

संवादकीय: अवघे धरु ग्रोथपंथ (774)

एक राजा होता. त्याला तीन मुलं होती. आपल्या राज्याला चांगला वारस मिळावा म्हणून राजाने तीनही मुलांची परीक्षा घ्यायचं ठरवलं. त्याने तीनही राजपुत्रांना बोलावून घेतलं आणि सांगितलं, 'मी 3 वर्षे राज्याच्या बाहेर यात्रेला जाणार आहे. जाण्याआधी हे विशिष्ट प्रकारचे तांदळाचे एक एक पोते मी तुम्हाला देतो आहे. मी परत आल्यावर मला तुम्हा प्रत्येका कडून तांदळाचे एक एक पोते जसेच्या तसे परत हवे आहे. 3 वर्षांनी जो राजपुत्र एक पोते तांदूळ मला परत करेल, त्याला मी माझे राज्य देईन! त्या तांदळाचे एक वैशिष्ट्य होते. ते तांदूळ अनोख्या जातीचे होते जे त्या राज्यात कुठेही मिळण्यासारखे नव्हते. त्यामुळे 3 वर्षांनी ते तांदूळ परत करण्यासाठी राजपुत्रांना काही ना काही युक्ती तर करावीच लागणार होती.

पुढे राजा यात्रेला निघून गेला आणि 3 वर्षांनी परत आला. यात्रेहून परत आल्यावर राजा मोठ्या राजपुत्राकडे गेला. आणि त्याला म्हणाला 'माझं तांदळाचं पोतं परत करशील का?' तेव्हा मोठ्या राजपुत्राने राजाला राजवाड्यातल्या एका खोलीपाशी नेले आणि 'तुम्ही दिलेले पोते मी या तिजोरीत 24 तास पहारेकऱ्यांच्या बंदोबस्तात ठेवले आहे' असे सांगत पोते तिजोरीतून राजासमोरच बाहेर काढले. पोतं उघडून बघितल्यावर लक्षात आलं की पोत्याला मुंग्या लागल्या आहेत, तांदळाला कीड लागली आहे. आणि पोतं निम्म झालं आहे. राजा राजपुत्राला म्हणाला की, 'मी तुला एक पोत चांगले तांदूळ दिले होते. तू ते नुसते तिजोरीत ठेवलेस आणि वाया घालवलेस.'

आता मधल्या राजपुत्राकडे जाऊन, राजाने त्याला विचारले 'मी दिलेले एक पोते तांदूळ तू मला परत करशील का?' राजपुत्र मान खाली घालून राजाला म्हणाला, 'महाराज मला क्षमा करा. तुम्ही गेल्यानंतर माझ्या असं लक्षात आलं की हे तांदूळ नुसतेच ठेवले तर ते खराब होतील. म्हणून मी तुम्ही दिलेलं पोतं शेतामध्ये पेरण्यासाठी बियाणं म्हणून वापरलं. पहिल्या वर्षी मला दहा पोती तांदूळ मिळाले. त्यापैकी नऊ पोती मी राजवाड्यात शिधा म्हणून देऊन टाकले आणि एक पोते तांदूळ पुन्हा पेरणीसाठी वापरले. दुसऱ्या वर्षीही तसेच केले. परंतु दुर्दैवाने या तिसऱ्या वर्षी शेतात कीड पडल्यामुळे मी तुम्हाला एक पोत तांदूळ देऊ शकत नाही.'

आता राजा सर्वात लहान राजपुत्राकडे गेला. त्यानं मात्र राजाला एक पोती तांदूळ जसेच्या तसे परत केले. राजाने त्याला विचारले, 'हे कसे घडले?' तेव्हा तिसरा राजपुत्र म्हणाला 'मी तुम्ही दिलेल्या तांदळाचे दहा भाग केले आणि ते माझ्या चांगल्या, विश्वासू शेतकरी मित्रांना शेतात पेरणी साठी दिले. मी त्यांना आपण घातलेल्या अटीची कल्पना ही दिली होती आणि त्यामुळे त्यांनी तशी काळजी ही घेतली. शेतात पेरणी केल्यावर त्यांनी पुढच्या वर्षी खूप धान्य घेतले. दुसऱ्या वर्षी पुन्हा त्यांनी ते शेतात पेरले. असे चालू होते. मात्र यावर्षी आपल्या भागात पिकांवर रोग आल्यामुळे बरेचसे धान्य खराब झाले. परंतु सुदैवाने दूरवर असणाऱ्या काही शेतकरी मित्रांकडे या जातीचे तांदूळ शिल्लक असल्यामुळे मी तुम्हाला एक पोते तांदूळ देऊ शकलो'. हे ऐकून राजा धन्य झाला आणि सर्वात छोटा राजपुत्र त्या राज्याचा वारस बनला.

