

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 03 MARCH-2025

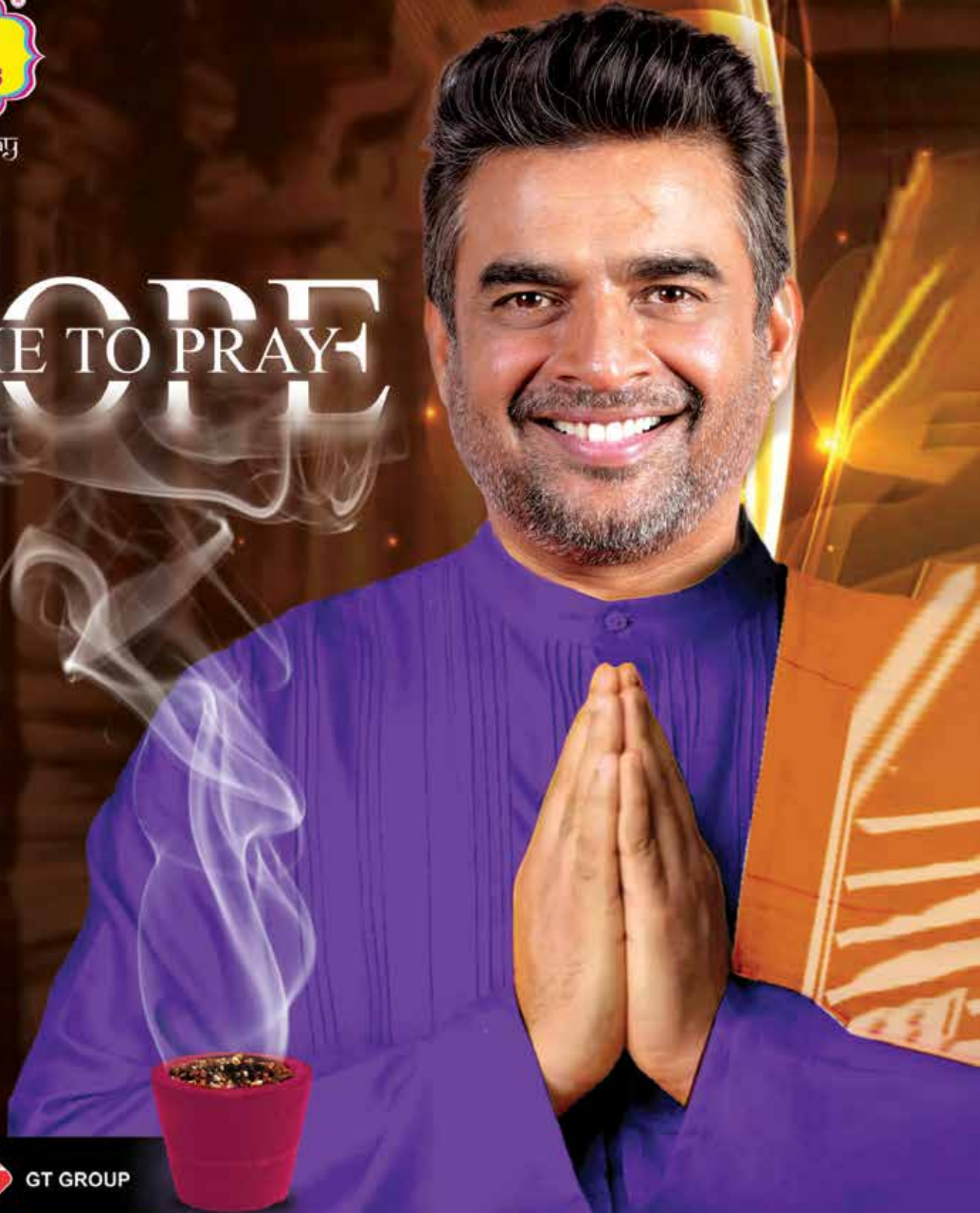
सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



तेल्ले त्त प्रार्थ

# HOPE

TIME TO PRAY



57  
YEARS TRUST



GT GROUP

# Fine *Fragrances*

At Sachee, we value the emotions unlocked by fragrances and practice mindful creation of personalized and meaningful scents and aromas.

Our luxurious perfumes and deodorants are formulated with quality ingredients by trained professionals, who understand the art of perfumery.

**Perfumes | Deodorants**

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301  
E: [sales@sacheefragrances.com](mailto:sales@sacheefragrances.com)

T: (0120) 2536111 | 2536222  
W: [www.sacheefragrances.com](http://www.sacheefragrances.com)



*Our Director &  
Perfumer*  
**Mr. Bharat Arora**



2 | 2546643  
es.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



IFRA CERTIFIED





# Holi ke rang, Nature ke sang!



Hari Darshan  
Organic Gulal  
**100%**  
Natural & Joyful

**Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.**

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at  
[www.haridarshan.com](http://www.haridarshan.com)

# MOSQUITO BOX

**FREE  
DESIGN**



**FREE  
DIE**

WHERE  
*Quality Meet Creativity*

## YOUR PRODUCTS

First Impression Starts Here

**Best Rate | Best Design | Fast Delivery**

**ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION**

**All Type of Boxes**

Premium Boxes | Outer Box | Corrugated Box | Rigid Boxes | Zipper Pouch  
Poly Pouch | Sample Pouch | Without Cylinder Zipper Pouch  
Paper Pouch | Premium Canister (Metal Tint/Plastic or Paper)  
Plastic Jar | Stickers | Labels | Catalogue | Premium Stationery

**SHRIPAL R. PATEL**  
+91 93270 08607  
+91 92652 68451

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power, Dhudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) India.  
**Email :** [design@oceansdeepprinters.com](mailto:design@oceansdeepprinters.com), [info@oceansdeepprinters.com](mailto:info@oceansdeepprinters.com)  
Customer Care : +91 75758 00978  @oceansdeepprinters  
VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | SHUBH S. PATEL : +91 82384 91327

# JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 100g

**70₹**

M.R.P.

Find  
Your  
Inner

# Peace

**Bambooleless**  
Premium Incense



™ **JYOTI PRODUCTS**

1 TO 5, SHREEJI INDUSTRIAL ESTATE,  
GIDC, CHHATRAL (N.GUJARAT) - 382729. INDIA  
EMAIL: info@jyotiproductions.com

**FOR TRADE INQUIRY**

**+91 63 57 11 99 99**

**+91 98 24 55 03 61**

[WWW.JYOTIPRODUCTS.COM](http://WWW.JYOTIPRODUCTS.COM)

**JYOTI**<sup>TM</sup>  
Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 120g  
**M.R.P ₹70**

# FIND YOUR AROMATIC JOURNEY



**JYOTI PRODUCTS**

1 TO 5, SHREEJI INDUSTRIAL ESTATE,  
GIDC, CHHATRAL (N.GUJARAT) - 382729. INDIA  
EMAIL: info@jyotiproductions.com

**FOR TRADE INQUIRY**  
+91 63 57 11 99 99  
+91 98 24 55 03 61

[WWW.JYOTIPRODUCTS.COM](http://WWW.JYOTIPRODUCTS.COM)

Mehkega Mumbai  
**Mehkega**  
 Maharashtra

**You are Invited**



**SCAN FOR  
 VISITOR REGISTRATION**

SUPPORTED BY PUNE AGARBATTI MANUFACTURERS AND DEALERS ASSOCIATION



**MAIN SPONSOR**



**CO-SPONSORS**



WATER BOTTLE  
 SPONSOR

EXHIBITOR  
 KIT SPONSOR

LANYARD  
 SPONSORS



REGISTRATION AREA  
 SPONSOR

EXHIBITOR GIFT SPONSOR



Facebook: sugandhindiaM • YouTube: sugandhindia • Instagram: sugandhindia

Contact Us  
 +91 78383 12431

Official Email  
 sugandhindiam@gmail.com

Official Website  
 www.sugandhindia.in





GROW WITH CHARU

# Premium Incense Sticks

Net Contents : 250 g roll packing



**CHARU PERFUMERY HOUSE**

#6031/1, 10th Main Road, 4th 'E' Block, Rajajinagar, Bengaluru- 560 010,

Customer Care :  
91 80 41222660

Email : [info@charuincense.com](mailto:info@charuincense.com)  
Web : [www.charuincense.com](http://www.charuincense.com)

# निशान™

प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती

प्रेरणादायक  
 दिव्य खुशबू

## New Launching

100 G.  
 MRP: 70.00

## Fancy Collection

**6** INCH  
 Dry DhooP Stick  
 Flat Box Pack



Mfrs & Mktd By :  
**Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.**  
 Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.  
[www.nishanproducts.com](http://www.nishanproducts.com)

**For TRADE Inquiry**  
 +91 91042 15003  
 84019 33418

# Editorial



M. A. Farooqui

## Sugandh India Expo Mumbai 2025 12 to 13 April 2025

**S**ugandh India Magazine is set to organise the second Sugandh India Expo in Mumbai on 12 and 13 April 2025. The expo, held in Mumbai, aims to establish Maharashtra's premium incense market nationally. Scheduled just before the onset of the 2025 festival season, the Sugandh India Expo will feature leading manufacturers, perfumers, chemical suppliers, raw material suppliers and numerous other essence manufacturers, distributors, exporters and retailers from the incense and fragrance industry—not only from Maharashtra but also from Karnataka, Gujarat, Tamil Nadu, Madhya Pradesh, Rajasthan and Delhi. Additionally, companies that manufacture and supply... packaging, printing and manufacturing machinery related to the incense industry will be attending. Sugandh India Patrika organised the first Expo in Varanasi, which saw participation from producers to sellers across the country in the incense industry. Stalls were set up by companies from all over the nation, achieving significant business success. Expos related to any industry or product hold considerable commercial importance.

Mumbai, Pune, and Nagpur are home to manufacturers of premium incense products. The goal of “Sugandh India Expo” is to help proliferate Maharashtra's incense market pan-India. Conversely, this expo also aims to open business opportunities for incense manufacturers and suppliers from outside. Therefore, the focus is primarily on Maharashtra's products and market. This presents an excellent opportunity for the industry, as business professionals will meet people from other states. They can also set up stalls to showcase their products, with the expo taking place a few months before the onset of the 2025 festival season, providing companies—the chance to launch their products or demonstrate their quality. With distributors from across the country participating—manufacturers from all segments of the incense industry will be able to secure distributorship. Companies attending the expo can observe the quality of each other's products, which may lead to improvements in their offerings. This will be a significant opportunity for business people to gain insight into the latest products and trends in the market and industry. At the Sugandh India Expo, companies will have a golden opportunity to expand their market by meeting numerous manufacturers, brand makers, perfumers, raw material suppliers, distributors, exporters, and innovators in printing and packaging, thereby forging new business relationships. ■

## सुगंध इंडिया एक्सपो मुंबई 2025 12 से 13 अप्रैल 2025

सुगंध इंडिया पत्रिका 12 व 13 अप्रैल 2025 को मुंबई में सेकंड सुगंध इंडिया एक्सपो का आयोजन करने जा रही है। मुंबई में आयोजित इस एक्सपो का फोकस महाराष्ट्र की प्रीमियम अगरबत्ती मार्केट को राष्ट्रीय स्तर पर पहचान दिलाना है। 2025 के त्योहारों का सीजन शुरू होने से ठीक पहले होने वाले सुगंध इंडिया एक्सपो में महाराष्ट्र के अलावा कर्नाटक, गुजरात, तमिलनाडु, मध्य प्रदेश, राजस्थान और दिल्ली के अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के प्रमुख मैनुफैक्चरर्स, परफ्यूमर्स, केमिकल सप्लायर्स, रॉ मैटेरियल सप्लायर्स और दूसरे अनेक एसेंस मैनुफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, एक्सपोर्टर्स और रिटेलर्स शामिल होंगे। साथ ही अगरबत्ती उद्योग से संबंधित पैकेजिंग, प्रिंटिंग और मैनुफैक्चरिंग मशीनों के निर्माता और सप्लायर्स कंपनियां भी इसमें शामिल हो रही हैं। सुगंध इंडिया पत्रिका ने पहला एक्सपो 2024 में वाराणसी में आयोजित किया था, जिसमें अगरबत्ती उद्योग से संबंधित देशभर के बनाने वालों से लेकर बेचने वाले तक शामिल हुए थे। देश भर की अगरबत्ती कंपनियों ने स्टॉल लगाए थे और उन्होंने बेहतर कारोबार भी किया था। किसी भी उद्योग अथवा प्रोडक्ट से संबंधित एक्सपो का बड़ा कारोबारी महत्व होता है।

महाराष्ट्र के मुंबई, पुणे, नागपुर जैसे कई शहर में प्रीमियम प्रोडक्ट्स के मैनुफैक्चरर्स हैं। सुगंध इंडिया एक्सपो का लक्ष्य है कि महाराष्ट्र के प्रोडक्ट्स का दूसरे राज्यों में विस्तार हो। साथ ही अन्य राज्यों के प्रोडक्ट्स को भी महाराष्ट्र में मौका मिले। इसलिए महाराष्ट्र के प्रोडक्ट और मार्केट को मुख्य रूप से फोकस किया गया है। उद्योग जगत के लिए यह एक बढ़िया मौका है, जिसमें सभी कारोबारी दूसरे राज्यों के लोगों से मिल सकेंगे। साथ ही स्टाल लगाकर अपने प्रोडक्ट्स का प्रदर्शन भी कर सकेंगे, क्योंकि 2025 के त्योहारों के आगमन से कुछ महीने पहले ही यह एक्सपो हो रहा है, जिसमें सभी कंपनियों को अपने प्रोडक्ट लॉन्च करने अथवा उनकी गुणवत्ता का प्रदर्शन करने का मौका होगा। यही नहीं यहां देशभर से डिस्ट्रीब्यूटर भी शामिल होंगे, तो अगरबत्ती उद्योग से संबंधित सभी तरह के मैनुफैक्चरर्स यहां अपने डिस्ट्रीब्यूटर भी बना सकेंगे। एक्सपो में बड़ी संख्या में कंपनियां आ रही हैं। ऐसे में एक दूसरे के प्रोडक्ट की क्वालिटी को देखकर लोग अपने प्रोडक्ट में सुधार भी कर सकेंगे। यह एक बड़ा मौका होगा, जिसमें कारोबारी जानकारी ले सकेंगे कि मार्केट और उद्योग में नए प्रोडक्ट्स और नए ट्रेंड्स क्या हैं? सुगंध इंडिया एक्सपो में कंपनियां अपने मार्केट का विस्तार कर सकेंगी, क्योंकि यहां कारोबारी ढेर सारे मैनुफैक्चरर्स, ब्रांड मेकर्स, परफ्यूमर्स, रॉ मैटेरियल सप्लायर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, एक्सपोर्टर्स के साथ-साथ प्रिंटिंग व पैकेजिंग में नया करने वालों से मिलने का सुनहरा अवसर प्राप्त होगा और नए कारोबारी रिश्ते बनेंगे। ■



# Shah FrAGRance & FlAVours



All kinds of  
Raw Agarbatti  
Manufacturer  
&  
Supplier

For More Details

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

BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com

**Balaji**<sup>®</sup>  
Since 1957





**Balaji Agarbatti Company**

No. 48/D - 156/2, 5th Main Prakashnagar, Bangalore 560010

Email: [sales@balajiincense.com](mailto:sales@balajiincense.com) | [www.balajiincense.com](http://www.balajiincense.com)

Customer Care: +91 85888 08914

balajiincense   

**Editor, Publisher & Printer:**

Mohammad Arif Farooqui

Published on behalf of

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,  
New Delhi-110092 and Printed at

**Creative Offset Press,**

131, F.I.E., Patparganj Industrial Area,  
New Delhi-110092.

**Delhi Office :**

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

B-117 A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P.

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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



18 FROM FARMER TO AGARBATTI BRAND THE JOURNEY OF NIMBALKAR AGARBATTI

22 PURNIMA PERFUMERY BOASTS A 300-400-YEAR LEGACY

26 PRASHANT BAMBOO MACHINE: A LEADING NAME IN BAMBOO PROCESSING

30 M A BAIG AGARBATTI EXPANDING LEGACY FROM KANNAUJ TO NAGPUR

34 WE LEARNED ABOUT LOBAN AGARBATTI BUSINESS FROM NAGPUR EXPO : MOHAMMAD TALIB

38 RATE AND AQUALITY, A CHALLENGE IN AGARBATTI INDUSTRY: OM SAWLANI

42 THE FRAGRANCE JOURNEY OF THREE GENERATIONS: HANSRAJ AGARBATTI

46 KOREGAON AND RURAL MARKETS EMERGE AS KEY HUBS FOR PREMIUM INCENSE SALES: PARAG MEHTA

48 AHMEDABAD-BENGALURU QUALITY DRIVES SATARA'S PREMIUM INCENSE MARKET SATISH AGASHE, SATEJ HOMELINKS

50 SANGLI: A KEY MARKET FOR INCENSE, EMERGING AS A CAMPHOR HUB HEMANT PRAKASH SHAH DIPALI TRADERS

52 THAKRAL GROUP PARTICIPATES IN ADVANTAGE VIDARBHA 2025

54 BRAND NEWS

58 SANT KUMAR SANGANERIA HONORED WITH "SHIKSHA UTTAN SHIROMANI" AWARD AT HINDU COLLEGE





# LARGEST WET DHOOP MANUFACTURERS IN NORTH INDIA

Committed to Building Brands  
Since 2005

## Explore Our Dhoop Range

Pure Kassa Dhoop

Golden Dhoop

Flora Dhoop

Sandal Base Dhoop

T1 Powder Dhoop

Golden Flora Dhoop

Cow Dung Dhoop

& many more

Trusted by ❤️ Industry Leaders



for more details please visit [www.prayerdhoopagarbatti.com](http://www.prayerdhoopagarbatti.com)

+919315690511

info@prayergroup.in

Block G, Unit number 50, Sector 6, Noida-201301 (U.P)





SCENTSUAL®  
L I F E S T Y L E

# NOW INTRODUCING

MASCULINE | FEMININE  
AROMAS IN 20 ML GIFT BOX



**FOR HIM | FOR HER**

EAU DE PARFUM - 20ML SET OF 4

**For Trade Enquiries**

 **+91 8095 00 22 77**

 **contact@scentsual.in**

# FROM FARMER TO AGARBATTI BRAND THE JOURNEY OF NIMBALKAR AGARBATTI

## AIMING FOR THE TOP 10 IN INDIA: PINTU NIMBALKAR



Ashish Nimbalkar, popularly known as Pintu, started as a farmer but has now made Nimbalkar Agarbatti Industries a well-known name in Nagpur and the Vidarbha region. Coming from a farming family, Pintu himself was involved in agriculture before stepping into the incense industry in 2018. Within just a few years, the Nimbalkar brand has gained remarkable popularity. He also encourages young entrepreneurs to start their own businesses and explore opportunities in the agarbatti sector. In an exclusive conversation with Sugandh India, Pintu Nimbalkar shared that his brand is currently among the top 10 agarbatti brands in Vidarbha. His ambitious goal is to rank among the top 10 agarbatti brands in India by 2030. He began his incense business in 2018 with a modest investment of ₹5,000, purchasing raw agarbatti sticks, dipping them in fragrance, and packaging them for sale. His first sales earned him ₹8,000, which he reinvested, doubling his revenue multiple times. Today, his business has grown into a multi-lakh enterprise.



## THE JOURNEY OF BRAND CREATION

When asked about his journey, he explained:

“I was a farmer, and my father is the village head. People in my village believed that I was entirely dependent on my father’s earnings and couldn’t do anything on my own. I struggled with various jobs but faced repeated failures. Then, I came across YouTube videos explaining how to start an agarbatti business with minimal investment. The religious aspect of incense also attracted me—incense sticks will always be in demand as long as people worship. I started buying raw sticks, dipping them, packaging, and selling them. Soon, the demand for raw agarbatti sticks surged.”

When the COVID-19 pandemic struck, he devised a unique business model.

“I noticed many people around me wanted to start their own ventures. During the pandemic, I provided a project where those who joined us received machines, raw materials, and a guarantee that we would buy back their finished products. This helped us overcome the shortage of raw incense sticks. During COVID-19, I sold over 300 machines across Maharashtra and provided raw materials to many entrepreneurs. While some failed, those who worked hard are still running successful businesses today.”

## A Wide Range of Products and Affordable Pricing

Today, Nimbalkar Agarbatti offers over 50 product varieties. Pintu shared,

“People approach us for agency partnerships worth ₹50,000, but we advise them to start with just ₹5,000. We have provided agencies in multiple villages, and I encourage people to buy loose incense sticks, pack them under their own brand, and sell them. Our agarbattis range from ₹70 to ₹1,000 per kg, covering categories like masala agarbatti, metallic, loban, and scented varieties.”



His company manages manufacturing, wholesale distribution, trading, and retailing. The first product under the Nimbalkar brand, Shubh Muhurat, became a bestseller in Bihar. Another product, Big Magic, gained popularity in Odisha, while Kadambari dominates the market in Dina Nagar, Punjab. His brand has a market across Maharashtra, Chhattisgarh, and West Bengal.

The company has launched several successful products, including Ayodhya, Sarvanya, Shubh Labh, Ramayan, Black Gold X, Big Magic Purple, Big Magic Pink, and Big Magic Black. Recently, three new zipper products—Kedarnath, Oscar, and Festival—have gained rapid popularity. Additionally, Nimbalkar has introduced the Varanasi Range, offering different packaging sizes such as 200g Kadambari and Shri Ram Ramayan, 120g Zipper, and 400g Sarvanya, Ayodhya, and Shubh Labh. Small 20g packs include rose, mogra, sandalwood, bela, pineapple, and an all-in-one variety.

## A Unique Business Model for Success

When asked about the secret behind his rapid success, Pintu explained:

“Big companies operate at a 25% profit margin, but I work on just 5% profit. Being from a farming background, my goal is to create employment opportunities on a large scale. My marketing strategy ensures that customers see our incense sticks as a self-employment product rather than a commercial brand. Major companies sell 10 incense sticks for ₹10, but I offer 30 sticks for the same price. Our aim is to provide the best quality at affordable rates, making Nimbalkar the go-to brand for value and excellence.”

## Future Plans: Expanding into New Product Categories & Exports

Looking ahead, Nimbalkar Agarbatti is set to launch new products like wet dhoop, dry incense sticks, cones, and sambrani cups. The company is also focusing on exports.

“We have designed a special masala incense stick called Oudh Agarbatti, which provides fragrance for up to 24 hours with just one stick. It will be priced at ₹500 per kg and will target the international market.”

## Challenges in the Industry

When discussing industry challenges, Pintu pointed out issues like credit sales and the lack of reliable distributors.

“I come from a farming background and the Maratha community. No one in my family had ever run a business before. I want to prove that even a farmer’s son can create a successful company while offering top-quality products at affordable prices. I am confident that by 2030, Nimbalkar will be among India’s top 10 incense brands.”

Today, Nimbalkar Agarbatti is already recognized as one of the top 10 incense brands in Vidarbha, and its journey towards national success continues. ■

# न्यू लॉच

नए परफ्यूम के साथ न्यू ऑफर में जुड़िये निम्बालकर अगरबत्ती के साथ



40 GM  
15 MRP

90 GM  
35 MRP



120 GM  
70 MRP

## NIMBALKAR AGARBATTI INDUSTRIES

+91 9579051416 | +91 9922341071

FACTORY : NEAR MAAA DURGA TRANSPORT, MASCOT HONDA, KHADGAON ROAD, WADI ( NAGPUR)



**Address:**

#24, Gangadhar nagar, 3rd main sarakki gate,  
Kanakapura main road, Banashankari,  
Bangalore-560078.

