

09th February, 2026

To,

National Stock Exchange of India Limited
Exchange Plaza, 5th Floor, Plot no. C/1 G Block,
Bandra- Kurla Complex, Bandra (E) Mumbai – 400051

Trading Symbol: SERVOTECH

Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter ended 31st December, 2025

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 Tuesday, 03rd February, 2026 with respect to the financial results for the quarter ended 31st December, 2025.

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 RENEWABLE POWER SYSTEM LIMITED
(Formerly known as Servotech Power Systems Limited)**

RUPINDER KAUR
COMPANY SECRETARY AND COMPLIANCE OFFICER
ICSI MEM NO. - A38697



Servotech Renewable Power System Limited

Q3 FY26, Earnings Conference Call

Date & Time: 03/02/2026, 14:30 Hrs. IST.

Event Duration: 48 mins 42 secs

Corporate Participants:

Mr. Raman Bhatia

Managing Director

Mr. Vipin Kaushik

Finance Controller

Q&A Participants:

- Prashant Omkar: Individual Investor
- Sadagoppan Ramesh: Individual Investor
- Abhishek Kumar: Individual Investor
- Deepika Sharma: Individual Investor
- Mahesh Vaze: Individual Investor
- Gaurav Singh: Individual Investor
- Ansh Wadhwa: Individual Investor
- Jitesh Parmar: Individual Investor
- Meet Mehta: Prasun Exponential

English Transcript

Moderator

Ladies and gentlemen, good day and welcome to the Q3 FY26 Investor Earnings Conference Call for Servotech Renewable Power System Ltd. As a reminder, all participant lines will be in the listen-only mode, and there will be an opportunity for you to ask questions once the presentation concludes. Should you need assistance during this conference call, please signal an operator by pressing star then zero on your touchtone phone.

Please note that this conference is being recorded. I would now like to hand the conference over to Mr. Raman Bhatia, the Managing Director of Servotech Renewable. Thank you, and over to you, sir.

Raman Bhatia

Thank you. Good afternoon, everyone, and thank you for joining the call. Q3 FY26 marks a clear sequential recovery for Servotech following the disruption and policy-related execution challenges that we faced in Q2. Over the last quarter, our focus has been on restoring execution discipline, strengthening manufacturing efficiency, and tightening cost control. These actions are reflected in our Q3 performance. We have seen a strong rebound in revenue and profitability on a quarter-on-quarter basis. Importantly, this improvement has come from the operational execution rather than a one-off item. On a standalone basis, revenue increased to 202 crore, EBITDA improved to 27 crore, and PAT stood at 14.7 crore in Q3 FY26. On a consolidated basis, revenue was 212 crore, EBITDA was 28.5 crore, and PAT stood at 15.5 crore for the quarter. The margin improvement reflects better cost discipline, improved product mix and more efficient utilization of our manufacturing and operational resources. While Q3 represents a meaningful recovery, Our focus remains on consistency and predictability, not short-term acceleration. We continue to prioritize disciplined execution, operational efficiency and margin-led growth as we move into Q4. With that, I will hand it over for questions. Thank you.

Moderator

Thank you. We will now begin with the question and answer session. Anyone who wishes to ask a question may press star and one on their touchtone telephone. If you wish to remove yourself from the question queue, you may press star and 2. Participants are requested to use handsets while asking a question. Ladies and gentlemen, we will wait for a moment while the question queue assembles.

Our first question comes from the line of Prashant Omkar, an individual investor. Please go ahead.

Prashant Omkar

Hello. Hi Sir, I'd like to greet you and your team. My first question is that the Q3 revenue we've seen will it be sustainable in the upcoming quarters?

Raman Bhatia

Yes, sir, the revenue has approved and the margin is expected to stay close. However, there might be a little changes and wiggles here and there due to silver and copper's fluctuating prices but we're sure there won't be any major impacts, we'll handle it

Prashant Omkar

Okay sir, Thank you. Thank you. And in quarter three's revenue, how much is the role of EV charging segment.

Raman Bhatia

The role of the EV chargers is lower than 10% this time and the major revenue has come from solar.

Prashant Omkar

Okay sir and the collaborations you made with companies overseas, when can we expect the products to launch?

Raman Bhatia

We've been working in that direction and a lithium battery and plant have already been established however, I feel we'll start the delivery and dispatch from March onwards.

Prashant Omkar

Okay thank you sir.

Raman Bhatia

Thank You

Moderator

Thank you. The next question comes from the line of Sadagoppan Ramesh, an individual investor. Please go ahead. Sir Ramesh, please go ahead and unmute your line.

Sadagoppan Ramesh

Hello. Can you hear me?

Raman Bhatia

Yes. Please Go Ahead.

Sadagoppan Ramesh

In terms of your plans for this lithium battery and the solar business, can you give us some sense in terms of what is the capacity of this lithium battery business and how do you see the growth in that business over the next one or two years?

Raman Bhatia

Sir, lithium battery business, we're independently as a lithium battery manufacturer, not. This is our captive consumption because we are working in the solar. And the people who are working in the solar, our battery energy storage is very useful. Number one. So it will be complement by default. Understand? So number two, we have added some batteries, which we can call electric rituja batteries. Our target is, we are target, let's say, 5,000 batteries per month for next one year. That means, 60,000 additional battery pack we are planning, which we are already doing, apart from this. So, which impact in our business could be more than 100 crore.

Sadagoppan Ramesh

Okay, so this is for the auto rickshaws or three-wheelers?

Raman Bhatia

Yes correct, this is a value addition. But, the rest, we are already doing energy storage. We are already battery back, we are already selling. And we have started all of this in-house, which has been going on for a long time.

Sadagoppan Ramesh

So, when you speak of battery energy storage and solar, what is the final output you are delivering to the market? Is it the solar panels with battery energy storage? And what is the capacity range? And megawatt-hours or kilowatt-hours you are operating in?

Raman Bhatia

So, if we talk today, in term of megawatt, if we talk about it, then we are operating it at about 5 to 10 megawatts per month, as on date. Solar Capacity, we are talking about.

Sadagoppan Ramesh

That is, Solar Modules or Solar Panels?

Raman Bhatia

Sir, Solar Modules and Solar Panels are not different at all. It's the same thing. Solar Modules, it's the same as Solar Panels.

Sadagoppan Ramesh

So you're offering these solar panels and modules whatever...

Raman Bhatia

Sir I'm not able to understand the reason behind your question because we're not getting anywhere with this, please asked business focused questions.

Sadagoppan Ramesh

Yes, sir exactly that about solar panels and modules.

Raman Bhatia

When we talk about, is it competition or is it competition? These are both the same. We have a division. We are working in retail channel. We are working in distribution. We are working on government projects. We are working in all of these types of segments in different ways. We're also working in grid-tied inverters segment that we also call solar rooftop. We're also working for railways, and we're working for the end users as well, while we're also working on energy storage systems.

Sadagoppan Ramesh

Okay so, this range of 5-10 MWs, how's the competition in this and what is the type of growth that you can expect in next 2-3 years.

Raman Bhatia

Sir, when we talk of competition it'd be wrong to say that there is or isn't any competition. It doesn't even matter because where there is business there is competition. However, how we increase our market share, that depends on a lot of factors. For this, we have, solar, grid-tied inverters, hybrid inverters. We have a much higher manufacturing capacity, we have a much better cost control and we are currently making over 10,000 inverters per month, our target is, that we reach 25,000 inverters manufacturing per month in the next 3 months.

Sadagoppan Ramesh

Okay. So wish you all the best. I'll come back in the queue.

Raman Bhatia

Thank you. Thank you, sir.

Moderator

Thank you. A reminder to all participants, you may press star and want to ask a question. Our next question comes from the line of Abhishek Kumar, an individual investor. Please go ahead.

Abhishek Kumar

Good afternoon sir, and congratulations for your quarterly results. Sir, my question is as Servotech is expanding strongly in the renewable and EV charging, what are the top 2 metrics that investors should be tracking to judge if this growth is going to be healthy and sustainable for the next few years.

Raman Bhatia

Your question wasn't very clear to me, can you please repeat yourself?

Abhishek Kumar

Sir since Servotech is working in EV charging and Renewable energy, as an investor, what are the two metrics I should be looking at to confirm if this growth is going to be sustainable in the next few years.

Raman Bhatia

Sir, your question, that might be okay from your, but stability, it comes and goes because a heart without a beat, it is already dead. So it will be plus or minus. You can say how we can control it. So it will be in control system. But yes, it will be in control system. But yes, you are talking about how to look at the metrics. So, sir, from an investor's point of view, there are only two things. The first thing is revenue, the second is profit. So you should look at it. Apart, if you say, if you are innovative then you have to see what is the contribution we are doing in growth or in revenue, what is going on? So back-end is that we are strengthening ourselves in those things which in India, a lot of people are not doing. Like I already said in the last call also, that we are in grid-tied inverters, we have it in make in India, we are making it here, and we are increasing its production capacity, we are increasing its hybrid inverters' production capacity. And when we talk about backward integration, the battery is in out, battery energy storage is working. Other than this, we are working on data centers. That means remote monitoring system, as per government's new notification, in December 2025, we are working on that. So data loggers and remote monitoring server, we can deploying it in India, and mobile apps, and all that so we can launch that and get hold of a very big market. We are working on this seriously.

Abhishek Kumar

Okay, sir. Thank you. Thank you.

Raman Bhatia

Thank You

Moderator

A reminder to all participants, you may press start and one to ask a question. The next question comes from the line of Deepika Sharma, an individual investor. Please go ahead.

Deepika Sharma

Hello, sir.

Raman Bhatia

Hello.

Deepika Sharma

Sir, congratulations on your Q3 results. I just want to know that, you've had very encouraging results in your Q3. I just want to know, Q3 So, will the same momentum continue? And our fiscal year, will this close at record high?

Raman Bhatia

I will not say record high, but yes, it will remain close to that. And the reason is that we have also made the same plans, we have to execute all of this and to come to a line which might take till Q1 of the next fiscal year. But this quarter 4, it will also be better and it will be better than the last four quarters.

Deepika Sharma

Okay sir, one more question that I have. I had seen the news that you had a new subsidiary opened in Dubai. I just want to know, in UAE, EV adoption is very fast. So we are going to deploy our AC charges. Are we going to deploy them? For that, have we local authorities or some big developers, or some local authorities, or some big developers. What are going to be the market strategy for that?

Raman Bhatia

Okay so I'm glad you asked this because there is a bit of misconception that the UAE's market holds a lot of potential. Our main purpose to establish a subsidiary in UAE is that we are planning to expand to the other parts of the globe from UAE as our main international hub. Though UAE and the GCC are markets for us, however, they'll serve better to help us tap into other countries and go global. Also, we've had a huge relief after US removed its tariffs. So our plan is a little bigger now which might take another one or two years. Secondly, we want to make UAE a global procurement hub so the subsidiary will be handling all the global procurements so we can be more cost effective and lower our purchasing costs. So yeah, that's the plan.

Deepika Sharma

Okay sir, thank you.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

The next question comes from the line of Mahesh Vaze, an individual investor. Please go ahead.

Mahesh Vaze

Yeah. First of all, congratulations on great results. If you talk a little bit, the EV charger market in India, what state is it in? We have been quite successful in the past, and now, the tendering activity has lowered so If you could just discuss it a little.

Raman Bhatia

I would like to tell you that EV charging infrastructure, it is a part of a whole ecosystem. When we talk about this whole ecosystem, then first is electric vehicles. There have to be electric vehicles so they can be charged. The second one is chargers to charge the vehicles. The third is Electricity. Electricity is needed so that the car is able to be charged. The fourth is infrastructure which is able to connect all of this together. So, right now, in India, there are a lot of infrastructure-related issues. Even government understood this which is why after the FAME I, FAME II, and FAME III, the government came up with the PM E-Drive Scheme to stop the incentives and work on the infrastructure first to solve the infrastructure problems by providing subsidies on developing infrastructure.

So, in this model, PPA models will be developed and chargers will be installed and charging infrastructure will develop, which is going to take a little time. So, that is why there is a delay. And the thing is that we can't just sit because we are doing business. We can't wait for anyone to get in, because we have to feed investors, our employees, and our company. We have to refocus. And we have totally focused on solar as on it. But number two, still we are looking very, very seriously, that whenever that opportunity will come, then we will be ready that technology, and that type of requirements, that we are ready, that we are working on. I'll tell you another thing that we have a product ready and we'll be launching it soon.

Mahesh Vaze

Okay, Thank you.

Raman Bhatia

Thank You.

Moderator

Thank you. A reminder to all participants, you may press start and one to ask a question. The next question comes from the line of Gaurav Singh, an individual investor. Please go ahead.

Gaurav Singh

Hi good afternoon sir.

Raman Bhatia

Good Afternoon

Gaurav Singh

First of all, congratulations on such great results my question was around Mahesh's question only, that in EV and particularly solar. In the Last Q2, there were many updates on the EV, solar and government tenders in the orderbook that you had. But this particular quarter, I was going through your IP and all. So there are almost no projects for EV and for solar. So is there a particular reason for that and what is the plan for that? Because, I think, government is pushing on solar panels as well, and even E-Drive and there has been Purvodaya Yojana in this particular budget, too. What is your plan about that?

Raman Bhatia

We are very serious in a channel distribution network, or how it is being developed. Right now, we have more than 4,000 retailers in India, and we are targeting how to take it up to 10,000 retailers in India. We are making every day more than 2-3 distributors per day, and even more than that. So, we have a very serious thought on that, on how we reach every household that is number one. Secondly, our plan is that we can create it like an ecosystem so that, in the coming 2, 4, 5, 10 years, the company is directly and indirectly generating revenue. We are working on that also, in which we are TRC and strong after-sales service network, create. And number 3, the solar PV modules, we have invested in Rhine. Rhine, last year, it was just 80 crore. Currently, they are going to reach around 160 crore after our investment. And this coming year, we are planning, they should reach up to 700 crore. So, in that panels, Servotech's share would be around 70 to 80 percent. This means that we are also doing a lot of work in that direction. And there are a lot of projects. We have started working for railways. We have started exporting. We are working on product and certification for many other countries.

