

28th July, 2023

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

Trading Symbol: SERVOTECH

Sub.: Intimation for Transcript of Earning Conference Call on Financial Results for the Quarter ended 30th June, 2023

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 on financial results held on Monday, 24th July, 2023 for the quarter ended 30th June, 2023.

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

Kindly take the above information on record and oblige.

Thanking You,

FOR SERVOTECH POWER SYSTEMS LIMITED

PRIYA PANDEY
COMPANY SECRETARY
ICSI MEMBERSHIP NO.: A35815

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

www.servotech.in



“Servotech Power Systems Limited- Q1 FY24 Earnings Conference Call”

Monday, 24th July, 2023

Management:

- 1. Mr. Raman Bhatia**, Managing Director and Founder
Servotech Power Systems Limited
- 2. Mr. Vipin Kaushik**, Finance Controller
Servotech Power Systems Limited

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

English Transcript

Moderator: Ladies and gentlemen, good day and welcome to Q1-FY24, Earnings Conference Call of Servotech Power Systems Ltd. As a reminder, all participant lines will be in listen-only mode, and there will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes.

Should you need assistance during the 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 and Founder of Servotech. Thank you and over to you, sir.

Raman Bhatia: Thank you, ma'am. Good evening, all of you, and welcome to Servotech Power Systems Ltd. for the first earnings conference call. I am delighted to have the opportunity to address all of you today and share some exciting updates about our company and the remarkable growth prospects that lie ahead. Servotech Power Systems Ltd. is a leading provider of smart power solutions in India. We offer a wide range of products and services, including EV chargers, solar products, and power & backup solutions. We are committed to providing our customers with innovative and reliable products that help them to save energy and money. We have a strong track record of growth, and we are well-positioned to capitalize on the growing demand for EV chargers and solar products. At Servotech, we believe that sustainable and green energy holds the key to unlocking progress, prosperity, and a better tomorrow, which is underlying our motto of "Produce Green to Live Green".

With a steadfast commitment to innovation and environmental stewardship, we have positioned ourselves at the forefront of the sustainable, clean, and green energy revolution. Our vision extends beyond mere profit-making; we strive to create a positive impact on our planet, society, and the bottom line of our investors.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

We have a strong product portfolio, a growing customer base, and a committed team. We are not only driving the transition towards a low-carbon economy, but we are also providing cutting-edge solutions for energy storage, grid optimization, and electric mobility. Our dedication to innovation and customer-centric has allowed us to forge strong partnerships and capture significant market share across various sectors. We command a sizable market share in the EV charging space and successfully deployed more than 3,000 EV chargers across the nation.

As we set forth on an accelerating path towards limitless expansion, we are experiencing an extraordinary shift in the realm of sustainable and environment-friendly energy. The rise of electric vehicles (EVs) and the increasing demand of eco-conscious power solutions have bestowed upon us unparalleled opportunities within our industry. Positioned at the vanguard of this revolution, our journey towards success is poised to reach unprecedented heights in the forthcoming quarters and beyond.

In conclusion, the future of Servotech is promising. With the convergence of groundbreaking technologies, our commitment to innovation, strategic partnerships, and a steadfast focus on sustainability, we are well-positioned to seize the abundant growth opportunities that lie ahead.

We are confident that we can continue to grow our business and deliver value to our stakeholders.

Thank you, everyone. I will now transfer the call to Mr. Vipin Kaushik, our finance controller, who will provide an overview of our financial performance for the first quarter of the fiscal year 2024.

Over to Mr. Vipin.

Vipin Kaushik: Thank you, sir. Good evening, everyone. Thank you for joining us today. Servotech delivered strong growth for the first quarter as we executed

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

on our strategy to strengthen our strength and our presence across India. So, we will move to the financial update of Q1.

Our total consolidated revenue increased by 148.9% to ₹ 79.81 crores in Q1 FY24, from ₹ 32.07 crores in Q1 FY23. This impressive increase can be attributed to the strong demand for our EV products, driven by the widespread adoption of electric vehicles and the government's continued emphasis on establishing a robust charging infrastructure network. Additionally, our solar product range continues to exhibit healthy demand due to its functional design, durability, and user-friendly features.

Our EBITDA increased by 415.3% from ₹ 1.4 crores in Q1 FY23 to ₹ 7.1 crores in Q1 FY24, margins improved from 4.3% in Q1 FY23 to 8.9% in Q1 FY24 on account of the increasing scale of operations and higher value-added products.

PAT stood at ₹ 4.1 crores in Q1 FY24, compared to ₹ 36 lakhs in Q1 FY23. Margins improved from 1.1% in Q1 FY23 to 5.1% in Q1 FY24.

This is a snapshot of the Q1 results, vis-a-vis comparison. Thank you for your time, and we are happy to answer any questions you may have.

Moderator: Thank you very much. We will now begin the question-answer session.

Anyone who wishes to ask a question may press star, then 1 on your touchtone telephone. If you wish to remove yourself from the question queue, you may press star, then 2. Participants are requested to use handsets while asking questions. Ladies and gentlemen, we will wait for a moment while the question queue assembles.

We take the first question from the line of Amit Ravani, an individual investor. Please go ahead.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Mr. Amit Ravani, your line is unmuted. You may please go ahead with your question. As there's no response from the current participant, we proceed to the next question. Before that, I'd like to remind all participants again, if you have a question, please press star then 1 on your touch-tone telephone.

Mr. Ravani, your line is unmuted. You may please go ahead with your question. Mr. Amit Ravani, an individual investor, your line is unmuted. You may please go ahead.

Mr. Amit Ravani: Any bonus, sir?

Moderator: As there seems no response,

we proceed to the next question from the line of Ashok Agarwal. Please go ahead.

Ashok Agarwal: Excellent set of numbers. My question is that in your presentation, you have predicted a 100% growth in turnover in the current financial years. So in that context, I want to know what is the order book we have?

Raman Bhatia: Yes! Have you completed your question? Is this your question?

Ashok Agarwal: Yes, this is my question.

Raman Bhatia: Yes. Sir, we want to tell you that the company works in 4 or 5 verticals. First, you have to understand the company's model. The first is that we are doing a tendering-based business. Correct? Contracts. The second business is channel sales. The third is OEM. And the fourth is the direct projects we do. Here, we do digital marketing or e-commerce. So digital e-commerce and channel sales have a fixed business which is a routine business of Rs. 8-10 crores per month. So if you talk about the order book, then the order book of Rs. 60-70 crores is already in the pipeline. That is number one. Apart from this, when we talk about contracts, for the next quarter, the order of Rs. 90 crores is

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

in the pipeline which we have to execute. And apart from this, if we talk about this, the company has bid for contracts worth Rs. 2000 crores. So you can see the total. And if we talk about the ratio, even if we talk about 20%, then it can be around Rs. 500-600 crores.

Ashok Agarwal: So the projects you have bid for Rs. 2000 crores, what kind of projects are they? Are they a simple supply of EV chargers or something else?

Raman Bhatia: Supply and installation. We have to complete them. We are not a CPO operator. We have no intention of earning revenue by installing them only. We work on a capex-based model. That is, as a manufacturer, we will give the materials, install it, commission it, and maintain it. But we will get the money upfront from it. That is the business model.

Ashok Agarwal: Okay, so largely this is EV chargers.

Raman Bhatia: Apart from this, there are many solar rooftop projects which we are doing. If you look at the news of the last few days, we have some projects of UPNEDA of the Uttar Pradesh government. And there are some other orders whose news we are going to publish soon. We are going to build India's first solar-powered EV charger station in South Delhi. That will also be installed very soon. Whose news we published some time ago. That is going to be completed.

Ashok Agarwal: Okay. So what is the ratio of solar systems in 2000 crores?

Raman Bhatia: you are talking about tender bidding, right?

Ashok Agarwal: Yes!

Raman Bhatia: In tender bidding, the major part is of EV charger. But what we are talking about is our business, what we will get. And our forecasting, it will be around 60-65% EV charger and around 35% solar.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Ashok Agarwal: Okay. Yes. So will this also be executed uniformly in Q2, Q3, Q4? Or is there some lumping in this? As it goes up to Q4 if it gets implemented more.

Raman Bhatia: I will answer that too. If you look at our presentation again, which we have released. We have clarified it in tabular form. If you go to the presentation of the net sales of Q1, we have mentioned there that our Q1 is 12% of the total turnover as per the last 5 years' revenue pattern.

Ashok Agarwal: Okay.

Raman Bhatia: according to the pattern The second quarter should be around 16% of the total turnover. The third quarter is 30%. And the fourth quarter is around 40-45%.

Ashok Agarwal: Yes, that is what we observed in Q4 of the last financial year. So that was a very large sale booked there actually. So I was wondering whether the sales had really dropped in Q1.

Raman Bhatia: This is the track of 10 years. But I am not talking about 10 years because the company was listed 5.5 years ago. So we have created data on the basis of 5 years. And we have also published the same data. If you look at the presentation, we have given it on slide no. 22.

Ashok Agarwal: Okay. Okay. I will see it carefully again. Okay Thank you, sir. I will join the queue again.

Raman Bhatia: Please, sir. Thank you.

Moderator: Thank you. The next question is from the line of Vivek Singh, an individual investor. Please go ahead.

Vivek Singh: Raman sir, Namaskar. Vivek speaking.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Raman Bhatia: Hello. Namaskar.

Vivek Singh: Sir, I have two questions. Firstly, regarding charging or solar, there are a lot of foreign companies coming in terms of charging. For example, there is ABB, Hitachi, etc. So what is our company?

I mean, I have seen your video of Servotech. So in that video, you tied up with IIT Jammu for medical equipment. So is this our tie-up with any foreign company? And secondly, are we expanding our existing capacity right now? Or, Are we collecting on CapEx. Because, all these products as far as our charging division, solar division, lighting division, etc. are concerned. I think our company can hardly do 1%, 2%, or 5% of this.

Raman Bhatia: I will answer you, sir. Hello.

Vivek Singh: Yes, sir. Kindly go ahead.

Raman Bhatia: Yes, I want to say this. If you carefully look at our presentation again, then you will get the answer. But I will answer the first question. Okay? You asked if we have any foreign collaboration, right?

Vivek Singh: Yes.

Raman Bhatia: My answer to this is if you carefully understand or read the news, then there was a government scheme for electric vehicles as well as for electric vehicle chargers which is called FAME. F-A-M-E Right? The full form of FAME is Faster Adoption and Manufacturing of Hybrid and Electric Vehicles. Right? This is a government initiative in which their first condition is that your product should be indigenous and should be Made in India and your technology should be Indian. Hello. Right? So, this means that the foreign companies that you just mentioned will be out of these big projects if they are importing or if importing it from outside. So, you have to be indigenous. So, first, competition dies a lot. Right?

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Vivek Singh: Okay.

Raman Bhatia: The second benefit is that when you work like then what we did in Medical Concentrator or what we did in UVC Lights with IIT Jammu or DRDO Right? So, by working with all of we enhanced our internal capabilities so much that now we have an internally strong team they have indigenous it in India. This is phase one. This is the first thing. Correct? Now, if you look at slide number 20, which we published when we talked about new product development, we talked about backward integration. In backward integration, we are saying that all the parts of this charger require during manufacturing, we are indigenizing them as well. For this, we are going to establish a 2,25,000 sq. ft. manufacturing unit. Soon, we will incorporate two new factories. If you go to the last slide, slide number 35, then we have also given a picture of the new unit there.

Vivek Singh: Absolutely, sir. Absolutely. You have given it. Yes.

Raman Bhatia: So, we are working on it very fast. And our target is that The new factory should be operational before October.

Vivek Singh: Okay. Okay. Another very small question, sir, that our second generation is coming into the business. What is your view on it? What is your opinion on it?

Raman Bhatia: I will give you an answer to this. The answer may be a little different from the world, but I would still like to give it. Sir, if someone comes from our family, then he can come based on merit only. He will not get a positional seat. If I have made this business, it doesn't means he will get it just because he is my family. In the next three years, we are handing over this company to the professionals in this way that Raman Bhatia or the family will become irrelevant in the company.

Whether we are there or not, it will grow at its own speed. If I could not do this, then if I have brought this company from my thought process or vision, or

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

management has brought it, then after leaving our place, it is possible that its vision and everything will drop.

