

17<sup>th</sup> May, 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 and year ended 31<sup>st</sup> March, 2024**

Dear Sir/Madam,

In accordance with the provisions of Regulation 30 read with Part-A of Schedule-III of SEBI (Listing Obligations and Disclosure Requirements) Regulations, 2015, in this connection please find enclosed herewith the Transcript of Earning Conference call held on Saturday, 11<sup>th</sup> May, 2024 with respect to the financials results for the quarter and year ended 31<sup>st</sup> March, 2024.

The transcript of Earning Calls are also available on the website of the Company i.e. [www.servotech.in](http://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, 8<sup>th</sup> 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](mailto:servotech@servotechindia.com), Website : [www.servotech.in](http://www.servotech.in)



**Servotech Power Systems Limited**  
**Q4 FY24 Earnings Conference Call**

Event Date / Time : 11/05/2024, 11:00 Hrs.

Event Duration : 55 mins 06 secs

**CORPORATE PARTICIPANTS:**

**Mr. Raman Bhatia**

Founder and Managing Director

**Mr. Vipin Kaushik**

Finance Controller

## **English Transcript**

**Moderator:** Ladies and gentlemen, good day, and welcome to the Servotech Power Systems Limited Q4 and 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 to the managing director of the company Mr. Raman Bhatia for his opening remarks. Thank you. And over to you, sir.

**Raman Bhatia:** Thank you ma'am. Good morning everyone, and thank you for joining us today for this conference call. We welcome you all on our Q4 & annual earnings call 2024. Servotech power system established in 2004 is a leading manufacturer of power electronics products. They specialize in innovative and high quality solar products and EV chargers actively contributing to the transformation of the sustainability and renewable energy limited. We are pleased to announce a significant order will come from major oil marketing companies like BPCL, HPCL and IOCL totalling over more than over 5000 DC chargers and 2,600 AC chargers. These orders underscore the growing demand for our EV charging solutions and our strong market position. We are committed to building a global brand through strategic collaborations with prominent players in the EV space. Our extensive network of over 5,600+ deployed charging stations nationwide reflects our influence in the market which has been deployed by oil marketing company and so many OEMs. Additionally, our newly established subsidiary, dedicated to manufacturing key EV charging components at our state-of-the-art facility in Haryana, aligns with India's vision of "Aatmanirbhar Bharat" (self-reliant India) for green energy solutions. The rapid growth of electric vehicles and the increasing demand for sustainable power solutions present immense opportunities for Servotech. We are strategically positioned to capitalize on this transformative shift and anticipate accelerated growth in the coming quarters. Our financial performance in FY24 reflects our strong market position. Revenue increased by 27.5% to ₹355.26 crores, driven by robust demand for EV charging units and efficient order execution. EBITDA grew by 18.0% to ₹22.36 crores, maintaining stable margins. Profit after tax (PAT) stood at ₹11.80 crores. Servotech's future is exceptionally promising. The convergence of technological advancements, our commitment to innovation, strategic partnerships, and dedication to sustainability position us for significant growth. We are confident in our ability to expand operations and deliver value to our stakeholders. We express our gratitude to our Board, management, employees, partners, and shareholders for their continued support. Together, we remain focused on delivering consistent performance and sustainable growth for Servotech. Thank you for your time. We welcome any questions you may have.

**Moderator-** Thank you sir, 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 Balamurli Krishna ji from Omen investment advisor. Please go ahead.

**Balamurli Krishna:** Hi, good morning. I want to know the current capacity available in the system. Also, how many EV chargers were delivered last year, and how many are we planning to deliver this year as we enter the consolidation phase?

**Raman Bhatia:** We currently have orders for around 5000 chargers, out of which 3000 are EV chargers. We plan to supply approximately 12,000 chargers this year, and our production capacity supports this.

**Balamurli Krishna:** Okay. Is there any specific reason for the drop in margin in the last quarter?

**Raman Bhatia:** I didn't quite understand. Could you please repeat?

**Balamurli Krishna:** The margin has dropped in the last few quarters. From Q1 onwards, it was around 8% EBITDA margin, but now it's around 4%.

**Raman Bhatia:** Ah, yes. It's because we are expanding rapidly in terms of numbers. We are undertaking multiple initiatives simultaneously, such as setting up new plants and teams. There are many expenses that we have to incur during these quarters, but they haven't started generating revenue yet. We are planning to reach revenue milestones of 500 crores, then 1000 crores, and eventually 1500 crores. Accordingly, we have to plan our machinery, plant, manpower, and team, which requires investment. So, these accumulated costs are reflecting in a slight dip in profit. However, technically, it's not a dip but rather a strategic move.

**Balamurli Krishna:** Hmm, agreed sir. It is margin at the initial stage.

**Raman Bhatia:** Yes, if we stop our revenue at this stage, it means we won't grow the revenue, right? Then we can increase the margin. But if we want to grow the revenue at the same pace and simultaneously increase our capacity and everything, then margins will not increase very much. But yes, in an acceleratory term, it will increase very significantly.

**Balamurli Krishna:** Okay, understood. That's all from my side. Thank you.

**Moderator:** Thank you. Next question comes from Agastya Dev from CAO Capital. Please go ahead.

**Agastya Dev:** Hello. Am I audible?

**Raman Bhatia:** Yes.

**Moderator:** Yes, sir.

**Agastya Dev:** Okay. Good morning. Thank you very much, Bhatia ji, for giving me this opportunity. Bhatia ji, in the last quarter, you had already said that there would be some slowdown in Q4 because of various government regulations, and also you were in the process of setting up the new facilities and making plans for future growth. The future growth plan that you mentioned, you have described the capacity addition and team addition, but regarding the government regulations, there was a slight slowdown in delivery due to that. You said that clarity would come in April or May. So, what clarity have you received, and how does Q1 look from that angle?

**Raman Bhatia:** Yes, the clarity has come now. The first deadline is June 2, 2024, right? That means, before 2024, there are some components that need to be fully indigenized, on which we are already working. This is why we may not take a significant lead in Q1, but yes, the lead will be substantial enough to please the shareholders. That means shareholders will be happy, but probably as a management or as a decision owner, or as a managing director, I will not be happy because many things are still not speeding up. Because many things need to be indigenized, right? Because the production planning, the new plant, will be completed by June 21. But still, we are happy to share with all of you that before June 30, we will be able to supply more than 25% of the total order value, which we have ordered, more than 25% we will deliver within a few months.

**Agastya Dev:** Alright, sir. Can we delve into this in a bit more detail?

**Raman Bhatia:** Yes, sir.

**Agastya Dev:** Sir, can we go into a bit more detail? Sir, regarding the government's requirement to indigenize components, you mentioned a deadline of June 2, 2024. What are the remaining deadlines, and what types of components do we need to indigenize?

**Raman Bhatia:** If we talk about it, you can understand it roughly. Just like in making electric vehicle chargers, there are two major parts in it, as we see in our body, there is a brain and a heart. Right? That is considered the most important part of the body. Apart from that, there are many areas like lungs, kidneys...

**Agastya Dev:** You can go into technical details, sir. I am an engineer; I understand.

**Raman Bhatia:** Yes, I am going into it.

**Agastya Dev:** Yes, sir.

**Raman Bhatia:** I am trying to explain it in layman's terms because I feel that around 500-1000 people are listening to this.

**Agastya Dev:** Yes, I understand, sir.

**Raman Bhatia:** So, I am helping the rest of the people, so they might find my explanation a bit lazy, but I am trying to explain it in this way. So, when we talk about chargers, there is a heart in it, which we call the power module. It is the one that pumps power into any vehicle. And the other is the brain, which we call the control unit. The control unit has a set in which there is a display, an internal circuit, many things. There is even a computer.

So, this complete set of the brain works from start to control. Correct? And the other part is the heart, which pumps. Apart from that, there are other things, but the two parts that are left are the ones with government deadlines. And the deadline is June 2024, which means that after June 2024, you cannot import them.

**Agastya Dev:** The control unit and the power module.

**Raman Bhatia:** The control unit, in which there are multiple sets, will have to be made in India. So, we have already reached the stage where everything will be indigenized by June. 100%.

**Agastya Dev:** Okay, sir.

**Raman Bhatia:** And the other remaining aspect is the power module. The deadline for the power module is December 2, 2024, so most probably, before October, it will also be indigenized. We have invested in it in India, but we will 100% localize it in India.

**Agastya Dev:** Hmm, great, sir. Great. This provides a lot of clarity, sir. After this, sir, do you anticipate any government regulations that could cause some disruption to the industry, or is this it, according to you?

**Raman Bhatia:** The market is very dynamic, the quantity is very large, alright? The requirement is huge. If we calculate these quantities, I cannot say. Because when you make such a big capital expenditure, technically it's a capital expenditure for a government and for every company and for everyone.

**Agastya Dev:** Very true. Right.

**Raman Bhatia:** Right. It's a capital expenditure. So, when the capital expenditure is so large, anywhere, some guidelines can come, some new regulations can come because it tells the time what else needs to be done. You just need to be diligent, be ready. How quickly you can adopt whatever comes and how quickly you can change yourself according to its ways. It is a very, very important thing. So, I cannot say that everything is done; a lot can still happen, but we are fully prepared diligently for it.

**Agastya Dev:** Alright, sir. Great, sir. I have some more questions, but I will go back to the queue. When others ask, I'll come back, sir.

**Raman Bhatia:** Thank you very much, sir. All the best.

**Moderator:** Thank you. Next question comes from Aditya Bagaria from Shree Shankar Timber. Please go ahead.

**Aditya Bagaria:** Good morning to all.

**Raman Bhatia:** I can't hear your voice.

**Moderator:** Sorry to interrupt you, sir. Please, can you speak a little louder?

**Aditya Bagaria:** Hi, sir, can you hear me?

**Raman Bhatia:** Yes, I can hear you. Please go ahead.

**Aditya Bagaria:** Sir, I was asking how much growth can we expect this year compared to the previous year

**Raman Bhatia:** I'm sorry, I can't hear you, sorry.

**Aditya Bagaria:** Hello? Sir, can you hear me?

**Raman Bhatia:** Yes, I can hear you, go ahead.

**Aditya Bagaria:** Sir, I was asking, how much growth can we expect this year compared to the previous year? Your plans seem quite ambitious. Are you planning to venture into selling or trading component parts as well?

**Raman Bhatia:** Our planning, according to us, is indeed significant, but perhaps we are not able to capitalize on the immense opportunity as much as we could. That's what we feel. But from where we stand today, we are aiming for more than 10 times growth in the next 3-4 years; that is our plan. Accordingly, we are working 100% on backward integration, and we believe in it. If we talk about it, two years ago, we had a factory area of 50,000 square feet. And this year, and at most by next year, we will reach up to 200,000 square meters. We have acquired many places. Several new factories are starting on the spaces of around 2 lakh square feet for production. And some agreements are also underway in technicalities, which will support us.

**Aditya Bagaria:** Okay, sir. I got your answer. Thank you very much for your time.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you. Next question is from Amit Kumar, an individual investor. Please go ahead.

**Amit Kumar:** Hi, sir. Thank you for giving me this opportunity. Sir, how many DC and AC chargers did we manufacture in FY2024 and FY2023?

**Raman Bhatia:** Talking about FY24, it has just started, it's been only a month. I told you earlier that I am telling you again that we are targeting to supply approximately 1500-2000 chargers in the first quarter, and we believe we will achieve it, right? Some parts have also been executed in March, a very small amount. Altogether, we are targeting to execute around 20 to 25% of the target. And if we talk about the total chargers that we have delivered until March 31, 2024, it's more than 5600 chargers.

**Amit Kumar:** How many did we manufacture and deliver in FY2024?

**Raman Bhatia:** FY24 has just started, it's been only a month.

**Amit Kumar:** How many did we manufacture in FY23-24?

**Raman Bhatia:** I don't have the individual data for FY23-24 handy. If we talk about the past two years, the total is approximately 5600 chargers.

**Amit Kumar:** Okay, okay, sir. Next question is, our GP margin reduced by 200 basis points, so which raw material saw a significant price increase quarterly?

**Raman Bhatia:** Prices increased quarterly.

**Amit Kumar:** Our gross margin reduced by 400 basis points, so which raw material's price increased significantly?

**Raman Bhatia:** The price of any raw material did not increase. The intention behind the decrease in gross profit is very clear. It's about how the market sets the price benchmark, whether to overcharge and make a profit or not, there is no desire to fix the price. We want to supply the best-in-quality product to the Indian government, Indian MNCs, at China's FOB price. We want to offer the cheapest product. So, we have made significant efforts to optimize our work profit, which may have affected you slightly. We cannot provide more details; this is a strategic move, sir.

**Amit Kumar:** I see.

**Raman Bhatia:** This is a strategic move, sir.



**Amit Kumar:** In the previous question, you mentioned that growth will be prioritized in the next 4-5 years, and we are aiming for a turnover of around 3500 crore, so can we expect that much?

**Raman Bhatia:** Absolutely, we also think so, and we are working towards it.

**Amit Kumar:** Okay, sir. What is the current size of our order book?

**Raman Bhatia:** Currently, the order book size is approximately between 450-500 crore.

**Amit Kumar:** And what about the current order pipeline?

**Raman Bhatia:** The current order pipeline is around 620 crore.

**Amit Kumar:** 620 crore?

**Raman Bhatia:** Around 620 crore.

**Amit Kumar:** Okay, okay. Thank you very much, sir. Wish you all the best for your future.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any questions, please press star and one on your telephone keypad. If you have any questions, please press star and one. We have a follow-up question from Agastya Dev from CAO Capital. Please go ahead.

**Agastya Dev:** Thank you very much for the opportunity. Bhatia ji, my next question was related to something you touched upon earlier about backward integration. So, if I were to look at the bill of materials for AC and DC chargers, how much backward integration have you already achieved according to you, and how much is logically possible considering the company's capability? Sometimes, in some cases, it is better to buy from the market despite having the capability for backward integration because other players in the market may have invested in capacity as well. So, how much have you achieved and how far can you go?

**Raman Bhatia:** Correct, your question is good. There are two different ways of backward integration, sir. One is when you want to manufacture everything within your own factory, that is backward integration, right?

