

6th, November, 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 September, 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 Wednesday, 01st November, 2023 for the quarter ended 30th September, 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

RAMAN BHATIA
MANAGING DIRECTOR
DIN: 00153827

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

www.servotech.in



Servotech Power Systems Ltd.-Q2 FY24 Earnings Conference Call

Event Date / Time: 01/11/2023, 12:00 Hrs.

Event Duration: 42 mins 35 secs

Transcript Language: English & Hindi

CORPORATE PARTICIPANTS:

- 1. Mr.Raman Bhatia, Founder & Managing Director**
- 2. Mr.Vipin Kaushik, Finance Controller**

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

ENGLISH TRANSCRIPT

Moderator: Ladies and gentlemen, good day, and welcome to the Servotech Power Systems Limited Q2 and H1 FY24 Earnings Conference Call. As a reminder, all participant lines will be in listen-only mode, and that will be an opportunity for you to ask questions after the presentation concludes. Should you need assistance during the conference call, please signal an operator by pressing star and then zero on your touchstone phone. Please note that this conference is being recorded. The company is today represented by Mr. Raman Bhatia, Founder and Managing Director, and Mr. Vipin Kaushik, finance controller. I would now like to hand the conference over to Mr. Raman Bhatia for his opening remarks. Thank you. And over to you, sir.

Raman Bhatia: Thank you. Good afternoon, everyone. Thank you for joining us today for this conference call. We welcome you all to our quarter 2 financial year 24 earnings call of Servotech Power Systems Private Limited.

Servotech Power Systems Limited started its journey 19 years back with a single-product servo stabilizer. And since then, we have expanded into diverse domains such as EV chargers and solar solutions. We stand out as a beacon of innovation and unparalleled excellence and are immensely proud to be at the forefront of transforming the sustainable and renewable energy industry. With state-of-the-art solar products and EV chargers, our range of products showcases an array of eco-friendly, easy to use, cost efficient and sustainable technologies that are shaping the landscape of power generation and supporting the growth of electric mobility. As an example, our product portfolio includes both AC and DC EV chargers ranging from 3 kW to 360 kW, designed for seamless compatibility with all major EV brands, ensuring safety, reliability, and efficiency.

Furthermore, in our solar division, we provide a variety of products including solar inverters, solar batteries, solar panels and more. We are proud to state that we have solarized 1 lakh+ houses and continue to scale the operations of this segment. We have reinforced our growth through strategic collaboration and global reach. We have started expanding our EV chargers and solar business in different countries like the Middle East and Africa.

Servotech Power Systems Limited

CIN : L31200DL2004PLC129379

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

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

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

Further, we recently signed a MoU with the Government of Uttar Pradesh to establish an EV chargers manufacturing facility in the state, aimed at backward integration, in alignment with the Uttar Pradesh electric vehicle manufacturing policy. Through this project, we aim to produce 12,000 plus DC EV fast chargers and around one lakh AC chargers annually. This expansion is in line with our vision to secure a place among 3 top manufacturers of the EV charging business.

We aim to create our brand globally by collaborating with prominent players in the EV space. Our robust partnerships and substantial market share in EV charging, boasting over 3,600+ supplied chargers nationwide, exemplify our influence. Furthermore, our newly established subsidiary will be engaged in the manufacturing of key EV charging components. This manufacturing will take place at our state-of-the-art facility in Haryana.

We would also like to highlight about our product “EV Carport” which is a Solar-powered EV charging Carport. We are happy to share that we have pioneered this technology with the National Solar Energy Federation of India (NSEFI) and have been witnessing good response on the same. Further, our recent order wins in the solar division from the government is a testament to our continuous effort to reduce the reliance on fossil fuels and promote green alternatives.

And as we embark on a rapid expansion journey, we are witnessing an extraordinary transformation in the realm of sustainable and environmentally friendly energy. The surge in electric vehicles (EVs) and the growing demand for eco-conscious power solutions have presented us with unparalleled opportunities in our industry. Positioned at the forefront of this revolution, our path to success is poised to reach unprecedented heights in the upcoming quarter and beyond. Our recent participation in various exhibitions has given us an opportunity to showcase our innovative product portfolio. Now we want to hand over for the financial to Mr. Vipin.

Vipin Kaushik: Good afternoon, everyone. Coming to the financials of this quarter, we have an excellent quarter with favorable results. Our revenue increased by 115.2% to ₹8,659.09 lakhs in Q2 FY24, compared to ₹4,023.96 lakhs in Q2 FY23. This growth was primarily on account of the following: In the EV division, we witnessed strong demand for our EV chargers due to the

rapid uptake and increased demand of electric vehicles and the increasing need for improved EV infrastructure. In the Solar division, we continued to gain traction for our products driven by increasing focus on adopting sustainable energy for energy needs.

Further, EBITDA exhibited tremendous growth of 148.2% to ₹597 lakhs in Q2 FY24 from ₹240.50 lakhs in Q2 FY23, with a margin expansion of 91 basis points, led by a higher share of products having superior margins. Additionally, PAT for Q2 FY24 stood at ₹312.41 lakhs, up from ₹78.04 lakhs in Q2 FY23, with margins increasing to 3.60% from 1.94% in the corresponding period. This is regarding the financial part and then the rest Raman sir will take care.

Raman Bhatia: Thank you, Vipin. Now I'm talking about the industry. If you are talking about EV, the Indian electric vehicle market is expected to grow at a CAGR of 66.52% during the year of 2022 to 2029 forecasting period. The growth of the electric vehicle market in India is being fueled by several key factors, including government support, heightened environmental awareness, and technological advancements. If we are talking about solar, the Indian solar energy market is growing to the cost of solar power technology, solar systems are becoming more flexible and solar power is a clear way to make electricity. The market is also propelled by supporting government policies, particularly the Ministry of New and Renewable Energy plans to encourage renewable-based power generation. The Indian solar industry is anticipated to grow at a CAGR of roughly 40% between 2023 to 2032. By supplying 79.07GW by the end of the year, and is projected to reach 195.11GW in the next five years.

Now, if we are talking about what are other companies doing, the recent initiative by Adani and Tata to set up EV chargers has been boosting the sale of electric vehicles in India. In 2022, Adani Electricity announced that it has got permission from power regulator to set up 8,500 electric vehicle chargers in Mumbai.

Further, Tata Power are installing 38,500 home chargers and 3,700+ public and semi-public charging points across India and energized 234 buses charging points in Mumbai, Delhi and Ahmedabad by FY2023. The company aims to energize 25,000+ EV charger points from Kashmir to Kanyakumari

in the next five years. This has created a huge opportunity for our company to enhance its presence and be ahead in designing sustainable tech solutions.

Lastly, in summary, Servotech future looks very bright as we witnessed the convergence of groundbreaking technologies, our unwavering dedication to innovation, strategic alliances and our steadfast commitment to sustainability. We are well prepared to capitalize on the numerous growth prospects that await us, and are confident in our ability to expand our operations while providing value to our stakeholders. We thank our board members, management, employees, partners and shareholders for their unwavering trust. Together, we plan to deliver solid performance and reliable growth for Servotech. I thank you for your time and I am happy to answer any questions you may have. Thank you.

We thank all the participants for attending this session.

Moderator: Thank you, sir.