**E-mail:** [info@forestfragrance.com](mailto:info@forestfragrance.com)

**Customer care no:** 08026712538, 6362-547943

**Website:** [www.Forestfragrance.com](http://www.Forestfragrance.com)

# PURNIMA PERFUMERY BOASTS A 300-400-YEAR LEGACY

**Rehmat Baig pioneered the first loban incense: Shahid Baig**

The use of incense, agarbatti, loban, and guggal to create a divine feeling during rituals and prayers has deep roots in Indian history. Regions such as Kannauj, Mysore, Bengaluru, Hyderabad, Nagpur, and Pune have historically been centres of the incense industry. These areas, once royal capitals, are home to the families who have worked in the incense and fragrance business for generations. These families hold centuries-old expertise in crafting agarbattis and fragrances. They have inherited the secret knowledge of fragrant plants, herbs, and blending techniques. However, much of this ancestral knowledge still needs to be utilised in modern times. One prominent example is the family of Rehmat Baig from Nagpur, who have been in the incense business for several generations. Speaking exclusively to Sugandh India, Shahid Baig, a partner at Purnima Perfumery Works in Nagpur, revealed that his family has engaged in the incense and fragrance trade for 300–400 years. He noted that his grandmother’s shop operated in Itwari’s Mahal as far back as 104 years ago.



**K**annauj, Uttar Pradesh, often referred to as the “fragrance capital of India,” boasts a long-standing history of producing perfumes and incense. Centuries ago, fragrance traders from this region migrated to other parts of the country. Shahid Baig, a partner at Purnima Perfumery Works, told Sugandh India that his ancestors also originated from Kannauj, a prominent town during the pre-colonial era. Shahid shared that their family’s earliest brand, “Ujala Sugandh,” established a significant market presence in its time. Later, his father, Rehmat Baig, introduced the “Purnima” brand nearly four decades ago, carving out a distinctive identity for their products. The Purnima brand further elevated the legacy established by Ujala Sugandh, achieving even greater recognition in the market. Shahid highlighted that incense and perfume manufacturing remains a cherished family legacy. Today, their offerings include a wide range of products, such as black incense, white incense, metallic incense, loban, masala agarbattis, scented agarbattis, and sambrani cups. In addition to incense, the family also produces perfumes, continuing their multi-generational tradition in the fragrance industry.

Shahid Baig, a partner at Purnima Perfumery Works, shared with Sugandh India that the company offers a wide range of fragrances catering to both traditional and modern preferences. Their products are sold primarily across Maharashtra and key states like West Bengal and Uttar Pradesh. He highlighted the popularity of their loban (frankincense) products, with Nagpur emerging as a major centre for large-scale production of loban incense and sticks. Among their offerings, the ₹5 MRP product under the Purnima brand remains their top seller. Discussing premium

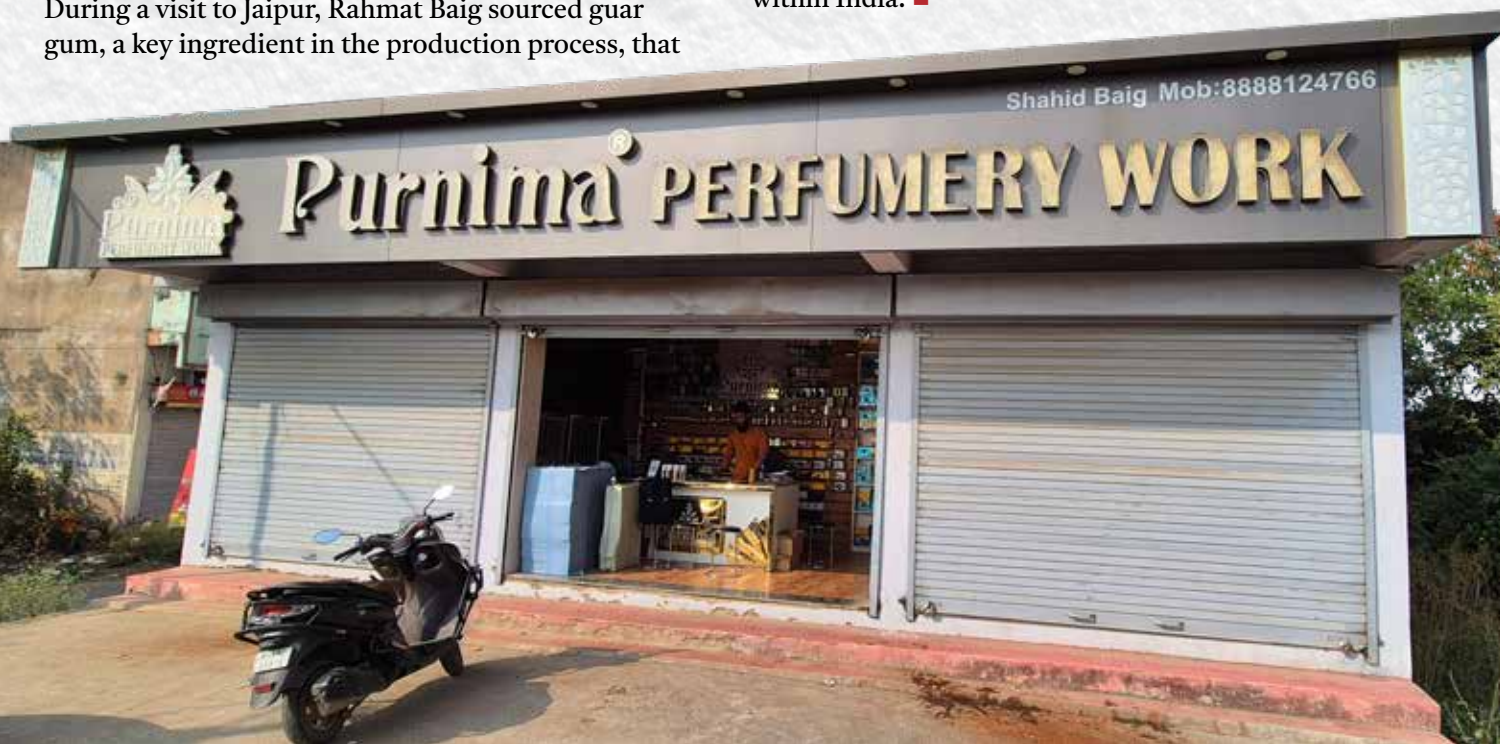
products, Shahid emphasised their range of high-end zipper packs available at various price points. He noted that their selection of fragrances is diverse in terms of traditional, trendy and exotic. Their incense range includes ten varieties with popular fragrances like rose, sandalwood, mogra, fantasy, and lavender, priced at ₹50 MRP. With a portfolio of over fifty products, Purnima Perfumery Works continues to strengthen its position in the competitive incense and fragrance market.

Shahid remarked: while demand for zipper (premium pack) incense was once on the rise— now the trend shows a significant surge in the demand for loose incense products. He explained that selling loose incense has long been a tradition in Maharashtra: zipper packaging was introduced as a trade-off to increase profit margins. The shift towards selling loose incense products is largely driven by their affordability and the wider variety available to consumers compared to premium packs. Discussing market dynamics, Shahid highlighted Nagpur as a strong hub for incense production. A bulk of incense, agarbattis, and sambrani products manufactured in Nagpur find their way to Bengaluru— a centre for premium-quality incense. While scented agarbattis remain popular, Loban-based agarbattis continues to be the highest-demand product in the region. The incense business is deeply rooted in Shahid's family tradition, with all members actively involved in different aspects of the enterprise. His father, Rahmat Baig, oversees operations in the carpet business, while his elder brother, Shabbir Baig, manages other areas of the family enterprise. Shahid and his younger brothers, Wasim and Farhan, focus on the incense sector, with Wasim and Farhan handling mosquito-repellent and loban incense production— expanding their family business portfolio.

Shahid told Sugandh India that his father, Rahmat Baig, pioneered loban incense production in India. The family began manufacturing loban incense in 2010, introducing a unique process to the market. During a visit to Jaipur, Rahmat Baig sourced guar gum, a key ingredient in the production process, that



is combined with a special powder. They also procured benzoin material from Ahmedabad to craft agarbattis using natural loban. Shahid explained that producing incense from Loban is particularly challenging due to its sticky nature, which requires a specialised method. However, the effort yields a superior product. Unlike chemically treated incense, loban incense improves in fragrance as it ages, offering a natural and enduring quality. While many companies have since ventured into manufacturing loban incense, Shahid stated that none have been able to match the quality of their products. Despite increasing competition— the long-standing legacy of their brand has enabled the family to maintain a strong foothold in the market. Their products enjoy a distinct identity not only in Maharashtra but also in other states. Addressing plans, Shahid clarified that the company has no intentions to export its products. Instead, their focus remains firmly on strengthening their presence in the domestic market, ensuring continued growth and recognition within India. ■



symrise 

iff



**BIOLANDES**  
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaao

pfw 

Keva 

*Trusted Partner*

**AACIPL**

[www.aacipl.com](http://www.aacipl.com) | [info@aacipl.com](mailto:info@aacipl.com)

**LANXESS**  
Energizing Chemistry



**SYNAROME™**  
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients  
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

**KalpSutra™**  
CHEMICALS PVT.LTD





www.norex.in

# Fragrances for

- Incense Sticks
- Dhoop & Cones
- Agarbatti



A Star Export House Recognised by Government of India.

## NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

Gajroula Chandpur Road, MANDI DHANAURA - 244231 Distt Amroha, U.P., INDIA

Tel: +91-5924-273095 / 273241 Fax: +91-5924-273328/275318

email : sales@norex.in visit us at : www.norex.in

Contact Sales @ +91-7060297400

Noida Office : 616, 6th Floor, Wave Silver Tower, Sector 18, Opp. Sector 18 Metro Station, Noida - 201301, U.P. INDIA

A Subsidiary in USA - NOREX FLAVOURS & FRAGRANCES LLC

Member of



THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION



# Prashant Bamboo Machine: A Leading Name in Bamboo Processing



*The agarbatti industry's reliance on China and Vietnam for raw materials is declining as domestic production gains momentum under the Make in India initiative. Nagpur-based Prashant Bamboo Machinery Private Limited is playing a key role in this shift by manufacturing machines that produce essential raw materials such as bamboo sticks and powder. The company, established in 1999, supplies machinery to firms that provide these materials to agarbatti manufacturers. Speaking exclusively to Sugandh India, Ved Prakash Soni, the company's head, highlighted how domestic production is strengthening. Till some years ago, China was the major source of bamboo sticks for domestic agarbatti manufacturers: Today, bamboo produced locally compensates for the bulk of the demand. Furthermore, the nation exports bamboo stick manufacturing machines to countries such as South Africa and Vietnam. Mr Soni also emphasised that Indian-manufactured bamboo sticks offer superior quality to Chinese imports while remaining competitively priced. He explained that domestic production benefits from lower transportation costs and faster supply chains, making it a more viable and sustainable alternative to Chinese imports.*

**B**amboo sticks remain a critical raw material in the agarbatti industry, with demand shifting towards higher-quality production. Ved Prakash Soni, head of Prashant Babu Machinery Private Limited, highlighted how the industry has evolved from handcrafted, square-shaped bamboo sticks with visible fibres to the increasing preference for smooth, round sticks. This shift has driven the development of advanced machinery, enabling many Indian companies to manufacture bamboo

sticks domestically. Since 2006, India has been producing both square and round bamboo sticks. Previously, the industry relied heavily on imports from China, but domestic production is now rapidly expanding across multiple regions, supported by government initiatives and enhanced technical expertise. The demand for bamboo stick-making machines has surged, according to Mr Soni. Most large agarbatti manufacturers get bamboo sticks outsourced. He noted that earlier, Indian manufacturers struggled with quality due to the lack of high-grade raw materials, but this issue has largely been resolved. Automation requires specialised techniques. The processing of bamboo plays a crucial role in improving output quality. Mr Soni pointed out that India now has access to premium bamboo varieties, such as Tulda bamboo from Assam, among others, making high-quality production more feasible.

Bamboo stick manufacturing involves a detailed, multi-step process that ensures high-quality production for the agarbatti industry. Ved Prakash Soni, head of Prashant Babu Machinery Private Limited, explained that the process begins with splitting bamboo into six, eight, or ten sections. The material is then cut to size, with knots removed and slides prepared. To produce 1.3mm sticks, manufacturers use 2mm slides, which are then processed into smooth, round sticks of 8, 9, or 12 inches. A specialised polishing machine ensures a refined finish, as agarbatti production requires exceptionally smooth bamboo material. The manufacturing process also generates by-products that contribute to other industries. Bamboo dust, a key residue, is used as a raw material in agarbatti manufacturing, while small bamboo pieces and knots are burned to produce charcoal, which has various industrial applications. Mr Soni highlighted the importance of a complete machinery setup for bamboo stick production, adding that their company provides comprehensive solutions to streamline operations. Besides manufacturing agarbattis, bamboo is used in various industries, including furniture, household decor, toothpicks, toothbrushes, fabrics, and kitchenware. Mr Soni expects bamboo usage to rise significantly, particularly as industries seek alternatives to plastic in response to climate change concerns. The government encourages bamboo cultivation, recognising its potential as a sustainable resource. Bamboo trees mature within two to three years, offering significant economic benefits to farmers while supporting the shift toward eco-friendly manufacturing.

The fibre-based bamboo, behaves differently from wood when processed, making it ideal for manufacturing bamboo sticks and other products. Mr Soni explained that when split, bamboo produces continuous strips, unlike wood, which does not exhibit the same characteristics. He highlighted that the basic machinery setup for bamboo stick production costs approximately ₹7 to ₹8 lakh. This setup includes machines for bamboo cutting, manual splitting, slicing, sizing, rounding, and polishing. Additional machines can be integrated later to enhance production and improve quality. With high-quality bamboo, manufacturers can also produce longer sticks, increasing efficiency. For a more advanced production facility, an investment of around ₹10 to ₹11 lakh is required.



This setup empowers the production of a wider range of bamboo-based products, including toothpicks, agarbatti sticks, bamboo brooms, earbuds, and spoons. Soni also pointed out that major agarbatti manufacturers typically do not purchase machinery directly. Instead, companies that supply bamboo sticks to these manufacturers invest in the equipment. Discussing market expansion, he noted that their machines are now installed across multiple regions, including Maharashtra, Assam, and Tripura, indicating growing demand for domestic bamboo processing solutions.

The agarbatti and bamboo industries operate as distinct sectors, with bamboo sticks serving as a raw material for agarbatti production while catering to multiple other industries. Mr Soni emphasised that Indian manufacturers are increasingly shifting away from reliance on Chinese imports due to cost advantages and supply chain concerns. Comparing pricing and logistics, he noted that Indian bamboo sticks are more cost-effective than their Chinese counterparts. Importing from China requires businesses to place orders at least two months in advance, leading to potential delays and logistical challenges. Additionally, trade uncertainties between India and China have raised concerns among major business owners regarding supply security. As a result, both the government and entrepreneurs are actively developing domestic alternatives to ensure a stable supply chain.

Looking ahead, Soni revealed that his company is working on solar-powered machines to facilitate bamboo stick production in rural areas. At present, their machines operate on three-phase electricity, but they are developing smaller, single-phase machines to support installations in remote locations where bamboo is naturally available. Establishing production facilities in villages and small

towns will help streamline manufacturing, reduce transportation costs, and lower labour expenses. He pointed out that labour costs have become a significant factor in all industries, and decentralising production will help control raw material expenses. By implementing such measures, the industry can further reduce reliance on Chinese imports while strengthening India's self-sufficiency in bamboo-based manufacturing.

The Agarbatti Association should collaborate under the Make in India initiative to leverage the rapid advancements in the bamboo sector, according to Mr Soni. He highlighted that the government is actively developing bamboo clusters, urging agarbatti manufacturers to engage in these initiatives for collective growth. Explaining the cluster model—Soni stated that it focuses on regional industrial development. He cited Nagpur as an example, where an agarbatti cluster has already generated significant employment opportunities. The government supports such clusters by offering businesses subsidised land and easy access to loans, providing a strong foundation for expansion. He recommended integrating bamboo stick production with agarbatti clusters to create a mutually beneficial ecosystem.

Recognising this synergy, the government has taken steps to improve the quality, pricing, production, and availability of bamboo sticks. Discussing the future of the agarbatti industry, Soni expressed confidence in its sustained demand. He explained that spiritual and religious practices will continue, ensuring a steady market for agarbattis. Regardless of faith, people will persist in worship, shop owners will light an incense stick everyday, reinforcing the industry's long-term viability. Given these factors, he predicted consistent growth and stability in the agarbatti sector. ■

“Regardless of faith, people will persist in worship, shop owners will light an incense stick everyday, reinforcing the industry's long-term viability. Given these factors, he predicted consistent growth and stability in the agarbatti sector.”

॥ श्री स्वामी समर्थ ॥ ®



# Manohar Sugandhi



शास्त्रोक्त पूजा के लिए केशर, चंदन, कस्तुरी एवं कपूर युक्त तिलक

## Powder



Manohar Special Keshar  
Ashtagandha



Gandharaj



Manohar Chandan Pooja  
Powder



Manohar Special  
Kasturi Gandha



## Ready Paste



Manohar Chandan  
(Kesar tika)



Manohar Chandan  
(Red tika)



Manohar Chandan  
(Yellow tika)



Manohar Kumkum Tika  
(Roli)



## Manohar Sugandhi & Co.

185, Shukrawar Peth, Akara Maruti Kopara, 'Harivansh' Building,  
Pune 411002, Maharashtra. Ph.: +91 70586 01375

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

Manufactures of:

Sp. Keshar Ashtagandha | Manohar Chandan (tika) | Kasturi Gandha | Incence Sticks | Dhoop



India's No.1  
Pooja Products Manufacturer

# *Introducing our new* Incense Sticks

...where tradition meets tranquility...  
Light up your space with the soothing  
essence of serenity



**DELTA'S TRADE LINK**

4078, Thottanuthu Road, ReddiapattiNatham Road, Dindigul - 624003  
Contact : +91 95434 13310 Email : [deltastradelink@gmail.com](mailto:deltastradelink@gmail.com)

# M A BAIG AGARBATTI


## Expanding Legacy from Kannauj to Nagpur



Nagpur-based M A Baig Agarbatti Gruh Udyog, which originated from Kannauj (U.P), is actively enhancing its presence in the incense market. With a commitment to quality and tradition, the company is poised for further growth and impact in this industry. Afzal Beg, the owner, revealed in an exclusive interview with Sugandh India (magazine) that their family has a long-standing connection to Kannauj- historically known as the Fragrance capital in India. "Our ancestors settled in Nagpur while trading in attar," he explained. Established in 1982, the company specialises in loose incense. Afzal Beg highlighted that their products are available outside Maharashtra, including Madhya Pradesh, Gujarat, Delhi, and Karnataka. M A Baig Agarbatti focuses on natural fragrances such as Guggal, Loban, and Chandan (sandalwood) while exploring innovative alternatives. "We are introducing 8-10 new varieties, which will soon hit the market," added Beg.

Afzal Beg detailed the growing demand for Loban incense in Nagpur. He explained that its popularity surged as black agarbatti declined. "Loban has gained recognition and appreciation from people in all communities," he asserted. The company uses natural raw materials and edible spices for their loban products. Initially, they focused solely on black agarbatti but later expanded to loban production.

Afzal informed Sugandh India that Sufiyan Baig (his son) runs the business now. He shared that incense products are made using



**“Loban now accounts for 25-30% of Guggal products,” he noted, adding that its demand has significantly increased. The company also enhances loban products by blending them with musk and oud, further boosting their appeal in the market.**

entirely natural materials. With two factories operating in Nagpur, production is ramping up to meet increasing demand. The company offers 10 to 12 different fragrances, alongside natural agarbatti and dhoop sticks, supplying to both

agarbatti are locally sourced. Key components, such as damar batu and gum benzoin, are imported from Indonesia. He stressed that their products remain natural, with no added chemicals or synthetic fragrances. “We maintain a stock of raw materials to ensure a steady supply,” he explained. While damar batu is predominantly sourced from Indonesia, small quantities are available in India.

**“Sufiyan Baig highlighted their diverse product range, which includes incense sticks, dhoop sticks, sambrani cups, and dhuna sticks (These are popular in Bengal). He underscored the importance of continuous innovation to stay competitive. “Loban now accounts for 25-30% of Guggal products,” he noted, adding that its demand has significantly increased. The company also enhances loban products by blending them with musk and oud, further boosting their appeal in the market.”**

Sufiyan Baig highlighted their diverse product range, which includes incense sticks, dhoop sticks, sambrani cups, and dhuna sticks (These are popular in Bengal). He underscored the importance of continuous innovation to stay competitive. “Loban now accounts for 25-30% of Guggal products,” he noted, adding that its demand has significantly increased. The company also enhances loban products by blending them with musk and oud, further boosting their appeal in the market.

branded and trading firms. Despite their success, the company faces significant challenges, particularly in maintaining product quality and navigating fierce price competition in the market.

Sufiyan Baig, head of operations at M A Baig Agarbatti Gruh Udyog, revealed that most raw materials for Loban

M A Baig Agarbatti Gruh Udyog is actively developing new fragrances to expand its Loban product line. When asked about the possibility of a rose-scented loban, Sufiyan Baig explained that it would require a powder base, increasing production costs. “Despite this, Loban’s natural fragrance remains outstanding and enjoys widespread popularity across the country,” he stated, highlighting the strong market demand for their products. Their focus on innovation continues to drive its growth and market presence. ■

# AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

 **Ikta Aromatics Ltd.**  
The creator of **AROMA** Jewels



A unit of

**SOM VARSHNEY GROUP**



Ph: 011-42141579, 42141574  
Email: [info@iktaaromatics.in](mailto:info@iktaaromatics.in) | [rnd@iktaaromatics.in](mailto:rnd@iktaaromatics.in)  
[www.iktaaromatics.com](http://www.iktaaromatics.com)



खुशबू हर परिवार की

 Parivaar ©

The Pure and Auspicious Incense Products of  
**Parivaar** Elevates the Atmosphere,  
Uplifting and Purifying the Surroundings



Manufactured by :

**INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.**

Beside Radhe Krishna Industrial Park, Zak-Jalundra Road, Mota Jalundra, Dist. Gandhinagar-382305  
Ph. : 9898000948 | parivaaragarbatti@gmail.com | www.parivaargroup.com

# WE LEARNED ABOUT LOBAN AGARBATTI BUSINESS FROM NAGPUR EXPO: MOHAMMAD TALIB

*Mohammad Talib, the owner of D Royal Agarbatti Company (Nagpur), in an exclusive interview with Sugandh India shared that his business has operated since 2009. Initially, the company focused on producing black agarbatti for the loose market. However, as demand for black agarbatti declined, the company ceased production.*



**I**n 2012, Talib shifted focus to manufacturing white, and metallic agarbatti due to their growing market demand. Recognising the emerging trend for loban agarbatti, the company entered production after participating in a Nagpur expo dedicated to the product. The expo offered valuable insights into the potential of Loban Agarbatti, prompting the company to expand its offerings. D Royal Agarbatti Company formally registered its operations in 2013, gaining widespread appreciation for its products. Talib

**“He emphasised that their brand specialises in loban agarbatti, offering 18 to 20 fragrances and product ranges priced between ₹70 and ₹180 per kilogram for loban agarbatti and dhoop sticks. Their flagship product, Bullet Tukda(piece), is a 1½ to 2-inch piece of dry dhoop, also known as Dhoop Stick or Sambrani Dhoop, which enjoys strong customer appreciation. Additionally, the company produces agarbatti in sizes ranging from 4 to 6 inches.”**

highlighted the importance of expos, confirming plans to participate in the upcoming Sugandh India expo in Mumbai.

Mohammad Talib shared that D Royal is their brand. He and his brothers Mohammad Taufiq, and Mohammad Danish manage it together. Talib explained that Danish runs the manufacturing side of the business. His older brother manages the dhoop stick business, and Talib is responsible for marketing. They all work under one brand. He emphasised that their brand specialises in loban agarbatti, offering 18 to 20 fragrances and product ranges priced between ₹70 and ₹180 per kilogram for loban agarbatti and dhoop sticks. Their flagship product, Bullet Tukda(piece), is a 1½ to 2-inch piece of dry dhoop, also known as Dhoop Stick or

Sambrani Dhoop, which enjoys strong customer appreciation. Additionally, the company produces agarbatti in sizes ranging from 4 to 6 inches. To enhance production efficiency, they installed a hydraulic machine in 2022, used in the manufacturing of bamboo-less incense products.