**Agastya Dev:** Yes, yes.

**Raman Bhatia:** And the second way is when you want to do make in India through backward integration.

**Agastya Dev:** Yes.

**Raman Bhatia:** So, our target is to do make in India, not in-house manufacturing. You are absolutely right in your place; we can incur losses in it, and we may not have the capability and qualification for everything. That's why we are trying to complement with good manufacturers in our surroundings so that those things get indigenized, and we can say that this product is made in India, just like China does. In China, not every manufacturer makes everything, but everything is made in China. Similarly, we want to make everything in India and provide an Indian product. If we talk about how much percentage has been made in India, we have achieved approximately 62-63 percent make in India, and we will achieve more than 90% make in India by December.

**Agastya Dev:** Okay. Sir, due to this, how much impact has there been on margins? Well, you have covered the margins criteria, your criteria are different. Sir, my second question was...

**Raman Bhatia:** Sir, margins... My management's thought process is very clear. If you try to see, where we started may not be relevant now, but I want to say that many investors who may be listening to this call do not know about Servotech, they do not know about Raman Bhatia, or they do not know much about the management. I just want to tell you that Servotech started in 2004 and Servotech came in 2017, correct? But maybe you do not know that Servotech gave its first ESOP in 2006.

**Agastya Dev:** I see.

**Raman Bhatia:** The management has always aimed to not just become wealthy alone but to grow the company and take everyone associated with us forward. When we talk about an ecosystem, we mean that whatever work we undertake, the first thing is to ensure that we never provide our customers with just value for money, but always more than that. That means providing them with comfort, a good product, and making them feel that they have chosen the best product. That is number one. At the price point, which no one in India can match, the benchmark should be that the world says that no one can sell cheaper than China. We want to prove that in electric vehicle chargers, no one can sell cheaper than India. By demonstrating this, when we do this, it means we also don't want to keep our profitability unjustified. When we do this, the first thing we give is to whom the company is running because of, that is the customer. So the customer will be happy. After this, the money that comes in the form of margins, which you call gross profit, the first amount from that margin will be spent on improving this company's infrastructure to make it better so that the infrastructure is good and we make better products. With the money saved, we will make our employees better, then we will make our suppliers better so that they can support us. After that, the profit that remains, we will share it with our shareholders. That is the thought process, and what we want to give to shareholders is what we want to give to the market, achieving the highest level of standards set by companies in the market. That is the thought process. Now, how will we do this, how will we perform, how much excellence will we bring, how precise will we be? We are working on this in every area, so you will see that we are continuously improving in absolute terms. Correct. Look at the data of the last 5 or 7 years, we are growing. No one can say that we are going down. We are consistently working on technology, on products, on the plant, on employees. Today, if you go to Ambition Box, if you go to LinkedIn, you will see that we are working everywhere. Today, employees are happy working with us, suppliers

are happy working with us, investors are happy with us, customers are happy with us. This is what we aim to achieve. This is what the ecosystem will be.

**Agastya Dev:** Sir, in this matter, one thing that I would like to mention is that I asked you a question about this in the last quarter as well, regarding your solar segment. You always maintain that a 60-40, 50-50 balance will continue in the long term. In solar, we see that you could argue that currently, solar has more industry growth because EVs are experiencing slightly less traction due to regulations and other issues, but it will pick up. But as of now, solar seems to be ahead, but our solar segment seems to be lagging slightly behind. Can you provide some clarity on solar for this quarter, how your order book is there, and what growth you see in the next 2-3 years in that segment?

**Raman Bhatia:** Sir, you also know that there is a lot of emphasis in the solar market, and there is a lot of momentum in solar. Whenever there is a lot of momentum in any industry, it becomes a commodity market. When it becomes a commodity market, profitability is no longer there, so you start compromising. And when you start compromising, you either compromise with the customer, or you compromise with the product, or you compromise with the service, right?

**Agastya Dev:** Hmm, hmm.

**Raman Bhatia:** That is beyond our philosophy, which is why we are working very seriously on such components and products that you will see very soon, probably by the end of this first quarter or starting from the second quarter, you will see many changes. We are going to launch new products very soon, so there will be a significant turnaround in this market as well, which you will get to see.

**Agastya Dev:** Sir, do you still maintain that, in the long term, both businesses will be kept at roughly the same level, around 50-50 or 60-40, and not more than that?

**Raman Bhatia:** One more thing, sir, the situation is quite peculiar. For example, let's say today the company's turnover is 1000 crore, and I say we maintain a 60-40 ratio. Now, let's assume the company's turnover becomes 2000 crore, and the business opportunity comes from EVs.

**Agastya Dev:** Yes, I understand, sir.

**Raman Bhatia:** Yes, if the EV side grows, you cannot maintain a 60-40 ratio. So, I cannot commit to that, but we are working diligently on it.

**Agastya Dev:** Sir, I wasn't talking about numbers. By 60-40, I meant your focus, efforts, and management's time and effort to maintain both businesses. If there are opportunities, both will grow together.

**Raman Bhatia:** No, sir.

**Agastya Dev:** Yes, yes.

**Raman Bhatia:** No, sir, you need to understand that I don't focus on both. If I did, I would get exhausted. There are key managerial positions for that. Each vertical has a head with

targets and responsibilities to move forward. If they're not justifying their role, management supports them, but if they still don't, they will be replaced. But if you want a mindset or thought process, it's clear that maintaining 60-40 is necessary.

**Agastya Dev:** Okay, that's the question.

**Raman Bhatia:** And we will certainly make every effort required to achieve that.

**Agastya Dev:** Okay, okay sir, that was my question. Thank you very much, sir, all the best.

**Raman Bhatia:** Thank you, sir, thank you.

**Moderator:** Thank you. We have a follow-up question from Balamurli Krishna from Oman Investment Advisors. Please go ahead.

**Balamurli Krishna:** Yeah, thanks for the opportunity. Sir, I read somewhere about the 6 lakh capacity for EV chargers per year. Is this correct?

**Raman Bhatia:** Yes, that's the correct figure. It includes both AC and DC chargers because the demand for AC chargers is huge, and their volumes are very big. You are correct.

**Balamurli Krishna:** And how will the percentage break down for us? DC chargers are costlier than AC chargers due to the power rating. So, what will be the percentage in production capacity, how much for AC and how much for DC?

**Raman Bhatia:** Around 18 percent will be AC chargers because each car needs an AC charger. We are working with many automobile companies, and very soon, we will be approved as a vendor for AC chargers, which will come with cars and Volvo chargers. So, the quantities will be huge. Another charger is the polar charger, an onboard charger that will be included in OEM manufacturing for all big automobile companies soon.

**Balamurli Krishna:** Okay, and how much revenue are we targeting this year?

**Raman Bhatia:** Umm, I cannot comment on that right now.

**Balamurli Krishna:** Okay, okay sir, that's all.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you. Next question comes from Sumit Srivastava, an individual investor. Please go ahead.

**Sumit Srivastava:** Good morning, Raman sir, can you hear me?

**Raman Bhatia:** Yes, I can hear you.

**Sumit Srivastava:** Sir, can you break down the main products of your company in EV, solar, battery, and LED?

**Raman Bhatia:** Sir, LED is counted as part of solar. We don't make LED lights for the domestic market. We make solar LED streetlights, solar LED home lighting systems, etc., so we count it as part of solar. Majorly, we have two parts: solar and EV. When we talk about batteries, we are making them as part of energy storage with solar, so it is also counted as part of solar.

**Sumit Srivastava:** Oh, so you don't make separate batteries?

**Raman Bhatia:** No, sir, we do make them, but we don't sell them separately. We sell them with solar energy storage systems or off-grid solar systems, and we are working on lithium batteries.

**Sumit Srivastava:** Okay, okay. Basically, you are working on all power electronics-related products.

**Raman Bhatia:** Yes, yes, right.

**Sumit Srivastava:** Okay, who are the main customers today?

**Raman Bhatia:** Majorly, we are working with Indian Oil, Bharat Petroleum, Hindustan Petroleum, and some automobile companies like Tata. We publish their names in our releases. We have many reputed clients that we are working with and have been approved by. Some names are under approval, which I can't disclose right now.

**Sumit Srivastava:** Okay, got it. Sir, you mentioned earlier that you would soon become a vendor for AC chargers after some approvals. What kind of approvals are these?

**Raman Bhatia:** Let me clarify. Whenever you buy a car, you get a charger with it, especially electric cars. We are in the final stages of the pipeline with many companies, so soon you will see Servotech chargers with their cars.

**Sumit Srivastava:** So, every manufacturer has a different approval process?

**Raman Bhatia:** Yes, absolutely. Tata's process is different from Maruti's, and vice versa. Each has its own process.

**Sumit Srivastava:** Hmm, so it takes a lot of time.

**Raman Bhatia:** Yes, it takes around a year. In some processes, it has taken us 1 to 1.5 years, or at least 8 months.

**Sumit Srivastava:** Oh, you have already spent a lot of time.

**Raman Bhatia:** Yes, already.

**Sumit Srivastava:** That's good, very good. Where your factory is located, sir?

**Raman Bhatia:** Our factory is in Sonipat, Haryana

**Sumit Srivastava:** Can we visit the factory sometime?

**Raman Bhatia:** We are planning for that. Our new plant is about to start, so we are thinking about how we can arrange visits. We need to plan for it. Right now, I can't say anything, but we will definitely plan something as you have given us a good point to think about.

**Sumit Srivastava:** Okay, sir, very best of luck.

**Raman Bhatia:** If it seems feasible, we can also make a latest video and upload it on YouTube, which would make it easier.

**Sumit Srivastava:** Yes, sir, that would be very helpful. Thank you, sir, thank you.

**Moderator:** Thank you! We have a follow-up question from Aditya Bagariya from Shree Shankar Timber. Please go ahead.

**Aditya Bagariya:** Hi sir, you already answered my question. The last person asked the same question that I was going to ask, so I have nothing more to ask. Thank you so much.

**Moderator:** Thank you! Ladies and gentlemen, if you have any questions, please press star and one on your telephone keypad. The next question comes from Naman Parmar, Nivesha Investment. Please go ahead.

**Naman Parmar:** Yeah, thank you for the opportunity. Sir, I joined very late, so I wanted to know the current capacity for solar, AC, and DC chargers.

**Raman Bhatia:** Sir, the current capacity for electric vehicle chargers is around 12,000 units per year, and for AC chargers, it is around 30,000 units per year.

**Naman Parmar:** And currently, at what capacity utilization are we operating?

**Raman Bhatia:** Our target is to fully utilize this capacity within a year. Simultaneously, the new factory has also started in phases. As the second factory completes, it will support the first one, and by then, the third phase will also start. We have broken it into phases so that work continues simultaneously. We need capacity not in one day but gradually, so we have phased it out. Our capacity will keep increasing yearly until 2027 as our requirements grow.

**Naman Parmar:** Okay, and the new plant you are setting up, what is it for?

**Raman Bhatia:** The new plant is for chargers, sir.

**Naman Parmar:** Okay, do you have any direct competitors in EV chargers and solar products?

**Raman Bhatia:** I don't think there are direct competitors. But those who consider themselves our competitors, Google knows better about them.

**Naman Parmar:** And how long does the approval process generally take for any product from a customer, like IOCL or Tata, you mentioned?

**Raman Bhatia:** Sir, it varies. Normally, the process takes from 3 months to 1.5 years. It depends on the product, component, and investment required. Approval costs range from 1 crore to 3 crore, and you need the setup to test such components or products.

**Naman Parmar:** Hmm.

**Raman Bhatia:** Currently, we don't have any manual testing for the EV chargers we have. We can test any charger in less than 5 minutes by computerizing the process. In fact, just like with a car, you push a button and it works—everything is automatic. You will get the result on the screen immediately. Just like that, you will know if the product is good or bad. We've invested a lot in automation, and everything comes at a cost.

**Naman Parmar:** Okay, so what is your vision, I mean?

**Raman Bhatia:** Well, I mean if, for example, Tesla cars are not available in India and I need to export EV chargers that are meant to charge Tesla cars, how will I do it? I need to have something because Tesla cars won't come to India, and I can't take my charger setup abroad. So, do you have simulation-based software or methods that you use? We have all the setups and instruments available in our factory and lab, so we can test them in-house under simulation.

**Naman Parmar:** Okay, so what is your vision? I mean, which products will contribute more to the company's revenue share and margin in the future? Solar products, EV chargers?

**Raman Bhatia:** Sir, I want to speak cautiously in front of my investors. Our goal is to become one of the top 3 companies in the next 2 years.

**Naman Parmar:** Okay.

**Raman Bhatia:** I would say that the responsibility given to me is to make your company one of the top 3 companies. I have been placed here with that responsibility, and I will show you by achieving it.

**Naman Parmar:** Okay. Yeah, thank you very much, sir. Please let us know about the plant visit. Your current plant is in Sonipat, right?

**Raman Bhatia:** Yes, and the next one will also be in Sonipat.

**Naman Parmar:** Okay. Thank you very much, sir.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Thank you. We have a follow-up question from Agastya Dev from CAO Capital. Please go ahead.

**Agastya Dev:** Thank you very much, sir. Bhatia ji, I have a technical question for you. If we consider two types of EV chargers, one installed in a petrol pump parking area for public charging and another provided by OEMs along with the car, what is the lifecycle of

these chargers? Will the charger that comes with the car fail before the car is sold, or will the car be sold first?

**Raman Bhatia:** Sir, I...

**Agastya Dev:** Sir, regarding public charging, sorry to interrupt, but just to finish the question—will there be an opportunity for operations and maintenance where you can maintain and operate the chargers? Is that an opportunity for you, sir?

**Raman Bhatia:** Have you finished your question?

**Agastya Dev:** Yes, sir.

**Raman Bhatia:** Your question has three parts, and I will answer all three. The first part of your question was about the lifecycle of chargers. To answer that, if you remember, ten years ago when we bought a mobile phone, computer, or TV, we used to check for service centers and other things before purchasing. And when it would break down, we would get it repaired instead of switching. Today, we often replace items not because they are broken, but because they become obsolete, and we want a new model.

**Agastya Dev:** Yes.

**Raman Bhatia:** Today, LED TVs rarely break down—I'm not talking about exceptional cases. Technology has matured to the point where things don't break down quickly. Modern mobile phones and TVs from reputable brands like iPhone, Samsung, and other major brands don't fail often. Do you agree with me?