So, there are a lot of things in the pipeline. Okay. And, sir, since you have talked about the export and the rest of the export and countries that are working, I also read about the efforts you are going to start or you have already started.

Gaurav Singh

Okay Sir. Since, we're talking about the export and the countries you're working in, you've started the Dubai FZCO subsidiary recently. So, what is that going to work on?

Raman Bhatia

Sir, we have not yet accounted for them. All that will be a bonus. We are not calculating our company's revenue on their basis. Because that is a new market. I don't know how much they will give. If we plan something on their basis, then maybe we will fail. So, now I want to talk concretely. The concrete thing is that the business that we are doing, how we can bring 40-50% growth in the next year. Our work is going very seriously on that. And we have full hope that we will be successful in it. And the other things that we have started, if they all come together, they will add value. Like lithium battery, like export. So, all this will add value. So, it is possible that we will reach double. So, that is the plan.

Gaurav Singh

So, since you have been talking about lithium batteries, have you launched lithium batteries for the three-wheeler segment?

Raman Bhatia

No, what I have told you is that what we were already working on for our energy storage and battery packs, what we were taking from outside, apart from that, that too and apart from that too.

Gaurav Singh

Yes. Okay. So, apart from that, you have been working on lithium batteries. Now you have launched the three-wheeler battery and the chargers. So, do you have any plan for the future in three-wheeler? Because right now it is a booming market.

Raman Bhatia

Sir, in the coming time, it is estimated that the market will have around 2 lakh batteries per month. If 2 lakh batteries will be available per month, then...

Gaurav Singh

How much production will be there?

Raman Bhatia

Right now, we have planned for 5,000 batteries. And we want to take it up to 25,000 batteries.

Gaurav Singh

Okay. And by what time?

Raman Bhatia

Sir, I have told you for a year. I have told you for a year.

Gaurav Singh

Okay, a year. Yes, that was all from me. Thank you, sir. And yes, good luck for the future and for what is to come. Thank you, sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you. A reminder to all participants. Please press star and 1 to ask a question. The next question comes from the line of **Ansh Vadwa**, an individual investor. Please go ahead.

Ansh Vadwa

Good afternoon, sir.

Raman Bhatia

Good afternoon.

Ansh Vadwa

Actually, my question is, what is the long-term vision of Servotech for the next five years?

Raman Bhatia

Sir, the vision of Servotech is very clear. Produce green to live green. We have written something in the signature of every email ID of ours. And it is written that we will make such products that will help reduce global warming. And by selling those products that will help reduce global warming, whatever margin we earn, we will spend the first part of that margin on this company, so that this company can grow even bigger and we can put a lot of infrastructure. This will be the first part. In the second part, we will make our employees and their personal lives and their families better, so that they feel better. We have a dream in this. And that dream is that by the end of 2026, this position will come that if anyone is looking for a job in Servotech, they should apply, that can I get a job in this? We want to create an atmosphere and an environment. This is our desire and we are working very seriously on it. With the money that is left after this, we will do the CSR of our shareholders. We will fulfil corporate social responsibility. With the money that is left after this, we will incentivise our shareholders or give them returns. The word incentivise will not be correct. We will give our returns. So our target is to work on this model. And we believe that we should be able to make it such a better and such a big company, in which you have contributed a lot, which you have trusted us, that is why we are able to do this. And if you keep trusting us, then we will be able to do even bigger. And the growth that we have seen in the last 5 years, we want to continue it for the next 5 years. In fact, even after that.

Ansh Wadhwa

Yes, sir. Sir, I have one more question. Do we have any upcoming partnerships, acquisitions or strategic alliances that are under consideration?

Raman Bhatia

There are a lot, sir. There are a lot. And whenever it happens, we will share it with you.

Ansh Wadhwa

Yes, sir. I had one last question. How is the future of Servotech defined?

Raman Bhatia

Sir, Servotech is an Indian company and we are not that big yet that there is a direct impact on it. Nor are we so big that we can change the impact because of it. But yes, if there is any impact, it will have an impact on us. So, the differences in silver, copper and gold and the impact of the differences in prices will have a small impact on our profits. There is no doubt about it. But we are working very seriously on this, on costing and other things so that we can manage it and I think we will manage it easily.

Ansh Wadhwa

Okay, sir. Thank you very much, sir.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you. The next question comes from the line of Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar

Thank you. Sir, many congratulations for the result. Sir, I had 2-3 questions that I wanted to understand. Sir, our battery charger segment and division and solar, so what will be its mix in revenue? For Q3 and 9-year, you know, aggregate?

Raman Bhatia

Sir, I told you that the EV charger part is around 10-11% currently because there is a lot of holdback through the policies and other things. But we are working a lot for big buses and logistics transports. So, there is some revenue coming from that charger but majorly if we see the contribution that part of revenue is coming from solar.

So, when we talk about battery, battery is a part of the solar because we do not sell the battery alone because we are not a battery retailer or a battery manufacturing company. It is a captive consumption that we make for our own projects. Right? When we start selling EV rickshaw batteries, then we will separate that segment and calculate and we will definitely tell you what its share is.

Jitesh Parmar

Okay, sir. Sir, I was asking because when we talked earlier, we told you that we have 12,000 DC chargers and a very big...

Raman Bhatia

Sir, it's already been done. It has already been done. Yes, sir. Sir, 12,000 DC chargers have already been done.

Jitesh Parmar

Okay. Sir, what is the condition of transforming our production capacity? Because we have very low demand. So, the utilisation of our capacity is zero.

Raman Bhatia

Sir, if I am a company's capability, if I am an investor, then it is measured in such a way that if the capacity of a company to do a particular work has been removed, then is it able to divert that capacity to some other direction in a very short time and make something else out of it? It can be called flexibility. It can be called flexibility. There are some other words for it.

How fast is it able to divert it somewhere else? So, if you see, we can do this. Because while making electrical and electronic products, it was assumed that this business can either grow very fast or stop. If this happens, will I waste the capex that I have done? Or will I use that capex somewhere else? Or will I have to double that capex? So, this flexibility was already kept in mind.

That is why we did not have to do more capex in this way. And neither has our capex been wasted. If tomorrow suddenly the order of 25,000 chargers comes again in this market, then we will not have to think again. It will be done immediately.

Jitesh Parmar

Sir, I wanted to ask that the slowdown in chargers that we have seen, what drivers can you see for that? I mean, this is a government allocation issue or an industry issue. I mean, how do you see this? And what triggers can be used to...

Raman Bhatia

Sir, I have already given the answer. I will repeat it again. The answer to this is that the issues related to infrastructure were also understood by the government. That is why the government stopped FAME 3 and brought the PM E-drive scheme. The PME drive scheme means that now you will not get subsidies on chargers. Now you will get subsidies to develop infrastructure. So that you can develop infrastructure at your cost. Because there are issues of infrastructure availability.

That is number one. Secondly, the first question you asked, I would like to try to explain this in the language of a common man. And that is, the Capex that we did to make chargers, where is it being used today and how will it be used? So, I will give a very easy answer to this. You must have seen wedding banquets in today's date, in various places.

You see, there are big banquets in parks, in which marriages take place. I think you all must have seen. So, today when someone is getting married, an interior decorator comes and according to him, gives him the look of a palace.

The next day, when someone else is getting married, he gives him a different look. So, this transformation that the interior decorator does, you must understand that ServoTech has achieved it. It has done it. And similarly, according to which product we have to make, we can change it internally. We should be able to develop this capability and flexibility within us. And we should take advantage of it.

Jitesh Parmar

Okay, thanks for that. Sir, do we have any export revenue right now in our contribution, I mean, do we have any export contribution in our revenue mix?

Raman Bhatia

Sir, I have told you earlier that it is not so big that I can tell you separately. It is very small right now. So, you must be absolutely sure that it will be very big in the future. This is true. We are working on it very seriously. And I believe that if any work is done with extreme honesty and hard work, then its results will definitely come. And if this is the case, then its results will also come.

Jitesh Parmar

Sir, I was asking in this context that last year or a little before that, we announced a partnership in UK and Germany with Incharge and some other companies. So, what is the status of that partnership right now?

Raman Bhatia

Sir, that partnership... Let me tell you. Sir, what we did was that we had two partnerships. One was of Germany and the other one was of France. The technology from France was coming to India. And the other technology was going from India to Germany. The technology that was going from India to Germany is working on it. It has not been

converted yet. Because Germans are very slow. They take a lot of time to mature the product. As far as the technology that we brought from France is concerned, it cannot work in India. If you see, their cost and components are very expensive. India is very cost competitive. The best product are required at a very low price. So, it has not been able to suit. That is why we have found some other ways to achieve it and have moved forward.

Jitesh Parmar

Okay, sir. Sir, this is my last question. The production capacity for the battery is 5 to 25. And our vision is to reach 2 lakhs. For that, how much capex do we need? Especially in this year, is there any need for capex to achieve 25,000 battery capacity? Or that is already covered under the existing plant setup?

Raman Bhatia

There is some debt and some interlink roads. All these will be covered. Right now, our plan is about 50 crores or more for the battery. I think we will work on it. Even if we don't do the battery, we will do it. Because we have to plan for the next 5 years. So, we are working on it. So, we will invest about 50 crores more. We will invest more now. Between 50 and 100 crores.

Jitesh Parmar

Will there be a need for equity resolution? That would be all internal approval.

Raman Bhatia

We can't answer this today. There is a reason for that. It is February 1st. And the budget has not been rolled out yet. It will take another month. So, you will get a clearer picture.

Jitesh Parmar

Okay, sir. Thank you very much, sir. I will get back to you for my other questions.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

Thank you. Participants, you may press star and 1 to ask a question. Our next question comes from the line of Meet Mehta from Prasun Exponential. Please go ahead.

Meet Mehta

Am I audible?

Raman Bhatia

Yes.

Meet Mehta

I wanted to ask, what exactly do you do in battery energy storage system? Do you assemble or are you manufacturing some products in that? And the second question is from Kusum Scheme. Are you expecting more execution in the industry compared to the last year?

Raman Bhatia

Sir, in battery energy storage, the cells of the lithium battery play a major role. Right? That is purely imported. No one makes that in India today, no matter what company it is. Energy Management System is a part of the server and there is a BMS and a container, not a container, battery racks that we are making in India and we are assembling it here and along with the PCS or the hybrid inverter. So, we, all these things we are making in India, that means if we remove or eliminate battery cells, then more than 70-80% things we are doing here and if we add lithium cells, then around 40-50% we are doing here.

Meet Mehta

Okay, understood. And what about the Kusum scheme?

Raman Bhatia

In the Kusum scheme, there are solar water pumps and the other one is PM Surya Yojana. So, we are working in the PM Surya Yojana and we are also working in the channel distribution network. Plus, we are working for the railway, we are working for different district agencies, we are working for municipal corporations, we are working for the private sector.

And if we talk about Kusum, then in Kusum also district state agencies, nodal agencies, they give subsidies to the farmers. We are also working in that and we are 3HP, 5HP, 7.5HP. For these water pumps, charge controllers and complete water pump controllers install solar base.

Meet Mehta

So, my question was that from last year's execution, we are getting a pick up from this budget?

Raman Bhatia

Sir, if we say that 90% of our revenue is solar, it means that if there is growth in it, it means that there is quality growth, right? So, there will be growth. Correct. It is self-explanatory, right?

Meet Mehta

Thank you. Thank you so much.

Raman Bhatia

Thank you.

Moderator

A reminder to all participants, you may press star and 1 to ask a question. The next question comes from the line of Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar

Hello, sir. Thanks for again taking my question. Sir, I wanted to ask you that in this battery segment, as Servotech, what is our strength? I mean, there are many other companies in this market. So, where do you see our strength? Is it like distribution network, pricing? Where does Servotech stand out?

Raman Bhatia

Sir, the first strength is that it is our captive consumption. There can't be a greater strength than this. That means if you want something and you have its consumption in your house. Let me give you an example. If you grow vegetables on your roof and you eat those vegetables in your house and you don't need to sell them anywhere, then there can't be a greater strength than this. So, if our captive consumption is so high that we consume for ourselves, then there can't be a greater strength than this.

So, there is no price competition for us. On the contrary, the benefit is that whatever we are making, whatever cost we are able to bring down, the impact of that on our gross profit is the same. And you must have seen this in the quarter 3.

Jitesh Parmar

Sir, so the market that we are doing in the three-wheeler segment, that is beyond our captive consumption, that we are trying to expand. Am I understanding this right?

Raman Bhatia

Right. Now I will tell you. That is not captive consumption. I said that earlier as well. That is a new segment. The segment that we are coming in, the overall business, its participation will not be more than 10-15% in any way. And if there is a hit on profitability in that, then it is in the name of exploring the new market. If we don't burn our company's cash and still bring in some profit, then I feel that in order to learn the market, and in the name of contributing to the revenue, it is a good deal. So, it will not have much impact on the overall profit of the company. But if we stay there as a good supplier, as a good after-sales service company, then I feel that one day we will be able to govern the market. We are entering the market with this thought process, which will make us a good player in the future. We are entering with this thought.

Jitesh Parmar

Okay, sir. The second question was slightly different. The contract that we just saw, especially with Revelway around solar, sir, how do you make sense of that? I would like to understand, will it affect our working capital? I mean, how do you see these contracts, and what is the typical duration in payment terms like?

Raman Bhatia

Now I will tell you. That is not captive consumption. Sir, I am telling you a very standard formula. In India, everyone who's working with the government contracts the working capital has to arrive no matter what. It all depends on how quickly you are able to control and get a hold of it. However, if anyone says that there's no impact of this then they're lying because it has to happen every time.

Jitesh Parmar

Okay sir, that's a very honest answer. So my last question is as you said we are in a phase where we are trying to become from 500 crore company to 2,500 crore. Sir, how do you see our product mix and capabilities, like management capabilities, where are they and how do we see when this achievement will happen for us, what direction are we going in?

