

किशोर अभ्यंकर

मसाले ही अन्नाला चव आणणारी गरज. एकेकाळी घरोघर स्वतःपुरते मसाले तयार करून वापरण्याची प्रथा होती. पण हळूहळू काळ बदलला आणि तयार मसाले बाजारपेठेत उपलब्ध झाले. अकोल्याची ओळख असलेले 'अभ्यंकर मसाले' ही इथल्या विश्वासाहतेची निशाणी. घरात जादा तयार झालेला मसाला साधारण १९६५ च्या दशकात अनंत अभ्यंकर यांनी विकण्यास प्रारंभ केला आणि त्यानंतरच्या सुमारे अर्धशतकाच्या वाटचालीत हे उत्पादन जिल्ह्याची ओळख बनले. या परिवाराच्या चवदार प्रवासाबद्दल...

अकोल्याच्या कापड बाजारात एक सोसायटी होती. या सोसायटीच्या आवाराच्या कोपऱ्यात रस्त्यालगत एक छोटा हौद होता. एका व्यक्तीने तेथे विनंती करून ती छोटी जागा भाड्याने मिळविली. त्या खोलगट जागेत काही मसाले विकायला ठेवले. त्या काळात मसाले विकत घेण्याची प्रथा रूढ नव्हती. ग्राहक यावेत आणि चार पैसे मिळावेत म्हणून त्यांनी गोळ्या-बिस्किटांच्या बरण्याही ठेवल्या. एके दिवशी त्यांना कल्पना सुचली आणि त्यांनी चक्क विडीचा कट्टा आणि तेव्हा लोकप्रियतेवर आरूढ असलेला आचार्य अत्रेचा 'मराठा' पेपर वाचायला ठेवला. हळूहळू गर्दी जमू लागली. प्रयोग म्हणून लोक मसाले विकत घेऊ लागले. काही काळातच हा व्यवसाय चांगला चालू लागला. साधारण पाच दशकांच्या वाटचालीनंतर आता हाच ब्रँड अकोल्यातील एक समाजमान्य, विश्वासाह ब्रँड बनला आहे. घराण्यातील तिसरी पिढी या व्यवसायात पुढाकार घेते आहे. सातत्याने नवी उत्पादने आणणाऱ्या या व्यवसायात आता नवे प्रयोग होत आहेत. सध्या सात-आठ जिल्ह्यांत असलेला विस्तार राज्यभरात करण्याच्या आणि पुढे देशाच्या विविध भागांमध्ये नेण्याच्या दृष्टीने नवी पिढी प्रयत्नरत आहे. गुणवत्ता आणि विश्वासाहतेच्या बळावर हे नक्की साध्य होईल, असा विश्वास त्यांना वाटतो आहे.

ही कथा आहे अकोल्याची ओळख असलेल्या 'अभ्यंकर मसालेवाले' यांच्या वाटचालीची. मूळचे कोकणातील रत्नागिरी भागातील कुर्ध येथील रहिवासी असलेला हा परिवार प्रारंभी सातान्याजवळ लिंब येथे स्थलांतरीत झाला आणि पुढे उपजीविकेच्या शोधात साधारण १९२० च्या दशकात अकोल्यात आला. टेलरिचा अगदी छोटासा व्यवसाय करणारे वासुदेवराव अभ्यंकर आणि त्यांची पत्नी गंगाबाई असे हे दाम्पत्य. त्यांना तीन मुले. त्यापैकी एक अनंत. दुसरा वसंत. अनंत एका दुकानात नोकरी करीत. त्यांचा पगार आणि वासुदेवरावांचे उत्पन्न यावर घर कसेबसे चालत असे. पण पैसा कमीच पडत असे. अशा स्थितीत आणखी काहीतरी केले पाहिजे असा विचार समोर आला. पण करणार काय? एकदा गंगाबाई यांनी आपल्या मुलाला, अनंत यांना मसाल्याचे सामान आणून देण्यास सांगितले. अर्थात हा मसाला घरासाठी होता. पण सामान जास्त आले आणि मसाला गरजेपेक्षा अधिक बनला. तेथे मनात विचार आला - 'हा मसाला विकला तर?' इथून अभ्यंकरांच्या मसाल्याचा खरा प्रवास सुरू झाला.

