പ്രേം ഗണപതിയുടെ കഥ (ലേഖനം)

പത്താംക്ലാസ്സുകാരനായ പ്രേം ഗണപതി തമിഴ്നാട്ടിലെ ഒരു പാവപ്പെട്ട കുടുംബത്തിൽ നിന്ന് മുംബൈയിലേയ്ക്ക് ഒളിച്ചോടി. മുംബൈയിൽ ചെന്നിറങ്ങിയ ഉടനെ കൈയിൽ ആകെയുണ്ടായിരുന്ന ഇരുനൂറു രൂപയും മോഷണം പോയി. ഒരുറുപ്പിക പോലും കൈവശമില്ല, തമിഴല്ലാതെ മറ്റൊരു ഭാഷയുമറിയില്ല, പരിചയമുള്ള ഒരാൾ പോലും മഹാനഗരത്തിലില്ല. അതിജീവനം പോലും അസാദ്ധ്യമായിരുന്ന ആ നിസ്സഹായാവസ്ഥയിൽ നിന്ന് പ്രേം ഗണപതി സ്വപ്രയത്നം കൊണ്ട് നാൽപ്പത്തഞ്ചു വില്പനകേന്ദ്രങ്ങൾ ഇന്ത്യയിലും ഏഴെണ്ണം വിദേശങ്ങളിലുമുള്ള, ഏകദേശം നാല്പതു കോടിയോളം വിറ്റുവരവുള്ള പ്രശസ്ത സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഉടമയായിത്തീർന്ന ചരിത്രം പഠനാർഹവും മാർഗ്ഗദർശിയും ഒരു സിനിമയേക്കാൾ ആവേശം പകരുന്നതുമാണ്. ആ പ്രേം ഗണപതിയെക്കുറിച്ച് “സ്ട്രീറ്റ് സ്മാർട്ട്, പ്രേം ഗണപതി ദോശ പ്ലാസ” എന്ന ശീർഷകത്തിൽ രശ്മി ബൻസാൽ എഴുതിയ ഇംഗ്ലീഷ് ലേഖനത്തിന്റെ വിവർത്തനമാണ് ചുവട്ടിൽ കൊടുക്കുന്നത്. സേവനതത്പരതയും സ്ഥിരോത്സാഹവും ചിന്താശക്തിയുമുള്ള ഏതൊരാൾക്കും ജീവിതത്തിൽ ഉയരാനാകുമെന്ന് പ്രേം ഗണപതി തന്റെ ജീവിതം കൊണ്ടു തെളിയിച്ചിരിയ്ക്കുന്നു.

പ്രേം ഗണപതി ദോശ പ്ലാസ

തമിഴ്നാടിലെ തൂത്തുക്കുടി ജില്ലയിൽപ്പെട്ട നഗലാപുരത്തായിരുന്നു, പ്രേം ഗണപതിയുടെ ജനനം. ആറു സഹോദരന്മാരും ഒരു സഹോദരിയും. അവരിൽ നാലാമത്തേതായിരുന്നു, പ്രേം ഗണപതി.

“അച്ഛനു കൽക്കരിക്കച്ചവടമുണ്ടായിരുന്നു. ഞാൻ ജനിച്ച കാലത്ത് അച്ഛനു ഭീമമായ നഷ്ടം സംഭവിച്ചു, കച്ചവടം പൊളിഞ്ഞു. അച്ഛൻ കൃഷിപ്പണിയിലേയ്ക്കിറങ്ങി.” കൃഷി വലുതായ ലാഭമൊന്നും നൽകിയില്ല. എങ്കിലും അവർ കഷ്ടിച്ചു ജീവിച്ചുപോന്നു.

അച്ഛൻ യോഗയും കായികാഭ്യാസവും പഠിപ്പിയ്ക്കുന്ന അദ്ധ്യാപകൻ കൂടിയായിരുന്നു. അച്ഛൻ വ്യത്യസ്തനായിരുന്നെന്ന് പ്രേം ഓർക്കുന്നു. “അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഇടപാടുകൾ സാധാരണക്കാരുടേതിൽ നിന്ന് അല്പം വിഭിന്നമായിരുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, സത്യസന്ധത അദ്ദേഹത്തിന്റെ കൂടപ്പിറപ്പായിരുന്നു. ബിസിനസ്സിനെപ്പറ്റി അച്ഛനെന്നെ പഠിപ്പിച്ചില്ല. അതിലൊരിയ്ക്കലും അച്ഛൻ വിജയിച്ചിരുന്നില്ല. പക്ഷേ എന്റെ ചിന്തകളേയും മൂല്യങ്ങളേയും അദ്ദേഹം ആഴത്തിൽ സ്വാധീനിച്ചു. ജീവിതത്തിൽ എനിയ്ക്കെന്തെങ്കിലും വിജയമുണ്ടായിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അതിനു ഞാൻ അച്ഛനോടു കടപ്പെട്ടിരിയ്ക്കുന്നു.”

നാടാർ സമുദായത്തിൽപ്പെട്ടയാളായതു കൊണ്ട് പ്രേം ആ പരിസരത്തുതന്നെയുണ്ടായിരുന്ന സാമുദായികവിദ്യാലയത്തിൽ പത്താംക്ലാസ്സുവരെ പഠിച്ചു. “തമിഴ്നാടിന്റെ മുഖ്യമന്ത്രിയായിരുന്ന കാമരാജ് നാടാർ എന്നെപ്പോലുള്ളവർക്ക് വിദ്യാഭ്യാസം നേടാനുള്ള വഴി തുറന്നു തന്നു.”

നാടാർ സമുദായത്തിന് ഗ്രാമത്തിലൊരു ക്ഷേത്രമുണ്ടായിരുന്നു. ആ ക്ഷേത്രത്തിന്റെ ഭരണസമിതിയാണ് സ്കൂൾ നടത്തിയിരുന്നത്. പ്രേം പഠനം നടത്തിയ എസ് സി എൻ ഹൈസ്കൂൾ ചുറ്റുമുള്ള ഇരുപതോളം ഗ്രാമങ്ങളെയാണു സേവിച്ചിരുന്നത്. “അവിടെയിപ്പോൾ പന്ത്രണ്ടാം ക്ലാസ്സു വരെയുണ്ട്.” പ്രേമിന്റെ മുഖത്ത് ആഹ്ലാദം പ്രകടമായിരുന്നു. “ഇക്കൊല്ലം ആ സ്കൂൾ ജില്ലയിൽ ഒന്നാമതെത്തി.”

എസ് സി എൻ ഹൈസ്കൂളിൽ ഇന്നുള്ള വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മോഹങ്ങൾ വളരെ വലുതായിരിയ്ക്കും. പ്രേം പത്താം ക്ലാസ്സു ജയിച്ച സമയത്ത് വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മുന്നിൽ ഒരേയൊരു വഴി മാത്രമാണുണ്ടായിരുന്നത്: സ്കൂളിൽ നിന്നു പുറത്തിറങ്ങിയാലുടനെ എന്തെങ്കിലും ജോലി ചെയ്യുക. “ഞങ്ങളുടെ സമുദായത്തിൽ

എട്ടാം ക്ലാസ്സുവരെ, അങ്ങേയറ്റം പത്താംക്ലാസ്സ് വരെ, മാത്രമായിരുന്നു പഠനം. പിന്നെ പലചരക്കുകടയിലും തുണിക്കടയിലും പാത്രക്കടയിലുമൊക്കെ ജോലി. അതായിരുന്നു, പതിവ്."

കുടുംബത്തിന്റെ സാമ്പത്തികനില ഒട്ടും ഭദ്രമായിരുന്നില്ല. പ്രേം ചെന്നൈയിലേയ്ക്കു പോയി. അക്കാലത്ത് അച്ഛനും സഹോദരന്മാരും അവിടെ ജോലി ചെയ്തു കൊണ്ടിരിയ്ക്കുകയായിരുന്നു. അകന്ന ഒരു സഹോദരന്റെ കാപ്പിക്കടയിൽ പ്രേം ജോലിയ്ക്കു ചേർന്നു.

"കാപ്പിക്കുരു പൊടിയ്ക്കുന്നതെങ്ങനെയെന്നു ഞാൻ പഠിച്ചു. കുറേയേറെ കാര്യങ്ങൾ അവിടുന്നെനിയ്ക്കു പഠിയ്ക്കാൻ പറ്റി." ഗ്രാമത്തിലെ വാർഷികപൂജയ്ക്കു വേണ്ടിയെടുത്ത ഹ്രസ്വമായ ഒരൊഴിവുകാലത്തിനു ശേഷം പ്രേം മറ്റൊരു ജോലിയിൽ കയറി. കാപ്പിയും അരിയും വിൽക്കുന്നൊരു കടയിലായിരുന്നു, അത്. വ്യാപാരത്തിലെ ചാതുര്യങ്ങൾ വശത്താക്കിക്കൊണ്ട് പ്രേം അവിടെ വളരെക്കാലം തുടരുമായിരുന്നു. പക്ഷേ നിയോഗം മറിച്ചായിരുന്നു.

"1990ൽ കടയുടമയുടെ ഒരു സഹോദരൻ മുംബൈയിൽ നിന്നു വന്നിരുന്നു. അയാളുടെ കൂടെ ഞാനും മുംബൈയിലേയ്ക്കു പോയി."

പ്രേമിനന്ന് വയസ്സു പതിനേഴു മാത്രം. ലോകം കാണാനുള്ള ആകാംക്ഷയുണ്ടായിരുന്നു. സ്വപ്നങ്ങളുടെ നഗരമായ മുംബൈയിലേയ്ക്ക് ആരോടും പറയാതെ പ്രേം പുറപ്പെട്ടു. ഒരു ഹിന്ദി ബോക്സോഫീസ് സിനിമയുടെ തുടക്കം പോലെ തോന്നാം. മുംബൈയിലെത്തിയപ്പോൾ സംഭവിച്ചത് ഫിലിമിനേക്കാൾ 'ഫിൽമീ' ആയിരുന്നു. ചെന്നൈയിൽ നിന്നു മുംബൈയിലേയ്ക്കു കൂട്ടിക്കൊണ്ടുവന്നയാൾ പ്രേമിനെ ബാന്ദ്ര സ്റ്റേഷനിലാക്കി കടന്നു കളഞ്ഞു. മുംബൈയിൽ മറ്റാരേയും പ്രേമിന് പരിചയമുണ്ടായിരുന്നുമില്ല.

