प्रेस विज्ञप्ति – दिन 3

61वाँ आईएचजीएफ दिल्ली मेला – स्प्रिंग 2026

14 – 18 फरवरी 2026; इंडिया एक्सपो सेंटर एंड मार्ट, ग्रेटर नोएडा

मेला पूरे जोश में

प्रदर्शक–खरीदार बैठकों, 2027 के लिए 'डिज़ाइन स्टोरीज़' और प्रोडक्ट प्रेज़ेंटेशन, कम्युनिकेशन एवं कम्प्लायंस पर सेमिनारों ने प्रतिभागियों को व्यस्त रखा

ईपीसीएच – एक्सपो बाज़ार – टीआईसीए: रणनीतिक सहयोग पर उद्योग हितधारकों एवं निर्यातकों का विशेष सत्र—ईयू और यूएसए में भारतीय हस्तशिल्प के लिए भविष्य-उन्मुख निर्यात संरचना पर चर्चा

दिल्ली/एनसीआर – 16 फरवरी 2026: एक्सपोर्ट प्रमोशन काउंसिल फॉर हैंडीक्राफ्ट्स (ईपीसीएच) द्वारा 14 से 18 फरवरी 2026 तक आयोजित 61वाँ आईएचजीएफ दिल्ली मेला – स्प्रिंग 2026 इंडिया एक्सपो सेंटर एंड मार्ट, ग्रेटर नोएडा में अच्छे खरीदार आवागमन के साथ पूरे जोश में है। हॉल्स में 3000 से अधिक प्रदर्शक, 900 स्थायी शोरूम, थीम प्रेज़ेंटेशन्स और अनेक सहायक व्यवस्थाएँ मिलकर इस आयोजन को एक व्यापक और प्रभावी सोर्सिंग प्लेटफॉर्म बनाती हैं।

आज ईपीसीएच ने इंडिया एक्सपो सेंटर एंड मार्ट में निर्यातकों और उद्योग हितधारकों को एक विशेष प्रस्तुति के लिए एकत्र किया, जिसका केंद्र ईपीसीएच–एक्सपो बाज़ार–टीआईसीए सहयोग रहा। इस सहयोग का उद्देश्य वेयरहाउसिंग, फुलफिलमेंट और जस्ट-इन-टाइम डिलीवरी मॉडल के माध्यम से यूरोपीय बाजारों में भारतीय हस्तशिल्प को बढ़ावा देना है। बड़ी संख्या में प्रतिभागियों ने इस प्लेटफॉर्म के माध्यम से भारतीय उत्पादों को ईयू में अधिक मजबूत पकड़ दिलाने के तरीकों को समझा, जो निर्यातकों और वैश्विक खरीदारों को सहज रूप से जोड़ता है। भारत–ईयू व्यापार ढांचे में हो रहे विकास और टैरिफ रैशनलाइज़ेशन की गति को देखते हुए, इस पहल का समय रणनीतिक रूप से अत्यंत उपयुक्त है, जिससे व्यापक (मैक्रो) व्यापार लाभों को भारतीय निर्यातकों के लिए ठोस राजस्व वृद्धि में बदला जा सके।

डॉ. नीरज खन्ना, चेयरमैन, ईपीसीएच ने इस महत्वपूर्ण व्यवसायिक अवसर का स्वागत करते हुए कहा, "हाल ही में बेनेलक्स क्षेत्र में टीआईसीए के व्यवसाय के आकार और विस्तार को हमारे प्रतिनिधिमंडल दौरे के दौरान देखने-समझने के बाद, मैं चाहता हूँ कि हमारे अधिक से अधिक सदस्य निर्यातक ईपीसीएच–एक्सपो बाज़ार–टीआईसीए साझेदारी से लाभान्वित हों। यह सहयोग भारतीय हस्तशिल्प के लिए एक भविष्य-उन्मुख निर्यात संरचना का प्रतिनिधित्व करता है और यह निर्यातकों के लिए प्रत्यक्ष वैश्विक पहुँच तथा बेहतर मूल्य प्राप्ति सक्षम करने के ईपीसीएच के दृष्टिकोण के साथ दृढ़ता से संरेखित है।"