तो काळ स्वयंपाकघरात लागणारे पदार्थ घरीच बनविण्याचा होता. पापड, कुरड्या, शेवया, मसाले असे पदार्थ उन्हाळ्याच्या सुटीत घरीच बनवायचे आणि वर्षभर वापरायचे ही घरोघरची प्रथा. त्या काळात मसाले विक्री ही बाब कठीण होती. अनंत ज्या दुकानात काम करायचे त्याला दुपारी १२ ते ४ सुटी असे. या वेळेत घरोघरी जाऊन मसाले विकण्याची प्रेरणा गंगाबाई यांनी आपल्या मुलाला दिली. दुपारची वेळ विश्रांतीची. या वेळेत दारी आलेल्या सेल्समनला अपमानित करून परत पाठविण्याची 'परंपरा' तेव्हाही होतीच! पण त्या रागावण्यावर अभ्यंकरांनी वेगळाच पर्याय शोधला. त्यांनी एक चमचा मसाल्याची 'सप्रेम भेट' पाकिटे तयार केली आणि मसाले विकण्याचा विषय काढण्याऐवजी 'सॅपल मसाला' देण्याचे निमित्त करून दरवाजे टोठावू लागले. ही कल्पना यशस्वी ठरली! लोकांना फुकट काही मिळाले की आनंद होतोच. तसा सर्वांनाच झाला. त्यातील काहीना मसाला आवडला. गाव छोटे असल्याने पुन्हापुन्हा भेटी होत. वर्ष-दोन वर्षांच्या मेहनतीनंतर काही जणांच्या ऑर्डर मिळू लागल्या. पण ते प्रमाण कमीच होते.

पुढे अनंतरावांच्या दुकान मालकांनी त्यांची एक शाखा कापडबाजारात उघडली आणि अनंतरावांना तेथे काम करण्यास सांगितले. त्याच दुकानापासून नजरेच्या टप्प्यात वर उल्लेख केलेली खोलगट जागा होती. अनंतरावांनी त्या सोसायटीला विनंती करून ती जागा भाड्याने मिळविली आणि तेथे दुकान थाटले. सकाळ-संध्याकाळ वासुदेवराव तेथे बसत आणि दुपारच्या सुटीत अनंतराव. एव्हाना मसाल्याच्या सोबतीला धनेपूड, हळद पूड, मोहरी डाळ अशी काही उत्पादने त्यांनी वाढविली होती. गंगाबाई घरात हे पदार्थ तयार करीत आणि ते दुकानात विक्रीसाठी उपलब्ध होत. स्वतःच्या घरात वापरण्यासाठी जी गुणवत्ता जपली जायची तीच गुणवत्ता बाजारच्या उत्पादनालाही होती. साहजिकच त्याची चर्चा होऊ लागली. ग्राहक स्वतःहून येऊ लागले. त्याच काळात अनंतरावांच्या मालकांनी दुकान बंद केले. आता पूर्णवेळ व्यवसाय करू असा निर्णय अभ्यंकरांनी घेतला आणि तेथून खरी 'मसालेवाले' होण्याची

प्रक्रिया सुरू झाली.

साधारण १९८० च्या सुमारास महाराष्ट्रात 'अन्न व औषधी प्रशासन' आणि 'वजन मापे' या दोन विभागांचे परवाने सर्व प्रकारच्या खाद्यपदार्थांचे उत्पादन करणाऱ्या संस्थांना लागू झाले. तोवर अभ्यंकरांचे विविध पदार्थ केवळ तोंडी संदर्भातून विकले जात. अशी १०-१५ वर्षे गेली होती. या परवान्यांमुळे कागदोपत्री या व्यवसायाची नोंद प्रथमच झाली आणि तेव्हापासूनच मसाल्याच्या पिशवीत नाव आणि पदार्थांचे तपशील असलेला कागद करण्याचाही प्रारंभ झाला. हे सारे चालू असतानाच आणखीही एक गोष्ट घडलेली होती. गंगाबाई आपल्या परिवाराच्या उत्पन्नात हातभार लावण्यासाठी घरगुती खानावळ चालवीत. शहरातील बँका, सरकारी कार्यालये, कापडमिल आदी ठिकाणी अधिकारी असलेले आणि एकटेच राहणारे लोक या खानावळीचे ग्राहक. काही जण घरी जेवायला येत तर काही डबा नेत. अशा २५ जणांचा स्वयंपाक त्या दररोज करून देत. खानावळ, मसाल्यांचा व्यवसाय, टेलरिंगचे काम या आधारावर कुटुंबाला आर्थिक आधार मिळू लागला. एव्हाना काळाच्या ओघात अनंतरावांचा विवाह झाला. त्यांना मुले झाली. त्यातील थोरला सुधीर आणि मधला किशोर आणि धाकटा ००००. याशिवाय, अनंतरावांच्या बंधूंना, वसंतरावांना ००० ही मुले. हे सारे एकत्र कुटुंब. सुधीरला व्यायामशाळेची आवड तर किशोर आपल्या व्यवसायाच्या प्रेमात.

