लॉजिस्टिक व एल. आय. एस. (Laboratory Information System) तर दुसरे इंजिनियर इनव्हेटरीचे प्रमुख आहेत. यांची लॅबचे खर्च आटोक्यांत ठेवण्यासाठी फार मदत होते.

पहिल्यापासूनच डॉक्टर साहेबांना आपल्या धाकट्या बंधुंचे संपूर्ण सहकार्य मिळत गेले आहे.

डॉक्टर साहेबांची परंपरा त्यांच्या दोन्ही मुलींनीही चालू ठेवली आहे. दोघीही डॉक्टर असून MD पॅथॉलॉजीस्ट आहेत. त्यांची मोठी मुलगी अवंती त्यांना लॅबचा कार्यभाग संभाळण्यास मदत करत आहे. तिचे पती उद्योजक आहेत. धाकटी मुलगी विनंती मुंबईला टाटा हॉस्पिटलमध्ये पॅथॉलॉजिस्ट आहे. तिचे पती सी. ए. आहेत.

त्यांच्या लॅबला 2003 साली NABL 15189 हे ISOचे प्रेस्टीजस नामांकन मिळाले आहे व आजपर्यंत ते नामांकन चालू आहे. पहिल्या दिवशी एक-दोनच पेशंट होते. आज दिवसाला हजारच्यावर पेशंट येत असतात. सुरुवातीला वीस-पंचवीस टेस्ट होत्या. आज 500 पेक्षा अधिक प्रकारच्या टेस्ट होतात. पहिल्या वर्षीचा टर्न ओव्हर 20 ते 25 हजारांपर्यंत होता.

आता तो 25 कोटीच्या घरामध्ये गेला आहे. त्यांच्या दृष्टीने मॅनपाॅवर फार महत्वाची. त्यांचे कांही कर्मचारी 30 वर्षांपेक्षा जास्त जुने आहेत. कर्मचाऱ्यांशी आपुलकिने, घरच्या Member सारखे वागण्याचे धोरण असल्यामुळे सहसा कोणी कर्मचारी काम सोडून जात नाही असा डॉक्टर साहेबांचा अनुभव आहे. जगामध्ये निरनिराळ्या ठिकाणी चाललेल्या कॉन्फरन्सेस अटेन्ड करून आपले ज्ञान अद्ययावत ठेवण्याचा त्यांचा सतत प्रयत्न चालू असतो. त्यांच्या व्यवसायांत त्यांना त्यांच्या कुटुंबियांचे पुर्ण सहकार्य पहिल्यापासूनच मिळत गेले आहे. व्यवसाय किंवा धंदा म्हटला म्हणजे त्यांत पैशांच्या व्यवहाराला फार महत्व असते. कारण शेवटी हा पैशांचा खेळ असतो. डॉक्टरसाहेब या बाबतीत सुदैवी निघाले कारण पैशांचे व्यवहार उत्तमपणे संभाळणारी माणसे त्यांना घरातूनच मिळाली. सुरवातीला त्यांच्या वडिलांनी अकाऊन्टसची जबाबदारी उचलली होती. आता त्यांना त्यांच्या जावयांचे या बाबतीत भरपुर मार्गदर्शन मिळते. त्यांच्या पत्नीचा पहिल्यापासून त्यांना भक्कम पाठिंबा आहेच. धाकट्या बंधूंचे सहकार्य पहिल्यापासून मिळत गेले आहे. आता त्यांच्या मोठी मुलगी अवंती हळु हळु लॅबची सर्व जबाबदारी उचलत आहे.

2005 साली गोळविलकर लॅबने मेट्रोपोलीस ग्रुप बरोबर हातमिळवणी केल्यामुळे आता या लॅबचे रुपांतर 'गोळविलकर मेट्रोपोलीस हेल्थ सर्व्हिसेस (इंडिया) प्रायव्हेट लिमिटेड' या कंपनीत झाले. तेव्हापासून लॅब खऱ्या अर्थाने कॉर्पोरेट जगताची घटक झाली आहे. Dream (मोठी स्वप्ने बघणे) - Vision (दूरदृष्टी) - Goal (लक्ष्य) - Financial Target (आर्थिक उद्दिष्ट) या सुत्रांवर कोणताही व्यवसाय यशस्वी करता येतो असे डॉक्टर साहेबांचे मत आहे.

त्यांच्या लॅबचा जो विकास झाला याचे श्रेय ते आपल्या डेडिकेटेड स्टाफला व आपल्या कुटुंबियांना देतात. लॅबच्या विकासामध्ये त्यांचा सिंहाचा वाटा आहे असे ते मानतात. डॉक्टर साहेबांचे वय आता 61 वर्षांचे आहे. पण अजूनही ते पंन्नाशीतलेच वाटतात. सतत लॅबच्या कामात व्यस्त रहाणे व ज्ञानाचे वृद्धीकरण (Up date)करणे हा ध्यासच जणु डॉक्टरांच्या आरोग्याचे रहस्य आहे.

आज गोळविलकर लॅब महाराष्ट्रातील एक आघाडीची पॅथॉलॉजी लॅब आहे. भविष्य काळांत डॉक्टर साहेबांच्या नेतृत्वाखाली ही लॅब भारतातीलच नव्हे तर जगातील एक आघाडीची पॅथॉलॉजी लॅब व्हावी अशीच माझी देवाचरणी प्रार्थना!

अमेरिकेतून स्वखुषीने भारतात परतलेले पुण्याचे उद्योजक
डॉ. अविनाश कुलकर्णी



हल्ली अमेरिकेत जाणे या गोष्टीचे फारसे अप्रुप राहिलेले नाही. विशेषतः पुण्यातील मराठी ब्राम्हण कुटुंबांमध्ये कोणी ना कोणी तरी जवळचा नातेवाईक हा अमेरिकेला असतोच. पुण्यातून अमेरिकेला उच्च शिक्षण घेण्यासाठी जाणाऱ्या मुला मुलींची संख्या पण दिवसें दिवस वाढतच चालली आहे. 1960 च्या दशकात अशी परिस्थिती नव्हती. त्यावेळी अमेरिकेला जायला मिळणे हेच एक अप्रुप होते. त्यातून स्कॉलरशीपवर उच्च शिक्षण घ्यायला जायची संधी मिळणे हा मोठा गौरव समजला जायचा. त्या वेळी अमेरिकेला गेलेले बहुतेक भारतीय तेथेच स्थायीक झाले. तेथेच त्यांनी त्यांची करीयर केली. त्यांची पुढची पिढी पण अमेरिकावासीच झाली. अधून मधून भारताला भेटी देऊन आपल्या कांही नातेवाईकांना भेटणे एवढाच काय तो त्यांचा भारताशी संपर्क. पण अशा वेळी, ग्रीन कार्ड असतानासुद्धा, स्वखुषीने

भारतात यायचा निर्णय घेतला. संपूर्ण कौटुंबिक पार्श्वभूमी व स्वतःचे करीयर नोकरीचे असताना उद्योग व्यवसायांत येण्याचे धाडस केले. वर्षाला 90 कोटी रुपयांच्या आसपास टर्न ओव्हर असलेल्या सहा कंपन्या त्यांचा बंधु डॉ. रविंद्र कुलकर्णी यांचे बरोबर स्थापन केल्या.

ही यशोगाथा आहे पुण्यातील एक उद्योजक डॉ. अविनाश दत्तात्रय कुलकर्णी यांची. त्यांच्या मुलाखतीतून उलगडत गेला त्यांचा जीवन प्रवास.

प्रश्न:- तुमचा जन्म कोठे झाला? कौटुंबिक पार्श्वभूमी काय?

उत्तर:- माझा जन्म 1942 साली ग्वाल्हेरला झाला. मुळचे आम्ही सातारा जिल्ह्यातील. पण वडील त्यांच्या लहानपणीच ग्वाल्हेरला गेले व तेथेच स्थायीक झाले. आमच्या कुटुंबांत उच्च शिक्षणाची परंपरा पहिल्यापासून आहे. माझे वडील स्वतः उच्च शिक्षित होते. ते शिक्षण अधिकारी होते. त्यावेळी या भागाला मध्यभारत म्हणत. माझी आई पण उच्च शिक्षित होती. आम्ही एकुण आठ भावंडे. मी तिसऱ्या नंबरचा. मला एक मोठी बहीण, एक मोठा भाऊ, दोन लहान भाऊ व तीन लहान बहिणी आहेत. आमच्या घरांत संस्कृत भाषेला फार महत्व होते. मला स्वतःला फारसे संस्कृत येत नाही. पण माझी मोठी बहीण लंडनला संस्कृत शिकवते. आम्हा सगळ्याच भावंडांना बुद्धिमत्तेचे वरदान लाभले आहे. माझे दोन भाऊ डॉक्टर आहेत तर सर्वांत धाकटा भाऊ माझ्यासारखाच इंजिनियरींगमधला पी. एचडी. आहे.

प्रश्न:- तुमचे शिक्षण कोठे झाले?

उत्तर:- माझे 6वी पर्यंतचे शिक्षण मध्यभारताच्या वेगवेगळ्या जिल्ह्यांत व सातवीनंतरचे शिक्षण इंदुरला झाले. मी 1955 साली मॅट्रीक झालो तेव्हा अवघा 13 वर्षांचा होतो. त्यावेळी 10 वीत मॅट्रीक होते. फिजिक्स, केमिस्ट्री, मॅथेमॅटिक्स हे आवडीचे विषय होते. त्यामुळे इंजिनियरींगला जायचे पक्के झाले होते. पण वय 17 असल्याशिवाय इंजिनियरींगला ऍडमिशन मिळत नव्हती. म्हणून इंदुरहून बी. एस्सी. केले. 1959 साली बी. एस्सी. केल्यावर मग मुंबईच्या आय. आय. आय. टी मध्ये ऍडमिशन घेतली. त्यावेळी मुंबईचे आय. आय. टी. नुकतेच सुरु झाले होते. माझी दुसरी बॅच. फिजिक्स व केमिस्ट्री आवड असल्यामुळे मेटॅलर्जीला ऍडमिशन घेतली. 1963 साली बी. टेक. झालो तेव्हा ब्रँच मध्ये पहिला आलो होतो.

प्रश्न:- तुमच्या करीअरची सुरवात कशी झाली.

उत्तर:- सर्वसाधारण मध्यम वर्गीय मराठी ब्राम्हण माणसासारखी माझ्या करीयरची सुरवात नोकरीपासूनच झाली. मला कलकत्याला एम. एन. दस्तुर या कन्सल्टिंग इंजिनियरिंग फर्म मध्ये नोकरी मिळाली. ती मी दोन वर्षे केली. तेथेच माझी भावी पत्नीशी तोंड ओळख झाली. करकरे फॅमिली कलकत्याला सेटल झाली होती. त्या फॅमिलीतील ही मुलगी. अर्थात तेव्हा ती फारच लहान म्हणजे 13-14 वर्षांची असेल. मी त्यावेळी उच्च शिक्षणासाठी फॉरीनला जायचा प्रयत्न करत होतो. सुदैवाने माझ्या प्रयत्नाला यश आले. मला अमेरिकेतील युनिव्हर्सिटी ऑफ पेन-सिलवॅनिया फिलाडेल्फियाला डॉक्टरेट करण्यासाठी फेलोशीप मिळाली. मला फी व्यतिरीक्त महिना 400 डॉलर्स मिळत. पण त्यातूनसुद्धा मी घरी पैसे पाठवत असे ते सुद्धा माझ्या भारतातील पगारापेक्षा जास्त असत.

1968 साली मी मटेरीयल सायन्समध्ये डॉक्टरेट पूर्ण केले. मग मला चांगल्या नोकऱ्या मिळाल्या त्या सुद्धा सायंटीस्ट म्हणून. मी वेस्टिंगहाऊस या अमेरिकेतील प्रसिद्ध कंपनीच्या न्युजर्सी मधील ब्लूमफील्ड येथील लॅम्प डिव्हिजनमध्ये सीनीयर रिसर्च इंजिनियर म्हणून आठ वर्षे नोकरी केली. त्यावेळी मी कंपनीला पांच पेटन्ट्स मिळवून दिली याबद्दल मला खास पारितोषीक देण्यात आले.

प्रश्न:- आपले अमेरिकेत छान चालू होते. आपल्या आवडीचे करीयर मिळाले होते. असे असताना सुद्धा भारतात परत यावे व तेसुद्धा नोकरीच्या करीयरमधून उद्योग व्यवसायाच्या करीयर मध्ये यावे असे कां, केव्हा व कसे वाटू लागले?

उत्तर:- 1970 साली माझे लग्न झाले व माझ्या संसाराला सुरवात अमेरिकेतच झाली. पण मला पहिल्यापासूनच अमेरिकेचे व तेथल्या लाईफ स्टाईलचे खास असे आकर्षण नव्हते. बहुतेक करून मोठ्या कुटुंबांत वाढलेलो असल्यामुळे असेल कदाचीत, पण मला माणसांची प्रचंड आवड होती. अमेरिकेत होतो तरी माझ्या सगळ्या भावंडांशी माझे जिव्हाळ्याचे व सलोख्याचे संबंध होते. माझ्या पत्नीची पण तशीच अवस्था होती. आम्ही या सगळ्यांना 'मीस' करत होतो. त्यामुळे अमेरिकेत कायमचे रहायचे नाही, केव्हा ना केव्हातरी भारतात परत जायचे हे मी मागेच ठरवले होते. या साठी मी एक गोष्ट केली. मी अमेरिकेत स्वतःचे घर विकत घेतले नाही. कारण हा एक 'ट्रॅप' असतो, जो तुम्हाला अमेरिकेत रहायला भाग पाडतो. मी भाड्याच्याच घरात रहात आलो व या 'ट्रॅप' मध्ये फसलो नाही.

