



## पुण्यातील वृत्तपत्रात झळकणाऱ्या

डीएसके बिल्डर्सच्या जाहिरातींतून, कोणत्या ना कोणत्या सांस्कृतिक समारंभातून किंवा नवनव्या उद्योगासंबंधी योजना जाहीर करीत असल्यामुळे डी.एस. कुलकर्णी (लोकांना ते डीएसके या नावानेच जास्त परिचित आहेत) सतत या ना त्या रूपाने भेटतात.

डी.एस.के. यांचे पूर्ण नाव दीपक सखाराम कुलकर्णी. जन्म पुण्यातलाच. कसबा पेठेतला. आई शाळेत नोकरी करून उरलेल्या वेळात शिकवण्या करणे, कपडे शिवून देणे असे उद्योग करी. पुढे मात्र आईने स्वतःच्या हिंमतीवर एक शाळा काढली. वडील पुण्याच्या हाय एक्सप्लोझिव्ह फॅक्टरीमध्ये वॉचमन म्हणून काम करीत. पुण्यातल्या तपकीर गल्लीतल्या दगडीवाडा शाळेत सुरुवातीचे शिक्षण, दुसरी ते चौथी पुणे कॉर्पोरेशनच्या २५ नंबरच्या शाळेत, पाचवीला मंडईतील टिळक पुतळ्यापाशी असलेल्या कॉर्पोरेशनच्या १ नंबरच्या शाळेत आणि सहावी ते मॅट्रिक भारत हायस्कूलमध्ये. पुढे कॉमर्स शाखेची पदवी. शाळेतील मित्र म्हणजे कष्टकरीवर्ग - तेली, तांबोळी. बहुतेकांचे घरचे फुटाणे, अंडी, भाजी विकणे, पेपर टाकणे, सुपारीच्या पुड्या बांधणे असे किरकोळ व्यवसाय. या अत्यंत सामान्य, सुमार परिस्थितीतून आज पुण्यातला सर्व लोकांना ठाऊक असलेला, अत्यंत विश्वासू म्हणून प्रसिद्ध असलेला, आपला वाटणारा उद्योजक कसा निर्माण झाला?

त्याचे श्रेय ते आईला आणि घराच्या



घराला घरपण  
देणारा माणूस

## ■ प्रतिनिधी

आसपासच्या वातावरणाला देतात. आईचे सततचे कष्ट डोळ्यांसमोर होते. तिने नोकरी करण्यापेक्षा स्वतःची शाळा काढली. शाळा सुटली की आसपासचे मित्र वडिलांच्या धंद्याला हातभार लावीत. ते पाहून डीएसकेसुद्धा कुठे चण्यामण्या, बोरे विकण्याच्या गाडीवर काम कर, कुठे पोत्यावर बसून कैऱ्या विक, भाजी विक असले उद्योग वयाच्या सातव्या वर्षापासूनच करू लागले. तिथेच त्यांना कोणतीही वस्तू विकण्याची गोडी निर्माण झाली. मुख्यतः काही काम केले की पैसे मिळतात हे फारच लहानपणी कळले. नंतर पुढे त्यांनी पेपर टाकणे, दिवाळीत फटाके विकणे, काकांच्या भाजीच्या गाडीवर भाजी विकणे असे व्यवसाय केले. यातून एखादी विशिष्ट वस्तू विकताना ती विकण्याची विशिष्ट पद्धत असते हे ते शिकले.