Mohammad Talib revealed that their products are distributed nationwide, including in Gujarat, Bengaluru, Mumbai, Chennai, and Hyderabad. He noted that before 2008, scented agarbatti dominated the market, and loban production was virtually non-existent. However, Amravati is famous for loban production and has been manufacturing it for a long time. Over time, members of the Kannauj community in the region began producing Loban-

based products, leveraging their expertise and formulas. This shift contributed to Nagpur’s emergence as a significant hub for loban production, while Amravati’s industry continued to thrive. Talib explained that Loban production initially stemmed from attar (perfume) manufacturers and involved both natural and chemical raw materials. Addressing challenges in the agarbatti industry, he identified maintaining quality as the primary concern. “If we are charging customers, we must deliver high-quality products. This commitment is why we have retained long-standing customers,” he said. Talib expressed optimism about the industry’s future, stressing that hard work remains the key to success, as results are directly proportional to effort. ■



# Blending expertise to solve your business needs

- Incense Fragrance
- Aromatic Chemicals
- Perfume Powders
- Essential Oils
- Agarbatti Raw Material
- R&D Facility for Fragrance  
Development

**ANAND ORGANIC PRODUCTS**

Address - Nagpur, ☎ 9404564929 | 7020835326

Website - [www.anandram.in](http://www.anandram.in) | Email - [anandorganicproducts@gmail.com](mailto:anandorganicproducts@gmail.com)



# PREMIUM INCENSE PRODUCTS

*Aap ki Prarthana, Prabhu ke Dwar tak*



*Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.*

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

+91 9028050063 | [info@realfragrances.co.in](mailto:info@realfragrances.co.in) | [www.realfragrances.co.in](http://www.realfragrances.co.in)

# Rate and quality, a challenge in Agarbatti industry: Om Sawlani



## Shriraj Agarbatti is in business for three generations

Om Sawlani, the head of Shri Raj Agarbatti Gruh Udyog, Nagpur, a family-run firm engaged in the agarbatti business for three generations, expressed optimism about the future of the industry in a conversation with Sugandh India. Mr Sawlani highlighted that the trade is expanding rapidly, but the growth comes with increasing challenges. He noted that larger companies often undermine smaller firms by pressuring them on pricing and quality. Additionally, a lot of companies fail to innovate— they copy products from established brands. Sawlani stressed that only high-quality products can be sustained in the market, as substandard offerings erode customer trust and damage the reputation of quality providers. He believes that resilience and commitment to quality are key to survival in this competitive market. To address these challenges, Sawlani called for collective decision-making within the industry. He emphasised that collaboration and adherence to quality standards are essential for maintaining a thriving and sustainable market.

# Mr

Sawhani detailed the evolution of his family business during a conversation with Sugandh India. Sawhani said that his grandfather started selling raw agarbattis. He operated a grocery shop before venturing into the agarbatti business. His father expanded the business further. Approximately two decades ago, Sawhani introduced a diversified product range, including scented agarbattis, masala agarbattis, flora agarbattis, sambrani cups, cones, and dhoop sticks. Since 1980, the company has marketed its products under the Shri Raj Agarbatti brand, earning strong recognition in the market. Sawhani attributed their success to an established setup, which eliminated the need for extensive marketing efforts. Most of their produce is sold [loose] directly to customers and distributors. The company manufactures unique 1.5-inch dhoop sticks, available in five fragrances, along with in-house production of sambrani cups. Their masala agarbatti range includes over 20 varieties, while the flora agarbatti line offers approximately 25 fragrances. Shri Raj Agarbatti offers a wide range of scented agarbattis with over 50 fragrances, available in various colours and price segments, including black, brown, and other shades. By prioritising unparalleled quality and an expansive product variety Shri Raj Agarbatti is decisively securing its dominance in the competitive market. This strategy not only bolsters its reputation but also positions it as a formidable leader in the industry.

Mr Sawhani revealed that their products are tailor-made to meet market demands. The company primarily focuses on bulk production and wholesale distribution. A strong emphasis is always on quality. This commitment has helped them establish a nationwide presence. Sawhani credited their association with IndiaMART for a significant portion of their business, allowing them to supply products across India. Their primary markets include Vidarbha, Maharashtra, Madhya Pradesh, and Chhattisgarh, with additional distribution to South Indian states and Rajasthan through the platform. He emphasised

**“Mr Sawhani revealed that their products are tailor-made to meet market demands. The company primarily focuses on bulk production and wholesale distribution. A strong emphasis is always on quality. This commitment has helped them establish a nationwide presence. Sawhani credited their association with IndiaMART for a significant portion of their business, allowing them to supply products across India.”**

that regional preferences vary, with some states favouring low-cost products and others, particularly in South India, preferring premium offerings. The company produces both economical and high-end products to meet these diverse demands. While Sawhani highlighted the consistent success of their new products due to their quality, he acknowledged pricing challenges. Unlike competitors who compromise on quality to sell products cheaper, he maintains high standards. “I prefer to sell at ₹5 higher than reduce quality,” he stated, reinforcing the company’s commitment to excellence.

Mr Sawhani shared that in response to changing market trends, the company is developing innovative products, such as dhoop sticks made from cow dung and bamboo-less products in sizes of 4, 6, and 8 inches. Sawhani shared that they are actively conducting research and development to bring these products to market, with additional innovations in the pipeline. While acknowledging market challenges, Sawhani emphasised that businesses delivering quality and excelling in their operations are growing rapidly. He reaffirmed his commitment, maintaining high standards and noted their steady progress despite market difficulties. He expressed optimism about the future of the agarbatti industry. He remarked that, while some individuals may hold a negative outlook, he believes such perspectives will not significantly impact growth. According to Sawhani, the trade remains poised for continued expansion. ■



आपकी पूजा  
आपका उपहार।



**LARGEST WET DHOOP MANUFACTUER IN INDIA  
WE ALSO DO JOB WORK**

**DHOOP WE MANUFACTURE**

• Golden Dhoo • Pure Kassa • Sandal Base • Floral Dhoo • T 1 Base • Halmadi Dhoo



Mfg. & Mktd. By:

**HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES**

☎ Customer Care : +91 98032 12828 ☎ +91 94171 00094 / +91 94173 14040

© www.himalayadhoo.com © Jalandhar, Punjab India - 144001.





**SVD**  
**PineChem**®

Running on Good Faith



# Six Decades of Pure Pine Chemistry



As a pioneer in the field, we have been supporting the fragrance and flavours industry since the early 1960's. Generations have counted on us.

With our state-of-the-art-manufacturing facilities, extensive warehouse network and international sourcing, we provide a wide range of high quality Pine Chemicals, including products customized to your requirements.

**AURACAM**

**GOLD STANDARD**  
Bhimseni Camphor & Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

[svdpinechem.com](http://svdpinechem.com)

**SVD PineChem Private Limited** (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)  
208, 2<sup>nd</sup> Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.  
Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68338 | Email: [info@svdpinechem.com](mailto:info@svdpinechem.com)



# THE FRAGRANCE JOURNEY OF THREE GENERATIONS: HANSRAJ AGARBATTI

The agarbatti industry in Nagpur, particularly among local producers, has strong ties to Kannauj—the perfume capital of India. For centuries, perfume traders from Kannauj have been relocating to Nagpur. Dawood Baig, the owner of Hansraj Agarbatti Company, is one such example. He is the third generation in his family agarbatti business. Speaking to Sugandh India, Dawood Baig revealed that his grandfather started this business in Kannauj, while his father later established operations in Nagpur. Founded in 1984, Hansraj Agarbatti began producing branded and roll-pack agarbattis. Over time, the company modernised its production processes. The company focuses entirely on Loban products, including agarbattis, dhoop, and scented sticks

**Mr** Baig, in an interview with Sugandh India, highlighted that their branded products cater to both loose and packaged segments. The company produces pouches, zipper packs, white agarbattis, scented sticks, and roll packs. They initially started with roll packs. Since 2000, they have added single pouches... followed by zippers and various other packaging formats by 2008. Launching their Loban-based incense products in 2015-Hansraj Agarbatti Company gained considerable market share rapidly. Dawood Baig noted that Loban was initially popular in black agarbattis, but white agarbattis later gained traction. The company now offers a variety of Loban products, including zipper packs, pouches, boxes, and jumbo packs. Additionally, they manufacture dhoop sticks and are preparing to launch sambrani cups soon. The Hansraj brand offers

products ranging from ₹10 to ₹600, with the ₹70 zipper pack being their best-seller.

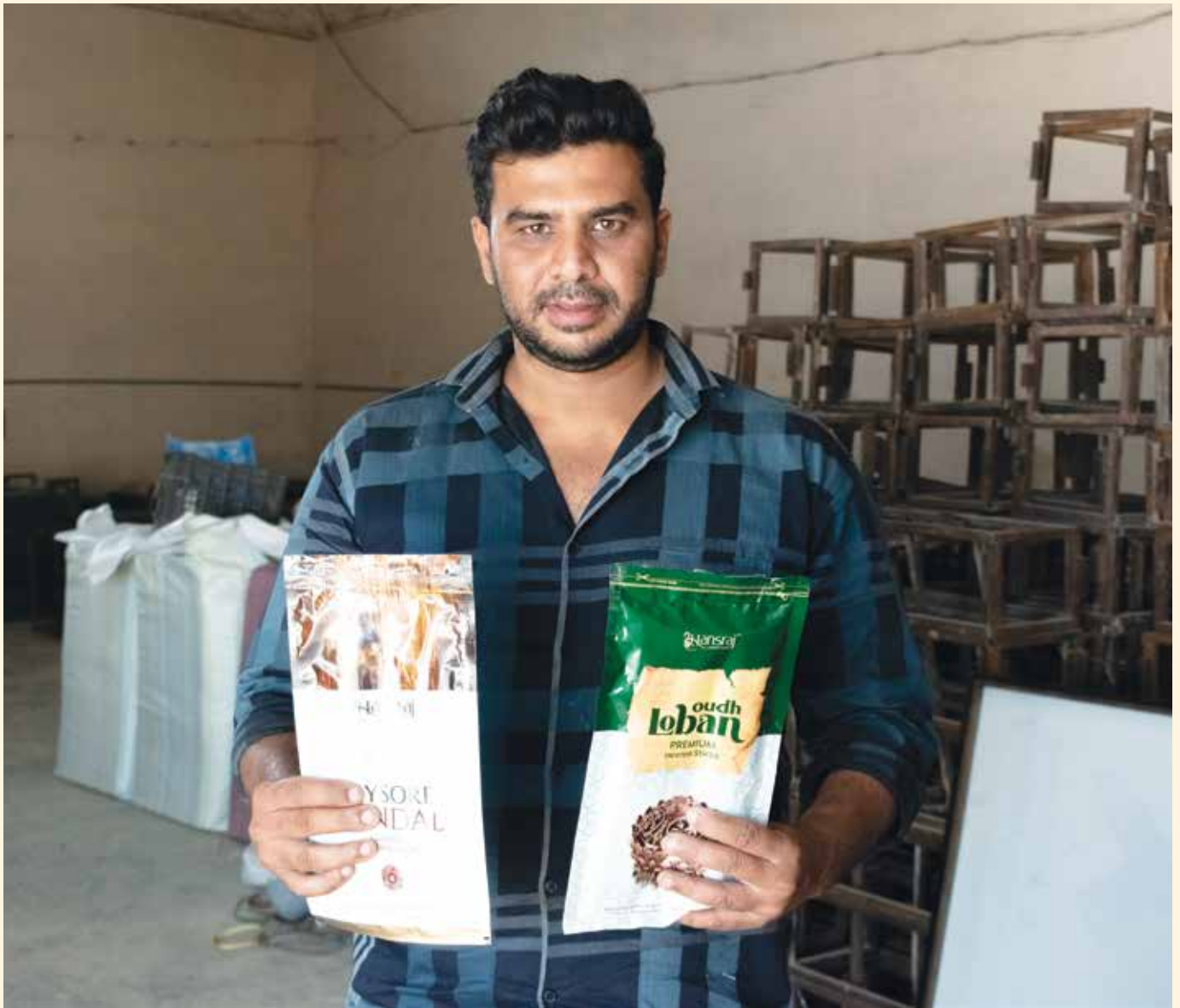
Dawood Baig announced that their agarbattis enjoy good markets all over India and specifically in Maharashtra, Hyderabad, Karnataka, Madhya Pradesh and Chhattisgarh.

Their premium Loban [₹150 per kilogram] remains a top-selling product with high demand. Currently, they produce 200 tonnes per month. However, demand is approaching 400 tonnes. The product enjoys nationwide distribution.

Discussing plans, Dawood Baig announced that the company intends to enter the export market soon.

They are also preparing to launch new variants, including dhoop sticks, bamboo-less incense, and additional incense products. To meet the growing demands of the incense market, they are increasing their production capacity.

**“To meet the growing demands of the incense market, they are increasing their production capacity. Presently, four factories produce two tonnes daily, with a separate unit producing 1.5 tonnes of white agarbattis—the production capacity shall increase shortly.”**



Presently, four factories produce two tonnes daily, with a separate unit producing 1.5 tonnes of white agarbattis—the production capacity shall increase shortly.

The company offers premium products in the ₹100 to ₹200 range, with some priced above ₹200, available in both incense and dhoop stick categories.

Dawood Baig discussed the growing trend of introducing new fragrances in Loban, such as sandalwood, rose, and other scents. However, he noted that the distinct natural aroma of Loban makes it challenging to blend with other fragrances, despite ongoing experimentation. He highlighted that his Loban stands out as the best in the country due to the stringent focus on sourcing high-quality raw materials.

Addressing industry challenges, Dawood Beg

pointed to labour shortages and fluctuating raw material prices. Bamboo sticks imported from China experience significant price volatility. “Six months ago, they cost ₹100, then rose to ₹140, and now stand at ₹125,” he explained, adding that these changes drive up production costs, forcing price adjustments.

While other raw materials, like wood powder, remain relatively stable, the increasing demand for Loban agarbattis presents opportunities and challenges. He described Loban as unique, noting that its natural fragrance can transform the vibe indoors and even outdoors. With its growing popularity, Dawood Beg believes the future of Loban is promising but emphasises the critical need to maintain product quality. “We remain especially vigilant about this,” he concluded. ■



MASCHMEIJER AROMATICS  
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS  
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH  
UNMATCHED PERFORMANCE  
MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

Speciality Chemicals, Essential Oils, Fragrances for  
Agarbatti, Dhoop, Potpourri, Car Fragrances.

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

MASCHMEIJER AROMATICS INDIA PVT LIMITED.  
3 G.S.T ROAD, CHROME PETCHENNAI 600044.INDIA.

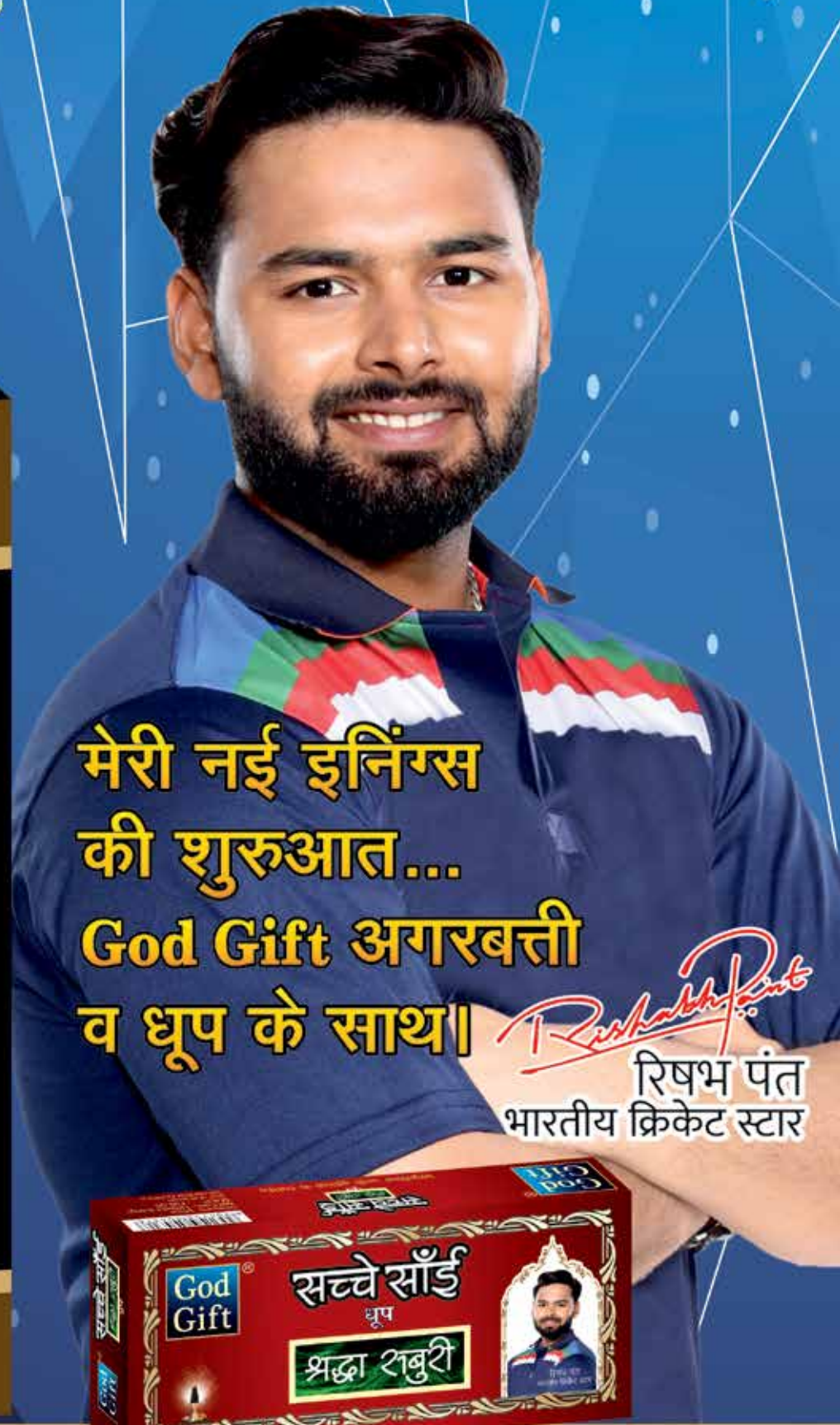
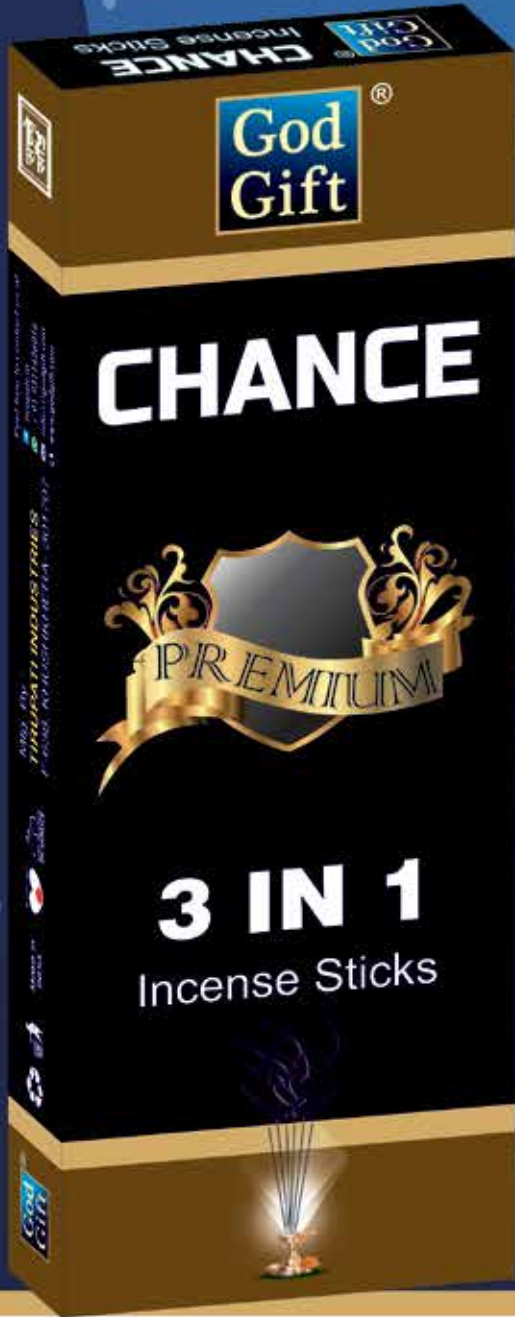
PH: +91-9444389959

Email: [smshajahan@maschmeijer.com](mailto:smshajahan@maschmeijer.com)  
[contact@maschmeijer.com](mailto:contact@maschmeijer.com)

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360  
Email: [neaz1975@yahoo.com](mailto:neaz1975@yahoo.com)

# 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

WhatsApp +91 9312626013

✉ info@godgift.com

🌐 www.godgift.com

# KOREGAON AND RURAL MARKETS EMERGE AS KEY HUBS FOR PREMIUM INCENSE SALES: PARAG MEHTA



**Koregaon, located 18 kilometres from Satara in Maharashtra, has developed into a potential market for incense and pooja related products, particularly in rural areas. Parag Mehta, head of RV Trading Company, stated that he has been a part of the industry for 30 years. His firm, established five years ago, operates an extensive distribution network across the Satara district. Mehta manages the distribution for GoodLuck brand and N-joy Division of Thakral group (Nagpur) in Satara along with Shri jay (Nagpur) and Dhanlakshmi (Ahmedabad).**

**H**is company also supplies Shri jay and Royal Brand in the camphor segment and distributes local loose products to Sangli, Kolhapur, and Sawantwadi. Speaking about market trends, Mehta highlighted a shift from budget-friendly products to premium-quality offerings, driven by increasing consumer demand for higher standards. He noted that while affordability influenced past sales, the market now prioritises superior quality and brand recognition.

The market for incense products remains strong, with rural areas and small towns witnessing significantly higher sales than cities, remarked Parag Mehta. Speaking to Sugandh India, he noted that demand is high in Dev Wadi Tulsi Gaon, Khatav, Valsad, and Paltan, a major urban centre. Mehta's distribution network covers a 200-kilometre radius, supplying approximately 350 retail counters. Outlining the market share, Mr Mehta stated that agarbattis account for 60%. Whereas, dry incense, sticks, and fragrance cups are 25%. Wet dhoop holds around 15–20% of the

market share. Among budget-friendly products, the Big Pack with 45 sticks, priced at ₹10, remains the most popular choice.

Premium incense products are witnessing increased demand, with Good Luck selling due to its superior quality, acknowledged Mr Mehta. He stated that the Zipper variant, with an MRP of ₹70–75, sells widely at ₹50. The wet incense segment at ₹30 MRP sells for ₹20. Mehta identified Shri jay as the company's best-selling product. In the dry stick category, the Thakral's N-joy, priced at ₹15, adds value in both quality and quantity. The 120-gram Zipper pack, priced at ₹70, is also popular among customers. Discussing rural market trends, Mehta noted that Chandan tika has limited demand and is sold exclusively in Satara. In the cup incense segment, economy-range products dominate, with MRPs ranging between ₹30–35. The Shri jay variant is priced at ₹35, while GoodLuck is at ₹70. Brand loyalty remains a key factor in consumer behaviour, with 6–7 out of every 10 customers choosing products based on brand names. A customer averagely spends approximately ₹200 per month on these products. ■

Premium  
DHOOP CONE

  
**Param**<sup>TM</sup>  
मन की शांति...

धर्म हैं जहाँ,  
परम हैं वहाँ



### OUR OTHER PRODUCTS

- ZIPPER POUCH | ■ SMALL POUCH | ■ FAMILY PACK | ■ MEDIUM POUCH
- 5 IN 1 POUCH | ■ FLOWER SERIES | ■ FRUIT COLLECTION | ■ DHOOP STICKS | ■ SMALL BOX

.... MORE THAN 300+ PRODUCTS



A Quality Product Manufactured By :  
**PARAM AGARBATTI WORKS**  
Rajkot - 360110, (Gujarat) - INDIA

 [www.paramfragrance.com](http://www.paramfragrance.com)  
 [paramagarbattiworks@gmail.com](mailto:paramagarbattiworks@gmail.com)  
 +91 98751 50743

Find us on :



# Ahmedabad-Bengaluru quality drives Satara's premium incense market:

## Satish Agashe, Satej Homelinks



Satara, Maharashtra: Satej Home Links, a key supply chain firm specialising in incense and fragrance products, continues to power its wholesale and retail distribution network. The company, led by Satish Dattatreya Agashe, has established itself as a major player in the premium segment of the incense market. Speaking to Sugandh India, Agashe highlighted that high-quality products dominate consumer demand in Satara, particularly zipper-packed incense sticks from Ahmedabad and black incense products from Bengaluru. He noted that Bengaluru remains the leading supplier of masala-based incense sticks, further reinforcing its stronghold in the segment. Despite the presence of major national brands, products from Bengaluru and Ahmedabad continue to command a significant share of the market.

