

ज्ञान प्रबोधिनी प्रशाला ५१

51@51

आम्ही ५१!



गोष्ट क्र. १८

स्त्रीचं स्वातंत्र्य नक्की कशातून येईल? अर्थात financial independence आहेच, पण त्याच बरोबर विचार करण्याचं आणि निर्णय घेण्याचं स्वातंत्र्य जास्त महत्त्वाचं आहे. मग तो निर्णय कदाचित असाही असेल की मला नोकरी करायची नाही, मी घरी बसेन, पण तो निर्णय स्वतःचा असला पाहिजे.

मला आजच्या स्त्रियांना Believe in yourself असं सांगायला नक्की आवडेल. स्त्रियांना पूर्णवेळ बाहेरचं काम करायचं असेल तरी मुलांची आणि घराची जबाबदारी असतेच. कदाचित आत्ताची पिढी थोडी वेगळी आहे, कदाचित थोडी समता आलीही असेल. मला वाटतं की हे सशक्तीकरण किंवा स्वातंत्र्य हे शिक्षणाने, वेळेने, समाजाच्या अंगवळणी पडेल, की घराची जबाबदारी ही दोघांनीही घ्यायची, मुलांची जबाबदारी ही दोघांनी घ्यायची.

प्रबोधिनीच्या शिक्षणाचा जो गाभा आहे नेतृत्व विकसन, ते घडवायला प्रबोधिनीतल्या सर्व उपक्रमांची मदत झाली असं मला वाटतं. एका नेत्याला काय लागतं? तर कल्पनाशक्ती लागते, नियोजन असावं लागतं, सगळ्यांना बरोबर घेऊन जाता आलं पाहिजे, कठोर निर्णय घेता आले पाहिजेत. शेवटपर्यंत जबाबदारी सांभाळायला हवी, यश येवो वा अपयश, पण नेत्याने शेवटपर्यंत काम पूर्ण करायला हवं.

मृणाल जोशी
(१९७६-१९८२)



jpp51_51@jnanaprabodhini.org

आठवणींच्या पोतडीतून

प्रबोधिनीचं वेगळेपण हे अगदी वास्तूत आल्या-आल्याच कळतं. कळस आणि नक्षीदार खांब, प्रशस्त, मोठ्या खिडक्या असलेले वर्ग आणि अगदी पंचवीसच जणींचा वर्ग. आमच्या शाळेच्या पहिल्या दिवशी हेमाताई आणि विद्याताई हर्दीकर या दोघी वरच्या वर्गातल्या मुलींना घेऊन आमच्या वर्गात आल्या. एक पद्य म्हणून दाखवलं. त्या पद्याचे शब्दच असे होते की,

या पाउलवाटा दूर दूर धावती, टेकड्यांवरूनही आम्हा बोलाविते,
त्या माळावरती रानफुले हासती, पाहूया चला ही तरंगती पाखरे,
गड्यांनो फेकुनी द्या दमरे !

शाळेच्या पहिल्याच दिवशी आपल्याला कोणीतरी दमरे फेकून द्या असं सांगतंय हेच मला खूप प्रकर्षाने जाणवलेलं वेगळेपण होतं असं म्हणायला हरकत नाही. आपला प्रवास यापुढे कसा असणार आहे याची ती नांदी होती आणि निश्चितच मी खूप उत्साही होते. त्यापुढचा अनुभव म्हणजे पुढच्या सहा वर्षांसाठी शाळा हेच आपलं सर्वस्व होऊन जातं.

हे आनंदी गाणे हे पद्य किलबिल मधल्या प्रक्षेपणासाठी ज्या सहा मुलींनी गायलं त्यातली एक मी होते. त्याची तयारी, त्यासाठी शाळेचा गणवेश तयार केला, पायातले बूट, कानात काय घालणार इथपर्यंत detailing लताताई, हेमाताई आणि विद्याताई यांनी आमच्याकडून करून घेतलं होतं. ती खूप मोठी आठवण आहे माझ्यासाठी. या स्पर्धेत आम्ही पहिल्या पाचात आलो आणि किलबिल मधून आमचं थेट प्रक्षेपण होणार होतं, आणि नेमकं त्याच्या आदल्या दिवशी मला ताप आला आणि मी शाळेत अनुपस्थित राहिले. ते आप्पांना कळलं आणि इतक्या मोठ्या संस्थेचे कार्यकारी संचालक मला, सहावीतल्या मुलीला भेटायला आमच्या घरी आले. त्यांच्या बाराक्षारच्या पेटीतून त्यांनी मला तिथल्या तिथे औषध दिलं.



हे आनंदी गाणे ट्रॉफी

आनंदी गाणे याचा पुढचा भाग म्हणजे पंतप्रधान मोरारजी देसाई यांनी प्रबोधिनीला भेट दिली होती, तेव्हा हे पद्य गायलं गेलं होतं. तेव्हा आमच्या मुख्याध्यापिका नलूताई होत्या. ते पद्य युवक-युवती, दोन्ही प्रशालांना शिकवलं आणि त्याचा भरपूर सराव केला. त्यांचा जो प्रत्येक काम perfect करण्याचा, करीन ते उत्तमच हा जो स्वभाव आहे त्याचा प्रत्यय आला. खरंतर शाळेतल्या अभ्यासापेक्षा मला अभ्यासेतर गोष्टीच जास्त आठवत आहेत. आमची मराठीची परीक्षा open book असायची. कारण कोण कोणास काय म्हणाले हे असं कधी आम्हाला विचारलंच नाही. प्रत्येक धडा वाचून त्यातलं तुम्हाला काय कळलं हे लिहायचं असायचं. त्यामुळे पुस्तकं समोर असली काय नसली काय, काहीच फरक पडायचा नाही. आमची युवतींची दुसरी तुकडी होती त्यामुळे आमच्यावर भरपूर प्रयोग झाले, त्याच्यातून आम्ही खूप अनुभवसंपन्न झालो.