Raman Bhatia: Thank you

Moderator: Ladies and gentlemen, we will now begin the question-and-answer session. If you have a question, please press star and one on your telephone keypad and wait for your turn to ask the question.

If you would like to withdraw your request, you may do so by pressing star and one again. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad.

First question comes from Nishita Jain from Alpha Capital. Please go ahead.

Nishita Jain: Good afternoon. Can you please share your revenue breakup for H1 financial year 24?

Raman Bhatia: H1 breakup for FY24. You want a breakup between two sectors in an EV and solar or what you want to know?

Nishita Jain: Yes, yes. Between EV and solar.

Raman Bhatia: It is basically around 60% and 40% ratio. EV is around 60 to 65% and solar is around 35 to 40%.

Nishita Jain: So, the next question is can we get the segmental margins for H1?

Vipin Kaushik: Mam, segment reporting is not mandatory for us. So that's why have not given in our investor presentation. Whatever Raman sir has mentioned above is the breakup of our revenue.

Nishita Jain: Okay, okay. Got it. Also, I have another question. Can we get your order book size and the split for that too?

Raman Bhatia: Yeah, madam, if we are talking about orders. So, orders are in the pipeline which is more than 600 crs. We have bided more than 1000 crore tenders and out of that around 500cr to 600cr are in pipeline.

Nishita Jain: Okay and the split between solar and EV?

Raman Bhatia: Majorly the ratio is same which I had mentioned earlier, that is 60-40 probably, it could be 4-5% up and down.

Nishita Jain: Okay, Got it. Thank you, that will be all for me.

Raman Bhatia: Thank you

Moderator: Thank you, the next question comes from Bhavya Agarwal from New Age Investments, please go ahead.

Bhavya Agarwal: Yeah Hi, Good afternoon, sir. So, I have a couple of questions. So, first question would be, I understand that we signed a pact with Dubai based Al Ansari Motors to provide EV charging solutions in Middle East and Africa. Can you share the progress on that?

Raman Bhatia: Sir, some work is going on there. We need to get registrations and certificates, so to get those things are progressing slowly. Secondly, International business is not growing as fast as we had expected, so we need many different types of certifications, registrations. So, things are in progress.

Bhavya Agarwal: And sir, by what time do we expect it to get completed?

Raman Bhatia: We have already supplied a few samples in the last quarter and this quarter. Also, in the month of November we have sent out a few samples for testing. Further, we have also bided for few tenders and projects. So most probably we should get some good news in the fourth quarter.

Bhavya Agarwal: Okay, so my next question would be, have we implemented carport in Delhi?

Raman Bhatia: Yes, it's in the final stage, carport installation is almost completed and we are hoping for its inauguration soon. They are waiting for some chief guest or a few more things that are not in our hands but our work is almost completed.

Bhavya Agarwal: Okay, so my last question would be that we signed an MOU with UP government to establish an EV charging manufacturing plant. And have we started building the unit?

Raman Bhatia: No, there are stages in it. First stage is land acquisition, right? So, for land acquisition we are looking and we have seen some lands. From that we have selected a few sites. Now some work is going on that, they will allot us a land, then we will get started. Meanwhile our other plant in Sonipat, that is going to start by Q4 FY24. So, the time taken in UP project, since it is a huge project, which cannot be started in 3 months, so because of that we have a short aim of building a plant smaller than the UP manufacturing plant but larger than our existing plant. We have planned the construction of this mid-size plant in order to support our growth, enabling us to achieve our production levels that will sustain us for the next 1-1.5 years.

Bhavya Agarwal: Okay, Sir and I think that we plan to invest 300 crores for the same, Right? So, what can be the, you know, split between the 300 crores like how much will be internal accruals and how much would be debt?

Raman Bhatia: So majorly, more than 60% will be internal accruals and equity and the rest would be debt.

Bhavya Agarwal: Okay. Thank you, sir.

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

Jitesh Parmar: Thank you. Sir, many congratulations to you for Q2 number.

Jitesh Parmar: Sir, first of all, many congratulations to you for the numbers of Q2 and Sir, I would like to thank you for one more thing that in your previous concall, which you had conducted, when you published the concall,

it was in both Hindi and English. Generally, no company does this in Hindi, so I would like you to continue this. This is a good initiative and if others also learn from it, it will be very helpful for the people who do not know English to recognize the company. Sir, I have two or three questions. The first question is that if I look at your slide number 31, you have said that you would like to have a manufacturing capacity of six lakhs EV charges per year. So when will this capacity ramp up, how will it ramp up and what will be the current capacity against it?

Raman Bhatia: Our current capacity is around 24-25 thousand units including both DC and AC chargers as on date which we are trying to ramp up. We are trying to ramp up the capacity of DC to 25,000, and the capacity of AC to 1 lakh. I have also said this in the presentation I have given. And we want to achieve this by 2025-26, that is, in the next three years.

Jitesh Parmar: And how gradually ramp up will happen means how do you see the outlook 2024 and 25

Raman Bhatia: If you see, I want to repeat the answer that I had given to the last question, that what we are talking about ramping up will happen mainly in UP where we are going to set up big projects. Right manufacturing setup.

Jitesh Parmar: You are planning Rs 300 crore for that.

Raman Bhatia: Although that too will be done in phases, but before that we have started establishing another plant. Our target is to start it by the fourth quarter, then it will give us a boost. So the two plants together will support us so much that we can again grow in double digits in the next one or two years. By this time the first phase of our plant would have started.

Jitesh Parmar: Okay sir and in the last presentation you had told that you want that your dealership, your retailers network of dealerships and retailers should go to around 3 to 4 thousand. So how is it going in the distribution network and where have we reached?

Raman Bhatia: We are growing day by day, and you have asked a good question. We also incorporate this on our website. We also post on our website how much we are able to do on month for month basis and add it further. It is good that the point came out for us so that people do not have to ask us these questions. We do it, we incorporate it. Thank you.

Jitesh Parmar: Okay sir, what will be our number in this now?

Raman Bhatia: In this, what we have come close to now is that if we talk about the distribution level, we have crossed around 50, so if we talk about 50, then there are around 10 to 15 dealers below each distributor, and if we go that way From this, so you can calculate, it will be above four and a half thousand and five thousand.

Jitesh Parmar: Okay and sir I just wanted to know in general that we are saying that we might have six lakhs EV charger capacity. If you can give a rough idea of how much revenue a charge generally generates on an average, how much does it happen?

Raman Bhatia: What I had said, we had said that we want to achieve this, right 6 lakh capacity. So if you look at the breakup of its revenue, you will have to look at it in two ways, AC and DC chargers, in two different ways as I just told you. If we look at AC separately and DC charger separately, then if we look at the average cost of DC charger today, the average is somewhere between Rs 6 lakh to Rs 7 lakh, you take the average of Rs 6 lakh, it is okay. And if we take AC charger then its average cost is Rs 30 thousand. So if we talk in this manner, we are seeing a jump of about Rs 2.5 to Rs 3 thousand crore in the next three years, that is, a 10 times jump from today's turnover to last year's turnover.

Jitesh Parmar: Okay and how will this breakup be in our capacity or it doesn't matter because you know, this is all, you know manufacturing unit.

Raman Bhatia: The major component will be of AC chargers because at the domestic level the AC charger are only installed . Look, the DC charger is a one-time investment, wherever charging stations are to be installed, but the AC charger will be sold with every vehicle.