मला या गोष्टीची आठवण झाली कारण 'आपण एकमेकांच्या सहाय्याने काम केले तर इतरांसोबतच त्याचा फायदा आपल्याला स्वतःलाही होत असतो.' आजकाल बऱ्याच ठिकाणी ज्वेलरीची मोठ मोठी, एक से एक अशी एक्झिबिशनस चालू असतात. यासाठी अनेक गावातून अनेक ज्वेलर्स एकत्र येत असतात. एक्झिबिशन मधून चांगले प्रॉडक्ट्स, चांगली डिझाईन्स, चांगले सप्लायर्स शोधण्याचा ते प्रयत्न करतात. एका गाडीतून प्रवास करून, एकत्र राहून ते एक्झिबिशन मध्ये भाग घेत असतात. गावात जरी ते एकमेकांचे प्रतिस्पर्धी असले तरी इथे मात्र ज्वेलर्स या नात्याने एकत्र आल्यावर त्यांच्यामध्ये एकतेचा एक बंध तयार होतो, विचारांची देवाण घेवाण होते. एक चांगलं कोलॅब्रेशन तयार होतं!

हे कोलॅब्रेशन बिझनेस ग्रोथ साठी खूप महत्त्वाचं असतं! एकत्र आल्याने आपण एकमेकांना नवीन ज्ञान देऊ शकतो. एकमेकांकडून नवीन टूल्स समजून घेऊ शकतो. विचारांची, पद्धतींची देवाणघेवाण करू शकतो आणि

एकमेकांमध्ये विश्वास ही निर्माण करू शकतो. हे कोलॅब्रेशन आपण कस्टमर तसेच सप्लायर साईडला वापरू शकतो. उदा. एखाद्या सप्लायरकडून मटेरियल घ्यायचे असेल आणि ते जर जास्त क्वांटिटी चेच घ्यावे लागणार असेल, तर कोलॅब्रेशन मध्ये आपण ते मटेरियल सहज घेऊ शकतो. किंवा एकत्र येऊन आपण जॉईंट मार्केटिंग कॅम्पेन्स राबवू शकतो. जसे पूर्वी कापड व्यावसायिक आणि ज्वेलर्स एकत्र येऊन असोसिएशनच्या मदतीने वेगवेगळ्या स्कीम्स राबवत असत. अशा कोलॅब्रेशनमुळे सगळ्यांचाच बिझनेस वाढण्यासाठी मदत होते. आपण काही रिसोर्सेस सुद्धा शेअर करू शकतो. जसे स्टाफ ट्रेनिंग एकत्र घेऊ शकतो. छोट्या गावांमधून बाहेरून वक्ता बोलवायचा असेल तर त्याचे मानधन आपण एकत्र मिळून देऊ शकतो. व्यवसाय वाढवण्यासाठी अश्या अनेक गोष्टी कोलॅब्रेशन मुळे सहज शक्य होतात.

अॅमेझॉन सारख्या कंपनीमधून अनेक जण प्रॉडक्ट्स विकत असतात. एकाच कॉमन प्लॅटफॉर्मवरून प्रॉडक्ट्स विकत असल्यामुळे, धंदा वाढण्यासाठी त्यांना 'तो प्लॅटफॉर्म एकच असणे' या गोष्टीची मदत होते. तर आपण देखील ग्रोथसाठी एकत्र येऊन लॉयल्टी प्रोग्रॅम तयार करणे, सगळ्यांसाठी उपयुक्त असे कॉमन मोबाईल ॲप डेव्हलप करून ते कस्टमर्सना उपलब्ध करून देणे, असे मार्ग वापरू शकतो. किंवा एखादी टेक्नॉलॉजी महाग असेल आणि ती स्वतःसाठी एकट्याने घेणे परवडणारे नसेल, तसेच ती सगळ्यांना उपयोगी पडणारी असेल सोबत त्यामधून आपली आणि आपल्या कस्टमर्सची सोय होणार असेल, तर अश्या आवाक्याबाहेरच्या गोष्टी अमलात आणणे कोलॅब्रेशनने मुळे सहज शक्य होते. जसं एखादी टेक्नॉलॉजी ग्रुप मध्ये किंवा ग्रुप ने एकत्र खरेदी करून आपण त्यामध्ये उत्तम निगोसिएशन मिळवू शकतो. आणि अंततः आपल्या सगळ्यांनाच व्यवसाय वाढवण्यासाठी त्याचा उपयोग होतो. म्हणतात ना "एकमेका सहाय्य करू, अवघे धरू ग्रोथपंथ!"