Raman Bhatia

Sir, there are two things in it. First, there are some things that I cannot disclose much about the future. Correct? Okay. Very well. But let's look at it from a different perspective. For example, if we have to go 10 kilometers away and we are on a road and we know where we have to go. We have put up a Google map. So, the milestones in between tell you whether you are going the right way or the wrong way. Correct? So, those milestones are already declared and we know how to reach those milestones. And we have already started working on those milestones. And it is going on very seriously. I would just like to tell you that this is not just a desire. We are working on this desire and it is going on very seriously. God knows how much we will be able to reach because no one else will be able to stop us.

Jitesh Parmar

Okay, sir. Thank you. Thank you. Thank you very much for the answer.

Moderator

Thank you. Participants, you may press star and 1 to ask a question. Participants, please press star and 1 to ask a question. The next question comes from the line of Gaurav Singh, an individual investor. Please go ahead.

Gaurav Singh

Hello, sir. I have another question for you. I have been following you a lot on LinkedIn and Instagram. So, I guess yesterday you posted that you attended the ASSOCHAM's event for the union budget. So, you have mentioned that you are quite excited about the AI integration and the government's push on AI. And you also mentioned that Servotech is also integrating AI in the organization itself. So, is it an inclusive thing or are you doing it with a business standard that you see some potential in it in the business terms as well for the future and for more revenues?

Raman Bhatia

Yes. We are implementing AI in every department. We are doing it at an agentic level. We have a team of AI engineers and data scientists for all departments. They are working on futuristic dashboards and predictions. They are integrating SAP. They are working on a lot of things. They are working on HR. We are getting very good results. But you will see the overall transformation very soon.

Gaurav Singh

So, this is inclusive about the business and the organization. But how is it going to affect the business in the long term? You have integrated AI. You are on the way to integrate AI in the organization. So, what is the long-term vision? How is it increasing revenues? Is it an efficiency thing?

Raman Bhatia

Sir, your question is very good. But AI means Artificial Intelligence. It automatically says that Artificial Intelligence means less than Human Intelligence. If Human Intelligence is not able to increase any business, then how will Artificial Intelligence do it? So, you understand that it will help us. We will have to do the work. It can only help us. We will have to increase the business. With Artificial Intelligence, we will only be able to improve our manpower capability. But the strategy, thought, and visualization comes from the management, promoter, and the people who decide where the company will go. We will have to do that. We cannot leave that responsibility to AI. We are ready for that and we will do it. Okay.

Gaurav Singh

Sir, the last question for you was, since being a renewable and green energy company, you have been a green energy and renewable market player for the longest time that I can remember. But now, you have also acquired Hertz and Pixels. You have also launched subsidiaries like Servotech Sports. And now, you have been venturing into Dubai. So, what is the focus now? Are you moving away from power and solutions or is ServoTech going in a new direction? And how is that being managed? Because all these fields are different.

Raman Bhatia

Sir, it's a very good question. I'll answer it. But my answer is hidden in your question and it is very clear. You understand carefully that all the companies that have been bought, no company has merged into Servotech. It has been made a subsidiary. Making a subsidiary means that the company that has been created, neither its core value is destroyed, nor the main company's core value is destroyed, nor the focus of the two companies is bad. So when a separate company is being made a subsidiary, its CEO is different, its team is different, their profit centers are different, their planned are different, their cash flows are different, the people who direct them to work are different. But the main purpose of bringing down the subsidiary is that when we look 10 years from now, we don't know which other areas will develop which we will have to waste time on to develop on that day. So why not sow their seeds today? Why not work on those things today? And without

defocusing. So ServoTech is not defocusing anywhere. It is working hard on its work even today. The other areas have the company's investments. Those companies have been bought so that those companies continue to do their work in the same way.

Servotech has not made a new company and started working on its own. If instead of acquiring Hertz & Pixelz there, Servotech would have made Hertz & Pixelz and if Servotech would have said that I will make this company from zero, then you would have said that I am defocusing. The company has not made it, the company has acquired it. And all the big India's top shot companies like NIFTY50 have done this. We are following them, learning from them. And we have learned from big people. We are trying to apply that how to make the company's umbrella bigger. How to give more profit to our investors. If you think this is wrong, then I would like to understand it and correct it.

Raman Bhatia

Okay, that was completely fair. Thank you. Thank you, that was awesome and all the best.

Moderator

Thank you. Participants, you may press star and 1 to ask a question. A reminder to all participants, please press star and 1 to ask a question.

Participants, please press star and 1 to ask a question. Ladies and gentlemen, as there are no further questions for today, I would now like to hand the conference over to Mr. Raman Bhatia for the closing remarks. Thank you.

Raman Bhatia

Thank you for your questions and for the constructive discussion today. As we have outlined, our priority remains consistent execution, maintaining cost discipline and strengthening the quality of our earnings. We appreciate your continued engagement and interest in Servotech. And we look forward to updating you as we progress in the coming quarters. Thank you and have a good day. Thank you.

Moderator

Thank you, sir. Ladies and gentlemen, on behalf of Servotech Renewable Power System Limited, that concludes this conference call. Thank you for joining us and you may now disconnect your lines.

Hindi Transcript

मॉडरेटर

देवियों और सज्जनों, नमस्कार और सर्वेटिक रिन्यूएबल पावर सिस्टम लिमिटेड की Q3 FY 26 अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आपका स्वागत है। याद दिला दें कि सभी पार्टिसिपेंट्स की लाइनें केवल सुनने के लिए होंगी और प्रेजेंटेशन समाप्त होने के बाद आपको प्रश्न पूछने का अवसर दिया जाएगा। यदि आपको इस कॉल के दौरान किसी सहायता की आवश्यकता हो, तो कृपया अपने टचटोन फोन पर पहले 'स्टार' और फिर 'शून्य' दबाकर ऑपरेटर को संकेत दें। कृपया ध्यान दें कि यह कॉन्फ्रेंस रिकॉर्ड की जा रही है। अब मैं इस कॉन्फ्रेंस को सर्वेटिक रिन्यूएबल के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री रमन भाटिया को सौंपना चाहता हूँ। धन्यवाद और सर, अब आप शुरू कर सकते हैं।

रमन भाटिया

धन्यवाद। शुभ दोपहर, आप सभी का इस कॉल से जुड़ने के लिए धन्यवाद। Q2 में हमने जो नीतिगत चुनौतियों और कामकाज में रुकावटों का सामना किया था, उसके बाद Q3FY26 सर्वेटिक के लिए एक स्पष्ट सुधार का संकेत देता है। पिछली तिमाही में हमारा ध्यान काम के अनुशासन को बहाल करने, मैन्युफैक्चरिंग को मजबूत करने और लागत पर नियंत्रण रखने पर रहा है। ये कदम हमारे Q3 के प्रदर्शन में दिखाई देते हैं, जहाँ हमने तिमाही-दर-तिमाही आधार पर राजस्व और मुनाफे में अच्छी वापसी देखी है। महत्वपूर्ण बात यह है कि यह सुधार किसी एक बारी की घटना से नहीं, बल्कि ऑपरेशनल मेहनत से आया है। स्टैंडअलोन आधार पर, राजस्व बढ़कर 202 करोड़ रुपये हो गया, EBITDA सुधरकर 27 करोड़ रुपये हुआ और Q3FY26 में PAT 14.7 करोड़ रुपये रहा। समेकित आधार पर, इस तिमाही में राजस्व 212 करोड़ रुपये, EBITDA 28.5 करोड़ रुपये और PAT 15.5 करोड़ रुपये रहा। मार्जिन में यह सुधार बेहतर लागत अनुशासन, बेहतर प्रोडक्ट मिक्स और हमारे संसाधनों के कुशल उपयोग को दर्शाता है। हालांकि Q3 एक सार्थक रिकवरी है, लेकिन हमारा ध्यान कम समय की तेज़ी के बजाय निरंतरता पर बना हुआ है। Q4 में प्रवेश करते समय हम काम के अनुशासन, दक्षता और मार्जिन के साथ विकास को प्राथमिकता देना जारी रखेंगे। इसके साथ ही, अब मैं इसे प्रश्नों के लिए खोलता हूँ। धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। अब हम प्रश्न और उत्तर सत्र की शुरुआत करेंगे। जो कोई भी प्रश्न पूछना चाहता है, वह अपने टचटोन टेलीफोन पर 'स्टार' और 'एक' दबा सकता है। यदि आप खुद को प्रश्न सूची से हटाना चाहते हैं, तो आप 'स्टार' और 'दो' दबा सकते हैं। प्रतिभागियों से अनुरोध है कि प्रश्न पूछते समय हैंडसेट का उपयोग करें। देवियों और सज्जनों, हम प्रश्न सूची तैयार होने तक एक क्षण प्रतीक्षा करेंगे।

हमारा पहला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक, प्रशांत ओंकार की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

प्रशांत ओंकार

हेलो।

रमन भाटिया

हेलो, प्रशांत।

प्रशांत ओंकार

नमस्ते सर।

रमन भाटिया

नमस्ते!

प्रशांत ओंकार

आपका और आपके टीम का हार्दिक अभिनंदन, सर।

रमन भाटिया

धन्यवाद।

प्रशांत ओंकार

सर मेरे दो, तीन सवाल थे।

रमन भाटिया

जी।

प्रशांत ओंकार

पहला सवाल है सर, कार्टर 3 में रेवेन्यू में जो, जो, जो सुधार दिख रहा है, लेकिन आने वाले कार्टर्स में मार्जिन स्टेनेबल रहेगा या नहीं, सर?

रमन भाटिया

जी, रेवेन्यू भी इम्प्रूव होगा और मार्जिन हमें लगता है कि इसके आसपास ही रहेंगे। और यहां अगर कोई छोटा-मोटा अ, डाउन आया तो वो जो सिल्वर और कॉपर में जो बहुत ज्यादा उछाल आए हैं, उसका कुछ इम्पैक्ट आ सकता है, लेकिन कोई बहुत बड़ा नहीं होगा वो इम्पैक्ट। तो हमें लगता है कि हम इसको संभाल लेंगे।

प्रशांत ओंकार

अच्छा ठीक है सर, धन्यवाद, सर। सर, एक सवाल है मेरा और खाली।

रमन भाटिया

जी।

प्रशांत ओंकार

अभी कार्टर 3 में जो रेवेन्यू आया सर, उसमें ईवी चार्जिंग सेगमेंट का कितना हिस्सा है, सर?

रमन भाटिया

इसमें चार्जर्स का जो रोल है, वो दस परसेंट से भी कम है। मुख्य रूप से, मुख्य रूप से ये सोलर से है।

अच्छा। सर आपने जो चीन की कंपनी के साथ कोलैबोरेशन किया है सर, अ, बेस के लिए, तो-

रमन भाटिया

जी।

प्रशांत ओंकार

वो प्रोडक्ट कब तक लॉन्च होगा, सर?

रमन भाटिया

हम उससे काम काफी आगे बढ़ा चुके हैं और लिथियम बैटरी का प्लांट पहले से ही स्थापित हो चुका है। मुझे ऐसा लगता है कि मार्च के बाद से उसकी डिलीवरी और डिस्पैच आपको दिखनी शुरू होंगी, हमारे बिजनेस में।

प्रशांत ओंकार

ठीक है सर, धन्यवाद, सर।

रमन भाटिया

जी, धन्यवाद।

मॉडरेटर

धन्यवाद। अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक सदागोपन सदागोप्पन रमेश की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें। मिस्टर सदागोप्पन रमेश, कृपया आगे बढ़ें। और कृपया अपनी लाइन अनम्यूट करें।

सदागोप्पन रमेश

हाँ, क्या आप मुझे सुन सकते हैं?

रमन भाटिया

हाँ। बताइए सर।

सदागोप्पन रमेश

हाँ, तो लिथियम बैटरी और सोलर बिजनेस की आपकी योजनाओं के संदर्भ में, क्या आप हमें कुछ अंदाज़ा दे सकते हैं कि इस लिथियम बैटरी बिजनेस की क्षमता कितनी है और अगले एक या दो वर्षों में आप उस बिजनेस में कैसी ग्रोथ देखते हैं?

रमन भाटिया

सर, लिथियम बैटरी के बिजनेस को हम कोई स्वतंत्र रूप से लिथियम बैटरी मैन्युफैक्चरर नहीं कर रहे हैं। ये हमारा कैपिटल कंजम्पशन है, क्योंकि हम सोलर में बहुत काम कर रहे हैं और जो सोलर में काम कर रहे हैं, उसके अंदर हमारा बैटरी एनर्जी स्टोरेज काफी इस्तेमाल होता है, नंबर एक। तो यह डिफ़ॉल्ट रूप से एक-दूसरे के पूरक होंगे। समझ गए? तो नंबर दो, हमने इसमें कुछ और बैटरियां जोड़ी हैं, जिन्हें हम इलेक्ट्रिक रिक्षा बैटरी कह सकते हैं। वहां हमारा जो लक्ष्य है, हम अगले एक साल के लिए लगभग पांच हजार बैटरी प्रति माह का लक्ष्य रख रहे हैं, ठीक है? इसका मतलब है कि हम साठ हजार अतिरिक्त बैटरी पैक की योजना बना रहे हैं, जो हम पहले से काम कर रहे हैं उसके अलावा। तो जिसका असर हमारे बिजनेस में... 100 करोड़ से ज्यादा का हो सकता है।

सदागोप्पन रमेश

ओके सो दिस इज फॉर दी ऑटो रिक्षा 3 व्हीलर्स।

सदागोप्पन रमेश

ओके।

रमन भाटिया

यस करेक्ट ये एक एडिशन है। ये, एक वैल्यू एडिशन है, बट बाकी जो है वो हम एनर्जी स्टोरेज ऑलरेडी कर रहे हैं। ऑलरेडी बैटरी पैक हम बेच रहे हैं और वो सब हमने कैपिटल कंजम्पशन के लिए इन हाउस स्टार्ट कर दिया है, जो बहुत टाइम से चल रहा है।

सदागोप्पन रमेश

सो आपका जो बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम और सोलर की बोल रहे हैं, व्हाट इज द फाइनल आउटपुट यू आर डिलीवरिंग टू द मार्केट? दिस इज द सोलर पैनल विद बैटरी एनर्जी स्टोरेज एंड व्हाट इज द काइंड ऑफ कैपेसिटी रेंज में मेगावाट और किलोवाट आवर यू आर ऑपरेटिंग इन।

