

# सुगंध इंडिया

## SUGANDH INDIA

VOL.: 11, ISSUE : 06 JUNE 2022

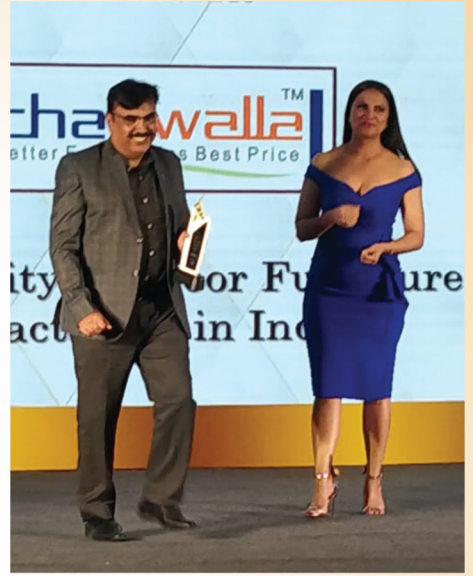
सम्पूर्ण अगर्बत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

incenza™

PR™  
Mere  
Prabhu  
Ram  
Premium Incense

نیلوفر  
Nilofar | नीलोफ़र

**Incenza bags "BEST EMERGING INCENSE " award  
Presented by Miss. Lara Dutta**



Shop at :- [www.incenza.in](http://www.incenza.in)

Flipkart | amazon



SACHÉE®

—  
*Fragrances*  
—

SACHÉE®

—  
*Fragrances*  
—

*Fragrances for*

# PERSO CARE



Fragrances created for personal care uplift our daily experience. As industry leaders and pioneer perfumers, we work with our clients before crafting the perfect scents for products such as cream.

We share the same passion as our clients for introducing

SACHÉE®  
—  
*Fragrances*  
—

D-11 & D-12, S  
Mail: sales@s

# ONAL



periences and are deeply personal to our sense of self and style.  
our clients to understand their specific requirements and preferences  
reams, powders, body lotions and more.

new, delightful fragrances that appeal to consumers.

---

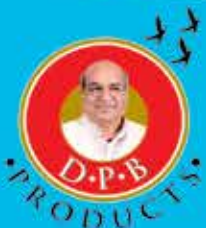
Sector 2, Noida - 201301 Tel.: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643  
sacheefragrances.com Web: www.sacheefragrances.com



पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अग्रबत्ती...

# KESHAV<sup>TM</sup>

PREMIUM INCENSE STICK



Mfg. By  
**DPB PRODUCTS**  
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara  
E-mail : [feedback@dph.co.in](mailto:feedback@dph.co.in)  
Web Site : [www.dpb.co.in](http://www.dpb.co.in)

Mfg.By. & (1) Branch Off.:  
**DPB PRODUCTS**  
I-5, Ispat Nagar Panki  
Kanpur- 208020

Mfg.By. & (2) Branch Off.:  
**DPB PRODUCTS**  
Sambalpur, Odisha

Call For Business Enquiry: +91 7228847474 | +91 72280 18667



M. A. Farooqui

## Duplicacy biggest challenge before the industry

“Bad money drives out good”, this phrase of economics applies very well to products as well. The incense sticks and dhoop industry is battling with the menace of counterfeit products these days. Even the big companies are being affected by duplicacy of their products. The news regarding the arrest of the groups making counterfeit products and the shopkeepers selling them keeps making headlines in the media. However a lot of big companies have their own brand protection system and spend alot on using holograms and other modern technology on their packaging to protect their products. It helps in making their products stand out from other fake or similar looking products. Most industries are grappling with the problem of counterfeit products, but the dhoop and incense sticks industry related to Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) is facing a much bigger challenge. According to information, fake incense sticks and dhoop are being sold on a large scale in small districts and towns of Uttar Pradesh, Bihar, Rajasthan, Madhya Pradesh and West Bengal. On one hand, while the goodwill of an industry and the brand is tarnished, it also causes economic damage. Burning of fake and poor quality incense sticks and dhoop has a bad effect on human health and increases air pollution. Today many major brands are also affected by the problem of duplication. These include well-known brands like Cycle, ITC Mangaldeep, Zed Black, Dev Darshan, Hari Darshan, Sandesh, Denim, Balaji, Rocket, God Gift, etc. Bangalore’s famous Sandesh Dhoop Agarbat-ti Company has suffered the biggest hit of counterfeit products. A decade ago, in states like Uttar Pradesh etc., the brand was highly demanded. The company used to give a hundred sticks in a packet of 10 rupees, but today the duplication has taken the brand out of the market. According to the market report, today the market of Sandesh in Eastern UP is hardly 10 to 15 percent.

Apart from this, fake incense sticks and dhoop affect human health the most. It is especially dangerous for asthma, respiratory patients, heart patients and pregnant women. Harmful chemicals and substandard raw materials are used in fake incense sticks and dhoop, due to which their burning produces dangerous substances, poisonous smoke and gas. Fake dhoop and incense sticks can also cause dangerous diseases like cancer and tuberculosis. ■

# Editorial

## उद्योग के समक्ष डुप्लीकेसी बड़ी चुनौती

खोटा सिक्का असली सिक्के को चलान से बाहर कर देता है। अर्थशास्त्र का यह मुहावरा उत्पादों पर भी लागू होता है। अगरबत्ती और धूप उद्योग इन दिनों नकली उत्पादों के संकट से जूझ रहा है। इसका सामना बड़ी-बड़ी कंपनियों को भी करना पड़ रहा है। आए दिन मीडिया में नकली उत्पाद बनाने वाले गिरोहों और बेचने वाले दुकानदारों के धरपकड़ की खबरें सुर्खियां बनती रहती हैं। हालांकि बड़ी कंपनियां अपने उत्पादों की सुरक्षा के लिए होलोग्राम और अन्य आधुनिक तकनीक से पैकेजिंग करती हैं। ताकि उनके उत्पाद नकली या एक जैसे दिखने वाले दूसरे उत्पादों से अलग दिखें। इसके लिए वह काफी खर्च भी करती हैं। कई बड़ी कंपनियों के पास उनका अपना ब्रांड प्रोटेक्शन सिस्टम है। नकली उत्पादों की समस्या से अन्य उद्योग भी जूझ रहे हैं, लेकिन सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्योग (एमएसएमई) से संबंधित धूप और अगरबत्ती उद्योग के समक्ष कुछ ज्यादा ही बड़ी चुनौती है।

एक जानकारी के अनुसार हिंदी भाषी क्षेत्रों उत्तर प्रदेश, बिहार, राजस्थान, मध्य प्रदेश और पश्चिम बंगाल के छोटे जिलों और कस्बों में बड़े पैमाने पर नकली अगरबत्ती और धूप बेची जा रही है। एक तरफ इससे जहां एक उद्योग और उद्यमी के उत्पादों की साख खराब होती है, वहीं आर्थिक क्षति भी होती है। नकली व खराब क्वालिटी की अगरबत्ती व धूप को जलाने से मानव स्वास्थ्य पर बुरा असर पड़ता है और वायु प्रदूषण बढ़ता है। डुप्लीकेसी की समस्या से आज कई बड़े-बड़े ब्रांड भी प्रभावित हैं। साइकिल, आईटीसी मंगलदीप, जेड ब्लैक, देव दर्शन, हरी दर्शन, संदेश, डेनिम, बालाजी, रॉकेट, गॉड गिफ्ट, आदि जैसे चर्चित ब्रांड इसमें शामिल हैं। नकली उत्पादों की सबसे बड़ी चोट बंगलुरु की प्रसिद्ध संदेश धूप अगरबत्ती कंपनी को उठानी पड़ी है। एक दशक पूर्व उत्तर प्रदेश आदि राज्यों में संदेश की तूती बोलती थी। 10 रूपए के पैकेट में वह सौ काड़ी देती थी, लेकिन डुप्लीकेसी ने आज उसे बाजार से बाहर कर दिया है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार आज संदेश का पूर्वी यूपी में बाजार मुश्किल से 10 से 15 प्रतिशत रह गया है।

इसके अलावा नकली अगरबत्ती और धूप का सर्वाधिक नुकसान मानव स्वास्थ्य पर भी पड़ता है। खासतौर पर अस्थमा, सांस के रोगी, हृदय रोगियों और गर्भवती महिलाओं पर यह ज्यादा खतरनाक है। नकली अगरबत्ती और धूप में हानिकारक रसायन और घटिया स्तर के कच्चे माल का इस्तेमाल होता है, जिस कारण उनके जलने पर खतरनाक पदार्थ व जहरीला धुआं और गैस पैदा होती है। नकली धूप और अगरबत्ती से कैंसर और टीबी जैसी खतरनाक बीमारियां भी हो सकती हैं। ■

Editor

**M. A. Farooqui**

Managing Editor

**Fareed Asim Farooqui**

Assistant Editor

**Nigar Farooqui**  
**Humera Khan**

Ad Manager

**Praveen Sharma**

Uttar Pradesh Bureau Chief

**Manish Gupta**

Rajasthan Bureau Chief

**Ravikant Indopia**

Gujarat Bureau Chief

**Narendra Sharma**

Karnataka Bureau Chief

**Tosif Khan**

Art Director

**A. Haque**

**Editor, Publisher & Printer:**

M.A. Farooqui for

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

Published at B-117 A, Second Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

**Creative Offset Press**, 131,

FIEE, Patparganj Industrial Area, New

Delhi-110092.

**Delhi Office :**

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

B-117 A, Second Floor, Joshi Colony,

I.P. Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

e-mail : sugandhindiam@gmail.com

The views expressed in the articles are  
author's personal views.

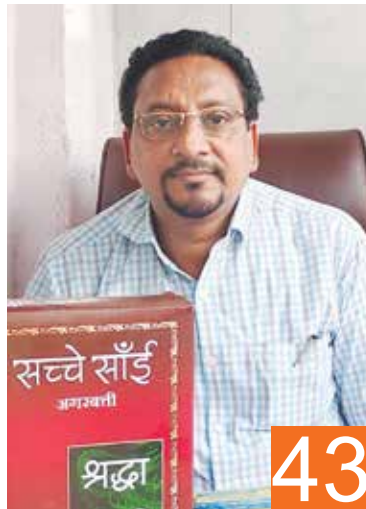
All disputes related to the magazine are  
subject to Delhi jurisdiction only.

# CONT



# EVENTS

- 8 Cycle Pure Agarbathi launches Pushkarini Sacred Incense and Om Shanthi Dhuno
- 10 BRAND NEWS
- 14 MARKET REPORT
- 20 Ayuroma spreading Indian fragrance globally -Anurag Katiyar
- 26 Incense sticks are natural products and not harmful -Kailash Chandra Jain
- 30 Modernization A necessity for Fragrance Industry -Sagar Suri
- 34 Government setting new standards FOR incense sticks industry
- 36 महंगाई से 5 व 10 रु. की अगरबत्तियों का बाजार होगा खत्म-सोनू राठीर
- 42 कानपुर में धूप बत्ती का कारोबार अगरबत्ती से ज्यादा -पुनीत कुमार गुप्ता
- 43 कानपुर में किसी एक ब्रांड की मोनोपोली नहीं : दीपू
- 44 प्रयागराज में है धूप व अगरबत्ती का सदाबहार कारोबार -अभिनव पाठक
- 46 अगरबत्ती-धूप कंपनियों गुणवत्ता व पैकेजिंग से ना करें समझौता -गौरव चौरसिया
- 48 बाजार से गायब हो जाएंगी 10 रूपए पैक की अगरबत्तियां-पीयूष अगरवाल
- 50 कानपुर में अगरबत्ती से ज्यादा चलती है धूप व कोन स्टिक-नितिन गुप्ता
- 51 मीडियम अगरबत्तियों का बाजार है बनारस -श्रीनिवास गुप्ता
- 52 औद्योगिक क्रांति में सुगंध उद्योग में भी नई सोच व तकनीक जरूरी-सागर सूरी
- 54 सरकार तय कर रही है अगरबत्ती उद्योग के नए मानक
- 56 देश की मिट्टी की सुगंध 27 देशों में फैला रहा आयूरोमा -अनुराग कटियार





## CYCLE PURE AGARBATHI LAUNCHES PUSHKARINI SACRED INCENSE AND OM SHANTHI DHUNO

**C**ycle Pure Agarbathi, the world's largest manufacturer of agarbathi, launched 'Pushkarini Sacred Incense' and 'Om Shanthi Dhuno' at an event organised in Kolkata on 24th May 2022, in the presence of Sourav Ganguly, the Brand Ambassador and Arjun Ranga, Managing Director, Cycle Pure Agarbathi.

Handcrafted by women, the 'Pushkarini Agarbathi, Sambrani, Cones and Dhoop are made using sacred temple blessed flowers collected from in Mysuru's Chamundeshwari Temple, Nanjundeshwara Swamy Temple and Lakshmi Venkataramanaswamy Temple. The divine fragrance is the result of a unique formulation of holy temple flowers, rare herbs, sambrani resins and natural oils. Cycle's Om Shanthi Dhuno is a one-of-its-kind product created using resins and essential oils for a traditional Dhuno experience. It is ideal for festive occasions, ceremonies and special rituals.

Speaking at the launch, Mr. Arjun Ranga, Managing Director, Cycle Pure Agarbathi, said, "As a brand

that aims to provide hope by doing the right thing always, we saw an opportunity to enhance the life and purpose of sacred temple flowers and created Pushkarini, a special incense infused with divinity and sustainability.

Likewise, Om Shanthi Dhuno has been created for easy use and a convenient puja experience and exudes a heavenly, lingering fragrance." Speaking on the occasion, Brand Ambassador, Sourav Ganguly says, "Cycle Pure has always been at the forefront of sustainability and innovation while delivering quality products for an enriched puja experience. I am elated to be part of a brand that is synonymous with hope and take pride in representing it in West Bengal once again."

All the ingredients used in the brand's products are ethically and sustainably sourced. The entire Carbon footprint during the manufacture of its products is offset as it is a certified Zero Carbon Manufacturer.

Pushkarini agarbathi and Om Shanthi Dhuno are available in retail outlets as well as on [www.cycle.in](http://www.cycle.in).





Photos : Sugandh India

## About Cycle Pure Agarbathi

The leading manufacturer and exporter of agarbathi, has always nurtured an eco-friendly approach in all its endeavors. Cycle Pure Agarbathi is the only agarbathi company in India certified as the Carbon Neutral Manufacturer by the UK-based The Carbon Neutral Company – the leading provider of carbon reduction solutions in the World.

A champion of environment-friendly practices, the company has set up re-cycle corrugated boxes at relevant units and ensures the usage of natural ingredients that are IFRA certified aroma materials and are not harmful to the environment or health. Cycle Pure Agarbathi has an array of agarbathi in the premium category: Rhythm, Woods, Flute, and Three-in-One are the marquee brands. Heritage Agarbathi is its latest offering. For more information on the Group, please visit <http://www.nrgroup.co.in>

## About NR Group

The Mysuru-based NR Group was founded by Shri N. Ranga Rao in 1948. A true visionary and philanthropist, Shri. Ranga Rao created the ubiquitous Cycle Pure Agarbathi which has today become the largest selling incense stick brand in the world. From a home-grown enterprise, NR Group has evolved into a successfully run business conglomerate with established presence in India and abroad.

The Group has diversified into various business categories like functional air care products (Lia brand of room fresheners and car fresheners), wellness home fragrance products (IRIS) under Ripple Fragrances, floral extracts (NESSO) and Rangsons Technologies. Today it is truly an Agarbathi to Aerospace conglomerate as it is also involved in making parts for defense helicopters. The organization has largely committed towards social responsibilities and fulfills them, through its charity arm 'NR Foundation'. NR Group today is managed by the third generation of the Ranga family. For more information on NR Group, please visit <http://www.nrgroup.co.in/>.

# BRAND NEWS

## Country's leading dhoop brand, Dev Darshan strengthens its hold in UP

Dev Darshan Dhoop, Chandigarh is the number 1 dhoop brand across many states including Punjab, Haryana, Himachal Pradesh and Jammu and is fast making its way into Uttar Pradesh these days. Dev Darshan Dhoop Batti is a hot selling product in the markets all over UP including Agra, Aligarh, Mathura, Lucknow, Allahabad, Kanpur, Varanasi, etc. Dev Darshan, a pioneer in its trade is also rapidly recruiting distributors and traders for the brand. For other brands in the market, Dev Darshan has emerged as a great challenge. ■



## Zed Black incense stick number one in many districts of UP

MDPH company's brand Zed Black's Dry Dhoop Stick has gained number one position in most of the cities across Uttar Pradesh including Varanasi, Kanpur, Allahabad. The demand for Zed Black Perfum dry stick incense has increased rapidly. The perfum series comes in four fragrances namely 1M, Aqua, Black, CW. The wholesale pack of 12 packets consisting 3 packets of 4 fragrances each comes at an MRP of Rs.420. Each single pack consists of 20 dry sticks, which can also be bought separately. Along with this, demand for Arij and Aroma Mix dhoop sticks is also high. ■

## Bumper sale of Cycle through Paan shops

Cycle incense sticks is one of the major incense stick companies in the country having a huge demand all across the country. The company always follows an aggressive promotional policy and scheme for the sale of its products. It has a huge team of salesmen with 12 in Varanasi alone. In most of the districts including Allahabad, Kanpur, Vanaras, Aligarh of Uttar Pradesh, the popularity of cycle agarbatti products can be gauged from the fact that apart from general stores and consumer goods shops, they are also sold at most of the paan shops. ■



## Kuber Gold Dhoop number one in Banaras and Eastern UP

Kuber Gold Dhoop is fast becoming popular in Eastern Uttar Pradesh and has reached the number one position in Varanasi and few other districts of Eastern UP. Kuber sells both wet and dry dhoop sticks. In Eastern UP, apart from the 5 and 10 rupees, there is also a demand for other larger packets. Shopkeepers and other middle class people in cities and towns are making maximum use of its wet incense sticks, as it is considered economical. ■



## DPB's Keshav and other incense sticks popular across many states

Divyastra Keshav Agarbatti of DPB Products Vadodara has a strong hold in a dozen states across the country. It has a sizable market in Andhra Pradesh, Uttar Pradesh, Bihar, Jharkhand, West Bengal, Orissa and Assam. The company has hundreds of products including high on demand Divyastra 100 and Divyastra 50, Divyastra Srishti, Divyastra White Diamond, Divyastra Black Diamond, Divyastra Kesari, Divyastra Camphor and Divyastra Blessings. There is a boom in the demand for Divyastra dhoop stick products Guggal, Chandan and Dev Mandir. ■



## Bangalore's Sandesh Agarbatti popular in Eastern UP and Bihar

Sandesh Sambrani Dhoop, the flagship product of Bangalore based Sandesh Agarbatti Company, is in great demand in Eastern UP and Bihar. Sandesh sambrani incense is quite popular with consumers. Apart from this, the economy value pack of Sandesh is being

well-liked. The MRP of a packet is Rs 12 which contains 22 incense sticks. Sandesh is considered to be a good incense sticks company and has a significant influence in many districts including Varanasi. ■

## Cycle Pure Agarbatti launches Pushkarini Sacred Incense and Om Shanthi Dhuno



brand ambassador cricketer Sourav Ganguly and company's managing director Arjun Ranga were present on the occasion. Pushkarni incense sticks, sambarani cones and dhoop batti have been manufactured under domestic production by a support group of women. Flowers obtained from the Chamundeshwari Temple, Nanjundeshwara Swamy Temple and Lakshmi Venkataramanaswamy Temple of Mysore have been used in its construction. According to the company, these products are formulated with a blend of rare herbs, sambarani resins and natural oils. It can be used on special festivals, special pujas and special occasions. Speaking on the occasion, Managing Director Arjun Ganga said, "These products from the Cycle Products Group are one of a kind. ■



## Demand increased for Tirupati Industries' God Gift, Sachche Sai, Chance, Kashi

The demand for God Gift, Chance, Kashi of Tirupati Industries is increasing in Uttar Pradesh. Apart from Uttar Pradesh, its demand has increased in many states including Madhya Pradesh, Rajasthan, Uttarakhand, Delhi, National Capital Region, Bihar, West Bengal and Maharashtra. The company has also recently roped in cricketer Rishabh Pant as its brand ambassador, which has had a direct positive impact on the company's brand value. All God Gift products are selling well in most markets all over India. ■

Cycle Pure Agarbatti has launched Sacred Incense and Om Shanthi Dhuno in Kolkata 24th May 2022. The cycle's