ईपीसीएच के महानिदेशक की भूमिका में मुख्य संरक्षक और आईईएमएल के अध्यक्ष डॉ. राकेश कुमार ने निर्यातकों और खरीदारों को समझाया कि टीआईसीए के दो अलग-अलग बिज़नेस मॉडल 'कैश-एंड-कैरी' और 'प्रोजेक्ट' कैसे काम करते हैं। उन्होंने खरीदारों के बदलते स्वभाव और जरूरतों, विशेषकर कोविड के बाद, पर प्रकाश डालते हुए बताया कि लीड टाइम घटाने और लाभप्रदता बढ़ाने के लिए ऐसे मॉडल विकसित हुए। डॉ. कुमार ने आगे कहा कि ईपीसीएच–एक्सपो बाज़ार इस मॉडल को आगे बढ़ाने के लिए प्रतिबद्ध है, जो सबसे अधिक कम्प्लायंट और नवीनतम उत्पादों को उच्चतम बिक्री आकर्षण के साथ प्रस्तुत करता है।

श्री सागर मेहता, उपाध्यक्ष, ईपीसीसीएच ने कहा, "टीआईसीए का प्रतिनिधिमंडल आईएचजीएफ दिल्ली मेला–स्प्रिंग 2026 में उपस्थित है ताकि चुने हुए भारतीय निर्माताओं को दीर्घकालिक आधार पर अपने यूरोपीय प्लेटफॉर्म में शामिल (ऑनबोर्ड) किया जा सके। फोकस रणनीतिक वेंडर ऑनबोर्डिंग और प्लेटफॉर्म साझेदारी पर है—सिर्फ लेन-देन आधारित खरीद पर नहीं। चयनित सप्लायर्स को नीदरलैंड्स और बेल्जियम में टीआईसीए के कैश-एंड-कैरी सेंटर्स तक पहुँच मिलेगी, जिससे उन्हें प्रति वर्ष हजारों पेशेवर यूरोपीय बी2बी खरीदारों के बीच प्रत्यक्ष दृश्यता प्राप्त होगी।"

श्री रोजियर यूवेल, सीईओ एवं सह-मालिक, टीआईसीए ने टीआईसीए के बिज़नेस मॉडल, उसकी यात्रा, दृष्टि और उद्देश्यों के बारे में जानकारी दी। उन्होंने कहा, "बेनेलक्स में सबसे बड़ी कैश-एंड-कैरी चेन बनने में टीआईसीए की सफलता का आधार यह है कि हम अपने 45,000 सदस्यों को विविधता और गुणवत्ता के साथ सेवा देते हैं। इसलिए ऐसे उत्पाद और ब्रांड चुनना जो अलग दिखें और हमारे सदस्यों (बी2बी खरीदारों) के लिए अधिक प्रासंगिक हों, अत्यंत महत्वपूर्ण है।"

श्री जितिन प्रशर, सीनियर वाइस प्रेसिडेंट, एक्सपो बाज़ार ने एक्सपो बाज़ार के विकास, संचालन और अमेरिका, ईयू व यूके में इसकी पहुँच पर प्रकाश डाला। उन्होंने लास्ट माइल डिलीवरी को प्रभावी बनाने के लिए अपनाए जा रहे मल्टी-मोड डिलीवरी विकल्पों जिसमें ड्रॉप शिपमेंट भी शामिल है के बारे में भी बताया।