रमन भाटिया

सर हम आज की अगर बात करें तो इसको इन टर्म ऑफ मेगावाट की अगर हम बात करें तो शायद हम कोई पाँच से दस मेगावाट के बीच में ऑपरेट कर रहे हैं पर मंथ एज ऑन डेट सोलर कैपेसिटी के लिए हम बात कर रहे हैं। सॉलर मॉड्यूल्स और सोलर पैनल्स।

रमन भाटिया

सर मॉड्यूल और सोलर पैनल अलग अलग थोड़ी होता है, एक ही बात तो होती है, अलग कहाँ होता है सर? सोलर मॉड्यूल भी वही होता है, सोलर पैनल भी वही होता है।

सदागोप्पन रमेश

ओके सो बेसिकली द सोलर पावर प्रोजेक्ट्स ओके एंड दिस सो यू आर ऑफरिंग। ये सोलर पैनल सोलर मॉड्यूल जो भी है।

रमन भाटिया

सर, आपका, आपका सवाल मैं समझ नहीं पा रहा। आप जानना क्या चाहते हैं? मतलब आप मेरे को और फोकस सवाल पूछेंगे तो बेटर रहेगा, बिकॉड इस सवाल से क्या निकलेगा मैं समझ नहीं पा रहा हूँ।

सदागोप्पन रमेश

हां, वही वो सोलर मॉड्यूल्स और बैटरी एनर्जी स्टोरेज का जो बोल रहे हैं वो।

रमन भाटिया

सर ये कंसोलिडेटेड बिजनेस है। सोलर के डिविजन में आप मुझसे ये पूछिए कि हम कहां काम कर रहे हैं तो हम रिटेल चैनल में हम काम कर रहे हैं। हम आज की डेट में डिस्ट्रीब्यूशन में काम कर रहे हैं। हम प्रोजेक्ट्स में काम कर रहे हैं, हम गवर्नमेंट प्रोजेक्ट्स में काम कर रहे हैं। इन सबके अंदर अलग अलग तरीके से हम काम कर रहे हैं। ग्रिड टाइड इनवर्टर्स के लिए हम काम कर रहे हैं, जिसको हम कहते हैं रूफ टॉप और हम अगर बात करें हम रेलवे के लिए काम कर रहे हैं। इसके अलावा हम एंड यूजर के लिए काम कर रहे हैं और एंड यूजर के लिए हम साथ में एनर्जी स्टोरेज के साथ भी काम कर रहे हैं।

सदागोप्पन रमेश

ओके सो ये पाँच और दस मेगावाट का जो रेंज बोल रहे हैं, उसमें कॉम्पिशन कैसा है एंड व्हाट इज द काइंड ऑफ ग्रोथ यू कैन एक्सपेक्ट नेक्स्ट वन टू इयर्स।

रमन भाटिया

सर, कॉम्पिशन की जब हम बात करते हैं तो ये कहना कि कॉम्पिशन नहीं है या ये कहना कॉम्पिशन है, ये दोनों ही बातें अपने आप में कोई मायने नहीं रखती, क्योंकि जहां बिजनेस होता है, वहां कॉम्पिशन होता ही है। हां, हम अपना मार्केट शेयर कैसे बढ़ाते हैं, इस पर बहुत कुछ डिपेंड करता है। इसके लिए हम लोगों ने सोलर के जो इनवर्टर हैं, ग्रिड इनवर्टर और हाइब्रिड इनवर्टर, उसकी मैन्युफैक्चरिंग कैपेसिटी को हमने काफी इंक्रीज किया है। कॉस्ट को काफी कंट्रोल किया है और अभी हम लगभग दस हजार प्लस इनवर्टर पर मंथ बना रहे हैं। हमारा टारगेट है, हम अगले तीन महीने में पच्चीस हजार इनवर्टर पर मंथ पर पहुंच जाएं।

सदागोप्पन रमेश

ओके ओके सो विश यू ऑल द बेस्ट। आई विल कम बैक इन द क्यू थैंक यू।

रमन भाटिया

थैंक यू सर।

मॉडरेटर

धन्यवाद, सभी प्रतिभागियों को याद दिला दें कि प्रश्न पूछने के लिए आप 'स्टार' और 'एक' दबा सकते हैं। हमारा अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक अभिषेक कुमार की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

हां, गुड आफ्टरनून सर एंड कांग्रेचुलेशन फॉर योर कार्टर। एंड सर माय केक्षन इज एंड सर्वेटिक इज स्पेंडिंग स्ट्रांग इन रिन्यूएबल एंड ईवी चार्जिंग। व्हाट आर द टॉप टू फाइनेंशियल मेट्रिक्स इन्वेस्टर शुड ट्रैक टू जज, वेयर दिस ग्रोथ है हेल्दी एंड सस्टेनेबल ओवर द नेक्स्ट फ्यू इयर्स।

रमन भाटिया

नहीं, थोड़ा सा मेरे को और किलयर कीजिए, मैं समझ नहीं पाया, आप क्या जानना चाहते हैं? कुछ केक्षन को दोबारा से एक बार बताएं मुझे।

हां, मेरा केक्षन ये है कि अगले जो सर्वेटिक है, रिन्यूएबल और ईवी चार्जिंग में हमें काम करता है। अगले टॉप टू जो इन्वेस्टर है, टॉप टू फाइनेंशियल मेट्रिक्स में क्या देखें, जो अगले नेक्स्ट फ्यू इयर तक वो सस्टेनेबल एंड ओवर है।

रमन भाटिया

जो आपका केक्षन है, वो आपके पॉइंट ऑफ व्यू से ठीक हो सकता है, लेकिन स्टेबिलिटी जिस भी चीज में आ जाए, जो भी चीजें स्टेबल हैं, सर वो दुनिया में एजिस्ट नहीं करती। जिसकी भी दिल की धड़कनें रुक जाए, वो मर चुका होता है। तो इसमें प्लस माइनस तो हमेशा रहेगा। अब ये कह सकते हैं कि हम इसको कितना कंट्रोल कर पाएंगे। तो इट विल बी इन कंट्रोल सिस्टम। बट यस, इसमें प्लस माइनस होता रहेगा। लेकिन यस, जहां पर आप बात कर रहे हैं कि क्या मैट्रिक को देखें, तो सर, मेरे ख्याल से इन्वेस्टर पॉइंट ऑफ व्यू से दो ही चीजें देखनी होती हैं। पहला होता है रेवेन्यू दूसरा होता है प्रॉफिट। तो वो आपको देखना चाहिए। इसके अलावा अगर आप कहें कि नहीं, मैं यह देखना चाहता हूं कि आप कितने इनोवेटिव हैं या आप क्या कर रहे हैं, तो आपको यह देखना है कि जो हम कॉन्ट्रिब्यूशन कर रहे हैं, इन ग्रोथ और इन रेवेन्यू उसके लिए बैकएंड पर क्या काम चल रहा है। तो बैकएंड पर यह है कि हम अपने आप को मजबूत कर रहे हैं उन चीजों में, जो इंडिया में बहुत सारे लोग नहीं कर रहे हैं। तो लाइक आई ऑलरेडी अ, सेड इन लास्ट कॉल ऑल्सो, कि हम लोग ग्रिड टाई इनवर्टर्स में हमने इसको मेक इन इंडिया कर लिया और हम यहां पर बना रहे हैं और हम उसकी प्रोडक्शन कैपेसिटी को इंक्रीज कर रहे हैं। हाइब्रिड इन्वर्टर्स की प्रोडक्शन कैपेसिटी को इंक्रीज कर रहे हैं और जब हम बैकवर्ड इंटिग्रेशन की बात करते हैं, तो बैटरी भी लॉन्च हो गई है। बैटरी एनर्जी स्टोरेज पर काम कर रहे हैं। इसके अलावा जो बहुत बड़ा काम कर रहे हैं, वो हम डेटा सेंटर पर काम कर रहे हैं। डैट मीन्स रिमोट मॉनिटरिंग सिस्टम, जो गवर्नमेंट की न्यू नोटिफिकेशन आई है, इन दिसंबर ट्रेंटी ट्रेंटी फाइव, वी आर वर्किंग ऑन डैट। तो वो डेटा लॉगर्स और रिमोट मॉनिटरिंग जो मॉनिटरिंग सर्वर है, वो इंडिया में हम डिप्लॉय कर पाएं और मोबाइल एप्स और वो सारी चीजें हम लॉन्च कर पाएं, ताकि हम एक बहुत बड़ी मार्केट को कैटर कर पाएं। इस पर बहुत सीरियसली काम कर रहे हैं हम लोग।

ओके सर, ओके।

रमन भाटिया

जो, जो इसको नीचे की तरफ गिरने नहीं देगी, इस ग्रोथ को। डैट मीन्स हम प्यूचर फोरकास्ट करके विजुलाइज करके उस पर काम करने की कोशिश कर रहे हैं।

ओके सर, थैंक यू।

रमन भाटिया

थैंक यू!

मॉडरेटर

थैंक यू। रिमाइंड टू ऑल पार्टिसिपेंट्स, यू मे प्रेस स्टार वन टू आस्क केश्वन। द नेक्स्ट केश्वन कम्स फ्रॉम द लाइन ऑफ दीपिका शर्मा, एन इंडिविजुअल इन्वेस्टर। प्लीज गो अहेड।

दीपिका शर्मा

हेलो सर।

रमन भाटिया

हेलो।

दीपिका शर्मा

सर, कांग्रेचुलेशन ऑन योर Q3 रिजल्ट।

रमन भाटिया

थैंक यू।

दीपिका शर्मा

एंड आई जस्ट वांट टू नो डैट, काफी एनकरेजिंग रिजल्ट्स रहे हैं, आपके Q3 के। आई जस्ट वांट टू नो कि Q 3 में आपका क्या ये मोमेंटम कंटिन्यू होता दिखेगा और हमारा फिस्कल ईयर क्या रिकॉर्ड ये रिकॉर्ड हाई पे क्लोज होगा?

रमन भाटिया

रिकॉर्ड, रिकॉर्ड हाई तो नहीं कहूंगा, लेकिन हां इसके आसपास ही रहेगा। और ऐसा होने की वजह है कि जो हमने भी एजीक्यूशन और जो दूसरे प्लान बनाए हैं, वो सब को एजीक्यूट करने में और एक लाइन पे आने में अभी Q वन तक चले जाएंगे। हम फाइनेंशियल ईयर ट्रेंटी सेवन, ट्रेंटी सिक्स, ट्रेंटी सेवन में। बट ये जो क्वार्टर फोर रहेगा, वो भी बेहतर रहेगा और उम्मीदों के हिसाब से ठीक-ठाक रहेगा। और अगर हम बात क्वार्टर, तो इट विल बी बेटर देन लास्ट ईयर क्वार्टर।

दीपिका शर्मा

ओके, ओके। एक और सवाल है, अ... जैसे मैंने न्यूज देखी थी आपकी, दुबई में आपने सब्सिडी ओपन करी है।

दीपिका शर्मा

जी।

रमन भाटिया

तो आई जस्ट वांट टू नो कि यूएई में ईवी एडॉप्शन बहुत फास्ट है, तो हम वहां- जी।

दीपिका शर्मा

... जो हमारी एसी और डीसी चार्जेस हैं, वहां डिप्लॉय करने वाले हैं। क्या उसके लिए हमने वहां की लोकल अथॉरिटीज या किसी बड़े डेवलपर्स के साथ टाई अप करने का कुछ सोचा है? साइन करना है कुछ। क्या हमारी क्या वहां की मार्केट स्ट्रेटजी रहेंगी?

रमन भाटिया

अ, थोड़ा सा मैं और क्लेरिटी देता हूं आपको। दुर्बई की या यूएई की जो मार्केट है ना, वो बहुत बड़ी नहीं है। तो ये एक छोटी सी गलतफहमी है जो अच्छा है। आपने एक सवाल पूछा तो इन्वेस्टर्स को भी क्लियर कर दूं। यूएई में अ, सब्सिडी एस्टेब्लिश करने का जो मेन लॉजिक है और जो मेन वजह है, वो है कि हम लोग वहां से दुनिया की और अलग-अलग कंट्रीज को कैटर करना चाहते हैं। डैट इज द प्लान, जिसमें यूएई भी एक मार्केट होगी, जीसीसी भी एक मार्केट होगी। तो हम वहां से और कंट्रीज को भी हम टैप करना चाहते हैं, जिसमें एक बड़ा रिलीफ अब मिल गया है, जो हमारा ये मानना था कि वो यूएस ने जो टैरिफ वगैरह लगाए थे, वो यूएई के साथ नहीं थे। उसका हम फायदा लेना चाहते हैं, प्लस बहुत सारे कंट्रीज के साथ उनके जो एफटीएस हैं और जो एग्रीमेंट्स हैं, उन सबका बेनिफिट लेना चाहते हैं। तो हमारा प्लान थोड़ा सा इससे और बड़ा है, जिसके लिए हो सकता है अगले साल दो साल और लग जाएं। दूसरी बात, उसको हम ग्लोबल प्रक्योरमेंट हब भी बनाना चाहते हैं। जितना भी हम ग्लोबली प्रक्योर कर रहे हैं, वो सब इंडिया के लिए भी वो कंपनी ही हमारे लिए करेगी, तो हम कॉस्ट इफेक्टिव हो जाएं और हमारी परचेसिंग कॉस्ट नीचे आए। तो डैट इज द प्लान। तो थोड़ा सा बड़ा है प्लान, इस सबके मुकाबले।

दीपिका शर्मा

ओके, ओके। थैंक यू सर, थैंक यू सो मच।

रमन भाटिया

थैंक यू।

मॉडरेटर

द नेक्स्ट केश्वन कम्स फ्रॉम द लाइन ऑफ महेश वाजे, एन इंडिविजुअल इन्वेस्टर। प्लीज गो अहेड।