Jitesh Parmar: Okay

Raman Bhatia: Correct?

Jitesh Parmar: All correct, sir. Without. charger how you will use. Yeah.

Sir, I had one last question, so now a lot of news is coming in the market and there was another recent news that Gulf Oil acquired Tirez Transmission and there is another player who is getting interest in the charger space also, So how do you see competition or what do you feel about it. Do you see more intense competition and how it is affecting us?

Raman Bhatia: Sir, it has been 25 years, I am seeing that in these 25 years we have seen so many competitions and so many things. And the interesting thing is that what I have learned in my life is that till date no brand has ever had a monopoly in this world, Right. If somewhere Pepsodent is sold somewhere then Colgate is sold somewhere. At some places coke is sold and at some places Pepsi is sold. You just have to create your market share, so our target and our focus is our competition with ourselves, not with anyone else. So, we just have to improve ourselves month on month, year on year. So, we don't care how much competition there will be because the market is very big. As big as this market is and as big as these numbers are, if there is not a single person, not a single company in this market and it is said that Servotech has to work alone, even then perhaps we will not be able to do it, by devoting all the resources. Also, the market is so big so why bother. Our focus is that we have a huge market for the rate at which we want to grow and our infrastructure and everything is supporting us. We are working on backward integration for competition so that we remain competitive. We just have to work on those things using cost analysis which do not put any pressure on our growth, rest everything is okay.

Jitesh Parmar: Thank you very much sir. Yes, sir. Thank you. Thank you. I'll get back to the queue. Thank you.

Raman Bhatia: Sir, Please.

Moderator: Thank you sir. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad. I repeat, ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad. Next question comes from Rahil Shah from Crown Capital, please go ahead.

Rahil Shah: Hello, sir. Good afternoon. So, you have seen quite good growth in the first half sir, the margins have dropped a bit, what will be the reason for this compared to the previous quarter? And what does sustainable mean in this business?

Raman Bhatia: Sir, the reason for this margin drop is that if you look at the last year's quarter, the margin is very high, Right. When you move towards growth, you have to do many such expenses and such things, the benefits or results of which you get to see in the next quarter. So when we are in growth path, Right. So you may find a difference in the short term margin, maybe in the third quarter you may say that the margin has decreased further or increased further. This is possible because the target is long, so when 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 : 011-41130158, ● Sales : +91 9717691800, ● Email : servotech@servotechindia.com, Website : www.servotech.in

target is long then you will have to form a team for it, you will also have to spend on infrastructure. If you look at our cash flow, you will see how much amount we have spent on machinery, its impact will also come on the cash flow and along with it, banking interest will increase, so you will see its impact in the short term, with a small margin, But if you look year after year, it is very good. So we have to see whether we are able to do better, that is number 1. In the short term, a small difference can be made and it has been made. If you look year on year, you will see that we are continuously improving in the last three years.

Rahil Shah: Yes of course, So this is your growth rate going on, so if the first half was so good then how is the second half usually even better for the business?

Raman Bhatia: Obviously it would be better if it remains. But there are some things which again I am saying that there are some things whose results you will see in the long term, but long term does not mean that I am giving any three year or five year plan. Long term means many times there can be ups and downs from quarter to quarter because 60-65% of the business we are doing is project based, project and tendering based. So sometimes there are some things in which if the pipeline becomes a little long then its impact can be seen in minor ways. But in overall we are forecasting and visualizing a very good future and very handsome margins.

Rahil Shah: So, can you give a growth target for this year? What will you close this year with something like your expectations overall?

Raman Bhatia: I don't want to say anything directly right now that I can't commit to. You have seen the results of three years and we are working on the same and I feel that in the last two quarters also we have given you the results, which we did not tell you last time also. What happens is that when the promoter speaks, it is said that you had said this, so I do not want to give any such statement. I should commit less and deliver more. That could be better, right?

Rahil Shah: Yes absolutely

Raman Bhatia: I hope that the way we have given the previous results till now, you will trust it and will see good results.

Rahil Shah: Your sir and lastly you told about some order book pipeline. I couldn't listen at all, you said we have bid for Rs 1000 crore and we have 500-600 crs in the pipeline.

Raman Bhatia: We are in the bidding process of around Rs.1000 crore and have a pipeline of Rs 400-500 crore, Right. Now because the pipeline is a project and the government has a big role in it, there are many environmental and political reasons, so it is not under our control, Right. That's why its quarter quarter moves back and forth a little.

Rahil Shah: So usually what is your success ratio of getting orders approval?

Raman Bhatia: Even before you, I had given an answer once to the previous question sir. I want to give the same answer again that the success ratio of our people is very good, it is 80-90%. But the problem is that the size of the market is so big that now even after your success, the order is not distributed only among you. Now orders are distributed in multiples, that is, the order is given to multiple people. One cannot execute that order because the requirements of the government or the requirements of the project are very fast, so they want to split it into two, three, four, five, understand? So, I cannot answer yet how much it will be divided into. So, whatever it is, it will be split in all, it will be split again and again, just like the previous orders were also split. The orders that were placed last year were split, have been split in the last quarter, the same will continue to happen in the future also. So despite having a good ratio, those orders will go to multiple people because the sizes are very big.

Rahil Shah: Okay, I'll get back to the queue. Thank you, All the best.

Moderator: Thank you. We have a follow up question from Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar: Thank you sir. Thanks for the chance. I wanted to know that we are saying that we will have an annual capacity of around 25 to 27 thousand EV chargers and if I see the presentation, we have done around 3600 chargers, okay. So will we be able to utilize the remaining capacity in H2? Do we have that much business? If I see this, we still have a capacity of somewhere around 22,000. Can this happen? Is that a correct way to judge this?

Raman Bhatia: Sir, I would like to say only one thing here that from a capacity point of view, Servotech will not be defeated. That means there is no challenge of capacity. The challenge is some environmental and some political challenges and some governmental challenges, some things have happened in the last few days due to which some things have happened back and forth in the EV domain, Right. Due to this there are some delays in completing the project. If you want to know, then read the news, something has happened in the EV market regarding some policies in FAME II which I neither want to disclose here, nor do I want to comment, so you can go through it. Because of this, some new policies and some new notifications are coming from the government, due to which all the projects have been delayed. It has an impact, otherwise we do not face any challenge from a capacity point of view. And the second good thing is that because of all this some new dimensions have opened up for us. Now servotech will become global soon. We have started working for many countries, so those new dimensions have also opened for us, new product development, so regarding all that we say that whatever happens, God If he does something for good then it has been good for us. Don't worry, things are very good in future.

Jitesh Parmar: Okay sir, but sir in the last presentation you had said that generally we see that our split between H1 and H2 is around 60:40. 40% H1, 60% H2. Can we assume the same? Okay. Looking at the numbers can we assume the same? And how will margin on an annual basis sir? I don't mean to ask quarter on quarter but on annual basis how do you see the margin?

Raman Bhatia: If you see, the margins have improved, and the interesting thing is that the margins of the first and second quarters are less than the margins of the third and fourth quarters. If they are looking better then the future should also be better. But what I have told you in answer to the previous question is that there has been an impact which has caused some fluctuations, so it may have some impact on this quarter, which I want to answer today. I am not in position, but we are working on it very fast. How will we cope up with that? But yes, the future that I see is looking very good and very beautiful because we are fully prepared for it in terms of technology, in terms of manufacturing, in terms of costing, in terms of man power. We are fully ready.