शाळेत शिकताना किशोरची सहल पुण्याला गेली. चौकस बुद्धीच्या किशोरला तेथे विविध दुकानांतर विक्रीला असलेले खाद्यपदार्थ, मसाले आदी दिसले. छान पॅकिंगमध्ये ठेवलेले हे पदार्थ, त्यांना मिळणारे ग्राहक ही गोष्ट किशोरच्या बालमनाला भावली. तेव्हा 'केप्र'ची उत्पादने पुण्यात सर्वत्र मिळत. त्याचेच अनुकरण आपल्याकडेही झाले पाहिजे असे त्याला वाटले आणि तेथून परतल्यानंतर पुढाकार घेत 'अभ्यंकर मसालेवाले'चे रॅपर ठळकपणे छापून प्लास्टिकच्या पिशवीतून टाकले गेले. त्यातून मसाल्यांच्या 'ब्रँडिंग'चा पहिला यशस्वी प्रयोग झाला.

किशोरने पुण्यात पाहिलेली दुसरी गोष्ट होती - उपवासाचे पदार्थ. हा प्रकार त्यांच्याकडे अकोल्यात नव्हताच. ही वेगळी कल्पना आपल्याकडे चालेल, असे त्याला वाटले. घरी येऊन त्याने वडिलांशी ती चर्चा केली आणि त्यातून उपवासाच्या पदार्थांच्या मालिकेचा जन्म झाला. तेव्हा उपवासाला शिंगाडा पीठ बाजारात मिळत असे. त्याची किंमत जास्त होती. त्या तुलनेत राजगिन्याचे पदार्थ, भाजणीचे पदार्थ कमी किंमतीत मिळत असत. त्यांनी राजगिरा लाह्या, भाजणीचे पीठ असे पदार्थ बाजारात आणले आणि त्यांना चांगला प्रतिसाद मिळू लागला. ग्राहकांनाही नवी चव मिळाली.

बाजारात मसाल्याची व इतर खाद्यपदार्थांची विक्री वाढत होती. साहजिकच त्यासाठी लागणाऱ्या कच्च्या मालाच्या खरेदीचे प्रमाण वाढू लागले होते. अशा व्यवहारातील एक नियम आहे. कच्चा माल जिथे तयार होतो तेथूनच तो कमीत कमी किंमतीत मिळवायचा, जेणेकरून आपल्या मालाची उत्पादनाची किंमत कमी राहते. बाजारपेठेत आपला माल आणताना स्पर्धकांच्या किंमतीच्या तुलनेत तो एक तर स्वस्त हवा किंवा त्याच किंमतीत अधिक दर्जेदार हवा. कच्चा माल कमी किंमतीत मिळविले तरच हे शक्य होते. त्यामुळे महाराष्ट्र आणि मध्यप्रदेशच्या विविध भागांतून त्यांनी कच्च्या मालाची खरेदी सुरू केली. वर्षानुवर्षे एकच उत्पादक कायम ठेवल्याने मालात व त्यांच्या गुणवत्ता आणि चवीत सातत्य राहिले.

