



## श्री. पूनमचंद धूत

ध्येयवादी यशस्वी उद्योजक

ज्या व्यक्ती मनातून काहीतरी करण्याची प्रबळ इच्छा बाळगतात, बाळगलेल्या इच्छा पूर्ण करण्याची स्वतःमध्ये क्षमता निर्माण करतात, त्याच व्यक्ती यशाचं शिखर गाठतात. पूनमचंद धूत हे अशाच व्यक्तींपैकी एक आहेत. नोकरी करत असतानाच अचानक पॅकिंग व्यवसायाची संधी त्यांच्याकडे चालून आली. या संधीचं सोनं करत अगदी शून्यापासून सुरुवात करत, आज 'इंडस्ट्रियल पॅकर्स' (आयपॅक) या आपल्या कंपनीला त्यांनी हेवी-ड्यूटी पॅकेजिंग मटेरियलच्या भारतातील एक आघाडीच्या कंपनीच्या स्थानावर नेऊन पोहोचवलं आहे. तसेच महेश बँकेच्या माध्यमातून अनेक नवउद्योजकांना रोजगाराच्या संधी त्यांनी उपलब्ध करून दिल्या आहेत.

## अनुभवातून येत गेली परिपक्वता

‘इंडस्ट्रियल पॅकर्स’ने नेहमी आपलं वेगळेपण जपलं आहे. जी कामं इतरांना शक्य नाहीत, ती कामं त्यांनी शक्य करून दाखवली आहेत. त्याविषयी एक आठवण पूनमचंदजी सांगतात, “एकदा पाकिस्तान बॉर्डरला हेलिकॉप्टरमधून माल पाठवायचा होता. ज्या ठिकाणी माल पाठवायचा होता त्या ठिकाणी हेलिकॉप्टर उतरवण्याचीही सोय नव्हती. माल तर खूप अवजड, विविध आकारांचा आणि किमती होता. तरीही त्या प्राप्त परिस्थितीचा अभ्यास करून हे सगळं आम्ही यशस्वी केलं.”

समाजात अशा अनेक व्यक्ती आहेत, ज्या उत्साहाच्या भरात नवीन व्यवसायाची सुरुवात करतात. पण कुठल्याही व्यवसायात जम बसवण्यासाठी कष्ट करण्याची मात्र त्यांची तयारी नसते. पूनमचंदजींनी पॅकिंग व्यवसायाची सुरुवात तर केली पण त्याचं कुठलंही ज्ञान त्यांच्याकडे नव्हतं. पॅकिंगचं काम त्यांना स्वतःला करता येणं हे नियंत्रणाच्या दृष्टीने अत्यावश्यक होतं. या व्यवसायात कुशल असलेल्या व्यक्ती या झोपडपट्टीमध्ये राहत, त्यामुळे कामाची माहिती घेण्यासाठी प्रत्यक्ष झोपडपट्टीमध्ये जाऊन आवश्यक ते सर्व ज्ञान त्यांनी घेतलं. कष्ट आणि चिकाटीच्या जोरावर त्यांनी ‘इंडस्ट्रियल पॅकर्स’ या स्वतःच्या कंपनीला पॅकेजिंग क्षेत्रातील मानाचं स्थान मिळवून दिलं. जाणून घेऊया त्यांचा थोडक्यात प्रवास...

पूनमचंद धूत यांचा जन्म ११ जानेवारी १९४० रोजी जोधपूर येथील केरू या गावी झाला. पूनमचंद यांनी जीवनात काहीतरी भरीव काम करून दाखवायचं हे लहानपणापासूनच मनाशी अगदी पक्क ठरवलेलं होतं. घरची आर्थिक परिस्थिती बेताची असल्यामुळे आधी शिक्षण पूर्ण करून नोकरी करण्याचं त्यांनी ठरवलं. १९६२ मध्ये कला शाखेचे पदवीधर होऊन त्यांनी स्पर्धेच्या युगात पाऊल टाकलं. भविष्याच्या दृष्टीने योग्य ती पावलं उचलण्यास सुरुवात झाली. पदवी मिळवल्यानंतर पुढची वाटचाल सुकर होईल असं

पूनमचंदजींना वाटलं होतं, पण नंतर त्यांच्या लक्षात आलं की, पदवी मिळाली म्हणजे, नोकरी मिळाली असं होत नाही. नोकरी मिळवण्यासाठी भरपूर कष्ट करण्याची तयारी असली पाहिजे.