प्रश्न:- तुमच्या कुटुंबाला उद्योग व्यवसायाची पार्श्वभूमी नाही. तुमचे पण करीयर नोकरीतले. मग असे असताना उद्योग व्यवसायात यावे असे कां वाटले?

उत्तर:- भारतात परत जायचे हे नक्की ठरवले होते. पण तेथे जाऊन काय करायचे हा प्रश्नच होता. कारण सायंटिस्ट म्हणून मला भारतात नोकरी करायची इच्छा नव्हती. एकतर त्या वेळी खाजगी कंपन्यांमध्ये रिसर्च फारच कमी चालत असे. जो कांही थोडाफार रिसर्च चालत असे तो सरकारी लॅबोरेटरीजमध्ये चालत असे. पण मला सरकारी नोकर व्हायचे नव्हते. दुसरी गोष्ट भारतामध्ये पण भरपूर अपॉर्च्युनिटीज आहेत हे माझ्या लक्षांत आले होते. वेस्टिंगहाऊसच्या लॅप डिव्हिजनमध्ये असल्यामुळे 'स्पेशॅलिटी लॅप्स' हे प्रॉडक्ट डोक्यात होते. कारण या प्रॉडक्टसाठी इलेक्ट्रीकल इंजिनियरींग इतकेच मटेरीयल सायन्सचे ज्ञान असणे महत्वाचे असते, जी माझ्या आवडीची लाईन आहे. तसेच मी 'काहीतरी करू शकेन' हा आत्मविश्वास पण माझ्यात आला होता.

प्रश्न:- तुमच्या 'बिझिनेस' ची सुरवात कशी झाली?

उत्तर:- मी 1974 सालापासून भारतात येऊन कोठे बिझिनेस करता येईल, किंवा थोडक्यांत कोठे फॅक्टरी टाकता येईल, याची पहाणी करत होतो. त्यासाठी मी पांच जागांची निवड केली होती-मध्य प्रदेशमधील देवास, गुजरातमधील बडोदा, गोवा, महाराष्ट्रातील नाशिक व पुणे. सर्व बाजूंनी विचार करून मी पुण्याची निवड केली. भोसरिला फॅक्टरी काढायचे ठरले. माझे पार्टनर महेन्द्र शहा याची मदत मिळाली. तो पण अमेरिकेत होता. त्याने अमेरिकेत बी. टेक. केले आहे. 14 वर्षांच्या अमेरिकेतील वास्तव्यानंतर 1979 साली मी भारतात परत आलो. लाईटेक्स इलेक्ट्रीकल्स प्रायव्हेट लिमिटेड या कंपनीची स्थापना केली व 1981 साली प्रॉडक्शनला सुरवात केली. हॅलोजन लॅम्प्स पासून सुरवात केली. आता आम्ही तेथे फ्लडलाईटिंग लॅम्प्स, इन्फ्रारेड लॅम्प्स, लेसर पंपिंग लॅम्प्स असे अनेक प्रकारचे 'स्पेशॅलिटी लॅम्प्स' बनवतो. तसेच अरकॅलाइट मध्ये मेटलहॉल्पाइड, अल्ट्रा व्हायलेट, ग्राफिक आर्ट, इत्यादी स्पेशॅलिटी लॅम्प्स तयार होतात.

प्रश्न:- आपण आपल्या कुटुंबाविषयी सांगा.

उत्तर:- माझी पत्नी सौ. वीणा कलकत्याची असून ती जाधवपूर युनिव्हर्सिटीची फार्मसीची ग्रॅज्युएट आहे. माझ्या मोठ्या मुलीचा अंजलिचा जन्म 1973 सालचा अमेरिकेतला. माझ्या धाकट्या मुलीचा श्वेताचा जन्म 1986 सालचा पुण्यातला. दोघींचेही उत्तम शिक्षण झाले असून दोघीही विवाहीत आहेत. माझे दोन्ही जावई मर्चंट नेव्हीचे. वीणाचा भाऊ शिरीष, माझी मोठी मुलगी व मोठे जावई आता माझा बिझिनेस संभाळत आहेत. मी आता सल्लागार म्हणून काम बघतो.

प्रश्न:- तुमच्या कुलकर्णी ग्रुप बद्दल थोडी माहिती द्या!

उत्तर:- आमच्या एकुण सहा कंपन्या आहेत. त्यापैकी पांच कंपन्या प्रायव्हेट लिमिटेड असून एक कंपनी पब्लीक लिमिटेड आहे. त्यातील दोन कंपन्यांचा मी संस्थापक असून दोन कंपन्यांचा संस्थापक माझा धाकटा भाऊ आहे तर दोन कंपन्या आम्ही दोन्ही भावांनी मिळून स्थापन केल्या आहेत. भोसरिला दोन व चाकणला एक युनिट आहे. प्रथम चाकणच्या कंपनीला पुष्कळ प्रॉब्लेम्स आले. पण यावर मात करुन गेली चार वर्षे ती कंपनी प्रॉफीटमध्ये आहे. इतर कंपन्यांमध्ये असे कांही प्रॉब्लेम्स आले नाहीत. त्यामुळे या कंपन्या पहिल्यापासून प्रॉफीटमध्ये आहेत. आता या कंपन्यांचे कार्पोरेट ऑफीस ब्रेमेन सर्कलच्या जवळ असलेल्या ब्रेमेन बिझिनेस सेन्टर मध्ये आहे. आज आमच्या ग्रुपमध्ये 300 लोक काम करीत आहेत. आमच्या ग्रुपचा टर्न ओव्हर वर्षाला 90 कोटी रुपयांच्या आसपास आहे. आमची सुरवात 'स्पेशॅलिटी लॅम्प्स' पासून झाली. आधी जुनी, सेकंड हॅन्ड मशीनरी घेऊन काम सुरु केले. आता मात्र अद्ययावत मशीनरी आहे. आमचा मुख्य भर रिसर्च व मॉडर्न टेक्नॉलॉजीवर आहे. या फिल्डमध्ये अजूनतरी भारतीय उत्पादकांची कॉम्पिटीशन नाही पण चायनाची कॉम्पिटीशन मात्र जबरदस्त आहे. सुदैवाने आम्ही फिलिप्स, बजाज इलेक्ट्रीकल्स या सारख्या मोठ्या कंपन्यांचे ओ. ई. सप्लायर्स आहोत. म्हणून फारशी झळ बसत नाही. पण मार्जिन्स फारच कमी मिळतात.

प्रश्न:- अमेरिकेतून भारतात परत यायचा तुमचा प्रयोग यशस्वी झाला असे तुम्हाला वाटते कां?

उत्तर:- होय नक्कीच! उलट मला अमेरिकेत जे कांही मिळाले असते त्यापेक्षा नक्कीच जास्त मिळाले. मुख्य म्हणजे आमची सगळी फॅमिली एकत्र आली. एकमेकांचे बिझिनेस

पार्टनर्स झालो. अमेरिकेत मिळाली त्याहीपेक्षा जास्त रेकग्नीशन मला ईथे मिळाली. उदाहरणार्थ मला 1985 साली बेस्ट एस. एस. आय इन्ट्रीप्रेन्युअर म्हणून राष्ट्रपतींचे प्रथम पारितोषीक मिळाले. 1983 साली मुंबईच्या आय. आय. टी. चे 'डिस्टिंग्वीश ऍलुमीनस' अवॉर्ड मिळाले. मी 2002 ते 2004 या काळांत 'इलेक्ट्रीक लॅम्स व कॉम्पोनंट मॅन्युफॅक्चरर्स असोसीएशन' व 2007 ते 2011 या काळांत 'इंडीयन सोसायटी ऑफ लाईटिंग इंजिनियर्स' चा अध्यक्ष होतो. राष्ट्रीय पातळीवर काम करणाऱ्या या दोन्ही प्रतिष्ठित संस्था आहेत.

प्रश्न:- हल्लीच्या मराठी ब्राम्हण तरुण तरुणींसाठी तसेच अमेरिकेत असलेल्या मराठी ब्राम्हण लोकांसाठी तुम्ही काय संदेश द्याल?

उत्तर:- मी कोणाला कांही संदेश वगैरे द्यावा ईतका मी स्वःताला मोठा किंवा महान समजत नाही. मी अजूनही स्वतःला एक छोटा माणुसच समजतो. आपण काय करायचे, कोठे रहायचे हे ज्याचे त्याने ठरवायचे असते. माझ्या बाबतीत सांगायचे झाले तर आम्हाला कोणालाच अमेरिकेतून परत आल्याचा 'रिग्रेट' होत नाही. तसेच नोकरीपेक्षा उद्योग व्यवसायात जास्त प्रगती होते असा माझा अनुभव आहे. नुसतीच आर्थिक प्रगती होत नाही तर सामाजिक प्रगती पण भरपूर होते. एक उद्योजक म्हणून तुमची एक वेगळीच ओळख निर्माण होते. मी उद्योजक आहे म्हणूनच तुम्ही माझी मुलाखत घ्यायला आलात. मी जर नोकरी करणारा असतो तर कदाचीत तुम्ही माझी मुलाखत घ्यायला आला नसतात. अजून एक गोष्ट मी सांगु इच्छितो. उद्योग व्यवसाय करणे ही गोष्ट आपण समजतो तेवढी अवघड अजिबात नसते. माझ्यासारख्या एका 'सायंटिस्ट' ला जर उद्योग व्यवसाय जमु शकतो, तर मग तो इतरांना कां जमु नये? तर असे हे सत्तर वय असलेले, पण प्रत्यक्षांत साठीतले वाटणारे, अत्यंत साधी रहाणी असणारे, नम्र व विनम्र, अमेरिकेचा किंवा ब्रिझिनेसचा कोणत्याही प्रकारचा 'इगो' नसलेले डॉ. अविनाश दत्तात्राय कुलकर्णी!

देव त्यांच्या सर्व उद्योग व्यवसायाची अशीच भरभराट करो. मराठी तरुणांनी तसेच अमेरिका स्थित मराठी लोकांनी त्यांच्याकडून योग्य ती स्फूर्ती घेवोत. तसेच देवाने त्यांना दीर्घायुष्य देवो हीच माझी देवाचरणी प्रार्थना!

नऊ

डॉ. सुहास पाटील



मराठी लोकांनी नोकरीच्या मानसिकतेमधून बाहेर पडून नोकरी व्यवसायाच्या किंवा बिझिनेसच्या मानसिकतेमध्ये शिरावे या दृष्टीने माझा थोडा फार प्रयत्न चालु आहे. या प्रयत्नाचा एक भाग म्हणून असे यशस्वी मराठी उद्योजक, की ज्यांची माहिती अजूनपर्यंत लोकांना नाही, शोधून काढून त्यांच्या यशोगाथा आपल्यापर्यंत पोचवण्याचा माझा प्रयत्न असतो. मराठी लोकांनी यांच्यापासून स्फूर्ती घ्यावी व आपल्यामध्ये तसेच आपल्या मुलाबाळांमध्ये उद्योग व्यवसायाची मानसिकता निर्माण करण्याच्या प्रयत्नाला सुरवात करावी येव्हडीच माझी माफक अपेक्षा आहे.

डॉ. सुहास पाटील हे अमेरिकेतील एक आघाडीचे, प्रतिष्ठीत व आदरणीय असे भारतीय व त्यातूनही मराठी उद्योजक म्हणून ओळखले जातात. त्यांनी स्थापन केलेली ' सीरस लॉजिक ' (Cirrus Logic) ही कंपनी सिलिकॉन व्हॅलीमधील एक आघाडीची कंपनी म्हणून ओळखली जाते.

डॉ. पाटील यांचा जन्म 1944 साली जमशेटपुर(झारखंड) येथे झाला. लहान पणापासूनच त्यांना सायन्सची आवड होती. त्यांच्या वडिलांचा रेडियो रिपेअरींगचा साईड बिझिनेस होता त्यामुळे हे घडले असावे. केमिस्ट्री हा त्यांचा आवडीचा विषय होता व त्यांनी शाळेत असतानाच घरी एक छोटी केमीकल लॅब पण काढली होती. त्यावेळी त्यांना पॉप्युलर मेकॅनीक हे मासिक फार आवडायचे. या मासिकात काय लिहिले आहे हे समजावे म्हणून त्यांनी इंग्रजी भाषेचा अभ्यास करून त्यावर प्रभुत्व मिळविले.

1965 साली आय. आय. टी. खरगपुर येथुन बी. टेक. झाल्यावर ते उच्च शिक्षणासाठी अमेरिकेत आले. 1970 ते 1975 पर्यंत ते एम. आय. टी मध्ये असिस्टंट प्रोफेसर म्हणून काम करत होते. मग उटाह युनिव्हर्सिटीच्या इंजिनियरींग कॉलेजमध्ये त्यांनी असोसिएट प्रोफेसर म्हणून काम केले. त्यांनी 1981 साली सॉल्ट लेक सिटी येथे पाटील सिस्टीम्स या कंपनीची स्थापना केली. याच कंपनीचे रुपांतर पुढे सीरस लॉजिक मध्ये झाले. मग ते सिलिकॉन व्हॅलीत आले. ते अजून काही महत्वाच्या कंपन्यांचे डायरेक्टर आहेत. तसेच सॅन ओजे (San Jose) येथील टेक्नीकल म्युझियमचे डायरेक्टर पण आहेत. हे टेक्नीकल म्युझियम अमेरिकेतील सर्वोत्कृष्ट टेक्नीकल म्युझियमपैकी एक म्हणून ओळखले जाते.