# F

ounded in 2009, Satej Home Link has steadily expanded its operations. Before launching the firm, Agashe used to sell incense products on bicycle. His business journey began with brands like Ullas and Big Safari, gradually incorporating 35 to 40 companies into the distribution portfolio. Some of the notable brands now handled by Satej Home Link include Nikhil, Rocket, Forest, Acharya, Jhinal, Oswal (Pune), Live Touch (Ahmedabad), arsi, First Choice, Samiksha's Yogeshwari, and Dhanlakshmi. The firm has also expanded into dhoop and sandalwood products, managing well-known brands such as Pandyas and Lakshmi in dhoop and Manohar Sugandhi's Ashtagandha in sandalwood. Additionally, it distributes incense products from Bengaluru's Kaveri, Punjab's Cone, Mumbai's Leo, and Pune's Mahi, reinforcing its diverse portfolio across multiple regions. With a strong presence in wholesale and retail, Satej Home Link continues to cater to premium buyers, capitalising on the growing demand for high-quality incense and fragrance products.

Satej Home Link has extended its distribution network beyond Satara to include Ahmednagar and Sangli, according to the company's head, Satish Agashe. He stated that most of their customers are street vendors who purchase products in bulk. Speaking to Sugandh India, Agashe highlighted that the Satara market remains a strong hub for incense, dhoop, and religious worship materials. Incense sticks accounts for 60 per cent of total sales, while the remaining 40 per cent consists of wet dhoop, dry sticks, and sambrani cups. While all brands perform well in the region, Oswal, First Choice, Nikhil, and Forest are the highest-selling products in his market. Premium-quality incense remains in higher demand, with ₹100 premium brands leading sales. However, ₹50 zipper packs sell the most. He also noted that ₹10 packets are no longer in demand, while some ₹20 products still see

moderate sales. The demand for wet dhoop remains strong in the region, with brands such as Forest, ZED Black, Vidhan, and Rocket leading sales, according to Satish Agashe of Satej Home Link. Products with an MRP of ₹20 and ₹30 perform well in this segment. In the dry stick category, brands priced at ₹40 dominate the market, with Oswal being the top-selling brand. Agashe stated that despite Satara being just two hours from Pune—The Pune market does not impact economy products. The market leans towards premium products, whereas demand in Satara is relatively lower. However, premium products continue to perform well in retail and wholesale sales. He further explained that in the dry dhoop category, 6-inch products priced at ₹50 are in higher demand. A pack of 20 kaadi is available for ₹50. Larger-sized variants, known as bamboo-less products, present a challenge in the market since some consumers prefer not to burn bamboo. However, he reassures customers that bamboo is considered sacred and is traditionally used in construction.

The dhoop and agarbatti market remains strong in Satara, with branded products driving sales. According to Satish Agashe, apart from Oswal, First Choice, Nikhil, Forest, and other brands offering quality products enjoy good sales. Additionally, there is steady demand for Cycle Pure, ZED Black, and ITC's Mangaldeep. Agashe noted that the primary sales period for incense products runs from July to January, after which demand declines significantly. In the camphor segment, OK, Mahi, and Leo are the top-selling brands, while Bhimseni remains the most preferred despite the availability of cheaper alternatives. Manohar's Ashtagandha and Hari Darshan continue to see high demand in the Chandan Tika segment. He further stated that six out of ten customers specifically request products by brand name. At their retail shop, Oswal and Forest are the most sought-after brands. On average, a customer spends around ₹1,000 on dhoop and agarbatti products, while premium buyers make purchases ranging from ₹3,000 to ₹4,000. ■





INDIA'S No.1  
**DEV DARSHAN**  
Spreading Fragrance Since 1954...

**Herbal  
Gulaal**

**BURA  
NA MANO  
होली है**

हर चेहरे पर सजे खुशियों के रंग,  
देवदर्शन नवरंगी गुलाल के संग।

**SHOP NOW**



**Devdarshan Overseas**

314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh - 160002

Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925

Shop Online : [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com)

**SKIN  
SAFE**



# SANGLI: A KEY MARKET FOR INCENSE, EMERGING AS A CAMPHOR HUB

## HEMANT PRAKASH SHAH DIPALI TRADERS



Sangli district in Maharashtra has become a key market for incense products. It is also emerging as a hub for camphor production. Hemant Prakash Shah, the owner of Dipali Traders, situated in Islampur, Sangli informed Sugandh India that his company has been involved in the marketing and distribution of incense sticks since 1992. Initially run by his parents, the business saw his entry in 1996 after he completed his studies. Since 2001, he has been managing operations independently. Shah highlighted that Dipali Traders began its journey with the Big Safari brand from the Thakral Group based in Nagpur, which pioneered pouch packaging in the industry.

Dipali Traders played a key role in their distribution. Over time, the company expanded its operations to include leading brands such as Hem Corporation, Padmini, Madura and Mehta from Ahmedabad, Ambika Perfume and Shankar Perfumery, and Janak from Rajkot. Today, Dipali Traders works with 8 to 10 major companies. While its distribution network is primarily in Sangli, its reach has expanded further. Companies from Ahmedabad and Sabarkantha have entrusted Dipali Traders with supply operations across five to six districts, including Satara and Kolhapur. Despite the growing demand, Shah stated that he does not intend to expand the business significantly at this stage, as his son has pursued a medical career, making it difficult for him to manage operations alone.

Informing Sugandh India, Mr Shah stated that Sangli district has

emerged as a hub for camphor manufacturing, similar to how Nagpur established itself in the incense industry. Over the years, the region has developed a structured pattern of camphor production. Recognising this opportunity, Dipali Traders ventured into camphor manufacturing in 2019 under the Giri brand. Shah noted that several businesses have been in camphor production in Sangli for decades. Vani Camphor has been operating for 50 years, Sagar Trading for 35 years, Salauddin for 25 years, and Parvez for nearly 20 years. Kolhapur has also become a significant centre for camphor production. He highlighted that camphor packs priced at ₹10, ₹20, ₹50, and ₹90 see strong sales, along with substantial demand in bulk trading. Even small-scale manufacturers in the region are maintaining high-quality standards. Dipali Traders' own Giri brand has achieved sales of approximately six tonnes, reflecting the steady growth of the camphor market.

He said that Sangli has a well-established market for incense products. With a population of approximately 2.6 million—the incense industry in the region generates an annual turnover of ₹200 crore. He noted that Kolhapur, with a population of 3.2 million, Satara, with 2.6 million, and Pune, with nearly 15 million, contribute significantly to the overall demand for incense products. Shah explained that while smaller ₹10 incense packs were once popular, manufacturers have gradually reduced their size and weight. As a result, consumer preference has shifted towards larger packs. The best-selling options now include 50- and 100-stick packs priced between ₹50 and ₹60. Additionally, the demand for jumbo packs with a higher stick count continues to grow. He added that ₹10 packs have almost disappeared from the market, as customers increasingly prefer products priced at ₹50 or more, reflecting changing buying trends and an evolving incense market.

According to Mr Shah, Big Safari is the best-selling incense brand in Sangli. Other popular brands include Ullas, Maratha Kewda, and several products from Ahmedabad. The region primarily favours dry incense products, with brands from Bengaluru, Ahmedabad, and Nagpur leading the market. The Jain community represents the largest customer base for dry incense sticks and related products. Shah highlighted that wet incense products have a stronger demand in Nagpur, whereas their market in Sangli remains relatively small. Several companies operate in the dhoop segment. Sambrani cups hold a notable share of the market. The agarbatti market dominates the region. Around 90% of the population prefers buying agarbatti. Dhoop accounts for only 10% of sales due to the wide variety of fragrances, quality, and pricing available in agarbattis. He further explained that masala agarbatti, flora agarbatti, and scented agarbatti are available at price points ranging from ₹10 to several hundred rupees. The premium segment holds approximately 20% of the market, catering to customers willing to invest in high-quality products. Discussing market trends, Shah emphasised that incense products priced at ₹50 remain the most sustainable and stay as top sellers. He noted that only three out of ten customers in Sangli specifically request a product by brand name, while most rely on shopkeepers' recommendations. On average, customers spend ₹500–600 per month on incense products, with some premium buyers making purchases worth several thousand rupees. ■



**SHREE SADGURU SUGANDHALAYA**

9960237317 | 7447243650  
sssugandhalaya@gmail.com

# Thakral Group Participates in Advantage Vidarbha 2025



Nagpur-based top incense brand Safari Big (Thakral Group) participated as an exhibitor in the Advantage Vidarbha 2025 Expo, held from 7th to 9th February 2025 at RTMNU Campus Ground, Amravati Road, Nagpur, Maharashtra. Organized by the Association for Industrial Development (AID), a non-profit founded in 2023 and conceptualized by Shri Nitin Gadkari, the expo serves as a platform for showcasing Vidarbha's industrial strengths, fostering business opportunities, and attracting investments.

At Thakral Group's stall, special discounts were offered to retailers and consumers, and visitors were given insights into the incense industry, including guidance for those interested in starting their own business. The event held under the Khasdar Audyogik Mahotsav, featured an expo highlighting industries,

products, and machinery, along with a business conclave comprising expert discussions, B2B and B2G meetings, and policy advocacy. A special session was also held for the bamboo industry for its upliftment. This was essential as bamboo sticks are the backbone of the incense stick industry. Shri Nitin Gadkari has been tirelessly working to uplift the bamboo industry, farmers and MSMEs and his efforts are clearly reflected in this expo. The growing focus on bamboo-based enterprises and the increasing support for local industries highlight his commitment to sustainable growth and economic development. With 11 districts rich in natural resources and a GDP of Rs. 132,750 Crore (\$21.9 Billion), Vidarbha is emerging as a key hub for business, innovation, and sustainability in Maharashtra. ■



Where  
**Quality Speaks**  
*for Itself*

**1<sup>st</sup> TIME IN INDIA** | **LOBAN & BAKHOOR LOBAN BAKHOOR DHOOP CUP**



We are Manufacturer and Exporter of  
 Premium Incense Sticks, Flora Incense Sticks,  
 Sambrani Dhoop, Sambrani Dhoop Cup,  
 Wet Dhoop, Loban, Bakhoor, Perfume etc.

**300+**  
**PRODUCTS**

**FIRST CHOICE FRAGRANCE**  
 H.O.: 793, Budhwar Peth, Moti Chowk, Pune - 411 002,  
 Maharashtra. (INDIA)

Customer Care No.:  
 +91 96370 86086 | +91 95522 26850  
 Email : firstchoice.fragrance@gmail.com

**WE ALSO DO JOB WORK**

# Elevate your prayers with Forest Havan & Kirtan



Bengaluru-based Forest Fragrances, a leading incense company, is widely recognized for its high-quality and premium products. Its zipper pouch incense sticks are among the bestsellers, along with its luxury range, such as Forest Chandan. Expanding its portfolio and aligning with the growing trend of family pack incense, Forest Fragrances recently launched Havan and Kirtan incense sticks in jumbo packs. Introduced during the last festive season, the products instantly attracted customers with their superior quality, packaging, and brand appeal. These 375-gram jumbo family packs are available at an MRP of Rs. 150..■

## DevDarshan Brings Vibrant Colors to Holi with Navrangi Herbal Gulaal

DevDarshan, India's leading brand in the dhoop and agarbatti manufacturing industry since 1954, has introduced its latest product just in time for the vibrant Holi season — the Navrangi Herbal Gulaal. This exciting launch features a colorful assortment of four enchanting shades: Green, Red, Yellow, and Pink, with each color packed in 100g units, making a total of 400g per pack. Priced at an affordable MRP of Rs 200, the Navrangi Herbal Gulaal promises to add a splash of natural joy to Holi celebrations.



True to DevDarshan's commitment to quality and tradition, the Navrangi Herbal Gulaal is crafted with a focus on purity and safety. Holi is a festival of colors and happiness, and DevDarshan understands the importance of using products that not only enhance the experience but are also gentle on the skin and the environment. This herbal gulaal is made with carefully selected natural ingredients, offering a safe and delightful alternative for everyone, including families with young children. As DevDarshan continues to lead the market with its renowned dhoop and agarbatti offerings, the launch of the Navrangi Herbal Gulaal underscores the brand's commitment to diversifying its product range while maintaining the highest standards of excellence. DevDarshan invites retailers and distributors to embrace the colorful joy of Holi by stocking the Navrangi Herbal Gulaal. With its attractive price point and premium quality, this product is poised to become a customer favorite for the upcoming festival season. For more information about the Navrangi Herbal Gulaal and other DevDarshan products, please visit [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com). ■



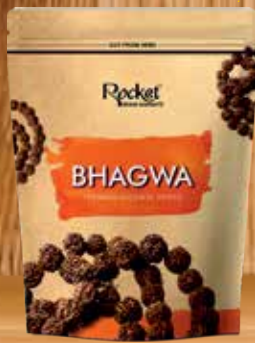
प्रार्थना की शक्ति™

Rocket® | रॉकेट®  
BRAND AGARBATTI | ब्राण्ड अगरबत्ती



# Incense ZIPPERS

available at  
**amazon**



**FOR TRADE INQUIRY**

**+91 9370629782 | +91 8805000820**

Scan Me & Explore our Products

FOR ONLINE SHOPPING VISIT  
[WWW.ROCKETAGARBATTI.COM](http://WWW.ROCKETAGARBATTI.COM)



# Topsi Bakhoor & Future: Nagpur's Customer Favorites

Bengaluru-based Topsi, one of the leading incense brands synonymous with quality, has a strong presence in premium markets and is a customer favorite. In the Nagpur market, Topsi has several popular products, with Topsi Bakhoor and Topsi Future leading in sales. Bakhoor, a highly sought-after fragrance in current market trends, has contributed to the success of these premium incense products. Priced at Rs. 150 for a 50-gram box, these products continue to enjoy high demand. ■



# Shree Siddhi Fragrance: Expanding the Jumbo Pack Segment



Ahmedabad-based Shree Siddhi Fragrance, a leading incense brand with a strong presence in Gujarat, Maharashtra, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Uttar Pradesh, and Bihar, is well known for its signature red incense sticks and high-quality products at competitive prices. The brand continuously innovates to keep up with evolving market trends. With the rising demand for jumbo family packs, Shree Siddhi Fragrance recently launched Banaras Dham 4-in-1 and Garden 4-in-1 Premium Incense Sticks, each in 300-gram jumbo packs priced at Rs. 150 MRP. These new products received instant acceptance from customers, reinforcing the brand's reputation for offering the best quality incense across India. ■

# Neev Vintage Vibe: For the nostalgia trip

Ahmedabad-based Neev International, a leading manufacturer of incense and camphor products, is known for its innovative approach. The Neev Camphor Burner is one of its top-selling and unique products. The brand has consistently diversified its product line to match market trends and customer demands. Among its latest introductions is the Vintage Vibe Collection, designed to evoke nostalgia. The packaging is inspired by the aesthetics of the 1960s, 70s, and 80s, and the fragrances are reminiscent of customer favorites from that era. The four variants in this collection are Heritage World, Blue Denim, Aroma Firdous, and Shringar Vatika, available at an MRP of Rs. 75 for a 90-gram box. ■







# Rajkamal®

Agarbatti, Dhoop, Hawan Samagri, Roli, Sindoor, Kalawa,  
Camphor, Chandan Tika, Jyot Batti and other Pooja Samagri



Mfd. & Mktd. by:

**BHARTIYA DHOOP KARYALAYA PVT. LTD.**

H.O.: 409, 1st Floor, Katra Maidgran, Khari Baoli, Delhi-110006

B.O. : H-72, Sector-63, Noida-201301, Distt. G.B. Nagar (U.P.)

Email : [enquiry@rajkamalbdk.com](mailto:enquiry@rajkamalbdk.com)

Website : [www.rajkamalbdk.in](http://www.rajkamalbdk.in)  
[www.rajkamalbdk.com](http://www.rajkamalbdk.com)

Phone No. : 0120-4246400

उच्चकोटि की पारंपरिक भारतीय सुगन्ध का प्रतिष्ठान **राजकमल®**

# Sant Kumar Sanganeria Honored with “Shiksha Utthan Shiromani” Award at Hindu College

## Ultra International Ltd. Chairman Attends JNU Convocation



Shri Sant Kumar Sanganeria, Founder Chairman and Managing Director of Ultra International Ltd., who has played a key role in promoting Indian flavors and fragrances on national and international platforms, was honored with the prestigious “Shiksha Utthan Shiromani” award by Hindu College, University of Delhi, on its 126th Foundation Day. The award was presented to him by the Union Minister of Education, Shri Dharmendra Pradhan, who was also the chief guest at the event.

Additionally, the 8th convocation

ceremony of the globally renowned Jawaharlal Nehru University (JNU) was held on February 6, 2025, where Shri Sant Sanganeria, Chairman of Ultra International Ltd. and Managing Trustee of the Sanganeria Foundation, shared his insights. On this occasion, he emphasized the vital role of education and intellectual development in shaping India’s future.

Shri Sanganeria has been instrumental in establishing Ultra International Ltd. as a globally recognized name in the flavors and fragrance industry. Beyond business, he is a dedicated philanthropist and social worker. The JNU convocation ceremony took place at Pragyan Bhavan, AICTE, Vasant Kunj, New Delhi. This significant event highlighted the university’s strong commitment to academic excellence and leadership.

The ceremony was attended by several distinguished personalities, including former ISRO Chairman Dr. S. Somanath, former Ambassador and Foreign Secretary Shri Kanwal Sibal, JNU Vice-Chancellor Professor Shantishree D. Pandit, and Shri Sant Sanganeria himself.

Shri Sant Sanganeria is the founder of the Sant Sanganeria Foundation for Health and Education, which focuses on providing education and healthcare services to underprivileged communities. He has contributed financially to infrastructure

development at Hindu College, JNU, Banaras Hindu University, and Maharani Lakshmi Bai College. Additionally, he has extended his support and financial aid to St. Stephen’s Hospital and Shri Raghunath Hospital in Delhi, as well as Shri Raghunath Balika Vidyalaya in Rajasthan. Committed to social and environmental welfare, he has actively supported organizations such as the Kimmis Club in New Delhi, the Missionaries of Charity in Kolkata, vocational training centers in Sahibabad, and the Earth Saviours Foundation. He has also contributed to biogas projects in Rajasthan and played a key role in the Aroma Mission led by CSIR and CIMAP. His efforts in promoting sustainable cultivation of aromatic crops have been widely recognized. In recognition of his lifelong dedication to education, healthcare, and community service, he has received numerous global awards. ■

# SVAR

FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

## Mr. Shailesh Rao won the award for “ Best Innovative Idea in Perfumery Marketing”



Mr. Shailesh Rao's innovative concept, "Make Your Own Exclusive Agarbatti Compound," earned him the prestigious "**Best Innovative Idea in Perfumery Marketing**" award at Hyderabad, presented by Mr.Sushant of Zee Media. With 27 years of experience in the industry, his unique idea stood out for its creativity and impact on the perfumery sector in India.

**DESIGN YOUR OWN EXCLUSIVE SANDAL COMPOUNDS WITH JUST 6 INGREDIENTS!!!!!**

**SVAR™**  
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

**MAKE YOUR OWN EXCLUSIVE SANDAL COMPOUND**

**BASE NOTE ODOUR DESCRIPTION**

**SANDALUM BASE - Rs.2250/KG**  
SANDALWOOD, ANIMALIC, POWDERY, ORRIS VIOLET, TURMERIC, SAFFRON, CEDARWOOD, POWDERY, OAKMOSS, MUSK, LAVENDER, FOUGERE.

**CHANDANUM BASE - Rs.2250/KG**  
SANDALWOOD, CEDARWOOD, TURMERIC, SAFFRON, DUSTY OUD, FOUGERE, VETIVER, DRY WOODY, MUSK, POWDERY, SWEET.

**MIDDLE NOTE ODOUR DESCRIPTION**

**FLORA MIDDLE - Rs.1250/KG**  
WHITE ROSE, DRIED TEAROSE, RED ROSE, GERANIUM, CREAMY, LILY OF THE VALLEY, SWEET, GINGER, SPICY, YLANG, GARDENIA, MARIGOLD, MINT, LEMON GRASS.

**PINK MIDDLE - Rs.1150/KG**  
TEA ROSE, CREAMY, LEMONGRASS, LILY, LILAC, MUSK, GERANIUM, GRAPEFRUIT, GREEN, SPICY, WAXY.

**TOP NOTE ODOUR DESCRIPTION**

**DHUNI TOP - Rs.1220/KG**  
SANDAL WOOD, FLORA AMBER, ALDEHYDIC, SPICY, BASIL, ROSE, FOUGERE, CITRUS, FRUITY, ROSE MINT.

**HOLY TOP - Rs.1150/KG**  
SAFFRON, DRY WOODY, TURMERIC, PINE FRESH, CITRUS, FOUGERE, SPICY, AQUA, FRUITY, POWDERY, MINT.

