‘कुठलाही व्यवसाय सुरू करताना जर पूर्ण अभ्यास केला असेल तर तो फक्त यशच देतो’

अश्विनी दानीगोंड
– सीईओ, ‘मनोरमा इन्फोसोल्युशन्स’

– चित्रा वाघ
editorial@udyogvishwa.com

भारतासारख्या विकसनशील देशात आरोग्यसेवा हे अतिशय महत्त्वाचे क्षेत्र ठरते. शहरांप्रमाणेच जिल्हा,तालुकापातळीवरही सर्व सोयींनी युक्त असलेली अद्ययावत रुग्णालये उभी राहात आहेत. यामध्ये संगणकीय तंत्रज्ञानाचा वापरही दिवसेंदिवस वाढत आहे. अशा रूग्णालयांसाठी लागणारे अद्ययावत तंत्रज्ञान (सॉफ्टवेअर) उपलब्ध करून देणारी ‘मनोरमा इन्फोसोल्युशन्स’ ही एक आघाडीची कंपनी. कोल्हापुरमधील या कंपनीची धुरा सांभाळली आहे अश्विनी दानीगोंड यांनी. २००२ मध्ये त्यांनी या कंपनीची स्थापन केली. सुरूवातीच्या काळात संगणकीकरणापासून सुरू झालेला हा व्यवसाय आज हेल्थ इन्फॉर्मेशन सिस्टीम आणि टेलिमेडिसीनपासून अगदी व्हच्युअल रूग्णालयापर्यंत तंत्रज्ञान पुरवत विस्तारला आहे. केवळ सेवा देण्यापुरते काम मर्यादित न ठेवता स्वत:ची प्रॉडक्टस् तयार करून कंपनीने ती आंतरराष्ट्रीय स्तरापर्यंत नेली आहेत.

अश्विनी दानीगोंड ह्या मूळच्या सांगलीच्या. त्यांचे वडील प्राचार्य असल्यामुळे अर्थातच घरात शैक्षणिक वातावरण होते. त्यांनी शिवाजी युनिव्हर्सिटीमधून मास्टर इन कंप्यूटर सायन्स अँड सॉफ्टवेर इंजिनियरिंगचे शिक्षण घेतले. अमेरिकेतल्या EMACS यूनिवर्सिटी मधून हेल्थकेअर आय. टी. तसेच डीप्लोमा इन सायबर लॉ केले. आज आपण जाणून घेणार आहोत त्यांच्या वाटचालीविषयी...

ह्या व्यवसायाकडे तुम्ही कशा वळलात?

माझ्या आय. टी. करियरची सुरूवात १८व्या वर्षी शिकत असतानाच झाली. तेव्हा मी विझिटिंग फॅकल्टी म्हणून ॲपटेक कंप्यूटर एजुकेशनमध्ये शिकवत असे. पुढे २१व्या वर्षी सांगली जिल्ह्यासाठी निवडणूक सॉफ्टवेअर प्रणालीचे संगणकीकरण करण्याची संधी मिळाली. त्या कामाचे सांगलीच्या कलेक्टरांकडून कौतुकही झाले. १९९८ मधे ग्रॅजुएशन संपताच, कोल्हापूरातील डि वाय एस पी दानीगोंड यांची मी सून झाले. माझे पती विपुल हे सिव्हिल इंजिनियर, कन्स्ट्रक्शन क्षेत्रातले. लग्नानंतर२००० साल पर्यंत घरून एका कंपनीसाठी मी वाय२के चे काम केले.

टेक्निकल पार्श्वभूमी असल्याने कॉलेजमध्ये असल्यापासूनच ‘इआरपी’ म्हणजेच एंटरप्राईज रिसोर्स प्लानिंग हे मॅनेजमेंट सॉफ्टवेअर बनवायचे माझे स्वप्न होते. मग त्यासंबंधी जास्तीत जास्त माहिती/प्रशिक्षण मिळवण्याचे प्रयत्न मी केले आणि २००२ साली ‘मनोरमा इन्फोसिस्टिम’ नामक सॉफ्टवेअर कंपनीची स्थापना केली. सर्वप्रथम ट्रेडिंग मधून सुरुवात केली. कस्टमर्सच्या गरजेनुसार त्यांना सॉफ्टवेअर तयार करून दिली. त्यानंतर मात्र आरोग्यसेवा क्षेत्रात सॉफ्टवेअर पुरवण्यावर लक्ष केंद्रित करण्याचे ठरवून त्या प्रमाणे

