ಕಂಪನಿಯ ಕಾನೂನು ಸಲಹಾಕಾರರಾಗಿದ್ದರು. 1500 ರೂಪಾಯಿಗಳ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ತಲುಪಿದ ಮೇಲೆ 5000 ರೂಪಾಯಿಗಳ ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಬಂದಿತು. ಇದೇ ರೀತಿ ಪ್ರತಿ ಬಾರಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ಡ್ರಾಫ್ಟ್ ಬರತೊಡಗಿತು. ಇಸವಿ 2008ರ ವರ್ಷ, ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಅವರಿಂದ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಫೋನ್ ಬಂದಿತು. ನೀವು ಒಂದು ಸಿಮೆಂಟ್ ತಯಾರಕರಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಬೇಕು, ಅವರು ನನ್ನ ಕಕ್ಷಿಗಾರ ಮತ್ತು ಮಿತ್ರರು ಕೂಡಾ ಆಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದರು. ಆ ಸಿಮೆಂಟ್ ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರು 'ಸಾಂಘೀ ಸಿಮೆಂಟ್' ಆಗಿತ್ತು. ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಆ ಕಂಪನಿಯ ಪರ್ಚೇಸ್ ಅಧಿಕಾರಿಯೊಡನೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರನ್ನು ಮಾತನಾಡಿಸಿದರು. ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಒಂದು ಮೋಂಬತ್ತಿಯ ಬಾಕ್ಸ್‌ನ ದರದಲ್ಲಿ 15000 ಬಾಕ್ಸ್‌ಗಳ ಆರ್ಡರ್ ಕೊಡಿಸಿದರು. ಸವಾಲು ಇದ್ದದ್ದು ಈ ಆರ್ಡರ್ ಅನ್ನು ಒಂದೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಪೂರೈಸಿ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಬೇಕಿತ್ತು. ಒಂದೊಂದು ಬಾಕ್ಸ್‌ನಲ್ಲಿಯೂ ಗುಲಾಬಿಯ ಆಕಾರದ ನಾಲ್ಕು ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಇರಿಸಬೇಕಿತ್ತು. ಅಂದರೆ ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲಿಗೆ 60,000 ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ತಯಾರು ಮಾಡಿ, ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಿ, ಅಹಮದಾಬಾದ್‌ಗೆ ತಲುಪಿಸಬೇಕಿತ್ತು.

ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಪ್ರತಿ ಎರಡು ದಿನಕ್ಕೆ ಫೋನ್ ಮಾಡಿ ವಿಚಾರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರಿಗಿದ್ದ ಕಳಕಳಿ ಎಂದರೆ, ಭಾವೇಶ್ ಏನಾದರೂ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದರೆ, ಈ ಆರ್ಡರ್ ಮುಂದೆ ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ಹೊರಟು ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಬಂದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಭಾವೇಶ್ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮೆಲ್ಲ ಶ್ರಮವನ್ನು ಹಾಕಿ, ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ತಮ್ಮ ಅಂಧ ಮಿತ್ರರೊಡನೆ ಹಗಲು ರಾತ್ರಿ ದುಡಿದರು. ಅವರು ಹೇಳಿದ್ದ ದಿನಾಂಕದ ಹಿಂದಿನ ದಿನವೇ 15,000 ಡಬ್ಬಗಳು ತಯಾರಾದವು. ಸಂಜೆ ನಾಲ್ಕು ಗಂಟೆಗೆ ಮೂರು ಗಾಡಿಗಳಲ್ಲಿ, ಮಧ್ಯದ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿನ ಸೀಟ್ ತೆಗೆದು, ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಡಬ್ಬಿಗಳನ್ನು ಬಹಳ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ತುಂಬಿದರು. ಆ ಗಾಡಿಗಳೊಡನೆ, ಭಾವೇಶ್ ಖುದ್ದಾಗಿ ಡೆಲಿವರಿ ಮಾಡಲು ಹೋದರು. ಗ್ರಾಹಕರ ನಂಬಿಕೆ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು, ಗ್ರಾಹಕರೊಡನೆ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸುವುದು ಎಷ್ಟು ಮುಖ್ಯ ಎಂದು ಅವರಿಗೆ ಅರಿವಿತ್ತು.

ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಇಷ್ಟೊಂದು ಒತ್ತಾಸೆಯಾದ ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿಯಂತಹ ಸಹೃದಯ ವ್ಯಕ್ತಿಯನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಲು ಹೋದರು. 'ಕಸ್ಟಮರ್ ಈಸ್ ಕಿಂಗ್' ಎಂಬ ಮಾತಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕನೇ ದೊರೆ ಎಂದು ಅದರ ಅರ್ಥ. ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನೇ ದೇವರಾಗಿದ್ದ. ಒಂದು ಭೆಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಸತ್ಯೇನ್ ತಮಗೆ ತೋರಿಸಿದ ಸಹೃದಯತೆ, ಸಹಾಯ ಅವರ ಮನಸ್ಸನ್ನು ಸೂರೆಗೊಂಡಿತ್ತು. ಆದರೆ ಆ ರಾತ್ರಿ ಅಂಗಡಿ ಮುಚ್ಚಿ, ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟ ಮೇಲೂ, ತಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಬಂದ ಒಬ್ಬನೇ ಒಬ್ಬ ಗ್ರಾಹಕನಿಗಾಗಿ ಆತನಿಗೆ ನಿರಾಶೆ ಮಾಡದೆ, ಮತ್ತೆ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳನ್ನು ತೆರೆದು ತೋರಿಸಿದ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಮನಸ್ಸೂ ಕೂಡ ದೊಡ್ಡದಿತ್ತು. ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವೂ ಕೇವಲ ಸ್ವಂತ ಲಾಭದ ದೃಷ್ಟಿಯ ವ್ಯವಹಾರಿಕ ಸಂಬಂಧಗಳಾಗಬಾರದು. ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವರ್ತನೆಯೂ ವ್ಯಾಪಾರದ ಉದ್ದೇಶದ್ದಾಗಬಾರದು. ಅದರಾಚೆಗ ಮನುಷ್ಯ ಸಂಬಂಧಗಳು ಮುಖ್ಯ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಭಾವಿಸಿದ್ದರು. ತಮ್ಮ ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ಹಾಯ್ದು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಡನೆಯೂ ಭಾವನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಬೆಸೆಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಈ ಸಂಪರ್ಕಗಳು ಅವರಿಗೆ ಸ್ನೇಹವನ್ನೂ ತಂದವು, ಉದ್ಯಮವನ್ನೂ ಬೆಳೆಸಿದವು.

ಸತ್ಯೇನ್ ಅವರಿಗೆ ಹೇಗೆ ಕೃತಜ್ಞತೆ ಹೇಳಬೇಕು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿಲ್ಲ. ಆ ರಾತ್ರಿ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ನ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಆದ ಅವರ ಚಿಕ್ಕ ಭೇಟಿ, ಇಂದು ಭ್ರಾತೃತ್ವವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಿತ್ತು. ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್‌ಗೆ ಗುಜರಾತಿನಲ್ಲಿ ಪ್ರಸಿದ್ಧಿ ಸಿಗುವಲ್ಲಿ ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದ್ದರು. ಅನೇಕ ಬಾರಿ ನವರಾತ್ರಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವಿಪರೀತದ ಕಾರ್ಯಗಳ ನಡುವೆಯೂ ಸಮಯ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ತಮ್ಮ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಮತ್ತು ಪರಿವಾರದ ಜನರನ್ನು ಕರೆದುಕೊಂಡು ನವರಾತ್ರಿಯ ಪೆಂಡಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್‌ನ ಸ್ಟಾಲ್ ಹಾಕುತ್ತಿದ್ದರು. ಗುಜರಾತಿನ ಬಹಳಷ್ಟು ಜನಕ್ಕೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಕೆಲಸವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸುವರು. ಅದರಿಂದ ಅಂಧ ಸಂಗಾತಿಗಳಿಗೆ ಕೈತುಂಬಾ ಕೆಲಸ ಸಿಗುತ್ತಿತ್ತು. ಮೊದಲಿಗೆ ಅವರು ಯಾವ ಕಾನೂನು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಕ್ಟೀಸ್ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೋ, ಅದೇ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಓರ್ವ ಸಂಚಾಲಕರಾದ ಕುಣಾಲ್ ಭಾಯಿ ನಾನಾವತಿ ಅವರ ಪತ್ನಿ ಶೈನೀ ಬೆನ್ ನಾನಾವತೀ ಅವರ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಸಿದರು. ಶೈನೀ ಬೆನ್ ಅವರು ಅಹಮದಾಬಾದ್‌ನಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಯೋಜಿಸುವಲ್ಲಿ ಹೆಸರುವಾಸಿಯಾದವರು.