"എനിയ്ക്ക് ഭാഷയും മറ്റും തീരെ അറിയില്ലായിരുന്നു," പ്രേം അനുസ്മരിച്ചു. ദയ തോന്നിയ ഒരു സഹതമിഴൻ പ്രേമിനെ സമീപത്തുള്ള മാരിയമ്മൻ കോവിലിൽ കൊണ്ടുപോയി, ചെന്നൈയിലേയ്ക്കു മടങ്ങിപ്പോകാനുള്ള ടിക്കറ്റിനു വേണ്ടി പണപ്പിരിവു നടത്തി.

പ്രേം പറഞ്ഞു, മടങ്ങിപ്പോകുന്ന പ്രശ്നമില്ല. "ഞാൻ ഇവിടെത്തന്നെ എന്തെങ്കിലും ജോലി ചെയ്യും."

എല്ലാ കുടിയേറ്റക്കാരേയും മുംബൈ നഗരം അതിന്റെ പരുപരുത്ത സാരിത്തലപ്പുകൊണ്ടു സ്വീകരിയ്ക്കുന്നു. പ്രേമിന് പെട്ടെന്നു തന്നെ ഒരു ജോലി കിട്ടി. സയണിലെ ദാസ് ബേക്കറിയിലായിരുന്നു, ജോലി. ജോലി എന്തായിരുന്നെന്നറിയണ്ടേ? പാത്രം കഴുകൽ. പീറ്റ്സയും ബർഗറും ഉണ്ടാക്കാനുപയോഗിച്ച പാത്രങ്ങളും ട്രേകളും ഓവനുകളും വൃത്തിയാക്കുക.

ആറു മാസത്തിനു ശേഷം പ്രേം നാട്ടിലേയ്ക്കു മടങ്ങി. വീണ്ടും തിരികെ വന്നപ്പോൾ മറ്റൊരു ജോലി കിട്ടി. ചെമ്പൂരിലെ സദ്ഗുരു ഹോട്ടലിനോടു ചേർന്നുള്ള ബേക്കറിയിലായിരുന്നു, പുതിയ ജോലി.

1991ൽ സദ്ഗുരുവിന്റെ ഉടമ പുതിയൊരു സംരംഭം തുടങ്ങി. വാശിയിലെ ഏ പി എം സി മാർക്കറ്റിൽ. താമസിയാതെ ഗുരുദേവ് ഹോട്ടലിലെ കിച്ചൻ സിങ്കു കഴുകാൻ തുടങ്ങി, പ്രേം. "ഡിഷ് വാഷർ", പ്രേം വിശദീകരിച്ചു.

"അദ്ദേഹത്തോട് ഒരുപാടപേക്ഷിച്ചിരുന്നു. ഞാൻ പത്താംക്ലാസ്സു വരെ പഠിച്ചിട്ടുള്ളതാണ്. എനിയ്ക്ക് ഇംഗ്ലീഷു കുറച്ചൊക്കെ അറിയാം. എന്നെ വെയിറ്ററാക്കൂ. അല്ലെങ്കിൽ പുറത്തു ചായ കൊണ്ടുപോയിക്കൊടുക്കുന്ന ജോലി തരൂ. ചുരുങ്ങിയ പക്ഷം, മേശ തുടയ്ക്കുന്ന ജോലിയെങ്കിലും തരൂ."

വയറ് കാലിയായിരിയ്ക്കാം. പക്ഷേ അപ്പോഴും ആവേശമുണ്ടാകാം. ഗണപതിയ്ക്ക് ആവേശമുണ്ടായിരുന്നെന്നു വ്യക്തമായിരുന്നു.

ഒലിവർ ട്വിസ്റ്റിനെപ്പോലെ കൂടുതൽ ജോലികൾ വേണം എന്നാവശ്യപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരുന്ന ആ ചെറുപ്പക്കാരനെ ഉടമ മനഃപൂർവ്വം ഒഴിവാക്കിക്കൊണ്ടിരുന്നതായിരുന്നു പ്രശ്നം. ചില പ്രാദേശിക പരിഗണനകളായിരുന്നു അതിന്റെ പിന്നിൽ. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഓർഡറുകൾ നേരിട്ടെടുക്കുകയും അവ സെർവ്വു ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്ന മുൻഭാഗജോലികൾക്ക് 'മദ്രാസി'കളെ നിയോഗിയ്ക്കാറുണ്ടായിരുന്നില്ല. അത്തരം ജോലികൾക്ക് ഉടമ എപ്പോഴും മുൻഗണന നൽകിക്കൊണ്ടിരുന്നത് തദ്ദേശവാസികൾക്കും മംഗലാപുരംകാർക്കുമായിരുന്നു.

"ഈ വിവേചനം എന്നെ വലുതായി നൊമ്പരപ്പെടുത്തി. നിരാശപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്തു." പ്രേം പറയുന്നു. പക്ഷേ, തന്റെ സമയം നന്നാവാൻ കാത്തിരിയ്ക്കുകയല്ലാതെ മറ്റൊന്നും ചെയ്യാനായില്ല.

തൊട്ടടുത്ത് പ്രേം സാഗർ എന്നൊരു പുതിയ റെസ്റ്റോറന്റ് തുറന്നപ്പോൾ പ്രേമിന്റെ ഭാഗ്യം തെളിഞ്ഞു. അവിടെ പ്രേമിന് ഒരു ചായക്കാരൻ പയ്യന്റെ ജോലി കിട്ടി. ചായക്കാരൻ പയ്യന്റെ ജോലി പാത്രം കഴുകലുകാരന്റേതിനേക്കാൾ എങ്ങനെ നല്ലതാകും? പുറത്തു ചായ കൊണ്ടുപോയി കൊടുക്കുമ്പോൾ പത്തു ശതമാനം കമ്മീഷൻ ലഭ്യമാകുന്നു. കൂടാതെ ഇടപാടുകാരെ ക്യാൻവാസ് ചെയ്യാനുള്ള സുവർണ്ണാവസരവും ലഭിയ്ക്കുന്നു. വ്യക്തിബന്ധങ്ങൾക്ക് നിങ്ങളെ എവിടെയെല്ലാം കൊണ്ടുചെന്നെത്തിയ്ക്കാനാകുമെന്ന് ആർക്കറിയാം?

സ്വാഭാവികതയുള്ള ഒരാളായിരുന്നു പ്രേം ഗണപതി. മറ്റു ചായക്കാരൻ പയ്യന്മാർ ഒരു ദിവസം അങ്ങേയറ്റം മുന്നൂറു രൂപയുടെ കച്ചവടമുണ്ടാക്കിയപ്പോൾ പ്രേം ഗണപതി പതിവായി ആയിരം രൂപയുടെ കച്ചവടമുണ്ടാക്കി.

എന്തായിരുന്നു പ്രേം ഗണപതിയുടെ രഹസ്യം?

"എനിയ്ക്ക് സകലരുമായും നല്ല ബന്ധമുണ്ടായിരുന്നു. തൊട്ടടുത്ത കെട്ടിടത്തിൽ തമിഴ്നാട് മെർക്കന്റൈൽ ബാങ്കാണുണ്ടായിരുന്നത്. അവിടെയുള്ളവർ എന്റെ പേരുപറഞ്ഞ് ആവശ്യപ്പെട്ടുകൊണ്ട് കടയിലേയ്ക്കു ഫോൺ ചെയ്യുമായിരുന്നു. ഞാനെല്ലാവരേയും സന്തോഷത്തോടെ അഭിവാദ്യം ചെയ്തിരുന്നു, അവരുമായി കൊച്ചുവർത്തമാനങ്ങൾ പറഞ്ഞിരുന്നു. ആർക്കൊക്കെ ഏതെല്ലാം തരത്തിലുള്ള ചായ വേണമെന്ന് ഞാൻ മനസ്സിലാക്കി വച്ചിരുന്നു. ചിലർ ഉച്ചഭക്ഷണത്തിന്റെ കൂടെ സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്ക് ആവശ്യപ്പെട്ടിരുന്നു. ഞാനതെല്ലാം പഠിച്ചുവച്ചു. പൊതുവിൽ എന്റെ സേവനം നന്നായിരുന്നു."

"കാരണം മാർക്കറ്റിൽ എല്ലാവർക്കും വെവ്വേറെ താത്പര്യങ്ങളുണ്ട്. അവരുടെ താത്പര്യങ്ങൾ ഓർമ്മയിൽ വച്ചുകൊണ്ട് ഞാനവർക്ക് നല്ല സേവനം നൽകാൻ എപ്പോഴും ശ്രമിച്ചു. എനിയ്ക്കു നല്ലൊരു പേരുണ്ടാകാൻ വേണ്ടി കൂടിയായിരുന്നു, അത്."

നിങ്ങൾ ചായ വിൽക്കുകയാണെങ്കിലും ശരി, ഫോർച്ച്യൂൺ 500ൽ പെട്ട കക്ഷിയെ സേവിയ്ക്കുകയാണെങ്കിലും ശരി, ഉപഭോക്തൃസേവനത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനതത്വം എപ്പോഴും ഒന്നു തന്നെ!

അധികനാൾ കഴിയും മുൻപ് പ്രേം പ്രതിദിനം നൂറു രൂപ സമ്പാദിയ്ക്കാൻ തുടങ്ങി. ഭക്ഷണവും താമസവും സൌജന്യമായിരുന്നു. പിന്നേയും പലതും വരാനുണ്ടായിരുന്നു. ബാങ്കിലെ ജീവനക്കാരെല്ലാം പ്രേമിന്റെ പതിവുകാരായിരുന്നു. ഒരിയ്ക്കൽ അവരിലൊരാൾ ഒരു നിർദ്ദേശവുമായി വന്നു. വാശിയിലെ 3, 4 സെക്ടർ

മാർക്കറ്റിൽ ഒരു ചായക്കട തുടങ്ങണം. മൂലധനം മുഴുവനും അദ്ദേഹം മുടക്കും. പ്രേം കട നടത്തണം. 50:50 അനുപാതത്തിലുള്ള ഒരു പങ്കാളിത്തം.

