

उल्हास जोशी

नीति संपदांची



नीति संपदांची

महिला उद्योजकांच्या मुलाखती

लेखक

उल्हास हरी जोशी

ई साहित्य प्रतिष्ठान



नीति संपदांची

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©2015

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 : २४ ऑक्टोबर २०१५

लेखकाचे दोन शब्द:-

यापुर्वी माझे 'यशोयुतां वंदे' व "हिंमते मर्दा" ही पुस्तके ई-साहित्यतर्फे प्रकाशित झाली आहेत. मराठी समाज उद्योग व्यवसायाच्या विश्वापासून दूर का पळतो याची कारण मिमांसा व त्याच्या यशस्वितेचा मार्ग सांगण्याचा प्रयत्न मी त्या पुस्तकांत केला आहे.

मला अनेक उद्योजकांच्या व महिला उद्योजकांच्या मुलाखती घेण्याची संधी मिळाली. त्यातील अनेक महिला उद्योजकांनी 'चुल आणि मुल' या मानसिकतेमधून बाहेर येऊन आपले उद्योग व्यवसाय कसे भरभराटीला नेले हे ऐकून माझे मन भारावून गेले.

अशाच काही यशस्वी महिला उद्योजकांच्या यशोगाथा किंवा 'सक्सेस स्टोरीज' येथे देत आहे. यामूळे जास्तीत जास्त महिलांना उद्योग व्यवसायात येण्याची स्फुर्ती मिळावी हीच अपेक्षा!

हे पुस्तक कसे वाटले हे आपल्याकडून ऐकायला मला आवडेल. तसेच काही मार्गदर्शन व मदत हवी असल्यास मी 9226846631 या क्रमांकावर उपलब्ध आहे.

आपला मित्र

उल्हास हरी जोशी

Ulhas Joshi

हे स्फूर्तीदायक स्त्रियांच्या जीवनकथाण्यांचं पुस्तक

घरोघरच्या होम मिनिस्टर्सना

सादर अर्पण

अनुक्रम

सौ. हेमंती कुलकर्णी

वनीथा नारायणन

श्रीमती अरुणा भट

शुभलक्ष्मी पानसे

सौ. धनश्री जोग

वैदेहि

विनिता सिंघानिया

सौ. कृष्णा वसंत चोंधे

पल्लवी श्रॉफ

सौ. साधना उपेन्द्र सहस्रबुद्धे

रेणुका रामनाथ

ज्योती कुदळे

प्रिया नायर

सरिता कर्वे

अनुपमा अहलुवलिया

एक

कर्तृत्ववान पुरुषाबरोबरची कर्तृत्ववान स्त्री सौ. हेमंती कुलकर्णी



दिपक सखाराम कुलकर्णी असे नांव सांगितले तर 'हे कोण?' असे प्रश्नचिन्ह अनेकांच्या चेहऱ्यावर उमटण्याची शक्यता नाकारता येत नाही. हे 'डीएसके' (DSK) या नांवाने सर्वत्र परिचित आहेत. ते पुण्यातील एक आघाडीचे आणि धडाडीचे उद्योजक आहेत. गेल्या तीस वर्षांच्या काळात त्यांनी स्वतःचे वर्षाला 2500 कोटी रुपयांची उलाढाल असलेले बिझिनेसचे साम्राज्य उभे केले आहे. बी. कॉम. झाल्यानंतर नोकरीच्या मागे न लागता, लक्ष्मीरोडवरील दुकानांच्या पाट्या पुसण्यापासून आपल्या करीअरला सुरवात करणारे डीएसके. पुढे टेलीस्मेल या टेलिफोनमध्ये सुगंध निर्माण करण्याच्या व्यवसायामध्ये स्थिरावले. पण तेथेच न

थांबता त्यांनी बांधकामाच्या व्यवसायातून इतर अनेक व्यवसायात नुसतेच पदार्पण केले नाही तर हे सगळे व्यवसाय यशस्वी करून दाखवले आहेत. ते सुद्धा उद्योग, व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची पार्श्वभूमी नसलेल्या टिपीकल मध्यमवर्गीय मराठी ब्राम्हण कुटुंबातून व वाडा संस्कृतीतून आलेले असताना!

प्रत्येक यशस्वी पुरुषामागे एक स्त्री असते असे म्हणतात. पण ती स्त्री स्वतः कर्तृत्ववान असतेच असे नाही. पण डीएसके.च्या बरोबरीने उभी आहे त्यांच्याएवढीच कर्तृत्ववान स्त्री, त्यांची द्वितीय पत्नी सौ. हेमंती कुलकर्णी

मी हेमंती ताईची मुलाखत घ्यायला गेलो तेव्हा माझ्या मनावर एक प्रकारचे दडपण होते. कारण आज पुण्यामध्ये मॅनेजमेन्टच्या क्षेत्रात त्यांचे नाव अनु आगा, लिला पुनावाला, व्यंकटेश्वरा हॅचरिच्या अनुराधा देसाई या दिग्गज महिला उद्योजिकांच्या बरोबरीने घेतले जाते. पण त्यांच्या भेटीत माझ्यावर प्रभाव पडला तो त्यांच्या साध्या, सरळ, मनमिळाऊ व्यक्तीमत्वाचा. त्या मला आपल्यातीलच वाटल्या. अगदी शेजारी रहाणाऱ्या वहिनींसारख्या! त्या अगदी मोकळेपणाने आणि खुलेपणाने बोलल्या. जरा नवऱ्याला चार पैसे जास्त नाही मिळू लागले तर गर्विष्ठपणा करून टेंभा मिरविणाऱ्या व शायनींग करणाऱ्या बायकांनी, ज्यांच्या घरी लक्ष्मी अक्षरशः पाणी भरते आहे अशा हेमंती ताई किती साध्या रहातात यापासून बरेच काही शिकण्यासारखे आहे.

मला त्यांच्या 'हेमंती' या नांवाबद्दल कुतुहल होते त्याबद्दल मी त्यांना पहिला प्रश्न विचारला. हे त्यांचे माहेरचे नांव. सर्वसाधारणपणे हेमा, हेमलता ही नांवे जास्त परिचित आहेत. त्यांच्या आईने 'हेमंती' हे नांव कुठून शोधून काढले त्यांना पण ठाऊक नाही.

त्यांचा जन्म 1959 साली ईचलकरंजीला झाला. माहेरचे आडनाव फडके, म्हणजे कोकणस्थ ब्राम्हण. वडील एका मीलमध्ये जाँबर होते. म्हणजे त्यांचे कुटुंब 'लोअर मिडल क्लास फॅमिली'या कॅटेगिरीत येणारे होते. कुटुंब मोठे. चार मुली एक मुलगा. हेमंती चौथ्या नंबरचे अपत्य. त्यांना दोन मोठ्या बहिणी, एक मोठा भाऊ व एक धाकटी बहीण आहे.

त्या तीन वर्षांच्या असताना त्यांच्या वडिलांनी मुलांच्या शिक्षणासाठी म्हणून पुण्याला स्थलांतर केले. घरच्या गरिबीमुळे हेमंती ताईंचे शालेय शिक्षण म्युन्सीपाल्टिच्या शाळेपासून सुरु झाले. मग पांचवी ते अकरावीपर्यंतचे शिक्षण (त्या वेळचे मॅट्रीक) नारायण पेठेतील वेलणकर हायस्कूलमध्ये झाले.(आता ही शाळा आस्तित्वात नाही.) घरच्या गरिबीमुळे पुढे शिकायला पैसे नव्हते त्यामुळे ' कमवा आणि शिका' (Earn and Learn) या पद्धतीचा अवलंब करावा लागला व त्यांचे सायकलवर फिरणे सुरु झाले. त्याचवेळी एस.एन.डी.टी. मध्ये पुढील शिक्षणासाठी प्रवेश घेतला. सकाळी सात ते रात्री आठ अशी कामाला सुरवात झाली. सकाळी सात ते दुपारी बारा निरनिराळ्या ठिकाणी नोकऱ्या , दुपारी बारा ते पांच कॉलेज, परत संध्याकाळी पाच ते आठ निरनिराळ्या ठिकाणी नोकऱ्या. सायकलवरून भटकंती! असे कष्ट करतच त्यांनी 1980 साली एम.ए. ईकॉनॉमिक्स एस.एन.डी.टी. मधून पुर्ण केले. त्यामुळेच त्यांना कष्टाची सवय लागली. आजही त्या रोज बारा-बारा तास काम करत असतात.

1981 साली त्यांचे डीएसके यांचेबरोबर लग्न झाले. हा प्रेम विवाह होता. डीएसके च्या टेलीस्मेल मध्ये काम करताना त्यांचे व डीएसकेचे सुर जुळले. पण त्यांचा हा विवाह बराचसा 'कॉन्ट्रोव्हर्शीयल' होता. कारण त्या वेळी डीएसके विवाहीत होते. त्यांना दोन मुले पण होती. डीएसकेच्या मनात बिझिनेसबद्दल मोठे मोठे प्लॅन्स होते. अनेक महत्वाकांक्षी योजना होत्या. पण हे सर्व करणे त्यांच्या एकट्याच्या ताकदीबाहेरचे होते. त्यांना घरच्या कोणत्यातरी माणसाच्या साथीची गरज होती. बिझिनेसमध्ये सुरवातिला त्यांना वहिनींची(डीएसकेची प्रथम पत्नी) मदत मिळत होती. पण मुले झाल्यावर संसाराकडे लक्ष देण्याची आवश्यकता निर्माण झाली. तसेच पुणे जिल्ह्यात पलुस या गांवी डीएसकेचे 30 एकराचे शेत आहे. ते त्यांना त्यांच्या आईकडून मिळाले आहे. त्याच्याकडे लक्ष देणे पण आवश्यक होते. मग वहिनींनी संसाराची व शेतीची जबाबदारी उचलायची व हेमंती ताईंनी बिझिनेसची जबाबदारी उचलायची अशा सरळ कामाच्या वाटण्या झाल्या.

हेमंती ताईंनी पहिल्याप्रथम अकाउंटन्ट म्हणून कंपनीत काम करायला सुरवात केली. त्या आधी त्यांना टेलीस्मेलचा थोडाफार अनुभव होता. पण कोणताही बिझिनेस असो, तो जर उत्तम चालवायचा असेल तर त्याच्या आर्थिक बाबींकडे लक्ष देणे आवश्यक आहे हे हेमंती ताईंनी ओळखले. अकाउंटन्ट म्हणून फक्त पैशांचा हिशोब ठेवण्याच्या पलीकडचे हे काम आहे हे

त्यांच्या लक्षात आले. हळु हळु कंपनीची सर्व आर्थिक सुत्रे त्यांनी हातात घ्यायला सुरवात केली. कंपनीमध्ये उत्तम अर्थाजनाबरोबर उत्तम आर्थिक नियंत्रणे असणे आवश्यक आहे हे त्यांनी ओळखले. सुरवातिचे बिझिनेस हे लेबर ओरीयंटेड होते. त्याला फार मोठ्या इन्वेस्टमेंटची गरज नव्हती. त्यामुळे त्यात प्रॉफीट हा मिळतच होता. पण जेव्हा मोठ्या इन्वेस्टमेंटची गरज भासू लागली तेव्हा आर्थिक नियंत्रणे अधिक महत्वाची ठरू लागली. यात त्यांना टोपी घालणारे लोक पण भेटले. त्यांनी पहिल्यांदा प्रिंटिंग प्रेस सुरु केला. ज्यामध्ये बरीच गुंतवणुक होती. पण ज्याला प्रेस चालवायला दिली त्याने टोपी घातली. अशा रितीने चुका करत, धडपडत, शिकत हेमंती ताई तयार होत होत्या.

डीएसकेंना भव्य स्वप्ने बाघायची सवय. तर हेमंती ताईंचा नेहमी सावध पवित्रा. डीएसकेंच्या सगळ्या स्वप्नांना व्यावहारिक चौकटीत बसवायचे काम हेमंती ताईंना करावे लागे. त्यामुळे डीएसकेंना योग्य ठिकाणी सपोर्ट देणे पण अयोग्य ठिकाणी त्यांना जमिनीवर आणण्याचे काम पण त्यांनाच करावे लागे. पण डीएसकेंच्या व्हीजनवर त्यांचा विश्वास आहे. डीएसकेंनी पुण्याजवळ धायरीला 1000 फ्लॅट्सच्या 'डीएसके विश्व' या योजनेची जेव्हा घोषणा केली तेव्हा पुण्याबाहेर फ्लॅट घ्यायला कोण येणार असा प्रश्न हेमंती ताईंना पडला होता. पण केवळ आठ दिवसांच्या आत सर्व फ्लॅट बुक झाले आणि त्यांचा डीएसकेंवरचा विश्वास आणखी वाढला.

डीएसके हे एक अजब रसायन आहे. प्रचंड आत्मविश्वास, भव्य स्वप्ने बाघायची सवय, ती खरी करण्यासाठी लागणारी धडपड करायची तयारी, प्रचंड धाडस आणि जोखीम घेण्याची तयारी हे मराठी माणसाच्या अगदी विरुद्ध असलेले गुण त्यांच्याकडे आहेत. त्यांची स्वप्ने खरी करण्यासाठी लागणारी पडद्यामागची साथ हेमंती ताई देत आल्या आहेत. त्यांचे व डीएसकेंचे नाते फक्त पती पत्नीचे न रहाता आता बिझिनेस पार्टनरचे झाले आहे. अर्थात हे नाते फक्त ऑफीसमध्येच असते, घरी नसते.

बिझिनेस एकट्याच्याने होत नसतो. त्याला माणसे लागतात. चांगल्या माणसांची टीम तयार करावी लागते. जर कंपनीत काम करायला चांगली माणसे मिळाली तरच कंपनीची प्रगती होत असते. हेमंती ताईंनी हे महत्व ओळखले आणि कंपनीच्या एच.आर. डिपार्टमेंटची सुत्रे आपल्या ताब्यात घेतली. त्यांचे म्हणणे की काम करताना कामाचे ओझे वाटता कामा नये. काम करताना मजा वाटली पाहिजे. तरच माणूस मन लाऊन काम करू शकतो. बऱ्याच वेळा एखाद्या कामासाठी अयोग्य माणसे निवडली जातात. असे झाले तर त्या माणसाला त्याच्या आवडीचे योग्य काम देण्याचे त्यांचे धोरण आहे. त्यामुळे आज त्यांच्या हाताखाली 2500 कर्मचारी आनंदाने काम करत आहेत. त्यांच्या कंपनीत 50 टक्यांपेक्षा जास्त महिला असून

त्यांच्याकडे खऱ्या अर्थाने महिला राज आहे. कोण्या एके काळी हेमंती ताई स्वतः नोकरी करत होत्या. त्यामुळे नोकरी करणाऱ्या माणसाची मानसिकता, भावना, अपेक्षा, अडचणी, समस्या याची त्यांना चांगली जाण आहे. त्यामुळे आता जरी त्या मालकीण असल्या तरी नोकरी करणाऱ्या माणसाच्या दृष्टीकोनातून बघायची त्यांची सवय त्यांना फार उपयोगी ठरली आहे.

आता त्यांची तिन्ही मुले मोठी झाली आहेत. मुलगी अश्विनी बी.कॉम. झाली असून तिच्या लग्नाला दहा वर्षे होऊन गेली आहेत. मुलगा शिरीष एम.बी.ए.झाला आहे. हेमंती ताई स्वतः अर्न ऍन्ड लर्न या कॅटेगिरीतून आल्या आहेत. मुलांची शिक्षणे झाल्यावर त्यांनी त्यांचे पैसे स्वतः कमवले पाहिजेत हे धोरण ठेवले आहे. आता त्यांची मुले अमीत व शिरीष डीएसके टोयोटा या ऍटोमोबाईल डीलरशीपची जबाबदारी संभाळत आहेत.

हेमंती ताईकडे मॅनेजमेन्टची कोणत्याही प्रकारची डिग्री, डिप्लोमा किंवा सर्टिफिकेट नाही. पण वर्षाला 2500 कोटी टर्न ओव्हर असणाऱ्याळ कंपन्यांचा कारभार संभाळताना त्या फक्त पुण्यातीलच नव्हे तर भारतातील टॉपच्या मॅनेजर बनल्या आहेत. आज एम.बी.ए. झालेले अनेक मॅनेजमेन्ट ग्रॅज्युएटस त्यांच्या हाताखाली काम करत आहेत. त्यांना हे कसे जमले असे मी त्यांना विचारले. त्या म्हणाल्या की संसार करणे व कंपनी चालवणे यात फारसा फरक नसतो. जी बाई उत्तम संसार करू शकते ती उत्तम मॅनेजर व उत्तम बिझिनेस वुमन होऊ शकते असे त्यांचे म्हणणे आहे. जेव्हा एखादी स्त्री संसार करते तेव्हा ती शक्यतो काटकसरिने संसार करण्याचा प्रयत्न करित असते. (निदान लोअर मिडल क्लास व मिडल क्लास फॅमिलींमध्ये हे घडतेच घडते.) पैशांची ऊधळपट्टी होऊ नये. फिजुल खर्च होऊ नये याची काळजी ती घेत असते. परंतु ज्या ठिकाणी पैशांची जरूरी पडणार आहे (जसे की मुलांचे शिक्षण, मुलीचे लग्न, मोठे आजारपण वगैरे) त्या ठिकाणी पैसे कमी पडू नयेत असा तिचा प्रयत्न असतो. कंपनी, मग ती कोणतीही असो, ती काटकसरीतच चालवावी लागते. पैशांची उधळपट्टी होणार नाही याकडे लक्ष द्यावे लागते. पण कंपनीच्या प्रगतीसाठी जेव्हा जेव्हा पैशांची आवश्यकता असते तेव्हा तेव्हा पैसे कमी पडणार नाहीत याची काळजी घ्यावी लागते. तसेच घरातल्या स्त्रीवर अजून एक जबाबदारी असते ती म्हणजे मुलांना वळण लावण्याची. मग ती मुलांचे चुकले तर रागावते, मुलांनी काही चांगले काम केले तर कौतुक करते, मुलांवर निर्बंध घालते, तसेच कधी कधी मुलांना त्यांच्या मनाप्रमाणे वागण्याची मोकळीक पण देते. कंपनीत काम करणारी माणसे ही मुलांसारखीच असतात. त्यांच्याशी पण यासारखाच व्यवहार करावा लागतो.