## PRABHU SHRIRAM PREMIUM AGARBATTI AND DHOOP ONBOARD RAVEENA TANDON AS BRAND AMBASSADOR

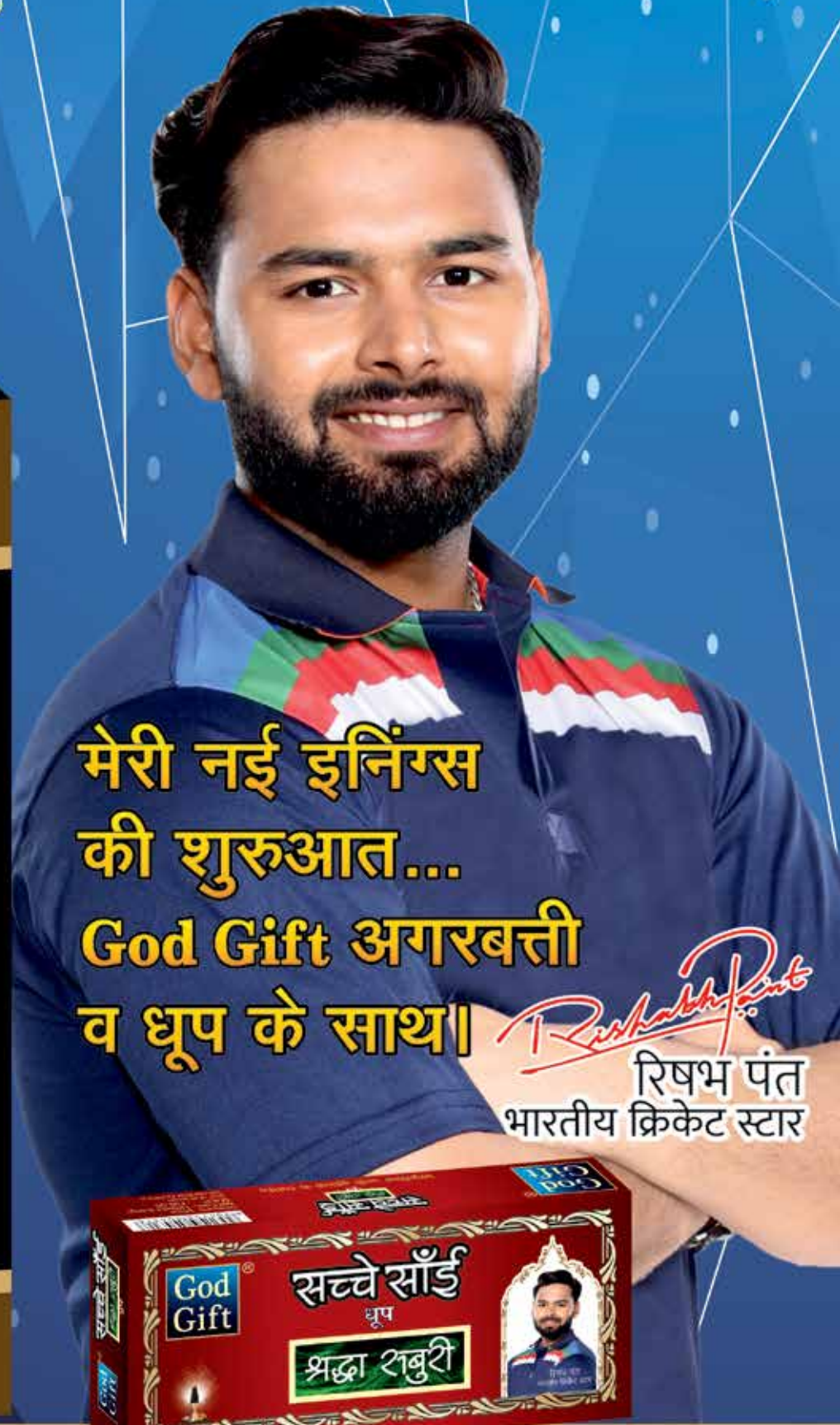
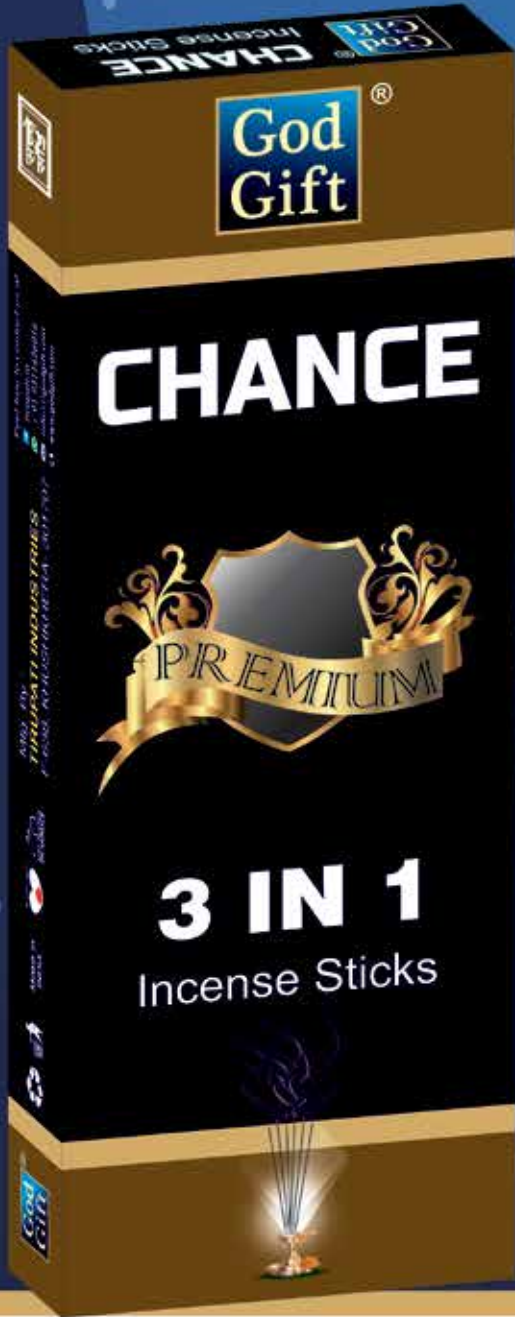
**P**rabhu Shriram Premium Agarbatti and Dhoop, the leading manufacturers of charcoal-free, eco-friendly aromatic incense sticks, cones, and allied products, have announced Raveena Tandon as their brand ambassador. With its premium quality, Charcoal-free, health-friendly, economically safe, and unique product variety created from natural components, the company has transformed the incense stick market. The “Shripad Ramayana” Series, inspired by the ten most significant events in Lord Shri Ram’s life; depicts the versions of Ramayana in the form of old age Madhubani Painting, the Meditation series, which helps create a mesmerizing atmosphere; and the recently launched “Temple Collection,” which epitomizes the essence and spirit of India’s ten most revered temples and holy shrines, are just a few of their most innovative and best selling products.

Prabhu Shriram is a brand that carries the heritage of India’s rich art culture and values. The brand aims at integrating all the Indian ethical principles and ethos of Ramayana into the products and engaging with society. For a real spiritual experience, the products give enough smoke inspired by a nature-like scent and permeate the surroundings with calm and contentment.

Ms. Raveena hopes that through this partnership, she will be able to communicate the ethos and values of Indian society to the youth and society at large. Moreover, the actress has a buoyant image, which is admired by all age groups and can be beneficial for the brand, since the brand has various product lines.

“We had been seriously considering having a celebrity figure as our brand ambassador for quite some time now,” said Prashant Kumar, the company’s CMD. We look forward to conveying the message of Indian value with our brand. We were seeking someone who had the perfect combination of traditional and contemporary charm. Raveena Ji, of course, is the perfect match.” ■

# God Gift®



मेरी नई इनिंग्स  
की शुरुआत...  
God Gift अगरबत्ती  
व धूप के साथ।

*Rishabh Pant*  
रिषभ पंत  
भारतीय क्रिकेट स्टार

## TIRUPATI INDUSTRIES

D-139, 1st Floor, Above ICICI Bank, Shankar Road Market, New Rajinder Nagar, New Delhi -110 060

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

# MARKET REPORT

## VARANASI

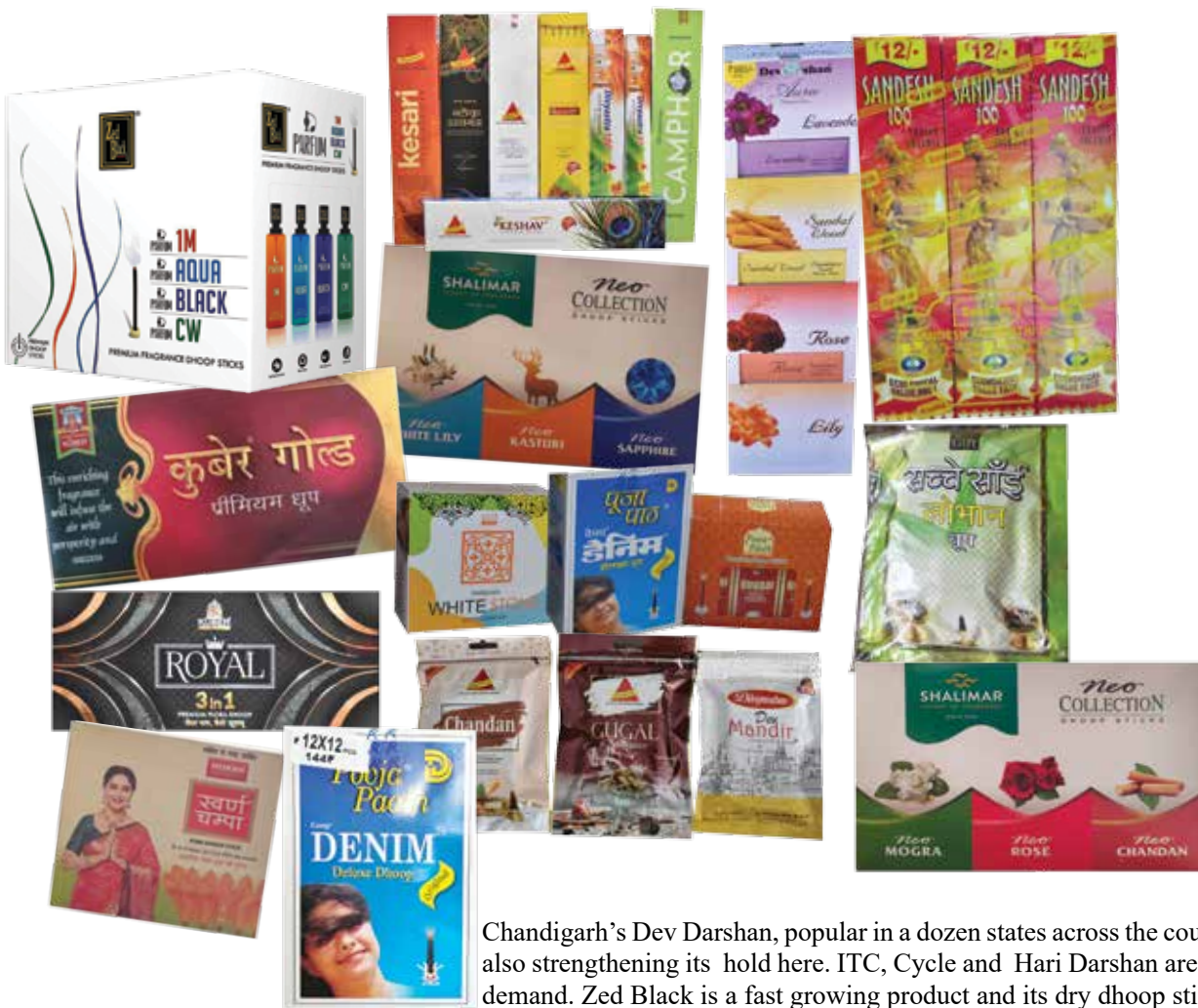
### BUMPER SALE OF INCENSE STICKS DUE TO THE PRESENCE OF TEMPLES IN 90 PERCENT OF THE HOUSES OF VARANASI

Varanasi, a prominent religious place of the country famous for the ghats of the river Ganga. At the same time, this city is considered to be the city of Mahadev Lord Shankar. This is the reason that apart from Kashi Vishwanath Temple, Kaal Bhairav Temple, Hanuman Temple, there is a gathering of pilgrims and tourists throughout the year on the banks of the river Ganga. Varanasi is a city, where if there are 10 lakh houses, then at least 9 lakh of them have small temples. Most of the house-built temples are hundreds of years old. Due to this, there is an atmosphere of Bhajan, Kirtan, worship-recitation in the city, for which incense sticks, dhoops and havan samagri are consumed in abundance. The locals consume more incense products than the pilgrims. Due to religious beliefs, the practice of incense sticks has reduced in worship for the past few years. Especially in big temples as it is forbidden to burn both dhoop or incense sticks inside. Therefore, people put incense sticks or dhoop at a place outside the temple.

**S**ugandh India, after extensive survey and study of the Varanasi market, found that due to religious reasons, the market of incense sticks is gradually decreasing here. Currently the market trend is 60 percent of incense sticks and 40 percent of dhoop. Varanasi is a city with a mixed population of affluent, middle class and poor sections. Therefore, there is a demand for premium quality incense sticks priced at Rs.50 and Rs.60 as well as economical products. However, the maximum trend is for economical incense sticks priced at Rs.10 containing 25 to 30 sticks. Be it dhoop or incense sticks, there is a huge market for products with MRP of Rs.10 and Rs.15 as compared to premium products. Here in Dhoop Batts, Kuber's Super Dhoop and Gold is at number one.

As per the survey MDPH group's Zed Black range of incense sticks and dhoop products are in highest demand. Apart from this,





Chandigarh's Dev Darshan, popular in a dozen states across the country, is also strengthening its hold here. ITC, Cycle and Hari Darshan are also in demand. Zed Black is a fast growing product and its dry dhoop stick is at number one. The company is doing very aggressive marketing these days and comes up with a new scheme almost every 2 to 3 months. Since the company pays special attention to the quality of the products, new fragrances, and packaging. Hence it is a fast growing brand. A point to note regarding Varanasi market is no matter what the scheme, be it a complimentary spoon or a pen, it increases sales significantly. Varanasi is one such market which covers the entire Eastern UP, as it is where most of the branded companies have depots and big distributors. From here the products are supplied till Allahabad, Mirzapur, Ghazipur, Ballia, Azamgarh, Deoria, Gorakhpur. A lot of local brands are also produced here. Zed Black's dominance in incense sticks is increasing in the entire Eastern UP including Varanasi and at second number ITC Mangaldeep and Cycle brand have a tough competition. Since ITC also makes FMCG products, its incense sticks reach the general store easily with it. Sachche Sai is also considered to be a good brand in the Varanasi market since a long time. The demand for premium quality products has also increased here, in addition to rose, sandalwood, bela, mogra, fragrances with fruit aromas and scents of gugal and loban. This is the reason why Zed Black's Three in One is being well-liked here. The Varanasi market majorly comprises of products of Zed Black, Kuber, Cycle, Sachche Sai, Denim, Club Agarbatti, Rocket, ITC's Mangaldeep along with new brands like Janhvi and Somnath. All the companies are strengthening their hold on the market.

Sugandh India in its study found that Cycle is doing the most aggressive marketing here. Company has a team of 12 salesmen supplying products to all the general stores as well as paan shops across the city. Each of them has their own particular area. There are thousands of paan shops in Varanasi which make Cycle brand visible everywhere. Tiranga agarbatti, which is an economical product, sells a little less in Varanasi, but has a high demand in rural areas and towns across Eastern UP. The main reason for this is that most of the branded companies keep their reach in Varanasi city only. That's why Tiranga and other local products run a lot in other cities of Eastern UP. In Varanasi, incense sticks are also produced locally and their supply is also decent in distant rural areas and towns. ■





## CYCLE BAGS EXPORT EXCELLENCE SILVER AWARD

**M**ysore-based NR Group, manufacturer of cycle brand incense sticks and dhoop, has been honored with the Export Excellence Silver Award. Tamil Nadu Chief Minister MK Stalin has given this award to the Cycle group in connection with the export of its various products to the southern region. Cycle group is a non MSME company. The felicitation ceremony was organized by Federation of Indian Export Organization (FIEO) in Chennai. Mr. Selva Kumar, Vice President, Cycle Products Group, received the honour. A number of ministers, industrialists, businessmen and eminent personalities of the industry were present on the occasion.

The FIEO Export Excellence Award is a flagship event organised by FIEO for the members of the southern region. The initiative has received positive response in the past as the key feature of the region's export promotion agenda and also as a networking platform for the stakeholders, a press release stated.

Expressing his pleasure over this rare recognition, Mr. Arjun Ranga, Managing Director, Cycle Pure Agarbathi, said, "Recognitions like this fill us with motivation to focus on the vision of the company. It gives us a tremendous impetus to continue towards becoming better than what we were yesterday and continue our journey of impacting the lives of our employees, stakeholders, and consumers." ■



# AYURSTAR<sup>555</sup><sup>TM</sup>

## AGARBATTI



Also available in other Fragrances

SIGNATURE

CHAMPA

MOGRA

CHANDAN

3IN1 ROYAL

LAVENDER

All Fragrances available in Eco boxes of ₹ 50/- in 125gm  
& Hanging pouches of ₹ 12/- in 25gm

For Trade Enquiry : +91 73979 06555, +91 98909 19171

☎ 1800 233 1555 🌐 [www.ghodawatconsumer.com](http://www.ghodawatconsumer.com)



# RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...  
Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6  
अलग  
खुशबुओं में!

**MFG. R.P. FRAGRANCES**

For Distributor Queries: 9628078000

# DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2

# TRI ETHYL CITRATE (TEC)


CAS: 77-93-0



## **INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD**

ISO 9001, 14001, 22000, 45001, GMP, HACCP Certified

 [info@indogsp.com](mailto:info@indogsp.com)

 +91 72783 65146  
+91 98210 83557

 [www.indogsp.com](http://www.indogsp.com)



**Quality. Service. Reliability.**



# AYUROMA SPREADING INDIAN FRAGRANCE GLOBALLY -ANURAG KATIYAR

**A**yuroma has become a popular enterprise not only in the country but also abroad. The family business with agricultural background along with higher technical education is appreciated globally due to its natural perfumes, essential oils and organic oils. Throughout the journey of progress and development, the company has also benefited farmers across many states. 'Sugandh India' discusses the growth of Ayuroma with the CEO, Anurag Katiyar.



**Ayuroma is a major name in the industry and not only in the country but globally. How did it all start and what was the inspiration?**

I come from a farmer family and my father is a graduate in B.Sc Agriculture along with a Masters degree in Economics. Coming from an agriculture background, there was a natural tendency towards innovation in farming techniques. We started the aromatics business from the very first level that is horticulture and cultivation and got our hands on a government project. We realised that there were a lot of issues related to marketing, quality control, etc. Gradually we overcame the issues and developed the market. My uncle met with scientist Dr. Prabal Singh and they devised ways for improvement. Initially we trained the farmers to adopt new avenues of farming and to strengthen our base.

**After establishing the horticulture and cultivation, what was the next step?**

After establishing the cultivation stage, we started with trading. Initially we started with 2 products and gradually increased the range of products and strengthened trading work. As we got our hold on cultivation and trading, we started our first manufacturing unit further increasing our range of products and we started with production of essential oils. As we progressed we further focused on improving production. To reduce cost, the company saved fuel and started converting waste raw material into biomass. This is the reason that even today our company does not discard any garbage and instead uses it to run the boiler.

We further started the production of resinoids. The incense stick industry heavily relies on resinoids but it was not getting good quality. In resinoids we started making Benzoin resinoid, Olibanum resinoid, Oakmoss resinoid, Labdanum resinoid. Talking about the tobacco industry, we prepare various premium products like Saffron Extract and Cardamom Absolute which are in high demand.

**Tell us about your RND department and team?**

I am a postgraduate in social engineering and my wife is a PhD in bioengineering

Our other family members are also part of the research team. The family members and most of the associates are B.Tech and M.Tech. Our entire team works with a scientific approach. So our research and development is very strong. It is through our teamwork that we have replaced a lot of imported products by manufacturing them here. The biggest advantage of this was that people started getting cheaper goods and the monopoly of foreign products decreased. Since we have also done quality control, there is a huge demand for our products in various other countries as well.

**In which states does Ayuroma carry out cultivation?**

Ayuroma was registered in 2006. And till 2008, we worked on agriculture and then started with trading. The company has connected many farmers in states like Uttar Pradesh, Madhya Pradesh, Bihar, West Bengal, Andhra Pradesh, Maharashtra and for this, along with providing incentives and technical know-how, seeds are also supplied to them. We have provided seeds to farmers in Bhagalpur, Katihar and Jalpaiguri of Bengal in Bihar. Khus and lemongrass are cultivated in Rae Bareilly. Khus is also cultivated in Sitapur, lemon grass in Andhra Pradesh and geranium in parts of Maharashtra. In Assam, citronella and basil oil in Barabanki, Sitapur, Hardoi, Badaun, Bareilly. Marigold is grown in Kanpur, Badaun and Kannauj.

**How do you encourage farmers?**

We are actively engaged with the farmers. We get their soil tested for free. Apart from this, the company provides free projects for the MTech students of HBTI Kanpur and also trains them on GC and GCMS. This is a kind of social welfare work. Apart from technical support, they also help the farmers in setting up distillation units along with good cultiva-



tion and seeds. Farmers who work jointly are given free technical support. Farmers are encouraged to make good products, which the company will buy in its entirety and provide them with full marketing facilities.

**Where are your products supplied in the country and abroad and how much demand is there for organic products?.**

The company currently exports essential oil products to 27 countries including Vietnam, USA, Brazil, Panama, Czech Republic, Italy, Germany, Turkey, Jordan, Dubai, Saudi Arabia, Malaysia and Philippines among others. For the export of organic products, we are currently planning something big. Our plant is also organic certified. At present 90% of the consumption of organic products is export based. There is some demand in the domestic market, mainly in South India, there is a high demand for organic. It is mostly used in the food industry. Basil oil is in demand in the incense sticks industry. At present, there is no need or demand for organic in the agarbatti industry.

