## ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ

ಮುಟ್ಟಿದ್ದೆಲ್ಲ ಚಿನ್ನ ಎನ್ನುವ ಮಾತು ಭಾವೇಶ್‌ರ ಪಾಲಿಗೆ ನಿಜವಾಯಿತು. ಅವರ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಸಹೃದಯರ ಎದೆಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಳಕು ಹೊತ್ತಿಸತೊಡಗಿದವು. ರಿಲಯನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ನೇಹಸಂಬಂಧ ಬೆಳೆಯಿತು. ಕಾರ್ಖಾನೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಲೆಂದು ಕಂಪನಿ ನೀಡಿದ ಅರ್ಧ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿ ದೇಣಿಗೆಯನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿದ ಭಾವೇಶ್, ಅನುಕಂಪಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ದುಡಿಮೆಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಕೋರಿದರು. ಸತ್ಯೇನ್ ಭಾಯಿ ಎನ್ನುವ ನ್ಯಾಯವಾದಿಯ ಮೂಲಕ ಭಾವೇಶ್‌ರ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಗುಜರಾತಿನಲ್ಲೂ ಪ್ರಸಿದ್ಧವಾದವು. ಉದ್ಯಮ ಬೆಳೆದಂತೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಅಂಧಮಿತ್ರರಿಗೂ ಉದ್ಯೋಗ ದೊರೆಯತೊಡಗಿತು.

ರಾತ್ರಿಯ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಅವರ ಸ್ಟಾಲ್ ಪೂರಾ ತಯಾರಾಗಿ ನಿಂತಿತ್ತು. ಸಂದೀಪ್ ಭಾಯಿ ಬಂದು ಇವರನ್ನು ವಿಚಾರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋದರು. ಮರುದಿನ ಮುಖ್ಯಮಂತ್ರಿಗಳ ಹಸ್ತದಿಂದ ಉದ್ಘಾಟನೆ ಆಗಲಿತ್ತು. ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಚಿಕ್ಕ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ತಮಗೆ ಮರುದಿನ ಏನು ಕಾದಿದೆಯೋ ಎಂದು ಯೋಚಿಸುತ್ತಾ ಮಲಗಿದರು.

ಉದ್ಘಾಟನೆ ಆದ ಮೇಲೆ ಮೊದಲ ಎರಡು ದಿನ ಎಲ್ಲಾ ಸರಿಯಾಗಿಯೇ ನಡೆಯಿತು. ಒಳ್ಳೆಯ ವ್ಯಾಪಾರವೂ ಆಯಿತು. ಈ ಎರಡು ದಿನದ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನೋಡಿ, ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರದಲ್ಲಿ ತಯಾರಾಗಿ ಸಿದ್ಧವಿದ್ದ ಅಷ್ಟೂ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿಗೆ ತರಿಸಿದರು. ಮೂರನೇ ದಿನ ಸಂಜೆ ಒಂದು ವಿಶೇಷ ಘಟನೆ ನಡೆಯಿತು. ಇವರ ಸ್ಟಾಲ್‌ನ ಎದುರಿಗೆ 'ಹೆಕ್ಸ್ ಪೆವಿಲಿಯನ್' ಎಂಬ ದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಯ ಭವ್ಯವಾದ ಸ್ಟಾಲ್ ಇತ್ತು. ಆ ಸಂಜೆ ಅವರ ಯಾವುದೋ ಹೊಸ ಪ್ರಾಜೆಕ್ಟನ್ನು ಉದ್ಘಾಟನೆ ಮಾಡಲು, ಸಿನಿಮಾ ತಾರೆ ಸಂಜಯ್ ದತ್ ಬಂದಿದ್ದರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಇಬ್ಬರು ಅಂಧಮಿತ್ರರು ಆ ದಿನ ಮುಂಜಾನೆ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಹೊಸ ಸ್ಟಾಕ್ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಬಂದಿದ್ದರು. ವಿಷಯ ತಿಳಿದ ಅವರಿಗೆ ಸಂಜಯ್ ದತ್ ಅವರನ್ನು ಭೆಟ್ಟಿ ಮಾಡುವ ಮಹದಾಸೆ. ಆದರೆ ಅದೆಷ್ಟು ಜನಸಂದಣಿ ಇತ್ತೆಂದರೆ, ಇವರ ಆಸೆ ಈಡೇರುವುದು ಕಷ್ಟವಿತ್ತು. ಆ ನೂಕುನುಗ್ಗಲಿನಲ್ಲಿ ಎರಡು ಮೂರು ಬಾರಿ ಇವರು ಕೆಳಗೆ ಬೀಳುವುದರಲ್ಲಿದ್ದರು. ಕೊನೆಗೆ ಸಿನಿಮಾ ನಟನನ್ನು ನೋಡುವ ಇಚ್ಛೆ ಬಿಟ್ಟು, ಸದ್ದಿಲ್ಲದ ಹಾಗೆ ಬಂದು ತಮ್ಮ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದರು.

