

14th February, 2024

To,
National Stock Exchange of India Limited
Exchange Plaza, NSE Building,
Bandra Kurla Complex,
Bandra East, Mumbai-400 051

Trading Symbol: SERVOTECH

Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter ended 31st December 2023

Dear Sir/Madam,

In accordance with the provisions of Regulation 30 of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, please find enclosed herewith the Transcript of Earning Conference call held on 7th February, 2024 to discuss financial results for the quarter ended 31st December 2023.

The transcript of Earning Calls are also available on the website of the Company i.e. www.servotech.in

Kindly take the above information on record and oblige.

Thanking You,

FOR SERVOTECH POWER SYSTEMS LIMITED

RUPINDER KAUR
COMPANY SECRETARY
ICSI MEM NO. - A38697

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE: 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi-110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana-131028

Tel No : 011-41183117, • Sales: +91 9717691800, • Email : servotech@servotechindia.com , • Website:

www.servotech.in



Servotech Power Systems Ltd.

Q3 FY24 Earnings Conference Call

Event Date / Time: 07/02/2024, 16:00 Hrs.

Event Duration: 50 mins 09 secs

Transcript Language: English & Hindi

CORPORATE PARTICIPANTS:

Mr. Raman Bhatia

Founder & Managing Director

Mr. Vipin Kaushik

Finance Controller

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

English Transcript

Moderator: Ladies and gentlemen, good day, and welcome to the Servotech Power Systems Limited Q3 and 9M FY24 Earnings Conference Call hosted by Ventura Security Ltd. As a reminder, all participant lines will be in listen-only mode, and that will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need any assistance during the conference call, please signal an operator by pressing star and then zero on your touchstone telephone. Please note that this conference is being recorded. The company is today represented by Mr. Raman Bhatia, Founder and Managing Director, and Mr. Vipin Kaushik, finance controller. I would now like to hand the conference over to Mr. Raman Bhatia for his opening remarks. Thank you. And over to you, sir.

Raman Bhatia: Thanks, dear. Good evening everyone, and thank you for joining us today for this conference call. We welcome you all on our Q3 & 9M FY24 earnings call. While Servotech has achieved remarkable revenue and profit growth over the past three years, I understand that the decline in quarterly growth compared to the previous year's quarter might raise concerns. It's important to remember that sustainable growth often requires strategic consolidation phases to prepare for bigger leaps forward.

In Q3, we made critical investments in infrastructure expansion and key partnerships, laying the groundwork for future scalability and market leadership. These investments may have temporarily impacted short-term growth, but they position us for significant gains in the coming years. While new government guidelines for the EV industry did lead to some project delays, we saw this as an opportune moment to make these strategic investments to stay ahead of the competition.

I assure you that our commitment to delivering long-term value for our shareholders remains unwavering. We are confident that the current consolidation period will pave the way for even greater success in the future. Thank you for your continued trust and support.

I would like to begin with a brief overview about Servotech Power System Ltd. With a rich history of over 2 decades, we have evolved as a sustainable and renewable solution manufacturing company. We take pride in our role as leaders in innovation, driving transformation in the sustainable energy sector with cutting-edge solar products and EV chargers. Our diverse product line reflects our commitment to eco-friendly, user-friendly, and cost-effective technologies, shaping power generation and electric mobility. For instance, our AC Chargers 3KW -22KW and DC chargers, ranging from 30KW to 360KW, are seamlessly compatible with all major EV brands. Additionally, our solar division offers a range of products, including inverters, batteries, and panels. We are in a position to command a significant market share in India's EV charging domain, counting major Oil marketing companies, CPOs, EV manufacturers, Fleet operators and other government

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

entities among our prominent clientele. In a bid to bolster our market presence, we have started to build our new factory to cope up market demand and its phase 1 will get operational before April 2024. The initiative aims to produce 24,000 DC EV fast chargers annually, propelling us closer to our objective of emerging as one of the leading manufacturers in the EV charging industry. We are privileged to participate in BPCL's E-drive project and I am pleased to announce the recent achievements in securing substantial orders from BPCL for the supply of 1,800 DC chargers and around 2700 AC chargers. These orders not only showcase our firm's commitment to delivering state-of-the-art, cost-effective technology but also reaffirm our steadfast dedication to promoting sustainable energy solutions. These further cement our reputation as a reliable ally in the journey towards a more environmentally friendly future. We have a signed technical collaboration agreement with one foreign company to manufacture world-class internal components like Power Modules, PLC, and main Control Cards in India and will start full manufacturing in defined PMP timelines as per Ministry of Heavy Industry which is June 2024 and December 2024.

The **Indian EV industry** is poised for exponential growth in the coming years, supported by strong government commitment, increasing private investments, and evolving consumer preferences. With a focus on cost reduction, infrastructure development, and technological advancements, India has the potential to become a global EV manufacturing and consumption hub. Currently, the Indian electric vehicle market is expected to grow at a CAGR of 66.52% during the 2022-2029 forecast period. The **Indian solar industry** is anticipated to grow at a CAGR of roughly 40% between 2023 and 2032 by supplying 79.07 GW by the end of this year and is projected to reach 195.11 GW in the next 5 years. The market is also propelled by supportive government policies like Pradhan Mantri Suryodaya Yojana in January 2024 for rooftop solar installations in 1 Cr households. This will enable 1Cr households to obtain 300 units of free electricity every month. Our Solar Vertical is working on innovative products to contribute in the solar mission and we are happy that now Servotech is eligible to sell products in UP under subsidy and we are enrolled with UP government under the scheme and we are able to provide subsidy to the end user and till 31st March our goal is that Servotech should get enrolled in more than 7 states to provide the subsidy to end-user under the scheme which will give a big boost in Servotech's revenue. In summary, Servotech's outlook is exceedingly promising as we embrace the fusion of pioneering technologies, our relentless pursuit of innovation, strategic partnerships, and our steadfast dedication to sustainability. We are primed to seize the multitude of growth opportunities ahead, confident in our capacity to expand operations and deliver value to our stakeholders. I will hand over to Vipin so that he will share with you the financial performance of the company.

Vipin Kaushik: We are pleased to share our financial performance. Our Revenue increased by 37.8% to ₹21,750.92 lakhs in 9MFY24 from ₹15,850.79 lakhs recorded in 9M FY23. The driving force behind this growth was the sustained success in securing orders in the EV charger division. Further, the substantial increase in the adoption and demand for electric vehicles, along with a growing emphasis on advanced EV infrastructure, significantly contributed to the overall expansion of our revenue. In Q3

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

FY24, we witnessed a delay in the release of tenders by various agencies which impacted our top line. EBITDA demonstrated remarkable growth of 64.6% to ₹1,631.52 lakhs in 9M FY24 from ₹990.95 lakhs in 9M FY23. This expansion in margins, measured by 121 basis points, was driven by a greater proportion of products with superior margins in our portfolio and increase in scale of operations. PAT for 9M FY24 stood at ₹834.80 lakhs, up from ₹501.04 lakhs in 9M FY23, with margins increasing to 3.82% from 3.16% in the corresponding period. I thank you for your time, and we are happy to answer any questions you may have. Thank you.

Moderator: Ladies and gentlemen, we will now begin the question and answer session. If you have a question, please press star and one on your telephone keypad and wait for your turn to ask the question. If you would like to withdraw your request, you may do so by pressing star and one again. Ladies and gentlemen, if you have any questions, please press star and one on your telephone keypad.

So the first question comes from Aditya Shah, an individual investor. Please go ahead.

Aditya Shah: Hello, can you hear me?

Raman Bhatia: Yes!

Aditya Shah: congratulations on your 9 monthly stellar results to you and your team. I am really happy that I am a shareholder in that. My first question for that will be sir, if you compare the quarter to quarter performance, there was a steep decline in terms of capex and in terms of revenue. Can you share two things, first what kind of capex are you undertaking and how it will contribute to the revenue in the long term and second why is the revenue so reduced in comparison with the previous quarter?

Raman Bhatia: please allow me to speak in Hindi, if you are okay

Aditya Shah: yes yes

Raman Bhatia: In my previous speeches as well, I have highlighted and I'm repeating it, that the government has introduced numerous projects and policies, causing us to reconsider our manufacturing processes and make several changes to our products. However, the final steps were unclear, creating uncertainty for the past six months. During this time of uncertainty, we decided to expand our facilities in anticipation of a booming market, akin to the actions of industry leaders. As a result, we have initiated the construction of a new factory, which will double our production capacity. The total capital expenditure for this project is estimated to be around 30 crores.

Aditya Shah: Okay

Raman Bhatia: And in the final benefit, you will see this capital expenditure because it is not included in the net capital, which is why you are not able to see it. However, you will find this amount in the financial year 2023-24.

Aditya Shah: Why and when will this capex be completed i.e. given the factory, when will it be closed?

Raman Bhatia: The way the industry is growing, this is going to continue for the next 3-4 years. We have planned a total capex of 300 cr. If you see our old investor call we have already discussed and briefed everyone that we will invest more than 300 cr in the next 3 years.

Aditya Shah: And when will this factory be there? When will it be made, by the way?

Raman Bhatia: This is the first phase of the factory, it will start in April 2024.

Aditya Shah: April 2024, okay okay. And sir, one more thing, will we have any reasons for the decrease in revenue?

Raman Bhatia: Sir, as I mentioned earlier, all our projects have been delayed due to government reasons, and more than 60% of our business depends on government projects.

Aditya Shah: hmm, okay

Raman Bhatia: In fact, not just with us, but with all the companies in the EV domain, you'll find the same situation. It's not unique to us; you can observe this across all sectors.

Aditya Shah: Yes sir, correct, correct. Thank you so much for answering. And one more question, what are your thoughts on Nirmala Ma'am's EV policies? Do you have any opinions on what might happen and how it could impact your growth?

Raman Bhatia: Sir, the budget that has been released is an interim budget. The actual budget will come after the elections. So, it's better to discuss that because right now, we can't say how this current budget will turn out or what will happen. So, it's better we have to wait.

Aditya Shah: okay sir, no problem. Thank you.

Raman Bhatia: Thank you

Moderator: Okay sir, the next question comes from Agastya Dev, please go ahead.

Agastya Dave: Hello sir, my name is Agastya Dave. Thank you for giving me the opportunity to speak with you. Secondly, I got quite a few answers in your opening remarks. Sir, what is the current status of the delays? Have they come back on track? We have seen a similar delay in solar pumps as well, and everything was delayed by one or two quarters, but now everything is back on track in the Kusum scheme.

Raman Bhatia: This is also back on track. I would like to inform you that this is also back on track. If you go online, we have just received the first order from BPCL for 1800 units. So, I am very pleased to say that out of all the tenders rolled out in India, the total quantity is 8060 units, and I am happy to share with you that Servotech's market share in those orders is more than 58%.

Agastya Dave: five eight sir, 58?

Raman Bhatia: yup, 58.

Agastya: okay

Raman Bhatia: So, you can assume how much significant market share we are aiming to capture very soon

Agastya Dave: So, I saw your press release on January 30th regarding the new order you received from BPCL worth 120 crores. If I talk about today's date, the flow of orders has obviously started coming in, and is your manufacturing also on track or will there be a delay of another month or so, sir?

Raman Bhatia: We are not behind in manufacturing.

Agastya Dave: Okay.

Raman Bhatia: We awaited orders, which is why we started a new factory because more significant orders are expected in the future, so we are prepared for that.

Agastya Dave: I understand, sir. Regarding your UP project, I know land acquisition is underway or about to start.

Raman Bhatia: The government processes take time, and I can't wait for them. So, instead of waiting, where our current factory is located, we acquired a new one last year. We have already started everything; it's an intermediary plan, you could say, a mid-term plan. We have already initiated it to double our capacity.

Agastya Dave: I understand, sir, I understand. So, basically, you've prepared everything on your end when there was a bit of a lull in activity. Now, as orders come in, you'll execute them, and there won't be any delays from your end. Any delays might occur due to the orders coming in, not from your end. You're ready.

Raman Bhatia: We are absolutely ready. We are planning something very soon, so if shareholders want to visit our factory, they are most welcome. They can see it very soon. We are planning something like that very soon.

Agastya Dave: Yes, sir, absolutely.

Raman Bhatia: We will release its video very soon online so that you all know how far we have come.