**What products do you offer for the incense sticks industry currently?**

We currently manufacture resinoids and fragrances for the incense sticks industry. We are majorly focusing on resinoids. If flowers or any fragrance are to be

used, then a good resinoid is necessary to keep the incense stick burning properly as well as to retain the aroma for a long time. Resinoid is one of the important raw products used in incense sticks. No incense stick can burn well without resinoid. It is a natural product that provides longer shelf life as well as consistency. Hence, more work is being done on it. The demand for natural oil is also increasing in many industries, for which oils like Citronella oil, Basil oil and Palmarosa oil etc. are prepared.

**Ayuroma is known for experimenting with fragrances. Incense sticks are now being used not only for worship but as a mood freshener as well. What is your take on this?**

It is true that the use of incense sticks as a mood freshener is increasing. The company is doing a lot of research on this. The day is divided into four phases. Morning, Afternoon, Evening and Night, a person has a different mood in every phase. For example, the emperor Akbar used to prefer the scent of roses in the morning, and the scent of bela in dance and music at night. The mood of every human being changes often and this area demands extensive research. The company is also working on how to understand the mood of a man? People usually wear white or light colored clothes during the day and dark colour suits at night. Similarly, the need for fragrance changes from day to night and also according to the seasons.



The company is also developing fragrances in inhaler form which will be antibacterial antifungal and will combat moisture and promote good mood just like the way people use Vicks inhaler for cold. It is also being taken care that it is beneficial in terms of health and people can use it as an inhaler. For this the entire team is engaged in research.

#### **Your company is engaged in the cultivation and processing of herbs, flowers, ayurvedic medicines. how quality control carried out?**

Ayuroma is a company that is neither mine nor owned by any one person. It belongs to everyone who works here. All of us employees are the key in this. I also work as an employee. We do the cultivation of herbs and medicines on contract, but we do quality control in it. For this, full training is given to the farmers. They get training at Central Institute of Aromatic Plant Lucknow. Seeds are provided to them after training. After this, the company also does the work of getting their products to market and also controls the quality

#### **What suggestions would you give to increase the quality of the crop?**

Most of the people after cultivation use Pulplizer Machine for cutting, but in this process, more dust comes out when a dry crop is cut. Whereas the less dust there is at the time of cutting, the more oil will be available.

If the dust is less and the grind is more, then you will get more benefit. We have also modified the boiler so that the pressure remains the same. This results in production of more oil. If you go slow or fast, the output is less.

Traditional method is being used for Gulab Roorh in Kannauj, but there is another technique called the Kova method. By this process, water is always collected after distillation. The old technology takes hundreds of litres of water. To extract the perfume from 50 kg flowers, it requires a large number of deg (cauldrons). It also requires the same number of men, which is expensive. In Kova technique, 300-400 kg of flowers are put together, steam collects and 2-3 batches are released in a day. Due to this, 0.1 to 0.2 percent more oil is obtained and the quality is also not affected. Doing it the traditional way requires more manpower and wages are expensive which increases the cost. On the contrary, more benefits can be taken from the Kova method at less cost. If you want to compete with the world then it is necessary to adapt

to new technology. Otherwise, they will use technology to produce more at less cost and sell them cheaply.

#### **For which industries is Ayuroma working?**

Separate research and development work is being done for the agarbatti industry. resinoids being the main one. We are also making all kinds of compounds and natural oils for the pan Masala and tobacco industry. Especially cardamom absolute and betel leaf oil. We have also come out with new products like Vetiver Oil Acetate and another Betel Leaf Oil at an affordable price. The exports are increasing as well. We also prepare compounds according to the specific demands of the agarbatti, pan masala, and mouth freshener industry.

#### **There is a slowdown in the market, the producers, consumers and traders are all worried. How are you dealing with this situation?**

The challenge has increased due to rising raw material prices and just like everyone we are also waiting and watching. However, there has been some benefit due to the ban on import of various things in India. THIS has led to companies producing and researching non-import items in the country. Essential oil and everything related to it will now be made in India only. This will benefit the business and employment in the country. ■



Fragrance that makes brands popular

Fragrance & Compounds for

Incense Sticks

Wet Dhoop Sticks

Perfume Boosters

Dry Dhoop

Soaps & Detergents

Spa

For More Details

**KELKAR FOODS & FRAGRANCES**

📞 8530899815

Sh. No. 1, Amit Residency 412, Shaniwar Peth Near Mandar Lodge Pune-411030

📞 020 24487432





**BLUEBELL**  
FRAGRANCES & FLAVORS  
MANUFACTURER & EXPORTER

# Amiol

Agarbatti fragrances

*Maximum Dilution  
Maximum Diffusion*

- *Agarbatti Perfumes*
- *Dhoop Batti Perfumes*
- *Masala Agarbatti Perfumes*
- *Incense Cone Perfumes*
- *Flora Agarbatti Perfumes*
- *Sambrani Perfumes*



### Manufacturing fragrances for.....

Deodorant : Perfume Spray • Room Fresheners \*  
Detergent : Soaps • Shampoo • Floor Cleaners • Handwash\*  
White Phenyl • Candle & Diffusers • Industrial Perfumes  
Agarbatti • Water soluble fragrance

Office : Sector J-381, World Bank Colony, Barra,  
Kanpur-208027 Uttar Pradesh, India

E-mail : [info@fragrances-flavors.com](mailto:info@fragrances-flavors.com)  
[bluebellfff@hotmail.com](mailto:bluebellfff@hotmail.com)

website : [www.fragrances-flavors.com](http://www.fragrances-flavors.com)

Contact : +91 9839959158  
+91 7080809949  
+91 5122680153





# INCENSE STICKS ARE NATURAL PRODUCTS AND NOT HARMFUL -KAILASH CHANDRA JAIN

**K**ailash Chandra Jain, chairman of Arihant Industries, says that while incense sticks and incense are used to worship God, now people use it to freshen the mood and relax. Arihant Industries supplies fragrances and essentials to the incense sticks and incense industry. In a conversation with 'Sugandh India', he said that whatever elements are found in incense sticks and incense. They are extracts and essential oils of natural herbs and flowers. In such a situation, they can never be harmful, because they are natural elements. Turmeric, sandalwood, flower mace and aromatic herbs are absolutely beneficial for human health, mind and brain. In a conversation with 'Sugandh India', Kailash Jain said that in the company where the essential oil of spices like herbs, flowers, mace etc. is extracted, after that the remaining sawdust and waste material is used to make incense sticks. Similarly, many companies dry the flowers of the temples and make

agar lights from its powder. Patanjali has also started making incense sticks from the spices of Ayurveda. In such a situation, people have started using scented incense sticks for lifestyle which is beneficial for health. Arihant Industries Chairman Kailash Chandra's entire family is engaged in the family industry. His elder son Sandeep Kumar Jain is the MD of Arihant Industries. Younger son Bharatendra Jain looks after the technology, production and R&D work in the industry. In this way the work of marketing, production and research is done by his sons. Arihant Industries in Lucknow was established in 1986 and since then the agarbatti industry has seen a lot of changes. Responding to a question, he said that in the present situation mechanization has increased in the agarbatti industry. Earlier, from making bamboo sticks to rolling incense sticks, workers used to do the work by hand, but now everything is being done by machines. He said that the demand for incense sticks has



increased in the country. In such a situation, its supply was not possible without machines. Earlier women used to work in large numbers in the industry, but now incense sticks are being made from house to house by machines. How does he see the changes in the incense sticks industry from the past and today? On this question, he said that earlier the work of incense sticks was done only in selected places in the country, but now city-city, village-village machines have been installed.

This has improved the quality in the industry. Suppose earlier incense sticks were made for Rs 10, now they are made for Rs 3 due to machines. In such a situation, companies are spending the remaining 7 rupees on quality, aroma and packing. In this way the scope of the industry has expanded considerably. This has increased the market for good and premium products. He told that machines have been installed in most of the villages of the country. Before 1986, there was not a single factory in Orissa. In South India, goods mainly came from Bangalore.

Today more than 500 units are functioning in Orissa. Earlier production was negligible in Bihar too, but now production is happening in village-village. Earlier there was not even a single unit in Lucknow, but now more than 25 are working and they are selling everything from making raw lights to machines. In Gujarat, incense sticks were made only in Ahmedabad, but today it is being made in all the districts. He says that it was first started in Madhya Pradesh, where production was mainly done in Sagar, Indore, Jabalpur, today it is happening in village-village.

Responding to a question by 'Sugandh India', he said that a new trend has developed that earlier incense sticks were made in big cities, but now in tribal areas where bamboo is available.

Big companies are setting up their units there. Earlier people used to go to cities to work, but now they have started getting work in villages only. For example, if there is bamboo in Chhattisgarh, then its cutting is being done there and lights are being made. Thus gradually Vietnam and China who were ahead in the incense sticks industry. Now India is leaving them behind. In response to a question, he said that in Raigad and Rourkela, the government has started a scheme, under which one bamboo is given to every household every day and three and a half kilograms of kadi is made from there, which is collected by local agents and given to the company. give.

There the unit is also installed and from there incense sticks are also made. Similar work is being done on a similar scale in Bastar, Surguja and North East. Kailash Jain said that Arihant Industries has about 150 products of its own, out of which Amber Solid and Yara-Yara are the best. Masala is Jasmine powder for Batti. Dry light is made from amber solid. Earlier there was a trend of wet lights. He said that Arihant Industries has developed many new compounds, which include Blue Heaven, Compound 1675, Ambroxone Synthetic, Bela Absolute, Mogra Absolute, Bharatwasi, Vetiver Standard, Vetiver Synthetic, etc. which are used in Masala Batti. Responding to a question, he said that there is a huge shortage in the fragrance industry of raw materials. The major reason for this is that this industry has spread across the country. Big domestic and foreign companies have come. There is competition in every state. Apart from this, low cost and cheap fragrance products are also running well in the market, because ready-made essential oils are available in the market, which are in the range of Rs 300 to 500. Good companies which export and premium Valeti manufactures products in the range of their scented oils from Rs 1500 to Rs 2000. On setting up of Standard Commission by Prime Minister Narendra Modi to check the quality of incense sticks industry, he said that it is a good step.

This will ensure quality in the industry. So that harmful things can not be used. He said that earlier incense sticks and incense were used in temples and shrines for worship and prayers, but now people also use it to refresh the mood as it has become a part of lifestyle. He told that many of his acquaintances and friends prepare such incense sticks, which are only meant for mood fresheners. A handful of people usually light candles in temples, but for freshness, incense sticks have become more popular and are available at a higher price for premium quality. ■



**Arihant Industries**<sup>TM</sup>  
*Purity With Perfection*

## MANUFACTURERS OF INDUSTRIAL FRAGRANCES FOR



Tobacco, Pan Masala, Guthka, Sweet Supari,  
Soap, Agarbatti, Snuff, etc

Use our speciality products Tobacco Touch and  
Tobacco Strength, for an ultimate taste and tobacco boosting.



0522-4006994, 9415061356,  
9452017984



ai\_2000@rediffmail.com, info@arihantindustries.in



www.arihantindustries.in



410/93 Nai Bara Near Kali Ji Temple, Chowk,  
Lucknow, Uttar Pradesh 226003

Scan For Website





# Shah Fragrance & Flavours



Manufacturers & Supplier of :

All kinds of Agarbatti,  
Indian Attars, Perfumery Compound  
& Tobacco Compound, etc

For More Details

Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100

BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ

E-mail : shakirali05749@gmail.com



**R**S Fragrances manufactures 500-600 products, in which many products are mainly used in incense sticks like Lakshya, Bharatwasi, Classic Perfume, La-Rose, Wild Rose etc. The company's largest plant is located at Deva Road in Lucknow, which has a capacity to produce 3-4 tonnes of goods.

Talking to 'Sugandh India', Sagar says that perfume is basically a luxury product. There has been a culture of fragrance in European countries. This is the reason why India has been importing fine fragrances, French perfumes and European perfumes because of their advanced thinking, culture and technology. In the current era, not only perfumes, the trend of new fragrances has increased in soap, oil and incense sticks as well. Explaining the reason behind getting into this industry, he said that he has joined this field with the responsibility of taking forward his family business. Sagar Suri, who studied fragrance for two years in France, said that the main emphasis of the

# Modernization A necessity for Fragrance Industry -SAGAR SURI

**Sagar Suri, Director of RS Fragrances, believes that an industrial revolution is happening in the country at the moment. In such a situation, it is necessary to bring new thinking, new technology in the fragrance industry and his company is working fast in this direction. Sagar has studied Fragrance and Business Management from ISIPCA, France. In an exclusive conversation with 'Sugandh India', he says that this time we have got an opportunity to prove ourselves, because two years ago the perfume industry did not get as much importance as it gets today.**



company is on incense sticks. There are always new changes in this industry and he is constantly trying to bring new fragrances to the market. For this, there is continuous R&D. He said that change happens not only in the agarbatti industry but in every field, because today's youth is growing with new thinking. It constantly aims to innovate, grow and do better and this is also the vision of the company.

Responding to a question, he said that fragrance generally depends on the mood of the consumers. Even though we may say that the traditional fragrances are evergreen, the consumer always wants something new after a few months. In the incense stick industry earlier there were traditional fragrances of bela, jasmine, rose, sandalwood. Today, the demand for European perfumes is increasing especially, because people want newness. He said that India is a very big country, with a huge population. There are many states and different cultures. In a country of such diversity, it is not possible to believe that the fragrance of only one incense stick will spread throughout the country. Like every state has its own culture, language, lifestyle and food, there is a different choice of aroma. What is preferred in North India does not work in South India and what is desired by the West does not work in the East. Everyone's taste and mood is different. Traditional fragrances and cheap products are preferred in Rajasthan, but there is a demand for new fragrances and premium

and branded products in Delhi, Mumbai.

To a question about the increasing demand for fruit fragrances like pineapple etc in the industry, he said that the main reason for this is that Europe has different tastes and people get newness in fragrances there because fragrance is associated with fashion. Of course, there is a constant change in it. The products from there also come into the country. That's why people in India are also changing. Earlier in India, fragrance meant natural perfume and attar. Fragrance is now considered a fashion symbol, which is constantly changing. Though the traditional fragrance is evergreen, the way a man gets bored of using the same type of food, cloth and colour and watching the same movie, people also need a change in the fragrance, because after some time the mood changes. In such a situation, companies will also keep making changes according to the needs of the people, then the future of the incense sticks industry will be better.

On the question related to inflation and shortage of raw materials in the country, he said that revolutionary changes are taking place in India's economic policies. People's thinking is changing. Demand has changed. There has been a huge change from fuel to information technology. In such a situation, there is a shortage of raw material today because the availability of raw material is not as per the demand of fragrance. The country's requirement was earlier dependent on imports, as long as we depend on imports, the problem will remain, but now gradually the change is happening and the dependence on multinational companies is decreasing. Foreign companies like Oriental Aromatics, Organica, Privy etc. have been working for 10-12 years. Earlier there was dependence on China, but due to the Corona crisis, there has been a shortage of raw materials, which will be recovered soon.

On the question of RS Fragrance's growth and future strategy, Sagar Suri said that he has gotten a state of the art software developed, which is managing all the formulas, inventory, customers, of the company.. The future of our company will be much better than other people's. He said that we have a lot of potential. We have educated people here. IITs and IIMs have large numbers of educated people. There are ample resources and a huge market. In such a situation, I am sure that we will soon overcome the shortage of raw materials. To make the country self-reliant in this field, many companies have started making raw materials. At this time we have got an opportunity to prove ourselves because major changes are taking place in the economic and industrial policies. ■



*Creating fragrances for over 70 years*

**SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.**  
(AN ISO 9001:2015 , GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

2348, TILAK BAZAR, DELHI - 110006 PHONE : +91-11-23914000, 27940000

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL. : +91-11-25795228, 47095228

BRANCHES : ● 6, SOURI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297

● K-62/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385

● 11, RABINDRA SARANI, KOLKATTA - 700 073 PHONE : 033-22215641 TELEFAX ; +91-33-22215641

[www.schimmer.co.in](http://www.schimmer.co.in)





Manufacturer of **Industrial Perfumes**

— OUR FRAGRANCES FOR —

**Agarbatti | Personal Wash | Home Care | Toiletries (Hair, Skin, Deos)  
Fabric Care | Gutkha Compounds | Sweety Supari Compounds etc**



**JJ KANTI BHAI COMPANY**

Jain Street, Kannauj-209725, India

Mob.:+ 91 9889873227 ; +91 9044963187 (Tushar Jain)

+ 91 9415147028 ; +91 9369469005 (Kantilal Jain)

Email: [jjkantibhaico@gmail.com](mailto:jjkantibhaico@gmail.com) | [jjkantibhai\\_company@rediffmail.com](mailto:jjkantibhai_company@rediffmail.com)



## GOVERNMENT SETTING NEW STANDARDS FOR **INCENSE STICKS INDUSTRY**

- » **New rules will be applicable in 6 months: Yogesh Dubey, President Essential Oil Association of India**
- » **Information about the size, packing and material of incense sticks will have to be given.**

**L**ike the pan masala and gutkha industry, now the government is going to set standards for the agarbatti industry as well, because the government wants to stop the use of chemicals and cheap raw materials in incense sticks that are harmful to human health. The government wants to increase the trend of herbal, natural ingredients and aroma products so that incense sticks made in India can also be exported. Yogesh Dubey, President of the Essential Oil Association and CEO of Rakesh Sandal Industries, has disclosed this in an exclusive conversation with 'Sugandh India'. He said that the committee related to the agarbatti industry constituted under the aegis of the Bureau of Standards (BIS), working under the Union Ministry of Consumer Affairs, Food and Public Distribution, is working expeditiously in this direction. As a representative of the Essential Oil Association in the committee, he is also involved in it.

Shakti Shukla of Fragrance and Flavours Development Centre (FFDC) Kannauj, representatives of Agarbatti Association, Scientist of Dehradun Research Institute and representatives of other related parties are the members.

Speaking to 'Sugandh India', Yogesh Dubey, head of Rakesh Sandal Industries, said that the coming time will be of natural fragrances, incense sticks made from natural ingredients and herbal products. In this direction, in the next few months, the government will soon issue guidelines related to the new standard. This standard will define the use of the chemical and bamboo sticks. He said that just as there was chaos in the pan masala and gutkha industry, with 50 paise and 1-2 rupee sachets which did not have quality and it was said that they cause cancer and the government curbed it. Today the situation is that pan masala is being sold, but there are good and standard companies in it, who take care of quality and also research and that is why their products are running in the market.

Dubey asked 'Sugandh India' how is it even possible to use herbal and natural raw materials in packets of incense sticks costing Rs 10 and 15? How can they manufacture incense sticks that are pure and pose no harm to human health? In the coming time, BIS is going to make a provision to write the information about the size of the agarbatti packet, the quality of the raw material, the

quality of the fragrance and the raw material used in the manufacture. BIS will set complete standards related to incense sticks, in which the main focus will be that they are not harmful to humans. This will make sure that no one can falsely claim their products to be herbal. The Narendra Modi government is getting every item of food and drink checked. Similarly, incense stick industry will also be on check regarding what are they making? What are they selling? It will be closely monitored.

He said that the parameters of the 1965 Act are going on in the country for the perfume industry. That too is being reviewed. At that time there was no provision for testing and neither were there machines for testing. Now it is being arranged. If one is making kewra and shamama, one has to make exactly the same. Only then can it be sold in the market. He said that earlier there was Agmark's rule. Now it is the age of BIS and rules are being made to check everything. He said that he anticipates that all this will start in 6 months. If anyone goes to export his product, then he has to get everything checked. Otherwise, his goods will not be able to land abroad.

Responding to a question from 'Sugandh India', Dubey said that today there are many such incense sticks, which when lit cause people headaches and other problems, because of the use of all the cheap chemicals. Therefore it will also be seen that if rose, kewra, sandalwood powder is used in incense sticks, then there is no harm in using their mixture. Also what percentage of them should be mixed. The length and thickness of the incense sticks will also be fixed and the percentage of the material will be decided on this basis. If aromatic woods like sandalwood and agar are being used in making incense sticks, then its standards will be fixed.

He said that according to an estimate 95 percent of the chemicals are not of good quality. For this, the PPM, which measures the percentage of anything, sees the PM in the particle which is examined. Medicines have a PPT test. That formula is being applied for the perfume industry. To check all this, machines worth 4 to 5 crores are needed. In such a situation, not everyone in the industry will be able to apply for it. In this way, 95 to 97 percent of the products in the market cause serious harm to human health. Giving an example, he said that at one time, mosquito coils were used to drive away mosquitoes, people used to face problems when they were burnt and the government took strict action which made the company make changes and now that problem is over.

Responding to a question, Dubey said that earlier there was no rule of inquiry in the law which is why there is unregulated and abundance of production and sale of incense sticks but now it will not work. Whether charcoal will be used or not, whether bamboo will be used or not, everything is being decided. One will not be able to use anything else in place of charcoal. This is the reason why the import of bamboo

has been stopped. To weed out low quality incense sticks from the market. The government is in full cleaning mode. Good quality products will survive and the waste makers will be clean. He said that people raise questions like the public will not be able to pay the cost of a good quality product, but this has been proved wrong. After cleaning in the pan masala industry, now good products are in the market and people are also buying them. Similarly good quality products will continue to run in the agarbatti industry. Now people are health conscious. That's why they want to buy a good thing by paying more money.

