

ಮತ್ತೊಂದು ಮಗು ಬೇಡವೆಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದರು.

ಮುಂಬಯಿಯಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಓರ್ವ ಮಿತ್ರರ ಆಭರಣದ ಅಂಗಡಿ ಇತ್ತು. ಅಲ್ಲಿ ನೀತಾ ಅವರ ಒಡವೆಗಳನ್ನು ಮಾರಿ ಸುಮಾರು 6 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಪಡೆದರು. ಕೃಷ್ಣಕಾಂತ್ ಭಾಯಿ ಅವರಿಗೆ ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ನಿರ್ಮಾಣ ಮುಂದುವರೆಯಲು ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದಾಗ, ಅವರು 10 ಲಕ್ಷದ ಚೆಕ್ ಕಳುಹಿಸಿದರು. ತಡ ಮಾಡದೆ ಹಾಸ್ಟೆಲ್‌ನ ಕೆಲಸ ಆರಂಭಿಸಿದರು. ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಭಾವೇಶ್ ವಿರಾಮವಿಲ್ಲದೆ ಯಂತ್ರದಂತೆ ದುಡಿಯತೊಡಗಿದ್ದರು. ಎಲ್ಲಿ ಯಾವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿತ್ತೋ, ಅವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಮಾಡಿದರು. ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಕಂಪನಿಗಳಿಗೆ ಸತತ ಭೇಟಿ ಕೊಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಆರ್ಡರ್ ಹಿಡಿದು ಬಂದರು. ಈ ಮೂಲಕ ಬಹಳಷ್ಟು ಹೊಸ ಕಂಪನಿಗಳು ಸನ್‌ರೈಸ್ ಜೊತೆ ಕೈಜೋಡಿಸಿದವು. ಎಂಬಾರ್ಕ್‌ನಂತಹ ದೊಡ್ಡ ಔಷಧಿ ಕಂಪನಿಗಳೂ ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಆರ್ಡರ್ ಕೊಟ್ಟವು.

ಇವರು ಬಯಸಿದ್ದರೆ ರಿಲಯನ್ಸ್, ಕಂಪನಿಗೆ ಒಂದು ಪತ್ರ ಬರೆದು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಬಹುದಿತ್ತು. ಅವರು ಖಂಡಿತಾ ತಕ್ಷಣವೇ ಪೂರಾ ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ಕಟ್ಟಿ ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಆದಷ್ಟೂ ತಮ್ಮ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಅಂಧ ತಂಡದ ಶ್ರಮದಿಂದಲೇ ಈ ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ಎದ್ದು ನಿಲ್ಲಲಿ ಎಂಬ ಆಸೆ. ರಿಲಯನ್ಸ್ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿ ಇಷ್ಟು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಸನ್‌ರೈಸ್‌ಗೆ ಕೆಲಸ ನೀಡಿದೆ. ಅದೇ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಸಂತಸ ಮತ್ತು ಧೈರ್ಯ ನೀಡುತ್ತಿತ್ತು. ಕಾರಣವನ್ನು ಹೇಳಿ ಅವರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ ಈ ಬಾರಿ ಮೊದಲಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆರ್ಡರ್ ಕೊಡುವಂತೆ ಪ್ರಾರ್ಥಿಸಿದರು. ಇವರ ಮಾತುಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ ರಿಲಯನ್ಸ್‌ನ 'ದೃಷ್ಟಿ'ಯ ಪದಾಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಿಷಿಯಾಯಿತು. ಅವರು ಇಂತಹ ಒಂದು ಒಳ್ಳೆಯ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಜೊತೆಯಾಗಲು, ಈ ಬಾರಿ ದೀಪಾವಳಿಯ ಆರ್ಡರ್ ಅನ್ನು ಎರಡರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದರು. ಇದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಸನ್‌ರೈಸ್‌ಗೆ ವರದಾನವಾಯಿತು. ತಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆರ್ಡರ್‌ನ್ನು ಅಷ್ಟೇ ವೇಗವಾಗಿ ಹಗಲು ಇರುಳಿನ ಶ್ರಮದಲ್ಲಿ ತಂಡ ದುಡಿದು ತಯಾರಿಸಿ ಡೆಲಿವರ್ ಮಾಡುತ್ತಾ ಬಂದಿತು. ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಂದ ಕಳೆದ ಐದು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಟರ್ನ್ ಓವರ್ ಇದ್ದಿತೋ, ಅದು 201415ರ ವಿತ್ತೀಯ ವರ್ಷದಲ್ಲಿಯೇ ಪ್ರಾಪ್ತಿಯಾಗಿತ್ತು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ನಿರ್ಮಾಣದ ಕೆಲಸ ಮುಂದುವರೆಯುತ್ತಾ ಹೋಯಿತು. ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಅವರ ಏಕಮಾತ್ರ ಮಿಷನ್ ಈಗ ಹೇಗಾದರೂ ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ನಿಲ್ಲಿಸುವುದಾಗಿತ್ತು. ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ಕಟ್ಟುವ ಕೆಲಸ ಅವರಿಗೆ ಎಂತಹ ಗೀಳಾಗಿತ್ತು ಎಂದರೆ, ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಕ್ಸ್ ಮ್ಯೂಸಿಯಂ ನೋಡಲು ಪ್ರವಾಸಿಗರು ಯಾರಾದರೂ ಬಂದರೆ, ಈ ಪ್ರವಾಸಿ 200 ಅಥವಾ 500 ರೂಪಾಯಿಗೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಕೊಳ್ಳುವರೆ? ಎಂದು ಅವರು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಈ ಗ್ರಾಹಕರು ನಮಗೆ ಎಷ್ಟು ಸಿಮೆಂಟಿನ ಮೂಟೆಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಹೋಗುತ್ತಾರೆ



