

## बुकगंगा घरोघरी - आनंद अवधानी

केवळ साताठ वर्षांत मराठी साहित्यविश्वात रुजू झालेल्या बुकगंगा नावाच्या ऑनलाइन दुकानाने गेल्या वर्षी तब्बल १५ लाख मराठी पुस्तकांची विक्री केली आहे. ॲमेझॉन डॉट कॉमसारखी यंत्रणा आपणही उभी करू शकतो, असा विश्वास बाळगून हे मॉडेल आकाराला आलं. व्यवसाय व सामाजिक बांधिलकी यांची सांगड घालून मराठी वाचनसंस्कृतीला नवचैतन्य देणाऱ्या मंदार जोगळेकर यांच्याबद्दल...



'हल्ली कोणी काही वाचत नाही'पासून ते 'हळूहळू मराठी वाचन संपतच जाणार'पर्यंत अनेक विधानं अधूनमधून आपल्या कानांवर येत असतात. या वाक्यांमध्ये नेमकं किती तथ्य आहे, याचा विचार लेखात पुढे करता येईलच. पण क्षणभर असं गृहीत धरून चालू की या वाक्यांमध्ये बरंच तथ्य आहे. मग प्रश्न असा उपस्थित होतो, की या परिस्थितीला आपण कसा प्रतिसाद देतो? आपण म्हणजे आपला पूर्ण समाज. ज्यामध्ये लेखक, वाचक, पालक, पत्रकार, शिक्षक, प्राध्यापक, प्रकाशकांपासून ते शासनापर्यंत विविध घटक आले. प्रत्येकाचा प्रतिसाद अर्थातच वेगवेगळा असतो. यातला कोणी वाचन कमी होण्यावर लेख लिहितो, कोणी ब्लॉग लिहितो, कोणी विधानसभेत भाषणं करतो तर कोणी परिसंवाद घडवून आणतो. पण या परिस्थितीला पूर्णपणे वेगळा आणि दमदार प्रतिसाद एका व्यक्तीने दिला आहे. त्या व्यक्तीचं नाव आहे मंदार जोगळेकर.

गेल्या काही वर्षांत मंदार जोगळेकर म्हटलं, की पहिलं नाव डोळ्यांपुढे येतं ते बुकगंगा डॉट कॉमचं. मराठी पुस्तक

व्यवहाराचा विषय 'बुकगंगा'च्या उल्लेखाशिवाय पूर्ण होत नाही. तसं पाहता या कंपनीचं वय जेमतेम पाच-सहा वर्षांचे असलं तरी तिचा प्रभाव अरबाट आहे. 'बुकगंगा'ची जन्मकथा रंजक आहे. जोगळेकर हे अमेरिकेत स्थायिक झालेले सॉफ्टवेअर उद्योजक. २००९च्या विश्व साहित्य-संमेलनामध्ये ते सहभागी झाले होते. काही मंडळी गप्पा मारत बसली होती. विषय होता अमेरिकेतल्या ॲमेझॉन.कॉम या वेबसाइटवर कोणतंही इंग्रजी पुस्तक कसं घरपोच उपलब्ध होतं याचा. बोलता बोलता एका ज्येष्ठ मराठी साहित्यिकाने जोगळेकरांना सहज छेडलं. ते म्हणाले, "नुसत्याच चर्चा करण्यापेक्षा तुमच्यासारख्या तरुण मराठी उद्योजकांनी मराठी पुस्तकांच्या बाबतीत असं काही तरी केलं पाहिजे."

गप्पांचा ओघ पुढे चालू राहिला, बाकी सारे तो विषय विसरूनही गेले. पण जोगळेकरांमधल्या संवेदनशील उद्योजकाचं मन मात्र त्या एका वाक्याभोवती घुटमळत राहिलं. एक विचित्र बेचैनी त्यांच्या मनाला अस्वस्थ करत होती. मराठी वाचन संस्कृतीसाठी काहीतरी ठोस केलं पाहिजे, असं त्यांचा 'आतला आवाज' सांगत होता. अन्य कोणी हे वाक्य इतक्या गांभीर्याने घेतलंही नसतं. पण जोगळेकरांनी ते घेतलं याचं कारण त्यांची मानसिकता आणि बालपणापासूनचा प्रवास.