So we are working with the leadership team and professionals so that we can put that thought process into a process, into a mechanism, so that whether we are there or not, it should not make a difference. This company should grow rapidly and become one of the topmost companies in India. All small companies have started like this, and all the big companies have made the same vision.

Vivek Singh: That is absolutely right, sir. Sir, it is very important for you to remain as a chairman or in any position as a founder because we have seen that a lot of professionals come and go.

Raman Bhatia: No, no, I respect your feelings, sir. But when we talk about leadership, there are two ways of leadership. One is through employment and the other is through ownership. So if you look carefully, more than 70% of our company's people have been given ESOP. Everyone is being given ownership rights so that a lot of owners can be born in this company and everyone can come and take this company as their own company. This company will not run with just one person. We have come up with such a thought. It will not run because of me, nor will it stop because of me. It will continue to grow. For this, a second-line command is being made. Work is being done on it.

Vivek Singh: Thank you very much, sir.

Raman Bhatia: And if anyone comes from the family, then that is also being prepared.

Vivek Singh: I had a thought that according to you, you have brought so many different businesses here and you have changed the whole thinking that everything can be manufactured in India. There only should be a thought, there only should be a determination. And the level at which the company is today, there are a lot of people in this business, there are very big business houses in India, but they have not been able to do so much.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Raman Bhatia: I will just ensure, sir, that what I am thinking, I will be able to spread that thought in each and every employee of this company and in each and every person. I want to say one more thing. I know that when a promoter talks, because this is recorded and this is also uploaded on NSE, so we should speak carefully. But despite that, I must say that I have two thoughts on which I am working. The first thought is that by 2026, that is, in the next three years, we will achieve such a level that an employee will seek recommendations to get a job in Servotech that I want to work in this company. This means that we will develop such values and culture. That is number one. Number two, I just said this in an ICAT conference, I am repeating myself. We are trying to give the quality of Apple to the market at the FOB price of China. And we will achieve this level in the next two years. And we will definitely do it.

Vivek Singh: Congratulations, sir. Thank you very much. Keep moving forward like this.

Raman Bhatia: Thank you, sir. Thanks a lot.

Moderator: Thank you! The next question is from the line of Shikhar Mundra from Vivog Commercial. Please go ahead.

Shikhar Mundra: Hi, sir. How big is the market of EV chargers in India?

Raman Bhatia: Sir, the current market size, right? Let us not discuss this because there is a product life cycle, sir. And there is a story of demand and supply in the market. So, the market is big according to our capabilities. But the size that is being thought of or the size that is being calculated, I am underlining my statement and putting a star sign on it because I am not a perfect person for it. Still, what I am quoting, the data available in the market and on Google, by doing small calculations, the market that I am able to see is above 1.5 lakh crores in the next 6-7 years.

Shikhar Mundra: Okay.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Raman Bhatia: And, in the next 6-7 years, if we do a turnover of 5-7 thousand crores, then we have achieved nothing. We have not done anything big that we can say we have achieved something big. Despite this, as a Servotech, if we talk about it, it will become 20 times bigger than it is today.

Shikhar Mundra: Okay. Nice.

Sir, we have written in the presentation that it is 1200 crores. Is it written for 6 lakh EV chargers? The potential of 6 lakh EV chargers will be 1200 crores.

Raman Bhatia: If we talk about 1200 crores, it cannot be 6 lakh chargers, sir. The chargers that will come in 1200 crores, in 100 crores, the chargers that are made, the size that we are talking about, it will be about 1000 chargers. So, if we are talking about 1200 crores, it will be 12,000 chargers.

Shikhar Mundra: Okay. So, our new plant will have 6 lakhs EV chargers.

Raman Bhatia: Yes. All the chargers are mixed in it. There are both small and large. If you look at it that way, if you total the capacity of both, then the quantity of chargers will increase a lot. Then it will not be 12,000. Then the quantity will go up to 40,000, 45,000, 50,000. That is, we want to make a total of about 4,000 to 5,000 chargers which also include AC chargers which you get with cars for home.

Shikhar Mundra: Okay.

Raman Bhatia: So, their value is less and their value is more. So, if we total both, then there is a difference in quantity.

Shikhar Mundra: Okay. So, as of now, what is the break-up of last year's sale?

Raman Bhatia: I think we put a break-up in the last presentation. If you look at the last presentation, we have given a break-up in that. But if we talk about chargers, then I think it is about 55%. The exact data is available in our

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

presentation. Please do not quote my words because I do not have a presentation available to me right now. But I believe that we have already published the exact data.

Shikhar Mundra: Okay. So, how many orders are in hand now?

Raman Bhatia: Sir, we have done 80 crores. I have quoted a little while ago. We have done 80 crores. It is a business of 60-70 crores for which we do not have to make an effort. For that, there is a team of channel and distribution in which we have distributors across India. Now we have 38 distributors. Our target is to do 200 distributors before December. There are 10-15 retailers under one distributor.

Shikhar Mundra: Okay.

Raman Bhatia: So, if we talk about it, we have about 600 retailers.

Shikhar Mundra: Okay.

Raman Bhatia: And we are targeting that there will be retailers between 3,000-4,000. Right?

Shikhar Mundra: Right.

Raman Bhatia: So, we are selling 8-10 crores per month to these people. It means 60-70 crores. We have done 80 crores. And there is an order of 90 crores in hand. So, if I total these three, we will cross last year's turnover.

Shikhar Mundra: Okay.

Raman Bhatia: We have bid about 2,000+ crore tenders in which we are seeing our expectation of 15-20%. It means 500-600 crores.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Shikhar Mundra: Okay. Right. So, this year, we are expecting a revenue of 90-110%. We are thinking of doubling the revenue.

Raman Bhatia: So, let's say what we will be able to do it. A lot of things matter in this.

Shikhar Mundra: Yes.

Raman Bhatia: But we will try. We have been trying for the last 3 years and we are achieving it.

Shikhar Mundra: Okay. understood! What will be the break-up of sales in our target of 500-600 crores.

Raman Bhatia: About 65% will be EV chargers.

Shikhar Mundra: Chargers. And the rest?

Raman Bhatia: Solar.

Shikhar Mundra: Okay.

Raman Bhatia: Yes!

Shikhar Mundra: And lithium batteries?

Raman Bhatia: Yes! We are not individual lithium battery traders. The battery is also a part of solar.

Shikhar Mundra: Okay! It is a part of solar.

Raman Bhatia: We sell off-grid solar and on-grid solar. Off-grid means backup. So, backup becomes a part of it. It does not have a separate segmentation. Segmentation happens when I am selling only batteries. Then I will say that I

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

am selling only batteries. That is not our job. Because we have done backward integration for the consumption in our projects. Now, we are not coming for their retail marketing.

Shikhar Mundra: Okay.

Raman Bhatia: Now, if we do so much production in this year that we complete our consumption, then we will make 8-10% profit out of it. That we are giving to someone else. For batteries.

Shikhar Mundra: Okay. Got it. Thank you, sir.

Moderator: Thank you! The next question is from the line of Kartik Bhatt, an individual investor. Please go ahead. Mr. Bhatt, your line is unmuted. You may please go ahead with your question. As there is no response.

Kartik Bhatt: Yes!

Moderator: You are, sir. You may please go ahead now.

Kartik Bhatt: Yeah. Sir, you talked about a tender of 2000 crores. What is the criteria? Is it only price or is it also technical know-how and relationship? Is it only the price?

Raman Bhatia: Sir, I could not understand your question and your voice. If you repeat, then I will listen again.

Kartik Bhatt: You said that we are bidding for a tender of 2000 crores. So, does the price matter or the technical know-how and expertise of the company matter? On what basis will it be decided?

Raman Bhatia: Sir, there are many factors in it. I cannot discuss it publicly or strategically. These are my limitations. But believe me, price is not everything. If you say price, then I would like to tell you which will also increase your

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

confidence that all the tenders that we have taken in the last 3 years, if we have been in L1, then the price difference between L1 and L2 was less than 3 or 4%. It means that we did not reduce the price to receive the order.

Kartik Bhatt: Okay. Got it. Sir, I think currently our contribution has been around 25% in overall chargers. So, what is your outlook? What are the other district players and what is our competitive edge in comparison to them? What is the entry barrier?

Raman Bhatia: Sir, I would like to tell you that first of all, you have to be indigenous.

Kartik Bhatt: I just want to understand that we have a 25% contribution and what about 75%?

Raman Bhatia: Sir, I will tell you that our share is 25% because all the players who have come to the market are doing it privately. Because the quantity is very less now. So, the private players are also working somewhere. Some are installed in hotels, some are working on small orders, and some are installed in restaurants. So, if you look at the accumulated quantity, then the quantities that are made, we have completed some big projects worth 150-200 crores in the last year. So, our quantity surpassed all of them. But the way we are working on technology and things, our target is to rank among the first 2-3 companies. We are preparing from that point of view. We are doing backward integration so that each component is manufactured in-house and we get a firm grip of technology. It is not that easy to invest at this level so our investment plan is more than Rs. 300 crores for the next year.

Kartik Bhatt: Okay.

Raman Bhatia: And I think we have already invested around Rs. 35-40 crores.

Kartik Bhatt: Okay.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Raman Bhatia: Thank you!

Kartik Bhatt: Is there any client concentration risk? How much revenue are we getting from the top 5 clients currently?

Raman Bhatia: Sir, I cannot share client-wise revenue because there is a lot of competition in the market. It is not good for us to disclose client-wise revenue. It will harm us. And if you are my investor, it will also harm you.

Kartik Bhatt: Sir, secondly, how long does it take for any company to get through from starting the discussion to closing it? You mentioned Tata Motors. How long does it take?

Raman Bhatia: Sir, it takes 1 year. First, you have to get an ARAI certification. In that, they verify each component you are using. They also visit the manufacturer of that component. They also verify that.

Kartik Bhatt: Okay!

Raman Bhatia: After doing all this, they check your product with standardized testing exercises including communication tests. Standard testing time requires nearly 6-7 months after sample submission. So, it takes a minimum of 1 year to confirm with any company. After confirming, they take 6 months to check whether the product you are providing is good or not.

Kartik Bhatt: Okay!

Raman Bhatia: This is a long process. We are confirmed with Tata and you will get to hear some good news soon. We are working on it.

Kartik Bhatt: Okay! You mentioned 4-5 businesses. Can you tell us the growth outlook of these 4-5 businesses?

Raman Bhatia: 4-5 businesses?

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Kartik Bhatt: You mentioned EV charger and solar. What growth is expected in each of these segments?

Raman Bhatia: If you see our presentation, we have mentioned growth drivers. If you go through it, you will get the answer. We have included it.

Kartik Bhatt: Can you tell us the revenue?

Raman Bhatia: If you read our slides no. 17 and 16, we have discussed the solar industry and EV industry in detail.

Kartik Bhatt: Okay. Sure. Okay. I can get that. Thank you.

Moderator: Thank you. The next question is from the line of Bhavya from AM Capital. Please go ahead.

Bhavya: Hi, sir

Raman Bhatia: Yes! Please tell!

Bhavya: Sir, we were in the middle of trades with Tata Motors for EV chargers. Can you tell us about their status?

Raman Bhatia: I want to hear your question again.

Bhavya: Sir, we were in the middle of trades with Tata Motors for EV chargers. Can you please share the status of that? How far have we come? What is going on?

Raman Bhatia: Sir, actually, until you receive a confirmed order, I do not consider it as an order. I believe that any businessman feels happy only on three occasions in his life. First, when he gets an order. Second, when he executes the

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

order. Third, when he gets the money. The third happiness can destroy the first two at any time. If you take an order, supply the goods, and you do not get the money, both your happiness ends. In the same way, there are two or three steps in order. 1. You are L1. 2. Signing the agreement. 3. You receive a copy of the order. So, the third step, until it is not done, the first happiness can be destroyed. So, I will not say anything publicly. We need some time for this. Once we get the copy, then I will share it with you. Definitely!

Bhavya: Okay, sir. Sir, we were also providing solar-powered EV charging carports, right?

Raman Bhatia: Yes, sir. It is being installed in Hauz Khas. You will get the news very soon. We released a set of it a month ago publicly. It will be released again the day it is inaugurated.