പ്രേം ഗണപതി സന്തോഷപൂർവ്വം സമ്മതിച്ചു. ഒരു പലചരക്കുകടയുടെ പിന്നിലായിരുന്നു ചായക്കട തുടങ്ങിയത്. പ്രഥമദിനം മുതൽക്കു തന്നെ ചായക്കടയിൽ നല്ല കച്ചവടമുണ്ടായി. പ്രതിമാസലാഭം എണ്ണായിരം മുതൽ പതിനായിരം രൂപ വരെയുണ്ടായിരുന്നു. ഏതാനും മാസം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ മൂലധനം മുടക്കിയ ആൾക്ക് അത്യാഗ്രഹമുണ്ടായി. ഇത്രയും വലിയ ലാഭത്തിന്റെ പകുതിയോളം എന്തിനു നൽകണം? “എന്നെ പുറത്താക്കി. പകരം, മറ്റൊരാളെ ശമ്പളത്തിനു നിയമിച്ചു.” പ്രേം ഗണപതി ക്ലീൻ ബൌൾഡായി, പവിലിയനിൽ തിരിച്ചെത്തി!

അത് 1992ലായിരുന്നു. പ്രേം ചെറിയൊരു വെക്കേഷനു വേണ്ടി നാട്ടിലേയ്ക്കു പോയി. പക്ഷെ, അധികം താമസിയാതെ മുംബൈയിൽ തിരിച്ചെത്തി. ഒരമ്മാവന്റെ പക്കൽ നിന്ന് ചെറിയൊരു ലോണുമെടുത്തുകൊണ്ടാണ് തിരിച്ചെത്തിയത്. അനിയന്മാരിൽ ഒരാളെ കൂടെക്കൊണ്ടു വരികയും ചെയ്തു. ഇരുപതിനായിരം രൂപയുടെ മൂലധനമിറക്കിക്കൊണ്ട് റോഡരികിൽ പ്രേം സ്വന്തമായൊരു സ്റ്റാളു തുടങ്ങി.

കച്ചവടം നന്നായിരുന്നു. പക്ഷേ, തൊട്ടടുത്തുള്ളൊരു ഹൌസിംഗ് സൊസൈറ്റി ജീവിതം ദുഷ്കരമാക്കി. ദിവസേനയുള്ള അവരുടെ ശല്യപ്പെടുത്തലുകൾ കൊണ്ടു ക്ഷീണിതനായ പ്രേം, ഒരുന്തുവണ്ടി വാങ്ങി, അതിൽ ബസ് ഡെപ്പോവിനടുത്ത് ചായക്കച്ചവടം തുടങ്ങി. എന്നാൽ ആ സംരംഭവും അധികക്കാലം നീണ്ടു നിന്നില്ല.

പ്രേം ഒരിയ്ക്കലും തളർന്നില്ല. മറ്റു മാർഗ്ഗങ്ങൾ ഇല്ലാതിരുന്നതു മൂലവുമാകാം, വീഴ്ചകളിൽ നിന്ന് പ്രേം എഴുന്നേറ്റു നടക്കുക തന്നെ ചെയ്തു. താമസിയാതെ പ്രേം മറ്റൊരു സ്ഥലം കണ്ടെത്തി. വാശിയിലെ സെക്റ്റർ 17. അവിടെയൊരു “സൌത്ത് ഇൻഡ്യൻ” സ്റ്റാൾ തുടങ്ങി. ഇഡ്ഡലിയും ദോശയും ഉണ്ടാക്കുന്നതെങ്ങനെയെന്ന് പ്രേമിന് യാതൊരു രൂപവുമുണ്ടായിരുന്നില്ല. തൊട്ടടുത്തു താമസിച്ചിരുന്ന ദക്ഷിണേന്ത്യക്കാരുമായുള്ള സംസാരത്തിൽ നിന്നു ലഭിച്ച അറിവുകളായിരുന്നു വഴികാട്ടി. പാചകം കുറച്ചൊക്കെ കണ്ടും പഠിച്ചു. ശേഷിച്ചവ തെറ്റുകൾ പറ്റിയും തിരുത്തിയും പഠിച്ചു.

“വാങ്ങാൻ കിട്ടിയിരുന്ന ദോശമാവിന്റെ നിലവാരം അത്ര നന്നായിരുന്നില്ല എന്നു ഞാൻ മനസ്സിലാക്കി. അതുകൊണ്ട് ഞാനൊരു ഗ്രൈന്റർ വാങ്ങി, നിലവാരമുള്ള മാവ് സ്വയം ആട്ടിയുണ്ടാക്കാൻ തുടങ്ങി.”

ബോംബേ മെർക്കന്റൈൽ കോപ്പറേറ്റീവ് ബാങ്കിനു പുറത്ത് 1992 മുതൽ 1997 വരെ പ്രേം ഗണപതിയുടെ ദോശാസ്റ്റാൾ അഭിവൃദ്ധി പ്രാപിച്ചുകൊണ്ടിരുന്നു.

“എനിയ്ക്ക് ആ കച്ചവടത്തിൽ നിന്ന് നല്ല പേരുണ്ടായി.” വരുമാനവും നന്നായിരുന്നു. പ്രതിമാസം ഇരുപതിനായിരം രൂപ ലാഭവും നേടിക്കൊണ്ടിരുന്നു.

എന്നാൽ കച്ചവടം പ്രശ്നരഹിതമായിരുന്നില്ല.

“തുടക്കത്തിൽത്തന്നെ സിഡ്കോ വന്നിരുന്നു, അപ്പോഴൊക്കെ ഓടിപ്പോകേണ്ടിയും വന്നിരുന്നു. പിന്നീട് മുനിസിപ്പാലിറ്റി വന്നു. മുനിസിപ്പാലിറ്റിയിലെ ആളുകളും ഒരു പാടു ബുദ്ധിമുട്ടുകളുണ്ടാക്കി.”

അതൊക്കെ കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ നിങ്ങൾ തനിയേ പഠിയ്ക്കുന്നു.

ആ സമയത്ത് വാശിയിലെ സെക്റ്റർ പതിനൊന്നിലെ ഒരു വാടകവീട്ടിലാണ് പ്രേം ഗണപതി

താമസിച്ചിരുന്നത്. ആ വീട് ഒരടുക്കളയായി പരിണമിച്ചു. ഓരോ ദിവസവും രാവിലെ ചട്ട്ണികളും പൊട്ടറ്റോ ഭജ്ജിയും ദോശാ ബട്ടറുമെല്ലാം ആ വീട്ടിൽ വച്ചാണ തയ്യാറാക്കിയിരുന്നത്. സ്റ്റാളിൽ ഇരുപത്തിനാലു മണിക്കൂറും ശ്രദ്ധിയ്ക്കേണ്ടത് ആവശ്യമായിരുന്നു. അതുകൊണ്ട് രണ്ടു സഹോദരന്മാരെക്കൂടി കട നടത്തിപ്പിൽ പങ്കെടുപ്പിച്ചു.

ആ ചെറിയ സ്റ്റാൾ എന്തുകൊണ്ട് വലിയ വിജയമായിത്തീർന്നു? മുംബൈയിൽ അവിടവിടെയുള്ള ഉടുപ്പികളിൽ ഇഡ്ഡലിയും ദോശയും ധാരാളം ലഭ്യമാണ്. എന്നിട്ടും തെരുവോരത്തെ ഈ കച്ചവടക്കാരന്റെ അടുത്ത് ജനം എന്തുകൊണ്ടു തിങ്ങിക്കൂടി?

കാരണം, അതു വളരെ വ്യത്യസ്തമായിരുന്നു.

“വൃത്തിയ്ക്കും വെടിപ്പിനും ഞാൻ ഏറെ ഊന്നൽ നൽകിയിരുന്നു. തെരുവോരങ്ങളിലുള്ള മറ്റു കച്ചവടക്കാർ സദാ സമയവും ലുങ്കി ധരിച്ചിരുന്നപ്പോൾ, അവരിൽ നിന്നു വ്യത്യസ്തമായി, ഞങ്ങൾ സദാ സമയവും ഷർട്ടും പാന്റും ധരിച്ചു. മാത്രമല്ല, ഹെയർബാന്റുകളും ധരിച്ചു. വണ്ടിക്കട ഞങ്ങൾ വളരെ വൃത്തിയായി (ഏക്ദം ക്ലീൻ!) സൂക്ഷിച്ചു. ഞങ്ങൾ വിറ്റിരുന്ന വിഭവങ്ങളെല്ലാം പുതിയതും നല്ല രീതിയിൽ പാചകം ചെയ്തതുമായിരുന്നു. ബുദ്ധിമുട്ടി ജോലി ചെയ്തു തളർന്നിരുന്നു.”

നീല നിറത്തിൽ അഴകുള്ള വെള്ള അക്ഷരത്തിലെഴുതിയിരുന്ന “പ്രേം ഗണപതി സൌത്ത് ഇന്ത്യൻ ഫുഡ്” എന്നൊരു ബോർഡ് പ്രദർശിപ്പിച്ചു. അങ്ങനെ ഒരു “ബ്രാന്റിംഗ്” ശ്രമം തുടക്കം മുതൽക്കു തന്നെ വളരെ വ്യക്തമായിരുന്നു.

പ്രേമിന്റെ സ്റ്റാൾ പ്രസിദ്ധമായത് സാധാരണക്കാരുടെ ഇടയിൽ മാത്രമായിരുന്നില്ല. ഒരുപാടു കാറുടമകളും അവിടെ വണ്ടി നിർത്തി ഇറങ്ങി വന്ന് ആഹാരം കഴിച്ചിരുന്നു. മെഴ്സിഡെസ്സിൽ വന്നിരുന്നവർ പോലും അക്കൂട്ടത്തിലുണ്ടായിരുന്നു. ഇതൊക്കെയായിട്ടും ഭക്ഷണത്തിന്റെ വില താരതമ്യേന കുറവായിരുന്നു. നാലു രൂപയ്ക്ക് രണ്ടിഡ്ഡലി, പത്തു രൂപയ്ക്ക് മസാല ദോശ. സമീപത്തുണ്ടായിരുന്ന നവരത്ന റെസ്റ്റോറന്റിലേതിനേക്കാൾ വളരെക്കുറഞ്ഞവയായിരുന്നു ആ വിലകളെല്ലാം.

1997 ആയപ്പോഴേയ്ക്ക് രണ്ടു ലക്ഷം രൂപ സമ്പാദിയ്ക്കാൻ പ്രേമിനു കഴിഞ്ഞിരുന്നു. ഇളയ സഹോദരന്മാരിൽ ഒരാൾക്ക് ചെന്നൈ നഗരത്തിൽ പലചരക്കു കച്ചവടം തുടങ്ങാനുള്ള മൂലധനമായി പ്രേം ആ തുക ഉപയോഗിച്ചു.

