म. ग्रं. सं. वाचनालय, ठाणे
विषय बा.वा.
दा.क्र. 9230

कांहींतरी नवेंच करा!

BVBK-0401230

'कोई बी चीज बनाव'

कांहीं तरी नवीन करा : १५

'कोई भी चीज उठाव'

अ. ह. लिमये

१२३७ दि. २०।५।६७
बा. वा

BVBK-0401230

पन्नास नये पैसे

वोरा ॲण्ड कंपनी
पब्लिशर्स प्रा. लि.
मुंबई २.

व्यापारांतहि कल्पकता किती काम देते याचें उदाहरण म्हणजे फ्रँक वूलवर्थ. एक लहानशी कल्पना—परंतु तेवढी ती कल्पना साकार करण्यासाठीं वूलवर्थनीं दाखविलेली चिकाटी, घेतलेले श्रम आणि वापरलेला बारकावा खरोखरीच अलौकिक होता. त्यांच्या त्या विलक्षण व्यापारी कल्पनेची लोकांनीं प्रथम टिंगल केली. परंतु वूलवर्थनीं ती कल्पना प्रत्यक्षांत आणून जगाला थक्क करून सोडलें.—तुम्हांला व्यापारी बनावयाचें आहे का ?—मग असें कांहींतरी नवेंच उभारायचें धाडस अवश्य करा.

श्री : १८१ : २ [८-६३]

© : १९५९
वोरा अँण्ड कंपनी
पब्लिशर्स प्रा. लि.

प्रकाशक
अ. ल. गाडगीळ,
वोरा अँण्ड कंपनी
पब्लिशर्स प्रा. लि. करितां
३, राउंड बिल्डिंग,
काळबादेवी रस्ता,
मुंबई २.

आवृत्ति पहिली
१९५९
आवृत्ति दुसरी
१९६३

मूल्य ५० नये पैसे

मुद्रक :
अनंत जे. शाह
लिपिका प्रेस,
कुर्ला रोड, अंधेरी,
मुंबई ५९.

कोई भी चीज उठाव : फ्रँक वूलवर्थ

卐卐 卐卐 卐卐 卐卐 卐卐 卐卐卐 卐卐 卐卐 卐卐 卐卐 卐卐

गिऱ्हाइकांना त्या सगळ्याच घटनेचें आश्चर्य वाटत होतें. असा देखावा त्यांनीं कधींच पाहिला नव्हता. नव्हे, असें असूं शकेल अशी त्यांस स्वप्नांतहि कल्पना आली नव्हती.

या दुकानांतील कोणतीहि वस्तु केवळ ५ आणे

अशा अर्थाचा फलक त्या दुकानावर लावलेला होता. दुकान होतें लहानसें. दुकानाचा मालक तर त्यापेक्षांहि लहान होता. त्याचें नांव होतें फ्रँक वूलवर्थ. आपल्या अचाट कर्तबगारीनें, प्रयत्नानें, आणि बुद्धिमत्तनें थोडयाच काळांत तो कोट्यधीश झाला. अमेरिका, इंग्लंड, जर्मनी वगैरे देशांत त्याचीं एकूण एक हजार दुकानें झालीं. टोलेजंग इमारती, कोट्यवधि रुपयांचे व्यवहार म्हणजे त्याच्या हातचा मळच झाला. हजारों कामगार त्याच्या दुकानांत काम करूं लागले. सर्व जगाच्या बाजारपेठांतून त्याच्याकडे माल येऊं लागला. परंतु या सर्व व्यवहारांत त्याच्या अटी केवळ दोनच होत्या. मालाचा दर्जा सर्वश्रेष्ठ असला पाहिजे ही पहिली अट. आणि कोणत्याहि वस्तूची विक्रीची किंमत दहा आण्यांपेक्षा अधिक (सेंट्स) असतां कामा नये ही दुसरी अट. पण वूलवर्थला हें यश सुखासुखीं मिळालें नाहीं. त्यासाठीं त्याला अपार कष्ट करावे लागले.

१८५२ च्या एप्रिल महिन्याच्या १८ तारखेस वूलवर्थचा जन्म झाला. शेतकऱ्याचें कुटुंब होतें तें. लहानपणापासून अहोरात्र त्याला काबाडकष्ट करावे लागत. शाळेंत थोडेंसें शिक्षण त्यानें घेतलें. तो तरतरीत असे नि अभ्यासाकडे लक्षहि देई. आपल्या घरांत सर्वत्र स्वच्छता व टापटीप असावी याची तो स्वतः काळजी घेई. त्याला उपजतच सुंदर वस्तूंची आवड असे. आपल्या घराभोंवतीं त्यानें एक सुरेख कुंपण तयार केलें होतें. शेजारच्या जंगलांतून रोपें आणून त्यानें तेथें लावलीं होतीं. थोड्याच दिवसांत त्या छोट्या रोपट्यांचें एका मनोहर बागेंत रूपांतर झालें.

पहिली नोकरी–पहिला दिवस

तो सोळा वर्षांचा झाला तेव्हां त्याचें शिक्षण संपलें आणि घरच्या शेतींत तो लक्ष घालूं लागला. पण त्या राकट कामांत त्याचें मन रमेना. म्हणून त्यानें घराबाहेर पडण्याचें ठरविलें. थंडीच्या दिवसांत एका सकाळीं वूलवर्थची स्वारी बाहेर पडली. बर्फ खूपच पडलें होतें. आणि कॅथेज नांवाच्या जवळच्या गांवांत नोकरीसाठीं वूलवर्थ हिंडत होता. प्रत्येक दुकानांत शिरावें, नोकरी मागावी व नकार घेऊन पुढें जावें असा त्याचा कार्यक्रम सुरू झाला. अमेरिकेंत यावेळीं मंदीची लाट आली होती. नोकऱ्या मिळणें जवळ जवळ अशक्यप्रायच झालें होतें. अखेर एका दुकानांत बिनपगारी उमेदवार म्हणून त्याला जागा मिळाली. व्यापाराचा अनुभव मिळेल अशा आशेनें वूलवर्थनें ती पत्करली. एवढ्यांत त्याच्या चुलत्यानें आपल्या शेतावर त्याला काम देऊं केलें. पण शेतांतील अतिश्रमाची

नावड नी व्यापारांत पुढें येण्याची आशा यामुळें वूलवर्थनें आपल्या चुलत्यास नकार दिला. आईनेंहि त्याची बाजू घेतली. घडलेली हकीगत फ्रँकनें आपल्या मालकास सांगितली. आणि त्याची चिठ्ठी घेऊन वॉटरटाऊन नांवाच्या जवळच्या एका गांवीं तो गेला. पडेल तें हलकें सलकें काम करावयाचें, फरशी घासावयाची, बंडलें बांधावयाचीं अशा अटीवर फ्रँकला 'ऑग्जबरी आणि मूर' नांवाच्या दुकानांत प्रवेश मिळाला.

"आपण मला पगार काय देणार ?"

"पगार ! अरे वेडा आहेस काय ! खरं म्हटलं तर तुला शिकण्याची संधि दिल्याबद्दल तुझ्याकडूनच आम्हीं फी घेतली पाहिजे." मालक म्हणाले.

"किती दिवस मला बिनपगारी काम करावें लागेल ?" वूलवर्थनें भीतभीतच विचारलें.

"कमींत कमी सहा महिने."

वूलवर्थ थंडच पडला. तीन महिन्यांनंतर वूलवर्थला पगार मिळावा अशी अखेर तडजोड झाली नी वूलवर्थनें आपलें चंबुगवाळें तेथें टाकलें.

दुकानांतील त्याच्या पहिल्या दिवसाची हकीगत वूलवर्थ-च्याच शब्दांत देण्याजोगी आहे. तो म्हणतो : नोकरी तर लागली. मालकापुढें जाऊन उभा राहिलों. "काय रे, तुझ्या गांवांत कोणी नेकटाय आणि कॉलर वापरीत नाहीं वाटतें ?" श्री. ऑग्जबरी-आमचे मालक म्हणाले. मीं कांहींच बोललों नाहीं. "बाजारांत जा नि एक नेकटाय व कॉलर खरेदी करून ये." मीं बाजारांत जाऊन तो जामानिमा खरेदी केला

नि दुकानांत परतलों. दुकानांतील बाकीचे लोक माझ्या गांवढळपणाला हसत होतेच. पण मीं तिकडे लक्ष दिलें नाहीं. दुपारीं जेवायची वेळ झाली. बाकीचे लोक घरोघर गेले. दुकानांत मी एकटाच होतों. इतक्यांत एक गिऱ्हाइक आलें. दुकानांत माल कोणता आहे, त्याचा भाव काय आहे, तो कसा द्यावा याचें मला कांहींच ज्ञान नव्हतें. पण माझ्या प्रत्येक अडचणीचें मीं मालकांकडून निरसन करून घेतलें व विक्री केली. माझ्या आयुष्यांतील विक्रयकलेची मीं मुहूर्तमेढ रोविली."