**Agastya Dev:** Yes, absolutely, sir.

**Raman Bhatia:** Similarly, the chargers being manufactured today are designed to last at least 10 years.

**Agastya Dev:** I see.

**Raman Bhatia:** And when I say 10 years, I believe that within the next 5 to 7 years, technology will advance rapidly, and you will see new features and technologies that will make you want to upgrade. So, we are trying to build products with this vision in mind. This answers the second part of your question. Now, regarding the third part—whether we have any opportunities for operations and maintenance—every charger we sell comes with a three-year warranty and an additional seven-year AMC (Annual Maintenance Contract). If I total the AMC contracts for the past three years and consider the chargers we will sell in the future, I believe the revenue from AMCs alone will bring Servotech to its breakeven point. That means revenue and margin from AMCs could lead to net profit.

**Agastya Dev:** Yes, yes.

**Raman Bhatia:** This is a significant point if we can provide our product and achieve our goals.



**Agastya Dev:** Yes, yes. And sir, will you operate the charging stations, or will BPCL handle them since BPCL is currently running them?

**Raman Bhatia:** Sir, whether you know it or not, let me tell you that we have a subsidiary called Servotech EV Infra. It has already started setting up its charging points, and soon, we will share the details of how many charging points have been installed and the progress made.

**Agastya Dev:** Sir, I am clear about that. I have seen your Articles of Association and MOU, so I know that the subsidiary will handle the chargers, and you will operate them. It's an owner model. But when you sell to BPCL, and BPCL installs the chargers at its petrol pumps, beyond the OMC (Oil Marketing Company) element, will you have any role in operating the chargers?

**Raman Bhatia:** No, sir, we will not have any role. We sell to them on a capex model, so we sell the chargers and take the money.

**Agastya Dev:** Okay, perfect, perfect. Thank you very much, sir. You have answered all my questions very well. All the best.

**Raman Bhatia:** Thank you, thank you.

**Moderator:** Thank you. Next question comes from Vijay Brata, an Individual Investor. Please go ahead.

**Vijay Brata:** Mr. Bhatia, greetings. First of all, I would like to congratulate you on leading Servotech with such a great vision. As you mentioned, the current dip in margins can be explained in two ways: one, you strategically reduced the margin, and two, the impact of your expansion plans. Can you provide guidance on the expected margin range for the next two to three years? It's clear that there's going to be significant top-line growth, but considering the competitive landscape, can you give guidance on margins for the next 2-3 years?

**Raman Bhatia:** Sir, I am not a finance expert, but I try to see things from an investor's perspective. An investor looks at earnings per share (EPS) and the price-to-earnings (P/E) ratio. As an investor myself, I want to make sure that our P/E ratio is in line with industry standards. It's important that our investors get a good EPS, regular dividends, and bonuses. If the company can provide better-than-industry-standard returns and manage those levels, regardless of the margin and profit percentages, I think we are in a good position.

We are currently in an expansion mode and can't yet claim to be a very large company. We've transitioned from penny stocks to a small-cap company, and we aim to become a mid-cap and eventually a large-cap company. To achieve this, we need to take many strategic steps. We are on a delicate path where even small decisions can lead to significant gains or losses. Therefore, we are working very precisely.

In absolute terms, you will see our margins multiply as revenue grows. However, in percentage terms, it might not appear as impressive because of the extensive planning and investments we are making for the next five years. Every month, we undertake new projects, like acquiring new factory space, starting its development, or importing new machinery. Over the past two years, while we've earned a PAT (Profit After Tax) of 22 crores, we've invested around 60 to 70 crores in our factory. Balancing these pressures while delivering good results, profits, and dividends to our investors and ensuring they feel the company is moving in the right direction is crucial.

Overall, you will see significant improvements in P/E and EPS ratios. Things are already improving and will look much better in the future. Although I can't provide exact percentages, I can assure you that any fluctuations will not impact the bottom line and top line negatively.

**Vijay Brata:** Yes, yes. Congratulations on your professional approach and for sincerely addressing the questions and issues. Good luck.

**Raman Bhatia:** Thank you, sir, thanks a lot.

**Moderator:** Thank you. The last question of the day comes from Ishan, an individual investor. Please go ahead.

**Ishan:** Hello sir, thank you so much for giving me this opportunity and for answering all the questions so well. I have one question: what was the thinking behind acquiring the Bengal Premier League?

**Raman Bhatia:** Sir, I think I will answer in Hindi, if that's okay with you.

**Ishan:** Yes, yes, sure, I can understand.

**Raman Bhatia:** I would like to reiterate something I mentioned in response to a few questions earlier. I want to tell our shareholders and investors that our company operates in a grid matrix structure. This means that our organization doesn't function top-to-bottom but rather in a grid matrix. In this structure, all the top-level people or senior members of the company act like troubleshooters or a service industry. If there's a problem, they help out, and they remain engaged in brainstorming about what more we can do.

Following this, we have vertical heads who manage different operations vertically. Their responsibility is to maintain the profit and loss of their respective verticals, and they can make any decisions within their scope. That's our operational approach.

When we operate this way, and 2-3 vertical heads come together and suggest that we could benefit from certain activities or need to spend a certain amount on marketing, it

leads to strategic decisions. The idea behind acquiring the cricket team was based on this. Cricket is a passion in India, and associating with it could help in our marketing efforts. The marketing spend needed to build our brand and reach the common man could be matched by acquiring a franchise that not only boosts the company's valuation but also guides it in the right direction.

This decision had two aspects: from a business point of view and from the vertical heads who saw marketing benefits and were eager to establish our presence in eastern India. They have created a complete plan and are working on it. It was a conclusive decision by the team, and we expect it to be beneficial in the future.

**Ishan:** Got it, sir. Thank you so much.

**Raman Bhatia:** Thank you.

**Moderator:** Now, I hand over the floor to the management for closing comments.

**Raman Bhatia:** We sincerely thank everyone for joining us today. We trust that we have provided a comprehensive overview of our company and business model and addressed all your questions. We are witnessing significant growth across our diverse product range, fueled by our continuous research and development efforts and strategic initiatives. We remain committed to innovative products, expanding into new markets, and delivering value to all our stakeholders. For any further questions or inquiries, please don't hesitate to contact our investor relations team—Sumaisha and Naman Maheshwari from Captive IR. They will be happy to help you. Thank you again for your time and participation, and have a wonderful day. Thank you.

**Moderator:** Thank you, members of the management. Ladies and gentlemen, on behalf of Ventura Securities, that concludes this conference. Thank you for joining. You may now disconnect your lines.

## Hindi Transcript

**मॉडरेटर:** देवियो और सज्जनों, शुभ दिन! आपका स्वागत है वेंचुरा सिक्योरिटी लिमिटेड द्वारा होस्ट की गई सर्वोटिक पावर सिस्टम्स लिमिटेड के चौथे तिमाही और वित्तीय वर्ष २४ की फेनेशियल अर्निंग कॉल में। एक अनुस्मारक के रूप में, सभी प्रतिभागी लाइनें केवल सुनने के लिए मोड में होंगी, और प्रस्तुति समाप्त होने के बाद आपके पास प्रश्न पूछने का अवसर मिलेगा। सम्मेलन कॉल के दौरान यदि आपको किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टचस्टोन टेलीफोन पर स्टार और फिर शून्य दबाकर ऑपरेटर को संकेत दें। कृपया ध्यान दें कि यह सम्मेलन रिकॉर्ड किया जा रहा है।

कंपनी का आज प्रतिनिधित्व कंपनी के संस्थापक और प्रबंध निदेशक श्री रामान भाटिया और वित्त नियंत्रक श्री विपिन कौशिक द्वारा किया जा रहा है। अब मैं उद्घाटन टिप्पणियों के लिए कंपनी के प्रबंध निदेशक श्री रामान भाटिया को सम्मेलन सौंपना चाहता हूं। धन्यवाद। और आपकी बारी, सर।

**रामान भाटिया:** धन्यवाद महोदया। सभी को सुबह बखैर, और आज इस सम्मेलन कॉल में शामिल होने के लिए धन्यवाद। हम आप सभी का 2024 की चौथी तिमाही और वार्षिक फेनेशियल अर्निंग कॉल में स्वागत करते हैं। सर्वोटिक पावर सिस्टम्स लिमिटेड 2004 में स्थापित बिजली इलेक्ट्रॉनिक्स उत्पादों का एक प्रमुख निर्माता है। वे नवीन और उच्च गुणवत्ता वाले सौर उत्पादों और इलेक्ट्रिक वाहन चार्जर्स में विशेषज्ञता रखते हैं जो स्थायित्व और नवीकरणीय ऊर्जा के परिवर्तन में सक्रिय रूप से योगदान करते हैं। हमें यह घोषणा करते हुए खुशी हो रही है कि बीपीसीएल, एचपीसीएल और आईओसीएल जैसी प्रमुख तेल विपणन कंपनियों से 5000 से अधिक डीसी चार्जर और 2,600 से अधिक एसी चार्जर्स से अधिक का एक महत्वपूर्ण ऑर्डर आया। ये आदेश हमारे ईवी चार्जिंग समाधानों की बढ़ती मांग और हमारे मजबूत बाजार की स्थिति को रेखांकित करते हैं। हम ईवी क्षेत्र में प्रमुख खिलाड़ियों के साथ रणनीतिक सहयोग के माध्यम से एक वैश्विक ब्रांड बनाने के लिए प्रतिबद्ध हैं। 5,600 से अधिक तैनात चार्जिंग स्टेशनों का हमारा व्यापक नेटवर्क राष्ट्रव्यापी रूप से बाजार में हमारे प्रभाव को दर्शाता है जिसे तेल विपणन कंपनी और इतने सारे ओईएम द्वारा तैनात किया गया है। इसके अतिरिक्त, हरियाणा में हमारी अत्याधुनिक सुविधा में प्रमुख ईवी चार्जिंग घटकों के निर्माण के लिए समर्पित हमारी नव स्थापित सहायक कंपनी, हरित ऊर्जा समाधानों के लिए भारत के "आत्मनिर्भर भारत" (आत्मनिर्भर भारत) के दृष्टिकोण के साथ संरेखित है।

विद्युत वाहनों की तीव्र वृद्धि और स्थायी ऊर्जा समाधानों की बढ़ती मांग सर्वोत्तम के लिए अपार अवसर प्रस्तुत करती है। हम इस परिवर्तनकारी बदलाव को भुनाने के लिए रणनीतिक रूप से तैनात हैं और आने वाली तिमाहियों में तेजी से विकास की आशा करते हैं। वित्त वर्ष 24 में हमारा वित्तीय प्रदर्शन हमारी मजबूत बाजार स्थिति को दर्शाता है। ईवी चार्जिंग यूनिटों की मजबूत मांग और कुशल ऑर्डर निष्पादन से प्रेरित होकर राजस्व 27.5% बढ़कर ₹355.26 करोड़ हो गया। स्थिर मार्जिन बनाए रखते हुए EBITDA 18.0% बढ़कर ₹22.36 करोड़ हो गया। कर पश्चात लाभ (PAT) ₹11.80 करोड़ रहा।

सर्वोत्तम का भविष्य असाधारण रूप से आशाजनक है। तकनीकी प्रगति का अभिसरण, नवाचार के प्रति हमारी प्रतिबद्धता, रणनीतिक साझेदारी और स्थिरता के लिए समर्पण हमें महत्वपूर्ण वृद्धि के लिए तैयार करता है। हम अपने कार्यों का विस्तार करने और अपने हितधारकों को मूल्य प्रदान करने की अपनी क्षमता में विश्वास रखते हैं। हम निरंतर समर्थन के लिए अपने बोर्ड, प्रबंधन, कर्मचारियों, सहयोगियों और शेयरधारकों के प्रति आभार व्यक्त करते हैं। साथ मिलकर, हम सर्वोत्तम के लिए लगातार प्रदर्शन और सतत विकास प्रदान करने पर ध्यान केंद्रित रहते हैं।

धन्यवाद आपके समय के लिए। आपके किसी भी प्रश्न का स्वागत है।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद सर, देवियो और सज्जनों, अब हम प्रश्नोत्तर सत्र शुरू करेंगे। यदि आपका कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं और अपनी बारी आने का इंतजार करें। यदि आप अपना अनुरोध वापस लेना चाहते हैं, तो आप स्टार और एक को फिर से दबाकर ऐसा कर सकते हैं। देवियो और सज्जनों, यदि आपके कोई प्रश्न हैं, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं।

तो पहला सवाल ओमेन इन्वेस्टमेंट एडवाइजर से बालमुरली कृष्ण जी का आता है। कृपया आगे बढ़ें।

**बालमुरली कृष्णा:** नमस्ते सुबह बखैर, मैं जानना चाहता हूँ कि मुझे लगता है कि सिस्टम में वर्तमान क्षमता उपलब्ध है, लेकिन पिछले साल कितने ईवी चार्जर वितरित किए गए और इस साल हम कितने चार्जर समेकन में प्रवेश करने की योजना बना रहे हैं और कितने वितरित करने की योजना बना रहे हैं।

**रमन भाटिया:** अरे हाँ, हमारे पास लगभग 5000 चार्जर का ऑर्डर है और ईवी चार्जर लगभग 3000 चार्जर हैं और हम इस साल लगभग 12,000 चार्जर की आपूर्ति करने की योजना बना रहे हैं और हमारी उत्पादन क्षमता का समर्थन किया है।

**बालमुरली कृष्णा :** ठीक है, और पिछली तिमाही में मार्जिन में गिरावट का कोई कारण है।

**रमन भाटिया :** मुझे समझ नहीं आया। क्या आप मुझे फिर से बता सकते हैं?

**बालमुरली कृष्णा :** पिछली तिमाही का मार्जिन कम हो गया है। पिछले 3-4 तिमाही Q1 के बाद से लगभग 8% EBITDA मार्जिन था और अब लगभग 4% है।