For Technical Support Contact- **9833540041**

	CHANDANUM BASE	45%	20%	Basic Price Rs.1680/KG	
	SANDALUM BASE	40%	25%	Basic Price Rs.1625/KG	
	CHANDANUM BASE	40%	30%	Basic Price Rs.1641/KG	
	SANDALUM BASE	35%	30%	Basic Price Rs.1591/KG	
BASE NOTE	CHANDANUM BASE	35%	30%	Basic Price Rs.1641/KG	HOLY TOP
MIDDLE NOTE	SANDALUM BASE	40%	25%	Basic Price Rs.1645/KG	HOLY TOP
TOP NOTE	CHANDANUM BASE	45%	20%	Basic Price Rs.1659/KG	DHUNI TOP
FLORA MIDDLE	SANDALUM BASE	35%	30%	Basic Price Rs.1611/KG	DHUNI TOP
PINK MIDDLE	CHANDANUM BASE	45%	25%	Basic Price Rs.1645/KG	



HEAD OFFICE: **SVAR FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED**

610, RUNWAL R SQUARE, LBS MARG, MULUND (WEST), MUMBAI-400080. MOB: +91-9833540041

# किसान से अगरबत्ती ब्रांड तक का सफर : निंबालकर अगरबत्ती

ब्रांड को देश में टॉप 10 में लाने का लक्ष्य: पिंटू निंबालकर



खेती किसानी करने वाले आशीष निंबालकर उर्फ पिंटू की निंबालकर अगरबत्ती इंडस्ट्रीज नागपुर विदर्भ में जाना पहचाना नाम बन गया है। किसान पिता के पुत्र पिंटू खुद खेती करते थे, लेकिन 2018 से उन्होंने अगरबत्ती उद्योग में कदम रखा और चंद वर्षों में ही उनका निंबालकर ब्रांड तेजी से लोकप्रिय हो रहा है। यही नहीं वह बहुत सारे दूसरे युवाओं को भी प्रेरित करते हैं कि वह खुद रोजगार करें और अगरबत्ती कारोबारी में आएँ। आशीष निंबालकर उर्फ पिंटू ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि आज उनका ब्रांड विदर्भ के टॉप 10 अगरबत्ती प्रोडक्ट में जाना जाता है और उनका लक्ष्य है कि वर्ष 2030 तक उनका ब्रांड देश की टॉप 10 अगरबत्ती कंपनियों में शामिल हो। अगरबत्ती व्यवसाय की शुरुआत उन्होंने 2018 से की थी। उस समय ₹5000 की अगरबत्ती उन्होंने खरीदी, उसे सेंट में डिप किया और प्लास्टिक पैक में भरकर बेच दिया। इससे उन्हें ₹8000 की बिक्री हुई, उसके बाद वह 8 हजार 16000 और फिर 32000 बन गया और आज उनका कारोबार लाखों रुपए का है।

## ब्रांड बनाने का सफर

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पहले मैं खेती करता था। पिता गांव के मुखिया हैं। गांव के लोग कहते थे कि मैं पिता की कमाई पर निर्भर हूँ। खुद कुछ नहीं कर सकता। फिर मैंने इधर-उधर हाथ-पांव मारने शुरू किए। कई तरह के काम किये, लेकिन असफलता मिली। अंत में मैंने युटुब पर देखा कि सबसे कम लागत से अगरबत्ती का व्यवसाय शुरू किया जा सकता है। साथ ही उसमें एक धार्मिक भावना भी दिखाई दी कि यह ऐसा कारोबार है कि जब तक भगवान रहेंगे, तब तक अगरबत्तियां रहेंगी। अगरबत्ती खरीद कर उसे डिप व पैक करके बेचने का काम तेजी से चल पड़ा फिर रा बत्ती की मांग बहुत बढ़ गई। उन्होंने बताया कि मेरे आस-पास बहुत सारे लोग थे, जो कुछ करना चाहते थे।

इसी समय कोरोना महामारी आई। मैंने लोगों को एक प्रोजेक्ट दिया कि जो हमसे जुड़ेगा हम उसे मशीन देंगे, कच्चा माल देंगे और तैयार माल भी खरीदेंगे। इस तरह हमारी रा बत्ती की कमी पूरी हो गई। कोरोना के दौरान मैंने 300 से अधिक मशीनें महाराष्ट्र में बेची। लोगों को बहुत सारा मटेरियल दिया। हालांकि इसमें से कुछ लोग असफल हो गए, लेकिन जिन्होंने मेहनत से काम किया उनका कारोबार आज भी चल रहा है।

## अनेक उत्पाद वाजिब दाम में

पिंटू निंबालकर ने एक सवाल के जवाब में बताया कि आज उनके ब्रांड के 50 से अधिक रेंज के प्रोडक्ट हैं। लोग हमसे ₹50,000 की एजेंसी मांगते हैं, लेकिन हम उन से कहते हैं कि ₹5000 से शुरू करो। गांव-गांव में एजेंसी दे रखी है। लोगों से मैं कहता हूँ कि लूज अगरबत्ती ले जाओ और अपने नाम की पैकिंग करके बेचो। इस तरह ₹70 से लेकर ₹1000 प्रति किलो तक की अगरबत्ती हम बेचते हैं। इसके तहत मसाला अगरबत्ती, मैटेलिक, लोबान, सेंटेड आदि

अगरबत्तियों का उत्पादन हमारे यहां हो रहा है। उन्होंने बताया कि मैन्युफैक्चरिंग से लेकर होलसेलर, ट्रेडिंग और रिटेलिंग भी वह करते हैं। निंबालकर ब्रांड के तहत सबसे पहला प्रोडक्ट शुभ मुहूर्त लॉन्च किया था। यह बिहार में सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड है। दूसरा प्रोडक्ट बिग मैजिक निकाला, जो उड़ीसा में टॉप पर चल रहा है। इसी तरह कादंबरी की दीना नगर (गुरदासपुर, पंजाब) में एकतरफा मार्केट है। इसके अलावा महाराष्ट्र, छत्तीसगढ़ और पश्चिम बंगाल में भी उनका माल जा रहा है। उनके ब्रांड के तहत अयोध्या, सर्वान्या, शुभ लाभ, रामायण, ब्लैक गोल्ड एक्स, बिग मैजिक पर्पल, बिग मैजिक पिंक, बिग मैजिक ब्लैक है। जीपर में 3 नए प्रोडक्ट केदारनाथ, ऑस्कर और फेस्टिवल काफी तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। इसके अलावा वाराणसी रेंज का भी प्रोडक्ट है। 200 ग्राम में कादंबरी, श्री राम रामायण, 120 ग्राम में जीपर और 400 ग्राम में सार्वार्दनीय, अयोध्या, शुभ लाभ, है। छोटे बॉक्स में 20 ग्राम वाइट अगरबत्ती जिसमें रोज, मोगरा, चंदन, बेला, पाइनएप्पल ऑल इन वन का बॉक्स पैक है।

## कामयाबी का अनोखा बिज़नेस मॉडल

अगरबत्ती उद्योग में इतनी जल्दी कामयाबी की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि बड़ी-बड़ी कंपनियां 25% के मुनाफे पर काम कर रही हैं, जबकि मैं 5% का लाभ लेता हूँ। उन्होंने कहा कि मैं गांव से और किसान परिवार से आया हूँ। मेरा मकसद है की बड़े पैमाने पर लोगों को रोजगार मिले। मेरी मार्केटिंग की रणनीति ऐसी है कि लोग सोचें कि यह स्वरोजगार का अगरबत्ती प्रोडक्ट है। मेरी योजना बड़े पैमाने पर लोगों को रोजगार देने की है। ताकि ग्राहकों को यह समझ में आए कि यह किसान के बेटे का प्रोडक्ट है और मेरी यही सबसे बड़ी रणनीति है। बड़ी कंपनियां ₹10 में 10 काड़ी अगरबत्ती देती हैं और मैं ₹10 में 30 अगरबत्ती देता हूँ। लोगों को अच्छी क्वालिटी और सस्ते में देना ही हमारा लक्ष्य है। निंबालकर ब्रांड को लोग बेस्ट और सस्ते प्रोडक्ट के रूप में जाने इसी दिशा में मैं काम कर रहा हूँ।

## भविष्य की योजना : नए उत्पाद और निर्यात

भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने बताया कि जल्द ही हम गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप जैसे सभी आइटम लाने जा रहे हैं। कंपनी का पूरा फोकस घरेलू मार्केट के अलावा एक्सपोर्ट पर है। एक्सपोर्ट के लिए मसाला अगरबत्ती डिजाइन की है। यह मसाला ऊद अगरबत्ती के नाम से है, जो एक काड़ी जलाने पर कमरे में 24 घंटे सुगंध रहेगी। यह ₹500 प्रति किलो का प्रोडक्ट होगा।

उद्योग की चुनौतियां संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मार्केट में उधारी की समस्या है और अच्छे डिस्ट्रीब्यूटर नहीं मिलते। उन्होंने बताया कि मैं किसान परिवार और मराठा समुदाय से हूँ। इससे पहले मेरे परिवार में किसी ने कारोबार नहीं किया था और ना ही कोई उद्योग लगाए थे। मैं लोगों को बताना चाहता हूँ कि खेती करने वाले लड़के की कंपनी भी सबसे अच्छा प्रोडक्ट सस्ते में दे रही है और मुझे विश्वास है कि वर्ष 2030 तक निंबालकर ब्रांड देश की टॉप 10 ब्रांडेड कंपनियों में शामिल होगा। विदर्भ की 10 बड़ी कंपनियों में निंबालकर ब्रांड का नाम शामिल किया जाने लगा है। ■



# पूर्णिमा परफ्यूमरी के पास 300-400 वर्षों की विरासत

**पिता रहमत बेग ने बनाई थी पहली लोबान अगरबत्ती: शाहिद बेग**

भारत में पूजा-पाठ, हवन और माहौल को सुगंधित बनाने के लिए धूप, अगरबत्ती, लोबान एवं गूगल के इस्तेमाल का इतिहास बहुत प्राचीन रहा है। यही कारण है कि पुराने जमाने में देश के कई इलाकों कन्नौज, मैसूर, बंगलुरु, हैदराबाद के अलावा बरार राज्य की राजधानी रही नागपुर और पेशवा शाही के पुणे सहित सैकड़ों वर्ष पुराने अनेक नगर जो कभी राजशाही में राजधानी थे, उनमें ऐसे परिवार आज भी मौजूद हैं, जिनके परिवार में कई पीढ़ियों से अगरबत्ती और धूप का कारोबार हो रहा है। इन घरानों के पास अगरबत्ती-धूप और सुगंधियों के उत्पादन और निर्माण की प्राचीन विधियां हैं। उनके पास विरासत में अनेक सुगंधित वनस्पतियों, जड़ी-बूटियों के इस्तेमाल और उनके सम्मिश्रण की खास तकनीकी जानकारी रही है। हालांकि ऐसे कुछ परिवार आज भी अगरबत्ती उद्योग में कार्यरत हैं जिनके विरासत में मिले ज्ञान का बहुत बड़े पैमाने पर इस्तेमाल हो पा रहा है। ऐसा ही एक परिवार नागपुर के रहमत बेग का है, जिनके यहां कई पीढ़ियों से यह कारोबार हो रहा है। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में पूर्णिमा परफ्यूमरी वर्क्स नागपुर के भागीदारों में से एक श्री शाहिद बेग ने एक खास बातचीत में बताया कि उनके परिवार में तीन-चार सौ वर्षों से अगरबत्ती और सुगंधियों का काम हो रहा है। उन्होंने बताया कि उनकी दादी की दुकान 104 वर्ष पहले इतवारी के महल में थी।



**भा**रत में सुगंध की राजधानी उत्तर प्रदेश के कन्नौज का भी इतिहास बहुत पुराना है और यहां के सुगंध व्यवसायी समय-समय पर देश के अन्य राज्यों में सैकड़ों वर्ष पूर्व जाकर बस गए थे। शाहिद बेग ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके पूर्वज भी कन्नौज से ही नागपुर आए थे, जो राजशाही का बहुत पुराना महानगर था। उन्होंने बताया कि हमारा सबसे पुराना ब्रांड उजाला सुगंध था। इसके बाद मौजूदा दौर में मेरे पिता जी श्री रहमत बेग ने लगभग चार दशक पूर्व पूर्णिमा ब्रांड के नाम से अगरबत्ती निकाली और फिर उससे हमारी पहचान खास बन गई। उजाला सुगंध का मार्केट में जो प्रभाव था। उसे पूर्णिमा ब्रांड ने एक और बड़ी पहचान दी। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती और परफ्यूम मैनुफैक्चरिंग का काम उनके परिवार को विरासत में मिला है और आज भी हम धूपबत्ती के अलावा परफ्यूम का भी प्रोडक्शन करते हैं। इसके अलावा अगरबत्ती में सभी वैरायटी के प्रोडक्ट्स हैं। इसमें ब्लैक अगरबत्ती, व्हाइट अगरबत्ती, मैटेलिक, लोबान, मसाला और सेंटेड अगरबत्तियां हैं और सांब्रानी कप का भी उत्पादन होता है।

शाहिद बेग ने सुगंध इंडिया को एक सवाल के जवाब में बताया कि उनके यहां परफ्यूम में सभी तरह के फ्रेग्रेंस का प्रोडक्शन होता है। उनके उत्पादों की मुख्य तौर पर मार्केटिंग पूरे महाराष्ट्र के अलावा पश्चिम बंगाल और उत्तर प्रदेश सहित देश के सभी प्रमुख राज्यों में होती है। उन्होंने बताया कि उनका लोबान बहुत ज्यादा लोकप्रिय है। वैसे भी नागपुर में लोबान अगरबत्ती और धूप का बड़े पैमाने पर

प्रोडक्शन होता है। पूर्णिमा परफ्यूमरी वर्क्स के तहत बनने वाले सभी उत्पादों में 5 रूपए की एमआरपी वाला पूर्णिमा ब्रांड सबसे ज्यादा बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया की इसके अलावा विभिन्न रेंज में उनके जीपर प्रोडक्ट्स भी हैं। पुराने जमाने के ट्रेडिशनल फ्रेगरेंस से लेकर मौजूदा आधुनिक दौर के सभी तरह के ए-टू-जेड फ्रेगरेंस की भी उनके यहां मैनुफैक्चरिंग होती है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में ₹50 की एमआरपी में उनके 10 रेंज के आइटम हैं, जिसमें गुलाब, मोगरा, चंदन, फैंटेसी, लैवेंडर आदि सुगंधियां हैं। कंपनी के 50 से अधिक विभिन्न रेंज के प्रोडक्ट हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि एक समय था जब जीपर का चलन तेजी से बढ़ा था, लेकिन अब लूज प्रोडक्ट की मांग फिर तेजी से बढ़ रही है और जीपर पैक की मांग घटी है। वैसे भी महाराष्ट्र में मुट्टा (रोल) पैकिंग का चलन हमेशा रहा है। पैकिंग कॉस्ट घटाने के लिए जीपर आया था। उन्होंने बताया कि लूज प्रोडक्ट की मांग ज्यादा होने का कारण यह है कि उसमें उपभोक्ताओं को बहुत ज्यादा वैरायटी मिल जाती है और वह जीपर से सस्ता भी पड़ता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर की मार्केट बहुत अच्छी है और यहां के बहुत सारे अगरबत्ती, धूप और सांब्रानी प्रोडक्ट्स बेंगलुरु में भी बिकते हैं। वह बेंगलुरु जिसे प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों का हब माना जाता है। उन्होंने बताया कि यहां सेंटेंड अगरबत्ती का भी चलन है, लेकिन सबसे ज्यादा लोबान की मांग है।

अगरबत्ती का व्यवसाय शाहिद बेग का पारिवारिक कारोबार है, जो पीढ़ियों से चल रहा है। यही कारण है कि आज भी उसमें पूरा परिवार लगा है। उन्होंने बताया कि पिता श्री रहमत बेग कावरापेट में काम देखते हैं। इसके अलावा बड़े भाई शब्बीर बेग हैं। फिर मैं शाहिद बेग और छोटे भाई वसीम बेग और फरहान बेग हैं। हम सभी मिलजुल कर कारोबार के विभिन्न सेक्टर का बंटवारा करके काम करते हैं। छोटे भाई लोबान की अगरबत्ती का काम करते हैं।

उन्होंने बताया कि देश में पहली बार लोबान से अगरबत्ती बनाने की शुरुआत उनके पिताजी ने की थी। वर्ष 2010 में



उन्होंने इसका प्रोडक्शन शुरू किया था। वह एक बार जयपुर गए थे और वहां से ग्वार गम लेकर आए। इसमें खास तरह का पाउडर डाला जाता है। अहमदाबाद से बेंजोइन लाए और नेचुरल लोबान से अगरबत्ती बनाई। उन्होंने बताया कि लोबान से अगरबत्ती बनाना आसान नहीं है, क्योंकि वह चिपकता है। उसे खास ढंग से बनाया जाता है। यही कारण है कि लोबान से अगरबत्ती बनने के बाद वह फिर जितना ज्यादा पुरानी होती जाएगी। वह खराब नहीं होगी और उसकी सुगंध बढ़ती जाती है, क्योंकि इसमें किसी भी तरह का केमिकल नहीं डाला जाता। उन्होंने बताया कि अब लोबान से अगरबत्ती और धूप बहुत सारी कंपनियां बनाने लगी हैं, लेकिन हमारी क्वालिटी का मुकाबला किसी से नहीं है। मार्केट में कंपटीशन बहुत ज्यादा है, लेकिन चूंकि हमारा काम और नाम बहुत पुराना है। इसलिए हमें बहुत दिक्कत नहीं है और महाराष्ट्र सहित दूसरे राज्यों में हमारे प्रोडक्ट की अपनी अलग पहचान है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि फिलहाल कंपनी की अपने प्रॉडक्ट्स के एक्सपोर्ट करने का कोई विचार नहीं है। हम केवल देश में ही अपने उत्पादों को लेकर काम कर रहे हैं। ■



# बम्बू प्रोसेसिंग मशीन में बड़ा नाम है प्रशांत बम्बू मशीन



अगरबत्ती उद्योग की रॉ मैटेरियल जरूरतों के लिए चीन और वियतनाम पर निर्भरता तेजी से समाप्त हो रही है। अगरबत्ती उत्पादों के लिए आवश्यक रॉ मैटेरियल बंबू स्टिक और बांस के चूरे का उत्पादन “मेक इन इंडिया” योजना के तहत नागपुर की कंपनी प्रशांत बाबू मशीनरी प्राइवेट लिमिटेड की मशीनें कर रही है। यह कंपनी अगरबत्ती कंपनियों को बंबू स्टिक, बांस का चूरा सप्लाई करने वाली सहायक कंपनियों को मशीनों की आपूर्ति करती है। प्रशांत बाबू मशीनरी प्राइवेट लिमिटेड की स्थापना नागपुर में 1999 में हुई थी। कंपनी के प्रमुख श्री वेद प्रकाश सोनी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि मेक इन इंडिया के तहत अब देश में बहुत सारी चीज बनने लगी हैं। इसी तरह बंबू स्टिक जो पहले बड़े पैमाने पर चीन से आता था। अब उसकी काफी ज़रूरतें देश में पूरी होने लगी है। यही नहीं बंबू स्टिक का उत्पादन करने वाली मशीनों की सप्लाई भी हम दक्षिण अफ्रीका और वियतनाम आदि देशों को कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि भारत में निर्मित बंबू स्टिक क्वालिटी में चीन से बेहतर और कीमत भी उसकी खास ज्यादा नहीं है, क्योंकि वहां से ट्रांसपोर्टेशन कास्ट और सप्लाई में होने वाली देरी के मुकाबले यह कम है।

अगरबत्ती उद्योग में बंबू स्टिक एक आवश्यक रॉ मैटेरियल है। वेद प्रकाश सोनी ने बताया कि पहले बंबू स्टिक हाथ से बनती थी वह ज्यादातर स्कवायर में बनती थी, जिसमें रेशे दिखते थे, लेकिन अब साफ राउंड स्टिक (गोल काड़ी) की मांग ज्यादा है। इसके उत्पादन के लिए अब मशीनें बन गई हैं और इंडिया में भी बंबू स्टिक का उत्पादन बहुत सारी कंपनियां हमारी मशीनों से कर रही हैं। उन्होंने बताया कि 2006 से

चौकोर और गोल बांस स्टिक (काड़ी) बनने लगी है। उन्होंने बताया कि पहले बंबू स्टिक चीन से आती थी, लेकिन अब इसका उत्पादन देश के कई क्षेत्रों में तेजी से हो रहा है। सरकार भी सहयोग कर रही है और तकनीकी ज्ञान व सहयोग इस दिशा में बढ़ा है। उन्होंने बताया कि उनके पास बंबू स्टिक बनाने वाली मशीनों की मांग तेजी से बढ़ी है। आमतौर पर बड़ी अगरबत्ती कंपनियां अपने प्रोडक्ट के सहायक उत्पादों के निर्माण के लिए आउटसोर्स का सहारा लेती हैं। उन्होंने बताया कि बंबू स्टिक बनाने के लिए कई तरह की कटिंग मशीनें हैं। पहले हम चीन के मुकाबले काफी कमजोर प्रोडक्ट तैयार करते थे, क्योंकि हाई क्वालिटी के रॉ मैटेरियल की समस्या थी, जो अब काफी हद तक हल हो गई है। उन्होंने बताया कि मशीन चलाने का भी एक तरीका होता है। बांस की प्रोसेसिंग होती है और खास किस्म का बंबू इस्तेमाल करने से समस्या कम होती है। भारत में असम का टुल्डा बंबू और कई दूसरे अन्य वैरायटी के अच्छे बांस भी उपलब्ध होने लगे हैं।

सुगंध इंडिया के सवालियों के जवाब में श्री वेद प्रकाश सोनी ने बताया कि बंबू स्टिक बनाने की एक लंबी प्रक्रिया होती है। बांस को पहले फाड़ना पड़ता है। उसके 6, 8 और 10 डिमीटर होते हैं। सबसे पहले उसे साइज़ में काटना पड़ता है। गांठे हटाने पड़ती हैं और स्लाइड बनाना होता है। यदि 1.3 की स्टिक बनानी है, तो 2 एमएम की स्लाइड लेना पड़ता है। फिर 8, 9 और 12 इंच की गोल स्टिक बनाई जाती है। इसके बाद उसकी पॉलिश की जाती है। अगरबत्ती बनाते वक्त मशीन में बांस मैटेरियल काफी स्मूथ होना चाहिए। पॉलिश करने के लिए अलग मशीन होती है। उन्होंने बताया कि बंबू स्टिक बनाने के दौरान बांस का चूरा निकलता है। उसे अगरबत्ती में पड़ने वाले रॉ मैटेरियल के तौर पर इस्तेमाल किया जाता है। इसके अलावा बांस के छोटे टुकड़े और गांठ को जलाकर उसके कोयले का भी इस्तेमाल किया जाता है। बंबू स्टिक तैयार करने के लिए मशीनों का पूरा एक सेटअप लगाना होता है। उन्होंने बताया कि हम मशीनों का कंपलीट सेटअप देते हैं। बांस के उपयोग को लेकर उन्होंने कहा कि अगरबत्ती के अलावा इसका बहुत सारे उद्योगों में इस्तेमाल होता है। फर्नीचर, घरेलू व सजावटी सामान, टूथपिक, टूथब्रश, कपड़े और किचन के समान आदि बहुत सारी चीजों के निर्माण में इसका इस्तेमाल है। उन्होंने कहा कि बांस का भविष्य में इस्तेमाल और तेजी से बढ़ेगा, क्योंकि जलवायु परिवर्तन से निपटने के लिए प्लास्टिक का इस्तेमाल कम करना होगा और यही कारण है कि सरकार बांस की खेती को बढ़ावा दे रही है। इसके पेड़ दो-तीन वर्षों में तैयार हो जाते हैं और किसानों को भी इससे काफी लाभ प्राप्त हो रहा है।

वेद प्रकाश सोनी ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि बांस फाइबर बेस्ड होता है। यह लकड़ी जैसा नहीं है। लंबा बांस फाड़ने पर पूरा एक लंबा टुकड़ा निकलता है, लेकिन लकड़ी के साथ ऐसा नहीं है। उन्होंने बताया कि बंबू स्टिक की बेसिक मशीन का सेटअप 7 से 8 लाख रुपए में तैयार होता है। फिर बाद में और तरह के प्रोडक्शन व क्वालिटी के लिए उसमें दूसरी मशीनों भी एड होती जाती हैं। मुख्यतः बंबू कटिंग, मैनुअल स्प्लिट मशीन, स्लाइस मशीन, साइजिंग मशीन और राउंड करने व पॉलिश की मशीन बेसिक मशीन में आती है। उन्होंने कहा कि बंबू अच्छे क्वालिटी का हो तो लम्बे बम्बू से भी स्टिक भी बन सकती है। इसके लिए ऑटो स्प्लिटर मशीन है जो लंबे बम्बू से स्टिक बना सकती है। ठीक-ठाक सेटअप के लिए 10 से 11 लाख रुपए की





मशीन आती, जिसे टूथ पिक, अगरबत्ती काड़ी, बंबू की झाड़ू, ईयर बड और स्पून आदि बनाए जा सकते हैं। उन्होंने कहा कि आमतौर पर अगरबत्ती कंपनियां हमसे सीधे मशीन नहीं लेती, बल्कि जो छोटी कंपनियां उनको बंबू स्टिक सप्लाई करती हैं। वही हमसे मशीन खरीदती हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि महाराष्ट्र के अलावा असम और त्रिपुरा आदि राज्यों में उनकी मशीनें लगी हैं।

अगरबत्ती और बांस उद्योग संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मूलतः यह दोनों ही अलग उद्योग हैं। बंबू स्टिक का बहुत सारा उपयोग अन्य उद्योगों में होता है। अगरबत्ती के लिए यह एक रॉ मैटेरियल जैसा है। चीन के मुकाबले भारत की बंबू स्टिक की कीमत संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि घरेलू उत्पाद ज्यादा सस्ता पड़ता है, क्योंकि चीन से माल मंगाने के लिए 2 माह पहले एडवांस बुकिंग करनी पड़ती है। वहां से माल आने में काफी दिक्कतें भी हैं। बड़े कारोबारी भारत-चीन संबंधों के कारण चिंतित रहते हैं। अगर कोई दिक्कत हो गई तो उन्हें बंबू स्टिक नहीं मिल सकेगी। ऐसे में सरकार और कारोबारी सभी देश में ही विकल्प बना रहे हैं। बड़ी और छोटी कंपनियां भी इसको लेकर सजग हैं।

भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने बताया कि हम गांवों में भी मशीन लगा सकें, इसके लिए सोलर पावर से संचालित मशीनों पर काम कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि अभी की मशीन बिजली के तीन फेस से चलती हैं। हम सिंगल फेस की छोटी मशीन बना रहे हैं। इसकी वजह यह है कि बांस जंगल और गांव में ही मिलते हैं। इसलिए गांव और कस्बों में मशीन लगाने से उत्पादन ज्यादा आसानी से होगा। ट्रांसपोर्टेशन कॉस्ट कम होगी