श्री मोहित चोपड़ा, प्रेसिडेंट, आईएचजीएफ दिल्ली फेयर–स्प्रिंग 2026 रिसेप्शन कमेटी ने कहा, "हम मेले के दिनों में व्यस्तता देख रहे हैं, जहां दुनिया के लगभग हर हिस्से से खरीदार आईएचजीएफ दिल्ली मेले में उमड़ रहे हैं। वे अब गर्म होने लगे दिल्ली/एनसीआर के मौसम, इंडिया एक्सपो सेंटर एंड मार्ट की सुविधाओं, मेले की विविधता का आनंद ले रहे हैं और सहजता से व्यापार कर रहे हैं। पिछले तीन दिनों में हमने होम डेकोर, फर्नीचर, गिफ्ट आइटम्स, फैशन एक्सेसरीज़ और फेस्टिव असॉर्टमेंट्स की ओर विशेष झुकाव देखा है।"

ऑस्ट्रेलिया से एंड्रयू नॉक्स, जो होटल एवं बड़े कमर्शियल स्पेसेज़ के लिए इंटीरियर डिज़ाइन, फर्नीचर और डेकोर सॉल्यूशन्स में विशेषज्ञ व्यवसाय का प्रतिनिधित्व करते हैं, यहां ऐसे विशिष्ट एवं टिकाऊ उत्पाद सोर्स करने आए हैं जो डिज़ाइन में एकरूपता और कार्यात्मकता का संतुलन रखते हों। पहली बार आईएचजीएफ दिल्ली मेला देखने पर उन्होंने इसे सुव्यवस्थित और ताजगीभरा अनुभव बताया। उन्होंने कहा कि कीमत की तुलना में कारीगरी, फिनिशिंग और दीर्घकालिक उपयोगिता अधिक प्राथमिकता है, और मेले में उत्पादों की विविधता व डिटेलिंग भविष्य के सहयोग के लिए उत्साहजनक है। फ्रांस की मैक्सिम विबर्ट लक्ज़री और आर्टिसनल उत्पाद सोर्स करती हैं, जिसमें ब्रॉन्ज़ मेटल आइटम्स भी शामिल हैं जो 100% भारत में निर्मित हैं। भारतीय उत्पादों की उच्च गुणवत्ता, बेहतरीन कारीगरी और प्रतिस्पर्धी मूल्य से प्रभावित होकर वे भारत के सप्लायर्स के साथ निकटता से काम करती हैं। बेल्जियम के फर्नीचर खरीदार पैट्रिक, जो पिछले दस वर्षों से आईएचजीएफ दिल्ली मेले में नियमित रूप से आते रहे हैं, ने बताया कि मेले की व्यापक विविधता उन्हें हर बार नए विकल्प खोजने के लिए प्रेरित करती है। जापान की मोमोको, जो रॉक प्रोडक्ट्स, लाइटिंग और कटलरी में कार्यरत हैं, ने अपनी पिछली यात्रा की तुलना में उत्पादों और व्यावसायिक अवसंरचना में उल्लेखनीय सुधार की बात कही।

श्री गौतम नथानी, उपाध्यक्ष, आईएचजीएफ दिल्ली फेयर–स्प्रिंग 2026 ने बताया कि ज्ञान सत्रों की श्रृंखला के अंतर्गत आज दो सेमिनार आयोजित हुए। 'डिज़ाइन फ्यूचर्स 2027 – स्प्रिंग समर ट्रेंड्स एवं ऑटम विंटर इनसाइट्स' में सस्टेनेबिलिटी और नवाचार के बीच विकसित होते संबंधों की पड़ताल की गई, जो एस/एस 2027 और ए/डब्ल्यू 2027 के वैश्विक ट्रेंड दिशा-निर्देशों के अनुरूप है जिसमें फॉरवर्ड-लुकिंग मटेरियल ट्रेंड्स, इको-कॉन्शस एस्थेटिक्स का बढ़ता प्रभाव और आधुनिक आर्टिसनल तकनीकों का एकीकरण शामिल रहा।