**रमन भाटिया:** हाँ क्योंकि हम संख्या के मामले में हैं (मैं समझ नहीं पाया) बहुत तेजी से आगे बढ़ने की कोशिश कर रहे हैं, इसलिए हमें एक साथ कई काम करने होंगे जैसे हम नया संयंत्र स्थापित कर रहे हैं, हम एक नई टीम बना रहे हैं, इतने सारे खर्च जो हमें इन तिमाहियों के दौरान वहन करने होंगे लेकिन उन्होंने हमें राजस्व देना शुरू नहीं किया। समझना। क्योंकि हमारी योजना 500 करोड़, फिर 1000 करोड़ और फिर 1500 करोड़ तक पहुंचने की है। उसके अनुसार हमें अपनी मशीनरी, अपने संयंत्र, अपनी जनशक्ति, अपनी टीम की योजना बनानी होगी, इसलिए हमें उसकी लागत वहन करनी होगी। तो वो एकत्र हो रहा है तो वो दिख रहा है जिसकी वजह से आपको थोड़ा सा मुनाफा कम होता हुआ नजर आ रहा है। लेकिन तकनीकी रूप से यह गिरावट नहीं है, यह एक रणनीतिक चाल है।

**बालमुरली कृष्णा :** सहमत सर। यह शुरुआती चरण में ही मार्जिन है , मैं समझ नहीं पाया?

**रमन भाटिया:** हाँ हम इस चरण में अपना राजस्व रोक देते हैं इसका मतलब है कि हम राजस्व नहीं बढ़ाएंगे। सही? तब हम मार्जिन बढ़ा सकते हैं। लेकिन अगर हम उसी गति से राजस्व बढ़ाना चाहते हैं और साथ ही हमारी क्षमता और सब कुछ बढ़ाना चाहते हैं तो मार्जिन बहुत ज्यादा नहीं बढ़ेगा लेकिन हाँ तेजी से यह बहुत ही अधिक बढ़ेगा।

**बालमुरली कृष्णा :** ठीक है समझ में आया। मेरी तरफ से बस इतना ही। धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद। अगला सवाल सीएओ कैपिटल से अगस्त्य देव का आता है। कृपया आगे बढ़ें।

**अगस्त्य देव :** नमस्ते। क्या आप मुझे सुन सकते हैं?

**रमन भाटिया:** जी हाँ।

**मॉडरेटर:** हाँ सर।

**अगस्त्य देव:** ठीक है। शुभ प्रभात, बहुत-बहुत धन्यवाद भाटिया जी ने मुझे यह अवसर देने के लिए। भाटिया जी पिछली तिमाही में आपने पहले ही कहा था कि विभिन्न सरकारी नियमों के कारण Q4 में कुछ मंदी होगी

और आप भी नई सुविधाएं स्थापित करने की प्रक्रिया में थे और आप भविष्य के विकास के लिए योजना बना रहे थे। जो भविष्य की वृद्धि वाला जो योजना हो रहा है वो आपके हाथ में जो चीजें थी वो तो आपने वर्णन कर दिया है कि क्षमता और अतिरिक्त और टीम अतिरिक्त हो गया है लेकिन जो सरकारी नियमों की तरफ था उसकी वजह से थोड़ा सा डिलीवरी में स्लो डाउन हुआ था। हाँ वो आपने कहा था कि अप्रैल मई में स्पष्टता आएगी। तो आपको उसकी क्या स्पष्टता आई है और आपको Q1 कैसा दिखता है उस कोण से?

**रमन भाटिया :** हाँ वो क्लैरिटी आ चुकी है। वो क्लैरिटी आ चुकी है। वो क्लैरिटी में जो पहली डेडलाइन है वो 2nd जून 2024 है। यानी 2024 से पहले कुछ कंपोनेंट हैं जो पूरी तरह से इंडिजेनाइज बन नहीं पाए हैं जिनमें हम पहले से ही काम कर रहे हैं जिनमें आप देखेंगे जिसकी वजह से Q1 के अंदर भी हम बहुत बड़ी लीड ले लेंगे लेकिन हाँ वो लीड इतनी अच्छी जरूर होगी कि शेयरधारकों को बहुत अच्छा लगेगा। सही। इसका मतलब है कि शेयरधारक खुश होंगे लेकिन शायद एक प्रबंधन या निर्णय मालिक या प्रबंध निदेशक के रूप में मैं खुश नहीं रहूंगा क्योंकि बहुत सारी चीजें जो अभी भी गति नहीं पकड़ पाई हैं। क्योंकि बहुत सारी चीजें इंडिजाइन करनी पड़ रही हैं। क्योंकि जो प्रोडक्शन प्लानिंग है नया प्लान है वो सब 21 जून तक पूरा हो जाएगा सही लेकिन फिर भी हम आप सभी के साथ साझा करने में खुशी महसूस कर रहे हैं कि 30 जून से पहले हम कुल ऑर्डर मूल्य का 25% से अधिक आपूर्ति करने में सक्षम हैं, जो हमने ऑर्डर लिया है उसका 25% ज्यादा हम कुछ महीनों के भीतर डिलीवर कर पाएंगे।

**अगस्त्य देव :** अच्छा। सर इसमें थोड़ा विस्तार में जा सकते हैं आप।

**रमन भाटिया:** जी जी सर

**अगस्त्य देव:** सर, इसमें थोड़ा डिटेल में जा सकते हैं। सर की सरकार जो कह रही है कि कंपोनेंट्स इंडिजाइज करने हैं और आपने एक डेडलाइन बताई 2nd जून की। एक तो कि इसमें बची हुई डेडलाइंस का क्या है, कैसे टाइप के कंपोनेंट्स हैं जो हमें इंडिजाइज करने पड़ रहे हैं।

**रमन भाटिया :** अगर हम बात करें तो आप मोटा मोटा समझ जीए इलेक्ट्रिक व्हीकल्स चार्जर को बनाने में जितने भी कंपोनेंट्स लगते हैं उसमें टू मेजर पार्ट्स हैं जैसे हम अपने बॉडी में भी देखते हैं ब्रेन है और एक हार्ट है। राइट? वो सबसे ज्यादा इंपोर्टेंट पार्ट माना जाता है बॉडी का। इसके अलावा बहुत सारे एरियाज हैं लंग्स है किडनी है...

**अगस्त्य देव:** आप टेक्निकल डिटेल में जा सकते हैं। मैं एक इंजीनियर हूं, मैं समझता हूं।

**रमन भाटिया :** हाँ मैं बिलकुल जा रहा हूं बिलकुल जरा हूं

**अगस्त्य देव:** जी।

**रमन भाटिया :** मैं इसीलिए लेमैन भाषा में बात करने की कोशिश कर रहा हूं क्योंकि आप थोड़ी सी टेक्निकलिटीज में बात मुझसे करें तो मेरा ऐसा मानना है कि इस पार्ट को 500-1000 लोग और सुन रहे हैं।

**अगस्त्य देव:** जी जी जी मैं समझ रहा हूं जी जी जी

**रमन भाटिया:** जी जी सर

**अगस्त्य देव:** सर, इसमें थोड़ा डिटेल में जा सकते हैं। सर की सरकार जो कह रही है कि कंपोनेंट्स इंडिजिनाइज़ करने हैं और आपने एक डेडलाइन बताई 2 जून की। एक तो कि इसमें बची हुई डेडलाइंस का क्या है, कैसे टाइप के कंपोनेंट्स हैं जो हमें इंडिजिनाइज़ करने पड़ रहे हैं।

**रमन भाटिया:** अगर हम बात करें तो आप मोटा मोटा समझ लीए इलेक्ट्रिक व्हीकल्स चार्जर को बनाने में जितने भी कंपोनेंट्स लगते हैं उसमें टू मेजर पार्ट्स हैं जैसे हम अपने बॉडी में भी देखते हैं ब्रेन है और एक हार्ट है। राइट? वो सबसे ज्यादा इंपोर्टेंट पार्ट माना जाता है बॉडी का। इसके अलावा बहुत सारे एरियाज हैं लंग्स है किडनी है...

**अगस्त्य देव:** आप टेक्निकल डिटेल में जा सकते हैं। मैं एक इंजीनियर हूं, मैं समझता हूं।

**रमन भाटिया:** हाँ मैं बिलकुल जा रहा हूं

**अगस्त्य देव:** जी।

**रमन भाटिया:** मैं इसीलिए लेमैन भाषा में बात करने की कोशिश कर रहा हूं क्योंकि आप थोड़ी सी टेक्निकलिटीज में बात मुझसे करें तो मेरा ऐसा मानना है कि इस पार्ट को 500-1000 लोग और सुन रहे हैं।

**अगस्त्य देव:** जी जी जी मैं समझ रहा हूं जी जी जी

**रमन भाटिया :** तो मैं बाकी लोगों को मदद कर देता हूँ तो हो सकता है मेरी बात थोड़ी आपको (सुस्त) लगे पर मैं कोशिश कर रहा हूँ इसी तरीके से हम चार्जर की बात करें तो चार्जर का एक हार्ट होता है जिसे हम कहते हैं पावर मॉड्यूल। जो पावर पंप करता है किसी भी गाड़ी में। और दूसरा होता है ब्रेन, जिसको हम कहते हैं कंट्रोल यूनिट। कंट्रोल यूनिट का एक सेट होता है जिसमें एक डिस्प्ले है एक इंटरनल सर्किट है। बहुत सारे एक कंप्यूटर होता है। तो यह जो कंप्लीट सेट ऑफ़ ब्रेन है इसको स्टार्ट से कंट्रोल तक का काम करता है। सही और जो दूसरा जो है वो हार्ट है वो पंप करता है। इसके अलावा बाकी की सारी चीज़ें हैं और गण हैं और ये सब तो हो गया है बस ये दो पार्ट्स जो रह गए हैं उसपर गवर्नमेंट की डेडलाइन है, और जो डेडलाइन है वह है जून 2024 यानी कि जून 2024 के बाद आप इसे इम्पोर्ट नहीं कर सकते।

**अगस्त्य देव:** पावर मॉड्यूल को सर यह कंट्रोल यूनिट

**रमन भाटिया:** कंट्रोल यूनिट में जितना बी सेट्स हैं वो आपको इंडिया में बनाना पड़ेगा। तो हम लोग वहाँ पहुँच चुके हैं कि, सब कुछ जून में इंडिजिनाइज़ होगा। 100 %

**अगस्त्य देव:** ठीक है जी

**रमन भाटिया:** और जो बात रह जाती है दूसरी वह है पावर मॉड्यूल। पावर मॉड्यूल की डेडलाइन है 2 दिसंबर 2024 तो मोस्ट प्रॉबेब्ली अक्ट से पहले पहले वह भारतीय हो जाएगा। इंडिया में उसको हमने... मैं हमने इन्वेस्ट कर दिया बट 100 परसेंट हम उसको इंडिया में करेंगे।

**अगस्त्य देव :** हम्म, ग्रेट सर, ग्रेट। यह बहुत क्लैरिटी देता है सर, सर इसके बाद आप कुछ ऐसे कुछ सरकारी नियम आ सकते हैं जिसकी वजह से इंडस्ट्री को थोड़ा सा डिस्प्लान हो, या यह हो गया है सर आपके हिसाब से।

**रमन भाटिया :** मार्केट बहुत डायनामिक है, क्वांटिटी बहुत बड़ी है, ठीक है। रिकायरमेंट बहुत ह्यूज है। हजारों करोड़ की बात भी न करें तो हो सकता है लाख करोड़ तक जाती हो। ये क्वांटिटीज़ अगर हम कैलकुलेट करें तो मैं यह नहीं कह सकता कि। क्योंकि होता क्या है कि जब आप इतना बड़ा कैपिटल एक्सपेंडिचर करते हैं तो तकनीकी रूप से यह एक कैपिटल एक्सपेंडिचर होता है सरकार के लिए और हर कंपनी के लिए और हर किसी के लिए।

**अगस्त्य देव:** वेरी टू, राइट।

**रमन भाटिया :** ठीक है, यह पूंजीगत व्यय है। तो जब पूंजीगत व्यय इतना बड़ा होता है, तो कहीं-कहीं पर भी कुछ-कुछ नई दिशानिर्देश आ सकती हैं, कुछ-कुछ नई विनियमन आ सकते हैं क्योंकि वह समय बताता है कि और क्या करना है। सिर्फ आपको डिलिजेंट रहना है, तैयार रहना है। कि जो भी ऐसा आता है, आप उसे कितनी जल्दी अडॉप्ट कर सकते हैं। और कितनी तेज़ी से आप अपने आप को उसके तरीके से बदल सकते हैं। यह एक बहुत ही महत्वपूर्ण बात है। तो मैं यह नहीं कह सकता कि यह सब कुछ हो गया, अभी भी बहुत कुछ हो सकता है, लेकिन हम उसके लिए पूरी तरह से तैयार हैं डिलिजेंटली।

**अगस्त्य देव:** ठीक है सर। बहुत अच्छा सर। मेरे कुछ और प्रश्न हैं लेकिन मैं कतार में वापस जाता हूँ। जब दूसरे प्रश्न पूछेंगे तो मैं फिर आऊँगा। बहुत-बहुत धन्यवाद सर।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद। अगला सवाल आदित्य बगरिया जी का है, जो श्री शंकर टिम्बर से हैं। कृपया आगे बढ़ें।

**आदित्य बगरिया:** शुभ प्रभात

**रमन भाटिया:** आपकी आवाज नहीं आई है।

**मॉडरेटर:** क्षमा करें, बीच में टोकने के लिए। क्या आप थोड़ी तेज आवाज में बोल सकते हैं?

**आदित्य बगरिया:** नमस्ते सर, क्या हम इस साल की तुलना पिछले साल से कर सकते हैं?

**रमन भाटिया :** पर मैं नहीं सुन पा रहा हूँ। क्षमा करें।

**आदित्य बगरिया:** हेलो। सर, आवाज़ आ रही है क्या?

**रमन भाटिया :** हाँ आरी है, आरी है। बताएं।

**आदित्य बगरिया:** सर, मैं पूछ रहा था कि पिछले साल की तुलना में हम कितने वृद्धि की उम्मीद कर सकते हैं और आपकी जो योजना है वो बहुत बड़ी योजना लग रही है। क्या आप संभालने का भी विचार कर रहे हैं।

**रमन भाटिया:** सर, हमारी प्लानिंग हमारे हिसाब से वाकई बड़ी है लेकिन जितनी बड़ी ऑपोर्च्युनिटी है

उसके हिसाब से शायद हम बहुत बड़ा नहीं कर पा रहे हैं। हमें ऐसे लगता है लेकिन जहाँ हम आज खड़े हैं



