मूल्य : रु. १० । वार्षिक वर्गणी रु. १२० । Visit : http://www.bsmdadar.com । RNI No. 1262096 । Title Code : MAHMAR45383 । Published on 10th February 2016

॥ उद्धरेदात्मनात्मानम् ॥

ब्राह्मण सेवा मंडळ, दादर, मुंबई,४०००२८.
शतक महोत्सव २०१५-१६

॥ उद्धरेदात्मनात्मानम् ॥

ब्राह्मण सेवा मंडळ प्रकाशित

स्वयम्

ब्राह्मण सेवा

वर्ष दुसरे । अंक १५वा
फेब्रुवारी २०१६

आपल्या हक्काचे घर घ्या अगदी कमी किंमतीत

वेगाने विकसित होणाऱ्या तिसरी मुंबई म्हणून उदयास आलेल्या व निसर्गाच्या सानिध्यात पनवेल परिसरात आधुनिक सोयी-सुविधायुक्त आपल्या बजेट मधील घरांची मालिका

ठळक वैशिष्टये

- १७ बिल्डिंग व २७४ घरकुलांचा भव्य प्रकल्प
- सर्व नामांकित बँकांकडून ८० % पर्यंत लोन सुविधा उपलब्ध (SBI, DHFL, BOI & Other Banks)
- प्लान पास प्रकल्प, रायगड जिल्हा कलेक्टर यांची मंजुरी
- पावर बॅक अप सहीत लिफ्ट
- लॅण्डस्केप गार्डन, क्लब हाऊस, जॉगिंग ट्रॅक, चिल्ड्रन प्ले एरीया, मंदिर, कम्युनिटी एरीया, स्वीमिंग पुल, इंटरकॉम सुविधा.
- २४ तास सुरक्षा रक्षक, सी.सी.टी.व्ही. कॅमेरा
- शटल बस सेवा इत्यादी.

२० मि. पनवेल रेल्वे स्टेशन पासून ■ २० मि. पनवेल बस डेपो पासून
३० मि. पनवेल इन्टरनॅशनल एअरपोर्ट पासून
१५ मि. एम.आय.डी.सी.सी. तळोजा पासून ■ १५ मि. पेंधर मेट्रो स्टेशन पासून

साईट ऑफिस : एकदंत संकुल, सर्वे नं. २७/२, कोंडाळे गाव, ता. पनवेल, जि. रायगड.

पनवेल संपर्क : 022 - 27467076 / 8898027676

संपर्क :

9699734545 / 9821243884 / 9821071540

Eakadant Realtors, 7, Siddharudh Building, 75 Bhavani Shankar Road, Dadar (W), Mumbai - 400 028

तर सांगायचं म्हणजे...

नमस्कार मंडळी,

इंग्रजी नववर्षाचा पहिला महिना संपलादेखील. १०वी १२वीचे विद्यार्थी आता अभ्यासात गढून गेलेत. मंडळाची अभ्यासिकासुद्धा गंभीर अभ्यासू वळणावर आहे. दोन महिने बच्चे कंपनीला अजिबात डिस्टर्ब करायचा नाही बरं का!

ठरल्याप्रमाणे १० ते १२ जानेवारीला मंडळात पंचायतन याग झाला. गणपती, विष्णू, शिव, देवी आणि सूर्य या देवतांची साग्रसंगीत पूजा, त्या जोडीला ब्रह्मवृंदाचे खणखणीत आवाजात पठण आणि तीनही दिवस धगधगणारे होमकुंड असे पवित्र वातावरण अनुभवायला मिळाले.

२६ जानेवारीला मंडळाच्या इमारतीवर प्रतिवर्षाप्रमाणे तिरंगा फडकवून कार्यकारीमंडळ आणि कर्मचारी वर्गाने प्रजासत्ताक दिन मोठ्या उत्साहात साजरा केला. याच दिवशी इंटरनेटवर सोशल साईटच्या माध्यमातून एक व्हिडिओ फिरत होता. कदाचित आपल्याही पहाण्यात आला असेल. एक रेडिओ जॉकी हातात तिरंगा आणि हजाराची नोट घेऊन रस्त्यावरून जाणाऱ्यांशी संवाद साधत होती. त्यात शाळकरी मुले, तरुण, वृद्ध, कष्टकरी, सर्वधर्मीय इतकंच नाही तर, परदेशी पर्यकांचाही समावेश होता. सर्वांना ती सांगत होती. हा झेंडा फाडलात, तर हजार रुपये तुमचे! पण तिला भेटलेल्या प्रत्येकानेच त्या गोष्टीस नकार दिला. मग तिने आपल्या त्या कृती विषयी जाहीर माफी मागितली आणि सर्वांच्याच मनात देशभक्ती कशी ओतप्रोत भरली आहे, हे सिद्ध झाल्याचे जाहीर केले. तो व्हिडिओ पाहून देभाभिमानाने ऊर भरून आला.

मंडळाच्या शताब्दी वर्षाचे औचित्य साधून आणखी एक आनंदाची बातमी आपणापर्यंत पोहोचवायची आहे. मंडळाच्या तळमजल्यावरील बहुतुले सभागृहाचे नूतनीकरण पूर्ण होत आले आहे. मागणीचा विचार करून हे सुद्धा सभागृह वातानुकूलित करीत आहोत. सर्व सभासदांच्या, शुभेच्छूंच्या पाठबळावरच कार्यकारी मंडळाला अशा सुधारणा करण्यास उभारी मिळते.

मंडळाच्या शताब्दी वर्षाचा एक उपक्रम म्हणून, ठरवल्याप्रमाणे प्रत्येक महिन्याचा 'स्वयम्' अंक एकेका विषयाला वाहिलेला असणार आहे. फेब्रुवारी महिन्याचा अंक हा 'उद्योजकांना' समर्पित आहे. या अंकाचे अतिथी संपादक आहेत बेडेकर मसाल्यांचे उत्पादन करणाऱ्या बेडेकर उद्योगसमूहाचे अजित बेडेकर. त्याशिवाय विविध उद्योग क्षेत्रात मराठी माणसांचा सन्मान वाढवणाऱ्या आणि आपल्या उद्योगाचा पसारा देशोदेशी पसरवणाऱ्या उद्योजकांविषयीही माहिती वाचायला मिळेल.

मार्च महिना म्हटले की, सर्वांसाठी आयकराची तरतूद करणे हा जिव्हाळ्याचा विषय ठरतो. म्हणूनच मार्च महिन्याचा अंक हा 'अर्थकारण' या विषयावर आधारित असेल. या अंकाच्या अतिथी संपादकाची जबाबदारी माननीय श्री. चंद्रशेखर टिळक यांनी आमच्या विनंतीला मान देऊन स्वीकारली आहे. तसेच आणखी अनेक मान्यवरांचे अर्थ विषयक लेख यात समाविष्ट असतील. आपणही आपले विचार आमच्यापर्यंत २० फेब्रुवारीपर्यंत पोहोचवू शकता.

मागील अंकात जाहीर केल्याप्रमाणे ४ ते ८ फेब्रुवारी २०१६ दरम्यान संक्रमण व्याख्यानमाला संपन्न होत आहे. या व्याख्यानमालेची सांगता ज्येष्ठ पत्रकार श्री. अरुण टिकेकरांच्या व्याख्यानाने होणार होती, परंतु आपण सगळे जाणताच. दुर्दैवाने त्यांचे दि. १९ जानेवारी २०१६ रोजी दुःखद निधन झाले. त्यांना मंडळाच्यावतीने भावपूर्ण श्रद्धांजली.

त्यांच्या जागी लोकसत्ताचे संपादक श्री गिरीश कुबेरांनी आमच्या शब्दाचा मान ठेवून अगदी आयत्यावेळी विचारणा करूनही येण्याचे मान्य केले आहे. त्यांचे मनःपूर्वक आभार!

चला तर मग मंडळी, संक्रमण महोत्सवात भेटूच!

तिळगूळ घ्या आणि मंडळावरील लोभ वृद्धिंगत करीत गोड बोला!

सौ. कल्पना साठे

■ कार्यकारी संपादक
सौ. कल्पना वसंत साठे

■ स्वयम् संपादकीय मंडळ
श्री. विनायक कृष्णाजी लेले
श्री. संतोष बाळकृष्ण वैद्य
श्री. अभय अनंत सावरकर
सौ. अधिता अर्चिस लेले
सौ. नीला विद्याधर वैशंपायन

■ संपादन सहाय्य
श्री. मनोज आचार्य

■ मुखपृष्ठ
श्री. मनोज आचार्य

■ अक्षरजुळणी व मांडणी
अद्वैत प्रिंटर्स

■ छायाचित्रे
कौस्तुभ महाजन

■ संपादकीय विभाग पत्रव्यवहार
स्वयम, ब्राह्मण सेवा मंडळ
भवानी शंकर रोड, दादर (प.)
मुंबई-४०००२८
दूरध्वनी : २४२२९११८
२४३७१९४९

कार्यालयीन वेळा (रविवार बंद)
सकाळी ८.३० ते १२.३०
सायंकाळी ४.३० ते ८.३०

ई-मेल : svayambsm@gmail.com
वेबसाईट : www.bsmdadar.com

मागे परतोनी पाहे

संकलन : विनायक लेले

ब्राह्मण सेवा मंडळ, विश्वस्त
vinayklele1812@gmail.com

२० नोव्हेंबर १९६६ रोजी मंडळाचे तत्कालीन अध्यक्ष श्री. ना. वि. तथा नानासाहेब मोडक यांच्या हस्ते भूमीपूजन करून नव्या इमारतीच्या बांधकामाला सुरुवात झाली. एकंदर रु. ५ ते ६ लाख खर्च अपेक्षित होता आणि प्रत्यक्षात निधी अत्यल्प होता. देणग्या व ठेवींच्या स्वरूपात रु. २ लाख रक्कम उभी केली. ठेवी घेताना रु. ५००/- तीन वर्षाच्या मुदतीसाठी तर रु. १००/- चार वर्षांच्या मुदतीसाठी अशी योजना आखली. ज्यायोगे जास्तीत जास्त ज्ञातिबांधवांना सहभागी होता येईल. उत्साही सभासदांनी 'अंमलदार' आणि 'तुझे आहे तुजपाशी' या नाटकांचे प्रयोग करून खर्च वजा जाता निव्वळ उत्पन्न रु. ८०००/- इमारत निधीसाठी मिळवून दिले. तरीही शिल्लक रक्कम बरीच मोठी होती. बँक ऑफ महाराष्ट्रकडे मंडळाची ही जागा गहाण ठेवून रु. ३ लाखाचे कर्ज मिळवले व एक मजला बँकेस भाड्याने देण्याचा करार केला. आर्थिक अडचण दूर झाल्यावर कामास वेग आला. १ मे ते ५ मे १९६८ असा ५ दिवस इमारतीच्या उद्‌घाटनाचा कार्यक्रम पार पडला. या प्रसंगी काढलेल्या स्मरणिकेतून खर्च वजा जाता रु. १८,०००/- शिल्लक राहिले.

१९६८ आणि १९६९ या वर्षांचे आणखी विशेष म्हणजे एक स्वयंसेवक श्री. वि. द. कोळे यांनी एक वर्षात १००० नवीन सभासद केले.

नव्या इमारतीत मंडळाचे कार्य बहरू लागले. २ ऑगस्ट १९६८ रोजी उद्योग मंदिर सुरू करण्यात आले. स्त्री शाखेच्या कार्यकारिणीकडे त्याचे व्यवस्थापन देण्यात आले. खाद्य पदार्थ बनविण्याबरोबरच 'एअर इंडियाचे पुठ्ठ्याचे पंखे बनविण्याचे कंत्राट सुरुवातीच्या काळातच मिळाले.'

डिसेंबर १९६८ मध्ये रास्त भावाने धान्य उपलब्ध व्हावे म्हणून वाटप केंद्र केले. ४०-६० जण त्यात भाग घेत.

१९६६ पासून छोट्या प्रमाणावर सुरू केलेली 'कर्जाऊ शिष्यवृत्ती' योजना बाळसे धरू लागली. १९७० आणि १९७१ मध्ये रु. ४०००/- ते रु. ५०००/- एवढी रक्कम या योजनेखाली वितरित करण्यात आली. त्याच वर्षीच्या सर्वसाधारण सभेत शिक्षण निधी, रोग चिकित्सा निधी आणि ग्रंथालय निधीला प्रत्येकी रु. १ लाख वर्ग करून त्याच्या व्याजातून संबंधित उद्दिष्टावरील खर्च करावा असा ठराव केला गेला.

२० ऑक्टोबर १९७१ रोजी मंडळामध्ये गणेशमूर्तीची स्थापना करण्यात आली.

याच काळात ज्ञातितील होतकरू मुलांना नोकरी तसेच व्यवसायास मदत करण्याचा उपक्रम सुरू झाला आणि पहिल्याच वर्षी ८ लोकांना यातून उपजीविकेचे साधन उपलब्ध करून दिले गेले.

१९७० सालात एका विद्यार्थ्याला रु. १५०००/- कर्जाऊ शिष्यवृत्ती देऊन परदेशी शिक्षणाला जगण्याची त्याची महत्त्वाकांक्षा पूर्ण करण्यात मंडळाने हातभार लावला.

१९७२च्या अहवालात पुढील १० वर्षांत मंडळात करावयाच्या कामाचा एक पथदर्शक अहवाल समाविष्ट केलेला आढळतो.

१९७३ साली सभासदांचा एक मेळावा आयोजित करून त्यात मुलाखतीचे तंत्र, आर्थिक सहाय्य केंद्र चालू करणे अशा समाजोपयोगी विषयांवर चर्चा घडवून आणली.

१९७४ साल हे सुवर्णमहोत्सवी गणेशोत्सवाचे वर्ष. त्यामुळे गणेशोत्सव दिमाखदारपणे पार पडला. त्याच वर्षात पहिल्यांदाच रक्तदान शिबीर आणि आरोग्य निदान शिबिरांचे आयोजन करण्यात आले.

जानेवारी १९७५ मध्ये अखिल ब्राह्मण मध्यवर्ती परिषद, नाशिक यांच्यातर्फे व मंडळाच्या यजमान पदाखाली दोन दिवसीय अधिवेशन मंडळात संपन्न झाले. सुमारे ३०० प्रतिनिधींच्या उपस्थितीत ब्राह्मण संस्थांचे परस्पर सहकार्य, पुढील कार्याची दिशा या विषयांवर उहापोह झाला. याच वर्षी मंडळाने पहिल्यांदा वधू-वर मेळावा आयोजित केला.

१९७६ साली मंडळाच्या हिरक महोत्सवानिमित्त मंडळाच्या तळमळीच्या १० कार्यकर्त्यांच्या स्मृतीप्रित्यर्थ प्रत्येकी रु. १००/- ची शिष्यवृत्ती देण्याचा उपक्रम सुरू केला.

१९८० आणि १९८१ ही वर्षे मंडळासाठी वादळी ठरली. कार्यकारी मंडळाच्या सर्व सदस्यांचा एक समयावच्छेदी राजीनामा-चौकशी समिती मागणी सभा आणि नवीन कार्यकारिणीची निवडणूक अशा अनेक घटना या काळात घडल्या. तत्कालीन अध्यक्ष आणि उपाध्यक्षांनी अस्थायी कार्यकारी समितीच्या मदतीने या काळात 'उत्तम व्यवस्थापनाचा वस्तुपाठ' घालून दिला.

अशा स्थिर वातावरणात सुद्धा मंडळात आजूबाजूच्या झोपडपट्टीतील बालवाड्यांमधील बालकांना व तेथील संचालकांना एकत्र करून मेळावा आयोजित करण्यात आला होता.

या कालखंडात मंडळात संपन्न झालेले महत्त्वाचे कार्यक्रम म्हणजे समर्थ रामदासांची ३०० पुण्यतिथी आणि स्वातंत्र्यवीर सावरकरांची जन्मशताब्दी. यशिवाय इंडियन मेडिकल

असोसिएशन आणि वैद्यकीय क्षेत्रातील अन्य काही संस्थांच्या सहकार्याने ५० हून अधिक डॉक्टराच्या सहभागाने एक आरोग्य निदान शिबीर ४ एप्रिल १९८२ रोजी संपन्न झाले. सर्व सामान्य नागरिकांसाठी खुल्या असलेल्या या उपक्रमाला 'न भूतो न भविष्यति' असा प्रतिसाद मिळाला होता.

ऑगस्ट १९८२ मध्ये नवीन घटना मंजूर करण्यात आली.

१९८८-८९ या वर्षात मंडळाने आरोग्य चिकित्सा केंद्रास सहाय्यभूत म्हणून शुश्रुषा रुग्णालयात अंतर्रुग्णांना देयकात सूट मिळण्यासाठी केलेली सोय एक महत्त्वाची घटना मानली पाहिजे. त्याचवर्षात घटनेत व्यवहारिक अडचणी दूर करण्यासाठी घटना दुरुस्ती करण्यात आली.

१९९०-९१ हे मंडळाचे अमृतमहोत्सवी वर्ष होते. एक स्वतंत्र उपसमिती नेमून विविध कार्यक्रमांचे आयोजन केले होते. त्याचवेळेस एक स्मरणिकाही प्रसिद्ध करण्यात आली.

(क्रमशः)

■

शतक महोत्सवानिमित्त धार्मिक विधी

वे. मू. श्री. सुरेश लक्ष्मण पाध्ये गुरुजी

ब्राह्मण सेवा मंडळ सध्या शतक महोत्सव साजरा करत आहे. त्याचे औचित्य साधून वेगवेगळे कार्यक्रम मंडळ करत आहे. त्यामध्ये सर्व देवतांचे आशीर्वाद लाभावेत, म्हणून देवतांची आराधना करत आहेत. परमेश्वराचे अधिष्ठान असल्याशिवाय आणि आशीर्वादाशिवाय कोणत्याही गोष्टीची प्रगती होत नाही. ब्राह्मण ज्ञातीचे कल्याण होण्यासाठी ही संस्था सतत प्रयत्नशील आहे. या वर्षी २०१६-१७ असे वर्षभर नानाविध कार्यक्रम होणार आहेत.

सुरुवातीला ब्राह्मण सेवा मंडळामधील मंदिरातील महागणपतीचे पूजन-अर्चन व स्थळशुद्धीसाठी उदकशांत झाली. दिनांक १० जानेवारी ते १२ जानेवारी या कालावधीत 'गणेश पंचायतन याग'(यज्ञ) करण्यात आला. श्री. वैद्यसाहेबांनी विनंती केल्यामुळे मी माझे मनोगत व्यक्त करत आहे.

दिली. त्यातीलच गणेश पंचायतन म्हणजे गणपती, विष्णू, शंकर, देवी, सूर्य या पाच देवता होय. या देवतांचे आशीर्वाद प्राप्त व्हावे व त्यायोगे सर्वांचे कल्याण, मंडळाला सर्वंकश वैभव मिळावे; सर्वांना उत्तम आरोग्य, शुभकामना, समाजातील कलह दूर व्हावे व मानव धर्माचे, सनातन धर्माचे रक्षण व्हावे आणि विश्वकल्याणाकरिता हा 'गणेश पंचायतन याग' मंडळाने केला आहे.

या यज्ञामध्ये आपण ऋग्वेदातील विविध मंत्र विनियोग केलेले आहेत. उदा. गणपतीसाठी ब्राह्मणस्पती सूक्त व गणपती अथर्वशीर्ष, विष्णूदेवतेसाठी पवमान पंचसूक्त, विष्णू सूक्त, पुरुष सूक्त, शंकरासाठी रुद्र सूक्त, देवीसाठी श्री सूक्त, सरस्वती सूक्त, सप्तशती सूर्यासाठी सौर सूक्त इत्यादी.

वेद हे अनादी आहेत. कुठल्याही देवतेची उपासना वैदिक मंत्राने केल्यास ती देवता लवकर प्रसन्न होते. म्हणून या वैदिक सूक्ताचा विनियोग केलेला आहे. वेद हा न संपणारा विषय आहे.

शतक महोत्सवानिमित्त आणखी काही धार्मिक विधी

उदकशांत

पंचातयन याग

गणपती ही देवता सुरुवातीला ब्राह्मणस्पती या नावाने प्रगट होती. नंतर गणपती या नावाने ओळख झाली आणि त्वं ब्रह्मा, त्वं विष्णु, त्वं रुद्रः, त्वं अग्निः, त्वं वायुः, त्वं सूर्यः त्वं चंद्रमाः, त्वं ब्रह्मभूर्भूवस्वरोम् या उपनिषद वचनाप्रमाणे महागणपती ही देवताच सर्वत्र कार्यरत आहे. ऋग्वेदामध्ये ब्राह्मणस्पती सूक्ताने तसेच सर्वांना माहीत असणारे गणपती अथर्वशीर्ष, शिवाय वेगवेगळी सूक्ते यांनी जप, अभिषेक, हवन, पूजन केले जाते. हे सर्व मंत्र वेगवेगळ्या ठिकाणी विनियोग करून धार्मिक विधी केला जातो.