अगदी प्रारंभीच्या काळात गंगाबाई साऱ्या मसाल्यांचे दळण घरी करत. गरज वाढू लागली तशी त्यांनी शेजारच्या गिरणीवरून साहित्य दळून आणण्यास प्रारंभ केला. पण काही काळातच गरज इतकी वाढत गेली की स्वतःची नवी गिरणी घेणे त्यांना गरजेचे वाटू लागले. एव्हाना व्यवसाय चांगला वाढला होता. भारतीय स्टेट बँकेत त्यांनी एक लाख ६० हजाराची लिमिट मिळविली होती. तेव्हा ९ हजाराचे एक पल्लवायझर खरेदी करण्याचे त्यांनी ठरविले. त्या कर्जासाठी बँकेत प्रपोजल दिले. पण बँकांचे काही अधिकारी कसा वेडगळ विचार करतात, याचे प्रत्यंतर त्यांना तेथे आले. त्या मॅनेजरने सांगितले, 'आमच्याकडे एक जुने मशीन पडून आहे. ते खरेदी करणार असाल तर दोन्ही मशीनसाठी कर्ज देऊ. कर्ज हवे असेल तर हे मशीन घ्यावेच लागेल.' ती त्यांची गरज नव्हती. विशेष म्हणजे तोवर त्या बँकेत खाते उघडून त्यांना २७ वर्षे झाली होती...! या तणावात काही महिने गेले, त्या काळात अनंतरावांचे मित्र विनुभाई बाविसे यांनी त्यांना एके दिवशी युनियन बँकेत नेले. तेथे साधे खातेही नसताना बँकेने तातडीने कर्ज दिले आणि तिसऱ्या दिवशी ५ हॉर्सपॉवरचे मशीन आले. घरची जागा कमी पडत होती म्हणून त्यांनी घरापासून जवळच १६ बाय १६ फुटांची एक शेड बनवून घेतली होती. तेथे हे काम सुरू झाले.

एक एक करत यंत्र जमा होत होते. मागणीनुसार नवनवे पदार्थ बनत होते. काळाच्या ओघात गंगाबाई, अनंतराव या पिढ्या काळाच्या पडद्याआड गेल्या. अनंतराव आणि वसंतरावांच्या पत्नीचा सुद्धा या वाटचालीत महत्त्वाचा वाटा राहिला. पुढे सुधीर, किशोर, ०००० यांच्या पिढीने व्यवसायाची सूत्रे स्वीकारली. नवनवी यंत्रे ताफ्यात दाखल झाली. राजगिरा लाह्या बनविण्यासाठी आधी इतरांवर अवलंबून राहावे लागत असे, पुढे त्या सुद्धा स्वतःच्याच

उद्योगात तयार होऊ लागल्या.

किशोर सांगतात, “आमच्या व्यवसायाला खऱ्या अर्थाने आकार दिला तो सुधीरदादाने. त्यांनी १० वर्षे व्यायामशाळा केली. पण पुढे ते सोडून त्यांनी व्यवसायात लक्ष घातले. आपले बलदंड शरीर त्यांनी या व्यवसायासाठी झिजवले. त्यांनी घेतलेली मेहनत आमच्या परिवाराच्या व्यवसायाला आज या उंचीवर घेऊन आली आहे. प्रॉडक्शनची संपूर्ण आघाडी त्यांनी एकहाती सांभाळली. एका हातगाड्यावर सारा माल लादून ते घरून कारखान्यात नेत. तेथे स्वतः उभे राहून साऱ्या प्रक्रिया पूर्ण करित आणि तेथून गावात वितरीत करण्यासाठी आमच्याकडे सोपवीत. अगदी प्रारंभीच्या काळात मी आणि सुधीरदादांनी अकोल्याच्या नव्या भागात, गोरक्षण रोडवर सायकलवर पिशव्या लादून मालाची विक्री केली. तेव्हाही माझ्या तिप्पट ओझे ते वागवीत. आमच्या प्रगतीत त्यांचा वाटा मोलाचा आहे.”