श्री आनंद जलान, उपाध्यक्ष, आईएचजीएफ दिल्ली फेयर–स्प्रिंग 2026 ने कहा, "अगला सेमिनार 'व्हाट बायर्स वांट – प्रोडक्ट प्रेज़ेंटेशन, कम्युनिकेशन एवं कम्प्लायंस में प्रमुख अपेक्षाएँ' भारतीय हस्तशिल्प सप्लायर्स और अंतरराष्ट्रीय खरीदारों के बीच के अंतर को पाटने के उद्देश्य से आयोजित किया गया। इसमें तीन प्रमुख आयामों प्रोडक्ट प्रेज़ेंटेशन स्टैंडर्ड्स, प्रभावी संचार प्रोटोकॉल और कम्प्लायंस फ्रेमवर्क पर खरीदार अपेक्षाओं को स्पष्ट किया गया। प्रतिभागियों को यह समझ मिली कि पेशेवर प्रस्तुति, रणनीतिक संचार और वैश्विक कम्प्लायंस आवश्यकताओं का पालन किस प्रकार खरीदार विश्वास, ऑर्डर कन्वर्ज़न दर और दीर्घकालिक साझेदारी की स्थिरता को सीधे प्रभावित करता है।"

श्री राजेश रावत, कार्यकारी निदेशक, ईपीसीएच ने कहा, "इस मॉडल के माध्यम से हम केवल बड़े खरीदारों ही नहीं, बल्कि छोटे और मध्यम आकार की रिटेल चेन्स को भी सेवा दे रहे हैं, जो कम मात्रा में परंतु अधिक बार ऑर्डर देती हैं। इससे विस्तारित स्टोरेज, तेज़ शिपमेंट और बेहतर बाजार पहुँच संभव होती है। यह पहल छोटे और युवा उद्यमियों के लिए एक बड़ा अवसर है, जो नवाचार के प्रति अधिक खुले हैं और इस उभरते, टेक-ड्रिवन निर्यात इकोसिस्टम का लाभ उठाने के लिए अच्छी तरह तैयार हैं। शो के दौरान, ईपीसीएच ने वस्त्र मंत्रालय, भारत सरकार द्वारा प्रतिनियुक्त कारीगरों और बुनकरों के लिए एक ओरिएंटेशन सत्र आयोजित किया, ताकि उन्हें निर्यात प्रक्रियाओं तथा भारत एवं विदेशों में व्यापार मेलों में भागीदारी के बारे में परिचित कराया जा सके।"

हस्तशिल्प निर्यात संवर्धन परिषद (ईपीसीएच) दुनिया भर के विभिन्न देशों में भारतीय हस्तशिल्प निर्यात को बढ़ावा देने और उच्च गुणवत्ता वाले हस्तशिल्प उत्पादों और सेवाओं के एक विश्वसनीय आपूर्तिकर्ता के रूप में विदेशों में भारत की छवि और होम, लाइफस्टाइल, टेक्स्टाइल, फर्नीचर और फैशन जूलरी ऐंड एक्सेसरीज प्रॉडक्ट के उत्पादन में लगे क्राफ्ट क्लस्टर के लाखों कारीगरों और शिल्पकारों के प्रतिभाशाली हाथों के जादू की ब्रांड इमेज बनाने के लिए जिम्मेदार एक नोडल संस्थान है। इस अवसर पर ईपीसीएच के कार्यकारी निदेशक श्री राजेश रावत ने बताया कि वित्तीय वर्ष 2024-25 के दौरान हस्तशिल्प का कुल निर्यात 33,123 करोड़ रुपये (3,918 मिलियन डॉलर) रहा।

अधिक जानकारी के लिए कृपया संपर्क करें:

श्री राजेश रावत, कार्यकारी निदेशक ईपीसीएच; +91-9810423612

PRESS RELEASE – Day 3

61st IHGF Delhi Fair – SPRING 2026
14th– 18th February 2026; India Expo Centre & Mart, Greater Noida

Show in Full Swing

Exhibitor-Buyer Engagements, Seminars on Design Stories for 2027 and Product Presentation, Communication & Compliance keep participants busy

Industry Stakeholders and Exporters' session on EPCH - Expo Bazaar - TICA: A Strategic Collaborative approach explores forward-looking export architecture for Indian handicrafts in EU & USA

Delhi/NCR – 16th February 2026 – The 61st edition of IHGF Delhi Fair – Spring 2026, being organised from 14th to 18th February 2026 by the Export Promotion Council for Handicrafts (EPCH) and hosted at the state-of-the-art India Expo Centre & Mart on the Greater Noida in full swing with good buyer. Over 3000 exhibitors in halls, 900 in permanent showrooms, theme presentations and many supportive elements make it a comprehensive show.