आद्य शंकराचार्यांनी जी पंचायतन उपासना सुरू करून

वर्षभर आयोजित केलेले आहेत. तेही गणेशाच्या कृपेने पार पडतील. अशा प्रकारचे कार्यक्रम ब्राह्मण सेवा मंडळात होत आहेत. याचा खूप आनंद व समाधान वाटते. प्रथमच एवढा मोठा गणेश पंचायतन याग झाला, मंडळाला गणेशाचे अनेक शुभाशीर्वाद मिळो व सर्वत्र सर्वांचे कल्याण होवो.

मंडळाला मी मनापासून विशेष धन्यवाद देतो. सर्वांनाच गणपतीचे आशीर्वाद लाभोत.

(मुरलीधर मंदिर न्यास संचालित पाठशाळेत गेली १८ वर्षे अध्यापकाचे कार्य. २०० हून अधिक विद्यार्थ्यांनी याचा लाभ घेतला आहे.)

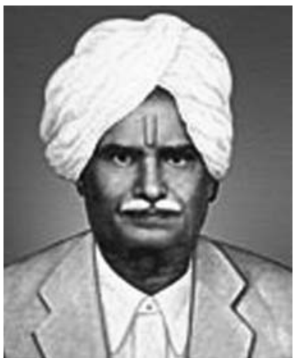
■

प्रवचनकार ते उद्योजक

अजित बेडेकर

डायरेक्टर
व्ही. पी. बेडेकर
ॲन्ड सन्स प्रा. लि.

बेडेकर



श्री. व्ही. पी. बेडेकर
१८८४-१९५१

श्री. व्ही. व्ही. बेडेकर
१९०१-१९७७

श्री. टी. व्ही. बेडेकर
१९३२-१९९३

'उद्योगाचे घरी रिद्धीसिद्धी पाणी भरी' ही म्हण सर्वश्रुत आहे. अर्थात माणसाने कष्टपूर्वक उद्योग केला, व्यवसाय केला म्हणजे मागोमाग समृद्धी येते हे जरी खरं असलं, तरी ते तितकं च मर्यादित नाही. कारण त्यामागे माणसाला पूर्ण निष्ठा, सचोटी, अविरत प्रयत्न करण्याची तयारी, शिवाय पुढे सतत यशस्वीपणे जाण्यासाठी अंगी दुर्दम्य महत्त्वाकांक्षा बाळगतानाच दुसरीकडे उद्योगातील आपली प्रतिष्ठा आणि दर्जा जपत वाटचाल करायची असते. उद्योग आणि समृद्धी यांचा संबंध 'उद्योगिनं पुरुषसिंहम उपैति लक्ष्मी:' या सुभाषितातही अधोरेखित करण्यात आला आहे. आपण पाहतो की, काही व्यक्तींचे उद्योग हे निष्ठेने, सचोटीने आपला व्यवसायिक दर्जा, प्रतिष्ठा राखत पिढीजात पुढे चालत आलेले असतात. त्यात प्रत्येक वेळी त्यांच्या पुढच्या नव्या पिढ्यांना काळानुसार आपल्या स्वकर्तृत्वाने भर घालण्याचे काम करतानाच प्रतिष्ठा आणि दर्जाही जपायचा असतो. ते काम त्यांच्यासाठी महत्त्वाचे असते. कारण उद्योगाचा पाया हा वर्षानुवर्षं आधीच मजबूत झालेला असतो.

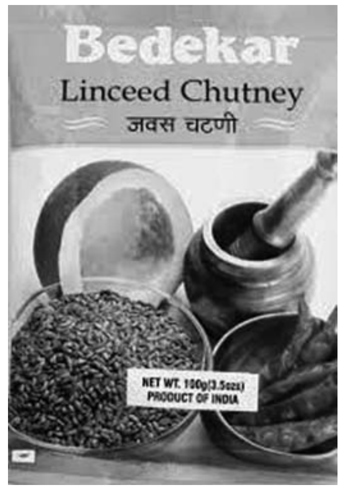
असाच एक उद्योगसमूह गेली एकशे पाच वर्षे आपल्या व्यवसायातील दर्जा आणि प्रतिष्ठा जपत उभा आहे. तो उद्योगसमूह म्हणजे 'बेडेकर उद्योगसमूह.' हा उद्योगसमूह आजही आपल्या उत्पादनासह ग्राहकांच्या मनात मानाचं स्थान मिळवून आहे. खरंतर या उद्योगसमूहाच्या पूर्वसूरींना व्यवसायासाठी म्हणून असावी लागणारी कोणतीही पार्श्वभूमी नव्हती. राजापूर तालुक्यातील गोवळ या गावी बेडेकर घराणे वास्तव्यास होते. व्यवसायक्षेत्रात येण्याआधी या घराण्यातील सात ते आठ पिढ्या ह्या उत्तम प्रवचनकार म्हणून नावलौकिक मिळवून होत्या. थोडक्यात, एक प्रकारे त्या काळात त्या घराण्यात भक्तिमार्गाच्या निवृत्तीपर विचारांचे महत्त्व अधिक होते. मात्र काळानुरूप प्रत्येक गोष्टीत वा विचारांत बदल हे घडतच असतात. त्या नियमानुसार बेडेकरांच्या घराण्यातील एका व्यक्तीच्या मनात व्यवसायाच्या विचारांनी मूळ धरले आणि ती व्यक्ती त्या विचारांनी मार्गस्थ झाली. अशा रीतीने बेडेकर घराण्यातील ती पहिली व्यक्ती व्यवसायिक झाली.

'शून्यातून विश्व निर्माण करणे' हा वाक्प्रचार फार मोहक, आल्हाददायक नि प्रेरक आहे. मात्र हे विश्व आपोआप, नुसता संकल्प केल्याने किंवा केवळ विचारांनी पूर्ण होत नाही. त्यासाठी जिद्द, अविरत मेहनत करण्याची तयारी, सतत पुढे जाण्याची दुर्दम्य महत्त्वाकांक्षा अंगी असेल तरच तो माणूस शून्यातून विश्व निर्माण करू शकतो. अशीच दुर्दम्य महत्त्वाकांक्षा बाळगून वसंतराव परशुराम बेडेकरांच्या खापर पणजोबांनी आपल्या मनात मूळ धरलेल्या व्यवसायाच्या विचारांना प्रत्यक्षात उतरवून सागरी मार्गाने तांदळाचा व्यापार सुरू केला. पुढे तो व्यवसाय बेडेकर घराण्यात काही वर्षं चालूच राहिला. वसंतरावांनीदेखील आपल्या खापर पणजोबांचाच व्यवसायाचा मार्ग स्वीकारला. मात्र त्यांनी उत्पादन बदलले तसेच उत्पादनाचे स्थानही बदलले. ते मुंबईत आले आणि त्यांनी १९१० साली वसंतराव परशुराम बेडेकर म्हणजेच व्ही. पी. बेडेकर यांनी गिरगावमध्ये मुगभाटात किराणा मालाचे दुकान सुरू केले. त्या वेळी किराण्याचे दुकान म्हणजे लोकांच्या घरी जाऊन याद्या आणायच्या, त्या वेळच्या वेळी किराणा मालासह पोहचवून यायच्या, वर त्यांची उधारी सांभाळायची ते मोठ्या जिकिरीचे काम होते. धंद्यात कष्ट बरेच असल्याने एकट्या व्हीपींना हा धंदा जमेना. त्यामुळे त्या वेळच्या रीतीप्रमाणे त्यांनी मुलगा वासुदेव याला इंग्रजी दुसरीतून काढून आपल्यासोबत दुकानात काम करण्यास घेतले. वासुदेव बेडेकर यांनी धंद्याचा नीट अभ्यास केल्यावर त्यांच्या लक्षात आले की,

डायरेक्टरर्स व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स प्रा. लि. डावीकडून : सर्वश्री. मंदार बेडेकर, वसंत बेडेकर, अतुल बेडेकर आणि अजित बेडेकर

लोकांना फक्त किराणा नाही, तर आणखीन काही द्यायला हवं. त्यानुसार त्यांनी मिरची पावडर, हळद पावडर, गरम मसाला, गोडा मसाला यासारखे मसालेच करून विकण्याची सुरुवात केली. वासुदेवांनंतर त्यांचे ज्येष्ठ पुत्र त्रिंबक बेडेकर यांनी बेडेकरांच्या व्यवसायाची धुरा सांभाळली. हा व्यवसाय करताना त्यांना भाऊबंदकीपासून सरकारी कोर्टकचेऱ्यांपर्यंत अनेक दुःखाचे आणि कसोटीचे क्षण झेलावे लागले, परंतु त्या सर्वांतून यशस्वीपणे मार्ग काढत व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स कंपनी आज गिरगावात दिमाखाने उभी आहे. सुरुवातीच्या काळात वासुदेव बेडेकरांना लोणच्याच्या, मसाल्याच्या व्यवसायामुळे मसाला कुटणे, लोणची घालणे हा काय व्यवसाय आहे असे म्हणून खूप जणांनी हेटाळणी केली. मात्र त्यांनी त्याकडे पूर्ण दुर्लक्ष करून आपल्या व्यवसायाच्या ध्येयाकडे लक्ष केंद्रित केले. विशेष म्हणजे आपल्या उत्पादनाचा दर्जा राखत ग्राहकांच्या मनात उत्पादनाबाबत विश्वास निर्माण केला. आरंभी वासुदेव बेडेकरांच्या व्यवसायाचे स्वरूप छोटे होते. छोटा व्यवसाय म्हटला की, अनेक अडचणीदेखील असतात. त्यातून उत्पादन मसाले, लोणची यांसारखे असल्यास ग्राहकांची उधारीसुद्धा खूप राहते किंवा व्यवसायासाठी ठेवावी लागते, पण पुढे ती उधारी वसूल करणे खूप कठीण काम असते. त्यासाठी मुद्दाम प्रयत्न करावे लागतात. म्हटलं तर ती एक कसोटीच असते. बहुतेक वेळा त्यात सगळं बुडीत खात्यात जाणारंच असतं. मात्र वासुदेव बेडेकरांनी ते वेळीच ओळखलं. आणि मोठ्या हिमतीने आणि धाडसाने उधारी पूर्णतः बंद करून टाकली.

वासुदेव बेडेकरांनी आरंभीपासूनच आपल्या मालाचा दर्जा कायम चांगलाच राहील याकडे अधिक लक्ष दिलेच होते. त्याचा व्यवसायाच्या दृष्टीने खूप फायदा झाला. लोणची, मसाल्याबरोबरच पापड आणि काही किराणा वस्तूही चोख आणि स्वच्छ विकल्यामुळे व्यवसायास अधिक गती मिळाली. नफ्याचे प्रमाण वाढले. आपल्या उत्पादनासाठी लागणारा माल बाजारातून रोखीने आणल्यामुळे विश्वासार्हता वाढली. प्रगती करण्यासाठी उद्योगाचे स्वरूप महत्त्वाचे नसते तर, स्वकर्तृत्व आणि कल्पकतेने त्यात मोठी झेप घेता येते. ती झेप घेताना वेळप्रसंगी अनेक गोष्टींना धैर्याने तोंड देण्याची तयारी असावी लागते, हे वासुदेव बेडेकरांनी आणि त्यांच्या मुलाने– त्रिंबक बेडेकर यांनी– यशस्वीपणे अगदी अल्पावधीतच दाखवून दिले. बघता बघता सर्वत्र बेडेकर मसाले, लोणची आणि पापड म्हणजे अविट चव ही प्रतिमा ग्राहकांच्या मनात कायमची रुजली म्हणूनच 'व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स' या कंपनीचा पूर्वेइतिहास नवीन होतकरू उद्योजकांसाठी स्फू र्तिदायक आहे. प्रेरणादायी आहे. आज 'व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स' या कंपनीचा विस्तार पाहिल्यावर तसेच उद्योगाच्या क्षेत्रात मसाले, पापड, लोणची या उत्पादनाला मान आणि इतरांनाही तो व्यवसाय सुरू



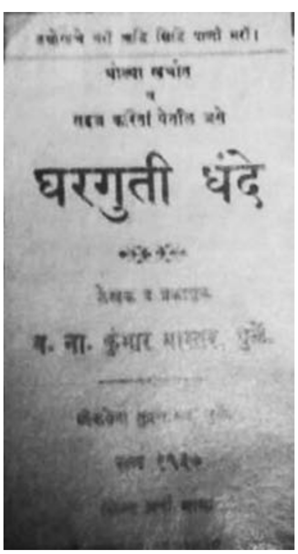
करण्याला स्फूर्ती दिल्यामुळे वासुदेव बेडेकरांचा ह्या उत्पादनाबाबत असणारा विश्वास किती सार्थ होता, हे सिद्ध होतं.

एखाद्या पदार्थाच्या निर्यातीसाठी कठोर नियम पाळावे लागतात. त्या सर्व कसोट्यांवर खरे उतरल्यावरच निर्यात करता येते. याबाबत कायम 'व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स ही कंपनी कायम दक्ष राहिली. त्यामुळे माल सदोष आहे म्हणून परदेशातून माल परत येण्याची, पर्यायाने आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठ गमावण्याची नामुष्की या कंपनीला कधी आली नाही. आज अमेरिका, ऑस्ट्रेलिया, कॅनडा, सिंगापूर यांसारख्या खाण्याच्या उत्पादनात आणि आरोग्याविषयी दक्ष असणाऱ्या देशांत बेडेकरांची उत्पादने गुणवत्तेच्या कसोटीवर खरी उतरल्यामुळे खूप लोकप्रिय आहेत.

भारत सरकार दरवर्षी देशातील दिल्ली, इंदूर, मुंबई, कोलकाता या निरनिराळ्या शहरांत अखिल भारतीय फलोत्पादन प्रदर्शन आयोजित करते. त्यात 'व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स' या कंपनीच्या लोणच्यांना १९५९ सालापासून आजवर पहिल्या, दुसऱ्या क्रमांकानेच गौरवण्यात आलेले आहे. व्यवसाय हा केवळ पैसे मिळवण्यासाठी करणं हे अण्णासाहेब बेडेकरांचे ध्येय कधीच नव्हते. उलट व्यवसायातून मिळणाऱ्या मिळकतीतून काही हिस्सा समाजाचं ऋण फेडण्यासाठी सामाजिक उपक्रम राबवणं, शिक्षण संस्थांना मदत करणं हे आपलं कर्तव्य मानत आले. आज त्यांची पुढची पिढीदेखील त्याच मार्गाने वाटचाल करत आहे. मुंबईतील गिरगावात असणाऱ्या सध्याच्या आपल्या वास्तूत बेडेकर कुटुंबाने अलीकडेच सुरू केलेल्या व्यासपीठाद्वारे दरमहा दोन विचारशील कार्यक्रम आयोजित करण्यात येतात. तसेच वर्षातून एकदा मार्गशीर्ष महोत्सव नावाचा एक आठवड्याचा मोठा सांस्कृतिक कार्यक्रमसुद्धा आयोजित करण्यात येतो. त्याला लोकांचा उदंड प्रतिसाद मिळतो. त्या कार्यक्रमांतर्गत व्याख्यानात प्राचार्य राम शेवाळकर, वा. ना. उत्पात, किशोर व्यास यांसारख्या अनेक व्यक्तींचा सहभाग होता. त्यामुळे व्यवसाय सांभाळून समाजाचा प्रपंचही अनेक समाजाभिमुख कार्यक्रमांतून त्यांनी नेटकेपणाने सांभाळला. आज त्यांची पुढची पिढीही तेच करत आहे.

शताब्दी वर्ष पूर्ण होत असतानाच वासुदेव बेडेकरांच्या कुटुंबातील नव्या पिढीने अर्थात अतुल, अजित, मंदार बेडेकरांनी आपला वडिलोपार्जित व्यवसाय अधिक उंचीवर नेण्यासाठी स्वकर्तृत्वाने फार मोठी भरारी घेतली आहे. ती म्हणजे गुजरात, महाराष्ट्र सीमेवर असणाऱ्या उंबरगाव येथे अत्याधुनिक यंत्रसामग्रीने सुसज्ज असा बेडेकर उत्पादनाचा नवीन कारखाना सुरू केला आहे. त्यात ह्या तिघांचा मोलाचा वाटा आहे. त्याहीपेक्षा आजही या नव्या पिढीने ग्राहकांचा बेडेकर उत्पादनांवरचा विश्वास कायम टिकवला आहे. वर्षानुवर्षे सचोटीने आणि निष्ठेने चालणाऱ्या बेडेकरांच्या ह्या व्यवसायाची प्रगती अधिकाधिक होईल यात शंका नाही. आज 'बेडेकर मसालेवाले, लोणच्यात मुरलेले आणि मसाल्यात गाजलेले' अशी म्हणण्याची प्रथा प्रचलित आहे, ती शंभर वर्षांपासून बेडेकरांनी आपल्या उत्पादनांची चव लोकांच्या जिभेवर रेंगाळत ठेवली म्हणून. कोणताही व्यवसाय शंभर वर्षं टिकवून ठेवणं ही साधी गोष्ट नाही. एक अस्सल मराठी ब्राह्मण माणूस आपल्यामधील जिद्दीने उद्योगसमूह आंतरराष्ट्रीय पातळीवर नेऊ शकतो, त्याचे 'व्ही. पी. बेडेकर अँड सन्स' ही मसाले-लोणच्याची कंपनी उत्तम उदाहरण आहे.

■



घरगुती धंद्यांची उपयुक्त माहिती देणारी पुस्तिका

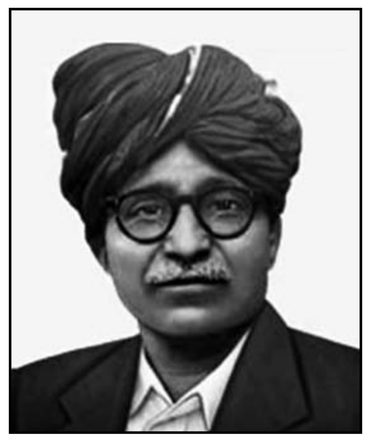
१९३७ साली धुळे जिल्ह्यात ब. ना. कुंभार मास्तर नावाच्या लेखकाची लोकसेवा मुद्रणालयाने मुद्रित केलेली आणि त्या काळात छोट्या घरगुती धंद्यांना मार्गदर्शक ठरू शकेल, अशी एक अवघ्या बारा पानांची आणि अर्धा आणा किंमत असलेली पुस्तिका प्रकाशित केली होती. (उद्योगास प्रवृत्त करणाऱ्या अशा अनेक पुस्तिका त्या काळात नाशिक-धुळ्यासारख्या ठिकाणी प्रकाशित व्हायच्या.) शाळकरी विद्यार्थ्यांनी आणि त्या काळातल्या बालवीर चळवळीत भाग घेतलेल्या मुलांनी अल्प भांडवलात उद्योग करावेत, पैसे मिळवावेत, त्यांना स्वावलंबनाची सवय लागावी ह्या हेतूने घरगुती धंदे ही पुस्तिका ब. ना. कुंभार मास्तरांनी लिहिली होती. त्यात अंगाचा आणि धुण्याचा साबू, बाम, सुवासिक तेल, खोबरेल तेल, शाई, टीप कागद, व्हॅसलीन इत्यादी उत्पादने अल्प भांडवलात कशी करावीत त्याची सविस्तर माहीती कुंभार मास्तरांनी दिली होती. आज क्षणाक्षणाला बदलणाऱ्या नवनव्या तंत्रज्ञानाच्या युगात घरगुती उद्योग कालबाह्य झाले असले तरी, ती उत्पादने मात्र आज नवीन स्वरूपात नव्या तंत्रज्ञानाच्या सहाय्याने उत्पादित केली जातात. या पुस्तिकेचं आणि मास्तरांच्या द्रष्टेपणाचे अप्रुप अशासाठी की, मराठी माणूस हा व्यवसायास लायक नसतो, त्याला तो जमत नाही, असा जो ग्रह पूर्वी होता आणि आजही समाजात आहे: त्या साऱ्याला छेद देणारी ही पुस्तिका आहे. मुख्य म्हणजे त्या काळात नाशिक-धुळ्यासारख्या मुंबई-पुण्यापासून सुदूर असणाऱ्या भागात अशा उद्योग मार्गदर्शक पुस्तिका प्रकाशित व्हाव्यात याचं तर निश्चित महत्त्व आहे.