Agastya Dave: Sure. Sir, in your previous comments, you have maintained that you will follow a 60-40 ratio in the long term. 60 percent from EV and 40 percent from solar, and specifically, you've talked a lot about rooftop solar. Could you discuss a bit about it because most of the discussion has been about your plans and capabilities in the EV sector, but what about the solar side, sir? What are your capabilities and what can you provide?

Raman Bhatia: That's a very good question. It's a great question. Before discussing solar, let me tell you something. In the EV sector, we said that we want to capture a significant market share, and we have progressed in that direction, as I've mentioned, approximately 58%. It could be slightly higher or lower based on the calculations; nothing is confirmed yet. What's significant is that we hold a large share of the market compared to other manufacturers in India. If we talk about solar, we are also trying to do something significant in the solar market. We are trying to bring some products that are not easily affordable for the common man today. Let me give you an example. The largest market share in India is for Maruti cars. The reason is that Maruti offers cars within the budget range of the common man. Even if someone wishes to buy a Mercedes, they cannot do it because it's not within their budget. Mercedes cannot compete in that segment because it doesn't cater to the customer's range or category. Similarly, in the solar industry, there are products that everyone wishes to buy but cannot afford due to budget constraints. We are planning to offer those products at the same price as the ones available to the common customer. We are planning to replace the advanced technology products in the solar sector that are not currently available to the common customer at the same price.

Agastya Dave: Okay.

Raman Bhatia: We are bringing a significant disruption to the market.

Agastya Dave: What are the timelines for this, sir? How will your ramp-up be in solar because you always maintain the 60-40 ratio, but there is much more progress in EV?

Raman Bhatia: The ratio is like this—when you increase revenue, if you maintain growth from both sides, even if you maintain equal growth from both, understand that if one is at 100 and the other is at 50, if you increase both by 50 percent, there will come a time when there will be a significant difference between the two. Let me give you an example. When my son was born, I was 25 years old, and there was a 25-times difference in our ages. But now, when he has grown up, that difference has reduced by half because of multiplication. Similarly, in the case of revenue growth, if we apply the same

multiplication factor to both volumes, the impact of the EV industry will keep increasing. The percentage will not remain equal; it will change.

Agastya Dave: I understand, sir. Thank you. Those were my questions. One suggestion, sir, since the industry is still in a nascent stage and there are frequent government programs, sometimes there are delays. If you could give a hint so that it doesn't feel like something went wrong, clearly indicating that it's just a temporary delay, as happened with other government schemes last year. So, it is nothing extraordinary; it's just a suggestion, sir. Other than that, I have nothing more to say. Thank you for answering my questions, sir. Your replies were very useful.

Raman Bhatia: I would like to respond to your advice because other shareholders might also be listening. There are two things—we can either become a roadblock or businessmen. So, what are we doing? We are creating other verticals to reduce our dependency on government projects. Secondly, when orders get delayed, you don't get clear communication like whether it's delayed for six months or five months. Every day, it's like, "It will be next week, next week," so sometimes you can't communicate anything to anyone.

Agastya Dave: I understand your difficulty, sir, that you didn't have anything in your control. If something was in your control, it could have been different, but I understand, sir. I understand your point. Thank you very much, sir.

Raman Bhatia: In nine months, if you see, we are better than last year, which is number one. Secondly, when you are better, you can take a bet like a gambler. We are taking that bet differently this time.

Agastya Dave: That is a very sensible thing to do, sir. Very sensible thing to do. I appreciate it. Thank you very much, sir. All the best, sir.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. The next question comes from Mr. Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar: Thank you very much, sir, for taking my question and for the Q9 results. Sir, I have 2-3 questions.

Raman Bhatia: Before I answer your questions, I couldn't catch your name earlier.

Jitesh Parmar: Sir, can you hear my name now? My name is Jitesh Parmar.

Raman Bhatia: Oh! Jitesh Parmar.

Jitesh Parmar: Sir, we have spoken before on the previous con-call. Yes, sir, I want to ask 2-3 questions. Firstly, I understand the impact of government projects, so will this impact continue in the next quarter as well?

Raman Bhatia: Yes.

Jitesh Parmar: It will. So, sir, the ideals we were giving at the beginning were around 400-450 cr in revenue. How do you see them now, and what will be your guidance for the next year in that case?

Raman Bhatia: The orders we have received and the work that has been reduced will start delivery, and the difference you see will start showing in the next quarter, starting from the first quarter.

Jitesh Parmar: Okay, sir.

Raman Bhatia: So, we have received orders, but their delivery and execution will not start because around January 30th, we released our first news, right? So when you get orders from the government or sign contracts, they take a minimum of one month, so February will go into that, and calls will start coming in March, and it takes us 20-25 days for execution, so no matter how much I do, the execution part will only add 1 or 2 percent in this quarter. In the fourth quarter, it will automatically transfer to the first quarter.

Jitesh Parmar: Okay, sir. And congratulations on the notification that came on the exchange today regarding Adani Total's contract. So, sir, I wanted to know about that. For the contract of 75,000 total EV chargers, what can we expect for next year and the next two years?

Raman Bhatia: Jitesh ji, you might have misheard it, but it doesn't mention a 75,000 piece order anywhere. It says Adani's plan is for 75,000 units, and we are working on how much we can take from that.

Jitesh Parmar: Okay.

Raman Bhatia: Sir, any news, no matter how it is written, if we are talking about it, we will tell you the truth because I believe that the clearer I am with investors, the more they will trust me and stay with me. I also want to say one more thing that has come to my mind here. I want to communicate it to you and spread it to all my shareholders. Currently, we have crossed more than 1 lakh shareholders in our company. This is a very big thing that we have over 1 lakh shareholders in Servotech today. This is a matter of great joy for me. And perhaps it happened because, as we were, whatever we were, we have always given clarity to our shareholders about who we are, what we are, what we are doing. We have always told the truth, and perhaps whatever we find out, whatever work we do, we immediately inform the stock market that we are going to do this or we have done this.

Raman Bhatia: Yes, sir, that is true, and thanks for that. Your success has always been very transparent. Sir, I am coming back to the same question. What is our potential? Can we assume that we could win 58% of the market share?

Raman Bhatia: We don't need to assume; it is 100 percent confirmed. It is not an assumption; it has already been done, and now we are waiting for the order copy.

Jitesh Parmar: Okay, sir. And sir, the orders we currently have are mostly with the government, so will its impact also be seen in our cash flow? How will we see it, and will our debtors' days increase significantly, affecting our cash flow and working capital?

Raman Bhatia: It shouldn't happen because majorly the attributing companies are oil marketing companies. Their payment terms are good; I can't name them, leaving one or two, but I think there shouldn't be much of an impact. But I would like to tell you that currently, the legal team or the collection team is very good at Servotech. They are doing well.

Jitesh Parmar: Okay. And sir, the last question, we want to maintain our ratio at 60-40 between solar and EV, but what will our ratio be now if we look at Q9 for this year? What could our ratio between solar and EV be?

Raman Bhatia: Currently, our ratio is 70-30.

Jitesh Parmar: 70 for solar?

Raman Bhatia: No, 70 for EV.

Jitesh Parmar: Okay, sir. I will get back into the queue. If I have more questions, I'll come back. Thank you very much.

Raman Bhatia: Thank you!

Moderator: Dear participants, if you have any questions, please press star and one on your telephone keypad. The next question comes from Sahil Gupta, an individual investor

Sahil Gupta: Hello, thank you, sir! Regarding the upcoming Adani charging infrastructure, do we have confirmed numbers for the orders we've signed, or are we assuming a 50% contribution?

Raman Bhatia: No, sir. Confirmed orders have been received, and deliveries have begun. The quantity isn't so large that we publicly announce it, but it's not so small that we keep it hidden.

Sahil Gupta: Okay, okay. Are you expecting the quantity to increase?

Raman Bhatia: Sir, let me tell you something: those who only expect things never achieve anything in life. We are working on it very seriously. If anyone in India buys an EV charger, they will definitely mention Servotech. We are spreading ourselves so widely, working in such detail. No one else in India is working on power modules or PLCs like us. We will be the first company in India to start making both of these products in-house. We have already started working on R&D at that level. Don't worry; we will be number one. We are very serious about all these things.

Sahil Gupta: Okay, okay, okay. Great, sir. My second question is about our subsidiaries. Could you provide some information about them, such as the market size for Re Breathe and how much we are aiming for?

Raman Bhatia: Sir, the subsidiaries are working independently. We are planning to share some details with you soon, and you will receive some good news in the market very soon. Today, it's not appropriate because there isn't enough data or proper preparation on that front. I'm sure, and I want to personally commit to you that within the next 10-15 days, you will receive some good news about the subsidiaries.

Sahil Gupta: Okay, sir! Thank you very much. Best of luck.

Raman Bhatia: Thanks a lot!

Moderator: Thank you, sir. The next question comes from Pranay Gandhi from Green Portfolio. Please go ahead.

Pranay Gandhi: Hi, good evening, sir. I apologize for missing out earlier, but could you share where we currently stand in terms of capacity in the EV sector specifically?

Raman Bhatia: I'd like to ask for your name once again.

Pranay Gandhi: Pranay.

Raman Bhatia: Yes.

Pranay Gandhi: PRANAY

Raman Bhatia: Okay, Pranay.

Pranay Gandhi: Yes, yes.

Raman Bhatia: Hmm, Pranay, as far as volumes are concerned, I can only tell you that in terms of total volume, which refers to the lifetime volume of DC chargers, it was around 3500. Last year, our total volume was around 4000, and this year, we are planning to supply around 12000 units.

Pranay Gandhi: Okay, okay.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

Raman Bhatia: And next year, we are planning for more than 24,000 units in a year, and the price per unit is around 6 lakhs. Now, you can calculate how much it will be.

Pranay Gandhi: Sir, as you're talking about incremental units, is the capacity expansion happening accordingly, or what is the present capacity as of today?

Raman Bhatia: As of today, I'm already prepared for the capacities that are coming. I'm almost ready for the capacities that I have, and for the quantities that I know of, I'm preparing for them. So, I'm preparing my next factory for the quantity of 24,000 units.

Pranay Gandhi: Alright, and sir, as we look at a 5 to 7-year outlook, the information gathered on this topic varies widely, and there's no single point of consensus. According to your estimation, how many EV chargers will be needed in India by 2030, and what is the basis for this calculation? For instance, I've read in some places that in developed countries, there's a ratio of 1 EV charger for every 20 EVs. So, in your view, how many EVs will there be in India, and how many chargers will be needed based on that?

Raman Bhatia: Well, there's one thing about this. Two things work here. When you say 1 is to 20 or any other figure, it holds true until a saturation point is achieved. Let me give you an example. Suppose there's a road that's 10 km long, and we say that there should be a charger on every km of that road. I'm just giving you a vague idea. It means I need to install 10 chargers there, and I've done so. Now, let's say 100 cars come there, and out of those, 50 cars need charging. Now, I realize that I need to install 2 chargers at each charging station. So, based on this example, the calculation is made, as you mentioned, on certain assumptions.

Pranay Gandhi: I see.

Raman Bhatia: When it comes to India, the volume that will come into India, considering all the national highways and everything else, the volume I'm talking about, if that is achieved in India, in the coming 8 to 10 years, every manufacturer together won't be able to fulfill it, and that will be around 1 million chargers, or 10 lakh chargers. And right now, we're talking about 1000 chargers in India every year, and I'm saying that by 2030, we should have 1 million chargers.

Pranay Gandhi: Sir, there's one thing, like in your investor presentation, it was mentioned that you want to increase capacity to 600,000 EV chargers. What was that in reference to?

Raman Bhatia: Sir, that was about AC chargers. When you buy a charger, it comes with your car. When you buy a car, you get a charger that you can install at home. So, if 20 lakh cars are sold in India, 20 lakh chargers will be installed, and I'm talking about DC chargers. One million EV chargers, I'm talking about DC chargers.

Pranay Gandhi: Okay, okay.

Raman Bhatia: They are two very different contexts, and when we're talking about total capacity, then I'm talking about both.

Pranay Gandhi: So, you're saying that with both AC and DC combined, you want to achieve that capacity?

Raman Bhatia: Currently, we are manufacturing around 158 AC chargers per day.

Pranay Gandhi: And how about DC?

Raman Bhatia: And 500 chargers in a month for DC.

Pranay Gandhi: And another mention was about revenue, aiming to reach 240 crores to 1200 crores from EV chargers by 2025.

Raman Bhatia: If we produce 10,000 charger units, it will amount to 600 crores. Considering the value of DC chargers at 6 lakhs each, it will go from 600 crores to 1200 crores. I'm talking about capacity building.