ते दानशुर म्हणून पण ओळखले जातात. त्यांनी एम. आय. टी ला 15 लाख डॉलर्सची तेथील स्टाटा सेन्टरच्या उभारणिसाठी देणगी म्हणून दिले आहेत. तसेच भारतातून अमेरिकेत आलेल्या लोकांनी उद्योग व्यवसायात शिरावे म्हणून ते प्रयत्नशील असतात. शिक्षण क्षेत्रातून आलेल्या डॉ. सुहास पाटील यांनी अमेरिकेसारख्या पुढारलेल्या देशात यशस्वी उद्योग व्यवसाय उभारून सर्व भारतियांची, व विशेषतः मराठी माणसांची मान अभिमानाने उंच केली आहे. देव त्यांना असेच यश देत जावो हीच शुभेच्छा.

दहा

लक्ष्मीरोडवरील मराठी ब्राम्हण दुकानदाराची तिसरी पिढी

सुमुख आगाशे



पुण्याचा लक्ष्मीरोड म्हटला की डोळ्यांपुढे येतात साड्या, कपडे व कापडांची भव्य दुकाने व आकर्शक शोरूमस. लक्ष्मीरोड हा खऱ्या अर्थाने पुण्याची शान आहे. येथील कापड बाजार हा पुणेकरांच्या समृद्धीचे एक उदाहरण आहे. पुण्याच्या बाहेरून आलेली कोणतीही व्यक्ती असो, पुण्याच्या लक्ष्मीरोड व महात्मा गांधी रोड (एम. जी. रोड कॅम्प) या मार्केटसना भेट दिल्याशीवाय पुण्यातून परत जात नाही. परंतु लक्ष्मीरोडवरील कापड बाजार हा मुख्यत्वेकरून गुजराती मारवाडी व सींधी लोकांच्या ताब्यात आहे. यामध्ये एकही मराठी ब्राम्हण दुकानदार नाही याची खंत वाटायची. याचा अर्थ लक्ष्मीरोडवर मराठी ब्राम्हण दुकानदार नाहीत असे नाही. असे दुकानदार आहेत पण त्यांचे व्यवसाय वेगळे आहेत. गाडगीळ,

कायगांवकर, अष्टेकर हे ज्वेलर म्हणून प्रसिद्ध आहेत. तर जोशींचे स्टोअर आहे. कापड धंद्यातील एकच मराठी ब्राम्हण दुकानदार मला ठाऊक होते ते म्हणजे पटवर्धन टेलर्स. त्यामुळे कापड व्यवसायाचे व मराठी ब्राम्हण माणसाचे विळ्या भोपळ्याचे नाते असावे असे मला वाटत होते.

पण याच लक्ष्मी रोडवर आगाशे आडनांवाच्या एका कोकणस्थ ब्राम्हण कुटुंबाचे दुकान गेली 72 वर्षे आहे, आणि ते सुद्धा कुंटे चौकासारख्या मोक्याच्या ठिकाणी हे ऐकुन बरे वाटले. सुमुख आगाशे यांच्याशी मारलेल्या गप्पांमधून ही माहिती उघड झाली. माणिक स्टोअर्स या नांवाने सुमुखच्या आजोबांनी, श्री. राजाराम आगाशे यांनी, 1940 साली लक्ष्मीरोडवर दुकान सुरु केले. ते जनरल स्टोअर व गिफ्ट शॉप होते. पुढे या दुकानाची धुरा सुमुखचे वडील व काका यांनी संभाळायला सुरवात केली व अजूनही कायम आहे. सुमुखचे वडील विजय आगाशे हे शिक्षणाने इलेक्ट्रीकल इंजिनियर आहेत. 1968 साली त्यांनी वाडीया कॉलेजमधून इलेक्ट्रीकल इंजिनियरींगचा डिप्लोमा केला पण इलेक्ट्रीकल इंजिनियर म्हणून कधी काम केले नाही. त्यांनी दुकानातच लक्ष घातले. सुमुखचा जन्म 1976 सालचा व पुण्याचा. तो एकुलता एक मुलगा. तो नु. म. वी. चा विद्यार्थी आहे. 1992 साली 10 वी झाल्यावर एस. पी. कॉलेजमधून 1997 साली बी. कॉम. केले. त्यानंतर इन्डसर्स मधून डीएमएम, डीबीएम, एमएमएस हे कोर्सेस केले. 2004 साली लग्न झाले. सौ. वर्षा कोल्हापुरच्या असून त्या पण बी. कॉम., डीएलएल आहेत. 2006 साली मुलीचा, सानिकाचा जन्म झाला.

सुमुख सुद्धा लहानपणापासूनच दुकानात येत होता. थोडे थोडे दुकानाच्या कामांत लक्ष घालत होता. त्याच्या मनात काहीतरी आगळे वेगळे करायची इच्छा निर्माण होत होती. आधुनीक पिढीला आवडेल, भावेल असे काहीतरी करायची इर्षा मनात निर्माण होत होती. लक्ष्मीरोडवर मोक्याच्या ठिकाणी असलेल्या दुकानाचा कसा जास्तीत जास्त फायदा करून घेता येईल या दृष्टीने सदैव विचार चक्र सुरु होते.

पहिले डायव्हर्सिफिकेशन आले ते म्हणजे पार्क अव्हेन्यु, ओल्ड स्पार्स, निवीया टॉयलेटरीज सारख्या प्रसिद्ध ब्रँडच्या डिस्ट्रीब्युटरशीपची संधी मिळाली. यातूनच पीटर इंग्लंड या रेडीमेड मेन्स गार्मेंटची डिलरशीप मिळाली व खऱ्यास अर्थाने कापड उद्योगाशी संपर्क

आला. 2004 साली माणिक स्टोअरचे रुपांतर पीटर इंग्लंडच्या शोरूम मध्ये करण्यात आले. रेडीमेड गार्मेंटसे मार्केट किती मोठे आहे व त्यात किती वाव आहे याचा प्रत्यय सुमुखला येऊ लागला. तसेच निरनिराळ्या फॅब्रीक्सची पण ओळख होऊ लागली.

सुमुखला पहिल्यापासून आकर्षण वाटत होते ते 'लिनन' या फॅब्रीकचे. माणसाने शोधून काढलेला पहिला कापड धागा हा लिनन आहे असे मला सुमुखने सांगितले. हा धागा फ्लॅक्स नांवाच्या एका झाडाच्या सालापासून काढला जातो. हे झाड लावल्यावर 15 वर्षांनी हा धागा मिळू लागतो. ही फ्लॅक्सची झाडे वाटेल तेथे उगवत नाहीत. ती विशिष्ट वातावरण व तपमान असलेल्या दलदलीच्या प्रदेशातच उगवतात. हल्ली ही झाडे बंगलादेशातील व दक्षिण युरोपमधील ठरावीक प्रदेशातच उगवतात. त्यामुळे लिननचा धागा महाग असतो व त्यामुळे कापड पण महाग असते. आज तरी भारताला हा धागा आयात करावा लगतो. हल्ली पुरुषांची कपड्यांची आवड बदलत चालली आहे हे सुमुखच्या लक्षांत येऊ लागले. आकर्षक कपड्यांबरोबरच, कमी चुरगळणारे, इस्त्रीची आवश्यकता लागणार नाही असे व दिर्घकाळ टीकुन सुद्धा नव्यासारखे दिसतील अशा कपड्यांकडे तरुण पिढीचा जास्त ओढा आहे हे त्याच्या लक्षांत आले. पीटर इंग्लंडचे शर्ट ग्राहकांची ही मागणी पुरी करू शकत नाही हे पण त्याच्या लक्षांत आले. त्याची पीटर इंग्लंडची डिस्ट्रीब्युटरशीप उत्तम चालू होती. तरी सुद्धा ग्राहकांची वरील मागणी पुरी करू शकणारी रेडीमीड गार्मेंटस आपणच आपल्या ब्रँडखाली बाजारात कां आणु नयेत असे विचार सुमुखच्या मनांत येऊ लागले.

कॉटन कींगच्या मराठे यांच्यामुळे सुमुखला प्रोत्साहन मिळाले. त्यांच्या मार्गदर्शनाखाली सुमुखने या दिशेने प्रवासाला सुरवात केली. झीनॉन व लिनॉन या नांवाने शर्टस, पॅन्टस, ब्लेझर्स, सुट्स मार्केटमध्ये आणायचे ठरले. लाईमलाईट हा ब्रँड ठरला.

पहिल्यांदाच लिनन फॅब्रीकमध्ये फॉर्मल शर्टस, स्लीम शर्टस, ट्राऊझर्स, सुटस व ब्लेझर्स अशी संपूर्ण रेंज मार्केटमध्ये आणायचे ठरले. लिनॉन हा ब्रँड लिनन फॅब्रीकमधील कपड्यांसाठी आहे.

नुकतेच सुप्रसिद्ध मराठी संगीतकार व गायक अवधुत गुप्ते यांच्या शुभहस्ते लाईमलाईट या भव्य शोरूमचा उदघाटन सोहळा मोठ्या दिमाखात पार पडला.

लक्ष्मीरोडवरील भारत वूलनच्या समोर असलेल्या पीटर इंग्लंडच्या 2000 चौ. फूट एरिया असलेल्या शोरुमचे रुपांतर आता 'लाईमलाईट' या शोरुममध्ये करण्यात आले आहे. आज सुमुखचे वडील व काका ही शोरुम संभाळत आहेत. आज एकुण 12 माणसे काम करीत आहेत. कापडाची निवड करणे, डिझाईन्स बनवून घेणे, मुंबई व बारामती येथुन कपडे तयार करून घेणे, क्वालिटी कंट्रोल ही सर्व कामे सुमुख बघतो.

सुमुख आल्यापासून माणिक स्टोअरची उत्तम प्रगती झाली आहे. 1999 साली वर्षाला 40 लाख रुपये असणारा टर्न ओव्हर आता वर्षाला 2.5 कोटी रुपयांवर गेला असून तो वर्षाला 10 कोटी रुपयांपर्यंत लवकरच वाढवण्याची सुमुखची योजना आहे. पहिल्या दिवसापासूनच ग्राहकांचा उत्तम प्रतिसाद मिळत असल्यामुळे तो आनंदी व उत्साही आहे. पुण्यात अजून शोरुमस सुरु करण्याची त्याची योजना आहे. सुमुख हा पक्का मार्केटींग मॅन आहे. मार्केटींगचे भले मोठे बजेट असलेला सुमुख हा मला भेटलेला पहिला मराठी ब्राम्हण दुकानदार आहे. त्याने मार्केटींगची अनेक आधुनिक तंत्रे उपयोगात आणायला सुरवात केली आहे. सुमुखचे अजून एक विशेषता म्हणजे तो एक उत्कृष्ट खेळाडू आहे. तो एक चांगला खोखो पटु असून त्याने आंतर विद्यापीठ व नॅशनल लेव्हलवर या खेळाचे प्रतिनिधीत्व केले आहे. त्यामुळे त्याच्यात स्पोर्ट्समन स्पीरीट भरपूर आहे.

सुमुखच्या या प्रयत्नांमध्ये त्याला त्याच्या घरच्यांची उत्तम साथ मिळाली. त्याला आजोबांचे मार्गदर्शन मिळाले. त्याचे आजोबा वयाच्या 92 व्या वर्षी गेले. वडिलांचे व काकांचे सतत प्रोत्साहन मिळत गेले. पत्नीची उत्तम साथ मिळाली. आधी पत्नीचीपण उद्योग व्यवसायात साथ होती. पण आता मुलगी लहान असल्यामुळे व संसाराची जबाबदारी असल्यामुळे आता तिने गृहिणी होणेच पसंत केले आहे.

तर असा हा हसमुख, स्वप्नाळु डोळे असलेला, मोठी स्वप्ने बघायची धाडस करणारा, ती स्वप्ने सत्यात आणाण्यासाठी धडपड करणारा एक तरुण मराठी ब्राम्हण उद्योजक! देव त्याचे वर्षाला 10 कोटी रुपयांचे टर्नओव्हरचे स्वप्न लवकरच पुरे करो ही माझी देवाचरणी प्रार्थना.

अकरा

ज्याच्या नसानसात शिक्षक भिनलेला आहे असा पुण्याचा

प्रा. अनिल परांजपे



धाकट्यांनी थोरांचा आदर करावा अशी परंपरा आपल्यामध्ये आहे. ज्या व्यक्ती वयाने लहान आहेत त्यांनी आपल्यापेक्षा वयाने मोठ्या असलेल्या व्यक्तींचा आदर करावा, त्यांना सन्मानाची वागणूक द्यावी अशी अपेक्षा केली जाते. धाकट्यांनी थोरांच्या पाया पडावे, त्यांचा आशिर्वाद घ्यावा अशी पण परंपरा आपल्यात आहे. (भारत सोडून अशी परंपरा इतर देशांमध्ये नसावी असा माझा समज आहे.) आपल्या संस्कृतीच्या ज्या काही महत्वाच्या खाणा-

खुणा आहेत त्यातली ही एक महत्वाची खुण आहे. त्यामुळे मुंजी, लग्न व अशा प्रकारच्या धार्मिक विधींमध्ये ही परंपरा कटाक्षाने पाळली जावी असा अनेकांचा प्रयत्न असतो.