Today, EPCH congregated exporters and industry stakeholders at India Expo Centre & Mart, to a special presentation on the EPCH–Expo Bazaar–TICA collaboration, focused on promoting Indian handicrafts in European markets through warehousing, fulfilment and Just in-Time (JIT) delivery models. A large gathering participated to learn how Indian products can gain a stronger foothold in the EU through this platform, connecting exporters and global buyers seamlessly. With the evolving India-EU trade framework and tariff rationalisation momentum, the timing of this initiative is strategically aligned to convert macro trade advantages into tangible revenue growth for Indian exporters.

Dr. Neeraj Khanna, Chairman, EPCH welcomed this important business occasion for EPCH members and said, "Having seen and studied the size and scale of TICA business in the Benelux region during our recent visit, I want as many of our member exporters as possible to benefit through the EPCH-Expo Bazaar-TICA partnership. This collaboration represents a forward-looking export architecture for Indian handicrafts. It aligns strongly with EPCH's vision of enabling direct global reach and better value realisation for our exporters."

Dr. Rakesh Kumar, Director General in the role of Chief Mentor, EPCH and Chairman, IEML interpreted and explained how TICA has two distinct business models i.e 'Cash & Carry and Project' and how they operate with exporter and buyers. He explained the changing buyer temperament and need, especially post covid,

which led to the formation of this business model to cut down lead times and increase profitability. Dr. Kumar further added that EPCH Expo Bazaar is committed to project this model that sells the best compliant and latest products with highest sales appeal."

Mr. Sagar Mehta, Vice Chairman, EPCH shared, "TICA delegation is present at IHGF Delhi Fair-Spring 2026 to identify and onboard select Indian manufacturers for long-term integration into its European platform. The focus is strategic vendor on boarding and platform partnership - not transactional buying. Selected suppliers will gain access to TICA's cash & carry centres in the Netherlands and Belgium, offering direct visibility to tens of thousands of professional European buyers annually."

Mr. Rogier Uivel, CEO, Co-owner, TICA explained the TICA business model, its journey, vision and objectives. He said, "TICA's success to become the biggest cash and carry chain in Benelux, is based on it serving its now 45,000 members with variety and quality, so choosing products and brands that stand out and are more relevance to members (B2B buyers) is key".

Mr. Jitin Prashar, Senior Vice President, Expo Bazaar explained the growth and operations of Expo Bazaar and its reach in the US, EU and UK markets. He also informed the audience about the multi-mode delivery options being used to ensure efficient last mile delivery - including drop shipments.

Mr. Mohit Chopra, President, IHGF Delhi Fair-Spring 2026 Reception Committee said, "We are seeing busy field days with buyers from practically all parts of the world thronging to the IHGF Delhi Fair. They are enjoying the now warming up Delhi NCR climate, facilities at the India Expo Centre & Mart, loving the variety at the fair and conducting business at ease. We have noticed inclination towards home décor, furniture, gift items, fashion accessories and festive assortments in these past three days of the fair."

Andrew Knox from Australia who represents a business specializing in interior design, furniture, and décor solutions for hotels and large commercial spaces, is here to source distinctive, durable pieces that combine design consistency with functionality. Visiting the IHGF Delhi Fair for the first time, he found the experience well organized and refreshing. He emphasized that craftsmanship, finishing, and long-term usability are priorities over price, and noted that the diversity and detailing of products at the fair are encouraging for future collaborations. Maxime Vibert from France sources luxury and artisanal products, including bronze metal items, all 100% made in India. Attracted by the superior quality, fine craftsmanship and competitive pricing of Indian products, she works closely with suppliers from India. Patrick, a Belgium-based furniture buyer and regular IHGF Delhi Fair attendee for the past ten shared that the fair's extensive variety keeps him exploring new options each visit. Momoko from Japan, dealing in rock products, lighting and cutlery noted significant improvements in products and business infrastructure since her last visit.