बरेच प्रयत्न केल्यानंतर एके ठिकाणी कन्ट्रोलर डिफेन्समध्ये कारकुनाची नोकरी मिळाली. तिथे पगार जेमतेम १५७ रुपये होता. मग चाकोरीबद्ध आयुष्याला त्यांची सुरुवात झाली. तुटपुंजा पगार, वाढत्या गरजा आणि कामाचा व्याप या चक्रात फिरून त्यांचा प्रत्येक दिवस मावळू लागला. पण कुठेतरी मनात एक निराशा होती की, त्यांना जे हवं आहे ते या मार्गावर मिळणार नाही. अशातच स्वस्तिक रबर कंपनीचे पर्चेस मॅनेजर श्री. यवतकर हे योगायोगाने त्यांच्या जीवनात आले. त्यांची भेट पूनमचंदजींसाठी वरदानापेक्षा कमी नव्हती. त्यांच्या व्यवसायाची एक गरज या स्वरूपात पॅकिंगचा व्यवसाय त्या वेळी होता. पॅकिंगच्या क्षेत्रावर त्याकाळी अशिक्षित वर्गाचं वर्चस्व होतं. त्यामुळे पॅकिंगच्या व्यवसायाला दर्जा देणारा एखादा उद्योजक त्या वेळी हवा होता. यवतकरांनीच पूनमचंदजींना हा मार्ग दाखवला. आवश्यक ते सर्व सहकार्य करण्याची तयारी दाखवली. तरीसुद्धा पूनमचंदजींचं मन साशंक होतं. एवढी मोठी जबाबदारी पेलणं ही काही सोपी गोष्ट नव्हती. पण मित्रमंडळींनी विश्वास दिला. योग्य ते सहकार्य करण्याची तयारी दाखवली. त्यामुळे



पूनमचंदजींना मानसिक बळ मिळालं, त्यांनी त्यांच्या परीने सर्वतोपरी विचार करून या व्यवसायात येण्याचा निश्चय पक्का केला.

पॅकिंग व्यवसायाविषयी पूनमचंदजींना कसलंही ज्ञान नव्हतं, त्यामुळे अनुभव असण्याचा प्रश्नच नव्हता. त्यासाठी त्यांना खूप पायपीट करावी लागली. पॅकिंगचं काम त्यांना स्वतःला करता येणं हे नियंत्रणाच्या दृष्टीने अत्यावश्यक होतं. म्हणून जे लोक पॅकिंग व्यवसायात होते त्यांच्याकडे पूनमचंदजी जाऊ लागले. त्यांच्यात मिसळू लागले. त्यांच्या कामाची माहिती घेण्यासाठी प्रत्यक्ष त्यांच्या झोपडपट्टीमध्ये जाऊन आवश्यक ते सर्व ज्ञान त्यांनी घेतलं. त्या सर्व ज्ञानाचा त्यांना पुढे भरपूर फायदा झाला.



पूनमचंदजींनी नवीन व्यवसाय करण्याचं निश्चित तर केलं, पण व्यवसाय करायचा म्हटलं तर हातात भांडवल हवं. नोकरी करित असताना दरमहा २० रुपये याप्रमाणे जिमखान्यावरच्या सेंट्रल बँकेत ते जमा करायचे. तीच बचत त्यांना व्यवसाय उभारणीच्या वेळी उपयोगी पडली. तेव्हा साधारण १४०० रुपये बँकेत जमा होते. ते गुंतवून त्यांनी कर्वे रोडवर असलेल्या त्यांच्या घरातच व्यवसाय सुरू करण्याचा निर्णय घेतला. व्यवसाय करण्यासाठी मार्गदर्शन करणाऱ्या श्री. यवतकरांना पूनमचंदजींनी उद्घाटनासाठी येण्याची विनंती केली. यवतकरांनीही आवर्जून येऊन शुभारंभ करून दिला. अशा प्रकारे 'इंडस्ट्रियल पॅकर्स' व्यवसायाचा श्रीगणेशा झाला.