ही झाली नाण्याची एक बाजू. पण थोरांनी धाकट्यांचा आदर करावा अशी परंपरा निदान मला तरी आढळून आली नाही. मोठ्यांनी धाकट्यांचे कौतुक करावे अशी परंपरा आहे. पण कौतुक आणि आदर यात मोठा फरक असतो. आदरमध्ये कौतुक असते पण कौतुकामध्ये आदर असतोच असे नव्हे. तसेच कौतुक हे तेवढ्यापुरतेच असते. आदर दिर्घकालीन असतो. थोरांनी धाकट्यांचा आदर करायचा नाही ही परंपरा मोडीत काढत मला असे म्हणायचे आहे की अनिल परांजपे माझ्यापेक्षा वयाने बराच लहान असूनही मी त्याचा अत्यंत आदर करतो. जर त्याच्या पाया पडून त्याचा आशिर्वाद घेण्याची संधी मला मिळाली तर त्यामध्ये मला कोणत्याही तर्हेचा कमीपणा न वाटता उलट आनंदच होईल.

तो खऱ्या अर्थाने माझा 'गुरु' आहे. सन 2002 साली मी आयुर्विमा क्षेत्रांत प्रवेश केला तेव्हा अनिल परांजपे हा थोर 'ट्रेनर' मला भेटला हे मी माझे भाग्य सजतो. ज्याला आयुर्विमातील र का ठ कळत नव्हते अशा माझ्यासारख्या, साठिच्या उंबरठ्यावर असलेल्या, नाठाळ माणसाला आयुर्विमा तज्ञ होण्यासाठी ज्यांचे 'ट्रेनिंग' अत्यंत उपयुक्त ठरले तो हा अनिल परांजपे. त्याच्या ट्रेनिंगला 10 वर्षे झाली पण अजूनही मी त्याचे ट्रेनिंग विसरू शकत नाही. 'ट्रेनर' कसा असावा त्याचे अनिल परांजपे हे आदर्श उदाहरण आहे. त्याच्यामुळेच मला 'Teacher' (शिक्षक) व 'Trainer' (प्रशिक्षक) यातला फरक कळला. शिक्षक होणे ही जर 'आर्ट' असेल तर 'ट्रेनर' होणे ही 'डबल आर्ट' आहे. कारण ट्रेनर हा उत्तम शिक्षक असावा लागतोच पण तो आपल्या विषयातला उत्कृष्ट तज्ञ पण असावा लागतो. अनिल परांजपे याच्यात हे दोन्ही गुण असावेत म्हणूनच तो उत्कृष्ट ट्रेनर होऊ शकला. त्यामुळे मला त्याची मुलाखत घेण्याची संधी मिळाली तेव्हा माझे मन आनंदाने उचंबळून आले. ज्याप्रमाणे एखादा विद्यार्थी आपल्या जुन्या आवडत्या शिक्षकांना भेटायला ज्या उत्सुकतेने जातो त्याच उत्सुकतेने मी अनिल परांजपे याचा विद्यार्थी बनून त्याला भेटण्यासाठी गेलो.

अनिल हे एक अजब रसायन आहे. दृढ आत्मविश्वास हा त्याचा पाया आहे. त्याच्या नसानसात शिक्षक भिनलेला आहे. एक ना एक दिवस स्वतःचा बिझिनेस करायचाच हा विचार लहानपणापासूनच डोक्यांत पक्का. नोकरीतील अनुभवाचे रुपांतर स्वतःच्या यशस्वी

बिझिनेसमध्ये करायचे धाडस त्याने करून दाखवले. त्याचप्रमाणे आपल्यातील जातीवंत शिक्षकाला वाव मिळेल असे क्षेत्र पण त्याने निवडून काढले, ते म्हणजे 'ट्रेनर'.

अनिलचा जन्म टिपिकल मध्यम वर्गीय कोकणस्थ ब्राम्हण घरांत झाला. वडील नोकरी करणारे व कुटुंबाला उद्योग व्यवसायाची पार्श्वभूमी नाही. चार भावांमध्ये अनिल सर्वात धाकटा. बहीण नाही. वडील सरकारी खात्यात नोकरी करत होते तर आई गृहिणी. अनिलचे शिक्षण पेरुगेट भावेस्कूल व सरस्वती विद्या मंदिरात झाले. पहिल्यापासूनच 'अर्न ऍन्ड लर्न' कडे त्याचा ओढा होता. चित्रकला उत्तम असल्यामुळे शाळेत असताना हाताने ग्रीटींग कार्ड्स बनवून विकायचा. बिझिनेसचे बाळकडु लहानपणापासूनच मिळू लागले होते. लोकांना शिकवण्याची आवड मात्र लहानपणापासून. अनिल सांगतो की तो पहिलीत असताना दुसरीच्या मुलांना शिकवत असे.

1970 साली मॅट्रक झाल्यावरच त्याला एल. आय. सी मध्ये नोकरी मिळाली. पण पहिल्यांदा त्याला ही नोकरी आवडली नाही. कारण तेथे टिपिकल गव्हर्नमेन्ट वातावरण होते. मिळणारा पगार आणि होणारे काम याचा कांही संबंध नसायचा. अनेक वेळा अनिलच्या मनांत ही नोकरी सोडून द्यावी असे विचार आले. पण पुढील शिक्षणासाठी त्याने या नोकरीचा सदुपयोग करून घेतला. त्याने B. Com. केले व पुढे LLB पण केले. तसेच प्रोफेशनल परिक्षा देऊन आज तो इन्शुरन्स इंस्टिट्यूट ऑफ इंडियाचा असोसिएट मॅम्बर आहे (AIII). LLB झाल्यावर LLM च्या मुलांना शिकवायला सुरवात पण केली.

अशी ही नोकरी त्याने 11 वर्षे केली. काहीतरी चॅलेंजिंग करायला मिळावे त्यासाठी मन तळमळत होते. मग एल. आय. सी सोडायचा विचार पक्का झाला. जॉब सर्च सुरु झाला. बँक ऑफ महाराष्ट्र मध्ये लीगल ऑफीसर म्हणून सिलेक्शन पण झाले. पण हवा असलेला 'टर्निंग पॉईंट' त्याला एल. आय. सी तच मिळाला. तेथे त्याची 'डेव्हलपमेन्ट ऑफीसर' म्हणून निवड झाली. आता त्याचा डायरेक्ट मार्केटींग व सेल्सशी संबंध येऊ लागला. विमा एजंटशी संबंध येऊ लागला. पॉलिसिची विक्री कशा प्रकारे करायची याच्याशी संबंध येऊ लागला. आणि मग त्याच्या लक्षात आले की खरे त्याच्या आवडीचे हेच क्षेत्र आहे. यामध्ये शिकायला व अनुभव घ्यायला भरपूर वाव आहे. कॅम्प ब्रँचला असताना त्याने यात पूर्ण लक्ष घातले. जास्तीत जास्त विमा एजंटाना भेटण्याचे धोरण ठेवले. त्यावेळी विमा एजंट हे खऱ्या अर्थाने अनिलचे गुरु होते.

अनिलचे छान चालले होते. एल. आय. सी मधला जॉब होता. 1980 साली लग्न झाले. सौ. इंदुरच्या आहेत. 1982 साली मोठ्या मुलाचा निखिलचा व 1988 साली धाकट्या मुलीचा पल्लवीचा जन्म झाला. अनिलच्या लक्षात आले की ब्रँच कशी चालते याचा पण अनुभव असणे आवश्यक आहे. त्यासाठी असिस्टंट ब्रँच मॅनेजरचे हे पद स्विकारले तेव्हा त्याची औरंगाबादला बदली झाली.

स्वतःचा बिझिनेस सुरु करायचा विचार लहानपणापासूनच डोक्यांत घोळत होता. पण मुहुर्त सापडत नव्हता. पण एका छोट्या घटनेने मुहुर्त सापडला. अनिल डेव्हलपमेंट ऑफिसर असताना त्याच्या एका विमा एजन्टने 5 लाखांची एक पॉलिसी केली होती. त्यासाठी लागणारी सर्व मेहनत अनिलचीच होती. एकदा त्या एजन्टने अनिलला घरी चहाला बोलावले व नवीन घेतलेला कलर टि. व्ही. दाखवला. तो बराच महाग होता. पण जेव्हा अनिलला कळले की त्या एजन्टने तो कलर टी. व्ही. 5 लाख रुपयाच्या पॉलिसीवर मिळालेल्या कमीशनमधून घेतला आहे, अनिलचे डोकेच फिरले. तेथेच त्याने नोकरी सोडून एल. आय. सी. एजन्ट होण्याचा निर्णय घेतला. सौंचा भक्कम पाठिंबा होताच.

1992 साली, वीस वर्षांच्या सेवेनंतर, नोकरी सोडली तेव्हा तो असिस्टंट ब्रँच मॅनेजर (सेल्स) होता.

1992 साली त्याने एल. आय. सी. एजन्ट म्हणून कामाला सुरवात केली. त्याचवेळी त्याला पुण्याच्या सिम्बॉयसीस मध्ये शिकवण्याची संधी मिळाली. आयुर्विमा व्यवसाय करताना त्याच्या लक्षांत आले की या क्षेत्राशी संबंधीत काही जोडधंदे सुरु केले तर त्याचा फायदा होईल. मग त्याने जनरल इन्श्युरन्सच्या व्यवसायांत पदार्पण केले. गुंतवणुकिबद्दलची जागृती वाढु लागल्याने मग म्युच्युअल फंडाच्या व्यवसायात पदार्पण केले. विमा क्षेत्रातील ट्रेनर म्हणून बरीच वर्षे तो काम करित आहे.

मराठीत एक शब्द आहे 'भला'. हा शब्द जर उलटा लिहिला तर जो शब्द तयार होतो तो आहे 'लाभ'. लोकांचे भले केले तरच लाभ होतो हे अनिलने अचुक ओळखले. त्यामुळे त्याच्या डोक्यांत सतत लकांचा लाभ कसा करता येईल याचेच विचार घोळत असतात. त्यातूनच मग त्याने 'पर्सनल फायनान्शीयल प्लॅनिंग, रिटायरमेंट प्लॅनिंग' यांसारख्या विषयांवर प्रभुत्व मिळवले. त्याने आपल्या कंपनीचे नांव पण 'परफेक्ट फ्युचर' (Perfect

Future) असे ठेवले आहे. स्टॉक मार्केटबद्दल उत्सुकता वाढल्यामुळे 'अविरत' या सॉफ्टवेअर पॅकेजच्या संपुर्ण मार्केटींगची जबाबदारी पेलली आहे. आज तो या कंपनीचा डायरेक्टर असून ऑल इंडिया मार्केटींग हेड आहे. या पॅकेजमुळे मोबाईलवर स्टॉक मार्केटच्या संबंधीत शेअर खरेदी-विक्री संबंधातील अभ्यासपुर्ण सूचना मिळत असतात. अनिल आधी घरून काम करायचा. आत त्याचे कर्वेनगरला ऑफीस आहे.

उद्योग व्यवसायाची मानसिकता त्याने आपल्या घरात पण आणली आहे. त्याचा मुलगा निखील B. Sc. Electronics असूनही त्याने स्वतःचा टुरीझमचा व्यवसाय सुरु केला आहे.

तुमच्या भविष्य काळातील योजना काय आहेत असे मी अनिलला विचारले तर त्याने सांगितले की त्याच्या योजना आर्थिक कमी व सामाजिक जास्त आहेत. मराठी लोकांना व त्यातूनही मराठी ब्राम्हण लोकांना त्यांचा आर्थिक स्तर उंचावण्यासाठी व त्यांच्यांत आर्थिक समृद्धी येण्यासाठी आपला उपयोग व्हावा ही त्याची मनोमन इच्छा आहे. हल्लीच्या मराठी ब्राम्हण तरुण तरुणींसाठी तुम्ही काय सल्ला द्याल असे मी विचारले. अनिलने सांगितले की बिझिनेसमध्ये येण्यासाठी 'Guts' लागतात.

G = Genuine

U= Urge

T = To

S = Succeed

याचा अर्थ ज्या लोकांना यशस्वी होण्याची प्रामाणिक जबर इच्छा आहे त्यांनी बिझिनेसमध्ये जरूर यावे.

अनिल परांजपे यांची ही इच्छा किती मराठी ब्राम्हण तरुण तरुणी पुरी करतात बघुया.

फक्त 29 दिवस नोकरी पुण्याचे शाम देशपांडे

मराठी माणसांचे आणि नोकरीचे नाते किती जिव्हाळ्याचे, आत्मियतेचे आहे हे सांगायची गरज नाही. प्रत्येक मराठी माणसाचे स्वप्न असते की उत्तम नोकरी मिळावी, नोकरीत चांगला पगार मिळावा, नोकरीत चांगली प्रगती किंवा उत्कर्ष व्हावा, योग्य वेळी म्हणजे वयाच्या 60 च्या आसपास निवृत्त व्हायला मिळावे. निवृत्तीनंतर पेन्शन मिळाले तर सोन्याहून पिवळे. थोडक्यात पहिली प्रॉयॉरिटी नोकरी. मग त्यानंतर लग्न, संसार आणि इतर गोष्टी. कारण मराठी माणसाची एकूण प्रगती ही त्याच्या नोकरीतील प्रगतीवर जोखली जाते.