Yogesh Dubey said that Prime Minister Narendra Modi himself doesn't want bad products to be sold in the country. That's why he started Aroma Mission 5 years ago. There is a whole website in this regard and I know that the Prime Minister himself looks after it. So far, he has spent crores of rupees and is also encouraging farmers to start cultivating herbs and herbal products for aroma and stop traditional farming. This will also benefit the farmers 4 times more. He said that the Prime Minister has so far spent crores of rupees on aroma. On the instructions of the Prime Minister, Aroma Park has been built. A whole group is working on this. He said that at the time when he is talking to 'Sugandh India', at this time a meeting of the group is going on. In this the Triple IT of Jammu has been included and all the concerned groups are also being consulted.

On the question of 'Sugandh India' whether the packets of incense sticks of 10 and 15 rupees will stop selling?, he said, definitely, as they will not be able to provide quality fragrance at this price point, because he has to provide scented incense sticks along with great packaging for the same amount. Therefore, the

era of doing illicit business will be over and the government has made complete arrangements for arrest as per the new rule.

He said that at present both natural and synthetic fragrance products are in operation and most of the companies do not do any R & D, but now it has to be done. Now only those industries will run, which will take care of the needs of the public and their health. Giving an example, he said that the ghadi washing powder beat Nirma only on the basis of its quality. Yogesh Dubey said that the owner of Ghadi washing powder is his friend and on asking, he told that he has installed dozens of machines for research. The owner of Ghadi does business on no profit no loss. When asked how profit is made then, he said that his brand has a high value and he buys raw material at a lower price than the market price and takes profit from it.

The President of the Essential Oil Association said that nothing is more important than quality. More than just the brightness of the packaging, it is more important that the products are right. The packaging should also be good, but not that the incense sticks that are burnt, cause harm to health. Today companies like Zed Black and Cycle are giving good products. Especially in Bangalore, very high quality products are made. In such a situation, if not today, tomorrow will be the price of quality. He said that only incense sticks which will meet all the standards will be exported. Companies making cheap and low quality products will not even think of exporting. He informed that in this context an exhibition is going to be organised in Indore, in which all the prominent personalities related to the agarbatti industry will be involved. Ankit Agrawal of Zed Black and Arjun Ranga of Cycle brand have also agreed to set up their stalls. ■



# महंगाई से 5 व 10 रु. की अगरबतियों का बाजार होगा खत्म -सोनू राठौर

**दीपावली तक दीपसागर ब्रांड के 50, 70 व 100 एमआरपी वाले उत्पाद आएंगे**

**दे**श के कई राज्यों में अपनी धूप बत्ती से धूम मचाने वाली कन्नौज की दीपसागर अगरबत्ती कंपनी दीपावली तक 50, 70 और 100 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद बाजार में उतारेगी। दीपसागर कंपनी के प्रमुख सोनू राठौर ने 'सुगंध इंडिया' से एक खास बातचीत में कहा कि बेतहाशा बढ़ रही महंगाई के कारण 5 और 10 रुपए की कीमत वाली अगरबत्तियों का बाजार खत्म होने जा रहा है। उन्होंने बताया कि कच्चे माल और पैकिंग की लागत तेजी से बढ़ी है। ऐसे में 5 और 10 रुपए की एमआरपी वाले उत्पादों को बाजार में टिकाए रखना मुश्किल हो जाएगा। आने वाले समय में पाउच, और प्रीमियम के अधिक एमआरपी वाले उत्पादों की ही गुंजाइश बचेगी। दीपसागर ब्रांड के 50-60 उत्पाद बाजार

में चल रहे हैं, जिनमें मुख्य रूप से दीप सागर 21, दीपसागर 51 और दीप सागर 101 ज्यादा चलती हैं। इसमें कंपनी 5 रुपए में 21 अगरबत्ती, 10 में 51 और 20 रुपए में 101 अगरबत्ती का पैकेट देती है। दीपसागर के प्रमुख के अनुसार आने वाले समय में 5 और 10 रुपए की अगरबत्तियों का बाजार धीरे-धीरे कम होता जाएगा। 'सुगंध इंडिया' के सवालों के जवाब में उन्होंने बताया कि कच्चे माल की कीमत में भारी तेजी आई है। डीईपी एक मुख्य कच्चा माल है, जिसकी कीमत में 20 से 25 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। ऐसे में पहले से चल रहे उत्पादों को ही बनाए रखना भारी पड़ रहा है। इसलिए आने वाले समय में पाउच और अधिक कीमत वाले प्रीमियम उत्पाद ही टिक सकेंगे। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती पर जीएसटी 5 प्रतिशत है, जो ज्यादा नहीं है, लेकिन कच्चा माल,



प्रिंटिंग और पैकेजिंग पर 18 प्रतिशत की दर से जीएसटी है, जो बहुत अधिक है। कच्चा माल, पैकिंग और प्रिंटिंग मैटेरियल की कीमतों में भारी वृद्धि हुई है। इसलिए अधिकांश कंपनियों ने अपने उत्पादों के पैकेट में धूप की मात्रा और अगरबत्तियों की काडी में कमी कर दी है। उन्होंने बताया कि ब्रांडेड कंपनियां गुणवत्ता से समझौता नहीं करतीं और दीपसागर कंपनी भी कच्चे माल की गुणवत्ता का विशेष ध्यान रखती है।

उन्होंने कहा कि सुगंधित अगरबत्ती का बाजार इधर छोटे शहरों और ग्रामीण इलाकों में भी धीरे-धीरे बढ़ रहा है। हालांकि यह बढ़ोतरी 10 प्रतिशत ही है, क्योंकि 90 प्रतिशत लोग सस्ती अगरबत्ती चाहते हैं, और उपभोक्ता की जरूरत मौजूदा हालात में पूरी करते रहना मुश्किल है। इसलिए प्रीमियम का बाजार बढ़ेगा। उन्होंने बताया कि एक समय बंगलुरु की अगरबत्ती कंपनियां हावी रहती थीं। अच्छी सुगंध और अधिक एमआरपी होने के बावजूद उपभोक्ता उसे इसलिए पसंद करते हैं, क्योंकि वह गुणवत्ता से समझौता नहीं करतीं। अब इधर की भी कंपनियां अच्छी क्वालिटी के उत्पाद देने लगी हैं। ऐसे में इधर की बड़ी-बड़ी कंपनियां महंगी और प्रीमियम क्वालिटी के ब्रांड लेकर आ गई हैं और बाजार में वह अच्छा काम कर रही हैं।

उत्तर प्रदेश में सबसे ज्यादा चलने वाले ब्रांड संबंधी सवाल पर

सोनू राठौर ने बताया कि 21, 51 और 101 वाले दीपसागर ब्रांड सबसे ज्यादा चलते हैं। कंपनी बीते दो दशकों से गीली धूप के कारोबार में है और आगे भी उसका जोर उसी पर रहेगा। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती निर्माण के क्षेत्र में कंपनी ने कुछ वर्ष पहले ही कदम रखा है। पश्चिमी उत्तर प्रदेश को छोड़कर यूपी के अधिकांश जिलों में कन्नौज से ही आपूर्ति की जाती है। उन्होंने बताया कि मौजूदा स्थिति में 20 रुपए की एमआरपी पर ज्यादा जोर दिया जा रहा है। एक सवाल के जवाब में सोनू राठौर ने बताया कि बाजार से अब 50 और 70 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद की मांग बढ़ रही है। इसलिए जल्द ही इस श्रेणी में दीपसागर ब्रांड की अगरबत्ती अलग-अलग सुगंध में दीपावली के आसपास लांच करने की योजना है।

दीपसागर अगरबत्ती कंपनी पूजा संबंधी सभी सामग्रियों, गीली धूप, प्रीमियम कोन और धूप स्टिक का निर्माण करती है और अभी तक उसके अधिकांश उत्पाद 5 से 50 रुपए तक की एमआरपी वाले रेंज के हैं। एक सवाल के जवाब में होने कहा कि यूपी में सबसे बड़ा ब्रांड तिरंगा है। धूप बत्ती में कुछ इलाको में श्याम धूप है। इसके अलावा सच्चे साई, जेड ब्लैक और मंगल दीप ब्रांड की पूरे यूपी में अच्छी पकड़ है। यह तीनों ही ब्रांड 'रेट और वेट' को लेकर उतार-चढ़ाव करती रहती हैं और शेष ब्रांड दौड़ में रहते हैं। ■

# ब्रांड न्यूज़

## देश की प्रमुख धूपबत्ती देव दर्शन की यूपी में पकड़ बढ़ी

चंडीगढ़ की देव दर्शन धूप पंजाब, हरियाणा, हिमाचल प्रदेश और जम्मू सहित कई राज्यों में नंबर 1 का धूपबत्ती उत्पाद है और इन दिनों तेजी से उत्तर प्रदेश में अपनी पैठ बना रहा है। आगरा, अलीगढ़, मथुरा, लखनऊ, इलाहाबाद, कानपुर, बनारस समेत समूचे यूपी में देव दर्शन धूप बत्ती बाजार में अच्छी बिक्री वाला धूप उत्पाद है। यही नहीं देश की पायोनियर धूप बत्ती देव दर्शन तेजी से अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स और ट्रेडर्स की नियुक्तियां भी कर रही है। यही कारण है कि दूसरी कंपनियों को अब देव दर्शन से चुनौती दिखाई देने लगी है। ■



## जेड ब्लैक धूप स्टिक यूपी के कई जिलों में नंबर वन

एमडीपीएच कंपनी का ब्रांड जेड ब्लैक की ड्राय धूप स्टिक याने सुखी धूप की लोकप्रियता इन दिनों बनारस, कानपुर, इलाहाबाद सहित उत्तर प्रदेश के अधिकांश शहरों में नंबर 1 की स्थिति में पहुंच गई है। ड्राई स्टिक परफ्यूम धूप की मांग तेजी से बढ़ी है। परफ्यूम धूप के एक होलसेल पैकमें चार सुगंध के पैकेट, 1 एम, एक्रा, ब्लैक, सीडब्ल्यू आते हैं। इस होलसेल पैक में 12 पैकेट हैं याने चारों सुगंध के तीन पैकेट हैं। इस पैक की कीमत 420 रुपए है। हर एक सुगंध के पैकेट में 20 ड्राई स्टिक होती हैं और यह पैकेट अलग से भी लिए जा सकते हैं। साथ ही अरिज और अरोमा मिक्स धूप स्टिक की भी बिक्री बढ़ रही है। ■

## साइकिल उत्पाद के पान की दुकानों तक पहुंचने से बंपर सेल

साइकिल अगरबत्ती देश की बड़ी कंपनियों में से एक है, जिसकी कई राज्यों में भारी मांग है। कंपनी अपने उत्पादों की बिक्री को लेकर हमेशा आक्रामक प्रचार नीति और स्क्रीम चलाती है। साथ ही उसके पास सेल्समैन की फौज है। अकेले बनारस में 12 लोग काम करते हैं। उत्तर प्रदेश के इलाहाबाद, कानपुर, बनारस, अलीगढ़ सहित अधिकांश जिलों में साइकिल अगरबत्ती के उत्पादों की लोकप्रियता का अंदाज इसी से लगाया जा सकता है कि जनरल स्टोर और उपभोक्ता वस्तुओं की दुकानों के अलावा वह पान की अधिकांश दुकानों पर भी बिकते हैं। ■



## कुबेर गोल्ड धूप बनारस व पूर्वांचल में नंबर वन

कुबेर की धूपबत्ती तेजी से उत्तर प्रदेश में लोकप्रिय हो रही है और वह बनारस व पूर्वांचल के कई जिलों में नंबर एक की स्थिति में पहुंच गई है। कुबेर गीली धूपबत्ती और ड्राई स्टिक दोनों बनाता है। पूर्वांचल में उसके 5 और 10 रूपए के अलावा अन्य बड़े पैकेट की भी मांग है। शहरों और कस्बों में दुकानदार व अन्य मध्यम श्रेणी के लोग उसकी गीली धूप बत्ती का सर्वाधिक इस्तेमाल कर रहे हैं, क्योंकि वह इकोनॉमिकल मानी जाती है। ■



## डीपीबी की केशव सहित सभी रेंज की अगरबत्तियां कई राज्यों में लोकप्रिय

डीपीबी प्रोडक्ट वडोदरा की दिव्यास्त्र केशव अगरबत्ती की देश के दर्जन भर राज्यों में मजबूत पकड़ है। आंध्र प्रदेश, उत्तर प्रदेश, बिहार, झारखंड, पश्चिम बंगाल, उड़ीसा और असम में उसकी अच्छी खासी मार्केट है। कंपनी के पास सैकड़ों रेंज के उत्पाद हैं। जिसमें दिव्यास्त्र 100 और दिव्यास्त्र 50, दिव्यास्त्र सृष्टि, दिव्यास्त्र व्हाइट डायमंड, दिव्यास्त्र ब्लैक डायमंड, दिव्यास्त्र केसरी, दिव्यास्त्र कैंपर और दिव्यास्त्र आशीर्वाद की भारी मांग है। दिव्यास्त्र के धूप में गूल, चंदन और देव मंदिर की मांग में तेजी है। ■

## बंगलुरु की संदेश अगरबत्ती पूर्वांचल व बिहार में लोकप्रिय



बंगलुरु की संदेश अगरबत्ती कंपनी के प्रमुख उत्पाद संदेश सांब्राणी धूप की पूर्वांचल और बिहार में अच्छी खासी मांग है। संदेश की सांब्राणी धूप काफी लोकप्रिय है। इसके अलावा संदेश का इकोनोमी वैल्यू पैक काफी पसंद किया जा रहा है। एक पैकेट की एमआरपी 12 रुपये है जिसमें 22 अगरबत्तियां होती हैं। संदेश एक अच्छी अगरबत्ती कंपनी मानी जाती है और बनारस सहित कई जिलों में उसका अच्छा खासा प्रभाव है। ■



## तिरुपति इंडस्ट्रीज के गॉड गिफ्ट, सच्चे साँई, चांस, काशी की मांग बढ़ी

तिरुपति इंडस्ट्रीज की गॉड गिफ्ट, चांस, काशी की मांग उत्तर प्रदेश में जबरदस्त हो रही है। उत्तर प्रदेश के अलावा मध्य प्रदेश, राजस्थान, उत्तराखंड, दिल्ली, राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र, बिहार, पश्चिम बंगाल और महाराष्ट्र सहित कई राज्यों में उसकी मांग बढ़ी है। कंपनी ने हाल ही में क्रिकेटर ऋषभ पंत को ब्रांड अंबेसडर के रूप में लिया है जिसका सीधा सकारात्मक असर कंपनी कि ब्रांड वेल्यू पर पड़ता दिखाई पड़ रहा है। गॉड गिफ्ट के सभी उत्पादों की भारत के अधिकतम क्षेत्रों में अच्छी बिक्री है। ■

## साइकिल का पुष्करनी पवित्र धूप और ओम शांति धूनों की लांचिंग



पर साइकिल के ब्रांड एंबेसडर क्रिकेटर सौरव गांगुली और कंपनी के मेनेजिंग डायरेक्टर अर्जुन रंगा उपस्थित थे। पुष्करनी अगरबत्ती, संभरानी कोन और धूप बत्ती का निर्माण महिलाओं के एक सहायता समूह द्वारा घरेलू उत्पादन के तहत किया गया है। इसके निर्माण में मैसूर के चामुंडेश्वरी मंदिर, नंजुंदेश्वर स्वामी मंदिर और लक्ष्मी वेंकटरमणस्वामी मंदिर से प्राप्त फूलों का इस्तेमाल किया गया है। कंपनी के अनुसार इन उत्पादों को दुर्लभ जड़ी बूटियां, सांबरानी रेजिन और प्राकृतिक तेलों के सम्मिश्रण से तैयार किया गया है। इसका इस्तेमाल विशेष त्योहारों, विशिष्ट पूजा और खास मौकों पर किया जा सकता है। इस मौके पर प्रबंध निर्देशक अर्जुन रंगा ने कहा साइकिल उत्पाद समूह के यह उत्पाद बहुत विशिष्ट किस्म के हैं। ■

साइकिल प्योर अगरबत्ती ने 24 मई 2022 को कोलकाता में पुष्करनी पवित्र धूप और ओम शांति धूनों लांच की है। इस मौके



# मार्केट रिपोर्ट

## बनारस

### बनारस के 90 प्रतिशत घरों में मंदिर होने से धूप अगारबत्तियों की बंपर सैल

देश का प्रमुख धार्मिक स्थल बनारस जहां गंगा के घाट विश्व प्रसिद्ध हैं। वहीं यह शहर महादेव भगवान शंकर का नगर माना जाता है। यही कारण है कि काशी विश्वनाथ मंदिर, काल भैरव मंदिर, हनुमान मंदिर के अलावा गंगा के घाट पर तीर्थयात्रियों और पर्यटकों का वर्ष भर जमावड़ा बना रहता है। बनारस एक ऐसा शहर है, जहां यदि 10 लाख घर होंगे, तो कम से कम 9 लाख घरों में छोटे-छोटे मंदिर भी यहां हैं। अधिकांश घरों में बने मंदिर सैकड़ों वर्ष पुराने हैं। इस कारण पूरे नगर में भजन, कीर्तन, पूजा-पाठ का माहौल बना रहता है, जिसके लिए अगारबत्ती, धूप व हवन सामग्रियों की यहां बहुतायत खपत होती है। तीर्थ यात्रियों से ज्यादा यहां के स्थानीय लोग ही धूप व अगारबत्तियों का प्रयोग करते हैं। धार्मिक मान्यताओं के कारण बीते कुछ वर्षों से अगारबत्ती का चलन पूजा पाठ में कम हुआ है। खास तौर पर बड़े मंदिरों में अंदर धूप या अगारबत्ती दोनों ही जलाने पर मनाही होती है। मंदिर के बाहर एक स्थल पर ही लोग धूप या बत्ती लगाते हैं।

**सु**गंध इंडिया ने बनारस बाजार के व्यापक सर्वे और अध्ययन के बाद पाया कि धार्मिक कारणों से अब अगारबत्ती का बाजार यहां धीरे-धीरे घटने लगा है। फिर भी लगभग 60 प्रतिशत अगारबत्तियों का चलन है, तो 40 प्रतिशत धूप बत्ती बिकती है। बनारस संपन्न, मध्यमवर्ग और गरीब तबकों की मिली-जुली आबादी वाला शहर है। इस कारण यहां 50 और 60 रूपए की कीमत वाली प्रीमियम क्वालिटी की अगारबत्तियों की भी मांग है, लेकिन सर्वाधिक चलन 10 रूपए के पैकेट का है, जिसमें 25 से 30 काडी होती है। धूप हो या अगारबत्ती दोनों ही प्रीमियम उत्पादों की तुलना में 10 और 15 रूपए की एमआरपी वाले उत्पादों का यहां अच्छा खासा बाजार है। धूप बत्तियों में यहां कुबेर का सुपर धूप और गोल्ड नंबर एक पर है।

सर्वे के अनुसार एमडीपीएच कंपनी के जेड ब्लैक ब्रांड के सभी रेंज और सुगंधियों वाली अगारबत्ती और गीली धूप की सर्वाधिक मांग है। इसके अलावा देश के दर्जनभर राज्यों में लोकप्रिय चंडीगढ़ की देव दर्शन भी यहां मजबूत पकड़ बना रहा है। आईटीसी, साइकिल और पुराने ब्रांड हरि दर्शन के भी उत्पाद चलते हैं। जेड ब्लैक तेजी से बढ़ता हुआ उत्पाद है और उसकी ड्राई स्टिक नंबर एक पर







है। कंपनी इन दिनों बहुत ही एग्रेसिव मार्केटिंग कर रही है और लगभग हर 2 से 3 माह में एक नई स्कीम लेकर आती है। चूँकि कंपनी उत्पादों की गुणवत्ता, नई सुगंधियों, और पैकेजिंग पर खास ध्यान रखती है। इसलिए वह तेजी से बढ़ता ब्रांड है। बनारस में यह भी देखा गया है कि अगरबत्ती के साथ कोई स्कीम हो चाहे वह एक चम्मच या पेन ही क्यों ना हो उसकी बिक्री में काफी वृद्धि हो जाती है।

बनारस एक ऐसी मंडी है, जो पूरे पूर्वांचल को कवर करती है, क्योंकि यहीं पर अधिकांश ब्रांडेड कंपनियों के डिपो और बड़े डिस्ट्रीब्यूटर हैं। यहीं से इलाहाबाद, मिर्जापुर, गाजीपुर, बलिया, आजमगढ़, देवरिया, गोरखपुर तक आपूर्ति होती है। स्थानीय स्तर पर भी यहां उत्पादन होता है। अगरबत्तियों में जेड ब्लैक का वर्चस्व बनारस सहित पूरे पूर्वांचल में बढ़ रहा है और नंबर दो पर आईटीसी का मंगलदीप और साइकिल में कड़ा मुकाबला है। आईटीसी चूँकि एफएमसीजी उत्पाद भी बनाता है इसलिए उसके साथ उसकी अगरबत्ती भी जनरल स्टोर पर आराम से पहुंच जाती है।