कुठल्याही व्यवसायात येणाऱ्या समृद्धी आधी त्यातील अनिश्चितता असते, हे पूनमचंदजी जाणून होते.



त्यांनी व्यवसायाच्या सुरुवातीला पूर्ण एक वर्ष नोकरी सांभाळून व्यवसाय केला. कारण व्यवसायातून सुरुवातीला पुरेसं उत्पन्न मिळत नव्हतं. आणि नोकरीत मर्यादित का होईना पण गरजा भागवण्याची क्षमता होती. व्यवसायात हळूहळू जम बसत असला तरी त्यातून भरपूर पैसे मिळत नव्हते. पण भविष्यात दडलेल्या समृद्धीच्या पिकासाठी पूनमचंदजींनी कष्टांचं बीज मात्र पेरलं होतं. त्यांनी कुठेही कसूर केलेली नव्हती. स्वतःच्या प्रामाणिक प्रयत्नांवर त्यांचा पूर्ण विश्वास होता. व्यवसायातून मिळणाऱ्या लाभाविषयी त्यांना शाश्वती वाटू लागली होती. त्यामुळेच त्यांनी पुढे नोकरी सोडून पूर्ण वेळ व्यवसायासाठी दिला. मदतनीस ठेवण्याइतकी त्या वेळी आर्थिक सक्षमता नव्हती. म्हणून प्रत्यक्ष काम करणं आणि बाजारपेठ सांभाळणं या दोन्ही आघाड्या पूनमचंदजींनाच सांभाळाव्या लागल्या. यातूनच प्रकृतीवर पडणारा ताण, अपुरा पडणारा वेळ आणि वाढलेलं कामकाज यांतून त्यांना एकट्यानेच मार्ग काढायला हवा होता. प्रत्येक व्यावसायिकापुढे सुरुवातीला हे प्रश्न असतातच. त्यांची सोडवणूक जो तो आपापल्या परीने करत असतो, तशीच ती पूनमचंदजींनीही केली.

सुरुवातीला घरीच असलेला व्यवसाय १९७२ मध्ये त्यांनी कासारवाडीच्या आजच्या जागेत हलवला. रोज घरून कासारवाडी, सगळे व्याप संपवून घर, हे

गणित काही त्यांना जमेनासं झालं. मग त्या बाबतीतही त्यांनी एक निर्णय घेतला, आणि पत्नीला घेऊन सरळ कासारवाडी गाठली. अत्यावश्यक साहित्य आणि जुजबी निवारा अशा थाटात तिथे त्यांचा संसार सुरू झाला. शारीरिक धावपळ आणि ओढाताण या गोष्टींना उःशाप मिळाला पण तिथंही जीवन तसं सुसह्य नव्हतंच. त्या वेळी तो भाग अगदी ओसाड, निर्जन होता. थोडक्यात सांगायचं झालं तर ते तिथं जंगलात असल्यासारखंच होतं. दिवसा कामगार यायचे, थोडी फार वर्दळ असायची, पण रात्रीच्या वेळी भयाण एकटेपणा जाणवायचा. त्या वेळची आठवण सांगतांना पूनमचंदजी गमतीने म्हणतात, “दाराखालच्या फटीतून विषारी जिवाणू सरपटत येऊ नये म्हणून आम्ही तिथं कापड, बोळे असं पॅकिंग द्यायचो. मोठमोठ्या कंपन्यांच्या अवजड मालाचं क्लिष्ट पॅकिंग उत्कृष्टपणे करून आज लौकिक मिळवणाऱ्या ‘इंडस्ट्रिअल पॅकर्स’च्या मालकाच्या घराच्या दाराला प्राणभयानं असं पॅकिंग करावं लागणं, हा आमच्या कामाचा एक प्रकारे कळसच म्हणावा लागेल.”