दूध मतलब चितळे

गिरीश चितळे

पार्टनर, चितळे डेअरी, कोल्हापूर विभाग

असे म्हटले जाते की, पुणेकरांची सकाळ वर्तमानपत्र आणि चितळेंच्या दुधानेच होते. थोडक्यात एखादे उत्पादन आपला अमिट ठसा जनमनावर कसा उमटवू शकतो, याचे चितळे दूध हे उत्तम उदाहरण आहे. गुणवत्ता आणि दर्जा यावर कमावलेली ही विश्वासार्हता आज त्यांच्या तिसऱ्या पिढीनेही टिकवली आहे; नव्हे वाढवली आहे. ग्राहकांची विश्वासार्हता टिकवण्यासाठी आणि त्यांची मागणी पूर्ण करण्यासाठी आजही चितळेंनी दुधाची विक्री ८० टक्के आणि दुग्धजन्य पदार्थांची निर्मिती २० टक्के हे सूत्र ठेवले आहे.



भास्कर गणेश चितळे
संस्थापक

ग्राहकांना दिलेल्या सेवेचा सुवर्ण महोत्सव साजरा केलेल्या बी. जी. चितळे अँड सन्सचे संस्थापक बी. जी. ऊर्फ भास्कर गणेश चितळे यांनी १९३९ साली सातारा जिल्ह्यातील लिंब-गोवा येथे दुधाचा व्यवसाय सुरू केला. पण या दुष्काळी भागात दुधाच्या व्यवसायवाढीसाठी कोणतीच संधी उपलब्ध होऊ शकत नाही, हे भास्कररावांनी वेळीच ताडले आणि हा व्यवसाय मोठा करण्याच्या दृष्टीने त्यांनी महाराष्ट्र आणि कर्नाटकात कृष्णा नदीच्या काठावरील गावाचा शोध घ्यायला सुरुवात केली. पुणे-मुंबईला दूध पाठवण्यासाठी रेल्वेची सोय आणि स्थानिक पातळीवर दुधाची उपलब्धता लक्षात घेऊन त्यांनी भिलवडी या गावाची आपल्या व्यवसायासाठी निवड केली.

भास्कररावांनी आपला थोरला मुलगा भाऊसाहेब यांना सोबत घेऊन भिलवडीत १९४५ साली डेअरी व्यवसायाला सुरुवात केली. पण त्या काळी भिलवडीत वीज उपलब्ध नव्हती. त्यामुळे दूध टिकवण्यासाठी पुण्याहून २३० किलोमीटर अंतरावरून बर्फ आणावा लागे. तो भिलवडीत येईपर्यंत विरघळायचा. त्यामुळे मुंबईपर्यंत दूध पोहचवणे अशक्य होते. म्हणून त्यांनी मुंबईचा नाद सोडला आणि पुण्यात तयार झालेली विश्वासार्हता टिकवण्यावरच भर दिला. थोड्याच दिवसांत भास्कररावांची राजाभाऊ, नानासाहेब आणि काकासाहेब ही तीन मुलेही व्यवसायाला हातभार लावायला पुढे आली. वाणिज्य शाखेची पदवी घेतलेल्या राजाभाऊंनी पुण्यात विक्री व्यवस्थेत लक्ष घातले; तर नानासाहेबांनी दुधाचा टिकाऊपणा आणि पॅकेजिंगच्या व्यवस्थेत सुधारणा करण्यासाठी बंगळूर येथील डेअरी इन्स्टिट्यूटमधून इंडियन डेअरी डिप्लोमा पूर्ण केला. तर १९७० साली मेकॅनिकल आणि इलेक्ट्रिकल असा दुहेरी डिप्लोमा केलेले काकासाहेबही आपल्या कौटुंबिक व्यवसायात उतरले.

नानासाहेब आणि काकासाहेब यांनी भिलवडीत राहून दुधाची उत्पादनवाढ आणि ते अधिक काळ टिकून राहण्यासाठी नवनवीन तंत्र आणण्यावर भर दिला. नानासाहेबांनी दुधाचे प्रचंड उत्पादन असलेल्या युरोपातील देशांना भेटी देऊन तेथील नवीन तंत्रज्ञानाची माहिती करून घेतली. दूध डेअरीत आल्यापासून ते पॅकिंग करून ग्राहकांपर्यंत पोहचवण्याच्या प्रत्येक टप्प्यावर यांत्रिकीकरण करण्यासाठी त्यांनी वेगवेगळ्या देशांना भेटी

दिल्या. तिथल्या पॅकिंग करण्याच्या प्रक्रियेचा अभ्यास केला. परिणामस्वरूप १९७० साली प्लॅस्टिक पिशव्यांत दुधाची विक्री करणारी देशातील पहिली डेअरी होण्याचा मान मिळवला. प्लॅस्टिक पिशव्यांतून दूध विकत घेण्याची त्या काळी मानसिकता नव्हती. त्यातही पुण्यातल्या चोखंदळ ग्राहकांच्या ते पचनी पाडायचे म्हणजे आणखी अवघड. मात्र पुण्यात ग्राहकांचे सातत्याने मेळावे घेऊन, लोकांना प्लॅस्टिक पिशव्यांतून दूध घेण्यातील उपयुक्तता पटवून दिली.

प्लॅस्टिक पिशव्यांतून विक्री सुरू झाल्याने दुधाचे शेल्फ लाइफ वाढले. तीन तीन दिवस दूध टिकू लागले. त्यामुळे आपोआपच प्लॅस्टिक पिशव्यांतून मिळणाऱ्या दुधाची मागणी वाढली.

चितळेंच्या पहिल्या दोन पिढ्यांनी दूध व्यवसाय चांगलाच प्रस्थापित केला. पुण्यात ग्राहकांचा विश्वास संपादन केला. दर्जातून मिळवलेला ग्राहकांचा विश्वास आता टिकवण्याचे आव्हान होते. त्यामुळे चितळेंची स्पर्धा आता अन्य कोणाशी नव्हती, तर ती स्वतःच निर्माण केलेला दर्जा आणि ग्राहकांच्या मागणीची पूर्तता याच्याशी होती. त्यामुळे त्यांनी दुधापासून उपपदार्थ निर्मितीचा आग्रह कधीच धरला नाही. मुळात दूध शिल्लक राहू लागल्यावरच उपपदार्थ निर्मितीची वेळ येते. मग बरेच लोक व्हॅल्यू ॲडिशन या नावाखाली उपपदार्थ निर्मितीचा मार्ग स्वीकारतात; मात्र चितळे उद्योग समूहावर ही वेळ कधीच आली नाही; किंबहुना पहिल्यापासूनच ग्राहकांची दुधाची मागणी पूर्ण करण्यासाठी ८० टक्के दूधविक्री आणि २० टक्के उपपदार्थ निर्मिती, तसेच कमी फायद्यावर उच्च दर्जा आणि जास्त विक्री हेच सूत्र त्यांनी आजही कायम ठेवले आहे.

सुरुवातीला चितळेंकडेही काही कारणास्तव दूध शिल्लक राहिले, तर त्याचे करायचे काय, हा प्रश्न निर्माण व्हायचा. मग नानासाहेब आणि काकासाहेबांच्या पिढीने या दुधाची पावडर तयार करून विकायचा मार्ग काढला. त्या काळी बाजारात दूध पावडर मिळत होती. पण त्या काळी दूध पावडरनिर्मितीच्या तंत्रात आधुनिकता नसल्याने टिकाऊ पावडर तयार होत नव्हती.

पहिल्या दोन पिढ्यांनी प्रस्थापित केलेला हा उद्योग चितळेंच्या तिसऱ्या पिढीने त्यात आधुनिकता आणून वाढवला. थेट दुधाची विक्री करण्याचा व्यवसाय वाढवण्याचेच ध्येय असल्याने तिसऱ्या पिढीनेही यातच जास्तीतजास्त आधुनिकता आणण्याचा प्रयत्न केला. उपपदार्थ निर्मिती करतानाही जगाची बाजारपेठ डोळ्यांसमोर ठेवून आपली उत्पादने 'हायजिनिक' करण्यासाठी आधुनिक तंत्राचा वापर केला. त्याचे उत्तम उदाहरण म्हणजे त्यांची खवानिर्मितीची प्रक्रिया. खवानिर्मितीच्या प्रक्रियेत एकाही टप्प्यावर खव्याला मानवी स्पर्श होत नाही. ही सारी प्रक्रिया स्वयंचलित यंत्राद्वारे पूर्ण होते आणि त्याचे पॅकिंगही त्याच पद्धतीने होते.

दुसऱ्या पिढीत तिघेच या व्यवसायात आले; मात्र तिसऱ्या पिढीत व्यवसायात येणाऱ्यांची संख्या मोठी होती. घरातील सर्वांनीच या व्यवसायात यावे, असा आग्रह नव्हता; तरीही प्रत्येकजण वेगवेगळ्या क्षेत्राचे प्रगत ज्ञान घेऊन येत होता. व्यवसायाचा पसारा वाढल्याने प्रत्येकाची आवड आणि ज्ञान यानुसार स्वतंत्र जबाबदाऱ्या देण्यात आल्या. या व्यवसायाला कॉर्पोरेट उद्योगाचे स्वरूप देण्यात आले. मिठाईविक्रीची पुण्यात स्वतंत्र शाखा झाली. पुणे आणि भिलवडी असे उद्योगाचे स्वतंत्र तरीही एकमेकांशी निगडित असे टप्पे निर्माण झाले.

आम्रखंड उत्पादनासाठी दर्जेदार आंब्याच्या रसाची गरज भासायची. मग कधी कधी चांगला रस मिळण्यात अडचणी यायच्या आणि आंबा बर्फी व आंबा वडी या उत्पादनांसाठीही मोठ्या प्रमाणात आंबा-रसाची गरज भासायची. त्यासाठी भिलवडीत चितळे ॲग्रो ही कंपनी सुरू केली. या कंपनीच्या माध्यमातून हापूस आंब्याच्या बागा लावल्या. तसेच पेरू, टोमॅटो, पपई, अननस, द्राक्षे, डाळिंब या अन्य फळांचे पल्प, रस अशी उत्पादने सुरू केली. चितळे फूड्स या दुसऱ्या एका कंपनीच्या माध्यमातून गुलाबजाम मिक्स, इडली मिक्स, खमण मिक्स, मेदूवडा मिक्स, जिलेबी मिक्स अशी उत्पादने बाजारात आणली.

वाढता वाढता वाढे...

बी. जी. चितळे अँड सन्सच्या दुसऱ्या आणि तिसऱ्या पिढीने उद्योगात अत्याधुनिकता आणली

* गायी आणि म्हशींचे दूध काढणारे यंत्र (१९७०)
* पॅकबंद दुधाची प्लॅस्टिक पिशव्यांतून विक्री (१९७४)
* शेतकऱ्यांना संगणकीकृत बिले (१९८०)
* मानवी हस्तक्षेपाशिवाय खवा उत्पादन (१९८५)
* यांत्रिक पद्धतीने श्रीखंडनिर्मिती आणि पॅकेजिंग (१९९३)
* गायी संशोधन-विकास केंद्र आणि वीर्य प्रयोगशाळा (१९९४)
* गायी-म्हशींसाठी फिरता दवाखाना (१९९५)
* इन्स्टंट मिक्सेसची उत्पादने (१९९८)
* सॅटेलाइट डेअरी फार्म (१९९८)
* चितळे ॲग्रोची स्थापना (२००१)
* ब्लड प्रोफाइल लॅब (२०००)

दर्जेदार दूध उत्पादनासाठी शेतकऱ्यांना मार्गदर्शन

चितळे उद्योगसमूहाचा पाया दूधविक्रीवर उभा असल्याने दुधाचा दर्जा कायम ठेवण्यासाठी आणि पुरेसे दूध मिळवण्यासाठी चितळेंनी शेतकरी हा कायमच आपल्या केंद्रस्थानी मानला. शेतकऱ्यांनी दूध पुरवले, तरच हा व्यवसाय तरेल हा संदेश भास्कररावांनीच पुढच्या पिढीला दिला. त्याची काटेकोर अंमलबजावणी आज पुढच्या पिढ्या करत आहेत. दर्जेदार दूध उत्पादनासाठी सुदृढ गायी-म्हशी असायला हव्यात, असा चितळेंचा आग्रह राहिला. म्हणून १९९३ साली त्यांनी गायी संशोधन आणि विकास केंद्र सुरू केले. पुढच्याच वर्षी आशिया खंडातील पहिली वीर्य प्रयोगशाळा सुरू केली. १९९०च्या दशकात आधुनिक साधने उपलब्ध होऊ लागली होती; पण ग्रामीण भागात जनावरे आजारी पडल्यास त्यांच्यावर वेळेवर उपचार होत नव्हते. म्हणून चितळेंनी जनावरांचा सुसज्ज फिरता दवाखाना सुरू केला. गायींच्या गाभणपणाची तपासणी करण्यासाठी या दवाखान्यात अल्ट्रासाउंड मशीन ठेवले.

दर्जेदार दूध उत्पादनासाठी जनावरे निरोगी राहावीत, हा चितळेंच्या प्रत्येक पिढीचा आग्रह राहिला आहे. त्यासाठी आजही जगभरातील गायींच्या जातींवर संशोधन करून जादा दूध देणाऱ्या आणि सुदृढ गायींची पैदास करण्यासाठी वीर्याचे सहा लाख नमुने प्रयोगशाळेत गोठवून ठेवले आहेत. कृत्रिम रेतनाचे ३० हजार यशस्वी प्रयोग केले. स्थानिक जातीच्या गायीं-म्हशींची रोगप्रतिकारशक्ती आणि दूध उत्पादनक्षमता वाढावी, यासाठी चितळेंनी विदेशी कंपन्यांशी सहकार्य करार केले आहे. त्यातून गायी-म्हशींच्या स्थानिक जातींवर संशोधने सुरू आहेत. वारंवार येणाऱ्या आजारांवर उपचार करण्यासाठी गायी-म्हशींच्या रक्ताचे नमुने गोठवून ठेवण्यात आले.

केवळ संशोधन आणि मार्गदर्शन एवढ्यापुरतीच शेतकऱ्यांशी बांधिलकी न ठेवता चितळेंनी शेतकऱ्यांना जादा दूध उत्पादन देणाऱ्या मुऱ्हा आणि मेहसाणा जातीच्या म्हशी विकत घेण्यासाठी आर्थिक सहकार्य आणि अनुदान दिले आहे.

सामाजिक बांधिलकी

उद्योगात प्रगती करत असताना चितळे समूहाने सामाजिक बांधिलकी कधीच सोडली नाही. भिलवडीसारख्या ग्रामीण भागात बाळसे धरलेल्या या उद्योगसमूहाला ग्रामीण समस्यांची पुरती जाण आहे. म्हणूनच त्यांनी भिलवडी येथे शिक्षण संस्था उभारली; एवढेच नाही तर ग्रामीण भागातील शाळांना, शिक्षण संस्थांना आर्थिक मदत केली. त्याचबरोबर सार्वजनिक ठिकाणी बगिचा, सार्वजनिक स्वच्छतागृहे उभारली. बसस्थानकांचे सुशोभीकरण केले. खेड्यांमध्ये रस्ते केले. दवाखान्यांना अर्थसाहाय्य केले. जलसंधारणाच्या कामांना प्रोत्साहन आणि अर्थसाहाय्य केले. भूमिहीन शेतकरी-शेतमजुरांना बिनव्याजी कर्ज दिले. त्याचप्रमाणे महापूर, भूकंप, त्सुनामी अशा नैसर्गिक आपत्तींच्या काळात लोकांना मदत केली.

रेड कॅप - ग्रीन कॅप

दोन पिढ्या आणि सात सदस्य असलेल्या चितळे कुटुंबातील प्रत्येक सदस्याला नवा उद्योग उभारताना किंवा आहे त्याच उद्योगात नवा उपक्रम सुरू करण्यासाठी योजना मांडण्याचे स्वातंत्र्य दिले आहे. याबाबत गिरीश चितळे यांनी सांगितले, ''कुटुंबातील एखादा सदस्य नवी कल्पना मांडणार असेल, तर सर्व सदस्य एकत्र येतात. तिथे सर्वांसमोर नवी योजना मांडली जाते. मग त्यावर कुटुंबातील सर्व लहानथोर सदस्यांना आपले मत मांडायला नवी संधी दिली जाते. अनेकदा या योजनेचे पोस्टमार्टेम केले जाते. अगदी वाइटात वाईट शक्यता गृहीत धरल्या जातात. नुकसान झालेच, तर किती टोकाचे होऊ शकते यावरही चर्चा होते. मग ज्याने ही योजना मांडली त्याला आपली योजना कशी योग्य आहे, हे पटवून द्यावे लागते. जोपर्यंत योजना सर्वांना पटत नाही, तोपर्यंत त्याला ग्रीन सिग्नल मिळत नाही. आपल्या आपल्या क्षेत्रात मात्र प्रत्येकाला निर्णयस्वातंत्र्य असते.''

भविष्यातील योजना

पहिल्या दोन पिढ्यांनी उभा केलेला दुधाचा व्यवसाय वाढवत ठेवून नवनवीन उत्पादने घेण्यावर चितळेंच्या तिसऱ्या पिढीचा भर आहे. यामध्ये विविध भारतीय खाद्यपदार्थ जागतिक बाजारपेठेत नेण्याचा चितळेंचा मानस आहे. याबाबत गिरीश चितळे म्हणाले, ''भारतीय खाद्यसंस्कृतीचा पाया मजबूत आहे. त्यामुळेच मॅक्डोनाल्ड, डोमिनो, केएफसीसारखी फूडचेन रेस्टॉरंट भारतीय बाजारपेठेत अडखळली आहेत. सध्या आम्ही चिवडा, बाकरवडी, गुलाबजामून, इडली, वडा, मँगो पल्प अशी उत्पादने विदेशी बाजारपेठेत नेली आहेत. आपल्या अनेक रेसिपीज् जगाच्या बाजारपेठेत प्रचंड प्रमाणात विकल्या जाऊ शकतात. फ्रोजन पराठा, फ्लेवर्ड दही, वेगवेगळ्या प्रांतांच्या खिरी लोकांच्या बदलत्या जीवनशैलीनुसार भारतीय रेसिपींचे फ्युजन करून बाजारात आणण्याची संधी आहे. यावर आम्ही विचार करत आहोत. दूध किमान आठ ते दहा दिवस टिकेल अशा पद्धतीचे पॅकिंग आणण्याचा आमचा प्रयत्न आहे. जपानमध्ये वापरायला सहज आणि सोप्या पॅकिंगला खूप महत्त्व आहे. लोक अशा पॅकिंगमधल्या पदार्थांना पसंती देतात. ही मानसिकता थोड्याफार फरकाने सर्वत्र आहे. त्यामुळे 'कन्व्हिनियंट' पॅकिंग तयार करण्यासाठी आम्ही संशोधन करत आहोत. पॅकेजप्रमाणेच नाशवंत खाद्यपदार्थांच्या साठवणूक तंत्रामध्येही आधुनिकता आणण्याची गरज आहे. त्यावरही आमचे काम सुरू आहे.''

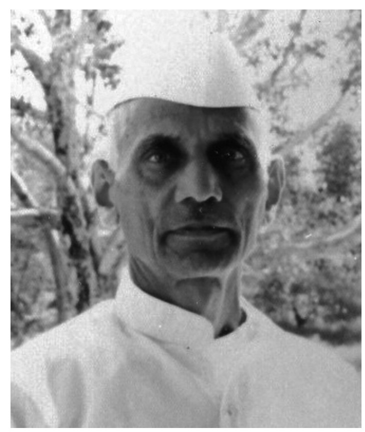
■

आंबा, आम्रखंड ते मँगो डेझर्ट

वासंती वर्तक

vasantivartak@gmail.com

१९३२-३३ साल असावं. प्रभात रोड-डेक्कन जिमखान्यासारखा सधन आणि शांत परिसर. मॉर्निंग वॉकहून आलेले साहेबलोक किंवा पूजा आटपून न्याहारीची लगबग करणाऱ्या बाईसाहेब असं चित्र प्रत्येक बंगल्यात असायचं. अशा वेळी एक सडपातळ, घारा-गोरा, डोक्यावर पाटी घेतलेला एक तरुण अदबीनं बंगल्यात शिरायचा. मधुर दरवळ असणारं देखणं दमदार फळ हातात धरून वर्णन करायचा. आर्जवानं स्वच्छ धुतलेल्या त्या फळाच्या फोडी करून चाखा म्हणायचा. खूश झालेले साहेब ते फळ अर्थात आंबा डझन-दोन डझन सहज ठेवून घ्यायचे. हा 'कापायचा आंबा' अनेक लोक प्रथमच चाखत होते. खूश होत होते.



