ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ, ಅವರಿಗೆ ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರಕ್ಕೆ ಕಚ್ಚಾ ಮಾಲನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವಂತಹ ಸಪ್ಲೈಯರ್ ದೊರೆತಿರಲಿಲ್ಲ. ಆರೇಳು ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಇದೇ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಮುಂದುವರೆಯಿತು. ಒಂದು ದಾರ ಮುಗಿಯಿತು ಎಂದರೂ, ಮುಂಬಯಿಗೆ ಹೋಗಿ ತರಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಮೆಲ್ಲನೆ ಸರಬರಾಜುದಾರರ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ನೇಹ ಬೆಳೆದು, ಭಾವೇಶ್ ಅವರುಗಳ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಗಳಿಸಿದರು. ಇದೀಗ ತಂದೆಗೆ ಹೇಳಿ 'ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡ್ರಾಫ್ಟ್' ಅನ್ನು ಸಪ್ಲೈಯರ್‌ಗೆ ಕಳುಹಿಸತೊಡಗಿದರು. ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಹಣವನ್ನು ಕಳುಹಿಸಲು 'ಆನ್ಲೈನ್ ಟ್ರಾನ್ಸಫರ್'ನಂತಹ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಇರಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಡ್ರಾಫ್ಟ್‌ನಿಂದ ಕೆಲಸ ನಡೆಸಬೇಕಿತ್ತು. ಮುಂಬಯಿಯಿಂದ ಸಾರಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಕಚ್ಚಾ ಪದಾರ್ಥಗಳು ಬರುತ್ತಿದ್ದವು. ಈ ರೀತಿ ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮದ ಒಂದೊಂದು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೂ ಸುಲಭದ, ಸರಳೀಕೃತ ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಹುಡುಕತೊಡಗಿದರು. ತಮ್ಮ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಉಳಿಸುವ ದಾರಿಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುವರು. ಅವರು 'ಸಪ್ಲೈ ಚೇನ್' ಮ್ಯಾನೇಜ್ಮೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಸರಾಗವಾಗಿಸಿಕೊಂಡರು. ಆದರೆ ಮೋಂಬತ್ತಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟದೊಡನೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಆಗಿನ್ನೂ ಸ್ಟೀಫನ್ ಎಂ.ಆರ್. ಕೋವಿ ತಮ್ಮ 'ಸ್ಪೀಡ್ ಆಫ್ ಟ್ರಸ್ಟ್' ಎಂಬ ಪುಸ್ತಕ ಬರೆದಿರಲಿಲ್ಲ. ಅತ್ಯಂತ ಜನಪ್ರಿಯವಾದ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಪುಸ್ತಕ ಇದು. ಆದರೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಜ್ಞಾನಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಸ್ನೇಹಪರ ಸ್ವಭಾವಕ್ಕೆ ಹೊಳೆದಿತ್ತು – ಜನರ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಗಳಿಸಿಕೊಂಡರೆ, ಉಳಿಸಿಕೊಂಡರೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ, ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಸರಳವಾಗುತ್ತವೆ, ವೇಗವಾಗಿ ಕೆಲಸಗಳು ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಯಶಸ್ವೀ ಉದ್ಯಮದ ಪಾಠಗಳನ್ನು ಅವರು ಸ್ವಾನುಭವದಿಂದ ಕಲಿಯತೊಡಗಿದ್ದರು.

ಭರತ್ ಗೆಳೆಯನಾದಾಗಿನಿಂದ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಬದುಕಿಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಆಯಾಮದ ಖುಷಿ ಸಿಕ್ಕಿತ್ತು. ಆತನೊಡನೆ ಕಾಲ್ನಡಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಕಾಡು ಸುತ್ತುವುದು, ಬೆಟ್ಟ ಹತ್ತುವುದು ಖುಷಿ ಕೊಡುತ್ತಿತ್ತು. ಆರ್.ಕೆ. ವಾಡಿಯಿಂದ ಸುಮಾರು ಏಳು ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ಪಕ್ಕಾ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ಹೋದರೆ ಲಿಂಗಮಾಲಾ ಜಲಪಾತವಿದೆ. ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಭರತನ ಕೈಹಿಡಿದು ಕೇವಲ ಎರಡು ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ಏರಿಳಿದ ಪರ್ವತದ ಕಚ್ಚಾ ಹಾದಿಯಿಂದ ಅಲ್ಲಿಗೆ ತಲುಪುತ್ತಿದ್ದರು. ಒಮ್ಮೆ ಈ ಕಾಡು ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ ಘಟಸರ್ಪದ ದರ್ಶನವಾದ ಮೇಲೆ, ದೀರ್ಘವಾದ ಪಕ್ಕಾ ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಹೋಗತೊಡಗಿದರು. ಜಲಪಾತದಲ್ಲಿ ಗಂಟೆಗಟ್ಟಲೆ ಆಡಿ ತೊಯ್ದು, ಕಟ್ಟಿಕೊಂಡು ಹೋದ ಬುತ್ತಿಯನ್ನು ತಿಂದು ಹಿಂತಿರುಗುವುದು ಸಂತಸದ ಅನುಭವವಾಗಿತ್ತು.