काकांच्या भाजीच्या गाडीवर काम करताना ते तराजूची दांडी न मारता व्यवस्थित माप देत, हे गिन्हाईकांच्या लक्षात येई. मग गिन्हाईक या मुलाकडूनच भाजी घेण्याचा हट्ट धरी. प्रामाणिकपणाबद्दल आपले कौतुक होते हे या मुलाला कळले. आजच्या त्यांच्या सचोटीच्या व्यवहारामागे ही बालपणीची, वरवर क्षुल्लक दिसणारी पण अत्यंत मोलाची गोष्ट आहे. शाळेच्या शिक्षणापेक्षा व्यावहारिक जगात त्यांचे बालपणीचे शिक्षण होत होते. पेपर टाकताना रोजच्या रोज ठरावीक वेळी पेपर टाकणारा विक्रेता लोकांना आवडतो. हे लक्षात घेऊन त्यांनी स्वतःची पेपर एजन्सी काढली. कष्ट करताना ऊन-पाऊस यांचा विचार करून चालत नाही हा धडा त्यांच्या मनात पक्का रुजला. त्यामुळे भल्या पहाटे उठून कोणत्याही अडचणीची तमा न बाळगता ते स्वतः पेपर टाकत असत. त्या सवयीचा परिणाम म्हणजे आज यशस्वी बिल्डर असले तरी डीएसके सकाळी ९.३० ते रात्री ९.३०

पर्यंत रोज काम करतात.

कॉलेजमधील शिक्षण चालू असताना कॉमर्सचे विद्यार्थी म्हणून कॉलेजतर्फे प्रत्यक्ष कामाच्या अनुभवासाठी त्यांना उन्हाळ्याच्या सुट्टीत 'किलोस्कर ऑईल इंजिन्स'मध्ये काम करण्याची अल्पावधीसाठीची संधी मिळाली. त्यावेळी टेलिफोन ऑपरेटर बोर्ड कसा ऑपरेट करतात हे शिकून घेण्याची त्यांना तीव्र इच्छा झाली. हेडफोन लावून बोलण्याच्या वेळी स्पीकरमधून वास आला तो डेटॉलचा. ही आरोग्यदृष्ट्या घेतलेली काळजी असली तरी डेटॉलच्याऐवजी जर एखादा सेंटचा सुवास आला तर? ही कल्पना त्यांच्या डोक्यात तरळली आणि त्यानंतर त्या दिशेने सर्व हालचाली करून टेलिस्मेल नावाची कंपनी काढली. टेलिफोन स्वच्छ पुसून माऊथपीसवर एक सुगंधी काळी कागदी पट्टी बसवली जाई. हे काम पाहाता पाहाता वाढत गेले. हाताखाली मुलेमुली नेमून पुण्याच्या सर्व कारखान्यांत, मोठमोठ्या ऑफिसात टेलिस्मेलचा सुगंध पोचला. या निमित्ताने सर्व ऑफिसात जाताना सर्वांत उच्च अधिकाऱ्यांपासून ते सर्वसामान्य नोकरदारापर्यंत त्यांचा संबंध येऊ लागला, ओळखी वाढल्या. मोठमोठ्या कारखान्यांच्या पर्चेस डिपार्टमेंटशी संपर्क येऊन त्यातून पुढे स्टेशनरी पुरविण्याचा व्यवसाय त्यांनी सुरू केला. पण त्यात असंख्य लांड्यालंबाड्या कराव्या लागतात हे पाहून त्यांनी तो व्यवसाय आपणहून सोडून दिला.

टेलिस्मेलचे ऑफिस अलका टॉकीजवळील रवी बिल्डिंग येथे असावे अशी त्यांची महत्त्वाकांक्षा होती. सुरुवातीला ओळखीच्याच एका व्यावसायिकाच्या रवी बिल्डिंगमधील ऑफिसात टेलिस्मेलचे घेण्याची कल्पना डीएसकेनी मांडली. तेव्हा त्या व्यावसायिकाने ते ऑफिस रंगवून व पार्टिशन लॉमिनेट करण्याची अट घातली.