वूलवर्थ यानें या दुकानांत तीन वर्षें काम केलें. डोळे उघडे ठेवून, बुद्धीचा उपयोग करून, कष्टांची पराकाष्ठा करून मिळेल तें ज्ञान हस्तगत करण्याचा त्यानें सपाटा लावला. तो हळूहळू वाकबगार झाला. बाजाराचें सूक्ष्म निरीक्षण करावें, कोणता माल कोठें मिळतो, त्यास कोणतें गिऱ्हाईक मिळतें याचा शोध घ्यावा. दुकानांतील मांडणी कशी असते हें पाहून तो कशी सुधारतां येईल यासंबंधीं विचार करावा हें कार्य चालूच होतें. अनुभवानें तो शहाणा होत होता. अशीं तीन वर्षें गेलीं. या वेळीं दुसऱ्या एका दुकानांत त्यास नोकरी मिळाली. वूलवर्थनें आपलें काम मन लावून करावें, यशाची आशा धरावी नि मालकाकडून केव्हांतरी बोलणीं बसावींत असें घडूं लागलें. वूलवर्थ मनांत उदास झाला. आपली महत्त्वाकांक्षा हवेंतच विरणार, आपलीं यशाचीं नी प्रगतीचीं स्वप्नें तशींच विरणार असें त्यास वाटूं लागलें. नि त्याचा त्याच्या प्रकृतीवर परिणाम होऊन तो खंगूं लागला.

आयुष्यांतील जोडीदाराचा लाभ

याच वेळीं वूलवर्थची जेनी क्रेटन नांवाच्या एका मुलीशीं ओळख झाली. आणि लौकरच त्या मैत्रीचें विवाहांत रूपांतर झालें. तीहि एकाकी होती. प्रकृतीच्या अस्वास्थ्यामुळें वूलवर्थनें नोकरी सोडली होतीच. पुन्हां एकदां स्वतंत्र उद्योगधंद्यासाठीं खटपट करावी असें त्याच्या मनानें घेतलें. नोकरी मिळणें कठिण होतें. अशा वेळीं त्यानें एक शेत विकत घेतलें. शेताची किंमत होती ९०० पौंड. त्याच्याजवळ तर कवडीहि नव्हती. अखेर सहाशें पौंडांचें कर्ज काढून व ३०० पौंडांची वचनचिठ्ठी लिहून देऊन त्या दोघांनीं शेत तर ताब्यांत घेतलें. तीं दोघें शेतांत खपूं लागलीं. त्याच्या जुन्या मालकाला या वेळपावेतों वूलवर्थची योग्यता कळली होती. म्हणून त्यानें वूलवर्थला कामावर बोलाविलें. धंदा थोडा तेजींत होता. आतां पंचाईत आली. वूलवर्थला शेतकी कामाची आवड मनापासून नव्हतीच. पण शेताचें काय करावयाचें ? सुदैवानें त्यांना एक खंडकरी भेटला आणि वूलवर्थ दांपत्य पुन्हां शहरांत आलें. पण वूलवर्थची साडेसाती अजून संपावयाची नव्हती. त्याची आई याच सुमारास वारली आणि आपल्या धाकट्या भावाला आणि वडिलांना शहरांत घेऊन येणें त्यास भाग पडलें. वूलवर्थची आर्थिक ओढाताण होऊं लागली. तेवढ्यांत पुन्हा धंदा घटूं लागला नि वूलवर्थच्या पगाराला कात्री लागली. दु:खांत सुख एवढेंच कीं वूलवर्थच्या भावाला एक लहानशी नोकरी होती. वूलवर्थ कुटुंबियांचा काळ अत्यंत अडचणीचा व काळजीचा होऊं लागला.

अंधारांतून प्रकाशाकडे

संकटांची रात्र कायम थोडीच असते ? ती केव्हांतरी संपणारच. वैभवाची पहांट केव्हांतरी उजाडणारच. ती काळी रात्र संपण्याची वाट पहाण्याइतकी सहनशक्ति मनुष्या-जवळ असली म्हणजे झालें.

वूलवर्थ दुकानांत असतांना मालकाचा एक स्नेही तेथें आला. दुकानच्या मालकाचें व त्याचें झालेलें संभाषण वूलवर्थनें ऐकलें. धंदा मंद आहे नि काळ कठिण आहे हें सर्वांस ठाऊकच आहे. पण अशा बिकट अवस्थेंतून जो मार्ग काढील तोच बहाद्दर. त्या वेळीं एका दुकानांत हातरुमालांचे ढीगचे ढीग पडून होते. त्यांना गिऱ्हाइकच मिळेना. एके दिवशीं एक गिऱ्हाईक दुकानांत आलें. आणि पंचवीस सेंटचे ते सर्व हातरुमाल प्रत्येकीं पांच सेंटना विकत घेण्याची त्यानें तयारी दर्शविली. माल पडून पडून खराबच होत होता. झालें, सौदा ठरला. त्या गिऱ्हाइकानें ठिकठिकाणीं हिंडून ते सर्व हातरुमाल खपविले. इतरहि अनेक लाट स्वस्तांत घेऊन विकण्याचा त्यानें व्यवसाय सुरू केला. त्याचा धंदा उत्तम चालू लागला. इतर अनेक व्यापाऱ्यांनीं या पद्धतीचें अनुकरण केलें. स्वस्तांत वस्तू विकण्याची व विकत घेण्याची लोकांस चटक लागूं लागली. पण एखादा धंदा चांगला चालूं लागला कीं त्यांत स्पर्धा निर्माण होते. अशा स्पर्धेच्या मुळाशीं केवळ फायदा हेंच ध्येय असल्यास व्यापारी हिणकस वस्तू विकूं लागतो. वस्तू स्वस्त मिळतात अशा भावनेनें कांहीं काळ गिऱ्हाईक फसतें. पण कांहीं काळानें गिऱ्हाईकहि शहाणें

होतें. त्याचा व्यापाऱ्यावरील विश्वास उडतो नि सर्वच व्यापाऱ्यांचें नुकसान होतें. म्हणून अशा प्रकारचा व्यापार करतांना वस्तू हिणकस असतां कामा नये, ती सवंग वाटतां कामा नये, याची खबरदारी घ्यावी लागते.

वूलवर्थनें आपल्या निरीक्षणशक्तीचा उपयोग करून या धंद्यांतील खांचाखोचा समजावून घेतल्या होत्या. धंद्याची ही कल्पना त्याला पटली होती. त्यांतील अडथळे त्याच्या ध्यानांत आले होते. अशा प्रकारचा धंदा आपण सचोटीनें केल्यास त्यांत आपणास खात्रीनें यश मिळेल असा त्यास विश्वास वाटत होता. म्हणून नोकरीची गुलामगिरी झुगारून देऊन अशा प्रकारचें दुकान आपण सुरू करावयाचें असा त्यानें निर्णय केला. मराठींत एक म्हण आहे. 'सगळीं सोंगें आणतां येतात पण पैशाचें सोंग कांहीं आणतां येत नाहीं.' वूलवर्थजवळ या नवीन धंद्याचा संपूर्ण आराखडा तयार होता; पण भांडवल कसें जमा करावें ? त्यानें मनाशीं खूप विचार केला. आणि आपणांस ३०० रुपयांचा माल उधार देण्याची मालकास त्यानें विनंति केली. मूर हें त्या मालकाचें नांव. मूर यांना वूलवर्थच्या सचोटीची आणि कर्तबगारीची खात्री होती. वूलवर्थची विनंति त्यांनीं मान्य केली.