वहाँ से हम आने वाले 3-4 साल में 10 गुना से अधिक की तलाश कर रहे हैं, यह हमारी प्लानिंग है। उसके हिसाब से 100% बैकवर्ड इंटीग्रेशन पर काम चल रहा है और हमें ऐसा लगता है कि हम उस पर ज़रूर यकीन करेंगे। हमारे पास अगर हम बात करें तो आज से दो साल पहले हमारे पास कारखाने का क्षेत्र 50,000 वर्ग फुट था। और इस साल और अगले साल तक हम 200 हजार वर्ग मीटर तक पहुंचेंगे। बहुत सारी जगहें हमने ली हैं। काफी सारी जगहें हमारे पास हैं जिन पर नए कारखाने शुरू हो रहे हैं। उत्पादन के लिए हमारे पास 2 लाख वर्ग फ़ीट के आसपास जगह हो जाएगी। और कुछ समझौते भी जा रहे हैं तकनीकीता में जो हमें समर्थन करेंगे।

**आदित्य बगरिया:** ठीक है सर। मैंने आपका उत्तर समझ लिया, आपके समय के लिए बहुत धन्यवाद।

**रमन भाटिया :** धन्यवाद।

**मॉडरेटर :** धन्यवाद। अगला प्रश्न अमित कुमार, एक व्यक्तिगत निवेशक, से आता है। कृपया आगे बढ़ें। अमित कुमार - नमस्ते सर। इस अवसर देने के लिए आपका धन्यवाद। सर, हमने DC AC चार्जर्स आमतौर पर कितने बनाए हैं FY2024 और FY2023 में।

**रामन भाटिया :** FY24 की जो हम बात करते हैं वो अभी शुरू हुआ है, एक ही महीना हुआ है। मैंने आपको बताया था, दुबारा से मैं आपको बता रहा हूँ कि हम लोग फर्स्ट क्वार्टर में टारगेट कर रहे हैं कि लगभग 1500-2000 चार्जर्स सप्लाय कर सकें, इसकी कोशिश कर रहे हैं और हमें लगता है कि हम कर लेंगे। राइट? जिसमें कुछ पार्ट हमने मार्च में भी एक्सीक्यूट किया है, बहुत थोड़ा सा। सब मिलाकर लगभग 20 से 25% टारगेट कर रहे हैं कि हम एक्सीक्यूट कर लेंगे। और अगर आप बात करें तो हमारा जो टोटल चार्जर्स है जो आप तक डिलीवर कर चुके हैं, वो 5600 चार्जर्स से भी ज्यादा है। 31 मार्च, 2024 तक।

**अमित कुमार:** FY2024 में कितने बनाए हमने और कितने डिलीवर किए

**रामण भाटिया:** FY24 में अभी एक ही महीना हुआ है।

**अमित कुमार:** FY23-24 में कितने बनाए हैं ?

**रामण भाटिया:** FY 23-24 का इंडिविजुअल डेटा मेरे हाथ में हैंडी नहीं है। अगर हम बात करें तो पिछले दो साल का डेटा मेरे पास है, वह टोटल है लगभग 5600।

**अमित कुमार:** ठीक है, ठीक है सर। अगला सवाल है कि हमें जीपी मार्जिन 200 बेसिस पॉइंट्स से कम हो गया है, तो ऐसा कौनसा रॉ मटेरियल है जिसकी प्राइसिंग काफी बढ़ गई है क्वार्टरली।

**रमन भाटिया:** किसी रॉ मटेरियल की कीमत नहीं बढ़ी, जो ग्रॉस प्रॉफिट कम हुआ है, उसके पीछे इंटेन्शन है और वो इंटेन्शन बढ़ी क्लियर है कि मार्केट में किस तरह का प्राइस बेंचमार्क सेट करने है, कि ओवर चार्ज करके अपना प्रॉफिट बनाने का कोई प्राइस करने का कोई इच्छा नहीं है, हम बेस्ट इन क्वालिटी प्रोडक्ट को

चीन की एफओबी प्राइस से इंडियन गवर्नमेंट को, इंडियन एमएनसी को बेस्ट इन क्वालिटी सप्लाई करना चाहते हैं। सबसे सस्ते प्रोडक्ट देना चाहता है इसलिए हमने अपने वर्क प्रॉफिट को बहुत ज़्यादा ऑप्टिमाइज़ करने की कोशिश की है, उसका हिट आपको थोड़ा सा दिखा रहा होगा, हम इससे ज़्यादा डिटेल्स नहीं दे सकते, ये एक स्ट्रेटेजिक मूव है सर।

**अमित कुमार:** अच्छा।

**रमन भाटिया:** ये एक स्ट्रेटेजिक मूव है सर।

**अमित कुमार:** पिछले प्रश्न में आप कह रहे थे कि प्राथमिकता ग्रोथ होगी अगले 4-5 सालों में हम लगभग 356 करोड़ पर हैं तो लगभग 3500 करोड़ के आसपास हमारी टोपलाइन होगी आगले 4-5 सालों में, हम इतना सोच सकते हैं, इंगित कर सकते हैं लगभग।

**रमन भाटिया:** बिल्कुल हम भी ऐसा सोचते हैं और हम भी ऐसा मानते हैं और हम काम भी इसी के लिए कर रहे हैं।

**अमित कुमार:** ठीक है सर हमारा ऑर्डर बुक साइज़ क्या होगा अब तक टोटल?

**रमन भाटिया :** अभी जो ऑर्डर बुक साइज़ है वो आज की तारीख में लगभग 450-500 करोड़ का है।

**अमित कुमार:** और अभी ऑर्डर पाइपलाइन कितना है करेंटली?

**रमन भाटिया :** ऑर्डर पाइपलाइन अभी 620 करोड़ का है।

**अमित कुमार:** 620 करोड़?

**रमन भाटिया:** 620 करोड़ के आसपास का है।

**अमित कुमार:** ठीक है ठीक है, बहुत धन्यवाद सर। आपके भविष्य के लिए सभी अच्छी शुभकामनाएं।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद। महिलाएं और सज्जन, यदि आपके पास कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर स्टार और वन दबाएं। महिलाएं और सज्जन, मैं दोहरा रहा हूँ, यदि आपके पास कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन की कीपैड पर स्टार और वन दबाएं। हमारे पास CAO Capital के अगस्त्य देव से एक फ़ॉलोअप सवाल है। कृपया आगे बढ़ें।

**अगस्त्य देव:** धन्यवाद बहुत अवसर देने के लिए। भाटिया जी, अगला सवाल मेरा था, आपने अभी सर आपने एक बात बोली उसके बारे में टच किया आपने उस बात को कि बैकवर्ड इंटीग्रेशन का आपका प्रोसेस चल रहा है और तो अब आपका कितना प्रतिशत अगर मैं अभी बिल ऑफ़ मटीरियल देखूं एसी और डीसी चार्जर्स के लिए तो कितना आपके हिसाब से आप कर चुके हैं अलरेडी बैकवर्ड इंटीग्रेशन और कितना लॉजिकली पॉसिबल है कितना कंपनी की क्षमता है कि आप कितना बैकवर्ड कर सकते हैं, कुछ कुछ केसेज में ऐसा होता है ना सर कि आप बैकवर्ड इंटीग्रेशन तो कर सकते हैं लेकिन इस बेटर टू बाय फ़ॉर्म द मार्केट क्योंकि मार्केट में दूसरे लोग भी कैपेसिटी डाल के बैठे हैं वो सब में बट जाता है तो अब यही सवाल है कि कितना है और कहाँ तक पहुंच सकते हैं।

**रमन भाटिया:** सही सही, आपका सवाल अच्छा है, बैकवर्ड इंटीग्रेशन के भी दो अलग अलग तरीके हैं सर, एक बैकवर्ड इंटीग्रेशन है कि आप सबकुछ अपने घर में अपनी फैक्टरी के अंदर बनाना चाहते हो, वो इस बैकवर्ड इंटीग्रेशन है, सही? और दूसरा तरीका होता है कि आप बैकवर्ड इंटीग्रेशन करके मेक इन इंडिया करना चाहते हैं।

**अगस्त्य देव :** जी जी।

**रमन भाटिया:** और दूसरा तरीका होता है कि आप बैकवर्ड इंटीग्रेशन करके मेक इन इंडिया करना चाहते हैं।

**अगस्त्य देव:** जी

**रमन भाटिया:** तो हमारा टारगेट मेक इन इंडिया करने का है, इन हाउस करने का नहीं है। आप अपनी जगह बिल्कुल ठीक है, हम उसमें लॉस भी कर सकते हैं और हर चीज़ की आपके पास क्षमता और योग्यता नहीं होती, इसलिए हम क्या कर रहे हैं, हम कंपलीमेंट करने की कोशिश कर रहे हैं अपने सराउंडिंग्स में अच्छे मैनुफैक्चरर्स के साथ ताकि वो चीज़ें इंडिजेनाइज हो और हम ये कह पाएं कि ये प्रोडक्ट मेक इन इंडिया है, हिंदुस्तान में बनता है जैसा चाइना भी करता है। सो चाइना में हर मैनुफैक्चरर सब कुछ नहीं बनाता लेकिन वो सब कुछ चाइना में बनाता है, ऐसे ही हम सब कुछ इंडिया में बनाना चाहते हैं और इंडिया का ही प्रोडक्ट देना चाहते हैं, अगर हम बात करें कि कितना प्रतिशत मेक इन इंडिया हो चुका है तो लगभग हम मेक इन इंडिया 62-63 प्रतिशत हो चुके हैं और हम मोर थैन 90 प्रतिशत मेक इन इंडिया होज्येंगे डिसेंबर से पहले पहले।

**अगस्त्य देव:** अच्छा। सर इसकी वजह से मार्जिन्स में कितना, अच्छा मार्जिन्स का तो आपने कवर कर लिया है, आपके क्राइटीरिया दूसरे है। सर दूसरा सवाल मेरा ये था कि...

**रमन भाटिया:** सर मार्जिन्स... मेरा मेरा मेरा बड़ा क्लियर है कि मेरी, मैनेजमेंट की जो थॉट प्रोसेस है वो बहुत क्लियर है अगर आप देखने की कोशिश करें तो हम लोग जहाँ से शुरू हुए थे शायद अब ये रिलेवेंट है या नहीं है लेकिन मैं इसलिए बोलना चाहता हूँ कि बहुत सारे जो इन्वेस्टर्स हैं जो शायद इस कॉल को सुन रहे होंगे वो नहीं जानते हैं सर्वोटिक को वो नहीं जानते हैं रमन भाटिया को या वो बहुत ज्यादा मैनेजमेंट को, राइट मैं आपको सिर्फ ये बताना चाहता हूँ कि सर्वोटिक 2004 में शुरू हुई थी और सर्वोटिक एनएसई 2017 में सूचीबद्ध हुई थी। लेकिन शायद आपको ये नहीं पता होगा कि सर्वोटिक ने पहला ESOP 2006 में दिया था।

**अगस्त्य देव :** अच्छा।

**रमन भाटिया:** मैनेजमेंट के मन में ये पहले से ही था कि हमें एक साथ अमीर बनना है अकेले अमीर नहीं बनना है यानी कंपनी को बड़ा करना है और साथ जुड़े हुए हर एक को आगे लेके जाना है इस एकोसिस्टम को डिज़ाइन करना है, जब हम एकोसिस्टम की बात करते हैं तो एकोसिस्टम का मतलब जो हम मानते हैं वो हम ये मानते हैं कि हम जो भी काम करेंगे उस काम को करने में जो पहली बात आती है कि हम अपने कस्टमर को जो भी प्रोडक्ट देंगे उसको हम कभी भी वैल्यू टू मनी, वैल्यू फॉर मनी नहीं देंगे कभी हम उसको मोर थैन वैल्यू फॉर मनी देंगे यानी उसको कंपर्ट, अच्छा प्रोडक्ट और एक उसको लगे कि मैंने बेस्ट प्रोडक्ट चुना है वो नंबर वन, कि उस प्राइस पे जिस प्राइस पे इंडिया में कोई दे नहीं सकता, बेंचमार्क ये होना चाहिए कि आज दुनिया कहती है कि चाइना से सस्ता कोई नहीं बेच सकता, हम ये साबित करना चाहते हैं कि इलेक्ट्रिक व्हीकल चार्जर में हिंदुस्तान से सस्ता कोई नहीं बेच सकता और हम ये साबित करके दिखाएंगे

तो जब ये करने की बात करेंगे तो इसका मतलब हम अपने प्रॉफिटेबिलिटी को भी अनजस्टीफाइड नहीं रखना चाहते। तो जब हम ऐसा करेंगे तो इस कंडीशन में पहली जो चीज हमने दी वो दी उसकी वजह से ये कंपनी चल रही है वो है कस्टमर। तो कस्टमर विल बी हैप्पी। अब इसके बाद जो मार्जिन्स के रूप में पैसा आएगा जिसको आप ग्रास प्रॉफिट कहते हैं उस मार्जिन से पहला अमाउंट इसी कंपनी पर खर्च होगा इसी के इंफ्रास्ट्रक्चर को और बेतर करने के लिए ताकि ये इंफ्रा बढ़िया हो और हम और बेहतर प्रोडक्ट बनाएं, इससे जो पैसा बचेगा, उसे हम अपने कर्मचारियों को बेहतर बनाएं। इसके बाद हमारे सप्लायर्स को सर्वश्रेष्ठ बनाएं ताकि सप्लायर्स हमें सपोर्ट कर पाएं। इसके बाद जो लाभ बचेगा, वह हम अपने शेयरहोल्डर्स में बाँटेंगे, यही हमारी सोच का प्रक्रिया है। और शेयरहोल्डर्स को जो हम देना चाहते हैं, वह हम देना चाहते हैं। इस मार्केट में जो मानक बनाए गए हैं कंपनियों के, हम उसके सबसे उच्च स्तर को प्राप्त करने के प्रयास करते हैं, यही हमारी सोच की प्रक्रिया है। अब इसे कैसे कैसे करेंगे, कितना इसे परफॉर्म करेंगे, कितना एक्सेलेंस ला पाएंगे, कितना प्रेसाइस कर पाएंगे, इसी पर काम कर रहे हैं। तो हर एक एरिया पर काम कर रहे हैं। आप देखेंगे कि हम लगातार इम्प्रूवमेंट कर रहे हैं एक्सोल्यूट टर्म्स में। सही, तो पिछले आप 5 साल का डेटा देख लीजिए या 7 साल का डेटा देख लीजिए, हम ग्रो कर रहे हैं, तो कोई ये नहीं कह सकता कि आप नीचे जा रहे हैं, तो हम काम उस पर लगातार कर रहे हैं, चाहे हमने जीपी को घटा दिया चाहे हमने नेट प्रॉफिट को घटा दिया लेकिन आप देखेंगे कि काम हर जगह हो रहा है। टेक्नोलॉजी पर काम हो रहा है, प्रोडक्ट पर काम हो रहा है, प्लांट पर काम हो रहा है, कर्मचारियों पर काम हो रहा है। आज आप एम्बिशन बॉक्स पर जाके देखिए, लिंकडइन पर जाके देखिए, मतलब आज हम हर जगह पर काम कर रहे हैं, आज कर्मचारियों के साथ काम करके खुश हैं, आज सप्लायर्स हमारे साथ काम करके खुश हैं, आज इन्वेस्टर्स हमारे साथ खुश हैं, आज कस्टमर्स हमारे साथ खुश हैं, तो यही तो हमें प्राप्त करना है, यही तो एकोसिस्टम होगा।

