ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ

ಮೇಣದ ಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಬಂದ ನೀತಾ ಅವರು ಭಾವೇಶ್‌ರ ಸಂಗಾತಿಯಾದುದು ರೋಚಕ–ಭಾವುಕ ಸಿನಿಮಾ ಕಥೆಯ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಕಾಣಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ, ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಕಟುವಾಸ್ತವದ ಅರಿವಿತ್ತು. ಮದುವೆಯ ನಂತರದ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಇಬ್ಬರೂ ಯಾವುದೇ ದೂರುಗಳಿಲ್ಲದೆ ಎದುರಿಸಿದರು. ಶ್ರೀಮಂತ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆದ ನೀತಾ ಅವರಂತೂ ಜಗತ್ತಿನೆಲ್ಲ ಖುಷಿಗಳನ್ನು ಭಾವೇಶ್‌ರ ಮಡಿಲಿಗೆ ಸುರಿಯಲು ಟೊಂಕ ಕಟ್ಟಿ ನಿಂತರು. ಭಾವೇಶ್‌ರ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಚೌಕಟ್ಟು ನೀಡಿದ ಅವರು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಆಳಅಗಲಗಳನ್ನು ನಿಧಾನವಾಗಿ ಅರಿಯತೊಡಗಿದರು. ಭಾವೇಶ್ ಜಗತ್ತಿನ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬೇಕು ಎನ್ನುವುದು ಅವರ ಆಸೆಯಾಗಿತ್ತು. ಈ ನಡುವೆ ಭಾವೇಶ್–ನೀತಾರ ಅನುರಾಗದ ಫಲವಾಗಿ ಕುನಾಲ್ ಅವರ ಬಾಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಿದ್ದ.

ಮೊದಲ ಭೇಟಿಯಾಗಿತ್ತು. ಅದೇ ಮುಂದುವರೆದು ಗಾಢವಾದ ಸ್ನೇಹ ಅವರ ನಡುವೆ ಹೆಣೆದುಕೊಂಡಿತು. ಸಚಿನ್ ಮತ್ತು ಅವರ ಪತ್ನಿ ಅನೇಕ ಬಾರಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಮನೆಗೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದರು. ಇವರುಗಳು ಪುಣೆಗೆ ಹೋದರೆ, ಸಚಿನ್ ಅವರ ಮನೆಗೆ ಭೇಟಿ ಕೊಡುತ್ತಿದ್ದರು. 2005ರ ಡಿಸೆಂಬರ್ ತಿಂಗಳಿನ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರನ್ನು ತಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಆಮಂತ್ರಿಸಿದರು. ಅಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಲೇಖಕರೂ, ಸಿನಿಮಾ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವವರು ಬಂದಿದ್ದರು.

ಸಚಿನ್ ಅವರೆಲ್ಲರಿಗೂ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಸಿದರು. ಮಾತನಾಡುತ್ತಾ ಆಡುತ್ತಾ, ಇಂತಹ ಸುಂದರ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರಕ್ಕೇ ಸೀಮಿತವಾಗಬಾರದು, ಇವು ಹೊರಗೂ ತಲುಪುವಂತಾಗಬೇಕು ಎಂಬ ವಿಚಾರ ಅವರೆಲ್ಲರದಾಗಿತ್ತು.