'दि ग्रेट फाइव्ह सेंट स्टोअर्स'

भांडवल तर मिळालें. आतां दुकान उघडावयाचें. पण कोठें ? आपल्या दुकानांतील प्रत्येक वस्तू केवळ पांच आण्यांत (सेंट) द्यावयाची व हें आपलें वैशिष्टच ठेवावयाचें असा वूलवर्थचा निर्धार होता. असलें दुकान सुखवस्तु लोकांच्या

वस्तींत उघडलें तर संकोचामुळें श्रीमंत गिऱ्हाइकें तेथें येणार नाहींत. बरें भर बाजारांत उघडावें तर इतरांशीं स्पर्धा व्हावयाची. दुकानासाठीं ठिकाण शोधावयाचें हें सोपें काम नव्हतें. वारंवार माल येणार. त्यासाठीं रेल्वे स्टेशन जवळ हवें. दुकानांत नोकर ठेवणें शक्य नाहीं. तेव्हां आडबाजूला स्वस्त भाड्यानें दुकान मिळालें तरी तें घेण्यांत अर्थ नाहीं. अशा अनेक प्रकारच्या समस्या वूलवर्थपुढें होत्या. जानेवारी १८७९ मध्यें तो दुकानाची निवड करण्यासाठीं निघाला. भावी यशाची खात्री एवढेंच स्वतःचें भांडवल त्याजजवळ होतें. अशा तऱ्हेच्या दुकानांची सध्यां फारशी चलती नाहीं हें वूलवर्थला माहीत होतें. पण जग हें केवढें अफाट आहे ! सर्व कल्पना सर्व काळ सर्व जगभर प्रसृत होणें कसें शक्य आहे ? म्हणून ज्या ठिकाणीं स्वस्त वस्तूंच्या दुकानांची कल्पना शिरलेली नाहीं अशा ठिकाणांचा शोध घेण्यास वूलवर्थनें सुरुवात केली. यूटिका या नांवाचें एक गांव त्याला असें आढळलें. या गांवाची लोकवस्ती ३५००० होती व स्वस्त वस्तूंच्या दुकानाची कल्पना या गांवांत अज्ञात होती. म्हणून येथेंच आपलें दुकान सुरू करावें असें त्यानें ठरविलें. बराच वेळ पायपिटी केल्यानंतर ‘दुकान भाड्यानें देणें आहे’ अशी एक पाटी त्याला दिसली. मुख्य बाजारपेठेच्या जवळच ही जागा होती. त्यानें मालकाची गांठ घेतली.

“तुम्हीं कसलें दुकान चालू करणार आहां ?”

“नेहमीं आवश्यक असणाऱ्या वस्तू नवीन पद्धतीनें विकण्याचा माझा हेतु आहे,” वूलवर्थनें उत्तर दिलें. पांच

आण्यांत प्रत्येक वस्तू विकण्याचें दुकान चालू करण्याची आपली कल्पना आपण मांडली तर आपणांस खासच नकार मिळेल हें वूलवर्थ ओळखून होता. "ठीक आहे. मीं दुकान तुम्हांस देण्यास तयार आहें. महिना ३५ रुपये अगाऊ भाडें द्यावें लागेल व एक वर्षाची तरी हमी द्यावी लागेल."

वूलवर्थपुढें पुन्हां पेंच निर्माण झाला. बराच वेळ वाटाघाटी होऊन अगाऊ भाड्याच्या ऐवजीं महिनाअखेर भाडें भरण्याची वूलवर्थला सवलत मिळाली, आणि एक वर्षाच्या हमीची अटहि रद्द झाली. जागा नक्की ठरतांच वूलवर्थनें मूर यांस तार पाठवून मालाची मागणी केली. तार पाठविण्यापूर्वी वूलवर्थ कितीतरी वेळ टपाल कचेरीपाशीं उभा होता. पुढें पाऊल टाकावयाचें तर ठरलें होतें.—पण माघार घेण्याची वेळ आली तर ?

एवढें काम उरकून वूलवर्थ रात्रीच्या गाडीनें घरीं परतला. आपल्या पत्नीला ही बातमी सांगतांना त्याला व ऐकातांना तिला अतीव आनंद झाला होता. दुसऱ्या दिवशीं मूर यांची भेट घेऊन त्यानें हवा असलेला माल निवडला आणि तो घेऊन लगेच तो युटिकला परतला. दुकानाची साफसफाई त्याला एकट्यालाच करावी लागली. पहिल्या दिवसापासूनच त्यानें व्यवस्थितपणें हिशोब लिहिण्याची संवय लावून घेतली होती. रॉकेल, केरसुणी, पेट्या फोडण्याचें यंत्र, स्टूल, झटकणें वगैरे सर्व वस्तूंच्या किमतीचा तपशील त्यानें आपल्या हिशोबाच्या वहींत नोंदला होता. तांबडा रंग हा वूलवर्थचा अत्यंत प्रिय. त्यामुळें त्यानें कपाटावर तांबडें कापड घातलें

होतें. आपल्या दुकानचीं हस्तपत्रकेंहि त्यानें छापून घेतलीं होतीं. शनिवार, २२ फेब्रुवारी १८७९ रोजीं सायंकाळीं आपल्या दुकानाचें उद्घाटन करण्याचें त्यानें ठरविलें होतें. रविवारीं लोकांना सुट्टी असते. त्यामुळें लोकांना रविवारीं हिंडावयाला वेळ मिळतो. शिवाय बऱ्याच लोकांचा पगार दर आठवड्याच्या शनिवारीं होत असल्यानें त्यांच्या खिशांत पैसे खुळखुळत असतात. या पर्वणीचा फायदा वूलवर्थ थोडाच सोडणार ? "द ग्रेट फाइव्ह सेंट स्टोअर्स" असें त्यानें आपल्या नव्या दुकानाचें नामकरण केलें होतें. शिवाय या नांवांत आकर्षण होतें. विक्रयकला व जाहिरातशास्त्र यांचें पूर्ण ज्ञान वूलवर्थला होतें, याचें प्रतीक म्हणजे दुकानाची ही पाटी. ती पाटी लावतांना वूलवर्थला कल्पनातीत आनंद होत होता. कारण तें त्याचें स्वतःचें दुकान होतें.

पहिली बोहणी

वूलवर्थ म्हणतो—सामान लावायला मीं बुधवारीं किंवा गुरुवारीं सुरुवात केली असावी. शुक्रवारपर्यंत सामानाच्या सगळ्या पेट्या फोडून झाल्या. माझें गौप्य लोकांना कळू नये व त्यांची उत्सुकता वाढावी म्हणून मी बाहेरचीं सर्व दारें व खिडक्या बंद केल्या होत्या. शुक्रवारीं रात्रीं माझ्या दुकानावर कोणीतरी ठोठावल्यासारखें मला वाटलें. मीं दार उघडून बाहेर आलों. बाहेर एक बाई उभी होती व तिला कांहीं वस्तू विकत घ्यावयाच्या होत्या. मीं म्हणालों, "बाईसाहेब, हें दुकान उद्यां उघडावयाचें आहे. आपण उद्यां आलांत तर सर्व वस्तू जागच्या जागीं लावलेल्या तुम्हांला आढळतील व खरेदी करणें तुम्हांस सोयीचें पडेल."

"तुमच्या दुकानांत मिळणाऱ्या वस्तूंची यादी मीं पहिली आहे व मला कोणती वस्तू हवी आहे हें मला माहीत आहे." ती म्हणाली.

मीं दरवाजा उघडला. ती आंत आंत आली व तिनें ती वस्तू विकत घेतली. ती माझें पहिलें गिऱ्हाईक. माझा पुढें जो मोठा उत्कर्ष झाला त्याचा पायाच जणुं कांहीं तिनें घातला. तिचें नांव व पत्ता लिहून घेण्याची मला बुद्धि झाली नाहीं हें माझें दुर्दैव. ठरल्याप्रमाणें दुसऱ्या दिवशीं संध्याकाळीं मीं दुकान उघडलें व चांगले कपडे घालून माझ्या गिऱ्हाइकांचें स्वागत करण्यासाठीं दरवाजांत उभा राहिलों. माझ्या अपेक्षेप्रमाणें विक्री झाली नाहीं कीं माझ्या नव्या कल्पनेनें शहरांत कुतूहलहि निर्माण झालें नाहीं. सोमवारीं विक्री बरी झाली. बँकेंत मी खातें उघडलें नि एक कारकून नेमला. मार्चच्या ४ थ्या तारखेस मूर यांना मी शंभर डॉलर पाठविले. नोकरांची संख्याहि वाढविली, हळूहळू धंद्याचा जम बरा बसूं लगला. माझ्या पत्नीला मीं एक भेटवस्तू घेऊन दिली. यूटिका येथें बिऱ्हाड करण्याचे बेतहि आम्हीं आंखूं लागलों.

अपयश आणि यश

पण हळू हळू विक्री कमी होऊं लागली. दुकानांत असलेल्या मालाच्या प्रकारांवर मर्यादा होती. सगळा माल मी ठेवूं शकत नव्हतों. त्यामुळें माझीं गिऱ्हाइकें कमी होऊन पुन्हा पूर्वींच्या व्यापाऱ्यांकडे जाऊं लागलीं. आपला प्रयत्न फसला अशी वूलवर्थची खात्री पटली. पण दुकान बंद करून

काय करावयाचें ? वूलवर्थ आपल्या खोलींत बसून विचार करीत होता. नोकरी करण्याचा प्रश्न त्यानें केव्हांच बाजूला टाकला होता. अखेर त्याला एक कल्पना सुचली. ५ आण्यांच्या सर्व वस्तू ठेवण्याऐवजीं १० आण्यांच्या वस्तूंची जर त्यांत भर घातली तर ? वस्तूंची संख्या वाढून विक्री वाढेल असा विचार त्याच्या मनांत आला. लगेच त्यानें तसें करावयाचें ठरविलें.