आमचे सगळे इंग्रजी धडे हे देवनागरी लिपीतून लिहिलेले होते, त्यामुळे इंग्रजीची भीतीच गेली. महिन्यातून एक दिवस आम्ही इंग्रजीतच बोलायचं - इंग्लिश डे असायचा, मग आम्हाला आयत्यावेळी बोलायला एखादा विषय द्यायचे, एखादं नाटक करायला सांगायचे, त्यामुळे आम्ही इंग्रजी बोलायला शिकलो. नलूताई आमच्याकडून दर १५ दिवसांनी मराठीतल्या सुंदर कविता पाठ करून घ्यायच्या. त्यांनी एका स्पर्धेसाठी माझी पद्या गोळे यांची चाफ्याच्या झाडा ही कविता बसवून घेतली होती. ती कविता खरंतर एका नुकत्याच लग्न झालेल्या मुलीच्या मनातली कविता आहे. त्यामुळे मला त्यांनी तसाच पोशाख करायला लावला होता, साडी नेसून वेणी घालून, त्या हावभावासहित जेव्हा मी ती कविता म्हटली तेव्हा त्याला मला पहिला क्रमांकही मिळाला होता. त्यांची रसायनशास्त्र शिकवण्याची पद्धत इतकी सुंदर होती की मला आजही लक्षात आहे. दर शनिवारी सहाध्यायदिन असायचा. आम्ही अभ्यास सोडून एखादी संस्था, उद्योग असं बघायला जायचो, त्यामुळे लहानपणापासूनच समाजाचं एक भान आलं.

मला अजूनही आठवतं ते म्हणजे स्नेहसंमेलन. परीक्षा संपली की पंधरा दिवस शाळेत जायचं, आणि नाच-गाणी-नाटक एवढंच करायचं. आम्ही एका वर्षी 'आम्ही उसळत्या लाटा' नावाने कार्यक्रम केला होता, खूप मोठ्या प्रमाणात ते केलं होतं, त्याची तिकीट विक्रीही केली होती. कार्यक्रमाची सुरुवात आम्ही उसळत्या लाटा या पद्याने केली होती. संपूर्ण कार्यक्रमात एक गाजलेला भाग म्हणजे मुक्तीताई यांनी बसवलेलं विवेकानंदांचं नाटक. मुख्य म्हणजे मी या नाटकात विवेकानंदांची भूमिका केली होती आणि याचा माझ्या आयुष्यावर खूप मोठा परिणाम झाला. विशेष सांगायचे तर या भूमिकेबद्दल आप्पांनी मला नंतर

खास बक्षीस दिलं होतं आणि ती माझ्यासाठी एक खूप मोठी कौतुकाची थाप होती असं मला वाटतं. प्रकल्प, शिबिर हा ही असाच एक आनंदाचा आणि सृजनाचा अनुभव होता.

आम्ही ९वीत असताना भोरला एक शिबिर घेतलं होतं. आम्हाला खूप छान प्रतिसाद मिळाला. गंमत म्हणजे आम्ही ९वीत होतो, आणि शिबिरातल्या काही मुली या १०वीतल्या किंवा आणखी वरच्या होत्या आणि त्या आम्हाला ताई म्हणत होत्या. आणि खरं तर त्या मुली तिथे किती आणि काय शिकल्या माहीत नाही पण माझ्यासाठी मात्र तो एक परिपूर्ण अनुभव होता.

शाळेने वक्तृत्वकला शिकवली, बैठकांमध्ये आपलं मत मांडायला शिकवलं. शाळेत जेव्हा नवीन स्वच्छतागृह बांधली होती, तेव्हा ती कशी वापरायची याच्या सवयी, स्वच्छतेच्या सवयी लागल्या. महिन्यातून एकदा आम्ही स्वच्छतागृह साफ करायचो. युवती विभागाच्या रसमयी उद्योगासाठी कोणाच्याही घरी जाऊन, जाम आणि रस वगैरे विकायचो.

प्रबोधिनीच्या शिक्षणाचा जो गाभा आहे नेतृत्व विकसन, ते घडवायला अशा सर्व उपक्रमांची मदत झाली असं मला वाटतं. एका नेत्याला काय लागतं? तर कल्पनाशक्ती लागते. नियोजन असावं लागतं, सगळ्यांना बरोबर घेऊन जाता आलं पाहिजे, कठोर निर्णय घेता आले पाहिजेत. शेवटपर्यंत जबाबदारी सांभाळायला हवी, यश येवो वा अपयश, पण नेत्याने शेवटापर्यंत काम पूर्ण करायला हवं.

शाळेत एवढ्या गोष्टी केल्या होत्या, की महाविद्यालयात गेल्यावर अचानक वेगळंच वातावरण दिसलं जाणवलं. one amongst many असे झालो होतो, कोणी ओळखायचं नाही, २२ मुलींच्या वर्गामधून अचानक इतक्या मोठ्या वर्गात गेलो होतो. हे सगळं जग खूप वेगळं होतं. या जगात पडल्यावर मात्र थोडं शाळेकडे लक्ष कमी झालं, मी या कॉलेज लाईफ मध्येपण रमले होते. मला कॉलेज मध्ये ट्रेकिंगची आवड लागली. आम्ही सकाळी सॅक घेऊन निघायचो, बस किंवा ट्रेन पकडायची, कधी ठरवलेलं पण नसायचं, कधी तिथेच रात्री राहायचो, स्वयंपाक करायचो, अशी सगळी धमाल मी त्या पाच वर्षात केली. मी काही अमुक एक करिअर करायचं असा काही फार विचार मी केला नव्हता. सायन्स आवडायचं, म्हणून ते क्षेत्र निवडलं. पुढे बॉटनी त्यातल्या त्यात सोपं वाटलं म्हणून पदवीसाठी ते निवडलं.