महेश वाजे

या, फर्स्ट ऑफ ऑल कांग्रेचुलेशन ऑन ग्रेट रिजल्ट। अ, आप हमें थोड़ा जो ईवी चार्जर मार्केट है, इंडिया का, उसका अभी क्या स्टेटस है? अ, जो टेंडरिंग हुआ करता था, जिसमें वी हैव बीन क्वाइट सक्सेसफुल इन

द पास्ट और अभी थोड़ा टेंडरिंग का एक्टिविटी कम हो गया है, तो थोड़ा उसका अगर उस पर प्रकाश डालें, उसको डिस्कस करें थोड़ा।

रमन भाटिया

सर ऐसा है, मैं आपको बताना चाहता हूं कि जो ईवी चार्जिंग इंफ्रास्ट्रक्चर है ना, इट इज पार्ट ऑफ होल इकोसिस्टम। इस होल इकोसिस्टम के जो हम बात करते हैं तो एक आता है इलेक्ट्रिक गाड़ियां। इलेक्ट्रिक गाड़ी होनी चाहिए, अगर वो होगी तभी चार्ज होगी। दूसरा होता है चार्जर। चार्जर चाहिए ताकि गाड़ी चार्ज हो पाए। तीसरा होता है बिजली, इलेक्ट्रिसिटी। इलेक्ट्रिसिटी हो ताकि उससे गाड़ी चार्ज हो पाए। चौथा है इंफ्रास्ट्रक्चर, ऐसा इंफ्रास्ट्रक्चर जो इन सबको आपस में जोड़ पाए। तो अभी इंडिया में इंफ्रास्ट्रक्चर को लेकर काफी सारे इश्यूज हैं, जिसकी जिसको गवर्नमेंट ने भी..... महसूस किया। इसलिए फेम वन, फेम टू, फेम 3 जो पॉलिसी थी, जिसमें इंसेंटिवाइज किया जा रहा था, इस सबको उसको रोक के बो पीएम ई-ड्राइव योजना ले आए। पीएम ई-ड्राइव योजना जो है, वो ये है कि भाई इंफ्रा की प्रॉब्लम है। हम सब्सिडी दे भी देंगे तो आप चार्जर लगा के करोगे क्या? आपको बिजली का कनेक्शन तो मिलना नहीं है तो आप इंफ्रा डेवलप करो। तो अगर आप इंफ्रा डेवलप करेंगे तो हम आपको सब्सिडी देंगे तो गवर्नमेंट इस मॉडल मॉडल में चली गई। अब इस मॉडल में पीपीए मॉडल डेवलप होंगे आने वाले टाइम में और उस मॉडल के अंदर ही शायद चार्जर इंस्टॉल होंगे या इस टाइप का चार्जिंग इंफ्रा डेवलप होगा, जिसमें अभी थोड़ा सा टाइम लगने वाला है तो इसलिए इसमें डिले है। और अच्छी बात यह है कि यह जो डिले है, हम उसके लिए बैठ नहीं सकते, बिकॉज़ हम धंधा कर रहे हैं। हम किसी का इंतजार नहीं कर सकते, क्योंकि हमें तो इन्वेस्टर्स को भी अपने एंप्लॉई को भी और अपनी कंपनी को भी फीड करते रहना है। इसके लिए हम लोगों ने अपने आप को रिफोकस किया एंड वी हैव टोटली फोकस ऑन सोलर एज ऑन डेट एंड विद न्यू इनोवेटिव प्लान्स। बट नंबर टू स्टिल वी आर लुकिंग वेरी वेरी सीरियसली कि जब भी वो मौका आएगा तो हम उस दिन, उस टेक्नोलॉजी के साथ और उस तरीके की जरूरतों के हिसाब से जरूर तैयार हैं, जिस पर हम कुछ काम कर भी रहे हैं। मैं एक और चीज आपको बता देता हूं, इंफ्रा के लिए हम लोगों ने प्रोडक्ट रेडी कर लिया है, जिसमें हम कम पावर अगर हमें कहीं से मिल रही है तो उस शॉर्टेज के बावजूद हम बड़े से बड़े चार्जर से बड़ी से बड़ी गाड़ी चार्ज कर पाएं। इस तरीके की टेक्नोलॉजी पर हमने कुछ काम कर लिया है और उसको हम कुछ जगहों पर डिप्लॉय करने जा रहे हैं, बहुत जल्दी।

महेश वाजे

ओके, थैंक यू। थैंक यू।

मॉडरेटर

थैंक यू, रिमाइंड टू ऑल पार्टिसिपेंट्स। यू मे प्रेस स्टार वन टू आस्क केश्वन।

द नेक्स्ट केश्वन कम फ्रॉम द लाइन ऑफ गौरव सिंह एंड इंडिविजुअल इन्वेस्टर। प्लीज गो अहेड।

गौरव सिंह

हाय, सर। फर्स्ट ऑफ ऑल कांग्रेचुलेशन फॉर सच ए गुड। माय केश्वन वाज अराउंड महेश केश्वन ओनली दैट, अभी आपका ईवी एंड पर्टिकुलरली सोलर लास्ट क्यूटू में देवर ऑलमोस्ट नो अपडेट ऑन ईवी आफ्टर रेंक एंड फाइल, बट देवर मेनी अपडेट ऑन द सोलर टेंडर एंड द ऑर्डर बुक दैट यू हैड। बट इस पर्टिकुलर

क्वार्टर में आई वाज गोइंग थू योर आईपीओ एंड ऑल। सो देर आर ऑलमोस्ट नो प्रोजेक्ट्स फॉर ईवी एंड फॉर सोलर। सो इज द पर्टिकुलर रीजन फॉर डैट? आफ्टर व्हाट इज द प्लान फॉर डैट? अभी गवर्नमेंट इज पुशिंग ऑन सोलर पैनल एंड इवन ई-ड्राइव एंड देर हेज बीन पुअर ओवर द वर्ल्ड इन दिस पर्टिकुलर बजट। तो व्हाट इज योर प्लान अबाउट डैट?

रमन भाटिया

वी आर वेरी सीरियस इन चैनल डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क और हम उसको डेवलप किए जा रहे हैं। राइट नाउ वी हैव मोर देन फोर थाउजेंड रिटेलर एंड

इंडिया एंड वी आर टारगेटिंग हाउ टू टेक इट अप टू टेन थाउजेंड रिटेलर इन इंडिया। we आर मेकिंग एवरी डे मोर देन 2-3 डिस्ट्रीब्यूटर पर डे एंड इवन मोर देन डैट। तो हमारा बहुत सीरियस थॉट है कि हम हर घर तक कैसे पहुंचे? डैट इज नंबर वन। दूसरा हमारा जो प्लान है, वो ये है कि हम इसको एक इस तरीके के इकोसिस्टम की तरह क्रिएट कर पाएं, सो डैट आने वाले दो, चार, पांच सालों, दस सालों तक भी कंपनी को एक डायरेक्टली और इनडायरेक्टली रेवेन्यू जेनरेट होता रहे। वी आर वर्किंग ऑन डैट, जिसके अंदर हम टीआरपी एंड स्ट्रांग आफ्टर सेल्स सर्विस नेटवर्क क्रिएट कर रहे हैं। एंड नंबर 3, जो सोलर पीवी मॉड्यूल है, उसके लिए हमने राइन में इन्वेस्ट किया था। राइन का लास्ट ईयर का रेवेन्यू था। इट वाज जस्ट एटी करोड़। करंटली दे आर गोइंग टू अरैंड हंड्रेड एंड सिक्सटी करोड़ आफ्टर आवर इन्वेस्टमेंट एंड कमिंग ईयर वी आर प्लानिंग। दे शुड रीच अप टू फाइव हंड्रेड करोड़ तो उसमें जो पैनल है, वो पैनल सर्वोंटेक की कन्वर्जन वुड बी मोर देन सेवेंटी एटी परसेंट। तो इसका मतलब यह है कि हम लोग भी उस दिशा में काफी काम कर रहे हैं और काफी सारे प्रोजेक्ट हैं। रेलवे के लिए हम लोगों ने काम करना शुरू किया है। एक्सपोर्ट हम लोगों ने शुरू कर दिया है। काफी और कंट्रीज के लिए हम प्रोडक्ट और सर्टिफिकेशन वगैरह काम कर रहे हैं, उन पर तो काफी सारी चीजें हैं पाइपलाइन में।

गौरव सिंह

ओके एंड सिंस यू टॉक अबाउट एक्सपोर्ट एंड बाकी जो एक्सपोर्ट एंड कंट्रीज में काम कर रहे हैं। आई अलसो रीड अबाउट द एफएच यू ऑफ द वे, में अभी यू आर गोइंग टू स्टार्ट और यू हैव ऑलरेडी स्टार्टेड। सो व्हाट इज डैट गोइंग टू वर्क ऑन?

रमन भाटिया

उनको सर, अभी हम ने अकाउंट नहीं किया है। वो सब जो है वो बोनस होगा। हम अभी उनके बेसिस पर अपनी कंपनी के रेवेन्यू को कैलकुलेट नहीं कर रहे हैं, क्योंकि वो सब अभी नई मार्केट है। मुझे नहीं पता वो कितना अभी देगी। अगर उसके बेसिस पर हम कुछ प्लान करेंगे तो शायद हम फेल हो जाएंगे। तो अभी मैं कंक्रीट बातें करना चाहता हूं। कंक्रीट बातें यह हैं कि जो बिजनेस आज हम कर रहे हैं, उससे ही हम कैसे चालीस पचास परसेंट की ग्रोथ नेक्स्ट एक साल में लाएं, उस पर हमारा काम बहुत सीरियसली चल रहा है और हमें पूरी उम्मीद है कि हम उसमें कामयाब होंगे और जो हम दूसरी चीजें हमने शुरू की हैं, वो सब अगर साथ आ जाती हैं तो वैल्यू ऐड करेंगे। लाइक लिथियम बैटरी, लाइक एक्सपोर्ट तो ये सब वैल्यू ऐड होगा। तो फिर हो सकता है कि हम डबल में पहुंच जाएं। सो डैट इज द प्लान।

गौरव सिंह

ओके, सिंस यू आर टॉकिंग अबाउट लिथियम बैटरी, लिथियम बैटरी तो अभी आपने 3 व्हीलर सेगमेंट के लिए लॉन्च किया है एंड चार्जर।

रमन भाटिया

मैंने आपको मैंने जो बोला है, वो ये कहा है कि जो हम अपने एनर्जी स्टोरेज और बैटरी पैक्स के लिए ऑलरेडी काम कर रहे थे, या हम बाहर से ले लेते हैं, वो उसके अलावा वो तो वो भी है, उसके अलावा भी।

गौरव सिंह

यप, ओके तो उसके अलावा भी आप लिथियम बैटरी पे सिंस यू हैव बीन वर्किंग, अभी यू लॉन्च द 3 व्हीलर बैटरी एंड चार्जर्स। तो 3 व्हीलर में आपका और भी कोई फ्यूचर के लिए प्लान है, क्योंकि अभी तो इट्स बूमिंग मार्केट।

रमन भाटिया

सर अभी आने वाले टाइम में उसकी जो मार्केट है, वो लगता है लगभग दो लाख बैटरी पर मंथ हो जाएगी। अगर दो लाख बैटरी पर मंथ हो जाएगी तो प्रोडक्शन होगा। अभी हमने पाँच हज़ार बैटरी का प्लान किया और हम उसको पच्चीस हज़ार बैटरी तक लेकर जाना चाहते हैं।

गौरव सिंह

ओके, एंड बाय, बाय व्हाट टाइम?

रमन भाटिया

सर एक साल बोला ना मैंने आपको, बताया ना एक साल का।

गौरव सिंह

ओके, एक साल, ओके, ओके सर। ये डैट वाज ऑल फ्रॉम मी। थैंक यू सर एंड थैंक यू एंड ये गुड लक फॉर फ्यूचर एंड फॉर सर्वेटिक फ्यूचर।

रमन भाटिया

थैंक यू सर! थैंक यू।

मॉडरेटर

थैंक यू। रिमाइंड टू ऑल पार्टिसिपेंट्स प्लीज प्रेस स्टार एंड वन टू आस्क क्वेश्न। द नेक्स्ट क्वेश्न कम फ्रॉम द लाइन ऑफ अंश वाधवा एंड इंडिविजुअल इन्वेस्टर प्लीज गो अहेड।

अंश वाधवा

गुड आफ्टरनून सर!

रमन भाटिया

गुड आफ्टरनून।

अंश वाधवा

मेरा केश्वन था, सर्वोटिक का लॉन्ग टर्म विजन क्या है फॉर द नेक्स्ट फाइव ईयर?