दुकानासाठीं पुन्हां एकदां जागा शोधण्याची त्यानें मोहीम सुरू केली. लँकेस्टर या नांवाच्या गांवांत असें दुकान चांगलें चालूं शकेल अशी त्याच्या एका मित्रानें शिफारस केली होती. म्हणून तो तेथें गेला. या सफरीचें वूलवर्थनें मोठें रसभरित वर्णन केलें आहे. तो म्हणतो : संध्याकाळच्या पहिल्या प्रहरीं मीं तेथें पोहोंचलों. सर्व रस्ते लोकांनीं गजबजून गेले होते. हें शहर वैभवशाली आणि उद्योगी दिसलें. येथेंच आपलें दुकान सुरू करावें असें मीं ठरविलें. दोन तास भटकल्यानंतर एका स्वस्त हॉटेलांत जाऊन थोडीफार पोटपूजा केली. अखेर दुकानासाठीं जागा तर मिळाली. पुन्हा युटिकाला परतलों नि सामान घेऊन आलों. या वेळेपर्यंत खिसा रिकामा झालाच होता. यूटिका येथील बिलें कशींबशीं भागविलीं आणि मूर यांना आणखी एक गोड पत्र लिहून त्यांचेकडून आणखी उधार माल घेतला. यूटिका येथील दुकान बंद केल्यापासून दहाव्या दिवशीं लँकेस्टर येथें मीं दुकान सुरू केलें.

“सर्व वस्तु पांच अथवा दहा आण्यांत येथें मिळतील” असा नवा फलक त्यानें या नव्या दुकानावर लावला.

पहिल्याच दिवशीं एकूण ४१० पौंडांपैकीं १४० पौंडांचा माल विकला गेला. वूलवर्थ त्या दिवशीं खुशींत होता. त्याची पत्नीहि त्याच्या मदतीला होतीच. एवढें यश पदरांत पडल्याबरोबर वूलवर्थचें विचारचक्र दुप्पट वेगानें सुरू झालें. आपल्या दुकानाच्या शाखा काढण्याचे बेत तो आखूं लागला. लँकेस्टर येथील दुकान भरभराटीस येऊं लागलें. थोड्याच काळांत त्या दुकानांत सात नोकर काम करूं लागले. वूलवर्थचें दुकानच्या खर्चावर व नोकरांच्या कामावर कावळ्यासारखें लक्ष असे. वूलवर्थची बँकेंतील शिल्लक वाढूं लागली. लँकेस्टर-जवळच हॅरिसबर्ग नांवाचें एक गांव होतें. वूलवर्थनें आपल्या दुकानाची एक शाखा तेथें सुरू केली व आपल्या भावाला तेथें नेमलें. पण तेथील दुकान चालेना. तें बंद करावें लागलें. त्वरित व अचूक निर्णय घेणें हें वूलवर्थचें वैशिष्टच होतें. तसेंच कोणत्या गांवीं आपलें दुकान चांगलें चालेल यासंबंधींचे त्याचे निर्णय निर्दोष असत. हातीं घेतलेल्या कामांत माघार घेण्याची वेळ आली तरी तो भीत नसे. त्याचा उत्साह दुर्दम्य होता. आकाशांत फेंकलेला चेंडू खालीं पडला तरी ज्याप्रमाणें पुन्हां उसळी मारून वर येतो, त्याप्रमाणें अपयश पदरीं पडलें तरी त्यानें खचून न जातां वूलवर्थ दुप्पट उत्साहानें नव्या योजना हातीं घेई. शिवाय लँकेस्टर येथील दुकानांत त्याला चांगला फायदा होऊं लागला होता. हॅरिसबर्ग येथील दुकानहि आंतबट्ट्याचें ठरलें. म्हणून तें बंद करून वूलवर्थनें स्क्रँटन या गांवीं एक नवें दुकान घातलें. हें दुकान सुरुवातीपासूनच चांगलें चालूं लागलें. तेथें पहिल्या वर्षींच ९००० पौंडांची

विक्री झाली. फायद्याचें प्रमाणहि बरें पडूं लागलें. आपल्याला एक नवा प्रबळ प्रतिस्पर्धी निर्माण झाला आहे हें तेथील व्यापाऱ्यांनीं ओळखलें. पण त्यांच्या द्वेषाची वूलवर्थ-बंधूंनीं कधींच पर्वा केली नाहीं.

वूलवर्थपुढें आतां एक नवीन प्रश्न उपस्थित झाला. दोन्ही दुकानांची विक्री वाढूं लागल्यामुळें मालाचा विविध व भरपूर पुरवठा करणें आवश्यक होतें. यासाठीं वूलवर्थ यानें कारखानदारांशीं संधानें बांधण्यास सुरुवात केली. व्यवहार जमविण्यांत आणि दरांबद्दल घासाघीस करण्यांत वूलवर्थ पटाईत होता. ठिकठिकाणच्या कारखानदारांशीं याबाबत त्याचा नेहमीं पत्रव्यवहार चालू असे. रविवारीं दुकानास सुटी असे. नि त्या दिवशीं बहुधा दुकानांतील सर्व सेवकवर्ग आणि वूलवर्थ कुटुंबीय यांचें वूलवर्थच्या घरीं स्नेहसंमेलन होई.

आतां वूलवर्थ याची आर्थिक परिस्थिति झपाट्यानें सुधारूं लागली. चार पैसे त्याच्या गांठीं राहिले. आपली महत्त्वाकांक्षा सफळ झाली, आपल्याला यश मिळालें याचा सार्थ अभिमान त्याला वाटूं लागला. आपले जुने मालक मूर यांची त्यानें भेट घेतली नि आपल्या प्रगतीचा सविस्तर अहवाल त्यांस सादर केला. आपल्या माजी नोकराचें हें यश ऐकून मूर यांच्या डोळ्यांत आनंदाश्रू तरळले. त्यांचे आशीर्वाद घेऊन वूलवर्थ परतला तो एक शेठ म्हणूनच.

वाढतां वाढतां वाढे

लँकेस्टर येथील आपल्या दुकानांत बसल्या बसल्या शेठ वूलवर्थ यांचे अनेक बेत चालत असत. एवढ्या ह्या लहान

दुकानांतून जर आपल्याला फायदा मिळतो तर अशाच प्रकारचीं आणखी दुकानें आपण कां काढू नयेत असें त्यांचें मन त्यांना वारंवार विचारी. दुकानांची संख्या वाढली, तर आपणांस अधिक माल खरेदी करतां येईल, तो अधिक स्वस्त मिळेल व आपला फायदा वाढेल असें त्यांस वाटूं लागलें होतें. तसेंच अशा प्रकारच्या धंद्यांत फायद्याचें प्रमाण कमी असल्यानें व्यवहार मोठ्या प्रमाणावर होणें अवश्य होतें. पण या बाबतींत एक गोष्ट मात्र कटाक्षानें पाळण्याचें त्यांनीं ठरविलें होतें. कर्ज म्हणून आपल्या धंद्यासाठीं एक कपर्दिकहि कोणाकडून घ्यावयाची नाहीं, असा त्यांनीं बाणा ठेवला होता. पण धंदा वाढवायचा तर भांडवल हवें, आणि कर्जाऊ भांडवल तर घ्यावयाचें नाहीं. अशा परिस्थितींत काय करावें ? पण वूलवर्थच्या सुपीक डोक्यांतून यावरहि उपाय निघाला. नव्या दुकानांत निम्में भांडवल घालणारा भागीदार घ्यावयाचा असा त्यांनीं तोडगा काढला. या नवीन व्यवस्थेखालीं नॉक्स नांवाच्या एका नातलगाच्या भागीदारीनें त्यांनीं रीडिंग येथें एक दुकान सुरू केलें.

पण हें दुकानहि बंद करावें लागलें. या अपयशानें खचून न जातां त्यांनीं इयरी या गांवीं तें दुकान नेलें. दुकान उघडण्याच्या आदल्या रात्रीं नॉक्स व वूलवर्थ या दोघांनाहि झोप लागली नाहीं. सकाळीं दुकान तर त्यांनीं उघडलें. सकाळीं फक्त पंचवीस गिऱ्हाइकें आलीं ! जड अंतःकरणानें दोघेंजण कारकुनाच्या अंगावर दुकान टाकून जेवावयास गेले. परत येतात तों त्यांचा स्वतःवर विश्वासच बसेना. दुकानापुढें

गिऱ्हाइकांची नुसती रीघ लागली होती ! दुकानाची सुरुवात तर उत्तम झाली. अशाच पद्धतींत ट्रेंटन येथें एक दुकान सुरू झालें. वूलवर्थचीं आतां एकूण चार दुकानें झालीं. १८८६ च्या अखेर दुकानांची एकूण संख्या सात झाली. वूलवर्थची मिळकत आणि धडाडी वाढूं लागली. पण हें सर्व करतांना त्यांनीं अविचारानें कधींच पाऊल टाकलें नाहीं. मालाची व नोकरांची निवड करण्यांत ते अत्यंत खबरदारी घेत. मालाची निवड करण्याच्या वेळीं विक्रेत्यानें गिऱ्हाइकाशीं कांहींहि बोलू नये असा त्यांचा आदेश होता. कारण असें करण्यानें गिऱ्हाइकाची विचारमालिका तुटते व तें नाराज होतें. शिवाय गिऱ्हाइकाच्या मनांतील अहंभावाला धक्का बसतो तो निराळाच. गिऱ्हाइकाला खरेदोच्या बाबतींत पूर्ण स्वातंत्र्य दिल्यास आपल्या दुकानांतील न खपणारी वस्तूहि तें उचलतें. अशा तऱ्हेनें विक्रेत्याची गरज संपल्यानें पार्सलें बांधणें, बिलें करणें वगैरे किरकोळ कामेंच दुकानांतील नोकरांना करावीं लागत. या कामाला बुद्धिकौशल्य लागत नसे. कोणीहि व्यक्ति तें काम करूं शके. म्हणून वूलवर्थला कमी पगाराचे नोकर ठेवणें परवडे व खर्चांत बचत होई.