खऱ्या अर्थानं पूनमचंदजींना त्यांच्या परिश्रमाचं फळ साधारण चार वर्षांनंतर म्हणजेच १९७२ सालानंतर मिळायला सुरुवात झाली. त्यानंतर वर्षभरातच टेलकोसारख्या प्रचंड मोठ्या कंपनीचं पूर्ण कॉन्ट्रॅक्ट त्यांना मिळालं. हे काम खरोखरच खूप मोठं होतं. खोक्यांपासून लोडिंगपर्यंत एवढ्या त्या कामाचा

पूनमचंद धूत यांचं सामाजिक व सहकार क्षेत्रात काम वाढलं होतं. महेश सहकारी बँकेची चेअरमन म्हणून जबाबदारी सांभाळताना त्यांचा जास्तीत-जास्त वेळ बँकेसाठी खर्च होत होता. त्यामुळे त्यांचा मुलगा गौरव यांनी या व्यवसायाची धुरा स्वतः सांभाळून व्यवसायाला एक नवी उंची देण्याचा निर्धार केला. उच्च शिक्षणाचा उपयोग आपली पॅकेजिंग इंडस्ट्री वाढवण्यासाठी त्यांनी केला. त्यांच्याच प्रयत्नातून आज इंडस्ट्रियल पॅकर्स ही भारतातील काही निवडक कंपन्यांपैकी पॅकेजिंग क्षेत्रात लागणारे सर्व पर्याय एका छताखाली देणारी कंपनी बनली आहे.

आवाका होता. पूनमचंदजींच्या व्यवसायात तोपर्यंत जागेपासून ते मनुष्यबळापर्यंत सगळीकडे उणिवाच होत्या तरीदेखील त्यांनी एवढं मोठं कॉन्ट्रॅक्ट फक्त आत्मविश्वासाच्या बळावर स्वीकारलं. एक प्रकारे हे एक त्यांच्यासाठी आव्हानच होतं. थोडक्यात, अशक्याला हात घालण्यासारखी ती परिस्थिती होती. त्या वेळी प्रचंड वैचारिक ताणाखाली असताना पूनमचंदजींच्या मित्रमंडळींनी आपला भक्कम पाठिंबा असल्याची जाणीव त्यांना करून दिली. एवढी मोठी ऑर्डर ते एकटे पूर्ण करू शकत नव्हते. त्यासाठी अनेकांच्या सहकार्याची नितांत गरज होती. ही ऑर्डर पूर्ण करण्यासाठी त्यांना अनेक अडथळे पार करावे लागले. कामगारांच्या वाढत्या मागण्या, रजा, मतभेद, अपुरा वेळ, गुणवत्ता टिकवण्यासाठी करावा लागणारा आटापिटा यांनी पूनमचंदजींचं मन त्रासून जायचं. त्यात पुन्हा ते काम सोपं नव्हतं. विविध आकारांचे जॉब्ज पॅकेजिंगसाठी असायचे. त्यासाठी स्किल्ड पॅकेजिंगची गरज असायची. या सगळ्या प्रकारात आव्हानाची एक दुसरी बाजू देखील होती ती म्हणजे, सॅडविक, व्हल्कन लाव्हल या मोठमोठ्या कंपन्या ज्यांनी बांधल्या, त्या रतिलाल भगवानदास या कंपनीकडे आधी ते कॉन्ट्रॅक्ट होतं. त्या कंपनीचा कारभार, व्याप्ती आणि सक्षमता ही 'इंडस्ट्रियल पॅकर्स'च्या तुलनेने कितीतरी मोठी होती. त्यामुळे ते कॉन्ट्रॅक्ट पूर्ण करणं हे पूनमचंदजींच्या दृष्टीने प्रतिष्ठेचा प्रश्न झाला होता. पण शेवटी मनाचा निर्धार करून धाडसानं कॉन्ट्रॅक्ट पूर्ण करून मोठं यश त्यांनी साध्य केलं.