सर्व सामग्री उधारीवर घेऊन त्यांनी रंगकाम पूर्ण केले आणि यात खूपच फायदा सुटतो हे त्यांच्या चाणाक्ष नजरेतून सुटले नाही. यातूनच रंगाची कंत्राटे घेण्याचा डीएसकेचा धंदा उदयास आला. घरे, ऑफिसेस, मोठमोठ्या औद्योगिक इमारतींना रंग देण्याचे काम करित असताना काही अडचणी येत. उदा. फर्निचरचे काम चालू आहे. ते झाल्यावरच रंग देऊ यात असे लोक सांगत. मग हा खोळंबा नको म्हणून आपणच जर फर्निचरचे कंत्राट घ्यायला सुरुवात केली तर? हा विचारही प्रत्यक्ष कृतीत उतरला आणि फर्निचरचा धंदा सुरू झाला. मग घराचे रंगकाम करताना येणाऱ्या अडचणी, तक्रारी यांचे निवारण करता येईल का? गळकी छपरे दुरुस्त करणे, वेड्यावाकड्या लागलेल्या फरशा नीट करून देणे, जुने वायरिंग बदलून नवीन करून देणे. स्वयंपाक घरातील ओटे बांधून देणे, वॉटरप्रूफिंग करून देणे, भिंतींना ओल कशाने येते व कशी जाईल यासंबंधी काहीतरी मार्ग काढणे अशी अनेक संलग्न छोटीमोठी कामे त्यांनी करून घ्यायला सुरुवात केली.

अशा प्रकारे घराचा प्रत्येक कोपरा आपण रिपेअर करित आहोत तर आपणच का घरे बांधू नयेत? असा विचार एके दिवशी त्यांच्या डोक्यात चमकला आणि १९८० पासून 'डी.एस. कुलकर्णी अँड कंपनी' या आजच्या बिल्डिंग कन्स्ट्रक्शनच्या उद्योगातील एका अग्रगण्य कंपनीची स्थापना झाली. आजपर्यंत या कंपनीने पुणे आणि मुंबई येथे मिळून १५००० च्या वर फ्लॅट्स आणि ५०० च्यावर इमारती बांधल्या आहेत. पुण्यात 'डीएसके विश्व' या मध्यमवर्गीयांसाठीच्या खास प्रकल्पात तर आठ दिवसांत १००० फ्लॅट्सची विक्री करून डीएसकेनी एक विक्रमच केला आहे. गिनिज बुक ऑफ वर्ल्ड रेकॉर्डमध्ये या

विक्रमाची नोंद व्हावी असा हा विक्रम आहे.

याचबरोबर टोयोटाची एजन्सी, जनरल मोटर्सची एजन्सी, अॅरोमा केमिकल्स, हॉटेल व्यवसाय आणि आजकालच्या परवलीच्या धंद्यात - अर्थात सॉफ्टवेअर डेव्हलपमेंटमध्ये अशा अनेकविध उद्योगात त्यांनी स्वतःचा पाय रोवला आहे.

मराठी माणूस उद्योगात नेहमी मागेच असतो हे विधान सपशेल खोटे ठरविण्याचा विक्रम डीएसकेनी केला आहे. त्यांचे याबाबतचे खरे कर्तृत्व म्हणजे घरची उद्योगधंद्याची अजिबात पार्श्वभूमी नसलेला, स्वबळावर, मेहनतीवर अनेक टक्के-टोणपे खात पुढे आलेला हा स्वयंभू मराठी उद्योजक आहे. साधेपणा, सचोटी आणि अखंड परिश्रम या त्रिसूत्रीवर डीएसकेच्या उद्योगाचा डोलारा उभा आहे. लहानपणापासून अनेक थरातल्या हजारो व्यक्तींशी सतत संबंध येत गेला. त्यांच्याशी व्यवहार करताना बारीकसारीक निरीक्षणे करित, ग्राहकांच्या गरजांची मनातल्या मनात नोंद करित त्या त्या गोष्टी पुरवीत जाणे असा वरवर सोपा दिसणारा, परंतु प्रत्यक्षात मात्र खूप खडतर मार्ग हा डीएसकेच्या यशाचा मार्ग आहे. सतत नवीन कल्पनांचा विचार करणे आणि शक्याशक्यता ताडून ती प्रत्यक्षात आणणे यासाठी लागणारी जिद्द ही त्यांच्या यशाची प्रेरणा आहे. मॅनेजमेंटचे कोणतेही खास प्रशिक्षण न घेतलेला आणि बिझनेस अॅडमिनिस्ट्रेशनची कोणतीही पदवी नसलेला हा मराठी उद्योजक मॅनेजमेंट आणि अॅडमिनिस्ट्रेशनमधील दादा आहे. त्यांच्या निरीक्षणाचे एक उदाहरण नमुना म्हणून पाहूयात. मध्यमवर्गीय स्त्री अंगोळ करून बाहेर पडते ती पोलके आणि परकर घालून व वर पंचा किंवा टॉवेल पांघरून. बाथरूममधून असे बाहेर पडले तरी बाहेर आलेल्या, हॉलमध्ये बसलेल्या व्यक्तीला