बनारस के बाजार में सच्चे साईं भी काफी समय से चल रहा अच्छा ब्रांड माना जाता है, यहां प्रीमियम क्वालिटी की मांग में गुलाब, चंदन, बेला, मोगरा के अलावा फलों की सुगंध वाले फेगरेस और गूगल व लोबान की सुगंधियों वाले उत्पादों की मांग भी बढ़ी है। यही कारण है कि जेड ब्लैक के श्री इन वन को यहां काफी पसंद किया जा रहा है। वैसे भी बनारस के बाजार में जेड ब्लैक, कुबेर, साइकिल, सच्चे साईं, डेनिम, क्लब अगरबत्ती, राकेट, आईटीसी का मंगलदीप और नई अगरबत्तियों में जान्हवी और सोमनाथ भी हैं और यह सभी बाजार पर पकड़ मजबूत बना रहे हैं।

सुगंध इंडिया ने अपने अध्ययन में पाया कि साइकिल यहां सबसे एग्रेसिव मार्केटिंग कर रहा है। उसके पास 12 सेल्समैनों की पूरी एक फौज है, जो पूरे शहर के सभी जनरल स्टोर से लेकर पान की दुकानों तक अपने ब्रांड को पहुंचाते हैं। सभी का अपना एरिया और बीट निर्धारित है। बनारस में पान की हजारों दुकानें हैं। इसलिए हर जगह साइकिल दिखाई देता है। बनारस में तिरंगा जो कम कीमत का उत्पाद है, थोड़ा कम चलता है, लेकिन पूरे पूर्वांचल के ग्रामीण क्षेत्रों और कस्बों में उसकी मजबूत पकड़ है। इसकी प्रमुख वजह यह है कि अधिकांश ब्रांडेड कंपनियां बनारस शहर तक ही अपनी पहुंच रखती हैं। इसलिए पूर्वांचल के अन्य शहरों में तिरंगा और अन्य स्थानीय उत्पाद काफी चलते हैं। बनारस में स्थानीय स्तर पर भी अगरबत्तियों का उत्पादन होता है और उनकी भी आपूर्ति दूर के ग्रामीण इलाकों और कस्बों में ठीक-ठाक होती है। ■





# कानपुर में धूप बत्ती का कारोबार अगरबत्ती से ज्यादा - पुनीत कुमार गुप्ता

**का** नपुर में 1991 से अगरबत्ती और धूप का कारोबार कर रही कंपनी, मेसर्स वेदांश के पुनीत कुमार गुप्ता के अनुसार इधर बीच अगरबत्ती की बिक्री धूपबत्ती के मुकाबले कम हुई है। गीली धूप, ड्राई स्टिक और कोन की बिक्री ज्यादा हो रही है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि इस वक्त अगरबत्ती की बिक्री यदि 25 से 30 प्रतिशत है, तो धूप बत्ती का बाजार 70 से 75 प्रतिशत हो गया है। इसकी वजह वह बताते हैं कि हिंदू समुदाय में अगरबत्ती का चलन कम हुआ है। अब पूजा-पाठ जैसे धार्मिक कार्यों के लिए वह धूप या कोन पसंद कर रहे हैं। मेसर्स वेदांश के पास जेड ब्लैक, मैसूर दीप, डेनिम, लिबर्टी, नवीन और देव दर्शन जैसी 8 से 10 कंपनियों के उत्पादों का काम है। उन्होंने कहा कि कानपुर में मीडियम रेंज की अगरबत्तियों का चलन ज्यादा है। यही कारण है कि 10 रुपये की एमआरपी में तिरंगा यहां अच्छा चलता है, लेकिन उसकी मांग में भी कमी आई है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूपबत्ती में सच्चे साईं का जिपर धूप नंबर एक पर है। उसके बाद जेड ब्लैक, डेनिम का पूजा पाठ और देव दर्शन का कोन ज्यादा चलता है। वैसे बाजार में नई अगरबत्तियां भी आती रहती हैं। लिबर्टी की स्टिक धूप अच्छी चल रही है और लोग इसे पसंद करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बाजार में उतार-चढ़ाव चलता रहता है। अपना कारोबार बढ़ाने के लिए जेड ब्लैक और लिबर्टी ने अपना-अपना डिपो बनाया है। उन्होंने बताया कि होलसेल व रिटेल दोनों तरह के व्यापारी उनसे माल लेते हैं और उत्तर प्रदेश व बिहार के काफी हिस्से में वह माल आपूर्ति करते हैं। यूपी में गाजियाबाद, बनारस, प्रतापगढ़, लखनऊ, पूर्वांचल सभी जगह उनकी सप्लाय है और विदेश से भी आर्डर आते हैं। उन्होंने बताया कि आईटीसी के मंगलदीप का यहां अच्छा चलन है और बाजार बढ़ा है। इसलिए सभी लोग अपना कुछ न कुछ ब्रांड चला लेते हैं। एक सवाल के जवाब में पुनीत कुमार ने कहा कि वैसे भी यूपी में सस्ती अगरबत्तियों का बाजार है। प्रीमियम में जेड ब्लैक और आईटीसी का दबदबा है। शेष सभी कंपनियां अपने उत्पाद की बिक्री बढ़ाने के लिए स्कीम चलाती रहती हैं। अभी ज्यादातर की स्कीम खत्म हुई है। हर कंपनी दो-तीन माह के लिए स्कीम चलाती है, जिसके तहत एक निश्चित धनराशि का माल लेने पर साइकिल, फ्रिज आदि सामान कंपनियां देती हैं। बिक्री बढ़ाने के लिए कंपनियां सेल्समैन भी भेजती हैं और अपनी मार्केटिंग कराती हैं। खासतौर पर देवदर्शन, जेड ब्लैक, डेनिम, लिबर्टी और सच्चे साईं सभी अपने सेल्समैन भेजते रहते हैं। ■



**Mr. Punit Kumar Gupta**  
M/s. Vedansh  
52/9, Shakkar Patti, Kanpur (UP)-208001  
Mobile : 9005688487

# कानपुर में किसी एक ब्रांड की मोनोपोली नहीं : दीपू



**का**नपुर एक जमाने में पूर्व का मैनचेस्टर कहा जाता था, लेकिन आज भी यह शहर उत्तर प्रदेश के प्रमुख औद्योगिक शहर के रूप में सक्रिय है। यही कारण है कि यहां सस्ते और प्रीमियम दोनों ही क्वालिटी की धूप-अगरबत्तियों का बाजार है। कानपुर के डिस्ट्रीब्यूटर अगरबत्ती हाउस के प्रमुख प्रदीप गुप्ता उर्फ दीपू बताते हैं कि उनकी कंपनी 1992 से इस कारोबार में है और वह सच्चे साँई के उत्पाद रखते हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि अगरबत्तियों का बाजार इधर कमजोर हुआ है। अब लोग बाग धूप ज्यादा पसंद करते हैं। धूप में भी ड्राई स्टिक और कोन का चलन बढ़ा है।

उन्होंने बताया कि बीते 10 वर्षों से बाजार का यह ट्रेंड बदला है और यहां सभी ब्रांड की अगरबत्तियों का मिक्स बाजार है और सभी के माल चलते हैं। यह नहीं कह सकते कि किसी एक ब्रांड का यहां एकछत्र राज है। तिरंगा चलता है, लेकिन उसकी भी मोनोपोली जैसा नहीं है। यदि 10 प्रतिशत बाजार में तिरंगा है, तो शेष 90 प्रतिशत में दूसरी कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। उन्होंने कहा कि मुख्यतः यहां डेनिम, सच्चे साँई, भारतवासी का भी बाजार है। धूप बत्ती में हरी दर्शन का एक समय जमाना था, लेकिन अब उसकी जगह डेनिम ने ले ली है। जेड ब्लैक, काशी, सच्चे साँई के भी उत्पाद अच्छे चल रहे हैं और डेनिम अब नंबर दो पर आ गया है। देव दर्शन, आईटीसी का मंगलदीप

भी काफी चलते हैं, लेकिन बाजार में कड़ा मुकाबला है। गुजरात और दिल्ली से भी कई ब्रांड आए हैं, लेकिन कहा जा सकता है कि सच्चे साँई और काशी ही बाजार को लीड कर रहे हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती के क्षेत्र में जेड ब्लैक सबसे ज्यादा है। धूप में वह कम है, जबकि सच्चे साँई का धूप भी काफी चलता है। अगरबत्ती हाउस का कारोबार कानपुर से सटे 2 से 3 सौ किलोमीटर तक के इलाके में फैला है, जिसके तहत झांसी, बांदा, इलाहाबाद, बनारस, पूर्वांचल, गाजीपुर, मिर्जापुर और ओबरा तक की सप्लाय है। उन्होंने बताया कि वह दिल्ली का ब्रांड गॉड गिफ्ट और काशी का भी काम करते हैं। सुगंध क्षेत्र में आए बदलाव पर उन्होंने कहा कि उपभोक्ताओं की पसंद के हिसाब से कंपनियां खुद नए-नए उत्पाद तैयार करती रहती हैं। काशी का फोर इन वन बहुत पसंद किया जा रहा है और वह 15-16 वर्षों से उसे बेच रहे हैं, क्योंकि कंपनी समय पर सप्लाय करती है। इसलिए वितरक और ग्राहक भी लगभग फिक्स हैं। कंपनी स्कीम भी देती है और प्रचार भी अच्छा करती है। ■

**Mr. Pradeep Gupta (Deepu)**

M/s. Agarbatti House  
52/8, Shakkar Patti, Kanpur (UP)-208001  
Mobile : 9415050112

# प्रयागराज में है धूप व अगरबत्ती का सदाबहार कारोबार -अभिनव पाठक



**जे** ड ब्लैक के साथ इलाहाबाद में 15-16 वर्षों से काम कर रहे मारुति ट्रेडर्स के अभिनव पाठक ने कहा कि प्रयागराज में हमेशा तीर्थयात्री और पर्यटक आते रहते हैं। इसलिए यहां कारोबार हमेशा ठीक-ठाक चलता रहता है। वह सिर्फ जेड ब्लैक का काम करते हैं और उसके सैकड़ों रेंज की अगरबत्तियों और धूप की सप्लाय करते हैं। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक ऐसी कंपनी है, जो निरंतर नए-नए उत्पाद उपभोक्ताओं की पसंद के अनुरूप बाजार में उतारती रहती है। यही कारण है कि उपभोक्ता किसी दूसरे ब्रांड की तरफ जा ही नहीं पाते। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने बताया कि इस कारोबार की शुरुआत उनके चाचा ने जय हनुमान फर्म के नाम से की थी। तभी से वह इस कारोबार से जुड़े हैं। उन्होंने बताया कि प्रयागराज में प्रतिवर्ष माघ मेला और फिर 6 व 12 वर्ष में अर्ध कुंभ और कुंभ मेला लगता है। गंगा किनारे बड़े हनुमान जी का मंदिर, अलोपी मंदिर, किला आदि धार्मिक व पर्यटक स्थल हैं। ऐसे में हमेशा कारोबार चलता है और यहां अच्छी मार्केट है।

जेड ब्लैक ने प्रयागराज के शहर और ग्रामीण क्षेत्रों में मिलाकर 5 डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त किए हैं, जिसमें से शहर के एक इलाके में वह आपूर्ति करते हैं। उन्होंने कहा कि बहुत बड़ी आबादी

के कारण समुचित आपूर्ति बनाए रखने के लिए कंपनी ने यह फैसला किया है। उन्होंने बताया कि प्रयागराज में पहले 5 और 15 रूपए की एमआरपी का ही चलन था, लेकिन अब यहां 25, 40 और 70 रूपए की एमआरपी वाले लार्ज पैक का भी चलन बढ़ा है। हालांकि 10 रुपये वाले उत्पाद भी बिक रहे हैं, लेकिन उपभोक्ता जानता है कि वह जितना बड़ा पैक खरीदेगा उतना ज्यादा और अच्छा माल मिलेगा, क्योंकि 10 रूपए में अच्छी क्वालिटी और क्वांटिटी दोनों ही कम होती है।

उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक शहर में ही नहीं देश में भी नंबर एक पर है। बिकने को तो दूसरी कंपनियों के भी उत्पाद बिकते हैं, लेकिन उनका कोई एक सेगमेंट बिकता है, जबकि जेड ब्लैक के दर्जनों सेगमेंट हैं। इसलिए उपभोक्ताओं के पास सुगंध को लेकर कई वैरायटी रहती है। यही कारण है कि जेड ब्लैक पसंद करने वाले उससे दूर नहीं जा पाते। वह हमेशा नंबर एक पर रहता है और उसका सारा माल बिकता रहता है। 5 से लेकर 70 रूपए तक के उसके सभी उत्पाद बिकते रहते हैं। जेड ब्लैक का श्री इन वन, पाइनएप्पल प्रिमियम खूब चलते हैं। इसके अलावा अरिज और अरोमा मिक्स की भी बिक्री बढ़ रही है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि एक परफ्यूम स्टिक 2 वर्ष पूर्व आई है और खूब बिक रही है। साथ ही

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की तुलना में धूप की मांग बढ़ी है। उसमें भी अब लोग ड्राई स्टिक ज्यादा चाहते हैं, क्योंकि गीली धूप में धुआं ज्यादा होता है और अधिकांश घरों में एसी होने से लोगों को दिक्कत होती है, जबकि ड्राई स्टिक में धुआं कम और सुगंध ज्यादा होती है।

**Mr. Abhinav Pathak**

M/s. Maruti Traders  
42/36A, Tripoliya, Batasha Mandi  
Chowk, Prayagraj-211003 (UP)  
**Mobile : 8318532078**

ड्राई स्टिक में धुआं कम और सुगंध ज्यादा होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि धूप में भी जेड ब्लैक ही नंबर वन है। 6 माह पहले कंपनी ने अरोमा मिक्स शुरू किया था, जो अब काफी चलने लगा

है और जल्द ही कई नए उत्पाद आने वाले हैं। उन्होंने बताया कि श्री इन वन, जिपर धूप, फंटासी धूप, चार्ली धूप और पाइनएप्पल धूप की मांग काफी बढ़ी है।

उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक के बनारस डीपो खुलने के बाद अब उन्हें वहीं से माल की आपूर्ति मिलती है और उनके काम का एरिया भी निर्धारित किया गया है। इससे पहले कानपुर से माल आया करता था। उन्होंने कहा कि बीते 1 वर्ष में जेड ब्लैक की बाजार में पकड़ सबसे ज्यादा बढ़ी है और सभी रेंज के उसके उत्पाद बिकते हैं। कंपनी के लिए क्या वह कोई संदेश देना चाहते हैं ? इस सवाल पर अभिनव पाठक ने कहा कि कंपनी जिस तरह लगातार नए-नए सुगंध और फ्लेवर बाजार में उतार रही है। वह करती रहे और हमको भी अपना सहयोग देती रहे। ताकि कंपनी के साथ ही हमारा भी कारोबार और परिवार फलता फूलता रहे। ■

परफ्यूम प्रिमियम, जिपर धूप, पाइनएप्पल धूप स्टिक की भी बहुत डिमांड है। धूप के 200 ग्राम के जिपर की काफी मांग है। कंपनी माल आपूर्ति की कभी कमी नहीं होने देती। कोरोना लॉकडाउन के समय निरंतर आपूर्ति जारी थी। उन्होंने बताया कि कंपनी इतनी अधिक रेंज है कि सभी का नाम नहीं बताया जा सकता उसके असंख्य उत्पाद हैं। प्रयागराज में टॉप 10 पर बिकने वाली अगरबत्तियों के सवाल पर उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक के बाद बालाजी, साइकिल, काशी, सच्चे साई व हरि दर्शन ब्रांड के एक-दो आइटम ही यहां चलते हैं। ऐसे में तुलना नहीं कर सकते।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की तुलना में धूप की मांग बढ़ी है। उसमें भी अब लोग ड्राई स्टिक ज्यादा चाहते हैं, क्योंकि गीली धूप में धुआं ज्यादा होता है और अधिकांश घरों में एसी होने से लोगों को दिक्कत होती है, जबकि



## अगरबत्ती-धूप कंपनियां गुणवत्ता व पैकेजिंग से ना करें समझौता -गौरव चौरसिया

**दे**श में बेतहाशा बढ़ रही महंगाई और अगरबत्ती व धूप उद्योग में कच्चे माल की बढ़ रही कीमतों के मद्देनजर अधिकांश कंपनियां कीमतें बढ़ाने के बजाय पैकेट के साइज और उत्पादों की गुणवत्ता कमजोर कर रही हैं। बनारस के गौरव ट्रेडर्स के प्रमुख गौरव चौरसिया ने कंपनियों को सुझाव दिया है कि वह कच्चे माल की बढ़ रही कीमतों को देखते हुए अपने ब्रांड के उत्पादों की कीमत बढ़ाएं, लेकिन गुणवत्ता से समझौता ना करें। सुगंध इंडिया से हुई एक बातचीत में उन्होंने कहा कि इधर कुछ माह से कुछ कंपनियों ने अपने उत्पादों की पैकेजिंग का साइज, वजन और गुणवत्ता में कमी की है, जिसके कारण उपभोक्ता उन उत्पादों से बचने लगे हैं। उन्होंने कहा कि ऐसी कुछ कंपनियां हैं, जिन्होंने गुणवत्ता से समझौता किया है। अपने पैकेट व पैकेजिंग का डिब्बा भी पतला किया है, जिससे रखने उठाने में वह पिचक जाता है। यही कारण है कि इधर 5-6 महीनों में कुछ कंपनियों के उत्पादों की बिक्री 100 से घटकर 20 प्रतिशत पर आ गई है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में गौरव चौरसिया ने बताया कि कई कंपनियों खास तौर पर जेड ब्लैक, कुबेर गोल्ड और अन्य ने अपने उत्पादों की कीमतें बढ़ाई हैं। फिर भी उनके उत्पादों की बिक्री में कमी नहीं आई है। उन्होंने कहा कि उपभोक्ता भी जानते हैं कि पेट्रोल, डीजल, गैस और तमाम तरह के कच्चे माल की कीमतें बढ़ी हैं। इसलिए वह भी मानसिक रूप से अधिक कीमत पर अच्छा उत्पाद खरीदने के लिए तैयार हैं। गौरव चौरसिया पढ़े लिखे व्यवसाई हैं और एमबीए करने के बाद हिंदुस्तान लीवर में 2 वर्ष तक इंटरशिप और मार्केटिंग की है। इसके बाद 2012 में इस कारोबार में आए हैं।

वह बताते हैं कि बाजार में घूमते-घूमते समझ में आया कि खुद अपना कारोबार करना चाहिए और उन्हें अगरबत्ती का कारोबार सबसे बेहतर लगा, क्योंकि यह ऐसा व्यापार है जिसमें एक बार थोड़ा पैसा भी लगाया, तो 2 वर्ष बाद ही सही वह वापस आता है और फिर भी उतना बाजार में बना रहता है। वर्ष 2012 में गौरव ट्रेडर्स की स्थापना की। शुरुआत में एक

मित्र से एक पेटी अगरबत्ती लेकर कारोबार शुरू किया। कन्नौज की एक कंपनी मोहर अगरबत्ती थी। एक पेटी का सैपल लेकर बाजार में गए और फिर लोगों से बात की और बिक्री होने लगी। सबसे पहले जिसने माल लिया था उसे आज भी सबसे अधिक कमीशन देता हूँ। उन्होंने बताया कि बाद में कुबेर के एसएम सर मिले और उन्होंने धूप का कारोबार करने के बारे में पूछा और कुछ माह बाद उन्होंने मुझे कुबेर का सुपर गोल्ड देना शुरू किया।

गौरव चौरसिया बनारस में बहुत सक्रिय ट्रेडर हैं। वह अपने सर्वेक्षण के आधार पर बताते हैं कि यहां अगरबत्ती और धूप दोनों का कारोबार लगभग बराबर है। अगरबत्ती का चलन इसलिए कम हुआ है, क्योंकि धार्मिक रूप से हिंदुओं में व्हाट्सएप ग्रुप के जरिए उसकी मनाही हो रही है। उन्होंने बताया कि इसके बावजूद बनारस में यदि 75 प्रतिशत अगरबत्ती बनती है, तो धूप 25 प्रतिशत होती है। बिक्री के तौर पर धूप 40 प्रतिशत और अगरबत्ती 60 प्रतिशत बिक रही है। उन्होंने बताया कि पूर्वांचल में सर्विस क्लास कम है। इसलिए 50 व 60 रुपए की

है, कुबेर धूप भी काफी चलती हैं। इधर बीच कुबेर गोल्ड का काम बहुत बढ़ा है। उन्होंने बताया कि वह पूर्वांचल में आजमगढ़, गाजीपुर, चंदौली, महाराजगंज, बलिया, रसड़ा सहित अगल-बगल के कस्बों तक आपूर्ति करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आजकल बाजार में नए परफ्यूम व सुगंध की मांग बढ़ी है और जेड ब्लैक इसमें तेजी से नए उत्पाद देता रहता है। फलों की सुगंध की मांग बढ़ी है। गुलाब, चंदन, बेला, मोगरा के बजाय इन दिनों परफ्यूम फ्लेवर की मांग हो रही है। गुगल और लोबान की भी मांग बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक का श्री इन वन और राकेट में अलग किस्म की सुगंध है। अमृता का शाही गुलाब एकदम अलग है। जेड ब्लैक के अलावा कुबेर, सच्चे साईं, क्लब, डेनिम, राकेट, मंगलदीप और जान्हवी भी अपनी बाजार बढ़ा रहे हैं। नये में सोमनाथ भी चलता है।