Pranay Gandhi: Sir, how optimistic are you about this by FY25?

Raman Bhatia: Fortunately or unfortunately, where we stand today was predetermined around 7 years back, including the revenue and other topics. Only the product line has changed a little bit. And what we've planned for this year, we're a little behind our target, but that doesn't mean that when we look quarter on quarter, month on month, there might be some differences. But in totality, we are on the right track, and definitely, we will achieve what we have planned for 2027 by 2025.

Pranay Gandhi: Okay, sir, thank you so much.

Raman Bhatia: Okay, thank you so much.

Moderator: Thank you, sir! The next question comes from Prerit Chaudhary from Green Portfolio. Please go ahead.

Prerit Chaudhary: Thank you, sir. Sir, regarding the lithium batteries for the solar segment, could you please elaborate on the scale of production you are planning for 2027?

Raman Bhatia: Yes, we are indeed planning to scale up our production of lithium batteries for the solar segment by 2027. However, it's important to note that we are focusing solely on assembly rather than manufacturing the lithium batteries themselves. The manufacturing of lithium batteries is not currently being pursued by any major companies in India. Therefore, our plan involves assembling the batteries using components sourced locally, establishing a base for assembly operations.

Prerit Chaudhary: Understood, sir. Thank you for clarifying.

Raman Bhatia: You're welcome.

Prerit Chaudhary: Sir, regarding the allocation of resources between solar and EV, you mentioned a ratio of 60-70% for EV. Will this allocation affect other segments like power backup and LED lighting, and do you plan to gradually reduce their presence?

Raman Bhatia: That's a good question. When we talk about the allocation of resources, the 60-70% primarily encompasses EV, while the remaining 30% includes other segments such as power backup and LED lighting. However, it's essential to understand that certain products, like inverters, are also integral to the solar segment. As for LED lighting, it's not a significant portion of our focus, and regarding medical devices like the Re Breathe, they fall under a separate domain and are managed by a different subsidiary.

Prerit Chaudhary: Thank you for the detailed explanation, sir.

Raman Bhatia: You're welcome.

Moderator: Thank you, sir! Dear participants, if you have any further questions, please press star and one on your telephone keypad. The next question is a follow up question by Sahil Gupta.

Sahil Gupta: Sir, hello. In our Servotech EV Infra Pvt Ltd, we will set up charging stations and charge customers on a charging basis, right? Can you explain the unit economics involved, how you charge customers, and what the profitability looks like?

Raman Bhatia: I'd like to share two things here that I was planning to announce publicly very soon. Since this question has come up again, let me clarify. Firstly, we have established Servotech EV Infra with a preferential allotment at a valuation of 200 crores, and we have sold around 6 percent equity to investors, indicating that the company has achieved a valuation of 200 crores. This should be good news for investors as 93-94% remains with Servotech. Secondly, regarding the unit economics, we ensure that we do not accumulate fixed costs in any of our operations. In the case of charging stations, we operate on a profit-sharing basis. This means we install the charger, and the development of the infrastructure, including land ownership or partnerships, is shared. The profitability model entails that the total cost of a charging station is recovered within 3 years, indicating profitability starting after this period. We are working on providing detailed information on this, which we will share with you soon.

Sahil Gupta: Sir, what is the total cost of setting up a charging station?

Raman Bhatia: It costs approximately 15-20 lakhs to establish one charging station, depending on various factors.

Sahil Gupta: So, it takes 15-20 lakhs to recover the initial investment of 15-20 lakhs?

Raman Bhatia: Yes, assuming other factors like land acquisition are free. If there are additional costs, they need to be factored in.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

Sahil Gupta: Okay, so in 3 years, it's a 50-50 recovery for both parties?

Raman Bhatia: Yes, because each party needs to recover its investment. So, technically, you would recover around 30-35 lakhs.

Sahil Gupta: So, total recovery could be achieved within 1.5 years?

Raman Bhatia: It would be around 40-45 lakhs within 1.5 years.

Sahil Gupta: Okay, I understand. Thank you, sir.

Raman Bhatia: That means technically, your annual recovery would be 10 lakhs.

Sahil Gupta: Okay, okay.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you, sir. The last question comes from Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar: Um, hello sir. I wanted to ask about business-related matters. Regarding the major contracts we are receiving and pursuing, how does the maintenance component work, and how do you envision our play out as volumes increase?

Raman Bhatia: You've asked a very good question, and I didn't expect anyone to ask this, but I'm glad you did. I'd like to share with our shareholders that I've played a significant role in bringing Servotech to this point because I started this company and envisioned where it could go. If I were not here tomorrow, and if I were not part of this company, I thought about how the company would continue to grow. With this in mind, we have started writing a business community plan for Servotech for the next 50 years to understand how it will evolve and continue to thrive. When we think about where we'll be in 50 years, we also consider where we'll be in 3 years. So, what have we done? All our

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

products are IoT-based, incorporating artificial intelligence. We've incorporated AR, VR, and AI into our servicing department. All our chargers have GPS locations, and we can remotely access their data logs for updates and upgrades, similar to how your mobile phone updates its software. We can remotely diagnose faults, which has reduced our servicing costs. I'm pleased to inform you that within the next 3 years, Servotech will start generating revenue equal to its breakeven cost today, which means the company will become cash-free and won't regularly need funds as much. We will charge for AMC services once the product crosses its 7 year warranty. This is our effort to strengthen our after-sales service through AI, AR, and VR.

Jitesh Parmar: Okay, sir! Also, it's our practice that when we see potential in a major business vertical, we usually create a subsidiary to manage it efficiently to cater to that business vertical. So, will we see something similar in the next 1 or 2 years?

Raman Bhatia: What do you mean by a subsidiary?

Jitesh Parmar: For AMC contract and AMC management.

Raman Bhatia: Servotech EV Infra has been established precisely for infrastructure development and AMC services.

Jitesh Parmar: So, it will fall under the infrastructure, okay, sir.

Raman Bhatia: Yes.

Jitesh Parmar: And sir, the other question was, we've seen a lot of domestic opportunities, are we planning for any export opportunities? Do we have any plans or traction in that regard, or do we not have enough capacity at the moment?

Raman Bhatia: We have started working on this, and I am pleased to inform you that in the last quarter, quarter 3, we exported 1.2 million.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

Jitesh Parmar: 1.2 million on a sampling basis?

Raman Bhatia: Yes, all are on a sampling basis, and we have already distributed this much across the world.

Jitesh Parmar: So, which regions are we targeting? Middle East? Europe? US?

Raman Bhatia: We are targeting various regions including Australia, New Zealand, UAE, Middle East, South East Asia, Europe, UK, US, and everywhere else.

Jitesh Parmar: So, sir, what ratio are you looking at in the next 2 years?

Raman Bhatia: We have engineers working in various verticals, and professional teams are being set up to handle all these aspects.

Jitesh Parmar: Okay, sir! Okay sir, that is it from my side. Thank you, thank you very much.

Raman Bhatia: Thank you, sir.

Moderator: there are no further questions, now I hand over the flow to management for closing remarks.

Raman Bhatia: We thank all the participants for attending this session, we believe that we have satisfactorily run you through our company and business model and addressed every arising questions thereon put up on the floor by the participants. We continue to see growth in our broad product portfolio and witness a strong momentum across our business supported by R&D and other strategic initiatives. We remain focused on bringing new products, exploring new markets and creating value for all our stakeholders. And hope you have a great day ahead.

Thank you once again.

Hindi Transcript

मोडरेटर: देवियों और सज्जनो, शुभ दिन, और स्वागत है वेंचुरा सिक्योरिटी लिमिटेड द्वारा आयोजित सर्वोटेक पावर सिस्टम्स लिमिटेड के क्वार्टर 3 और 9M FY24 अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में। संज्ञान में रखें कि सभी प्रतिभागी लाइनें केवल सुनने के लिए मोड में होंगी, और प्रस्तुति समाप्त होने के बाद आपको प्रश्न पूछने का एक अवसर होगा। कृपया कॉन्फ्रेंस कॉल के दौरान किसी भी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टचस्टोन टेलीफोन पर स्टार और फिर शून्य दबाकर किसी ऑपरेटर का संकेत करें। कृपया ध्यान दें कि यह कॉन्फ्रेंस रिकॉर्ड हो रही है। आज कंपनी का प्रतिनिधित्व किया जा रहा है श्री रमन भाटिया, संस्थापक और प्रबंध निदेशक, और श्री विपिन कौशिक, वित्त नियंत्रक। अब मुझे यह कॉन्फ्रेंस में श्री रमन भाटिया के उद्घाटन भाषण पर बात या सौंपना है। धन्यवाद। और अब आपकी बारी है, सर।

रमन भाटिया : धन्यवाद। सभी को शुभ संध्या। आज के इस कॉन्फ्रेंस कॉल में आप सभी का स्वागत है। हम आपको हमारे क्वार्टर 3 और 9M FY24 के अर्निंग्स कॉल पर स्वागत करते हैं। सर्वोटेक ने पिछले तीन वर्षों में उल्लेखनीय राजस्व और लाभ की वृद्धि हासिल की है, लेकिन मुझे समझ में आया है कि पिछले वर्ष के तीसरे तिमाही की तुलना में तिमाही वृद्धि में गिरावट चिंता पैदा कर सकती है। महत्वपूर्ण है कि सतत वृद्धि अक्सर बड़े आगे के लिए तैयारी के लिए रणनीतिक समेकन चरणों की आवश्यकता होती है।

तीसरे क्वार्टर में, हमने बुनियादी निवेश किये इंफ्रास्ट्रक्चर के विस्तार और मुख्य साझेदारियों में, जिससे भविष्य में मापदंड और बाजार की नेतृत्व के लिए आधार रखा जा सके। ये निवेश अस्थायी रूप से छोटी समयावधि की वृद्धि पर प्रभाव डाल सकते हैं, लेकिन ये हमें आने वाले वर्षों में महत्वपूर्ण लाभ के लिए तैयार करते हैं। जबकि नई सरकारी दिशानिर्देश इलेक्ट्रिक वाहन उद्योग के लिए कुछ परियोजना की देरी लाई, हमने इसे प्रतिस्पर्धा के आगे बढ़ने के लिए इन रणनीतिक निवेशों को करने का उपयुक्त समय माना।

मैं आपको आश्वासन देता हूँ कि हमारा हिस्सेदारों के लिए दीर्घकालिक मूल्य देने के प्रति समर्पण अटूट रहता है। हम यकीन रखते हैं कि वर्तमान समेकन अवधि भविष्य में और बड़ी सफलता की राह खोलेगी। आपके लगातार विश्वास और समर्थन के लिए धन्यवाद।

मैं सर्वोटेक पावर सिस्टम्स लिमिटेड के बारे में एक संक्षिप्त अवलोकन के साथ शुरू करना चाहूंगा। हमारे अधिक तीन दशकों के ऐतिहासिक अनुभव के साथ, हम एक वृद्धि शील और पुनर्नवीनतम समाधान निर्माण कंपनी के रूप में विकसित हुए हैं। हम अभिमान के साथ कह सकते हैं कि हम नवाचार में नेता

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

हैं, जो कटिंग-एज सौर उत्पादों और इलेक्ट्रिक वाहन चार्जर के साथ साथिक ऊर्जा क्षेत्र में परिवर्तन को प्रेरित करते हैं। हमारी विविध उत्पाद रेखा हमारे पर्यावरण के प्रति समर्पण को प्रतिबिंबित करती है जो इको-मित्र, उपयोगकर्ता-मित्र, और लागत-कुशल प्रौद्योगिकियों के लिए है, जो बिजली उत्पादन और इलेक्ट्रिक गतिविधि को आकार देती है। उदाहरण के लिए, हमारे एसी चार्जर 3KW -22KW और डीसी चार्जर, 30KW से 360KW तक, सभी प्रमुख ईवी ब्रांडों के साथ संगत हैं।

इसके अलावा, हमारा सौर विभाग इनवर्टर, बैटरी, और पैनलों सहित विभिन्न उत्पादों की श्रृंगार उपलब्धि प्रदान करता है।