ಮಗ ಕುಣಾಲ್ ಜೊತೆ ಭಾವೇಶ್-ನೀತಾ ದಂಪತಿ

ಎಂದು ಚಿಂತಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಪನಿಗಳು 1000 ಅಥವಾ 2000 ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಆರ್ಡರ್ ಕೊಟ್ಟಾಗ, ಈ ಆರ್ಡರ್‌ನಿಂದ ಎಷ್ಟು ಸ್ವೀಲ್ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು, ಎಷ್ಟು ಇಟ್ಟಿಗೆ ಇದರಿಂದ ಒದಗುವುದು ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಹಾಕಲು ಶುರು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರ ತನು ಮನ ಧನವೆಲ್ಲ ಈಗ ಹಾಸ್ಟೆಲಿನ ಜಪದಲ್ಲಿತ್ತು. ಅವರು ನಿಂತರೆ ಕುಳಿತರೆ ಹಾಸ್ಟೆಲ್ ಕಟ್ಟಡದ ನಿರ್ಮಾಣ ಅವರ ತಲೆಯಲ್ಲಿ ಗಸ್ತು ಹೊಡೆಯುವುದು. ನಿರ್ದೆಗಡಿಸಿದ ಕನಸಿನ ಬೆನ್ನು ಹತ್ತಿ ಹೊರಟಿದ್ದರು.

ತಮ್ಮ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೊಸ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಸದಾ ಹುಡುಕುವರು. ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರದ ವಿಧಾನಸಭಾ ಚುನಾವಣೆಯಲ್ಲಿ ಓರ್ವ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಯ ಚುನಾವಣೆಯ ಚಿಹ್ನೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಆಗಿತ್ತು. ಆತ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತನ್ನ ಚುನಾವಣೆ ಚಿಹ್ನೆಯಾದ ದೊಡ್ಡ ದೊಡ್ಡ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ ಕೊಡಲು ಕೇಳಿಕೊಂಡರು. ಆಗ ತಕ್ಷಣ ಒಂದು ವಿಚಾರ ಹೊಳೆಯಿತು, ಇತರ ಚುನಾವಣಾ ಚಿಹ್ನೆಗಳನ್ನೂ ಮೋಂಬತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದಲ್ಲ. ಮುಂದೆ ಸರಪಂಚರ ಚುನಾವಣೆ ಆಗಲಿ, ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯತಿ ಚುನಾವಣೆ ಆಗಲಿ ಲೋಕಸಭಾ ಚುನಾವಣೆ ಆಗಲಿ, ಯಾರಾದರೂ ಅಭ್ಯರ್ಥಿಯ ಚಿಹ್ನೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಇದೆಯೆ ಎಂದು ನೋಡುವರು. ಅವರನ್ನು ಹೋಗಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸುವರು. ಆರ್ಡರ್ ಪಡೆಯುವರು. ಆ ಅಭ್ಯರ್ಥಿ ದೊಡ್ಡ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳಿಗಾಗಿ ಎಲ್ಲೆಲ್ಲೋ ಹುಡುಕಿದ್ದರು. ಕಡೆಗೆ ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಎತ್ತರದ ಮೋಂಬತ್ತಿಯ ಫೋಟೊ ನೋಡಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದ್ದರು. ಅವರಿಗೆ ಆರು ಅಡಿ ಎತ್ತರದ, ಒಂದು ಅಡಿ ವ್ಯಾಸದ ಸುಮಾರು 300 ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿಕೊಟ್ಟರು.