**अगस्त्य देव:** सर, इस बात में एक बात मैं थोड़ा सा, ये मैंने पिछले क्वार्टर में भी आपसे पूछा था कि कहीं सर जो आपका सोलर वाला भाग है, आप हमेशा मेंटेन करते हैं कि 60-40, 50-50 चलता रहेगा लॉन्ग टर्म में, सोलर में हम देख रहे हैं कि ऐसा प्रॉबेब्ली आप आर्ग्यू कर सकते हैं कि आज की डेट में सोलर में इंडस्ट्री ग्रोथ ज़्यादा है क्योंकि ईवी थोड़ा सा कम चल रहा है बीकॉज़ ऑफ़ रेगुलेशंस ऐंड अंदर टूबल्स बट इट विल पिक अप बट अज ऑफ़ नौ आज की डेट में सोलर ज़्यादा है बट हमारा जो सोलर है वो कहीं थोड़ा सा पीछे छूट ता हुआ दिख रहा है। सोलर में थोड़ा सा क्लैरिटी दीजिए कि ये क्वार्टर में क्या हुआ आपकी आर्डर बुक वहाँ पर कैसी है और नेक्स्ट २-३ येअर्स में आपको कैसी ग्रोथ दिख रही है वहाँ पर

**रमन भाटिया:** सर, आपको भी पता है कि सोलर मार्केट में बहुत ज़्यादा एम्फेसाइज़ है और सोलर के अंदर बहुत तेज़ी है। जब भी किसी इंडस्ट्री में बहुत तेज़ी आती है तो वहाँ पर प्रोडक्ट हमेशा कॉमॉडिटी मार्केट बन जाता है। जब वो कॉमॉडिटी मार्केट बन जाता है तो उसके अंदर प्रॉफिटेबिलिटी नहीं रहती तो आप कंप्रोमाईज़ करना शुरू करते हैं और जब आप कंप्रोमाईज़ करने शुरू करते हैं तो या तो कस्टमर के साथ कंप्रोमाईज़ करते हैं या आप प्रोडक्ट के साथ कंप्रोमाईज़ करते हैं या सर्विस के साथ कंप्रोमाईज़ करते हैं राइट

**अगस्त्य देव :** हम्म हम्म

**रमन भाटिया :** वो हमारी फिलॉसफी से बाहर है, इसलिए हम उसके अंदर बहुत ही सीरियसली कुछ काम कर रहे हैं। ऐसे कंपोनेंट्स और ऐसे प्रोडक्ट्स पर काम कर रहे हैं जो आपको बहुत जल्दी दिखेगा। शायद इस पहले क्वार्टर के अंत या दूसरे क्वार्टर की शुरुआत में, आपको देखने को मिलेगा कि काफी कुछ बदलाव दिखेगा। हम बहुत जल्दी इस मार्केट में भी बहुत बड़ा कुछ टर्न आराउंड करने जा रहे हैं, जो आपको देखने को मिलेगा।

**अगस्त्य देव :** तो सर, आप अभी भी ये मेंटेन करते हैं कि सर लॉन्ग टर्म में आप दोनों बिज़नेस को सेम लेवल पर रखेंगे, रफली 50-50 या 60-40 रहेगा, उससे ज़्यादा नहीं होगा?

**रमन भाटिया:** एक और चीज़ है सर, ये बड़ी ना, जो सिचुएशन है वो बड़ी अजीब है और उसकी वजह ये है कि फॉर एग्जाम्पल मैं ये कहता हूँ कि आज, उदाहरण मान लीजिए कि कंपनी का टर्नओवर 1000 करोड़ है और मैं कहता हूँ कि 60-40 की रेशियो मेंटेन कर देता हूँ, उदाहरण के लिए। अब ये कंपनी का टर्नओवर हो जाता है 2000 करोड़, अब वो 2000 करोड़ में जो बिज़नेस अपॉर्चुनिटी है वो ईवी से आ गई मान लीजिए।

**अगस्त्य देव :** नहीं, वो समझा बात में सर।

**रमन भाटिया:** हाँ, वो चीज़ें ईवी साइड से ग्रो कर जाएंगी तो आप 60-40 मेंटेन नहीं कर सकते, तो मैं वो सिर्फ और सिर्फ, तो मैं उसकी कमिटमेंट नहीं दे सकता, ये हम उस पर शिद्दत से काम कर रहे हैं।

**अगस्त्य देव :** सर, मैं नंबर की बात नहीं कर रहा था, 60-40 मेरा मतलब था आपका ध्यान और आपके एफर्ट्स और आपका मैनेजमेंट का टाइम और एफर्ट्स की आप दोनों बिज़नेस मेंटेन कर रहे हैं कि दोनों बिज़नेस पर लगभग अगर अपॉर्चुनिटी रहेगी तो दोनों साथ में ग्रो करेंगे।

**रमन भाटिया:** नहीं सर।

**अगस्त्य देव :** जी जी।

**अगस्त्य देव :** नहीं सर, आपको ये समझना पड़ेगा कि दोनों पर मेरा कोई ध्यान नहीं है, दोनों को मैं अगर ध्यान दूंगा तो थक जाऊंगा, ध्यान देने के लिए यहाँ पर की मैनेजरियल पोजीशंस हैं, हर वर्टिकल का एक हेड है, उसके अपने टारगेट्स हैं, उसकी अपनी चीज़ें हैं, जिसको लेकर उसको आगे लेकर बढ़ना है। अगर वो उसको जस्टिफाई नहीं कर रहा, जो उसको सपोर्ट चाहिए वो उसको मैनेजमेंट देती है और वो जस्टिफाई नहीं कर रहा तो वो बदल दिया जाएगा। लेकिन अगर आप चाहेंगे माइंडसेट या थॉट, तो बिलकुल क्लियर है कि वो वाकई उसको मेंटेन करके चलना है, 60-40 को ये जरूर है।

**अगस्त्य देव :** ओके, यही क्लेशन है।

**रमन भाटिया:** और उसके लिए किसी भी तरीके के एफर्ट्स करने हैं वो हम जरूर करेंगे।

**अगस्त्य देव :** ओके ओके सर, यही मेरा क्लेशन था। थैंक यू वेरी मच सर, ऑल द बेस्ट सर।

**रमन भाटिया:** थैंक यू सर, थैंक यू।

**मॉडरेटर:** थैंक यू। हमारे पास एक फॉलो-अप क्लेशन है बालमुरली कृष्णा से ओमान इन्वेस्टमेंट एडवाइजर्स से। कृपया आगे बढ़ें।

**बालमुरली कृष्णा:** हाँ, धन्यवाद इस अवसर के लिए। सर, कहीं मैंने पढ़ा था कि 6 लाख क्षमता का ईवी चार्जर प्रति वर्ष, क्या ये सही है सर, ये आंकड़ा?

**रमन भाटिया:** 6 लाख ना, ये सही आंकड़ा है, ये एसी चार्जर्स और डीसी चार्जर्स दोनों को मिलाकर है क्योंकि एसी चार्जर्स की डिमांड बहुत बड़ी है और इसके वॉल्यूम्स बहुत बड़े हैं, आप सही कह रहे हैं।

**बालमुरली कृष्णा:** और हमारे लिए प्रतिशत कैसे बनेगा, डीसी चार्जर्स अधिक महंगे हैं, उह, पावर रेटिंग की वजह से तो एसी चार्जर की उत्पादन क्षमता में कितने प्रतिशत होंगे, कितना प्रतिशत एसी और कितना प्रतिशत डीसी के लिए होगा?

**रमन भाटिया:** 18 प्रतिशत के आस-पास होगा सर आपका एसी चार्जर क्योंकि हर कार के साथ एसी चार्जर लगेगा। हम कई ऑटोमोबाइल कंपनियों के साथ काम कर रहे हैं और बहुत जल्द हमें इस एसी चार्जर के वेंडर के रूप में मंजूरी मिल जाएगी जो कार के साथ आएगा और वोल्वो चार्जर के साथ भी। तो मात्रा बहुत बड़ी होगी और एक और चार्जर है और वह पोलर चार्जर है जो एक ऑनबोर्ड चार्जर है जो जल्द ही सभी बड़ी ऑटोमोबाइल कंपनियों के ओईएम निर्माण में शामिल हो जाएगा।

**बालमुरली कृष्णा:** ओके और हम इस वर्ष कितना राजस्व लक्षित कर रहे हैं?

**रमन भाटिया:** उह, मैं अभी इस पर टिप्पणी नहीं कर सकता।

**बालमुरली कृष्णा:** ओके। ओके सर, बस इतना ही।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद। अगला प्रश्न आता है सुमित श्रीवास्तव से, एक व्यक्तिगत निवेशक। कृपया आगे बढ़ें। सुमित श्रीवास्तव: गुड मॉर्निंग रमन सर, सर सुन पा रहे हैं आप?

**रमन भाटिया:** हाँ जी, मैं सुन पा रहा हूँ।

**सुमित श्रीवास्तव:** सर, ये अपनी कंपनी के मुख्य उत्पादों में ईवी, सोलर, बैटरी और एलईडी में मतलब कितना ब्रेकअप है?

**रमन भाटिया:** सर, एलईडी जो हिस्सा है वो भी सोलर में गिना जाता है, अलग से नहीं है क्योंकि हम घरेलू बाजार के लिए एलईडी लाइट्स नहीं बनाते। हम सोलर एलईडी स्ट्रीटलाइट्स बनाते हैं, सोलर एलईडी होमलाइटिंग सिस्टम बनाते हैं, इस तरीके के प्रोडक्ट्स बनाते हैं तो हम इसे सोलर का हिस्सा मानते हैं। मेजरली हमारे पास सिर्फ दो हिस्से हैं, एक सोलर और एक ईवी, और जब हम बैटरियों की बात करते हैं तो हम एनर्जी स्टोरेज के हिस्से बना रहे हैं और वो भी सोलर के साथ बना रहे हैं तो ये भी सोलर का हिस्सा गिना जाएगा।

**सुमित श्रीवास्तव:** अच्छा, सर, अलग से बैटरियां नहीं बना रहे हैं?

**रमन भाटिया:** नहीं सर, बना रहे हैं लेकिन वो बैटरियां हम अलग से बेचते नहीं हैं, हम बैटरियां सोलर के साथ बेचते हैं, एनर्जी स्टोरेज हो गया या ऑफ-ग्रिड सोलर सिस्टम हो गया, उस तरीके के सिस्टम में बेच रहे हैं और हम लिथियम बैटरी पर काम कर रहे हैं।

**सुमित श्रीवास्तव:** ओके ओके। ठीक है सर, बेसिकली, आप पावर इलेक्ट्रॉनिक्स से संबंधित सारे काम कर रहे हैं?

**रमन भाटिया:** जी जी जी जी, सही।

**सुमित श्रीवास्तव:** ओके, सर, मुख्य ग्राहक आज की तारीख में कौन-कौन से होंगे अपने?

**रमन भाटिया:** सर, हमने, मेजरली अगर बात करें तो आपको इंडियन ऑयल, भारत पेट्रोलियम, हिंदुस्तान पेट्रोलियम का नाम लिया है और इसके अलावा कुछ ऑटोमोबाइल कंपनियां भी हैं, टाटा है और भी कुछ कंपनियां हैं जिनके नाम हम लगातार रिलीज में भी पब्लिश करते रहते हैं, रेप्यूटेड क्लाइंट्स सारे हैं जिनके साथ हम काम करने की कोशिश कर रहे हैं, जिनके साथ अप्रूव हो चुके हैं और जिनके साथ ऑर्डर्स आ चुके हैं, वो हम पब्लिकली ऑलरेडी डिक्लेयर भी कर चुके हैं और उनके साथ न्यूज में भी आ चुका है और कुछ लोग ऐसे हैं जो पाइपलाइन में हैं, अंडर अप्रूवल हैं, उनके नाम मैं अभी आपसे डिस्क्लोज़ नहीं कर सकता।

**सुमित श्रीवास्तव:** ओके सर, गॉट इट। सर, आपने अभी थोड़ी देर पहले कहा था कि कुछ आप एसी चार्जर्स के वेंडर आप सून बन जाएंगे, आफ्टर सम अप्रूवल, सर, वो किस टाइप के अप्रूवल्स हैं?