ಅವರು ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪಂಚತಾರಾ ಹೋಟೆಲ್ ಗ್ರಾಂಡ್ ಭಗವತಿ, ಕರ್ಣಾವತಿ ಕ್ಲಬ್ ಮತ್ತು ರಾಜಪಥ್ ಕ್ಲಬ್ ಮುಂತಾದ ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಜಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಆಯೋಜಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಅವರ ಶಿಫಾರಸ್ಸಿನಿಂದ ಶೈನೀ ಬೆನ್ ಮತ್ತು ಕುಣಾಲ್ ಭಾಯಿ, ಗ್ರಾಂಡ್ ಭಗವತಿ ಹೋಟೆಲಿನಲ್ಲಿ ಎರಡು ದಿನಕ್ಕೆ 50,000 ರೂಪಾಯಿಗಳ ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದೆಯೇ ಅವರಿಗೆ ಸ್ಟಾಲ್ ನೀಡಿದರು. ಸತ್ಯೇನ್ ಅವರು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಇರಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಿದ್ದರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ತಂಡಕ್ಕೆ ರೈಲು ಹಿಡಿದು ಅಹಮದಾಬಾದ್ ತಲುಪುವುದಷ್ಟೇ ಕೆಲಸವಾಗಿತ್ತು.

ಇವರನ್ನು ಕರೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗಲು ರೈಲು ನಿಲ್ದಾಣಕ್ಕೆ ಕಾರು ಕೂಡಾ ಕಳುಹಿಸಿದ್ದರು. ಬೇಕಾದ ಎಲ್ಲ ಸಾಮಾನನ್ನೂ ಅದಾಗಲೇ ಭಾವೇಶ್ ಸಾರಿಗೆ ಮೂಲಕ ಸಾಗಿಸಿದ್ದರು. ಎರಡು ದಿನಗಳ ಆ ಗ್ರಾಂಡ್ ಭಗವತಿಯಲ್ಲಿಯ ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಸತ್ಯೇನ್ ಅವರು ತಮ್ಮ ಪೂರಾ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಉಪಯೋಗಿಸಿಕೊಂಡು, ಪ್ರತಿ ಮಿತ್ರರನ್ನೂ, ಪ್ರತಿ ಕಕ್ಷಿದಾರರನ್ನೂ, ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಸಂಬಂಧಿಯನ್ನೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ತಂಡದೊಡನೆ ಭೇಟಿ ಮಾಡಿಸಿದರು. ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಅವರಿಗೆ ಸೂರತ್ ಮತ್ತು ಅಹಮದಾಬಾದ್ ಅಲ್ಲದೆ, ಇಡೀ ಗುಜರಾತ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಕಕ್ಷಿದಾರರು ಇದ್ದರು. ಅವರೆಲ್ಲರನ್ನೂ ಕರೆ ಕರೆದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರೊಡನೆ ಜೊತೆಗೂಡಿಸಿದರು. ಇಂದಿಗೂ ವರ್ಷ ವರ್ಷಗಳು ಕಳೆದಿದ್ದರೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಅವರು ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಅವರೆಲ್ಲರಲ್ಲಿ ಸೂರತ್ನ ಮುಖೇಶ್ ಭಾಯಿ ದೇಸಾಯಿ, ಅಹಮದಾಬಾದಿನ ನರೋದಾ ಇಂಡಸ್ಟ್ರೀಸ್‌ನ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಶೈಲೇಶ್ ಭಾಯಿ ಪಟವಾರೀ, ಗುಜರಾತ್ ಖಾದೀ ಗ್ರಾಮೋದ್ಯೋಗದ ಸತೀಶ್ ಭಾಯಿ ಪಟೇಲ್, ಅಜಯ್ ಭಾಯಿ ಬಗ್ಡಾಯಿ, ರಾಜ್‌ಕೋಟದ ಮಾರುತಿ ಶಾಪಿಂಗ್ ಸೆಂಟರ್, ಸಾಂಘೀ ಸಿಮೆಂಟ್, ಸಾಬರಮತಿ ಆಶ್ರಮ ಮುಂತಾದ ಹೆಸರುಗಳೂ ಸೇರಿದ್ದವು.