Jitesh Parmar: Okay, sir. Meaning we will be able to achieve H2 target that we generally see the trend, you hope so.

Raman Bhatia: Yes, we will be able to do it.

Jitesh Parmar: Okay, sir. Sir.

Raman Bhatia: Except what is not in our control, we will be able to control everything else.

Jitesh Parmar: Okay, Great. Great and the investment of Rs 300 crore that we are making for UP, how will it be funded? What is the plan for that?

Raman Bhatia: I am answering this question again and I am repeating this so that all the other listeners who are listening here should also please listen again, I am repeating this thing again. About 60% to 65% of this will be internal accrual and equity funding and the rest will be debt funding.

Jitesh Parmar: So, meaning we are thinking of diluting the equity

Raman Bhatia: Both internal accrual and equity dilution is there.

Jitesh Parmar: Well, when will its plans be finalized, meaning how and how much equity will be diluted, any policy guidance and anything that you have in pipeline.

Raman Bhatia: The size of Servotech is the market cap of the company. In a company of this size, perhaps we will be a pioneer or be in the list of top companies, which keeps sharing news with you continuously and keeps telling you what new things we are doing. So I hope you will hear something in the month of November also, very soon.

Jitesh Parmar: Okay Sir, thank you, Thank you sir

Moderator: Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad. I repeat, ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad. We have a follow up question from Bhavya Agarwal from New Age Investments. Please go ahead.

Bhavya Agarwal: Yeah. Hi, sir. I have a few more questions. Sir, we recently partnered with Emcor Right? to establish 1000 EV charging stations in India. So, by when do we expect to complete this project and sir how will be the profit divided amongst the two?

Raman Bhatia: Sir, this is the project of Emcor, Right. They have said two and a half to three years to finish this project, So we have signed the agreement with them for two and half years to three years. But the good thing is that but we have already started and those who are working on the first POC, proof of concept, so the first 5 units or 5 stations they are going to establish, for that they have already transferred the advances to us. And most probably in November we will give them a delivery.

Bhavya Agarwal: Okay, Okay sir. And my next question would be that we also recently collaborated with IIT Roorkee and from that I understand that we are in the research and development stage of those products. So, by when we can see the development to be completed or the products to be on floor?

Raman Bhatia: Please understand, these products are backward integration. That means whatever products, or whatever components we are importing from other countries that we are trying to make in India.

So we are already using all these. This will have two benefits, one is that we will be able to make it in India, the first thing is that we will be able to reduce its cost. So its tenure, we have kept it maximum for one year, within a year these two components we will replace fully with the Indian components.

Bhavya Agarwal: Okay. And sir, how much investment will this project make?

Raman Bhatia: This investment also a part of our 300 crores.

Bhavya Agarwal: Okay, okay. Thank you. Thank you, sir.

Moderator: Thank you. Ladies and gentlemen, if we have any question, please press the star and one on your telephone keypad. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press the star and one on your telephone keypad. We have a follow up question from Jitesh Parmar, an individual investor. Please go ahead.

Jitesh Parmar: Thank you sir. Hello, sir. Sir, can you explain to me in detail, how the partnership we are doing with IIT Roorkee works operationally? Meaning how it is setup, just as an investor to understand.

Raman Bhatia: Why does the investor have to understand this? This is a technological alliance and technically we take support among ourselves and in that we have some mutual arrangements in which we jointly develop the

product and then apply its patent and jointly take the product development into production engineering. And when we finally do production, the IITs involved in it support us to develop the technology. Beyond this, I feel that neither should I tell it in the public domain, which is not good for me and for my investor and it is certainly not good for me that any other company should understand it or we should explain it.

Jitesh Parmar: And sir, is there any licensing fee which will be paid to you later?

Raman Bhatia: There are many things, there are royalties, there are patent fees also. Many things happen.

Jitesh Parmar: And sir, we have also filed two patents recently. Let us tell you its implication on business and what do you expect? What is our existing patent portfolio? Are these two new first patents that we are filing for?

Raman Bhatia: No, I didn't understand the question.

Jitesh Parmar: So that means sir, we already have patents in our portfolio, what are they, will you be able to tell us sir?

Raman Bhatia: Sir, we have been into innovation from the beginning, if you look at the history of servotech, we have innovated a lot in our life, right in this journey. But we never encashed it financially in a professional manner. Now whatever work we are doing, we are patenting it so that we can get the benefits of the work done by us. I would love to share this with you guys by telling you that We are a company who have made ERD system for a lift in 1998 with Bijli Bharat and UT Limited. We had created a system in which the lift did not stop anywhere on the way. If the lights go out, your lift will stop on any floor and we never patented that. If we look today, ERD is so common in the world that no lift can be installed without it. So it is our fault that we did not patent it. Just today we are making those mistakes, today we are patenting whatever new work we are doing. Due to which the company will become very strong financially and technically in the coming time.

Jitesh Parmar: Sir, we already have a patent in our portfolio related to EV chargers or are these the first applications?

Raman Bhatia: Sir, EV charger is not a new item and you cannot take a patent on it. Right now we are talking about utility patents, how you can use it and what are the things that are innovations within utilization, right? So very soon you will hear about some new patents and some big companies

are also going to tie up with us. Joint patents are also going to come with some big companies, which you will be happy to hear, very soon.

Jitesh Parmar: Okay, sir. Thank you.

Moderator: Thank you. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad. Ladies and gentlemen, if you have any question, please press star and one on your telephone keypad. There are no questions. Now, I hand over the floor to management for closing comments.

Raman Bhatia: Yeah. Thank you. We thank all the participants for attending this session. We believe that we have satisfactorily run you through our company and business model and addressed every arising question thereon, put up on the floor by the participants. We continue to see growth in our broad product portfolio and witness a strong momentum across our business, supported by R&D and other strategic initiatives. We remain focused on bringing new products, exploring new markets and creating value for all our stakeholders. Please follow up with the Investor Relations team. Mr. Krunal Shah, Naman Maheshwari, Captive IR. if you have any questions which were not covered in the session and hope you have a great day ahead. Thank you once again. Thank you. Bye bye.

Moderator: Thank you. Ladies and gentlemen, this concludes the conference for today. Thank you for your participation and for using Door Sabha's conference call service. You may disconnect your lines now. Thank you and have a good day.

Raman Bhatia: Thank you.

Moderator: Thank you sir.