**रमन भाटिया:** नहीं, मैं समझा नहीं, मतलब मैंने क्या कहा था?

**सुमित श्रीवास्तव:** आपने कहा था कि वी स्टार्ट टू रोल एसी, विल सून बिकम एसी चार्जर्स वेंडर आफ्टर अप्रूवल।

**रमन भाटिया:** हाँ, हाँ, जो भी गाड़ियां आप खरीदते हैं, हर गाड़ी के साथ आपको एक चार्जर मिलता है, कार के साथ, इलेक्ट्रिक गाड़ी के साथ। तो जितनी भी कंपनियों की गाड़ियां आज आ रही हैं, तो हम सबके साथ पाइपलाइन में हैं, फाइनल स्टेजेज में हैं, तो उनकी गाड़ियों में भी आपको सर्वोटिक के चार्जर्स बहुत जल्द देखने को मिल सकते हैं।

**सुमित श्रीवास्तव:** अच्छा, हर मैन्युफैक्चरर का अपना अलग अप्रूवल प्रोसेस है?

**रमन भाटिया:** जी, बिल्कुल, बिल्कुल, टाटा का प्रोसेस मारुति नहीं मानेगी, मारुति का प्रोसेस जो है, टाटा नहीं मानेगी, सबका अपना प्रोसेस है।

**सुमित श्रीवास्तव:** हम, हम, सबका अपना अलग प्रोसेस है। सर, जो ये प्रोसेस है, उसमें काफी टाइम लगता होगा?

**रमन भाटिया:** सर, एक साल लग जाता है लगभग। हमने जो भी प्रोसेस किया है इन सबके अंदर, हमें एक-एक, डेढ़-डेढ़ साल, आठ महीने हो गए हैं।

**सुमित श्रीवास्तव:** अच्छा, अच्छा, अच्छा, पहले से ही आप ने इतना टाइम स्पेंड कर दिया है?

**रमन भाटिया:** अलरेडी, यस, यस, यस।

**सुमित श्रीवास्तव:** ओके, दैट्स गुड, दैट्स वेरी गुड। ठीक है सर, सर, आपकी फैक्टरी कहाँ पे है सर?

**रमन भाटिया:** हमारी क्या? बैटरी?

**सुमित श्रीवास्तव:** फैक्टरी, फैक्टरी, तो विजिट कर सकते हैं कभी क्या फैक्टरी?

**रमन भाटिया:** फैक्टरी इस इन सोनीपत, हरियाणा, सोनीपत, हरियाणा।

**सुमित श्रीवास्तव:** सर, विजिट कर सकते हैं क्या कभी?

**रमन भाटिया:** सर, बिल्कुल कोशिश कर रहे हैं। सर, जो हमारा नया प्लांट चालू होने जा रहा है, तो हम कोशिश करेंगे, हम प्लान करेंगे उस तरीके का। आपने बता दिया, हम नोट करते हैं कि कैसे हम ये कर पाएं ताकि जो विजिट उसको करना चाहता है, उसको करवा पाएं। उसके लिए थोड़ा सोचना पड़ेगा कि किस तरीके से हम लोग आपके लिए कुछ करें, तो अभी तो मैं कुछ नहीं कह पाऊंगा, लेकिन डिफिनिटली हम कुछ प्लान करते हैं। आपने ये एक अच्छा पॉइंट दिया है, सोचने के लिए।

**सुमित श्रीवास्तव:** ओके सर, वेरी बेस्ट ऑफ लक।

**रमन भाटिया:** अगर फिर भी हमें लगा तो हम एक और काम कर सकते हैं, जो मुझे आपसे बात करते-करते लग रहा है, हम एक लेटेस्ट वीडियो भी बनाकर अपलोड भी करेंगे यूट्यूब पर, तो ये बहुत आसान हो जाएगा।

**सुमित श्रीवास्तव:** यस सर, दैट वुड बी वेरी हेल्पफुल। थैंक यू सर, थैंक यू।

**मॉडरेटर:** थैंक यू! हमारे पास एक फॉलो-अप क्वेश्चन है आदित्य बगरिया से श्री शंकर टिम्बर से। कृपया आगे बढ़ें।

**आदित्य बगरिया:** हाय सर, आपने पहले ही मेरे सवाल का जवाब दे दिया, जो पिछली व्यक्ति ने पूछा था, वही सवाल मैं पूछने वाला था, तो मेरे पास और कुछ पूछने को नहीं है। थैंक यू सो मच।

**मॉडरेटर:** थैंक यू! लेडीज एंड जेंटलमैन, अगर आपके पास कोई सवाल है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और वन दबाएं। अगला प्रश्न आता है, नमन परमार, निवेश इन्वेस्टमेंट से। कृपया आगे बढ़ें।

**नमन परमार:** हाँ, धन्यवाद इस अवसर के लिए। सर, मैंने बहुत देर से जॉइन किया, तो मैं जानना चाहता हूँ कि वर्तमान में सोलर, एसी और डीसी चार्जर की क्षमता क्या है?

**रमन भाटिया:** सर, इलेक्ट्रिक व्हीकल चार्जर की वर्तमान जो क्षमता है वो लगभग 12,000 यूनिट प्रति वर्ष की है और एसी चार्जर की जो क्षमता है वो लगभग 30,000 यूनिट प्रति वर्ष की है।

**नमन परमार:** और वर्तमान में हम कितनी क्षमता उपयोग कर रहे हैं?

**रमन भाटिया:** हमारा टारगेट है सर कि हम इस क्षमता को पूरी तरह से उपयोग करें एक साल में। साथ-साथ, दूसरी फैक्टरी भी शुरू हो चुकी है बननी, तो फेजेज हैं, सब साथ-साथ होता जा रहा है। जो दूसरी फैक्टरी बन रही है वो कंप्लीट जब तक होगी वो इसको जब तक सपोर्ट करेगी, तब तक फैक्टरी का जो थर्ड फेज है, वो भी स्टार्ट हो जाएगा बनना। एक और फेज है, वो भी स्टार्ट हो जाएगा बनना। तो ये सब फेजेज हैं, जिसको हमने टुकड़ों में तोड़ दिया ताकि साथ-साथ काम होता चला जाए। क्योंकि क्षमता आपको एक दिन में चाहिए नहीं, या तो मैं क्षमता बनाने बैठ जाऊं तो कहूँ तीन साल बाद मैं बनाना शुरू करूंगा। तो हमने क्या किया, इसको फेजेज में डाल दिया। राइट, तो साथ-साथ बनता जा रहा है, साथ-साथ हमारी क्षमता बनती जा रही है, साथ-साथ हम ऑर्डर बढ़ाते जा रहे हैं।

**नमन परमार:** अच्छा।

**रमन भाटिया:** तो हम लगभग 2027 तक अपनी क्षमता हर साल बढ़ाते जाएंगे, जैसे-जैसे हमारी रिकायरमेंट बढ़ती जाएगी।



**नमन परमार:** ओके, और हम जो अभी नया प्लांट डाल रहे हैं, वो मतलब, वो किस चीज के लिए डाल रहे हैं, मतलब?

**रमन भाटिया:** वो प्लांट हम चार्जर्स के लिए डाल रहे हैं सर।

**नमन परमार:** अच्छा, और अपना कोई कंपटीटर जो होगा, परफेक्ट जो आपको कंपटीट कर रहा होगा, ये पार्टिकुलर ईवी चार्जर्स के अंदर, सोलर प्रोडक्ट्स के अंदर।

**रमन भाटिया:** हम, हम।

**नमन परमार:** तो कोई नाम बता सकते हैं?

**रमन भाटिया:** सर, मुझे कोई कंपटीटर लगता नहीं है, तो मैं किसी का क्या नाम लूं। फिर भी जो मानते हैं, वो हमारे कंपटीटर हैं, उसके बारे में गूगल बढ़िया जानता होगा।

**नमन परमार:** हम, और ये जो अप्रूवल लेने का जो पार्ट होता है, वो जनरल्ली, ऑन एन एवरेज कितना टाइम लगता है, मतलब कि स्टार्टिंग से अगर अपना कोई पार्टिकुलर कस्टमर आया है, जैसे आप बोल रहे हो, IOCL, टाटा, इनको आप सब अपना सप्लाय कर रहे हो, तो स्टार्टिंग में आप जैसे अप्रूवल लेते हो, फॉर पार्टिकुलर कोई भी प्रोडक्ट के लिए, तो वो प्रोसेस कितने टाइम का होता है जनरल्ली?

**रमन भाटिया:** सर, ये लग-अलग है। ये प्रोसेस नॉर्मली तीन महीने से लेकर डेढ़ साल तक का है। अब ये डिपेंड करता है कि किस चीज का आप अप्रूवल लेने जा रहे हो, कौन सा प्रोडक्ट आप देने जा रहे हो, किस कंपोनेंट की आप बात कर रहे हो, इन सब पर बहुत कुछ डिपेंड करता है। और इसमें इन्वेस्टमेंट भी मैटर करती है क्योंकि कई कंपोनेंट्स को अप्रूव कराने में जो एवरेज कॉस्ट है, वो एक करोड़ से लेकर तीन करोड़ तक की है।

**नमन परमार:** अच्छा।

**रमन भाटिया:** इट डिपेंड्स। और इसके अलावा, आपके पास वो सेटअप होना चाहिए, जिस सेटअप से आप उस तरीके के कंपोनेंट या प्रोडक्ट को टेस्ट भी कर पाएं।

**नमन परमार:** हम।

**रमन भाटिया:** वर्तमान में, हमारे पास ईवी चार्जर्स के लिए कोई मैनुअल टेस्टिंग नहीं है। हम किसी भी चार्जर को कंप्यूटरीकृत प्रक्रिया के तहत 5 मिनट से कम समय में टेस्ट कर सकते हैं। वास्तव में, जैसे कि कार के साथ, आप एक बटन दबाते हैं और वह काम करता है—सब कुछ स्वचालित होता है। आप स्क्रीन पर तुरंत परिणाम प्राप्त करेंगे। बस ऐसे ही, आपको प्रोडक्ट का पता चल जाएगा कि वह ठीक है या गलत है। हमने ऑटोमेशन में काफी निवेश किया है, और सब कुछ कीमत आती है।

**नमन परमार:** ठीक है, तो आपका विज़न क्या है, मतलब?

**रमन भाटिया:** वेल, मैं मतलब करता हूँ कि, उदाहरण के लिए, यदि टेस्ला कारें भारत में उपलब्ध नहीं हैं और मुझे टेस्ला कारों को चार्ज करने के लिए ईवी चार्जर निर्यात करने हैं, तो मैं कैसे करूँगा? मुझे कुछ होना चाहिए क्योंकि टेस्ला कारें भारत में नहीं आएंगी, और मैं अपने चार्जर सेटअप को बाहर ले जाने नहीं सकता। तो, क्या आपके पास सिम्युलेशन आधारित सॉफ्टवेयर या तरीके हैं जिन्हें आप करते हैं? हमारे पास सभी

सेटअप और उपकरण हैं जो हमारी फैक्टरी और प्रयोगशाला में उपलब्ध हैं, तो हम उन्हें सिम्युलेशन के तहत घर में टेस्ट कर सकते हैं।

**नमन परमार:** ठीक है, तो आपका विज़न क्या है, मेरा मतलब?

**रमन भाटिया:** अच्छा, मेरा मतलब है, उदाहरण के लिए, यदि भारत में टेस्ला कारें उपलब्ध नहीं हैं और मुझे टेस्ला कारों को चार्ज करने के लिए बनाए गए ईवी चार्जर निर्यात करना है, तो मैं यह कैसे करूंगा? मुझे कुछ होना चाहिए क्योंकि टेस्ला कारें भारत में नहीं आएंगी, और मैं अपने चार्जर सेटअप को विदेश नहीं ले सकता। तो, क्या आपके पास सिम्युलेशन आधारित सॉफ्टवेयर या तरीके हैं जिन्हें आप उपयोग करते हैं? हमारे पास हमारी फैक्टरी और प्रयोगशाला में उपलब्ध सभी सेटअप और उपकरण हैं, तो हम उन्हें सिम्युलेशन के तहत घर में ही टेस्ट कर सकते हैं।

**नमन परमार:** ठीक है, तो आपका विज़न क्या है? मेरा मतलब है, आगे कंपनी के रेवेन्यू शेयर और मार्जिन में ज्यादा योगदान देने वाले कौन-कौन से प्रोडक्ट्स होंगे? सोलर प्रोडक्ट्स, ईवी चार्जर्स?

**रमन भाटिया:** सर, मैं अपने निवेशकों के सामने सावधानीपूर्वक बोलना चाहता हूँ। हमारा लक्ष्य अगले २ सालों में शीर्ष ३ कंपनियों में से एक बनना है।

**नमन परमार:** ठीक है।

**रमन भाटिया:** मैं कहूंगा कि मुझे दिया गया जिम्मेदारी आपकी कंपनी को शीर्ष ३ कंपनियों में से एक बनाने की है। मुझे यहाँ उस जिम्मेदारी के साथ रखा गया है, और मैं इसे हासिल करके आपको दिखाऊंगा।

**नमन परमार:** ठीक है। हाँ, धन्यवाद बहुत, सर। कृपया हमें प्लांट दौरे के बारे में सूचित करें। आपका वर्तमान प्लांट सोनीपत में है, सही?

**रमन भाटिया:** हां, और अगला भी सोनीपत में होगा।

**नमन परमार:** ठीक है। धन्यवाद बहुत, सर।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद। हमारे पास CAO कैपिटल के अगस्त्य देव से एक अनुसरणीय प्रश्न है। कृपया आगे बढ़ें।

**अगस्त्य देव:** धन्यवाद बहुत, सर। भाटिया जी, मेरे पास आपके लिए एक तकनीकी प्रश्न है। यदि हम दो प्रकार के ईवी चार्जर्स को ध्यान में लेते हैं, एक वे पेट्रोल पंप पार्किंग क्षेत्र में सार्वजनिक चार्जिंग के लिए लगे होते हैं और दूसरा ऑटोमोबाइल निर्माताओं द्वारा कार के साथ प्रदान किए गए होते हैं, तो इन चार्जर्स का जीवनकाल क्या होगा? क्या चार्जर जो कार के साथ आता है, वह कार बेचने से पहले ही खराब हो जाएगा, या कार पहले बिकेगी?

**रमन भाटिया:** सर, मैं...

**अगस्त्य देव:** सर, सार्वजनिक चार्जिंग के संबंध में, क्षमा करें, लेकिन सवाल पूरा करने के लिए—क्या आपके लिए संचालन और रखरखाव के अवसर होंगे जहां आप चार्जर्स का रखरखाव और संचालन कर सकेंगे? क्या यह आपके लिए एक अवसर होगा, सर?