कर्मभूमी

घरी व्यवसायाचं वातावरण होतंच. माझ्या वडीलांच्या मामांनी Nichrome या संस्थेची १९४८ साली स्थापना केली, आणि माझ्या वडिलांनी company packaging क्षेत्रात आणली. डॉ. कुरियन (अमूलचे संस्थापक) यांनी नॅशनल डेअरी डेव्हलपमेंट बोर्डच्या माध्यमातून साधारण १९७० च्या सुमारास co-operative movement मधून white revolution ची सुरुवात केली, तेव्हा दुधाचं उत्पन्न खूप वाढलं. उत्पन्नाबरोबरच त्याच्या distribution चा प्रश्न यायला लागला. तेव्हा शहरांमध्ये काचेच्या बाटल्यांमधून दूध पोचवलं जायचं. त्यांची निगा राखणं, त्यांना फुटू न देणं, त्या बाटल्या पोचवणं आणि परत आणणं, मग त्या बाटल्या धुण्यासाठी येणारा खर्च



टीम नायक्रॉम

आणि त्यासाठी लागणारं स्वच्छ पाणी, त्याचा अपव्यय हे सगळे प्रश्न तेव्हा होते. तोपर्यंत Nichrome चं स्वतःच असं काही प्रॉडक्ट नव्हतं. मग बाहेरच्या देशातली प्रदर्शने बघून, ते आपल्याकडे आणून, त्याचे छोटे भाग तयार करून पाहिले. दूध पॅक करण्याचं मशीन या संस्थेने तयार केलं. हे भारतातलं निर्मिती झालेलं पहिलं दूध पॅक करण्याचं यंत्र होतं.

मलाही या व्यवसायात यायचं आहे असा विचार करून मी MBA करण्याचा निर्णय घेतला. माझा मामा MBA करून Nichrome मध्येच मार्केटिंगचं काम करत होता. मी त्याला सल्ला विचारायला गेले, आणि त्याने सांगितलं, MBA करून तू काय शिकणारेस? त्यापेक्षा company join कर, मीच तुला शिकवतो. आणि मी काम करायला सुरुवात केली.

१९८७ साली जेव्हा मी Nichrome join केली त्यापुढची काम करण्याची दोन वर्षे मला खूप महत्त्वाची वाटतात कारण मला Nichrome चं culture, products, technology हे सगळं समजून घेता आलं. मी तेव्हा मार्केटिंग बघत होते, मला याची आवड होती आणि तेच काम मला आपसूकरित्या मिळालं. मी Nichrome चे आणि मार्केटिंगचे मूलभूत धडे या दोन-तीन वर्षात गिरवले.

त्या काळात भारतातलं पहिलं packaging exhibition दिल्लीमध्ये भरलं होतं. त्याच्यात आमचा मोठा स्टॉल होता. त्यावेळी दुधाबरोबरच solid packing मध्ये सुद्धा आम्ही उतरलो होतो आणि आमची मशीन्स दाखवण्याची ही एक उत्तम संधी आम्हाला मिळाली होती. त्याचं सगळं नियोजन, मशीन्स कशी न्यायची, स्टॉल कसा सजवायचा, डेमो कसा दाखवायचा, सगळ्यांचा राहण्याचा खर्च, हॉटेल बुकिंग एवढं सगळं नियोजन आम्हाला करावं लागलं होतं. हे सगळं काम आणि ही सगळी जबाबदारी माझ्यावर होती, आणि माझ्यासाठी हा खूपच मोठा अनुभव ठरला.

सहजीवन

पुढे १९९० साली माझं लग्न झालं, आणि मी माझ्या नवऱ्याबरोबर दुबईला गेले. तिथेही मी एक वर्ष Nichrome ची मशीन्स विकण्याचा प्रयत्न केला. तिथे असताना मी खूप छोटे-छोटे उद्योग केले. एक cosmetics ची एजन्सी पण घेतली. नंतर माझ्या दोन मुलांच्या जन्मानंतर मी थोडी गॅप घेतली. नंतर मी एका मार्केट रिसर्च कंपनीबरोबर काम करू लागले. फील्ड सर्व्हे आणि रिसर्च ऑनॅलिसिसची कामं केली. म्हणजे अगदी डिटर्जंट पासून ते एअर लाईन्स आणि मोठ्या हॉटेल चेन्स यासाठी रिसर्च केले. हे काम मला थोडावेळ मुलांकडे लक्ष देऊन करता येत होतं आणि मला याही कामात खूप आनंद आणि अनुभव मिळत होता.

तिथे एकदा मी असंच सर्व्हे घेत-घेत एका पाकिस्तानी बाईच्या घराच्या दाराशी आले. पहिल्यांदा मला तिने घरातच घेतलं नाही, माझा नवरा घरी नाहीये त्यामुळे मी तुम्हाला आत घेऊ शकत नाही असं बरंच काही तिने सांगितलं. मी तिची समजूत घालण्याचा प्रयत्न केला, की हे बघ डिटर्जंट तर तू रोजच वापरतेस, त्याबद्दल मला एक थोडा वेळ हवा आहे. हो नाही करत तिने आत घेतलं, थोड्या वेळाने तिचा नवरा आला. त्याने तिला जे अद्वातद्वा बोलायला सुरुवात केली, आणि मला घराच्या बाहेर काढलं. मला ते पाहून इतकं रडायला आलं की कसं एखाद्या स्त्रीला इतकंही स्वातंत्र्य नसावं हे मनाला खूप बोचणारं होतं.