ഒന്നോ രണ്ടോ കൊല്ലം കൂടി വണ്ടിക്കട നടത്തിയ ശേഷം പ്രേമിനും നാട്ടിലേയ്ക്കു മടങ്ങാമായിരുന്നു. എന്നാൽ 1998 ജനുവരിയിൽ പ്രേം വലിയൊരു ചൂതുകളി നടത്താനൊരുമ്പെട്ടു. അൻപതിനായിരം രൂപ ഡെപ്പോസിറ്റും അയ്യായിരം രൂപ പ്രതിമാസ വാടകയും കൊടുത്ത് വാശി സ്റ്റേഷനടുത്ത് ഒരു ഷോപ്പ് പ്രേം ഏർപ്പാടാക്കി. “പ്രേം ഗണപതീസ് പ്രേം സാഗർ ദോശ പ്ലാസ” അങ്ങനെ ജന്മമെടുത്തു. ഒരു ബ്രാന്റിന്റെ തുടക്കം അവിടെയായിരുന്നു.

‘ദോശ പ്ലാസ’ എന്ന പേര് പ്രേം ഗണപതി എങ്ങനെ തപ്പിപ്പിടിച്ചെടുത്തു എന്നതു രസകരമാണ്. അക്കാലത്ത് പ്രേമിന്റെ സഹവാസികളിലൊരാൾ എൻ ഐ ഐ ടിയിലെ ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയായിരുന്നു. ഇദ്ദേഹം പ്രേമിനു വേണ്ടി ഒരു ഈമെയിൽ ഐഡി ഉണ്ടാക്കുകയും, എങ്ങനെയാണ് ഇന്റർനെറ്റിൽ സർഫു ചെയ്യുന്നത് എന്നു പഠിപ്പിയ്ക്കുകയും ചെയ്തു. മൂന്നു മണിയ്ക്കും ആറു മണിയ്ക്കുമിടയിൽ ശ്വാസം വിടാൻ അല്പസമയം കിട്ടിയപ്പോഴൊക്കെ പ്രേം ഒരു സൈബർ കഫേയിൽ പോകുകയും ലോഗിൻ ചെയ്ത് സെർച്ചു ചെയ്യുകയും ചെയ്തിരുന്നു.

“വിഭവങ്ങളെപ്പറ്റി ഞാനൊരുപാടു ചിന്തിച്ചിരുന്നു. എങ്ങനെയാണ് ഓരോന്നും ഉണ്ടാക്കുന്നതെന്ന് അന്വേഷിച്ചു കണ്ടെത്തിയിരുന്നു. മക്ഡൊണാൾഡ്സ്, പീറ്റ്സാ ഹട്ട്, ഇവയെപ്പറ്റിയെല്ലാം ഞാൻ അറിയാൻ ശ്രമിച്ചു.”

താൻ ദോശയുടെ കാര്യത്തിൽ പ്രസിദ്ധനായിത്തീർന്നിരിയ്ക്കുന്നെന്നു പ്രേം മനസ്സിലാക്കി. പീറ്റ്സാ ഹട്ട് എന്ന പേരിനകത്ത് പീറ്റ്സയുടെ പ്രസിദ്ധി അടങ്ങിയിരിയ്ക്കുന്നതു പോലെ തന്റെ പേരിൽ ദോശക്കാര്യവും പ്രതിഫലിയ്ക്കണം എന്നു പ്രേം തീരുമാനിച്ചു. പല പേരുകളും പ്രേം പരിഗണനയ്ക്കു വിധേയമാക്കി - ദോശാ പാലസ്, ദോശാ പാർക്ക്, ദോശാ ഇൻ. കൊക്കക്കോല ബ്രാന്റിന്റെ കഥ ഏതാണ്ട് അക്കാലത്തു തന്നെയാണ് പ്രേം അറിയാനിട വന്നത്. അവർ കോലയ്ക്കു മുൻപിൽ കൊക്ക ചേർത്തത് അതു കേൾക്കാൻ കൂടുതൽ സുഖമുള്ളതു കൊണ്ടു തന്നെയായിരിയ്ക്കണം. അതു നാവിന് അനായാസേന വഴങ്ങും. അതുപോലെ തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിനും എരിവു പകരാൻ പറ്റിയ ഏതെങ്കിലുമൊരു പദം എന്നെങ്കിലും കിട്ടുമെന്ന് പ്രേം വിശ്വസിച്ചു.

വാശി പ്ലാസ നവി ബോംബെയിലെ ഏറ്റവും പഴയതും പ്രസിദ്ധവുമായ കെട്ടിടങ്ങളിലൊന്നാണ്. പെട്ടെന്നൊരു ദിവസം പ്രേമിന്റെ മുന്നിൽ ആ പേരു തെളിഞ്ഞുവന്നു: “ദോശാ പ്ലാസാ”. കേൾക്കാൻ സുഖമുള്ള പേര്. അതെ, ഇതു തന്നെയാണ് തന്റെ സംരംഭത്തിന് ഏറ്റവും പറ്റിയ പേര്.

"ഒരു ദിവസം ഞാൻ പ്ലാസയുടെ അർത്ഥം ഡിക്ഷ്ണറിയിൽ നോക്കി. തുറന്നൊരു കെട്ടിടം, തുറന്ന സ്ഥലമുള്ളൊരു കെട്ടിടം, എന്നെല്ലാമാണ് പ്ലാസയുടെ അർത്ഥം.”

പ്രേമും ഒരു തുറന്നയിടത്തു കച്ചവടം നടത്തിയിരുന്നതുകൊണ്ട് പ്ലാസയെന്ന പേര് തികച്ചും അനുയോജ്യമായിരുന്നു. ‘പ്രേം ഗണപതീസ് പ്രേം സാഗർ ദോശ പ്ലാസ’.

തന്റെ കടയ്ക്കു വേണ്ടി ഒരു വെബ്സൈറ്റുപോലും പ്രേം സൃഷ്ടിച്ചു. ഈ രാജ്യത്ത് സ്വന്തമായി വെബ്സൈറ്റുണ്ടായ ആദ്യത്തെ ദോശക്കടയായിരുന്നിരിയ്ക്കണം പ്രേമിന്റേത്. ഇനിയും അനേകം പുതുമകൾ വരാനിരിയ്ക്കുന്നതേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ.

പ്രേമിന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾ കൂടുതൽ വൈവിദ്ധ്യങ്ങൾ ആവശ്യപ്പെടാൻ തുടങ്ങി. അതുകൊണ്ട് മൂന്നു നാലു മാസം കഴിഞ്ഞപ്പോൾ തൊട്ടടുത്ത കടയിൽത്തന്നെ പ്രേം ഒരു ചൈനീസ് പ്ലാസ തുടങ്ങി. പക്ഷേ അതൊരു ദുരന്തമായി പരിണമിച്ചു. “ഒരു ചൈനീസ് ഭക്ഷണക്കട നടത്തേണ്ടത് എങ്ങനെയെന്നതിനെപ്പറ്റി ഞങ്ങൾക്ക് യാതൊരു ധാരണയുമുണ്ടായിരുന്നില്ല. ചൈനീസ് വിഭവങ്ങൾ പാചകം ചെയ്യുന്നത് എങ്ങനെയെന്നോ അവയിൽ ചേർക്കേണ്ട ചേരുവകൾ എന്തെല്ലാമെന്നോ ഞങ്ങൾക്ക് അറിയാമായിരുന്നില്ല. ആ പരിസരവും നല്ലതായിരുന്നില്ല. തൊട്ടടുത്തു തന്നെ ഒരു ‘ആലിബാബ ചൈനീസ്’ കടയുണ്ടായിരുന്നു താനും.”

ചൈനീസ് പ്ലാസ നഷ്ടമുണ്ടാക്കിയതുകൊണ്ട് മൂന്നുമാസം മാത്രം കഴിഞ്ഞപ്പോഴേയ്ക്ക് അതടച്ചു പൂട്ടി. നഷ്ടമുണ്ടാക്കിയെങ്കിലും ആ സംരംഭം വിലപ്പെട്ട പല പാഠങ്ങളും പ്രേമിനെ പഠിപ്പിച്ചു.

പ്രേം ഗണപതി പരീക്ഷണങ്ങൾ നടത്താൻ തുടങ്ങി. ദോശയ്ക്കുള്ളിൽ ചൈനീസ് വിഭവങ്ങൾ നിറച്ച് പുതിയ, സങ്കരഭക്ഷണങ്ങൾ അവതരിപ്പിച്ചു.

“ഷ്യൂവാൻ ദോശ”

“മഞ്ചൂറിയൻ ദോശ”

“പനീർ ചില്ലി ദോശ”

സ്റ്റാൾ പതിവായി സന്ദർശിയ്ക്കാറുണ്ടായിരുന്ന എൻ ഐ ഐ ടി വിദ്യാർത്ഥികളുടെ മേലായിരുന്നു പ്രേമിന്റെ പരീക്ഷണങ്ങൾ കൂടുതലും നടന്നത്.

“ദാ, ഈ അമേരിക്കൻ ചോപ്സി ദോശയൊന്നു രുചിച്ചു നോക്കൂ. ഇതിൽ പുളിയും മധുരവും ചവർപ്പുമെല്ലാമുണ്ട്.” വിദ്യാർത്ഥികൾ മടി കൂടാതെ അതെല്ലാം രുചിച്ചു നോക്കുകയും നല്ലതെന്ന് അംഗീകരിയ്ക്കുകയും ചെയ്തു.

അങ്ങനെയാണ് ‘ചൈനീസ് ദോശ’ ദോശ പ്ലാസയിലെ സ്ഥിരം മെനുവിന്റെ ഭാഗമായിത്തീർന്നത്. സന്ദർശകർ അതെല്ലാം ഇഷ്ടപ്പെട്ടു. അവർ വീണ്ടും വീണ്ടും സന്ദർശിച്ചുകൊണ്ടിരുന്നു. പ്രേം പരീക്ഷണങ്ങൾ തുടരുകയും പുതിയ വിഭവങ്ങൾ അവതരിപ്പിയ്ക്കുകയും ചെയ്തു. പാചകവിധികൾക്കായി പ്രേം ഇന്റർനെറ്റിൽ സെർച്ചു ചെയ്തു. മറ്റിടങ്ങളിൽപ്പോയി വിഭിന്ന പാചകക്രമങ്ങളനുസരിച്ചു പാചകം ചെയ്ത വിഭവങ്ങൾ പ്രേം രുചിച്ചു നോക്കി. ഏതെല്ലാം വിഭവങ്ങൾ തമ്മിൽ കൂട്ടി യോജിപ്പിയ്ക്കാമെന്നുള്ള ആശയങ്ങൾ അങ്ങനെ കിട്ടി.