ಯಾರಾದರೂ ಈ ಎತ್ತರವಾದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳಿಗೆ ಡಿಕ್ಕಿ ಹೊಡೆದರೂ ಅವು ಬೀಳದಂತೆ ಕೆಳಗೆ ಅಗಲವಾದ ಮೆಟ್ಟಿಲನ್ನೂ ಮಾಡಿದ್ದರು. ಇವೆಲ್ಲ ವಿನ್ಯಾಸದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಯೋಚಿಸಿ ತಯಾರಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಒಂದು ಕ್ಯಾಂಡಲ್‌ನ ತೂಕವೇ 150 ಕೆ.ಜಿ. ಇತ್ತು. ಅದನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಹೊತ್ತಿಸಿ ಉರಿಸಲು ದಪ್ಪದಾದ ದಾರವನ್ನು ಹಾಕಿದ್ದರು. ಒಂದು ಮೋಂಬತ್ತಿಯ ಬೆಲೆಯೇ 15,500 ರೂಪಾಯಿಗಳಾಗಿತ್ತು. ಸುಮಾರು 300 ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಆರ್ಡರ್ ಸಿಕ್ಕಿತ್ತು.

ಹೀಗೆಯೇ, ರೇಕಿ, ಧ್ಯಾನ, ಮುಂತಾದ ಥೆರಪಿಗಳಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ವಿವಿಧ ಬಣ್ಣ ಹಾಗೂ ಸುವಾಸನೆಯ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನೂ ತಯಾರಿಸಿದರು. ಅವು ಸಾಕಷ್ಟು ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತಿದ್ದವು. ಹಲವರಿಗೆ ಜನ್ಮರಾಶಿಯ ಆಕಾರದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಇಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿದ್ದವು. ತಮ್ಮ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ತಮ್ಮ ಆಕಾರ, ಆಕರ್ಷಣೆ, ಗುಣಮಟ್ಟ, ಬಣ್ಣ, ಸುವಾಸನೆಯಿಂದ ಮಾರಾಟವಾಗಬೇಕು; ಕೇವಲ ಕುರುಡರು ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬ ಅನುಕಂಪದಿಂದ ಅಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಭಾವೇಶರ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿತ್ತು. ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಗ್ರಾಹಕ 80 ರೂಪಾಯಿಯ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಕೊಂಡು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಯ ನೋಟು ಕೊಟ್ಟು ಉಳಿದ ಹಣ ಇಟ್ಟುಕೋ ಎನ್ನುತ್ತಿದ್ದರು. ಈ ಉಳಿದದ್ದು ಇಟ್ಟುಕೋ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಬಹಳ ತಕರಾರಿತ್ತು. ಉದ್ಯೋಗ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಭಿಕ್ಷೆ ಕೊಡುವಂತೆ ಇಟ್ಟುಕೋ ಎನ್ನುವುದು ಅವರಿಗೆ ಹಿಡಿಸುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ತಮ್ಮ ಅಂಧಮಿತ್ರರಿಲ್ಲ ಈ ಸ್ವಾಭಿಮಾನದ ಪಾಠವನ್ನು ಕಲಿಸಿದ್ದರು.

\*\*\*

(ಸಶೇಷ)