और गांव में कारखाना होने से बांस को लाने और ले जाने में लगने वाला लेबर कॉस्ट भी घट जाएगा। आज लेबर कॉस्ट सभी कारोबार में ज्यादा है। उन्होंने कहा कि इस तरह की योजना बनाने से उद्योगों की रॉ मैटेरियल कॉस्ट कम होगी और चीन पर निर्भरता भी समाप्त हो जाएगी।

श्री सोनी ने अगरबत्ती एसोसिएशन से अपील करते हुए कहा कि मेक इन इंडिया के तहत आज भारत में बंबू पर तेजी से काम हो रहा है। सरकार बंबू क्लस्टर बना रही है। उसमें अगरबत्ती संगठनों को मिलकर काम करना चाहिए। उन्होंने बताया कि क्लस्टर का मतलब है कि किसी एक क्षेत्र को केंद्रित किया जाए। जैसे नागपुर में अगरबत्ती का क्लस्टर बना है। उससे लोगों को रोजगार मिल रहा है। उद्योग को सरकार एक पैकेज देती है। कम कीमत में जमीन और लोन देती है। इससे कारोबारियों को फायदा मिलता है। उन्होंने सुझाव देते हुए कहा कि बंबू स्टिक और अगरबत्ती का क्लस्टर एक साथ होना चाहिए। इससे दोनों क्षेत्रों को लाभ होगा। इस चीज को सरकार भी समझ रही है और इसीलिए स्थितियां बेहतर हुई हैं। यही कारण है कि बंबू स्टिक की क्वालिटी, रेट, उत्पादन और उपलब्धता बढ़ी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि

**“ एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का कारोबार हमेशा चलेगा, क्योंकि लोगों की तकलीफें कम नहीं होंगी और लोग किसी भी धर्म के हों वह ईश्वर की पूजा करेंगे ही। सभी धर्मावलंबियों को अगरबत्ती की जरूरत होगी। दुकानदार अपनी दुकान पर अगरबत्ती प्रतिदिन जलाएगा। इसलिए यह कारोबार हमेशा बढ़ता और चलता रहेगा। ”**

अगरबत्ती का कारोबार हमेशा चलेगा, क्योंकि लोगों की तकलीफें कम नहीं होंगी और लोग किसी भी धर्म के हों वह ईश्वर की पूजा करेंगे ही। सभी धर्मावलंबियों को अगरबत्ती की जरूरत होगी। दुकानदार अपनी दुकान पर अगरबत्ती प्रतिदिन जलाएगा। इसलिए यह कारोबार हमेशा बढ़ता और चलता रहेगा। ■

# कन्नौज से नागपुर तक: एम ए बेग अगरबत्ती की सफलता की कहानी



नागपुर के एम ए बेग अगरबत्ती गृह उद्योग की जड़ें कन्नौज के सुगंध घराने से हैं। कंपनी के प्रमुख श्री अफजल बेग ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि हमारे पिता और बड़े भाई भी अगरबत्ती कारोबार में हैं और कन्नौज से हमारा बहुत पुराना रिश्ता है। हमारा परिवार कन्नौज का था। हमारे पूर्वज इत्र की फेरी करते हुए यहां आकर बस गए। उन्होंने बताया कि 1982 से एम ए बेग अगरबत्ती गृह उद्योग इस कारोबार में है। हमारा लूज का काम सबसे ज्यादा है। इस वक्त इंदौर, दिल्ली, आंध्र प्रदेश, कर्नाटक, गुजरात, मध्य प्रदेश सहित अधिकांश राज्यों में वह सप्लाई करते हैं। श्री अफजल बेग ने बताया कि हम मुख्यतः गूगल, लोबान, केसर, चंदन और कुछ नेचुरल फ्रेगरेंस में काम करते हैं। 8-10 वैरायटी में कुछ नए प्रोडक्ट बनाए हैं, जिनको जल्द ही लॉन्च किया जाएगा।

**सु**गंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि लोबान की नागपुर में शुरुआत इस तरह हुई कि ब्लैक अगरबत्ती की मांग जब कम हुई तो लोबान की मांग बढ़ गई। अब किसी भी धर्म या समुदाय के लोगों को वह लोबान पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि वह अपने लोबान प्रोडक्ट में नेचुरल आइटम डालते हैं और खाने वाले गरम मसाले का भी इस्तेमाल करते हैं। पहले शुरुआत में उनके यहां ब्लैक अगरबत्ती बनती थी। बाद में लोबान अगरबत्ती का प्रोडक्शन शुरू कर दिया। उन्होंने बताया कि अब मेरा बेटा सुफियान बेग इस कारोबार को



एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि गूगल में भी लोबान का 25 से 30% हिस्सा रहता है। अब लोग लोबान ज्यादा पसंद करते हैं। इसमें मस्क और उद का भी मिश्रण किया जाता है। उन्होंने कहा कि हम लोबान में कई और फ्रेगरेंस भी डेवलप कर रहे हैं।

संभाल रहा है। सुफियान बेग ने एक सवाल के जवाब में बताया कि नेचुरल मटेरियल से हम लोग मैन्युफैक्चरिंग करते हैं। नागपुर में दो फैक्ट्री से उत्पादन होता है, जबकि मांग तेजी

सुफियान बेग ने कहा कि लोबान अगरबत्ती से संबंधित रॉ मैटेरियल ज्यादातर देश में ही मिल जाते हैं। कुछ बाहर से मंगाने पड़ते हैं। जैसे डामर बाटू और गम बेंजाइन इंडोनेशिया से मंगाने पड़ते हैं, और भी कुछ रा मटेरियल इसमें पड़ते हैं। इसमें किसी भी तरह का केमिकल या फ्रेगरेंस ऊपर से नहीं पड़ता। सब कुछ नेचुरल बेस पर ही रहता है, लेकिन उनके आयात में कमी नहीं होती। हम ज्यादातर रॉ मटेरियल के स्टॉक रख कर चलते हैं। डामर बाटू इंडोनेशिया में सबसे ज्यादा पैदा होता है। भारत में भी होता है, लेकिन बहुत ज्यादा नहीं होता।

**“उन्होंने बताया कि वह अपने लोबान प्रोडक्ट में नेचुरल आइटम डालते हैं और खाने वाले गरम मसाले का भी इस्तेमाल करते हैं। पहले शुरुआत में उनके यहां ब्लैक अगरबत्ती बनती थी। बाद में लोबान अगरबत्ती का प्रोडक्शन शुरू कर दिया।”**

उन्होंने बताया कि लोबान में अगरबत्ती, धूप स्टिक, सांब्रानी कप और बंगाल में धूना बत्ती का प्रोडक्शन उनके यहां होता है। कारोबार में हमेशा कुछ नया करने से ही मार्केट में पहचान बनती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि गूगल में भी लोबान का 25 से 30% हिस्सा रहता है। अब लोग लोबान ज्यादा पसंद करते हैं। इसमें मस्क और उद का भी मिश्रण किया जाता है। उन्होंने कहा कि हम लोबान में कई और फ्रेगरेंस भी डेवलप कर रहे हैं।

से बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि 10 से 12 फ्रेगरेंस और नेचुरल अगरबत्ती और धूप स्टिक भी वह बनाते हैं। उन्होंने कहा कि उद्योग में चुनौतियां बहुत हैं। खासतौर पर प्रोडक्ट की क्वालिटी और प्राइस को लेकर भारी कंपटीशन है।

रोज फ्रेगरेंस का लोबान बनाने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इसके लिए पाउडर बेस बनाना पड़ता है। इससे उसकी कास्ट बढ़ जाएगी। हालांकि लोबान की अपनी फ्रेगरेंस बहुत अच्छी है और देशभर में लोग उसे पसंद कर रहे हैं। ■

# एक्सपो से सीखा लोबान अगरबत्ती प्रोडक्शन: मोहम्मद तालिब

डी रॉयल अगरबत्ती कंपनी नागपुर के प्रमुख मोहम्मद तालिब ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि वर्ष 2009 से उनकी कंपनी इस कारोबार में है। पहले हम ब्लैक अगरबत्ती बनाते थे और लूज मार्केट में सप्लाई होती थी, लेकिन ब्लैक अगरबत्ती की मांग धीरे-धीरे कम होने लगी, तो हमने उसके प्रोडक्शन को बंद कर दिया।



**2** 012 से व्हाइट अगरबत्ती और मैटेलिक अगरबत्ती का प्रोडक्शन शुरू किया, क्योंकि इसकी मार्केट में बहुत मांग हो रही थी। इसके बाद लोबान अगरबत्ती का चलन शुरू हुआ तो हमने भी उस पर काम शुरू किया। लोबान अगरबत्ती पर नागपुर में उस समय एक एक्सपो हुआ था। हम उसमें शामिल हुए। जहां लोबान अगरबत्ती के भविष्य पर काफी कुछ बताया गया। इसके बाद हमने भी लोबान का प्रोडक्शन शुरू किया। वर्ष 2013 में कंपनी रजिस्टर की और हमारे प्रोडक्ट को काफी पसंद

तीनों का एक ब्रांड है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारे ब्रांड में सिर्फ लोबान अगरबत्ती पर ही फोकस किया जाता है। हम 18 से 20 सुगंध और रेंज में प्रोडक्शन करते हैं, जो ₹70 से लेकर 180 रुपए प्रति किलो की लोबान अगरबत्ती और धूप स्टिक है। उन्होंने बताया कि कंपनी का सबसे ज्यादा चलने वाला प्रोडक्ट बुलेट टुकड़ा है, जो डेढ़ 2 इंच का टुकड़ा ड्राई धूप है। उसे लोग धूप सटीक और सांब्रानी धूप भी कहते हैं। हमारे प्रोडक्ट्स काफी पसंद किये जाते हैं। उसके अलावा 4 से 6 इंच की साइज में भी अगरबत्ती

लोबान बहुत समय से बन रहा था और अमरावती को लोबान का गढ़ माना जाता था, लेकिन यहां कन्नौज बिरादरी के बहुत सारे लोग हैं और उन्होंने लोबान से संबंधित प्रोडक्ट बनाने की शुरुआत की, क्योंकि उनके पास हर चीज का फार्मूला है। इस तरह नागपुर धीरे-धीरे लोबान का बड़ा हब बन गया अमरावती में लोबान का काम आज भी चल रहा है, लेकिन ज्यादा प्रोडक्शन नागपुर में है। अतर वालों ने लोबान बनाने की शुरुआत की थी।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इसमें रा मटेरियल नेचुरल और केमिकल दोनों ही

“एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारे ब्रांड में सिर्फ लोबान अगरबत्ती पर ही फोकस किया जाता है। हम 18 से 20 सुगंध और रेंज में प्रोडक्शन करते हैं, जो ₹70 से लेकर 180 रुपए प्रति किलो की लोबान अगरबत्ती और धूप स्टिक है। उन्होंने बताया कि कंपनी का सबसे ज्यादा चलने वाला प्रोडक्ट बुलेट टुकड़ा है, जो डेढ़ 2 इंच का टुकड़ा ड्राई धूप है। उसे लोग धूप सटीक और सांब्रानी धूप भी कहते हैं। हमारे प्रोडक्ट्स काफी पसंद किये जाते हैं। उसके अलावा 4 से 6 इंच की साइज में भी अगरबत्ती बनाते हैं।“

किया जाने लगा। उन्होंने कहा कि एक्सपो से बहुत फायदे होते हैं। हम सुगंध इंडिया के मुंबई में होने वाले एक्सपो में भी शामिल होंगे।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि डी रॉयल उनका ब्रांड है। हम तीन भाई उसमें काम करते हैं। मोहम्मद तौफीक, मोहम्मद दानिश और मोहम्मद तालिब हैं। दानिश भाई मैनुफैक्चरिंग करते हैं, मैं मार्केटिंग देखता हूँ और बड़े भाई का धूप स्टिक का कारोबार है और हम

बनाते हैं। प्रोडक्शन बढ़ाने के लिए कंपनी ने 2022 में हाइड्रोलिक मशीन लगाई, जिससे बंबू लेस प्रोडक्ट बनाने में आसानी हुई।

मोहम्मद तालिब नए एक सवाल के जवाब बताया कि उनके प्रोडक्ट की सप्लाई गुजरात, बंगलुरु,

मुंबई, चेन्नई, हैदराबाद सहित देश भर में होती है। उन्होंने कहा कि यहां 2008 से पहले सेंटेड अगरबत्ती चलती थी। तब कोई लोबान नहीं बनाता था। हालांकि अमरावती में

पड़ता है। अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियां संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि चुनौती यह है कि कस्टमर से यदि हम पैसा ले रहे हैं, तो उसे क्वालिटी भी दें। यही कारण है कि हमारे पास बहुत पुराने कस्टमर हैं और उद्योग का भी भविष्य तभी बेहतर रहेगा। हम जितना ज्यादा मेहनत करेंगे उतना ही फल मिलेगा। ■

# अगरबत्ती उद्योग में रेट और क्वालिटी चुनौती: ओम सावलानी



## तीन पीढ़ियों से अगरबत्ती उद्योग में है श्रीराज अगरबत्ती

तीन पीढ़ियों से अगरबत्ती व्यवसाय में काम करने वाली फर्म श्री राज अगरबत्ती गृह उद्योग नागपुर के प्रमुख श्री ओम सावलानी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि ट्रेड का भविष्य बहुत उज्ज्वल है और वह तेजी से बढ़ रहा है, लेकिन साथ ही उसमें समस्याएं और चुनौतियां भी बढ़ रही हैं। उन्होंने कहा कि उद्योग में कई बड़ी कंपनियां हैं, जो छोटी कंपनियों को रेट और क्वालिटी में दबाती हैं। इसके अलावा ट्रेड में ऐसी भी कंपनियां हैं, जो खुद रिसर्च करके कुछ नया प्रोडक्ट नहीं लातीं, बल्कि दूसरे ब्रांड के प्रोडक्ट्स की नकल करती हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अच्छी क्वालिटी ही मार्केट में चलती है, जबकि घटिया क्वालिटी मार्केट और ग्राहकों का विश्वास तोड़ती हैं। इससे दूसरों की क्वालिटी भी प्रभावित होती है। ऐसे में मजबूती के साथ जो कंपनियां क्वालिटी प्रोडक्ट देती रहेंगी वही टिकेंगी। उन्होंने कहा कि अच्छी क्वालिटी देने से ही बाजार में दूसरे ब्रांड भी सुरक्षित रहेंगे। इन स्थितियों से निपटने के लिए उद्योग में सामूहिक रूप से कुछ फैसले लिए जाने आवश्यक हैं।

# श्री

राज अगरबत्ती ग्रह उद्योग के प्रमुख श्री ओम सावलानी ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके दादा जी की किराने की दुकान थी, उस समय कच्ची अगरबत्ती का काम होता था। मेरे पिताजी ने इस काम को बढ़ाया और 20 वर्ष पूर्व जब मैंने काम संभाला तो, मैंने रा बत्ती से सेंटेड अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती, फ्लोरा अगरबत्ती, सांब्रानी कप कोन और धूप का काम शुरू किया है। 1980 से श्री राज अगरबत्ती ब्रांड के नाम से हम अपने प्रॉडक्ट्स बनाते हैं और बाजार में हमारे ब्रांड की अच्छी पहचान बनी है। उन्होंने कहा कि हमारे पास सेटअप पहले से था और हमको अलग से मार्केटिंग की जरूरत नहीं पड़ी। श्री राज अगरबत्ती की ज्यादातर सप्लाई लूज में होती है। उन्होंने बताया कि हम सीधे कस्टमर को भी देते हैं और डिस्ट्रीब्यूटर्स को भी सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि धूप स्टिक उन्होंने डेढ़ इंच में बनाई है और सांब्रानी कप भी खुद बनाते हैं। डेढ़ इंच का धूप 5 सुगंध में है। मसाला अगरबत्ती में 20 से अधिक रेंज है। इसी तरह फ्लोरा अगरबत्ती में भी लगभग 25 सुगंध और अलग-अलग रेंज है। सेंटेड अगरबत्ती 50 से अधिक फ्रेग्रेंस और अलग-अलग सुगंध और प्राइस सेगमेंट्स में है। इसमें ब्लैक, ब्राउन और सभी कलर वाली अगरबत्तियां हैं।

सुगंध इंडिया को श्री ओम सावलानी ने बताया कि उनके प्रोडक्ट बाजार के हिसाब से डिजाइन किए गए हैं। हम ज्यादातर बल्क प्रोडक्शन करते हैं और थोक में ही बेचते हैं। क्वालिटी पर खास ध्यान दिया जाता है। यही कारण है कि हमारी मार्केट ऑल इंडिया है और इंडिया मार्ट से जुड़े होने के कारण हमको काफी काम मिल जाता है। मुख्य मार्केट विदर्भ, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ है। इसके अलावा दक्षिण भारतीय राज्यों और राजस्थान आदि में भी इंडिया मार्ट के जरिए माल सप्लाई होता है। एक

“सुगंध इंडिया को श्री ओम सावलानी ने बताया कि उनके प्रोडक्ट बाजार के हिसाब से डिजाइन किए गए हैं। हम ज्यादातर बल्क प्रोडक्शन करते हैं और थोक में ही बेचते हैं। क्वालिटी पर खास ध्यान दिया जाता है। यही कारण है कि हमारी मार्केट ऑल इंडिया है और इंडिया मार्ट से जुड़े होने के कारण हमको काफी काम मिल जाता है। मुख्य मार्केट विदर्भ, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ है। इसके अलावा दक्षिण भारतीय राज्यों और राजस्थान आदि में भी इंडिया मार्ट के जरिए माल सप्लाई होता है।”

सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सभी राज्यों का अलग-अलग टेस्ट है। कुछ राज्यों में सस्ते प्रोडक्ट्स की ज्यादा मांग होती है। वहीं दक्षिण भारतीय राज्यों में थोड़ा महंगा प्रोडक्ट चलता है। इस तरह हम दोनों तरह के प्रोडक्ट्स बनाते हैं। क्वालिटी प्रोडक्ट होने के कारण हम जो कुछ भी नया प्रोडक्ट मार्केट में लाते हैं। वह सभी चलते हैं। रेट को लेकर जरूर चुनौती है, क्योंकि ₹100 की क्वालिटी वाले प्रोडक्ट को कुछ लोग 95 रुपए में घटिया माल लगाकर बेचते हैं, लेकिन मैं ₹5 महंगे में ही बेचता हूँ, लेकिन क्वालिटी से समझौता नहीं करता।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अभी कंपनी कुछ नए प्रोडक्ट पर काम कर रही है। बाजार में नई चीजें आ रही हैं। उसे देखते हुए हम भी काम कर रहे हैं। जैसे गाय के गोबर से अगरबत्ती उत्पाद बनाना, 4, 6 और 8 इंच के बंबू लेस प्रोडक्ट्स आ रहे हैं। हम भी इसके उत्पादन के लिए आरंभ कर रहे हैं। इसके अलावा कुछ और भी नया करने की तैयारी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मार्केट में चुनौती और समस्याएं भले हों, लेकिन जो लोग अपना काम बेहतर और अच्छी क्वालिटी का दे रहे हैं। वह मार्केट में चल रहे हैं। हम भी क्वालिटी से समझौता न करके काम कर रहे हैं। इसलिए अभी तक सब बढ़िया चल रहा है। हो सकता है कि कुछ लोग नेगेटिव सोच रखते, हों लेकिन उससे बहुत दिक्कत नहीं होगी और ट्रेड बढ़ता रहेगा। ■





# Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

C 350, AHCW Complex, Vidya Alankar Rd, Wadala (E), Mumbai- 400037

Tel no: +91 9899881184

www.fragranceofvirtue.com



## BAMBOOLESS INCENSE



### FLORAL FRAGRANCES

Rose, Jasmine, Lavender, Rajnigandha, Lilly



### TRADITIONAL & HERBAL FRAGRANCES

Ashtavinayak, Mahalaxmi, Dwarka, Somnath



Welcome to Fragrance of Virtue, where we specialize in engineering a wide range of incense products, including Agarbatti, Dhoop Sticks, Dhoop Cone & Havan Cups, Natural Resins, Dhuna powder, Camphor & puja-related items. Our carefully crafted incense is designed for use in puja rituals, meditation, healing, aromatherapy and creating a fragrant environment. Fragrance of Virtue is built on Singapuraship's legacy of quality and expertise since 1961.



### Gift Box



### Mahakumbh Box



Order now on:



Website:



Product Characteristics:



Our Commitment:







**SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.**

**MANUFACTURERS, IMPORTERS &  
EXPORTERS OF HIGH QUALITY PURE  
RAW MATERIAL & FINISHED GOODS FOR  
INCENSE INDUSTRY WITH MORE THAN  
1000+ CLIENTS**



**Damar Batu**



**Gum Damar**



**Gum copal**



**Ral Superfine**



**Ral Kani**



**Gum Benzoin**



**Isus**



**Gum Rosin**



**Raw Incense**



**DEP**



**Premix**



**Loban**



**We specialise in WHITE LABELLING, FMCG  
PACKAGING for various brands & exporters**



**+91 9920120171**



**sales@singapuraship.com**

C 350, AHCW Complex, Vidya Alankar College Road, Wadala East, Mumbai- 400037

# तीन पीढ़ियों की महक का सफर

## हंसराज अगरबत्ती

नागपुर के अगरबत्ती उद्योग खास तौर पर वहां के स्थानीय उत्पादकों का संबंध देश की इत्र राजधानी कन्नौज से रहा है। पुराने जमाने में कन्नौज से इत्र का कारोबार करने वाले देश भर में घूमते थे। उसी क्रम में बहुत सारे परिवार नागपुर में भी बसते गए। उन्हीं में से एक हंसराज अगरबत्ती कंपनी नागपुर के दाऊद बेग हैं जो अपने व्यवसाय की तीसरी पीढ़ी हैं।

**सु**गंध इंडिया से खास बातचीत में दाऊद बेग ने बताया कि उनके बाबा ने कन्नौज से काम शुरू किया था। फिर मेरे पिता ने नागपुर में कारोबार जमाया। 1984 में हंसराज अगरबत्ती कंपनी बनी और उस समय से ब्रांडेड और रोल पैकिंग

में हमारा काम शुरू हो गया था। उन्होंने बताया कि जैसे-जैसे आधुनिकीकरण होता गया हम भी अपने प्रोडक्शन में बदलाव करते गए और इस वक्त कंपनी लोबान पर पूरा फोकस कर रही है। लोबान अगरबत्ती, धूप, स्टिक और सेंटेड अगरबत्ती का भी उत्पादन कंपनी करती है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में दाऊद बेग ने बताया कि ब्रांडेड प्रोडक्ट्स में वह लूज और पैकिंग दोनों में ही काम करते हैं। उनके पाउच, जीपर पैक, व्हाइट बत्ती, सेंटेड और रोल पैक का भी काम है। शुरुआत रोल पैक से हुई थी। वर्ष 2000 से सिंगल पाउच और फिर 2008 में जीपर पाउच और सभी तरह की पैकिंग करने लगे। उन्होंने