ಗುಜರಾತಿನಲ್ಲಿ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳಿಗೂ ಹೇರುತ್ತಿದ್ದ ಸುಂಕವನ್ನು ಶೈಲೇಶ್ ಭಾಯಿ ಕುಟುಂಬ ಮುನಿಸಿಪಾಲಿಟಿ ಕಮಿಷನರ್ ಅವರನ್ನು ಭೇಟಿ ಮಾಡಿ ರದ್ದು ಮಾಡಿಸಿತು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಅಂಧ ತಂಡಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ಸಿಗಲೆಂಬುದು ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಅವರ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿತ್ತು. ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹೋದ ಯಾವ ಮೋಂಬತ್ತಿಯನ್ನೂ ಮಾರಾಟವಾಗಲಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹಿಂದೆ ತರುವ ಪ್ರಮೇಯವೇ ಬರಲಿಲ್ಲ. ಸತ್ಯೇನ್ ಅವರ ಕರೆ ಬಂದಾಗಲೆಲ್ಲ, ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ತಂಡವೂ ಅಷ್ಟೇ ಉತ್ಸಾಹದಿಂದ ತಯಾರಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಗುಜರಾತಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತಿತ್ತು. ಗ್ರಾಂಡ್ ಭಗವತಿಯಲ್ಲಿ ಎರಡು ಪ್ರದರ್ಶನ ಮತ್ತು ಕರ್ಣಾವತಿ ಕ್ಲಬ್‌ನಲ್ಲಿ ಮೂರು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳು ಬಹಳ ಸಫಲವಾದವು. ಅದೆಷ್ಟು ಜನರ ಪ್ರೀತಿ ಸ್ನೇಹದ ಬೆಚ್ಚನೆಯ ಚಾದರದಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ತಂಡ ಬೆಳೆದಿತ್ತು.

ಒಮ್ಮೆ ಶೈನೀ ಬೆನ್ ಇವರನ್ನು ರಾಜಪಥ್ ಕ್ಲಬ್‌ಗೆ ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಆಹ್ವಾನಿಸಿದರು. ಅಂದು ಬೆಳಗ್ಗೆ ಪ್ರದರ್ಶನ ಆರಂಭವಾಯಿತು. ಆದರೆ ಘಟನೆಯೊಂದರ ಕಾರಣ ಮೂರು ದಿನಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅಹಮದಾಬಾದ್‌ನಲ್ಲಿ ಕರ್ಫ್ಯೂ ವಿಧಿಸಲಾಯಿತು. ಜನ ಈ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ತಲುಪಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಬೆಳಗ್ಗೆ ಬಂದಿದ್ದಷ್ಟೇ ಜನ. ಮಧ್ಯಾಹ್ನದ ಮೇಲೆ ಮತ್ಯಾರೂ ಅಲ್ಲಿಗೆ ತಲುಪಲು ಸಾಧ್ಯವಿರಲಿಲ್ಲ. ದೂರದೂರದಿಂದ ಬಹಳಷ್ಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಬಹಳಷ್ಟು ಹಣ ಖರ್ಚು ಮಾಡಿ ಅಲ್ಲಿಗೆ ಸ್ಟಾಲ್ ಹಾಕಲು ಬಂದಿದ್ದರು. ಯಾರೋ ಚಪ್ಪಲಿಯ ಅಂಗಡಿ ಹಾಕಿದ್ದರೆ, ಇನ್ಯಾರದೋ ಕೈಚೀಲಗಳ ಅಂಗಡಿ. ಬಟ್ಟೆ, ಕರಕುಶಲ ವಸ್ತುಗಳು, ಒಡವೆಗಳು ಮುಂತಾದ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗಳು. ಬಹಳಷ್ಟು ಬಾಡಿಗೆಯನ್ನೂ ಅವರು ಕೊಟ್ಟಿದ್ದರು. ಶೈನೀ ಬೆನ್ ಮತ್ತು ಕುಣಾಲ್ ಭಾಯಿ ಅಲ್ಲಿದ್ದವರಿಗೆಲ್ಲ