Hindi Transcript

मॉडरेटर: देवियो और सज्जनो, शुभ दिन और सर्वोटिक पावर सिस्टम्स लिमिटेड Q2 H1 FY24 अर्निंग्स कॉन्फ्रेंस कॉल में आपका स्वागत है। एक अनुस्मारक के रूप में, सभी प्रतिभागियों की पंक्तियाँ केवल सुनें मोड में होंगी और प्रस्तुति समाप्त होने के बाद आपके लिए प्रश्न पूछने का अवसर होगा। यदि आपको कॉन्फ्रेंस कॉल के दौरान सहायता की आवश्यकता है, तो कृपया अपने टचस्टोन फोन पर स्टार और फिर शून्य दबाकर ऑपरेटर को संकेत दें। आपको बता दें कि यह कॉन्फ्रेंस कॉल रिकॉर्ड किया जा रहा है। कंपनी का प्रतिनिधित्व आज श्री रमन भाटिया, संस्थापक और प्रबंध निदेशक और श्री विपिन कौशिक, वित्त नियंत्रक द्वारा किया जा रहा है। अब मैं सम्मेलन को श्री रमन भाटिया को उनकी आरंभिक टिप्पणियों के लिए सौंपना चाहूंगी, धन्यवाद सर।

रमन भाटिया: सभी को गुड आफ्टरनून, इस कॉन्फ्रेंस कॉल के लिए आज हमारे साथ जुड़ने के लिए धन्यवाद। हम Q2 FY24 की अर्निंग्स कॉल में आप सभी का स्वागत करते हैं। सर्वोटिक पावर सिस्टम्स ने 19 साल पहले सिंगल प्रोडक्ट सर्वो स्टेबलाइजर के साथ अपनी यात्रा शुरू की थी और तब से, हमने ईवी चार्जर और सोलर सलूशन जैसे डाइवर्स डोमेन में एक्सपैंड किया है। हम इन्वोल्वमेंट और यूनिक एक्सीलेंस के प्रतीक के रूप में खड़े हैं और सस्टेनेबल रिन्यूएबल एनर्जी इंडस्ट्री को बदलने में सबसे आगे होने पर हमें बेहद गर्व है। अत्याधुनिक सोलर प्रोडक्ट और ईवी चार्जर्स के साथ, हमारे प्रोडक्ट की श्रृंखला एन्वायरनमेंटली फ्रेंडली, उपयोग में आसान, कॉस्ट इफेक्टिव और सस्टेनेबल टेक्नोलॉजीज की एक रेंज शोकेस करती है जो पावर जेनरेशन के लैण्डस्केप को आकार दे रही हैं और इलेक्ट्रिक मोबिलिटी के विकास का समर्थन कर रही हैं। उदाहरण के तौर पर, हमारे प्रोडक्ट पोर्टफोलियो में 3 किलोवाट से 360 किलोवाट तक के एसी और डीसी ईवी चार्जर शामिल हैं, जो सुरक्षा, विश्वसनीयता और कएफिशिएंसी सुनिश्चित करते हुए सभी प्रमुख ईवी ब्रांडों के साथ कम्पेटिविटी के लिए डिज़ाइन किए गए हैं।

इसके अलावा, हमारे सोलर प्रभाग में, हम सोलर इनवर्टर, सोलर बैटरी, सोलरपैनल और बहुत कुछ सहित विभिन्न प्रकार के उत्पाद प्रदान करते हैं। हमें यह बताते हुए गर्व हो रहा है कि हमने 1 लाख से अधिक घरों को सौर ऊर्जा से सुसज्जित किया है और इस क्षेत्र के संचालन को बढ़ाना जारी रखा है। हमने रणनीतिक सहयोग और वैश्विक पहुंच के माध्यम से अपनी वृद्धि को मजबूत किया है। हमने मध्य पूर्व और अफ्रीका जैसे विभिन्न देशों में अपने ईवी चार्जर और सौर व्यवसाय का विस्तार शुरू कर दिया है।

इसके अलावा, हमने हाल ही में उत्तर प्रदेश इलेक्ट्रिक वाहन विनिर्माण नीति के अनुरूप, बैकवर्ड इंटीग्रेशन के उद्देश्य से राज्य में ईवी चार्जिंग विनिर्माण सुविधा स्थापित करने के लिए उत्तर प्रदेश सरकार के साथ एक MOU पर हस्ताक्षर किए हैं। इस परियोजना के माध्यम से, हमारा लक्ष्य सालाना 12,000 से अधिक डीसी ईवी फास्ट चार्जर और लगभग एक लाख एसी चार्जर का उत्पादन करना है। यह विस्तार ईवी चार्जिंग व्यवसाय के 3 शीर्ष निर्माताओं के बीच स्थान सुरक्षित करने के हमारे दृष्टिकोण के अनुरूप है।

हमारा लक्ष्य ईवी क्षेत्र में प्रमुख खिलाड़ियों के साथ सहयोग करके विश्व स्तर पर अपना ब्रांड बनाना है। ईवी चार्जिंग में हमारी मजबूत साझेदारी और पर्याप्त बाजार हिस्सेदारी, देश भर में 3,600 से अधिक आपूर्ति किए गए चार्जर का दावा, हमारे प्रभाव का उदाहरण है। इसके अलावा, हमारी नव स्थापित सहायक कंपनी प्रमुख ईवी चार्जिंग घटकों के निर्माण में लगी होगी। यह विनिर्माण हरियाणा में हमारी अत्याधुनिक सुविधा में होगा।

हम अपने उत्पाद "ईवी कारपोर्ट" के बारे में भी प्रकाश डालना चाहेंगे जो एक सौर ऊर्जा चालित ईवी चार्जिंग कारपोर्ट है। हमें यह बताते हुए खुशी हो रही है कि हमने नेशनल सोलर एनर्जी फेडरेशन ऑफ इंडिया (NSEFI) के साथ इस तकनीक को आगे बढ़ाया है और इस पर हमें अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है। इसके अलावा, सरकार से सौर प्रभाग में हमारा हालिया ऑर्डर जीतना जीवाश्म ईंधन पर निर्भरता को कम करने और हरित विकल्पों को बढ़ावा देने के हमारे निरंतर प्रयास का प्रमाण है।

और जैसे-जैसे हम तेजी से विस्तार यात्रा पर आगे बढ़ रहे हैं, हम टिकाऊ और पर्यावरण के अनुकूल ऊर्जा के क्षेत्र में एक असाधारण परिवर्तन देख रहे हैं। इलेक्ट्रिक वाहनों (ईवी) में उछाल और पर्यावरण के प्रति जागरूक बिजली समाधानों की बढ़ती मांग ने हमें हमारे उद्योग में अद्वितीय अवसर प्रदान किए हैं। इस क्रांति में सबसे आगे रहते हुए, सफलता की हमारी राह आगामी तिमाही और उसके बाद अभूतपूर्व ऊंचाइयों तक पहुंचने के लिए तैयार है। विभिन्न प्रदर्शनियों में हमारी हालिया भागीदारी ने हमें अपने नवोन्वेषी उत्पाद पोर्टफोलियो को प्रदर्शित करने का अवसर दिया है। अब हम फाइनेंशियल के लिए श्री विपिन को माइक सौंपना चाहता हूँ।

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

विपिन कौशिक: सभी को गुड आफ्टरनून. इस क्वार्टर की फाइनेंशियल स्टेट की बात करें तो अनुकूल परिणामों के साथ हमारा क्वार्टर काफी अच्छा गया है।

हमारा रेवन्यू Q2 FY24 में **115.2%** बढ़कर **₹8,659.09** लाख हो गया, जबकि Q2 FY23 में यह **₹4,023.96** लाख था। यह वृद्धि मुख्यतः निम्नलिखित के कारण थी:

ईवी डिवीजन में, हमने इलेक्ट्रिक वाहनों की तेजी से मांग और बढ़ती मांग और बेहतर ईवी बुनियादी ढांचे की बढ़ती आवश्यकता के कारण हमारे ईवी चार्जर्स की मजबूत मांग देखी।