Bhavya: Okay. What is the status of the final product testing?

Raman Bhatia: We have done everything, sir. We are installing it for the government body. But there are some issues related to clearance from MCD and NDMC. They have their own issues. Because of this, the project is going slowly. Because whenever you do a project like this, many government agencies get involved. So, it is their job to get clearance. As soon as it becomes operational, we will get it inaugurated. And we will definitely share it with everyone. Because we have completely tested the product. It is in our factory. Anyone can come and see it.

Bhavya: Okay. Thank you, sir.

Moderator: Thank you! Before we take the next question, I would like to remind all participants if you wish to ask a question, please press star, then 1 on your touch-tone telephone. The next question is from the line of Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Jitesh Parmar: Congratulations, sir, for a great set of numbers. Sir, I wanted to ask you that you just said that we are planning to have around 300 crore capex. So, what are you thinking about financing it? How will it be financed? And are you planning to basically dilute the shares in terms of financing this? Do you have any such plans?

Raman Bhatia: Sir, this investment is in three phases. We have already invested in the first phase. And we have taken some debt from the bank. And because we can see the way we are working, the market is also supporting us. So, at this stage, there is no such plan. It is possible that we will do a small equity dilution from September onwards. But there is no major equity dilution plan yet.

Jitesh Parmar: Okay, sir. So, what we are planning is mostly internal accrual and debt.

Raman Bhatia: Yes, internal accrual and debt.

Jitesh Parmar: Sir, how will the debt remain? What do you plan to see? What will the debt and equity look like?

Raman Bhatia: I don't understand. How will the debt remain? Would you please repeat it?

Jitesh Parmar: How much debt do you want to increase? How can the debt-equity ratio be?

Raman Bhatia: Sir, our target is that it should not go above 50-60% of the total equity in any situation. Suppose, it is 100 crores. It should not go above 50 crores. That is our aim.

Jitesh Parmar: Okay, sir. Sir, if I see the presentation, we have 5 major product categories. EV is one of them. We see that it will grow substantially. What will be the impact on the margin? What will impact other verticals like LED,

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

stabilizer, and power backup? Are we still planning to continue on that business? How is it going to change?

Raman Bhatia: I will say only two things. First, look into the last 3-year data for the impact of margins. You will automatically understand whether profit margins are increasing or not. Is the GP increasing? Is EBITDA improving? Is the profit improving? These all are self-explanatory. What is happening? That is number one. Secondly, what is the share of LED and what is the share of other products? If you look into this carefully, we dealt in niche products. If you see that we had to do with LED products which we have been doing for years, but we never come to the retail segment where you compete with commodity items. We have never done it with tube lights, bulbs, etc. We had manufactured flame-proof lights and petroleum refineries lights. If you look at our entrepreneurial journey, then you will find that our strength is that we always operate only in the niche market. When LED panels were sold for only Rs.1500 in the market, we used to sell them at Rs.4000 to the petroleum industry because we were PESO certified. When we sold lights, we used to sell flame-proof lights. We are still working on the same type of products. We are making the same products in LED. When we talk about LEDs, we are installing solar LED lights now. It has margins. We have to work with margins and do things that ordinary companies are afraid of and we are doing so that we can add value to the community and investors.

Jitesh Parmar: Okay! What is the technical resistance as far as EV business is concerned? If a big player wants to enter, especially a commercial player like TATA or anyone, then how difficult is it to crack the market? How much time will it take to substantially impact this market?

Raman Bhatia: Sir, Please understand one thing carefully. Price and financial muscles can't do everything. If this could be the case, then think carefully, Is Maruti a small company? Is TATA a small company, Is Mercedes a small company? Is BMW a small company? No, right? Despite this, no company has ever made tyres for themselves. Correct? Similarly, the cars that TATA and MG are selling don't come with chargers. Chargers are from third-party. TATA

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Power installs chargers for TATA Motors. They don't want to maintain this vertical. When we analysed all this, then we took entry into this market. It is very easy to enter but it is very difficult to sustain and grow there.

We didn't go to the segment of lithium batteries in which we know that Tata is also bringing its factory and Reliance and Adani is also bringing its factory. We have chosen the segment in which they will never come. That is, solar battery products

or EVs that we will make battery banks for. They have no intention of that. They are making high-end batteries We have no competition with them. You have to find a place where your competition is minimal. That is, there should be no objection and option from the customer. If you can do this, then you will win. We are trying to do that.

Jitesh Parmar: Okay, sir. One more question from my side. The plan we are making for capex and what is our capex capacity expansion, how would it ramp up? When will we be ready? The number that you are quoting that we want to do is 6 lakhs EV chargers.

Raman Bhatia: 6 lakh chargers? I didn't understand. We didn't talk about 6 lakh chargers.

Jitesh Parmar: Sorry, you mentioned you want to expand. Maybe I picked up something.

Raman Bhatia: Let me tell you one thing. Where we are standing now, correct? We are already capable of doing 2.5x more than last year's turnover. The new factories that we are planning for FY 2025-2026.

Jitesh Parmar: Okay. Thank you, sir. I will get back into the queue.

Raman Bhatia: Thank You

Moderator: Thank you. Before we take the next question, a reminder to the participants. If you have a question, please press star, then 1 on your touchtone

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

telephone. The next question is from the line of Ashok Agarwal, an individual investor. Please go ahead.

Ashok Agarwal: Thank you for giving me a chance again. Mr. Raman, we are mentioning that we are the 4th largest supplier of EV chargers in India. Maybe 3rd or 4th. Our main competition is ahead of us, can we name a few of them for our knowledge?

Raman Bhatia: Sir, Servotech does not allow me to talk about competitors. It is not feasible. You can check online. I don't want to name anyone here. I just want to say that whosoever would be the top 2-3 companies, I don't know who they would be, but we will be one of them. I can guarantee this.

Ashok Agarwal: Okay. Thank you very much. Thank you.

Moderator: Thank you. A reminder to the participants, if you wish to ask a question, please press star, then 1 on your touch-tone telephone.

Moderator: We have the next question again from the line of Mr. Ashok Agarwal, an individual investor. Please go ahead.

Ashok Agarwal: Mr. Raman, I wanted to ask how we will improve the margin over the period of last year. We are predicting more margin this year. How will we increase the margin?

Raman Bhatia: Sir, I think you didn't read the financials carefully. If you look at the financials, you will see that last year's profitability has provisions of 11 crores for bad debt.

Ashok Agarwal: Okay.

Raman Bhatia: If you remove the provision for a minute, you will see that the profitability has increased to Rs. 25 crore on 250 Cr revenue.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Ashok Agarwal: Okay. We didn't pay attention to that.

Raman Bhatia: It's okay. It is my duty. I am on this call for this very purpose that I will tell you what to look at if my investor is not able to see those. It means that whatever we have accumulated in the last 2-5 years or 7 years, and if there are issues then we didn't want to carry it forward. and one more thing. We have started provisioning for warranties and there is a provision for 3-4 crores. and In the next 3 years, whatever goods we have sold in the last financial years, the cost of the warranty will incur also be adjusted by the provisioning.

Ashok Agarwal: Okay!

Raman Bhatia: The side effect of that will not come from the company's profits.

Ashok Agarwal: Okay!

Raman Bhatia: During last year, we have shown PBT Rs. 14 crores, then there is provisioning of around Rs. 14 crores. That means, in the revenue of Rs. 250 crores, technically, PBT can be of Rs. 28 crores if we see without provision.

Ashok Agarwal: Okay!

Raman Bhatia: I feel that our company and our team deserve to be praised for this.

Ashok Agarwal: Absolutely!

Raman Bhatia: Whatever turnover we did in the last 3 years. Let me tell you one more thing and that is our company has almost zero credit. We don't owe anything to creditors. We don't have any payment terms like that.

Ashok Agarwal: Okay. What is the response of debtors?

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Raman Bhatia: Debtors used to be 212 for a day. Now, they have decreased to 60-70 days. But, the way the financial analysts look at the situation. The problem with this is they calculate the days on the total turnover. We told you that you must have heard that our last quarter turnover was Rs. 115 crores or Rs. 119 crores in total. Our debtors were Rs. 82 crores or Rs.78 crores. Something like that. Our debtors were Rs. 80-82 crores. If you look at it, they are not even of even 60 days old. But, if you divide the turnover of Rs. 250 crores by 365 days then you will see debtors for more days.

Ashok Agarwal: It is very reasonable. 40-50 days. Even if it calculates up to 3 months, it is very reasonable. Your clients may be in the government sector.

Raman Bhatia: They are from the government sector. We don't lend money in distribution channels.

Ashok Agarwal: Okay.

Moderator: Mr. Agarwal, does that answer your question?

Ashok Agarwal: Yes.

Moderator: Thank you. This is a reminder to all participants connected to this conference. If you have a question, please press star, then 1 on your touchtone telephone.

Moderator: Ladies and gentlemen, that was the last question for today. On behalf of Servotech Power Systems Limited, we concluded this conference. Thank you all for joining. You may please disconnect your lines now. Thank you.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Hindi Transcript

मॉडरेटर: देवियों और सज्जनों, सर्वोटिक पॉवर सिस्टम्स लिमिटेड के Q1-FY24 अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आप सभी का स्वागत है। कृपया ध्यान दें सभी प्रतिभागियों की फ़ोन लाइन केवल सुनने के लिए होंगी। प्रेजेंटेशन समाप्त होने के बाद आप सभी को प्रश्न पूछने का अवसर दिया जायेगा। यदि आपको कॉन्फ्रेंस कॉल के दौरान किसी भी सहायता की आवश्यकता है तो कृपया अपने टचटोन फ़ोन पर स्टार और फिर शून्य दबा कर ऑपरेटर को संकेत दें। कृपया ध्यान दें की यह कॉल रिकॉर्ड किया जा रहा है। अब मैं यह कॉल सर्वोटिक के प्रबंध निदेशक और संस्थापक श्री रमन भाटिया को सौंप रही हूं। धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद, आप सभी को मेरा नमस्कार और सर्वोटिक पॉवर सिस्टम्स की पहली अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आप सभी का स्वागत है। आज आप सभी को संबोधित करने का अवसर पाकर मुझे खुशी हो रही है। यहां मैं हमारी कंपनी और आगे आने वाले उल्लेखनीय विकास संभावनाओं के बारे में आप सभी से कुछ अपडेट शेयर करूंगा। सर्वोटिक पॉवर सिस्टम्स लिमिटेड भारत में स्मार्ट पॉवर सोल्यूशन्स का अग्रणीय सर्विस प्रोवाइडर है। हमारे पास उत्पादों और उनसे जुड़ी सर्विसेज की एक विशिष्ट श्रृंखला है जिनमें ईवी चार्जर, सौर उत्पादों और पॉवर एंड बैकअप सोल्यूशन शामिल हैं।

हम अपने ग्राहकों को नवीन और विश्वसनीय उत्पाद प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं जो उन्हें ऊर्जा और पैसा बचाने में मदद करते हैं। हमारे पास विकास का एक मजबूत ट्रैक रिकॉर्ड है और हम ईवी चार्जर और सौर उत्पादों की बढ़ती मांग का लाभ उठाने के लिए अच्छी स्थिति में हैं। सर्वोटिक में हमारा मानना है कि सस्टेनेबल और हरित ऊर्जा प्रगति, समृद्धि और बेहतर कल का द्वार खोलने की कुंजी है, जो हमारे मोटो "प्रोज्यूस ग्रीन टू लिव ग्रीन" से भी मेल खाता है। पर्यावरण प्रबंधन के प्रति दृढ़ प्रतिभद्धता के साथ, हमने खुद को टिकाऊ, स्वच्छ और हरित क्रांति में सबसे आगे रखा है। हमारा दृष्टिकोण आर्थिक लाभ कमाने से कहीं आगे तक है।

हम अर्थ, समाज और अपने निवेशकों पर साकारात्मक प्रभाव डालने का प्रयास करते हैं, हमारे पास उत्पादों का एक मजबूत पोर्टफोलियो, बढ़ता ग्राहक आधार और एक प्रतिबद्ध टीम हैं, हम ना केवल लो-कार्बन इकॉनमी की ओर परिवर्तन को आगे बढ़ा रहे हैं, बल्कि हम ऊर्जा भंडारण, ग्रिड ऑप्टिमाइजेशन और इलेक्ट्रिक मोबिलिटी के लिए कटिंग-एज सोल्यूशंस भी प्रदान कर रहे हैं। इनोवेशन के प्रति हमारा समर्पण और ग्राहकों को हमेशा आगे रखने की नीति हमें