आपण असे दिसू नये म्हणून हॉलमध्ये पडदा लावला तरी तो बाजूला होतो किंवा कधी कधी उडतो. ही गोष्ट घरातल्या आई-बहीण यांना खूप त्रासदायक ठरे. हा आपल्या घरातला अनुभव लक्षात ठेवून त्यांनी बांधलेल्या फ्लॅटमध्ये बाथरूममधून सरळ बेडरूममध्येच जाता येईल अशी सोय केली.

सचोटी आणि दिलेला शब्द पाळणे या त्यांच्या आदर्श वर्तनाने त्यांनी माणसांचा विश्वास मिळविला आहे. कोणत्याही गृहप्रकल्पाचा ताबा सांगितल्या दिवशी व पूर्वी ठरलेल्या किमतीलाच देणे ही डीएसकेची खासियत आहे. तसे न झाल्यास मी स्वतः दंड म्हणून महिना दहा हजार माझ्या ग्राहकाला देईन, असे अभिवचन त्यांनी दिले आहे. आजवर असा दंड देण्याची वेळ त्यांच्यावर एकदाही आलेली नाही. कोणत्याही मराठी माणसाला उद्योगाबाबत त्यांनी दिलेले चार महत्त्वाचे व्यावहारिक सल्ले असे -

१. अंधरुण पाहून पाय पसरू नका. पाय पसरा आणि त्यानुसार अंधरुण वाढवण्याचे प्रयत्न करा.

२. कर्ज काढायला भिऊ नका. पण त्याचा सदुपयोग धंद्याच्या प्रगतीसाठी वापरा व ते वेळच्या वेळी व्याजासकट परत करा.

३. कोणतेही काम करायची लाज बाळगणे सोडून द्या.

४. सचोटी, प्रामाणिकपणा, पारदर्शकता याला कष्टाची जोड दिलीत तर यश हात जोडून तुमच्या पुढे उभे राहिल.

आज त्यांच्या विविध उद्योगधंद्यांतून ५०० कोटी रुपयांची उलाढाल होते. एकूण ३५० लोक प्रत्यक्षपणे तर ४५०० लोक अप्रत्यक्षपणे त्यांच्याकडे कामाला आहेत. परदेशात अमेरिका, ऑस्ट्रेलिया, दुबई, बहरीन, नैरोबी, कुवैत या ठिकाणी, तर भारतात पुणे, मुंबई, बंगलोर, कोल्हापूर येथे त्यांची ऑफिसेस आहेत. त्यांच्या कर्तृत्वामुळे

त्यांना बहारिनमध्ये 'हिंद रतन स्पोर्ट्स ऑफ ऑनर अवॉर्ड' देण्यात आले. आंत्रप्रिनियर इंटरनॅशनल या संस्थेच्यावतीने दिला जाणारा स्व. वसंत वैद्य पुरस्कार त्यांना मिळाला. स्वित्झर्लंडमध्ये असलेल्या वर्ल्ड इकनॉमिक फोरममध्ये त्यांच्या कंपनीचा ग्लोबल ग्रोथ कंपनीमध्ये समावेश करून घेण्यात आला. महाराष्ट्रातील भारत विकास परिषद या संस्थेचे व्हाईस चेअरमन म्हणून त्यांची नियुक्ती करण्यात आली आहे. विविध ठिकाणी २२ शाळा असणाऱ्या विद्या प्रसारिणी सभेचे ते अध्यक्ष आहेत.