याचे कारण म्हणजे पुर्वी पासूनच महाराष्ट्रामध्ये नोकऱ्यांचा सुकाळ आहे. मराठी माणसाला पुर्वी त्याच्या गांवात, जिल्ह्यात किंवा राज्यात सहज नोकरी मिळत असे. परंतु इतर राज्यांमध्ये अशी परिस्थिती नव्हती. साक्षरतेमध्ये केरळ राज्य भारतात आघाडीवर आहे. सुशिक्षित आणि उच्चशिक्षित लोकांची संख्या तेथे जास्त आहे. पण नोकऱ्यांची कमतरता आहे. त्यामुळे हे सुशिक्षित केरळी लोक नोकरीच्या निमित्ताने संपूर्ण भारतातच नव्हे तर जगभर विखुरले आहेत. त्यांनी 'बाबु' लोकांचे 'जॉब मार्केट' अक्षरशः काबीज केले आहे. 1970 च्या दशकात मी उत्तर प्रदेशमधील ग्रामीण भागात पुष्कळ फिरलो. त्यावेळी मला असे आढळून आले की ग्रामीण भागात असलेल्या हॉस्पिटल्स मध्ये आणि दवाखान्यात केरळी नर्सस मोठ्या प्रमाणावर असत. मला एकही मराठी नर्स दिसली नाही. राजस्थानमधल्या मारवाड या प्रदेशातून आलेल्या लोकांचे पण असेच आहे. शिक्षण नसल्यामुळे नोकऱ्या मिळणार नाहीत हे ठाऊक असल्याने या जैन आणि माहेश्वरी समाजाने- भारतभर खेडोपाडी जाऊन दुकाने काढली व उद्योग व्यवसाय सुरु केले. 'जहाँ जहाँ जाये बैलगाडी वहाँ वहाँ जाये मारवाडी' हे ब्रीदवाक्य

खरे करून दाखवले. पाकिस्तानातून निर्वासीत म्हणून आलेल्या सिंधी लोकांची कथा ही पण अशीच आहे. आता हाच किता बिहार आणि उत्तर प्रदेशमधील तरूण गिरवत आहेत. मला कांही दिवसांपूर्वी एक बिहारी तरूण भेटला होता. तीन वर्षांपूर्वी तो जेव्हा पुण्याला आला तेव्हा त्याला पुणे कोठे आहे माहित नव्हते. आता त्याला पुण्याची एवढी माहिती आहे की संपूर्ण आयुष्य पुण्यात घालविलेल्या माझ्यासारख्या व्यक्तिलाही नसेल. असो.

पण असे कांही महाभाग आहेत की, चांगली नोकरी मिळवण्यासाठी लागणारे 'क्वालिफिकेशन' असताना सुद्धा, त्यांनी 'आयुष्यात कधीही नोकरी करायची नाही. कोणाचा चाकर म्हणून रहायचे नाही. कोणाची हाजी-हाजी करायची नाही' असा जणू काही पणच केलेला आहे. थोडक्यात या लोकांनी आपल्या हाताने 'नोकरी'चे दार स्वतःसाठी कायमचे बंद करून टाकले. त्यामुळे मग त्यांना उद्योग व्यवसायाचे उघडे असलेले दार दिसले. गंमत म्हणजे उद्योग व्यवसायाचे दार हे सर्वांसाठी नेहमीच उघडे असते. ते कधीच बंद होत नसते. पण जोपर्यंत नोकरीचे दार बंद होत नाही तो पर्यंत हे दार दिसत नाही. मराठी समाजात असे महाभाग मुठभरच आहेत. त्यातील एक आहेत पुण्याचे शाम देशपांडे.

शामरावांचे कुटुंब मूळचे सातारा जिल्ह्यातील फलटण तालुक्यातले. पण त्यांचा जन्म, बालपण आणि शिक्षण पुणे जिल्ह्यातील जुन्नर या तालुक्याच्या गांवी झाले. त्यांचा जन्म 1948 सालचा. त्यांना एक धाकटा भाऊ आहे. त्यांचे वडील जुन्नरच्या सरकारी इस्पितळांत कम्पाऊंडर होते त्यामुळे पगार अत्यंत अपुरा होता. त्यांचे शालेय शिक्षण जिल्हा परिषदेच्या शाळेतून सुरू झाले. न्यु इंग्लिश स्कूल जुन्नर या शाळेतून ते 1965 साली शालांत परीक्षा उत्तीर्ण झाले. नंतर ते पुण्याला शिकायला आले. पुण्याच्या एस. पी. कॉलेजमध्ये शास्त्र शाखेत प्रवेश घेतला. अनाथ विद्यार्थी गृहात (आताचे पुणे विद्यार्थी गृह) राहण्याची सोय झाली. चंदिगडला चण्याच्या काचांचा (लेन्सेस) एक चांगला कोर्स होता. त्यासाठी वसतीगृहातर्फे बावीस मुले निवडली त्यांत शामरावांचा पण समावेश झाला. चंदिगडला जाऊन कांहीतरी

नवीन शिकायला मिळणार म्हणून अभ्यासाकडे दुर्लक्ष झाले. तो कोर्स तर कांही झाला नाहीच उलट परीक्षेत अपयश आल्याने शिक्षण थांबले.

शामरावांचा एक आतेभाऊ एस. टी. मध्ये नोकरी करित होता. त्याची नारायणगांवला बदली झाली होते. त्यांच्या कुटुंबाचे लक्ष्मीरोडला कपड्यांचे दुकानहोते. आता लक्ष्मी रोडला मराठी लोकांची कपड्याची दुकाने फारशी दिसत नाहीत. पण पुर्वी अशी परिस्थिती नव्हती. शामरावांनी या दुकानात बसायला सुरवात केली. हळू हळू दुकानाचा कारभार पण पाहू लागले. त्याच सुमारास मंचरच्या अण्णासाहोब आवटे कॉलेजमधून 1971 मध्ये बी. कॉम. ची परीक्षा उत्तीर्ण झाले. पण नोकरी करायची नाही हे आधीच ठरले होते. याला वडीलांचा विरोध होता पण आईचा पाठिंबा होता.

1967 ते 1976 म्हणजे 9 वर्षे त्यांनीआतेभावाच्या दुकानात काम केले. पगार असा नव्हताच. खर्चाला जसे लागेल तसे पैसे मिळायचे. त्यांत ते खुश होते. चिमण्या गणपतीजवळ एक खोली भाड्याने घेतली होती. भावाच्या दुकानात आपले 'स्टेटस' काय आहे याची त्यांनी कधी पर्वा केली नाही. भावाच्या दुकानाचे ते मालक नव्हते, भागीदार नव्हते, मॅनेजर नव्हते की पगारी नोकर पण नव्हते. पण लवकरच त्यांना याचा विचार करावा लागणार होता.

आता त्यांच्या लग्नासाठी मुली बघायला सुरवात झाली होती. मुलगा नोकरी करित नाही म्हणून मुलीचे नकार येत होते. पण पुण्याच्याच उल्का असलेकर या डी. एड. झालेल्या मुलीचा होकार आला. मुलीचे वडील एका शाळेचे प्राचार्य होते. मुलीला जिल्हा परिषदेच्या शाळेत नोकरी होती पण ती होती नगर रोडवरील शिक्रापूरला. लग्न ठरत असताना त्यांच्या आतेभावाने मुलीच्या वडिलांकडे जाऊन सांगितले की मुलाला कांही नोकरी नाही, तो काही कमवत नाही, त्याच्याकडे कोणतीही मिळकत नाही तरी विचार करून काय ते ठरवा. शामरावांना हे जेव्हा कळले तेव्हा त्यांना वाईट तर वाटलेच पण भावाच्या दुकानात आपले

खरे 'स्टटस' काय आहे याचा पत्ता लागला. ताबडतोब त्यांनी भावाचे दुकान सोडले आणि लक्ष्मी रोडवरील गोडबोले यांच्या 'बॉम्बे डाईंग' च्या दुकानात नोकरी पत्करली. पण ही नोकरी त्यांनी फक्त 29 दिवसच केली.

1975 साली त्यांचे लग्न झाले. सौभाग्यवतींच्या पगारावर संसार सुरू झाला. पत्नीची नोकरी आधी शिक्रापूरला आणि नंतर यवतजवळ होती. घरातली सर्व कामे उरकून शिक्रापूरला एस. टी. बसने तर यवतला रेल्वेने जावे लागे. आल्यावर घरातील कामे करावी लागत, पण सासुबाईंचा भक्कम पाठिंबा होता, त्यामुळे सर्व सुरळीत पार पडले.

शामरावांच्या मनांत काहीतरी व्यवसाय करायची इच्छा होती. इतके दिवस इतरांच्या व्यवसायात ते मदत करित होते पण त्यांचे काय फळ मिळाले हे वर सांगितलेच आहे. कपड्यांचाच व्यवसाय करायचे ठरले कारण या व्यवसायाचा बऱ्यापैकी अनुभव पाठीशी होता. व्यवसाय तर करायचा पण भांडवल नव्हते, तसेच जागा किंवा दुकान नव्हते. पण ते नाउमेद झाले नाहीत. त्यावेळी लक्ष्मीरोडवरील हुजुरपागा शाळेच्या मागच्या बोळात सिंध्यांची खोकडीवजा खोपटातली कपड्यांची दुकाने होती. त्यातील एक दुकान त्यांनी भाड्याने मिळवले. एका सिंध्याकडून 99 रुपयांचा मालउधारीवर आणला. नोकरी करणाऱ्या एका मित्राकडून दोन हजार रुपये कर्ज घेतले आणि व्यवसाय सुरू केला. यासाठी त्यांना वारंवार मुंबईला माल आणण्यासाठी जावे लागे. 1976 साली त्यांनी हा व्यवसाय सुरू केला आणि एक वर्षाच्या आत म्हणजे 1977 साली नागनाथ पाराजवळ स्वतःचे भाड्याचे दुकान घेतले.

1977 साली त्यांच्या पहिल्या मुलीचा, उर्मिलाचा जन्म झाला. त्यांना एका आगळ्या वेगळ्या व्यवसायात प्रवेश करायची संधी मिळाली. त्यावेळी फोमच्या गाद्या

(मॅट्रसेस) नुकत्याच बाजारात येऊ लागल्या होत्या. कर्लॉन ही या क्षेत्रातील आघाडीची कंपनी होती. पुण्याच्या श्रेयस हॉटेलला या गाद्यांची जरूरी होती. या हॉटेलचे मालक श्री. चितळे, शामरावांना चांगले ओळखत होते. त्यांनीच शामरावांना या गाद्यापुरवण्याचे काम दिले. इतकेच नव्हे तर या गाद्यांची एजन्सी घ्यावी असा सल्ला दिला. या एजन्सीच्या डिपॉझीटसाठी लागणारे 5,000 रुपये सुद्धा चितळ्यांनी दिले. अशारीतीने शामराव 1977 साली 'कर्लॉन' या रेडीमेड गाद्यांचे पुण्यातले डिस्ट्रीब्युटर झाले. पुण्यातील जवळ जवळ सर्व हॉटेल्स, होस्टेल्स आणि हॉस्पिटल्सना फोमच्या गाद्या पुरवण्याचे काम शामरावांनी केले. खऱ्या अर्थाने 'कर्लॉन'च्या गाद्या पुण्यात लोकप्रिय केल्या त्या शामरावांनीच. या प्रकारच्या गाद्यांमधल्या अनेक तांत्रिक गोष्टी ते शिकले. हळू हळू व्यवसाय वाढू लागला. एकाची तीन दुकाने झाली. जवळ जवळ 25 वर्षे म्हणजे 2007 सालापर्यंत त्यांनी 'कर्लॉन' ची एजन्सी केली पण कंपनीबरोबर कांही मतभेद झाल्याने त्यांनी ही एजन्सी सोडली. आता ते गोदरेज इंटेरिओ मॅट्रसेसचे डिस्ट्रीब्युटर आहेत. हरशू इंटरप्रायझेस हे त्यांच्या कंपनीचे नांव आहे. नागनाथपाराजवळ आणि टिळक रोडवर बादशाहीच्या मागे अशी दोन दुकाने आहेत. त्यांच्या दुकानात 200 रुपयांपासून गाद्या मिळतात. सध्या त्यांची वार्षिक उलाढाल एक कोटी रुपयांच्या वर आहे.

एका लहानशा खोपटातल्या दुकानातून व्यवसायाला सुरवात करणाऱ्या शामरावांनी आयुष्यात भरपूर प्रगती केली आहे. त्यांच्या सौभाग्यवतींची पुढे पुण्याला बदली झाल्यावर एम. ए. आणि बी. एड. केले आणि यथावकाश निवृत्त झाल्या. मोठी मुलगी उर्मिला आर्किटेक्ट आहे आणि जावई कंसल्टन्ट आहेत. दुसरी मुलगी शर्मिलाने हॉटेल मॅनेजमेन्टचा कोर्स केला असून पुढे एम. सी. एम. केले व कॉम्प्युटरच्या क्षेत्रात कार्यरत आहे. तिचे यजमानांचा टुरिझमचा व्यवसाय आहे. मुलगा हर्षद कंपनी सेक्रेटरी असून त्याची स्वतःची कंपनी आहे. शामरावांचे महर्षीनगरला दुकान होते. तेथे त्यांच्या मुलाचे ऑफीस आहे. सदाशिवपेठेत भर मध्य वस्तीत दोन प्रशस्त फ्लॅट्स असून ते आणि त्यांचा मुलगा शेजारी शेजारी राहतात.