**रमन भाटिया:** क्या आपने अपना सवाल पूरा किया है?

**अगस्त्य देव:** हां, सर।

**रमन भाटिया:** आपके सवाल के तीन हिस्से हैं, और मैं सभी का जवाब दूंगा। आपके प्रश्न का पहला हिस्सा चार्जर्स के जीवनकाल के बारे में था। इसका जवाब देने के लिए, यदि आपको याद हो, दस साल पहले जब हम मोबाइल फोन, कंप्यूटर या टीवी खरीदते थे, तो हमें खरीदने से पहले सेवा केंद्र और अन्य चीजें जाँचने की आदत होती थी। और जब वह खराब होता, हम उसे बदलने की बजाय ठीक करवाते थे। आज, हम अक्सर उन वस्तुओं को बदल देते हैं न कि वे खराब हो जाते हैं, बल्कि वे पुराने हो जाते हैं, और हमें एक नई मॉडल चाहिए होता है।

**अगस्त्य देव:** हां।

**रमन भाटिया:** आज, LED टीवी बहुत कम खराब होते हैं—मैं असाधारण मामलों की बात नहीं कर रहा हूँ। प्रौद्योगिकी उस स्तर पर पहुँच गई है जहाँ चीजें जल्दी नहीं खराब होती हैं। आज के मॉडर्न मोबाइल फोन और टीवीज जैसे प्रमुख ब्रांडों के नए मॉडल अक्सर असफल नहीं होते हैं। क्या आप मेरे साथ सहमत हैं?

**अगस्त्य देव:** हां, बिल्कुल, सर।

**रमन भाटिया:** उसी तरह, आज बनाए जा रहे चार्जर्स का डिज़ाइन कम से कम 10 साल तक चलने के लिए किया जा रहा है।

**अगस्त्य देव:** समझ गया।

**रमन भाटिया:** और जब मैं कहता हूँ 10 साल, मैं मानता हूँ कि अगले 5 से 7 साल के भीतर प्रौद्योगिकी तेजी से आगे बढ़ेगी, और आप नई सुविधाएँ और प्रौद्योगिकियों को देखेंगे जो आपको उन्नत करने की इच्छा देंगे। इसलिए, हम उस दृष्टिकोण के साथ उत्पाद बनाने की कोशिश कर रहे हैं। यह आपके प्रश्न के दूसरे हिस्से का उत्तर देता है। अब, तीसरे हिस्से के संबंध में—क्या हमें कोई संचालन और रखरखाव के अवसर हैं—हमारे द्वारा बेचे गए प्रत्येक चार्जर के साथ तीन साल की वारंटी और एक अतिरिक्त सात साल का एएमसी (वार्षिक रखरखाव अनुबंध) होता है। अगर मैं पिछले तीन सालों के एएमसी अनुबंधों को जोड़ता हूँ और भविष्य में बेचे जाने वाले चार्जर्स का मूल्य देखता हूँ, तो मुझे यह मानने की आशा है कि एएमसी से ही सर्वोटेक को ब्रेकिवेन प्वाइंट पर पहुँचाने का मौका मिलेगा। इसका मतलब है कि एएमसी से आय और मार्जिन सर्वोटेक को नेट लाभ की ओर ले जा सकती है।

**अगस्त्य देव:** हाँ, हाँ।

**रमन भाटिया:** यदि हम हमारा उत्पाद प्रदान कर सकें और हमारे लक्ष्य को हासिल कर सकें, तो यह एक महत्वपूर्ण बिंदु है।

**अगस्त्य देव:** हाँ, हाँ। और सर, क्या आप चार्जिंग स्टेशनों का संचालन करेंगे, या यह बीपीसीएल ही इसका संचालन करेगा क्योंकि बीपीसीएल वर्तमान में इसे संचालित कर रही है?

**रमन भाटिया:** सर, आपको जानकारी हो या न हो, आपको बता देता हूँ कि हमारा एक सहायक कंपनी है जिसका नाम सर्वोटिक ईवी इंफ्रा है। उसने पहले से ही अपने चार्जिंग पॉइंट्स की स्थापना शुरू कर दी है, और जल्द ही, हम इसे कितने चार्जिंग पॉइंट्स स्थापित किए गए हैं और कितनी प्रगति हुई है, उसके विवरण साझा करेंगे।

**अगस्त्य देव:** सर, मुझे यह स्पष्ट है। मैंने आपके आर्टिकल्स ऑफ़ एसोसिएशन और एमओयू देखे हैं, इसलिए मुझे पता है कि सहायक कंपनी चार्जर्स का संचालन करेगी, और आप उन्हें संचालित करेंगे। यह एक मालिक मॉडल है। लेकिन जब आप बीपीसीएल को बेचेंगे, और बीपीसीएल अपने पेट्रोल पंप पर चार्जर स्थापित करेगी, तो OMC (ऑयल मार्केटिंग कंपनी) तत्व के बाहर, क्या आपका कोई संचालन में कोई भूमिका होगी?

**रमन भाटिया:** नहीं, सर, हमें कोई भूमिका नहीं होगी। हम उन्हें कैपेक्स मॉडल पर बेचते हैं, तो हम चार्जर बेचते हैं और पैसा लेते हैं।

**अगस्त्य देव:** ठीक है, पूरी तरह सही। बहुत-बहुत धन्यवाद, सर। आपने मेरे सभी सवालों का बहुत अच्छा उत्तर दिया है। आपको सभी शुभकामनाएँ।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद, धन्यवाद।

**मोडरेटर:** धन्यवाद। अगला प्रश्न विजय ब्राटा, एक व्यक्तिगत निवेशक, से है। कृपया आगे बढ़ें।

**विजय ब्राटा:** श्री भाटिया जी, नमस्कार। सबसे पहले, मैं आपको इतने उत्कृष्ट दृष्टिकोण के साथ सर्वोटिक का नेतृत्व करने पर बधाई देना चाहूंगा। जैसा कि आपने कहा, मार्जिन में वर्तमान गिरावट को दो तरीकों से समझाया जा सकता है: पहला, आपने रणनीतिक रूप से मार्जिन को कम किया, और दूसरा, आपके विस्तार योजनाओं का प्रभाव। क्या आप आने वाले दो-तीन वर्षों के लिए अपेक्षित मार्जिन के रेंज पर मार्गदर्शन प्रदान कर सकते हैं? स्पष्ट है कि शीर्ष-लाइन में सामरिक वृद्धि होगी, लेकिन प्रतिस्पर्धी परिदृश्य को ध्यान में रखते हुए, क्या आप आगामी 2-3 वर्षों के लिए मार्जिन पर मार्गदर्शन दे सकते हैं?

**रमन भाटिया:** सर, मैं एक वित्त विशेषज्ञ नहीं हूँ, लेकिन मैं कोशिश करता हूँ कि मुझे निवेशक की दृष्टि से चीजों को देखने की कोशिश करूँ। एक निवेशक अर्थ प्रति शेयर (ईपीएस) और मूल्य-से-अर्थ (पी/ई) अनुपात को देखता है। एक निवेशक के रूप में, मुझे यह सुनिश्चित करना है कि हमारा पी/ई अनुपात उद्योग के मानकों के साथ मेल खाता है। महत्वपूर्ण है कि हमारे निवेशकों को एक अच्छा ईपीएस, नियमित डिविडेंड्स, और बोनस मिले। यदि कंपनी उद्योग के मानक से बेहतर लाभ प्रदान कर सकती है और उन स्तरों को संभाल सकती है, तो मुझे लगता है कि हम अच्छे स्थिति में हैं।

हम वर्तमान में विस्तार मोड में हैं और अभी तक हम एक बहुत बड़ी कंपनी नहीं कह सकते। हमने पेनी स्टॉक से स्मॉल-कैप कंपनी बन जाने का सफर किया है, और हम मिड-कैप और अंततः लार्ज-कैप कंपनी बनने का लक्ष्य रखते हैं। इसे प्राप्त करने के लिए, हमें कई सारे रणनीतिक कदम उठाने की आवश्यकता है। हम एक नाजुक पथ पर हैं जहां छोटे निर्णय भी बड़े लाभ या नुकसान ले सकते हैं। इसलिए, हम बहुत सावधानी से काम कर रहे हैं।

शारीरिक रूप से, हमारे मार्जिन्स बढ़ेंगे जैसे-जैसे राजस्व बढ़ता है। हालांकि, प्रतिशत रूप में, यह इतना प्रभावशाली नहीं लगेगा क्योंकि हम अगले पांच वर्षों के लिए विस्तृत योजना और निवेश कर रहे हैं। प्रत्येक

महीने, हम नए परियोजनाओं पर उतरते हैं, जैसे कि नए कारखाने की जगह का अधिग्रहण, उसके विकास की शुरुआत, या नई मशीनरी का आयात। पिछले दो वर्षों में, जबकि हमने 22 करोड़ का पीएटी (निर्धारित कर लाभ) कमाया है, हमने अपने कारखाने में लगभग 60 से 70 करोड़ निवेश किया है। इन दबावों को संतुलित करते हुए अच्छे परिणाम, लाभ और डिविडेंड निवेशकों को प्रदान करना और सुनिश्चित करना कि वे महसूस करें कि कंपनी सही दिशा में आगे बढ़ रही है, महत्वपूर्ण है। सम्प्रतः, आप पी/ई और ईपीएस अनुपात में परिणामकारी सुधार देखेंगे। चीजें पहले से ही सुधर रही हैं और भविष्य में बहुत बेहतर दिखेंगी। हालांकि मैं सटीक प्रतिशत नहीं दे सकता, लेकिन मैं आपको आश्वासित कर सकता हूँ कि किसी भी परिवर्तन से निचली रेखा और ऊपरी रेखा पर नकारात्मक प्रभाव नहीं पड़ेगा।

**विजय ब्राटा:** हां, हां। अपने पेशेवर दृष्टिकोण और सवालों और मुद्दों को सच्चाई से संबोधित करने के लिए आपको बधाई। शुभकामनाएँ।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद, सर, बहुत बहुत धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** धन्यवाद। आज का आखिरी सवाल इशान से है, एक व्यक्तिगत निवेशक। कृपया आगे बढ़ें।

**इशान:** नमस्ते सर, आपको इस अवसर के लिए धन्यवाद और सभी सवालों का इतना अच्छा उत्तर देने के लिए। मेरा एक सवाल है: बंगाल प्रीमियर लीग को खरीदने के पीछे का सोच क्या था?

**रमन भाटिया:** सर, मैं सोचता हूँ कि मैं हिंदी में उत्तर दूँ, यदि यह आपके लिए ठीक है।

**इशान :** हां, हां, बिल्कुल, मैं समझ सकता हूँ।

**रमन भाटिया:** मैं कुछ पुनः दोहराना चाहूंगा जो मैंने कुछ प्रश्नों के उत्तर में पहले कहा था। मैं अपने शेयरहोल्डर्स और निवेशकों को बताना चाहता हूँ कि हमारी कंपनी ग्रिड मैट्रिक्स संरचना में काम करती है। इसका मतलब है कि हमारा संगठन ऊपर से नीचे काम नहीं करता है बल्कि एक ग्रिड मैट्रिक्स में काम करता है। इस संरचना में, सभी शीर्ष स्तर के लोग या कंपनी के वरिष्ठ सदस्य समस्याओं का हल ढूँढने या एक सेवा उद्योग की तरह काम करते हैं। अगर कोई समस्या है, तो वे मदद करते हैं, और वे यह सोचने में लगे रहते हैं कि हम क्या-क्या और कर सकते हैं।

इसके बाद, हमारे पास वर्टिकल हेड्स होते हैं जो विभिन्न परिचालन को उलटी गिनती में संभालते हैं। उनकी जिम्मेदारी उनके संबंधित वर्टिकल का लाभ और हानि बनाए रखने की है, और वे अपने क्षेत्र में किसी भी निर्णय कर सकते हैं। यह हमारा परिचालन दृष्टिकोण है।

जब हम इस प्रकार काम करते हैं, और 2-3 वर्टिकल हेड्स आकर्षित होते हैं और कहते हैं कि हम कुछ गतिविधियों से लाभ उठा सकते हैं या एक निर्णय करने की जरूरत है कि हम कितना पैसा विपणन पर खर्च करें, तो यह रणनीतिक निर्णय पर आधारित था। क्रिकेट टीम को खरीदने के पीछे का विचार इसी पर आधारित था। भारत में क्रिकेट एक जुनून है, और इसके साथ जुड़ना हमारे विपणन प्रयासों में मदद कर सकता है। ब्रांड बिल्डिंग के लिए जो विपणन खर्च करना था, उसको एक फ्रेंचाइजी खरीदने से मिला जो केवल कंपनी का मूल्यांकन बढ़ाती है, बल्कि उसे सही दिशा में ले जाती है।

इस निर्णय में दो पहलू थे: व्यावसायिक दृष्टिकोण से और वर्टिकल हेड्स जो विपणन लाभों को देख रहे थे और पूर्वोत्तर भारत में अपनी मौजूदगी स्थापित करने के लिए उत्सुक थे। उन्होंने पूरी योजना बनाई और उस पर काम किया। यह टीम के द्वारा एक निर्णायक निर्णय था, और हम उम्मीद कर रहे हैं कि यह भविष्य में लाभदायक होगा।

**इशान:** समझ गया, सर। धन्यवाद।

**रमन भाटिया:** धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** अब, मैं संचालन को अंतिम टिप्पणियों के लिए प्रबंधन को सौंपता हूँ।

**रमन भाटिया:** हम सभी को आज शामिल होने के लिए धन्यवाद करते हैं। हम भरोसा करते हैं कि हमने आपको हमारी कंपनी और व्यावसायिक मॉडल का एक व्यापक अवलोकन प्रदान किया होगा और सभी आपके सवालों का समाधान किया होगा। हमारे विविध उत्पाद विस्तार के साथ महत्वपूर्ण वृद्धि देखी जा रही है, हमारे नियमित अनुसंधान और विकास प्रयासों और सार्थक पहलों से प्रेरित। हम नवाचारी उत्पादों, नए बाजारों में विस्तार करने और हमारे सभी हितधारकों को मूल्य प्रदान करने के प्रति प्रतिबद्ध रहते हैं। किसी भी अतिरिक्त प्रश्न या पूछताछ के लिए कृपया हमारे निवेशक संबंध टीम से संपर्क करने में हिचकिचाएं न बर्दाश्त करें - सुमाईशा और नमन महेश्वरी को कैप्टिव आईआर से। वे आपकी सहायता के लिए खुश होंगे। आपके समय और भागीदारी के लिए फिर से धन्यवाद, और आपको एक अद्भुत दिन की कामना। धन्यवाद।

**मॉडरेटर:** प्रबंधन के सदस्यों, महिलाओं और साधू, वेंचुरा सिक्योरिटीज़ की ओर से, इस सम्मेलन का समापन होता है। शामिल होने के लिए धन्यवाद। आप अब अपनी लाइन को डिस्कनेक्ट कर सकते हैं।