रेंज वाली अगरबत्ती का चलन कम है। यहां दुकानदार और मध्यम वर्ग के लोग ज्यादा हैं। इसलिए 10 से 15 रुपए का बाजार है और सबसे ज्यादा 10 रुपए वाले पैकेट की खपत है। उन्होंने कहा कि बिक्री का यहां सबसे आसान तरीका है कि उपभोक्ता को एक चम्मच या पेन भी स्कीम के तौर पर दे दो तो बिक्री 50 प्रतिशत बढ़ जाती है।

उन्होंने बताया कि धूप में यहां 5 रुपए का सेगमेंट ज्यादा चलता है, क्योंकि उसमें से एक टुकड़ा निकाल कर 2 मिनट के लिए धुआं करके लोग अपना पूजा पाठ कर लेते हैं या दुकानदार अपनी दुकान पर धूप दे लेता है। उन्होंने बताया कि यहां जेड ब्लैक की गीला धूप बहुत बिकती है और धूप स्टिक भी उनकी अच्छी चलती है। वैसे भी जेड ब्लैक धूप में नंबर एक है, लेकिन आने वाले समय में जेड ब्लैक पूरे पूर्वांचल में छा जाएगा। बनारस में सर्वाधिक बिकने वाली 10 अगरबत्तियों के सवाल पर उन्होंने कहा कि आईटीसी की मंगलदीप अपनी गुणवत्ता और साथ ही कंपनी के अन्य एफएमसीजी उत्पादों की बदौलत आगे है, साइकिल के पास मैं पावर बहुत है जिसके कारण पान की दुकानों पर भी साइकिल कि बिक्री

उन्होंने कहा कि सस्ते रेंज में कई अगरबत्ती आई हैं, लेकिन वह शहर में नहीं ग्रामीण क्षेत्रों में जरूर चलती हैं। उन्होंने बताया कि वह खुद बनारस में 790 काउंटर कवर करते हैं, जिससे बाजार की नब्ज पकड़ने और एक-एक सूचनाएं उन्हें मिलती रहती हैं। अधिकांश कंपनियां बनारस तक ही केंद्रित हैं।

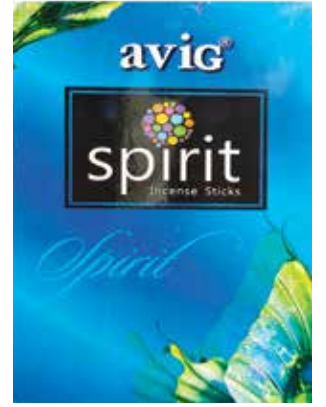
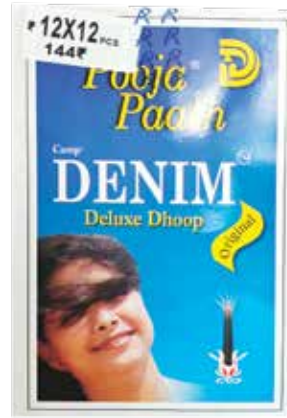
पूर्वांचल के दूसरे जिलों तक वह नहीं पहुंचती, क्योंकि बनारस में ही मंडी और डिस्ट्रीब्यूटर हैं। वह वहीं अपना ध्यान केंद्रित करती हैं। इसलिए पूर्वांचल में लोकल ब्रांड ज्यादा दिखाई देते हैं। बनारस में अगरबत्तियों का उत्पादन भी होता है और दुप्लीकेसी भी बहुत है। 10 वर्ष पहले यहां संदेश अगरबत्ती की 10 रुपए में 100 काडी मिलती थी, जिसका जबरदस्त बाजार था, लेकिन इन दिनों वह डाउन है। ■

**Mr. Deepak Chaurasia**  
M/s. Gaurav Traders  
D48/22 Misir Pokhra Varanasi-221010  
**Mobile : 9140881003, Whatsapp : 7275952364**



# बाजार से गायब हो जाएंगी 10 रुपए पैक की अगरबतियां -पीयूष अगरवाल





**अ**गरबत्ती उद्योग में हो रहे बड़े बदलावों को लेकर लखनऊ में कई कंपनियों की एसएस गोयल एजेंसी के पीयूष अगरवाल का कहना है कि कई कंपनियों ने अगरबत्ती के पैकेट का साइज और उसमें काड़ी की कमी कर दी है। इससे 10 रूपए वाले उपभोक्ता असंतुष्ट हो रहे हैं और ऐसा ही चलता रहा, तो आने वाले समय में 5 रु की तरह 10 और 20 रूपए के अगरबत्ती के पैकेट बाजार से गायब हो जाएंगे। गोयल एजेंसीज के पास एलाइड एजेंसी, एलाइड वर्क्स, शशि इंडस्ट्रीज, राजालक्ष्मी और अनंत इंडस्ट्रीज का सीएनएफ है। गोयल एजेंसी लखनऊ के अलावा बनारस, सुल्तानपुर, अमेठी, सीतापुर, मलिहाबाद सहित आधे उत्तर प्रदेश में आपूर्ति करती है। 'सुगंध इंडिया' से एक बातचीत में गोयल ने कहा कि यह कारोबार उनके पिता ने खड़ा किया था और आज वह 130 वितरकों की मदद से आधे उत्तर प्रदेश में विभिन्न अगरबत्ती कंपनियों के उत्पादों का वितरण करते हैं। उनके अनुसार यहां डेनिम, मंगलदीप व जेड ब्लैक की बाजार में अच्छी पकड़ है और वह स्वयं डेनिम का काम करते हैं। तिरंगा अगरबत्ती का भी बाजार यहां ठीक है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उत्तर प्रदेश के बाजार में कहीं धूप और कहीं अगरबत्ती की मांग है। जैसे बनारस में अगरबत्ती ज्यादा चलती है, लेकिन पूरे प्रदेश में धूप की मांग अधिक है। एक अनुमान के अनुसार 60 प्रतिशत धूप और 40 प्रतिशत में अगरबत्तियों का चलन है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अब देशभर में अनगिनत अगरबत्ती कंपनियां आ गई हैं और हर समय कुछ न कुछ नया उत्पाद आता रहता है। बस फ्लेवर का खेल होता है, जिससे ब्रांडेड कंपनियों के अधिकांश उत्पाद चलते रहते हैं। उन्होंने कहा कि यह अलग बात है कि उपभोक्ताओं की अलग-अलग पसंद होती है। जैसे कोई मोगरा, चंपा, चमेली और इंटिमेट की सुगंध पसंद करता है, तो कोई अगर पसंद करता है। उन्होंने बताया कि डेनिम धूप की लखनऊ में लगभग 40 प्रतिशत मांग है। अगरबत्तियों में जेड ब्लैक भी इतना ही चलता है। इसके अलावा मंगलदीप का भी अच्छा बाजार है। चूंकि आईटीसी का नियम है कि उसका कोई भी माल खरीदने पर उसे

मंगलदीप लेना ही होगा। इसलिए भी वह बाजार में टिका है। उन्होंने बताया कि वितरण के काम के लिए कंपनियां सेल्समैन भी देती हैं। मुख्यतः वही काम करते हैं और उनके इलाके आपस में बंटे होते हैं।

पीयूष अगरवाल ने एक सवाल के जवाब में कहा कि एक समय बाजार में माजा और डेनिम ही मुख्य उत्पाद थे, लेकिन अब प्रतियोगिता बढ़ी है। ऐसे में नए ब्रांड और उनके उत्पादों को आने में अधिक कठिनाई है, क्योंकि कड़ी प्रतियोगिता होने के कारण नई कंपनियों को महीनों का उधार देना होता है और यदि माल नहीं बिका तो उसकी वापसी भी करनी पड़ती है। उद्योग में हो रहे बदलावों पर उन्होंने कहा कि इधर बीच एक वर्ष से कोई स्क्रीम नहीं आई है। बल्कि अब कंपनियां पैकेट का साइज छोटा कर रही हैं और उसमें काड़ी भी कम कर रही हैं। इसलिए बिक्री में कुछ कमी आई है। पहले पांच रूपए के पैकेट में 12-13 काड़ी अगरबत्ती आती थी।

अब 10 रूपए वाले पैकेट में 12-13 अगरबत्ती होती है। पैकेट का साइज भी छोटा कर दिया गया है, जिस पर उपभोक्ता कहते हैं कि यह तो 5 रु वाला पैकेट है। उन्होंने कहा कि ऐसा ही चलता रहा तो 5 रु की तरह 10 रूपए का भी मार्केट समाप्त हो जाएगा। उन्होंने बताया कि 5 रु का पैकेट खत्म होने में 4-5 साल लगे थे। अभी 10 रु की बिक्री चल रही है, जब तक कंपनियां देती रहेंगी बेचते रहेंगे, लेकिन उपभोक्ता उसे पसंद नहीं कर रहे हैं। ■

**Mr. Piyush Agarwal**  
M/s. Goyal Agencies  
129, Timber Market, Rakabganj Lucknow-226002  
Ph.: Shop 2252121, Resi. 2266232

# कानपुर में अगरबत्ती से ज्यादा चलती है धूप व कोन स्टिक -नितिन गुप्ता



**Mr. Nitin Gupta**  
M/s. Tulsi Industries  
52/11, Shakkarpatti,  
Kanpur-208 001 (UP)  
Ph.: 09935447727

**का**नपुर के तुलसी एजेंसी के प्रमुख नितिन गुप्ता के अनुसार यहां अगरबत्ती का बहुत अधिक चलन नहीं है। बल्कि यहां धूप और कोन स्टिक का प्रचलन अधिक है। उन्होंने कहा कि यदि पूरे बाजार के बारे में कहा जाए तो अगरबत्ती सिर्फ 40 प्रतिशत चलती है। शेष 60 प्रतिशत धूप और कोन का बाजार है। 'सुगंध इंडिया' से बातचीत में उन्होंने कहा कि कानपुर शहर में तिरंगा का 10 रु वाला पैक सबसे ज्यादा चलता है। इसकी वजह बताते हुए वह कहते हैं कि उसकी क्वालिटी में दम है और स्कीम भी है। इसलिए दुकानदार और उपभोक्ता दोनों को पसंद है। तिरंगा में 6 दर्जन के बैग की स्कीम चलती है और क्वालिटी तो उन्होंने जो पहले दिन दी थी, वही गुणवत्ता आज भी बनी हुई है। यही कारण है कि बीते 10-12 वर्षों से यहां तिरंगा ही नंबर वन पर है। धूप में भी तिरंगा की ड्राई स्टिक सबसे ज्यादा चलती है। उन्होंने बताया कि तिरंगा के प्रीमियम क्वालिटी में भी कई उत्पाद हैं और उसकी ड्राई स्टिक भी बहुत चलती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कानपुर में मुंबई की सत्या, बेंगलोर की बिग बेल, हेम और ग्रहशांति का भी काफी अच्छा बाजार है। तिरंगा के बाद सत्या और प्रीमियम में जेड ब्लैक का अच्छा बाजार है। उन्होंने कहा कि दो-तीन वर्षों से बंगलुरु की सुपर-7 की अच्छी पकड़ बनी है, जो 15 रूपए की एमआरपी में है लेकिन 10 रु में बिकती है। उसके छह फ्लेवर हैं, जिसमें लेवेंडर, मोगरा, चंदन, रजनीगंधा और केवड़ा हैं। उन्होंने बताया कि तिरंगा में 12 डिब्बे में 12 अलग-अलग खुशबू होती है।

साथ ही 12 डिब्बे के साथ कंपनी बैग भी देती है, जो 12 सौ रूपए का पड़ता है। वहीं देव दर्शन के 12 डिब्बे में केवल 6 खुशबू ही होती है। अगरबत्ती और धूप बाजार पर नितिन गुप्ता का मानना है कि इस उद्योग में रोज कई कंपनियां आती हैं और कुछ समय बाद गायब हो जाती हैं। उसमें से कुछ ही टिकती हैं। ऐसे में जो कंपनियां उपभोक्ताओं के लिए गुणवत्ता और वितरकों को फायदा दे पाती हैं वही टिकती हैं। ■



## मीडियम अगारबत्तियों का बाजार है बनारस: श्रीनिवास गुप्ता

**ब**नारस भगवान शंकर की महानगरी है जिसके रक्षक या कोतवाल काल भैरव माने जाते हैं। इसलिए देश विदेश से तीर्थयात्री और पर्यटक यहां वर्ष भर आते रहते हैं, लेकिन गर्मी के मौसम में बाहर से आने वाले लोगों की संख्या कम हो जाती है। यही कारण है कि गर्म मौसम और त्यौहार ना होने के कारण धूप और अगारबत्तियों का भी बाजार थोड़ा ठंडा है। बनारस के प्रमुख धूप और अगारबत्ती उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूटर श्रीनिवास गुप्ता ने 'सुगंध इंडिया' से बातचीत में बताया कि यहां अगारबत्तियों का मीडियम मार्केट है। आमतौर पर 10 रूपए की कीमत वाली अगारबत्ती ज्यादा बिकती है, लेकिन 20 और 50 रूपए का भी यहां अच्छा मार्केट है। इस तरह बनारस मीडियम रेंज का मार्केट है, लेकिन सस्ते से लेकर प्रीमियम रेंज की धूप और अगारबत्तियों की मांग लगातार बनी रहती है। श्रीनिवास गुप्ता के पास सच्चे साईं, संदेश, स्पर्श, पूजा फ्रेगरेंस, हरिमोहन, शगुन इंसेंस, श्री वेंकटेश्वर फ्रेगरेंस, के आर विश्वनाथ अगारबत्ती वर्क्स और रथनाम अगारबत्ती का काम है। उन्होंने बताया कि बनारस में साइकिल और जेड ब्लैक जैसे ब्रांड भी खूब चलते हैं। बनारस में चलने वाले 10 बड़े ब्रांड संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक, डेनिम, पोषक, दर्शन, साइकिल, आईटीसी, श्रीनिवास सुगंधालय, हरिओम फ्रेगरेंस और कन्नौज का दीप सागर ब्रांड काफी चलता है। अगारबत्तियों के वितरण संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उनके पास सेल्समैन हैं, जो दुकानों पर जाकर ऑर्डर लाते हैं और बड़े ऑर्डर लेने वह स्वयं जाते हैं अथवा दुकानदार भी आते हैं। बनारस के आसपास के इलाकों में भी वह सप्लाई करते हैं।

उन्होंने बताया कि यहां अगारबत्ती की मांग ज्यादा है। धूप की मांग काफी कम है, लेकिन धूप में जेड ब्लैक नंबर 1 है। इसके अलावा डेनिम, तिरुपति इंडस्ट्रीज का काशी, आरगिपट और कुबेर आदि ब्रांड चलते हैं। देव दर्शन, हरी दर्शन भी चलता है। कन्नौज के राठौर की गीली और सुखी धूप का भी चलन है। उन्होंने कहा कि सबसे बड़ी बात यह है कि जिस डिस्ट्रीब्यूटर के पास हाकर ज्यादा हैं वही माल ज्यादा भेज पाता है। कंपनियां डिस्ट्रीब्यूटर

नियुक्त कर चली जाती हैं, लेकिन बाजार तक पहुंचाने का काम वितरक करते हैं। बनारस में कई कंपनियों के डिपो हैं। अब तिरुपति ने भी डिपो बनाया है। उन्होंने शहर के अंदर ही इलाके के हिसाब से भी वितरक नियुक्त किए हैं। कच्चे माल की महंगाई के कारण अगारबत्ती और धूप की लागत और कीमतों से बढ़ रही कठिनाई संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि 10 रु वाले पैकेट पर एक, दो या तीन रूपए नहीं बढ़ा सकते, क्योंकि इससे खुदरा पैसे की दिक्रत आएगी और बहुत ज्यादा कीमत भी नहीं बढ़ाई जा सकती। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि तिरुपति के सभी ब्रांड बहुत अच्छे हैं और उसकी क्वालिटी नंबर 1 है, लेकिन बाजार में कंपटीशन बहुत है। काशी, चांस, सच्चे साईं के धूप को लोग पसंद करते हैं।

एक वितरक के रूप में होने वाली कठिनाई पर उन्होंने कहा कि कुछ कंपनियां वितरकों के अलावा दूसरे लोगों को सस्ते में माल दे देती हैं, जो हमारे इलाके में माल डंप कर देते हैं। इससे कीमत और बिक्री को लेकर समस्या हो जाती है और डिस्ट्रीब्यूटर अपना टारगेट पूरा नहीं कर पाता। कंपनियां बिक्री बढ़ाने के चक्कर में ऐसा करती हैं, लेकिन इससे बेहतर तरीका यह है कि वो डिस्ट्रीब्यूटर के साथ बैठकर बिक्री बढ़ाने पर चर्चा करें। उन्होंने कहा कि काशी विश्वनाथ मंदिर के आसपास सभी तरह के ब्रांड चलते हैं। वैसे भी मंदिर में अगारबत्ती जलाने पर मनाही है। लोग घरों में ही या अपने दुकानों पर जलाते हैं। कोरोना संकट के कारण लोगों की माल खरीदने की ताकत कमजोर हुई है। कोविड का अभी भी बाजार पर असर है। खासतौर पर प्रीमियम ब्रांड की मांग ज्यादा घटी है। ■

**K. Srinivas Gupta**

M/s. Ramnivas & Co.

N-15/1, A-5 Sudamapur, Varanasi-221010 (UP)

Ph.: +91-9415228595, +91-9506119999



# औद्योगिक क्रांति में सुगंध उद्योग में भी नई सोच व तकनीक जरूरी -सागर सूरी

इसिप्का, फ्रांस से सुगंध और बिजनेस मेनेजमेंट की पढ़ाई करके आए आर एस फ्रेगरेंस के निदेशक सागर सूरी का मानना है कि देश में इस वक्त औद्योगिक क्रांति हो रही है। ऐसे में सुगंध उद्योग में भी नई सोच, नई तकनीक को लाना जरूरी है और कंपनी इस दिशा में तेजी से काम कर रही है। 'सुगंध इंडिया' से एक खास बातचीत में उन्होंने कहा कि इस समय हमको अवसर मिला है, खुद को साबित करने का, क्योंकि 2 वर्ष पूर्व परफ्यूम उद्योग को इतना महत्व नहीं मिला था, जितना आज है। आर एस फ्रेगरेंस 500-600 उत्पाद तैयार करता है, जिसमें कई प्रोडक्ट मुख्यतः लक्ष्य, भारतवासी, क्लासिक परफ्यूम, ला-रोज, वाइल्ड रोज आदि अगर्बत्तियों में इस्तेमाल होते हैं हैं। कंपनी का सबसे बड़ा प्लांट लखनऊ के देवा रोड पर है, जिसकी 3-4 टन माल उत्पादन की क्षमता है।

# ‘सु

गंध इंडिया’ से बातचीत में उन्होंने कहा कि परफ्यूम मूलतः एक लगजरी उत्पाद है। फ्रांस और यूरोपियन देशों में सुगंध की एक संस्कृति रही है। यही कारण

है कि भारत में फाइन फ्रेगरेंस, फ्रेंच परफ्यूम और यूरोपियन परफ्यूमरी का आयात होता रहा है, क्योंकि वहां की सोच, संस्कृति और तकनीक एडवांस है। मौजूदा दौर में इत्र और परफ्यूम ही नहीं साबुन, तेल और अगरबत्ती में भी नई तरह की सुगंधियों का चलन बढ़ा है। इस उद्योग में आने की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि वह अपने पारिवारिक उद्योग को आगे बढ़ाने की जिम्मेदारी के साथ इस क्षेत्र में आए हैं। क्षेत्र 2 वर्ष तक फ्रांस में फ्रेगरेंस से संबंधित पढ़ाई करके आए सागर सूरी ने कहा कि कंपनी का मुख्य जोर अगरबत्ती को लेकर है। इस क्षेत्र में हमेशा नए बदलाव होते रहते हैं और वह लगातार इस कोशिश में है कि बाजार में कैसे नई फ्लेवर की सुगंध लाएं। इसके लिए निरंतर आरएंडडी सक्रिय रहता है। उन्होंने कहा कि बदलाव केवल अगरबत्ती उद्योग में ही नहीं बल्कि हर क्षेत्र में होता है, क्योंकि आज का युवा नई सोच के साथ बढ़ रहा है। वह निरंतर नया, बड़ा और अच्छा करने का उद्देश्य रखता है और कंपनी की भी यही सोच है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि फ्रेगरेंस आमतौर पर उपभोक्ताओं के मूड पर निर्भर करता है। भले ही हम कहें कि परंपरागत सुगंध सदाबहार हैं, लेकिन उपभोक्ता हमेशा कुछ माह बाद कुछ नया चाहता है। अगरबत्ती उद्योग में पहले बेला, चमेली, गुलाब, चंदन की परंपरागत सुगंधियां थीं। आज विदेशों खास तौर पर यूरोपियन परफ्यूमरी की मांग बढ़ रही है, क्योंकि लोग नयापन चाहते हैं। उन्होंने कहा कि भारत बहुत बड़ा देश है, जहां कई राज्य हैं। बड़ी आबादी है और विभिन्न संस्कृतियां हैं। ऐसे विविधताओं वाले देश में यह मानना कि एक ही अगरबत्ती की सुगंध पूरे देश में महकेगी यह संभव नहीं है। हर राज्य की अपनी संस्कृति, भाषा, रहन-सहन, खानपान की ही तरह सुगंध की भी अलग पसंद है। उत्तर भारत में जो पसंद किया जाता है, वह दक्षिण भारत में नहीं चलता, जो पश्चिम के लोग चाहते हैं पूरब में नहीं चलता। सबके टेस्ट और मूड अलग हैं। राजस्थान में आज भी परंपरागत चीजें पसंद की जाती हैं, लेकिन दिल्ली, मुंबई में प्रीमियम और ब्रांडेड उत्पादों की मांग है।