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

मजबूत साझेदारी बनाने की अनुमति और बाजार के विभिन्न क्षेत्रों में महत्वपूर्ण हिस्सेदारी हासिल करने की काबिलियत देती है। हम ईवी चार्जिंग के क्षेत्र में एक बड़ी हिस्सेदारी रखते हैं और देश भर में 3000 से अधिक ईवी चार्जर सफलतापूर्वक इंस्टॉल कर चुके हैं।

जैसे-जैसे हम असीमित विस्तार की दिशा में तेजी से आगे बढ़ रहे हैं, हम सस्टेनेबल और पर्यावरण अनुकूल ऊर्जा के क्षेत्र में एक आसाधारण बदलाव का अनुभव कर रहे हैं। एलेक्ट्रिक व्हीकल का आगमन और पर्यावरण के लिए सुरक्षित पॉवर सोल्यूशंस की बढ़ती मांग हमारी इंडस्ट्री को नए अवसर प्रदान करती है। हम इस क्रांति में बहुत आगे हैं, सफलता की ओर हमारी यह यात्रा आगे आने वाली तिमाही और उससे आगे अभूतपूर्व ऊंचाइयों तक पहुंचाने के लिए तैयार हैं। ग्राउंड-ब्रेकिंग टेक्नोलॉजीज के माध्यम से इनोवेशन के प्रति हमारी प्रतिबद्धता, रणनीतिक साझेदारी और स्थिरता पर अडिग फोकस के साथ हम आगे आने वाले अवसरों का लाभ उठाने के लिए अच्छी स्थिति में हैं। हमें विश्वास है कि हमारा बिज़नेस लगातार बढ़ता रहेगा और अपने इन्वेस्टर्स को अच्छी वैल्यू डिलीवर करता रहेगा।

आप सभी का धन्यवाद। अब मैं हमारे वित्त नियंत्रक श्री विपिन कौशिक को कॉल ट्रांसफर करूंगा, जो वित्तीय वर्ष 2024 की पहली तिमाही के लिए हमारी वित्तीय प्रदर्शन के बारे में बताएंगे।

श्री विपिन जी

विपिन कौशिक: धन्यवाद सर। सभी को मेरा नमस्ते, हमसे जुड़ने के लिए धन्यवाद। सर्वोटेक ने अपनी रणनीतिक ताकत का सही इस्तेमाल करके और पूरे भारत में अपनी उपस्थिति दर्ज करते हुए फर्स्ट क्वार्टर में अच्छी ग्रोथ की है। अब हम फर्स्ट क्वार्टर के फाइनेंसियल अपडेट पर बात करेंगे।

Q1 FY24 में हमारा टोटल कंसोलिडेटेड रेवेन्यू 148.9% से बढ़कर 79.81 करोड़ हो गया है जो Q1 FY23 में 32.07 करोड़ था। इस प्रभावशाली वृद्धि का श्रेय हमारे ईवी उत्पादों की मजबूत मांग को दिया जा सकता है, जो इलेक्ट्रिक वाहनों के व्यापक रूप से अपनाने और एक शानदार चार्जिंग इन्फ्रास्ट्रक्चर नेटवर्क स्थापित करने पर सरकार के निरंतर प्रयासों से प्रेरित है। इसके अतिरिक्त, हमारी सौर उत्पाद श्रृंखला अपने कार्यात्मक डिजाइन, स्थायित्व और उपयोगकर्ता-अनुकूल सुविधाओं के कारण अच्छी मांग प्रदर्शित कर रही है।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

हमारा EBITDA Q1 FY23 में ₹ 1.4 करोड़ से 415.3% बढ़कर Q1 FY24 में ₹ 7.1 करोड़ हो गया, बढ़ते स्केल ऑफ ऑपरेशन्स और उच्च मूल्य वर्धित उत्पादों के कारण मार्जिन Q1 FY23 में 4.3% से बढ़कर Q1 FY24 में 8.9% हो गया।

Q1 FY24 में PAT ₹ 4.1 करोड़ हुआ है, जबकि Q1 FY23 में यह ₹ 36 लाख था। Q1 FY23 में मार्जिन 1.1% से बढ़कर Q1 FY24 में 5.1% हो गया।

यह Q1 FY24 के परिणामों का सैपशॉट है। आपके समय के लिए धन्यवाद, और हमें आपके किसी भी प्रश्न का उत्तर देने में खुशी होगी।

एंकर: बहुत बहुत धन्यवाद. अब हम सवाल-जवाब का सत्र शुरू करेंगे।

जो कोई भी प्रश्न पूछना चाहता है, वह अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार दबा कर फिर 1 दबायें। यदि आप खुद को प्रश्न कतार से हटाना चाहते हैं, तो आप स्टार दबा कर, फिर 2 दबायें। प्रतिभागियों से अनुरोध है कि वो प्रश्न पूछने के लिए हैंडसेट का उपयोग करें।

देवियो और सज्जनो, प्रश्न कतार जुटने तक हम कुछ क्षण प्रतीक्षा करेंगे। हम पहला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक अमित रवानी से करेंगे। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

श्री अमित रवानी, आपकी लाइन खोल दी गयी है। कृपया आप अपने प्रश्न पूछ सकते हैं।

चूंकि वर्तमान प्रतिभागी की ओर से कोई प्रतिक्रिया नहीं आई है, हम अगले प्रश्न पर आगे बढ़ते हैं। इससे पहले, मैं सभी प्रतिभागियों को फिर से याद दिलाना चाहूंगी, यदि आपका कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टच टोन टेलीफोन पर पहले स्टार दबाएं और फिर 1 दबाएं। श्री रवानी, आपकी लाइन खोल दी गई है। कृपया आप अपना प्रश्न पूछें श्री अमित रवानी, एक व्यक्तिगत निवेशक, आपकी लाइन खोल दी गई है। कृपया आप अपना प्रश्न पूछ सकते हैं।

श्री अमित रवानी: कोई बोनस है सर ?

मॉडरेटर: चूंकि कोई प्रतिक्रिया नहीं दिख रही है, हम अगली पंक्ति की ओर बढ़ते हुए अशोक अग्रवाल से अगला प्रश्न पूछेंगे। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

अशोक अग्रवाल: नंबरस बहुत बढ़िया हैं. मेरा प्रश्न यह है कि आपकी प्रेजेंटेशन में आपने चालू वित्तीय वर्ष में टर्नओवर में 100% की ग्रोथ दिखाई है। तो उस संदर्भ में, मैं जानना चाहता हूँ कि हमारे पास ऑर्डर बुक क्या है?

रमन भाटिया: हाँ! क्या आपने अपना प्रश्न पूरा कर लिया है? क्या ये आपका प्रश्न है?

अशोक अग्रवाल: हाँ, ये मेरा प्रश्न है।

रमन भाटिया: हाँ. सर, हम आपको बताना चाहते हैं कि कंपनी 4 या 5 वर्टिकल में काम करती है। सबसे पहले आपको कंपनी के मॉडल को समझना होगा। पहला यह कि हम टेंडरिंग आधारित कारोबार कर रहे हैं। सही! दूसरा बिजनेस है चैनल सेल्स, तीसरा है OEM, और चौथा वह प्रत्यक्ष प्रोजेक्ट है जो हम करते हैं। यहां हम डिजिटल मार्केटिंग या ई-कॉमर्स से भी सेल करते हैं। ई-कॉमर्स और चैनल बिक्री का एक निश्चित व्यवसाय है जो प्रति माह 8-10 करोड़ रुपये का नियमित व्यवसाय है। अगर ऑर्डर बुक की बात करें तो 60-70 करोड़ रुपये का ऑर्डर बुक पहले से ही पाइपलाइन में है। वह नंबर एक है। इसके अलावा कॉन्ट्रैक्ट की बात करें तो अगली तिमाही के लिए 90 करोड़ रुपये का ऑर्डर पाइपलाइन में है जिसे हमें पूरा करना है। वहीं इसके अलावा अगर बात करें तो कंपनी ने 2000 करोड़ रुपये के ठेकों के लिए बोली लगाई है। तो आप कुल देख सकते हैं। वहीं अगर रेशियो की बात करें तो अगर 20 फीसदी की भी बात करें तो ये करीब 500-600 करोड़ रुपये हो सकता है।

अशोक अग्रवाल: तो जिन प्रोजेक्ट्स के लिए आपने 2000 करोड़ रुपये की बोली लगाई है, वे किस तरह के प्रोजेक्ट हैं? क्या वे ईवी चार्जर की साधारण सप्लाई हैं या कुछ और?

रमन भाटिया: सप्लाई और इंस्टालेशन। हमें उन्हें पूरा करना है। हम सीपीओ ऑपरेटर नहीं हैं। इन्हें लगाकर सिर्फ राजस्व कमाने का हमारा कोई इरादा नहीं है। हम केपेक्स आधारित मॉडल पर काम करते हैं। यानी, एक निर्माता के रूप में, हम मटेरियल देंगे, इसे इंस्टॉल करेंगे, इसे कमीशन करेंगे और इसकी मेंटेनन्स करेंगे। लेकिन हमें इसका पैसा पहले ही मिल जाएगा। यही बिजनेस मॉडल है।

अशोक अग्रवाल: ठीक है, तो काफी हद तक यह ईवी चार्जर है।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: इसके अलावा, कई सोलर रूफटॉप प्रोजेक्ट्स हैं जो हम कर रहे हैं। पिछले कुछ दिनों की खबरों पर नजर डालें तो हमारे पास उत्तर प्रदेश सरकार के यूपीनेडा के कुछ प्रोजेक्ट हैं और भी कुछ ऑर्डर्स हैं जिनकी खबर हम जल्द ही प्रकाशित करने वाले हैं। जिसमें हम साउथ दिल्ली में भारत का पहला सौर ऊर्जा संचालित ईवी चार्जिंग स्टेशन बनाने जा रहे हैं। उसे भी जल्द ही स्थापित कर दिया जाएगा। जिसकी खबर हमने कुछ समय पहले प्रकाशित की थी। वह पूरा होने जा रहा है।

अशोक अग्रवाल: ठीक है। तो 2000 करोड़ में सोलर सिस्टम का अनुपात क्या है?

रमन भाटिया: आप टेंडर बिडिंग के बारे में बात कर रहे हैं, है ना?

अशोक अग्रवाल: हां!

रमन भाटिया: टेंडर बिडिंग में बड़ा हिस्सा ईवी चार्जर का है। लेकिन हम जो बात कर रहे हैं वो हमारा बिजनेस है, हमें क्या मिलेगा. और हमारा पूर्वानुमान है, यह लगभग 60-65% ईवी चार्जर और लगभग 35% सौर ऊर्जा वाला होगा।

अशोक अग्रवाल: ठीक है, हां। तो क्या इसे Q2, Q3, Q4 में भी समान रूप से निष्पादित किया जाएगा? या इसमें कुछ गड़बड़ है? यदि इसे अधिक लागू किया जाता है तो यह Q4 तक चला जाता है।

रमन भाटिया: मैं इसका भी जवाब दूंगा। यदि आप हमारी प्रस्तुति को दोबारा देखें, जिसे हमने जारी किया है। हमने इसे सारणीबद्ध रूप में स्पष्ट किया है। यदि आप Q1 की नेट सेल्स की प्रस्तुति पर जाएं, तो हमने वहां उल्लेख किया है कि हमारा Q1 पिछले 5 वर्षों के रेवेन्यू पैटर्न के अनुसार कुल कारोबार का 12% है।

अशोक अग्रवाल: ठीक है।

रमन भाटिया: पैटर्न के अनुसार दूसरी तिमाही कुल टर्नओवर का लगभग 16% होता है तीसरी तिमाही 30% और चौथी तिमाही लगभग 40-45% है।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

अशोक अग्रवाल: हां, हमने पिछले वित्तीय वर्ष की चौथी तिमाही में यही देखा था। तो यह वास्तव में वहां बहुत बड़ी बिक्री बुक की गई थी। इसलिए मैं सोच रहा था कि क्या बिक्री वास्तव में पहली तिमाही में गिर गई थी।

रमन भाटिया: यह 10 साल का ट्रैक है। लेकिन मैं 10 साल की बात नहीं कर रहा हूं क्योंकि कंपनी 5.5 साल पहले एनएसई में लिस्ट हुई थी। इसलिए हमने 5 साल के आधार पर डेटा बनाया है। और हमने यही डेटा प्रकाशित भी किया है। अगर आप प्रेजेंटेशन देखें तो हमने इसे स्लाइड नंबर 22 पर दिया है।

अशोक अग्रवाल: ठीक है। ठीक है। मैं इसे दोबारा ध्यान से देखूंगा। या ठीक है सर जी थैंक यू। मैं फिर से कतार में शामिल हो जाऊंगा।

रमन भाटिया: कृपया सर। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक विवेक सिंह की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

विवेक सिंह: रमन सर, नमस्कार। विवेक बोल रहा हूं।

रमन भाटिया: नमस्ते. नमस्कार।

विवेक सिंह: सर, मेरे दो सवाल हैं। सबसे पहले बात चार्जिंग की या सोलर की, चार्जिंग के मामले में बहुत सारी विदेशी कंपनियां आ रही हैं। उदाहरण के लिए, एबीबी, हिताची आदि हैं। तो हमारी कंपनी क्या है?