सोलर डिवीजन में, हमने ऊर्जा जरूरतों के लिए सस्टेनेबल ऊर्जा को अपनाने पर ध्यान केंद्रित करके अपने उत्पादों के लिए लोकप्रियता हासिल करना जारी रखा

इसके अलावा, EBITDA ने Q2 FY23 में **₹240.50** लाख से बढ़कर Q2 FY24 में **148.2%** की जबरदस्त वृद्धि प्रदर्शित की, जिसमें 91 आधार अंकों के मार्जिन विस्तार के साथ, बेहतर मार्जिन वाले उत्पादों की अधिक हिस्सेदारी थी। इसके अतिरिक्त, Q2 FY24 के लिए PAT **₹312.41** लाख रहा, जो Q2 FY23 में **₹78.04** लाख से अधिक है, इसी अवधि में मार्जिन **1.94%** से बढ़कर **3.60%** हो गया। यह वित्तीय भाग के बारे में है और फिर बाकी, रमन सर ध्यान रखेंगे।

रमन भाटिया: धन्यवाद विपिन, अब मैं इंडस्ट्री के बारे में बात कर रहा हूँ, अगर आप ईवी के बारे में बात कर रहे हैं, तो भारतीय इलेक्ट्रिक वाहन बाजार 2022-2029 पूर्वानुमान अवधि के दौरान **66.52%** सीएजीआर से बढ़ने की उम्मीद है। भारत में इलेक्ट्रिक वाहन (ईवी) बाजार की वृद्धि को सरकारी समर्थन, बढ़ती पर्यावरण जागरूकता और तकनीकी प्रगति सहित कई प्रमुख कारकों द्वारा बढ़ावा दिया जा रहा है।

अगर हम सौर ऊर्जा के बारे में बात कर रहे हैं, तो भारतीय सौर ऊर्जा बाजार सौर ऊर्जा प्रौद्योगिकी की लागत के कारण बढ़ रहा है; सौर प्रणालियाँ अधिक लचीली होती जा रही हैं, और सौर ऊर्जा बिजली बनाने का एक हरित तरीका है। बाजार सहायक सरकारी नीतियों से भी प्रेरित है, विशेष रूप से नवीन और नवीकरणीय ऊर्जा मंत्रालय (एमएनआरई) नवीकरणीय-आधारित बिजली उत्पादन को प्रोत्साहित करने की योजना बना रहा है। भारतीय सौर उद्योग के इस वर्ष के अंत तक **79.07** गीगावाट की आपूर्ति करके 2023 और 2032 के बीच लगभग **40%** सीएजीआर से बढ़ने का अनुमान है और अगले 5 वर्षों में **195.11** गीगावाट तक पहुंचने का अनुमान है।

अगर हम इस बारे में बात कर रहे हैं कि अन्य कंपनियाँ क्या कर रही हैं तो अदानी और टाटा द्वारा ईवी चार्जर स्थापित करने की हालिया पहल भारत में इलेक्ट्रिक वाहनों की बिक्री को बढ़ावा दे रही है।

2022 में, अदानी इलेक्ट्रिसिटी ने घोषणा की कि उसे मुंबई में **8,500** इलेक्ट्रिक वाहन चार्जर स्थापित करने के लिए बिजली नियामक से अनुमति मिल गई है।

इसके अलावा, टाटा पावर ने वित्त वर्ष 2023 तक **38,500+** होम चार्जर स्थापित किए, पूरे भारत में **3,700+** सार्वजनिक और अर्ध-सार्वजनिक चार्जिंग पॉइंट्स को सक्रिय किया, और मुंबई, दिल्ली और अहमदाबाद में **234** बस चार्जिंग पॉइंट्स को सक्रिय किया। कंपनी का लक्ष्य अगले पांच वर्षों में कश्मीर से कन्याकुमारी तक **25,000+** ईवी चार्जिंग पॉइंट को सक्रिय करना है।

इसने हमारी कंपनी के लिए अपनी उपस्थिति बढ़ाने और टिकाऊ तकनीकी समाधान डिजाइन करने में आगे रहने का एक बड़ा अवसर पैदा किया है।

मेरी ओर से अंतिम टिप्पणियाँ,

संक्षेप में, सर्वोटिक का भविष्य बहुत उज्वल दिखता है क्योंकि हम अभूतपूर्व प्रौद्योगिकियों के अभिसरण, नवाचार के प्रति हमारे अटूट समर्पण, रणनीतिक गठबंधन और स्थिरता के प्रति हमारी दृढ़ प्रतिबद्धता को देखते हैं। हम अपनी प्रतीक्षा में मौजूद असंख्य विकास संभावनाओं का लाभ उठाने के लिए अच्छी तरह से तैयार हैं और अपने हितधारकों को मूल्य प्रदान करते हुए अपने परिचालन का विस्तार करने की अपनी क्षमता में आश्वस्त हैं।

हम अपने बोर्ड के सदस्यों, प्रबंधन, कर्मचारियों, भागीदारों और शेयरधारकों को उनके अटूट विश्वास के लिए धन्यवाद देते हैं। हम मिलकर सर्वोटिक के लिए ठोस प्रदर्शन और विश्वसनीय विकास प्रदान करने की योजना बना रहे हैं। मैं आपके समय के लिए धन्यवाद देता हूँ और आपके किसी भी प्रश्न का उत्तर देने में मुझे खुशी होगी। धन्यवाद!

हम इस सत्र में भाग लेने के लिए सभी प्रतिभागियों को धन्यवाद देते 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

मॉडरेटर: धन्यवाद महोदय! देवियो और सज्जनो, अब हम कुएस्थान और आंसर सेशन शुरू करेंगे यदि आपका कोई कुएस्थान है तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं और प्रश्न पूछने के लिए अपनी बारी की प्रतीक्षा करें। यदि आप अपना कुएस्थान विड्रॉ करना चाहते हैं, तो आप स्टार और एक बार फिर दबाकर ऐसा कर सकते हैं।

देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएस्थान है तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं। पहला कुएस्थान एल्फा कैपिटल से निशिता जैन का है, कृपया आगे बढ़ें।

निशिता जैन: सभी को गुड आफ्टरनून ! क्या आप **H1** फाइनेंसियल ईयर **24** के लिए अपना फाइनेंसियल ब्रेकअप शेयर कर सकते हैं?

रमन भाटिया: **FY24** के लिए **H1** ब्रेकअप। आप ईवी और सोलर में दो सेक्टरों के बीच ब्रेकअप चाहती हैं या आप क्या जानना चाहती हैं?

निशिता जैन: हाँ, हाँ। ईवी और सोलर के बीच.

रमन भाटिया: यह मूल रूप से लगभग **60** से **40** प्रतिशत का रेश्यो है जहां ईवी से रेवेन्यू जनरेशन लगभग **60-65** प्रतिशत है और सोलर से लगभग **35-40** प्रतिशत है।

निशिता जैन: धन्यवाद महोदय! तो अगला कुएस्थान यह है कि क्या हम **h1** के लिए सेगमेंटल मार्जिन्स प्राप्त कर सकते हैं?