तसंच दुसरं एक उदाहरण पूनमचंदजींनी सांगितलं, "ए.आर.डी.एल. या कंपनीला इंधनाचं दळणवळण करण्यासाठी पॅकेजिंग करून घ्यायचं होतं. ते इंधन अतिशय ज्वालाग्रही. साधी हवेतली आर्द्रता जरी संबंधात आली, तरी क्षणार्धात जबरदस्त स्फोट होईल, इतकी नाजूक स्थिती. त्याही बाबतीत अभ्यास



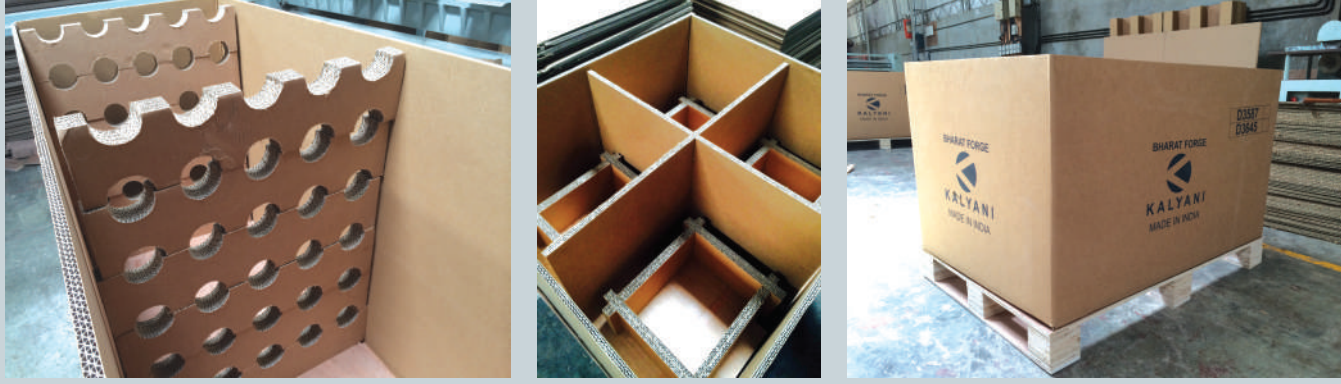
करून त्या दृष्टीने बॉक्सेस आम्ही डेव्हलप केल्या. त्यातही अपेक्षेप्रमाणे यशस्विता हाती आली.”

कारागिरीच्या या व्यवसायात कामगारांना खूप महत्त्व असतं. कंपनीचा जसा विस्तार झाला, तशा कामगारांच्या बाबतीत काही समस्याही निर्माण झाल्या, त्याबद्दल पूनमचंदजी सांगतात की, “कामगारांच्या बाबतीतली समस्या काही साधीसुधी नव्हती. कंपनी बंद करून टाकावी या विचारापर्यंत मला खेचून आणणारी होती. १९८२ मध्ये आमच्याकडे वर्कर्स युनियन अस्तित्वात आली. प्रत्येकाने आपला न्याय हक्क जरूर मागावा. मिळत नसेल तर तो आग्रह करून मिळवावासुद्धा. पण त्रास देण्याची, जाणूनबुजून अडवणूक करण्याची वृत्ती मात्र नसावी. शेवटी मालक काय किंवा कामगार काय, कंपनी टिकली तरच ते तरणार. कंपनीच्या ऊर्जितावस्थेचं प्रतिबिंब दोघांच्याही जीवनावर पडणारं असतं, याचा योग्य तो विचार प्रत्येकाने केला पाहिजे. परस्पर संबंधांमधील विवेकाचा तोल एकदा गेला, की पुन्हा सावरणं कठीण होऊन बसतं. कारण मनं दुभंगलेली असतात. तसंच तेव्हा झालं होतं. आमची कंपनी व्हल्कन लाव्हलच्या समोर होती. त्यामुळे आमच्याकडे वेतन कराराच्या वेळी कामगारांनी व्हल्कन लाव्हलच्या कामगारांसारख्या डिमांडस् टाकल्या. ‘इंडस्ट्रिअल पॅकर्स’ सारख्या छोट्या कंपनीला त्या मागण्या पुऱ्या करणं नुसतं अवघडच नव्हे, तर अशक्य होतं. मी खूप समजावून सांगितलं. आर्थिक उत्पन्नाशी ताळमेळ बसत नसल्याची सत्य परिस्थिती परोपरीनं पटवून देण्याचा प्रयत्न केला. पण माझी मनःस्थिती आणि ऐपत समजून घ्यायला कोणीही तयार नव्हतं. त्या काळात फार टेन्शन आलं होतं. जीव अगदी वैतागून गेला होता. पण कामगारांशी तसेच जवळकीचे संबंध कायम ठेवून मी माझी बाजू मांडत राहिलो. शेवटी माझा प्रामाणिकपणा त्यांना पटला. आर्थिक स्थितीच्या बाहेर जाऊन मी देऊ केलेल्या सुविधाच कंपनीच्या मानानं जास्त होत्या, हे त्यांना जाणवलं आणि तणाव संपला. त्यानंतर आजपर्यंत