मानतरातब मिळाला, हाती सत्ता आली, आर्थिक स्वास्थ्य आले की माणूस त्यात रमत जातो. परंतु डीएसकेचे वैशिष्ट्य असे की ते आहे त्यावर सुख मानून गप्प बसणाऱ्यांपैकी नाहीत. नवनवी आव्हाने ते सतत उचलत असतात. तरीही या सर्व व्यापात आपली सामाजिक बांधीलकी मात्र ते विसरले नाहीत. वीर सावरकर स्मृती भवन, सकाळ रिलीफ फंड यांचे काम ते पाहतात. लातूरच्या भूकंपग्रस्त भागात त्यांनी सात शाळा 'सकाळ'तर्फे (पुण्याचे दैनिक वृत्तपत्र) बांधल्या. नाशिक जिल्ह्यातील वणी येथील सप्तशृंगगडावर त्यांनी धर्मशाळा बांधल्या आहेत. याशिवाय सामाजिक आणि शैक्षणिक गरजांसाठी डीएसके फाऊंडेशनची निर्मितीही केलेली आहे. आईला गुरूस्थानी मानून, वणीच्या देवीवर गाढ श्रद्धा ठेवून व स्वातंत्र्यवीर सावरकर यांना पूर्ण निष्ठा वाहून डीएसकेची वाटचाल चालू आहे. डीएसकेच्या या सर्व वाटचालीत आईच्या आशीर्वादाबरोबरच आपल्या अर्धांगिनीचा - सौ. हेमांतीचा - अर्धा वाटा आहेच याचा ते आवर्जून उल्लेख करतात. सौ. कुलकर्णी या डीएसकेच्या सर्व ऑफिसेसमधून तसेच बाहेरच्या लोकांमध्येही वहिनी या नावाने सुपरिचित आहेत.

बांधकामासारख्या व्यवसायात

असल्यामुळे दगडविटांच्या रुक्ष सहवासात डीएसके सतत वावरत असले तरी त्यांच्यातली साहित्यिक आणि सांस्कृतिक जीवनाची रसिकता मात्र लोप पावलेली नाही. अनेक साहित्यिक व कलाकार त्यांचे स्नेही आहेत. वेळत वेळ काढून अनेक सांस्कृतिक कार्यक्रमांना ते हजेरी लावतात. एवढेच नव्हे, तर त्यांच्या डीएसके फाऊंडेशनतर्फे ते 'डीएसके गप्पा' किंवा मान्यवरांची भाषणे यांसारखे सांस्कृतिक कार्यक्रम राबवीत असतात.

आपण मराठी असल्याचा अभिमान त्यांना आहे. फोन केल्यावर जर अपेक्षित व्यक्ती येईपर्यंत फोन धरून ठेवावा लागला तर डीएसकेच्या ऑफिसात मराठी भावगीते ऐकू येतात. आल्यागेल्याची आपुलकीने चौकशी होते, चहा-कॉफी, थंडपेय देऊन स्वागत केले जाते. दुपारी जेवणाच्या वेळी डीएसकेना भेटायला आलेला माणून त्यांनी घरून मागविलेल्या डब्यात सामावला जातो. ही मराठी संस्कृतीची शिकवण गाजावाजा न करता तंतोतंत पाळली जाते, अनुभवता येते. घराला घरपण देणारी माणसं असे स्वतःच्या गृहप्रकल्पाबद्दल सांगणारा सांगणारा डीएसके हा माणूस एका साध्या घरातून आला आणि मराठी माणसांच्या मनात आपुलकीने कायमचे घर करून राहिला आहे.

डीएसकेनी दिलेला संदेश... परमेश्वराने मराठी माणसाला बुद्धीत झुकते माप दिले आहे. त्याचा उपयोग आपण स्वतःसाठी करू या, दुसऱ्यासाठी नाही. म्हणून मी म्हणतो - नोकऱ्या सोडा, व्यापार करा!

डी.एस. कुलकर्णी,

E-mail - sales@dskd.com  
Website - www.dskd.com