मेरा मतलब है, मैंने आपका सर्वोटिक का वीडियो देखा है। तो उस वीडियो में, आपने चिकित्सा उपकरणों के लिए आईआईटी जम्मू के साथ समझौता किया था। तो क्या यह हमारा किसी विदेशी कंपनी के साथ गठजोड़ है? और दूसरी बात, क्या हम अभी अपनी मौजूदा क्षमता का विस्तार कर रहे हैं? या, क्या हम केपेक्स पर संग्रहण कर रहे हैं। क्योंकि, जहां तक हमारे चार्जिंग डिवीजन, सोलर डिवीजन, लाइटिंग डिवीजन आदि का सवाल है, ये सभी उत्पाद हैं। मुझे लगता है कि हमारी कंपनी मुश्किल से इसका 1%, 2% या 5% ही कर सकती है।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: मैं आपको उत्तर दूंगा, सर। नमस्ते।

विवेक सिंह: हां सर। कृपया आगे बढ़ें।

रमन भाटिया: हां, मैं ये कहना चाहता हूं। अगर आप दोबारा हमारे प्रेजेंटेशन को ध्यान से देखेंगे तो आपको जवाब मिल जाएगा। लेकिन मैं पहले प्रश्न का उत्तर दूंगा। ठीक है? आपने पूछा कि क्या हमारा कोई विदेशी सहयोग है, है ना?

विवेक सिंह: हां।

रमन भाटिया: इस पर मेरा उत्तर यह है कि यदि आप ध्यान से समझेंगे या समाचार पढ़ेंगे तो इलेक्ट्रिक वाहनों के साथ-साथ इलेक्ट्रिक वाहन चार्जर्स के लिए भी एक सरकारी योजना है जिसे FAME कहा जाता है। एफ-ए-एम-ई सही है? FAME का फुल फॉर्म फास्टर एडॉप्शन एंड मैनुफैक्चरिंग ऑफ हाइब्रिड एंड इलेक्ट्रिक व्हीकल्स है। सही? यह एक सरकारी पहल है जिसमें उनकी पहली शर्त यह है कि आपका उत्पाद स्वदेशी होना चाहिए और मेड इन इंडिया होना चाहिए और आपकी तकनीक भारतीय होनी चाहिए। सही? तो, इसका मतलब यह है कि जिन विदेशी कंपनियों का आपने अभी उल्लेख किया है, वे इन बड़ी परियोजनाओं से बाहर हो जाएंगी यदि वे आयात कर रही हैं या बाहर से आयात कर रही हैं। इसलिए, आपको स्वदेशी बनना होगा। तो, सबसे पहले, कम्प्रीशन खत्म हो जायेगा। सही?

विवेक सिंह: ठीक है।

रमन भाटिया: दूसरा फायदा यह है कि जब हमने मेडिकल कंसट्रक्टर में काम किया या हमने आईआईटी जम्मू या डीआरडीओ के साथ यूवीसी लाइट्स में काम किया, ठीक है? इन सभी के साथ काम करके हमने अपनी आंतरिक क्षमताओं को इतना बढ़ाया कि अब हमारे पास एक आंतरिक रूप से मजबूत टीम है, उन्होंने इसे भारत में स्वदेशी बना दिया है। यह पहला चरण है। यह पहली बात है। सही? अब, यदि आप हमारी स्लाइड संख्या 20 को देखें, जिसे हमने प्रकाशित किया था, जब हमने नए उत्पाद विकास के बारे में बात की थी, तो हमने बैकवर्ड इंटीग्रेशन के बारे में बात की थी। बैकवर्ड इंटीग्रेशन में हम कह रहे हैं कि मैनुफैक्चरिंग के दौरान इस चार्जर के जितने भी पार्ट्स की जरूरत होती है, हम उनका भी स्वदेशीकरण कर रहे

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

हैं। इसके लिए हम 2,25,000 वर्ग फुट की मैनुफैक्चरिंग यूनिट स्थापित करने जा रहे हैं। जल्द ही, हम दो नई फैक्ट्रियां शामिल करेंगे। अगर आप आखिरी स्लाइड, स्लाइड नंबर 35 पर जाएं तो वहां हमने नई यूनिट की तस्वीर भी दी है।

विवेक सिंह: बिलकुल सर. बिलकुल। आपने दिया है। हाँ।

रमन भाटिया: तो, हम इस पर बहुत तेजी से काम कर रहे हैं। और हमारा लक्ष्य वही है, नई फैक्ट्री अक्टूबर से पहले चालू हो जानी चाहिए।

विवेक सिंह: ठीक है. ठीक है। एक और बहुत छोटा सा सवाल सर, कि हमारी दूसरी पीढ़ी बिजनेस में आ रही है। इस पर आपका क्या विचार है? इस पर आपकी क्या राय है?

रमन भाटिया: मैं आपको इसका जवाब दूंगा। इसका जवाब दुनिया से थोड़ा अलग हो सकता है, लेकिन मैं फिर भी देना चाहूंगा। सर, अगर हमारे परिवार से कोई आता है तो वह योग्यता के आधार पर ही आ सकता है। उन्हें कोई पदवी सीट नहीं मिलेगी। अगर मैंने ये बिजनेस किया है तो इसका मतलब ये नहीं कि उसे ये बिजनेस सिर्फ इसलिए मिल जाएगा क्योंकि वो मेरा रिश्तेदार है। अगले तीन साल में हम इस कंपनी को प्रोफेशनल्स के हाथों में इस तरह से सौंप रहे हैं कि रमन भाटिया या परिवार कंपनी में अप्रासंगिक हो जायेंगे।

हम रहें या न रहें, कंपनी अपनी गति से बढ़ेगी। अगर मैं ऐसा नहीं कर सका, तो अगर मैं इस कंपनी को अपनी विचार प्रक्रिया या विजन से लाया हूँ, या प्रबंधन इसे लाया है, तो हमारे स्थान से निकलने के बाद, यह संभव है कि उसका विजन और सब कुछ गिर जाएगा।

इसलिए हम नेतृत्व टीम और पेशेवरों के साथ काम कर रहे हैं ताकि हम उस विचार को एक प्रक्रिया में, एक तंत्र में डाल सकें, ताकि हम वहां हों या न हों, इससे कोई फर्क नहीं पड़ना चाहिए। इस कंपनी को तेजी से विकास करना चाहिए और भारत की शीर्षतम कंपनियों में से एक बननी चाहिए। सभी छोटी कंपनियों ने इसी तरह से शुरुआत की है, और सभी बड़ी कंपनियों ने एक ही दृष्टिकोण बनाया है।

विवेक सिंह: ये बिलकुल सही है सर। सर, लेकिन आपके लिए चेयरमैन या संस्थापक के किसी भी पद पर बने रहना बहुत महत्वपूर्ण है क्योंकि हमने देखा है कि बहुत सारे पेशेवर आते हैं और चले जाते हैं।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: नहीं, नहीं, मैं आपकी भावनाओं का सम्मान करता हूँ, सर। लेकिन जब हम नेतृत्व की बात करते हैं तो नेतृत्व के दो तरीके होते हैं। एक रोजगार के जरिये और दूसरा ओनरशिप के जरिये। तो अगर आप ध्यान से देखेंगे तो हमारी कंपनी के 70% से ज्यादा लोगों को ESOP दिया गया है। सभी को मालिकाना हक दिया जा रहा है ताकि इस कंपनी में बहुत सारे मालिक पैदा हो जाएं और हर कोई आकर इस कंपनी को अपनी कंपनी बना सके। यह कंपनी सिर्फ एक व्यक्ति से नहीं चलेगी। ऐसी सोच लेकर हम आये हैं। यह मेरे कारण नहीं चलेगा, न मेरे कारण रुकेगा। यह बढ़ता रहेगा। इसके लिए सेकेंड लाइन कमांड बनाया जा रहा है। इस पर काम किया जा रहा है।

विवेक सिंह: बहुत बहुत धन्यवाद सर।

रमन भाटिया: और अगर परिवार से कोई आएगा तो वो भी तैयार हो रहा है।

विवेक सिंह: मेरे मन में एक विचार था कि आपके हिसाब से आप इतने सारे अलग-अलग बिजनेस यहां लेकर आए हैं और आपने पूरी सोच ही बदल दी है कि भारत में हर चीज का निर्माण हो सकता है। बस एक विचार होना चाहिए, सिर्फ एक संकल्प होना चाहिए। और कंपनी आज जिस स्तर पर है, इस बिजनेस में बहुत सारे लोग हैं, भारत में बहुत बड़े-बड़े बिजनेस घराने हैं, लेकिन वे इतना कुछ नहीं कर पाए हैं।

रमन भाटिया: सर, मैं बस यह सुनिश्चित करूंगा कि मैं क्या सोच रहा हूँ। मैं अपने उस विचार को इस कंपनी के प्रत्येक कर्मचारी और प्रत्येक व्यक्ति में फैलाने में सक्षम होऊंगा। मैं एक बात और कहना चाहता हूँ। मैं जानता हूँ कि जब कोई प्रमोटर बात करता है, क्योंकि यह रिकॉर्ड किया जाता है और एनएसई पर अपलोड भी होता है, इसलिए हमें सोच-समझकर बोलना चाहिए। लेकिन इसके बावजूद, मुझे कहना होगा कि मेरे पास दो विचार हैं जिन पर मैं काम कर रहा हूँ। पहली सोच यह है कि 2026 तक यानी अगले तीन साल में हम ऐसा स्तर हासिल कर लेंगे कि कोई कर्मचारी सर्वोटेक में नौकरी पाने के लिए सिफारिश मांगेगा कि मुझे इस कंपनी में काम करना है। इसका मतलब है कि हम ऐसे मूल्यों और संस्कृति का विकास करेंगे। यह नंबर एक है। नंबर दो, मैंने अभी आईकैट के सम्मेलन में यह कहा था, मैं खुद को दोहरा रहा

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

हूं। हम चीन के एफओबी मूल्य पर एप्पल की गुणवत्ता का प्रोडक्ट कस्टमर्स को देने का प्रयास कर रहे हैं। और हम अगले दो वर्षों में यह स्तर हासिल कर लेंगे। और हम यह जरूर करेंगे।

विवेक सिंह: बधाई हो सर. आपका बहुत-बहुत धन्यवाद। ऐसे ही आगे बढ़ते रहो।

रमन भाटिया: धन्यवाद सर। बहुत-बहुत धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद! अगला प्रश्न विवोग कमर्शियल से शिखर मुंद्रा का है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

शिखर मुंद्रा: नमस्ते सर. भारत में ईवी चार्जर्स का बाज़ार कितना बड़ा है?