रमन भाटिया

सर, सर्वोटिक का विजन बड़ा किलयर है। प्रोड्यूस ग्रीन टू लिव ग्रीन। हम हमारी हर एक ईमेल आईडी के सिम्प्लेचर में एक बात लिखी हुई है और वो ये लिखी हुई है कि हम, ऐसे प्रोडक्ट बनाएंगे जो ग्लोबल वार्मिंग को कम करने में मदद करेंगे और ग्लोबल वार्मिंग को कम करने में जो मदद करेंगे, उन प्रोडक्ट्स को बेचने से जो भी मार्जिन हम कमाएंगे, उन मार्जिन से हम पहला हिस्सा इस कंपनी में खर्चेंगे ताकि यह कंपनी और बड़ी हो पाए और बड़ा इंफ्रास्ट्रक्चर हम लगा पाएं। ये पहला पार्ट होगा। दूसरे पार्ट से हम अपने एंप्लॉइ को और उनकी पर्सनल लाइफ को और उनकी फैमिली को बेटर करेंगे। सो डैट वो और बेहतर फील करें। इसमें हमारा एक सपना है और वो सपना यह है कि दो हजार छब्बीस खत्म होने तक यह पोजीशन आ जाए कि सर्वोटिक में अगर कोई जॉब देख रहा है, लगाए कि मुझे इसमें जॉब मिल सकती है क्या? हम वो एक एटमॉस्फियर और एक एनवायरनमेंट क्रिएट करना चाहते हैं। ये हमारी चाहत है और हम इस पर बहुत सीरियसली काम कर रहे हैं। इसके बाद जो पैसा बचता है, उस पैसे से हम अपने शेयरहोल्डर का सीएसआर करेंगे। कॉरपोरेट सोशल रिस्पांसिबिलिटी निभाएंगे। इसके बाद जो पैसा बचेगा, उससे हम अपने शेयरहोल्डर्स को इन्सेंटिव करेंगे या उनको रिटर्न्स देंगे। इन्सेंटिव शब्द शायद ठीक नहीं होगा। वी विल गिव रिटर्न्स। तो इस मॉडल पर काम करने का हमारा टारगेट है और हम यह टारगेट, यह मानते हैं कि हम इसको इतनी बेहतर और इतनी बड़ी कंपनी बना पाएं, जिसमें आप लोगों का बहुत बड़ा योगदान है, जो आप लोगों ने हमारे पे भरोसा दिखाया है, तभी हम यह कर पा रहे हैं और आपका यह भरोसा बना रहे हम लोगों पर, तो हम और बड़ा भी कर पाएंगे और जो ग्रोथ हम पिछले पांच सालों में देख पाए हैं या दिखा पाए हैं, इसको हम कंटिन्यू रखना चाहते हैं अगले और पांच साल, बल्कि उसके बाद भी।

अंश वाधवा

हांजी सर मेरा एक और केश्वन था। क्या हमारी कोई भी अपकमिंग पार्टनरशिप है, एकिजिशन है या फिर स्ट्रैटेजिक अलायंस है, जो अभी अंडर कंसीडरेशन हो।

रमन भाटिया

बहुत सारी हैं सर। बहुत सारी हैं और जब जो होती जाएंगी, हम आपके साथ शेयर करते जाएंगे।

अंश वाधवा

हांजी सर मेरा लास्ट केश्वन था। अभी रिसेंटली में एक फरवरी को बजट आया। उसका सर्वोटिक प्लूचर कैसे डिफाइन होता है, उसका बजट का?

रमन भाटिया

सर, सर्वोटिक हिंदुस्तान की एक कंपनी है और हम अभी इतने बड़े तो नहीं हुए हैं कि जिसके ऊपर डायरेक्टली कोई इतना बड़ा इंपैक्ट आए। ना ही हम इतने बड़े हैं कि जो जिसकी वजह से हम कुछ इंपैक्ट को चेंज कर पाएं। बट यस, कोई भी इंपैक्ट आएगा तो उसका पार्ट वह हम पर कहीं ना कहीं इंपैक्ट डालता

है। तो जो अभी सिल्वर या कॉपर या गोल्ड में जो डिफरेंस आए हैं, प्राइस के या जो भी इसके इंपैक्ट हैं, उसका कहीं ना कहीं छोटा मोटा असर हमारे प्रॉफिट्स पे उसके प्रेशर आने वाले हैं, इसमें कोई दोराय नहीं है। बट हम बहुत सीरियसली उस पर काम कर रहे हैं। कॉस्टिंग और दूसरी चीजों में सो डैट हम उसको मैनेज कर पाएं और मुझे लगता है हम इजिली मैनेज कर लेंगे।

अंश वाधवा

ओके सर, थैंक यू वेरी मच सर।

रमन भाटिया

थैंक यू।

मॉडरेटर

थैंक यू। द नेक्स्ट केश्वन कम फ्रॉम द लाइन ऑफ जितेश पारमार, एन इंडिविजुअल इन्वेस्टर प्लीज गो अहेड।

जितेश पारमार

थैंक यू। सर, बहुत-बहुत बधाई आपको रिजल्ट के लिए। सर मैं दो तीन केश्वन थे, जो मुझे समझना था। सर, हमारा

रमन भाटिया

जो बैटरी चार्जर का सेगमेंट है और डिविजन है और सोलर का तो यह रेवेन्यू में उसका मिक्स क्या होगा? Q3 के लिए और नाइन ईयर यू नो एग्रिगेट के लिए, परसेंटेज। मैंने आपको बताया कि जो ईवी चार्जर का जो पार्ट है, वह लगभग दस एक परसेंट के आसपास है, करेंटली। बिकॉँज़ उसमें काफी बड़ा एक फोल्ड बैक है। टू द पॉलिसी एंड अदर थिंग्स। बट हम लोग बड़ी बसेस के लिए और ट्रांसपोर्ट के लिए काफी काम कर रहे हैं। लॉजिस्टिक्स ट्रांसपोर्ट के लिए, तो उसी का कुछ चार्जर में रेवेन्यू आ रहा है। बट मेजरली अगर हम कॉन्ट्रिब्यूशन देखें तो वो रेवेन्यू का पार्ट सोलर से आ रहा है और जब हम बात करते हैं बैटरी का, तो बैटरी इस पार्ट ऑफ द सोलर, बिकॉँज़ अकेली बैटरी हम लोग नहीं बेचते हैं। बिकॉँज़ वी आर नॉट बैटरी रिटेलर और ना ही बैटरी मैन्युफैक्चरिंग कंपनी। इट इज कैपिटिव कंजप्शन, जो हम अपने ही प्रोजेक्ट्स के लिए बनाते हैं, राइट! जब इसमें हम ईवी रिक्षा की बैटरी बेचना शुरू करेंगे, तब हम उस सेगमेंट को अलग करके कैलकुलेट करेंगे और हम आप लोगों को डेफिनेटली बताएंगे कि उसका शेयर क्या आ रहा है।

जितेश पारमार

ओके सर, मैं इसलिए पूछ रहा था, क्योंकि जब पहले हमने बात की तो हमने बताया था कि हमारी कुछ बारह हजार डीसी चार्जर की और एक बहुत बड़ी।

रमन भाटिया

सर वो हो चुके हैं, वो ऑलरेडी हो चुके हैं। बारह हजार, बारह हजार चार्जर हो चुके हैं, ऑलरेडी कर चुके हैं।

जितेश पारमार

ओके! नहीं सर, वो कैपेसिटी अभी हमारी प्रोडक्शन कैपेसिटी को ट्रांसफॉर्म कर दिया। मतलब उसका क्या कंडीशन है फिलहाल जो, जो क्योंकि हमारी पास डिमांड बहुत कम है तो वो जो हमारी कैपेसिटी थी, उसका यूटीलाइजेशन almost जीरो है।

रमन भाटिया

सर, किसी भी कंपनी की काबिलियत को मैं अगर हूं, किसी की जगह को as ए इन्वेस्टर अगर मैं देखूं तो उसको इस तरीके से नापा जाता है कि कंपनी के पास जो भी कैपेसिटी।... किसी एक काम को करने के लिए अगर वो प्रोडक्ट हट गया है तो क्या वो उस कैपेसिटी को किसी और दिशा में बहुत कम टाइम में डायर्ट करके कुछ और उससे बना पा रही है क्या? इसको फ्लेक्सिबिलिटी कह सकते हैं। इसको कुछ और शब्द भी इसमें होते हैं कि उसकी क्या काबिलियत है कि वो उसको कितने तेजी से डायर्ट कर पा रही है कहीं और। तो अगर आप देखेंगे तो ये हम कर पाते हैं, क्योंकि इलेक्ट्रिकल और इलेक्ट्रॉनिक प्रोडक्ट को बनाते हुए इस बात को उसी दिन ये मान लिया गया कि ये धंधा या तो बहुत तेजी से बढ़ सकता है या रुक सकता है। अगर ऐसा हुआ तो क्या मैं जो मैंने कैपेक्स किया है, उस कैपेक्स, कैपेक्स को वेस्ट करूँगा या मैं उस कैपेक्स को कहीं और यूज करूँगा या मुझे उस कैपेक्स को डबल करना होगा। तो इस फ्लेक्सिबिलिटी को पहले से ही दिमाग में रखा गया था। इसी वजह से हमें और कैपेक्स इस तरीके के लिए नहीं करने पड़े और ना ही हमारा कोई कैपेक्स बर्बाद हुआ है। अगर कल अचानक पच्चीस हज़ार चार्जेस का ऑर्डर दोबारा आ जाता है, इस मार्केट में तो हमें दोबारा सोचना नहीं पड़ेगा, वो इमीडिएटली हो पाएगा। तो हमारी कैपेसिटी।

जितेश पारमार

हां सॉरी।

रमन भाटिया

बोले, बोले, बोले बताएं।

जितेश पारमार

सर पूछना था मुझे सर कि ये जो चार्जर में जो स्लोडाउन है, जो हमने देखा है, उसके लिए आप क्या ड्राइवर्स देख सकते हैं। मतलब ये गवर्नमेंट यू नो अलॉकेशन का इशू है या फिर इंडस्ट्री का इशू है। मतलब आप इसे कैसे देखते हैं और इसमें क्या ट्रिगर हो सकता है, जिससे।

रमन भाटिया

इसका जवाब, इसका जवाब दे चुका मैं, मैं फिर रिपीट कर देता हूं। इसका जवाब यह है कि इंफ्रास्ट्रक्चर को लेकर जो इश्यू थे, उसको गवर्नमेंट ने भी समझ लिया। इसीलिए गवर्नमेंट ने फेम 3 को रोक के पीएम ई-ड्राइव योजना लेकर आई। पीएम ई-ड्राइव योजना का मतलब है कि अब आपको चार्जर के ऊपर सब्सिडी नहीं मिलेगी। अब आपको सब्सिडी मिलेगी इंफ्रास्ट्रक्चर को डेवलप करने में, ताकि आप अपनी कॉस्ट से इंफ्रास्ट्रक्चर को डेवलप करें, क्योंकि इंफ्रास्ट्रक्चर अवेलेबलिटी के इश्यू हैं। दैट इज नंबर वन। दूसरी बात, आपने जो पहले सवाल पूछा था, मैं उसके जवाब को और बेहतर एक आम इंसान की भाषा में

देने की कोशिश करना चाहता हूं और वो यह है कि जो हमने कैपेक्स किया था, चार्जेस बनाने के लिए, वो आज कहां यूज हो रहा है और वो कैसे यूज होगा। तो मैं इसका बहुत आसान जवाब देता हूं। आपने आज की डेट में शादियों के बैंकेट देखे होंगे, जगह जगह लगे हुए। देखते हैं आप पार्कों में बड़े बड़े बैंकेट बने बनाए लगे होते हैं, जिसमें शादियां होती हैं। आईथिंक आप सबने देखे होंगे। तो आज जब किसी की शादी हो रही है, जब किसी की शादी हो रही है तो इंटीरियर डेकोरेटर आता है और वो उसके हिसाब से उसको एक महल की शक्ल दे देता है। अगले दिन जब किसी और की शादी होती है तो वो उसको किसी और शक्ल दे देता है। तो ये जो ट्रांसफॉर्मेशन है, जो इंटीरियर करता है, आप ये समझ लीजिए कि सर्वोटिक ने उसको अचौक किया हुआ है। कर लिया और ऐसे ही हमें कौन से प्रोडक्ट बनाने हैं, उसके हिसाब से हम इंटरनली चेंज कर सकते हैं। ये काबिलियत और फ्लेक्सिबिलिटी हम अपने अंदर पैदा कर पाए हैं और हम उसका फायदा ले रहे हैं।

जितेश पारमार

ओके, थैंक्स फॉर डैट। सर, हमारा कोई एक्सपोर्ट का अभी फिलहाल रेवेन्यू है। हमारे कॉन्ट्रिब्यूशन में मतलब एक्सपोर्ट का कुछ कॉन्ट्रिब्यूशन है, हमारे रेवेन्यू मिक्स में।

रमन भाटिया

सर, मैंने पहले भी आपको कहा आज भी कि वो इतना बड़ा नहीं है कि जिसको मैं कोई आपको अलग से बता पाऊं। वो बहुत छोटा है अभी। तो आप बिल्कुल निश्चित रहें वो आने वाले टाइम में बहुत बड़ा होगा। ये सच है। हम उस पर बहुत सीरियसली काम कर रहे हैं और मेरा ऐसा मानना है कि अगर कोई भी काम शिव्वत से, ईमानदारी से और मेहनत से किया जाए तो उसके रिजल्ट जरूर आते हैं और अगर ऐसा है तो इसके रिजल्ट भी जरूर आएंगे।

जितेश पारमार

सर, मैं यह कॉन्टेक्स्ट में पूछ रहा था कि हमने पिछले साल या उससे थोड़े पहले हमने यूके में और जर्मनी में जो पार्टनरशिप अनाउंस की थी, इनके इंचार्ज और दूसरे कुछ प्लेयर के साथ। तो वो पार्टनरशिप का अभी फिलहाल क्या स्टेटस है?

रमन भाटिया

बता देता हूं सर। सर, हमने जो की थी, दो पार्टनरशिप हमने की थी, एक जर्मनी की थी और दूसरी हमारी जो थी वो फ्रांस से थी। फ्रांस से टेक्नोलॉजी इंडिया आ रही थी और दूसरी जो टेक्नोलॉजी थी, वो इंडिया से जर्मनी जा रही थी। इंडिया से जो जर्मनी जा रही थी, वो उस पर काम चल रहा है। अभी तक वो कन्वर्जन नहीं हो पाया क्योंकि जर्मन जो है वो बहुत स्लो है, बहुत टाइम लेते हैं प्रोडक्ट को मैच्योर करने में। जहां तक बात होती है, फ्रांस से जो टेक्नोलॉजी हम लेकर आए थे, वो इंडिया में चल नहीं सकती। अगर आप देखें तो उनकी कॉस्ट और जो कंपोनेंट हैं, वो बहुत महंगे हैं। इंडिया बहुत कॉस्ट कॉम्पिटेटिव है। बेस्ट प्रोडक्ट बहुत कम प्राइस पर चाहिए तो वो सूट नहीं कर पाया है। इसीलिए हमने उसके कुछ और रास्ते निकाले और हम उसको अचौक करके आगे बढ़ चुके हैं।

जितेश पारमार

ओके सर! सर मेरा लास्ट केश्वन है, ये हमने जो प्रोडक्शन कैपेसिटी की बात की, बैटरी के लिए फाइव टू ट्रेंटी फाइव और उसके आगे जो हमारा विजन है, ओके टू टू लैख, उसके लिए हमें कितना कैपेक्स चाहिए होगा। स्पेशली ये ईयर में कोई कैपेक्स की जरूरत है तो टू अचीव ट्रेंटी फाइव थाउजेंड बैटरी कैपेसिटी या फिर डैट इंज यू नो, इंटरनल और ऑलरेडी कवर्ड अंडर एक्जिस्टिंग फिजिकल प्लांट सेटअप।

रमन भाटिया

नहीं, इसके अंदर कुछ डेट आ रहा है और कुछ इंटरनल रोल्स हैं, उन सबको मिलाकर ये हो जाएगा। अभी हमारा जो प्लान है वो। बैटरी और सबको लेकर लगभग पचास एक करोड़ का और है, जो मुझे लगता है कि हम काम कर लेंगे और वो अगर बैटरी हम नहीं भी करते तो भी हम करते हैं, क्योंकि हमें अगले पांच साल के लिए प्लानिंग करनी है, तो हम उस पर काम किए जा रहे हैं। तो लगभग पचास करोड़ रुपए के आसपास का रेवेन्यू इन्वेस्टमेंट हम अभी और करेंगे। बिटवीन फिफ्टी टू हंड्रेड आप पकड़ लीजिए। हां जी!