आपण जे काही करतो ते सर्वोत्तम असलेच पाहिजे. लोकांना त्यांच्या पैशांचा पुरेपुर मोबदला मिळालाच हवा. व्यवहारात सचोटी, प्रामाणिकपणा आणि पारदर्शीपणा असलाच पाहिजे. लोकांना- मग ते कर्मचारी असोत, सप्लायर्स असोत, सब कॉन्ट्रॅक्टर्स असोत, फिक्स डिपॉजिट होल्डर्स असोत, वित्त पुरवठा करणाऱ्या बँका व इतर संस्था असोत की सरकारी खाती असोत- त्यांचे पुर्ण पैसे वेळेवर मिळालेच पाहिजेत. कोणालाही फसवून किंवा लबाडी करुन धंदा करायचा नाही. डीएसकेंनी घालुन दिलेली ही तत्वे सगळीकडे प्रामाणिकपणे पाळली जात आहेत की नाहीत हे डोळ्यात तेल घालुन हेमंती ताई बघत असतात.

आज डीएसके गुपमधे वीसच्यावर कंपन्या आहेत. एक कंपनी पब्लीक लिमिटेड आहे. बऱ्याचशा प्रायवेट लिमिटेड आहेत. काही पार्टनरशीपमधे पण आहेत. घर बांधणीबरेबरच आज डीएसके टुरिझम, हॉस्पिटॅलिटी, कॉम्प्युटर, सॉफ्टवेअर, टेली स्मेल, शिक्षण या क्षेत्रात कार्यरत आहेत. या सगळ्या कंपन्यांच्या प्रगतीमधे हेमंती ताईचा सिंहाचा वाटा आहे. हल्ली त्यांच्या घरी परदेशी पाहुण्यांची बरीच वर्दळ असते. त्यांचा पाहुणचार करण्याची जबाबदारी पण बऱ्याच वेळा त्यांना घ्यावी लागते. आता डीएसकेचा बिझिनेस फक्त पुण्यापुरताच मर्यादीत राहिलेला नाही. त्यांचा बिझिनेस भारताच्या सीमा ओलांडून अमेरिकेपर्यंत पोचला आहे. त्यांचे अमेरिकेत न्यु जर्सीमधे पण ऑफीस आहे.

हल्लीच्या उद्योग व्यवसायात येण्याची ईच्छा असलेल्या मराठी तरुण तरुणींसाठी तुम्ही काय संदेश द्याल हा आत्तापर्यंत त्यांना शेकडोवेळा विचारुन घासून गुळगुळीत झालेला प्रश्न मी पण विचारला. पण त्यांनी मला दिलेले उत्तर हे मनापासूनचे होते. सर्वात पहिली गोष्ट म्हणजे आत्मविश्वास! तुमच्यात जबरदस्त आत्मविश्वास हवा. तुमच्या आत्मविश्वासाला कधीही तडा जाणार नाही याची तुम्ही काळजी घ्यायला हवी. शांत स्वभाव फार महत्वाचा. चिडून , रागावून किंवा भावनेच्या आहारी जाऊन घेतलेले निर्णय बऱ्याच वेळा चुकीचे ठरतात. दुसऱ्यांकडून काम करुन घेण्याची हातोटी हवी. तसेच माणसांची अचुक पारख करता यायला हवी. आधुनिक टेकनॉलॉजीचा जास्तीत जास्त उपयोग करुन घेण्याची मानसिकता हवी. 'जुने ते सोने' असे म्हणत अनेक जण जुन्या गोष्टींना कवटाळून बसतात. पण हल्लीच्या जमान्यात जर या गोष्टी फारशा उपयोगी पडत नसतील तर त्यांचा त्याग करणेच श्रेयस्कर ठरते. याचा अर्थ सगळ्याच जुन्या गोष्टींचा त्याग करावा असा होत नाही. तसेच कोणत्याही कामाची लाज बाळगता कामा नये. प्रत्येक कामाला, मग ते छोटे असो की मोठे असो, काही ना काहीतरी

महत्व हे असतेच. तसेच प्रत्येक कामाला काही ना काहीतरी प्रतिष्ठा ही असतेच असते. कामामध्ये हलके काम, भारी काम असा प्रकार नसतो. शेवटी काम हे कामच असते याचे सतत भान ठेवायला हवे. आणि सर्वात महत्वाचे, पाय सतत जमिनीवर ठेवलेले असले पाहिजेत. हेमंती ताईंचे हे अनुभवाचे बोल आहेत.

लहानपणापासूनच कष्ट आणि मेहेनत हेमंती ताईंच्या पाचविलाच पुजलेली आहे. त्यांनी गरिबी काय असते याचा अनुभव घेतला आहे. कंट्रोव्हर्सी तर त्यांच्या आयुष्यात कायमचीच आहे. पण यामुळे त्यांनी आपल्या प्रगतीला खीळ बसु दिली नाही. डीएसकेची साथ नसताना सुध्दा आणि साथ मिळाल्यावर सुध्दा त्यांनी आपल्या प्रगतीचा आलेख सतत उंचावत ठेवला. आज त्यांचे वय 52 वर्षे आहे. पण त्या आजही पंचविंशतीत तरुणीच्या उत्साहाने काम करीत असतात. साठीनंतर मात्र त्यांना निवृत्त होऊन शिक्षण क्षेत्राला वाहुन घ्यायचे आहे.

एका लोअर मिडल क्लास ब्राम्हण कुटुंबातून आलेली महिला स्वकष्टावर व स्वकर्तृत्वावर आयुष्यात केवढी मोठी मजल मारु शकते याचे सौ. हेमंती कुलकर्णी हे उत्तम उदाहरण आहे. त्यांचे कर्तृत्व असेच बहरत जावो. तसेच त्यांच्या नेतृत्वाखाली डीएसके ग्रुपमधल्या सगळ्या कंपन्यांची अशीच भरभराट होत जावो अशी माझी इश्वरचरणी प्रार्थना!

दोन

संकटाशी धीराने सामना करणाऱ्या

श्रीमती अरुणा भट



ज्यांनी संकटांचा महामेरु अनुभवला आहे अशा आहेत पुण्यातील एक महिला उद्योजिका अरुणा भट ! एका संकटामुळे खऱ्या अर्थाने त्यांच्या 'महिला उद्योजिका' या कारकिर्दीला सुरवात झाली असे म्हटले तर ते वावगे ठरू नये. जर हे संकट आले नसते तर त्यांना आज यशस्वी महिला उद्योजिका म्हणून मिळत असलेला मान व सन्मान कदाचीत मिळालाही नसता.

माझी अरुणा वहिनींशी ओळख झाली त्यावेळी त्या यशाच्या शिखरावर होत्या. लक्ष्मी अक्षरशः घरी पाणी भरत होती. संपत्ती पायाशी लोळण घेत होती. पण त्यावेळी मला भावला तो त्यांचा साधा, सरळ, निगर्वी स्वभाव. श्रीमंतीचा गर्व नाही, संपत्तीचे प्रदर्शन नाही, श्रीमंत बायकांच्या स्वभावात असतो तसा आत्मप्रौढीचा लवलेश नाही! त्यांच्या श्रीमंतीचे एकदाच दर्शन झाले ते म्हणजे त्यांच्या एकुलत्या एक मुलाच्या-केदारच्या मुंजीत. अशी भव्य मुंज मी बघितली नाही. पण या समारंभात सुद्धा अरुणावहिनी साध्याच व विनयशील होत्या. सर्वांचे प्रेमाने स्वागत करत होत्या, आपुलकीने चौकशी करत होत्या.

अरुणावहिनींचे पती अशोक भट हे पुण्यातील एक प्रख्यात व धडाडीचे उद्योगपती म्हणून ओळखले जात होते. थोड्या काळात व तरुण वयातच त्यांनी उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात मोठी भरारी घेतली होती. त्यांनी स्थापन केलेली ए. व्ही. भट हाऊसींग कंपनी घर बांधणीच्या क्षेत्रात एक अग्रेसर कंपनी म्हणून ओळखली जात होती. 1000 च्या वर ओनरशीप फ्लॅट्स या कंपनीने बांधले होते. त्यांची दुसरी कंपनी 'केप्र' (केशवलक्ष्मी प्रसाधने) ही त्यांच्या लोणची, मसाले या दर्जेदार उत्पादनांमुळे घरो-घरी पोचली होती. मंडईजवळचे हेजीब हे प्रतिष्ठित दुकान, तसेच रणजीत या तारांकीत हॉटेलची मालकी भटांकडे होती. थायलंडमध्ये बँकॉक येथे पंचतारांकीत हॉटेल बांधायचा महत्वाकांक्षी प्रकल्प हातात घेतला होता. अशा उद्योगपतीची सुविद्य पत्नी म्हणून जो मान सन्मान मिळतो तो अरुणावहिनींना मिळतच होता.

अरुणावहिनी एका टिपिकल, मध्यमवर्गीय, ब्राह्मण कुटुंबातून व त्यातही 'वाडा' संस्कृतीतून आलेल्या. त्यांचे बालपण एका वाड्यात गेले. लग्नानंतर प्रवेश केला तोही दुसऱ्या 'वाड्या'तच. त्यावेळी पुण्याच्या शनिवार पेठेत भटांचा वाडा होता. अरुणावहिनींच्या संसाराला तेथे सुरवात झाली. त्यांच्या सासुबाईनी 'केप्र' या घरगुती लोणची व मसाले करण्याचा व्यवसाय सुरू केला होता. घरच्या सूनबाई म्हणून अरुणावहिनींना हात भार लावावा लागत होता. ताजे पदार्थ वापरून रोजच्या रोज ताजा माल बनवायचा हे त्यांच्या सासुबाईंचे धोरण होते. त्यामुळे पहाटे पाचला सुरवात व्हायची. भल्या पहाटे मंडईत जाऊन

मिरच्या, लिंबे व इतर पदार्थांची खरेदी होत असे. दळण, कांडप घरीच होत असे. हे काम करणाऱ्या बायकांवर लक्ष ठेवावे लागे. अशोक भट हे लहानपणापासून आपल्या आईच्या उद्योगात मदत करीत होते. शाळेतून घरी परत आल्यावर आपल्या आईने केलेले पदार्थ सायकलवर लादून त्याची घरो-घरी विक्री करण्याचा उद्योग बरीच वर्षे चालू होता. लग्नानंतर अशोक भट यांनी निरनिराळ्या उद्योगात उडी घ्यायचे ठरवले. दूरदृष्टी, धाडस, माणसांची अचूक पारख, व्यवहारातील सचोटी-प्रामाणिकपणा, पारदर्शकपणा या गुणांमुळे ते लवकरच यशस्वी उद्योजक झाले. पुण्यामध्ये त्यांचे नांव आदराने घेतले जाऊ लागले. भटांच्या वाड्यातून त्यांचे स्थलांतर चिमण्या गणपतीजवळील स्वतःच्या भव्य वास्तूत झाले.

जरी अरुणावहिनी पतीच्या प्रगतीच्या जवळच्या साक्षीदार होत्या तरी त्यांचा हातभार तसा नगण्यच होता. कारण त्यांनी गृहिणी म्हणजे 'हाऊस वाईफ' बनणे पसंत केले होते. तीन मुलांची जबाबदारी होती. घरी वृद्ध सासुबाई होत्या. घरी येणाऱ्या पै-पाहुण्यांची संख्या वाढत होती. त्यांचे स्वागत, पाहुणचार यांत वेळ जात होता. त्यामुळे पतीच्या व्यवहारांची संपूर्ण माहिती कधीच नव्हती. जे कांही थोडेफार कानावर पडत होते तेवढेच. तसेच पतीच्या व्यवहारांची संपूर्ण माहिती करून घेण्याची त्यांना जरूरी पण वाटली नाही. कारण पती समर्थ होते. सगळे व्यवसाय उत्तम चालू होते.

दुर्दैवाचा घाला

पण अचानक दुर्दैवाची कुऱ्हाड कोसळली. कुणाची तरी दृष्ट लागली. रत्नागिरीजवळ झालेल्या भीषण अपघातात अशोक भट यांचा दुर्दैवी मृत्यु झाला, तो सुद्धा केवळ वयाच्या 47 व्या वर्षी. अरुणावहिनी स्वतः गंभीर जखमी झाल्या. त्यांच्या डोक्याला मार लागला.

संकटे आली की एकटी कधीच येत नाहीत. ती संकटांची मालिकाच घेऊन येतात. भटांच्या अकाली मृत्युने कंपनीचा एक भक्कम आधारस्तंभ निखळून पडला. त्यातून कंपनीचे

दुसरे आधारस्तंभ व पार्टनर शरद बेलवलकर आजारी पडले. कंपनीचे अजून एक भागीदार होते. अरुणावहिनी हॉस्पिटलमध्ये मृत्युशी झगडत असताना त्यांची भल्या मोठ्या रकमेच्या चेकवर सही घेण्यात आली. त्यामुळे कंपनीची आर्थिक परिस्थिती एकदम हलाखीची झाली. अरुणा वहिनी बऱ्या होऊन परत आल्या त्यावेळी अनेक संकटे दत्त म्हणून उभी होती.

अगदी अचानक पतीच्या व्यवसायाची जबाबदारी खांद्यावर पडली, ती सुद्धा चाळीशी नंतरच्या प्रौढ वयामध्ये. व्यवसायाची काहीच माहिती नाही! अनेक व्यवहार माहित नाहीत! मार्गदर्शन करायला कुणी नाही! अरुणावहिनी पार गोंधळून गेल्या. काय करावे, काय करू नये समजत नव्हते. पूर्वी केव्हाही न अनुभवलेली अनेक विचित्र संकटे, विचित्र समस्या रोज नव्याने उभ्या ठाकत होत्या.

कंपनीची आर्थिक परिस्थिती हलाखीची बनली होती. अनेक देणीदारांची देणी थकली होती. त्यांचे तगादे सुरु झाले होते. अनेक लोकांनी कंपनीत गुंतवणुक केली होती. त्यांनी पैसे परत मागायला सुरवात केली होती. कंपनीला ज्यांनी कर्ज दिले त्यांचे तगादे सुरु झाले होते. कर्मचाऱ्यांना पगार देण्यासाठी पैसे नव्हते. त्यामुळे अनेक चांगले कर्मचारी कंपनी सोडून जाऊ लागले होते. काही पार्टनर्स होते त्यांनी पाठ फिरवायला सुरवात केली होती. बिझनेसमधून अंग काढून घ्यायला सुरवात केली होती. भटांचा मृत्यु झाला त्यावेळी पुण्यामध्ये सरितानगरी व पश्चिमानगरी या दोन मोठ्या स्किम्स चालु होत्या. फ्लॅट देण्यापूर्वीचे लक्षावधी रुपये यात गुंतले होते. त्यांचे तगादे सुरु झाले होते. एकूण काळेकुट्ट ढग सगळ्या बाजुने जमले होते.

यावेळी अरुणावहिनींना आधार मिळाला तो कंपनीचे दुसरे पार्टनर नंदा बेलवलकर, मनोहर काटदरे, राजाभाऊ फणसळकर यांचा व कंपनीतील कांही जुन्या निष्ठावान सेवकांचा. आधी खूप त्रास झाला होता. ज्योतिषांना पत्रिका दाखवून झाल्या. पण तीन मुलांची जबाबदारी होती. वाटेल ते करून चालणार नव्हते. शांत चित्ताने आणि खंबीरपणे संकटाला तोंड देणे एवढा एकच उपाय हातात शिल्लक होता. प्रामाणिकपणाची कास सोडायची नाही.

लोकांना जे काही खरे खरे असेल ते सांगायचे. लपवाछपवी करायची नाही हे धोरण त्यांनी पहिल्यापासून आचरणात आणले.

अरुणा वहिनींनी आपल्या व्यावसायिक गरजा शक्य तेवढ्या कमी केल्या. एअर कंडिशनड गाडीतून फिरणाऱ्या अरुणा वहिनी चक्क रिक्षा, बस किंवा पायी फिरू लागल्या. विमानाने किंवा डेक्कन क्विनच्या ए.सी. चेअरकारने मुंबईला जाणाऱ्या अरुणावहिनींनी सेकंड क्लासने जायला सुरवात केली. यात कसलाही कमीपणा मानला नाही.

अनेक अपमानास्पद प्रसंगांना तोंड द्यावे लागले. अनेक वार्डिट वार्डिट अपमान सहन करावे लागले.

हे सगळे कमी होते म्हणून की काय यात अजून एका समस्येची भर पडली ती म्हणजे कोर्ट केसेसची. अरुणावहिनी कधी कोर्टाची पायरी पण चढल्या नव्हत्या. पण त्यांच्या विरुद्ध व त्यांच्या कंपनीविरुद्ध अनेकांनी कोर्टांमध्ये खरे-खोटे दावे ठोक्यायला सुरवात केली. एक वेळ अशी होती की कोर्टात जवळ जवळ 100 च्या वर दावे दाखल झाले होते. यामध्ये दिवाणी दावे कमी तर फौजदारी दावे जास्त होते. कधीही कोर्टाची पायरी न चढलेल्या अरुणावहिनींचा जास्तीत जास्त वेळ आता कोर्टात जाऊ लागला. एका कोर्टातून दुसऱ्या कोर्टात चकरा मारणे सुरु झाले.

या सर्वांमध्ये अरुणावहिनी अगदी शांत होत्या. स्वतःच्या मनाचा तोल कधीही ढासळू देत नव्हत्या. स्वतःच्या स्वभावातील विनम्रता सोडली नाही. आलेल्या समस्यांवर तोडगा काढण्याचे अनेक प्रयत्न त्यांनी करून पाहिले पण ते यशस्वी ठरले नाहीत. किशोर दातार या दुसऱ्या एका बिल्डरच्या मदतीने सरितानगरी व पश्चिमानगरी मधील फ्लॅट्स पूर्ण करण्याचा प्रयोग करून बघितला, तो पण फसला. एकुण काय सगळे प्रयत्न पाण्यातच गेले पण अरुणावहिनींनी आशा सोडली नाही.