ಈಗ ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ, ವೈವಿಧ್ಯಮಯವಾಗಿ, ಹೆಚ್ಚು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಮಾಡುವತ್ತ ಸಾಕಷ್ಟು ಪರಿಶ್ರಮ ಹಾಕಿದರು. ಸ್ವಲ್ಪ ದಿನದಲ್ಲಿಯೇ ದೀಪಾವಳಿಯ ಹಬ್ಬ ಬರಲಿತ್ತು. ಅಬ್ದುಲ್ ಭಾಯಿ ಅವರಲ್ಲಿ ದೀಪಾವಳಿಗೆಂದೇ ತಯಾರಾಗುವ ಮಣ್ಣಿನ ಹಣತೆಗಳು ಕೆ.ಜಿ. ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಸಿಗುತ್ತಿದ್ದವು. ಭಾವೇಶ್ ಅದರಲ್ಲಿ ಮೇಣವನ್ನು ತುಂಬಬಹುದೆಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡರು.

ಅವುಗಳ ಒಳಕ್ಕೆ ಹಾಕಲು ಬತ್ತಿ ದಾರ ಕೂಡಾ ತಯಾರಾಗಿ ಸಿಗುತ್ತಿತ್ತು. ಭಾವೇಶ್ ಐದಾರು ತರಹದ ಮಣ್ಣಿನ ಹಣತೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಆರಂಭಿಸಿದರು. ಈ ಹಣತೆಗಳನ್ನು, ಮೊದಲೇ ಕತ್ತರಿಸಿ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡ ರಟ್ಟಿನ ಕಾಗದದ ಮೇಲೆ ಆರು ಅಥವಾ 12ರ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಅಲಂಕರಿಸಿ ಇಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಮೇಲೆ ಜೆಲೆಟಿನ್‌ನ ಬಣ್ಣ ಬಣ್ಣದ ಕಾಗದವನ್ನು ಅಂಟಿಸಿ, ಸುಂದರವಾದ ಉಡುಗೊರೆಯನ್ನಾಗಿ ಸಿದ್ಧ ಮಾಡುವರು. ಇವುಗಳು ಬಹಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವಾಗತೊಡಗಿದವು. ಆದರೆ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಸಮಯ ಹಿಡಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಸ್ವಲ್ಪ ವಿಚಾರಿಸಿದಾಗ, ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ 'ಹಾಟ್ ಗನ್' ಮತ್ತು 'ವ್ಯಾಕ್ಯೂಮ್ ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್' ಯಂತ್ರ ಕೂಡಾ ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿತು. ಮುಂದೆ ಒಂದೂ ಒಂದೂವರೆ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಆ ಯಂತ್ರವನ್ನೂ ಕೊಂಡರು. ತಮ್ಮ ರಂಗಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಹೊಸ ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅರಿಯಲು ಸದಾ ಉತ್ಸುಕರಾಗಿದ್ದರು.