रमन भाटिया: सर, ईवी चार्जर्स के वर्तमान बाज़ार के साइज की बारे में पूछ रहे हैं, सही है? हम इस पर चर्चा न करें क्योंकि उत्पाद का एक जीवन चक्र होता है सर और बाजार में मांग और आपूर्ति की कहानी है। तो, बाजार हमारी क्षमताओं के हिसाब से बड़ा है। लेकिन जिस आकार के बारे में सोचा जा रहा है या जिस आकार की गणना की जा रही है, मैं अपने कथन को रेखांकित कर रहा हूं और उस पर एक स्टार चिन्ह भी लगा रहा हूं क्योंकि मैं इसके लिए उपयुक्त व्यक्ति नहीं हूं। फिर भी, मैं जो उद्धृत कर रहा हूं, वह बाजार और गूगल पर उपलब्ध डेटा है। छोटी-छोटी कैलकुलेशन करके जो मार्केट मैं देख पा रहा हूं वह अगले 6-7 साल में 1.5 लाख करोड़ से ऊपर का है।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

रमन भाटिया: और, अगले 6-7 साल में अगर हमने 5-7 हजार करोड़ का टर्नओवर भी कर लिया तो कुछ हासिल नहीं हुआ। हमने कोई बड़ा काम नहीं किया है कि हम कह सकें कि हमने कुछ बड़ा हासिल किया है। इसके बावजूद सर्वोटिक के तौर पर अगर हम इसकी बात करें तो यह आज की तुलना में 20 गुना बड़ा हो जाएगा।

शिखर मुंद्रा: ठीक है. अच्छा। सर, हमने प्रेजेंटेशन में लिखा है कि 1200 करोड़ है। क्या यह 6 लाख EV चार्जर्स के लिए लिखा गया है? 6 लाख ईवी चार्जर की क्षमता 1200 करोड़ होगी।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: अगर 1200 करोड़ की बात करें तो 6 लाख चार्जर नहीं हो सकते सर। जो चार्जर 1200 करोड़ में आएंगे, 100 करोड़ में जो चार्जर बनेंगे, हम जिस साइज की बात कर रहे हैं, वो करीब 1000 चार्जर होंगे। तो अगर हम 1200 करोड़ की बात करें तो ये 12,000 चार्जर होंगे।

शिखर मुंद्रा: ठीक है. तो, हमारे नए प्लांट में 6 लाख ईवी चार्जर होंगे।

रमन भाटिया: हाँ. इसमें सभी चार्जर मिले हुए हैं। छोटे और बड़े दोनों होते हैं। इस तरह से देखें तो दोनों की क्षमता को जोड़ दें तो चार्जर की मात्रा काफी बढ़ जाएगी। तब यह 12,000 नहीं होगा। फिर यह मात्रा 40,000, 45,000, 50,000 तक पहुंच जाएगी। यानी हम कुल मिलाकर लगभग 4,000 से 5,000 चार्जर बनाना चाहते हैं जिसमें एसी चार्जर भी शामिल हैं जो आपको घर के लिए कारों के साथ मिलते हैं।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

रमन भाटिया: तो किसी का मूल्य कम है और किसी का मूल्य अधिक। इसलिए, यदि हम दोनों का जोड़ें, तो मात्रा में अंतर होता है।

शिखर मुंद्रा: ठीक है. तो, अब तक, पिछले साल की बिक्री का ब्रेक-अप क्या है?

रमन भाटिया: मुझे लगता है कि हमने पिछली प्रस्तुति में एक ब्रेक-अप रखा था। यदि आप पिछली प्रस्तुति को देखें तो उसमें हमने एक ब्रेक-अप दिया है। लेकिन अगर हम चार्जर्स की बात करें तो मुझे लगता है कि यह लगभग 55% है। सटीक डेटा हमारी प्रस्तुति में उपलब्ध है। कृपया मेरे शब्दों को उद्धृत न करें क्योंकि अभी मेरे पास कोई प्रेजेंटेशन उपलब्ध नहीं है। लेकिन मेरा मानना है कि हमने सटीक डेटा पहले ही प्रकाशित कर दिया है।

शिखर मुंद्रा: ठीक है. तो, अब कितने ऑर्डर हाथ में हैं?

रमन भाटिया: सर, हमने 80 करोड़ का काम किया है। मैंने थोड़ी देर पहले उद्धृत किया है। हमने 80 करोड़ का काम किया है. यह 60-70 करोड़ का बिजनेस है जिसके लिए हमें ज्यादा मेहनत नहीं करनी पड़ती। उसके लिए, चैनल सेल्स और वितरण की एक टीम है जिसमें हमारे

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

डिस्ट्रीब्यूटर्स पूरे भारत में मौजूद हैं अब हमारे पास 38 डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं। हमारा लक्ष्य दिसंबर से पहले 200 डिस्ट्रीब्यूटर्स बनाने का है। एक डिस्ट्रीब्यूटर्स के अंतर्गत 10-15 रिटेलर्स होते हैं।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

रमन भाटिया: तो, अगर हम इसके बारे में बात करते हैं, तो हमारे पास लगभग 600 रिटेलर्स हैं।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

रमन भाटिया: और हमारा लक्ष्य है कि 3,000-4,000 के बीच रिटेलर्स होंगे। सही?

शिखर मुंद्रा: सही है।

रमन भाटिया: तो, हम इन लोगों को प्रति माह 8-10 करोड़ रुपये का प्रोडक्ट बेच रहे हैं। यानी 60-70 करोड़, हमने 80 करोड़ का काम किया है और 90 करोड़ का ऑर्डर हाथ में है। इसलिए अगर मैं इन तीनों को जोड़ दूँ, तो हम पिछले साल के कारोबार को पार कर जाएंगे।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

रमन भाटिया: हमने लगभग 2,000+ करोड़ के टेंडर की बिड लगाई हुयी है, जिसमें हमें 15-20% की उम्मीद दिख रही है। यानी 500-600 करोड़।

शिखर मुंद्रा: ठीक है। सही। इसलिए, इस साल हम 90-110% रेवेन्यू ग्रोथ की उम्मीद कर रहे हैं। हम रेवेन्यू दोगुना करने के बारे में सोच रहे हैं।

रमन भाटिया: तो चलिए बताते हैं। हम क्या कर पाएंगे। इसमें बहुत सी बातें मायने रखती हैं।

शिखर मुंद्रा: हाँ।

रमन भाटिया: लेकिन हम कोशिश करेंगे। हम पिछले 3 साल से कोशिश कर रहे हैं और हम इसे हासिल कर रहे हैं।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

शिखर मुंद्रा: ठीक है. समझा! 500-600 करोड़ के हमारे लक्ष्य में बिक्री का ब्रेक-अप क्या होगा?

रमन भाटिया: लगभग 65% ईवी चार्जर होंगे।

शिखर मुंद्रा: ईवी चार्जर और बाकि?

रमन भाटिया: सौर।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

रमन भाटिया: हाँ!

शिखर मुंद्रा: और लिथियम बैटरी?

रमन भाटिया: हाँ! हम लिथियम बैटरी का अलग से व्यापार नहीं करते हैं। बैटरी भी सोलर का ही एक हिस्सा है।

शिखर मुंद्रा: ठीक है! यह सौर का एक भाग है।

रमन भाटिया: हम ऑफ-ग्रिड सोलर और ऑन-ग्रिड सोलर बेचते हैं। ऑफ-ग्रिड का अर्थ है बैकअप। तो, बैकअप इसका एक हिस्सा बन जाता है। इसका कोई अलग विभाजन नहीं है। विभाजन तब होता है जब मैं केवल बैटरियां बेच रहा होता हूँ। तब मैं कहूंगा कि मैं केवल बैटरी बेच रहा हूँ। वह हमारा काम नहीं है। क्योंकि हमने अपने प्रोजेक्ट्स में इस्तेमाल के लिए बैकवर्ड इंटीग्रेशन किया है। अभी हम उनकी रिटेल मार्केटिंग के लिए नहीं आ रहे हैं।

शिखर मुंद्रा: ठीक है।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: अब, अगर हम इस साल इतना उत्पादन कर लें कि हमारी खपत पूरी हो जाए, तो हमें इसमें से 8-10% का मुनाफ़ा हो जाएगा। जो हम किसी और को दे रहे हैं बैटरियों के लिए।

शिखर मुंद्रा: ठीक है। समझ गया। धन्यवाद महोदय।

मॉडरेटर: धन्यवाद! अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक कार्तिक भट्ट की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें। श्री भट्ट, आपकी लाइन अनम्यूट है। कृपया आप अपने प्रश्न के साथ आगे बढ़ सकते हैं। चूंकि कोई प्रतिक्रिया नहीं है।

कार्तिक भट्ट: हाँ!

मॉडरेटर: आप हैं, सर। कृपया अब आप आगे बढ़ें।

कार्तिक भट्ट: हाँ. सर, आपने 2000 करोड़ के टेंडर की बात की। मापदंड क्या है? क्या यह केवल कीमत है या तकनीकी जानकारी और संबंध भी है? क्या यह केवल कीमत है?

रमन भाटिया: सर, मैं आपका प्रश्न और आपकी आवाज समझ नहीं पाया। अगर आप दोहराएंगे तो मैं दोबारा सुनूंगा।

कार्तिक भट्ट: आपने कहा कि हम 2000 करोड़ के टेंडर के लिए बोली लगा रहे हैं। तो क्या कीमत मायने रखती है या कंपनी की तकनीकी जानकारी और विशेषज्ञता मायने रखती है? यह किस आधार पर तय होगा?

रमन भाटिया: सर, इसमें कई फैक्टर्स हैं। मैं इस पर सार्वजनिक या रणनीतिक रूप से चर्चा नहीं कर सकता। ये मेरी सीमाएं हैं। लेकिन मेरा विश्वास करो, कीमत ही सब कुछ नहीं है। अगर आप कीमत कहते हैं तो मैं आपको बताना चाहूंगा जिससे आपका आत्मविश्वास भी बढ़ेगा कि पिछले 3 साल में हमने जितने भी टेंडर लिए हैं, अगर हम L1 में रहे हैं तो L1 और L2 के बीच कीमत का अंतर 3 या 4% से कम था। इसका मतलब है कि हमने ऑर्डर प्राप्त करने के लिए कीमत कम नहीं की।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

कार्तिक भट्ट: ठीक है. समझ गया। महोदय, मुझे लगता है कि वर्तमान में कुल ईवी चार्जर्स में हमारा योगदान लगभग 25% है। तो, आपका दृष्टिकोण क्या है? अन्य खिलाड़ी कौन हैं और उनकी तुलना में हमारी कॉम्पिटिटिव एज क्या है और प्रवेश बाधा क्या है?

रमन भाटिया: सर, मैं आपसे कहना चाहूंगा कि सबसे पहले आपको स्वदेशी बनना होगा।

कार्तिक भट्ट: मैं बस यह समझना चाहता हूं कि हमारा योगदान 25% है और 75% के बारे में क्या?

रमन भाटिया: सर, मैं आपको बताऊंगा कि हमारी हिस्सेदारी 25% है क्योंकि बाजार में जो भी खिलाड़ी आए हैं वे प्राइवेट काम कर रहे हैं। क्योंकि अभी मात्रा बहुत कम है। तो कहीं न कहीं प्राइवेट प्लेयर्स भी काम कर रहे हैं। कुछ चार्जर्स होटलों में स्थापित हैं, कुछ छोटे ऑर्डर पर काम कर रहे हैं, और कुछ रेस्तरां में स्थापित हैं। तो अगर जमा हुई मात्रा को देखें तो जो मात्रा बनती है, हमने पिछले साल 150-200 करोड़ के कुछ बड़े प्रोजेक्ट पूरे किए हैं। इसलिए, हमारी मात्रा उन सभी से अधिक है। लेकिन जिस तरह से हम तकनीक और चीजों पर काम कर रहे हैं, हमारा लक्ष्य पहली 2-3 कंपनियों में शुमार होना है। हम उसी दृष्टिकोण से तैयारी कर रहे हैं। हम बैकवर्ड इंटीग्रेशन कर रहे हैं ताकि प्रत्येक कम्पोनेंट का निर्माण खुद की फैक्ट्री में ही हो और हमें टेक्नोलॉजी पर मजबूत पकड़ मिले। इस स्तर पर निवेश करना इतना आसान नहीं है इसलिए अगले साल के लिए हमारी निवेश योजना 300 करोड़ रुपये से अधिक की है।

कार्तिक भट्ट: ठीक है।

रमन भाटिया: और मुझे लगता है कि हम पहले ही लगभग 35-40 करोड़ रुपये का निवेश कर चुके हैं।

कार्तिक भट्ट: ठीक है।

रमन भाटिया: धन्यवाद!