एकूण सगळीकडे अंधारच होता. एखादा चांगला फायनान्सर मिळाल्याशिवाय या समस्येवर तोडगा निघणार नाही हे अरुणा वहिनींनी ओळखले होते. त्या दृष्टीने पण प्रयत्न करायला सुरवात केली होती. पण या ठिकाणी सुद्धा नन्नाचाच पाढा. कंपनीची रिप्युटेशन एवढी रसातळाला गेली होती की कोणी उधारीवर पण माल द्यायला तयार होत नव्हते. फायनान्सची गोष्ट तर दूरच! फायनान्स मिळत नव्हता. फक्त फायनान्सरच्या अपमानास्पद अटी ऐकून घ्याव्या लागत होत्या. एखाद्या भिकार्यापेक्षाही दयनीय अवस्था होती. पण अरुणावहिनींनी अथक प्रयत्न सोडले नाहीत.

पहाटेचा प्रकाश

अशी जवळ जवळ तीन वर्षे गेली. आणि अचानक पहाटेचा प्रकाश दिसू लागला! सुखद वाऱ्याची झुळूक कुठूनतरी यायला सुरवात झाली. कंपनीचे दुसरे मुख्य पार्टनर शरद बेलवलकर आजारातून खडखडीत बरे होऊन परत आले आणि कंपनीची धुरा त्यांनी संभाळायला सुरवात केली. अरुणावहिनींच्या खांद्यावरचे एक ओझे कमी झाले आणि दुसरे म्हणजे फायनान्स मिळायची दाट शक्यता निर्माण झाली. पुण्यातील दुसरे प्रसिद्ध उद्योगपती श्री. ज्ञानेश्वर आगाशे द्यायला तयार होतील अशी शक्यता निर्माण झाली. पण हे सोपे नव्हते. श्री. आगाशे यांना खरी परिस्थिती सांगितली ती सुद्धा केलेल्या चुकांसह! आगाशेंनी फायनान्स दिला. फायनान्स मिळाल्यावर सर्वप्रथम सरितानगरी व पश्चिमानगरी या दोन स्किम्सवर लक्ष केंद्रीत केले. फ्लॅट बांधून संपूर्ण केले. फ्लॅट होल्डर्सना दिलेले वचन पार पाडले. कंपनीची खालावलेली प्रतीमा त्यामुळे सुधारली. सरितानगरी फेज 2 ने चांगला हात दिला. मागचा सर्व तोटा भरून निघाला.

त्यानंतर अरुणावहिनींनी मागे वळून म्हणून बघितले नाही. त्यांचा मुलगा केदार हाताशी आला. त्यांचे जावई पण सहभागी झाले. बेलवलकरांशी असलेली भागीदारी तुटली पण घरोबा कायम आहे.

आता अरुणावहिनींच्या 'केप्र' ने मोठी आघाडी घेतली आहे. 'चवीने खाणार त्याला केप्र देणार' ही त्यांची स्लोगन चांगली पॉप्युलर झाली आहे. ज्याप्रमाणे पुण्याच्या चितळ्यांच्या बाकर वड्या अमेरिकेत मिळू लागल्या आहेत, त्याप्रमाणे 'केप्र' ची लोणची व मसाले पण अमेरिकेत मिळू लागले आहेत. घर बांधणीच्या क्षेत्रात त्यांच्या ए. व्ही. भट या कंपनीला पुर्वीची प्रतिष्ठा प्राप्त झाली आहे. परत सुगीचे दिवस आले आहेत. पण अरुणावहिनी अजूनही पुर्वीच्याच आहेत. सरळ, शांत, निगर्वी, प्रेमळ व विनयशील सुद्धा.

हे अरुणावहिनींनी कसे सहन केले? एवढ्या संकटांना त्यांनी खंबीरपणे कसे तोंड दिले? एका मुलाखतीत त्यांनी याचे उत्तर दिले आहे. त्यांच्या मते त्यांच्या आई-वडिलांचे संस्कार, त्यांच्या सासुबाईंचे मार्गदर्शन व त्यांच्या पतीने व्यवसायात वापरलेला प्रामाणिकपणा, सचोटी, पारदर्शिकपण ही तत्वे याच गोष्टी लाख मोलाच्या ठरल्या आहेत. त्यांच्या मते तुम्ही प्रामाणिक असाल, तुमच्या व्यवहारात सचोटी व पारदर्शिकपणा असेल, मन शांत ठेवण्याची ताकद तुमच्यात असेल तर कुठल्याही संकटाला तुम्ही यशस्वी तोंड देऊ शकता.

संकट ही एक पर्वणी असते असे एका विद्वानाने म्हटले आहे. संकट आले की सर्वसाधारणपणे माणसे घाबरून जातात, बावरून जातात, हतबल होतात, उद्विग्न होतात, दिग्मुढ होतात. संकटांशी मुकाबला न करता संकटांना शरण जातात, हार मानतात किंवा संकटापासून दूर पळून जायचा प्रयत्न करत पलायनवाद स्विकारतात. पण अरुणावहिनींसारखे कांही थोडे लोकच संकटांशी खंबीरपणे मुकाबला करतात व त्या पर्वणीचे सोने करतात. म्हणून अरुणावहिनींना माझे शतशः प्रणाम!

तीन

मॅनेजमेन्ट कन्सल्टन्सीच्या क्षेत्रांत

स्वतःचे आगळे वेगळे स्थान निर्माण करणाऱ्या पुण्याच्या

सौ.धनश्री जोग

उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत मराठी ब्राम्हण माणूस एकुणच मागे आहे हे आता सगळेजण जाणतातच आहेत. पण आता या क्षेत्रांत मराठी ब्राम्हण महिला धडाडिने पुढे येत आहेत असे सुखद चित्र निर्माण होऊ लागले आहे. उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत आज मराठी ब्राम्हणच नव्हे तर इतर महिला मोठ्या प्रमाणावर आघाडी घेत आहेत. अनेक मोठ्या उद्योग व्यवसायाच्या प्रमुखपदी महिला आहेत आणि त्या सक्षमतेने कारभार चालवीत आहेत.

इंजिनियरींगच्या क्षेत्रातील मेकॅनिकल इंजिनियरींग ही शाखा आपल्यासाठी नाही असे अनेक महिलांना वाटत असते. ते एका दृष्टीने बरोबर पण आहे. कारण या क्षेत्रासाठी मानसिक बळाबरोबरच शारिरिक बळ पण लागते. तासंतास वर्कशॉपमध्ये उभे राहून मशीनवर काम करावे लागते. हात आणि कपडे काळे करावे लागतात. कधी कधी तप्त भट्टी असलेल्या फाउंड्रीमध्ये काम करावे लागते. नोकऱ्या पण लांबच्या कुठल्यातरी कारखान्यांत मिळतात. कामगारांबरोबर काम करावे लागते. तसेच शिफ्टस पण असतात. त्यासाठी बायकांसाठी हे क्षेत्र योग्य नाही हे म्हणणे कांही फारसे चुकीचे नाही. असे असूनही काही महिला मेकॅनिकल इंजिनियरींगच्या क्षेत्रांत येण्याचे धाडस पुर्वीपासूनच करत आल्या आहेत. आधी त्यांची संख्या तशी नगण्यच होती. पण आता ती संख्या हळु हळु वाढायची चिन्हे दिसू लागली आहेत.

जाणून बुजून मेकॅनिकल इंजिनियरींगची साईड निवडणे, मग उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रांत प्रवेश करणे, आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील एक अत्यंत प्रतिष्ठित व मानाची परिक्षा पास होऊन हा मान मिळविणारी भारतातील पहिली महिला इंजीनीयर होणे हा प्रवास आहे पुण्यातील एका ब्राम्हण महिलेचा, सौ.धनश्री जोग यांचा. त्यांच्याशी मारलेल्या गप्पांतून उलगडत गेला त्यांचा जीवनपट.

प्रश्न:- तुम्ही मेकॅनीकल इंजिनियरींग साईडला कशा आलात? तुमच्या कुटुंबाला मेकॅनीकल इंजिनियरींगची पार्श्वभूमी आहे का?

धनश्री:- नाही! माझ्या कुटुंबाला इंजिनियरींगची कोणत्याही तऱ्हेची पार्श्वभूमी नाही. माझे माहेरचे आडनांव देशपांडे. माझा जन्म 1974 सालचा व पुण्याचा. माझे आई वडील दोघेही सरकारी नोकरीत होते. माझे शालेय शिक्षण अहिल्यादेवी हायस्कूलमध्ये झाले. पहिल्यापासूनच माझा ओढा इंजिनियरींगकडे होता. त्यामुळे मी पुण्याच्या गव्हर्नमेन्ट कॉलेजमधून मेकॅनीकल इंजिनियर झाले.

प्रश्न:- तुमचा मेकॅनीकल इंजिनियरींगच्या शिक्षणाचा अनुभव कसा होता? वर्गात किती मुली होत्या? साधारणपणे मेकॅनीकल इंजिनियरींगकडे फारशा मुली येत नाहीत म्हणून हा प्रश्न.

धनश्री:- तुमचे म्हणणे खरे आहे. माझ्या वर्गात फक्त पांचच मुली होत्या. पण एक मुलगी म्हणून मला मेकॅनीकल इंजिनियरींग करण्यासाठी कुठली अडचण अशी आली नाही.

प्रश्न:- तुमच्या करीयरची सुरवात कशी झाली? महिला मेकॅनीकल इंजिनियर म्हणून काही प्रॉब्लेम्स आले?

धनश्री:- मला किलोस्कर ऑईल इंजिन्सच्या बेअरींग डिव्हिजन मध्ये ट्रेनी इंजिनियर म्हणून नोकरी मिळाली. त्यावेळी मला असा अनुभव आला की पुण्यातील बहुतेक कंपन्या व नांवाजलेले कारखाने लेडी मेकॅनीकल इंजिनियर्सना नोकरी द्यायला फारसे उत्सुक नसायचे. पण मला किलोस्करसारख्या नामांकीत कंपनीत काम करण्याची संधी मिळाली.

प्रश्न:- तुमचा नोकरीतला अनुभव कसा होता?

धनश्री:- या नोकरीचा अनुभव फारच चांगला होता. या काळात मी ट्रेनी इंजिनियर ते सिनीयर इंजिनियर होण्यापर्यंत प्रगती केली. मी मशीन शॉप इन चार्ज होते. मला प्रॉडक्शन चा व त्या संबंधीत इतर क्षेत्रांचा-जसे प्रॉडक्शन प्लॅनींग कंट्रोल(PPC), क्वालिटी कंट्रोल, इन्व्हेंटरी कंट्रोल, मॅनपावर प्लॅनींग याचा उत्तम अनुभव आला. हाच अनुभव माझ्या भावी करीअरचा पाया ठरला.

त्यानंतर मी मेटॅग्राफ ग्रुपमध्ये काम केले.

प्रश्न:- उत्तम नोकरी चालू असताना तुम्ही नोकरी सोडून उद्योग व्यवसायात येण्याचे व त्यातूनही मॅनेजमेन्ट कन्सल्टन्सीच्या क्षेत्रात येण्याचे कसे ठरवलेत? तुमच्या कुटुंबाला उद्योग व्यवसायाची पार्श्वभूमी आहे कां?

धनश्री:- मला फुल टाईम जॉब करण्यापेक्षा स्वतःचा स्वतंत्र व्यवसाय कराव असे वाटू लागले. मला मॅनेजमेन्ट कन्सल्टन्सी क्षेत्राची माहिती मिळाली. हे क्षेत्र मला योग्य आहे असे वाटले. त्यामुळे मी या क्षेत्रांत येऊन बिझिनेस करायचे ठरवले.

माझ्या माहेरी आणि सासरी दोन्हीकडे बिझिनेसची पार्श्वभूमी नाही. फक्त माझे चुलत दीर आहेत त्यांनी बिझिनेसमध्ये प्रवेश करण्याचे धाडस दाखवले. त्यांनी अक्षरशः शुन्यातून सुरवात केली. त्यांची दरोडे जोग ही कंपनी आता पुण्यातील एक प्रतिष्ठित बिल्डर आहे.

प्रश्न:- मॅनेजमेंट कन्सल्टन्सी म्हणजे काय? त्याची काय आवश्यकता असते? कृपया याची थोडी माहिती द्या.

धनश्री:- खरे म्हणजे हे एक विस्तृत, वेगाने विकसित होणारे व महत्वाचे क्षेत्र आहे. हल्ली कंपन्यांना निरनिराळ्या सर्टिफिकेशनची गरज भासत असते. त्यांत आय.एस.ओ.(ISO) व यासारखी अनेक महत्वाची सर्टिफिकेशन आहेत. ज्या कंपन्यांकडे हे सर्टिफिकेशन आहे त्या कंपन्यांची गुणवत्ता उच्च दर्जाची समजली जाते. ज्या प्रमाणे गुंतवणुकीच्या क्षेत्रांत ट्रिपल ए(AAA) किंवा क्रिसिल (Cricil) रेटिंगला जे महत्व आहे तेच महत्व औद्योगिक क्षेत्रांत आय.एस.ओ. व यासारख्या ईतर सर्टिफिकेशनला आहे. भारतामध्ये जवळ जवळ सगळ्या मोठ्या कंपन्यांकडे ही सर्टिफिकेशन आहेत. आता लघु उद्योग(Small Scale Industry) व मध्यम उद्योग (Medium Scale Industry) क्षेत्रातील कंपन्या या सर्टिफिकेशनसाठी प्रयत्न करताना दिसत आहेत. परंतु ही सर्टिफिकेशन मिळविणे वाटते तेवढे सोपे काम नसते. कारण यामध्ये कंपनीची टोटल मॅनेजमेंट इनव्हॉल्व असते. त्यामुळे या कंपन्यांना मॅनेजमेन्ट तज्ञांची किंवा कन्सल्टंटची जरूरी भासते. हे एक हायली स्पेशलाइज्ड फील्ड आहे.

तसेच बऱ्याच कंपन्यांचे निरनिराळे प्रॉजेक्टस असतात. उत्पादनांचा व सेवांचा दर्जा सुधारण्यापासून ते टेक्नीकल स्पेसीफिकेशन्स ठरवण्यापर्यंत अनेक प्रॉजेक्टस असतात. त्यासाठी त्यांना तज्ञ सल्लागारांची मदत लागत असते.

मी काम करायला सुरवात केल्यावर माझ्या लक्षांत आले की हे पुरुषांचे डॉमिनेशन असलेले क्षेत्र आहे. या क्षेत्रांत बायका जवळ जवळ नाहीतच. यावेळी मला याच क्षेत्रातील श्री. रामदास जैद व श्री. कुलदीप जोशी या दोन दिग्गज व्यक्तींची फार मदत झाली. माझे पती निनाद यांचे बहुमुल्य मार्गदर्शन मला मिळत गेले.

माझ्या कंपनीने बरीच प्रगती केली आहे. 200 च्या वर प्रॉजेक्टस पूर्ण केले आहेत. मी भारतामध्ये तसेच परदेशात पण प्रॉजेक्टस पूर्ण केले आहेत. आता माझ्याकडे सक्षम टीम आहे. स्वतंत्र ऑफीस आहे.

प्रश्न:- या क्षेत्रांत येण्यासाठी कांही विशेष क्वालिफिकेशन्सची आवश्यकता असते कां? कारण तुमच्याकडे अशी बरीच क्वालिफिकेशन्स आहेत.

धनश्री:- तसे पाहिले तर नाही. कारण या क्षेत्रामध्ये बरेच रिसर्च करावे लागते. पण जर तुमच्याकडे जर काही विशेष क्वालिफिकेशन्स असतील तर त्याचा नक्कीच उपयोग होतो.

मला ऑटोमोबाईल क्षेत्राचा पंधरा वर्षांचा अनुभव आहे. 'टुल्स ऍन्ड टेक्निस ऑफ बिझिनेस परफॉर्मन्स इंप्रुव्हमेन्ट' या विषयांतील मी तज्ञ असून व्यवस्थापन यंत्रणेसाठीचा सल्लागार म्हणून मला अनुभव आहे.

प्रश्न:- तुमची कंपनी कोणत्या प्रकारच्या कन्सल्टन्सी सेवा पुरवते?

धनश्री:- आम्ही वेगवेगळ्या स्टॅन्डर्ससाठी कन्सल्टन्ट व ऑडीटर म्हणून काम करतो. प्रोसेसमध्ये किंवा मनेजमेन्टमध्ये सुधारणा करणे, त्यासाठी लागणारे प्रशिक्षण देणे ही पण कामे करतो. आम्ही मराठा चेम्बर ऑफ कॉमर्स बरोबर पॅनल कन्सल्टन्ट म्हणून काम केले आहे.

प्रश्न:- रिसर्च करण्याची क्षमता आणि विशेष क्वालिफिकेशन्स या शिवाय अजून कशाची आवश्यकता असते?

धनश्री:- यासाठी उत्तम मार्केटींग व उत्तम नेटवर्क असायला हवे. कारण बहुतेक प्रॉजेक्टस हे वर्ड ऑफ माऊथ पब्लिसिटीवरच मिळतात. तसेच कंपनीमध्ये टॉप ते बॉटम

लेव्हलच्या माणसांबरोबर डील करता येण्याची हातोटी लागते. बराच प्रवास पण करावा लागतो.

प्रश्न:- हल्लीच्या मराठी ब्राम्हण तरुण व विशेषतः तरुणिंसाठी तुम्ही काय अँडव्हाईस द्याल?