जोगळेकर हे मूळचे रत्नागिरी जिल्ह्यातल्या साखरपा या छोट्या गावातले. दहावीपर्यंतचं त्यांचं शिक्षण याच गावात जिल्हा परिषदेच्या शाळेत मराठी माध्यमात झालं. दहावीच्या परीक्षेत उत्तम गुणांनी पास झाल्यावर पुढच्या शिक्षणासाठी ते पुण्यात आले. पुण्याच्या 'विद्यार्थी सहाय्यक समिती'च्या वसतीगृहात ते राहत होते. छोट्या मोठ्या कामांमधून अर्थार्जन करत त्यांनी शिक्षण पूर्ण केलं आणि कॉम्प्युटर सॉफ्टवेअरमध्ये प्राविण्य संपादन केलं. पुढे त्याच बळावर ते अमेरिकेला गेले. 'जनरल मोटर्स'सारख्या मोठ्या कंपन्यांमध्ये त्यांनी सॉफ्टवेअर विकसनाचं काम केलं. साखरपा ते अमेरिका व्हाया पुणे या प्रवासात एक बाब समान राहिली. ती म्हणजे जोगळेकर यांचं मराठी-इंग्रजी वाचन.

स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याची उर्मी जोगळेकरांमध्ये पहिल्यापासूनच होती. तिचाच एक आविष्कार म्हणून त्यांनी वर्तमानपत्रांची ई-आवृत्ती काढण्याचं तंत्रज्ञान पुरवणारी कंपनी सुरू केली. जवळपास दीडशे मराठी-इंग्रजी वृत्तपत्रांना ते अशा स्वरूपाची तांत्रिक मदत करू लागले. हे काम चालू असतानाच त्यांच्या मनात मराठी पुस्तकांसाठी काही तरी केलं पाहिजे, हा विचार मूळ धरू लागला होता. नेमका त्याच वेळी विश्वसाहित्य संमेलनात मराठी पुस्तकांची ऑनलाइन विक्री करण्याचा विषय निघाला. त्यामुळे जोगळेकरांच्या मनातला विचार आणखी पक्का झाला. आणि आपल्या स्वभावाप्रमाणे अतिशय गांभीर्याने ते या विषयाच्या मागे लागले. एका बाजूला कागदावर आराखडा मांडायला सुरुवात केली. सहकाऱ्यांबरोबर चर्चा सुरू केली. मराठी पुस्तकं सध्या कुठे कुठे आणि किती प्रमाणात उपलब्ध होत आहेत, याची माहिती गोळा होऊ लागली. भारतात आल्यानंतर त्यांनी प्रकाशकांच्या भेटीगाठी घ्यायला सुरुवात केली. अर्थात तेव्हा छापील पुस्तकाच्या विक्रीपेक्षा आधीच प्रकाशित झालेल्या पुस्तकांचं ई-पुस्तकात रूपांतर करायचं, असं त्यांच्या डोक्यात होतं. कारण आजपासून दोनशे वर्षांनी मराठी पुस्तकं उपलब्ध व्हायची असतील तर त्यांचं ई-पुस्तकात रूपांतर करण्याला पर्याय नाही, असं त्यांचं मत होतं. त्या मतावर ते आजही ठाम आहेत.

हा काळ होता २०१०चा. मराठी प्रकाशकांसाठी ई-पुस्तकांचा विषय त्यावेळी खूपच नवा होता. शिवाय ई-पुस्तकं बनवण्यासाठी आपल्या पुस्तकांच्या सॉफ्ट कॉपीज कोणाला दिल्या तर त्यावरून चोरून पुस्तकं छापली जातील आणि आपलं आर्थिक नुकसान होईल, अशी भीती प्रकाशकांना वाटत होती. त्यामुळे ई-पुस्तकांसाठी मराठीत जोगळेकरांच्या अपेक्षेप्रमाणे प्रतिसाद लाभला नाही. मग जोगळेकरांनी आपलं लक्ष छापील पुस्तकांच्या ऑनलाईन विक्रीकडे वळवलं. तोपर्यंत मराठी पुस्तकांची विक्री होत होती ती पुस्तकांची दुकानं आणि ग्रंथ प्रदर्शनांच्या माध्यमातूनच. त्यामुळे इंटरनेटच्या माध्यमातून मराठी पुस्तकांचीही विक्री होऊ शकते, हेही सुरुवातीला अनेक प्रकाशकांना झेपत नव्हतं. त्यामुळे प्रकाशकांच्या प्रतिक्रिया संमिश्र होत्या. जोगळेकर मात्र नेटाने प्रकाशकांना भेटत होते. आपलं म्हणणं मांडत होते. त्यांच्या शंकांचं निरसन करत होते. या सगळ्या संवादातून त्यांच्या लक्षात आलं, की अनेक मराठी प्रकाशकांना अजून तंत्रज्ञानाची पुरेशी माहिती नाही. ती व्यवस्थितपणे दिली तर प्रकाशकांचं सहकार्य नक्की मिळू शकेल. त्यानंतर त्यांनी अधिक सविस्तर प्रेझेंटेशन्स करायला सुरुवात केली. त्याचा निश्चितच उपयोग झाला. एक-एक करत बहुतेक प्रकाशकांनी 'बुकगंगासाठी' पुस्तकं उपलब्ध करून दिली. आता पुढचा मार्ग मोकळा झाला.