आपल्या माजी मालकाची–मूर यांची–आर्थिक परिस्थिति अत्यंत खालावलेली आहे अशी बातमी या वेळीं वूलवर्थ यांना लागली. ते ताबडतोब तेथें गेले आणि तें दुकान विकत घेऊन आपल्यावरील ऋणाची त्यांनीं फेड केली. १८८६ हें वूलवर्थच्या कर्तबगारीचें सातव वर्ष. या वर्षी त्यांची वार्षिक विक्री १५ लक्ष रुपयांवर गेली आणि त्यांतून

जवळ जवळ दीड लाख रुपयांचा त्यांस नफा होऊं लागला. अर्थातच वूलवर्थ यांच्या कसोशीनें केलेल्या खरेदीमुळेंच हा फायदा दिसत होता. प्रत्येक दुकानची खरेदी ते स्वतः पहात.

न्यूयॉर्कवर स्वारी

न्यूयॉर्क हें अमेरिकेंतील व्यापाराचें आगर. हरतऱ्हेचा माल तेथें विकण्यास येई. जो डोळस असेल त्याला किफायतशीर खरेदी करण्याचें खात्रीचें ठिकाण म्हणजे न्यूयॉर्क. हेंच स्थळ उपयुक्त आहे अशी खात्री पटल्यामुळें १८८६ च्या जुलै महिन्यांत वूलवर्थ न्यूयॉर्कला निघाले. कांहीं वर्षानंतर याच न्यूयॉर्कमध्यें आपलें सर्वांत मोठें दुकान होणार आहे, सर्व मानमान्यता येथेंच आपल्याला माळ घालणार आहे याचीं पुसट स्वप्नें वूलवर्थ यांना या वेळीं पडलीं असतील का ?

न्यूयॉर्कमध्यें आल्याबरोबर त्यांनीं खरेदीच्या कामाला सुरुवात केली. थोड्याच काळांत एक हुशार व धूर्त खरेदीदार म्हणून त्यांचें नांव झालें. बाजारांत हिंडत असतां त्यांच्या नजरेला प्रामुख्यानें एक गोष्ट आली. ती अशी कीं बाजारांत मिळणाऱ्या वस्तूंच्या किमती कारखानदार व त्यांचे दलाल हे आपल्या मर्जीप्रमाणें ठेवीत असतात. दलालांचें कारखानदारांशीं संगनमत असल्यानें एखादी वस्तू लोकप्रिय होऊं लागली कीं तिची किंमत दलाल वाढवितात. म्हणून वूलवर्थ यांनीं दलालांना न विचारतां अथवा त्यांची मध्यस्थी न मानतां प्रत्यक्ष कारखानदारांशींच बोलणीं सुरू केलीं. पण दलालांचें जाळें एवढें पक्कें विणण्यांत आलें होतें कीं वूलवर्थ यांची कांहींच मात्रा चालेना. दलालांचें कमिशन

नाहींसें झालें तर कारखानदारांना आपल्या वस्तू स्वस्त विकतां येतील, त्या वस्तूंचा खप वाढेल, कारखानदारांना अधिक फायदा मिळेल हें वूलवर्थ ओळखून होते. पण कारखानदारांपर्यंत त्यांचा प्रवेशच होऊं शकत नव्हता.

चॉकोलेट ही एक नेहमीं खपणारी वस्तू. त्याला सर्वत्र भरपूर मागणी असते. म्हणून चाकोलेटचे पांच पांच आण्यांचे पुडे करून विकल्यास तो व्यवहार फायदेशीर होईल असें वूलवर्थ यांस माहोत होतें. यासाठीं त्यांनीं चॉकोलेट कारखानदारांच्या भेटी घेतल्या. त्यांना आपली योजना सांगितली. त्या वेळीं एक पौंड चॉकोलेटला तीस सेंट पडत. वूलवर्थ यांना तर पांच सेंटला (अंदाजें पांच आणे) पाव पौंड चॉकोलेट विकण्याची इच्छा होती. कारखानदारांनीं वूलवर्थची योजना हास्यास्पद ठरविली. मोठ्या प्रमाणावर चॉकोलेट विकलें गेल्यावर त्याचें उत्पादन थोड्या खर्चांत करतां येईल असा वूलवर्थ यांनीं मुद्दा काढला. पण कारखानदारांनीं तोहि फेटाळून लावला. वूलवर्थ निराश झाले नाहींत. त्यांनीं आपले प्रयत्न चालूच ठेवले. एके दिवशीं रस्त्यानें जातां जातां त्यांनीं चॉकोलेट कारखान्याची एक पाटी पाहिली व ते आंत शिरले. त्यांनीं स्वतःचा परिचय करून दिला व आपली कल्पना त्यांच्यापुढें मांडली. त्या कारखानदाराला ही कल्पना पटली व त्यांचा व्यवहार सुरू झाला. प्रथम प्रथम त्यांच्या दुकानदारांनींहि या कल्पनेस विरोध केला. पण वूलवर्थ यांनीं आपली चिकाटी सोडली नाहीं. चॉकोलेटचा खप जोरांत होऊं लागला. सध्यां वूऊवर्थच्या सर्व दुकानांतून दरवर्षीं पंचवीस कोटी पौंड

चॉकोलेट विकलें जातें व त्यांपासून दरवर्षी ३० लक्ष डॉलर फायदा होतो.

फिरतां फिरतां वूलवर्थ सहज एका कारखान्यांत शिरले. हा कारखाना लहान होता. सोनेरी वर्खाच्या तारेचे हार करण्याचें काम या कारखान्यांत होई. बोलतां बोलतां वूलवर्थ यांनीं त्या कारखानदाराचें मन वळविलें. दोघांत करार झाला. बर्नार्ड विलमसन हें त्या कारखानदाराचें नांव. तो म्हणतो, "आमचा व्यवहार पुढें पुढें इतका वाढला कीं एका वर्षी मीं वूलवर्थ यांस आठ लक्ष डॉलरांचा माल विकला. केवळ वूलवर्थ यांची मागणी पुरी करण्यासाठीं माझ्या कारखान्यांत आज दररोज दोनशें पंचवीस माणसें काम करीत असतात."

न्यूयॉर्कमध्यें अशा रीतीनें वूलवर्थ यांचें बस्तान बसूं लागलें. त्यांनीं स्वतःची कचेरी थाटली, नोकरवर्ग नेमला. धंद्याचा व्याप दिवसेंदिवस वाढतच गेला. परंतु आपल्या सर्व दुकानांकडे त्यांचें बारकाईनें लक्ष असे. आपल्या सेवकवर्गास उद्देशून ते मधून मधून उपदेशपर सूचना पाठवीत. अशा एका पत्रांत ते म्हणतात–

"मंदीच्या काळांतहि धंदा चालू ठेवावयाचा असल्यास मालाची मांडणी आकर्षक केली पाहिजे. कांचेच्या बरण्या, कंदील अशा वस्तूंना नेहमींच मागणी असते. मंदीच्या काळांत अशा वस्तू प्रामुख्यानें दिसतील अशा रीतीनें मांडाव्यात. मंदीच्या काळांत खर्चावर नियंत्रण ठेवलें पाहिजे. गिऱ्हाईक नसलें तर सर्व दिवे लावण्याची गरज नाहीं." वूलवर्थ यांचें

लक्ष किती बारकाईचें असे याची वरील उताऱ्यावरून कल्पना येईल. वास्तविक रीत्या त्यांचा धंदा आतां चांगला चालला होता. चार घास सुखानें खातां येत होते. आजवर त्यांनीं परिश्रमहि खूप घेतले होते. पण हरि हरि म्हणत स्वस्थ बसणें हें त्यांच्या रक्तांतच नसे. कांहीं तरी नवें करावें, प्रगतीची सोपानपरंपरा अधिक आक्रमावी, धंद्यांत अधिक यश मिळवावें, यासाठीं त्यांची अहोरात्र धडपड चालू असे. धंदा वाढविण्याचें तर त्यांना जणु कांहीं व्यसनच लागलें होतें. प्रवास हीच त्यांची विश्रांति. ठिकठिकाणीं हिंडावें, दुकानांसाठीं जागा शोधाव्या, कारखानदारांच्या गांठी घ्याव्यात, चर्चा कराव्यात हें वूलवर्थ यांस मनापासून आवडे. नव्या दुकानांची सजावट करणें, त्यांच्या उद्घाटनाची व्यवस्था करणें हा तर त्यांचा छंदच.