धनश्री:- मी कोणाला अँडव्हाईस देण्याएवढी कांही ग्रेट नाही. पण माझ्या अनुभवावरून सांगावेसे वाटते की जर पती व पत्नी दोघेही क्वालिफाईड असतील तर पत्नीने जरूर बिझिनेस करावा. बिझिनेसमध्ये पतीचा व कुटुंबातील इतर सदस्यांचा पाठिंबा मिळणे आवश्यक असते. माझ्या केसमध्ये मला माझे पती निनाद यांचा भरघोस पाठिंबा मिळाला. म्हणूनच मी एवढी प्रगती करू शकले.

आयएसओ-टीएस 16949 ही आय.ए.टी.एफ. (इंटरनॅशनल ऑटोमोटीव्ह टास्क फोर्स) या संस्थेतर्फे घेण्यात येणारी लेखा परीक्षकांची परीक्षा उत्तीर्ण होणारी धनश्री या भारतातील पहिल्या महिला इंजिनियर आहेत. या परिक्षेसाठी 'सरमेट' या इटालीयन संस्थेने त्यांना प्रायोजकत्व दिले होते. या साठी श्री. रामदास जैद यांनी मार्गदर्शन केले. पुण्याच्या सकाळ या दैनिकाने त्यांच्या सोमवार दि. 5 मार्च 2012 च्या अंकांत हे वृत्त प्रसिद्ध करून त्यांचा खास गौरव केला आहे. तसेच दै. लोकमत तर्फे पारितोषीक देऊन सत्कार करण्यांत आला असून हे वृत्त लोकमतच्या सोमवार दिन् 26 मार्च 2012 च्या अंकांत प्रसिद्ध करण्यांत आले आहे.

धनश्रीची व त्यांच्या कंपनीची अशीच उत्तरोत्तर भरघोस प्रगती होत राहो अशा शुभेच्छा मी आपणा सर्वांतर्फे त्यांना देतो!

चार

भारतातील 'उद्योग रत्न' महिला

भारतामध्ये पहिल्यापासूनच 'चुल, मुल, संसार' हेच स्त्रीचे विश्व समजले गेले आहे. स्त्री सुशिक्षित असो की अशिक्षित, या 'चुल, मुल, संसार' संस्कृतीपासून तिची सुटका नाही. या स्त्रियांमध्ये असलेले अनेक गुण, अनेक कौशल्ये त्यामुळे अप्रकाशित राहातात. त्यातून 'उद्योग, व्यवसाय, कारखानदारी' हे क्षेत्र स्त्रियांसाठी नाहीच असा मोठा समज (का गैरसमज?) आहे. पण याच उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात भारतीय महिला धडाडीने सामील होत आहेत असे सुखद चित्र पहायला मिळते आहे. आपापले संसार संभाळून, सर्व संसारिक कर्तव्ये उत्तमपणे पार पाडून, आपल्या कौशल्याच्या जोरावर या महिला मॅनेजिंग डायरेक्टर, मार्केटिंग, निष्णात शेफ, आय टी या सारख्या अनेक क्षेत्रात चमकत आहेत. या सर्वच महिलांना माझा विनम्र प्रणाम! यातील कांही महिलांचा परिचय मी करून देत आहे.

सिमेंट कन्या- विनिता सिंघानिया:-



भारताचे आत्ताचे राष्ट्रपती प्रणब मुखर्जी जेव्हा भारताचे अर्थमंत्री होते त्यावेळचा ही गोष्ट आहे. भारतात रद्दी 10 रुपये किलो भावाने विकली जाते, पण सिमेंट मात्र 5 रुपये

किलो दराने विकले जाते. सिमेंटला रद्दीचा सुद्धा भाव मिळत नाही. असे एका सिमेंट कारखानदाराने सांगितले. अर्थात अर्थमंत्र्यांनी ती गोष्ट हसण्यावारी नेली. या कारखानदारचे नांव होते श्रीमती विनिता सिंघानिया, जेके लक्ष्मी सिमेंटच्या मॅनेजिंग डायरेक्टर. सिमेंट वरील टॅक्सेस सरकारने कमी करावेत यासाठी त्या आपल्या सहकाऱ्यांबरोबर आल्या होत्या. अर्थात सरकारने त्यांचे म्हणणे काही ऐकले नाही आणि करही कमी केले नाहीत ही गोष्ट वेगळी.

61 वर्षे वयाच्या विनिता सिंघानिया कोट्यावधी रुपयांचा उलाढाल असलेल्या सिमेंट कंपनीच्या प्रमुख आहेत, त्याचबरोबर सिमेंट मॅन्युफॅक्चरर्स असोसिएशनच्या पहिल्या महिला अध्यक्षा पण आहेत. त्या 2009 ते 2012 या काळासाठी अध्यक्षा होत्या. आधी उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात येण्याचा त्यांचा अजिबात विचार नव्हता. पण 1988 साली त्यांच्या पतीचा, श्री सिंघानिया यांचा अचानक मृत्यु झाला आणि त्यांना स्वतःच्या कौटुंबिक व्यवसायात येणे भाग पडले.

त्या म्हणतात की त्या जेव्हा ह्या उद्योगामध्ये आल्या तेव्हा अत्यंत लाजाळू आणि भिडस्त स्वभावाच्या होत्या. त्या आधी 16 वर्षे त्या निव्वळ 'गृहिणी' होत्या. त्यांना 'फोनवर कसे बोलायचे' या 'प्राथमिक' शिक्षणापासून शिकायला सुरवात करावी लागली.

1982 साली त्यांचे पती या उद्योगात आले तेव्हा रात्री डायनिंग टेबलवर मारलेल्या गप्पांमधून त्यांना या धंद्याची थोडी-फार माहिती मिळायची. पण त्यांचे दीर, हरीशंकर सिंघानिया यांनी त्यांना उद्योगामध्ये येण्यासाठी प्रवृत्त केले. त्यांनी सांगितले की संसार करणे आणि उद्योग चालवणे सारखेच असते. फरक एवढाच की संसाराचे अंदाज पत्रक हे कांही हजारात असते तर व्यवसायाचे अंदाज पत्रक कोट्यावधी रुपयांचे असते. ज्या गृहिणी घर सक्षमतेने चालवू शकतात त्यांना उद्योग चालविणे अवघड जाऊ नये.

घर सांभाळण्याच्या अनुभवाचा त्यांना खूपच फायदा झाला. त्यांनी उद्योगाची सूत्रे हातात घेतल्यावर काही वर्षातच कंपनीने 700 कोटी रुपयांची गुंतवणूक करून उत्पादन क्षमता 1.5 कोटी टनांपर्यंत वाढविली. हा विस्तार कार्यक्रम राबवताना त्यांनी सिमेंट उद्योगाची सर्व तांत्रिक आणि आर्थिक माहिती गोळा केली. त्या प्रत्येक मिटिंगला, सेमीनार आणि कॉन्फरन्सला हजर राहात असत. महिन्यातून एकदा त्या कारखान्यात जात असत आणि तेथे

दोन-तीन दिवस घालवीत असत. त्यामूळे त्यांचे सिमेंट धंद्याचे, तसेच फॅक्टरी कशी चालवायची असते याचे ज्ञान मिळाले.

त्या सिंघानिया असल्यामूळे, तसेच त्यांच्याकडे दिल्लीच्या लेडी श्रीराम कॉलेजची डिग्री असल्यामूळे त्यांना उद्योगात मध्ये येणे सोपे गेले. पण खरे आव्हान होते ते म्हणजे जेके लक्ष्मी सिमेंटच्या कर्मचाऱ्यांचा विश्वास संपादण्याचा. सिंघानिया कुटुंबातील कोणीतरी व्यक्ती वरिष्ठ पदावर आणून बसविली असे त्यांना वाटू नये आपण या कामास लायक आहोत हे सिद्ध करून दाखविणे आवश्यक होते. परंतु त्यांनी हे करून दाखविले. त्यांच्या लक्षात आले की ज्या कौटुंबिक कारणांमुळे महिला मागे राहातात ती कारणे आता फारशी अस्तित्वात राहिली नाहीत.

आज जेके लक्ष्मी सिमेंट कंपनी ची वार्षिक उलाढाल 2,000 कोटी रुपयांची, तर निव्वळ नफा 175 कोटी रुपयांचा आहे. मागील वर्षीपेक्षा या वर्षी कंपनीच्या विक्रीमध्ये 62 टक्के वाढ झाली आहे. सूत्रे हातात घेतल्यापासून पहिल्या पांच वर्षातच त्यांनी कंपनीची उलाढाल 100 कोटी रुपयांपासून 450 कोटी रुपयांपर्यंत वाढविला. आज त्यांचा वर्षाचा पगार 8.17 कोटी रुपये असून भारतातील सर्वात जास्त पगार मिळविणाऱ्या मॅनेजिंग डायरेक्टर आहेत.

अर्थात त्यांचा हा प्रवास साधा, सोपा आणि सरळ नव्हता. त्यांनी जेव्हा सूत्रे हातात घेतली तेव्हा त्यांची मुले लहान होती. त्यामूळे ऑफीसचे काम सांभाळून मुले शाळेतून घरी यायच्या वेळी त्यांना घरी जायची कसरत करावी लागे. त्यांचे म्हणणे आहे की एकदा का तुमच्यात आत्मविश्वास आला की कोणतेच काम कठीण वाटत नाही.

महिलांना आर्थिक दृष्टीने सक्षम बनवणे, तसेच त्यांच्या प्लॅन्टच्या आसपासच्या गावातील अशिक्षित महिलांना सुशिक्षित बनवणे हे आता त्यांचे ध्येय आहे.

पाच
कोर्टाच्या राणी:- पल्लवी श्रॉफ



आज देशातील अनेक महत्वाच्या कायद्यांच्या केसेस त्या संभाळत आहेत. पण पल्लवी श्रॉफ यांना वकील कधीच व्हायचे नव्हते. इकॉनॉमीक्स मध्ये डिग्री मिळवल्यावर त्यांनी सन 1978 मध्ये बिझनेस मॅनेजमेन्ट मध्ये मास्टर्स केले. त्यानंतर खरे म्हणजे त्या 'हाय फ्लाइंग एक्झीक्युटीव्ह' व्हायच्या! पण एका वकिलाशी त्यांचे लग्न ठरले व सगळे आयुष्यच बदलून गेले.

आज त्या 'अमरचंद्र, मंगलदास आणि सुरेश ए. श्रॉफ आणि कं.' या भारतातील सर्वात मोठ्या लॉ फर्मच्या सिनीयर पार्टनर आहेत. 'माझे शार्दूल श्रॉफ बरोबर लग्न ठरले तेव्हाच माझ्या लक्षात आले की मला जर नवऱ्याचा सहवास मिळवायचा असेल तर मला पण वकील बनणे आवश्यक आहे. कारण हा व्यवसायच मुळी किचकट व्यवसाय आहे आणि वकिली ही आम्हा बायकांची सवतच असते.' 57 वर्षांच्या पल्लवी श्रॉफ गंमतीने सांगतात.

पल्लवी श्रॉफ अशा काळात वकिली व्यवसायात आल्या की त्या काळी फारच थोड्या महिला या व्यवसायात होत्या. मुंबई विद्यापिठातून कायद्याची पदवी मिळवल्यावर 1980 साली त्यांनी आपली फर्म जॉईन केली. 'त्या काळी आमचे महत्वाचे क्लायन्ट्स, ज्यात बँका जास्त होत्या, माझ्या पतीशी चर्चा करण्यासाठी तासंतास वाट बघत बसायचे. कारण माझे पती मॅनेजिंग पार्टनर होते. पण माझ्याशी चर्चा करायला फारसे उत्सुक नसायचे. कारण मी महिला वकील होते म्हणून. पण आता तशी परिस्थिती राहिलेली नाही. मी आता अनेक महिला वकिलांना आघाडी घेताना बघते. आता महिला वकिलांना पण चांगली प्रतिष्ठा मिळू लागली आहे ही माझ्या दृष्टीने समाधानाची बाब आहे.' पल्लवी श्रॉफ सांगतात.

सहा

दोन्ही डावांमध्ये यशाची कमान उभारणाऱ्या रेणुका रामनाथ ...



25 वर्षे ICICI बँकेत नोकरी केल्यावर, हातातील उत्तम आणि प्रतिष्ठेची नोकरी सोडून स्वतःचा उद्योग व्यवसाय चालू करण्याचे धाडस केले. हे म्हणजे खेळाचा एक डाव संपवून दुसरा डाव सुरु करण्यासारखे आहे. आणि ते सुद्धा वेगवेगळ्या खेळाच्या! म्हणजे जर पहिला डाव क्रिकेटचा असेल तर दुसरा डाव फूटबॉलचा. दोन्हीही खेळच पण पण त्यात पुष्कळ फरक. कसलेला क्रिकेटपटू उत्तम फूटबॉलपटू, किंवा उत्तम फूटबॉल खेळाडू उत्तम क्रिकेट खेळाडू असेलच असे नाही. नोकरी आणि उद्योग व्यवसायाचे थोडे फार काहीसे असेच असते. पण रेणुका रामनाथ यांनी दोन्ही ठिकाणी राहून यशस्वी करून दाखवल्या नाहीत तर यशाच्या कमानी उभारल्या आहेत.

मुंबईच्या VJTI मधून इंजिनियरींगची पदवी मिळवल्यावर त्यांनी मुंबई विद्यापीठाची MBA फायनान्स ही पदवी मिळवली. नंतर ICICI या खाजगी क्षेत्रातील सर्वात मोठ्या बँकेत मॅनेजमेन्ट ट्रेनी म्हणून करीअरला सुरवात केली. मग त्या कार्पोरेट फायनान्स आणि इक्विटी बिझिनेसच्या प्रमुख झाल्या आणि बँकिंग क्षेत्रात मोठी क्रांतीच केली. पण त्या जरी नोकरी करीत होत्या तरी त्यांच्यातील उद्योजक गप्प बसला नव्हता. ICICI बँकेच्या छत्राखाली काम करताना बाहेरचे जग कसे असते याची अजिबात कल्पना नव्हती. त्याबद्दल त्या सांगतात.

मी जेव्हा 'मल्टीपल्स' या कंपनीची स्थापना केली तेव्हाच मी वास्तवता स्वीकारली की मी आता बँकेत नाही किंवा कुठल्याही मोठ्या आणि प्रतिष्ठित संस्थेचे पाठबळ मला नाही. माझ्या ज्या कल्पना आहेत त्या प्रत्यक्षात आणून एक साफ आणि स्वच्छ प्रतिमा

असलेली इन्वेस्टमेन्ट संस्था मला काढायची होती. माझ्या कंपनीचा मुख्य उद्देश दीर्घकालीन गुंतवणूक सांभाळणे आणि त्यासाठी लोकांच्या मनात विश्वास निर्माण करणे हा होता. हे उद्दीष्ट डोळ्यासमोर ठेऊनच मी कामाला सुरवात केली. कंपनीचा पाया घालण्याचे काम करायला मला एक वर्ष लागले.

पहिल्यापासूनच माझ्या कंपनीने दीर्घकालीन उद्दीष्ट ठेवले होते. याचा अर्थ 'शॉर्ट कट' घ्यायला जागाच ठेवली नाही. कारण माझी कंपनी ही भारतातील पहिली 'खाजगी गुंतवणूक' कंपनी होती. त्यामूळे मला ग्राहकांची तसेच कर्मचाऱ्यांची निवड काळजीपूर्वक करावी लागे. अल्प मुदतीच्या फायद्याची अनेक प्रलोभने समोर येत. पण मी ती दूर सारत असे. मला माझी कंपनी तांत्रिक दृष्ट्या सशक्त कंपनी बनवायची नव्हती तर निश्चित ध्येय आणि धोरणे असणारी कंपनी बनवायची होती. मी सतत या धोरणांवर लक्ष ठेवत आले. धोरणांपासून दूर जाऊन अल्प मुदतीत भरपूर फायदा मिळविण्याची अनेक मोहाचे क्षण आले पण मी ते कटाक्षाने टाळले. माझी धोरणांविषयीची कणखरता आणि माझ्या मित्र, मैत्रिणी, शुभचिंतक यांनी वेळोवेळी दिलेले मोलाचे सल्ले आणि मार्गदर्शन याचा खूप उपयोग झाला. त्यामूळे मी जेव्हा कंपनी सुरु केली तेव्हा मला भारतातील आणि परदेशातील 15 'इन्स्टीट्युशनल इन्व्हेस्टर्स' क्लायंट्स म्हणून मिळाले. माझ्या 'प्रायवेट इन्वेस्टमेन्ट' कंपनीसाठी ही गोष्ट फारच मौल्यवान होती. दीर्घकालीन गुंतवणूकीसाठी आम्ही उत्तम पार्टनर आहोत, दीर्घकालीन 'रिस्क मॅनेजमेन्टमध्ये' आम्ही सर्वोकृष्ट आहोत, स्टॉक होल्डरसाठी संपत्ती निर्माण करण्यामध्ये सक्षम आहोत हे आम्ही दाखवून देऊ शकलो. म्हणूनच आज जगातील मोठ्या पेन्शन फंड कंपन्या, इंटरनॅशनल डेव्हलपमेन्ट फंड, भारतातील अनेक फायनान्स कंपन्या आम्हाला प्राधान्य देत असतात.

माझ्या कंपनीच्या मागील तीन वर्षांच्या कामगिरीवर नजर टाकली तर मी समाधानाने सांगू शकते की आम्ही योग्य मार्गावरून चालत आहोत आणि भारतातील एक प्रतिष्ठित प्रायवेट फायनान्स कंपनी बनत आहोत. गुंतवणूकदारांना जास्तीत जास्त रिटर्न्स आणि ते सुद्धा दीर्घ काळ मिळवून द्यायचे, तसेच सर्व स्टॉक होल्डर्सचा फायदा करून द्यायचा हे आमचे ध्येय आहे. आम्ही यात नक्कीच यशस्वी होऊ हा आत्मविश्वास आम्हाला आहे.