कंपनीतर्फे त्यांनी अनेक वेळा परदेशी जाण्याच्या योग आला असून सहा देशांना भेटी दिल्या आहेत.

आता त्यांचे वय 66 वर्षांचे आहे. तब्येत अजूनही ठणठणीत असून उत्साह जरा सुद्धा कमी झालेला नाही. त्यांच्या बंधुनेही त्यांच्या पावलावर पाऊल टाकत निगडीला स्वतःचे वर्कशॉप काढले आहे. एकूण ते समाधानी आहेत.

प्रत्येक पुरुषाच्या जीवनांत दोन स्त्रिया फार महत्वाच्या असतात. एक म्हणजे आई आणि लग्न झाल्यावर पत्नी. उद्योग व्यवसायामधील यश या दोन स्त्रियांचा पाठींबा कसा मिळतो यावर अवलंबून असते. याबाबतीत शामराव नशीबवान आहेत. त्यांच्या 'नोकरी करायची नाही' या तत्वाला त्यांच्या आईचा पहिल्यापासून पाठींबा होता. तर 'आता तुम्ही बी. कॉम. झालेले आहात. तुम्हाला चांगली नोकरी मिळू शकते. आता हे धंद्याचे नाटक बंद करा आणि नोकरीला लागा.' असा आग्रह त्यांच्या पत्नीने कधी केला नाही. म्हणून आपल्या यशाचे श्रेय ते आपल्या आईला आणि पत्नीला देतात.

हल्लीच्या मराठी तरूण तरूणींना त्यांचे एकच सांगणे आहे की त्यांनी उद्योग व्यवसायात जरूर यावे पण योग्य ती मानसिकता आणि संयम घेऊन काम करावे.

तर असे हे प्रतिकूल परिस्थितीतून स्वतःचा विकास करणारे शाम देशपांडे.

देव त्यांना दीर्घायुष्य देवो हीचमाझी सदिच्छा.

तेरा

एक आगळा वेगळा उद्योजक
पुण्याचा श्रीकांत भागवत उर्फ बाबूजी



एखाद्या माणसाशी आपली बरीच वर्षे ओळख असते, मैत्री असते. त्याच्याशी आपल्या अधून मधून गाठी भेटी होत असतात, ख्याली खुषाली समजत असते. एखाद्या फिल्मच्या तुकड्यासारखे किंवा एखाद्या भल्या मोठ्या टि. व्ही. सिरीयलच्या अधून मधून दिसणाऱ्या छोट्या छोट्या एपीसोडसारखे त्याच्या आयुष्याचे कांही प्रसंग कळत असतात. पण याचा अर्थ आपल्याला तो मनुष्य संपूर्णपणे माहित असतोच असे नव्हे. त्याची प्रगती, त्याच्या अचीव्हमेन्टस, त्याच्या आयुष्यातील चढ उतार याची फारच जुजबी माहिती असते. माझे आणि बाबूजीची मैत्री ही काहिशी याच प्रकारची होती.

1961 सालच्या पानशेत पुरानंतर आमचे पर्वतीला स्थलांतर झाले. त्यावेळी पर्वती हे गांवठाण होते. तेथे चक्र ग्राम पंचायत होती. त्यावेळी पर्वती गांवात एक धड दुकान सुद्धा नव्हते. काड्याची पेटी आणायला सुद्धा एस. पी. कॉलेजच्या चौकात जावे लागे. अशा या पर्वती गांवात एक कारखाना आहे व तो सुद्धा भागवत आडनांवाच्या एका ब्राम्हण कुटुंबाचा आहे याचे अप्रूप वाटत होते. या कारखान्याचे मालक तात्या भागवत हे पर्वती गांवातील एक वजनदार व्यक्तीमत्व होते. ते जनसंघाचे कार्यकर्ते, राष्ट्रीय स्वयंसेवक संघाचे शाखा प्रमुख म्हणून ओळखले जात. त्यांच्या एकुलत्या एक मुलाशी म्हणजे बाबूजीशी माझी ओळख होईल असे कधी वाटले नव्हते. माझ्या मोहन भावे या मित्रामुळे माझी व बाबूजीची ओळख झाली. स्वतःचा एक छोटासा कारखाना असलेला एक धडपड्या तरुण अशीच माझी त्याच्याबद्दल इमेज निर्माण झाली. बाबूजी नेहमीच प्रचंड बिझी असायचा. त्याची सारखी पळापळ चालु असायची. कधी कधी तर त्याला बोलायला सुद्धा फुरसत नसायची. त्याची सतत धावपळ बघुन कधी कधी मला त्याची कीव यायची. पण त्याच्यांत एक गुण मात्र वाखाणण्याजोगा होता. तो मित्रांसाठी नेहमीच वेळ काढायचा. त्याला मित्रांची प्रचंड आवड. तसेच आपण कारखानदार आहोत हा तोरा त्याने कधीच मीरवला नाही.

हल्लीच्या ब्राम्हण तरुण तरुणींनी नोकरीच्या मानसिकतेमधून बाहेर पडून उद्योग व्यवसायाच्या मानसिकतेमध्ये शिरावे या दृष्टीने माझे थोडे फार प्रयत्न चालु असतात. या प्रयत्नाचा एक भाग म्हणून यशस्वी पण लोकांना फारसे माहित नसलेल्या मराठी ब्राम्हण उद्योजकांच्या मुलाखती घेऊन त्यांच्या स्फुर्तीदायक यशोगाथा लोकांपर्यंत पोचवाव्यात अशा प्रकारच्या माझ्या प्रयत्नांना सुरवात झाली. माझ्या या मुलाखती ब्राम्हण व्यावसायिक पत्रिकेत नियमितपणे प्रसिद्ध होऊ लागल्या. या मासीकाचा व बाबूजीचा संबंध फार जुना आहे. बाबूजीची पण मुलाखत या मासीकातून प्रसिद्ध व्हावी अशी माझी इच्छा होती. मला दोन्हीकडून यासाठी सकारात्मक प्रतिसाद मिळाला. योग जुळून आला. बाबूजीच्या घेतलेल्या प्रदीर्घ मुलाखतीतून त्याचा जीवनपट उलगडत गेला.

त्याचे संपुर्ण नांव आहे श्रीकांत यशवंत भागवत. पण सगळेजण त्या बाबूजी या नांवानेच ओळखतात. हे नांव त्याला कसे पडले हे त्यालापण ठाऊक नाही. त्याचा जन्म 1944 सालचा व मुंबईचा. भागवत कुटुंब मुळचे कोकणातले, देवरुखचे. बाबूजीचे वडील तात्या व काका आधी नोकरीनिमित्त मुंबईला व मग पुढे गुजरातला गेले. तेथे तात्यांनी आधी एका गुजराती माणसाच्या दुकानात नोकरी केली व मग पुढे एका कापड गिरणीत जाँबर म्हणून

लागले. पण तात्यांच्या मनावर संस्कार झाले ते गुजराती समाजाच्या उद्योग व्यवसायाच्या मानसिकतेचे, त्यांच्या उद्यमशीलतेचे तसेच आर्थिक व्यवहारांचे. तात्या उत्तम गुजराती बोलत असत. स्वतःचा उद्योग व्यवसाय सुरु करायचा हे डोक्यात घेऊनच ते पुण्याला आले.

1940 ते 1950 या दशकांत एखाद्या मराठी ब्राम्हण माणसाने स्वतःचा उद्योग व्यवसाय सुरु करण्याचा प्रयत्न करणे ही गोष्टच अतर्क्य होती. तात्यांना पर्वतिच्या पायथ्याशी स्वस्तात पण चांगली जागा मिळाली व तेथे त्यांनी स्वतःची फॅक्टरी सुरु केली व टेक्सटाईल मशीन्स, म्हणजे हॅन्ड लुम्स व पॉवर लुम्स बनवायला सुरवात केली. मग पुढे धंद्याचा विस्तार करुन साड्या, धोतर, सिल्कचे कापड, एम्ब्रॉयडरी श्रेड अशी उत्पादने बनवायला सुरवात केली. पण त्या वेळी त्यांची फॅक्टरी जवळ जवळ जंगलातच होती. जवळपास मनुष्यवस्ती अशी नव्हतीच. आपल्या कुटुंबाला शेजार मिळावा म्हणून त्यांनी तेथे चाळ बांधली. त्या चाळीत बिऱ्हाडकरु आले व कुटुंबाला सोबत व शेजार मिळाला. अजूनही ती चाळ आस्तीत्वात असून आता त्याचे होस्टेलमध्ये रुपांतर केले असून तेथे 50 मुलांची सोय करण्यात आली आहे.

बाबूजी हा तात्यांचा एकुलताएक मुलगा. त्याला एक धाकटी बहीण आहे. त्याचे संपुर्ण शिक्षण पुण्यात झाले. तो पेरुगेट भावेस्कूलचा विद्यार्थी आहे. तसेच पहिल्यापासून शाखेत जात असल्यामुळे त्याच्यावर आर. एस. एस. चे संस्कार झाले आहेत. घरी उद्योजक वातावरण असल्यामुळे त्याचा पहिल्यापासूनच तांत्रिक विषयांकडे ओढा होता. हाताने वस्तु तयार करुन त्या विकणे हा त्याचा लाहानपणापासूनचा छंद आहे. त्याला पहिल्यापासूनच लोखंडी तारा, काड्या, काटक्या, काळ्या, स्टील वायर्स या वस्तुंचे आकर्षण आहे. यांपासून निरनिराळ्या वस्तु बनवण्याचा त्याला छंद लागला. पण हाच त्याचा छंद पुढे त्याचा मुख्य व्यवसाय बनणार आहे याची त्याला कल्पना नव्हती.

1960 साली मॅट्रीक झाल्यावर त्याने दोन वर्षांचा आय. टी. आय. चा मशिनीस्टचा कोर्स केला. मग पुण्याच्या पॉलिटिकीकमधून मेकॅनीकल इंजीनीअरींगचा डिप्लोमा केला. मग दोन वर्षे किल्लोस्कर कमीन्स मध्ये जीग बोअरींग डिपार्टमेन्टमध्ये नोकरी केली. पण स्वतःचा बिझिनेस सुरु करायचा हे डोक्यात घेऊन!

बाबूजी आपल्या वडिलांच्या बिझिनेसमध्ये सामील झाला खरा. पण त्याला काही टेक्सटाईल मशीनमध्ये कांही इन्टरेस्ट नव्हता. त्याला कांहीतरी वेगळे, कांहीतरी हटके करायचे

होते. पण काय करावे सूचत नव्हते. विचारांना योग्य दिशा मिळत नव्हती. पण अचानक त्याला 1970 साली जपानला जायची संधी मिळाली. त्यावेळी जपानमध्ये एक्सपो 70 हे औद्योगिक प्रदर्शन सहा महिने चालू होते. बाबूजीचा एक मित्र हे प्रदर्शन बघायला चालला होता. त्याने बाबूजीला येतोस कां म्हणून विचारले. तात्या आधी फारसे उत्सुक नव्हते कारण खर्च बराच होता. पण पुढे त्यांचा विरोध मावळला. योग जुळून आला. बाबूजी जपानला आला. तीन महिने राहिला. आणि परत आला तो जपानच्या प्रेमात पडून. ही जपानची ट्रीप हा त्याच्या जीवनातील फार मोठा टर्निंग पॉइंट ठरला.

बाबूजीला भावली ती जपानी लोकांची उद्योगशीलता, उद्यमशीलता, उच्च दर्जाची शिस्त, कामामधील डेडीकेशन व जपानी लोकांची झोकून काम करण्याची मनोवृत्ती. जपानी लोकांना चांगल्या चांगल्या कल्पना सुचतात तरी कशा या प्रश्नाने त्याला हैराण केले. याचे उत्तर शोधण्यासाठी त्याने परत एक वर्षासाठी जपानला प्रयाण केले. तेथे एका जपानी फॅक्टरीत चक्क कामगारासारखे काम केले. तेथे त्याला आढळून आले की बहुतेक चांगल्या कल्पना या कामगारांच्या डोक्यातूनच येत असतात. पण त्यांच्या कल्पना मारल्या न जाता त्यांचा योग्य तो आदर केला जातो. या कल्पना प्रत्यक्षात उतरवण्याचे प्रयत्न केले जातात. तात्या गुजराती संस्कार घेऊन आले होते. बाबूजी जपानी संस्कार घेऊन परत आला. त्यानंतर बाबूजीचे व जपानचे जे अतुट नाते निर्माण झाले ते अजूनही कायम आहे. या जपानी ट्रीपमुळे त्याच्या एका आगळ्या वेगळ्या छंदाला सुरवात झाली. त्याने येताना भरपूर कॅटलॉग आणले होते. यातूनच त्याच्या कॅटलॉग जमा करण्याच्या छंदाला सुरवात झाली जो अजूनपर्यंत चालू आहे. त्याने आतापर्यंत 8 हजारच्या वर कॅटलॉग जमा केले आहेत. मग त्याने अनेक देशांना भेटी दिल्या. नुकताच तो तीन महिन्यांच्या अमेरिकेच्या दौऱ्यावरून परत आला आहे.