‘इंडस्ट्रिअल पॅकर्स’मध्ये कोणतीही युनियन नाही. कामगारांच्या संदर्भात कसलीही अडचण किंवा नाराजी नाही.”

पूनमचंदजी मानतात की त्यांच्या या यशाचे वाटेकरी त्यांना सुरुवातीला भेटलेले श्री. यवतकर सर आहेत. त्यांनी जर मार्ग दाखवला नसता, तर त्यांची या दिशेला पावलं पडलीच नसती. नोकरीच्या कक्षेत, पगाराच्या आशेनं अन् इन्क्रिमेटची वाट बघत त्यांचं आयुष्य ठराविक गतीनंच फिरत राहिलं असतं. आणि त्यांना ते कडं तोडणं शक्य झालं ते त्यांच्या मित्रांच्या सहकार्यामुळे. कर्तृत्वाला मानसिक आधाराची नितांत गरज असते. ती गरज त्यांच्या मित्रांनी अगदी शिगोशीग पूर्ण केली. घरातून कोणत्याही प्रकारचं सहकार्य न मिळूनही त्यांच्या मित्रमंडळींच्या सहकार्याच्या जोरावर ते इथपर्यंत येऊ शकले. अडचणींच्या काळात वैफल्याचा स्पर्श होण्याच्या क्षणी मित्रांनी आणून दिलेलं खऱ्याखऱ्या मैत्रीचं प्रत्यंतर हा त्यांच्यासाठी फार मोलाचा ठेवा आहे, असे ते मानतात. तसेच पूनमचंदजींच्या विकासाला, यशाला आपल्या कष्टांनी आकार देणारा त्यांचा कामगारवर्ग. ‘इंडस्ट्रिअल पॅकर्स’ जेव्हा अस्तित्वात आली, तेव्हापासून असणारे काही कामगार अद्यापही त्यांच्याकडे आहेत. त्यांच्याइतकीच कंपनीवर निष्ठा असणारे कामगार लाभणं ही निःसंशय भाग्याची गोष्ट आहे. हे आणि असे कित्येक जण त्यांच्या यशाचे भागीदार आहेत असं पूनमचंदजी मनापासून मानतात. आर्थिक पाठबळाच्या बाबतीत बँक ऑफ इंडियाने दिलेला मदतीचा हात हा तर त्यांना आशीर्वाद देणाऱ्या देवाच्या हातासारखाच वाटतो.