विपिन कौशिक: मैम, सेगमेंट रिपोर्टिंग हमारे लिए अनिवार्य नहीं है। तो इसीलिए हमारे इन्वेस्टर प्रेजेंटेशन में नहीं दिया है. रमन सर ने ऊपर जो कुछ भी बताया है वह हमारे रेवेन्यू का ब्रेकअप है।

निशिता जैन: ठीक है श्रीमान! इसके अलावा मेरा एक और कुएस्थान है, क्या हम आपकी ऑर्डर बुक का साइज और स्प्लिट भी प्राप्त कर सकते हैं?

रमन भाटिया: जी बिलकुल महोदय। अगर ऑर्डर की बात करें तो **600** करोड़ से ज्यादा के ऑर्डर पाइपलाइन में हैं। हमने **1000** करोड़ से अधिक के टेंडर्स विड करे हैं और उनमें से **500-600** करोड़ से अधिक के टेंडर्स पाइपलाइन में हैं।

निशिता जैन: ठीक है और सोलर और ईवी के बीच स्प्लिट?

रमन भाटिया: सोलर और ईवी के बीच स्प्लिट रेश्यो मुख्य रूप से वही है जो मैंने आपको पहले बताया था जो कि **60** से **40** प्रतिशत है। कभी-कभी **4-5** प्रतिशत का उतार-चढ़ाव होता है लेकिन मुख्य रूप से यह वही रहता है।

निशिता जैन: ठीक है, समझ गई। धन्यवाद, मेरे लिए बस इतना ही होगा।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद, अगला कुएस्थान न्यू एज इन्वेस्टमेंट्स से भव्या अग्रवाल का है, कृपया आगे बढ़ें और अपना कुएस्थान 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

भव्या अग्रवाल : नमस्ते सर, आपको गुड आफ्टरनून। सर, मेरे कुछ कुएश्न हैं, पहला कुएश्न यह होगा कि मैं समझता हूँ कि सर्वोटेक ने मिडिल ईस्ट और अफ्रीका में ईवी चार्जिंग सोल्यूशन्स प्रदान करने के लिए दुबई स्थित अल अंसारी मोटर्स के साथ एक समझौते पर साइन किए हैं। क्या आप उस पर प्रोग्रेस शेयर कर सकते हैं?

रमन भाटिया: सर, वहां कुछ काम चल रहा है. हमें रजिस्ट्रेशन और सर्टिफिकेशन प्राप्त करने की ज़रूरत है, इसलिए उन्हें प्राप्त करने के लिए चीजें धीरे-धीरे आगे बढ़ रही हैं। दूसरे, इंटरनेशनल बिज़नेस उतनी तेजी से नहीं बढ़ रहा है जितनी हमने उम्मीद की थी, इसलिए हमें कई प्रकार के रजिस्ट्रेशन और सर्टिफिकेशन की आवश्यकता है। तो, चीजें प्रोग्रेस कर रही हैं।

भव्या अग्रवाल : और सर, हम कब तक इसके पूरा होने की उम्मीद करेंगे?

रमन भाटिया: हम पिछले क्वार्टर और इस क्वार्टर में पहले ही कुछ सैंपल्स की सप्लाय कर चुके हैं। इसके अलावा, नवंबर के महीने में, हमने कुछ सैंपल्स टेस्टिंग के लिए भेजे हैं। इसके अलावा, हमने कुछ टेंडर्स और प्रोजेक्ट्स के लिए भी बोली लगाई है। इसलिए संभवतः हमें फोर्थ क्वार्टर में कुछ अच्छी खबरें मिलनी चाहिए।

भव्या अग्रवाल : ठीक है, तो मेरा अगला सवाल यह होगा कि क्या हमने दिल्ली में कारपोर्ट लागू किया है?

रमन भाटिया: हां, यह आखिरी स्टेज में है, कारपोर्ट की स्थापना लगभग पूरी हो चुकी है और हम जल्द ही इसके इनांगरेशन की उम्मीद कर रहे हैं। वे किसी मुख्य अतिथि या कुछ और चीजों का इंतजार कर रहे हैं जो हमारे हाथ में नहीं है लेकिन हमारा काम लगभग पूरा हो चुका है।

भव्या अग्रवाल : ठीक है, तो मेरा आखिरी सवाल यह होगा कि हमने ईवी चार्जिंग मैनुफैक्चरिंग प्लांट स्थापित करने के लिए यूपी सरकार के साथ एक **MOU** पर साइन किए हैं। और क्या हमने प्लांट को बिल्ड शुरू कर दिया है?

रमन भाटिया: एक मैनुफैक्चरिंग प्लांट की स्थापना में कई स्टेजेस शामिल होती हैं, जिसमें फर्स्ट स्टेज में लैण्ड एक्जीजीशन शामिल होता है। हमने अलग-अलग साइटों की पहचान की है, जिनमें से कुछ को शॉर्टलिस्ट किया गया है। एक बार अंतिम साइट का कन्फर्मेशन और एलोकेशन हो जाने के बाद, हम प्रोसेस के अगले स्टेप्स के साथ आगे बढ़ेंगे। इस बीच, हम फोर्थ क्वार्टर के दौरान सोनीपत में मैनुफैक्चरिंग प्लांट स्थापित करने की शुरुआत कर रहे हैं। यूपी परियोजना एक बहुत बड़ी परियोजना है और इसे पूरा होने में समय लगेगा। इस बीच, हम ग्रोथ को सपोर्ट करने के लिए और अगले 1-1.5 वर्षों के लिए प्रोडक्शन कैपेसिटी को बढ़ावा देने के लिए सोनीपत प्लांट स्थापित करने के शार्ट टर्म लक्ष्य पर काम कर रहे हैं।

भव्या अग्रवाल : ठीक है, सर और मुझे लगता है कि हम इसके लिए **300** करोड़ इन्वेस्ट करने की योजना बना रहे हैं, है ना? तो, आप जानते हैं, **300** करोड़ के बीच क्या डिवीज़न हो सकता है जैसे कि कितना इंटरनल एकुअल होगा और कितना डेब्ट होगा?

रमन भाटिया: प्रमुख रूप से, **60%** से अधिक इंटरनल एकुअल और इक्विटी होगी और बाकी डेब्ट होगा।

भव्या अग्रवाल : धन्यवाद सर।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: अगला कुएश्न इंटरनल इन्वेस्टर जितेश परमार से है। कृपया अपना कुएश्न पूछें।

जितेश परमार : सबसे पहले, मैं आपको सेकंड क्वार्टर में रिमार्केबल परफॉरमेंस के लिए बधाई देना चाहता हूँ। मैं आपके

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

कॉन्फ्रेंस कॉल के मटेरियल को अंग्रेजी और हिंदी दोनों में उपलब्ध कराने के मेहनती प्रयास के लिए भी आपकी तारीफ करना चाहता हूं। यह एक असाधारण पहल है, क्योंकि मोस्ट कंपनीज डोंट ऑफर दिस लेवल ऑफ इनक्लूसिविटी। मुझे आशा है कि आप भविष्य में भी इसे कायम रखेंगे। यह इनिशिएटिव उन लोगों के लिए विशेष रूप से कमाल की होगी जो अंग्रेजी में उतने अच्छे नहीं हैं, जिससे उन्हें कंपनी को आसानी से समझने और जुड़ने का अवसर मिलेगा। मेरे पास कुछ कुएश्न हैं। पहला कुएश्न यह है कि यदि मैं आपकी स्लाइड संख्या 31 को देखू तो आपने कहा है कि आप प्रति वर्ष छह लाख ईवी चार्ज को प्रोडूस करना चाहते हैं। तो यह प्रोडक्शन कैपेसिटी कब बढ़ेगी, कैसे बढ़ेगी और इसके मुकाबले मौजूदा कैपेसिटी क्या होगी?