बाबूजीने जपानमधून येताना अनेक सॅम्पल्स आणली. भारतात परत आल्यावर वेगळ्या प्रकारच्या उत्पादनाला सुरवात करायचे त्याने ठरवले. स्टील वायर्स पासून तयार करण्यात येणाऱ्या उत्पादनांमध्ये त्याला जास्त रस होता. अशी कोणती उत्पादने चालू करता येतील हे पहाण्यासाठी त्याने मार्केटमध्ये फिरायला सुरवात केली. पुर्वी आर. एस. एस. च्या शाखेमध्ये एक गाणे शिकवायचे. त्यामध्ये 'बेधडक तु दे धडक' असे शब्द होते. बाबूजीने हीच त्याची मार्केटींग स्ट्रॅटेजी बनवली. सरळ ग्राहकांना भेटायला सुरवात केली व यातून त्याला मार्केट सर्व्हेचे महत्व पटले.

मुंबईच्या पॉप्युलर बुक डेपोने पहिला ब्रेक दिला. त्यांनी बाबूजीला युरोपमधून आलेले पुस्तकांच्या स्टँडचे काही कॅटलॉग दाखवले. त्यातील रिव्हॉल्वींग स्टँड त्यांना फार आवडला होता. त्यांनी बाबूजीला असा स्टँड करून द्याल कां म्हणून विचारले. त्याने हा चॅलेंज स्विकारला. त्याने असा स्टँड तयार केला व त्यातून त्याला धंद्याची नवी दिशा सापडली-पुस्तके, मासीके व वर्तमान पत्रांसाठी डिस्प्ले स्टँड्स बनविण्याची. बाबूजी हा या प्रकारचे स्टँड बनविणारा भारतातील पहिला उत्पादक ठरला. याच्या मार्केटींगसाठी त्याने दुसरी स्ट्रॅटीजी वापरली ती म्हणजे प्रदर्शनात भाग घेण्याची. भारतात निरनिराळ्या ठिकाणी प्रदर्शने भरतात त्यामध्ये त्याने आपले डिस्प्ले स्टँड्स ठेवायला सुरवात केली. त्याची ही स्ट्रॅटीजी कमालिची यशस्वी ठरली. धंदा दुप्पट, चौपट वेगाने वाढू लागला. उत्पादनाच्या क्वालिटीवर त्याचे बारीक लक्ष होते. सोल्डरींग, वेल्डींग, पावडर कोटींगची आधुनिक तंत्रे वापरून क्वालिटीमध्ये लक्षणीय सुधारणा केली. याचा परिणाम भारतातील सर्व प्रमुख लायब्ररीजमध्ये बाबूजीने बनवलेले स्टँड्स दिमाखात उभे आहेत. त्याची कंपनी भागवत ब्रदर्स व डिस्प्ले स्टँड्सचे अतुट नाते निर्माण झाले आहे. त्यानंतर त्याने परत मागे वळून पाहिले नाही. पर्वतीतील जागा अपुरी पडते म्हणून त्याने पीरंगुटला फॅक्टरी बांधली.

या काळात त्याचे लग्न झाले, मुले झाली. त्याच्या मोठ्या मुलाचा अर्जुनचा जन्म 1974 सालचा. त्याने इंटीरियरचा कोर्स केला असून बाबूजीला मदत करतो. त्याची पत्नी शैलजा आर्किटेक्ट असून एका कॉलेजमध्ये लेक्चरर आहे तसेच तिची धंद्यात पण मदत असते. त्याला दोन मुली आहेत. बाबूजीच्या दुसऱ्या मुलाचा रघुवीरचा जन्म 1976 सालचा. तो अमेरिकेतून हॉटेल मॅनेजमेंटचा कोर्स करून आला असून पीरंगुटच्या फॅक्टरीची जबाबदारी तो संभाळतो. धाकट्या मुलाचा सूरज किंवा रविराजचा जन्म 1986 सालचा. तो बी. ई. मेकॅनिकल असून सध्या टाटा मोटर्सच्या इ. आर. सी. मध्ये काम करीत आहे. त्याचे पण लग्न ठरले असून त्याच्या भावी सौ. पण सॉफ्टवेअर इंजीनीयर आहेत. बाबूजीला पहिल्यापासून त्याच्या पत्नीची, सौ. सुवर्णाची भक्कम साथ असून फॅक्टरीची संपूर्ण जबाबदारी तिने खांद्यावर घेतली आहे. ती बी. कॉम. असून मेरीट मध्ये आली आहे.

पर्वतीमधील फॅक्टरी पीरंगुटला हलविल्यावर ती शेड रिकामी पडली होती. कॅश फ्लो देणारा चांगला धंदा हवा होता. बाबूजीने त्या ठिकाणी भागवत हॉल या नांवाने मंगल कार्यालय सुरु केले. मंगल कार्यालयामध्ये कॅटरींगला फार महत्व असते हे ओळखून त्याने स्वतः

एक वर्षाचा कॅटरिंगचा कोर्स केला व भागवत हॉलमध्ये स्वतःचे कॅटरिंग सुरु केले. या हॉलला पण आता 25 वर्षे होतील. भागवत हॉल हा तेथील उत्तम कॅटरिंगबद्दल व रुचकर भोजनाबद्दल प्रसिद्ध आहे.

हे सगळे करताना बाबूजीने आपले छंद जोपसले व वाढवले. प्रचंड जनसंग्रह गोळा केला. अनेक सोशल ऍक्टिव्हिटीज मध्ये भाग घेतला. शंतूनराव किलोस्कर, चंद्रकांत किलोस्कर, डॉ. वसंतराव पटवर्धन, बाबासाहेब पुरंदरे, शिवाजीराव पाटील यांसारख्या दिग्गजांच्या ओळखी झाल्या. ईमर्जन्सी मध्ये सत्याग्रह केला म्हणून तीन महिने तुरुंगवास पण भोगला.

'अध्यात्मातील व वेदातील विज्ञान' या विषयाला त्याने वाहुन घेतले आहे. आपल्या धर्मग्रंथांमध्ये व वेदांमध्ये प्रचंड विज्ञान दडलेले आहे. गेली 35 वर्षे तो याचा प्रचार करित असून जनजागृती करण्याचा प्रयत्न करित आहे. त्याच्या कॅटलॉग जमविण्याच्या छंदाविषयी वरती सांगितलेच आहे. त्याच्या ईतर ऍक्टिव्हिटीजची लिस्ट बरीच मोठी आहे. तो मध्ये रोटरी क्लबचा अध्यक्ष पण होता. होतकरु ब्राम्हण तरुणांना व्यवसाय मार्गदर्शन करणे हा त्याचा दुसरा मोठा आवडता छंद आहे.

हल्लीच्या ब्राम्हण तरुणांनी उद्योग व्यवसायात यायलाच पाहिजे असे त्याचे मत आहे. आता बिझिनेस करणे हे 'कंपल्सरी' आहे किंवा 'बिझिनेस' शिवाय पर्याय नाही या दृष्टीने उद्योग व्यवसायाकडे बघायला हवे. प्रत्येक मराठी ब्राम्हण माणसाचा किंवा कुटुंबाचा स्वतःचा काही ना काहीतरी व्यवसाय किंवा बिझिनेस हा असायलाच हवा, मग तो छोटासा का असेना. जर नवरा नोकरी करत असेल तर बायकोने बिझिनेस करायलाच हवा. जर बायको नोकरी करत असेल तर नवऱ्याने बिझिनेसच करायला हवा. नवरा व बायको देघांनीही नोकरी करणे बाबूजीच्या तत्वात बसत नाही. प्रत्येक ब्राम्हण कुटुंबाला नोकरी अधिक बिझिनेस असे ड्युअल इन्कम हे असायलाच पाहिजे. नोकरी अधिक नोकरी असे नको. ही बाबूजीची चकारात्मक परखड मते आहेत.

तर असा हा हर हुन्नरी, आगळा वेगळा मराठी ब्राम्हण उद्योजक श्रीकांत यशवंत भागवत उर्फ बाबूजी. देव त्याला शतायुषी करो व त्याची अशीच उत्तरोत्तर प्रगती होत राहो हीच माझी आपणा सर्वातर्फे देवाचरणी प्रार्थना!

चौदा

संशोधन आणि विकास' या भक्कम पायावर

उद्योगाची उभारणी करणारे पुण्याचे डॉ. अरूण जोशी

आपल्या मराठी समाजाचे आणि उद्योगव्यवसायाचे नाते कसे 'आवळ्या-भोपळ्याचे' आहे हे सांगायची कांही आवश्यकता नाही. पुर्वीपासूनच महाराष्ट्रीयन माणूस नोकरीच्या मानसिकतेमध्ये अडकलेला असून अजून त्यात म्हणावा तसा बदल झालेला दिसून येत नाही. आता तर आय टी क्षेत्रात मिळणाऱ्या भरभक्कम पगारामुळे आणि 'परदेशी जाण्याच्या संधींमुळे हे क्षेत्र मराठी मध्यमवर्गीय तरुण आणि तरुणींना अधिकच आकर्षक वाटू लागले आहे. त्यामुळे इंजिनिअरिंग असो, कॉमर्स कॉलेज असो किंवा मॅनेजमेन्ट शाखा असो, बहुतेकांचा डोळा 'कॅम्पस'मध्ये मिळणाऱ्या 'जॉब ऑफर्स' कडेच जास्त असतो.

अजूनही 'नोकरी' हा पैसे कमवण्याचा किंवा चरितार्थ चालवण्याचा एकमेव मार्ग आहे अशी बहुसंख्य लोकांची धारणा असलेला हा समाज आहे.

ही झाली नाण्याची एक बाजू. पण या नाण्याला दुसरी बाजू पण आहे. याच मराठी समाजात अनेक उत्तम डॉक्टर्स, इंजिनियर्स, वकील, चार्टर अकाउंटंट्स पैदा झाले. यातील बहुतेक डॉक्टर्स, वकील व चार्टर अकाउंटंटसनी 'पॅक्टिस' चा मार्ग स्विकारला. 'पॅक्टिस' हा सुद्धा उद्योग व्यवसायाचाच भाग आहे. अनेक डॉक्टरांनी छोट्या दवाखान्यापासून सुरवात केली आणि मोठी हॉस्पिटल्स बांधली किंवा पॅथॅलॉजिकल लॅबज काढल्या. अनेक वकिलांनी स्वतःच्या 'सॉलिसीटर फर्म' काढल्या. अनेक चार्टर अकाउंटंटसनी स्वतःच्या कंपनी काढल्या. पुण्याचे जोशी हॉस्पिटल, गोळविलकर किंवा गोडबोले लॅब, किर्तने पंडीत अशी कांही ठळक उदाहरणे आहेत.

इंजिनियर मंडळींनी वेगळा मार्ग स्वीकारला. नोकरी करीत असताना किंवा नोकरीत मिळालेल्या अनुभवाच्या जोरावर त्यांनी स्वतःचे छोटे व्यवसाय किंवा छोटे कारखाने काढले. आपल्या तांत्रिक कौशल्याच्या जोरावर हे कारखाने चालवले आणि वाढवले. आज हेच छोटे व्यावसायिक मोठ्या उद्योगांचा 'पाठीचा कणा' म्हणून ओळखले जातात. हे छोटे कारखानदार मोठ्या कारखान्यांना लागणारा माल किफायतशीर दरात तयार करून देतात. त्यामुळे मोठ्या कारखान्यांना ग्राहकाला परवडेल अशा दरात निरनिराळ्या प्रकारच्या वस्तु तयार करून पुरवणे शक्य होते. त्यातील कांही लघुउद्योजकांनी 'संशोधन आणि विकास' या क्षेत्रात पण स्पृहणीय कामगिरी केली आहे. अनेक 'कल्पक आणि अत्याधुनिक' वस्तू हे छोटे कारखाने तयार करीत असतात. यामध्ये पुण्यातील 'छोटे उद्योग व्यावसायिक' आघाडीवर आहेत. यामध्ये कांही थोडे उद्योजक असे आहेत की त्यांनी 'संशोधन आणि विकास' या पायावरच आपला व्यवसाय उभा केला आहे. त्यांनी केलेल्या अलौकीक कामगिरीची दखल घेऊन त्यांना अनेक प्रतिष्ठीतपुरस्कारांनी गौरविण्यात आले आहे. यामध्ये आघाडीवर आहेत पुण्याचे उद्योजक डॉ. अरूण जोशी. त्यांच्याशी केलेल्या गप्पांमधून बरीच मनोरंजक आणि उद्बोधक माहिती मिळाली.

प्रश्न:- आपला जन्म कोठला? आपली वाढ व शिक्षण कोठे झाले? आपली कौटुंबिक पार्श्वभूमी काय?

उत्तर:- माझा जन्म मुंबईचा, एका सर्वसाधारण मध्यमवर्गीय ब्राह्मण कुटुंबात झाला. आमच्या कुटुंबाला उद्योग व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची पार्श्वभूमी नाही. माझे वडील 'डहाणूकर उद्योग समुहात' नोकरी करीत होते. मला एक भाऊ आणि एक बहीण आहे. वडीलांच्या डोक्यावर कायम कर्जाचा मोठा डोंगर असे. प्रकृतीने पण ते तसे तोळामासाच होते. आम्ही मुलेही तशी त्यांना उशीरानेच म्हणजे मी त्यांना त्यांच्या वयाच्या चाळिशीत झालो. असे

असले तरी ते उत्साही होते. आमच्या शिक्षणांत त्यांनी कधी अडथळा येऊ दिला नाही. त्यांनी स्वतःच्या इच्छाशक्तिच्या जोरावर सर्व अडचणींवर मात करून आम्हाला मोठे केले. माझाभाऊ एम. कॉम. झाला, बहीण एम. ए. झाली. मी इंजिनियर झालो. मी मॅट्रिकला असताना त्यांना दुसरा हृदयविकाराचा झटका आला होता, पण त्यातून ते वाचले. मी आधी बी. एस्सी. केले आणि मग मेकॅनिकल आणि इलेक्ट्रीकल इंजिनिअरिंगची पदवी मिळविली.