हम भारत के ईवी चार्जिंग डोमेन में एक महत्वपूर्ण बाजार हिस्सेदारी अधिक करने की स्थिति में हैं, जिसमें प्रमुख तेल विपणन कंपनियाँ, सीपीओएस, ईवी निर्माताओं, फ्लीट ऑपरेटर्स, और अन्य सरकारी संस्थाएँ हमारे प्रमुख ग्राहकों में शामिल हैं। हमारी बाजार मौजूदगी को मजबूत करने के लिए, हमने अपनी नई फैक्ट्री का निर्माण शुरू किया है जिसका उद्घाटन अप्रैल 2024 से पहले होगा। इस पहल का उद्देश्य वार्षिक 24,000 डीसी ईवी फास्ट चार्जर्स का उत्पादन करना है, जो हमें ईवी चार्जिंग उद्योग में एक अग्रणी निर्माता के रूप में उभरने के लक्ष्य के पास ले जाएगा।

हमें BPCL के ई-ड्राइव परियोजना में भाग लेने का अवसर प्राप्त हुआ है और मैं खुशी से घोषणा करना चाहता हूँ कि हमने BPCL से 1,800 डीसी चार्जर्स और लगभग 2700 एसी चार्जर्स की आपूर्ति के लिए व्यापक आदेश प्राप्त किए हैं। ये आदेश हमारी कंपनी की नवीनतम और लागत-कुशल तकनीक की आपूर्ति के प्रति प्रतिबद्धता को दर्शाते हैं, और साथ ही हमारे सतत प्रतिबद्धता को पुनर्वास्तुयता ऊर्जा समाधानों को बढ़ावा देने के लिए पुनः पुष्टि करते हैं। ये हमारी पर्यावरण में अधिक मित्रवत संभावित भविष्य की ओर कदम बढ़ाते हैं।

हमने एक विदेशी कंपनी के साथ तकनीकी सहयोग समझौता किया है जिसमें भारत में पॉवर मॉड्यूल, पीएलसी, और मुख्य नियंत्रण कार्ड जैसे विश्वस्तरीय आंतरिक घटक निर्माण करने की योजना बनाई है, और यह काम मंत्रालय द्वारा निर्धारित पीएमपी समयसीमाओं के अनुसार जून 2024 और दिसंबर 2024 में पूर्ण निर्माण करना शुरू करेगा।

आगामी वर्षों में भारतीय ईवी उद्योग की अत्यधिक वृद्धि का संकेत है, जिसे सशक्त सरकारी प्रतिबद्धता, बढ़ते निजी निवेश, और बदलती उपभोक्ता पसंदों ने समर्थन दिया है। लागत कमी, बुनियादी ढांचे के विकास, और प्रौद्योगिकीकरण के माध्यम से भारत को एक वैश्विक ईवी निर्माण और उपभोक्ता केंद्र बनने की क्षमता है। वर्तमान में, भारतीय इलेक्ट्रिक वाहन बाजार का यहाँ के 2022 से 2029 के अनुमानित कार्यकाल में 66.52% की CAGR से वृद्धि की जानी उम्मीद है।

भारतीय सौर उद्योग की 2023 से 2032 के बीच करीब 40% की CAGR से वृद्धि की जा रही है, जिसका अंतिम लक्ष्य इस साल के अंत तक 79.07 GW बिजली उत्पादित करना है और अगले 5 वर्षों में 195.11 GW तक पहुँचने का प्रोजेक्ट है। बाजार को भी सहायक सरकारी नीतियों ने प्रेरित किया है, जैसे कि जनवरी 2024 में प्रधानमंत्री सूर्योदय योजना, जिसके अंतर्गत छत की सौर इंस्टॉलेशन करवाई जाएगी। इससे 1 करोड़ घरों को मासिक 300 इकाइयाँ मुफ्त बिजली प्राप्त होगी।

हमारा सौर वर्टिकल नवाचारी उत्पादों पर काम कर रहा है ताकि सौर मिशन में योगदान दिया जा सके, और हमें खुशी है कि अब सर्वोटेक को उत्तर प्रदेश में सब्सिडी के तहत उत्पाद बेचने की पात्रता है, और हम उत्तर प्रदेश सरकार के अधीन इस योजना के तहत दायर हो गए हैं और हम अंतिम उपयोगकर्ता को अनुदान प्रदान करने में सक्षम हैं, और 31 मार्च तक हमारा लक्ष्य है कि सर्वोटेक को अधिक से अधिक 7 राज्यों में दायर किया जाए, ताकि अंतिम उपयोगकर्ता को योजना के तहत अनुदान प्रदान किया जा सके जिससे सर्वोटेक के आय में बड़ी बढ़ोतरी हो।

सारांश में, सर्वोटेक का दृष्टिकोण अत्यंत आशावादी है जैसे कि हम अग्रणी प्रौद्योगिकियों के संयोजन, हमारे अथक नवाचार की निष्ठा, रणनीतिक साझेदारियों, और हमारे संकल्प के साथ स्थायित्व के लिए। हम आगे बढ़ने के न केवल अवसरों को पकड़ने के लिए तैयार हैं, बल्कि हमारे संचालन का विस्तार करने और हमारे हितधारकों को मूल्य प्रदान करने की क्षमता में भरोसा रखते हैं। मैं अब विपिन को हस्तांतरित करता हूँ ताकि वह कंपनी की वित्तीय प्रदर्शन के बारे में आपके साथ साझा कर सकें।

विपिन कौशिक: हमें खुशी है कि हमारे वित्तीय प्रदर्शन को साझा किया जा रहा है। हमारी राजस्व में 9MFY24 में 15,850.79 लाख रुपये से 21,750.92 लाख रुपये की 37.8% की वृद्धि हुई। इस वृद्धि के पीछे की ताकत ईवी चार्जर डिवीजन में आदेशों को सुरक्षित करने में लगातार सफलता रही। इसके अतिरिक्त, इलेक्ट्रिक वाहनों के अधिकारिक प्रयोग और मांग में वृद्धि, साथ ही उन्नत ईवी बुनियादी ढांचे पर बढ़ती जोर ने हमारे राजस्व के समग्र विस्तार में काफी योगदान किया। Q3 FY24 में, हमने विभिन्न एजेंसियों द्वारा टेंडर्स के जारी होने में देरी का सामना किया जिससे हमारे शीर्ष लाइन पर प्रभाव पड़ा।

9M FY24 में ईबीटीडी ने 9M FY23 में 990.95 लाख रुपये से 1,631.52 लाख रुपये की 64.6% की वृद्धि दिखाई। यह मार्जिन के विस्तार, 121 बेसिस प्वाइंट्स से मापा गया, हमारे पोर्टफोलियो में बेहतर मार्जिन वाले उत्पादों का अधिक अंश और संचालन के मात्रा में वृद्धि के द्वारा गाया गया।

9M FY24 के लिए पीएटी 501.04 लाख रुपये से 834.80 लाख रुपये तक बढ़ गया, और इस अवधि में मार्जिन 3.16% से 3.82% तक बढ़ गई।

मैं आपके समय के लिए धन्यवाद करता हूँ, और हम आपके पास किसी भी प्रश्न का उत्तर देने के लिए खुश हैं। धन्यवाद।

मोडरेटर: महिलाओं और सज्जनों, अब हम प्रश्न और उत्तर सत्र की शुरुआत करेंगे। अगर आपका कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर स्टार और एक दबाएं और अपनी बारी का इंतजार करें। अगर आप अपना अनुरोध वापस लेना चाहते हैं, तो आप फिर से स्टार और एक दबा सकते हैं। महिलाओं और सज्जनों, अगर आपका कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर स्टार और एक दबाएं। तो पहला सवाल आता है आदित्य शाह, एक व्यक्तिगत निवेशक से। कृपया आगे बढ़ें।

आदित्य शाह: नमस्ते, क्या आप मुझे सुन सकते हैं?

रमन भाटिया : हां!

आदित्य शाह: आप और आपकी टीम को आपके 9 मासिक उत्कृष्ट परिणामों के लिए बधाई। मुझे खुशी है कि मैं इसका शेयरधारक हूँ। लेकिन मेरा पहला सवाल है कि यदि आप पिछले क्वार्टर के प्रदर्शन की तुलना करें, तो तब फाइनेंशियल ईयर में एक तेजी से कैपेक्स और रेवेन्यू के लिए एक धारावाहिक गिरावट थी। क्या आप दो चीजें साझा कर सकते हैं, पहले यह कि आप किस प्रकार के कैपेक्स कर रहे हैं और यह लंबे समय में रेवेन्यू में कैसे योगदान देगा और दूसरी बात कि पिछले क्वार्टर की तुलना में रेवेन्यू इतना कम क्यों है?

रमन भाटिया : अगर आपको सही लगे तो क्या मैं हिंदी में बात कर सकता हूँ ?

आदित्य शाह: हां, बिल्कुल,

रमन भाटिया : मैंने अपने पिछले भाषण में भी इस बात को बताया था, और मैं फिर से दोहरा रहा हूँ, सरकार के कई परियोजनाओं और नीतियों को फिर से तैयार किया गया है, जिसके अनुसार हमें अपने उत्पादों में कई बदलाव करने की आवश्यकता थी, और हम बहुत अनिश्चित थे कि हमें अंतिम कदम कौनसा उठाना चाहिए, यह स्पष्ट नहीं था, पिछले 6 महीनों से, सही। तो यह एक ऐसा समय था जब आप खाली होते हैं तो आपको यह सोचना होता है कि आप इंतजार करें या कुछ काम करें, तो हमें लगा कि कम से कम हम अपनी सुविधाओं को बड़ा दें जब बाजार बहुत बड़ा होने है तो क्यों न बड़े लीडर की तरह काम किया जाए, तो इस दौरान हमने एक नई फैक्ट्री, प्लांट शुरू किया है जिसकी क्षमता डबल हो जाएगी, सही। तो अभी तक जो हमारा कुल कैपेक्स है, मुझे लगता है कि यह कुल में 30 करोड़ का लागत होगा।

आदित्य शाह : ठीक है।

रमन भाटिया : और अंततः आपको इस कैपेक्स का लाभ मिलेगा क्योंकि नेट कैप में कैपेक्स नहीं होती है, इसलिए आप इसे नहीं देख पा रहे हैं, लेकिन वित्तीय वर्ष 23-24 में आपको इस राशि को पाएँगे।

आदित्य शाह: समझा। धन्यवाद। ठीक है, और कब तक यह कैपेक्स पूरा होगा, मतलब नई फैक्ट्री कब तक क्लोज होगी वो ?

रमन भाटिया : जिस तरह से इंडस्ट्री ग्रा कर रही है, ये अगले 3-4 साल तक चलने वाला है। हमने टोटल जो कैपेक्स का प्लान किया है वो 300 करोड़ का प्लान किया है अगर आप हमारी पुरानी इन्वेस्टर कॉल देखेंगे तो हमने पहले ही सभी को बताया और समझाया है कि हम अगले 3 साल में 300 करोड़ से अधिक का निवेश करेंगे।

आदित्य शाह: और यह फैक्ट्री कब तक होगी? कब तक बनेगी, वैसे?

रमन भाटिया : यह फैक्ट्री का पहला चरण अप्रैल 2024 में शुरू होगा।

आदित्य शाह :अप्रैल 2024, ठीक है। सर एक बात और, रेवेन्यू जो कम हुए थे उसका कोई कारण रहेगा हमारे पास?

रमन भाटिया : सर कारण तो बताया, सारे जितने भी प्रोजेक्ट हैं उनमें देरी होगी सरकार की वजह से और हमारे बिजनेस में हम 60% फीसदी से ज्यादा सरकारी प्रोजेक्ट पर निर्भर हैं

आदित्य शाह: ठीक है।

रमन भाटिया : इसके अलावा, आपको हमारे नहीं, ईवी डोमेन में जितनी भी कंपनियां हैं सबमें देखने को मिलेगा, यह सिर्फ हम नहीं हैं, आप सभी क्षेत्रों को जाँच सकते हैं।

आदित्य शाह: हाँ सर, सही कहा। ठीक है सर। धन्यवाद जवाब देने के लिए। और एक सवाल है, कि आपको ये बजट में, निर्मला मैया के ईवी नीतियों के बारे में, उनके बारे में कोई आपका विचार है कि क्या हो सकता है और कैसे यह आपकी वृद्धि को प्रेरित कर रहा है?