त्याचा १००% अभ्यास करुन कामाचे नियोजन केले व वेळेवर ग्राहकांची गरज पूर्ण केली. 'हॉस्पिटल इन्फॉर्मेशन सिस्टिम' तयार केली. डब्ल्यु.एच.ओ.(वर्ल्ड हेल्थ ऑर्गनाइजेशन) च्या निर्देशांनुसार सर्व प्रॉडक्ट लाइन्स तयार करुन डोमेन स्पेशलायझेशन आम्ही मिळवले.

गेल्या १२ वर्षापासून हेल्थकेअर क्षेत्रासाठी नवनवीन सॉफ्टवेअर्स उपलब्ध करण्यावरच आमचा भर आहे. आता भारताबाहेरही अनेक देशांकडून त्याला चांगली मागणी आहे.

कोल्हापूरमध्ये सॉफ्टवेअर कंपनी चालवताना कोणत्या आव्हानांना सामोरे जावे लागले?

२००५-२००९ मधे ५० पेक्षा जास्त माणसांना बरोबर घेऊन सॉफ्टवेअर यूनिट चालू करणे आणि सकारात्मक विचारसरणीच्या आधारे प्रगती करणे हे खरोखरच कठीण होते. आरोग्यक्षेत्रात सतत नवीन संशोधन, नवीन बदल, सुधारणा घडत असतात. त्यामुळे योग्य वेळेत वेब-बेस्ड सोल्यूशन्स निर्माण करून कस्टमर्सना देणे ही अतिशय महत्वाची गरज ठरते. उदाहरणार्थ कार्डिअॅक, ऑन्कॉलॉजी, गायनॅकॉलॉजी, ऑर्थोपेडिक, न्युरॉलॉजी, युरॉलॉजी अशा विविध विभागांच्या गरजेनुसार स्पेशलाइज्ड इएमआर (इलेक्ट्रॉनिक मेडिकल रेकॉर्ड) बनवला गेला आणि तो डॉक्टरांच्या पसंतीस उतरला. 'मनोरमा' ने इंडस्ट्रीच्या अशा अनेक गरजा वेळोवेळी ओळखून आणि सेवा पुरवून यशाचा टप्पा गाठला.

या क्षेत्रातील सगळ्यात मोठे आव्हान आहे ते योग्य मनुष्यबळाचे. कुशल माणसे मिळणे किंवा कौशल्य नसणाऱ्यांना प्रशिक्षण देणे, त्यांच्याकडून काम करून घेणे अनेकदा अडचणीचे ठरते. मला मुंबई, पुण्यात कार्यालय घेण्याबाबत अनेक सल्ले अगदी प्रस्तावही आले, पण कोल्हापूरात मी 'कम्फर्टेबल' आहे. माझा १२ वर्षांचा मुलगा प्रद्युम्न, त्याचे छंद आणि माझा व्यवसाय हे सगळे मला इथे व्यवस्थित सांभाळता येते. याशिवाय कंपनीची पुणे, हैदराबाद आणि दुबई येथे कॉर्पोरेट ऑफिसेस आहेत.

तुम्ही सायबर लॉचाही डिप्लोमा केलाय, त्याचा या व्यवसायासाठी कसा उपयोग होतो?