प्रश्न:- आपल्या करिअरची सुरवात कशीझाली?

उत्तर:- माझ्या करिअरची सुरवात नोकरीपासूनच झाली. माझ्या वडिलांची तोळा-मासा प्रकृती लक्षात घेता आपण शक्य तेवढ्या लवकर स्वतःच्या पायावर उभे राहाणे आवश्यक आहे हे मी विशीतच ओळखले. इंजिनियर झाल्यावर मला डहाणूकर उद्योग समुहातील 'हिन्द रेझर ब्लेड' या कंपनीत असिस्टंट इंजिनियर म्हणून नोकरी मिळाली. ही एक खूपच छोटी कंपनी होती. 7-8 मशिन्स आणि 20 ते 25 कामगार होते. ही कंपनी दाढीसाठी लागणारी ब्लेड्स तयार करीत असे. या ठिकाणी मी दोन वर्षे काम केले. त्यावेळी मला उमजले की माझा पिंड हा 'संशोधन आणि विकास'यामध्ये आहे. आहे त्या मशिनमध्ये काही बदल करून, कामगारांच्या मानसिकतेमध्ये आणि प्रोसेस मध्ये बदल करून उत्पादन वाढविता येते का आणि उत्पादनाच्या दर्जात वाढ करता येते का या दृष्टीने मी प्रयत्न करायला सुरवात केली.

यावेळी पहिली गोष्ट माझ्या लक्षात आली की मशिनपेक्षा मशिनमागे उभा असलेला माणूस जास्त महत्वाचा असतो. हिट ट्रीटमेन्टमध्ये मी साध्या पाण्याऐवजी अति थंड पाण्याचा म्हणजे चिल्ड वॉटरचा उपयोग करायला सुरवात केली. त्यामुळे ब्लेडच्या दर्जामध्ये लक्षणीय सुधारणा झाली. पहिल्या वर्षीच मी उत्पादनात 30 टक्के वाढ करू शकलो आणि काही महिन्यातच जेथे दिवसाला 100 ब्लेड्स बनत असत तेथे दिवसाला 500 ब्लेड्स बनू लागली. हे करताना मला मॅनेजमेन्टचे संपूर्ण सहकार्य मिळाले. 'संशोधन आणि विकास' हे क्षेत्र जरा वेगळे आहे. या ठिकाणी अत्यंत अनुकूल अशी मानसिकता, निरनिराळे प्रयोग करण्याची तयारी, यासाठी आवश्यक असलेला खर्च तसेच गुंतवणूक करण्याची मानसिकता आणि क्षमता असावी

लागते. जर कांही कारणांमुळे हा प्रोजेक्ट जर अयशस्वी झाला तर ही सर्व गुंतवणूक बुडायची शक्यता असते. त्यामुळे तेवढी जोखीम घ्यायची तयारी असावी लागते.

प्रश्न:- आपण मुंबईहून पुण्यांत कसे आलात? तसेच उद्योग व्यवसायात कसे पदार्पण केलेत?

उत्तर:- माझे पुण्यातल्या मुली बरोबर लग्न झाले हे पुण्याला यायचे मुख्य कारण आहे. 1966 साली जेव्हा माझे लग्न झाले तेव्हा माझी पत्नी एम. बी. बी. एस. च्या पहिल्या वर्षाला पुण्याच्या बी. जे. मेडीकल कॉलेजमध्ये शिकत होती. तिची मुंबईला बदली करण्याचा मी प्रयत्न केला पण तो यशस्वी झाला नाही. मग मीच पुण्याला आलो आणि सासऱ्यांच्याकडे रहायला लागलो. 1969 मध्ये मोठ्या मुलाचा समीरचा आणि 1972 साली माझ्या मुलीचा, अश्विनीचा जन्म झाला.

माझे सासरे हे उद्योग व्यवसायातील होते. त्यांचा पुण्यात वितरण-विक्रीचा व्यवसाय होता. त्यांच्या ओळखीने मला 'वेकॉप' नांवाच्या एका छोट्या कंपनीत नोकरी मिळाली. तिथे मी आधी मॅनेजर म्हणून काम करित असे आणि पुढे पार्टनर झालो. याच ठिकाणी माझी पी. आर. अभ्यंकरांशी ओळख झाली आणि पुढे आमच्यात घनिष्ठ संबंध निर्माण झाले ते इतकी वर्षे झाली तरी टिकून आहेत. ते आता 92 वर्षांचे आहेत.

प्रश्न:- आता तुमच्या औद्योगिक अनुभवाविषयी सांगा.

उत्तर:- माझा आजपर्यंतचा बराचसा औद्योगिक प्रवास श्री अभ्यंकरांबरोबरच झाला आहे. पुण्याच्या किलोस्कर ऑइल इंजिनच्या बेरिंग डिव्हिजनचे ते प्रमुख होते. त्यावेळी किलोस्करांनी इंजिन्ससाठी आणि ऍटोमोबाइलसाठी लागणारी बाय-मेटल बुशबेरिंग बनवायला सुरवात केली होती. या बेरिंगचा बाहेरचे आवरण स्टीलचे आणि आतील भाग ऍल्युमिनियम किंवा कॉपर अलॉयचा असे. कोल्ड रोलिंग पद्धतीने दोन मेटल स्ट्रिप्स जोडण्याचे काम केले जाते. यासाठी मोठ्या प्रमाणावर फेराईट पावडरचा उपयोग केला जातो. त्यातील बरीच पावडर वाया जात असे. या पावडरचा उपयोग करून कार्बन ब्रशेस बनवण्याचा एक छोटा

कारखाना मी श्री अभ्यंकरांच्या मदतीने त्यांच्याच बंगल्यातील गॅरेजमध्ये सुरु केला. इलेक्ट्रिक मोटरमध्ये हे कार्बन ब्रशेस मोठ्या प्रमाणावर लागतात. याची विक्री करण्यासाठी मी पुण्यातील मोठमोठ्या कारखान्यांना भेटी देत असे. त्यावेळी कारखान्यांना कोणकोणत्या वस्तु लागतात याची कल्पना येऊ लागली होती. संशोधन आणि विकासाला मोठा वाव असल्याचे लक्षात येऊ लागले. यासाठी लागणारी मनोवृत्ती आमच्याकडे होतीच.

श्री अभ्यंकरांचे बंधू 'व्होल्टास'मध्ये वर्क्स मॅनेजर होते. ते वारंवार परदेशी जात असत. तेथे त्यांनी फ्रीजर बॉक्स रोलिंग मिलच्या सहाय्याने बनवण्याचे तंत्र पाहिले होते. अभ्यंकरांना रोलिंग मिलचा चांगला अनुभव होता. आम्ही हे तंत्र विकसीत केले. यासाठी लागणारे खास मशीन मुंबईहून बनवून घेतले. या उत्पादनाला आम्ही 'बॉण्डक्ट' असे नांव ठेवले. यासाठी आम्हाला अडीच वर्षे लागली. अल्विनच्या पाठोपाठ व्होल्टासने हे उत्पादन करायला सुरवात केली.

लहान पणापासून एक गोष्ट मनात पक्की बिंबवली होती की एकाच गोष्टीत फार गुंतून पडायचे नाही. सतत काहीतरी नवीन गोष्ट करायचा, शोध घ्यायचा.

दरम्यान एक मजेशीर घटना घडली. उद्योजकांसाठी 'कॉपर-एॅल्युमिनीयम जॉईन्ट्स' लागत असत. आम्ही असे उत्पादन करतो हे बजाज टेम्पोच्या श्री फिरोदीयांना समजले. त्यांच्या सांगण्यावरून आम्ही 'स्पेशल पर्पज मशीन' तयार करून आणि त्यावर प्रयोग करून चांगले कनेक्टर्स तयार केले. हे आमचे पहिले Import Substitution उत्पादन होते. त्याला पारखे पारितोषीक तर मिळालेच, पण राष्ट्रीय पातळीवरचे 'हायेस्ट नॅशनल इन्वेन्शन ऍवॉर्ड' पण मिळाले.

त्यानंतर मी 'फिन ट्युब्ज' च्या उत्पादनात शिरलो. रेफ्रिजरेशन, एअर कंडिशनिंग, सोलर पॅनल्स आणि हिट एक्सॅंजर्स मध्ये या ट्युब्स मोठ्या प्रमाणावर वापरल्या जातात. प्रथमआम्ही ऍल्युमिनियम ट्युब्ज बनवित असू, मग पुढे कॉपर आणि स्टेनलेस स्टीलमध्ये

या ट्युब्ज बनवायला सुरवात केली. पुर्वी या ट्युब्ज आयात केल्या जात. आम्ही जेव्हा एअरकंडिशनर्ससाठी लागणाऱ्या 'फिन ट्युब्ज' डेव्हलप केल्या, तेव्हा पुण्याच्या किलोस्कर न्युमॅटिक कंपनी चे मॅनेजिंग डायरेक्टर जनरल मोहिते यांनी खूप प्रोत्साहन दिले. ऑर्डर तर दिलीच पण भरभक्कम ऍडव्हान्स ही दिला.

प्रश्न:- तुम्हाला इंजिनियरींग मधलीडॉक्टरेट (पी. एचडी) कशी मिळाली ते सांगा.

उत्तर:- बाय मेटल आणि कोल्ड रोलिंग बद्दल माझे सतत प्रयोग चालूच होते. त्यासाठी पुण्याच्या शासकीय तंत्र महाविद्यालयाचे प्राध्यापक श्री सत्यनारायण यांची फार मदत झाली. ते मेटॅलर्जी डिपार्टमेंटचे प्रमुख होते. त्यांच्या मार्गदर्शनाखाली मी 'रोल बॉन्ड टेक्नॉलॉजी' आणि 'सोलर कलेक्टर पॅनल' यावरचा माझा प्रबंध पुणे विद्यापीठाला सादर केला आणि मला 1987 साली पी. एचडी. म्हणजे डॉक्टरेट मिळाली.

प्रश्न:- तुम्हाला पेटन्टस आणि ऍवॉर्डस किती मिळाली?

उत्तर:- मला दोन पेटन्टस मिळाली आहेत. ऍवॉर्डस तर अनेक मिळाली. त्यामध्ये 'पारखे ऍवॉर्ड, हायेस्ट नॅशनल इन्वेन्शन ऍवॉर्ड, डहाणूकर अवॉर्ड, उद्योग रत्न ऍवॉर्ड, ए. आर. भट ऍवॉर्ड ही प्रमुख पारितोषिके आहेत.

प्रश्न:- तुमचे छंद आणि इतर ऍक्टिव्हिटीज बद्दल सांगा.

उत्तर:- मला फिरायची अतिशय आवड आहे. निरनिराळ्या देशांमधील कारखाने बघावेत. तिथले काम कसे चालते, काय नवीन तंत्रज्ञान वापरले जाते हे बघावे हा माझा आवडता छंद आहे. यासाठी मी युरोप, अमेरिका, जपान, इटली, स्पेन, फार ईस्ट, मिडल ईस्ट या देशांना भेटी देऊन आलो आहे. मी इन्स्टिट्यूट ऑफ इंजिनियर्सचा सभासद पण आहे. त्यामुळे व्हॅल्युएशनची कामे करतो. तचेस माझी कन्सल्टन्सी कंपनी आहे. मी रोटरी क्लबचा मेंबर असून कोथरूडच्या रोटरी क्लबचा अध्यक्ष होतो. माझा मुलगा पॉलीमर इंजिनियर असून स्वतःचे प्लॅस्टीक मोल्लिंगचे युनिट पिरंगुटजवळ चालवतो. माझी सून डॉक्टर आहे.

प्रश्न:- आजच्या तरूण तरूणींना तुम्ही काय मार्गदर्शन द्याल?

उत्तर:- आजच्या तरूण तरूणींनी अर्थार्जनासाठी नोकरी व्यतिरिक्त उद्योग व्यवसाय हा एक चांगला पर्याय उपलब्ध आहे याची जाणीव ठेवावी. पण जर उद्योग व्यवसायात यायचे असेल तर दृढ निष्ठा, संपूर्ण समर्पण आणि अमर्याद कष्टाची तयारी ठेवावी. पुर्वीचे उद्योग व्यवसाय हे व्यक्तिगत किंवा तांत्रिक कौशल्यावर चालत असत, पण आता ती परिस्थिती राहिली नाही. आजचे उद्योग व्यवसाय हे व्यापारी कौशल्यावर जास्त चालतात. त्यामुळे थोडेफार तरी व्यापारी कौशल्य असणे आवश्यक आहे.

तरे असे आहेत डॉ. अरूण जोशी. वयाच्यापंचात्तरीतही ते प्रसन्न व्यक्तिमत्वाचे आहेत. देव त्यांना दिर्घायुष्य देवो हिच माझी प्रार्थना!

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 लढून मरणार्या गुरू गोविंदसिंहांचे पोवाडे गायले जातात. तसे अयशस्वी ठरलेले जिंदादिल व्यक्ती 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