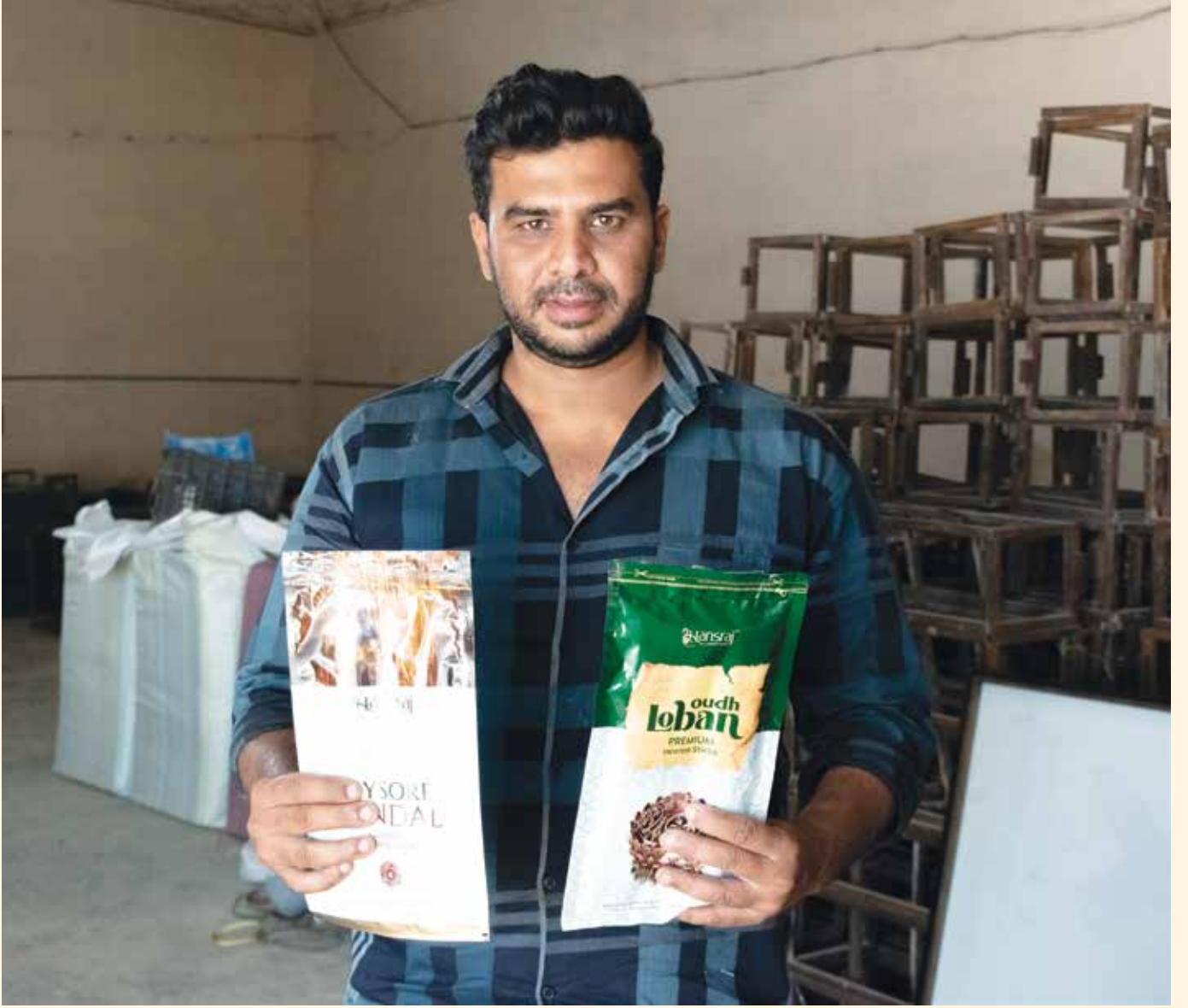
बताया कि 2015 से हम लोबान प्रोडक्ट्स में आए और हंसराज ब्रांड का लोबान तेजी से कामयाब होता गया। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि लोबान पहले ब्लैक अगरबत्ती में चलता था। फिर व्हाइट का चलन आया। हम लोबान की कई वैरायटी में प्रोडक्शन करते हैं। ब्रांडेड में जीपर, पाउच और

बॉक्स तथा जंबो पैक है। कंपनी धूप स्टिक भी बना रही है और सांब्रानी कप पर काम हो रहा है, जिसे जल्द ही लंच किया जाएगा। हंसराज ब्रांड के प्रोडक्ट ₹10 से लेकर ₹600 की एमआरपी में है। सबसे ज्यादा ₹70 की एमआरपी में जीपर चलता है।

कंपनी की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारी मार्केट पूरे भारत में है खासकर महाराष्ट्र, हैदराबाद, कर्नाटक, मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ में। कंपनी का प्रीमियम

लोबान टॉप सेल में है और उसकी भारी मांग होती है। इस वक्त हम 200 टन प्रतिमाह प्रोडक्शन कर रहे हैं, जबकि मांग लगभग 400 टन की है। यह 150 रुपए प्रति केजी है और इसकी पै

“अभी 4 फैक्ट्री में 2 टन प्रतिदिन का प्रोडक्शन होता है। व्हाइट स्टिक का डेढ़ टन का प्रोडक्शन अलग यूनिट में है। इसको बढ़ाया जाना है। उन्होंने बताया कि ₹100, 120 और 140 रुपए से लेकर ₹200 से अधिक की कीमत के प्रीमियम प्रोडक्ट्स अगरबत्ती और धूप दोनों ही वैरायटी में वह बना रहे हैं।”



इंडिया सप्लाई है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अभी हम देश में ही सप्लाई कर पा रहे हैं, लेकिन जल्द ही एक्सपोर्ट में भी जाएंगे। भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने बताया कि आने वाले समय में धूप स्टिक, बंबू लेस और अगरबत्ती के कई वेरिएंट लॉन्च करने की तैयारी है। इसके लिए प्रोडक्शन बढ़ाने की तैयारी हो रही है। अभी 4 फैक्ट्री में 2 टन प्रतिदिन का प्रोडक्शन होता है। व्हाइट स्टिक का डेढ़ टन का प्रोडक्शन अलग यूनिट में है। इसको बढ़ाया जाना है। उन्होंने बताया कि ₹100, 120 और 140 रुपए से लेकर ₹200 से अधिक की कीमत के प्रीमियम प्रोडक्ट्स अगरबत्ती और धूप दोनों ही वैरायटी में वह बना रहे हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि लोबान में कई तरह के फ्रेगरेंस का चलन शुरू हुआ है। खासतौर पर चंदन, सांब्रानी, रोज और मोगरा भी लोग ला रहे हैं, लेकिन लोबान की अपनी खास सुगंध है। उसमें दूसरा फ्रेगरेंस नहीं चल पाता, लेकिन फिर भी लोग प्रयास कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारा लोबान देश में सबसे बेहतर है। इसकी वजह

यह है कि हम रॉ मैटेरियल पर खास ध्यान देते हैं।

अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियों संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मज़दूरों की कमी और रॉ मैटेरियल की कीमतों में उतार-चढ़ाव से मार्केट प्रभावित होता है। बंबू स्टिक चीन से आती है और उसकी कीमत में बहुत ज्यादा उतार-चढ़ाव होता है। 6 माह पहले वह ₹100 थी, फिर 140 रुपए हो गयी और अब 125 रुपए पर है। इससे प्रोडक्शन लागत बढ़ती है, तो हमको भी कीमत बढ़ानी पड़ती है। दूसरे रॉ मैटेरियल जैसे वुड पाउडर आदि भी बाहर से आते हैं, लेकिन उनकी कीमतों में बहुत उतार-चढ़ाव नहीं होता। उन्होंने कहा कि लोबान अगरबत्ती की अपनी खासियत है, क्योंकि उसमें नेचुरल सुगंध होती है। लोबान यदि एक कमरे या किसी परिसर में जला दिया जाए तो उसकी महक पूरे वातावरण को बदल देती है। लोबान का देश में तेजी से चलन बढ़ा है। इसलिए उसका भविष्य बेहतर है। इसमें जितने उत्पादक बढ़ रहे हैं, उतना ही मार्केट भी बढ़ रहा है, लेकिन क्वालिटी बहुत जरूरी है। इसके लिए हम खास तौर पर सतर्क रहते हैं। ■

# कोरेगांव: ग्रामीण इलाकों धूपबत्ती की बड़ी मार्केट: पराग मेहता



महाराष्ट्र के सतारा से 18 किलोमीटर दूर कोरेगांव के आसपास के ग्रामीण इलाकों में अगरबत्ती, धूप, और पूजा पाठ सामग्रियों की अच्छी खासी मार्केट है। आरवी ट्रेडिंग कंपनी के प्रमुख पराग मेहता ने सुगंध इंडिया को बताया कि 30 वर्ष से वह अगरबत्ती उद्योग में काम कर रहे हैं। फर्म की स्थापना पांच वर्ष पहले की गई थी।

गुडलक और ठकराल ग्रुप (नागपुर) के एन जॉय डिविजन का वह सतारा में पूरा काम देखते हैं।

इसके अलावा नागपुर के श्री जय और अहमदाबाद के धनलक्ष्मी का भी उनके पास काम है। उन्होंने बताया कि फर्म का नेटवर्क पूरे सतारा जिले तक है। इसके अलावा कपूर प्रोडक्ट्स में श्री जय व रॉयल ब्रांड और लूज में लोकल उत्पादों का वह सांगली कोल्हापुर और सावंतवाड़ी तक सप्लाय करते हैं। अगरबत्ती उद्योग में आने की वजह संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यह पूजा पाठ का प्रोडक्ट है और दूसरा अगरबत्ती उद्योग में स्थायीत्व ज्यादा है। किसी जमाने में सस्ते प्रोडक्ट ही बिकते थे, लेकिन अब यह मार्केट प्रीमियम की बन गई है और उपभोक्ता भी क्वालिटी वाले उत्पादों की मांग करते हैं।

पराग मेहता ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि यह अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है, लेकिन शहर की तुलना में यहां ग्रामीण इलाकों और कस्बों में ज्यादा बिक्री है। खासतौर पर देव वाडी तुलसी गांव, खटाव, वलसाड और पलटन जो बड़ा शहर है। इसके 200 किलोमीटर के दायरे में उनका सप्लाय नेटवर्क है। वह लगभग 350 काउंटर्स तक सप्लाय करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की लगभग 60% मार्केट है और

25% में ड्राई धूप, स्टिक और सांब्राणी कप चलता है और गीली धूप की मार्केट 15 से 20% है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा इकोनामी रेंज में बिग का 45 काड़ी वाला पैक चलता है, जो ₹10 में बिकता है।

उन्होंने बताया कि गुडलक प्रीमियम क्वालिटी में है। उनका जीपर 70 से 75 रुपए की एमआरपी में है, जो ₹50 में काफी बिकता है। गीली धूप में ₹30 की एमआरपी वाला पैक ₹20 में बिकता है। उन्होंने बताया कि उनके यहां श्री जय सबसे ज्यादा चलता है और ड्राई स्टिक में ₹15 में बिग का इंजॉय रेट क्वालिटी और क्वांटिटी में अच्छा है। 120 ग्राम में जीपर पैक ₹70 में लोग काफी खरीदते हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि ग्रामीण क्षेत्रों की मार्केट में चंदन टीका का चलन काफी कम है। यह सतारा में चलता है। कप धूप में इकोनामी ही चलते हैं, जो 30-35 रुपए की एमआरपी में हैं। श्री जय का ₹35 और गुडलक का ₹70 की एमआरपी में चलता है। उन्होंने बताया कि यहां 10 में से 6-7 ग्राहक ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं। औसतन एक ग्राहक प्रतिमाह ₹200 तक की खरीददारी कर लेता है। ■

# सतारा में बोलती है अहमदाबाद-बेंगलुरु की क्वालिटी

## सतीश आगाशे, सतेज होम लिंक



“सतारा की सतेज होम लिंक अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, चंदन और कपूर प्रोडक्ट्स की प्रमुख सप्लाय चैन फर्म है, जो डिस्ट्रीब्यूशन में होलसेल और रिटेल दोनों में ही काम करती है। कंपनी के प्रमुख सतीश दत्तात्रेय आगाशे ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कहा कि सतारा में प्रीमियम क्वालिटी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। मुख्य रूप से जिपर पैक में अहमदाबाद की ब्राउन रंग (वाइट बत्ती) की अगरबत्तियां ज्यादा चलती हैं। इसी तरह बेंगलुरु की काली अगरबत्ती वाले उत्पादों की भारी मांग है। मसाला अगरबत्ती में भी बंगलुरु नंबर एक है।”

# इ

स तरह यहां देशभर के बड़े ब्रांड के प्रोडक्ट्स तो बिकते ही हैं, लेकिन बेंगलुरु और अहमदाबाद की ज्यादा मार्केट है। उन्होंने बताया कि सतेज होम लिंक फर्म 2009 से काम कर रही है। इससे पहले मैं साइकिल पर अगरबत्ती उत्पादों की सप्लाय और बिक्री करता था। शुरुआत में उल्लास और बिग सफारी का काम शुरू किया। इसके बाद एक-एक करके लगभग 35 से 40 कंपनियों का काम आज उनके पास है, जिसमें निखिल, रॉकेट, फॉरेस्ट, आचार्या, जीनल, पुणे का ओसवाल, फॉरेस्ट, अहमदाबाद का लाइव टच और आरसी, फर्स्ट चॉइस, समीक्षा का योगेश्वरी और धनलक्ष्मी के अलावा उनके यहां साइकिल जेड ब्लैक का भी रिटेलिंग का काम है। इस वक्त फर्म के पास धूप में पांड्या व लक्ष्मी, चंदन में मनोहर सुगंधी का अश्वगंधा, बंगलुरु का कावेरी, पंजाब का कोन मुंबई का लियो और पुणे के माही का काम है।

सुगंध इंडिया को सतीश आगाशे ने बताया कि उनका डिस्ट्रीब्यूशन पूरे सतारा के अलावा अहमदनगर और सांगली तक है। उनके पास मुख्य रूप से फेरी वाले ज्यादा माल उठाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सतारा की मार्केट अगरबत्ती, धूप और पूजा पाठ सामग्री के लिए अच्छी मार्केट है। यहां अगरबत्ती 60% चलती है और 40% में गीली धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी कप चलते हैं। उन्होंने कहा कि चलने को सभी अगरबत्ती व धूप के ब्रांड चलते हैं, लेकिन उनके यहां सबसे ज्यादा ओसवाल, फर्स्ट चॉइस, निखिल और फॉरेस्ट चलता है। अगरबत्ती में प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट ज्यादा बिकते हैं। सबसे ज्यादा बिक्री ₹100 वाले प्रीमियम ब्रांड की है, लेकिन वॉल्यूम के लिहाज से ₹50 की बिक्री वाला जीपर पैक सबसे ज्यादा चलता है। अब ₹10 का पैकेट कोई नहीं मांगता, जबकि ₹20 की बिक्री वाले कुछ प्रोडक्ट जरूर चलते हैं।

श्री सतीश आगाशे ने बताया कि धूप में गीले का यहां ज्यादा चलन है। इसमें फॉरेस्ट जेड ब्लैक, विधान और रॉकेट ज्यादा चलते हैं। 20

और 30 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट धूप में अच्छे चलते हैं। ड्राई स्टिक में ₹40 की बिक्री वाले ब्रांड की मार्केट है और ड्राई स्टिक में ओसवाल ही सबसे ज्यादा चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पुणे की मार्केट का यहां बहुत ज्यादा असर नहीं है। हालांकि सतारा से वह 2 घंटे की दूरी पर है।

पुणे की मार्केट प्रीमियम प्रोडक्ट्स की ज्यादा है। उसकी तुलना में यहां थोड़ा कम चलता है, लेकिन हमारे रिटेल और थोक बिक्री में प्रीमियम ही ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि सूखी धूप में ₹50 की बिक्री में 6 इंच वाले प्रोडक्ट की ज्यादा मांग है। ₹50 में 20 काड़ी मिलती है। इससे बड़े साइज वाले को लोग बंबू लेस कहते हैं। उन्होंने कहा कि बंबू लेस प्रोडक्ट्स मार्केट में जरूर चुनौती है, क्योंकि लोग बांस नहीं जलाना चाहते, लेकिन हम उन्हें समझाते हैं कि बांस पवित्र होता है और उससे घर बनता है।

सतारा में सबसे ज्यादा चलने वाले प्रोडक्ट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ओसवाल, फर्स्ट चॉइस, निखिल और फॉरेस्ट के अलावा सभी ब्रांडेड कंपनियों के क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स चलते हैं। साइकिल, जेड ब्लैक और आईटीसी के मंगलदीप की भी मांग रहती है। उन्होंने बताया कि आमतौर पर यहां जुलाई से लेकर जनवरी तक ही अगरबत्ती की मुख्य मार्केट चलती है। फिर सत्राटा सा रहता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कपूर में यहां ओके, माही और लियो नंबर एक पर हैं। सस्ते कपूर का भी चलन है, लेकिन हमारे यहां भीमसेनी सबसे ज्यादा चलता है। चंदन टीका में मनोहर का अश्वगंध और हरी दर्शन की काफी मांग रहती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां 10 में से 6 ग्राहक ज्यादातर ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते हैं। हमारे रिटेल शॉप पर ओसवाल और फॉरेस्ट की ही ज्यादा मांग है। आमतौर पर यहां एक ग्राहक ₹1000 के धूप व अगरबत्ती प्रोडक्ट खरीदता है, लेकिन प्रीमियम में 3-4 हजार रुपए तक की खरीद वाले भी काफी कस्टमर हैं। ■

# सांगली अगरबत्ती की बड़ी मार्केट, लेकिन कपूर का भी हब

## हेमंत प्रकाश शाह, दीपाली ट्रेडर्स



महाराष्ट्र का सांगली जिला अगरबत्ती और धूप उत्पादों की एक बड़ी मार्केट है, लेकिन यह कपूर प्रोडक्शन का भी हब बन गया है। इस्लामपुर, सांगली स्थित दीपाली ट्रेडर्स के प्रमुख हेमंत प्रकाश शाह ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि दीपाली ट्रेडर्स 1992 से अगरबत्ती की मार्केटिंग और डिस्ट्रीब्यूशन में है। शुरुआत में मां और पिताजी यह कारोबार करते थे और 1996 में पढ़ाई पूरी करने के बाद मैं भी इसमें आ गया और 2001 से पूरी तरह से कारोबार संभाल रहा हूँ। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि शुरुआत नागपुर के ठकराल समूह के बिग सफारी ब्रांड से हुई थी। सबसे पहले पाउच पैकिंग की शुरुआत ठकराल समूह ने ही की थी और हम उनका काम देखते थे। इसके बाद हेम कॉरपोरेशन, पन्डिनी, अहमदाबाद का मदुरा और मेहता तथा अंबिका परफ्यूम, शंकर परफ्यूमरी और राजकोट के जनक सहित इस वक्त 8 से 10 कंपनियों का काम दीपाली ट्रेडर्स के जरिए हो रहा है। दीपाली ट्रेडर्स का नेटवर्क मुख्यतः सांगली जिले में है, लेकिन अहमदाबाद और सांभरकाठा की कंपनियों ने सतारा, कोल्हापुर आदि 5-6 जिलों तक सप्लाई की जिम्मेदारी दे दी है। उन्होंने कहा कि फिलहाल वह काम बहुत नहीं बढ़ाना चाहते, क्योंकि बेटा डॉक्टर हो गया है और मैं अकेले चीजों को ज्यादा नहीं देख सकता।

हेमंत प्रकाश शाह ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कहा कि जिस तरह नागपुर अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग का हब बन गया है। उसी तरह सांगली जिला भी कपूर मैन्युफैक्चरिंग के हब के तौर पर उभरा है। यहां कपूर प्रोडक्शन का एक पैटर्न सा बन गया है। यही कारण है कि वर्ष 2019 से हमने भी कपूर मैन्युफैक्चरिंग की शुरुआत गिरी ब्रांड से की थी।

उन्होंने बताया कि यहां बीते 50 वर्षों से कई कंपनियां कपूर का प्रोडक्शन कर रही हैं। वाणी कपूर 50 वर्ष से, सागर ट्रेडिंग 35 वर्षों से, सलाउद्दीन 25 वर्ष से और परवेज भी लगभग 20 वर्षों से कपूर के प्रोडक्शन में हैं। उन्होंने बताया कि सांगली की तरह कोल्हापुर में भी बड़े पैमाने पर कपूर का प्रोडक्शन होता है। उन्होंने बताया कि कपूर की 10, 20, 50 और 90 रुपए की एमआरपी वाले पैक काफी बिकते हैं। इसके अलावा थोक का भी कारोबार है। उन्होंने कहा कि कपूर प्रोडक्शन में लगी छोटी-छोटी कंपनियां भी बहुत अच्छी क्वालिटी दे रही हैं और उनका अपना गिरी ब्रांड का कपूर भी 6 टन बिक जाता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांगली अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है। यहां लगभग 26 लाख की आबादी है और इससे अगरबत्ती का कारोबार 20 करोड़ वार्षिक का हो जाता है। उन्होंने बताया कि कोल्हापुर की आबादी 32 लाख, सतारा की 26 लाख और पुणे की डेढ़ करोड़ की आबादी है। आबादी के लिहाज से ही अगरबत्ती की खपत का अनुमान लगाने पर यह आंकड़ा समझ में आता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पहले यहां ₹10 की अगरबत्ती की भी मार्केट थी, लेकिन अब वजन, साइज सभी कंपनियों ने कम किया है। यही कारण है कि बड़े पैक का चलन बढ़ा है और 50 व 100 काड़ी वाले अगरबत्ती पैक 50 से 60 रुपये में सबसे ज्यादा बिकते हैं। ज्यादा अगरबत्ती वाले जंबो पैक का भी चलन बढ़ रहा है। उन्होंने बताया कि ₹10 की पैकिंग वाले प्रोडक्ट अब नहीं के बराबर चलते हैं। आम ग्राहक भी ₹50 या उससे अधिक की कीमत वाले प्रोडक्ट्स को ही ज्यादा पसंद कर रहे हैं।

सांगली की अगरबत्ती और धूप की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां बिग सफारी की मार्केट सबसे ज्यादा है। इसके अलावा उल्लास, मराठा केवड़ा और अहमदाबाद के भी कई ब्रांड चलते हैं। सूखी धूप का चलन यहां ज्यादा है और बैंगलोर, अहमदाबाद और नागपुर के ब्रांड ही सबसे ज्यादा पसंद किए जाते हैं। यहां जैन धर्मावलंबी ही सबसे ज्यादा ड्राई स्टिक या धूप के प्रोडक्ट्स खरीदते हैं। गीला धूप की मार्केट नागपुर में ज्यादा है, जबकि यहां काफी कम है। धूप में बहुत सारी कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने कहा कि सांब्रानी कप का भी यहां अच्छा खासा चलन है। मार्केट में यहां 90% आबादी अगरबत्ती पसंद करती है। धूप की मार्केट 10% ही है, क्योंकि अगरबत्ती में फ्रेगरेंस, क्वालिटी, रेट और रेंज में बहुत वैरायटी है। मसाला अगरबत्ती, फ्लोरा अगरबत्ती और सेंटेंड अगरबत्ती जो ₹10 से लेकर सैकड़ों रुपए की एमआरपी में उपलब्ध हैं। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम का कस्टमर भी काफी है। लगभग 20% प्रीमियम की मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती ट्रेड में ₹50 की बिक्री वाले प्रोडक्ट का ही भविष्य सबसे ज्यादा है। आज भी वही सबसे ज्यादा बिक रहे हैं। सांगली में 10 में से तीन ग्राहक ही ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते हैं, ज्यादातर ग्राहक दुकानदार के सुझाव पर ही खरीदारी करता है। यहां आमतौर पर एक ग्राहक 5 से 6 सौ रुपए प्रतिमाह अगरबत्ती की खरीद करता है, जबकि प्रीमियम के कुछ ऐसे भी ग्राहक हैं, जो कई हजार रुपए की खरीद करते हैं। ■

Mehkega Mumbai  
**Mehkega**  
Maharashtra

You are Invited



SCAN FOR  
VISITOR REGISTRATION

SUPPORTED BY PUNE AGARBATTI MANUFACTURERS AND DEALERS ASSOCIATION



MAIN SPONSOR



CO-SPONSORS



WATER BOTTLE SPONSOR

EXHIBITOR KIT SPONSOR

LANYARD SPONSORS



REGISTRATION AREA SPONSOR

EXHIBITOR GIFT SPONSOR



Facebook: sugandhindiaM | YouTube: sugandhindia | Instagram: sugandhindia

Contact Us  
+91 78383 12431

Official Email  
sugandhindiam@gmail.com

Official Website  
www.sugandhindia.in

# ठकराल ग्रुप ने एडवांटेज विदर्भ 2025 में बतौर एक्ज़िबिटर लिया भाग



नागपुर स्थित अग्रणी अगरबत्ती ब्रांड सफारी बिग (ठकराल ग्रुप) ने एडवांटेज विदर्भ 2025 एक्सपो में एक्ज़िबिटर के रूप में भाग लिया। यह आयोजन 7 से 9 फरवरी 2025 तक RTMNU कैम्पस ग्राउंड, अमरावती रोड, नागपुर, महाराष्ट्र में हुआ। इस एक्सपो का आयोजन एसोसिएशन फॉर इंडस्ट्रियल डेवलपमेंट (AID) द्वारा किया गया, जो एक गैर-लाभकारी संगठन है, जिसकी स्थापना 2023 में श्री नितिन गडकरी के मार्गदर्शन में की गई थी।

यह एक्सपो विदर्भ के औद्योगिक विकास को प्रदर्शित करने, व्यावसायिक अवसरों को बढ़ावा देने और निवेश को आकर्षित करने के लिए एक मंच के रूप में कार्य करता है। ठकराल ग्रुप के स्टॉल पर रिटेलर्स और उपभोक्ताओं के लिए विशेष डिस्काउंट दिए गए, साथ ही अगरबत्ती उद्योग की जानकारी प्रदान की गई। इसके अलावा, उन लोगों को मार्गदर्शन दिया गया जो खुद का अगरबत्ती व्यवसाय शुरू करना चाहते हैं। यह कार्यक्रम खासदार औद्योगिक महोत्सव के अंतर्गत आयोजित

किया गया था, जिसमें एक्सपो, उद्योगों, उत्पादों और मशीनरी का प्रदर्शन किया गया। साथ ही, एक बिज़नेस कॉन्क्लेव आयोजित किया गया जिसमें विशेषज्ञ चर्चाएँ, B2B और B2G बैठकें, और नीति संबंधी सुझाव शामिल थे। अगरबत्ती उद्योग में बांस की अहम भूमिका को ध्यान में रखते हुए, बांस उद्योग के उत्थान के लिए एक विशेष सत्र भी आयोजित किया गया। यह आवश्यक है क्योंकि अगरबत्ती निर्माण में बांस का मुख्य रूप से उपयोग होता है। श्री नितिन गडकरी बांस उद्योग, किसानों और छोटे व्यवसायों (एमएसएमई) को बढ़ाने के लिए लगातार मेहनत कर रहे हैं, और उनके ये प्रयास इस प्रदर्शनी में साफ दिखाई देते हैं। बांस से जुड़े व्यवसायों पर बढ़ता ध्यान और स्थानीय उद्योगों को मिल रहा समर्थन यह दिखाता है कि वे टिकाऊ विकास और आर्थिक तरक्की के लिए पूरी तरह से समर्पित हैं। 11 जिलों में प्राकृतिक संसाधनों की प्रचुरता और 1,32,750 करोड़ रुपये (\$21.9 बिलियन) के जीडीपी के साथ, विदर्भ व्यापार, नवाचार और सतत विकास का एक प्रमुख केंद्र बनकर उभर रहा है। ■





# ELEVATE YOUR CREATION WITH H.R.A. ESSENTIAL OIL FACTORY

## WHY CHOOSE HRA ESSENTIAL OILS?

Tailored Excellence: From fragrance to cosmetics, aromatherapy & pharmaceutical industries, our diverse range of oils caters to unique need of your industry. Partner with us to discover custom solutions that elevate your formulations to extraordinary heights



## TRANSFORM YOUR PRODUCTS TODAY!

Join the ranks of discerning manufacturers who trust HRA Essential Oils to infuse their creations with nature's finest offerings. Elevate your brand, captivate your audience, and unlock the full potential of your products with HRA Essential Oils.