श्री. रघुनाथ देसाई
संस्थापक

अशाच फेरीत एकदा या तरुणाची स्वारी शिरली साहित्यसम्राट न. चिं. केळकर यांच्या बंगल्यात. त्यांना या तरुणाचं फार कौतुक वाटलं. ते आश्चर्याने म्हणाले, ''अरे रुपया-दोन रुपयात शेकड्याची करंडी येते. तेवढ्या किमतीत तुझे डझनभर आंबे घ्यायचे?'' त्या तरुणानं उत्तर दिलं, ''ते चोखायचे आंबे दहा खा आणि हा एक कापायचा आंबा खाऊन बघा. समाधान कशानं लाभतं ते सांगा?'' त्या आर्जवी हजरजबाबी उत्तरानं केळकर प्रसन्न झाले आणि त्यांनी आंब्याची पेटी घेतली. त्या तरुणाकडून म्हणजेच भाऊ देसाई यांच्याकडून.

आज ऐंशी वर्ष आंबा खाल्ल्याचं समाधान ग्राहकांना देणारं हे कुटुंब आहे 'देसाई बंधू आंबेवाले'. यांनीच पुण्यात प्रथम हापूस आंबा आणला. लोकप्रिय केला. आंब्याची विविध उत्पादनं बाजारात आणली. उत्कृष्ट दर्जा आणि अप्रतिम चवीचा हापूस म्हणजे देसाई बंधू असं समीकरण बनलं. इतकं अचूक की लखनौला झालेल्या आंबा प्रदर्शनात महाराष्ट्राला मिळालेल्या २७ विभागांत २५ बक्षिसं देसाई बंधूंनी पटकावली. आजही जागतिक 'मँगो शो'वर देसाई बंधू वर्चस्व राखून आहेत.

रत्नागिरीजवळच्या निसर्गरम्य, शांत पावस गावी अण्णा देसाईंची आंब्याची बाग होती. ते सारा आंबा दोन हजार रुपयांत दलालाला देऊन टाकायचे. त्यांचा मुलगा रघुनाथ (भाऊ) एका वर्षी म्हणाला, ''अण्णा, मी स्वतः पुण्यात जाऊन आंबा विकतो. नक्की जास्त पैसे मिळतील.'' अन् पहिल्याच वर्षी रघुनाथानं ४ हजार रुपये आणून अण्णांच्या हातात ठेवले. भाऊंना आंब्याच्या लागवडीची खूप जाण होती. ते म्हणत, ''झाडं माझ्याशी बोलतात.'' अन् ते खरंच होतं. झाडाची

तब्येत, खतपाणी, भाऊंना नेमकं कळत असे. यातून त्यांनी केवळ स्वतःचा धंदाच नाही वाढवला, तर परिसरातल्या शेतकऱ्यांना आंबा लागवडीला प्रवृत्त केलं. स्वतः कलमं करून, ती तीन वर्षं वाढवून लोकांना दिली. आंबा हे पैसा देणारं, समृद्धी आणणारं उत्पन्न आहे हे पटवून दिलं.

अण्णा देसाईंची लागवड आणि भाऊंचं विक्रीकौशल्य यामुळे देसाई यांनी अल्पावधीतच पुण्याच्या मंडईजवळ शनिपाराच्या कोपऱ्यावर आपलं दुकान थाटलं. आंब्याची पेटी घ्यायला त्या काळी मध्यमवर्ग बिचकत असे. कारण वरचा थर उत्तम आणि उतरत जाणारा दर्जा खालच्या थरात, असा अनुभव येई. देसाईंचा प्रामाणिकपणा, सचोटी, उत्तम चव चढती राहिली. १९३३ नंतर रघुनाथरावांची मुलं हळूहळू हाताशी आली. तिसऱ्या पिढीतल्या सहाही मुलांनी सुरुवातीपासून घरच्याच व्यवसायात लक्ष घातलं. वसंता आणि अनंता हे पुण्यात स्थायिक झाले, तर जयंत आणि विजय यांनी पावसला राहण्याचा निर्णय घेतला. धाकट्या श्रीकांतनं सगळ्या गोष्टींचा अनुभव घेतला. तर दिलीप मेडिकलला गेला.

जयंतरावांनी त्या काळात आंब्याच्या बागांत पाण्याचं व्यवस्थापन आणलं. ठिबक सिंचन सुरू केलं. तलाव बांधले. कोणत्याही प्रकारचं विशेष शिक्षण न घेता भाऊसाहेबांच्या मार्गदर्शनानं बागा लावल्या. सांभाळल्या. तर विजयरावांनी आंब्याच्या कॅनिंगला प्रारंभ करून हापूस आंबा वर्षभर उपलब्ध करून दिला. सुरुवातीच्या काळात आंब्याचा रस आटवणे, आंब्याचे गोळे (मावा) बनवणे ही कामं घरातल्या स्त्रियांनीच सांभाळली. माधुरी विजय आणि शुभांगी जयंत या दोघींनी आंब्याच्या मोसमात परिसरातल्या स्त्रियांना हाताशी धरून कामं करवून घेतली. शेकडो स्त्रियांचं जीवनमान सुधारलं. त्यांना आत्मप्रतिष्ठा मिळवून दिली.

देसाई म्हणजे गावचे खोत. त्यांच्या घरचं काम करायला स्त्रिया आल्या म्हणजे त्यांचा चहा, नाष्टा, भोजन, संध्याकाळचा चहा सारं कामावरच व्हायचं. घरच्या लोकासारखंच जेवण त्यांना मिळायचं. साऱ्यांची दुखणीखुपणी, अडीअडचणी वाड्यावर सोडवल्या जायच्या. याचा पुरावा म्हणजे पावस परिसरात त्या काळात अण्णा देसाईंनी पक्के रस्ते बनवून घेतले. अण्णा सांगतात ते गावच्या भल्याचं अन् भाऊ (रघुनाथराव) सांगतात ते आपल्या फायद्याचं, हे गावकरी मनोमन जाणून होते. म्हणून रस्त्यांसाठी गावकऱ्यांनी जमिनी तर दिल्याच, शिवाय रस्त्याचा खर्चही सरकारी मदतीशिवाय उभा केला.

फक्त आंब्याच्या व्यवसायावर पाचही मुलांचे वाढते संसार अवलंबून ठेवणं योग्य होणार नाही, हे ओळखून भाऊंनी मुलांना ७० सालानंतर वेगळे व्यवसाय काढून दिले. शनिपाराचं दुकान वसंतराव सांभाळतात, तर पुण्यातलं पहिलं तीन मजली प्रशस्त 'आनंद मंगल कार्यालय' अनंतरावांना काढून दिलं. जयंतराव पावसला बागा बघतात, तर विजयराव कॅनिंग फॅक्टरी. सर्वांत धाकटे श्रीकांत यांना अण्णांचा आणि भाऊंचा सहवास लाभला.

त्यातून त्यांना आंब्याची जाणही उत्तम. ते प्रारंभी आंब्याच्या सीझनमध्ये मदत करायचे. पण भाऊंनी त्यांना प्रभात रोडसारख्या शांत परिसरात उत्तम हॉटेल काढायला उत्तेजन दिलं. 'स्वरूप हॉटेल' आणि 'आनंद डायनिंग हॉल' हे चोखंदळ मराठी माणसांचं विसाव्याच स्थान बनलं. पुण्याला जाणारे अनेक मोठे कलाकार, साहित्यिक यांचं 'स्वरूप हॉटेल' हे पुण्यातलं घर बनलं आहे. स्वच्छ, सुरक्षित आणि आपुलकीनं भरलेलं! कुशल मनुष्यबळाच्या कमतरतेनं आता 'आनंद डायनिंग' बंद झालं, तरी पुणेकरांच्या जिभेवर अजून ती चव रेंगाळते आहे.

याच 'स्वरूप हॉटेल'चं उद्घाटन मोठं थाटात झालं आणि त्यात एका नव्या पदार्थाचा जन्म झाला. ती कहाणी मोठी लज्जदार आहे. उद्घाटनाच्या जेवणापूर्वी भाऊसाहेब देसाईंनी जेवणाच्या पदार्थांवर नजर टाकली तर श्रीखंड पांढरंशुभ्र दिसलं. केशर गायब! ऐनवेळी काय करणार? यजमान श्रीकांतरावांनी समयसूचकतेनं आंब्याच्या रसाचे डबे फोडले आणि भराभर श्रीखंडात ओतले आणि 'आम्रखंडाचा' जन्म झाला. पुढे वारणानगरहून तात्यासाहेब कोरे मुद्दाम 'स्वरूप'वर येऊन राहिले. आम्रखंड जगभर लोकप्रिय केलं.

देसाईंच्या चौथ्या पिढीनं पुण्यात 'देसाई शॉपिंग गॅलरी', 'स्वामीकृपा कार्यालय' असा व्यवसायाचा विस्तार केला आहे. आंब्यांच्या स्वादानं येणारी जाणकार मंडळी या विस्तारावर खूश आहेत. कोथरूड परिसरात वाढलेल्या वस्तीत योगेश आणि सीमाचं कार्यालय उत्तम चालू आहे. नरेंद्र-नम्रता, मैत्रेयी-मंदार हे दुकान आणि शॉपिंग गॅलरी वाढवत आहेत.

पावसच्या चौथ्या पिढीनं 'अमर' ब्रँड सुरू करून कॅनिंगचा व्यवसाय पूर्ण अत्याधुनिक बनवला आहे. इथे 'आंबे सोलणे' यापुरताच मानवी हस्तस्पर्श शिल्लक आहे. काही वर्षांपूर्वी 'प्रगतिशील शेतकरी' या सन्मानानं गौरवल्या गेलेल्या जयंतरावांच्या आनंदनं हॉर्टिकल्चरची पदवी घेऊन ऐन पस्तिशीतच 'उद्यान पंडित' आणि 'प्रगतिशील शेतकरी' हे गौरव प्राप्त केले, तर त्यांचे बंधू अमर परदेशातून फूड टेकमध्ये

उच्च पदवी घेऊन आल्याबरोबर त्यांनी महाराष्ट्र चेंबर ऑफ कॉमर्सचा गौरव मिळवला आहे.

विजयरावांचा आमरस जपानमध्ये लोकप्रियता मिळवत आहे, तर 'अमर' ब्रँडनं पाच देश पादाक्रांत केले आहेत. त्यांच्याकडे सीझनला ७ लाख डबे भरले जातात. आंबा आता मराठी माणसापुरता मर्यादित राहिला नाही, तर ऑस्ट्रेलिया, न्यूझीलंड, सिंगापूर, इंग्लंड, अमेरिकेत वेगवेगळ्या डेझर्टसाठी त्याची मागणी वाढतेय.

चौथ्या पिढीचं योगदान काय? व्यवसाय वाढत असतोच. वेगळं काय? यावर लक्षात आलं, अमर देसाईंनी परिसरातल्या कॅनिंग फॅक्टरीजना एकत्र केलंय. केंद्र सरकारच्या 'क्लस्टर डेव्हलपमेंट' योजनेचे फायदे साऱ्यापर्यंत पोहचावेत म्हणून साडेपंधरा कोटींचा प्रकल्प आखला आहे. सहकाराचं वावडं असलेल्या कोकणातली तरुण, तंत्रज्ञानी पिढी विकासासाठी एकत्र आली आहे.

कृषितज्ज्ञ आनंद देसाई 'रत्नागिरी हापूस'चं पेटंट घेण्याच्या प्रक्रियेत आहेत. हे पेटंट कोकणातल्या चार जिल्ह्यांना लाभदायक ठरणार आहे.

संगीतात विशेष प्रगती करणारी पूजा विजय देसाई आता पदवीधर होईल. नंतर घरच्या व्यवसायात उतरण्याचं तिनं ठरवलं आहे.

ऐंशी वर्षांपूर्वी 'शेकड्यात' होणारा व्यवसाय आता 'लाखो' आंबे आणि डब्यांच्या घरात पोहचला. या यशाचं गुपित विचारलं, तर तीनही पिढ्यांच्या तोंडी एकच उत्तर येतं. 'स्वामींची कृपा!' देसाईंच्या पावसच्या घरात, अनंत निवासात स्वामी स्वरूपानंदांचं वास्तव्य होतं. ती मठी आज भाविकांचं श्रद्धास्थान आहे. सुना प्रियंका व आदिती येणाऱ्या भाविकांचे जातीने आगतस्वागत करतात. रघुनाथराव ऊर्फ भाऊ देसाईंनी बांधलेलं प्रशस्त मंदिरही पर्यटकांना आकर्षित करत आहे. भौतिक प्रगतीला आध्यात्मिक अधिष्ठान आहे. त्यामुळे 'समाधान देणारी प्रगती' हेच या कुटुंबाचं ध्येय आहे. अमर देसाईंच्या म्हणण्याप्रमाणे आंबा आणि आंब्याचे पदार्थ यांना जगभर पोहचवून बारमाही व्यवसाय मिळाला तर या परिसराचा कायापालटच होईल. स्वामी स्वरूपानंदांच्याच शब्दात सांगायचं तर–

भाव अंतरी यथार्थ। देव देणार समर्थ।।१।।
करू धंदा व्यवहार। स्मरू सदा सर्वाधार।।२।।
कर्ता करविता तोचि। ऐसी प्रचीती आमुची।।३।।
स्वामी म्हणे साक्षीभूत। सुखे राहू संसारात।।४।।

या शिकवणुकीचा संस्कार असलेलं हे घराणं म्हणजे देसाई बंधू आंबेवाले!

■

चित्तपावन माटुंगा कट्टा

स्थळ : दामले योग केंद्र, माटुंगा (पश्चिम).
वेळ : दर शुक्रवारी रात्री ८.१५ ते ९.३० (सर्व वयोगटाच्या स्त्री-पुरुषांसाठी खुले)
:: विशेष आकर्षणे ::

★ ब्राह्मण ज्ञातीतील व्यक्तींनी एकत्रित येऊन सांघिक कार्य करणे ★
★ मनोरंजक, माहितीपर, आरोग्यविषयक कार्यक्रम ★
★ गाणी, गप्पा गोष्टी, विविध क्षेत्रांतील प्रख्यात लोकांच्या मार्गदर्शक व उत्साहवर्धक मुलाखती ★
★ रक्तदान शिबिर, क्रीडा महोत्सव, वार्षिक स्नेहसंमेलन असे अनेक उपक्रम कट्ट्यातर्फे राबवले जातात ★

वार्षिक स्नेहसंमेलन : संकल्प २०१६

जागतिक एकपात्री काव्यनाट्यानुभव

कुटुंब रंगलंय काव्यात

सादरकर्ते : **विसूभाऊ बापट**

दि. २७ फेब्रुवारी २०१६

स्थळ : **दादर माटुंगा कल्चरल सेंटर,** वेळ : **सायं. ५ ते ८**

तिकीट विक्री चालू आहे.

संपर्क : श्री. सुधीर जोशी – ९८६९६२९९४८
सौ. वृषाली भिडे – ९८२१२५७८७७

मीनल मोहाडीकर : महाराष्ट्रातील लघु उद्योजक, स्त्री उद्योगजिकांचा भक्कम आवाज!

अनुवाद : सायली ढमढेरे

प्रदर्शनाद्वारे विविध गृहोपयोगी वस्तूंची विक्री व त्याद्वारे उद्योजकांना लाभलेली फिरती बाजारपेठ ही संकल्पना सातत्याने गेली पंचवीस वर्षे महाराष्ट्र, कर्नाटक, गोवा व आता दुबई, शारजा येथे कन्झ्युमर्स शॉपी व फेस्टिव्हल शॉपी या माध्यमातून राबविणारी पहिली स्त्री उद्योगिनी! या सर्व ठिकाणच्या प्रदर्शनाचे वर्षभरातील आराखडे तयार करून strategic planning चे महत्त्व अधोरेखित करणारी व्यवस्थापिनी! मुंबईत दादर, विलेपार्ले, ठाणे, बोरिवली येथे एकाच वेळी चार ठिकाणी प्रदर्शन आयोजित करून, ती प्रदर्शने सुनियोजितपणे पार पाडणारी तसेच महाराष्ट्र वा भारतातच नव्हे, तर दुबई, शारजा

सौ. मीनल मोहाडीकर

येथे प्रदर्शनाच्या माध्यमातून महिला उद्योजकांना बाजारपेठ उपलब्ध करून देणारी यशस्विनी!

'महाराष्ट्र चेंबर ऑफ कॉमर्स इंडस्ट्रीज अँड ॲग्रीकल्चर' या अग्रगण्य संस्थेची ऐंशी वर्षांच्या इतिहासातील निवडून आलेली पहिली महिला अध्यक्षा, तसेच महाराष्ट्र चेंबरसाठी केलेल्या उत्तम कारकिर्दीमुळे आता 'महाराष्ट्र इकॉनॉमिक डेव्हलपमेंट काऊन्सिल'च्या उपाध्यक्ष म्हणून निवड झाली. आज मीनलताईंच्या मार्गदर्शनाखाली एम.ई.डी.सी.च्या माध्यमातून वुमन कल्सटर, एम.एस.एम.ई. असे विविध विषय आता हाताळण्यात येत आहेत.

उद्योजकता विकासक्षेत्रात महत्त्वपूर्ण योगदान केल्याबद्दल २००१ साली इचलकरंजी येथील 'फाय फाउंडेशन'चा मानाचा पुरस्कार रोख रु. ५०,०००/- प्राप्त झाल्यावर त्यात स्वतःकडील तितकीच रक्कम भर घालून 'आम्ही उद्योगिनी प्रतिष्ठान' ही महिला लघू तसेच तरुण उद्योजकांसाठी चळवळ उभी करणारी उद्योगिनी .'आम्ही उद्योगिनी' या उद्यमशील मुखपत्राची संपादिका. आता या संस्थेच्या संपूर्ण महाराष्ट्रात नऊ शाखा आहेत. दादर येथे मध्यवर्ती कार्यालय आहे. नवी मुंबई, ठाणे, कल्याण, बोरिवली, पुणे, नाशिक, औरंगाबाद, रत्नागिरी येथे शाखा सुरू करून 'ज्योत से ज्योत जलाओ' हा संदेश स्वतः आचरणात आणणारी उद्योगिनी! सामान्यातील सामान्य उद्योजकला प्रोत्साहित करत, नवे उपक्रम राबवणारी उद्योगिनी! मुंबई तसेच महाराष्ट्रातील अनेक ठिकाणी राज्यव्यापी उद्योजक महिला परिषद आयोजित करणाऱ्या मीनलताई. महिला उद्योजकांना महाराष्ट्रातील सहा विभागांतून गेली सतरा वर्षे महिला दिनानिमित्त पुरस्कार देऊन उद्योगिनींना प्रोत्साहित करणारी मीनलताई.

महिला उद्योजकांच्या वस्तूंना कायमस्वरूपी बाजारपेठ मिळावी, या हेतूने दादर येथे 'देसाई बंधू आंबेवाले दालन' महिला उद्योजकांना उपलब्ध करून दिले. तसेच 'आम्ही उद्योगिनी' या संस्थेच्या माध्यमातून आय.आय.टी.एफ. नवी दिल्ली येथे महिला उद्योगिनींना एम.एस.एस.आय.डी. या संस्थेमार्फत मोफत स्टॉल देण्यात आले.

उद्योगिनींसाठी सरकारतर्फे दिल्या जाणाऱ्या विविध सवलतीयोजना यांचे महत्त्व जाणून घेत त्याचा सामान्य उद्योजकांना कसा फायदा होऊ शकतो याचे ज्ञानप्रसार करणारी तसेच आकाशवाणी, दूरचित्रवाणीवर वेळोवेळी चर्चा, भाषणे मुलाखती व अग्रगण्य वृत्तपत्रांमधून उद्योग विषयावर स्तंभलेखन करणारी लेखिका.

स्त्री ही स्त्रीची तारणहार ठरू शकते, याचे समाजामध्ये उत्तम उदाहरण ठरलेली कर्तृत्ववान स्त्री. उद्योग कितीही मोठा झाला, तरी त्याचे मूळ हे जिव्हाळ्याने जोपासलेल्या कुटुंबामध्ये आहे. याचे भान सतत ठेवणारी आदर्श भारतीय स्त्री.