कार्तिक भट्ट: क्या क्लाइंट कंसंट्रेशन का कोई जोखिम है? वर्तमान में टॉप 5 क्लाइंट्स से हमें कितना राजस्व प्राप्त हो रहा है?

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: सर, मैं क्लाइंट वाइज रेवेन्यू साझा नहीं कर सकता क्योंकि बाजार में बहुत कम्पटीशन है। क्लाइंट वाइज रेवेन्यू का खुलासा करना हमारे लिए अच्छा नहीं है। इससे हमें नुकसान होगा। और अगर आप मेरे निवेशक हैं तो इससे आपको भी नुकसान होगा।

कार्तिक भट्ट: सर, दूसरी बात, किसी भी कंपनी को डील की चर्चा शुरू करने से लेकर बंद करने तक कितना समय लगता है? आपने टाटा मोटर्स का उल्लेख किया। इसमें कितना समय लगता है?

रमन भाटिया: सर, 1 साल लग जाता है। सबसे पहले, आपको ARAI प्रमाणन प्राप्त करना होगा। इसमें, वे आपके द्वारा उपयोग किए जा रहे प्रत्येक कॉम्पोनेन्ट को सत्यापित करते हैं। वे उस कॉम्पोनेन्ट के निर्माता के पास भी जाते हैं। वे भी इसका सत्यापन करते हैं।

कार्तिक भट्ट: ठीक है!

रमन भाटिया: यह सब करने के बाद, वे संचार परीक्षणों सहित मानकीकृत परीक्षण अभ्यासों के साथ आपके उत्पाद की जांच करते हैं। सैंपल प्रस्तुत करने के बाद स्टैंडर्ड परीक्षण समय के लिए लगभग 6-7 महीने की आवश्यकता होती है। इसलिए, किसी भी कंपनी से पुष्टि करने में कम से कम 1 वर्ष का समय लगता है। पुष्टि करने के बाद उन्हें यह जांचने में 6 महीने का समय लगता है कि आप जो उत्पाद उपलब्ध करा रहे हैं वह अच्छा है या नहीं।

कार्तिक भट्ट: ठीक है!

रमन भाटिया: यह एक लंबी प्रक्रिया है। टाटा के साथ हमारी पुष्टि हो गई है और आपको जल्द ही कुछ अच्छी खबर सुनने को मिलेगी। हम इस पर काम कर रहे हैं।

कार्तिक भट्ट: ठीक है! आपने 4-5 व्यवसायों का उल्लेख किया। क्या आप हमें बता सकते हैं इन 4-5 व्यवसायों का विकास दृष्टिकोण क्या है?

रमन भाटिया: 4-5 व्यवसाय?

कार्तिक भट्ट: आपने ईवी चार्जर और सोलर का जिक्र किया। इनमें से प्रत्येक खंड में कितनी वृद्धि अपेक्षित है?

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: यदि आप हमारी प्रस्तुति देखें, तो हमने अपने ग्रोथ ड्राइवर्स का उल्लेख किया है। यदि आप इसे पढ़ेंगे तो आपको उत्तर मिल जाएगा। हमने इसे शामिल कर लिया है।

कार्तिक भट्ट: क्या आप हमें रेवेन्यू बता सकते हैं?

रमन भाटिया: यदि आप हमारी स्लाइड संख्या 17 और 16 पढ़ते हैं, तो हमने सौर उद्योग और ईवी उद्योग पर विस्तार से चर्चा की है।

कार्तिक भट्ट: ठीक है। ज़रूर। मुझे वह मिल सकता है। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद। अगला प्रश्न एएम कैपिटल से भव्या का है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

भव्या: हेलो सर

रमन भाटिया: जी बताइए।

भव्या: सर, हम ईवी चार्जर के लिए टाटा मोटर्स के साथ व्यापार के बीच में थे। क्या आप हमें उनकी स्थिति के बारे में बता सकते हैं?

रमन भाटिया: मैं आपका प्रश्न फिर से सुनना चाहता हूँ।

भव्या: सर, हम ईवी चार्जर के लिए टाटा मोटर्स के साथ व्यापार के बीच में थे। क्या आप कृपया उस पर स्थिति साझा कर सकते हैं? हम कितनी दूर आ गए हैं? क्या चल रहा है?

रमन भाटिया: सर, दरअसल, जब तक हमको कोई कन्फर्म ऑर्डर नहीं मिल जाता, मैं उसे ऑर्डर नहीं मानता। मेरा मानना है कि कोई भी बिजनेसमैन अपने जीवन में केवल तीन मौकों पर ही खुशी महसूस करता है। सबसे पहले, जब उसे कोई ऑर्डर मिलता है। दूसरा, जब वह ऑर्डर पर अमल करता है। तीसरा, जब उसे पैसे मिल जाएं। तीसरी खुशी पहली दो को कभी भी खत्म कर सकती है। यदि आप कोई ऑर्डर लेते हैं,

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

सामान सप्लाई करते हैं और पैसे नहीं मिलते तो आपकी दोनों खुशियां खत्म हो जाती हैं। इसी प्रकार क्रम से दो या तीन चरण होते हैं। पहला आप L1 हैं। दूसरा समझौते पर हस्ताक्षर करना और तीसरा आपको आर्डर कॉपी प्राप्त होती है। तो, तीसरा चरण, जब तक इसे पूरा नहीं किया जाता, पहला सुख नष्ट हो सकता है। इसलिए मैं सार्वजनिक तौर पर कुछ नहीं कहूंगा। इसके लिए हमें कुछ समय चाहिए। एक बार जब हमें इसकी कॉपी मिल जाएगी तो मैं इसे आपके साथ साझा करूंगा। निश्चित रूप से!

भव्या: ठीक है सर। सर, हम सौर ऊर्जा से चलने वाले ईवी चार्जिंग कारपोर्ट भी उपलब्ध करा रहे थे, है ना?

रमन भाटिया: हाँ सर. इसे हौज खास में लगाया जा रहा है. आपको जल्द ही खबर मिलेगी. हमने एक महीने पहले इसका एक सेट सार्वजनिक रूप से जारी किया था। जिस दिन इसका उद्घाटन होगा उस दिन इसे दोबारा जारी किया जाएगा।

भव्या: ठीक है. फाइनल प्रोडक्ट टेस्टिंग की स्थिति क्या है?

रमन भाटिया: हमने सब कुछ कर लिया है सर। हम इसे सरकारी संस्था के लिए स्थापित कर रहे हैं। लेकिन एमसीडी और एनडीएमसी से मंजूरी को लेकर कुछ मुद्दे हैं। उनके अपने मुद्दे हैं। इस वजह से प्रोजेक्ट धीमी गति से चल रहा है. क्योंकि जब भी आप इस तरह का कोई प्रोजेक्ट करते हैं तो कई सरकारी एजेंसियां इसमें शामिल हो जाती हैं। इसलिए क्लियरेंस लेना उनका काम है. जैसे ही यह चालू हो जाएगा, हम इसका उद्घाटन करा देंगे। और हम निश्चित रूप से सभी के साथ साझा करेंगे। क्योंकि हमने प्रोडक्ट का पूरी तरह से परीक्षण कर लिया है. यह हमारे प्लांट में है. इसे कोई भी आकर देख सकता है.

भव्या: ठीक है. धन्यवाद महोदय।

मॉडरेटर: धन्यवाद! इससे पहले कि हम अगला प्रश्न लें, मैं सभी प्रतिभागियों को याद दिलाना चाहूंगी कि यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टच टोन टेलीफोन पर स्टार दबाएं, फिर 1 दबाएं। अगला प्रश्न एक व्यक्तिगत निवेशक जितेश परमार की पंक्ति से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

जितेश परमार: सर, इतने अच्छे नंबरों के लिए बधाई। सर, मैं आपसे पूछना चाहता था कि आपने अभी कहा कि हम लगभग 300 करोड़ रुपये के केपेक्स की योजना बना रहे हैं। तो, आप इसके फाइनेंसिंग के बारे में क्या सोच रहे हैं? इसका फाइनेंसिंग कैसे किया जाएगा? और क्या आप इसके फाइनेंसिंग के मामले में मूल रूप से शेयरों को डाइल्यूट करने की योजना बना रहे हैं? क्या आपके पास ऐसी कोई योजना है?

रमन भाटिया: सर, यह निवेश तीन चरणों में है। हम पहले चरण में निवेश कर चुके हैं। और हमने बैंक से कुछ कर्ज ले रखा है और क्योंकि हम देख सकते हैं कि हम कैसे काम कर रहे हैं, मार्केट भी हमारा समर्थन कर रहा है। इसलिए, इस स्तर पर, ऐसी कोई योजना नहीं है। यह संभव है कि हम सितंबर से थोड़ा इक्विटी डाइल्यूशन करेंगे। लेकिन अभी तक कोई बड़ी इक्विटी डाइल्यूशन योजना नहीं है।

जितेश परमार: ठीक है सर. इसलिए, हम जो योजना बना रहे हैं वह ज्यादातर आंतरिक उपार्जन और ऋण है।

रमन भाटिया: हाँ, आंतरिक उपार्जन और ऋण।

जितेश परमार: सर, कर्ज कैसे रहेगा? आप क्या देखने की योजना बना रहे हैं? ऋण और इक्विटी कैसा दिखेगा?

रमन भाटिया: मुझे समझ नहीं आया. कर्ज कैसे रहेगा? क्या आप कृपया दोहराएंगे?

जितेश परमार: आप कितना कर्ज बढ़ाना चाहते हैं? ऋण-इक्विटी अनुपात कैसा हो सकता है?

रमन भाटिया: सर, हमारा लक्ष्य है कि यह किसी भी स्थिति में कुल इक्विटी के 50-60% से ऊपर नहीं जाना चाहिए। मान लीजिए, यह 100 करोड़ है. इसे 50 करोड़ से ऊपर नहीं जाना चाहिए. यही हमारा उद्देश्य है

जितेश परमार: ठीक है सर. सर, अगर मैं प्रेजेंटेशन देखू तो हमारे पास 5 प्रमुख उत्पाद श्रेणियां हैं। ईवी उनमें से एक है. हम देखते हैं कि इसमें काफी वृद्धि होगी। मार्जिन पर क्या होगा असर?

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

एलईडी, स्टेबलाइजर और पावर बैकअप जैसे अन्य क्षेत्रों पर क्या प्रभाव पड़ेगा? क्या हम अभी भी उस व्यवसाय को जारी रखने की योजना बना रहे हैं? यह कैसे बदलने वाला है?

रमन भाटिया: मैं केवल दो बातें कहूंगा। सबसे पहले, मार्जिन के प्रभाव के लिए पिछले 3 साल के आंकड़ों पर गौर करें। आप खुद-ब-खुद समझ जाएंगे कि प्रॉफिट मार्जिन बढ़ रहा है या नहीं। क्या जीपी बढ़ रहा है? क्या EBITDA में सुधार हो रहा है? क्या लाभ में सुधार हो रहा है? ये सभी स्व-व्याख्यात्मक हैं। क्या हो रहा है? यह नंबर एक का जवाब। दूसरे, एलईडी की हिस्सेदारी क्या है और अन्य उत्पादों की हिस्सेदारी क्या है? यदि आप इसे ध्यान से देखें, तो हमने विशिष्ट उत्पादों पर विचार किया है। यदि आप देखें कि हमारा संबंध एलईडी उत्पादों से था जो हम वर्षों से कर रहे हैं, लेकिन हम खुदरा क्षेत्र में कभी नहीं आए जहां आप कमोडिटी वस्तुओं के साथ कम्पीट करते हैं। हमने ट्यूब लाइट, बल्ब आदि के साथ ऐसा कभी नहीं किया है। हमने फ्लेम-प्रूफ लाइट और पेट्रोलियम रिफायनरीज के लिए लाइट का निर्माण किया है। यदि आप हमारी उद्यमशीलता यात्रा पर नजर डालें तो आप पाएंगे कि हमारी ताकत यह है कि हम हमेशा विशिष्ट बाजार में ही काम करते हैं। जब एलईडी पैनल बाजार में केवल 1500 रुपये में बेचे जाते थे, तो हम उन्हें पेट्रोलियम उद्योग को 4000 रुपये में बेचते थे क्योंकि हम पीईएसओ प्रमाणित थे। जब हम लाइटें बेचते थे, तो हम फ्लेम-प्रूफ लाइटें बेचते थे। हम अभी भी उसी प्रकार के उत्पादों पर काम कर रहे हैं। हम एलईडी में वही उत्पाद बना रहे हैं। जब हम एलईडी की बात करते हैं, तो हम अब सोलर एलईडी लाइटें लगा रहे हैं। इसमें मार्जिन है। हमें मार्जिन के साथ काम करना होगा और वे काम करने होंगे जिनसे आम कंपनियां डरती हैं और हम ऐसा कर रहे हैं ताकि हम समुदाय और निवेशकों के लिए वैल्यू जोड़ सकें।

जितेश परमार: ठीक है! जहां तक ईवी व्यवसाय का सवाल है, तकनीकी प्रतिरोध क्या है? यदि कोई बड़ा खिलाड़ी प्रवेश करना चाहता है, खासकर टाटा या कोई भी वाणिज्यिक खिलाड़ी, तो बाजार में सेंध लगाना कितना मुश्किल है? इस बाजार पर पर्याप्त प्रभाव डालने में कितना समय लगेगा?