ಅದೇ ಸಂಜೆ, ಈ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಚರ್ಚೆ ನಡೆಯಿತು. ಅಲ್ಲಿದ್ದ ಲೇಖಕರು ಮತ್ತು ಸಿನಿಮಾ ನಿರ್ಮಾಣದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ ಜನರು ಹೇಳಿದರು: 'ನಡೆ, ನಾವೇನಾದರೂ ಹೊಸದನ್ನು ಮಾಡೋಣ. ಬಹು ದೊಡ್ಡದು ಏನಾದರೂ ಮಾಡಬೇಕು. ಈ ಮಾತುಗಳು ಮುಂದುವರೆದಂತೆ, ಇಡೀ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಸಾಹ ತುಂಬಿತು. ಪುಣೆಯಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರದರ್ಶನವನ್ನು ಯೋಜಿಸುವುದು ಎಂದು ನಿರ್ಣಯವಾಯಿತು. ಆ ಕೆಲಸ ತಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಆಗುವಂತಿರಲಿಲ್ಲ. ಇಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಆಯೋಜನೆಗೆ ಒಂದು ಒಂದೂವರೆ ವರ್ಷಗಳು ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿಯೇ ಕಳೆದುಹೋಗುವುದು. ಹಾಗಾಗಿ 20, 21, 22 ಜುಲೈ 2007ರ ದಿನಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು. ಅದರ ಮೊದಲು ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಅನೇಕ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾಗಿದ್ದರು. ಅಲ್ಲಿ ಅವರ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಒಂದು ಮೇಜಿಗಷ್ಟೇ ಸೀಮಿತವಾಗಿ ಇದ್ದವು. ಆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮೇಜಿನ ಆಚೆಗೆ ಅವರಿಗೆ ಹೋಗಲು ಆಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿ ಇಡೀ ಹಾಲಿನಲ್ಲಿ ಭಾವೇಶ್ ಅವರೊಬ್ಬರದೇ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಪ್ರದರ್ಶನ ಯೋಜಿಸಲಾಗಿತ್ತು!

ಇಸವಿ 2006 ಆರಂಭವಾಗಿತ್ತು. ಅಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಆ ಮಾತುಗಳು ಬಹುಶಃ ಹಾಗೇ ಆ ಭೇಟಿಯ ಉತ್ಸಾಹದಲ್ಲಿ ಆವೇಶದಲ್ಲಿ ಆಡಿದ, ಒಂದಿಷ್ಟು ತಮಾಷೆಗೂ ಹೇಳಿದ ಮಾತುಗಳಿರಬಹುದು ಎಂಬಂತೆಯೇ ಭಾವೇಶ್‌ಗೆ ಅನಿಸಿತ್ತು. ಬಹುಶಃ ಅವರುಗಳೆಲ್ಲ ಇಷ್ಟು ಹೊತ್ತಿಗೆ ಈ ಮಾತನ್ನು ಮರೆತೂ ಇರಬಹುದು ಎಂಬ ಭಾವನೆ ಮೂಡಿತ್ತು. ಆದರೆ ಹಾಗಾಗಲಿಲ್ಲ. ಸಚಿನ್ ಮತ್ತು ಅವರ ಪತ್ನಿ ಸಾಹಿಲೀ ಈ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಬಹಳ ಗಂಭೀರವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದರು. ಫೆಬ್ರುವರಿ ತಿಂಗಳ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಅವರು ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಪಟ್ಟಿ ಕೊಟ್ಟರು. ಸಾಧ್ಯ ವಾದರೆ, ಆ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವಂತೆ ಮೋಂಬತ್ತಿ ಮಾಡಲು ಆರಂಭಿಸಿ ಎಂದರು. ಆ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ 10, 20 ಇಲ್ಲ 50ರ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಸಾವಿರ, ಎರಡು ಸಾವಿರ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ತಯಾರಿಸಲು ಹೇಳಿದ್ದರು. ಪುಣೆಯ ಎಸ್.ಪಿ. ಕಾಲೇಜಿನ ಬಳಿ 'ತಿಲಕ್ ಸ್ಮಾರಕ್' ಹೆಸರಿನ ದೊಡ್ಡ ಸಭಾಂಗಣವಿದೆ. ಅದರ ಟ್ರಸ್ಟೀ ದೀಪಕ್ ತಿಲಕ್ ಅವರಾಗಿದ್ದರು. ಅವರು ಲೋಕಮಾನ್ಯ ತಿಲಕ್ ಅವರ ವಂಶಜರು. ಸಚಿನ್ ಅವರಿಗೆ ದೀಪಕ್ ಅವರ ಒಳ್ಳೆಯ ಪರಿಚಯವಿತ್ತು. ಹಾಗಾಗಿ ಆ ಹಾಲ್ ಇವರು ಯೋಜಿಸಿದ್ದ ಇಸವಿ 2007ರ 20ರಿಂದ 22 ಜುಲೈ ದಿನಾಂಕಗಳಿಗೆ, ದಿನವೊಂದಕ್ಕೆ 12000 ರೂಪಾಯಿಯ ಬಾಡಿಗೆಗೆ ನಿರ್ಣಯವಾಗಿತ್ತು. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಸಚಿನ್ ಅವರ ಸ್ನೇಹದ ಕಾರಣ, 19ನೇ ತಾರೀಕಿನ ಇಡೀ ದಿನ ಪ್ರದರ್ಶನವನ್ನು ಅಲಂಕರಿಸಿ ಇಡಲು ಪುಕ್ಕಟ್ಟೆಯಾಗಿ ನೀಡಿದರು.