ನಾಲ್ಕನೆ ದಿನ ಬೆಳಗ್ಗೆ 10 ಗಂಟೆಯ ಸುಮಾರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿಂತಂತೆ, ಓರ್ವ ವ್ಯಕ್ತಿ ಅವರ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗೆ ಬಂದು ಹೇಳಿದರು: 'ಮಿಸ್ಟರ್ ಭಾಟಿಯಾ, ನಾನು ಎದುರಿನ ಸ್ಟಾಲ್ ಹೆಕ್ಸ್ ಪೆವಿಲಿಯನ್‌ನ ಮ್ಯಾನೇಜಿಂಗ್ ಡೈರೆಕ್ಟರ್. ನೀವು ತಕ್ಷಣ ನಿಮ್ಮ ಸ್ಟಾಲ್ ಅನ್ನು ಮುಚ್ಚಿ'. ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಅನಿಸಿತು, ತಮ್ಮ ಅಂಧ ಮಿತ್ರರು ಏನೋ ಗಡಬಡಿ ಮಾಡಿರಬೇಕು. ಯಾರಿಗಾದರೂ ಡಿಕ್ಕಿ ಹೊಡೆದಿರಬೇಕು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರು, 'ನಮ್ಮ ತಂಡದ ಯಾರಿಂದಾದರೂ ಏನಾದರೂ ತಪ್ಪಾಗಿದ್ದರೆ ದಯವಿಟ್ಟು ಕ್ಷಮಿಸಿ. ಸರ್, ಈ ಕೊನೆಯ ದಿನ ನಮಗೆ ಬಹಳ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾಗಿದೆ. ಕಾರಣ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಾಲು ಹಾಗೇ ಉಳಿದಿದೆ. ನಮ್ಮ ಸ್ಟಾಲ್ ಅನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಸಬೇಡಿ' ಎಂದರು.

'ಅರೆ ಮಿಸ್ಟರ್ ಭಾಟಿಯಾ, ನೀವು ಸ್ಟಾಲ್ ಮುಚ್ಚಿ ಅಂತಾ ನಾನು ಹೇಳುತ್ತಿರುವುದು ಅದಕ್ಕಲ್ಲ. ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತಾಗಿರಬೇಕು, ನಿನ್ನೆ ನಮ್ಮ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗೆ ಸಂಜಯ್ ದತ್ ಬಂದಿದ್ದರು. ನಾವು ಈ ಮೂರು ದಿನವೂ ನೋಡಿದೆವು, ನೀವು ಬೆಳಗ್ಗೆಯಿಂದ ರಾತ್ರಿಯವರೆಗೂ ಬಹಳಷ್ಟು ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ನಿಂತುಕೊಂಡೇ ನಿಮ್ಮ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್ ಮಾರುತ್ತಿದ್ದಿರಿ. ನಾವು ನಿನ್ನೆ ಮಧ್ಯಾಹ್ನವೇ ಯೋಜಿಸಿದೆವು, ನಿಮ್ಮ ಪೂರ್ಣ ಸ್ಟಾಲ್ ಅನ್ನು ಸಂಜಯ್ ದತ್ ಅವರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸೋಣ ಎಂದು. ದೀಪಾವಳಿಯ ಹಬ್ಬ ಇನ್ನೇನು ಬಂದೇ ಬಿಟ್ಟಿತು. ನಿಮ್ಮ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಉಡುಗೊರೆಯಾಗಿ ಕೊಡಲು ಚೆನ್ನಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಆ ಎಲ್ಲ ಜನರ ನೂಕುನುಗ್ಗಲಲ್ಲಿ ನಿನ್ನೆ ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ಈಗ ನೀವು ಹೇಳಿ, ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಈಗ ಅಂದಾಜು ಎಷ್ಟು ರೂಪಾಯಿಯ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್ ಉಳಿದಿವೆ?'