മക്ഡൊണാൾഡ്സ് ആയിരുന്നു പ്രേം ഗണപതിയുടെ ആദർശ മാതൃക. കടുത്ത പ്രശ്നങ്ങൾ അഭിമുഖീകരിച്ചപ്പോഴൊക്കെ ഇതേ പ്രശ്നങ്ങൾ മക്ഡൊണാൾഡ്സ് ഏതു വിധത്തിൽ പരിഹരിച്ചിരുന്നുകാണും എന്നു പ്രേം സ്വയം ചോദിച്ചു.

“മക്ഡൊണാൾഡ്സ് അവരുടെ ഉൽപ്പന്നത്തോടൊപ്പം ‘ടി എം’ എന്നെഴുതിയിരുന്നതു ഞാൻ ശ്രദ്ധിച്ചു. എന്റെ ബ്രാന്റും എന്റെ പാചകവിധികളും ട്രേഡ് മാർക്കു ചെയ്യാനുള്ള ആശയം എനിയ്ക്കു ലഭിച്ചത് അതിൽ നിന്നാണ്. കാരണം അതിനകം ഒരുപാടാളുകൾ എന്റെ ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ അതേപടി പകർത്താൻ തുടങ്ങിയിരുന്നു. ‘സായി സാഗർ ദോശ പ്ലാസ’, ‘ഉടിപ്പി ദോശ പ്ലാസ’, എന്നിങ്ങനെ. ഒരു വക്കീലിന്റെ സഹായത്തോടെ ‘ദോശ പ്ലാസ’ എന്ന ട്രേഡ്മാർക്ക് പ്രേം രജിസ്റ്റർ ചെയ്തെടുത്തു. ഇന്നു പ്രേമിന് ഇരുപത്തേഴ പാചകവിധികളുടെ പകർപ്പവകാശവും ട്രേഡു മാർക്കവകാശവും സ്വന്തമായുണ്ട്.

തന്റെ ഉൽപ്പന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരത്തിലുള്ള ഊന്നലിനോടൊപ്പം തന്നെ അതിന്റെ ബ്രാന്റിംഗിനും പ്രചാരണത്തിനുമുള്ള പ്രാധാന്യവും പ്രേം പെട്ടെന്നു തന്നെ മനസ്സിലാക്കിയെടുത്തു.

“പൊതുജനത്തെ എന്റെ സ്റ്റാളിലേയ്ക്ക് ആകർഷിയ്ക്കാൻ വേണ്ടി ഞാനൊരുപാടു യത്നിച്ചു. ന്യൂബോംബേയിലുള്ള സകല കോളേജുകളിലും ഞാൻ ചെറു സ്റ്റാളുകൾ തുറന്നു. വളരെ വലിയ ബാനറുകൾ പ്രദർശിപ്പിച്ചു.”

“എല്ലായിടങ്ങളിലും ഒരേ സമയം ചെന്നു നിൽക്കാൻ എനിയ്ക്കാവില്ലല്ലോ. അതുകൊണ്ട് ഉയർന്ന നിലവാരം പുലർത്തുന്നൊരു ബ്രാന്റു സൃഷ്ടിയ്ക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമായിത്തീർന്നു.”

പതുക്കെ, എന്നാൽ ഉറപ്പായും, ഈ ശ്രമങ്ങൾക്കെല്ലാം ഫലമുണ്ടായി. 2002 ആയപ്പോഴേയ്ക്ക് ദോശ പ്ലാസ ഒരു വിജയഗാഥയായി അംഗീകരിയ്ക്കപ്പെട്ടു. രണ്ടു കടകളും പതിനഞ്ചിലേറെ ജീവനക്കാരും പ്രതിമാസം പത്തു ലക്ഷത്തിന്റെ വിറ്റുവരവുമുള്ള പ്രേം ഗണപതി സംതൃപ്തനായൊരു ചെറുപ്പക്കാരനാകേണ്ടതായിരുന്നു. പക്ഷേ ഇനിയുമേറെ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യണമെന്ന തീവ്രമായ ഒരഗ്നി പ്രേമിന്റെ ഉള്ളിൽ ജ്വലിച്ചുകൊണ്ടിരുന്നു.

"വാസ്തവത്തിൽ ലാഭം ഞാനൊരിയ്ക്കലും പിൻവലിച്ചിരുന്നില്ല. അതു പിൻവലിയ്ക്കാതെ തന്നെ എന്റെ വീട്ടു പുലർന്നു പോന്നിരുന്നു."

പ്രേം ഗണപതി വളരാനാഗ്രഹിച്ചിരുന്നു. ഇന്നുള്ള ബാങ്ക് ബാലൻസു മുഴുവനും ത്യജിയ്ക്കാൻ തയ്യാറായിരുന്നു. കടകളുടെ ഒരു ശൃംഖല സ്ഥാപിയ്ക്കാൻ വേണ്ടി ആ പണം വിനിയോഗിയ്ക്കാനായിരുന്നു പ്ലാൻ. "എനിയ്ക്ക് കൂടുതൽ കടകൾ തുറക്കണം. കൂടുതൽ നല്ല രീതിയിൽ കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യണം. നല്ല സേവനം നൽകണം. ഇതൊക്കെ എന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങളായിരുന്നു."

'വിഷനും മിഷനും' ആവശ്യമാണ്. പക്ഷേ യാദൃശ്ചികമായുണ്ടാകുന്ന പല സംഭവങ്ങളും സുപ്രധാന വഴിത്തിരിവുകളായിത്തീർന്നെന്നും വരാം. പ്രേമിന്റെ കാര്യത്തിലും അതു തന്നെ സംഭവിച്ചു. ന്യൂബോംബേയിലെ പ്രഥമ മാൾ ആയ 'സെന്റർ വൺ' സ്ഥാപിയ്ക്കാൻ നിയോഗിയ്ക്കപ്പെട്ടിരുന്ന സംഘം ഉച്ചഭക്ഷണത്തിനു വേണ്ടി ദോശ പ്ലാസയിൽ പതിവായി വരാറുണ്ടായിരുന്നു. അതിന്റെ പ്രോജക്ട് മാനേജരായിരുന്ന അമൻ എന്നൊരു ചെറുപ്പക്കാരൻ പ്രേമുമായി സൌഹൃദത്തിലായി.

"ഞങ്ങളുടെ ഫുഡ് കോർട്ടിൽ ഒരു സ്റ്റാൾ തുടങ്ങൂ" എന്ന് അമൻ ഉപദേശിച്ചു.

പ്രേമിന് ആ ആശയം നന്നെ ബോധിച്ചു. സ്വസഹോദരന്മാരുടെ കടുത്ത എതിർപ്പുണ്ടായിട്ടും പ്രേം അതു വകവയ്ക്കാതെ ആ ആശയവുമായി മുന്നോട്ടു പോയി. പ്രേമിന്റെ അന്നത്തെ സാമ്പത്തികനില പരിഗണിയ്ക്കുമ്പോൾ അതൊരു വലിയ നിക്ഷേപമായിരുന്നു. ഡെപ്പോസിറ്റായി മാത്രം മൂന്നു ലക്ഷം രൂപ കൊടുക്കേണ്ടി വന്നു. ഉപകരണങ്ങൾക്കും ആന്തരിക അലങ്കാരങ്ങൾക്കുമായി വേറേയും വലിയ തുകകൾ വേണ്ടി വന്നു.

ഒരു ബാങ്ക് ലോൺ കിട്ടുമായിരുന്നിരിയ്ക്കാം. പക്ഷേ ആവശ്യമുള്ളൊരു ലോൺ ലഭ്യമാക്കാൻ വേണ്ടത്ര ശക്തമായിരുന്നു തന്റെ ഫയലെന്ന് പ്രേമിനു തോന്നിയിരുന്നില്ല. ലോണിന് ഈടു കൊടുക്കാൻ പ്രേമിന്റെ പക്കൽ വസ്തുക്കളൊന്നുമുണ്ടായിരുന്നില്ല. പിന്നെങ്ങനെയാണു ബാങ്ക് ലോൺ കിട്ടുക?

മിയ്ക്ക സംരംഭകരേയും പോലെ പ്രേമും ബന്ധുക്കളേയും സുഹൃത്തുക്കളേയും തന്നെ സമീപിച്ചു. "ഒരുപാടാളുകളിൽ നിന്നു ഞാൻ കടം വാങ്ങി. ബന്ധുക്കളിൽ നിന്ന്, സ്നേഹിതരുടെ സർക്കിളുകളിൽ നിന്ന്. പണം കുറേശ്ശെയായി വന്നുകൊണ്ടിരുന്നു. ഞാൻ ജോലി ചെയ്തു കൊണ്ടുമിരുന്നു."

മാളിന്റെ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയായപ്പോഴേയ്ക്ക് പ്രേമിന്റെ ദോശക്കൌണ്ടറും പ്രവർത്തനസജ്ജമായിക്കഴിഞ്ഞിരുന്നു. 2003 ആഗസ്റ്റിൽ സെന്റർ വൺ തുറന്നു. ദോശ പ്ലാസ പ്രഥമദിനം മുതൽ തന്നെ ഒരു ഹിറ്റായിത്തീർന്നു. ആ ദിവസത്തെ വിൽപ്പന 44000 രൂപ കവിഞ്ഞിരുന്നു. ആദ്യ മാസത്തെ ആകെ വിൽപ്പന ആറു ലക്ഷമായിരുന്നു. ഒട്ടും മോശമല്ലാത്ത തോതിൽ ലാഭവും കിട്ടി: 15 മുതൽ 20 ശതമാനം വരെ.

ആ സമയത്ത് അമൻ ഉപദേശിച്ചു: "ബ്രാന്റിംഗ് കൂടുതൽ നടത്തണം." 'തിങ്ക് വൈ നോട്ട്' എന്നൊരു പരസ്യ ഏജൻസിയെ അമൻ പ്രേമിനു പരിചയപ്പെടുത്തിക്കൊടുത്തു. കസ്റ്റമറെ ആകർഷിയ്ക്കാൻ പാടുപെട്ടിരുന്ന ദോശക്കാരൻ പ്രേം മടിയ്ക്കാതെ സ്വയം ഒരു കസ്റ്റമറായിത്തീർന്നു.