Mr. Gautam Nathany, Vice President, IHGF Delhi Fair-Spring 2026 informed, "in continuation to our knowledge sessions series, two seminars were held today. 'Design Futures 2027-Spring Summer Trends & Autumn Winter Insights' explored the evolving intersection of sustainability and innovation in craft based design, in alignment with global trend directions for S/S 2027 and A/W 2027, through forward-looking material trends, growing influence of eco-conscious aesthetics and the integration of modern artisanal techniques."

Mr. Anand Jalan, Vice President, IHGF Delhi Fair-Spring 2026, added, "The next, 'What Buyers Want-Key Expectations in Product Presentation, Communication & Compliance' aimed to bridge the gap between

Indian handicraft suppliers and international buyers by elucidating critical buyer expectations across three core dimensions: product presentation standards, effective communication protocols and compliance frameworks. Participants will gain insights into how professional presentation, strategic communication and adherence to global compliance requirements directly influence buyer confidence, order conversion rates, and long-term partnership sustainability."

Mr. Rajesh Rawat, Executive Director, EPCH informed, "Through this model, we are catering not only to large buyers but also to small and mid-sized retail chains placing smaller, more frequent orders, enabling expanded storage, quicker shipments and improved market access. This initiative presents a major opportunity for small and young entrepreneurs, who are more open to innovation and well-positioned to leverage this emerging, tech-driven export ecosystem. During the show, EPCH organised an orientation session for artisan and weavers deputed by Ministry of Textiles, Govt. of India familiarise them with export procedures and participation in trade fairs in India and overseas."

Export Promotion Council for Handicrafts is a nodal institute for promotion of exports of handicrafts from the Country and create brand image of magic of the gifted hands of millions of artisans and crafts persons engaged in production of home, lifestyle, furniture and fashion jewellery & accessories products in different craft clusters of the Country. The overall Handicrafts exports during the year 2024-25 was Rs. 33,123 Crores (US $ 3,918 Million), as informed by Mr. Rajesh Rawat, Executive Director, EPCH.

For more information please contact:
Mr. Rajesh Rawat, Executive Director – EPCH
+91-9810423612

Encl: Hindi, English with photos

Photo 1 & 2: Dr. Neeraj Khanna, Chairman, EPCH alongwith Dr. Rakesh Kumar, Director General in the role of Chief Mentor, EPCH and chairman addressing the august gathering during an interactive session on "Stepping into Europe - Sourcing success with FLAVOURS OF INDIA (showcasing the EPCH-Expo Bazar-TICA Initiative). Also seen Mr. Sagar Mehta, Vice Chairman, EPCH; Mr. Mohit Chopra, President IHGF Delhi Fair Spring'26; Mr. Rogier Uivel, CEO, Co-owner, TICA; Ms. Sanne Uivel, Founder, Creative Director Berries Agency and Mr. Rajesh Rawat, Executive Director, EPCH

Photo 3: Mr. Rogier Uivel, CEO, Co-owner, TICA addressing the august gathering during interactive session on “Stepping into Europe - Sourcing success with FLAVOURS OF INDIA (showcasing the EPCH-Expo Bazar-TICA Initiative) held at 61st IHGF Delhi Fair Spring’26 at India Expo Centre and Mart, Greater Noida.

Photo 4: August gathering during interactive session on “Stepping into Europe - Sourcing success with FLAVOURS OF INDIA (showcasing the EPCH-Expo Bazar-TICA Initiative) held at 61st IHGF Delhi Fair Spring’26 at India Expo Centre and Mart, Greater Noida.

Photo 5: Overseas buyers transacting business during 61st IHGF Delhi Fair Spring'26 at India Expo Centre and Mart, Greater Noida