रमन भाटिया : सर, यह जो अभी बजट आया है, यह इंटरिम बजट है, वास्तविक बजट चुनाव के बाद आएगा। इसलिए बेहतर है कि हम उसपर बात करें क्योंकि अभी यह वाला बजट कितना रहेगा, कितना नहीं रहेगा, क्या होगा, हम नहीं कह सकते। तो बेहतर है कि हमें इंतजार करना होगा।

आदित्य शाह : ठीक है सर, कोई बात नहीं। धन्यवाद।

रमन भाटिया : धन्यवाद।

मोडरेटर: ठीक है सर, अगला सवाल आता है अगस्त्य देव की तरफ से, प्लीज़ गो अहेड

अगस्त्य देव: नमस्ते सर, मेरा नाम अगस्त्य देव है। आपको मेरे साथ बात करने का यह अवसर देने के लिए धन्यवाद। आपके ओपनिंग रिमाक्स में कई सवालों के उत्तर मिल गए। सर ये जो देरी हो रही है उनका अभी क्या स्टेटस है? क्या वापस ट्रैक पर आ गए हैं क्योंकि सोलर पंप में भी इसकी तरह की देरी देखने को मिली थी और वो सब एक एक दो-दो क्वार्टर से डिले हुआ था और अब सब ट्रैक पर आ गया है कुसुम योजना में।

रमन भाटिया : ये भी ट्रैक पर आ गया है, सर। मैं आपको बताना चाहूंगा कि ये भी ट्रैक पर आ गया है, अगर आप ऑनलाइन जाकर देखें तो अभी हमें बीपीसीएल से पहला ऑर्डर मिला है 1800 यूनिट्स का, तो मुझे यहां कहते हुए बहुत खुशी हो रही है कि हिंदुस्तान में जितने भी टेंडर रोल आउट हुए हैं उनकी कुल मात्रा है 8060 यूनिट्स की और मैं आपके साथ शेयर करने के लिए खुश हूँ कि सर्वोटेक का बाजार के उपयोगकर्ताओं के लिए ये आदेश हो गए हैं जिनमें से 58% से अधिक है।

अगस्त्य देव: पांच आठ सर, 58?

रमन भाटिया : हां, 58□

अगस्त्य देव: ठीक है।

रमन भाटिया : तो आप यह समझ सकते हैं कि हम कितना बड़ा मार्केट शेयर लेने जा रहे हैं, बहुत जल्दी।

अगस्त्य देव: तो सर, मैंने आपकी प्रेस रिलीज देखी थी कि 30 जनवरी को आपको यह ऑर्डर मिला, आपने पोस्ट किया था एनएसई पर, ये बीपीसीएल वाला जो नया ऑर्डर आया है 120 करोड़ का, अगर मैं आजकी बात करूँ तो आजकी तारीख में ऑर्डर्स का फ्लो ऑफ कोर्स आ ही गया है और आपका मैन्युफैक्चरिंग भी लाइन पर आ गया है या फिर एक आधा महीना और डिले रहेगा सर?

रमन भाटिया : मैन्युफैक्चरिंग में हम पीछे नहीं हैं।

अगस्त्य देव: अच्छा।

रमन भाटिया : ऑर्डर अवेटेड थे और जो भी ऑर्डर अवेटेड थे इसलिए हमने नई फैक्ट्री स्टार्ट कर दी क्योंकि आगे और भी बहुत बड़े ऑर्डर्स आने वाले हैं तो उसके लिए हम क्लियर हैं।

अगस्त्य दवे: मैं समझा सर, सर जो आपका यूपी प्रोजेक्ट था, मैंने जानता हूँ लैंड एक्विजिशन चल रहा है अभी या स्टार्ट होने वाला है तो

रमन भाटिया : जो काम चल रहा था उसमें गवर्नमेंट के जो काम है, वो टाइम लेते हैं और उनके लिए मैं रुक नहीं सकता। तो न रुके इसलिए, जहां हमारी फैक्ट्री है, वहां हमने एक नई फैक्ट्री एक्वायर की थी लास्ट इयर में। हमने सब कुछ शुरू कर दिया है, यह एक इंटरमीडिएरी प्लान है जिसको आप कह सकते हैं मिड टर्म प्लान। हमने ऑलरेडी स्टार्ट कर दिया है जिससे हमारी क्षमता डबल हो जाए।

अगस्त्य दवे: समझ गया सर, समझ गया सर, सो आपने सर बेसिकली आपने अपनी तरफ से सब तैयारी कर दी जब थोड़ा सा एक्टिविटी में लुल था, अब आप रेडी हैं, अब जैसे-जैसे ऑर्डर्स आते जाएंगे आप एक्जीक्यूट करते जाएंगे आपकी तरफ से कुछ डिले नहीं होगी, जो डिले होगी वो ऑर्डर आने की तरफ से हो सकती है आपकी तरफ से नहीं होगी, आप तैयार हैं।

रमन भाटिया : हम बिल्कुल तैयार हैं। हम ऐसा कुछ प्लान कर रहे हैं बहुत जल्दी कि अगर शेयरहोल्डर्स हमारी फैक्ट्री को देखना चाहें तो वे मोस्ट वेलकम हैं, वो देख सकते हैं बहुत जल्दी, हम कुछ प्लानिंग कर रहे हैं ऐसी बहुत जल्दी।

अगस्त्य दवे: जी सर बिल्कुल।

रमन भाटिया : हम उसकी वीडियो बहुत जल्दी रिलीज करेंगे ऑनलाइन सो थैट आप लोगों को पता लग जाए कि हम पहले से कहाँ आगे।

अगस्त्य दवे: जी ज़रूर। सर जो आपके पुराने कमेंट रहे हैं उसमें आपने मENTION किया है कि लॉन्ग टर्म में आप 60-40 का रेशियो लेके चलेंगे। 60 प्रतिशत फ्रॉम ईवी और 40 प्रतिशत फ्रॉम सोलर और सोलर में भी आपने बहुत स्पेसिफिकली रूफटॉप सोलर की बात करी है, तो आप थोड़ा सा उसके बारे में डिस्कस कर सकते हैं क्योंकि ज़्यादातर डिस्कशन आपने ईवी में आपने प्लान्स, आपनी कैपेबिलिटीज़ बहुत डिटेल में बताए हैं, लेकिन जो सोलर साइड है उसमें आपकी कैपेबिलिटी क्या क्या है सर आप क्या क्या प्रोवाइड कर सकते हैं

रमन भाटिया : बहुत अच्छा सवाल है आपका, बहुत ही बढ़िया सवाल है आपका। मैं आपको बस एक ही चीज़ बोलना चाहता हूँ सोलर पर बात करने से पहले राइट, ईवी के अंदर हम लोगों ने ऐसा कहा था कि हम मार्केट का बहुत बड़ा शेयर ले पाएं, राइट और हम उस दिशा में आगे बढ़ चुके हैं जो मैं आपको कह चुका हूँ कि एप्रोक्सिमेटली 58% है, उपर नीचे भी हो सकता है बेस्ड ऑन द कैलक्यूलेशन राइट, कन्फर्म कुछ किया नहीं है, मोटा मोटा नीचे ऊपर आ सकता है। जो आपने आप में एक बहुत बड़ा शेयर रखता है कि

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

प्योर हिन्दुस्तान में की मैन्युफैक्चरर्स एक तरफ और सर्वोटेक ठहरा है 58% पर, जो आगे जाकर कुछ भी हो सकता है। तो अगर हम सोलर की बात करें, सोलर की मार्केट में भी हम कुछ बड़ा करने की कोशिश कर रहे हैं, कुछ ऐसे प्रोडक्ट्स लाने की कोशिश कर रहे हैं जो आज आम इंसान के लिए अफोर्ड करना आसान नहीं है राइट, मैं एक्साम्पल लेता हूँ कि आज हिन्दुस्तान के अंदर जो सबसे बड़ा मार्केट शेयर है वो कार का वो है मारुति का उसका रीज़न भी है कि आम आदमी की पॉकेट जो बजट अलाउ करती है उस रेंज की गाड़ियां आती है उसकी, राइट। मर्सिडीज़ चाह कर भी उसका मुकाबला नहीं कर सकती राइट, क्योंकि मर्सिडीज़ का वो रेंज नहीं है वो कस्टमर, उसकी कैटेगरी नहीं है वो तो वो कभी भी इतना बड़ा मार्केट शेयर नहीं ले सकती। यू एग्जी विथ मी? राइट, अगर हम इसी बात को देखते हैं कि जो आदमी मारुति खरीदता है, वो एक बार ये ज़रूर देखता है कि काश मैं ये गाड़ी ले सकता लेकिन मेरा बजट नहीं है ठीक है, मेरेको ये सारे फीचर्स मिले और ऐसे वो अपने मन को समझा के आगे बढ़ जाता है।

अगस्त्य दवे: जी

रमन भाटिया : एग्रीड

अगस्त्य दवे: जी

रमन भाटिया : ऐसे ही सोलर इंडस्ट्री में भी ऐसा होता है कि कुछ प्रोडक्ट्स ऐसे हैं जिनको लेने की सब विश रखते हैं लेकिन ले नहीं पाते क्योंकि उनका बजट नहीं है। हम वो प्रोडक्ट आज की प्राइसिंग पे सब देने जा रहे हैं जिसमें सबसे बड़ी बात जो मैं करू तो पानी वाली बैटरी है उनको हम लिथियम बैटरी में चेंज करने जा रहे हैं उन सेम प्राइस पे।

अगस्त्य दवे: ओके

रमन भाटिया : ऐसे हम सोलर पर भी एडवांस्ड टेक्नोलॉजी के प्रोडक्ट जो आम कस्टमर के लिए अवेलेबल नहीं है उसको आम कस्टमर के लिए जो अवेलेबल है उसी प्राइस पर रिप्लेस करने जा रहे हैं।

अगस्त्य दवे :अच्छा

रमन भाटिया : हम मार्केट में एक बहुत बड़ा डिस्प्लेशन लेके आने वाले हैं जिसपे हम काम कर रहे हैं।

अगस्त्य दवे: इसकी टाइमलाइन क्या है सर, क्योंकि सोलर में आपका रैंप अप कैसा होगा क्योंकि आप हमेशा यही मेन्टेन करते हैं कि आपका ध्यान मैं हमेशा 60- 40 का रेश्यो है लेकिन ईवी में प्रगति बहुत ज्यादा है।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

रमन भाटिया : रेश्यो की बात ऐसी है ना, आप जब रेवेन्यू बढ़ाते हैं तो डोनो तरफ से जो रेवेन्यू की ग्रोथ है ,अगर वो डोनो की ग्रोथ को मेंटेन भी करते हैं, बराबर भी करदु तो ये समझ लीजिए कि अगर एक 100 एक और 50 है तो दोनों को 50 50 प्रतिशत भी बधाऊं तो एक बार ऐसा भी आएगा कि दोनों के अंदर एक बहुत बड़ा फर्क आएगा, मैं एक उदाहरण देता हूं, जब मेरा बेटा पैदा हुआ था तब मई 25 साल का था तो मेरे बेटे और मेरी उम्र में 25 गुना का अंतर था

अगस्त्य दवे: जी जी मैं समझ गया

रमन भाटिया : और जब मेरा बेटा वॉल्यूम में बढ़ा हुआ तो अब वो फर्क आधे का रह गया है, तो वो गुणा है ना, हमारे गुणा की वजह से ये अंतर कम हो जाते हैं।तो हो सकता है वो पता ना चले क्योंकि ईवी इंडस्ट्री बहुत तेजी से बढ़ रही है और क्योंकि हमारी इंडस्ट्री में अभी बहुत बड़ा वैक्यूम है तो वो सोलर की तुलना में शेयर लेना बहुत आसान है। तो डोनो का जो वॉल्यूम है, उन वॉल्यूम पर मल्टीप्लिकेशन फैक्टर बराबर का भी लगा दू तो भी इंडस्ट्री का इफेक्ट बढ़ता चला जाएगा। कुल में प्रतिशत बराबर नहीं रह पायेगी वो बदल जायेगी।

अगस्त्य दवे: जी, धन्यवाद सर. मात्र प्रश्न यही थे. एक सुझाव है सर कि उद्योग में अभी शुरुआत ही हुई है और सरकार के कार्यक्रम बहुत आते हैं तो सरकार की तरफ से थोड़ी बहुत देरी होती रहती है अगर आप थोड़ा सा संकेत दे दें कि अगर देरी हुई है तो ऐसा नहीं लगेगा कि कुछ गड़बड़ हुआ है क्या कारण है कि स्पष्ट रूप से कुछ गड़बड़ नहीं हुई है स्पष्ट रूप से अस्थायी देरी है जो पिछले साल अन्य सरकारी योजनाओं में भी हुई थी। इसलिए इसमें कुछ भी असाधारण नहीं है, इसलिए यह सिर्फ एक सुझाव है सर, इसके अलावा मेरे पास कहने के लिए और कुछ नहीं है सर, मेरे सवाल का जवाब देने के लिए धन्यवाद सर, बहुत उपयोगी उत्तर।