दुसरीकडे सुधीर अभ्यंकर आपल्या यशाचे श्रेय किशोर यांना देतात. “मी फक्त उत्पादन चांगले होईल एवढेच पाहिले. त्याचे मार्केटिंग, लोकांपर्यंत नेणे, दुकानदारांशी आणि ग्राहकांशी संपर्क ठेवणे हे सारे त्यांनीच केले. ज्या दुकानांत माल ठेवला जातो त्यांच्याशी नियमित संपर्क ठेवला पाहिजे, हे तत्त्व माझे वडील पाळत. ती परंपरा किशोरने सांभाळली. आजही दर बुधवारी तो प्रत्येक ठिकाणी जातो आणि प्रत्येकाशी चर्चा करतो. मार्केटमध्ये टिकायचे असेल तर गुणवत्तेबरोबरच हे वैयक्तिक संबंधही खूप महत्त्वाचे आहेत.”

साधारण १९९० च्या दरम्यान अकोल्याच्या बाहेरच्या बाजारपेठेत त्यांचा माल जाऊ लागला. त्याला कारणही अकोल्यातील लोकच होते. ते इथे नोकरीला असत. बदली झालेल्या गावी गेल्यानंतर ते अभ्यंकर मसाल्यांची मागणी करित. तेथे मिळाले नाहीत तर अकोल्यात पत्र येत असे. मग त्यांना मसाले पाठविले जात. पुढे तेथील दुकानांत माल ठेवण्यास प्रारंभ झाला. पण काही ठिकाणी अडचण होत असे. काही कंपन्यांची काही उत्पादनांत मकतदारी असे. त्यांचे कमजोर उत्पादन ठेवले तरच इतर चांगली चालणारी उत्पादने ते तेथे देत. अशाच एका कंपनीचा ढोकळा चांगला चालत असे. तो ठेवायचा तर त्यांचे इतर काही मसाले ठेवावे लागत त्याच वेळी इतर कंपन्यांचे मसाले ठेवण्यास ते बंदी घालत. यावर अभ्यंकरांनी विचार केला. त्यांच्या लक्षात आले की ढोकळ्याचे इन्स्टंट मिक्स बनविणे सोपे आहे. त्यांनी ‘ट्रायल’ घेतल्या. त्या यशस्वी ठरल्या. मग त्यांनीही या उत्पादनांत प्रवेश केला. ढोकळा, इडलीसारखी इन्स्टंट मिक्स त्यांनीही आणली. अमरावतीपाठोपाठ यवतमाळ, बुलडाणा, वाशीम आदी जिल्हे कव्हर होत गेले.

इथेही प्रारंभीच्या काळात एक वेगळीच अडचण आली. पहिल्या पिढीतील उद्योजक कसा विचार करतो आणि त्यातून समस्या कशा निर्माण होतात, याचेच हे उदाहरण. ते अकोल्यात मसाले तयार करित आणि थेट दुकानदारांना विकत. त्यांची उत्पादन किंमत आणि त्यावर त्यांचा नफा ठरवून त्याची विक्री होत असे. ‘एमआरपी’ टाकताना त्यात दुकानदाराचा नफा वाढवला जात असे. पण दुकानदारांबरोबरच दूरच्या जिल्ह्यांत स्टॉकिस्ट ठेवण्याची वेळ आली तेव्हा त्या साखळीत त्या स्टॉकिस्ट किंवा होलसेलरचा नफा वाढवावा लागेल, हे त्यांच्या लक्षातच आले नाही. हा विषय समोर आला तेव्हा सारीच गणिते बदलली. या विषयात त्यांना बराच काळ घालवावा लागला. आपला माल विकणाऱ्या प्रत्येक घटकाचे समाधान होईल आणि प्रत्येकाला बाजारातील प्रचलित पद्धतीने उत्पन्न मिळेल, अशी तरतूद त्यांनी पुढे केली.