अशी ही मीनल मोहाडीकर म्हणजे सर्वांच्या मीनलताई.

कर्म एक धर्म एक
उद्योगाचा घे वसा
प्रयत्न अविश्रांत ते सतत करी माणसा।।
स्वार्थ अन् परमार्थ एक उद्योगातुनी साध तू
हित आपुले जाणताना एकजुटीने वाग तू।।
उद्योग हा जपता वसा
उन्नत आणि समृद्धीही यशोगाथा तुझी गातसे।।

कुठल्याही डेरेदार वृक्षाचे मूळ हे एका छोट्या बीजामध्ये असते. मीनलच्या व्यवसायाची सुरुवातही अगदी साधेपणाने व लहान प्रमाणात झाली. डी.एम.एल.टी. हा लॅबोरेटरी

टेक्निशियनचा कोर्स करून लग्नानंतर लासलगावला तिने स्वतःची लॅब सुरू केली होती. मात्र सर्वच स्त्रियांच्या आयुष्यात येणाऱ्या संसार, बालसंगोपन इत्यादी जबाबदाऱ्या सहजपणे पार पाडताना त्यांनी मुंबईत स्थायिक होण्याचा निर्णय घेतला. साधारणपणे १९८५चा सुमार असावा. इन्सटंट फूडने नुकता कुठे भारतीय बाजारपेठांमध्ये शिरकाव केला होता. अशा वेळी या प्रॉडक्ट्सची उपयुक्तता हेरून मीनलने हिंदू कॉलनीतील एका दुकानाबाहेर अशा इन्सटंट पुलाव, छोले, बिर्याणीची पॅकेटस् विकण्याचा स्टॉल लावला, अन् हातोहात खपवून दाखविला.

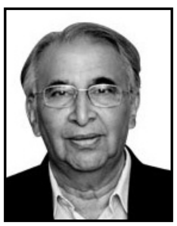
उद्योगाच्या ह्या छोटेखानी प्रयोगानंतर तिने मागे वळून पाहिले नाही. ९ मे ते १३ मे १९९० रोजी दादर येथील सावरकर स्मारक येथे पहिले प्रदर्शनाचे उद्घाटन 'महिला आर्थिक विकास महामंडळा'च्या तत्कालीन अध्यक्षा कमलताई विचारे यांच्या हस्ते केले. या प्रदर्शनच्या निमित्ताने आनंद ट्रेड डेव्हलपमेंटचा जन्म झाला आणि घरगुती वस्तूंपासून मोठमोठ्या इलेक्ट्रॉनिक गॅसपर्यंतच्या खरेदीचे मुक्तद्वार अवघ्या महाराष्ट्राला मीनलताईंनी उघडून दिले.

व्यापार श्रीमती पुरस्कार, फाय फाउंडेशन अवॉर्ड, आदर्श व्यापारी उत्तम पुरस्कार, दूरदर्शनचा हिरकणी पुरस्कार, उद्योगरत्न पुरस्कार हे व असे विविध मानाचे व प्रतिष्ठेचे पुरस्कार तिच्या उद्योग जगतातील सार्थ परिश्रमाचे द्योतक आहेत.

अशा या उद्योगिनीच्या पाठीशी स्वामींचा आशीर्वाद, कुटुंबाचा पाठिंबा सदैव आहेच. स्वतः स्वावलंबी होऊन, इतर महिलांना स्वावलंबनाचा मार्ग शिकवताना त्यावरून कसे मार्गक्रमण करावे याबद्दल मार्गदर्शन करणाऱ्या मीनलताई हे व्यक्तिमत्त्व सर्व महिला व तरुण उद्योजकांसाठी स्फूर्तिदायकच आहे.

■

एक सुसंस्कृत उद्योजक



श्री. सुभाष दांडेकर हे एक सुसंस्कृत उद्योजक आहेत. यांनी आजवर आपला कॅम्लिनचा उद्योग सांभाळताना एका हाताने उत्पादन, उत्पादकता, नाविन्याचा वेध घेत दुसऱ्या हाताने इतरांना माहिती देत, सहकाऱ्यांना, कामगारांना घडवित उद्योगतेचा शोध घेतला. किंबहुना त्यांनी त्याकडे ध्यास म्हणूनच पाहिले. साधेपणा, सचोटीने आपला उद्योग उभारून उद्योगाचा विकास साधता येतो, हे सुभाष दांडेकरांनी दाखवून दिले. शाई, गम, पेन्सिल, कंपास, इंक-पॅड असे स्टेशनरी-शैक्षणिक साहित्याचे उत्पादन करतानाच पोस्टर कलर, वॉटर कलर, क्रेऑन्स, ऑईल कलर्स वगैरे रंग आणि ब्रश असे चित्रकारांसाठी लागणारे उत्पादन सुद्धा वाढवले. इतकेच नाहीतर रंग उत्पादनाची लौकिकता वाढवली. त्यात कापडावर वापरायच्या क्रायलिन रंगाचे उत्पादनदेखील सुरू केले. शिवाय औषध उद्योगाचे महत्त्व जाणून औषधनिर्मिती आणि विक्रीचा विभाग सुरू केला. आणि बघता बघता आपली सारी उत्पादने जगाच्या औद्योगिक नकाशावर नेऊन ठेवली, नव्हे त्यांना स्थान मिळवून दिले. आज कॅम्लिनची दोन हजार उत्पादने बाजारात आहेत. गेल्या तीन पिढ्यांपासून शालेय विद्यार्थ्यांमध्ये कॅम्लिन हा ब्रँड अतिशय लोकप्रिय आहे. ७९ वर्षांपासून दांडेकर कुटुंब या व्यवसायात आहे. हा सारा उद्योग सांभाळताना त्यांनी मूल्यांना अधिक महत्त्व दिले. हा गुण उद्योग जगात दुर्मिळ असाच आहे. कधी प्रसंगी त्यांच्या कामगारांनी संप पुकारला, तर ते त्यांना म्हणायचे, ''तुम्ही संप करून विचार करता, वस्तुतः विचार करून तुम्ही संप करावयास हवा...'' ह्यात त्यांच्या संयमी, शांत वृत्तीचे दर्शन घडते.

बदलत्या काळाची चाहूल ओळखून त्याप्रमाणे आपल्या व्यक्तिमत्त्वात आणि उद्योगात बदल घडवून आणतो, तोच खरा यशस्वी उद्योजक बनू शकतो. तसेच ग्राहकांची गरज ओळखून त्याप्रमाणे विक्रीकलादेखील आत्मसात केली पाहिजे, असे सुभाष दांडेकरांचे ठाम मत आहे. कॅम्लिन कंपनीमुळे मोठ्या प्रमाणात लोकांना रोजगार मिळाला आहे. शाळेच्या वस्तू महत्त्वाच्या असल्याने नेहमी बाजारात कॅम्लिनच्या उत्पादनाची तेजी असते. ''आम्ही आमच्या ग्राहकांना चांगल्या प्रतीची वस्तू देत असल्याने ग्राहक नेहमी आमच्या वस्तू खरेदी करतात. व्यवसायामध्ये प्रामाणिकपणा असल्याने नफा मोठ्या प्रमाणावर मिळतो. ग्राहक समाधान हेच आमचे व्यवसायाचे तंत्र असल्याने आमची कंपनी व्यवसायात टिकून आहे'', असे दांडेकरांची नवीन पिढीदेखील म्हणते.

भारतातील स्टेशनरी बाजारपेठेत कॅम्लिनचे नाव नेहमीच अग्रक्रमाने घेतले जाते. आपल्यापैकी प्रत्येकाला अक्षरओळख होण्याच्या आधीच रंगीत खडू, पेन्सिल्स, कलरिंग बुक्स यामुळे ओळखीचा झालेला ब्रँड म्हणजे कॅम्लिन. गेल्या तीन पिढ्यांपासून घरोघरी पोहोचलेली कॅम्लिनची दर्जेदार उत्पादने २०११ पासून कोकुयो कॅम्लिन या नव्या रूपात बाजारपेठेत येऊ लागली आहेत. जपानमधील कोकुयो ह्या सुप्रसिद्ध कंपनीबरोबर Joint Venture करून कॅम्लिनने जागतिक पातळीवर आपला व्यवसाय नेला आहे. १९३१ साली स्थापन झालेल्या कॅम्लिन कंपनीची १९८८ मध्ये पब्लिक लिमिटेड कंपनी झाली. त्यानंतर काही वर्षांनी भारतात खुल्या अर्थव्यवस्थेचे आणि जागतिकीकरणाचे वारे वाहू लागले. इथली बाजारपेठ मोठ्या आंतरराष्ट्रीय कंपन्यांना मोकळी झाल्यामुळे साहजिकच इतर स्थानिक कंपन्यांप्रमाणे कॅम्लिनलाही जागतिक स्पर्धेला सामोरे जावे लागले. मात्र त्यातही कॅम्लिनला यश मिळाले. आज कॅम्लिन कोकुयोबरोबर एकत्रितपणे व्यवसाय करते आहे. असे Joint Venture केल्याने मुख्य म्हणजे कॅम्लिन कंपनीच्या व्यवसायाचा विस्तार आज अधिक वाढला आहे. तारापूर, तळोजा, वसई, जम्मू, मिरज, गोवा अशा अनेक ठिकाणी कंपनीची उत्पादन केंद्र आहेत.

मी एक उद्योजक

विजय पाध्ये

पाध्ये पब्लिसिटीचे
एक डायरेक्टर
vijay@bypadhye.com

आपण लहानपणी काही कळत नसणाऱ्या वयात सतत धडपडत असतो. कुठे हे उचल, ते उचल, जिज्ञासेपोटी जे समोर दिसेल त्याला हाताळणे, ओढणे, तोडणे, फेकून देणे असे प्रकार सहजसुलभपणे करत असतो. त्या वेळी आपल्यापैकी अनेकांनी आपले आई, वडील, आजी, आजोबा, शेजारी 'हा फार उद्योगी आहे बुवा' म्हणून कौतुकाने तर कधी रागाने म्हणतानाचा अनुभव घेतला असणार.

सुरुवातीच्या काळातील पाध्ये पब्लिसिटीचे कार्यालय

माझ्या स्वतःच्या बाबतीत मी मोठा झाल्यावर मला घरातील वडीलधाऱ्यांकडून सारखे नोकरी कर, मिळत नसेल तर काहीतरी उद्योगधंदा कर म्हणून उपदेश किंवा सल्ला ऐकावा लागला नाही. कारण मी बहुधा तसा वागलो नसावा. मोठ्या चाळीत बालपण गेल्यामुळे संपूर्ण चाळीत दिवसभर खेळणे आणि अभ्यास करणे यातच जास्त वेळ गेला. मात्र मी एका बाबतीत भाग्यवान. आमच्या वडिलांचा बी. वाय. पाध्येंचा जाहिरात व्यवसाय मी बालपणापासून पाहिला होता. त्याचा कळत-नकळत परिणाम होत होता. १९५९ साली आमच्याच चाळीतील दुसऱ्या मजल्यावरील घरातच वडिलांचे ऑफिस सुरू झाले. पुढे तो जाहिरात व्यवसाय आमच्या सध्याच्या जुन्या ऑफिसमध्ये जावळे भुवनमधील दोन खोल्यांतच बहरला. व्यवसाय आणि राहणे म्हणजे मारवाडी भाषेत 'आगे दुकान, पिछे मकान' पद्धतीत जवळपास एकवीस वर्षे सुरू होता. त्यामुळे आम्हाला आमच्या व्यवसायाचे बाळकडू लहानपणापासून घरातच मिळाले. जसा अभिमन्यू युद्धनीती आईच्या पोटात शिकला आणि कोवळ्या वयातच बेधडक युद्धभूमीत शिरला. त्याच पद्धतीने मी इंटर सायन्सला फेल झाल्यावर पुढे काय ह्याचा विचार न करता स्वतःहूनच आमच्या व्यवसायात शिरण्याचा निर्णय घेतला. त्या

वेळी दादा माझा ठाम निर्णय पाहून मला म्हणाले, ''मी आजपासून निवृत्त! तू हा व्यवसाय मावशीसोबत सांभाळ. (मावशी-जयंती जोशी दादांबरोबर संस्थापक-सदस्य होती.) हा माझा व्यवसाय टिकवलास तर तुझा, घालवलास तरी तुझाच.'' असा माझ्यावर संपूर्ण विश्वास टाकला. सुरुवातीचे दोन ते तीन महिने मी माझ्या पद्धतीने समोरच्या clientsशी वागत-बोलत होतो. मनाला पटेल तसे निर्णय घेत होतो. याला कदाचित व्यावसायिक शिस्त नसावी. त्यामुळे समोरचे clients वास्तविक माझ्या परिचयाचे असतानादेखील; मला ते सुनवायला लागले, 'दादा असे वागत नव्हते, बोलत नव्हते!' अशा तऱ्हेने माझ्यासमोर अडचणी उभ्या राहू लागल्या. मला काही सुचेना. मात्र माझ्या चटकन ध्यानात आले की, आपलं नक्कीच काहीतरी चुकतं आहे. मग मी प्रयत्नपूर्वक दादा, मावशी कसे वागायचे, बोलायचे ते आठवू लागलो व पुढे त्यांच्याप्रमाणेच वागण्यास सुरुवात केली. दादा, मावशी सर्व clientsशी आपुलकीने आणि अगत्यशील वागायचे. तसा वागण्याचा मी प्रयत्न करू लागलो आणि हळूहळू clients शी माझे सूर जुळू लागले. त्यांना व्यवसायातील माझा सहभाग पटू लागला. मग माझी व्यवसायातील गोडी वाढली. मग मी मनाशी निर्धार करून पूर्णपणे स्वतःला झोकून दिले. तरीही मनात सारखे यायचे की, आपण दादांनी कष्टाने उभा केलेला व्यवसाय कितपत वाढवू शकू ? त्याचबरोबर मनात हेही यायचे की, आपण व्यवसाय नक्कीच घालवणार नाही. तशी मनाशी खूणगाठ बांधली की, व्यावसायिक शिस्तीनेच वागेन. या श्रद्धेचा उपयोग झाला. गेली चव्वेचाळीस वर्षे दादा व मावशींनी आखून दिलेल्या व्यावसायिक नीतिमत्तेप्रमाणे व्यवसाय करतोय. सोबत दोघे बंधू

पाध्ये कुटुंबीय

आणि माझ्या दोन मुली आहेत. आजच्या या काळात आम्ही एकाच व्यवसायात आणि एकत्र कुटुंबात राहत आहोत. त्यामुळे व्यवसाय व संसारात आनंदीत आहोत. सोबत पंधरा ते सोळा कार्यालयीन सहकारी आहेत. उत्तम टीमवर्क जमले आहे. मेहनत, प्रामाणिकपणा आणि व्यवहारात पारदर्शकता या त्रिसूत्रीने आमच्या व्यवसायाने पंचावन्न वर्षे पूर्ण केली आहेत. अंजली किचनवेअर्स, कोहिनूर ग्रूप, लोकमान्य मल्टिपर्पज, वैद्य-पाटणकर, अमृत फार्मा, खो-गो, केशरंजना तसेच दादरमधील बहुतेक सर्व ज्वेलर्स, क्लासेस, मराठी हॉटेल्स, लग्न-मुंजीचे हॉल, हॉस्पिटल्स, ट्रॅव्हल कंपन्या आणि अनेक मातब्बर नाट्यसंस्था, प्रकाशक हे आमच्या गेल्या पंचावन्न वर्षांतील कायम ग्राहक (व्यावसायिक clients) आहेत. ह्या सर्वांमुळेच आम्ही यशस्वी व्यावसायिक आहोत. स्वाभिमानाने सांगू इच्छितो

अमृत महोत्सवानिमित्त दादा पाध्ये यांचा श्री. मनोहर जोशी यांच्या हस्ते सत्कार. सोबत श्री. जयंत साळगावकर

की, आम्ही आज अनेक नामवंत संस्थांचे जाहिरातीचे काम करीत असल्यामुळे (त्यांना चांगली सेवा आणि वर्तमानपत्र-टी.व्ही.-रेडिओवाल्यांना ठरलेल्या वेळेवर पेमेंट देत असल्यामुळे) आज भारतात जाहिरात म्हटलं की, सर्वांना आमच्या 'बी. वाय. पी.'ची आठवण येते. अनेक ब्रँड्सच्या जाहिराती करता करता 'बी. वाय. पी.' हा एक विश्वासू ब्रँड झाला आहे. रोज सकाळी आम्हा भावंडांना आठ वाजता ऑफिसला जाण्याची आणि संध्याकाळी सात ते साडेसात वाजता घरी परतण्याची ओढ असते. त्यामुळे व्यवसाय आणि कौटुंबिक सौख्य आम्ही एन्जॉय करू शकतो. आम्हा भावंडांना कोणतेही व्यसन नाही. मात्र माणसं जोडण्याचे व्यसन आहे. कोणत्याही उद्योगाचा पाया चांगल्या रिलेशन्सवर अवलंबून असतो. ते आम्ही असोशीने जपत असल्याने अडचणी कमी येतात. आल्याच तर सोडवायला अनेकजण सोबत असतात. अखेरीस काय, स्वतःला व्यवसायात झोकून द्या, प्रामाणिकपणे व्यवसाय करा, यश तुमचेच आहे. आपली चूक असो वा नसो सॉरी म्हणायला शिका. त्यामुळे समोरचा माणूस तुमचा होतो. जगात चांगली माणसं खूप आहेत. तुम्ही चांगले वागा. तुम्हाला ती भेटतीलच. व्यवसाय, उद्योग फक्त पैसेच कमवायचे म्हणून करू नका. माणसं जोडण्यासाठी करा. पैसा आपोआप मिळतोच. तुमचे नेहमीचेच clients तुम्हाला नवीन clients आणून देतील. कारण त्यांना तुमची कामाची पद्धत आणि प्रामाणिकपणा भावलेला असतो. कोणी फसवले तर राग येतो, वाईट वाटते तेव्हा आपण स्वतः दक्षता घेऊन आपल्याकडून/आपल्यामुळे कोणी फसणार नाही, ह्याची काळजी घ्या. कोणताही, कसलाही व्यवसाय, उद्योग करण्यास घाबरू नका. कोणताही व्यवसाय, उद्योग वाईट नसतो. फक्त तो करण्याची पद्धत वाईट नसावी. आज जगात चप्पल-बुटांचा व्यवसाय करणारे स्वतःची ओळख उत्तम ब्रँड म्हणून प्रस्थापित करून बसले आहेत. दुसऱ्याच्या कार्यालयात साफसफाई करण्याचा 'हाऊस किपिंग'चा उद्योग चांगला चालतो आहे ना! तेव्हा तुम्ही तुमच्या आवडीचा कोणताही व्यवसाय निवडा. व्यवस्थित चालवा. तुम्हीही एक यशस्वी उद्योजक, व्यावसायिक बनाल. जे मला जमले, ते तुम्हालाही सहज जमेल. मी तुमच्यासारखाच तुमच्यातील एक आहे.

यश तुमचेच आहे. शुभेच्छा!

धन्यवाद!