'पातळ कागद वापरा'

पण मानवी शरिराच्या सहनशक्तीलाहि मर्यादा असते. ही मर्यादा कळत अथवा न कळत ओलांडण्याचा मनुष्य प्रयत्न करूं लागला कीं परमेश्वर कोलदांडा घालणारच. वूलवर्थ यांनाहि तडाखा बसला. दररोज सकाळीं ८॥ वाजतां नियमानें कचेरींत हजर रहाणारे वूलवर्थ एके दिवशीं सकाळीं आले नाहींत. त्यांची प्रकृति बिघडली. त्यांचा हा आजार दीर्घकालीन ठरला. पण अशा परिस्थितींतहि रोजचें टपाल ते घरीं मागवीत व सूचना देत. पण वाइटांतून चांगलें निघतें असें म्हणतात तें खोटें नाहीं. दुकानांसंबंधींचीं सर्व कामें आपण स्वतः केल्याशिवाय नीट होणार नाहींत असें

त्यांस आजवर वाटे. पण यांचा तो अहंकार या आजारानें नाहींसा झाला. नाइलाजानें का होईना दुसऱ्यांच्या अंगावर जबाबदारी त्यांस टाकावीच लागली. धंदा हा क्रिकेटसारखा आहे. ज्याप्रमाणें क्रिकेटमध्यें एकानें चेंडू फेंकावयाचा, त्यानेंच तो मारावयाचा व पळत जाऊन पकडावयाचा असें शक्य होत नाहीं. निरनिराळ्या खेळाडूंची एकजीव संघटना होईल त्याच वेळीं खेळ शक्य होतो व रंगतो, त्याचप्रमाणें धंद्याचें आहे. अनेक लोकांच्या संघटित प्रयत्नांवर धंद्याचें यश अवलंबून असतें.

वूलवर्थ यांना हें कटु सत्य या आजाराच्या वेळीं पटलें. प्रकृतिस्वास्थ्याच्या दृष्टीनें त्यांनीं यूरोपची सफर करण्याचें ठरविलें. अर्थातच तेथील वस्तू स्वतः पाहून खरेदी कराव्यात असें त्यांच्या मनांत होतेंच. वूलवर्थ हे आपल्या दुकानाशीं किती तद्रूप होते याचें उदाहरण म्हणून यूरोपच्या सफरीस निघतांना आपल्या सहकाऱ्यांस पाठविलेलें खालील पत्र पहाण्याजोगें आहे. या पत्रांत ते म्हणतात—“ मित्रहो, कांहीं काळपर्यंत मीं तुमचा निरोप घेणार आहें. माझा पत्ता सोबत दिलाच आहे. तेथें पत्र पाठविण्यास फक्त पांच सेंटचीं पोस्टाचीं तिकटें लागतात. म्हणून मजकूर जास्त असल्यास अगदीं पातळ कागद वापरा म्हणजे अधिक तिकिटें लावण्याची जरूर पडणार नाहीं. प्रवासांत लागणारें सर्व सामान मीं येथेंच खरेदी केलें आहे. त्यामुळें मला कोठेंहि अडचण पडणार नाहीं आणि अधिक पैसे खर्चहि करावे लागणार नाहींत. पुष्कळ दुकानांचे हिशेब पहातां शिल्लक कमी होत असल्याचें

मला आढळून आलें आहे. हें बरें नाहीं. म्हणून जरूर असेल तेवढीच खरेदी करा. मला काळजी वाटेल असें कांहींहि करूं नका. नमस्ते."

कांहीं दिवस हिंडल्यावर वूलवर्थ यांनीं आपल्या खरेदी-च्या कामास सुरुवात केली. जर्मनींत तयार होणाऱ्या बाहुल्या अधिक स्वस्त कां पडतात या कोडचाचा त्यांना उलगडा करून घ्यावयाचा होता. त्यासाठीं त्यांनीं तेथील बाहुल्यांच्या कारखान्यांचें बारकाईनें निरीक्षण केलें. तेथील स्त्रिया व मुलें हें काम आपापल्या घरीं करतात. त्यांना त्याबद्दल मजुरीहि कमी मिळते आणि श्रम अपार करावे लागतात असें त्यांना आढळून आलें. याचें सविस्तर वर्णन त्यांनीं लिहून पाठविलें.

प्रवास आणि खरेदी संपवून वूलवर्थ अमेरिकेला परतले आणि त्यांनीं आपलें काम पूर्ववत् पहाण्यास सुरुवात केली. आपल्या गैरहजेरींतहि सर्व व्यवस्था चोख असल्याचें पाहून त्यांस आनंद वाटला. धंदा वाढतच होता. १८७९ सालीं ज्या वूलवर्थनीं वार्षिक एक हजार डॉलरच्या विक्रीबद्दल संतोष व्यक्त केला होता, त्याच वूलवर्थच्या एकूण दुकानांची १८९४मधील विक्री ८,८०,४१,८२३ डॉलर झाली. वूलवर्थचीं आतां एकूण अठ्ठावीस दुकानें झालीं होतीं.

लिमिटेड कंपनी

पण वूलवर्थची भूक या प्रगतीनें भागेना. आणखी दुकानें उघडण्याचा त्यांनीं सपाटा सुरू केला. वॉशिंग्टन, ब्रुकलिन, फिलाडेल्फिया, बोस्टन, न्यूयॉर्क वगैरे मोठमोठ्या शहरीं

वूलवर्थ-दुकानें दिसूं लागलीं. इ. स. १९०० मध्यें दुकानांची एकूण संख्या ५९ झाली. विक्रीचे आंकडे लाखांनीं मोजावे लागले. त्यांच्या दुकानांचें अस्तित्व आणि महत्त्व प्रस्थापित झालें. पण कामाचा इतका प्रचंड व्याप सांभाळूनहि राहिलेल्या वेळांत वूलवर्थ आपल्या नोकरांना उपयुक्त सूचना देत. खोलींतील शेवटच्या माणसावर दिवा मालविण्याची जबाबदारी त्यांनीं टाकली. हिशोब जमल्याशिवाय घरीं जाण्याची चिटणिसास त्यांनीं बंदी केली. एवढेंच नव्हे तर टांचण्या, दोरा, पार्सल बांधण्याचे कागद वगैरेंवर विक्रीच्या किती प्रमाणांत खर्च करावा याचें त्यांनीं एक कोष्टकहि बसविलें.

पण वाढत्या वयामुळें आणि त्यापेक्षां वाढत्या महत्त्वाकांक्षेमुळें हें सर्व खटलें त्यांना एकटयानें झेपेना. आयुष्यांत मिळवितां येईल तेवढा पैसा त्यांनीं जमविला होताच. त्या थाटाला अनुरूप असें एक मोठें घर बांधण्याचें त्यांनीं ठरविलें. त्यांनीं नोकरांचे पगार वाढविले, त्यांना बढत्या दिल्या. एवढें करूनहि ज्या वेळीं त्यांना एकटयानें सर्व कामें पहाणें अशक्य झालें त्या वेळीं त्यांनीं आपल्या दुकानांची एक लिमिटेड कंपनी स्थापन केली आणि नव्या व जुन्या अशा १२० दुकानांची व्यवस्था त्या कंपनीकडे सोंपविली. अर्थात् या नव्या कंपनींतील महत्त्वाच्या जागा त्यांनीं आपल्या स्वाधीन ठेवल्या होत्या हें सांगणें नकोच.

इंग्रजांवर मात

वूलवर्थचें लक्ष आतां परदेशाकडे लागलें. इंग्लंडमध्यें आपल्या दुकानाच्या शाखा काढाव्या असें त्यांच्या मनानें

घेतलें. लगेच आपल्या निवडक सहकाऱ्यांना घेऊन ते इंग्लंडला आले. या देशांत स्वस्त वस्तूंचीं दुकानें नव्हतींच. त्यामुळें वूलवर्थला इंग्रज लोकांनीं हेटाळण्यास सुरवात केली. जागा मिळेना. इंग्रज लोक या अमेरिकन माणसाचा द्वेष करूं लागले. पण वूलवर्थ डगमगले नाहींत. इंग्रजांच्या विशिष्ट स्वभावामुळें त्यांनीं या योजनेस विरोध केला. श्रीमंत लोकांना अशा दुकानांतून उघडपणें वावरणें कमीपणाचें वाटूं लागलें. वूलवर्थचा शिक्का असलेली वस्तू आपल्या घरीं दिसणें म्हणजे आपलें दारिद्रच उघडें करण्यापैकींच प्रकार आहे असा प्रचार सुरू झाला. पण वूलवर्थ यांची चिकाटी जबर. आपलीं दुकानें ठिकठिकाणीं चालू करण्यास त्यांनीं सुरवात केली. थोडक्याच काळांत इंग्लंडमधील वूलवर्थचीं हीं दुकानें अत्यंत लोकप्रिय झालीं. आपल्या दुकानांतील हा माल आहे असें ग्राहकांस वाटूं नये म्हणून त्यांनीं वस्तूंवर आपलीं नांवें घालण्याचें बंद केलें.