उद्योग में फलों की सुगंध जैसे पाइनएप्पल आदि की मांग बढ़ने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि इसकी मुख्य वजह है यह कि यूरोप व फ्रांस का अलग टेस्ट है और वहां की सुगंधियों में लोगों को



नयापन मिलता है, क्योंकि वहां सुगंध फैशन से जुड़ी है। अर्थात उसमें निरंतर बदलाव होता है। वहां के उत्पाद भी देश में आते हैं। इसलिए भारत में भी लोग बदल रहे हैं। पहले भारत में फ्रेगरेंस का मतलब प्राकृतिक इत्र व अतर से होता था। अब फ्रेगरेंस फैशन सिंबल माना जाता है, जो निरंतर बदलता है। हालांकि ट्रेडिशनल सुगंध सदाबहार हैं, लेकिन एक आदमी जिस तरह एक ही तरह का खाना, कपड़ा व रंग का इस्तेमाल करने और एक ही फिल्म देखने से बोर हो जाता है। उसी तरह सुगंध में भी लोगों को बदलाव चाहिए, क्योंकि कुछ समय बाद लोगों का मूड बदल जाता है। ऐसे में कंपनियां भी लोगों की जरूरत के मुताबिक बदलाव करती रहेंगी, तो अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बेहतर होता जाएगा।

देश में महंगाई और कच्चे माल की कमी संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि भारत की आर्थिक नीतियों में क्रांतिकारी बदलाव हो रहे हैं। लोगों की सोच बदल रही है। मांग बदल गई है। ईंधन से लेकर सूचना तकनीक में भारी बदलाव हुआ है। ऐसे में आज कच्चे माल की कमी इसलिए है, क्योंकि फ्रेगरेंस की जितनी मांग है उसके अनुरूप कच्चे माल की उपलब्धता नहीं है। देश की जरूरत पहले आयात पर निर्भर थी, जब तक हम आयात पर

निर्भर रहेंगे समस्या बनी रहेगी, लेकिन अब धीरे-धीरे बदलाव हो रहा है और मल्टीनेशनल कंपनियों पर निर्भरता कम हो रही है। 10-12 बरसों से विदेशी कंपनियां जैसे ओरिएंटल एरोमेटिक, आर्गेनिका, प्रिवी आदि काम कर रही हैं। पहले चीन पर निर्भरता थी, लेकिन कोरोना संकट के कारण कच्चे माल की ज्यादा कमी हुई है, जो जल्दी ठीक हो जाएगी।

आर एस फ्रेगरेंस के विकास और भविष्य की रणनीति संबंधी सवाल पर सागर सूरी ने बताया कि उन्होंने स्टेट ऑफ द आर्ट सॉफ्टवेयर तैयार करवाया है जिसके कंपनी के सभी फॉर्मूला, इन्वेंट्री, कस्टमर, लीड्स, का प्रबंधन हो रहा है और निश्चित तौर पर इन कदमों से हमारी कंपनी का भविष्य अन्य लोगों की तुलना में ज्यादा बेहतर होगा। उन्होंने कहा कि हमारी क्षमता बहुत अधिक है। हमारे यहां पढ़े-लिखे लोग हैं। आईआईटी और आईआईएम शिक्षित लोगों की बड़ी संख्या है। पर्याप्त संसाधन और बड़ा बाजार है। ऐसे में मुझे भरोसा है कि हम जल्द ही कच्चे माल की कमी से उबर जाएंगे। इस क्षेत्र में देश को आत्मनिर्भर बनाने के लिए कई कंपनियों ने रा मटेरियल बनाना शुरू किया है। इस समय हमको अवसर मिला है कि खुद को साबित करें क्योंकि आर्थिक और औद्योगिक नीतियों में बड़े बदलाव हो रहे हैं। ■



# सरकार तय कर रही है अगरबत्ती उद्योग के लिए मानक

» 6 माह में लागू होंगे नए नियम: योगेश दुबे अध्यक्ष एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन  
» अगरबत्ती का साइज, पैकिंग और मटेरियल की देनी होगी जानकारी

**पा**न मसाला और गुटखा उद्योग की तरह अब सरकार अगरबत्ती उद्योग के लिए भी मानक तय करने जा रही है, क्योंकि सरकार अगरबत्ती और धूप में मानव स्वास्थ्य के लिए हानिकारक तत्वों, केमिकल व सस्ते कच्चे माल के उपयोग को बंद करना चाहती है। सरकार हर्बल, प्राकृतिक तत्वों और अरोमा उत्पादों के चलन को बढ़ाना चाहती है। ताकि भारत में बनने वाली अगरबत्तियों का निर्यात भी किया जा सके। एसेंशियल आयल एसोसिएशन के अध्यक्ष और राकेश संदल इंडस्ट्री के सीईओ योगेश दुबे ने 'सुगंध इंडिया' के साथ हुई खास बातचीत में यह खुलासा किया है। उन्होंने बताया कि केंद्रीय उपभोक्ता मामलों खाद्य एवं सार्वजनिक वितरण मंत्रालय के तहत काम करने वाले ब्यूरो आफ स्टैंडर्ड (बीआईएस) के तत्वाधान में गठित अगरबत्ती उद्योग से संबंधित कमेटी में इस दिशा में तेजी से काम हो रहा है। कमेटी में एसेंशियल आयल एसोसिएशन प्रतिनिधि के तौर पर वह

स्वयं उसमें शामिल हैं। कन्नौज के सुगंध एवं सुरस विकास केंद्र (एफएफडीसी) के शक्ति शुक्ला, अगरबत्ती एसोसिएशन के प्रतिनिधि, देहरादून रिसर्च इंस्टिट्यूट के साइंटिस्ट और अन्य संबंधित पक्षों के प्रतिनिधि सदस्य हैं।

'सुगंध इंडिया' से बातचीत में राकेश संदल इंडस्ट्रीज के प्रमुख योगेश दुबे ने कहा कि आने वाला वक्त नेचुरल सुगंध, प्राकृतिक तत्वों और हर्बल उत्पादों से बनी अगरबत्तियों का होगा। इस दिशा में अगले कुछ महीनों में सरकार जल्द ही नए मानक से संबंधित दिशा निर्देश जारी करेगी। मानक के तहत केमिकल व बंबू स्टिक कैसे हों और उनका इस्तेमाल किस अनुपात में किया जाए तय होगा। उन्होंने कहा कि जिस तरह पान मसाला व गुटखा उद्योग में अराजकता थी, पहले 50 पैसे और 1-2 रूपए के पाउच बिकते थे, जिनमें क्वालिटी नहीं थी और उनके बारे में कहा जाने लगा कि उससे कैंसर होता है। इसके बाद सरकार ने उस पर अंकुश लगाया। आज स्थिति यह है कि

पान मसाला बिक रहा है, लेकिन उसमें अच्छी और स्टैंडर्ड कंपनियां हैं, जो गुणवत्ता का ध्यान रखती हैं और रिसर्च भी करती हैं। आज उन्हीं के उत्पाद बाजार में चल रहे हैं।

उन्होंने 'सुगंध इंडिया' से उल्टा सवाल किया कि बताइए 10 और 15 रूपए वाले अगरबत्ती के पैकेट में क्या शुद्ध, हर्बल और प्राकृतिक कच्चे माल का इस्तेमाल किया जा सकता है? वह शुद्ध और मानव स्वास्थ्य के लिए लाभदायक अगरबत्ती का निर्माण कैसे कर सकती हैं? ऐसे में आने वाले समय में भी बीआईएस अगरबत्ती पैकेट की साइज, कच्चे माल की क्वालिटी, सुगंध की गुणवत्ता और निर्माण में इस्तेमाल हुए कच्चे माल की जानकारी लिखने का प्रावधान करने जा रही है। बीआईएस अगरबत्ती व धूप से संबंधित पूरे मानक तय करेगी, जिसमें मुख्य रूप से यह ध्यान दिया जाएगा कि वह मानव के लिए हानिकारक ना हो। अब हर्बल के नाम पर कोई खिलवाड़ नहीं कर सकता। नरेंद्र मोदी सरकार खाने-पीने कि हर वस्तुओं की जांच



करा रही है। इसी तरह अगरबत्ती उद्योग में क्या बना रहे हैं? क्या बेच रहे हैं? इसकी पूरी निगरानी की जाएगी।

उन्होंने बताया कि इत्र और परफ्यूम उद्योग के लिए देश में 1965 के कानून का पैरामीटर चल रहा है। उसकी भी समीक्षा की जा रही है। उस समय जांच का कोई प्रावधान नहीं था और न ही जांच के लिए मशीनें थीं। अब इसका इंतजाम किया जा रहा है। यदि कोई केवड़ा और शमामा बना रहा है, तो उसे वास्तव में वही बनाना होगा। तभी वह बाजार में बिक सकेगा। उन्होंने बताया कि पहले एगमार्क का नियम था। बीआईएस का जमाना है और हर चीज की जांच का नियम बनाया जा रहा है। उन्होंने बताया कि उनका अंदाजा है कि यह सब कुछ 6 माह में शुरू हो जाएगा। कोई भी अपने उत्पाद का एक्सपोर्ट करने जाएगा, तो उसे सब कुछ चेक कराना होगा। अन्यथा विदेशों में उसका सामान उतर ही नहीं सकेगा।

'सुगंध इंडिया' के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आज ऐसी बहुत सी अगरबत्तियां हैं जिन्हें जलाया जाए तो लोगों को सर दर्द या समस्या होने लगती है, क्योंकि जितने भी सस्ते केमिकल बेचे जा रहे हैं, वह उसमें इस्तेमाल होते हैं। इसलिए यह भी देखा जाएगा कि अगरबत्ती में यदि गुलाब, केवड़ा, चंदन पाउडर का उपयोग होता है, तो इनके मिश्रण का उपयोग करने से कोई हानि तो नहीं है। साथ ही उनका कितना प्रतिशत का मिश्रण किया जाए। अगरबत्तियों की लंबाई और मोटाई भी निश्चित होगी और इसी आधार पर मटेरियल का

प्रतिशत तय होगा। अगरबत्ती बनाने में यदि चंदन व अगर जैसी सुगंधित लकड़ियों का प्रयोग हो रहा है, तो उसके मानक तय होंगे। उन्होंने कहा कि एक अनुमान के अनुसार 95 प्रतिशत केमिकल अच्छी गुणवत्ता वाले नहीं हैं। इसके लिए किसी भी चीज का परसेंटेज मापने वाला पीपीएम जो पार्टिकल की जांच करता है उसमें पीएम देखते हैं। दवाओं में पीपीटी की जांच होती है। इत्र उद्योग के लिए वह फार्मूला लगाया जा रहा है। इन सबकी जांच करने के लिए 4 से 5 करोड़ रुपए की मशीनें आती हैं। ऐसे में उद्योग में सब लोग इसे नहीं लगा सकेंगे। इस तरह बाजार में 95 से 97 प्रतिशत उत्पाद मानव स्वास्थ्य के लिए हानिकारक हैं। उन्होंने उदाहरण देते हुए कहा कि एक समय मच्छर भगाने के लिए कोइल आती थी, उसको जलाने पर लोगों को दिक्कत होती थी, लेकिन सरकार ने सख्ती की तो उन्होंने बदलाव किया और अब वह समस्या खत्म हो गई।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पहले कानून में जांच का कोई नियम नहीं था। इसलिए लोग अगरबत्ती बनाते जा रहे हैं और बेचते जा रहे हैं, लेकिन अब यह नहीं चलेगा। चारकोल का इस्तेमाल होगा कि नहीं, बांस का इस्तेमाल होगा कि नहीं, यह सब कुछ तय किया जा रहा है। यह नहीं कि चारकोल की जगह और कुछ इस्तेमाल किया जाय। यही कारण है कि बांस का इंपोर्ट बंद कर दिया गया है। कम गुणवत्ता वाली अगरबत्तियों को बाजार से बाहर करने के लिए सरकार पूरी तरह सफाई के मोड पर है। अच्छी गुणवत्ता वाले उत्पाद बचेंगे और कचरा बनाने वाले साफ हो जाएंगे। उन्होंने कहा कि लोग अच्छी गुणवत्ता के उत्पाद की लागत जनता नहीं दे पाएगी जैसे सवाल उठाते हैं, लेकिन यह गलत साबित हुआ है। पान मसाला उद्योग में सफाई के बाद अब अच्छे उत्पाद बाजार में हैं और लोग उसे खरीद भी रहे हैं। इसी तरह अगरबत्ती उद्योग में भी अच्छी गुणवत्ता वाले उत्पाद चलते रहेंगे। अब लोग स्वास्थ्य को लेकर जागरूक हैं। इसलिए वह ज्यादा पैसा देकर अच्छी चीज खरीदना चाहते हैं।

योगेश दुबे ने बताया कि स्वयं प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी भी इसके पीछे पड़ गए हैं कि देश में कुछ भी खराब उत्पाद ना बिकने पाए। इसीलिए उन्होंने अरोमा मिशन 5 वर्ष पहले शुरू कर दिया था। संबंध में पूरी एक वेबसाइट है और मेरी जानकारी है कि प्रधानमंत्री खुद उसको देखते हैं। अब तक वह करोड़ों रुपए खर्च कर चुके हैं और किसानों को भी प्रोत्साहित कर रहे हैं कि वह अरोमा के लिए जड़ी-बूटी और हर्बल उत्पादों की खेती शुरू करें और परंपरागत खेती बंद करें। इससे किसानों को भी 4 गुना ज्यादा फायदा होगा। उन्होंने बताया कि प्रधानमंत्री ने अब तक 40 करोड़ रुपए अरोमा पर

खर्च किए हैं। प्रधानमंत्री के ही निर्देश पर आयूरोमा पार्क बना है, जिसकी प्लानिंग हो रही है। पूरा एक ग्रुप इस पर काम कर रहा है। उन्होंने बताया कि जिस समय वह 'सुगंध इंडिया' से बात कर रहे हैं, इस समय भी ग्रुप की एक मीटिंग चल रही है। इसमें जम्मू के ट्रिपल आईटी को शामिल किया गया है और सभी संबंधित समूहों से भी सलाह ली जा रही है। 'सुगंध इंडिया' के इस सवाल पर कि क्या 10 और 15 रुपए के अगरबत्ती के पैकेट बिकने बंद हो जाएंगे? इस पर उन्होंने कहा कि जरूर जब सुगंध और उत्पाद की गुणवत्ता पर बात होगी, तो वह इस कीमत पर नहीं दे पाएंगे, क्योंकि इतने ही रुपए में उन्हें सुगंधित अगरबत्ती देना है और पैकेट की शानदार पैकेजिंग भी करनी है। इसलिए दो नंबर का धंधा करने का जमाना चला जाएगा और सरकार ने नए नियम में धरपकड़ का पूरा इंतजाम किया है। उन्होंने बताया कि अभी नेचुरल और सिंथेटिक सुगंध दोनों तरह के उत्पाद चल रहे हैं और अधिकांश कंपनियां कोई आरएंडडी नहीं करती हैं, लेकिन अब यह करना पड़ेगा। अब वही उद्योग चलेंगे, जो जनता की जरूरत और उनके स्वास्थ्य की चिंता करेगा। उन्होंने उदाहरण देते हुए कहा कि घड़ी वाशिंग पाउडर ने निरमा को सिर्फ अपनी क्वालिटी के दम पर पछाड़ दिया। उन्होंने बताया कि उसके मालिक उनके मित्र हैं और पूछे जाने पर उन्होंने बताया कि रिसर्च के लिए दर्जनों मशीनें लगाई हैं। उन्होंने बताया था कि वह नो प्रॉफिट नो लॉस पर धंधा करते हैं। यह पूछने पर कि फिर मुनाफा कैसे होता है, तो उन्होंने बताया कि उनके ब्रांड की वैल्यू हो गई है और वह कच्चा माल खरीदते समय बाजार से कम भाव पर खरीद करते हैं और उससे मुनाफा लेते हैं।

एसेंशियल आयल एसोसिएशन के अध्यक्ष ने कहा कि क्वालिटी से बढ़कर कोई चीज नहीं होती। पैकेजिंग की चमक-दमक से ज्यादा जरूरी है कि उत्पाद सही हों। पैकेजिंग भी अच्छी होनी चाहिए, लेकिन यह नहीं कि अगरबत्ती जलाएं, तो उससे स्वास्थ्य को नुकसान हो। आज जेड ब्लैक और साइकिल जैसी कंपनियां अच्छे उत्पाद दे रही हैं। खास तौर पर बैंगलोर में बहुत ही हाई क्वालिटी के उत्पाद बनते हैं। ऐसे में आज नहीं तो कल गुणवत्ता की ही कीमत होगी। उन्होंने कहा कि विदेशों में वही अगरबत्ती जा सकेंगी, जो सभी मानकों पर खरा उतरेगी। सस्ता और कम गुणवत्ता वाले उत्पाद बनाने वाली कंपनियां निर्यात के बारे में सोच भी नहीं सकेंगी। उन्होंने बताया कि इस संदर्भ में इंदौर में एक प्रदर्शनी लगने वाली है, जिसमें अगरबत्ती उद्योग से संबंधित सभी प्रमुख हस्तियां शामिल होगी। जेड ब्लैक के अंकित अग्रवाल और साइकिल ब्रांड के अर्जुन रंगा भी अपना स्टॉल लगाने को सहमत हुए हैं। ■



# देश की मिट्टी की सुगंध 27 देशों में फैला रहा आयूरोमा -अनुराग कटियार

**दे**श ही नहीं विदेशों में भी आयूरोमा एक लोकप्रिय उद्यम बन गया है। कृषक पृष्ठभूमि लेकिन उच्च तकनीकी शिक्षा से युक्त परिवार के काम को आज दुनिया नेचुरल इत्र, एसेंशियल ऑयल और ऑर्गेनिक तेलों की वजह से सराह रही है। कंपनी ने अपनी इस विकास यात्रा में किसानों को भी जोड़ा है और कई राज्यों के किसान लाभान्वित हो रहे हैं। 'सुगंध इंडिया' ने आयूरोमा के सीईओ अनुराग कटियार से इस विकास यात्रा पर विस्तृत चर्चा की, जो इस प्रकार है-





आज आयूरोमा इंडस्ट्री का बड़ा नाम है। देश में ही नहीं विदेशों में भी उसकी खास पहचान बनी है। इस उद्योग में आने की क्या वजह थी और उसकी प्रेरणा कहां से मिली ?