आम्ही तिथे असताना सद्दामने कुवैत capture केलं, आणि मग गल्फ वॉर सुरू झालं, खूप uncertain वातावरण, घबराट होती, इराकच्या biological weapons बद्दल खूप अफवा होत्या. आम्हाला पुण्यातून फोन यायला लागले, की तुम्ही परत या, पण आम्ही तिथेच राहायचा निर्णय घेतला. सगळ्या कामगारांची समजूत घातली, की आपल्याला काही धोका नाही, इथे खूप परदेशी माणसे आहेत. आणि हा सगळा खूप वेगळा अनुभव ठरला.

१९९८ साली आम्ही भारतात परत आलो आणि माझ्या नवऱ्याने Nichrome मध्ये काम करायला सुरुवात केली. मुलं लहान असल्यामुळे मी काही खूप काम करू शकत नव्हते. तेव्हा मी एक छोटे printing unit चालू केलं होतं. तेव्हा vinyl printing भारतात नवीन होतं. त्यावेळा मी coral draw शिकले, प्रिंटिंग करायला शिकले. पुढे जशी-जशी त्यात मोठी मशीनरी यायला लागली तशी-तशी investment ची गरज जाणवायला लागली. एवढी जबाबदारी घेणं शक्य नसल्याने मग मी माझा मोर्चा पुन्हा एकदा Nichrome कडे वळवला. आधी जे दोन वर्षे मी मार्केटिंगचं काम करत होते ते करायला सुरू केलं.

मी नव्याने branding शिकून घेतलं. यामध्ये designers, brand experts, marketing professionals यांची खूप मदत झाली. corporate identity creation, communication आणि marketing strategies हे सगळं मी करत होते. exhibition, advertising, print media या पद्धती शिकून घेतल्या. हळूहळू social media आणि digital media चा वापर आत्मसात केला.

एखादं नवं मशीन असेल तर त्याच target market, positioning काय असायला हवं? हे कधी आणि कसं launch करायचं या सगळ्याचं माझं काम सुरू झालं. दोन गोष्टी असतात. एक म्हणजे तुमचा ब्रांड आणि दुसरं म्हणजे तुमची technology किंवा solution. या दोन्ही गोष्टी parallel पुढे जाव्या लागतात, ते करायला मी शिकले. माझा नवरा मात्र पूर्णपणे याच क्षेत्रात होता. त्याने कंपनी खूप पुढे नेली. नवीन तंत्रज्ञान विदेशातून भारतात आणलं होतं आणि Nichrome चा पसारा मोठा होता. हा सगळा माझा २०१३ पर्यंतचा प्रवास होता.

ठाकता आव्हान, स्फुरते शौर्य पंखांना भरारी

ज्याला life changing event म्हणतात, तशी एक घटना माझ्या आयुष्यात घडली, ज्यामुळे माझं पुढचं संपूर्ण आयुष्य बदललं. काहीही पूर्वकल्पना नसताना अचानकपणे माझा नवरा cardiac arrest ने निधन पावला. एका रात्री झोपेतच त्याचा मृत्यू झाला. It was a life shattering event in my life. I had a wonderful relationship with him. आमचं नातं हे प्रेम, मैत्री आणि सन्मान याच्या पायावर खूप मजबूत उभं होतं. So it was a very big jolt for me.

life changing अशा अर्थाने की या वेळेपर्यंत मी माझ्या comfort zone मध्येच जगत होते. संपूर्ण जबाबदारी अशी माझ्यावर कधीच आली नव्हती. कदाचित हे घडलं नसतं तर मी त्याच्या बाहेर आलेच नसते. मी कंपनीचा एक भाग फक्त बघत होते आणि आता सगळी जबाबदारी माझ्यावर आली होती.

माझे वडील तेव्हा ७५ वर्षांचे होते आणि १०-१२ वर्षं ते रोजच्या कामकाजातून बाहेर होते. मीही day to day बघत नव्हते, त्यामुळे असा प्रश्न आला होता की आता business चं काय होईल. मी कदाचित वेगळा निर्णय घेऊ शकले असते, की आपण ही कंपनी विकून टाकू. जर ते केलं असतं तर कदाचित माझं आयुष्य थोड्या-फार फरकाने आहे तसंच चालू राहिलं असतं.

ही घटना घडल्यावर जवळपास पहिले ३-४ दिवस मला भानच नव्हतं. मग पाचव्या दिवशी पहिला विचार मनात आला तो कंपनीचा कारण तेही आमचं कुटुंबच होतं. त्या दिवशी मी आणि माझ्या वडिलांनी ठरवलं आपण professional CEO hire करूया.

आठव्या दिवशी भारतभरातल्या आमच्या सगळ्या शाखांच्या पदाधिकाऱ्यांना इथे बोलवून घेतलं. ही वेळ सगळ्यांसाठीच खूप uncertain होती. जहाज बुडतं आहे असं म्हणल्यावर त्यातून पटापट लोकं उड्या मारून बाहेर पडतात. त्यामुळे आम्ही एक मीटिंग घेतली. सगळ्यांना विश्वास दिला की प्रसंग तर बाका आहे पण याच्यातूनच आपल्याला पुढे जायचं आहे. तुम्ही आमच्यावर विश्वास ठेवा. मी प्रत्येकाशी one to one बोलले, त्यांना माझे विचार बोलून दाखवले आणि त्यांचे विचार मी ऐकून घेतले. हे सगळं आठव्या दिवशी घडलं आणि पंधराव्या दिवशी मी कंपनीमध्ये जायला सुरुवात केली.