 Sandalwood Essential Oil	 Cypril (Nagarmotha) Essential Oil	 Lavender Essential Oil	 Eucalyptus Essential Oil	 Peppermint Essential Oil
 Rose Essential Oil	 Vetiver Essential Oil	 Lemongrass Essential Oil	 Citronella Essential Oil	

Dive into a world where nature's essence intertwines with your creations, elevating them to new heights of excellence. Welcome to HRA Essential Oil Factory, where craftsmanship meets innovation, and every drop tells a story of purity and passion

For Inquiries  
And Collaborations

Address:  
Head Office & Factory; Haji Ganj, Kannauj 209 725 (UP), India

### CONTACT US AT

 [info@hraessentialoil.com](mailto:info@hraessentialoil.com)
 [hareem@hraessentialoil.com](mailto:hareem@hraessentialoil.com)  
 [www.hraessentialoil.com](http://www.hraessentialoil.com)
 +91 9935327008, 9807307779

Premium Aluminium Bottles & Drums by

# M.S. CAN



Mohd. Samran

M.S. CAN proudly stands as a top manufacturer of high-quality aluminium bottles and drums, offering capacities from 1 litre to 25 litres. Our products are trusted by businesses in over 30 countries for their durability, safety, and versatility. Our aluminium containers are perfect for storing and transporting a wide variety of products, including:

**Used in flavours, fragrances and essential oils.**



Choose M.S. CAN for reliable, eco-friendly packaging solutions that meet the highest industry standards. Whether you're in the fragrance, cosmetic, or food industry, our aluminium bottles and drums provide the ideal solution for preserving the integrity and quality of your products.

## Why Choose M.S. CAN?

### GLOBAL REACH:

Trusted by clients in over 30 countries.

### VERSATILE USE:

Ideal for a wide range of industries.

### HIGH-QUALITY MANUFACTURING:

Robust and safe packaging solutions

Elevate your product packaging with M.S. CAN's aluminium bottles and drums.  
**Contact us today to learn more!**

Corporate Office: A-19, 2<sup>nd</sup> Floor, Habib Complex, Bharat Nagar, New Delhi-110065

Factory: Nazrapur Patti, Tirwa Road, Kannauj-209725 (U.P.)

Mob: +91 9999948609 | Email: Samran1012@gmail.com

# KEMON ACHO KOLKATA?

INDIA'S PREMIER  
INCENSE & FRAGRANCE  
EXPO

6TH, 7TH  
AND 8TH  
FEBRUARY 2026

**LAYOUT  
RELEASED!**

3<sup>rd</sup> Edition

SUGANDH INDIA  
सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL  
Incense & Fragrance

**EXPO**

4th - 5th April 2026

KOLKATA

FOR BOOKING

CALL: +91 7838312431

✉ sugandhindiam@gmail.com

🌐 www.sugandhindia.in

▶ SugandhIndia

🌐 sugandhindia

👍 SugandhIndiaM

## फॉरेस्ट हवन और कीर्तन के साथ अपनी प्रार्थनाओं को और भी बेहतर बनाएँ



बंगलुरु स्थित फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, एक प्रमुख अगरबत्ती कंपनी है, जो अपने उच्च गुणवत्ता और प्रीमियम उत्पादों के लिए व्यापक रूप से जानी जाती है। इसकी ज़िपर पाउच अगरबत्ती, फॉरेस्ट चंदन जैसी इसकी लक्जरी रेंज, सबसे ज़्यादा बिकने वाली अगरबत्तियों में से एक है। अपने पोर्टफोलियो का विस्तार करते हुए और फ़ैमिली पैक अगरबत्ती के बढ़ते चलन के साथ तालमेल बिठाते हुए, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस ने हाल ही में जंबो पैक में हवन और कीर्तन अगरबत्ती लॉन्च की है। पिछले त्यौहारी सीज़न के दौरान पेश किए गए इन उत्पादों ने अपनी बेहतरीन गुणवत्ता, पैकेजिंग और ब्रांड अपील के साथ ग्राहकों को तुरंत आकर्षित किया। ये 375 ग्राम के जंबो फ़ैमिली पैक 150 रुपये की एमआरपी में उपलब्ध हैं। ■

## होली को बनाएँ खास, देवदर्शन नवरंगी हर्बल गुलाल के साथ

धूप और अगरबत्ती निर्माण के क्षेत्र में 1954 से अपनी उत्कृष्ट पहचान बनाने वाले नंबर 1 ब्रांड देवदर्शन ने आगामी होली के अवसर पर अपना नया उत्पाद देवदर्शन नवरंगी हर्बल गुलाल लॉन्च किया है। यह 400 ग्राम के पैक में उपलब्ध है, जिसमें हरा, लाल, पीला और गुलाबी प्रत्येक रंग का 100 ग्राम का पैक दिया गया है। इसकी कीमत ₹200 रखी गई है।

होली जैसे शुभ पर्व पर देवदर्शन ने ग्राहकों के लिए एक सुरक्षित और हर्बल विकल्प प्रदान करने की पहल की है। इस गुलाल में इस्तेमाल किए गए सभी घटक पूरी तरह से प्राकृतिक और हानिरहित हैं, जिससे यह आपकी त्वचा के लिए सुरक्षित रहता है। होली के रंगों की यह पेशकश पर्यावरण के प्रति जागरूकता और शुद्धता के प्रति देवदर्शन की प्रतिबद्धता को दर्शाती है। देवदर्शन ने इस उत्पाद को उन उपभोक्ताओं की जरूरतों को ध्यान में रखकर तैयार किया है जो अपने परिवार और प्रियजनों के साथ एक सुरक्षित और स्वस्थ होली मनाना चाहते हैं।

1954 से देवदर्शन ने न केवल धूप और अगरबत्ती के क्षेत्र में एक प्रतिष्ठित स्थान बनाया है, बल्कि अपने नवाचारों और उत्कृष्ट उत्पादों के लिए ग्राहकों का भरोसा भी जीता है। नवरंगी हर्बल गुलाल इसी परंपरा का एक नया अध्याय है, जो बाजार में एक नई पहचान बना रहा है। यदि आप इस होली पर सुरक्षित और प्राकृतिक रंगों के साथ त्योहार का आनंद लेना चाहते हैं, तो देवदर्शन नवरंगी हर्बल गुलाल आपके लिए एक उत्तम विकल्प है। अधिक जानकारी के लिए [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com) पर विजिट करें। ■



## टॉपसी बखूर और फ्यूचर: नागपुर के ग्राहकों की पसंद

बेंगलुरु स्थित टॉपसी, जो गुणवत्ता के पर्याय के रूप में प्रमुख धूप ब्रांडों में से एक है, प्रीमियम बाजारों में मजबूत उपस्थिति रखती है और ग्राहकों की पसंदीदा है। नागपुर के बाजार में, टॉपसी के कई लोकप्रिय उत्पाद हैं, जिनमें टॉपसी बखूर और टॉपसी फ्यूचर बिक्री में अग्रणी हैं। इन उत्पादों की उच्च क्वालिटी और बखूर सुगंध के बढ़ते ट्रेंड के कारण यह उत्पाद काफी लोकप्रिय हैं। 50 ग्राम के डिब्बे की कीमत 150 रुपये है। ■



## जंबो पैक सेगमेंट में विस्तार कर रहा श्री सिद्धि फ्रेग्रेन्स



अहमदाबाद स्थित श्री सिद्धि फ्रेग्रेन्स, गुजरात, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, उत्तर प्रदेश और बिहार में मजबूत उपस्थिति वाला एक प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड है, जो प्रतिस्पर्धी कीमतों पर अपनी विशिष्ट लाल धूपबत्ती और उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के लिए जाना जाता है। ब्रांड लगातार उभरते बाजार ट्रेंड और डिमांड के अनुसार इनोवेशन करता रहता है। जंबो फैमिली पैक की बढ़ती मांग के साथ, श्री सिद्धि फ्रेग्रेन्स ने हाल ही में बनारस धाम 4-इन-1 और गार्डन 4-इन-1 प्रीमियम अगरबत्ती लॉन्च की है। इसके प्रत्येक 300 ग्राम जंबो पैक की कीमत 150 रुपये एमआरपी है। इन नए उत्पादों को ग्राहकों से तुरंत स्वीकृति मिली, जिससे पूरे भारत में सर्वोत्तम गुणवत्ता वाली अगरबत्ती की पेशकश करने के लिए ब्रांड की प्रतिष्ठा मजबूत हुई। ■

## पुरानी यादों को ताज़ा करने के लिए नीव विटेज वाइब

अहमदाबाद स्थित नीव इंटरनेशनल, अगरबत्ती और कपूर उत्पादों का एक प्रमुख निर्माता है, जो अपने अभिनव दृष्टिकोण के लिए जाना जाता है। नीव कपूरदानी इसके सबसे ज़्यादा बिकने वाले और अनूठे उत्पादों में से एक है। ब्रांड ने बाज़ार के रुझानों और ग्राहकों की मांगों के अनुरूप अपने उत्पाद लाइन में लगातार विविधता लाई है। इसके नवीनतम उत्पादों में विटेज वाइब शामिल है, जिसे पुरानी यादों को ताज़ा करने के लिए डिज़ाइन किया गया है। इसकी पैकेजिंग 1960, 70 और 80 के दशक से प्रेरित है और इसमें सुगंध भी वही हैं जो उस ज़माने में लोकप्रिय थी। यह उत्पाद चार वेरिएंट में हैं - हेरिटेज वर्ल्ड, ब्लू डेनिम, अरोमा फिरेदौस और श्रृंगार वाटिका, जो 90 ग्राम के बॉक्स के लिए 75 रुपये की एमआरपी में उपलब्ध हैं। ■



# हिंदू कॉलेज में संत कुमार संगनेरिया “शिक्षा उत्थान शिरोमणि” पुरस्कार से सम्मानित

अल्ट्रा इंटरनेशनल लिमिटेड के प्रमुख जेएनयू दीक्षांत समारोह में शामिल



2025 को आयोजित किया गया, जिसमें अल्ट्रा इंटरनेशनल लिमिटेड के प्रमुख और संगनेरिया फाउंडेशन के प्रबंध न्यासी श्री संत संगनेरिया ने भी अपने विचार व्यक्त किए। इस अवसर पर उन्होंने जेएनयू दीक्षांत समारोह में भारत के भविष्य को आकार देने में शिक्षा और बौद्धिक विकास की महत्वपूर्ण भूमिका पर प्रकाश डाला।

भारतीय स्वाद और सुगंध उद्योग में अग्रणी भूमिका निभाने वाले श्री संगनेरिया ने अल्ट्रा इंटरनेशनल को वैश्विक पहचान दिलाई है। व्यवसाय के अलावा वह एक समर्पित परोपकारी और समाज सेवी व्यक्ति हैं। जेएनयू दीक्षांत समारोह नई दिल्ली में अखिल भारतीय तकनीकी शिक्षा परिषद (एआईसीटीई) वसंत कुंज के प्रज्ञान भवन में आयोजित किया गया था। यह एक अत्यंत महत्वपूर्ण अवसर था, जिसने अकादमी उत्कृष्टता और नेतृत्व के प्रति विश्वविद्यालय के दृढ़ समर्पण को उजागर किया है। इस समारोह में कई गणमान्य व्यक्ति उपस्थित थे, जिसमें इसरो के पूर्व अध्यक्ष डॉ एस सोमनाथ, पूर्व राजदूत और विदेश सचिव श्री कंवल सिब्बल, जेएनयू के कुलपति प्रोफेसर शांतिश्री डी पंडित और स्वयं संत संगनेरिया उपस्थित थे।

श्री संत संगनेरिया फाउंडेशन फॉर हेल्थ एंड एजुकेशन के संस्थापक हैं, जो वंचित समुदायों के लिए शिक्षा और स्वास्थ्य सेवाओं पर ध्यान केंद्रित करता है। उन्होंने हिंदू कॉलेज, जेएनयू, बनारस हिंदू विश्वविद्यालय और महारानी लक्ष्मीबाई

कॉलेज में बुनियादी ढांचे के विकास में आर्थिक मदद की है। इसके अलावा दिल्ली में सेंट स्टीफेंस अस्पताल श्री रघुनाथ अस्पताल और राजस्थान में श्री रघुनाथ बालिका विद्यालय को भी वह अपना समर्थन व आर्थिक सहायता देते रहे हैं। सामाजिक और पर्यावरण कल्याण के लिए प्रतिबद्ध वह नई दिल्ली के किमनीस क्लब, कोलकाता में मिशनरी आफ चैरिटी, साहिबाबाद में व्यावसायिक प्रशिक्षण केंद्रों और अर्थ सेवियर्स फाउंडेशन में भी सक्रिय भूमिका निभाते रहे हैं। उन्होंने राजस्थान में बायोगैस परियोजनाओं और सीएसआइआर और सीआईएमएपी के अरोमा मिशन में भी योगदान दिया है। वह सुगंधित फसलों की टिकाऊ खेती को बढ़ावा देते रहे हैं। शिक्षा, स्वास्थ्य सेवा और सामुदायिक सेवा के प्रति उनके आजीवन समर्पण को देखते हुए उन्हें कई वैश्विक पुरस्कारों से भी सम्मानित किया जा चुका है। ■

भारतीय स्वाद और सुगंध को देश और दुनिया में पहचान दिलाने में प्रमुख भूमिका निभाने वाले अल्ट्रा इंटरनेशनल लिमिटेड के संस्थापक अध्यक्ष और प्रबंध निदेशक श्री संत कुमार संगनेरिया को दिल्ली विश्वविद्यालय के हिंदू कॉलेज ने अपने 126 वें स्थापना दिवस पर प्रतिष्ठित सम्मान “शिक्षा उत्थान शिरोमणि” पुरस्कार से सम्मानित किया। उन्हें यह पुरस्कार भारत सरकार के शिक्षा मंत्री श्री धर्मेन्द्र प्रधान ने प्रदान दिया, जो इस कार्यक्रम में मुख्य अतिथि भी थे। इसके अलावा विश्व विख्यात जवाहरलाल नेहरू विश्वविद्यालय (जेएनयू) का 8 वां दीक्षांत समारोह 6 फरवरी



**सनातन देश** की संस्कृति में बना  
**सनातन संस्कृति** का अपना ब्राण्ड

**स्पेशल  
पूजन  
सामग्री**



रूद्राभिषेक पूजन सामग्री किट	सत्यनारायण पूजन सामग्री किट	लक्ष्मी-गणेश पूजन सामग्री किट	सम्पूर्ण पूजन सामग्री किट	गृह प्रवेश पूजन सामग्री किट
नवरात्रि पूजन सामग्री किट	भूमि पूजन सामग्री किट	करवा चौथ पूजन सामग्री किट	डाला छठ पूजन सामग्री किट	तिलकोत्सव पूजन सामग्री किट
गणेश पूजन सामग्री किट	विवाह पूजन सामग्री किट	मूल शांति पूजन सामग्री किट	रामायण पूजन सामग्री किट	यज्ञोपवित पूजन सामग्री किट
तीज पूजन सामग्री किट	त्री पिण्डी पूजन सामग्री किट	सुन्दरकाण्ड पाठ पूजन सामग्री किट	शतचण्डी एवं नवचण्डी विशेष पूजा किट	महामृत्युंजय पूजन सामग्री किट

**अन्य सामग्री**

गंगाजल, कपूर, लाल चन्दन, पीला चन्दन, हवन सामग्री  
नवग्रह लकड़ी, हवन वाली आम की लकड़ी एवं देशी उपला इत्यादि



CUSTOMER CARE NUMBER **+91 9651001942** **9820931942**

**SHB ADVERTISING & MEDIA (OPC) Pvt. Ltd.**



Mahmoorganj, Varanasi, U.P.-221009 (India)

info@onlinepanditjii.com www.onlinepanditjii.com

Follow Us



"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."



ठंडी हो या बारिश बत्ती  
३ - ४ घंटे में सूख जाती है।



32 kg Dryer



250 kg dryer



Dhoop stick dryer

## AGARBATTI & DHOOP STICK DRYER

Agarbatti: 3 - 4 Hours Drying Time

Dhoop : 5 - 6 Hours Drying Time

Running successfully since 8 Years



Dhoop  
Stick  
Dryer

100 to  
20,000  
Kgs/Day

Dhoop  
Cone  
Dryer

100 to  
20,000  
Kgs/Day

Dhoop  
Cup  
Dryer

100 to  
20,000  
Kgs/Day

Computer  
Sambrani  
Dryer

100 to  
20,000  
Kgs/Day

Agarbatti/  
Incense Stick  
Dryer

250 to  
50,000  
Kgs/Day

### KEY POINTS

- 1 High performance & low drying cost
- 2 Fast drying even in monsoon season
- 3 Minimize bending issues
- 4 Reduces breakages of the sticks
- 5 No fungal development
- 6 Maintains an even dipping ratio
- 7 Ensures uniform drying

Steamtech Innovative Machinery Pvt. Ltd.



611, Aalap- B, Limda Chowk,  
Rajkot - 360001,  
Gujarat , India.

**CONTACT**  
**+91 85111 46990**

hello@simpldryers.com  
www.simpldryers.com





# SHREE YOGI SUPER <sup>®</sup> Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

## Our Products



- ✓ Peace of Mind
- ✓ 100% Satisfaction
- ✓ Natural product
- ✓ Trusted Company



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic  
Mfg. & Exported by :

**NILIMA HERBS PVT. LTD.**

Harni Chak, Anishabad, Patna - 800 002 (BIHAR)

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

or mail us at [✉ nilima.2014a@gmail.com](mailto:nilima.2014a@gmail.com)

संगम इंडिया | एन.ए.ए. 2025-89



# RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...  
Bajaaate raho...

Regular



Premium  
Dhoop Sticks



Lighter  
and  
Stand  
Free

**MFG. R.P. FRAGRANCES**

For Distributor Queries: 9628078000



Estd. 2001

**GOBLIN**

*we're about luggage*

# Bag & Accessories Company

Starting Price From

**₹100**

PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS



CHEST BAG



HAND BAG



OFFICE BAG



MESSENGER BAG



DUFFLE BAG



BACKPACK



SLING BAG



Discover affordable luxury: introducing our new & customisable bag collection.

**GOBLIN INDIA LTD.**

**CONTACT US : +91 99099 61224 / +91 9879056471**

1st Floor, Camex House, Stadium-Commerce Road, Navrangpura, Ahmedabad - 380009. India

E-mail : [info@goblinindia.com](mailto:info@goblinindia.com)

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

[@goblinluggage](https://www.instagram.com/goblinluggage)

[Goblin India](https://www.facebook.com/GoblinIndia)

WE ARE AVAILABLE ON:

[Flipkart](#)

[Jiomart](#)

[amazon](#)



नाम आपका काम हमारा

# Attack

Mosquito Coil Sticks

**BIG WHOLE SALE SCHEME**

मात्र 7200/- रु पेटी

**30 Peti Attack**



32 inch LG Smart TV Free

**60 Peti Attack**



43 inch LG Smart TV Free

**90 Peti Attack**



50 inch LG Smart TV Free

**120 Peti Attack**



55 inch Samsung Smart TV Free



**HURRY UP!**

- ✓ 100% पेमेंट अडवांस
- ✓ गोंदिया से 1000 की. मी. तक डिलीवरी फ्री

## GAYATRI AGARBATTI WORKS & INDUSTRIES

- 📍 Plot No.62/A, Sardar Bhagat Singh Ward, Ward No.5, Marartoli, Gondia - 441614
- ☎ Office No. +91 8208352406 / 9371639924 ✉ gayatriagarbatti.g@gmail.com

**25**  
YEARS  
TRUST OF FRAGRANCE

**RATHORE**  
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

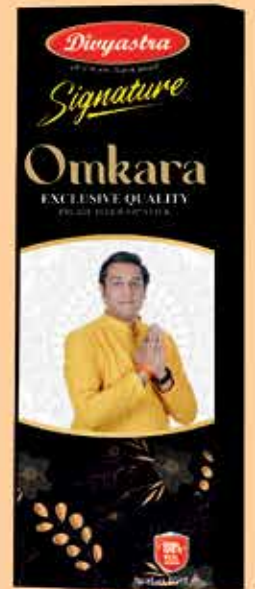
For any complaints or feedback contact  
our customer care head at manufacturing  
Address Phone No.  
[www.rathorebrothers.com](http://www.rathorebrothers.com)  
[fb.com/deepsagar](https://fb.com/deepsagar)  
**REGD. NO. 891969**



# प्रार्थना दिल से..



COMING  
SOON



## BAMBOO LESS

**DPB PRODUCTS**

Unit 1

13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodra  
Customer Care No. +91 7228847474

E-Mail : [feedback@divyastra.store](mailto:feedback@divyastra.store)

Mfg. By :



Unit 2

A/7 site -1 Panki Industrial Area,  
Panki Kanpur Nagar, Uttar Pradesh - 208020

Website : [www.divyastra.store](http://www.divyastra.store)

[facebook.com/dpb.divyastra](https://facebook.com/dpb.divyastra)



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :  
**+91 7228847474**

Shop Now