■

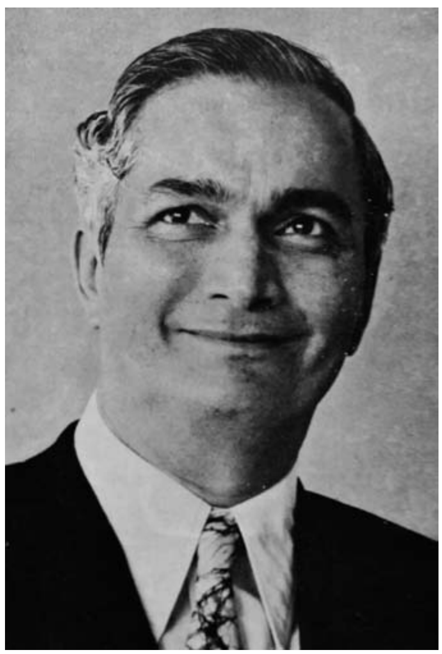
रावसाहेब गोगटे : औद्योगिक क्षितिजावरील तेजस्वी तारा

मनोज आचार्य

'इंडस सोर्स बुक्स' प्रकाशन
मराठी विभागाचे संपादक
manoj.acharya90@gmail.com

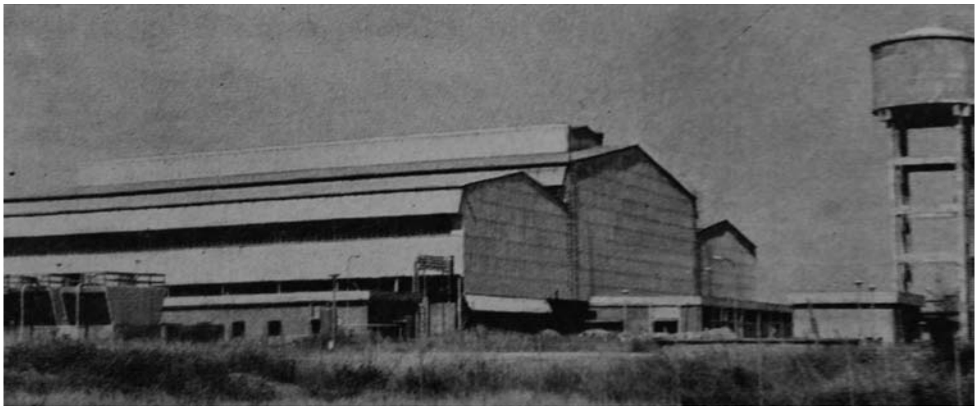
रावसाहेब गोगटे ऊर्फ बाळासाहेब महादेव गोगटे यांचा जन्म १६ सप्टेंबर १९१६ रोजी साताऱ्या जिल्ह्यातील टेंबू गावात झाला. गोगटे कुटुंब मूळचे बेळगावचे. त्यांचे वडील त्या काळातील एल.एम. अँड एस. डॉक्टर होते. गंमत म्हणजे बुद्धिवान असणाऱ्या रावसाहेबांच्या वडिलांनी आपली डॉक्टरकी सोडून एक पिठाची गिरणी सुरू केली. हे फारच थोड्या लोकांना माहीत असेल. आजही ती गिरणी छोट्या स्वरूपात चालू आहे.

रावसाहेबांनी आपले शालेय आणि महाविद्यालयीन शिक्षण कराड आणि जळगाव, चाळीसगाव, बेळगाव येथे पूर्ण केले. ते पूर्ण केल्यावर त्यांनी मुंबईत कायद्याचे शिक्षण पूर्ण केले. रावसाहेबांच्या तरुण वयात त्यांच्या डोळ्यांसमोर किर्लोस्कर, वालचंद, हिराचंद, जमशेटजी टाटा ह्या औद्योगिक-क्षेत्रातील आघाडीच्या व्यक्ती आदर्श म्हणून होत्या. त्या सर्वांच्या जाहिराती सतत पाहत असताना त्यातला National Industrialist ह्या उल्लेखाने वा त्या आयडिऑलॉजीने रावसाहेबांच्या मनावर खोलवर परिणाम झाला. उद्योगातून श्रीमंत होणं हा काही गुन्हा नाही. हे त्यांना त्या वेळी उमगलं. वकील झाल्यानंतर संस्थानिकांच्या हद्दीत भराव्या लागणाऱ्या जकातीबाबतचे दक्षिण महाराष्ट्रातील मोटारमालकांचे गाऱ्हाणे सोडवण्यासाठी त्यांनी बेळगाव-मुंबई-दिल्ली अशा अनेक वाऱ्या करून तो प्रश्न सोडवला. पुढे त्यांचा वकिलीचा व्याप वाढल्यावर त्यांनी कामाकरता देशात आणि परदेशात संचार केला. त्यामुळे त्या प्रवासात विविध थरांतील लोकांशी त्यांचा परिचय झाला. त्या परिचयांतून नव्या कल्पना, नवे प्रकल्प मूर्त स्वरूपात आणण्यासाठी त्यांची धडपड सुरू झाली आणि त्यांनी उद्योगाकडे वळायचं ठरवलं. आपला वकिलीचा व्यवसाय सोडून उद्योगाकडे वळण्याची रावसाहेबांच्या अंतर्मनातील प्रेरणा कदाचित त्या पिठाच्या गिरणीनेही त्यांना दिली असावी. आरंभीच्या काळात मोटार वाहतूक, आइस फॅक्टरी असे उद्योग करता करता योगायोगाने रावसाहेब अचानक खाणीच्या व्यवसायाकडे वळले. सावंतवाडीजवळील रेडी येथील लोखंडाची खाण त्यांनी सुरू केली. तशा प्रकारच्या खाणीच्या उद्योगात श्रमाबरोबर नशिबाची अनुकूलता लागते. माती खणणे आपल्या हाती असते, पण तेथे लोह सापडणे निसर्गाच्या मर्जीत असते. सुदैवाने रावसाहेबांच्या नशिबाने त्यांना हात दिला. ती रेडीची लोखंडाची खाण त्यांच्या उद्योगसमूहाची गंगोत्री सिद्ध झाली. रेडी येथील खाणीतून निघालेले लोखंड जपानला निर्यात होऊ लागले. खाणीतील लोखंडाची ने-आण करण्यासाठी व त्याच्या निर्यातीसाठी आपण स्वावलंबी असावे म्हणून त्यांनी कृष्णा व कोयना या दोन मोठ्या बार्जेस विकत घेतल्या आणि किनाऱ्यावरून वाहतूक सुरू केली. पण त्यात भयंकर समस्या निर्माण झाल्या. परदेशातून आलेल्या व किनाऱ्यापासून कित्येक मैल आत समुद्रात नांगरलेल्या बोटी भरण्याकरिता बांधलेले तराफे संपूर्ण कुचकामी ठरले. त्यात लाखोवारी नुकसान झाले. तरीही खाणीतून मिळत गेलेल्या पैशाच्या आधारावर रावसाहेबांनी अनेक उद्योग सुरू केले. आणि ते भरभराटीस आले. पुढे त्यांनी 'Gas plants'चा उद्योग सुरू केला, त्यात त्यांना पुन्हा लाखांचा फटका बसला. मात्र त्यांनी मोठ्या जिद्दीने हार न मानता पूर्ण अभ्यासानिशी 'गोगटे सॉल्ट्स अँड केमिकल्स' हा एक महत्त्वाकांक्षी संकल्पित प्रकल्पाचा गोगटे सॉल्ट्स हा विभाग मुंबई उपनगराबाहेर असणाऱ्या नालासोपारा रेल्वे स्टेशनजवळ सुरू केला. अभिमानाची गोष्ट म्हणजे ती मिठागरे महाराष्ट्रातील सर्वात मोठी व तंत्रदृष्टया परिपूर्ण अशी ठरली. त्या मिठागरामुळे त्यांची भरभराट झाली. त्यातून त्यांनी तारापूरला 'गोगटे स्टील 'आणि चंद्रपूर जिल्ह्यात 'गोगटे पेपर मिल' हे उद्योग सुरू केले. एका उद्योगधंद्यातून दुसरा उपधंदा-जोडधंदा अशी उद्योगधंद्याची साखळीच त्यांनी निर्माण केली. जिद्द, अविरत प्रयत्न, दुर्दम्य महत्त्वाकांक्षा यांच्या बळावरच ते हे सारे करू शकले आणि एक मोठे उद्योजक बनू शकले. म्हणूनच उद्योगक्षेत्रात त्यांचे नाव आदराने घेतले जाते. तरुण वयात मोठा उद्योगसमूह स्थापन करण्याचे स्वप्न पाहत आणि तेच ध्येय मनात ठेवून सातत्याने चाळीस वर्षं अहोरात्र मेहनत घेऊन गोगटे पेपर्स, गोगटे सॉल्ट, गोगटे इंजिनिअरिंग अँड मेटल्स लि., गोगटे स्टील इत्यादी विविध उद्योग रावसाहेबांनी उभे केले.



श्री. रावसाहेब गोगटे

ह्या सर्व उद्योगधंद्यांतून त्यांना यश मिळाले ते औद्योगिक परिस्थिती अजमाविण्याची, त्या त्या क्षेत्रातील चढउताराचा



तारापूर येथील ‘गोगटे स्टील’ कारखाना

अभ्यास करण्याची व योग्य निर्णय घेण्याची बौद्धिक शक्ती त्यांच्याकडे होती. शिवाय रावसाहेबांपाशी त्यांच्या उद्योगात प्रेरणा देणाऱ्या अनेक गोष्टींत गोगटे या आडनावाबद्दलचा जाज्वल्य अभिमान ही एक जबरदस्त शक्ती होती. त्यांनी उभ्या केलेल्या महत्त्वाच्या उद्योगांच्या नावात प्रारंभी गोगटे हे नाव कटाक्षाने जोडलेले आढळते. त्यामुळेच एक ब्राह्मण आडनाव महाराष्ट्राच्या औद्योगिक नकाशावर ठळकपणे दिसू लागले. रावसाहेबांनी उभ्या केलेल्या सर्व व्यवसायांत त्यांना यश जरी मिळाले होते, तरी त्याबरोबर अनंत अडचणीही त्यांना आल्या होत्या. ह्या अडचणी कधी आर्थिक स्वरूपाच्या असत, तर कधी मानसिक स्वरूपाच्या. मात्र अत्यंत समतोल वृत्तीने त्यांनी सर्वांना तोंड दिले. कामासाठी आज इथे, तर उद्या तिथे असे सारखे त्यांना करावे लागे. त्यातूनही त्यांनी आपल्या कुटुंबीयांचे स्वास्थ्य बिघडू दिले नाही. ते कायम कुटुंबवत्सल राहिले. बघता बघता ते उत्कर्षाची पायरी चढत गेले. उद्योग करताना त्या क्षेत्रातील एखादी पदवी, अभ्यासक्रम खूप आवश्यक असतो, हे त्यांना नेहमी पटायचे. कारण व्यवसाय म्हटलं की रीसर्च, थिअरी आणि त्यातला सराव खूप आवश्यक असतो. त्यामुळे त्यांना नेहमी वाटायचं की आपल्याकडे व्यवसायासंबंधी पदवी असती, तर आपण आणखीन प्रगती करू शकलो असतो आणि व्यवसायातले टक्केटोणपे तरी निश्चित कमी झाले असते. व्यवसायात भांडवल उभं करणं आणि नव्या उद्योगासाठी ते डोळसपणे गुंतवणं हाच ऐश्वर्याचा सर्वात चांगला विनियोग आहे, या मताचे ते होते.

पुढे त्यांना त्यांच्या कर्तृत्वावरच बेळगाव आणि महाराष्ट्र चेंबर्स ऑफ कॉमर्सचे उपाध्यक्ष आणि नंतर अध्यक्षपद मिळाले. त्यांची कर्तबगारी देशातील बड्या उद्योगपतींना आणि सरकारलाही पटली. त्यानंतर त्यांनी ‘टाटा’च्या स्वदेशी मिलचे संचालक, राष्ट्रीकृत ‘पंजाब नॅशनल बँके’चे डायरेक्टर, ‘महाराष्ट्र मिनरल्स कॉर्पोरेश’चे डायरेक्टर अशी अनेक महत्त्वाची पदे भूषवली आणि आपला असा ठसा पूर्ण देशात उमटवला. यशवंतराव चव्हाण हे त्यांचे शाळेतील वर्गमित्र होते. त्यांच्याशी त्याची मैत्री शेवटपर्यंत अखंड राहिली. त्याशिवाय मोरारजी देसाई, बाळासाहेब खेर, अण्णासाहेब लठ्ठे या जवळच्या मित्रांमुळे राजकारणात जाण्याची रावसाहेबांना ऊर्मी यायची, मात्र यशवंतरावांच्या सल्ल्याने उद्योग–क्षेत्रातच टिकून राहिले. मात्र त्यांनी राजकारणात भाग न घेता प्रसंगोपात सर्वच राजकीय पक्षांना अर्थसाहाय्य केले. माणसाजवळ संपत्ती जरी असली, तरी समाजाचाही त्यात काही भाग असतो, ही जाणीव त्यामागे होती. मात्र हे अर्थसाहाय्य करताना त्यांनी राजकारणी लोकांकडून कोणतीही अपेक्षा मात्र ठेवली नव्हती. नाहीतर ‘आवळा देऊन कोहळा’ काढणाऱ्यांची संख्या कमी नसते. राजकीय पक्षांना, होतकरू व्यक्तींना, विविध सामाजिक संस्थांना दान देताना ते दान त्यांनी गुप्त, ‘उपकार कधी न बोले’ या स्वरूपाचे ठेवल्याने त्याचे मोल करणे कठीण आहे.

‘गोगटे सॉल्ट ॲन्ड केमिकल्स’, नालासोपारा

वैयक्तिक जीवनात रावसाहेब रसिक होते. त्यांना वीररसातील नाटकं खूप आवडायची. शिवाय त्यांना शास्त्रीय संगीतही आवडायचे. बालगंधर्वांच्या मुंबईत झालेल्या दैवदुर्लभ सत्काराचे पौरोहित्य रावसाहेबांनी केले होते. हिराबाई बडोदेकर, माणिक वर्मा, सी रामचंद्र, सुवासिनी मुळगावकर ह्या व्यक्ती रावसाहेबांच्या निकटवर्तीयांतील होत्या. व्यावसायिक जीवनाची सुरुवात त्यांनी ऑनेस्टी, सिन्सिरिटी, इंडस्ट्री अँड कॅरेक्टर या चौसूत्रावर केली. म्हणूनच ते इतके यश मिळूनही चौकटीबाहेर तसूभरही सरकले नाहीत. त्यातच त्यांच्या जीवनाचे यश आणि रहस्य सामावले आहे. म्हणूनच ते वैयक्तिक आणि व्यवसायिक जीवनात यशवंत व भाग्यवंत ठरले.

■

माझ्या उद्योगातील हृदयस्पर्शी अनुभव

सुरेश अभ्यंकर

मी मुळचा वाईचा. इलेक्ट्रिकल आणि ऑटोमोबाईल (VJTI मुंबई) दोन्ही शाखेचा पदविका धारक. सुरुवातीला साधारण १९७५च्या सुमारास इलेक्ट्रिकल कॉन्ट्रॅक्टचा व्यवसाय सुरू केला. या व्यवसायात पैसे काम पूर्ण झाले की लगेच मिळत. या काळातला एक अनुभव सांगतो. ओळखीच्या एका उद्योजकाच्या फॅक्टरीचे काम पुण्याजवळच चालू होते. मोठ्या मिनतवारीने ते काम मिळवले. ते ट्रान्सफॉर्मर सब स्टेशनचे काम होते. त्याची पहिली पायरी म्हणजे साईटची ड्रॉइंग्ज तयार करून ती इलेक्ट्रिकल इन्स्पेक्टरच्या ऑफिसमधून पास करून घेणे.

इलेक्ट्रिकल ड्रॉईंग्ज हा आवडीचा विषय असल्याने दुसऱ्या कोणाची मदत न घेता ड्रॉईंग्ज तयार केली व ऑफिसमध्ये नेऊन दिली. १५-२० दिवसांनी एक जाड-जूड पाकिट माझ्याकडे पोस्टाने आले. सोबत तांत्रिक चुका असल्याने प्लान परत पाठवत असल्याचे पत्र होते. इतकी परफेक्ट ड्रॉईंग्ज तयार करूनही, ती परत पाठवली गेल्यामुळे मला धक्का बसला. मी लगेच त्या ऑफिसला गेलो व संबंधित माणसाला भेटलो. त्याने अत्यंत किरकोळ अशा चुका दाखवल्या. ड्रॉईंग्ज घेऊन बाहेर आलो. व्हरांड्यात एक प्यून तंबाखू मळत उभा होता. 'तू सुरेश ना?' त्याने विचारले. मी 'हो' म्हणालो.

थोडे निरखून पाहताच ओळख पटली. माझा गाववाला होता तो. माझ्या एका शाळकरी मित्राचा तो थोरला भाऊ होता. त्याचं नाव मारुती होतं. 'हिकडं काय काल्ढ आज?' त्याने विचारले. मी त्याला सारं सांगितलं. 'हिकढं अशी न्हाई कामं होतं. आन हिकडं ती कागदं' असे म्हणून त्याने मला त्याच्या मागून येण्यासाठी खुणावले. आत जाताच त्याने माझ्या ड्रॉईंगवर स्वतःच शिक्के मारले. मला चुका दाखवणाऱ्या माणसाच्या टेबलवर त्याने ते कागद ठेवले व म्हणाला,

'साहेब, कंत्राटदार नवा हाय. आपला गाववाला हाय कोंबडा काढा हितं. त्या माणसाने ड्रॉईंग जराही न बघता सही केली. मारुती मला म्हणाला चल आता थोरल्या साह्यबांकडं थित मातर तु एकलाच जा.' 'पाश्शे रुपये दे साह्यबाला लगीच सही करल बघ!' मी थोडासा भितभितच साहेबांच्या केबिनमध्ये शिरलो. बाजुला २-३ जण बसलेले होते. साहेबांनी खालच्या अधिकाऱ्याच्या सह्या पाहिल्या स्वतः सही करून कागद माझ्या पुढे टाकले व माझ्याकडे प्रश्नार्थक चेहरा करून पाहू लागले. मला आधीच टेन्शन आलेले. आता हे लाच म्हणून द्यायचे पैसे या बसलेल्या लोकांसमोर कसे द्यायचे, ह्या विचारात मी पडलो. मिनिट दोन मिनिट तसाच उभा राहिलो शेवटी साहेबांनीच कोंडी फोडली.

'तुम्हांला मारुतीने काही सांगितलंय का नाही?'

मी खिशातून नोटा बाहेर काढल्या त्या हाताच्या घामाने भिजल्या होत्या. मी बाजूच्या माणसांकडे पाहू लागलो. 'आणा इकडं. आपलीच माणसं आहेत ती त्यांना नका घाबरू.'

नोटा साहेबांच्या हवाली करून माझे पेपर्स घेऊन मी बाहेर आलो. लाच इतक्या उघड उघड खाल्ली जाते, हे पाहून मी चाट पडलो होतो.

मारुती बाहेर उभा होताच मी त्याचे आभार मानू लागलो. 'ते थ्यांकु न्हाउदे बाजूला त्या धाकट्या साहेबांचं दोनशे अन् माजे शंबर दे तेवढे' मी निमूटपणे पैसे काढून दिले.

पुढे ऑटोमोबाईल इंजिनिअरिंगच्या ज्ञानाचा उपयोग करून घ्यावा, असे मनात येऊ लागले. तुळशीबागवाले कॉलनीत वडिलांची जागा होती. १९८७च्या सुमारास त्या भागातील वस्ती प्रचंड प्रमाणात वाढली होती. दुचाकी ही पुण्याची खासियत. घरापासून जवळच अल्प भाड्यात एक जागा मिळाली आणि दुचाकी दुरुस्तीचे गॅरेज सुरू केले. अल्पावधित विश्वसनीय गॅरेज म्हणून लौकिक पसरला. मनाला खूपच उभारी वाटली. पुढील २-३ वर्षातच चारचाकी गाड्यांचे गॅरेज सुरू केले. पहिल्या दिवसापासून छान प्रतिसाद मिळाला तो आजपर्यंत टिकून आहे.

अशिक्षित किंवा अर्धशिक्षित लोकांतर्फे बऱ्याच वेळा हा उद्योग चालवला जातो. गाडी मालकांना त्या लोकांकडून काम करून घेणे तेवढे पसंत नसते. त्यामुळे जेव्हा त्यांना माझ्यासारख्या सुशिक्षित गॅरेजवाल्याचा पर्याय उपलब्ध झाला, तेव्हा त्यांची पसंती माझ्याच गॅरेजला मिळाली.

दुसरा मला फायदा झाला तो माझ्या आडनावाचा. पुण्यातील सहकार नगर भागातील बहुसंख्य वस्ती ब्राह्मणांची आहे. त्यांची पसंती ओघानेच मला मिळत गेली.

या उद्योगातदेखील खूप वेगवेगळे अनुभव घेतले. मनुष्य स्वभावाचे अनेक पैलू येथे पाहण्यास मिळाले. एक अनुभव मात्र अत्यंत हृदयस्पर्शी ठरला तो देऊन या लेखाचा शेवट करतो.

एकदा सकाळी सुमारे ७०-७५ वयाचे गृहस्थ गॅरेजमध्ये आले अन् म्हणाले, 'नमस्कार, मी इथं तुमच्या पलीकडच्याच सोसायटीत राहतो. माझ्या बाल्कनीतून तुमच्या गॅरेजचं सारं काम दिसत असतं. रोज मी ते बघत असतो. माझं तुमच्याकडे एक काम आहे. माझ्याकडं जुनी फियाट (प्रिमिअर) गाडी आहे. मला ती चालू करून हवी आहे. तुमचा मनुष्य येऊन ती घेऊन येईल का?'