* * *

ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೊಂದು ಹೆಸರು ನೀಡಲು ಬಯಸಿದರು. ಇರ್ಫಾನ್ ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರನ್ನು 'ವಿಲ್ಸನ್ ಪಾಯಿಂಟ್' ಎಂದು ಕರೆಯುವ ಸೂರ್ಯೋದಯದ ತಾಣಕ್ಕೆ ಕರೆದೊಯ್ಯುತ್ತಿದ್ದರು. ನೂರಾರು ಪ್ರವಾಸಿಗರು ಅಲ್ಲಿ ಉಪಸ್ಥಿತರಿರುತ್ತಿದ್ದರು. ಆ ಸೂರ್ಯೋದಯವನ್ನು ಭಾವೇಶ್ ನೋಡಲಾಗದಿದ್ದರೂ, ಎಳೆ ಬಿಸಿಲಿನ ಕಿರಣಗಳು ಅವರ ಮುಖದ ಮೇಲೆ ಬೆಚ್ಚಗೆ ಬಿದ್ದಾಗ ಎಂತಹ ಆಹ್ಲಾದಕರ ಅನುಭವ! ಈ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಆರಂಭಿಸಿದಾಗಿನಿಂದಲೂ, ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮೊಳಗೆ ಎಲ್ಲಿಲ್ಲದ ಶಕ್ತಿ, ಉತ್ಸಾಹ ತುಂಬಿದಂತೆ ಭಾಸವಾಗಿತ್ತು. ಅವರಿಗೆ ಅನಿಸತೊಡಗಿತ್ತು, ತಮ್ಮೊಳಗೇ ಸೂರ್ಯೋದಯವಾಗಿದೆ. ತಮ್ಮ ಬದುಕಿನ ಅಂಧಕಾರವನ್ನು ಕಳೆದ ಅಂತರಂಗದ ಈ ಸೂರ್ಯೋದಯ, ಹೊರಗಿನ ಆಗಸದಲ್ಲಿಯ ಆ ಬಹಿರಂಗ ಸೂರ್ಯೋದಯ ಇವೆರಡರ ನಡುವೆ ಅವರಿಗೆ ಸಮಾನ ಅಂಶಗಳು ಕಾಣತೊಡಗಿದ್ದವು. ಇದರ ಸುಂದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ತಮ್ಮ ಕ್ಯಾಂಡಲ್‌ಗಳನ್ನು ಸನ್‌ರೈಸ್‌ನೊಡನೆ ಜೋಡಿಸಿದರು. ಅನಾಯಾಸವಾಗಿ 'ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್' ಬ್ರಾಂಡ್ ಉದಯವಾಗಿತ್ತು.

ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರದ 'ಟೆಲಿಫೋನ್ ಎಕ್ಸ್‌ಚೇಂಜ್' ನಲ್ಲಿ ಓರ್ವ ಸಜ್ಜನರು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರು ಒಳ್ಳೆಯ ಚಿತ್ರಕಾರರೂ ಆಗಿದ್ದರು. ಅವರು ಬಟ್ಟೆಯ ಮೇಲೆ 'ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್' ಎಂದು ಬರೆದ ಒಂದು ಬ್ಯಾನರ್ ತಯಾರಿಸಿ ಕೊಟ್ಟರು. ಆ ಬ್ಯಾನರ್ ಅನ್ನು ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಗೆ ಪ್ರತಿದಿನ ಕಟ್ಟುತ್ತಿದ್ದರು. ಆ ಬ್ಯಾನರ್‌ನಲ್ಲಿ ಹೆಸರಿನ ಜೊತೆಗೆ ಸೂರ್ಯೋದಯದ ಚಿತ್ರವನ್ನೂ ಬಿಡಿಸಿದ್ದರು. ಮುಂದೆ ಇದೇ 'ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್'ನ ಲೋಗೋ ಆಗಲಿತ್ತು.

ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರದಲ್ಲಿ ಮಳೆ ಬಹಳ ಸುರಿಯುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಬೆಳಗ್ಗೆ ಸ್ಟಾಲ್ ಇಡಲು ಹೋಗುವ ಹೊತ್ತಿನಲ್ಲಿ, ಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಸದಾ ಒಂದು ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಹಾಳೆಯನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಹನಿ ಬಿತ್ತು ಎಂದರೆ, ಈ ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಹಾಸಿನಿಂದ ಗಾಡಿಯನ್ನು ಮುಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದರು. ಕೆಲವು ಹಳೆಯ ಪ್ಲೈವುಡ್ ಉಪಯೋಗಿಸಿ ಒಂದು ಮೆಟ್ಟಿಲು ಮೆಟ್ಟಿಲಿನಂತಹ ಸ್ಟಾಂಡ್ ಕೂಡಾ ತಯಾರಿಸಿದ್ದರು. ಹಾಗಾಗಿ ಕೈಗಾಡಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಹೆಚ್ಚು ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಇಡಲು ಹಾಗೂ ಅಲಂಕರಿಸಿ ಜೋಡಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿತ್ತು. ಈ ತಳ್ಳುಗಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ದಿನವೂ ಹೊಸದೇನನ್ನೋ ಕಲಿಯುವ ವೇದಿಕೆಯಾಗಿತ್ತು.