टेक्नॉलॉजी देताना प्रत्येक ठिकाणी सायबर लॉचे ज्ञान असणे आवश्यक असते. उदाहरणार्थ, सर्जरी करायची असेल तर 'सीपीटी' नावाचा कोड हवा असतो. यूएसमधला डॉक्टर इथली ट्रीटमेंट करीत असेल, तर त्या विशिष्ट कोडने त्यांना पेशंटवर नेमके कोणते उपचार झाले आहेत ते कळते. हेल्थ केअरसंबंधी अनेक कायदे असतात; त्यामुळे विधी क्षेत्रातला, सायबरसंबंधी केवळ आरोग्य सेवेशी निगडित माहिती असणारा तज्ज्ञ कुठून शोधायचा? मी आधी म्हटल्याप्रमाणे येथे कुशल मनुष्यबळासाठी मी आधीच झगडतेय. त्यामुळे केवळ सायबर लॉच नव्हे, तर त्याआधी विधी शाखेचेही मी शिक्षण घेतले आणि एलएलबी झाले. तुम्ही जो व्यवसाय करीत असाल, त्याच्या गरजेनुसार तुम्हाला स्वत:लाही तयार व्हावं लागतं.

'मनोरमा'चा व्यवसाय कुठपर्यंत विस्तारला आहे?

'हेल्थकेअर आयटी' क्षेत्रातील कंपन्यांच्या गरजांनुसार त्यांना आम्ही तांत्रिक सहकार्य देतो. सध्या मनोरमात १०६ इंजिनिअर्स काम करतात. 'अबुधाबी हेल्थ ऑथोरिटी' आणि 'दुबई हेल्थ ऑथोरिटी'च्या संमतीने तिथेही १४ रूग्णालयांना आम्ही आमचे तांत्रिक सहकार्य देत आहेत. त्याव्यतिरिक्त कुवैत आणि दक्षिण आफ्रिकेत 'मनोरमा' काम करते. दक्षिण आफ्रिका सरकारसाठी जोहन्सबर्गला व्हच्युअल रूग्णालयामार्फत १४ टेरिटरी आम्ही जोडून देत आहेत. भारतात महाराष्ट्र, चेन्नई, कर्नाटक,दिल्ली, पंजाब आदी ठिकाणी सुमारे १५० हून अधिक रूग्णालये; तर आंतरराष्ट्रीय स्तरावर ३४ रूग्णालये असे आमचे क्लायन्ट्स आहेत. त्याचप्रमाणे आम्ही 'जॉन हॉपकिन्स मेडिसीन इंटरनॅशनल' बरोबर

भारतभरात ७० नवीन क्लिनिक्ससाठी काम करत आहोत.

'व्हर्च्युअल रूग्णालय' ही कल्पना कशी स्पष्ट कराल?

'व्हर्च्युअल रूग्णालय' विशेषकरून अविकसित देशांमध्ये अतिशय उपयुक्त ठरतात. यामध्ये दुर्गम भागात रूग्णांना सेवा देण्यासाठी एका सर्व्हरवर मशीन कनेक्ट करून दिले जाते. यासाठी प्रत्येक गावात एक टलिमेडिसीन सेंटर आणि त्यात फक्त एक कॅमेरा असलेला संगणक पुरेसा असतो. तिथून रूग्णाला सल्ला मिळतो. डिव्हायसेस लावून अगदी हार्टबिटसची नोंद ईसीजी स्क्रीनवर ऑनलाइन दिसू शकते. रूग्णाला सर्जरीची आवश्यकता नसेपर्यंत असे व्हर्च्युअल उपचार करता येऊ शकतात. कोल्हापुरात हे काम यापूर्वीच सुरू झाले आहे.

'मनोरमा'च्या आगामी योजना काय आहेत?

सध्या 'मनोरमा' दुबई, अबु धाबी, कुवैत, ओमान, दक्षिण अफ्रिका आणि नायजेरिया मधे कार्यरत आहे व चीन, यमन आणि अमेरिकेत पाय रोवायचे प्रयत्न सुरू आहेत. आमची प्रगती अनेक बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या नजरेत आली. 'कोल्हापुरची कंपनी अंतरराष्ट्रीय बाजारात कशी आणि किती वेळ टिकाव धरणार' अशी शंका देखील अनेकदा व्यक्त करण्यात आली. तर काही अंतरराष्ट्रीय कंपन्यांनी 'मनोरमा' टेकओवर करण्याचीसुद्धा तयारी दाखवली. परंतु हे माझे स्वप्न आहे, पॅशन आहे, यातील प्रत्येक प्रॉडक्ट मी स्वतःच्या कल्पनेतून विकसित केले आहे त्यामुळे ते कोणालाही विकण्याचा प्रश्नच येत नाही. परंतु आता जगभर पोहोचण्यासाठी आम्ही मार्केटिंग पार्टनरच्या शोधत आहोत. येत्या वर्षात नॅशनल रिपॉझिटरीसाठी व हेल्थकेअर मेडिकल ॲनालिटिक्स मधे पुढे काम करायचा विचार आहे व व्यवसायाला पुढे वाढवण्याच्या दृष्टीने येत्या ५ वर्षांचा आराखडा तयार आहे.