ಭಾವೇಶ್ ಆಶ್ಚರ್ಯಚಕಿತರಾಗಿ ಬೀಳುವುದರಲ್ಲಿದ್ದರು. 'ಸರ್ ಇಲ್ಲಿ ಮೇಜಿನ ಮೇಲೆ ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಎಷ್ಟಿವೆಯೋ, ಅಷ್ಟೇ ಮೊತ್ತದ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್ ಮೇಜಿನ ಕೆಳಗೂ ಇವೆ. ಎಲ್ಲಾ ಸೇರಿ ಸುಮಾರು ಎರಡು, ಎರಡೂವರೆ ಲಕ್ಷದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳಿರಬಹುದು'.

'ಸರಿ ಮಿಸ್ಟರ್ ಭಾಟಿಯಾ, ನೀವು ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ಶುರು ಮಾಡಿ. ನಾನು ಡಬ್ಬಿಗಳನ್ನು ಎತ್ತಲು ನನ್ನ ಜನರನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತೇನೆ' ಎಂದರು.

ಅವರು ಹೋದ ಮೇಲೆ ಭಾವೇಶ್ ನೀತಾರನ್ನು ಕೇಳಿದರು 'ಈ ಸಜ್ಜನರು ತಮಾಷೆ ಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲ ತಾನೆ?'. ಅಷ್ಟು ಖರೀದಿ ಒಟ್ಟಿಗೇ ಆಗುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ನಂಬಲು ಅಸಾಧ್ಯವಿತ್ತು. ನೀತಾ ಹೇಳಿದರು, 'ಇಲ್ಲ, ನಾನೂ ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಆ ಮುಂದುಗಡೆಯ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ನೋಡಿದ್ದೇನೆ. ಸಂಜಯ್ ದತ್ ಅವರ ಜೊತೆಗೂ ಈತ ನಿಂತಿದ್ದರು'. ಭಾವೇಶ್ ಅವರು ನೀಲ್ಸಿದ್ದಿ ಗ್ರೂಪ್‌ನ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಸಂದೀಪ್ ಭಾಯಿ ಸಂಪತ್ ಅವರಿಗೆ ಈ ಮಾತನ್ನು ಹೋಗಿ ಹೇಳಿದರು. ಅವರು ತಮ್ಮ ಇಬ್ಬರು ಕರ್ಮಚಾರಿಗಳನ್ನು ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸಿಕೊಟ್ಟರು. ಹತ್ತಿರದ ಮತ್ತೆ ಇಬ್ಬರು, ಮೂವರು ಜನರನ್ನು ತಮ್ಮ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಕರೆದರು. ಬಹಳ ಬಾರಿ ಇಂತಹ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಟಾಲ್‌ನ ಮಾಲೀಕರು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಕರ್ಮಚಾರಿಗಳ ಪರಿಚಯವೂ ಆಗುತ್ತದೆ. ಕೇಳುವ ಮೊದಲೇ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಅನೇಕರು ಬಂದೂ ಇದ್ದರು. ಸುಮಾರು ಒಂದೂವರೆ ಗಂಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಬಾಕ್ಸ್‌ಗಳು ತಯಾರಾದವು. ಹಾಗೆಯೇ 2,20,000 ರೂಪಾಯಿಗಳ ಬಿಲ್ ಸಿದ್ಧವಾಗಿತ್ತು. ಆ ಡಬ್ಬಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಸುಪರ್ದಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾ ಎಂ.ಡಿ. ಸಾಹೇಬರು ಹಣವನ್ನು ನೀಡಿದರು. ಮೂರು ಅಡಿಯ ಎರಡು ದೊಡ್ಡ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಸ್ಟಾಲ್‌ನತ್ತ ಗಮನಸೆಳೆಯಲು ಭಾವೇಶ್ ತಂದಿದ್ದರು. ಅವನ್ನು ಎಂ.ಡಿ. ಅವರಿಗೆ ಉಡುಗೊರೆಯಾಗಿ ನೀಡಿದರು. ಅವರೆಲ್ಲರಿಗೂ ಧನ್ಯವಾದ ಹೇಳುತ್ತಾ, ಈ ಪ್ರದರ್ಶನದ ಸಿಹಿ ನೆನಪುಗಳೊಡನೆ ಹೊರಬಿದ್ದರು.