मग आम्ही CEO चा शोध घ्यायला सुरू केला, २०१४ च्या मार्चमध्ये आम्हाला CEO मिळाला. ही जी पुढची पाच वर्षं होती, तो माझ्यासाठी एक चांगला learning curve होता. नवी technology, आता कंपनी कशी पुढे न्यायची या सगळ्याला चालना मिळायला लागली. बेसिकली माझ्या comfort zone मधून मी खूप वेगळ्याच जगात उतरले होते. सकाळी ९ वाजता सगळं आवरून, शिरवळला जिथे कंपनी आहे तिथे जायचं, तिथे दिवसभर काम करायचं आणि परत घरी यायचं. Customer visits साठी प्रवास करायचा. परदेशात काय चाललं आहे याचा अभ्यास करायचा. भारतातलं मार्केट कुठे चालू आहे हे बघायचं. आम्ही बाजारात जे काही पदार्थ पाऊच, जार किंवा बॉटल्स मध्ये मिळतात मग ते food असो की non-food, त्या सगळ्याची पॅकेजिंग मशीन्स बनवतो. मग यात कॉम्पिटिशन काय असते याचा अभ्यास करावा लागला. Engineering, Production आणि Finance च्या विविध अंगांचा, कामगार विषयक कायद्यांचा अभ्यास आणि एकूण business कसा चालवायचा हे या पाच वर्षांत मी शिकले. अर्थातच हे सगळं करण्याची काहीतरी अंतःप्रेरणा पण होतीच.

२०१५ साली एका अमेरिकन कंपनीने आमची कंपनी विकत घ्यायची तयारी दाखवली होती. चांगली ऑफर होती, त्यांचं work culture सुद्धा चांगलं होतं. आणि तेव्हा काय करायचं हा एक खूप मोठा प्रश्न माझ्यासमोर उभा राहिला होता. माझ्या वडिलांनी हा संपूर्ण निर्णय माझ्यावर सोडला होता. एका बाजूला असं वाटत होतं की जर ही कंपनी विकली तर माझ्या मुलांना मी ही legacy pass on करू शकणार नाही, पण दुसऱ्या बाजूला मुलांना कंपनीमध्ये यायची इच्छा आहे का हे ही माहीत नव्हतं. त्यापुढे जाऊन फक्त त्यांच्यासाठी ही कंपनी सांभाळायची इतकंच काम मला करायचं आहे का असाही विचार आला. तेव्हा माझ्या मुलीने मला खूप चांगला सल्ला दिला, की आम्हालाही माहीत नाही की आम्हाला पुढे हे काम करायचं आहे का, कारण आम्ही अजून शिकत आहोत. हा जो निर्णय तुला घ्यायचा आहे तो तू तुझ्यासाठी घे. तुला असं वाटत असेल की आपण हे सगळं विकून यातून बाहेर पडावं तर तसं कर. पुढे आम्हाला कंपनीमध्ये येता यावं म्हणून ही कंपनी मी चालवेन असा निर्णय तू घेऊ नकोस. हा पूर्णपणे तुझा निर्णय असू देत आणि तुझ्यासाठी असू देत.

आणि मग मी कंपनी चालवायचा निर्णय घेतला. I thought this was my chance to prove myself. कुठेही गेलात तरी challenge हे असणारच होतं. हे आव्हान स्वीकारून तरी पाहू.

हळूहळू मला असं लक्षात यायला लागलं, की जर ही कंपनी मला हवी तशी पुढे न्यायची असेल तर सगळी सूत्रं मला माझ्या हातात घेणं भाग आहे. दुसऱ्या कोणाच्या मागे लागून, दुसऱ्या कोणाकडून हे काम करणं आता काही शक्य होणार नाही. या विचाराने मी २०१९ सालच्या जानेवारी महिन्यापासून CEO पदाचा कार्यभार पाहायला सुरुवात केली. आधी जर



कंपनीमध्ये काही चुकीचं झालं तर मला कोणाकडे तरी बोट दाखवता येणं शक्य होतं, पण आता मात्र घडणाऱ्या प्रत्येक गोष्टीची जबाबदारी माझी होती. आता मी माझ्या कल्पना सत्यात उतरवायला चालू केलं.

कुठलाही उद्योग sustain करण्यासाठी growth ही आवश्यकच असते. Nichrome पाऊच पॅकिंग ची मशीन्स बनवते. पण या पॅकिंगच्या आधी आणि नंतर म्हणजे upstream आणि downstream automation मध्ये मला growth ची संधी दिसली. आमचे ग्राहक हे देशभर आणि परदेशातही पसरलेले आहेत, त्यांचा उद्योग वाढता आहे. त्यांच्याकडे मशीन बरोबर packaging मधलं संपूर्ण automation आम्ही का देऊ नये ह्या विचारानी Packaging Systems ही एक शाखा चालू केली. ग्राहकाच्या Packaging च्या सर्व गरजा पूर्ण करणारं one stop shop solution म्हणून Nichrome ला तयार करण्याचा आमचा प्रयत्न आहे.

दुसरं पाऊल जे आम्ही उचलत होतो ते म्हणजे Pharma च्या packaging मध्ये उतरायचं. ते वेगळ्या प्रकारचं packaging आहे. मग injections, tablets, nasal spray या सगळ्या गोष्टींसाठी लागणाऱ्या मशीनरीसाठी आम्ही काही परदेशी आणि भारतीय उद्योगांबरोबर विक्रीचे करार केले आणि त्या क्षेत्रात काम करायला सुरुवात केली.