"ഒരാഴ്ച മുഴുവൻ ഞാൻ അവരെ കൊണ്ടു വന്നു. ദിവസവും അവർക്ക് ആഹാരം കൊടുത്തു. ഉൽപ്പന്നങ്ങളെപ്പറ്റിയെല്ലാം ശരിയായ തരത്തിൽ മനസ്സിലാക്കിയെടുക്കാൻ വേണ്ടി അവർക്കു ഞാൻ ധാരാളം സമയവും നൽകി."

പഠനങ്ങൾക്കും നിരീക്ഷണങ്ങൾക്കും ശേഷം ഏജൻസി പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചു. ദോശ പ്ലാസയ്ക്കു വേണ്ടി അവരൊരു ചിഹ്നം - ലോഗോ - രൂപകൽപ്പന ചെയ്തു. ഒരു ഭാഗ്യമൃഗത്തെ തെരഞ്ഞെടുത്തു. മെന്യു കാർഡുകളുണ്ടാക്കി. പ്ലാസ്റ്റർ ഓഫ് പാരീസ് ഉപയോഗിച്ച് പ്രസക്തരൂപങ്ങൾ സൃഷ്ടിച്ചു. മനോഹരമായ പോസ്റ്ററുകളുമുണ്ടാക്കി.

ഇവയെല്ലാം ദോശ പ്ലാസ ഇന്നും ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ടിരിയ്ക്കുന്നു.

പരസ്യപ്രചാരണം മഹത്തു തന്നെ. പക്ഷേ, ചെലവില്ലാത്ത പ്രചാരണത്തിനു തുല്യമായി മറ്റൊന്നുമില്ല. ദോശ പ്ലാസ പ്രദർശിപ്പിച്ച “108 തരം ദോശകൾ ലഭ്യം” എന്ന വാചകം പ്രാദേശിക പത്രങ്ങളിൽ മാത്രമല്ല, ടെലിവിഷനിലും ഇടം പിടിച്ചു.

ഇതു പ്രധാനപ്പെട്ടൊരു ചോദ്യത്തിലേയ്ക്കു നമ്മെ നയിയ്ക്കുന്നു. റെസ്റ്റോറന്റിലെ മെന്യുവിൽ കാണുന്ന 108 വിഭവങ്ങൾ യഥാർത്ഥത്തിലുള്ളതു തന്നെയാണോ, അതോ പ്രചാരണത്തിനു വേണ്ടി മാത്രം സൃഷ്ടിയ്ക്കപ്പെട്ട പ്രഹസനങ്ങളാണോ?

അവയിൽ ഓർഡർ ചെയ്യപ്പെടുന്ന ഏതു വിഭവവും ലഭ്യമാകുമെന്ന് പ്രേം ഉറപ്പു തരുന്നു. “ഓരോ വിഭവവും മിക്സ് ആന്റ് മാച്ച് ആണ്. വിവിധ ഇനങ്ങൾ കൂട്ടിയോജിപ്പിച്ചുണ്ടാക്കുന്നവയാണ്. ആറു തരം സോസുകളും പത്തു തരം ചട്ണികളും ഞങ്ങളുണ്ടാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ദോശകൾ മിയ്ക്കവയും ഒന്നു തന്നെ. അതുപോലെ, പച്ചക്കറികളിൽ മിയ്ക്കവയും ഒന്നു തന്നെ. പക്ഷേ അവ വ്യത്യസ്തമായ അനുപാതങ്ങളിൽ കൂടിച്ചേരുമ്പോൾ വ്യത്യസ്തമായ വിഭവങ്ങൾ ജന്മമെടുക്കുന്നു.”

ഇതാണ് പ്രേം ഗണപതിയുടെ രഹസ്യം. വിവിധ ഘടകങ്ങൾ തമ്മിൽ കൂട്ടിയോജിപ്പിച്ച് പുതിയ വിഭവങ്ങളുണ്ടാക്കുക മാത്രമല്ല, അവയ്ക്ക് ആകർഷകമായ പേരുകളും നൽകി അവതരിപ്പിയ്ക്കുകയെന്നതാണു സൂത്രം. ‘സാലഡ് റോസ്റ്റ ദോശ’, ‘മെക്സി റോൾ ദോശ’ തുടങ്ങിയവ തന്നെ ഉദാഹരണം. ഇവയെല്ലാം സർഗ്ഗാത്മക സൃഷ്ടികൾ. എന്നാൽ അതിശയോക്തി തീരെയില്ലാത്തവ. തങ്ങൾക്കു കിട്ടുന്നതെല്ലാം യഥാർത്ഥത്തിൽ എന്തെന്ന് ജനങ്ങൾക്ക് അറിയാൻ പറ്റണം.

സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഒരു ശൃംഖല നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകുന്നതിന് ആവശ്യമുള്ള മറ്റൊരു ഘടകം നിലവാരസ്ഥിരതയാണ്. ശൃംഖലയിലെ ഏതു സ്റ്റാളിൽ പോയാലും ഒരേ വിഭവത്തിന് ഒരേ രുചിയുണ്ടായിരിയ്ക്കണം. ദോശ പ്ലാസയിൽ അതിപ്രധാനഘടകങ്ങളായ സോസുകളും ചട്ണികളും ഒരേ അടുക്കളയിൽ കേന്ദ്രീകൃതമായാണ് തയ്യാറാക്കപ്പെടുന്നത്. ഇത് അവയുടെ നിലവാരസ്ഥിരത ഉറപ്പു വരുത്തുന്നു.

സെന്റർ വണ്ണിലെ സ്റ്റാളിന്റെ വിജയം വലിയൊരു വഴിത്തിരിവായിരുന്നു. അനന്തസാദ്ധ്യതകൾ നിറഞ്ഞൊരു ലോകം അതോടെ തുറന്നു കിട്ടി. സ്റ്റേഷനു സമീപമുള്ള തന്റെ മുഖ്യസ്റ്റാളിൽ നിന്ന് കേവലം ഇരുനൂറു മീറ്റർ മാത്രമകലെയുള്ള മാളിൽ ഒരു സ്റ്റാൾ തുടങ്ങുന്നത് വലിയ ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യമായിരുന്നില്ല. എന്നാൽ അകലെയുള്ള സ്റ്റാളുകളുടെ കാര്യനിർവ്വഹണം എങ്ങനെ സാധിയ്ക്കും?

രണ്ടു കാര്യങ്ങൾ സംഭവിച്ചു. ഫ്രാഞ്ചൈസ് എന്നൊരു സംഗതിയെപ്പറ്റി പ്രേം ഗണപതി മനസ്സിലാക്കിയതായിരുന്നു, അവയിലൊന്ന്. ദോശ പ്ലാസയ്ക്ക് ബില്ലിംഗ് മെഷീൻ വിറ്റ കമ്പനി താനേയിലെ സൈൻ വണ്ടർ മാളിൽ ഒരു സ്റ്റാൾ തുടങ്ങാൻ പ്രേമിനോടു നിർദ്ദേശിച്ചു.

“‘ഞങ്ങൾക്ക് അതിന്റെ ഫ്രാഞ്ചൈസു വേണം’ എന്ന് കമ്പനിയുടമ പറഞ്ഞു. ഫ്രാഞ്ചൈസ്

എന്നാലെന്തെന്ന് എനിയ്ക്കറിയാമായിരുന്നില്ല. എങ്കിലും ഓക്കെ, എനിയ്ക്ക് ആലോചിയ്ക്കാൻ അല്പസമയം തരിക എന്നു ഞാൻ പറഞ്ഞു. ഫ്രാഞ്ചൈസ് എന്നാലെന്തെന്ന് ഞാൻ ഇന്റർനെറ്റിൽ തിരഞ്ഞു കണ്ടു പിടിച്ചു. അതേപ്പറ്റിയുള്ള ആർ ആന്റ് ഡി മുഴുവൻ ഞാൻ തന്നെ ചെയ്തു."

ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും വലിയ ഫാസ്റ്റ് ഫുഡ് ചെയിനുകളിൽ മിയ്ക്കവയും ഫ്രാഞ്ചൈസ് അടിസ്ഥാനത്തിലാണു പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നതെന്ന് പ്രേം മനസ്സിലാക്കി. എങ്കിലെന്തുകൊണ്ട് ദോശ പ്ലാസയ്ക്കും അതായിക്കൂടാ?

ഫ്രാഞ്ചൈസികൾ പ്രേമിന്റെ രഹസ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിയെടുക്കുകയും എന്നിട്ട് അവർ അവരുടേതായ സ്റ്റാളുകൾ തുടങ്ങുകയും ചെയ്യുമെന്ന ഭീതി തോന്നിയിരുന്നോ എന്നു ഞാൻ ചോദിച്ചു.

"ഇല്ല. അതേപ്പറ്റി എനിയ്ക്ക് ഒരിയ്ക്കലും ഭയമുണ്ടായില്ല. കാരണം, പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകങ്ങളുടെയെല്ലാം നിയന്ത്രണം എന്റെ പക്കൽ തന്നെയായിരുന്നു. പാചകവിധികൾ, മസാലകൾ, സോസുകൾ - ഇവയെല്ലാം എന്റെ അടുക്കളയിൽ നിന്നു തന്നെയാണു പോകുന്നത്. പരിശീലനം സിദ്ധിച്ച തൊഴിലാളികളെ ലഭ്യമാക്കുന്നതും ഞാൻ തന്നെ. അവർക്കു ശമ്പളം നൽകുന്നതു മാത്രം ഫ്രാഞ്ചൈസിയാണ്."

മൂലധനനിക്ഷേപം നടത്തുന്നതും ക്യാഷ് കൌണ്ടർ കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതും ദൈനംദിന ചിലവുകൾ നിർവ്വഹിയ്ക്കുന്നതും ഫ്രാഞ്ചൈസിയുടെ ചുമതലകളാണ്. വിൽപ്പനയുടെ ആറുമുതൽ എട്ടു ശതമാനം വരെ റോയൽറ്റി ദോശ പ്ലാസയ്ക്കു കിട്ടുന്നു. അന്യന്റെ മൂലധനം കൊണ്ടു വളരാനുള്ളൊരു സുഖവഴി!