जितेश पारमार

उसमें इक्विटी डिलेशन की जरूरत पड़ेगी या डैट बुड बी ऑल इंटरनल अप्रूवल।

रमन भाटिया

इसके ऊपर आज जवाब नहीं दे सकता। उसकी वजह है अभी एक फरवरी हुआ है और अभी बजट रोल आउट नहीं हो पाए हैं। अभी उसको और यह महीना लगेगा तो ज्यादा क्लियर क्लियर पिक्चर आ पाएंगी मेरे पास।

जितेश पारमार

ओके सर, थैंक यू वेरी मच सर। आई विल गेट बैक इन टू यू फॉर माय अदर केश्वन। थैंक यू।

रमन भाटिया

थैंक यू, थैंक यू।

मॉडरेटर

थैंक यू पार्टिसिपेंट्स, यू मे प्रेस स्टार एंड वन टू आस्क केश्वन।

आवर नेक्स्ट केश्वन कम फ्रॉम द लाइन ऑफ मीत मेहता फ्रॉम प्रसुन एक्सपोनेंशियल प्लीज गो अहेड।

मीत मेहता

या एम आई ऑडिबल?

रमन भाटिया

जी।

मीत मेहता

हां, अ, मुझे यह पूछना था कि व्हाट एकजेक्टली डू यू डू इन बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम लाइक आप अ, असेंबली करते हो या आर यू मैकिंग मैन्युफैक्चरिंग फ्रॉम प्रोडक्ट इन डैट एंड सेकंड केश्वन इज फ्रॉम कुसुम

स्कीम तो अभी बजट जो आया है तो उसमें आर यू एक्सपेक्टिंग मोर एक्जीक्यूशन इन द इंडस्ट्री कंपेयर टू द लास्ट ईयर।

रमन भाटिया

जी, सर जहां तक एक बार आप सवाल दोबारा रिपीट करेंगे, मैं माफी चाहता हूं, मेरे से स्किप हो गया। एक बार सवाल रिपीट कर दीजिए प्लीज सॉरी।

मीत मेहता

ओके, फर्स्ट फर्स्ट केश्वन इज फ्रॉम बैटरी एनर्जी स्टोरेज सिस्टम।

रमन भाटिया

थैंक यू मैं वो बताता हूं, मैं बताता हूं, मैं समझ गया। सर, बैटरी एनर्जी स्टोरेज में जो भी लिथियम बैटरी के सेल्स हैं, वो उसका मेजर रोल होता है। राइट डैट प्योरली इम्पोर्ट वो कोई भी नहीं बनाता। इंडिया में आज की डेट में चाहे वो कोई भी कंपनी हो, कोई नहीं बनाती है। सब इम्पोर्ट होता है तो सेल्स हम इम्पोर्ट करते हैं। इसके बाद आता है बीएमएस, फिर होता है ईएमएस। उसके बाद होता है सर्वर। तो सर्वर हम लोगों ने अपने डिप्लॉय कर दिए हैं, जो मैंने पहले ही बताया है, उस पर हम काम कर रहे हैं। ईएमएस एनर्जी मैनेजमेंट सिस्टम इज पार्ट ऑफ द सर्वर ऐप, ऐप अलसो एंड देर इज बीएमएस एंड कंटेनर नॉट कंटेनर बैटरी एक्स, डैट वी आर मेकिंग इन इंडिया एंड वी आर असेंबलिंग इट हियर एंड अलोग विद द पीसीएस और द हाइब्रिड इन्वर्टर। तो वी ऑल दी थिंग्स वी आर मेकिंग इन इंडिया। डैट मीन्स इफ वी रिमूव और एलिमिनेट बैटरी सेल्स देन मोर देन सेवेंटी एटी परसेंट थिंग्स वी आर दूइंग हियर एंड इफ वी ऐड लिथियम सेल्स देन अराउंड फोर्टी फिफ्टी परसेंट वी आर दूइंग हियर।

मीत मेहता

ओके अंडरस्टुड एंड वो कुसुम स्कीम का।

रमन भाटिया

कुसुम स्कीम के अंदर जो है, वो सर सोलर वाटर पंप है। नहीं तो दूसरा जो है वो पीएम सूर्य योजना है। तो हम पीएम सूर्य योजना में भी काम कर रहे हैं और चैनल डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क से भी काम कर रहे हैं। प्लस हम रेलवे के लिए काम कर रहे हैं, अलग अलग डिस्ट्रिक्ट स्टेट एजेंसियों के लिए काम कर रहे हैं। म्युनिसिपल कॉरपोरेशन के लिए काम कर रहे हैं, प्राइवेट सेक्टर के लिए काम कर रहे हैं और कुसुम की बात करते हैं तो कुसुम में भी डिस्ट्रिक्ट स्टेट एजेंसीज नोडल एजेंसी इसमें सब्सिडी देती हैं। किसानों को हम उसमें भी काम कर रहे हैं और हम 3 एचपी, फाइव एचपी, सेवन पॉइंट फाइव एचपी इस वाटर पंप्स के लिए चार्ज कंट्रोलर और कंप्लीट वाटर पंप कंट्रोलर सोलर बेस्ड लगाते हैं।

मीत मेहता

ओके, तो अ, मेरा केश्वन था कि लास्ट ईयर के एक्जीक्यूशन से पिकअप लग रहा है। इस बजट से या-

रमन भाटिया

सर ये तो सर, अगर हम ये कहें कि हमारे रेवेन्यू में नाइंटी परसेंट सोलर है तो इसका मतलब अगर उसमें ग्रोथ है तो मतलब वो तो बाय डिफॉल्ट ग्रोथ है ना, ग्रोथ हो ही जाएगी। इट इज सेल्फ एक्सप्लेनड, राइट!

मीत मेहता

ओके, ओके।

रमन भाटिया

आई होप यू अंडरस्टैंड।

मीत मेहता

यस, यस, यस थैंक यू। थैंक यू सो मच।

मॉडरेटर

थैंक यू, रिमाइंड टू ऑल पार्टिसिपेंट्स। यू मे प्रेस स्टार एंड वन टू आस्क केश्वन। द नेक्स्ट केश्वन कम फ्रॉम द लाइन ऑफ जितेश पारमार एंड इंडिविजुअल इन्वेस्टर प्लीज गो अहेड।

जितेश पारमार

हेलो सर, थैंक्स फॉर अगेन टेकिंग माय केश्वन। सर, मुझे पूछना था आपसे कि यह बैटरी सेगमेंट में एज सर्वरटेक हमारी स्ट्रेंथ क्या है? मतलब यह तो काफी अ, काफी सारी और कंपनीज भी है इस मार्केट में तो वेर डू यू सी आवर स्ट्रेंथ, इज इट लाइक डिस्ट्रीब्यूशन, नेटवर्क, प्राइसिंग, वेन, वेर डज़ सर्वरटेक स्टैंड्स आउट।

रमन भाटिया

सर, पहली स्ट्रेंथ जो है, वो यह है कि हमारी कैटिव कंजम्प्शन है। इससे बड़ी स्ट्रेंथ ही नहीं हो सकती। दैट मीन्स अगर आपको कुछ चीज चाहिए और आपके घर में उसकी कंजम्प्शन है, एग्जांपल देता हूं कि अगर आपने अपनी छत के ऊपर सब्जियां उगा ली और वो सब्जियां आप अपने घर में खा लेते हो और आपको कहीं बेचने की जरूरत नहीं है, तो सर, इससे बड़ी जो कुछ हो नहीं सकती तो हमारी कैटिव कंजम्प्शन अगर इतनी ज्यादा है कि हम खुद के लिए कंज्यूम कर लेते हैं तो सर, इससे बड़ी तो स्ट्रेंथ नहीं हो सकती ना। तो हमारे लिए कोई प्राइस कॉम्पिशन नहीं है, कुछ नहीं है। उल्टा हमें फायदा यह है कि जो हम बना रहे हैं, उसमें जो भी कॉस्ट को हम नीचे ला पा रहे हैं, उतना ही हमारा ग्रॉस प्रॉफिट पे उसका इंपैक्ट आ रहा है और ये आपको क्वार्टर 3 में दिखा भी होगा।

जितेश पारमार

सर, तो ये जो 3 क्वीलर सेगमेंट में हम लोग मार्केट कर रहे हैं, दैट इज बियोड आवर कैटिव कंजम्प्शन दैट दैट वी आर ट्राइंग टू एक्सपोर्ट। एम आई, एम आई अंडरस्टैंडिंग इट राइट?

रमन भाटिया

अब मैं बताता हूं, वो कैटिव कंजम्प्शन नहीं है। वो मैंने बोला, पहले भी वो एक नया सेगमेंट है। उस सेगमेंट में जो हम आ रहे हैं, वो हमारे को ओवरऑल बिजनेस के अंदर उसका भी जो पार्टिसिपेशन है, वो किसी भी

हालत में टेन फिफ्टीन परसेंट से ज्यादा नहीं होगा और उसके अंदर अगर प्रॉफिटेबिलिटी पे कुछ हिट भी है तो वो नई मार्केट्स को एक्सप्लोर करने के नाम पे। अगर हम अपनी कंपनी के कैश को बर्न नहीं करते और फिर भी कुछ प्रॉफिटेबल ले आते हैं तो मुझे लगता है कि मार्केट को सीखने के लिए और रेवेन्यू में शेयर देने, मतलब रेवेन्यू में कॉन्ट्रिब्यूशन करने के नाम पे इट इज गुड डील।... तो उसके प्रॉफिट पर कोई बहुत ज्यादा असर नहीं पड़ेगा। ओवरऑल कंपनी की ओके, लेकिन अगर हम वहां पर जम गए, एज गुड सप्लायर एज गुड आफ्टर सर्विस कंपनी तो मुझे ऐसा लगता है कि हम एक दिन मार्केट को गवर्न कर पाएंगे। इस थॉट प्रोसेस के साथ उस मार्केट में एंट्री कर रहे हैं, जो आने वाले टाइम में हमें एक ठीक ठाक सा प्लेयर बनाएगी। ऐसा सोचकर हम एंटर कर रहे हैं।

जितेश पारमार

ओके सर, दूसरा केश्वन जो था, वो लाइट डिफरेंट था कि हमने अभी जो कॉन्ट्रैक्ट देखे, स्पेशली रेलवे के साथ अराउंड सोलर, सर उसमें पेमेंट टर्म्स कैसे होती है? मतलब आई वुड लाइक टू अंडरस्टैंड, यू नो, क्या यह हमारे वर्किंग कैपिटल को इफेक्ट करेगा? आई मीन हाउ डू यू सी दिस कॉन्ट्रैक्ट एंड व्हाट इज द टिपिकल ड्यूरेशन एंड पेमेंट टर्म्स?

रमन भाटिया

एक बहुत स्टैंडर्ड फॉर्मूला बता रहा हूं। इंडिया के अंदर गवर्नमेंट कॉन्ट्रैक्ट में जो लोग भी काम कर रहे हैं, उनके वर्किंग कैपिटल के हिट आता ही है। इसको कोई कुछ भी कहे, वो आता ही है। आप कितनी खूबसूरती से कंट्रोल कर लेते हो और कितना कम कर लेते हो, यह अलग बात है। बाकी कोई यह कहे कि इसका हिट नहीं आता तो सर वो गलत कह रहा है। मैं ऐसा मानता हूं।

जितेश पारमार

ओके, वेरी ऑनेस्ट आंसर। थैंक यू सर। लास्ट केश्वन यह था कि आपने पिछले कॉल कॉल में एक बात कही थी कि वी आर यू नो, वी आर इन फेज, वेयर वी आर ट्राइंग टू बिकम फ्रॉम फाइव हंड्रेड करोड़ कंपनी टू टू थाउजेंड फाइव हंड्रेड करोड़ कंपनी। सर, मुझे यह आपसे समझना है कि इसमें आप हमारा प्रोडक्ट मिक्स और कैपेबिलिटी को कैसे देखते हैं? जैसे मैनेजमेंट कैपेबिलिटी, वो सब कहां पे है और हम कैसे देखते हैं कि यह अचीवमेंट हमारे लिए कब होगा, क्या डायरेक्शन में हम लोग जा रहे हैं?