आज ६० कोटी वरून १०० कोटीच्या घरात आलो. याच्याही पुढे जायचा विचार आहे. अजून export वाढवायला हवा आहे, आणखी बऱ्याच देशांपर्यंत विस्तार वाढवायला हवा आहे. त्यासाठी R & D, नवीन तंत्रज्ञान विकसनाचे प्रोजेक्टस चालू आहेत.

सध्या आमच्या कंपनीमध्ये संपूर्ण digitization करण्याचं काम चालू आहे, Industry 4.0 हा परवलीचा शब्द झालाय. गेल्या ४० वर्षांचं packaging मधलं ज्ञान आणि अनुभव capture करायचं असेल तर digitization ला पर्याय नाही असं मला वाटतं. ही सर्व माहिती एकत्र करणे analyze करणे आणि एका click वर ती उपलब्ध होणे हे आजच्या technology चं वरदान आहे आणि त्याचा वापर करून कंपनीची growth global and sustainable करण्याचा आमचा प्रयत्न आहे.

मी CEO झाल्यानंतरचं पहिलं वर्ष हे नवीन प्रोजेक्टसच्या जडण-घडणीत गेलं. या सगळ्यासाठी लागणारी पायाभरणी, माणसांची जुळवाजुळव, investment करून जेव्हा आम्ही launch व्हायला तयार होतो, तेव्हा अचानक हे पँडेमिकचं संकट येऊन उभं राहिलं. मला स्वतःला घरून काम करण्याची अजिबात सवय नव्हती. लॉकडाऊन नंतर सगळ्या टीमला आणि मला server connectivity या दृष्टीने सज्ज व्हायला लागलं. आता आपलं manufacturing पूर्ण बंद आहे म्हणल्यावर काय करायचं तर आम्ही सगळी पावसाळी कामं काढायची असं ठरवलं. trainings, market mapping या सगळ्या गोष्टी जोमाने सुरू केल्या. आम्ही खूप webinars केले, त्याला चांगला प्रतिसादही मिळाला. या परीक्षेच्या वेळात सगळ्यांशी सतत communication केलं. आम्ही पहिले दोन महिने पगार कमी दिले कारण आमचं production पूर्ण बंद होतं. पण आम्ही ते पगार नंतर भरून काढले हे सांगायला मला नक्की आवडेल. आमच्या कंपनीने या अशा situation मध्येही highest turnover यावर्षी गाठला.

दरवर्षी ७ मार्च हा आम्ही pouch day म्हणून साजरा करतो. १९७७ साली या दिवशी आमचं पहिलं मशीन कुर्ला डेअरीमध्ये सुरू केलं होतं त्यामुळे आम्ही annual day सारखा साजरा करतो. माझ्या वडिलांनी त्या दिवशी



नायक्रॉमचा शुभंकर (Mascot)

मला - The Thinker म्हणजे प्रश्नचिन्हावर बसलेल्या माणसाचा पुतळा भेट म्हणून दिला. त्यावर त्यांनी समस्या हे एक आव्हान असतं, संकल्प आणि निश्चय करा, उत्तर आपोआप सापडेल हे वाक्य लिहून दिलं होतं. मला ही माझ्या कामाची आणि फक्त कोविड नव्हे तर गेल्या आठ वर्षांच्या सगळ्या कामाची पोचपावती आहे असं वाटतं. ही जी सगळी प्रबोधिनीने दिलेली शिकवण आहे ती कुठेतरी उपयोगात आली असं वाटतं. आणि या सगळ्या प्रवासात माझे वडील आणि सगळ्या नायक्रोमच्या टीमचा आणि माझी मुलं, आई आणि सासू यांच्या खंबीर आणि सकारात्मक पाठिंब्याचा खूप मोठा वाटा आहे. मी स्वतः NGO बरोबर काम इच्छा असूनही करू शकत नाही. समाजकार्य म्हणजे फक्त लोकांमध्ये जाऊन काम करणं आहे असं मला वाटत नाही. Business is a wealth creation. आम्ही import कमी करायचं काम करतो, जवळपास २००० लोकांना रोजगार मिळतो. हे ही मला देशासाठीचं काम आहे असंच वाटतं. आणि ही सगळी जी तयार झालेली संपत्ती आहे ती distribute होणं तेवढंच महत्त्वाचं आहे.

Nichrome always believes in creating wealth and sharing wealth.

मग आपणही समाजाचं काहीतरी देणं लागतो, या भावनेने आपण काय काम करू शकतो याचा विचार करत होतो. मग आपण आर्थिक मदत करू शकतो का. आमची फॅक्टरी जिथे आहे ते विंग नावाचं एक गाव आहे, तिथल्या आसपासच्या नऊ शाळांसाठी आम्ही काम करतो. निधीही पुरवतो आणि शिबिरं घेण्याचंही काम करतो. माझा सहभाग खरं म्हटलं तर त्यांची गरज जाणून घेणं, प्रोजेक्ट्स ठरवणं असा असतो. मी enabler म्हणून जास्त काम करते. आम्ही स्वरूपवर्धिनीबरोबर एक शिबिर घेतलं होतं. या शिबिरात विद्यार्थ्यांनी माझं गाव कसं असायला हवं याचा आराखडा केला होता, मग role play केले आणि खरंच गावात जाऊन बदल घडवलेल्या लोकांना आम्ही तिथे बोलायला बोलावलं. या शिबिराचा मला मनापासून आनंद झाला होता, की आपण त्या मुलांना काहीतरी आपल्या माध्यमातून देऊ शकलो. प्रबोधिनीच्या प्रज्ञा मानस संशोधिकेबरोबर आम्ही एक-दीड वर्षाचा प्रकल्प केला होता. नेतृत्व विकसन किंवा lifeskill developement ची काही शिबिरं आजूबाजूच्या तीन गावात घेतली. या सगळ्याने एक fulfillment मिळते, कामाचं समाधान आणि त्याची पावती त्या मुलांकडून लगेच मिळते.