ദോശ പ്ലാസ നടത്തിയ മറ്റൊരു കുതിച്ചുചാട്ടം 'സിസ്റ്റംസ്' ആയിരുന്നു. ബില്ലിംഗിന്റേയും സാധനങ്ങളുടെ സ്റ്റോക്കിന്റേയും നിലയും സ്റ്റാളുകളുടെ ആകെ പ്രവർത്തനവുമെല്ലാം പൂർണ്ണനിയന്ത്രണത്തിൽ വരുത്തുന്നതിനായി എല്ലാ സ്റ്റാളുകളേയും ഒരു കേന്ദ്രീകൃത സെർവറുമായി ബന്ധിപ്പിയ്ക്കാനാവശ്യമായ സോഫ്റ്റ്വെയർ പ്രേം പണം മുടക്കി സ്വന്തമാക്കി. തൊഴിൽപരമായി മികച്ച കാഴ്ചപ്പാടുള്ളതുകൊണ്ടാണ് പ്രേമിന് ഇതെല്ലാം സാദ്ധ്യമായത്.

2004ൽ ഈശ്വരൻ എന്നൊരു പാർട്ട്ണറെ സ്വീകരിച്ചു. വ്യാവസായിക വളർച്ചയും യന്ത്രവൽക്കരണവുമായിരുന്നു ഈശ്വരനെ ഏൽപ്പിച്ച ചുമതലകൾ. ഈശ്വരന് കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ കൈകാര്യം ചെയ്തു പരിചയമുണ്ടായിരുന്നതു കൊണ്ട് സോഫ്റ്റ്വെയറുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളൊക്കെ ഈശ്വരന്റെ ചുമതലകളിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി. വിവിധ വകുപ്പുകൾ സൃഷ്ടിയ്ക്കാനും ദോശ പ്ലാസ അതേ സമയം തന്നെ ആരംഭിച്ചു.

"തുടക്കത്തിൽ കൂടുതൽ സ്റ്റാളുകൾ തുറക്കാൻ ഞങ്ങൾ തിരക്കു കൂട്ടി. എങ്ങനെയെങ്കിലുമൊക്കെ അവ നടത്തിക്കൊണ്ടു പോകാനും അവയെ ലാഭത്തിലെത്തിയ്ക്കാനുമായിരുന്നു ഞങ്ങളുടെ ശ്രദ്ധ മുഴുവൻ. പിന്നീടാണു പ്ലാൻ ചെയ്യുന്നതിന്റെ ആവശ്യകതയും ഉപയുക്തതയും മനസ്സിലാക്കുകയും, എല്ലാ പ്രവർത്തനങ്ങളും മുൻകൂട്ടി പ്ലാൻ ചെയ്യാൻ തുടങ്ങുകയും ചെയ്തത്. കൊച്ചുകൊച്ചു കാര്യങ്ങൾ പോലും ഞങ്ങൾ പ്ലാനിംഗിനു വിധേയമാക്കി."

വാങ്ങൽ, വിൽക്കൽ എന്നിവ നടത്തുക മാത്രമല്ല, ഏതു വിലയ്ക്ക് ഓരോന്നും വാങ്ങണമെന്നും ഏതു വിലയ്ക്ക് ഓരോന്നും വിൽക്കണമെന്നും ഓരോ പ്രവർത്തനത്തിൽ നിന്നുമുള്ള ലാഭനഷ്ടങ്ങളെത്രയായിരിയ്ക്കും എന്നുമെല്ലാം അവർ കണക്കുകൂട്ടി കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്തു. ഈ കണക്കുകൂട്ടൽ, അതായത് കോസ്റ്റിംഗ്, അവരുടെ വിജയത്തിൽ അതിപ്രധാനമായ പങ്കു വഹിച്ചു.

“ഓരോ പാചകവിധിയേയും സംബന്ധിച്ചുള്ള കണക്കുകൾ ഞങ്ങൾ കുട്ടിയെടുത്തു. എത്ര ഗ്രാം ആട്ട വേണം, എത്ര പച്ചക്കറി വേണം എന്നെല്ലാം കണക്കു കൂട്ടിയെടുത്തു. കോസ്റ്റിംഗിന്റെ കണക്കുകളനുസരിച്ചു വേണം ഏതു സംരംഭവും മുന്നോട്ടു പോകാൻ.”

ഓരോ സ്റ്റാളിലേയും കോസ്റ്റിംഗ് നിഷ്കർഷകൾക്കുള്ളിലാണെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്താൻ വേണ്ടി ഒരു ട്രെയിനിംഗ് മാനേജർ ഓരോ സ്റ്റാളും മാറി മാറി സന്ദർശിച്ചു പരിശോധന നടത്തിയിരുന്നു. പക്ഷേ ഈ മാനേജർമാർ ആരൊക്കെയായിരുന്നു? ദോശയുണ്ടാക്കി വിൽക്കുകയെന്ന, ഗ്ലാമർ തീരെക്കുറഞ്ഞ ഈ പ്രവർത്തനത്തിൽ അവരെ പങ്കു ചേർക്കാൻ എങ്ങനെ കഴിഞ്ഞു?

“വ്യക്തിബന്ധങ്ങൾ”, പ്രേം ഗണപതി ഒറ്റവാക്കിൽ സംഗ്രഹിച്ചു.

“ഹോട്ടൽ വ്യവസായത്തിൽ എനിയ്ക്ക് എല്ലാവരുമായും ബന്ധമുണ്ടായിരുന്നു.” അനേകം തൊഴിലാളികൾ പ്രചുരപ്രചാരം നേടിയ ബ്രാന്റുകളിലാണു സേവനമനുഷ്ഠിച്ചിരുന്നതെങ്കിലും ആ തൊഴിലാളികളുടെ അഭിലാഷങ്ങൾ നിറവേറിയിരുന്നില്ല എന്ന യാഥാർത്ഥ്യം മനസ്സിലാക്കാൻ പ്രേമിനു കഴിഞ്ഞിരുന്നു. ദോശ പ്ലാസയുടെ ഓപ്പറേഷൻസ് മാനേജരായ മെന്റോൺസ അത്തരമൊരാളാണ്. പ്രേം മക്‌ഡൊണാൾഡ്സിൽ നിന്നായിരുന്നു മെന്റോൺസയെ റിക്രൂട്ടു ചെയ്തത്. അതെങ്ങനെ സാധിച്ചു?

“എന്റെ സുഹൃത്താണ് മെന്റോൺസ. എം ബി ഏ എടുത്തു കഴിഞ്ഞപ്പോൾ അയാൾക്കു ജോലി കിട്ടാതെയായി. മുൻപ് ഇരുപതിനായിരം രൂപ കിട്ടിക്കൊണ്ടിരുന്നു. എം ബി ഏ എടുത്തതിനു ശേഷം പന്തീരായിരം രൂപ മാത്രം ശമ്പളമുള്ള, മരുന്നു വിൽപ്പന നടത്തുന്ന ജോലിയാണു കിട്ടിയത്. എം എൻ സി കമ്പനിയിൽ അഞ്ചു വർഷം ജോലി ചെയ്ത ശേഷം അയാൾക്ക് ഏതു സ്ഥാനം കിട്ടേണ്ടതായിരുന്നുവോ, അതു കിട്ടിയില്ല. ഒരു ദിവസം ഞാൻ കൂടിക്കാഴ്ചയ്ക്കു ക്ഷണിച്ചു. ഓഫറു കൊടുത്തു. ദോശ പ്ലാസ വളരുന്നൊരു കമ്പനിയാണെന്ന് ഞാനുമായുള്ള ചർച്ചകൾക്കു ശേഷം അയാൾക്കു ബോദ്ധ്യപ്പെട്ടു.”

അങ്ങനെ മെന്റോൺസ ദോശ പ്ലാസയിൽ ചേരാൻ സമ്മതിച്ചു. ശമ്പളം മെച്ചപ്പെട്ടതായിരുന്നില്ല. വാസ്തവത്തിൽ അതു കുറവുമായിരുന്നു. പക്ഷേ, താൻ സ്വപ്നസദൃശമായൊരു പ്രവൃത്തിയിലാണു പങ്കാളിയായിരിയ്ക്കുന്നതെന്ന് മെന്റോൺസയ്ക്കു ബോദ്ധ്യം വന്നിരുന്നു.

“എന്റെ മനസ്സിലുള്ള സ്വപ്നമെന്തെന്ന് ഞാൻ മെന്റോൺസയ്ക്കു വിശദീകരിച്ചു കൊടുത്തു. അയാൾക്ക് അവിടെയുണ്ടായിരുന്നതിനേക്കാൾ കൂടുതൽ മൂല്യം ഇവിടെ ലഭിയ്ക്കും, കൂടുതൽ സ്വാതന്ത്ര്യം ലഭിയ്ക്കും, കൂടുതൽ പ്രശസ്തിയുണ്ടാകും. ഇതാണ് ഇവിടേയും അവിടേയും തമ്മിലുണ്ടായിരുന്ന വ്യത്യാസം. അതുകൊണ്ടാണ് അദ്ദേഹം എന്റെ കമ്പനിയിൽ ചേർന്നത്.”

തൊഴിലാളികൾക്ക് പ്രേം ഗണപതി ഈ എസ് ഓ പി (എംപ്ലോയീസ് സ്റ്റോക്ക് ഓണർഷിപ്പ് പ്ലാൻ) ഓഫർ ചെയ്തിരുന്നോ?

ഇതുവരെയായി ഈശ്വരനു മാത്രമേ കമ്പനിയിൽ ഭാഗികമായെങ്കിലുമുള്ള, ഔപചാരികമായ ഉടമാവകാശം നൽകിയിട്ടുള്ളു. എന്നാൽ ഈ സ്ഥാപനം തങ്ങളുടേതു കൂടിയാണ് എന്ന പൊതുബോധം അവർക്കിടയിൽ ഉണ്ടായിക്കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്.

മാനേജർമാർ മാത്രമല്ല, എല്ലാ തലങ്ങളിലുമുള്ള തൊഴിലാളികളും കൂടി ദോശ പ്ലാസയുടെ വിജയത്തിൽ കാതലായ പങ്കു വഹിച്ചിട്ടുണ്ട്. തുടക്കത്തിലുണ്ടായിരുന്ന ജീവനക്കാരിലെ എൺപതു ശതമാനം പേരും ഇപ്പോഴും ദോശ പ്ലാസയോടൊപ്പം തന്നെയുണ്ട്. ഒരുകാലത്ത് ആയിരത്തഞ്ഞൂറു മുതൽ രണ്ടായിരം രൂപ

വരെ മാത്രം മാസവരുമാനമുണ്ടായിരുന്നവർ ഇന്ന് ട്രെയിനിംഗ് ലെവലിലേയ്ക്കുയർന്നിരിയ്ക്കുന്നു. അവർക്ക് ഔപചാരികമായ വിദ്യാഭ്യാസം സിദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ടായിരിയ്ക്കില്ല. എങ്കിൽപ്പോലും അവർ ജോലി പഠിയ്ക്കുകയും അതിലൂടെ വളരുകയും ചെയ്തിരിയ്ക്കുന്നു. ഇന്നവർ പതിനയ്യായിരം രൂപയോളം പ്രതിമാസം സമ്പാദിച്ചുകൊണ്ടിരിയ്ക്കുന്നു.