सात
कल्पकतेची महाराणी- प्रिया नायर:-



मागील वर्षीचा हा किस्सा आहे. हिंदुस्तान युनीलीव्हरचे सी.ई.ओ. नितीन परांजपे, डिटरजन्ट डिव्हिजनच्या व्हाईस प्रेसीडेन्ट प्रिया नायर चेन्नईजवळील एका खेडेगावाला भेट द्यायला गेले होते. त्यावेळी त्यांना एका गरीब शेतकऱ्याच्या झोपडीत 'कम्फर्ट फॅब्रीक कंडीशनर' या 'प्रिमीयम ब्रँड' असलेल्या उत्पादनाची बाटली पहायला मिळाली. तोपर्यंत त्यांनी कल्पना पण केली नव्हती की 'फॅब्रीक कंडीशनर्स' सारखी 'प्रिमीयम' प्रॉडक्ट्स 'मास मार्केटींग' प्रॉडक्ट्स होऊ शकतात.

या अनुभवावरून प्रिया नायरच्या लक्षात आले की ग्रामीण भागात सुद्धा 'प्रिमीयम' प्रॉडक्टसना उत्तम मार्केट उपलब्ध आहे. 'हे लोक फॅब्रीक कंडीशनर रोज वापरत नसतील. पण काहीजण महिन्यातून एकदा किंवा दोनदा तरी वापरतात.' नायर म्हणतात. आज हिंदुस्तान युनीलीव्हर (HUL) ही भारतातील FMCG क्षेत्रातील सर्वात मोठी व दिग्गज कंपनी आहे. या कंपनीचा 'डिटरजन्ट' चा व्यवसाय मुळी वर्षाला 1000 कोटी रुपयांचा आहे. या क्षेत्रातील अनेक 'प्रिमीयम ब्रँड्स' मार्केटमध्ये आणण्याचे श्रेय प्रिया नायर यांना जाते. आज त्या डिटरजन्ट डिव्हिजनच्या प्रमुख आहेत. हल्लीचे ग्राहक 'प्रिमीयम ब्रँड' कडे आकर्षित होत आहेत पण प्रिमीयम प्रॉडक्ट्स व सामान्य प्रॉडक्ट्स या मध्ये योग्य तो समन्वय साधाला पाहिजे असे

त्यांचे म्हणणे आहे. त्यांनी नुकताच 'कम्फर्ट वन रींझ' हा कपडे धुण्यासाठी लागणारे पाणी वाचवणारा डिटर्जंट बाजारात आणला आहे.

प्रिती नायर या हिन्दुस्तान लिव्हरमध्ये खालच्या पातळीतून ऊच्च पातळीत आलेल्या आहेत. सन 1995 साली पुण्याच्या 'सिम्बॉयसीस' मधून एम.बी.ए. केल्यावर त्यांनी 'मॅनेजमेन्ट ट्रेनी' म्हणून आपल्या करीअरला सुरवात केली. त्यांनी 'कन्ड्युमर रिसर्च, सेल्स आणि मार्केटींग' या डिपार्टमेंटमध्ये काम केले. त्या 'डोव्ह (Dove), ऍक्सी (Axe), रेक्सोना (Rexona), क्लोज-अप (Close-up) आणि पेप्सोडेंट (Pepsodent) या ब्रँड्सचे 'ब्रँड' मॅनेजर म्हणून काम केले. त्यानंतर त्या कंपनीच्या 'डिटरजंट' या सर्वात मोठ्या डिव्हिजनच्या प्रमुख बनल्या आहेत.

व्होडाफोनच्या सिनीयर व्हाईस प्रेसीडेन्ट अनुराधा अगरवाल यांनी प्रिया नायर यांच्याबरोबर हिंदुस्तान लिव्हरमध्ये दहा वर्षांपेक्षा जास्त काम केले आहे. त्या तर प्रिया नायर यांना 'कल्पकतेची महाराणी' असे म्हणतात

प्रिया नायर म्हणतात, 'हिन्दुस्तान लिव्हर मूळे माला भारतातील ग्राहकाला काय हवे आहे हे समजण्याची संधी मिळाली.'

आठ
सॉफ्ट ड्रीक्सची मल्लिका - अनुपमा अहलुवलिया



Anupama Ahluwalia

अनुपमा आपल्या मोबाईलमधील काही फोटो दाखवत असताना अत्यंत उत्साही असते. 'हा फोटो आसाम मधील गुवाहाटी जवळील कामाख्या देवी मंदिराच्या बाहेरचा आहे. या फोटोतल्या तरुण बाईचे तेथे एक टपरीवजा दुकान आहे. तरुणांमध्ये हे दुकान लोकप्रिय आहे. तेथे तरुणांची आणि तरुणींची मोबाईल रिचार्जसाठी आणि स्टेशनरी घेण्यासाठी नेहमी झुंबड उडालेली असते. त्या दुकानात आमच्या कंपनीची प्रॉडक्ट्स बघून मला फार समाधान वाटले. याचे कारण ग्राहकांचे आमच्या कंपनीच्या प्रॉडक्सबरोबर जुळलेले भावनिक संबंध. अशा प्रकारच्या रिटेलर्सचीच आम्हाला जास्त जरूरी आहे. यांच्या नेटवर्क मधूनच आम्ही जास्तीत जास्त ग्राहकांपर्यंत पोचू शकतो.' अनुपमा अहलुवलीया सांगतात.

कुठल्याही प्रॉडक्टच्या विक्रीमध्ये भावनिक गुंतवणूक किती महत्वाची असते याचा धडा अनुपमाने सेल्स आणि मार्केटींगमध्ये काम करायला सुरवात केल्यापासूनच घेतला आहे. ही 1988 सालची गोष्ट आहे. तिला 'मास्टर इन बिझनेस अॅडमिनीस्ट्रेशन' करायचे होते. त्यासाठी

'प्रत्यक्ष कामाचा अनुभव' हवा म्हणून तिने कोलीअर कंपनीची 'इनसायक्लोपीडीया' ही महाग पुस्तके घरोघर जाऊन विकायच्या कमाला सुरवात केली.

'मी कोल्ड कॉलिंग करण्यापासून ग्राहकांच्या घरी वारंवार भेट देणे, प्रॉडक्टबद्दल माहिती देणे, या प्रॉडक्टची त्यांना गरज आहे हे समजावून सांगणे या सगळ्या गोष्टी मी केल्या आहेत. मी स्वतः तो 'इनसायक्लोपीडीया' संपूर्णपणे वाचून काढला. त्यामूळे या उत्पादनाचा फायदा काय आहे हे मी सांगू शकले' याचा परिणाम अनुपमा 10 महिन्यांमध्ये 18 पुस्तके विकू शकली. त्यामूळे तिला चांगले पैसे तर मिळालेच पण तिला खूप आनंद पण मिळाला. 'तुम्ही जर ग्राहकांच्या भावना समजाऊन घेतल्यात व तुमच्या उत्पादनाची सांगड त्या भावनांशी घातलीत तर विक्री आपोआप होते' अनुपमा सांगते. 'आणि अशा वेळी प्रत्येक सेल क्लोज होत असताना नवीन 'रिलेशनशीप' तयार होत असतात.'

अनुपमाने मुंबई विद्यापीठाची एम.बी.ए. मार्केटींग ही पदवी मिळवल्यावर मागे वळून पाहिले नाही.

1991 मध्ये तिने व्होल्टासच्या प्रोसेस फूड डिव्हिजन पासून आपल्या करीअरला सुरवात केली. त्यानंतर 13 वर्षे कोलगेट पॉमऑलिव्हसाठी भारतात आणि थायलंडमध्ये काम केले. त्यानंतर चार वर्षे आयडिया सेल्युलर मध्ये काम केले. संजीव आगा, आयडीया सेल्युलर मधले तिचे भूतपूर्व व्यवस्थापक म्हणतात, ' ती एक उत्तम 'मार्केटींग पर्सन' आहे. आपले म्हणणे लोकांच्या गळ्यात कसे उतरवायचे हे तिला बरोबर समजते. पण त्याचबरोबर इतरांचे म्हणणे शांतपणे ऐकून घेणे आणि त्यांचा मतांचा आदर करणे हे पण गुण तिच्यामध्ये आहेत.'

आज ती कोका कोला कंपनीची भारत आणि वायव्य आशियाची (South East Asia) उपाध्यक्ष आहे. तिचा प्रयत्न कंपनीचा प्रत्येक 'ब्रॅन्ड' लोकप्रिय करण्याचा आहे. आता तिची हिन्दुस्तान कोका कोला बिव्हेरेजेस प्रा. लि. या कोका कोला कंपनीच्या सर्वात मोठ्या भागीदार कंपनीच्या प्रमुखपदी निवड झाली आहे. त्यामूळे तिला बॉटलींग सिस्टीमचा चांगला अनुभव मिळेल.

तिच्या कारकिर्दीत कोका कोला कंपनीने किती प्रगती केली आहे? ही आकडेवारी फारच बोलकी आहे. या वर्षीच्या मे महिन्यामध्ये भारतात कोका कोला कंपनीचा मार्केटमधील हिस्सा 57 % होता तर त्यांचे प्रतिस्पर्धी पेप्सी चा हिस्सा 34 % होता. यामध्ये 'स्प्राईट' व 'थम्स अप', ही दोन्हीही कोका कोला कंपनीची उत्पादने आहेत, त्यांचा मार्केट शेअर सर्वात जास्त म्हणजे सरासरी प्रत्येकी 15 % आहे. सलमान खानला थम्स अपचा ब्रॅन्ड राजदूत

बनविण्याचे श्रेय अनुपमाला जाते. याआधी 2001 मध्ये सलमान खानने थम्स अपच्या जाहिरातींमध्ये काम केले होते. त्यानंतर त्याने काम केले नव्हते. त्याचप्रमाणे करीना कपूरबरोबर 'प्यास बढाओ' ही 'लिम्का' ची कॅम्पेन करण्याची मुख्य कल्पना अनुपमाचीच आहे.

ब्रँड एक्सपर्ट हरीश बिजूर म्हणतात, 'जाहिरातबाजी, मार्केटींग, पब्लिक रिलेशन्स, ब्रँड ऍक्टिवेशन, यासाठी लागणाऱ्या कल्पना, ग्राहकांना 'ब्रँड' स्वीकारायला लावणे या क्षेत्रात अनुपमाचा हात धरणारे कोणी नाही.' करीना कपूर बरोबर केलेल्या कॅम्पेनमूळे 'लिम्का' ला मार्केट शेअर परत मिळवता आला.

आता तर येत्या काळात ए.आर.रहमान, सलीम सुलेमान, अमित त्रिवेदी, राम संपत, क्लींटन करेजो हे दिग्गज कलाकर कोका कोलाच्या मोहिमेमध्ये सहभागी होणार आहेत. यामागे अनुपमाचे कर्तृत्व आहे. कोका कोला कंपनीची प्रतिमा अजून सुधारावी म्हणून खेळांचे अयोगन करण्याची तिची योजना आहे. भारतामध्ये 'फिफा' (Fifa) या फुटबॉलमधील प्रतिष्ठित ट्रॉफीसाठी मॅचेस होणार आहेत. त्यांचे आयोजन करण्याच्या प्रयत्नांमध्ये सध्या अनुपमा आहे.

अनुपमाच्या विवाहाला 18 वर्षे झाली असून ती आपला संसार पण उत्तम संभाळते आहे. 'तुम्ही जे काम करता ते जर तुम्ही इन्जॉय करीत असाल तर तुम्हाला कसलीच अडचण येत नाही.' अनुपमा सांगते. आपला संसार आणि काम संभाळण्याची कसरत करीत असताना सुद्धा तिने निरनिराळ्या भाषा शिकायचा आपला छंद जोपासला आहे. हली ती स्पॅनिश भाषा शिकत आहे.

तसेच तिला स्वयंपाकाची पण आवड आहे. 'मी साध्या मराठी जेवणापासून ते थाई करी पर्यंत काहीही बनवू शकते' अनुपमा म्हणते. पण तिच्या दृष्टीने काम फार महत्वाचे आहे., 'काम हे माझे एक्सप्रेसन आहे, माझे व्यक्तिमत्व आहे. माझ्या मनात जे विचार आहेत ते व्यक्त करायचे माध्यम आहे.' अनुपमा सांगते. 'माझा प्रत्येक दिवस हा संवादात जतो. रिटेलर्स, सेल्स टीम, मार्केट व्हिजीट यामधून मला रोज काहीतरी नवीन शिकायला मिळते. त्या मुळे मी उत्साही, दक्ष आणि सकारात्मक असते. माझ्यातील प्रेरणा त्यामुळे जागरूक राहाते.'

नऊ
टेक्रॉलॉजी कंपनीची सम्राज्ञी - वनीथा नारायणन



काही वर्षांपूर्वी वनीथा नारायणन अमेरिकेतील आपल्या घरी संध्याकळी मनपसंत स्वयंपाक करण्याचा आनंद घेत असे. आयबीएम सारख्या कंपनीतली नोकरी करताना, कामावरून घरी परतल्यावर स्वयंपाकातून तिला रिलॅक्सेसन मिळत असे. तिला इटालीयन, अमेरिकन, उत्तर भारतीय, दक्षिण भारतीय, गुजराती, मराठी सर्व प्रकारचा स्वयंपाक येतो.

पण आता तिला हा आनंद घेता येत नाही. 2009 साली ती भारतात परतली ती आयबीएम च्या भारतातील शाखेची प्रमुख किंवा मॅनेजिंग डाररेक्टर म्हणून. आज भारतातील टेक्रॉलॉजी कंपन्यांच्या प्रमुखपदी फारच थोड्या महिला आहेत. वनीथा यांची सम्राज्ञी शोभेल.

आज आयबीएम ही भारतातील सर्वात मोठी टेक्रॉलॉजी कंपनी आहे. आज या कंपनीत दीड लाख लोक काम करीत आहेत. पुर्वी ही कंपनी फक्त टेलीकॉम सेक्टरसाठी काम करायची. आता ही कंपनी बँकींग, आर्थिक सेवा, इन्शुरन्स, इंडस्ट्री व रिटेल क्षेत्रासाठी सुद्धा काम करते. याचे सारे श्रेय वनीथाला जाते.

वनीथा भारतात आल्यापासून आयबीएम ने बरीच प्रगती केली आहे. त्यांना बिली सन लाईफ, एशियन पेन्टस, गोदरेज सारखे मोठे क्लायन्ट्स मिळाले आहेत. 'मी येथे येण्याआधी स्वतःला टेलीकॉम पर्सन समजत होते. कारण या क्षेत्राचा मला 20 वर्षांचा अनुभव आहे. ईथे आल्यानंतर, पहिल्यांदाच, मला इतर क्षेत्रातील कंपन्यांबरोबर काम करण्याचा अनुभव मिळाला.

54 वर्षीय वनीथाने आपली करीअर अमेरिकेतील आयबीएम या कॉम्प्युटरच्या क्षेत्रातील दिग्गज कंपनीमध्ये अगदी खालच्या पातळीपासून सुरू केली. ती त्या कंपनीत ट्रेनी म्हणून कामाला लागली. त्यावोळी तिच्याकडे मिसुरीमधील साऊथवेस्टर्न बेल टेलीफोन कंपनीला सेवा देण्याची जबाबदारी तिच्यावर सोपवण्यात आली. हे काम तिने 10 वर्षे केले. 'त्यामूळे माझ्या करीअरचा पक्का पया तयार झाला. मी माझ्या क्लयंटसचा आदर करायला शिकले. पुष्कळ वेळा क्लयन्टसच तुमचे उत्तम शिक्षक असतात असे मला आढळून आले.' असे ती सांगते.

वनीथा मॅनेजमेन्ट ग्रॅज्युएट असून इन्फर्मेेशन टेकनॉलॉजी मॅनेजमेन्टची विषेतज्ञ आहे. 'मी काही दिवस एका डिपार्टमेन्टल स्टोअरमध्ये काम केले. त्यानंतर आयबीएम या एकाच कंपनीत मी काम करते आहे. कारण माझ्या क्वालिफिकेशनला योग्य असा जॉब फक्त हीच कंपनी देऊ शकत होती.' वनीथा सांगते.

हळु हळु ती कंपनीत यशाच्या पायऱ्या चढत गेली. सन 2006 मध्ये ती आयबीएमच्या ग्लोबल टेलीकॉम सोल्युशन डिव्हिजनची उपाध्यक्ष बनली. मग तिची चीनमधील शांघायला बदली झाली व तिच्यावर आयबीएमच्या एशिया पॅसिफिक यूनिटची जबाबदारी सोपवण्यात आली. नंतर तिची भारतात बदली झाली. तिच्या दृष्टीने भारतातील बदली ही तिच्यासाठी गौरवपूर्ण गोष्ट आहे. कारण भारत ही आयबीएमच्या दृष्टीने आऊटसोर्सिंगची सर्वात मोठी व महत्वपूर्ण बाजारपेठ आहे. येथे या कंपनीचा पसारा बराच मोठा आहे. 'त्यांना भारतीय मार्केटविषयी आस्था असलेला भारतीय माणूसच हवा होता. कदाचित म्हणून मला संधी मिळाली असेल. मी माझा आयबीएम मधील जागतिक मार्केटींगचा अनुभव व काळजीपूर्वक संभाळून ठेवलेले माझे भारतीय संस्कृतीशी असलेले नाते या दोन गोष्टी घेऊन आले आहे. मी गेली चार वर्षे माझ्या कंपनीचा भारतातील कारभार व्यवस्थित संभाळते आहे.' वनीथाचे म्हणणे आहे.

पण वनीथाच्या या कामाची सुरवात 2001 सालीच झाली होती. त्यावेळी तिला भारतात टेलीकॉमची सर्विस देण्यासाठी छोटीशी यंत्रणा उभारण्यासाठी सह्य्य करण्याची कामगिरी देण्यात आली. तिने हे काम 'स्पेशल प्रॉजेक्ट' म्हणून केले. यासाठी स्पेशल टीम तयार केली. या टीमने पुढे इतिहास घडवला. त्यांनी 750 कोटी रुपयांचे भारती एअरटेलचे कॉन्ट्रॅक्ट 2004 साली मिळवले. हे कॉन्ट्रॅक्ट गेली 10 वर्षे चालू असून आता त्याची किंमत 2500 कोटी रुपयांवर गेली आहे.