मैं एक किसान परिवार से हूँ और मेरे पिता बीएससी एग्रीकल्चर और एमए अर्थशास्त्र से रहे हैं। कृषक पृष्ठभूमि से होने के कारण नई किस्म की खेती को लेकर पहले से रूचि थी। इसलिए सबसे पहले फूलों की खेती से काम शुरू किया। एरोमेटिक के काम की शुरुआत हॉर्टिकल्चर के काम से शुरू की। इसी समय एक सरकारी प्रोजेक्ट मिला था, जिस पर काम शुरू किया, लेकिन इसमें कई दिक्कतें सामने आईं। उस समय मार्केटिंग और क्वालिटी कंट्रोल एक बड़ी समस्या थी। धीरे-धीरे हमने सभी समस्याओं का समाधान निकाला और बाजार विकसित किया। फिर मेरे चाचा जी ने वैज्ञानिक डॉक्टर प्रबल सिंह से बात की और उन्होंने बहुत सारे रास्ते बताए। सबसे पहले किसानों को तैयार किया गया कि वो खेती के नए रास्ते अपनाएं। इस तरह पूरी एक चेन बनाई। ताकि बड़े पैमाने पर उत्पादन हो सके।

**कंपनी के हॉर्टिकल्चर से एरोमेटिक में प्रवेश के बारे में बताइए ?**

खेती का काम जब ठीक चलने लगा तब ट्रेडिंग का काम शुरू किया। शुरुआत 2 उत्पादों से की फिर धीरे-धीरे 3-4 और कई उत्पादों का काम पकड़ा और ट्रेडिंग का काम मजबूत किया। फिर पहली यूनिट लगाई और सबसे पहले एसेंशियल ऑयल से काम शुरू किया गया। जैसे-जैसे काम बढ़ा कई तकनीकी सुधार करते गए जिससे अधिक उत्पादन लिया जा सके। लागत कम करने के लिए कंपनी ने इंधन की बचत की और वेस्ट रॉ मटेरियल को बायोमास में बदलने लगे। यही कारण है कि आज भी हमारी कंपनी कोई भी कचरा फेंकती नहीं और उसका उपयोग बायोलर चलाने में करती है। इसके बाद हमने रेजिनोइड उत्पादन का काम शुरू किया। अगरबत्ती उद्योग को रेजिनोइड की सबसे ज्यादा जरूरत है। अगरबत्ती उद्योग को अच्छा रेजिनोइड नहीं मिल रहा था। रेजिनोइड में हम बेंजोइन रेजिनोइड, ओलिबेनम रेजिनोइड, ओकमॉस रेजिनोइड, लेबडानम रेजिनोइड बनाते हैं। तंबाकू उद्योग के लिए केसर एक्सट्रैक्ट व कार्डमम एक्सट्रैक्ट के साथ-साथ और भी प्रीमियम प्रोडक्ट बनाते हैं, जिनकी काफी मांग है।

**अपने आरएनडी डिपार्टमेंट व टीम के बारे में बताइए ?**

मैं खुद सोशल इंजीनियरिंग में पोस्ट ग्रेजुएट हूँ और मेरी पत्नी बायोइंजीनियरिंग से पीएचडी हैं

रिसर्च में परिवार के अन्य लोग भी शामिल हैं। परिवार के लोग और अधिकांश सहयोगी बीटेक और एमटेक हैं। हमारी पूरी टीम साइंटिफिक ट्रैकिंग के साथ काम करती है। इसलिए हमारा रिसर्च एंड डेवलपमेंट बहुत मजबूत है। हमने अपनी टीम वर्क के जरिए ही विदेशों से आने वाले अनेक तरह के उत्पादों को रोका है, जिनका निर्माण अब हमारी कंपनी करती है। इसका सबसे बड़ा फायदा यह हुआ कि लोगों को सस्ता माल मिलने लगा और विदेशी उत्पादों की मोनोपोली कम होने लगी। चूंकि हमने क्वालिटी कंट्रोल भी किया है इसलिए हमारे उत्पादों की विदेशों में भी भारी मांग है।

**आयूरोमा द्वारा विभिन्न तरह की जड़ी बूटियों और आयुर्वेदिक दवाओं के लिए किन किन राज्यों में खेती कराते हैं ?**

आयूरोमा का 2006 में रजिस्ट्रेशन कराया था। इसके बाद 2008

तक पहले खेती का काम मजबूत कराया और इसके बाद ट्रेडिंग में आए। कंपनी ने कई राज्यों जैसे उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, बिहार, पश्चिम बंगाल, आंध्रप्रदेश, महाराष्ट्र में बहुत से किसानों को जोड़ा है और इसके लिए उन्हें प्रोत्साहन देने और तकनीकी जानकारी देने के साथ ही उनको बीज की भी आपूर्ति की जाती है। बिहार के भागलपुर, कटिहार और बंगाल के जलपाईगुड़ी में किसानों को बीज देकर खेती शुरू कराई। रायबरेली में खस, लेमनग्रास की खेती होती है। सीतापुर में भी खस, आंध्र प्रदेश में लेमन ग्रास और महाराष्ट्र के एक हिस्से में जेरैनियम की खेती कराते हैं। आसाम में सिट्रोनिला और बेसिल आयल बाराबंकी, सीतापुर, हरदोई, बदायूं, बरेली में होता है। गोंदा कानपुर, बदायूं व कन्नौज में होता है।

**किसानों को प्रोत्साहन देने के लिए क्या करते हैं ?**

हम लगातार किसानों से सक्रिय रूप से जुड़े रहते हैं। उनकी मिट्टी की जांच मुफ्त में कराते हैं। उनकी ट्रेनिंग कराते हैं इसके अलावा कंपनी एचबीटीआई, कानपुर के एमटेक के बच्चों का प्रोजेक्ट निः शुल्क कराते हैं और जीसी व जीसीएमएस पर उनकी ट्रेनिंग भी कराते हैं। य एक तरह से सोशल वेलफेयर का काम है। किसानों को अच्छी खेती और बीज के साथ ही तकनीकी सहयोग के अलावा डिस्ट्रिब्यूशन यूनिट लगाने में भी सहयोग देते हैं। जो किसान संयुक्त रूप से काम करते हैं। उनको मुफ्त तकनीकी सहयोग दिया जाता है। किसानों को प्रोत्साहित किया जाता है कि वह अच्छे उत्पाद तैयार करें, जिसे कंपनी पूरा का पूरा खरीदेगी और उनको मार्केटिंग की पूरी सुविधा देते हैं।

**देश में और विदेशों में कहां-कहां आपके उत्पाद जाते हैं और ऑर्गेनिक उत्पादों की कितनी मांग है ?**

कंपनी मौजूदा समय में वियतनाम, यूएसए, ब्राज़ील, पनामा, चेक रिपब्लिक, इटली, जर्मनी, टर्की, जार्डन, दुबई, सऊदी अरब, मलेशिया और फिलीपींस सहित 27 देशों में एसेंशियल आयल सहित अन्य उत्पादों का निर्यात करती है। ऑर्गेनिक उत्पादों के निर्यात के लिए अभी हमने कई बड़ी योजनाएं बनाई हैं और इसके लिए तैयारी शुरू कर दी गई है। हमारा प्लांट भी ऑर्गेनिक सर्टिफाइड है। इससे और आगे बढ़ने की योजना है। ऑर्गेनिक उत्पादों की अभी 90 प्रतिशत खपत निर्यात आधारित है। घरेलू बाजार में कुछ मांग है मुख्यतः दक्षिण भारत में ऑर्गेनिक की ज्यादा मांग होती है। इसका ज्यादातर उपयोग फूड इंडस्ट्रीज में है। धूप व अगरबत्ती उद्योग में बेसिल ऑयल की मांग है। फिलहाल अभी अगरबत्ती उद्योग में ऑर्गेनिक की जरूरत या मांग नहीं दिखाई दे रही है।

**अगरबत्ती उद्योग के लिए अभी मुख्यतः क्या आपूर्ति कर रहे हैं और क्या बनाने की योजना है ?**

अगरबत्ती उद्योग में इन दिनों बड़ा बदलाव हो रहा है। अगरबत्ती उद्योग के लिए हम अभी रेजिनोइड व सुगंध तैयार करते हैं। फिलहाल रेजिनोइड तैयार करने पर हमारा खास ध्यान है। ताकि भारतीय अगरबत्ती की मांग देश व दुनिया में और तेजी से बढ़े। फूलों या किसी भी सुगंध अथवा फ्रेगेंस का इस्तेमाल यदि करना है, तो अगरबत्ती को अच्छी तरह से जलाने के साथ ही ज्यादा देर तक सुगंध बनाए रखने के लिए अच्छा रेजिनोइड जरूरी है। रेजिनोइड एक प्रकार से अगरबत्ती में इस्तेमाल होने वाला एक महत्वपूर्ण कच्चा उत्पाद है। बिना रेजिनोइड के कोई



भी अगरबत्ती अच्छे ढंग से जल नहीं सकती। रेजिनोइड एक नेचुरल उत्पाद है जो सुगंध को लंबे समय तक बनाए रखने के साथ-साथ स्थिरता भी प्रदान करता है इसलिए इस पर ज्यादा काम किया जा रहा है। कई उद्योग में नेचुरल आयल की भी मांग बढ़ रही है, जिसे हम तैयार कर रहे हैं। जैसे सिट्रोनेला आयल, बेसिल आयल और पामरोजा ऑयल आदि तैयार करते हैं।

**आयूरोमा सुगंध में नए-नए प्रयोग करने के लिए चर्चित है। इधर बीच अगरबत्ती का इस्तेमाल पूजा-पाठ के अलावा मूड फ्रेशनर के तौर पर भी बढ़ा रहा है। इस दृष्टिकोण से क्या कर रहे हैं?**

यह सच है कि अगरबत्ती का इस्तेमाल मूड फ्रेशनर के तौर पर इधर बीच बढ़ रहा है। इस दिशा में बहुत ज्यादा काम की जरूरत है। इस पर कंपनी बहुत अधिक रिसर्च कर रही है। एक दिन में चार पहर होते हैं। सुबह, दोपहर, शाम और रात ऐसे में हर पहर में एक आदमी का अलग-अलग मूड होता है। उदाहरण के तौर पर अकबर बादशाह सुबह गुलाब की सुगंध पसंद करते थे, तो रात में नृत्य संगीत कार्यक्रम में बेला की सुगंध लेते थे, क्योंकि हर इंसान का प्रत्येक पहर में मूड बदलता है और यह क्षेत्र बहुत भारी रिसर्च की मांग कर रहा है। कंपनी इस दिशा में भी काम कर रही है कि एक आदमी के मूड को कैसे समझा जाए? दिन में आमतौर पर लोग सफेद या हल्के रंग के कपड़े पहनते हैं और रात में डार्क कलर सूट करता है। इसी तरह दिन और रात में और मौसम के अनुसार सुगंध की जरूरत भी

महसूस होती है। लोग जिस तरह जुकाम में विक्स इनहेलर का इस्तेमाल करते हैं। इसी तरह कंपनी एंटीबैक्टीरियल, फंगस, नमी से निपटने और अच्छे मूड के लिए इनहेलर फार्म में सुगंध विकसित कर रही है। इसमें यह भी ध्यान रखा जा रहा है कि स्वास्थ्य के लिहाज से वह लाभदायक हो और लोग उसे इनहेलर की तरह इस्तेमाल कर सकें। इसके लिए पूरी टीम रिसर्च में लगी हुई है।

**आपकी कंपनी किसानों से जड़ी, बूटी, फूलों, आयुर्वेदिक औषधियों की खेती कराते हैं। फिर उसको प्रोसेस करते हैं। ऐसे में क्वालिटी कंट्रोल कैसे कर पाते हैं?**

आयूरोमा एक ऐसी कंपनी है जो ना मेरी है और ना ही किसी एक व्यक्ति की है। इसमें काम करने वाले सभी लोगों की यह कंपनी है। हममें से प्रत्येक कर्मचारी इसमें प्रमुख है। मैं खुद एक कर्मचारी के तौर पर काम करता हूँ। जड़ी बूटियों और औषधियों की खेती ठेके पर जरूर कराते हैं, लेकिन इसमें क्वालिटी कंट्रोल हम करते हैं। इसके लिए किसानों को पूरी ट्रेनिंग दी जाती है। उन्हें सेंट्रल इंस्टीट्यूट ऑफ एरोमेटिक प्लांट लखनऊ में ट्रेनिंग कराते हैं। ट्रेनिंग के बाद उन्हें बीज उपलब्ध कराया जाता है। इसके बाद उनके उत्पादों को बाजार दिलाने का काम भी कंपनी करती है और क्वालिटी कंट्रोल भी चेक करती है।



### फसल की गुणवत्ता बढ़ाने के लिए आप क्या सुझाव देंगे ?

अधिकतर लोग खेती के बाद उसकी कटिंग में पल्पलाइजर मशीन का इस्तेमाल करते हैं, लेकिन इसमें सूखी फसल काटने पर डस्ट ज्यादा निकलती है। कटाई के समय जितना कम डस्ट होगी उतना ही ज्यादा तेल मिलेगा। डस्ट कम हो और ग्राइंड ज्यादा हो तो ज्यादा लाभ मिलेगा। हमने बॉयलर में बदलाव किया है जिससे एक समान प्रेशर रहे। इससे ज्यादा तेल निकलता है। धीमा या तेज चलने पर उत्पादन कम होता है।

कन्नौज में गुलाब रूह के लिए परंपरागत ढंग से काम हो रहा है, लेकिन एक नई तकनीक कोवा पद्धति आई है। इस प्रक्रिया से डिस्टिलेशन करने पर पानी हमेशा एकत्र करते रहते हैं। पुरानी तकनीक में सैकड़ों लीटर पानी लगता है। 50 किलो फूल से इत्र निकालने के लिए कई देग चढ़ते हैं। उसमें उतने ही ज्यादा आदमी भी लगते हैं, जो खर्चीला है। कोवा तकनीक में 300-400 किलो फूल एक साथ डाल दिया जाता है। भाप एकत्र होती रहती है और दिन भर में 2-3 बैच निकल जाता है। इससे 0.1 से 0.2 प्रतिशत तक अधिक तेल प्राप्त होता है और गुणवत्ता पर भी असर नहीं होता। परंपरागत ढंग से करने पर ज्यादा आदमी की जरूरत होती है। मजदूरी महंगा है इससे लागत बढ़ जाती है। इसके विपरीत नई कोवा तकनीक से कम खर्च में ज्यादा लाभ लिया जा सकता है। यदि दुनिया से मुकाबला करना है तो नई तकनीक का इस्तेमाल जरूरी है। अन्यथा वो तकनीक का इस्तेमाल कर कम लागत में ज्यादा उत्पादन करेंगे और सस्ते में बेचेंगे।

### किन किन उद्योगों के लिए आयूरोमा काम कर रही है ?

अगरबत्ती उद्योग के लिए अलग से रिसर्च एंड डेवलपमेंट का काम हो रहा है। रेजिनोइड तो मुख्य है ही। पान मसाला उद्योग के लिए भी सभी तरह के कंपाउंड व नेचुरल ऑयल बना रहे हैं। विशेष तौर पर कार्डमम एक्सलूट और बीटल लीफ ऑयल आदि हैं। नए-एनए उत्पादों में वेटिवर ऑयल एसिटेड और कम कीमत में बीटल लीफ ऑयल भी हमने निकाला है। अभी इसका एक्सपोर्ट ज्यादा हो रहा है। कंपनी कंपाउंडिंग भी करती है और यदि अगरबत्ती, पान मसाला, माउथ फ्रेशनर उद्योग कोई खास स्वाद व सुगंध का उत्पाद बनाना चाहता है तो कंपनी उसे तैयार कर उन्हें दे सकती है।

### इन दिनों बाजार में मंदी छाई हुई है निर्माता उपभोक्ता और व्यापारी सभी परेशान हैं। इस स्थिति से कैसे निपट रहे हैं ?

रॉ मटेरियल के बढ़ते दामों से चुनौती तो बड़ी है, लेकिन कंपनी सभी लोगों की तरह 'वेट एंड वॉच' कर रही है। हालांकि भारत में बहुत सारी चीजों का आयात रोक दिए जाने से कुछ फायदा भी हुआ है। अब कंपनियां आयात रोके जाने वाली वस्तुओं का उत्पादन और रिसर्च देश में ही शुरू कर रही हैं। एसेंशियल आयल और उससे जुड़ी तमाम चीजें अब भारत में ही बनेंगी। इससे देश के व्यापार और रोजगार को लाभ मिलेगा। इस मामले में कंपनी भी देख रही है कि वह क्या कर सकती है। ■



## साइकिल की नई पेशकश पुष्करणी सेक्रेड इनसेंस और ओम शांति धुनो

**अ**गरबत्ती की दुनिया की सबसे बड़ी निर्माता कंपनी साइकिल प्योर अगरबत्ती ने कोलकाता में आयोजित एक कार्यक्रम में ब्रांड एंबेसडर सौरव गांगुली और व कंपनी के मेनेजिंग डायरेक्टर अर्जुन रंगा की उपस्थिति में 'पुष्करिणी सेक्रेड अगरबत्ती' और 'ओम शांति धुनो' लॉन्च किया। 'पुष्करिणी अगरबत्ती, सांभरानी, कोन और धूप को मैसूर के पवित्र चामुंडेश्वरी मंदिर, नंजुदेश्वर स्वामी मंदिर और लक्ष्मी वेंकटरमणस्वामी मंदिर से एकत्र किए गए फूलों का उपयोग करके महिलाओं द्वारा बनाया गया है। इसका दिव्य सुगंध पवित्र मंदिर के फूलों, दुर्लभ जड़ी-बूटियों, सांभरानी, रेजिन और प्राकृतिक तेलों के एक अद्वितीय सूत्रीकरण का परिणाम है।

साइकिल का ओम शांति धुनो अपनी तरह का एक अनूठा उत्पाद है जिसे पारंपरिक धुनो अनुभव के लिए रेजिन और सुगंधित एसेंशियल ऑयल का उपयोग करके बनाया गया है। यह उत्सव, समारोहों और विशेष अनुष्ठानों के लिए श्रेष्ठ है। साइकिल प्योर अगरबत्ती के मेनेजिंग डायरेक्टर श्री अर्जुन रंगा ने लॉन्च के अवसर पर कहा कि एक ब्रांड के रूप में हमारा उद्देश्य हमेशा सही काम करके नई लकीर खींचना है। हमने पवित्र मंदिर के फूलों का सदुपयोग करते हुए पुष्करिणी का निर्माण किया जो देवत्व और स्थिरता से प्रभावित एक विशेष धूप है। इसी तरह, ओम शांति धुनो को आसान उपयोग और सुविधाजनक पूजा अनुभव के लिए बनाया गया है और यह एक स्वर्गीय सुगंधित सुगंध प्रदान करता है। इस अवसर पर बोलते हुए, ब्रांड एंबेसडर, सौरव गांगुली ने कहा कि एक समृद्ध पूजा अनुभव के लिए गुणवत्ता वाले उत्पादों का निर्माण करते हुए साइकिल प्योर हमेशा स्थिरता और नवाचार में सबसे आगे रहा है। मैं एक ऐसे ब्रांड का हिस्सा बनने को लेकर उत्साहित हूँ जो आशा का पर्याय है और एक बार फिर पश्चिम बंगाल में इसका प्रतिनिधित्व करते हुए गर्व महसूस कर रहा हूँ। ब्रांड के

उत्पादों में उपयोग की जाने वाली सभी सामग्री नैतिकता के मानदंड पर खरी है और इसमें शून्य कार्बन है। पुष्करिणी अगरबत्ती और ओम शांति धुनो रिटेल आउटलेट्स के साथ-साथ कंपनी की वेबसाइट पर भी उपलब्ध हैं। उल्लेखनीय है कि अगरबत्ती के अग्रणी निर्माता और निर्यातक साइकिल ने हमेशा अपने सभी प्रयासों में पर्यावरण के अनुकूल दृष्टिकोण का पोषण किया है। साइकिल प्योर अगरबत्ती भारत की एकमात्र अगरबत्ती कंपनी है जिसे दुनिया में कार्बन कटौती समाधान की अग्रणी प्रदाता यूके स्थित कार्बन न्यूट्रल कंपनी द्वारा कार्बन न्यूट्रल निर्माता के रूप में प्रमाणित किया गया है। कंपनी ने अपनी सभी इकाइयों में री-साइकिल नालीदार बक्से स्थापित किए हैं जिससे प्राकृतिक अवयवों का उपयोग सुनिश्चित होता है। कंपनी हमेशा इफरा द्वारा प्रमाणित सुगंध सामग्री का इस्तेमाल करती है जो पर्यावरण या स्वास्थ्य के लिए हानिकारक नहीं हैं।

साइकिल प्योर अगरबत्ती में प्रीमियम श्रेणी में अगरबत्ती की एक वृहद श्रृंखला है जैसे- रिदम, वुड्स, फ्लूट, और थ्री-इन-वन मार्की ब्रांड आदि हैं। गौरतलब है कि मैसूर स्थित एनआर समूह की स्थापना 1948 में श्री एन. रंगा राव ने की थी। एक घरेलू उद्यम से एनआर समूह के रूप में विकसित हो चुका साइकिल शुद्ध अगरबत्ती आज दुनिया में सबसे अधिक बिकने वाला अगरबत्ती ब्रांड बन गया है। समूह ने विभिन्न व्यावसायिक श्रेणियों जैसे कार्यात्मक एयर केयर उत्पादों (रूम फ्रेशनर और कार फ्रेशनर का लिआ ब्रांड), रिपल फ्रेग्रेन्स के तहत वेलनेस होम फ्रेगरेन्स उत्पाद (आईआरआईएस), फ्लोरल एक्सट्रैक्ट्स (एनईएसएसओ) और रंगसन टेक्नोलॉजीज में विविधता लाया है। समूह रक्षा हेलीकॉप्टरों के लिए पुर्जे बनाने में भी शामिल है। समूह अपनी सामाजिक जिम्मेदारियों के प्रति प्रतिबद्ध है और अपनी चैरिटी शाखा च्यनआर फाउंडेशन के माध्यम से उन्हें पूरा करता है। एनआर ग्रुप का प्रबंधन आज रंगा परिवार की तीसरी पीढ़ी द्वारा किया जाता है। ■

**25**  
YEARS  
TRUST OF FRAGRANCE

**RATHORE**<sup>TM</sup>  
BRAND

# दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप

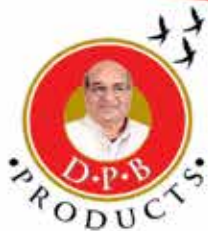


Manufactured & Marketed by :  
**RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.**  
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA  
Customer Care No. : 9044689606  
E-mail : info@rathorebrothers.com

For any complaints or feedback contact  
our customer care head at manufacturing  
Address Phone No.  
[www.rathorebrothers.com](http://www.rathorebrothers.com)  
[fb.com/deepsagar.in](http://fb.com/deepsagar.in)  
**REGD. NO. 891969**

Divyasstraa

पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अग्रबत्ती...



Mfg. By :  
**DPB PRODUCTS**  
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara  
E-mail : [feedback@dpb.co.in](mailto:feedback@dpb.co.in)  
Web Site : [www.dpb.co.in](http://www.dpb.co.in)

Mfg. By. & (1) Branch Off.:  
**DPB PRODUCTS**  
I-5, Ispat Nagar Panki  
Kanpur- 208020

Mfg. By. & (2) Branch Off.:  
**DPB PRODUCTS**  
Sambalpur, Odisha.

Call For Business Enquiry: +91 7228847474 | +91 72280 18667