'मनोरमा'च्या वाटचालीतील महत्त्वाचे टप्पे

- २००५ MOACON पुरस्कार (बेस्ट टेक्नॉलॉजी सोल्युशन प्रोव्हायडर)
- २००६ पुण्यातील ३०० बेड्सच्या कॉर्पोरेट रुग्णालयाकडून पहिली ऑर्डर
- २००९ WHO च्या नियमांवर आधारित ५ नव्या प्रॉडक्ट लाईन्स.
- २०११ UAE मधील १४ हेल्थकेअर ऑरगनायझेशन्स बरोबर करार
- २०१३ इमर्जिंग एक्सेलन्स इन बिझिनेस एंटरप्राईज मॅक्सेल अवॉर्ड
- २०१३ इनोव्हेटिव्ह टेक्नॉलॉजी ऑफ़ द इयर (आरोग्य विभाग) साठीचा इ–महाराष्ट्र पुरस्कार
- २०१३ महिला उद्योजकतेसंबंधी रमाबाई जोशी पुरस्कार (महाराष्ट्र चेंबर ऑफ कॉमर्स)

अशा नाविन्यपूर्ण व्यवसायासाठी शासनाकडून काही प्रोत्साहन मिळाले का?

सॉफ्टवेअर व्यवसायासाठी फारशा काही शासन पुरस्कृत सुविधा नाहीत पण येणाऱ्या काळात आम्ही भारत सरकार 'हेल्थ–केअर आयटी' साठी वर्ल्ड हेल्थ ऑर्गनाइज़ेशन आणि युनिसेफ च्या सबसीडी आणण्यासाठी प्रयत्नशील असू. पब्लिक हेल्थ सेक्टर ही योजना मोठ्या प्रमाणात विकसित झाली तर आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत आम्ही जी उत्पादने विकतो ती आम्हाला येथेही उपलब्ध करून देण्याची संधी मिळेल.

राज्यशासनाच्या औद्योगिक धोरणासंबंधी आपले काय मत आहे?

महिलांच्या बाबतीत शासकीय धोरणांचा विचार करताना, सवलती मंजूर करताना त्याच्या सीमा लोणची, पापड, शिवणकाम अशासारख्या लहान उद्योगापर्यंत मर्यादित न ठेवता राष्ट्रीय आणि आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतसुद्धा त्या स्वतंत्रपणे उद्योग वाढवू शकतील,याबद्दल शासनाने विश्वास दाखवायला हवा.

स्वत:चा व्यवसाय सुरू करू इच्छिणाऱ्या उद्योजकांना, विशेषत: महिलांना तुम्ही काय सांगाल?

महिला असोत की पुरूष कुठल्याही उद्योजकाला व्यवसाय सुरू करण्यापूर्वी त्याचा पूर्ण अभ्यास करणे अत्यंत जरूरीचे आहे त्यासाठी आत्मपरीक्षणाबरोबरच,आर्थिक बाजू,वस्तुस्थिती, भविष्य व विस्तार यांचे ताळेबंद बांधले पाहिजेत, कुठलाही व्यवसाय जर पूर्ण अभ्यासला असेल तर तो फक्त यशच देतो, कारण यशाचे समीकरण आपण चिंतनाने बांधलेले असते, त्यातून अपयश आले तर ते फक्त आपल्या स्वत:च्या चुकांमुळेच येते ही जाणीव बरोबर जोपासायला हवी. व्यवसायाचा मूलभूत विषय हा एकच असावा, खूप साऱ्या व्यवसायांची गुंतागुंत असु नये.

धन्यवाद! आपल्या पुढील वाटचालीसाठी मन:पूर्वक शुभेच्छा!