मसाले, इतर उत्पादने तयार करताना ते पारंपरिक मार्गांचा वापर जास्तीत जास्त करतात. उदाहरणार्थ, काही दळण दगडी चक्कीतून दळणे चांगले असते. त्याची चवही वेगळी असते. सातूच्या पिठासारख्या उत्पादनांसाठी उखळ-मुसळांसारख्या साधनांचा वापर झाला तरच त्याची चव चांगली उतरते. आपल्या वस्तूच्या निर्मितीमधील या बारीक बारीक गोष्टी ते आवर्जून जपतात. असे असले तरी उत्पादन वाढीसाठी काळाच्या बरोबर जाणे गरजेचे असते. त्या दृष्टीने ते अद्ययावत यंत्रांसाठी प्रयत्नशील आहेत. मजुरांचा प्रश्न वाढत आहे, त्यामुळे पूर्णतः स्वयंचलित यंत्रांकडे आता त्यांचा कल वाढत आहे. पण काही गोष्टींसाठी त्यांना अजून स्वयंचलित यंत्र सापडलेले नाही. त्यापैकी एक आहे राजगिरा लाडू. दररोज सुमारे १२ हजार लाडू ते तयार करतात आणि सारेच्या सारे दररोज विकलेही जातात. काही विशिष्ट सणांच्या काळात तर त्यांची मागणी खूप वाढते.

सुधीर सांगतात, “या लाडूसाठी खास मेहनत घेतली जाते. राजगिराच्या लाह्या स्वतःच्याच पद्धतीने तयार होतात. गुळाचा वापर या लाडूसाठी होतो. सारी प्रक्रिया हाताने होते. सहा व्यक्ती मिळून काही तासांत १२ हजार लाडू वळतात. आम्हाला या पद्धतीचे लाडू तयार करणारे यंत्र अजून मिळाले नाही. दररोज हे लाडू तयार करणे आणि ते वाळवून विक्रीसाठी पॅक करणे ही कसोटीच होती. आम्ही त्यासाठी विविध प्रयोग केले. एक प्रयोग सोलार ड्रायरचा केला. पण त्यात काही थरच कोरडे होत. हॅलोजन लॅम्पच्या साह्याने उष्णता निर्माण केली. त्यात रात्रीतून

लाडू वाळले पण एका दिवसात वीजमीटर ७२ युनिट फिरले. मग आम्ही गॅस शेगडी आणि ब्लोअरचा वापर केला. आतील उष्णता खेळती राहावी म्हणून एक्झॉस्ट फॅन वापरले. हे तंत्र यशस्वी झाले. आता दीड तासात बाराशे लाडू कोरडे होतात. एक किलो गॅस जाळला जातो आणि जेमतेम १ युनिट वीज वापरली जाते. हे प्रयोग मी स्वतःच केले.”

सुधीर अभ्यंकर म्हणजे अत्यंत प्रयोगशील व्यक्तिमत्त्व. लेबर कॉस्ट कमी करणे, उत्पादन निर्दोष निघण्यासाठी यंत्रणा विकसित करणे हे त्यांचे आवडते छंद. त्यातूनच त्यांनी एक वेगळा प्रयोग केला. लाल मिरची दळण्याआधी उन्हात वाळवून कडक करावी लागते. त्यासाठी ते छतावर मिरची वाळवतात. वाळलेली मिरची उचलून खाली आणण्याऐवजी त्यांनी छत फोडून एक फूट व्यासाचा पाईप खाली सोडला आहे. त्यातून मिरची खाली येते ती थेट दळणाच्या जागेत. या मिरचीत कधीकधी खिळे किंवा लोखंडाचे तुकडेही येतात. ते गिरणीत जाऊ नयेत या साठी त्यांनी चक्क दहा हजाराचे एक लोहचुंबक आणून गिरणीच्या तोंडाशीच बसवले. तेथून कुठलाही लोखंडी घटक गिरणीत जाऊ शकत नाही...!

आपल्या व्यवसायातील या प्रयोगांसोबतच सुधीर यांनी मागील काही वर्षांपासून शेतीतही रस घेतला आहे. त्यांनी काही वर्षांपुर्वी थोडी शेती घेतली होती. तीन-चार वर्षांपुर्वी कसण्यास सुरुवात केली. त्यात त्यांनी इतके चांगले यश मिळविले की तीनच वर्षांत ट्रॅक्टरची खरेदी झाली. आपल्या शेतीतील यशामुळे हुरूप येऊन त्यांनी आजूबाजूची शेती ठोक्याने करण्यास सुरुवात केली आहे. आता ते ३५ एकर शेती कसतात. सोयाबीन, डाळींचे उत्पादन घेतात आणि मसाल्यांच्या व्यवसायात जे कमावणे शक्य झाले नाही अशी कमाई शेतीतून करतात. ट्रॅक्टर खरेदी केला तेव्हा आजूबाजूच्या शेतकऱ्यांनी चेष्टा केली. ‘पाच एकरावर ट्रॅक्टर चालतो का?’ अशी शंभेबाजीही झाली. आज तेच शेतकरी सुधीर यांची शेती पाहण्यासाठी येतात. त्यांच्या मेहनतीची स्तुती करतात.