रमन भाटिया: सर, एक बात ध्यान से समझ लीजिए। कीमत और वित्तीय ताकतें सब कुछ नहीं कर सकतीं। अगर ऐसा हो सकता है तो ध्यान से सोचिए, क्या मारुति एक छोटी कंपनी है? क्या टाटा एक छोटी कंपनी है, क्या मर्सिडीज एक छोटी कंपनी है? क्या बीएमडब्ल्यू एक छोटी कंपनी है? नहीं ना? इसके बावजूद आज तक किसी भी कंपनी ने अपने लिए टायर नहीं बनाए।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

सही? इसी तरह, टाटा और एमजी जो कारें बेच रहे हैं, उनमें चार्जर नहीं आते हैं। चार्जर थर्ड पार्टी के हैं। टाटा पावर टाटा मोटर्स के लिए चार्जर स्थापित करता है। वे इस वर्टिकल को बरकरार नहीं रखना चाहते। जब हमने इन सबका विश्लेषण किया तब जाकर हमने इस मार्केट में एंट्री ली। इसमें प्रवेश करना बहुत आसान है लेकिन वहां टिके रहना और बढ़ना बहुत कठिन है।

हम लिथियम बैटरी के उस सेगमेंट में नहीं गए जिसमें हम जानते हैं कि टाटा भी अपनी फैक्ट्री ला रहा है और रिलायंस और अडानी भी अपनी फैक्ट्री ला रहे हैं। हमने वह सेगमेंट चुना है जिसमें वे कभी नहीं आएंगे। यानी सोलर बैटरी उत्पाद या ईवी जिनके लिए हम बैटरी बैंक बनाएंगे। उनका ऐसा कोई इरादा नहीं है। वे हाई-एंड बैटरियां बना रहे हैं, हमारी उनसे कोई कम्पटीशन नहीं है। आपको ऐसी जगह ढूंढनी होगी जहां आपकी प्रतिस्पर्धा कम से कम हो। यानी ग्राहक की ओर से कोई आपत्ति और विकल्प नहीं होना चाहिए। यदि आप ऐसा कर सके तो आप जीत जायेंगे। हम ऐसा करने का प्रयास कर रहे हैं।

जितेश परमार: ठीक है सर. मेरी तरफ से एक और सवाल. हम पूंजीगत व्यय के लिए क्या योजना बना रहे हैं और हमारी पूंजीगत व्यय क्षमता का विस्तार क्या है, यह कैसे बढ़ेगा? हम कब तैयार होंगे? आप जो संख्या बता रहे हैं, हम 6 लाख ईवी चार्जर चाहते हैं।

रमन भाटिया: 6 लाख चार्जर? मैं समझ नहीं पाया। हमने 6 लाख चार्जर की बात नहीं की।

जितेश परमार: क्षमा करें, आपने बताया कि आप विस्तार करना चाहते हैं। शायद मैंने कुछ गलत पढ़ लिया।

रमन भाटिया: मैं आपको एक बात बता दूँ। हम अभी कहां खड़े हैं, सही है? हम पहले से ही पिछले साल के मुकाबले 2.5 गुना अधिक कारोबार करने में सक्षम हैं। वित्त वर्ष 2025-2026 के लिए हम नई फैक्ट्रियों की योजना बना रहे हैं।

जितेश परमार: ठीक है. धन्यवाद महोदय। मैं कतार में वापस आऊंगा.

रमन भाटिया: धन्यवाद

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

मॉडरेटर: धन्यवाद. इससे पहले कि हम अगला प्रश्न पूछें, प्रतिभागियों के लिए एक रिमाइंडर। यदि आपका कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार दबाएं, फिर 1 दबाएं। अगला प्रश्न व्यक्तिगत निवेशक अशोक अग्रवाल की ओर से है। कृपया अपना प्रश्न पूछें।

अशोक अग्रवाल: मुझे दोबारा मौका देने के लिए धन्यवाद। श्रीमान रमन, हम बता रहे हैं कि हम भारत में ईवी चार्जर के चौथे सबसे बड़े आपूर्तिकर्ता हैं। शायद तीसरा या चौथा. हमारी मुख्य प्रतियोगिता हमसे आगे है, क्या हम अपनी जानकारी के लिए उनमें से कुछ के नाम बता सकते हैं?

रमन भाटिया: सर, सर्वोटेक मुझे कॉम्पिटिटर्स के बारे में बात करने की अनुमति नहीं देता है। यह संभव नहीं है. आप ऑनलाइन चेक कर सकते हैं. मैं यहां किसी का नाम नहीं लेना चाहता. मैं सिर्फ इतना कहना चाहता हूं कि जो भी शीर्ष 2-3 कंपनियां होंगी, मुझे नहीं पता कि वे कौन होंगी, लेकिन हम उनमें से एक होंगे। मैं इसकी गारंटी दे सकता हूं.

अशोक अग्रवाल: ठीक है. आपका बहुत-बहुत धन्यवाद। धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद. प्रतिभागियों के लिए एक रिमाइंडर, यदि आप कोई प्रश्न पूछना चाहते हैं, तो कृपया अपने टच-टोन टेलीफोन पर पहले तारा दबाएँ, फिर 1 दबाएँ।

मॉडरेटर: हमारा अगला प्रश्न फिर से एक व्यक्तिगत निवेशक श्री अशोक अग्रवाल से है। कृपया प्रश्न पूछें।

अशोक अग्रवाल: रमन जी, मैं पूछना चाहता था कि हम पिछले वर्ष की तुलना में मार्जिन में कैसे सुधार करेंगे। क्या हम इस वर्ष अधिक मार्जिन की प्लान कर रहे हैं। हम मार्जिन कैसे बढ़ाएंगे?

रमन भाटिया: सर, मुझे लगता है कि आपने वित्तीय विवरणों को ध्यान से नहीं पढ़ा। अगर आप वित्तीय स्थिति पर नजर डालें तो पाएंगे कि पिछले साल की लाभप्रदता में खराब कर्ज के लिए 11 करोड़ रुपये का प्रावधान है।

अशोक अग्रवाल: ठीक है.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

रमन भाटिया: यदि आप एक मिनट के लिए प्रावधान हटा दें, तो आप देखेंगे कि लाभप्रदता बढ़कर रु. 250 करोड़ रेवेन्यू पर 25 करोड़ है।

अशोक अग्रवाल: ठीक है. हमने उस पर ध्यान नहीं दिया.

रमन भाटिया: ठीक है. यह मेरा फर्ज है। मैं इस कॉल पर इसी उद्देश्य से आया हूँ कि मैं आपको बताऊंगा कि क्या देखना है, अगर मेरा निवेशक उन्हें देखने में सक्षम नहीं है। इसका मतलब ये है कि हमने पिछले 2-5 साल या 7 साल में जो कुछ भी इकट्ठा किया है और अगर कोई दिक्कत है तो हम उसे आगे नहीं ले जाना चाहते थे. और एक और बात। हमने वारंटी के लिए प्रावधान करना शुरू कर दिया है और 3-4 करोड़ का प्रावधान है। और अगले 3 वर्षों में, हमने पिछले वित्तीय वर्षों में जो भी सामान बेचा है, वारंटी की लागत भी प्रावधान द्वारा समायोजित की जाएगी।

अशोक अग्रवाल: ठीक है!

रमन भाटिया: इसका साइड इफेक्ट कंपनी के मुनाफे पर नहीं पड़ेगा.

अशोक अग्रवाल: ठीक है!

रमन भाटिया: पिछले वर्ष के दौरान, हमने पीबीटी 14 करोड़ रुपये दिखाया था, फिर लगभग 14 करोड़ रुपये का प्रावधान है। यानि बिना प्रावधान के देखें तो 250 करोड़ रुपये के रेवेन्यू में तकनीकी तौर पर पीबीटी 28 करोड़ रुपये हो सकता है.

अशोक अग्रवाल: ठीक है!

रमन भाटिया: मुझे लगता है कि हमारी कंपनी और हमारी टीम इसके लिए प्रशंसा की पात्र है।

अशोक अग्रवाल: बिल्कुल!

रमन भाटिया: पिछले 3 साल में हमने जो भी टर्नओवर किया। मैं आपको एक और बात बता दूँ और वह यह है कि हमारी कंपनी का क्रेडिट लगभग शून्य है। हमें लेनदारों का कुछ भी बकाया नहीं है। हमारे पास ऐसी कोई भुगतान पॉलिसीस नहीं हैं.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

अशोक अग्रवाल: ठीक है. देनदारों की क्या प्रतिक्रिया है?

रमन भाटिया: एक दिन कर्जदार 212 हुआ करते थे। अब ये घटकर 60-70 दिन रह गए हैं। लेकिन, जिस तरह से वित्तीय विश्लेषक स्थिति को देखते हैं। इसके साथ समस्या यह है कि वे कुल कारोबार के आधार पर दिनों की गणना करते हैं। हमने आपको बताया कि आपने सुना होगा कि हमारा पिछली तिमाही का टर्नओवर 115 करोड़ रुपये यानी कुल 119 करोड़ रुपये था। हमारे कर्जदार 82 करोड़ रुपये या 78 करोड़ रुपये के थे. मेरे खयाल से। हमारे कर्जदार 80-82 करोड़ रुपये के थे. देखा जाए तो ये 60 दिन भी पुराने नहीं हैं। लेकिन, अगर आप 250 करोड़ रुपये के टर्नओवर को 365 दिनों से विभाजित करेंगे तो आपको अधिक दिनों के लिए कर्जदार नजर आएंगे।

अशोक अग्रवाल: यह बहुत वाजिब है. 40-50 दिन. अगर इसमें 3 महीने तक का भी हिसाब लगाया जाए तो यह बहुत ही उचित है। आपके ग्राहक सरकारी क्षेत्र में हो सकते हैं।

रमन भाटिया: वे सरकारी क्षेत्र से हैं। हम वितरण चैनलों में पैसा उधार नहीं देते हैं।

अशोक अग्रवाल: ठीक है.

मॉडरेटर: श्री अग्रवाल, क्या यह आपके प्रश्न का उत्तर है?

अशोक अग्रवाल: हां.

मॉडरेटर: धन्यवाद. यह इस सम्मेलन से जुड़े सभी प्रतिभागियों के लिए एक रिमाइंडर है। यदि आपका कोई प्रश्न है, तो कृपया अपने टचटोन टेलीफोन पर स्टार दबाएं, फिर 1 दबाएं।

मॉडरेटर: देवियो और सज्जनो, यह आज का आखिरी प्रश्न था। सर्वोटिक पावर सिस्टम्स लिमिटेड की ओर से, हम इस सम्मेलन का यहाँ समापन कर रहे हैं। शामिल होने के लिए आप सभी को धन्यवाद। कृपया अब आप अपनी लाइनें डिस्कनेक्ट कर सकते हैं। धन्यवाद।

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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