ಇದೆಲ್ಲ ಸಿದ್ಧತೆಗಳೇನೋ ಸರಿ ಇದ್ದವು. ಆದರೆ ಇಷ್ಟೆಲ್ಲ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಬಂಡವಾಳ ಎಲ್ಲಿಂದ ತರುವುದು? ಸುಮಾರು ನಾಲ್ಕು ಐದು ಟ್ರಕ್‌ನಷ್ಟು ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬೇಕಿತ್ತು. ಈ ಒಂದೂವರೆ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟೊಂದು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣವನ್ನು ಎಲ್ಲಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸುವುದು? ಸಚಿನ್ ಅವರಿಗೆ ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ತಿಳಿದಿತ್ತು. ತೀರಾ ಅಗತ್ಯ ಬಿದ್ದರೆ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಬಂಡವಾಳದ ಪೂರ್ಣ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ತಾವು ಮಾಡಲು ಸಿದ್ಧ ಎಂದು ಹೇಳಿದರು. ಏನೇ ಆದರೂ ಈ ಪ್ರದರ್ಶನ ನಡೆಯಲೇಬೇಕು ಎಂಬುದು ಅವರ ಆಗ್ರಹವಾಗಿತ್ತು. ಈ ಪ್ರದರ್ಶನದಿಂದ ಸಚಿನ್ ಅವರಿಗೆ ಯಾವ ಲಾಭವೂ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ನಿಸ್ವಾರ್ಥ ಭಾವದಿಂದ ಭಾವೇಶ್ ಅವರಿಗೆ ಮತ್ತು ಸನ್‌ರೈಸ್ ಕ್ಯಾಂಡಲ್ಸ್‌ಗೆ ಪ್ರಚಾರ ನೀಡಲು ಬಯಸಿದ್ದರು. ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಅವರ ಪರಿಶ್ರಮವನ್ನು ಕಂಡಿದ್ದರು. ಭಾವೇಶ್ ಅವರ ಬೆರಳ ತುದಿಯ ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಪ್ರೇಕ್ಷಕರಲ್ಲಿಗೆ ತಲುಪಿಸಲು ಅವರು ಬಯಸಿದ್ದರು.

ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಿಗೆ ಸುಮಾರು 10 ಲಕ್ಷದ ಹಣ ಬೇಕಿತ್ತು. ತಡ ಮಾಡದೆ, ಭಾವೇಶ್ ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಇದ್ದ ಉಳಿತಾಯವನ್ನೆಲ್ಲ ತೊಡಗಿಸಿದರು. ಎಷ್ಟು ಸಾಧ್ಯವೋ ಅಷ್ಟು ಕಚ್ಚಾ ಮಾಲನ್ನು ನಗದು ಕೊಟ್ಟು, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸಾಲವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಒಟ್ಟೈಸತೊಡಗಿದರು. ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಯೋಚಿಸಿದ್ದರು. ಇಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಅದೊಂದೇ ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಖರ್ಚಾಗದಿದ್ದರೂ, ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅವುಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಏನೂ ಕಡಿಮೆ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳು ಇಂದಲ್ಲ ಎಂದರೆ ನಾಳೆ ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತವೆ. ಹಾಗೇನಾದರೂ ಆದರೆ, ಅಲ್ಲಿಯೇ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಗೋದಾಮಿನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಯಾಗದೆ ಉಳಿದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ಇಡೋಣ. ಅದರ ನಂತರ ಅವನ್ನಷ್ಟೇ ಮಾರುವ ಕೆಲಸ ಮಾಡೋಣ. ಇದರಿಂದ ದಿನವೂ ಮಾಡುವ, ಮತ್ತು ಮಾರುವ ಜಂಜಾಟದಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪ ಕಾಲ ಬಿಡುಗಡೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚೆಂದರೆ ಗೋದಾಮಿನ ಬಾಡಿಗೆಯ ಹೊಸ ಖರ್ಚು ಬೀಳಲಿತ್ತು. ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಯೋಚಿಸಿ, ಮೋಂಬತ್ತಿ ತಯಾರಿಕೆ ಆರಂಭಿಸಿದರು.

ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ನಿರಾಶಾದಾಯಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನೂ ಯೋಚಿಸಿ ಅದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ ಸಿದ್ಧವಾಗುವುದು ಅಗತ್ಯ. ಭಾವೇಶ್ ಮತ್ತು ನೀತಾ ಇದನ್ನು ಅರಿತಿದ್ದರು. ಎಲ್ಲಕ್ಕೂ ಅವರಲ್ಲಿ ಯೋಜನೆ ಇತ್ತು. ನೀತಾ ಅವರ ಸಹಯೋಗ ಬಹಳಷ್ಟಿತ್ತು. ಸಚಿನ್ ಅವರು ಕೊಟ್ಟ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಪಟ್ಟಿ ಅವರ ಎದುರಿತ್ತು. ಆದರೆ ಆ ಒಂದು ಕೋಣೆಯ ಮ್ಯಾನ್ಯುಫಾಕ್ಚರಿಂಗ್ ಯೂನಿಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟು ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ತಯಾರಾದ ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಇಡುವುದು? ಇದಾಗಲೇ ಕೋಣೆಯ ಅಧಿಕಾಂಶ ಜಾಗವನ್ನು ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಯೇ ಆವರಿಸಿತ್ತು. ಸಚಿನ್ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಸರಳ ಪರಿಹಾರ ನೀಡಿದರು. ಹೋಟೆಲ್ ಆನಂದ್ ವನ್ ಭುವನ್‌ಗೆ ಪುಣೆಯಿಂದಲೇ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅತಿಥಿಗಳು ಬರುತ್ತಿದ್ದರು. ಆನಂದ್ ವನದ ಆತಿಥ್ಯದಿಂದಾಗಿ, ಅವರೆಲ್ಲ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸ್ನೇಹಿತರಾಗಿದ್ದರು. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಒಂದು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸಿದ್ಧವಾಯಿತು. ಮಹಾಬಲೇಶ್ವರಕ್ಕೆ ಬಂದು, ಪುಣೆಗೆ ಹಿಂತಿರುಗುವ ಈ ಎಲ್ಲ ಅತಿಥಿಗಳಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿ ಹೋಗುವಾಗ ಅವರ ಡಿಕ್ಕಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದಿಷ್ಟು ಜಾಗವಿದ್ದರೆ, ಮೋಂಬತ್ತಿಗಳ ಎರಡು ಮೂರು ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳನ್ನು ಅದರಲ್ಲಿ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವುದು.

ಸಚಿನ್ ಅವರು ತಿಲಕ್ ಸ್ಮಾರಕದ