अभ्यंकरांची पुढची पिढी आता व्यवसायात लक्ष घालू लागली आहे. या पिढीचे पहिले प्रतिनिधी सौरभ यांनी आपले शिक्षण पूर्ण केले. मुंबईत वेलिंगकर इन्स्टिट्यूटमधून ‘फॅमिली बिझनेस’ विषयातील एमबीएचा अभ्यासक्रम पूर्ण केला. २०१५ पासून ते व्यवसायात सहभागी झाले आहेत. आपला व्यवसाय पुढील दशकात राज्य व देशपातळीपर्यंत नेण्याचा त्यांचा प्रयत्न आहे. आपल्या परिवाराने ‘हार्डवर्क’ने व्यवसाय इथपर्यंत आणला आणि विश्वासार्हता कमावली. या भक्कम पायावर पुढील विस्तार करणे हे आपले ध्येय आहे, असे ते सांगतात. त्यांच्या समवेत त्यांच्याच पिढीतील ००००० हे त्यांचे सख्खे व चुलत बंधू त्यांच्या समवेत आहेत. त्यातील काही व्यवसायात तर काही शेतीत कार्यरत आहेत.

ही व्यावसायिक वाटचाल करतानाच त्यांनी आपली सामाजिक जाणीवही जपली आहे. सन २००२ पासून त्यांनी ‘मृण्मयी व्याख्यानमाले’चे आयोजन करण्यास प्रारंभ केला आहे. मृग नक्षत्राच्या आगमनाचा आनंद साजरा करण्यासाठी ते या व्याख्यानमालेचे आयोजन करतात. दरवर्षी ७ जूनला जोडून हा कार्यक्रम होतो. आतापर्यंत शेखर आठवले, डॉ. अशोक कामत, डॉ. यु. म. पठाण, सुनील चिंचोलकर, विवेक घळसासी, सच्चिदानंद शेवडे, अपर्णा रामतीर्थकर, धनश्री साने यांच्यासारखे मान्यवर वक्ते या व्याख्यानमालेसाठी येऊन गेले. या परिवाराचे मित्र श्रीकांत गोंधळेकर या विषयात त्यांना पूर्ण सहकार्य करतात.

आजवरच्या या वाटचालीत असंख्य व्यक्तींचे सहकार्य या परिवाराला मिळाले. प्रदीप नंद, विनुभाई बाविशी, विजयानंद टोपरे यांच्या सहकार्याशिवाय आजवरची वाटचाल शक्यच नव्हती असे ते आवर्जून सांगतात.

आजवर या कुटुंबाने एकत्रित वाटचाल केली आहे. आता पुढची पिढी आली आहे. तीन पिढ्यांचा हा एकत्रित कुटुंबाचा वारसा व्यावसायिक पातळीवर आगेकूच करत असताना परस्पर विश्वास, आदर आणि सामंजस्य या गुणांच्या आधारावर हा डोलारा टिकून असल्याचे सुधीर अभ्यंकर सांगतात. किशोर अभ्यंकर म्हणतात, “आम्ही जबाबदाऱ्या वाटून घेतल्या. सुधीर यांची निर्णयक्षमता, अफाट कार्यक्षमता आमच्या विस्ताराला पूरक ठरली. अपार मेहनत, उत्पादनाची उत्तम गुणवत्ता, काळाचा वेध घेत केलेले यांत्रिकीकरण, सचोटीने केलेला व्यवसाय ही यशाची चतुःसूत्री आहे. ही जपली तर कुणीही आपल्या व्यवसायात उत्तम यश मिळवू शकतो.”

किशोर अभ्यंकर

अभ्यंकर मसालेवाले, जुना कापड बाजार, अकोला

जन्मदिनांक २६ फेब्रुवारी १९६१

संपर्क - ९४२२६१९६६७

abhyanarsaurabh24@gmail.com