आयुष्यात यशाची एवढी मोठी भरारी मारूनही वनीथा स्वतःला एक सामान्य स्त्रीच समजते. ती स्वतः 'पाँवरफुल वूमन' असूनही ती स्वतःला फक्त एक 'इन्फ्लुएन्शीअल वूमन' समजते. तिच्या करीअरमधील महत्वाचे टप्पे सांगताना अजूनही तिचा गोंधळ होतो. 'मला माझ्या करीअरविषयी काही खास असे सांगता यायचे नाही. पहिली दहा वर्षे मी एकाच क्लायंटसाठी काम करत होते. पुढील दहा वर्षे आमच्या कंपनीच्या उत्पदनातून ग्राहकांना अधिक फायदे कसे देता येतील व कंपनीची बांधणी कशी करता येईल या प्रयत्नात गेली. पुढील दहा वर्षे ही वेगवेगळ्या परिस्थितीत व कल्चर्स मध्ये नेतृत्व म्हणजेच लीडरशीप करण्यात गेली.'

आपल्या लीडरशीप स्टायलबद्दल बोलताना ती म्हणते, 'हे मला विचारण्याऐवजी माझ्या स्टाफला विचारा.' ती मदत करणारी आहेच. पण वेळ पडल्यास कठोर निर्णय घेणारी पण आहे.' आयबीएम ग्लोबल विझनेस सर्वीसेसचे उपाध्यक्ष आणि मॅनेजींग पार्टनर जेबी चेरीयन म्हणतात, 'पण ती लगेचच लोकांचा विश्वास जींकुन घेते. हे तिचे वैशिष्ट्य आहे.'

दहा
बँकींग क्षेत्रातले दिग्गज व्यक्तीमत्व- शुभलक्ष्मी पानसे



शुभलक्ष्मी पानसे पुणे विद्यापीठात पी.एच.डी साठी संशोधन करत होत्या, तो सुद्धा पेशींच्या मृत्युबद्दल. पण सुक्ष्मदर्शक यंत्रातून पेशींचे निरीक्षण करत असताना आपल्या आयुष्याला काहीतरी वेगळे वळण लागणार आहे याची त्यांना अजीबात कल्पना नव्हती. त्यांनी पुण्यातील सर्वात मोठी राष्ट्रीयकृत बँक ' बँक ऑफ महाराष्ट्रची' प्रोबेशनरी ऑफीसर्स पाहीजेत अशी जाहीरात पाहीली. सहज गंमत म्हणून त्यांनी अर्ज केला. त्यात त्यांची निवड झाली. बँक ऑफ महाराष्ट्र मध्ये करीअरला सुरवात झाली. संशोधक किंवा शास्त्रज्ञ होणाऱ्या शुभलक्ष्मी पानसे चक्रे 'बँकर' झाल्या. ज्युनीयर ऑफीसरच्या लेव्हलपासून कामाला सुरवात करून त्या यशाच्या पायऱ्या चढत गेल्या. 37 वर्षांच्या प्रधीर्ग सेवेनंतर त्या मागील वर्षीच्या ऑक्टोबर महिन्यात विजया बँकेच्या एक्झीक्युटीव्ह डायरेक्टर म्हणून निवृत्त होऊन अलाहाबाद बँकेच्या प्रमुख बनल्या आहेत.

अशा रितीने आज त्या 148 वर्षे जुनी असलेल्या बँकेच्या पहिल्या महिला प्रमुख झाल्या आहेत. पण शुभलक्ष्मी पानसे म्हणतात की 'चेअरमन' हे फक्त एक पद आहे, ज्याप्रमाणे एक्झीक्युटिव्ह डायरेक्टर किंवा प्रोबेशनरी ऑफीसर असते तसे. या ठिकाणी स्त्री-पुरुष या सारख्या गोष्टींचा काही संबंध येत नाही.

त्यांचे म्हणणे आहे की पूर्वी स्त्रियांना उच्चपदी जाण्याच्या संधी कमी असायच्या. पण आता मानसिकतेमध्ये बदल होत आहे. भारतातील 26 राष्ट्रीयकृत बँकांपैकी आता तीन बँकांच्या प्रमुखपदी महिला आहेत हे त्या दाखवून देतात. (त्यांच्या व्यतिरीक्त बँक ऑफ इंडियाच्या प्रमुखपदी विजयालक्ष्मी अय्यर तर युनायटेड बँक ऑफ इंडियाच्या प्रमुखपदी अर्चना भार्गव या महिला आहेत.) यामध्ये अजून एका महिलेची भर पडण्याची शक्यता आहे. (अरुंधती भट्टाचार्य या स्टेट बँक ऑफ इंडियाच्या मॅनेजिंग डायरेक्टर असून त्या या बँकेच्या प्रमुख म्हणजे चअरमन होण्याची शक्यता आहे.)

मी एक महिला असल्याचा मला फायदा पण झाला आहे असे शुभलक्ष्मी सांगतात. त्या जेव्हा विजया बँकेच्या एक्झीक्युटिव्ह डायरेक्टर होत्या तेव्हाचा हा किस्सा आहे. एक प्रतिष्ठित राजकीय व्यक्ती त्यांच्या बँकेची क्लायंट होती. त्या व्यक्तीकडे 7 कोटी रुपयांची कर्जाची थकबाकी होती. त्या व्यक्तीचा अचानक मृत्यु झाला तेव्हा त्याच्या पत्नीने हे कर्ज फेडायला नकार दिला. त्या स्वतः त्या महिलेला जाऊन भेटल्या. मैत्रीणीसारखा संवाद साधला. कर्ज न फेडल्यास त्यांच्या लहान मुलांच्या भवितव्यावर काय परीणाम होईल हे समजऊन सांगितले. त्या महिलेला शुभलक्ष्मींचे म्हणणे पटले. कर्ज तर वेळेवर फेडलेच पण दोघी चांगल्या मैत्रीणी झाल्या आहेत.

'मी नेहमीच पारदर्शीपणावर विश्वास ठेवत आले आहे. याचा मला फार फायदा झाला आहे' शुभलक्ष्मी सांगतात 'मी जेव्हा एखाद्या संस्थेसाठी काम करत असते, लोक माझा आपोआप आदर करत असतात.'

आज त्यांचे वय 59 वर्षांचे आहे. त्यांना आयुष्यात जे काही यश मिळाले त्याचे श्रेय त्या आपल्या आई-वडीलांना देतात.' लहान पणापसूनच त्यांनी आम्हाला स्वतंत्रपणे रहाण्याची सवय लावली. माझी आई तर म्हणायची की तू हे करू शकतेस.' त्यामूळे त्यांनी आपली करीअर महत्वाची मानली. संध्याकाळच्या वेळात बिझनेस मॅनेजमेन्टचा अभ्यास करून त्यांनी 1993 साली बिझनेस वा फायनान्स मधील मास्टरची डिग्री मिळवली. सन 1998 साली त्यांच्या पतीची कामासाठी अमेरिकेला बदली झाली तेव्हा त्यांनी चक्क तीन वर्षांची रजा

घेतली. आणि फिलाडेल्फियामधील ड्रेक्सेल युनीव्हर्सिटीचा 3 वर्षांचा एम.बी.ए. कोर्स 12 महिन्यात पूर्ण केला.

'माझी बांधीलकी म्हणजे कमीटमेंट नेहमीच 200 टक्के असते' शुभलक्ष्मी सांगतात.

याचा प्रत्यय त्या अलाहाबाद बँकेत काम करत असतानाच आला. त्या एका अपघातात गंभीर जखमी झाल्या. डॉक्टरांनी त्यांना दोन महिन्यांची 'बेड रेस्ट' घ्यायला सांगितली. 13 व्या दिवशी त्यांनी घरातून कामाला सुरवात केली व एक महिन्याच्या आतच ऑफीसमध्ये जाऊन काम करायला सुरवात केली.

आता त्यांना बँकेत काम करायला एक वर्षच मिळणार आहे. कारण पुढील वर्षी जानेवारी महिन्यात त्या निवृत्त होणार आहेत.' एक वर्ष हा फारच कमी काळ आहे'.त्या म्हणतात. 'माझ्यासाठी हा एक चॅलेन्ज आहे. याकाळात मी बँकेला शक्य होईल तेव्हा प्रगतीपथावर नेणार आहे. 15 वर्षांपूर्वी मी जे ड्रेक्सेल मध्ये करून दाखवले तसेच काहीतरी करून दाखवण्याची माझी इच्छा आहे.'

'चॅलेन्ज' हा शुभलक्ष्मींसाठी 'वॉचवर्ड' आहे. त्या येण्यापूर्वी अलाहाबाद बँक प्रचंड तोट्यात होती. बँकेला जवळ जवळ 68 टक्के तोटा होत होता तो त्यांनी 19 टक्क्यांवर आणला. या क्षेत्रातील एक जाणकार श्रीकांथ एस. सांगतात, 'कुठल्याही राष्ट्रीयकृत बँकेस ईतक्या कमी वेळात तोटा कमी करणे शक्य नसते. पण शुभलक्ष्मींनी हे करून दाखवले.'

अलाहाबाद बँकेच्या डिपॉझिटीसमध्ये सन 2012-13 या काळात दर तिमाहीला जवळ जवळ 17 टक्क्यांनी वाढ होते आहे. (1 ऑक्टोबर 2012 साली त्या बँकेच्या चीफ मॅनेजिंग डायरेक्टर बनल्या आहेत.) 'मी जेव्हा ही बँक सोडीन तेव्हा ही बँक 3.6 लाख कोटी रुपयांची बँक करण्याचे माझे स्वप्न आहे. आतापर्यंत आम्ही 3.09 लाख कोटी रुपयांपर्यंत पोचलो आहोत. माझी खात्री आहे की मी माझे स्वप्न पूर्ण करू शकेन.' शुभलक्ष्मी सांगतात.

अकरा

पुण्याची महिला अमेरिकेतील यशस्वी महिला उद्योजिका

उद्योग व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची कौटुंबिक पार्श्वभूमी नसलेल्या एका सर्व साधारण मध्यम वर्गीय कुटुंबातून ती आलेली आहे. उच्चशिक्षित आहे. विवाहानंतर अमेरिकेत स्थायिक झाली. रसायनशास्त्रामध्ये पीएचडी ही संपादन केली. एक संशोधक म्हणून उत्तम सरकारी नोकरी मिळाली. स्वतःच्या करिअरला उत्तम सुरवात झाली. असे असूनही उद्योग व्यवसायात येण्याचे तिने धाडस दाखविले. तो सुद्धा असा व्यवसाय की ज्याचा तिच्या शिक्षणाशी किंवा अनुभवाशी काडीचाही संबंध नाही. तसेच स्वतःच्या शिक्षणाशी व अनुभवाशी संबंधीत स्वतःची वेगळी कंपनी काढली. दोन्ही व्यवसाय यशस्वी करून ती आज अमेरिकेतील यशस्वी महिला उद्योजिका झाली आहे. ही सत्यकथा आहे पुण्यातील एका महिलेची. तिचे नांव आहे वैदेहि.

वैदेहि एका तामिळ कुटुंबातून आलेली आहे. तिचा जन्म जरी तामिळनाडु मध्ये झाला असला तरी तिचे बालपण आणि शिक्षण पुण्यात झाले आहे. त्यामुळे तिला उत्तम मराठी येते. तिचे वडील केंद्र सरकारी नोकरीत होते. नोकरी निमित्त त्यांची बदली पुण्याला झाली म्हणून त्यांचे कुटुंब पुण्याला स्थायिक झाले ते कायमचेच. चार मुलांमधील ती सर्वात धाकटी. तिला दोन मोठे भाऊ आणि एक मोठी बहीण आहे. अगदी लहान वयात वैदेहि पुण्याला आली. तिचे संपूर्ण शालेय शिक्षण पुण्यातच झाले. ती वाडिया कॉलेजमधून रसायनशास्त्रामधून पदवी आणि पुणे विद्यापीठातून रसायन शास्त्रामधून M.Sc केले. विवाहानंतर तिचे अमेरिकेत स्थलांतर झाले. येथे ही तिने एका मान्यवर विद्यापीठातून रसायन शास्त्रामध्येच पीएचडी मिळविली. मग तिला संशोधक म्हणून उत्तम सरकारी नोकरी मिळाली आणि तिचे उत्तम करियर सुरु झाले.

वैदेहिच्या लक्षांत आले की तिच्यात अनेक 'सुसगुण' आहेत की ज्यांना वाव मिळत नाही. उदाहरणार्थ, तिला उत्तम संस्कृत येते. तसेच उत्तम रांगोळ्या काढता येतात. पुण्याच्या

आणि घरच्या संस्कारांमुळे ही सर्व 'सुप्त गुण' निर्माण झाले असे वैदेहिचे म्हणणे आहे. या गुणांना वाव मिळेल असे एखादे कार्यक्षेत्र ती शोधत होती.

कामानिमित्त वैदेहिच्या कॅलिफोर्नियामधील 'बे एरियात' (जो भाग आज 'सिलिकॉन व्हॅली' म्हणून प्रसिद्ध आहे.) चकरा सुरु झाल्या होत्या. त्यावेळी 'बे एरियातील' भारतीयांची संख्या हळू हळू वाढते आहे आणि त्यात ही दक्षिण भारतीयांचे प्रमाण लक्षणीय आहे हे तिच्या लक्षात आले. या दक्षिण भारतीयांना त्यांच्या आवडीचे तसेच उत्तम दर्जाचे खाद्य पदार्थ मिळत नाहीत आणि त्यामुळे त्यांची फार कुचंबणा होते आहे हे वैदेहिने ओळखले. मग या लोकांसाठी उत्तम दर्जाचे दक्षिण भारतीय पदार्थ देणारे एखादे 'साऊथ इंडियन रेस्टॉरंट' का सुरु करू नये असे विचार तिच्या मनांत येऊ लागले. मग याच विचारांचे एक व्यावसायिक जोडीदार पण तिला मिळाले. दोघांनाही हॉटेल किंवा 'उपहारगृह' चालवण्याचा कसलाच अनुभव नव्हता. पण त्यांनी धाडस करायचे ठरविले आणि सनीवेल येथे प्रायोगिक तत्वावर 'कोमला विलास' नांवाचे 'साऊथ इंडियन रेस्टॉरंट' 1999 साली चालू केले. आधी वैदेहि 'बे एरिया'च्या बाहेर असल्यामुळे जाऊन येऊन या उपहारगृहाचा व्याप सांभाळत होती. पण 2001 मध्ये तिचे 'बे एरियात' च स्थलांतर झाले. या उपहारगृहाबरोबरच तिने 'मेडिकल प्रॉडक्ट्स'च्या 'मार्केटींग' साठी स्वतःची कंपनी काढली. आता या व्यवसाया सोबत रसायन क्षेत्रात 'सल्ला' देण्याचे काम तिची कंपनी करते. बेल्जियम मधील एका रसायन कंपनीला वैदेहिची 'कन्सल्टन्सी' चालू असून तिच्या बेल्जियमला नेहमी जावे लागते.

'अतिथी देवो भव' हे भारतीय गृहिणींवर होणारे संस्कार वैदेहिवर पण झाले असून तिच्या या संस्कारांचा तिला 'रेस्टॉरंट' चालवण्यामध्ये खूप उपयोग होतो असे तिचे म्हणणे आहे. पहिल्यापासूनच रेस्टॉरंटमधील 'किचन'चा ताबा वैदेहिकडे असून, आपले रसायन शास्त्रातील ज्ञान आणि कौशल्य वापरून तिने तिच्या 'इको फ्रेन्डली' किचनची रचना केली आहे. पदार्थांचा दर्जा उत्तम असला पाहिजे, रोज ताजे पदार्थ बनले गेले पाहिजेत यावर तिचा कटाक्ष असतो. तिचे उपहारगृह दोन शिफ्टमध्ये चालते. प्रत्येक शिफ्टमध्ये ताजा स्वयंपाक करण्यात येतो. पहिल्या पाळी मधील राहिलेले पदार्थ दुसऱ्या पाळी मध्ये किंवा आदल्या दिवशी शिल्लक असलेले पदार्थ दुसऱ्या दिवशी वापरले जात नाहीत. पैसे कमाविणे हा या उपहारगृहाचा मुळ उद्देश नसून आलेला ग्राहक संतुष्ट होऊन गेला पाहिजे हा उद्देश आहे असे वैदेहि सांगते. तसेच

वैदेहिला या ग्राहकांशी संवाद पण साधता येतो. एकदा संतुष्ट झालेला ग्राहक परत येत असतोच, एवढेच नव्हे तर तो येताना दोन आणखी नवीन ग्राहक पण घेऊन येत असतो असा वैदेहिचा अनुभव आहे. त्यामुळे 'माऊथ पब्लिसिटी' वर भरपूर ग्राहक मिळत असल्यामुळे वैदेहिला तिच्या उपहारगृहाची जाहिरात करायची कधी जरूरी भासली नाही. आज 'बे एरियात भारतीय 'उपहारगृहा'च्या संख्येत लक्षणीय वाढ झाली आहे. स्पर्धा वाढत आहे. पण याचा वैदेहिच्या उपहारगृहावर काही परिणाम झालेला नाही.