रमन भाटिया : मैं आपको, आपकी बात का जवाब इस तरह देना चाहूंगा कि आपकी सलाह ली जाएगी लेकिन मैं आपको इसका जवाब देना चाहता हूं जो अन्य शेयरधारक भी सुन रहे होंगे, वो ये हैं सर की दो चीजें होती हैं या तो हम इसे रास्ता बना सकते हैं अगर ऐसा है तो हम इस बिजनेसमैन पर प्रतिबंध लगा सकते हैं। तो हम क्या कर रहे हैं, हम दूसरे वर्टिकल क्रिएट कर रहे हैं जिससे हमारी निर्भरता सरकारी प्रोजेक्ट पर कम हो जाएगी। दूसरी चीज ये होती है जो ऑर्डर देरी से होते हैं वो आपको ये बता कर नहीं आते कि हम 6 महीने के लिए देरी हो रहे हैं या 5 महीने की देरी हो रही है। हर रोज ये हो रहा है कि बस अगले हफ्ते होगया, बस अगले हफ्ते होगया, बस अगले हफ्ते होगया, तो बहुत बार आप ऐसी स्थिति नहीं आ पाते कि आप किसी से कुछ संवाद कर पाएंगे।

अगस्त्य दवे: मैं आपकी मुश्किल समझता हूं सर, आपके हाथ में कुछ नहीं था, अगर आपके कंट्रोल में कुछ होता तो ये हो सकता था लेकिन मैं समझता हूं सर, लेकिन आपका पॉइंट बिल्कुल समझ में आया सर। मैं समझता हूं सर, मैं समझता हूं। आपका बहुत - बहुत धन्यवाद महोदय।

रमन भाटिया : 9 महीने में आप देखें तो हम बेहतर हैं पिछले साल के मुकाबल में वह नंबर 1 है। नंबर 2 जब आप बेहतर होते हैं तो एक जुआरी की तरह आप शर्त लगा सकते हैं हमने वही शर्त ली ठीक है हम इस समय को किसी और तरह से उपयोग करते हैं

अगस्त्य दवे: यह बहुत समझदारी की बात है सर, बहुत समझदारी की बात है। मैं इसकी सराहना करता हूं। सर, आपका बहुत-बहुत धन्यवाद, शुभकामनाएं सर, शुभकामनाएं।

रमन भाटिया : धन्यवाद.

मोडरेटर:: धन्यवाद सर, अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक श्री जितेश परमार से आता है। प्लीज़ गो अहेड

जितेश परमार : धन्यवाद, बहुत-बहुत धन्यवाद सर, मेरे सवाल लेने के लिए और आपके Q9 परिणाम के लिए। सर मेरे 2-3 सवाल हैं.

रमन भाटिया : आपके सवालों के जवाब से पहले, मैं आपका नाम नहीं सुन पा रहा हूं

जितेश परमार: सर आप अब मेरा नाम सुन रहे हैं? मेरा नाम है जितेश परमार.

रमन भाटिया : अच्छा! जितेश परमार

जितेश परमार: सर हमने पहले भी बात की है पिछले कॉन्फॉल पे। हां सर, मैं 2-3 सवाल पूछूंगा, पहला तो, नंबर पे, मैं समझता हूं कि सरकारी प्रोजेक्ट का असर हो रहा है तो अगले क्वार्टर में भी ये असर आएगा?

रमन भाटिया : हां

जितेश परमार: आएगा, तो फिर सर जो हम लोग आदर्श दे रहे थे, शुरुआत में मेरा राजस्व लगभग 400-450 करोड़ था, अब आप कैसे रिवाइज़ होते हुए दिख रहे हैं और अब अगले साल के लिए उस स्थिति में आपका ऐसा मार्गदर्शन रहेगा।

रमन भाटिया : जो ऑर्डर हमारे पास आएगा और जो काम शुरू होगा उसकी डिलीवरी शुरू होते होते मार्च आ जाएगी तो जो अंतर आया है वो आपको अगले क्वार्टर में, पहले क्वार्टर में देखना शुरू होगा।

जितेश परमार: ठीक है सर

रमन भाटिया : तो ऑर्डर तो होंगे हमारे पास लेकिन उनकी डिलीवरी और क्रियान्वयन शुरू नहीं होगी क्योंकि 30 जनवरी को हमारे पास शायद रिलीज होगी हमने अपनी पहली खबर सही है, तो सरकार ने जब आपका ऑर्डर आता है या कॉन्ट्रैक्ट साइन होता है तो उन्हें कम से कम एक महीने का समय लगता है, फरवरी हमसे जाएगा और मार्च में कॉल करें आने शुरू होते हैं और हमारी फांसी के लिए 20-25 दिन लगते हैं तो मैं जितना मर्जी कर लूं उसका क्रियान्वयन भाग 1 या 2 प्रतिशत हाय एंड होगा इस क्वार्टर में, चौथी तिमाही में डिफॉल्ट रूप से पहली तिमाही में ट्रांसफर होगा।

जितेश परमार: ठीक है सर, और सर बधाई हो आज जो एक्सचेंज पर नोटिफिकेशन आया, अडानी टोटल के कॉन्ट्रैक्ट के लिए तो उसके लिए बहुत सारी बधाइयां सर मुझे जान ना था कि ये जो कॉन्ट्रैक्ट है उसमें से हमें कितना, कुल 75,000 ईवी चार्जर्स का जो ये ऑर्डर है तो अगले साल के लिए और अगले आने वाले दो सालों के लिए हम क्या सोच सकते हैं?

रमन भाटिया : जितेश जी मेरी आवाज आ रही है, और 75,000 पीस का ऑर्डर नहीं लिखा है, कहीं भी हमने लिखा है कि अडानी का प्लान 75,000 यूनिट का है, उसमें से हम कितना ले पाएंगे हम उसपर काम कर रहे हैं।

जितेश परमार: ठीक है

रमन भाटिया : सर कोई भी खबर है कैसे भी लिखी है अगर हम बात कर रहे हैं तो हम आपको क्लियर सच आपको बताएंगे क्योंकि ये मेरा ये मान नहीं है कि जितना मेरे इन्वेस्टर्स के साथ क्लियर है उतना ही इन्वेस्टर मुझपर यकीन करेगा और मेरे साथ जुदा रहेगा, मैं एक और बात कह देना चाहता हूं जो शायद यहां पर मेरे दिमाग में आगयी है, मैं इसे आप तक पहुंचाना चाहता हूं और इसे अपने सभी शेयरधारकों तक पहुंचाना चाहता हूं। वर्तमान में हमारी कंपनी में 1 लाख से अधिक शेयरधारक हो गए हैं। ये बहुत बड़ी बात है कि 1 लाख से अधिक शेयरधारक होंगे आज सर्वोटेक के, ये मेरे लिए बहुत खुशी की बात है और ये शायद इसलिए भी हो चुका है कि हम जैसे भी थे, जो भी थे, वो हमें स्पष्टता हमें अपने शेयरधारक को दी है कि हम कौन हैं, हम क्या हैं, हम क्या कर रहे हैं, ये हमेंशा सच बोला है और शायद जो भी हमें पता लगता है जो भी हम काम करते हैं वो तुरंत हम स्टॉक मार्केट को बता देते हैं कि हम ये करने जा रहे हैं हां हमने ये किया है

जितेश परमार: हाँ सर वो तो है और उसके लिए धन्यवाद। आपकी सफलता हमेशा बहुत पारदर्शी रही है. सर मैं वही सवाल पर वापस आ रहा था तो हमारी क्षमता क्या है हम लोग वही जो मार्केट का अनुमान है, फिल्हाल जो हुनर मार्केट शेयर है क्या हम मान सकते हैं कि 58% हम जीत सकते हैं?

रमन भाटिया : हमें यह मानने की आवश्यकता नहीं है कि यह 100 प्रतिशत निश्चित है, यह कोई मान्यता नहीं है, यह पहले ही हो चुका है, अब हम ऑर्डर की प्रतिलिपि की प्रतीक्षा कर रहे हैं।

जितेश परमार: और सर जो ऑर्डर्स हमारे फिल्हाल हैं वो काफी सरकार के पास हैं तो क्या उसका इम्पैक्ट हम अपने कैशफ्लो में भी देखेंगे कैसे देखेंगे मतलब क्या हमारे डेब्टर्स डेज बढ़ सकते हैं इसमें सिग्निफिकंटली कैसा इम्पैक्ट आएगा हमारे कैशफ्लो पे और वर्किंग कैपिटल पर।

रमन भाटिया : होनी नहीं चाहिए इसकी वजह है कि मेजरली जो एट्रीब्यूटिंग कंपनीज़ हैं वो ऑयल मार्केटिंग कंपनीज़ हैं मेजरली। उनकी पेमेंट टर्म्स अच्छी रहती हैं 1-2 को छोड़ कर नाम नहीं ले सकता पर एक दो को छोड़ कर मुझे लगता है कि बहुत बड़ा इम्पैक्ट नहीं आना चाहिए। लेकिन वैसे आपको बता दूं कि अभी लीगल टीम और कलेक्शन टीम सर्वोटेक में बहुत अच्छा काम कर रही है। वे अच्छा काम कर रहे हैं।

जितेश परमार: ओके और सर लास्ट क्वेश्चन , हम चाहते हैं कि 60,40 हमारा रहे सोलर एंड ईवी में लेकिन अभी हमारा रेशियो क्या रहेगा अगर हम Q9 देखें इस साल के लिए तो हमारा रेशियो क्या हो सकता है सोलर और ईवी के बीच में?

रमन भाटिया : अभी हमारा रेशियो 70, 30 है।

जितेश परमार: 70 सोलर?

रमन भाटिया : नहीं, 70 ईवी।

जितेश परमार: ओके सर मैं क्यू बैक इंटू द क्यू करेगा , सवाल होंगे तो मैं वापस आऊंगा थैंक्यू वेरी मच।

रमन भाटिया : थैंक्यू!

मोडरेटर: प्रिय पार्टिसिपेंट्स, यदि आपके पास कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर स्टार और वन दबाएं। अगला सवाल सहिल गुप्ता, एक व्यक्तिगत निवेशक से है। कृपया आगे बढ़ें।

साहिल गुप्ता : नमस्ते, धन्यवाद सर! सर ये जो आदानी का चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर आने वाला है उसमें जो हमने कॉन्ट्रैक्ट साइन किया है उसमें कॉन्फर्मर्ड नंबर ऑफ चार्जर्स ऑर्डर भी है या हम अस्सूम कर रहे हैं कि 50% कन्ट्रिब्यूशन हमारा होगा?

रमन भाटिया : नहीं सर, कॉन्फर्मर्ड ऑर्डर्स आस चुके हैं और डिलीवरी स्टार्ट हो चुकी है, वो क्वांटिटी इतनी बड़ी नहीं है कि जिसको पब्लिकली एनाउंस करा जाए, इतनी छोटी भी नहीं है कि हम उसे न बताएं किसी को।

साहिल गुप्ता : ठीक है ठीक है, क्या आप यह उम्मीद कर रहे हैं कि वो क्वांटिटी बढ़ती जाएगी?

रमन भाटिया : सर, मैं एक बात यहाँ कहना चाहता हूँ कि जो लोग उम्मीद करते हैं, वो जिंदगी में कुछ नहीं करते, हम लोग उस पर काम कर रहे हैं और बहुत ही सीरियसली काम कर रहे हैं, हिंदुस्तान के अंदर अगर कोई भी ईवी चार्जर खरीदेगा तो एक बार सर्वोटेक का नाम जरूर लेगा, इतना स्प्रेड फैला देंगे हम अपने आप को, इतना डिटेल् में काम कर रहे हैं, हिंदुस्तान के अंदर पावर मॉड्यूल्स पर भी कोई काम नहीं कर रहा, पीएलसी पर कोई काम नहीं कर रहा, हम हिंदुस्तान के पहली कंपनी बनेंगे जो ये दोनों प्रोडक्ट्स इन हाउस बनाना शुरू करेंगे। इसके आर एंड डी स्तर पर हमने काम करना शुरू कर दिया है, डॉट वरी, वी विल बी नंबर वन। हम इसके बारे में बहुत ही सीरियस हैं।

साहिल गुप्ता : ठीक है ठीक है ठीक है, बहुत अच्छा सर।

सर दूसरा सवाल ये था कि हमारी जो सब्सिडियरीज हैं उनके बारे में आप थोड़ा बता पाए जैसे डीप ब्रीथ है उसमें मार्केट साइज टोटल कितना है, कितना हम लोग देख रहे हैं?