हळूहळू इंग्लंडमध्येंहि त्यांचा जम बसला. लहान-थोर, श्रीमंत-गरीब वगैरे सर्व दर्जाचे लोक या दुकानांस भेट देण्यासाठीं येऊं लागले. त्यांच्या मागण्या पुरवतांना त्यांच्या नाकीं नऊ येऊं लागले. आपलीं दुकानें व आपली संस्था परकीय म्हणून गणलीं जाऊं नयेत यासाठीं त्यांनीं व्यवस्था विभागांत एक इंग्रज गृहस्थ नेमला. त्यानें इंग्रज लोकांच्या आवडीनुरूप दुकानांची मांडणी केली. त्यामुळें दुकानांतील गर्दी वाढूं लागली व पैसाहि मिळूं लागला. वूलवर्थच्या उद्योगाचा इंग्लंडमध्यें बोलबाला झाला. “अमेरिकन आक्रमण”

अशी वर्तमानपत्रांतून टीका होऊं लागली. केवळ तीन वर्षांच्या कालावधींत वूलवर्थचीं इंग्लंडमध्यें २८ दुकानें झालीं. आपल्या खटपटी लोकांच्या डोळ्यांवर येऊ नयेत, "परक्याचें दुकान" असा आपल्यावर ठपका येऊं नये म्हणून वूलवर्थनें या दुकानांवर इंग्रज व्यवस्थापकांच्या नेमणुका केल्या. वूलवर्थ इंग्लंडमध्यें विजयी झाला. वूलवर्थचीं दुकानें इंग्लंडमध्यें इतकीं लोकप्रिय झालीं कीं या दुकानांचें मूळ अमेरिकेंत आहे आणि तेथें वूलवर्थचीं हजारों दुकानें आहेत ही गोष्ट विसरून जाऊन अमेरिकेंत गेलेले इंग्रज म्हणत, "अरे वा ! आमच्याप्रमाणें तुमच्याकडेहि वूलवर्थचीं दुकानें आहेत कीं काय ?"

'वूलवर्थ संघटना'

वूलवर्थनें अमेरिकेंत स्वस्त दुकानें सुरू केल्यावर साहजिकपणें त्यास अनेक शत्रु निर्माण झाले. त्यांनीं वलवर्थशीं स्पर्धा करण्यास सुरुवात केली. पण वूलवर्थचा हिशोबीपणा, सूक्ष्म दृष्टि, बाजारची जाणीव, यांची सर इतरांस थोडीच येणार ! शिवाय पडेल दुकान विकत घेणें, आपल्या जुन्या मित्रांना आपल्याकडे घेणें, वगैरेमुळें ही स्पर्धा अयशस्वी ठरली. एवढेंच नव्हें तर स्पर्धकांचेंच नाक कापलें जाऊन त्यांस अपशकुन होऊं लागले. वूलवर्थच्या धंद्यांतील लोक झपाट्यानें पुढें जाऊ लागले नि या मोठ्या माशांनीं संधि सांपडेल तेव्हां इतर लहान माशांस गिळंकृत करण्याची तयारी दर्शविली ! त्याबरोबर स्पर्धकांचे डोळे उघडले. वूलवर्थच्या दुकानांत आपलीं दुकानें समाविष्ट करून त्याच्या आशीर्वादाच्या व

मार्गदर्शनाच्या बळावर स्वतःची अब्रू वांचविण्याचा त्यांनीं कसोशीनें प्रयत्न केला. वूलवर्थनेंहि या योजनेस मान्यता दिली व हीं सर्व दुकानें मिळून एक प्रचंड संघटना निर्माण झाली. या संघटनेचें भांडवल जवळ जवळ १५ कोटी रुपयांच्या घरांत गेलें. वूलवर्थचें महत्त्व ओळखून या नवीन संघटनेस ‘वूलवर्थ संघटना’ असें नांव देण्यांत आलें. वूलवर्थच्या या नव्या कल्पनेचें सर्वत्र स्वागतच झालें. या नव्या संघटनेचें भांडवल वाढलें, कामाला जोर चढला आणि व्यापारशास्त्रांत एक मोठीच क्रांति घडून आली. या वेळीं वूलवर्थचें यश शिगेला पोहोंचलें. या संघटनेच्या आधिपत्याखालीं सुमारें शंभर दुकानें आलीं. आणि छोटयाशा प्रमाणावर चालू केलेल्या उपक्रमाचा जनतेच्या डोळयांसमोर एक आदर्शच निर्माण झाला. ‘वूलवर्थ-दुकानें’ हीं अमेरिकन जीवनांतील एक आवश्यक बाब होऊन बसली. वूलवर्थनें आपल्या सेवकांस या वेळीं पुन्हां एक निवेदन पाठविलें : “गिऱ्हाइकांशीं सौजन्यानें वागा, आपलें दुकान यशस्वी करण्याचा कसून प्रयत्न करा” असा या उपदेशाचा मतितार्थ होता.

‘व्यापारभवन’

१९१३ च्या वसंत ऋतूमधील ती एक सायंकाळ होती. न्यूयॉर्कमधील एका चौकांत मोटारींची रांग लागली होती. न्यूयॉर्कमधील बडेबडे सुमारें एक हजार लोक तेथें जमले होते. सायंकाळचे साडेसात वाजले. दिवे मंद झाले. वॉशिंग्टनमध्यें बसून अमेरिकेचे त्या वेळचे अध्यक्ष वूड्रो विल्सन यांनीं विजेचें एक बटन दाबलें. तत्क्षणीं ८०,००० दिवे एकदम प्रज्वलित

झाले. आकाशांतोल शीतल चांदणें आणि त्या इमारतींतील ८०,००० दिवे यांचा संगम झाला. जगांतील एका अवाढव्य इमारतीचें उद्घाटन झालें. भाषणें सुरू झालीं. एक वक्ता म्हणाला, " मित्रहो, अमेरिकेच्या नागरी जीवनांत आज एक नवीन तारा उदयास येत आहे. फ्रँक वूलवर्थ हें या उगवल्या ताऱ्याचें नांव. एका शेतकऱ्याचा हा मुलगा. एका लहानशा दुकानांत पडेल तें काम करणारा हमाल. जवळ भांडवल नाहीं. कोणी मित्र नाहींत. चोवीस तासांपैकीं अठरा तास या माणसानें काम केलें. अजून करीत आहे. त्या माणसाच्या कर्तृत्वाचें शिखर म्हणजे ही इमारत."—हें वूलवर्थचें 'व्यापारभवन.'

एक गगनचुंबी इमारत बांधावी अशी वूलवर्थ यांची एक जबर महत्त्वाकांक्षा होती. ती या वेळीं सफल झाली. चाळीस मजल्यांची इमारत बांधावी अशी वूलवर्थ यांची कल्पना. पुढें ४० चे ४२ मजले बांधण्याचें ठरलें. पण याच वेळीं न्यूयॉर्कमध्यें ७०० फूट उंचीची एक मोठी इमारत तयार झाली. या इमारतीचीं छायाचित्रें सर्वत्र गाजलीं. वूलवर्थच्या अहंकाराला धक्का बसला. आपली इमारत जगांत पहिल्या क्रमांकाची ठरावी अशी त्यांची इच्छा. म्हणून इमारतीची उंची वाढवून ती ७९२ फूट करण्यांत आली. या इमारतीच्या अवाढव्यपणाची कल्पना खालील आंकड्यां-वरून येईल. २४,००० टन पोलाद, १,७०,००,००० विटा, २८००० कौलें, ८७ मैल लांबीच्या तारा लागलेल्या या इमारतीच्या बांधकामास एकूण २० कोटी रुपये खर्च आला.

वूलवर्थ यांनीं या इमारतीच्या बांधकामासाठीं एक पैहि कर्ज काढलें नाहीं. यावरून त्यांचेजवळ किती पैसा असेल याची कल्पना येईल. या इमारतीच्या गच्चीवरून न्यूयॉर्क शहराचा देखावा मोठा अलौकिक दिसे. ही गच्ची चौपन्नाव्या मजल्या-वर होती. वूलवर्थनें या गच्चीचें भाडें घेण्यास सुरुवात केली. त्यापासून त्यांना वर्षाला ३० लक्ष रुपये मिळत.