विज्ञान, टेक्नॉलॉजी, आणि मेडिकल या क्षेत्रातील उच्च शिक्षित भारतीय महिलांनी उद्योग व्यवसायाच्या क्षेत्रात यावे कां या विषयी वैदेहिचे म्हणणे आहे, 'भारतीय स्त्रियांमध्ये अनेक 'सुप्त गुण जन्मताच' असतात पण त्याला वाव मिळत नसल्यामुळे ते तसेच 'मृत' होत असतात. तर असे होऊ देऊ नये. अशा गुणांना वाव देणाऱ्या एखाद्या व्यवसायाची संधी मिळत असेल तर ती दवडू देवू नये. तसेच व्यवसायात येताना तो व्यवसाय माझ्या शिक्षणाशी किंवा अनुभवाशी निगडित असावा अशी बंधने घालून घेऊ नयेत. या व्यवसायात आपल्याला जो आनंद मिळेल व ग्राहकांना आपण संतुष्ट ठेऊ शकू याला महत्व द्यावे. तसेच कधी कधी टीका पण होऊ शकते पण त्याकडे फारसे लक्ष देऊ नये. माझ्यासारखी रसायन शास्त्रात पीएचडी झालेली महिला 'उपहारगृह' चालविते ही गोष्ट कांही जणांना रुचली नाही. पण मी त्याकडे फारसे लक्ष देत नाही. व्यवसायामध्ये येताना उत्तम व्यवहार ज्ञान आणि आर्थिक परिस्थिती असलेला जोडीदार मिळाला तर फारच उत्तम. तसेच आपल्या व्यवसायासाठी 'आवड' असणे महत्वाचे. व्यवसाय करणे आपण समजतो तेवढे अवघड नसते. आता माझ्यासारखी एक 'सायंटिस्ट' जर एक 'उपाहारगृह, आणि ते सुद्धा अमेरिकेसारख्या परक्या देशांत, यशस्वीपणे चालवू शकते तर इतरांना ते कां नाही जमणार?'

आज 'कोमला विलास' हे 'बे एरिया'तील अत्यंत लोकप्रिय उपहारगृहामधील पैकी एक आहे. यामागे वैदेहिचे कर्तृत्व आहे. भारतीय महिलांना, विशेषतः नोकरीच्या मानसिकतेमध्ये अडकलेल्या विज्ञान, अभियांत्रिकी, मेडिकल आणि इतर क्षेत्रातील उच्च शिक्षित महिलांना, वैदेहिकडून खूप काही शिकता येण्यासारखे आहे.

बारा

संकटे आल्यामुळेच प्रगती



महाभारतामध्ये एक दंतकथा आहे! पांडवांची आई कुंती हिने देवाकडे "माझ्या मुलांवर जास्तीत जास्त संकटे येऊ देत" असा वर मागितला होता म्हणे. कुठलीही आई, आपल्या मुलांसाठी असा विचित्र वर कसा मागेल? कुंतीचे म्हणणे होते की माणसांवर जेवढी जास्त संकटे येतात तेवढा माणूस जास्त निर्भय, जास्त कणखर, जास्त प्रगल्भ बनत जातो. त्याची भीती कमी होते. तो जास्त हुशार, चलाख आणि व्यवहारी बनत जातो. कोणत्याही प्रकारच्या संकटाला धैर्याने तोंड देऊन स्वतःची प्रगती साधायची एक वेगळीच क्षमता त्याच्यामध्ये निर्माण होते. अशीच माणसे पुढे कर्तृत्ववान बनतात.

कुंतीचे हे म्हणणे अक्षरशः खरे करून दाखवले आहे पुण्यातील एका महिलेने, एका गृहिणीने. लग्नानंतर किंवा लग्नमुळे अनेक विचित्र संकटे ओढवली. मनःस्तापाचे, वैतागाचे, डोके बधीर करणारे, चारित्र्यहनन करणारे, कधी कधी आत्महत्येचे विचार यावेत असे प्रसंग आले. त्यातून दोन लहानग्यांची जबाबदारी शिरावर येऊन पडलेली!

पण या सर्व संकटांवर धैर्याने मात करत मुलांचे भवितव्य घडविण्याचे आव्हान स्वीकारले. मुलीला १२ वी नंतर IATA हा टुरिझम च्या क्षेत्रातील प्रतिष्ठित कोर्स करायला लावला. आता ११ वी झालेलेल्या मुलाला कॉम्प्युटर इंजिनिअर करायची महत्वाकांक्षा आहे. आणि ते सुध्दा कोणत्याही प्रकारचे कर्ज न काढता किंवा कोणापुढेही मदतीसाठी हात पुढे न करता. आणि हे सगळे शक्य झाले ते आईने सुरु केलेल्या एका छोट्या व्यवसायाच्या पाठबळावर!

या गृहिणीचे नांव आहे सौ. कृष्णा वसंत चोंधे. त्यांचा जन्म १९६३ सालचा आणि पुण्यातला. माहेरचे आडनाव गुंजाळ. त्याच्या वडिलांचे सायकलचे दुकान होते व नारायण पेठेत एक छोटे घर होते. त्यांचे १० पर्यंतचे शिक्षण पुण्याच्या कन्या शाळेतून झाले. मग त्यांना एका साडीच्या दुकानात सेल्स गर्ल म्हणून नोकरी मिळाली. तिथेच त्यांची कोल्हापूरचे श्री काळे यांचाशी ओळख झाली. पुढे त्याचे रुपांतर प्रेमामध्ये होऊन त्यांचा १९८९ साली काळे यांचेबरोबर प्रेम विवाह झाला. १९९० मध्ये मोठ्या मुलीचा अक्षताचा जन्म झाला. तर १९९२ मध्ये दुसऱ्या मुलीचा, श्रेया उर्फ तृतीचा जन्म झाला. काळे हे ब्राह्मण तर कृष्णाताई या मराठा! त्यामुळे पहिल्यापासूनच काळे यांच्या घरच्या लोकांकडून अडथळे येत होते, विरोध होत होता! त्यामुळे याचे पर्यवसन शेवटी घटस्फोट घेण्यामध्ये झाले. मोठी मुलगी काळे यांचेकडे राहिली तर धाकट्या मुलीचा ताबा कृष्णाताईना मिळाला. बरीच वर्षे ही केस चालू होती व त्यात भरपूर मनःस्ताप झाला. एकटीने एका छोट्या मुलीला घेऊन जगणे अवघड होते. म्हणून त्यांनी आपल्याच नात्यातील श्री चोंदे यांचाशी १९९२ साली दुसरा विवाह केला. त्यांना १९९४ मध्ये वरद हा मुलगा पण झाला. पण हा विवाह सुद्धा फारसा यशस्वी झाला नाही. कारण त्यांची पहिली पत्नी आहे. मुलांची सगळी जबाबदारी शेवटी त्यांच्याच अंगावर पडली. या दोन विवाहांनी त्यांना दुःख आणि मनःस्ताप या शिवाय दुसरे काही दिले नाही.

१९७४ सालापासून त्यांच्या आईने घरगुती पेइंग गेस्ट ठेवायच्या एका छोट्या व्यवसायाला सुरवात केली होती. पुढे हाच व्यवसाय कृष्णाताई च्या जीवनाचा आधार बनला. वडिलांकडून मिळालेले स्वतःचे घर, पेयिंग गेस्ट चा व्यवसाय, आणि काटकसरीने राहणे या मुळे कृष्णाताई एवढी मजल मारू शकल्या. त्यांचे म्हणणे आहे की ज्यांना जगायचे असेल त्यांना

झगडायला पाहिजे. जे या संघर्षमय जगात झगडायला तयार नाहीत ते जगण्यास लायक नाहीत. जग हे असेच आहे. पण जे झगडण्याची हिम्मत दाखवतात त्यांच्या मार्गात कोणीही कसलेही अडथळे आणू शकत नाही. कृष्णा ताई नी हे सप्रमाण सिद्ध करून दाखवले आहे.

कृष्णा ताई ४६ वर्षांच्या आहेत. अजूनही संघर्ष चालूच आहे. पण असे असूनही त्या हसतमुख असतात. अजूनही त्यांचे व्यक्तिमत्व प्रसन्न असे आहे. त्यांनी आपल्या दोन्ही मुलांपासून काहीही लपवलेले नाही. त्यामुळे त्यांच्या दोन्ही मुलांची त्यांना उत्तम साथ आहे. आपल्या मुलांच्या मदतीने व्यवसायवृद्धी करायची तसेच नवीन व्यवसाय सुरु करायची इच्छा आहे. मुलांनी नोकरीच्या मागे ना लागता उद्योग व्यवसायात पडावे अशी मानसिकता मुलांमध्ये निर्माण करण्याचा त्यांचा प्रयत्न चालूच आहे.

कारण संकटांमध्ये व्यवसाय किती उपयोगाचा ठरू शकतो याचा अनुभव त्यांनी घेतला आहे. कारण त्यांच्या या व्यवसायामुळेच त्या मुलीच्या IATA कोर्स साठी ५० हजार रुपये खर्च करू शकल्या. तसेच मुलाच्या Engineering कॉलेजची फी भरण्याची हिम्मत त्यांच्यात आली आहे. त्या जर नोकरी करत असत्या तर हे शक्य झाले नसते.

कृष्णाताई चे अजून बरेच आयुष्य जायचे आहे. पांडवांची आई कुंतीने सांगितल्याप्रमाणे पुढील काळात येणाऱ्या प्रत्येक संकटाला कृष्णा ताई याच धैर्याने तोंड देतील आणि अशीच प्रगती चालू ठेवतील हीच सदिच्छा!

तेरा

स्टार महिला विमा प्रतिनिधी

सौ. साधना उपेन्द्र सहस्रबुद्धे

व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची कौटुंबिक पार्श्वभूमी नसलेल्या एका मध्यमवर्गीय ब्राह्मण कुटुंबातून आलेली गृहिणी. स्वकर्तृत्वावर पुण्यातील नव्हे तर भारतातील आघाडीची महिला विमा प्रतिनिधी कशी होऊ शकते याचे सौ. साधना उपेन्द्र सहस्रबुद्धे हे एक उत्तम उदाहरण आहे.

प्रत्येक विमा प्रतिनिधीचे एक स्वप्न असते ते म्हणजे M.D.R.T. (मिलीयन डॉलर राऊंड टेबल कॉन्फरन्स). दर वर्षी ही परिषद अमेरिकेमध्ये किंवा जगातल्या वेगवेगळ्या देशांमध्ये होत असते. जगातल्या सगळ्या विमा कंपन्यांच्या टॉपच्या एक टक्का विमा प्रतिनिधींनाच फक्त या कॉन्फरन्सला हजर रहाण्याची संधी मिळत असते. त्यामुळे विमा प्रतिनिधींच्या करिअरमध्ये M.D.R.T ही एक गौरवास्पद अचिव्हमेन्ट ठरली आहे. त्याहीपेक्षा गौरवास्पद गोष्ट C.O.T. व T.O.T. या कॉन्फरन्सेस! पण यासाठी क्वालिफाय होण ही काही सोपी गोष्ट नाही! यासाठी प्रत्येक विमा कंपनीची भली मोठी वार्षिक टारगेट्स असतात व ही टारगेट्स पूर्ण करणाऱ्या विमा प्रतिनिधींचाच या कॉन्फरन्सेस साठी विचार करण्यात येतो. त्यामुळे फारच थोड्या विमा प्रतिनिधींना या कॉन्फरन्सेसना जाण्याची संधी मिळते.

इ.सन 2001 ते 2009 या काळात 9 वेळा M.D.R.T. साठी व तीन वेळा C.O.T. साठी क्वालिफाय होणे. कंपनीतर्फे अमेरिका, इंग्लंड, इटली, ग्रीस, इजिप्त, टर्की, मलेशिया, सिंगापूर, थायलंड, कंबोडीया, चीन, दुबई, साऊथ आफ्रिका, ऑस्ट्रेलिया या देशांना भेटी. तसेच सोने, मारुती कार, ए.सी., मायक्रोवेव्ह, टि.व्ही., लॅपटॉप या वस्तु ऍवॉर्ड म्हणून जिंकणे ही गौरवास्पद कामगिरी आहे पुण्यातील एका गृहिणीची- व ती सुद्धा वयाच्या 32 ते

40 या काळातील. एका खाजगी विमा आयुर्विमा कंपनीची विमा प्रतिनिधी असलेल्या या गृहिणीचे नांव आहे सौ. साधना उपेन्द्र सहस्रबुद्धे.

साधनाचे शिक्षण पुण्यात अभिनव विद्यालयात व बी.एम.सी.सी. मध्ये झाले. पण करिअरची सुरवात मात्र संगीत शिक्षिका म्हणून झाली. साधनाला लहानपणापासूनच संगीताची आवड आहे. सुप्रसिद्ध हार्मोनीयम वादक अप्पा जळगांवकर यांची ही शिष्या! छंद म्हणून शाळेत असल्यापासूनच, इयत्ता 9 वीत असल्यापासूनच तिने संगीताचे क्लासेस घ्यायला सुरवात केली. तिचा हा छंद लग्न होऊन दोन मुलींची आई होईपर्यंत चालू होता. तिच्या क्लासेसना उत्तम प्रतीसाद मिळत होता.पण पुढे तिला याचा कंटाळा येऊ लागला व काहीतरी नवीन, वेगळे करण्याची उर्मी जागृत होऊ लागली.

साधनाचे वडील LIC मध्ये डेव्हलपमेंट ऑफिसर होते तर आई जनरल इन्श्युरन्स कंपनीत नोकरी करत होती. त्यामुळे साधनाला विमा व्यवसायाची तोंड ओळख होती पण फारशी माहिती नव्हती. विमा व्यवसायाला पैशांच्या भांडवलाची गरज लागत नाही या एकमेव कारणाने तिने विमा व्यवसायात येण्याचा निर्णय घेतला. LIC ही भारतातली सर्वात मोठी व सर्वात जुनी कंपनी त्यामुळे पहीला विचार LIC चा डोक्यात आला. परंतु इ.स.2000 मध्ये विमा क्षेत्र खाजगी कंपन्यांसाठी खुले करण्यात आले व अनेक खाजगी विमा कंपन्यांनी या क्षेत्रात प्रवेश करायला सुरवात केली. त्यामुळे LIC पेक्षा एखाद्या चांगल्या खाजगी विमा कंपनीबरोबर करिअरला सुरवात केली तर त्याचा फायदा होईल असे साधनाला वाटले. तिचा हा विचार अगदी बरोबर निघाला.

इ.स.2001 मध्ये आय.सी.आय.सी.आय. प्रुडेन्शीयल या खाजगी आयुर्विमा कंपनीने विमा क्षेत्रात पहिल्यांदा पदार्पण केले होते पुण्यामध्ये व्यवसाय करायला सुरवात केली होती. या कंपनीचे ऑफीस साधनाच्या घराजवळच होते. साधना सहज चौकशी करायला म्हणून त्या ऑफीसमध्ये गेली. पण लगेचच तिचा इंटरव्ह्यु होऊन विमा प्रतिनिधी होण्यासाठी फॉर्म भरून घेण्यात आला.

त्यावेळी विमा व्यवसायाचे लायसन्स मिळवीण्यासाठी 100 तासांचे प्रशिक्षण व परिक्षा या गोष्टी अपरिहार्य करण्यात आल्या होत्या. साधनाचे प्रशिक्षण झाले पण परिक्षेची तारीख मिळेना. पहिला फॉर्म गहाळ झाला म्हणून दुसरा फॉर्म भरून दिला. या गडबडीत 4 महिने निघून गेले व परिक्षा होऊन लायसन्स मिळायला जून महीना उजाडला. त्यावेळी

कंपनीने एक स्पर्धा जाहीर केली होती. जे विमा प्रतिनिधी 31 डिसेंबर 2001 पर्यंत कमीत कमी 80 पॉलिसीज विकतील व कमीत कमी 3 लाख रुपये प्रिमियम गोळा करतील अशा टॉपच्या 10 विमा प्रतिनिधींना लंडनची ट्रिप मिळणार होती. साधनाला ही ट्रिप मिळवायची ईच्छा होती पण वेळ फार थोडा होता. साधना डगमगली नाही. तिने जोमाने कामाला सुरवात केली. 190 पॉलिसीज विकून व 19 लाख रुपये प्रिमियम गोळा करून आख्या भारतात प्रथम क्रमांक मिळवला व ही ट्रिप पदरात पाडून घेतली. त्यानंतर तिने मागे वळून म्हणून बघितले नाही.

विमा व्यवसाय हा तसा थोडासा अवघडच. यात पळापळी फार करावी लागते. तसेच विमा प्रतिनिधींना शक्यतो टाळायचा लोकांचा कल असतो हा नेहमीचा अनुभव. त्यामुळे महिलांना, विशेषतः गृहिणींना घरच्या जबाबदाऱ्या सांभाळून हा व्यवसाय करायचा म्हणजे एक प्रकारची तारेवरची कसरतच. त्यातून आयुर्विमा क्षेत्रामध्ये LIC चा दबदबा मोठा. लोकांचा ओढा या कंपनीकडे जास्त. त्यामुळे LIC शी स्पर्धा करून खाजगी विमा कंपनीसाठी बिझनेस मिळवणे हे एक मोठे आव्हानच. साधनाने या सगळ्याला कसे यशस्वी तोंड दिले असे मी तिला विचारले त्यावेळी तिने सांगितले 'पहिल्यांदा थोडी पळापळ करावी लागायची. त्यातून माझ्या नवऱ्याची नोकरी फिरतीची. महिन्यातील बरेच दिवस तो टुरवर असायचा. मुली पण लहान होत्या. त्यामुळे त्यांची जबाबदारी पण माझ्यावर होती. त्यावेळी आई- वडीलांचे व इतर कुटुंबीयांचे उत्तम सहकार्य मिळाले. सुरवातीला LIC व खाजगी आयुर्विला कंपनी यांच्या संघर्षाला तोंड द्यावे लागायचे. पण आता ती परिस्थिती राहिली नाही. आता ग्राहक सुजाण झाला असून LIC व इतर आयुर्विमा कंपनी यातील फरक तसेच त्यांचे फायदे, तोटे याची त्यांना चांगली समज आली आहे.

LIC मध्ये नोकरी केलेल्या तुझ्या वडीलांचे तुला कितपत सहकार्य मिळाले? या माझ्या प्रश्नाला साधनाने उत्तर दिले की इन्कमटॅक्समध्ये होणारे फायदे समजण्यापुरतेच मला वडीलांचे सहकार्य मिळाले. पण पॉलिसी विक्रीचे कौशल्य माझे मलाच आत्मसात करावे लागले. यासाठी मला कंपनीच्या लोकांचो उत्कृष्ट सहकार्य मिळत गेले.