रमन भाटिया

सर दो चीजें हैं इसमें। पहला तो यह है कि कुछ चीजें ऐसी हैं, जो फ्यूचर की मैं बहुत ज्यादा डिस्क्लोज नहीं कर सकता। करेक्ट पहली बात लेकिन इसको दूसरे तरीके से देखते हैं कि अगर हमें फॉर एजांपल 10 किलोमीटर दूर जाना है और किसी रास्ते पर हैं और हमें मालूम है कि हमें कहां जाना है। हमने गूगल मैप लगाया हुआ है तो बीच बीच में जो माइलस्टोन हैं, वो आपको बताते हैं कि आप ठीक जा रहे हैं या गलत जा रहे हैं। करेक्ट तो वो माइलस्टोन डिक्लोयर्ड हैं, ऑलरेडी और वो मालूम है कि उन माइलस्टोन पर हम कैसे पहुंचेंगे एंड उन माइलस्टोन पर ऑलरेडी काम चल रहा है और बहुत सीरियसली चल रहा है। मैं आपको सिर्फ यही रिकेस्ट करूंगा कि यह जो है, यह सिर्फ और सिर्फ चाहत नहीं है। इस चाहत पर काम हो रहा है और सीरियसली काम हो रहा है। कितना पहुंच पाएंगे, यह भगवान जानता है, क्योंकि उसके अलावा और कोई रोक नहीं पाएगा।

जितेश पारमार

ओके सर, थैंक यू थैंक यू थैंक यू वेरी मच फॉर द आंसर।

मॉडरेटर

थैंक यू पार्टिसिपेंट्स, यू मे प्रेस स्टार एंड वन टू आस्क केश्वन। पार्टिसिपेंट्स प्लीज प्रेस स्टार एंड वन टू आस्क केश्वन।

द नेक्स्ट केश्वन कम्स फ्रॉम द लाइन ऑफ गौरव सिंह एंड इंडिविजुअल इन्वेस्टर प्लीज गो अहेड।

गौरव सिंह

हेलो सर! जी सर, मैं एक केश्वन किया था कि आई विल फॉलोऑफ लॉट ऑन लिंकडइन और इंस्टाग्राम। सो आई गेस यू सेड यू अटेंडेड ए चान्स इवेंट फॉर द बजट यूनियन बजट। तो यू हैव मेंशंड कि यू आर काइट एक्साइटेड अबाउट द एआई इंटिग्रेशन एंड द गवर्नमेंट्स ऑन एआई तो एंड यू अलसो मेंशन की। पावरटेक भी एआई इंटिग्रेट कर रहा है। इन द ऑर्गनाइजेशन इटसेल्फ तो इज इट इंक्लूसिव थिंग? या फिर आप यह थोड़ा बिजनेस स्टैंडर्ड से भी कर रहे हो, दैट इज सी सम पोटेंशियल इन इट इन बिजनेस टर्म्स एज वेल फॉर प्यूचर एंड फॉर मोर रेवेन्यू।

रमन भाटिया

जी, हम लोग सभी डिपार्टमेंट में एआई का इंप्लीमेंटेशन कर रहे हैं। हर डिपार्टमेंट में एजेंट लेवल पर हम लोग कर रहे हैं और टीम बनाई गई है। फॉर ऑल डिपार्टमेंट, जिसमें एआई इंजीनियर रखे गए हैं और डेटा साइंटिस्ट के लोग मिलाए गए हैं, जो प्यूचरिस्टिक डैशबोर्ड पर काम कर रहे हैं। प्रिडिक्शन पर काम कर रहे हैं, स्टेप को इंटिग्रेट किया जा रहा है। बहुत सारी चीजों में काम चल रहा है। एचआर पर काम किया जा रहा है और मुझे दिख रहा है, लगता नहीं है। बहुत अच्छे रिजल्ट आ भी रहे हैं, बट उसका जो ओवरऑल ट्रांसफॉर्मेशन है, वो आपको बहुत जल्दी देखने को मिलेगा।

गौरव सिंह

ओके सो यह तो इंक्लूसिव हो गया अबाउट द बिजनेस एंड ऑर्गनाइजेशन। बट हाउ इज इट गोइंग टू द बिजनेस इन द लॉन्ग टर्म?

रमन भाटिया

नहीं समझा आपकी बात।

गौरव सिंह

मतलब सर, यह तो अभी इंक्लूसिवली यू हैव इंटिग्रेटेड और यू आर ऑन द वे इंटिग्रेट करने के लिए ऑर्गनाइजेशन में तो क्वाट इज द लॉन्ग टर्म विजन कि यह किस तरीके से रेवेन्यू को बढ़ा रहा होगा? या फिर सिर्फ की सिर्फ ही बढ़ रही है।

रमन भाटिया

सवाल बहुत अच्छा है आपका, लेकिन एआई का मतलब होता है आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस। यह sir अपने आप में बोलता है कि आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस का मतलब है कि ह्यूमन इंटेलिजेंस से तो कम है। अगर ह्यूमन इंटेलिजेंस किसी धंधे को बड़ा नहीं कर पा रही तो आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस आप ये समझ लीजिए ये हमें हेल्प करेगा, काम तो हमें ही करना पड़ेगा सर। ये हमें सिर्फ मदद कर सकता है। और अपना धंधा हमें बढ़ाना पड़ेगा। आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस से हम सिर्फ और सिर्फ अपनी मैनपावर की काबिलियत को इंप्रूव कर पाएंगे। लेकिन स्ट्रेटजी, थॉट, विजुलाइजेशन ये सब मैनेजमेंट से आता है और ये सब प्रमोटर से और उन लोगों से आता है, जो बीज बोते हैं कि कंपनी कहां जाएगी। [फोन रिंगिंग] वो हमें ही करना पड़ेगा सर, उस जिम्मेदारी को तो नहीं छोड़ सकते AI पे और हम उसके लिए बिल्कुल तैयार हैं और हम ही करेंगे।

गौरव सिंह

ओके, एंड सर लास्ट केश्वन फॉर यू वो है कि सर्वोटिक सिंस बीइंग ए रिन्यूएबल एंड ग्रीन एनर्जी कंपनी, यू हैव बीन ग्रीन एनर्जी एंड रिन्यूएबल मार्केट प्लेयर फॉर फॉर द लांगेस्ट टाइम, डैट आई रिमेंबर। बट अभी यू हैव ऑल्सो एकायर्ड हर्ट्स एंड पिक्सल, यू हैव ऑल्सो लाइक लॉन्च सब्सिडी सर्वोटिक स्पोर्ट्स एंड देन अभी वी हैव बीन वेंचरिंग। तो अभी थोड़ा फोकस से पावर एंड सोल्यूशन से हट रहा है या फिर इस सर्वोटिक गोइंग टू न्यू डायरेक्शन एंड हो इज डैट बीइंग मैनेजड? क्योंकि ये सारी की सारी अलग अलग फील्ड हैं तो-

रमन भाटिया

सर, बहुत अच्छा सवाल है आपका। मैं, मैं, मैं जवाब देता हूं। सवाल आपका बहुत बढ़िया है, लेकिन आपके सवाल में ही मेरे जवाब छुपा हुआ है और वो चीज बड़ी किलयर है। आप ध्यान से समझिए कि जितनी भी कंपनियां खरीदी गई हैं, वो कोई भी कंपनी सर्वोटिक के अंदर मर्ज नहीं करी है, उसको सब्सिडी बनाया है। सब्सिडी बनाने का मतलब यह होता है कि जो कंपनी एक नई बनाई गई है, ना तो उसकी कोर वैल्यू डिस्ट्रॉय हो और ना ही मैन कंपनी की कोर वैल्यू डिस्ट्रॉय हो और ना ही दो कंपनियों की जो फोकस है, वो खराब हो। तो जब अलग से एक कंपनी सब्सिडी बनाई जा रही है तो उसका सीईओ अलग है, उसकी टीम अलग है, उनके प्रॉफिट सेंटर्स अलग हैं, उनके P&L अलग हैं, उनकी कैश फ्लो अलग हैं। उनको काम करने की डायरेक्शन देने वाले लोग अलग हैं। लेकिन सब्सिडी नीचे लाने का मैन मकसद सिर्फ ये है कि जब हम आज के दस साल बाद आगे जाकर देखेंगे तो नहीं पता कि कौन से और एरिया ऐसे डेवलप हो जाएंगे, जिसको उस दिन डेवलप करने के नाम पे हमें टाइम खराब करना पड़ेगा। तो क्यों नहीं, आज उनके बीज बो दिए जाएं। आज क्यों नहीं उन चीजों पर काम कर लिया जाए। बजाय इसके और बिना डी फोकस हुए तो सर्वोटिक कहीं डी फोकस नहीं है। वो अपने काम पर आज भी उतनी शिद्धत से काम कर रहा है। जो दूसरे एरियाज हैं, उनमें कंपनी की इन्वेस्टमेंट है। वो कंपनियां खरीदी गई हैं, ताकि वो कंपनियां अपना काम वैसे ही करती चलें। सर्वोटिक ने एक नई कंपनी बनाकर खुद काम करना शुरू नहीं किया है। अगर वहां हर्ट एंड पिक्सल को एकायर करने की बजाय सर्वोटिक ने हर्ट एंड पिक्सल बनाई होती और सर्वोटिक कहता कि मैं इस कंपनी को जीरो से बनाऊंगा तो आप कहते मैं डी फोकस हूं। कंपनी ने नहीं बनाया, कंपनी ने एकायर किया है और जितनी हिंदुस्तान की बड़ी बड़ी टॉप शॉर्ट निपटी फिफ्टी की कंपनियां हैं, वो ऐसा करती आई हैं। हम तो अनुसरण कर रहे हैं, उनका सीख रहे हैं उनसे और बड़े लोगों से सीख के हम उसको अप्लाई करने की कोशिश कर रहे हैं कि कंपनी का अब्रेला बड़ा कैसे किया जाए, कैसे और ज्यादा प्रॉफिट अपने इन्वेस्टर्स को दिया जाए। अगर आपको लगता है ये गलत है तो मैं जरूर समझना चाहूंगा और उसको ठीक करना चाहूंगा।

गौरव सिंह

ओके, कंपलीटलੀ ਫੇਯਰ! ਥੈਂਕ ਯੂ, ਥੈਂਕ ਯੂ ਦੈਟ ਵਾਜ ਵੇਲ ਕਮ ਏਂਡ ਅੱਲ ਦ ਬੇਸਟ।

ਮੱਡਰੇਟਰ

ਥੈਂਕ ਯੂ। ਪਾਰਿਸਿਪੇਂਟਸ, ਯੂ ਮੇਂ ਪ੍ਰੇਸ ਸਟਾਰ ਏਂਡ ਵਨ ਟੂ ਆਸਕ ਕੇਵਲ ਰਿਮਾਇੰਡ ਟੂ ਅੱਲ ਪਾਰਿਸਿਪੇਂਟਸ, ਪਲੀਜ ਪ੍ਰੇਸ ਸਟਾਰ ਏਂਡ ਵਨ ਟੂ ਆਸਕ ਕੇਵਲ ਰਿਮਾਇੰਡ ਟੂ ਅੱਲ ਪਾਰਿਸਿਪੇਂਟਸ ਪਲੀਜ ਪ੍ਰੇਸ ਸਟਾਰ ਏਂਡ ਵਨ ਟੂ ਆਸਕ ਕੇਵਲ ਲੇਡੀਜ ਏਂਡ ਜੇਂਟਲਮੈਨ, ਏਜ ਦੇਰ ਆਰ ਨੋ ਫਦਰ ਕੇਵਲ ਫਾਰ ਟੁਡੇ, ਆਈ ਕੁਡ ਨਾਤ ਲਾਇਕ ਟੂ ਹੈਂਡ ਦ ਕਾਨਕ੍ਰੋਂਸ ਓਵਰ ਟੂ ਮਿਸਟਰ ਰਮਨ ਭਟਿਆ ਫਾਰ ਦ ਕਲੋਜਿੰਗ ਰਿਮਾਕਸ।

ਰਮਨ ਭਾਟਿਆ

ਥੈਂਕ ਯੂ। ਥੈਂਕ ਯੂ ਫਾਰ ਧੋਰ ਕੇਵਲ ਏਂਡ ਫਾਰ ਦ ਕੰਸਟ੍ਰਕਿਟਿਵ ਡਿਸਕਸ਼ਨ ਟੁਡੇ, ਏਜ ਵੀ ਹੈਵ ਆਉਟਲਾਇਨ ਓਵਰ ਪ੍ਰਿਯੋਰਿਟੀ ਰਿਮਾਇੰਡਸ ਕੰਸਿਸਟੇਂਟ ਏਕਿਜਿਸ਼ਨ, ਮੈਂਟੇਨਿੰਗ ਕਾਂਸਟ ਡਿਸਿਲਿਨ ਏਂਡ ਸਟ੍ਰੇਂਥਨਿੰਗ ਦ ਕਾਲਿਟੀ ਅੱਫ ਅਰਨਿੰਗ। ਵੀ ਅਪ੍ਰਿਸ਼ਾਏਟ ਧੋਰ ਕੰਟੀਨ੍ਯੂਸ ਏਂਗੇਜਮੈਂਟ ਏਂਡ ਇੰਟਰੇਸਟ ਇਨ ਸਰਵੋਟਿਕ ਏਂਡ ਵੀ ਲੁਕ ਫਾਰਵਰਡ ਟੂ ਅਪਡੇਟ ਯੂ। ਏਜ ਵੀ ਪ੍ਰੋਗਰੇਸ ਇਨ ਦ ਕਮਿੰਗ ਕਾਰਟਸ। ਥੈਂਕ ਯੂ ਏਂਡ ਹੈਵ ਗੁਡ ਡੇ, ਥੈਂਕ ਯੂ।

ਮੱਡਰੇਟਰ

ਥੈਂਕ ਯੂ ਸਰ! ਲੇਡੀਜ ਏਂਡ ਜੇਂਟਲਮੈਨ, ਅੱਨ ਬਿਹਾਫ ਆਫ ਸਰਵੋਟਿਕ ਰਿਨ੍ਯੂਏਬਲ ਪਾਵਰ ਸਿਸਟਮ ਲਿਮਿਟੇਡ। ਦੈਟ ਕੰਕਲੂਡ ਦਿਸ ਕਾਨਕ੍ਰੋਂਸ ਕਾਲ। ਥੈਂਕ ਯੂ ਫਾਰ ਜਾਇਨਿੰਗ ਅਸ ਏਂਡ ਯੂ ਮੇਂ ਨਾਤ ਡਿਸਕਨੇਕਟ ਧੋਰ ਲਾਇੰਸ।

Note:

1. This document has been edited to improve readability
2. Blanks in this transcript represent inaudible or incomprehensible words.