१९९३ नंतर व्यवसाय चांगलाच वाढला. यशामागून समृद्धी येते तसंच झालं. लौकिकाचं बोट धरून पैसा आला आणि अधिक उत्तम प्रकारे राहणं शक्य झालं. सर्वप्रथम त्यांनी त्यांच्या कर्वेरोडच्या घराकडे लक्ष दिलं. नवीन मोठं बांधकाम करून कुटुंबीयांची व्यवस्था करून दिली. आणि मग आता राहत



असलेल्या 'अभिमानश्री सोसायटी'मधलं घर बांधलं. आता कष्टाचं रूप कृतार्थतेनं घेतलं आहे. या सर्व यशामध्ये त्यांची पत्नी उज्वला हिचं खूप मोठं सहकार्य असल्याचं ते नमूद करतात. त्यांच्या पत्नी गृहिणी असून त्यांनी पूर्ण वेळ घराकडे लक्ष दिल्यामुळे पूनमचंदर्जीना व्यवसायाकडे पूर्ण वेळ लक्ष केंद्रित करता आलं. मुलांवरही अतिशय चांगले संस्कार त्यांच्या पत्नीने केल्याचं ते सांगतात.

पूनमचंदर्जीना एक मुलगा व एक मुलगी अशी दोन अपत्यं आहेत. मुलीचे नाव सपना असून तिने पुण्यात बी.कॉम. करून अमेरिकेत सी.पी.ए. केलं आहे. मुलीचे पती हेमंत मुंदडा हे अमेरिकेतील डॉईश बॅकेत उच्च पदावर नोकरी करत आहेत. मुलगा गौरव याने पुण्यात पॉलिमर इंजिनीअरिंग करून अमेरिकेत जाऊन एम.एस. पॅकेजिंग केलं आहे. सुनेचं नाव रुची असून पूनमचंदर्जीना एक नातदेखील आहे. गौरवने याच व्यवसायातील शिक्षण घेतलं असल्याने त्याच्या शिक्षणाचा फायदा 'इंडस्ट्रियल पॅकर्स'साठी खूप मोठ्या प्रमाणात झाला आहे. वाढत्या मागणीनुसार कंपनीची जागा त्यांना कमी पडू लागली. सावरदरी या चाकण परिसरातील एमआयडीसी भागात दोन एकर जागा घेऊन २०१६ ला त्यांनी कंपनीची उभारणी सुरू केली. तर दोन वर्षांनंतर २०१८ मध्ये त्यांनी या कंपनीत उत्पादनाला सुरुवात केली. हळूहळू

कासारवाडी येथील सर्व कामे तिकडे स्थलांतरित करण्यात आली.

आज 'इंडस्ट्रियल पॅकर्स' (आयपॅक) ही कंपनी हेवी-ड्यूटी पॅकेजिंग मटेरियलची एक आघाडीची निर्माती आहे. भारतातील हा प्लॅन्ट सेकंडरी पॅकेजिंग क्षेत्रातील लार्जेस्ट प्लॅन्ट म्हणून ओळखला जातो. कंपनीत आज वूडन पॅकेजिंग, प्लायवूड पॅकेजिंग, नेललेस पॅकेजिंग, हेवी ड्यूटी कोरोगेशन पॅकेजिंग, मेटल पॅकेजिंग, प्लॅस्टिक पॅकेजिंग याशिवाय कंपनीच्या मागणी व प्रॉडक्टनुसार या सर्वांचं कॉम्बिनेशन करून पॅकेजिंगचा पर्याय दिला जातो. विशेषतः पॅकेजिंग कंपनी या पॅकेजिंग प्रकारांपैकी कुठलं तरी एकच पॅकेजिंग प्रकार पुरवतात. शिवाय त्यांच्याकडे डिझाईनिंगची सेवा उपलब्ध नसते. कंपनीत या सर्व सुविधा एकाच छताखाली देण्याची सोय केली आहे. त्यामुळे साहजिकच अनेक बहुराष्ट्रीय कंपनी आपल्या कामाची ऑर्डर इंडस्ट्रियल पॅकर्सलाच देतात. कंपनीत क्वालिटी कंट्रोलसाठी विशेष लॅब उभारण्यात आली असून, या लॅबमध्ये पॅकेजिंग मटेरियलची गुणवत्ता व वजन पेलवण्याची क्षमता तपासली जाते. इंडस्ट्रियल पॅकर्स ही कंपनी अशी एकमेव कंपनी आहे की ती आपल्या ग्राहकाला पॅकेजिंगचं डिझाईन करून देते. शिवाय पॅकेजिंग प्रकाराचं अॅनालिसिस करून ग्राहकाचा माल सुरक्षित कसा राहिल याबाबतची खात्री देते.