रमन भाटिया : सर, वो सब्सिडियरीज इंडिपेंडेंटली काम कर रही हैं, उसके बारे में हम कुछ प्लान कर रहे हैं कि डिटेल् आप सब के साथ शेयर कर पाएं और बहुत जल्दी ही कुछ अच्छी खबर और कुछ अच्छी डिटेल् आपके साथ शेयर करेंगे बहुत जल्दी। आज के लिए वो ठीक नहीं है क्योंकि उसके ऊपर कोई बहुत ज्यादा डेटा और प्रॉपरली हम लोगों ने उसको बनाया नहीं है। आई एम स्योर एंड आई वांट टू कमिट यू पर्सनली विदिन द नेक्स्ट 10-15 डेज़ यू विल बी गेटिंग सम गुड न्यूज़ इन द बाज़ार अबाउट द सब्सिडियरीज।

साहिल गुप्ता : ठीक है सर! धन्यवाद बहुत। बेस्ट ऑफ लक

रमन भाटिया : थैंक्यू!

मोडरेटर: धन्यवाद सर, अगला सवाल प्रणय गांधी का है, ग्रीन पोर्टफोलियो से, कृपया आगे बढ़ें।

प्रणय गांधी : नमस्ते, शुभ संध्या सर। सर, मैं माफी चाहूँगा कि आप यह साझा कर चुके हैं और मैं मिस आउट कर चुका, आप क्या क्षमता बता सकते हैं अब तक कहाँ खड़ी है ईवी में स्पष्ट रूप से?

रमन भाटिया : आपका शुभनाम एक बार दोबारा पूछना चाहूँगा।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

प्रणय गांधी: प्रणय

रमन भाटिया : हां।

प्रणय गांधी : पी आर ए एन ए वाई

रमन भाटिया : अच्छा, प्रणय

प्रणय गांधी : हांजी हांजी।

रमन भाटिया : हम, हां प्रणय, जहां तक बात है वॉल्यूम्स की, मैं आपको सिर्फ इतना ही बता सकता हूँ कि हमारे अलावा कोई भी बड़ी से बड़ी वॉल्यूम सप्लाई करने की बात करता है तो उसकी कुल वॉल्यूम यानी उसकी लाइफटाइम वॉल्यूम जो हम बात करते हैं DC चार्जर की, वो था लगभग 3500 और पिछले साल हमारी कुल वॉल्यूम लगभग 4000 थी और इस साल हम 12000 यूनिट्स सप्लाई करने की योजना कर रहे हैं।

प्रणय गांधी : ठीक है, ठीक है।

रमन भाटिया : और अगले साल हम अधिक से अधिक 24000 यूनिट्स की योजना कर रहे हैं एक साल में और प्रति यूनिट की कीमत लगभग 6 लाख है, अब आप गणना कर सकते हैं कि यह कितना होगा।

प्रणय गांधी : सर अब जैसे आप इंक्रीमेंटल यूनिट्स की बात कर रहे हैं, तो क्षमता एक्सपेंशन के बाद जैसे है वैसे है या आज की डेट में प्रेजेंट क्षमता कितना होगा?

रमन भाटिया : सर आज की डेट में जो क्षमताएँ आने वाली हैं मैं उसके लिए पहले से ही तैयार हूँ, जो मेरे पास क्षमताएँ आती हैं उसके लिए मैं लगभग तैयार हूँ और अभी जो क्वांटिटीज़ जानी है मैं उसके लिए तैयारी कर रहा हूँ तो मैं 24,000 की क्वांटिटी के लिए अपनी अगली फैक्ट्री तैयार कर रहा हूँ।

प्रणय गांधी : अच्छा और सर जैसे हम 5 से 7 साल का आउटलुक लें हम उसके बारे में इनफॉर्मेशन गैदर करते हैं तो यह इन्फॉर्मेशन बहुत वेरिएड है एक सिंगल पॉइंट नहीं मिलता, आपके हिसाब से 2030 में कितने ईवी चार्जर्स चाहिए होंगे उस कैलकुलेशन का बेसिस क्या होता है जैसे मैंने कहीं पर पढ़ा कि डेवलप कंट्रीज़ में 1 टू 20 का रेशियो चलता है तो आपके हिसाब से इंडिया में कितनी ईवी होंगी और उनके हिसाब से इलेक्ट्रिक चार्जर्स कितने चाहिए होंगे?

रमन भाटिया : सर इसमें एक चीज़ है, दो बातें काम करती हैं जब आप कहते हैं 1 इस टू 20 , या कोई भी एक फिगर बोलते हैं तो ये तब तक चलता है जब तक एक सेचुरेशन पॉइंट को अचीव ना कर ले। उदाहरण

देता हूँ, एक सड़क है और ये सड़क 10 km की है और हम कहते हैं कि सड़कके ऊपर हर एक km पर एक चार्जर होना चाहिए, उदाहरण दे रहा हूँ, यह मेरे को 10 चार्जर्स वहां लगाने है और मैंने लगा दिए। अब मुझे पता चलता है कि वहां 100 गाड़ियाँ आती हैं और उनमें से 50 गाड़ियाँ चार्ज होती हैं तो अब मुझे हर एक चार्जिंग स्टेशन पर 2-2 चार्जर लगाने पड़ेंगे तो इसके बेसिस पे उदाहरण के बेसिस पर वो कैलकुलेशन है जो आपने बोली, उन्होंने कुछ अज़म्पशंस के बेसिस पे एक थेओरिटिकल कैलकुलेशन करली।

प्रणय गांधी : जी

रमन भाटिया : जब भारत की बात करते हैं, तो उसे कितना वॉल्यूम भारत में आने वाला है नेशनल हाईवे जितने भी हैं और सारी चीज़ों को देखते हुए जो मैं वॉल्यूम बोलने जा रहा हूँ, अगर वो भारत में अचीव होगया तो आने वाले 8-10 सालों में हर एक मैन्युफैक्चरर मिलके पूरा नहीं कर पाएंगे और वह 1 मिलियन चार्जर होगा, 10 लाख चार्जर और अभी हम हिंदुस्तान में 1000 चार्जर की बात कर रहे हैं हर एक साल में, हिंदुस्तान में और मैं कह रहा हूँ कि 2030 तक 1000000 चार्जर लग जाएं।

प्रणय गांधी : सर इसमें एक चीज़ है, जैसे कि आपकी इन्वेस्टर प्रेजेंटेशन में उल्लेख किया गया था कि आप क्षमता बढ़ाकर 6,00,000 ईवी चार्जर लेकर जाना चाहते हैं, तो वो किस संदर्भ में था?

रमन भाटिया : सर उसमें एसी चार्जर की बात की गई है। जब आप चार्जर खरीदते हैं तो आपकी कार के साथ जो चार्जर आता है। जब आप गाड़ी खरीद लेते हैं तो जो आपके घर में जाकर चार्जर लगता है, तो हिंदुस्तान में 20 लाख गाड़ियां बिक गई हैं तो 20 लाख चार्जर लगेंगे ना और ये मैं डीसी चार्जर की बात कर रहा हूँ। वन मिलियन ईवी चार्जर, मैं डीसी चार्जर की बात कर रहा हूँ।

प्रणय गांधी : ठीक है, ठीक है।

रमन भाटिया : ये दो बहुत अलग संदर्भ हैं और जब हम कुल क्षमता की बात करते हैं तो मैं दोनों की बात कर रहा हूँ।

प्रणय गांधी : कि एसी डीसी मिलाकर आप बोल रहे हैं कि आप उतनी क्षमता लें

रमन भाटिया : वर्तमान में हम एसी के लिए प्रति दिन लगभग 158 चार्जर बना रहे हैं।

प्रणय गांधी : और डीसी कितना होगा?

रमन भाटिया : और मासिक रूप से डीसी के लिए 500 चार्जर।

प्रणय गांधी :- और उसके साथ एक और चीज का जिक्र था कि आप 240 करोड़ से 1200 करोड़ ईवी चार्जर्स से 2025 तक का राजस्व कमाना चाहते हैं

रमन भाटिया : अगर हम 10,000 यूनिट चार्जर लेते हैं तो 600 करोड़ हो जाएगा। सर 20,000 डीसी चार्जर 6 लाख की कीमत से 1200 सीआर हो जाएगा, मैं तो वही बात बोल रहा हूं, वही क्षमता निर्माण की बात कर रहा हूं।

प्रणय गांधी : सर आप कितने आशावादी हैं उसको लेके FY25 में ही?

रमन भाटिया : सौभाग्य से, दुर्भाग्य से आज हम जहां खड़े हैं, राजस्व और बाकी विषयों के बारे में लगभग 7 साल पहले ही यह तय हो गया था। केवल उत्पाद लाइन में थोड़ा बदलाव किया गया है और हमने इस वर्ष के लिए जो योजना बनाई है, वह सही है, हम अपने लक्ष्य से थोड़ा पीछे हैं, लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि जब हम तिमाही दर तिमाही, महीने दर महीने देखते हैं तो फर्क आ सकता है लेकिन इसमें कुल मिलाकर हम सही रास्ते पर हैं और निश्चित रूप से हमने 2027 के लिए जो योजना बनाई है उसे 2025 में हासिल करेंगे।

प्रणय गांधी : ठीक है सर, बहुत बहुत धन्यवाद

रमन भाटिया : ठीक है बहुत बहुत धन्यवाद

मोडरेटर: धन्यवाद सर! अगला प्रश्न ग्रीन पोर्टफोलियो से प्रेरित चौधरी से आता है। कृपया आगे जाएं।

प्रेरित चौधरी: हेलो सर, मुझे लगता है कि आपने अधिकांश उत्तर दे दिए हैं, मेरे पास केवल एक या दो प्रश्न थे

रमन भाटिया : क्या आप कृपया अपना नाम दोहरा सकते हैं, मैं आपको सुन नहीं सका

प्रेरित चौधरी: सर प्रेरित है.

रमन भाटिया : प्रेरित?

प्रेरित चौधरी: हां यह पी आर ई आर आई टी है, प्रेरित

रमन भाटिया : ठीक है

प्रेरित चौधरी: जिन लिथियम बैटरियों को हम 2027 में बेचने की योजना बना रहे हैं, ये बैटरियां सौर ऊर्जा खंड के लिए होंगी, है ना?

रमन भाटिया : हां. इसके अलावा, हम लिथियम बैटरी के लिए ईवी डोमेन में आने की योजना नहीं बना रहे हैं

प्रेरित चौधरी: इसमें हमारी असेंबली का काम होगा या फिर हम निर्माता करेंगे लिथियम बैटरी?

रमन भाटिया : असेंबली का प्लान है, लिथियम बैटरी का मैनुफैक्चरिंग प्लान भारत में किसी के पास भी नहीं है, कोई भी बड़ी कंपनी नहीं बन रही है लिथियम बैटरी। मैं भी असेंबली की बात कर रहा हूं, जिसमें बेस हमारा होगा और हम बैटरी असेंबल करेंगे।

प्रेरित चौधरी: ठीक है!

प्रेरित चौधरी: और आपने बोला था कि 60-70 प्रतिशत हमारा सोलर और ईवी में रहेगा और बाकी सेगमेंट में पावर बैकअप, एलईडी, सबका है, हम धीरे-धीरे उन्हें कम करेंगे या क्या?

रमन भाटिया: सर ये सारा मिलाके 30 प्रतिशत है और बाकी 60-70 प्रतिशत ईवी है क्योंकि जब हम पावर की बात करते हैं, ये जो इनवर्टर हैं वो भी सोलर का हिस्सा हैं।

प्रेरित चौधरी: और ये सभी एलईडी और चिकित्सा उपकरण?