'हरकत नाही. मी सर्व प्रकारच्या गाड्यांची कामं करतो. नक्कीच तुमची गाडी दुरुस्त करून देईन.' असं मी म्हणालो आणि गॅरेजमधल्या दोन-तीन लोकांना त्यांच्याबरोबर दिलं. लगेचच गाडी धक्का मारून गॅरेजपर्यंत आणली. गाडीचा नंबर बघताच ती निदान ३०-३५ वर्षे जुनी असणार हे जाणलं. 'मी असं करतो, गाडी प्रथम स्वच्छ धुवून घेतो. सकाळी चेक करतो. उद्या तुम्हाला एस्टिमेट देतो.' मी म्हणालो.

त्याच संध्याकाळी गॅरेज बंद करण्याच्या सुमारास मी गेटजवळ उभा होतो आणि चकचकीत बीएमडब्ल्यू माझ्या बाजूस उभी राहिली. आत अद्ययावत पोशाख केलेला तरुण होता. केवळ काच खाली करून त्यांनी माझ्याशी बोलायला सुरुवात केली. कॉर्पोरेट क्षेत्रातील व्यक्तीची घमेंड त्याच्या शब्दा-शब्दांतून तिचं दर्शन होत होतं. तो म्हणाला, 'ती गाडी माझ्या डॅडनी सोडली आहे. हे पहा, ती रिपेअर करण्याच्या भानगडीत पडू नका. आय डोंट वॉंट दॅट जंक टू बी देअर. एस्टिमेट थोडं हायर साईडचं द्या म्हणजे ती गाडी स्क्रॅपमध्ये जाईल.' मी बोलण्याआधीच त्याने गाडीला स्टार्टर मारला.

मी सांगितल्याप्रमाणे ते गृहस्थ दुसऱ्या दिवशी आले. मी त्यांचं एस्टिमेट काढून ठेवलेलं होतंच. साधारणपणे ४० हजारापर्यंत खर्च येईल असं मी म्हणालो.

एस्टिमेट ऐकताच त्यांचा चेहरा साफ पडला नंतर चष्म्याच्या काचा पुसत म्हणाले, 'माझ्याकडे दहा एक हजार रुपये आहेत. तेवढ्या पैशांत गाडी चालू करता येईल का?' त्यांनी विचारलं.

'दहा हजारांनी काहीच होणार नाही. नुसत्या बॅटरीचेच चार-साडेचार हजार होतात. तुमचे पैसे जातील व हातात काहीच पडणार नाही.' मी म्हणालो.

'ही गाडी विकायची म्हटलं तर काय येईल?' त्यांनी विचारलं. हा प्रश्न मला अपेक्षितच होता. 'या गाड्या वापरण्यासाठी हल्ली कोणी घेत नाही. विकायचीच झाली, तर स्क्रॅपवाल्याला द्यावी लागेल.' मी सांगितलं.

त्यांचा चेहरा खूपच कष्टी झाला होता. मनाचा हिय्या करून ते म्हणाले, 'तुम्ही त्यांना बोलावून घ्या. आपण गाडी देऊन टाकू.' मी लगेचच आमचा स्क्रॅप डीलर शकीलभाईला फोन लावला. तो अर्ध्या तासातच हजर झाला. दोघांमध्ये गाडीचा व्यवहार ठरला. 'कल दो आदमी भेज दुंगा. इधरच तोडके टेम्पो भरके ले जाऊंगा.'शकीलभाई म्हणाला. त्यानं तेवढ्यात स्वतःची सोय पाहिली.

'आता आजचा दिवस जर गाडी इथंच राहणार असेल, तर मी गाडीतून एक चक्कर मारून यावं असं म्हणतो आहे. चालेल ना?' त्यांनी विचारलं.

त्यांच्या मंद हालचाली आणि मंदावलेली दृष्टी विचारात घेता, मला ते जरा धोक्याचच वाटलं.

'तुम्ही रात्री नऊच्या सुमारास आलात तर बरं पडेल. क्लच व ब्रेक सेटिंग करावं लागेल. रात्रीपर्यंत मी ते काम करून ठेवतो.' मी म्हणालो. रात्री नऊच्या सुमारास दोघे पती-पत्नी हजर झाले. 'एका बादलीत थोडं पाणी मिळालं तर मी गाडी थोडी धुवून घेईन.' ते म्हणाले. खरं तर गाडी धुतलेलीच होती. यांचं मन दुखवायला नको म्हणून मी त्यांना बादली व पाणी दिलं. त्यांच्या या कामाकडे जोशीणबाई काहीशा कौतुकानं पाहत होत्या. 'सगळा नादिष्टपणा हो! खरं तर अजिबात ऐपत नसताना केवळ हौस म्हणून ही गाडी घेतली. माझं थोडं सोनं मोडून, काही मित्रांकडून उसने, काही ऑफिसकडून कर्ज असं सारं करून पैसे उभे केले. नंबर लावल्यानंतर तीन-चार वर्षांनी गाडी मिळाली. लहान बाळाचे लाड करावेत तसे लाड ते गाडीचे करत होते. मग दरवर्षी कुठे ना कुठे लांबच्या प्रवासाला जात होतो. वर्षभर काटकसर करत राहायचे. इतर साऱ्या हौसेमौजेला फाटा द्यावा लागायचा. मात्र ट्रिप झालीच पाहिजे, असा यांचा हट्ट. खरं सांगते, सगळा हिंदुस्थान फिरलो या गाडीतून; पंक्चर होण्यापलीकडे गाडीनं एकदाही त्रास दिला नाही. खरोखरच गुणाची गाडी हो. ही गाडी काढून टाकणं अगदी जिवावर आलं आहे; पण मुलानं नवी गाडी घेतली आहे. सोसायटीतील पार्किंग त्याला हवं आहे. ही अडगळ एकदाची काढून टाका, असं त्याचं म्हणणं. त्यावरून रोज वादावादी होत आहे.' पाणावलेल्या डोळ्यांनी त्या म्हणाल्या.

जोशीसाहेबांनी गाडी धुण्याचं काम पूर्ण केलं. उभयता गाडीतून एक चक्कर मारून आले. आल्यावर जोशीणबाईंनी पर्समधून रुमाल काढला. सासरी जाणाऱ्या मुलीचे डोळे पुसावेत तशा हळुवारपणे गाडीचे दोन्ही हेडलॅम्प त्यांनी पुसले. दोघांनी मोठ्या मनोभावे गाडीला नमस्कार केला आणि किल्ल्या माझ्या हाती दिल्या.

'एक विनंती आहे. तुमच्या त्या शकीलभाईला म्हणावं गाडी तुमच्या गॅरेजला न तोडता येथून घेऊन जा. माझ्या बाल्कनीतून तुमचं सगळं गॅरेज दिसतं. नाही म्हटलं तरी लक्ष जाणारच. मला हे दृश्य पाहवणार नाही.' त्यांनी मला सांगितलं. 'ठीक आहे. मी सांगतो त्याला तसं.' मी म्हणालो.

दुसऱ्या दिवशी संध्याकाळी जोशीसाहेबांचे चिरंजीव आले. 'यू हॅव डन ए ग्रेट जॉब. दॅट जंक इज नो मोअर देअर. तुमचं काही नुकसान झालेलं असणार. मी किती पैसे देऊ तुम्हाला त्यासाठी?' खिशातून पाकीट काढता-काढता त्यानं विचारलं.

'पैसे कसले देताहात?' या साऱ्यामुळे निर्जीव गाडीवर-देखील मनापासून प्रेम करणाऱ्या एक सुहृदयी जोडप्याचा परिचय झाला यात सगळं आलं.' मी म्हणालो व मागे वळलो.

■

मन होतसे प्रसन्न!

सौ. मृदुला लेले

मंडळातल्या बँकेतून बाहेर पडले. खूप वेळ तिष्ठत राहूनही काम झालं नव्हतं; पाय मात्र दुखायला लागले होते आणि वेळ वाया गेल्याने चिडचिड मात्र झाली होती. खाली आले आणि समोरच्या फुटपाथाकडे लक्ष गेलं तर काय? बहावा पानोपानी फुलला होता. याला बंगालीत 'अमलताश' असं सुंदर नाव आहे. पिवळ्या रंगाच्या नाजूक फुलांचे घोसच्या घोस झाडावरून खाली लोंबत होते झुंबरं लावल्यासारखे! त्याचा पिवळा रंगही नाजूक, लिंबकांनी, हळदीचा पिवळा नाही. 'पानोपानी फुले बहरती' पण इथे तर पानं दिसतच नव्हती. नुसती पिवळ्या फुलांची नाजूक झुंबरं! मी बघतच राहिले. डोळ्यात, मनात तो रंग, ती झुंबरं किती साठवू असं वाटत होतं.

पाच मिनिटापूर्वीची चिडचिड कुठच्याकुठे पळून गेली होती. मन कसं प्रसन्न झालं. चेहऱ्यावर आपोआप हसू उमटलं.

असंच एकदा कबुतरखान्याच्या अलीकडे एक कृष्णकमळीचा वेल अचानक दिसला. आयुष्यात चांगले क्षण अचानकच येतात म्हणा! नाजूक पाकळ्यांची कृष्णकमळीची फुलं. निळ्या, जांभळ्या, किरमिजी रंगांच्या रेषा माराव्यात इतक्या बारीक नाजूक पाकळ्या. लहानपणी त्या पाकळ्यांना आम्ही शंभर कौरव आणि आतले पाच पराग म्हणजे पाच पांडव असं म्हणत असू, तेही तेव्हा आठवलं. त्या निळ्या जांभळ्या रंगावरून कृष्ण आठवणं हेही साहजिकच! कदाचित म्हणूनच त्या फुलांना कृष्ण कमळ हे नाव मिळालं असेल.

एका डिपार्टमेंटल स्टोअर्सच्या बाहेरच्या कमानीवर एक वेल होता. नाव माहिती नाही मात्र त्या वेलीला व्हायोलेट, जांभळ्या रंगाचे फुलांचे घोस लागायचे. एकाच घोसात फिक्या व्हायोलेट पासून गर्द जांभळ्या रंगाच्या छटा बघायला मिळत. इतक्या घाईगर्दीच्या रस्त्यात कुणाचं लक्ष जावो न जावो ती फुलं मात्र छान फुललेली असायची. ज्याचं लक्ष जाईल त्याच मन प्रसन्न करत असतं.

तसाच आमच्या सोसायटीत असलेला किंवा गोखले वाडीतून बोलेरोडकडे जाताना भेटणारा प्राजक्त! मोत्या-पोवळ्यांची सुगंधी रास समोर ओतून निर्विकारपणे बसलेला. ही अतिनाजूक स्वर्गीय फुलं, त्यांचा तो मंद सुगंध, पांढऱ्याशुभ्र नाजूक पाकळ्यांची केशरी देठाशी असलेली संगती! यात मन प्रसन्न करण्याची एक जबरदस्त शक्ती आहे. तिथे एक प्रकारचं पावित्र्य जाणवतं. प्राजक्त म्हटला की 'टपटप पडती अंगावरती प्राजक्ताची फुले' पासून 'बहरला पारिजात दारी' पर्यंत अनेक गाणी आठवतात.

बहरला पारिजात दारी
फुले का पडती शेजारी!

लहानपणी ती फुलं गोळा करून त्याच्या वेण्या करणं हा एक उद्योग असायचा. तसंच सोसायटीत एक बकुळीचं झाडही आहे. त्याची फुलंही सतत पडत असतात. अक्षीकर स्ट्रीटवर अचानक एकदा टपोऱ्या बकुळीच्या फुलांचा सडा पडलेला पाहून एकदम आनंदच झाला. बकुळीची फुलं पाहिली की माझं मन नेहमी शिरढोणला पोहोचतं. तिथल्या तळ्याच्या पलीकडे एक मोठं डेरेदार बकुळीचं झाड आहे. कितीतरी वर्षं जुनं. माझ्या आईच्या लहानपणीही ते तेवढंच मोठ्ठ होतं आणि तेव्हाही भरपूर फुलं देत असे. तळ्याच्या काठावर असलेलं ते झाड नेहमी एखाद्या चित्रातल्यासारखं वाटतं.

माझा मुलगा लहान असताना त्याला स्वीमिंगला घेऊन जात असे. स्वीमिंगपूलच्या आवारात कैलाशपतीचं झाड दिसलं. मोठं फुल. पाकळ्या रबराच्या केल्या आहेत की काय, असं वाटावं इतक्या जाड. मात्र सुगंध मंद! आतमध्ये परागांची रचना अशी की वाटावं शंकराच्या पिंडीवर नागाचा फणा!

सोसायटीच्या बागेत एक गुलमोहराचं झाड आहे. त्याला फुलं यायला लागल्यावर सुरुवातीला काही फांद्याच फुलांनी भरायच्या. एक वर्ष पूर्ण बहरलेला गुलमोहोर गॅलेरीतून पाहिला आणि पहातच राहिले. लालचुटुक फुलांमध्ये एकच पांढरी पाकळी. फुलांनी बहरलेलं ते झाड पहाणं हा एक वेगळाच आनंद आहे. गुलमोहोराचं आणखी वर्णन कशाला करायला हवं. ग. दि. माडगुळकरांनी लिहून ठेवलंय,

गुलमोहोर डोलता, स्वागत ते केवढे!

तसाच पोर्तुगीज चर्च जवळचा कॅशिया. वि. द. घाट्यांचा भरारलेला कॅशिया. हा कुठल्याही चित्रकाराच्या कुंचल्याचा विषय होऊ शकतो.

एकदा अचानक एका सुंदर क्षणी कदंब दिसला. संपूर्ण फुललेला. नाजूक, पिवळ्या, केशरी, तंतूची फुलं, फुल म्हणजे काय चेंडूच. आपल्या झळाळत्या रंगांनी लखलखणारे. ख्रिसमस ट्री कसं सजवतात तसं स्वतःच सजलेलं झाड. इतकं सुंदर इतकं मोहक! ते पाहून भान हरपलं. मनात भरून राहिला कदंब.

हे सगळं डोळ्यासमोर येऊ शकत. अगदी इथे आपल्या गर्दीच्या दादरमध्ये. फक्त थोडं उघड्या डोळ्यांनी आजूबाजूला शिल्लक असलेल्या निसर्गाकडे बघायला हवं.

मन प्रसन्न करण्यासाठी आणि ताणतणाव घालवण्यासाठी आणखीन काही करण्याची जरूरी आहे असं नाही वाटणार!

■

बसेल गोष्टी सांगत आजी

सुरेश (रा. त्रिं. बर्वे)

दूरध्वनी : २४४४९४१३
rtbarve@rediffmail.com

कामे करतील सारे माझी
झटतील ठेवाया मज राजी
बसेल गोष्टी सांगत आजी
मज शेजारी, मौज हीच वाटे भारी

'पडू आजारी' ह्या कवितेने माझे बालपणातले प्रत्येक आजारपण रम्य केले. आज माझा आठ वर्षांचा नातू आजारी पडला, तर माझ्याकडून तीच कविता म्हणून घेतो. शिवाय त्या कवितेत वर्णन केलेले सर्व लाड त्याच्या आजीकडून पुरवून घेतो. मात्र एक आजी होत्या. त्या गेल्या कॅनडामधील कॅलगरी शहरात आणि तिथे त्यांनी आजारी असणाऱ्यांचेच नव्हे तर त्यांच्या सहवासात येणाऱ्या प्रत्येकाचे लाड असे पुरवले की, सारे शहर त्यांच्या प्रेमातच पडले.

सुधा गुर्जर आजींचा जन्म बडोद्याचा. (जन्म १५ एप्रिल १९२२) त्यांचे बालपण गरिबीत गेले. अंथरुणाला खिळलेल्या आईसाठी शिक्षण सोडून घरकामात त्यांना स्वत:ला बुडवून घ्यावे लागले. त्या वेळी त्या तिसरी पास झाल्या होत्या. विद्यार्थिदशेत त्या पोहणे व सायकल चालवणे ह्या गोष्टीत अत्यंत पारंगत होत्या. पुढे यथावकाश लग्न होऊन त्या सासरी गेल्या. त्यांचे सासर दादरमध्ये सखाराम कीर मार्गावरील एका चाळीत होते. गरिबाघरच्या लेकीला सासरही तसेच गरीब मिळाले. त्यांच्या सासरी पैसा नव्हता, मात्र माणसे समंजस होती. पुढे त्यांना सुरेश व मंदा ही दोन मुले झाली. त्यांना वाढवताना व त्यांच्या शिक्षणासाठी घरोघरी जाऊन त्या वेळी त्यांनी साबणचुरासुद्धा विकला. त्याने त्यांचे जेमतेम निभायचे. त्या परिस्थितही त्यांचा अत्यंत हुशार असलेला मुलगा सुरेश एस.एस.सी.मध्ये उत्तम मार्कांनी पास झाला. सगळेजण थक्कच झाले. पण त्याच्या पास होण्याने त्या कुटुंबात एक नवाच गंभीर प्रश्न निर्माण झाला. कारण हुशार असणाऱ्या सुरेशला महाराष्ट्र बँकेची नोकरी चालून आलेली. ती करावी की पुढे त्याला हवेहवेसे वाटणारे इंजिनिअरिंगचे शिक्षण त्याने घ्यावे. मात्र आजींकडे त्याचे उत्तर तयार होते. ह्याचे कारण त्यांचा धाडसी स्वभाव. कोणतीही ओळख किंवा वशिला नसताना घराजवळ असणाऱ्या महात्मा गांधी तरण तलावावर त्या थडकल्या. तिथे गेल्यावर त्यांनी तिथल्या व्यवस्थापकांना पोहणे शिकवणाऱ्या शिक्षिकेची नोकरी आहे का असे विचारले. तेव्हा व्यवस्थापकांनी त्यांना त्यांचे प्रावीण्य सिद्ध करावयास सांगितले. त्या वेळी त्यांनी असे काही पोहून दाखविले की, व्यवस्थापक चकितच झाले. त्याच क्षणी आजींना व्यवस्थापकांनी कायमस्वरूपी नोकरी दिली. पुढे अनेक नामवंत स्त्रियांना त्यांनी पोहण्यात तरबेज केले. त्या शिष्या त्यांना पुढे उत्तर अमेरिकेत बी.एम.एम.च्या वार्षिक संमेलनात भेटत व ऋण व्यक्त करत. त्यात नाव घेण्यासारख्या शिष्या म्हणजे वहिदा रेहमान, बेबी नंदा, उषा चव्हाण आणि प्रभा अत्रे. आजींना व्यवस्थापकांनी कायमस्वरूपी नोकरी दिल्यामुळे सुरेशच्या शिक्षणाची सोय झाली. जात्याच हुशार असणारा सुरेश टप्पाटप्याने शिष्यवृत्त्या मिळवत आय.आय.टी.चा पदवीधर झाला. पुढे त्याने कॅनडात हॅलीफॉस्क शहरात नोव्हा स्कॉटीया टेक्नॉलॉजी इन्स्टिट्यूटमध्ये शिष्यवृत्ती मिळवून प्रवेश घेतला. कॅनडात असताना विद्यापीठातल्या मोकळ्या वातावरणात शिकत असतानाच तो एका कॅनडीयन मुलीच्या शेरीच्या- प्रेमात पडला. त्या दोन ते तीन वर्षांत त्याने कॅनडीयन नोकरी, छोकरी व पदवी ह्या तीन गोष्टी खिशात टाकल्या. आजींनी जराही विरोध केला नाही. सुरेशचे शेरीबरोबर मुंबईत येणे-जाणे चालूच होते. शेरीनेदेखील भारतीय स्वयंपाक प्रेमाने व आनंदाने स्वीकारला. सवाष्ण महाराष्ट्रीयन स्त्री कसा वाकून नमस्कार करते वगैरे गोष्टी नुसत्या अवलोकनाने तिने जमवून घेतल्या. आजी खूश, पण शेरीचा एकही इंग्रजी शब्द आजींना कळत नव्हता आणि आजींचा मराठी शब्द शेरीला कळत नव्हता. तशा परिस्थितीतही आजींनी रानडे रोडवरील भाजीवाल्याशी भाजीचा भाव कसा घासाघीस करून कमी करायचा ते मात्र शेरीला नुसत्या काही संकेतांनी शिकवले. भाजीचा फिक्स भाव हे कॅनडीन बाजाराचे तंत्र लहानपणापासून पाहणाऱ्या शेरीला हा आजींचा फारच मोठा पराक्रम वाटायचा. आजींनी गुरुवारच्या उपवासाला बटाट्याचे थालीपीठ (तुपावर) दाण्याचे कूट घालून कसे केले ते शेरीने नीट बघितले, आवडीने खाल्ले. पुढे काही वर्षांनी आजी कॅनडात पोहचल्या तो दिवस नेमका गुरुवार होता. शेरीने चक्क पीनट बटर वापरून बटाट्याचे उपवासाचे थालीपीठ तर केलेच, शिवाय तयार आल्मंड मिल्क आणून त्यात केशर घालून आजींना बदामाची खीर खाऊ घातली. स्वत:देखील गुरुवारचा उपास केला. मग काय आजी शेरीच्या आईच झाल्या. त्यानंतर त्यांना शेरीचे बीफ खाणेसुद्धा त्रासदायक वाटले नाही.