पिढ्या पिढ्यांची दृढ चाकोरी ओलांडूनिया जाऊ

मला आजच्या स्त्रियांना Believe in yourself असं नक्की सांगायला आवडेल. स्त्रियांना पूर्णवेळ बाहेरचं काम करायचं असेल तरी मुलांची आणि घराची जबाबदारी असतेच. कदाचित आत्ताची पिढी थोडी वेगळी आहे, कदाचित थोडी समता आलीही असेल. मला वाटतं की हे सशक्तीकरण किंवा स्वातंत्र्य हे शिक्षणाने, वेळेने, समाजाच्या अंगवळणी पडेल, की घराची जबाबदारी ही दोघांनीही घ्यायची, मुलांची जबाबदारी ही दोघांनी घ्यायची.

करिअरच्या दृष्टीने कोणीतरी एकच जण driving seat मध्ये बसू शकतं. तिला जर व्यवसाय चालू करायचा असेल, तर तिच्या नवऱ्याने त्या व्यवसायात पूरक भूमिका करावी, किंवा नोकरी करावी किंवा घर सांभाळावं. दोघेही जर धावायला लागले तर मग कुतरओढ होते. त्यामुळे कोणीही एकाने ही जबाबदारी घ्यावी. आज तसा काळ बदलत आहे, अनेक मुली बाहेर पडून काम करतात. बाकी सगळीकडे आज मुली आहेत पण manufacturing मध्ये अजून फारशा स्त्रिया नसतात. मला माझ्याबरोबर आणखी स्त्रिया काम करताना बघायला आवडेल.



मुलगी, जावई आणि मुलाबरोबर

स्त्रीचं स्वातंत्र्य नक्की कशातून येईल? अर्थात financial independence आहेच, पण त्या बरोबरच विचार करण्याचं आणि निर्णय घेण्याचं स्वातंत्र्य जास्त महत्त्वाचं आहे. मग तो निर्णय कदाचित असाही असेल की मला नोकरी करायची नाही, मी घरी बसेन, पण तो स्वतःचा निर्णय असला पाहिजे.

मला कामाबरोबरच आयुष्य आनंदाने जगायला खूप आवडतं. माझा मुळात स्वभावच सकारात्मक आहे. त्यामुळे फार काळजी किंवा भीती आहे असं कधी होतच नाही. मी सगळ्यात चांगलं बघण्याचा प्रयत्न करते. याचा उपयोग मला या सगळ्या ताण-तणावाशी झगडताना होतो.

साथीला सन्मित्र हवे

माझा आनंद मला माझ्या मित्र-मैत्रिणींबरोबर मिळतो. मला व्यायामाची आवड आहे, आम्ही रोज सकाळी रुपालीवर कॉफी प्यायला भेटतो, अर्धा तास हसून-खेळून छान वाटतं. ट्रेकिंग करायची मला अजूनही आवड आहे, मी अन्नपूर्णा सर्किट आणि टांझानिया मधले किलीमांजारो हे १७,५०० फूट उंचीचे ट्रेक पूर्ण केले आहेत. खूपदा हिमालयात आणि जॉर्डन मध्येही ट्रेकिंग केलं. हा एक खूप छान अनुभव असतो, फोनला रेंज नसते, ८-८ दिवस बाहेरच्या जगाशी संपर्क नसतो. काही काळजी, ताण काहीच नसतं. सकाळी उठून चालायला लागायचं, दिवसभर खूप छान निसर्ग बघायचा, रात्री मित्र-मैत्रिणींबरोबर भरपूर गप्पा मारायच्या आणि गाढ झोपून जायचं, हा अनुभव खूप सुंदर असतो. मला movies पहायलाही खूप आवडतात. मी पुणे फिल्म फेस्टीव्हल्स कधी चुकवत नाही. पुरषोत्तम करंडकला पण नेहमी हजेरी लावते. मला प्रवास करायलाही खूप आवडतं. नवीन-नवीन जागा पहायला खूप आवडतं. या सगळ्यातून काम करण्याचा नवा उत्साह मिळतो. परदेशात गेले की मी supermarket ला जाते आणि packaging मधले नवीन trends बघते. काही नवीन दिसलं तर ते घेऊन येते. Packaging has become my passion now.



**Annapurna Thorong La
with Harish**



Jordan



Kilimanjaro

आमच्या कंपनीचा innovation हा गाभा आहे. तुम्ही जर नवीन विचार करत असाल तर तुम्हाला पुढे नेण्यापासून कोणी रोखू शकत नाही. तुम्ही जे काम करता त्यात नाविन्य आणण्यासाठी सतत प्रयत्न करायचा. मला Nichrome हा world benchmark सेट करायचा आहे. परदेशी उत्पादकांनीही नायक्रोमचं मशीन बघून असं म्हणलं पाहिजे की मला असं मशीन तयार करायचं आहे. मला secondary packaging चं तंत्रज्ञान पुढे न्यायचं आहे. हे माझं स्वप्न आहे असं म्हणायला हरकत नाही.