रमन भाटिया: हम एलईडी के बारे में बात करते हैं तो एलईडी बहुत ज्यादा नहीं है और मेडिकल डिवाइसेज रीब्रीथ का पार्ट है वो यहां काउंट नहीं होता, उसका अलग डोमेन है पूरा और वो सब्सिडियरी अलग है।

प्रेरित चौधरी: अच्छा सर ठीक है, बस यही सवाल है।

रमन भाटिया: धन्यवाद

मोडरेटर: धन्यवाद सर! प्रिय प्रतिभागियों, यदि आपका कोई प्रश्न है तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं। महोदय, एक अनुवर्ती प्रश्न साहिल गुप्ता, एक व्यक्तिगत निवेशक की ओर से आया है, कृपया आगे बढ़ें

साहिल गुप्ता: सर हेलो, सर ये जो हमारी सर्वोटेक ईवी इंफ्रा प्राइवेट लिमिटेड है इसमें हम चार्जिंग स्टेशन अपना सेट अप करके चार्जिंग बेसिस पर चार्ज करेंगे सर, सर आप इसमें यूनिट इकोनॉमिक्स बता सकते हैं आप कैसे चार्ज करते हैं आप कस्टमर को क्या आधार रहता है, लाभप्रदता कैसी रहती है

रमन भाटिया: मैं आपको यहां दो चीजें बता देता हूं जो मुझे लगता था कि मैं जल्द ही सार्वजनिक रूप से उनकी घोषणा करूंगा, ये सवाल दोबारा आजा है तो मैं आपकी दो चीजें बता देता हूं। तो पहला हमने सर्वोटेक ईवी इंफ्रा बनाया है तो इसका तरजीही आवंटन हमने करा है अभी 200 करोड़ का मूल्यांकन पे और हमने

निवेशकों को लगभग 6 प्रतिशत इक्विटी बेच दी है, इसका मतलब है कि कंपनी को 200 करोड़ का मूल्यांकन मिल चुकी है यानी नंबर एक है। ये मेरे हिसाब से आपके लिए निवेशकों के लिए अच्छी खबर होनी चाहिए क्योंकि 93-94% अभी भी सर्वोटेक के साथ बने हुए हैं, तो अगर आप सर्वोटेक के निवेशक हैं तो डिफॉल्ट रूप से वो भी आपकी निवेश में हो। नंबर 2 इसकी जो यूनिट इकोनॉमिक्स है हम उसके अंदर जितने भी काम कर रहे हैं हम कोई भी काम ऐसा नहीं कर रहे हैं जिसमें हम निश्चित लागत को जमा कर रहे हैं। इसमें हम चार्जिंग स्टेशन बनाएंगे वो सब प्रॉफिट शेयरिंग के आधार पर होंगे इसका मतलब है कि चार्जर हम इंस्टॉल करेंगे और जो सिस्टम है या जो इंफ्रा है वो डेवलप किया जाएगा वाहा का वो जमीन होगी या जो भी हमारा सेकेंड पार्टनर होगा, अब इसके अंदर जो प्रॉफिटेबिलिटी है वो तारिके से है कि चार्जिंग स्टेशन की कुल लागत 3 साल में रिटर्न अजाती है इसका मतलब है कि ये तीन साल के बाद प्रॉफिटेबल होना शुरू हो जाएंगे और इसका मतलब है कि आप अपनी लागत को रिकवर कर लेंगे और इसकी विस्तृत जानकारी आपको मिलेगी तो हम काम कर रहे हैं और बहुत जल्दी आपस में शेयर करेंगे

साहिल गुप्ता: सर एक चार्जिंग स्टेशन सेटअप करने में कुल लागत कितनी होती है

रमन भाटिया: लगभाग 15 लाख के आसपास लगता है एक चार्जिंग स्टेशन स्थापित करने में। 15-20 लाख रुपए एक चार्जिंग स्टेशन पे

साहिल गुप्ता: ठीक है, तो 15-20 लाख वसूलने में 15-20 लाख लग जाते हैं।

रमन भाटिया: जी! अगर आपको ज़मीन और बाकी चीज़े फ्री मिली है तो, वो किसी और की है तो।

साहिल गुप्ता :ठीक है ठीक है, तो ये 3 साल का मतलब है अगर योगदान देखा तो 50-50 दोनो का होगया ना

रमन भाटिया: जी, तो वो अपना भी रिकवर करेगा ना, हम अपने पॉइंट ऑफ व्यू की बात कर रहे हैं तो इसका मतलब ये है कि टेक्निकली आप 30-35 लाख रुपए रिकवर कर रहे हैं।

साहिल गुप्ता: 1.5 साल में टोटल रिकवरी आप मान सकते हैं

रमन भाटिया: करीब 40-45 लाख रुपये होंगे

साहिल गुप्ता: ठीक है समझ गया, समझ गया। या ठीक ह सर जी थैंक्स तो।

रमन भाटिया: वो तकनीकी तौर पर 10 लाख रुपए सालाना होगा आपका

साहिल गुप्ता: अच्छा ठीक है

रमन भाटिया: धन्यवाद.

मोडरेटर: धन्यवाद सर, आखिरी सवाल व्यक्तिगत निवेशक जितेश परमार से आया है। कृपया आगे जाएं।

जितेश परमार: हेलो सर, सर मुझे बिजनेस से संबंधित कुछ पूछना था, सर जो ये हमें मिला है कि ये बड़े कॉन्ट्रैक्ट मिल रहे हैं और हम उसके लिए जा रहे हैं, उसमें मेंटेनेंस कंपोनेंट कैसा होता है और वो कैसे आप देख रहे हैं हमारा प्लेआउट करेगा जब वॉल्यूम बढ़ेगा?

रमन भाटिया: बहुत बढ़िया सवाल पूछा है आपने और मुझे उम्मीद नहीं थी कि कोई ये सवाल भी पूछेगा लेकिन आपने पूछा है बहुत अच्छा लगा तो यहां पर अपने शेयरधारकों को एक और बात बताना चाहता हूं, मुझे एक गलत फहमी है, ठीक है, वो गलत है, ये है कि सर्वोटेक यहां तक पहुंच गई है उसके पीछे मेरी सोच का बहुत बड़ा रोल है क्योंकि इस कंपनी को शुरू किया है मैंने करत हां और मैंने ही सोचा था कि इसको कहां तक लेकर जाना है, सही और मैं इसे यहां तक ले आया तो मुझे ये लगता है कि अगर कलको मैं ना रहा और अगर कलको मैं इस कंपनी में नहीं रहता तो कंपनी आगे कैसे बढ़ेगी इस बात को सोचते हुए हमने अगले 50 वर्षों के लिए सर्वोटेक का बिजनेस कम्युनिटी प्लान लिखना शुरू कर दिया है कि सर्वोटेक 50 साल के बाद कैसी होगी और 50 साल बाद भी कैसी चलती रहेगी वह नंबर 1 है। जब हम 50 साल बाद सोच रहे हैं तो हम 3 साल बाद भी सोच रहे हैं तो हमने क्या किया, हमारे जितने भी उत्पाद हैं वो सारे उत्पाद आईओटी आधारित हैं जिनके अंदर आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस को शामिल किया जा रहा है, ठीक है। हमारे सर्विसिंग डिपार्टमेंट में एआर, वीआर, एआई सबको शामिल किया जा रहा है। हमारे जितने भी चार्जर हैं वो कहीं भी अगर लगे हैं तो उसकी गूगल लोकेशन हमारे पास है, जीपीएस लोकेशन। अगर चार्जर में कोई भी समस्या होती है तो हम उसके डेटा लॉग को रिमोटली एक्सेस कर सकते हैं या रिमोटली हम उसे अपडेट और अपग्रेड कर सकते हैं जैसे आपके मोबाइल पर एंड्रॉइड या आईओएस अपडेट होता है। हम गलती को दूर से ढूंढ सकते हैं, इसमें हमारी सर्विसिंग की लागत नीचे आ चुकी है और आपको बता दें कि मुझे बड़ी खुशी होगी कि आने वाले 3 साल के अंदर सर्वोटेक को औसत रूप से जितना आज उसकी ब्रेकेवेन लागत है उतना पैसा उसको? से आना शुरू हो जाएगा जिसकी कंपनी कैश फ्री हो जाएगी उसे नियमित रूप से पैसे की जरूरत नहीं होगी इतनी राशि हम एएमसी सेवाओं के रूप में चार्ज करेंगे। हम एआई, एआर और वीआर के माध्यम से अपनी बिक्री के बाद की सेवा को मजबूत करने का प्रयास कर रहे हैं।

जितेश परमार: ठीक है सर! और सर हमारा अभ्यास वही है कि जब हम एक बड़ा बिजनेस वर्टिकल पोटेंशियल देखते हैं तो हम एक सब्सिडियरी के लिए आम तौर पर जाते हैं, बनाते हैं, बिजनेस वर्टिकल को पूरा करने के लिए अच्छे से मैनेज करते हैं। तो क्या हम अगले 1 या 2 वर्षों में कुछ ऐसा ही देखेंगे?

रमन भाटिया: सब्सिडियरी का मतलब?

जितेश परमार: एएमसी अनुबंध और एएमसी प्रबंधन के लिए

रमन भाटिया: सर्वोटेक ईवी इंफ्रा इसलिए बनी है, कि वो इंफ्रा डेवलप करेगी और एएमसी सर्विसेज देखेगी।

जितेश परमार: तो वो इंफ्रा के तहत आजायेगी, ठीक है सर।

जितेश परमार: और सर दूसरा प्रश्न ये था कि हमने घरेलू तो अवसर तो बहुत देखा है, क्या हम किसी निर्यात अवसर के लिए योजना बना रहे हैं, कि वाहा पे कुछ योजना है कि वाहा पर कुछ कर्षण है या अभी हमारे पास इतनी क्षमता नहीं है की

रमन भाटिया: सर हमने काम शुरू कर दिया है और मुझे आपको ये बताते हुए खुशी हो रही है कि पिछली तिमाही जो तिमाही 3 है इसमें, पिछली एक तिमाही का जो हमारा निर्यात है वो 1.2 मिलियन है

जितेश परमार: सैंपलिंग के आधार पर 1.2 मिलियन?

रमन भाटिया: हां सभी सैंपलिंग के आधार पर हैं, इतना हम पहले ही दुनिया भर में बांट चुके हैं।

जितेश परमार: तो हम कौनसा क्षेत्र को टारगेट कर रहे हैं? मध्य पूर्व ? यूरोप?

रमन भाटिया: हम जब जगह कर रहे हैं. ऑस्ट्रेलिया, न्यूजीलैंड, संयुक्त अरब अमीरात, मध्य पूर्व, दक्षिण पूर्व एशिया, यूरोप, ब्रिटेन, अमेरिका हर जगह।

जितेश परमार: तो सर आप अगले 2 सालों में अनुपात क्या देखते हैं

रमन भाटिया: एक तो इंजीनियर्स हैं हमारे पास काम करने के लिए जिनको अलग-अलग वर्टिकल दिए जाने चाहिए और प्रोफेशनल्स की टीम डाली जा रही है जो इन सब चीजों को देख रही है

जितेश परमार- ठीक है सर! ठीक है सर मेरी तरफ से बस इतना ही। तुम्हारा बहुत बहुत शुक्रिया।

रमन भाटिया: धन्यवाद सर

मोडरेटर: अब कोई और प्रश्न नहीं है, अब मैं समापन टिप्पणियों के लिए प्रवाह को प्रबंधन को सौंप देता हूं।

रमन भाटिया: हम इस सत्र में भाग लेने के लिए सभी प्रतिभागियों को धन्यवाद देते हैं, हमारा मानना है कि हमने आपको अपनी कंपनी और बिजनेस मॉडल के बारे में संतोषजनक ढंग से बताया है और प्रतिभागियों द्वारा मंच पर उठाए गए हर प्रश्न का समाधान किया है। हम अपने व्यापक उत्पाद पोर्टफोलियो में वृद्धि देख रहे हैं और अनुसंधान एवं विकास और अन्य रणनीतिक पहलों द्वारा समर्थित हमारे व्यवसाय

में एक मजबूत गति देख रहे हैं। हम नए उत्पाद लाने, नए बाज़ार तलाशने और अपने सभी हितधारकों के लिए मूल्य बनाने पर केंद्रित हैं। और आशा है कि आपका आने वाला दिन बहुत अच्छा रहेगा।

एक बार फिर आपका धन्यवाद।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

REGISTERED OFFICE : 806, 8th Floor, Crown Heights, Hotel Crown Plaza, Sector-10, Rohini, New Delhi - 110085

PLANT AND R&D : 76A, Sector-57, Kundli Industrial Area, Sonapat, Haryana- 131028

Tel No : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in