ಪ್ರತಿಬಾರಿ ಪ್ರದರ್ಶನ ಮುಗಿಸಿ ಪೆಂಡಾಲ್‌ನಿಂದ ಹೊರಬೀಳುವುದು ಇಷ್ಟು ಸುಲಭ ಇರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿ ಸ್ಟಾಲ್‌ನ ಮಾಲೀಕ ಮಾರಾಟವಾಗದೆ ಉಳಿದ ಸರಕುಗಳನ್ನು, ಅಲಂಕರಿಸಲು ಇಟ್ಟ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟೈಸಿಕೊಂಡು ಹೊರಗೆ ಹೋಗಬೇಕು. ಕೊನೆಯ ದಿನವಂತೂ ಬಹಳಷ್ಟು ಹೊತ್ತು ತಡವಾಗಿ ಸ್ಟಾಲ್‌ನಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲಬೇಕು. ತಂದ ಮಾಲೆಲ್ಲ ಬಿಕರಿಯಾಗಬಹುದೇನೋ ಎಂಬ ಆಸೆಯಲ್ಲಿ ನಿಂತಿರುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೆಂದೇ ಕೊನೆಯ ದಿನ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್‌ನ ಎಲ್ಲ ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಬಳಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸ್ಟಾಲ್ ಹಾಕಿದವರೇ ಇವರ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಬಲ್ಲರು. ಕೊನೆಯ ದಿನ ಸ್ಟಾಕ್ ಉಳಿದಿದ್ದರೆ, ಇವರ ಅಂಧಮಿತ್ರರು ಆ ಎಲ್ಲಾ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಅವರಿಗೆ ಕಾರ್ಡ್ ಕೊಡುವುದಲ್ಲದೆ, ತಮ್ಮ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗೆ ಒಮ್ಮೆ ಬರುವಂತೆ ಆಮಂತ್ರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು.

ಪ್ರತಿ ಬಾರಿಯೂ, ತಂದ ಅಷ್ಟೂ ಸರಕನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಹೊರಡುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಇರುತ್ತಿತ್ತು. ಹೀಗಿದ್ದರೂ, ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಒಂದಿಷ್ಟು ಸರಕು ಉಳಿದೇ ಬಿಡುತ್ತಿತ್ತು. ಆಗ, ಉಳಿದ ಸರಕನ್ನು ಆ ಅಲ್ಪ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಿ ಹೊರಡಬೇಕಿತ್ತು. ಬಟ್ಟೆಯ ಸ್ಟಾಲ್‌ನವರು, ಬ್ಯಾಗ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಟ್ಟೆ ತುರುಕಿ ಟಾಟಾ ಬೈಬೈ ಎನ್ನುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ನಾಜೂಕಾದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಒಡೆಯದಂತೆ, ಮುರಿಯದಂತೆ, ಬಹಳ ಗಮನವಿಟ್ಟು ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಬೇಕಿತ್ತು. ಅದಕ್ಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಮಯ ಹಿಡಿಸುತ್ತಿತ್ತು.

ಗೋವಾದ ಒಂದು ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಆದ ಅನುಭವ. ಪೆಂಡಾಲ್‌ನವರಿಗೆ ರಾತ್ರೋರಾತ್ರಿ ಪೂರಾ ಪೆಂಡಾಲ್ ಪುಣೆಗೆ ರವಾನಿಸಬೇಕಿತ್ತು. ಹಾಗಾಗಿ ಮಾರಾಟವಾಗದೆ ಉಳಿದುಬಿಟ್ಟಿದ್ದ