माझ्या स्वतःच्या प्रवासाबद्दल बोलायचं झालं तर मी कुठल्याही एका intention ने असं कुठलं करिअर केलं नाही. मी एका प्रवाहाबरोबर जात राहिले. पण एका क्षणी जेव्हा मला निर्णय घ्यायला लागला तेव्हा माझं आयुष्य बदललं. आणि तो निर्णय घेण्याचं जे बळ आहे ते मला वाटतं माझ्या आधीच्या प्रवासामुळे माझ्यात आलं. एकदा घेतलेला निर्णय आता पूर्णपणे पुढे न्यायचा, पूर्णत्वाला न्यायचा आहे.

प्रबोधिनीत असताना तुम्ही खूप privileged असता. तुमच्यावर खूप लक्ष दिलं जातं, महत्त्व दिलं जातं. तुमचं व्यक्तिमत्त्व फुलण्यासाठी त्याचा खूप उपयोग होतो. पण बाहेर गेल्यावर तुम्ही एक सर्वसाधारण व्यक्ती होऊन जाता, आणि हा बदल कदाचित माझ्यासाठी थोडा हानिकारक ठरला असं म्हणायला हरकत नाही. पण एकदा तुम्हाला तुमची वाट सापडली की तुम्ही जे शिकलेलं असतं ते आपसूकरित्या बाहेर येतं पण ती वाट मात्र तुम्हाला तुमची शोधावी लागते.

आयुष्याच्या वेगवेगळ्या टप्प्यावर खूप गुरुतुल्य व्यक्ती भेटल्या. त्यातले पहिले म्हणजे आप्पा. ते गुरू होते, वडिलांच्या स्थानी होते, खूप प्रेमळ होते. काहीतरी एखादं वाक्यच बोलायचे पण त्यातून खूप शिकता यायचं. ते समोरच्याला कौतुक करून प्रेरणा द्यायचे. माझ्या व्यक्तिमत्त्वावर ज्यांचा खूप मोठा पगडा पडला त्या म्हणजे नलूताई. त्या शिक्षा करायच्या पण त्याही productive. नलूताईकडून मी प्लॅनिंग आणि परफेक्शन शिकले. आमच्या इंग्रजीच्या मुक्तीताई यांच्याकडून आयुष्याचा practical approach शिकता आला. आमच्या वर्गशिक्षिका म्हणजे सुप्रियाताई, त्या इतक्या balanced आणि शांत असायच्या, त्यांचा तोल कधीही ढळलेला मी पाहिला नाही, तो balance मी शिकले. अर्थातच माझे वडील, त्यांना

नाविन्याचा ध्यास आहे. ते सतत नवीन कल्पनांचा विचार करतात, मला सुचवत असतात. जे आप्पा म्हणायचे, की नोकरी करणारे नाही देणारे व्हा, त्याच तत्वावर त्यांनी एकही दिवस नोकरी केली नाही. माझा नवरा हरीष, हाही माझा गुरूच होता. प्रबोधिनीत नेतृत्व काय असतं हे पाहिलं होतं पण एक चांगला नेता कसा असतो हे मी त्याच्याकडे पाहून शिकले. दुसऱ्यांच्या जागी स्वतः उभा राहून कसा विचार करायचा ही empathy मी त्याच्याकडून शिकले. त्याच्याकडे लोकांकडून काम करून घेण्याची हातोटी होती. जगण्याचा आनंद कसा घ्यायचा हे मी त्याच्याकडून शिकले.

व्यवसाय सचोटीने पण फायदेशीर कसा करायचा आणि मग तो नफा समाजकार्यासाठी वापरायचा हे मी मोहनराव गुजराथी यांच्याकडे बघून शिकले. प्राज कंपनीचे श्री. प्रमोद चौधरी यांनी मला वेळोवेळी उत्तम मार्गदर्शन केलं, योग्य सल्ले दिले आणि त्यांच्या Board of Directors वर येण्याची संधी दिली. त्यामुळे मी मोठी कंपनी नक्की चालते कशी हे जवळून पाहू शकले.

मला प्रबोधिनीत शिकलेल पद्य आठवतं

गिरीकुहरातिल गर्द बनातील सिंहांच्या छाव्यांनो
तिमिरपुरातिल कृष्णघनातिल तेजस्वी ताऱ्यांनो

त्यातली एक ओळ मला असं वाटतं की माझ्या बाबतीत खरी ठरली

तुमच्या शुभकर सामर्थ्याची आज प्रचीती द्या



अन्नपूर्णा



किलिमांजारो



जॉर्डन



१. लक्षात राहिलेला चित्रपट- दोघी (सुमित्रा भावे), Daughters of the sun (इराकी चित्रपट),
२. आवडतं पुस्तक- Fiction - तुंबाडचे खोत, हाज (लिओन उरी)

पहिली प्रतिक्रिया -

- ◆ उद्योजकता - TATA
 - ◆ भारतीय अर्थव्यवस्था- प्रगतीशील
 - ◆ ज्ञान प्रबोधिनी - माझ्या घडणीत मोठा वाटा असलेली संस्था.
 - ◆ आप्पा - गुरुतुल्य आणि वडीलधारं व्यक्तिमत्त्व.
३. मला पुन्हा एकदा जर आयुष्य जगायची संधी मिळाली तर मला जगभर भटकून travel show host चं काम करायला आवडेल

मृणाल जोशी
9822378245
mrunaljoshi10@gmail.com



मुलाखत - चिन्मयी खरे, ईशा कान्हेरे शब्दांकन - चिन्मयी खरे

संपादन - मानसी बोडस, पल्लवी गोखले - नगरकर

आरेखन व मांडणी - निशिंगंधा खळदकर

Write to us : jpp51_51@jnanaprabodhini.org