മറ്റൊരു കാര്യം കൂടി പ്രേം ഗണപതി ഉറപ്പാക്കി: ജാതിയ്ക്കും മതത്തിനുമൊന്നും യാതൊരു പ്രസക്തിയും നൽകുകയില്ല. ദോശ പ്ലാസയിൽ ഉത്തരേന്ത്യക്കാരുണ്ട്, ദക്ഷിണേന്ത്യക്കാരുണ്ട്, പൂർവ്വേന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ളവരുമുണ്ട്.

"കഠിനപ്രയത്നവും കഴിവുമാണ് ഞങ്ങൾ ഏറ്റവുമധികം വിലമതിയ്ക്കുന്നത്."

ഇന്ന് ദോശ പ്ലാസയ്ക്ക് 150 ജീവനക്കാരും 26 ശാഖകളുമുണ്ട്. ശാഖകളിൽ അഞ്ചെണ്ണം കമ്പനിയുടെ സ്വന്തവും ശേഷിയ്ക്കുന്നവ ഫ്രാഞ്ചൈസികൾ നടത്തുന്നവയുമാണ്.

ഉത്തരേന്ത്യയിൽ ഫ്രാഞ്ചൈസുകളുടെ വിപണനത്തിനു വേണ്ടി 67:33 എന്ന അനുപാതത്തിൽ 'ഫ്രാഞ്ചൈസ് ഇൻഡ്യ ഹോൾഡിംഗ് ലിമിറ്റഡ്' എന്നൊരു സ്ഥാപനവുമായി ദോശ പ്ലാസ കരാറൊപ്പിട്ടിട്ടുണ്ട്. ഈ ലേഖനം രചിയ്ക്കപ്പെടുന്ന സമയത്ത് പത്തു പുതിയ ഫ്രാഞ്ചൈസുകൾ സ്ഥാപിയ്ക്കപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിയ്ക്കുകയാണ്. അതു മാത്രമോ? അമേരിക്ക, ജപ്പാൻ, ആസ്ട്രേലിയ എന്നീ ദൂരദേശങ്ങളിൽ നിന്നു പോലും അന്വേഷണങ്ങൾ വന്നിരിയ്ക്കുന്നു. ന്യൂസിലന്റിൽ ദോശ പ്ലാസയ്ക്ക് ഒരു ഫ്രാഞ്ചൈസ് ഇപ്പോൾത്തന്നെയുണ്ടു താനും.

2009 മാർച്ചിൽ ദോശ പ്ലാസയുടെ വിറ്റുവരവ് അഞ്ചു കോടി കവിഞ്ഞു. ഫ്രാഞ്ചൈസുകളുടെ ആകെ വിൽപ്പനത്തുകയല്ല, അവയിൽ നിന്നു ദോശ പ്ലാസയ്ക്കു ലഭിയ്ക്കുന്ന റോയൽറ്റി മാത്രമേ ദോശ പ്ലാസ തങ്ങളുടെ വരുമാനമായി പരിഗണിയ്ക്കുന്നുള്ളൂ എന്നുള്ള കാര്യവും നാമോർക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇത് നിക്ഷേപകരുടെ വീക്ഷണത്തെ ബാധിയ്ക്കാനിടയുണ്ട്: ലാഭകരമായൊരു സംരംഭം തന്നെയെങ്കിലും ചെറിയൊരു സ്ഥാപനം എന്നായിരിയ്ക്കാം അവർ ദോശ പ്ലാസയെപ്പറ്റി കരുതുന്നത്. വൻകിടക്കമ്പനികളുടെ കൂട്ടത്തിൽ ചേരാനുള്ള കെല്പ് ദോശ പ്ലാസയ്ക്കുണ്ടോ?

ഉണ്ടെന്നാണ് പ്രേം ഗണപതി വിശ്വസിയ്ക്കുന്നത്.

"ഞങ്ങൾക്ക് സ്വന്തം ശാഖ തുടങ്ങാനാവാത്ത ഇടങ്ങളിലാണ് ഫ്രാഞ്ചൈസുകൾ തുറക്കുന്നത്. മുംബൈ-പൂണെ ഹൈവേയിൽ ഞങ്ങൾക്കൊരു 'എക്സ്പ്രസ്സ്' മോഡൽ ശാഖ ഇപ്പോൾത്തന്നെയുണ്ട്. അത്തരം ഇരുപതു ശാഖകൾ കൂടി തുടങ്ങാനാണ് ഞങ്ങളുടെ പദ്ധതി."

"എവിടെയാണ് വെഞ്ചർ ക്യാപ്പിറ്റൽ ഫണ്ടുകളും പ്രൈവറ്റ് ഇക്വിറ്റി ഫണ്ടുകളും?" ഞാനത്ഭുതപ്പെടുകയായിരുന്നു. ദോശ പ്ലാസ ഈ ഫണ്ടുകളുമായി ചർച്ചകളാരംഭിച്ചിട്ടു കുറച്ചു കാലമായി. പക്ഷേ, ഒന്നും ക്ലിക്കു ചെയ്തിട്ടില്ല. കറുത്ത കൽക്കരിക്കട്ടയ്ക്കുള്ളിലിരിയ്ക്കുന്ന രത്നത്തെ ഈ ഫണ്ടുകൾക്കു കാണാൻ കഴിയാത്തതാണു കാരണം.

പക്ഷേ ഇതൊന്നും പ്രേം ഗണപതിയെ നിരുത്സാഹപ്പെടുത്തുന്നില്ല. "ഇപ്പോഴും ഞാൻ പ്രവർത്തനമദ്ധ്യത്തിൽത്തന്നെയുണ്ട്." എന്നാൽ പ്രേം തുടർന്നു പറയുന്നത് ഇതാണ്: "ഇതിനേക്കാൾ വേഗതയിൽ പോകേണ്ടിയിരിയ്ക്കുന്നു. അല്ലാത്തപക്ഷം പ്രശ്നങ്ങളിൽ പെട്ടുപോകാനിടയുണ്ട്."

തീർച്ചയായും പ്രശ്നങ്ങൾ വന്നുകൊണ്ടേയിരിയ്ക്കും. അവയെ സധൈര്യം നേരിടുക തന്നെ വേണം.

സെന്റർ വണ്ണിന്റെ പരിസരത്ത് പുതിയ മാളുകൾ ഉയർന്നു വന്നിരിയ്ക്കുന്നതു കൊണ്ട് സെന്റർ വണ്ണിലെ ദോശ പ്ലാസയുടെ വില്പന മന്ദഗതിയിലായിരിയ്ക്കുന്നു. ആ സ്റ്റാൾ കഴിഞ്ഞ വർഷം തന്നെ അടച്ചുപൂട്ടാൻ ദോശ പ്ലാസ തീരുമാനമെടുത്തു കഴിഞ്ഞിരുന്നു.

അതിനിടയിൽ ഫുഡ് കോർട്ടുകളിൽ ദക്ഷിണേന്ത്യൻ വിഭവങ്ങൾ സെർവു ചെയ്യുന്ന നിരവധി സ്റ്റാളുകളും ജന്മമെടുത്തു കഴിഞ്ഞിരിയ്ക്കുന്നു. ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് തിരഞ്ഞെടുക്കാൻ കൂടുതൽ വിഭവങ്ങൾ ഇന്നു ലഭ്യമായിരിയ്ക്കുന്നു.

സംരംഭകർക്ക് നേരിടാൻ കൂടുതൽ മത്സരവും പരിഹരിയ്ക്കാൻ കൂടുതൽ പ്രശ്നങ്ങളും കീഴടക്കാൻ കൂടുതൽ യുദ്ധമുന്നണികളും തുടരെത്തുടരെ ഉയർന്നു വന്നുകൊണ്ടിരിയ്ക്കുന്നു.

“ഞാനെന്റെ ഭാര്യയോടു പറയുന്നത് ഇതാണ്: ‘അല്പം നിൽക്കു. ബിസിനസ്സിൽ ഞാനിപ്പോഴും ഒന്നാം തലമുറയിലേ എത്തിയിട്ടുള്ളൂ. അതുകൊണ്ട് എനിയ്ക്കിതിൽ കൂടുതൽ സമയം ചെലവഴിയ്ക്കേണ്ടി വരും.”

തന്റെ ഇളം പ്രായത്തിലുള്ള രണ്ടു മക്കളും ഹോട്ടൽ മാനേജ്മെന്റ് വ്യവസായത്തിൽ പ്രവേശിയ്ക്കണമെന്നാണ് പ്രേം ഗണപതിയുടെ ആഗ്രഹം. തന്റെ മകൾ പോലും. പക്ഷേ, പ്രേം പറയുന്നു, “അവരുടെ കാഴ്ചപ്പാടുകൾ എന്റേതിൽ നിന്നു വ്യത്യസ്തമാണെങ്കിൽ ഞാനവരെ എതിർക്കുകയില്ല.”

പ്രേം ഗണപതിയ്ക്ക് 36 വയസ്സു മാത്രമേ ആയിട്ടുള്ളെങ്കിലും അദ്ദേഹത്തിന് അതിനേക്കാളേറെ പക്വത കൈവന്നിട്ടുണ്ട്.

“പഠിയ്ക്കാനുള്ള ചാൻസു കിട്ടുകയാണെങ്കിൽ പഠിയ്ക്കുക തന്നെ വേണം. അതേ സമയം തന്നെ മനുഷ്യന് ജോലി ചെയ്തും പഠിയ്ക്കാൻ സാധിയ്ക്കും. യഥാർത്ഥവിദ്യാർത്ഥിയ്ക്ക് ഓരോ വ്യക്തിയിൽ നിന്നും ഓരോ അനുഭവത്തിൽ നിന്നും തീർച്ചയായും എന്തെങ്കിലുമൊക്കെ പഠിയ്ക്കാൻ കിട്ടും.”

പഠിച്ചുകൊണ്ടേയിരിയ്ക്കുക, നടന്നുകൊണ്ടേയിരിയ്ക്കുക, വളർന്നുകൊണ്ടേയിരിയ്ക്കുക!