साधनाने पहिल्यापासूनच आपल्या व्यवसायासंबंधी काही धोरणे निश्चित केली आहेत. ग्राहकांची आर्थिक परिस्थिती व भविष्यकाळातील आर्थिक गरजा लक्षात घेऊन त्यांना परवडतील असे पण फायदेशीर ठरतील असे प्लॅन्स सादर करणे. ग्राहकांना जास्तीत जास्त चांगली सेवा देण्याचा प्रयत्न करणे. व्यवहारामध्ये सचोटी, प्रामाणीकपणा व पारदर्शीपणा

आणणे. सतत ग्राहकांच्या संपर्कात रहाणे. डिस्काउंट किंवा ईतर कोणत्याही प्रकारची प्रलोभने न राबवीता व्यवसाय करणे. ग्राहकांशी बोलताना त्यांना समजेल, उमजेल अशा साध्या, सरळ, सोप्या व मनमिळाऊ भाषेत बोलणे. न समजणारे अवघड शब्द व जार्गन्स याचा उपयोग शक्यतो टाळणे. आधुनीक तंत्रज्ञान, जसे इंटरनेट, लॉपटॉप वापरून कार्यकुशलता वाढवणे ही ती मुख्य धोरणे आहेत. साधनाला याचा पुष्कळ फायदा झाला असे ती सांगते. त्यामुळे तिच्याकडील ग्राहकांची संख्या आपोआप वाढते आहे.

साधनाने तिच्या व्यवसायाचा विस्तार केला असून म्युच्युअल फंडाच्या व्यवसायाला पण सुरवात केली आहे. आज ती 10 माणसांना कामाला ठेऊन त्यांच्या रोजगाराची सोय केली आहे. पण विक्रीचे काम मात्र ती स्वतःच करते. घराजवळ स्वतंत्र ऑफीस थाटले आहे.

नवीन व्यवसायात आलेल्या महिला विमा प्रतिनिधींना तु काय मार्गदर्शन करशील असे मी विचारले तेव्हा साधना म्हणाली, ' त्यांनी पहिल्यांदा आपली उद्दीष्ट किंवा टारगेट काय आहे हे ठरवायला हवे. उद्दीष्ट न ठरवता या व्यवसायात पदार्पण केले तर हा व्यवसाय होत नाही. तसेच ग्राहकांचा नकार आला तर त्यामुळे निराश होऊ नये व नाऊमेद होऊन खचून जाऊ नये. प्रयत्न करणे सोडू नये. प्रयत्नांती परमेश्वर हेच या व्यवसायाचे प्रमुख सूत्र आहे.

सन 2002 सालपासून सतत, दरवर्षी MDRT, COT किंवा TOT सारख्या कॉन्फरन्सेसला जाणाऱ्या भारतातील फारच थोड्या, मुठभर विमा प्रतिनिधींपैकी साधना एक आहे. असे अनेक विमा प्रतिनिधी आहेत की जे एकदा किंवा दोनदा या कॉन्फरन्सेसला जाऊन आले पण आता त्यांचे नांव पण ऐकू येत नाही. अनेक वर्षे आपला परफॉर्मन्स उच्च दर्जाचा ठेवणे ही गोष्ट फार कठीण असते. पण साधनाने हे करून दाखवले आहे ही विशेष कौतुकास्पद गोष्ट आहे.

उद्योग व्यवसायाची कोणत्याही प्रकारची कौंटुंबिक पार्श्वभूमी नसलेल्या एका मध्यमवर्गीय ब्राह्मण कुटुंबातून आलेली गृहिणी. स्वकर्तृत्वावर पुण्यातील नव्हे तर भारतातील आघाडीची महिला विमा प्रतिनिधी कशी होऊ शकते याचे सौ. साधना उपेन्द्र सहस्रबुद्धे हे एक उत्तम उदाहरण आहे. अनेक महिलांना, विशेषतः गृहिणींना तिच्यापासून प्रेरणा मिळू शकेल.

चौदा

शंभर रुपयांच्या बचतीने दिने जगण्याचे बळ

ज्योती कुदळे

ज्योती कुदळे या गरीब घरातून आलेल्या. शिक्षणही अर्धवटच झाले होते. गरीब परिस्थितीमूळे इच्छा असूनही शिक्षण घेता आले नाही. पण स्वरूपवर्धीनी ही संस्था आणि वासंतीताई यांच्या मदतीने त्यांनी कामाला सुरवात केली.

सुरवातीला त्या पोळ्या लाटण्याचे काम करित होत्या पण त्यात त्यांचा चरितार्थ चालत नव्हता. त्यानंतर त्यांनी जोड म्हणून हॉटेलवाल्यांना पोळ्या घ्यायला सुरवात केली. दरम्यान, त्यांना त्यांच्या एका मैत्रिणीने 100 लोकांची खिचडी बनविण्याची महाशिवरात्रीची ऑर्डर मिळवून दिली. त्याचे कौतुक झाले. त्यातून 50 लोकांच्या स्वयंपाकाची ऑर्डर मिळाली. त्याचेही कौतुक झाले. त्यातून आत्मविश्वास वाढला. पण एकट्याकडून काम होत नसल्याने चार बायका घेतल्या. त्यातून त्यांनाही रोजगार उपलब्ध झाला. त्यातून ज्योती कुदळे यांनादेखील उत्पन्न मिळायला लागले. अनेक ऑर्डर मिळत होत्या, पण त्याला भांडवल कमी पडत होते. मैत्रिणीला त्याबाबत सांगितले. मैत्रिणीने बचत गटात नांव घालायला सांगितले.

पण महिन्याचे 100 रुपये देणेही शक्य नव्हते. तेव्हा वासंतीताईंशी त्यांची ओळख झाली. त्यांनी मार्ग दाखवला. त्यातून काम सुरू झाले. त्यानंतर मकरसंक्रांतीच्या 3000 तिळाच्या वड्यांची ऑर्डर मिळाली. बचत गटाच्या माध्यमातून पैसे उभे केले. त्यातून एका सॉफ्टवेअर कंपनीत कॅन्टीन सुरू केले. त्यात अर्चनाताईंची मदत झाली. आता त्यात ज्योती कुदळे यांचा चांगला जम बसला आहे. त्यांचेकडे चार महिला कामाला आहेत, त्यांचेदेखील त्यावर संसार चालू आहेत. एके काळी त्यांच्या मुलाच्या शिक्षणाचे कसे होणार याची चिंता त्यांना लागून रहायची. आज त्यांचा मुलगा चांगल्या इंग्लीश मिडियम स्कूलमध्ये शिक्षण घेत आहे.

जिद्दीने यशस्वी व्यवसायाची उभारणी करणाऱ्या पुण्याच्या

सरिता कर्वे

पती अचानक घर सोडून निघून जातो. आपल्या बायकोला व दोन लहानग्यांना अक्षरशः वान्यावर सोडून जातो. बायको टिपिकल हाऊस वाईफ. चूल आणि मूल या पलीकडचे विश्व माहीत नसलेली. शिक्षण बेताचे व घरची परिस्थिती गरीब मध्यमवर्गीय अशी. बायकोबरोबर मुलांचे भवितव्य पण अंधःकारमय बनलेले. मग बायको जिद्दीने पेटून उठते. स्वतःच्या मुलांना उत्तम शिक्षण देऊन त्यांचे भवितव्य घडवण्याचा निश्चय करते. मुलीला कॉम्प्युटर इंजिनिअर करते. मुलाला एम.बी.ए. पर्यंत शिकवते. मुलीचे थाटात लग्न करून देते. अमेरिकेतून शिकून आलेला इंजिनिअर जावई मिळतो. आणि या प्रयत्नात उभा होतो स्वतःचा यशस्वी व्यवसाय.

कोणत्याही हिंदी चित्रपटासाठी किंवा टि. व्ही. सिरियलसाठी शोभणारी ही कथा आहे. पण ही सत्यकथा आहे पुण्यातील एका महिलेची, एका गृहिणीची. या गृहिणीचे नांव आहे सरिता कर्वे.

सरिता ताईचा जन्म 1960 साली पुण्यात एका गरीब, मध्यमवर्गीय ब्राह्मण कुटुंबात झाला. माहेरचे नांव विजया ठेकणे. वडील कारकुन होते व कुटुंब पण मोठे होते. 3 भाऊ व 3 बहीणी. सरिता ताई सर्वात लहान म्हणून वडिलांच्या लाडक्या. सगळे बालपण पुण्याच्या शनिवार पेठेत व वाडा संस्कृतीत गेले. कन्या शाळेतून मॅट्रीकची परीक्षा उत्तीर्ण झाल्या व मग पुढे बी.ए.केले. 1981 साली, वटाच्या 21 व्या वर्षी झाले. 1983 साली मोठ्या

मुलीचा, साईलीचा जन्म झाला. 1987 साली धाकट्या मुलाचा, ओंकारचा जन्म झाला. सर्व कांही व्यवस्थीत चालू होते. पण अचानक कोणाचीतरी दृष्ट लागली.

1989 साली पती अचानक घर सोडून निघून गेले. त्यावेळी सरिता ताई केवळ 29 वर्षांच्या होत्या. मोठी मुलगी 6 वर्षांची तर मुलगा 2 वर्षांचा होता. त्याकाळी त्यांना आधार मिळाला तो त्यांच्या वडीलांचा. पण हा आधार फार दिवस टिकला नाही. मुलीचा संसार उध्वस्त झाल्याचा धक्का त्यांना सहन झाला नाही. त्यामुळे ते पण लवकर गेले. हे दोन्ही आघात पचवणे सरिता ताईना फार जड गेले.

आता दोन्ही मुलांची जबाबदारी त्यांच्यावर होती. त्यांना त्यांच्या आईचा भक्कम आधार मिळाला होता. वाटेल ते करून मुलांना उत्तम शिक्षण हे द्यायचेच व त्यांचे उत्तम भवितव्य घडवायचेच या निश्चयाने त्या घराबाहेर पडल्या. छोट्या, मोठ्या नोकऱ्या करायला सुरवात केली. त्यातच त्यांनी एका दुकानात सेल्सगर्लची नोकरी मिळाली व त्यांच्यात विक्री कौशल्य असल्याची जाणीव त्यांना पहिल्यांदा झाली. या अनुभवातूनच त्यांनी स्वतःचा ड्राय फ्रुट्स विक्रीचा व्यवसाय सुरू केला. जवळ जवळ 10 वर्षे त्यांनी हा व्यवसाय केला खरा. पण त्यात काही मनासारखी प्राप्ती होत नव्हती.

2002 साली त्या अचानक आयुर्विमा व्यवसायाकडे वळल्या. त्यांचे वडील LIC एजन्ट होते पण ते फारसे यशस्वी नव्हते. 2002 मध्ये सरिता ताई एका खाजगी आयुर्विमा कंपनीच्या महिला विमा प्रतिनिधी बनल्या व त्यांना हा व्यवसाय एकदम आवडून गेला. त्यांच्यात एक सामुपदेशक दडला होता त्याला वाव मिळाला. लोकांना भेटणे, त्यांना विम्याचे महत्व समजावून सांगणे आवडू लागले. 2003 व 2007 मध्ये त्या M.D.R.T. साठी क्वालिफाय झाल्या व कंपनीतर्फे मलेशियाला पण जाऊन आल्या. आपल्याला कधी काळी विमानात बसायला मिळेल असे कधी त्यांना वाटले नव्हते. पण त्यांचे स्वप्न पूर्ण झाले. या विमा

व्यवसायातून भरपूर आर्थिक उन्नती झाली. मनासारखी मुलांची शिक्षणे पूर्ण करता आली. मुलांच्या शिक्षणाचे श्रेय त्या त्यांच्या विमा व्यवसायाला देतात.

सामाजिक बांधिलकीतून त्यांनी समाज कार्य करायला पण सुरवात केली आहे. गरीब क्षयरोगी रुग्णांसाठी त्या विशेष ट्रिटमेन्ट देत असतात. पुण्याच्या रामकृष्ण मठामधे त्या नियमितपणे यासाठी जात असतात. तुमच्या यशाचे श्रेय तुम्ही कोणाला द्याल असे मी त्यांना विचारले. तेव्हा त्या म्हणाल्या की माझ्यावर जेव्हा संकट कोसळले तेव्हा मला सासरच्या व माहेरच्या सगळ्या माणसांनी संभाळून घेतले. हुरूप दिला. प्रोत्साहन दिले. आइचे तर विशेष ऋण आहेत तिने माझ्या मुलांची सर्व जबाबदारी घेतली. त्यामुळे मी 12-12 तास घराबाहेर राहू शकले. मुले पण समजुतदार निघाली व माझ्या कष्टांचे चीज केले म्हणून मी त्यांची पण ऋणी आहे.

सरिता ताईची पन्नाशी आता उलटून गेली आहे. पण अजूनही त्या पूर्वीच्या उत्साहाने कार्यरत आहेत. त्यांच्यात आता एक प्रकारचा आत्मविश्वास आला आहे. आत्मविश्वासाच्या जोरावर एखदी गृहिणी काय करू शकते हे त्यांनी दाखवून दिले आहे. या वयात त्यांनी MSW (मास्टर इन सोशल वर्क) ही डिग्री पूर्ण केली आहे. देव असेच यश सतत त्यांच्या पदरात देवो हीच सदिच्छा!

लेखक श्री उल्हास जोशी

उल्हास हरी जोशी यांना ई साहित्य प्रतिष्ठानचे वाचक 'यशोयुतां वंदे' व 'हिंमते मर्दा' या पुस्तकांचे लेखक म्हणून परिचित आहेतच. मराठी माणसाने उद्योजक व्हावे व नोकरीच्या मानसिकतेतून बाहेर पडावे यासाठी त्यांना मनापासून तळमळ आहे.



उल्हास हरी जोशी यांचा जन्म 24 मे 1946 चा. शिक्षणाने ते मेकॅनिकल इंजिनियर आहेत पण त्यांचे सर्व करिअर मार्केटींग व सेल्स मध्ये घडले असून त्यांना 46 वर्षांचा मार्केटींग व सेल्सचा अनुभव आहे. त्यांनी किलोस्कर ऑईल इंजिन्स, किलोस्कर न्युमॅटीक, मायको (बॉश), स्वराज माझदा, साई सर्विस, बाजाज, टाटा मोटर्स इत्यादी कंपन्यांमध्ये काम केले.. सन 2002 पासून ते आर्थिक सेवा क्षेत्रात कार्यरत आहेत. त्यांनी भरपूर प्रवास केला असून अनेक वेळा अमेरिकेला जाऊन आले आहेत.

एक छंद म्हणून त्यांनी लेखनाला सुरवात केली. त्यांचे 'मार्केटींग' या विषयावरचे 'Marketing For Everybody' हे इंग्रजी पुस्तक 2005 साली अमेरिकेत प्रसिद्ध झाले. त्यांचे अनेक लेख सांगलीहून प्रसिद्ध होणाऱ्या 'आम्ही उद्योजिका', पुण्याहून प्रसिद्ध होणाऱ्या 'ब्राह्मण व्यावसायिक पत्रिका, व्यापारी मित्र, उत्तम कथा' तसेच नाशीकहून प्रसिद्ध होणाऱ्या 'अमृत' या मासिकांमधून प्रसिद्ध झाले आहेत. तसेच पुण्याहून प्रसिद्ध होणाऱ्या सकाळ, महाराष्ट्र टाईम्स, प्रभात या वर्तमानपत्रांमधून त्यांचे लेख प्रसिद्ध होत असतात. नुकतेच त्यांचे पुण्याचे यशस्वी उद्योजक 'डी. व्ही. ब्रह्मे' यांच्या चरित्रावर आधारीत 'कर्मयोगी' हे पुस्तक प्रसिद्ध झाले आहे. हल्लीच्या मराठी तरुण तरुणींनी नोकरीच्या मानसिकतेमधून बाहेर पडून उद्योग व्यवसायाच्या मानसिकतेमध्ये शिरावे या दृष्टीने त्यांचे प्रयत्न चालू असतात. तसेच मराठी माणसाची आर्थिक साक्षरता वाढावी या दृष्टीने पण ते प्रयत्नशील असतात.

ई साहित्य प्रतिष्ठान

मराठी माणूस रड्या पेक्षा राड्यावर जास्त विश्वास ठेवतो. त्याच्या रक्तातच संघर्ष आहे. अख्ख्या भारतात गुजराथ्यांची प्रतिमा जशी व्यापारी, तशी मराठी लोकांची जिद्दी लढाऊ अशी आहे. आणि त्यातही स्त्रियांची. राजस्थानी स्त्रियांसारखी जोहाराची उदाहरणं मराठी स्त्रियांची नाहीत. तर भारताला ललामभूत असलेल्या तेजस्वी झाशीची राणी लक्ष्मीबाई (मणिकर्णिका तांबे हे त्यांचं माहेरचं नांव : मोरोपंत तांबे आणि भागिरथीबाई सप्रे यांची मुलगी), क्रांतीज्योती सावित्रीबाई फुले, डॉ आनंदिबाई जोशी, वीरमाता जिजाबाई भोसले, पुण्यश्लोक अहिल्याबाई होळकर, अशा शूर स्त्रियांचा वारसा मराठी मुलींना लाभला आहे. आणि आजही त्या तो समर्थपणे चालवतात. जेव्हा आपण मराठी संस्कृती हा शब्द उच्चारतो तेव्हा त्यात या कांकणं मागे सरसावून, पदर खोचून ठाम उभे रहाणार्या स्त्रियाही येतात.

आजच्या जगात लढाईची साधने बदलत आहेत. आता युद्धं मैदानात होण्यापेक्षा बोर्डरूम मध्ये होतात. शत्रूराष्ट्रांच्या आर्थिक नाड्या आवळून आणि तांत्रिक कोंडी करून आताची युद्ध जिंकली जातील. अशा वेळी या मराठी स्त्रिया मागे नाहीत. त्यांनी आता व्यापार, बँकिंग, IT, विमा अशी सगळी क्षेत्रं काबिज करायला घेतली आहेत.

अशा काही स्त्रियांच्या या लढ्याची कथा या पुस्तकात आहे. नवरात्रीच्या या पर्वात ई साहित्य प्रतिष्ठान या स्त्रियांना सलाम करते.

टीम ई साहित्य प्रतिष्ठान