या इमारतीची व्यवस्था पहाण्यासाठीं ३०० नोकर नेमण्यांत आले होते. १५००० लोकांची तेथें रहाण्याची सोय होत असे. नोकरांसाठीं स्वतंत्र व्यवस्था होती. इमारतींत ३० विजेचे पाळणे बसविलेले होते.

वूलवर्थ हे नेपोलियनचे मोठे भक्त होते. त्यामुळें आपल्या खोलींत त्यांनीं नेपोलियनचा एक सुंदर पुतळा बसविला होता. खोलीची रचना व सजावट हीं देखील नेपोलियन कालीन होती.

धंद्याची तर एकसारखी चढती कमान होती. १९१३ मधील विक्रीचा पुढील तपशील पहाण्याजोगा आहे. २,७५,७६००० मोज जोड; १२००० उंदरांचे पिंजरे; ३ लक्ष सेफ्टी पिना; १०८,००० मुलांचे कपडे; ७ लक्ष उशांचे अभ्रे; १,४४,००० खेळणीं; हैड्रोजन पॅरॉक्साइडच्या बाटल्या १,३०,००० डझन; १८६ टन आंकडे; ३६ लक्ष डझन शिंपांचीं बटनें; १,४४,००० डझन साबण.

वूलवर्थ-सूत्रें

यापुढें वूलवर्थ दुकानांचा पसारा भूमिति श्रेणीनें वाढत गेला. मंदी येवो कीं तेजी येवो. युद्ध होवो, अथवा शांतता

नांदो. स्पर्धा असो अथवा नसो. वूलवर्थ-दुकानांची चलती चालूच होती. निरनिराळ्या देशांत दुकानें निघत होतीं. त्यांची संख्या एक हजारावर गेली. सुमारें १३०० मोठे कारखानदार केवळ वूलवर्थ-दुकानांना लागणाराच माल तयार करीत. परंतु हा सर्व पसारा वाढत असतांहि मालाचा दर्जा कधीं खालावला नाहीं कीं किमती वाढल्या नाहींत. गिऱ्हाइकांना कधींहि अवहेलनेनें वागणूक मिळाली नाहीं कीं खर्चाचें प्रमाण वाढलें नाहीं.

ठिकठिकाणच्या आपल्या दुकानांत वूलवर्थ न कळवितां जात नि विक्रेत्याचें लक्ष नाहीं असें पाहून दुकानांतील वस्तू हळूच आपल्या खिशांत घालीत. नंतर व्यवस्थापकाच्या मेजावर त्या मांडून त्यास खजील करीत. पुढें पुढें मात्र त्यांना इतके लोक ओळखूं लागले कीं ते बाहेर पडले कीं लोकांच्या झुंडीच्या झुंडी त्यांच्या मागें धांवत.

अशा या विलक्षण आणि कर्तबगार व्यापाऱ्याचा १८ एप्रिल १९१९ रोजीं अंत झाला. मृत्युसमयीं त्यांची स्वतःची मालमत्ता अगणित होती.

वूलवर्थ यांनीं आपल्या व्यापारासंबंधींचीं कांहीं सूत्रें ठरविलीं होतीं :

(१) न आवडणाऱ्या धंद्यांत परिश्रम करूनहि यश मिळत नाहीं.

(२) मनुष्यानें स्वप्नाळू असावें पण त्या स्वप्नांमागें जागृतीची पार्श्वभूमि असावी.

(३) पळून जाण्यास हरकत नाहीं. पण पळतांना मध्यें थांबून पुन्हां मोठी उडी मारण्याची हिंमत बाळगली पाहिजे.

(४) निराशेचे क्षण तुमच्या आयुष्यांत येतील. पण तसेच पुढें जा.

(५) एखाद्या कल्पनेवर तुमचा विश्वास असेल, तर ती अवश्य अंमलांत आणा. घाबरूं नका.

(६) खरेदी-विक्री नेहमीं रोखीनें करा. उधारीची भीड मोडवत नाहीं. ती पुढें अंगाशीं येते.

(७) तपशिलाकडे लक्ष द्यावें, पण त्याच्या आहारीं जाऊं नये.

(८) तथाकथित सुशिक्षितापेक्षां अडाणी पुरवला. निदान आपल्याला कळत नाहीं हें तरी त्याला कळतें.

(९) प्रत्येक व्यक्तीला आयुष्यांत संधि मिळते. पण त्या वेळीं उनाडक्या केल्या तर हातांतील बर्फाप्रमाणें संधिहि वितळून जाते.

फ्रँक वूलवर्थ हा एक कर्तबगार व चिकाटीचा माणूस होता. अविश्रांत श्रम करण्याची त्याच्याजवळ तयारी व पात्रता होती. "कोई भी चीज उठाव" हें त्यांचें तत्त्व होतें. "कांहीं तरी नवें करा" हा त्याचा संदेश होता.

१२३० दि. २०।५।६७
वा. वा.
BVBK-0401230

कांहीं तरी नवेंच करा

जीवनाची ठराविक चाकोरी सोडून—'कांहीं तरी नवेंच' करण्याची ईर्षा बाळगली आणि तत्सिद्ध्यर्थ विशिष्ट जीवनक्षेत्रांत अलौकिक कर्तृत्व केलें अशांची चरित्रें.

तीस मिनिटांत वाचून होणारीं पुस्तकें : शालेय-वर्गग्रंथालयासाठीं योजना

१. असा असतो देशभक्त : कोतवाल
२. गुलाम बंड करतो : स्पार्टकस
३. रा. शिक्षणाचा ध्यास : विजापूरकर
४. कादंबरीकार हरीभाऊ : आपटे
५. मराठी नटसम्राट : गण. जोशी
६. व्यायाम भीष्माचार्य : माणिकराव
७. लष्करी संघटक : क. लॉरेन्स
८. अलौकिक शिल्पकार : एंजलो
९. चित्रपट महर्षि : दादासाहेब फाळके
१०. इतिहासाचार्य राजवाडे : राजवाडे
११. बंदीजनांची माउली : फाय
१२. देशासाठीं दर्यापार : जेम्स कुक
१३. वीरबाला झोया : (रशिया)
१४. बहादूर शिकारी : जिम कॉर्बेट
१५. कोई बी चीज उठाव : बुलवथं
१६. वीरपत्नी राणी दुर्गावती :
१७. विख्यात वकील : बॅ. जयकर
१८. विलक्षण वार्ताहर : अर्नेस्ट पाइल
१९. भारतीय चित्रकार : रविवर्मा
२०. मराठी मुद्रण-प्राणदाता : जावजी
२१. राजमाता जीजाबाई
२२. स्वदेशी कारखानदार : अंताजी काळे
२३. भव्य स्थापत्य : फर्डिनांड द लेसेप्स
२४. सर्कसबहाद्दर : विष्णुपंत छत्रे
२५. भक्तिवेडी बहिणा : बहिणाबाई
२६. सद्‌गुणी बनण्याची कला : फ्रँकलिन
२७. भारत-कवि टागोर : रवींद्रनाथ
२८. कोशकार केतकर : डॉ. केतकर
२९. कृषिपंडित : दादासाहेब शेंबेकर
३०. खरा खेळाडू : पी. बाळू
३१. चिरंजीव मरण : मदनलाल धिंग्रा
३२. विमामहर्षि : अण्णासाहेब चिरमुले
३३. तेजस्वी धर्मोद्धारक : शंकराचार्य
३४. बंडखोर लोककवि : अनंत फंदी
३५. साकार संगीत : पं. पलुस्करबुवा
३६. साहसी वैमानिक : सँटा ड्युमाँ
३७. दरियाचा राजा : कान्होजी आंग्रे
३८. जमिनीचा जादूगार : डॉ. कार्व्हर
३९. लाखांचा प्राणदाता : लुई पाश्चर
४० शिक्षण-भगीरथ : भाऊराव पाटील
४१. मराठी-मुद्रक : गणपत कृष्णाजी
४२. बर्फातला माणूस : हिलरी
४३. प्राणावरचा प्रवास : शिफले
४४. दानशूर कुबेर : रॉकफेलर
४५. प्रवासी पंडित : ह्युएनत्संग
४६. नृपनिर्माता : आर्य चाणक्य
४७. असामान्य क्रिकेटपटु : ब्रॅडमन
४८. लोकहिताचा संरक्षक : वि. पटेल
४९. पहिला मिशनरी : गजाननराव वैद्य
५०. तुम्हांला कोण व्हावेंसें वाटतें ?

प्रत्येक पुस्तक पन्नास नये पैसे : संच पेटी रु. २५.

व्होरा अँण्ड कंपनी पब्लिशर्स प्रायव्हेट लिमिटेड, मुंबई २.