दादा (सुरेशचे वडील) असेपर्यंत आजी कॅनडात गेल्या नाहीत, मात्र पतीच्या स्वर्गवासानंतर वयाच्या साठाव्या वर्षी इंग्रजीचा गंध नसणाऱ्या, फक्त तिसरीपर्यंत शिक्षण झालेल्या

आजी कायम वास्तव्यासाठी कॅनडात जाताना जराही बिथरल्या नाहीत. ओळखीच्या माणसांना चिंता होती की, आजींचे कसे निभावणार? आजी मात्र ठाम. आजवर दिवस जसे आनंदात गेले तसेच ह्यापुढेही जातील, हा विचार घेऊन त्या विमानात बसल्या. मग मात्र आजींचा धीर सुटला. त्यांना वाटले बडोद्याहून मुंबईत आले तेव्हा असेच वाटत होते. आजींना लहानपणचे बडोदा आठवले. १९२५-३० सालातले मराठी, गुजराती वस्तीचे टुमदार बडोदे. दोन्ही भाषिक अत्यंत आनंदाचे व खेळीमेळीच्या वातावरण राहत. आजींना नवरात्र आठवले. गुजराती मुली गरबा खेळायच्या तर मराठी मुली भोंडला. आर्जींना भोंडला व त्यातील गाणी फार आवडायची. लक्ष मात्र खिरापतींवर. किती किती खिरापतींचे प्रकार. त्याआधी त्या खिरापती ओळखायच्या मग साऱ्या मिळून खायच्या. मज्जाच मज्जा. आजीच्या डोक्यात विचार आला, 'मी कॅनडात खिरापती वाटल्या तर?' पण भारतीय खिरापती कॅनडीयन लोकांना कशा आवडणार? शेवटी खिरापती म्हणजे तरी काय देणे? त्या क्षणी अचानक आजींना मार्ग सापडला. 'आधार, प्रेम, विश्वास व सेवा' ह्या खिरापती सर्वांना द्यायच्या. आजी निश्चयाने कॅनडात उतरल्या व ह्या खिरापती त्यांनी उरलेल्या आयुष्यात अशा वाटल्या की, साऱ्या उत्तर अमेरिकेत सुधाआजी सर्वांच्या आजीच बनल्या.

कॅनडात कॅल्गरी शहरात पोहचल्यावर आजींनी सुरुवात केली ती चालायला. कॅनडातले रस्ते मैलोन्मैल सरळ. चालायला व सायकलला वेगळा मार्ग ठेवलेला असायचा. तसेच तिथे गेल्यावर सुरेश व शेरीच्या मदतीने जिद्दीने मोडकेतोडके इंग्रजी बोलायला सुरुवात केली. अगदी सुरुवातीच्या काळातली एक आठवण सुरेशचे मित्र जगन्नाथ वाणी सांगतात ती अशी :- एक दिवस वसंत ऋतूत आजींना शेजारच्या कॅनडीयन माणसाची बाग फुलांनी भरलेली दिसली. आजी रोज पूजा करत. त्यांना काही फुले आणावीशी वाटली. पण संवादासाठी इंग्रजी नीट येत नव्हते. त्यांनी खुणेने शेजाऱ्याला बोलावले खरे, पण आजींना इंग्रजीत फुलाला काय म्हणतात ते माहीत नव्हते. आजी त्या कॅनडीयन माणसाला धाडसाने म्हणाल्या, 'You Fool, Me God, Give' लवकरच आजी अस्खलित इंग्रजी बोलायला लागल्या. मात्र त्यांना त्यांचे 'You Fool, Me God, Give हे कायमचे चिकटले ते जन्माचे. मुख्य म्हणजे आजींनी ते सर्व अलंकार मानून मिरविले.

जगन्नाथ वाणींनी त्यांना वाढदिवसाला छान सायकल भेट घेतली. मग काय आजींना नवे पायच फुटले. शिवाय तिथल्या दोन ते तीन तरण तलावावर आजी पोहायला शिकवणाऱ्या शिक्षिका झाल्या व अनेक कॅनडीय स्त्रियांना त्यांनी पोहायला शिकवले. नंतर त्यांनी रेड क्रॉस, साल्व्हेशन आर्मी व मेरिअन सेंटर ह्या समाजसेवी संस्थांची माहिती करून घेतली. त्या संस्थांची स्वयंसेवक म्हणून नोंदणी करून त्यांनी अनेक प्रकारे सेवा केली. हॉस्पिटलमधल्या, घरामधल्या आजाऱ्यांची त्यांनी सेवा केली. १९९५ ते २००० च्या सुमारास आय.टी. इंजिनिअर एखाद्या प्रचंड लाटेसारखे कॅनडात धडकले होते. काही एकटेच, काही जोडीने तर काही आपल्या मुलांसह तिथे पोहचले होते. त्या सर्वांना आणि एकट्यादुकट्या असणाऱ्यांना अस्सल भारतीय पोळी-भाजी पुरवली. दिवाळी-दसऱ्याला हक्काचे घर निर्माण केले. काहींची बाळंतपणेही केली. बेबी सीटिंग हा तर आजींचा सर्वात आवडीचा छंद. कोणीही आपले मूल आजींकडे सोपवावे व निर्धास्त मनाने नोकरीवर जावे. हा तर तरुण नवमातांना मोठा आधारच मिळाला. आजी पूर्ण शाकाहारी राहिल्या मात्र जरूर पडली तर, काही नॉनव्हेज पदार्थही हवे असणाऱ्या लोकांना करून खाऊ घातले. आजींचा योगा क्लास म्हणजे कॅल्गरी शहराची खासियत बनली. भारतीय विद्यार्थ्यांपेक्षा कॅनडीयन लोकच त्यात जास्त होते. ह्या वयातही आजींचे लवचीक अंग बघून कॅनडीयन लोक भारावून जात. ह्या साऱ्या उपक्रमांत आजी एवढ्या गढून गेल्या की, त्यांना दिवसाचे चोवीस तास पुरे पडेनात.

२००५-२०१० च्या सुमारास अनेक भारतीय वृद्ध जोडपी उत्तर अमेरिका व कॅनडात वास्तव्य करू लागली. बहुतेकांच्या वाट्याला न संपणारे एकटेपण होते. जोडपी होती ती जरा बरे आयुष्य जगत. पण एकटे म्हातारे पुरुष मात्र मुलांच्या संसारात दिवस काढायला कंटाळत. तशा एकट्यांनी तिथे प्रसिद्ध होणाऱ्या 'एकता' नावाच्या मासिकात त्या अर्थाचे लेख लिहिले. त्यावरून आजींनी 'रडता कसले, प्रेम, सेवा, विश्वास व आधार ह्या भाषा बोला' अशा विचारांचा 'केल्याने होत आहे रे' हा लेख लिहिला. तो इतका गाजला की, पुण्यातल्या 'स्त्री' मासिकाने हा लेख पुर्नमुद्रित केला. तो लेख मुंबई-पुण्याकडेही गाजला. असे हे आजींचे खिरापत वाटप चालू होते. लोकांना वाटे की आजींकडे द्रौपदीची अक्षय थाळीच असावी. आणि... एक दिवस १९ ऑक्टोबर २००८ रोजी प्रेम, सेवा, विश्वासाची खिरापत वाटणारे हात तसेच पसरलेले राहिले. कारण ते देणारे हातच या जगात राहिले नव्हते. आता आपणच आजींची प्रेमाची खिरापत आपल्या जवळच्या गरजूंना वाटूया. आजी आपल्याला वरून बघत असतील. मनात खूप सुखावतील आणि आपल्या खास शैलीत म्हणतील 'You copy cat' माझ्यासारखे व्हायला बघताय काय? पण लक्षात असू द्या. 'नक्कल ती नक्कल आणि अस्सल ते अस्सल.'

■

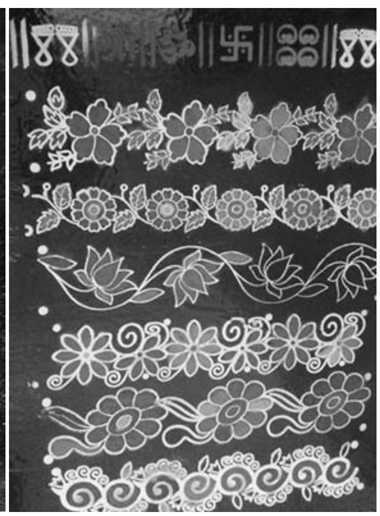
रांगोळीची यशोगाथा...

मेघना जोशी

मो. : ९६०४८५४२१५

भारतीय संस्कृती ही अतिशय प्राचीन आहे. विज्ञान आणि अध्यात्म यांची सुरेख सांगड या आपल्या संस्कृतीत आढळते. चंद्र, सूर्य, तुळस, स्वस्तिक ही सारी चिन्हे ही मांगल्याची व पर्यावरणाशी असलेला संबंध उलगडून दाखविणारी आणि म्हणूनच प्रत्येक भारतीयांच्या घरासमोर रांगोळीच्या रूपात प्रकट होणारी आणि घराला शोभा आणणारी.

दररोज सकाळी प्रत्येक स्त्री घराच्या समोर ही प्रतिके काढते व त्यामुळे संस्कार हा नकळतच होत असतो, परंतु जागतिकीकरणाच्या रेट्यात स्त्रीलासुद्धा पुरुषाच्या बरोबरीने अर्थाजनासाठी बाहेर पडावे लागले. पर्यायाने रांगोळी काढणे हे थोडे मागे राहिले. मात्र सणावाराला तरी स्त्री आपले घर रांगोळीने सुशोभित करतेच.

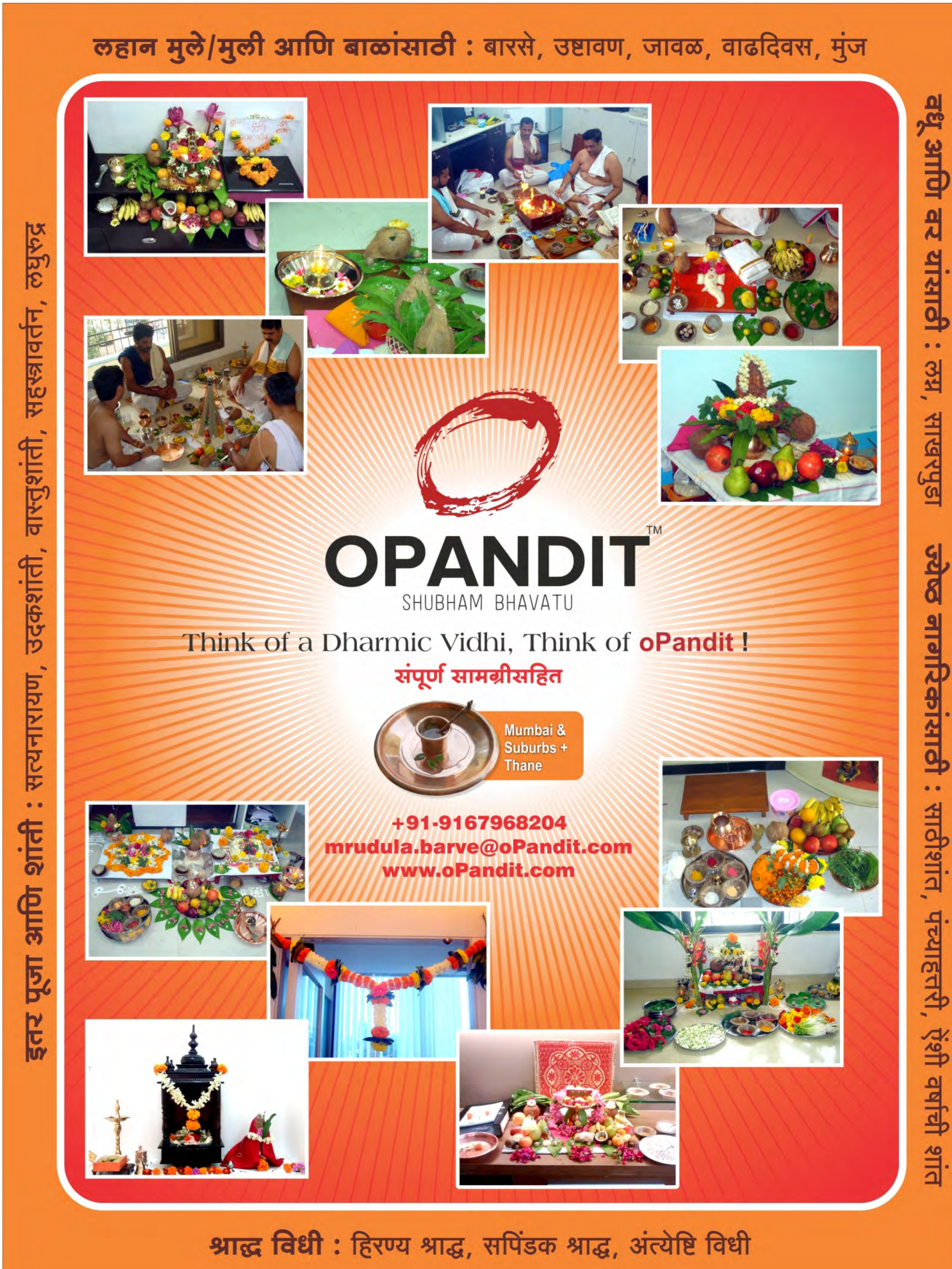


मी लग्न होऊन सासरी आल्यानंतर माझ्याकडूनही हा संस्कार पाळला जात असे, परंतु मुले झाल्यानंतर हे थोडे मागे पडले. मात्र मुले मोठी झाल्यावर दररोज थोडा वेळ मिळाला, तसा मनाच्या गाभाऱ्यात असलेली संस्काराची उर्मी मात्र स्वस्थ बसू देत नव्हती. दररोज रांगोळी काढताना रेषा नीट येत नसत. त्यामुळे ती चांगली दिसत नसे. यजमानांच्या बरोबरीने जेव्हा त्यांच्या व्यवसायात स्क्रीन प्रिंटिंगमध्ये मी मदत करू लागले तेव्हा मला ही कल्पना सुचली आणि मी ही कल्पना माझ्या मिस्टरांना दिलीप जोशी यांना सांगितली. त्यांनीही मला प्रोत्साहित केले आणि आमची 'स्टर्लिंग रांगोळी' ही संकल्पना प्रत्यक्षात आणली, गंमत म्हणजे हे सारे फक्त माझ्यापुरते मर्यादित होते. पुढे विचाराअंती माझ्यासारख्या अनेक स्त्रियांना ह्याची गरज असेल हे जाणून, त्याच्या मार्केटींगसाठी मी निरनिराळ्या प्रदर्शनात भाग घेऊ लागले. ह्या कामी माझी मैत्रिण सौ. सुजाता मराठे यांची मला खूप मदत झाली. तिच्यामुळेच माझी सौ. मीनलताई मोहाडीकर व त्यांची संस्था 'आम्ही उद्योगिनी' यांच्याशी ओळख झाली. मग ह्या रांगोळ्यांच्यासाठी बाजारपेठ उपलब्ध झाली. ह्या सर्वात मला माझ्या पती, माझी सुकन्या आणि चिरंजीव, कु. मोनल व चि. स्वप्नील, यांची खूप मदत होते.

आता आम्ही 'स्टर्लिंग रांगोळ्या' अंतर्गत निरनिराळ्या व वैशिष्ट्यपूर्ण व अभ्यासपूर्ण रांगोळ्यांची रेंज बाजारात आणली आहे. त्यामध्ये ५२ शुभचिन्हांचे चैत्रांगण, चार्तुमास, लक्ष्मीच्या आगमनासाठी १८ लक्षणांनी युक्त अशी लक्ष्मीची पाऊले, नैवेद्यासाठी अन्नपूर्णेच्या श्लोकासहित असलेली अक्षयपात्राची रांगोळी, दररोज देवापुढे काढता येणारी देवाच्या नावासहीत असलेली दैनंदिनी, दिवाळीच्या लक्ष्मीपूजनासाठी काढता येणारी कुबेराची प्रतिमा आणि कुबेर यंत्राची रांगोळी. त्याचप्रमाणे वास्तुतज्ज्ञांनी सांगितलेली अष्टलक्ष्मी रांगोळी त्याचप्रमाणे दक्षिणात्य रांगोळ्या (खास प्रक्रिया करून केलेल्या आणि तांदळाच्या ओल्या पिठाने काढता येणाऱ्या रांगोळ्या) वाराप्रमाणे ग्रह आणि त्याच्या मंत्राच्या रांगोळ्या, ताटाभोवतीच्या रांगोळ्या, वेलबुट्टीच्या, गालीच्याच्या रांगोळ्या, कामधेनूची रांगोळी इत्यादी चार्तुमासात अंजनेय मारुती, लक्ष्मी-विष्णू, हृदयकमळ, कल्पवृक्ष इत्यादी असलेली रांगोळी उपलब्ध आहे.

आमच्या रांगोळ्या वैशिष्ट्यपूर्ण व पर्यावरणाच्या दृष्टीने इको फ्रेंडली तर आहेतच, शिवाय त्या अत्यंत कमी वेळात आणि कमी रांगोळी लागणाऱ्या तरीही सुबक, रेखीव व मोहक दिसणाऱ्या आहेत. रांगोळ्या काढून त्यात रंग हाताने भरून त्या परत रिफिनीश करता येतात. (रंग भरताना होणारी हाताची तर्जनी व अंगठा जुळवून चिमटी ही मुद्रा शास्त्रानुसार शरीरशास्त्रासाठी अत्यंत महत्त्वाची असते.) अत्यंत वाजवी किंमतीत या रांगोळ्या उपलब्ध आहेत. त्याचप्रमाणे मागणीप्रमाणे आम्ही रांगोळ्या बनवूनही देतो. परदेशात (अमेकि, दुबई, मलेशिया) रांगोळी उपलब्ध नसल्यास तांदूळाच्या कोरड्या पिठानेही रांगोळ्या काढल्या जातात. भविष्यात या रांगोळ्याचा प्रसार संपूर्ण भारतभर आणि भारताबाहेर करण्याची इच्छा आहे. त्यामुळे भारतीय संस्कृतीचा प्रसार संपूर्ण जगभर होईल. या साऱ्या रांगोळ्या देसाई बंधू आंबेवाले, आगर बाजार बसस्टॉप जवळ, दादर येथे मिळतील.

■



लहान मुले/मुली आणि बाळांसाठी : बारसे, उष्टावण, जावळ, वाढदिवस, मुंज
वधू आणि वर यांसाठी : लग्न, साखरपुडा
ज्येष्ठ नागरिकांसाठी : साठीशांत, पंच्याहत्तरी, ऐंशी वर्षांची शांत
इतर पूजा आणि शांती : सत्यनारायण, उदकशांती, वास्तुशांती, सहस्त्रावर्तन, लघुरुद्र
OPANDIT™
SHUBHAM BHAVATU
Think of a Dharmic Vidhi, Think of oPandit !
संपूर्ण सामग्रीसहित
Mumbai & Suburbs + Thane
+91-9167968204
mrudula.barve@oPandit.com
www.oPandit.com
श्राद्ध विधी : हिरण्य श्राद्ध, सपिंडक श्राद्ध, अंत्येष्टि विधी

पंचायतन याग - क्षणचित्रे

प्रजासत्ताक दिन

ब्राह्मण सेवा मंडळाचे
पदाधिकारी आणि इतर

हे मासिक सौ. कल्पना साठे यांनी ब्राह्मण सेवा मंडळ यांचेसाठी नवलाई प्रिंट हाऊस प्रा. लि. पाईपलाईन, अंधेरी पूर्व येथे छापून ब्राह्मण सेवा मंडळ, भवानी शंकर रोड, दादर येथे प्रसिद्ध केले. या अंकात प्रसिद्ध झालेल्या मतांशी संचालक व संपादक सहमत असतील असे नाही.