आज या कंपनीत ६०-७० स्टाफ काम करत असून जवळजवळ ४५० पेक्षाही जास्त कामगार काम करतात. यापैकी काही कामगार हे ग्राहकाच्या साईटवर जाऊन तर काही कामगार हे कंपनीत काम करतात. फलटण, जमशेदपूर, लखनौ, इंदौर, पंतनगर या आणि अशा अनेक ठिकाणी कंपनीचे कामगार जाऊन ग्राहकाची अॅक्च्युअल पॅकेजिंगची कामेही करतात. आज या उद्योगसमूहाची उलाढाल ५० कोटींहून जास्त आहे. भारत फोर्ज, कमिन्स, टाटा हनिवेल, जीई, किलोस्कर ऑईल इंजिन, भारत इलेक्ट्रिकल्स, सिन्टेक्स, अलस्ट्रॉम या आणि अशा अनेक बहुराष्ट्रीय कंपन्या आज त्यांच्या ग्राहक आहेत.

पूनमचंदजींनी 'इंडस्ट्रियल पॅकर्स' कंपनीची सर्व जबाबदारी गौरव यांच्याकडे सोपवली असून ते सध्या समाजकार्यात अधिक सक्रिय आहेत. व्यावसायिक क्षेत्राबरोबरच पूनमचंदजींचं सामाजिक क्षेत्रातही बरंच मोठं योगदान आहे. लायन्स क्लबचे ते मॅबर असून महेश सेवा संघाच्या मॅबरशीपच्या माध्यमातून सामुदायिक विवाहाचे अनेक उपक्रम त्यांनी राबवले आहेत. महेश बँकेचे त्यांनी आत्तापर्यंत ५ वेळा चेअरमनपद भूषविलं आहे. सध्या तेच महेश बँकेचे चेअरमन आहेत. चेअरमनपदाच्या यशाचं रहस्य विचारलं असता पूनमचंदजींनी सांगितलं की प्रामाणिकपणा हे त्यांच्या यशाचं रहस्य आहे.

पूनमचंदजींचं वय आज ७५ वर्षांहून अधिक असूनदेखील ते दिवसाचे रोज १० तास काम करतात. दिवसाचा अर्धा वेळ कंपनीसाठी देऊन अर्धा वेळ ते बँकेच्या मीटिंग्जसाठी देतात. बँकेतील युवा व कर्तृत्ववान सभासद हेरून त्यांना मौलिक मार्गदर्शन व बँकेच्या माध्यमातून आर्थिक साहाय्य करून यशस्वी उद्योजक निर्माण करण्यात त्यांनी महत्त्वाची भूमिका बजावली आहे. आजच्या वर्तमानाच्या अंधारात राहून भविष्य घडवण्याची स्वप्नं बघणाऱ्या तरुणांना संदेश देताना पूनमचंदजी सांगतात, "मी मार्गदर्शक नाही, शब्दप्रभूही नाही. मी हाडाचा कष्टकरीच आहे. काम करताना साँ मिलवर उभा राहून लाकडं कापणारा, पॅकिंग करताना खिळे वाकवणारा, खोकी तयार करणारा, कोणत्याही लहान-सहान कामाची लाज न बाळगणारा एक कामगारच आहे. पण इतकं जरूर सांगेन की मानसिक उभारी आणि चिकाटी हे माणसाला लाभलेलं वरदान आहे. आपला मार्ग नीट विचारपूर्वक निश्चित करावा. संयमाची आणि विवेकाची शिदोरी बरोबर घ्यावी. आघात- अपमान- असहकार्य सोसण्याची तयारी ठेवावी आणि निष्ठेनं वाटचाल सुरू ठेवावी. इतकं केलं की यशाची वाट बघावी लागत नाही!"