ಒಂದು ದಿನ ಒಬ್ಬ ಪುಟ್ಟ ಹುಡುಗಿ ತನ್ನ ತಾಯಿಯೊಡನೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಸ್ಟಾಲ್‌ಗೆ ಬಂದಳು. ಆ ಮಗು 'ಮೋಂಬತ್ತಿ ಕೊಳ್ಳೋಣ' ಎಂದು ಹಟ ಹಿಡಿದಳು. ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕೈಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 700 ರೂಪಾಯಿಗಳ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಇದ್ದವು. ಆ ತಾಯಿ ಮತ್ತು ಮಗಳು ಇಬ್ಬರೂ ಅಷ್ಟನ್ನೂ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಹೇಳಿದಾಗ ಆ ಚಿಕ್ಕ ಹುಡುಗಿ 'ಅಂಕಲ್ ನಮಗೆ ಥ್ಯಾಂಕ್ಸ್ ಹೇಳಬೇಡಿ. ಬದಲಿಗೆ ನಾವು ನಿಮಗೆ ಥ್ಯಾಂಕ್ಸ್ ಹೇಳಬೇಕಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ತುಂಬಾ ಸುಂದರವಾಗಿವೆ' ಎಂದಳು. ಆ ದಿನ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಅನಿಸಿತು, ತಾನು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕೆಲಸ ಸಾಧಾರಣ ಕೆಲಸವಲ್ಲ. ಆ ಪುಟ್ಟ ಹುಡುಗಿಯ ಪ್ರೀತಿಯ ಮಾತು ಅವರಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಿಲ್ಲದ ಉತ್ಸಾಹವನ್ನು ತುಂಬಿತು. ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ಯಾವುದೋ ಭಯಂಕರ ಖುಷಿಯ ಬೆನ್ನು ಬಿದ್ದಿರಲಿಲ್ಲ ಭಾವೇಶ್. ಒಂದು ನಲ್ಮೆಯ ನುಡಿಯಲ್ಲಿ, ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಪ್ರಶಂಸೆಯಲ್ಲಿ ಬದುಕಿನ ಸಂತಸವಿದೆ, ಮನುಷ್ಯ ಸಂಬಂಧಗಳ ಸವಿ ಇದೆ ಎಂದು ಕಂಡುಕೊಂಡರು.

ಕೆಲವು ಬಾರಿ ಹೀಗೂ ಆಗುತ್ತಿತ್ತು. ಗ್ರಾಹಕರು ಬಂದು 'ನಿಮ್ಮ ಬಳಿ ಪರಿಮಳದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಇವೆಯೆ?' ಎಂದು ವಿಚಾರಿಸುವರು. ಅವರು ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ವಾಸನೆ ಹೀರಿಕೊಳ್ಳುವ ಸದ್ದೂ ಕೇಳಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಅವರು ಮೂಸಿ ನೋಡಿ, 'ಈ ಮೋಂಬತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಅರೋಮ ಇಲ್ಲ' ಎಂದು ಕೆಳಗಿಟ್ಟು ಬಿಡುವರು. ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಅರಿತು, ಅವರ ಇಚ್ಛೆಯನ್ನು ಪೂರೈಸಿದರೆ ಉದ್ಯಮ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿತ್ತು. 'ಬಿಸಿನೆಸ್ ಶಾಲೆ'ಯಲ್ಲಿ ಹೇಳಿಕೊಡುವ 'ಕ್ಯಾಪ್ಚರಿಂಗ್ ಕಸ್ಟಮರ್ಸ್ ರಿಕ್ವೈರ್ಮೆಂಟ್' – ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು ಒಂದೊಂದಾಗಿ ಭಾವೇಶ್ ಬೀದಿ ಬದಿಯ ತಮ್ಮ ತಳ್ಳುಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ, ಬದುಕಿನ ಪಾಠಶಾಲೆಯಲ್ಲಿ ಕಲಿಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾತುಗಳತ್ತ ಸದಾ ಅವರ ಗಮನವಿರುತ್ತಿತ್ತು. ಅವರ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರ ಈ ಕಲಿಯುವ ಗುಣವೇ ಅವರ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಹಿಗ್ಗಿಸುತ್ತಿತ್ತು, ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಹೊಸ ಪ್ರಯೋಗಗಳಿಗೆ