रमन भाटिया: एसी और डीसी दोनों चार्जर के लिए हमारी प्रेजेंट कैपेसिटी 24,000 से 25,000 यूनिट है। हम इन संख्याओं को बढ़ाने के लिए एक्टिवली काम कर रहे हैं, जैसा कि प्रेजेंटेशन में बताया गया है, डीसी चार्जर के लिए 25,000 यूनिट और एसी चार्जर के लिए 100,000 यूनिट की कैपेसिटी हासिल करने की योजना है। यह लक्ष्य अगले 2-3 वर्षों में पूरा होने का अनुमान है।

जितेश परमार: और धीरे-धीरे रैंप अप कैसे होगा इसका मतलब है कि आप 2024 और 25 की अप्रोच क्या रहेगी ?

रमन भाटिया: यदि आप देखें, तो मैं उस उत्तर को दोहराना चाहता हूं जो मैंने पिछले कुएश्न में दिया था, कि हम जो तेजी लाने की बात कर रहे हैं वह मुख्य रूप से यूपी में होगा जहां हम बिग प्रोजेक्ट को स्थापित करने जा रहे हैं। सहीमैनुफैक्चरिंग सेटअप।

जितेश परमार: आप उसके लिए 300 करोड़ रुपये की योजना बना रहे हैं।

रमन भाटिया: हालांकि वह भी फ्रेज़ में किया जाएगा, लेकिन उससे पहले हमने एक और प्लांट स्थापित करना शुरू कर दिया है। हमारा लक्ष्य इसे फोर्थ क्वार्टर में शुरू करना है, तब इससे हमें बढ़ावा मिलेगा। तो दोनों प्लांट मिलकर हमें इतना सपोर्ट करेंगे कि अगले एक-दो साल में हम फिर से डबल डिजिट में ग्रोथ कर सकेंगे। इस समय तक हमारे प्लांट का पहला फेज शुरू हो चुका होगा।

जितेश परमार: ठीक है सर और पिछले प्रेजेंटेशन में आपने कहा था कि आप चाहते हैं कि आपकी डीलरशिप, आपके रिटेलर्स का नेटवर्क, डीलरशिप और रिटेलर्स का नेटवर्क करीब-करीब 3 से 4 हजार तक पहुंच जाए। तो डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क में कैसा चल रहा है और हम कहाँ पहुँच गए हैं?

रमन भाटिया: आपने बहुत अच्छा कुएश्न पूछा है, हम इसे अपनी वेबसाइट पर भी शामिल करते हैं। हम अपनी वेबसाइट पर यह भी पोस्ट करते हैं कि हम महीने दर महीने के आधार पर कितना कुछ करने में सक्षम हैं और इसे आगे जोड़ते हैं। अच्छा हुआ कि बात हमारे सामने आ गई ताकि लोगों को हमसे ये सवाल न पूछना पड़े। हम इसे करते हैं, हम इसे शामिल करते हैं। धन्यवाद।

जितेश परमार: ठीक है सर, अब इसमें हमारा नंबर क्या होगा?

रमन भाटिया: इसमें हम अब जो करीब आ गए हैं वो ये है कि अगर डिस्ट्रीब्यूशन लेवल की बात करें तो हम 50 के आसपास पहुंच चुके हैं तो अगर 50 की बात करें तो हर डिस्ट्रीब्यूटर के नीचे करीब 10 से 15 डीलर होते हैं और अगर हम उस तरफ जाते हैं इससे, तो आप हिसाब लगा सकते हैं साढ़े चार हजार और पांच हजार से ऊपर होगा।

जितेश परमार: ठीक है और सर, मैं जनरली यह जानना चाहता था कि हम कह रहे हैं कि हमारे पास छह लाख ईवी चार्जर कैपेसिटी हो सकती है। यदि आप इसका मोटा-मोटा अंदाजा लगा सकें कि एक चार्ज आम तौर पर कितना रेवेन्यू जनरेट करता है, तो यह कितना होता 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: मैंने जो कहा था, हमने कहा था कि हम ये हासिल करना चाहते हैं, ठीक 6 लाख कैपेसिटी। इसलिए यदि आप इसके रेवेन्यू के ब्रेकअप को देखें, तो आपको इसे दो तरीकों से देखना होगा, एसी और डीसी चार्जर, दो अलग-अलग तरीकों से जैसा कि मैंने अभी आपको बताया। अगर हम AC को अलग से और DC चार्जर को अलग से देखें तो अगर हम आज DC चार्जर की एवरेज कीमत देखें तो एवरेज लगभग 6 लाख रुपये से 7 लाख रुपये के बीच है, आप 6 लाख रुपये का एवरेज निकालें, यह ठीक है। वहीं अगर एसी चार्जर लें तो इसकी एवरेज कीमत 30 हजार रुपये है। तो इस तरह से बात करें तो अगले तीन साल में करीब 2.5 से 3 हजार करोड़ रुपए का जंप देखने को मिल रहा है, यानी आज के टर्नओवर से पिछले साल के टर्नओवर के मुकाबले 10 गुना का जंप।

जितेश परमार: ठीक है और यह ब्रेकअप हमारी कैपेसिटी में कैसे होगा या इससे कोई फर्क नहीं पड़ता क्योंकि आप जानते हैं, यह सब कुछ है, आप मैनुफैक्चरिंग यूनिट जानते हैं?

रमन भाटिया: मेजर कॉम्पोनेंट एसी चार्जर होगा क्योंकि घरेलू स्तर पर एसी चार्जर ही लगाए जाते हैं। देखिए, डीसी चार्जर एक बार का इन्वेस्टमेंट है, जहां भी चार्जिंग स्टेशन लगाए जाने हैं, लेकिन एसी चार्जर हर वाहन के साथ बेचा जाएगा।

जितेश परमार: ठीक है।

रमन भाटिया: सही।

जितेश परमार: सब सही है सर। बिना। चार्जर आप कैसे उपयोग करेंगे. हाँ।

सर, मेरा एक आखिरी कुएस्थान था, तो अब बाजार में बहुत सी खबरें आ रही हैं और एक और हालिया खबर थी कि गल्फ ऑयल ने डायरेक्ट ट्रांसमिशन को एक्वायर कर लिया है और कई और खिलाड़ी हैं जो चार्जर स्पेस में भी रुचि ले रहा है, तो आप कैसे कम्पटीशन देखते हैं या आप इसके बारे में क्या महसूस करते हैं। क्या आप इंटेंस कम्पटीशन देखते हैं और इसका हम पर क्या प्रभाव पड़ रहा है?

रमन भाटिया: सर, 25 साल हो गए, मैं देख रहा हूँ कि इन 25 सालों में हमने कितने कम्पटीशन और कितनी चीजें देखी हैं। और दिलचस्प बात यह है कि मैंने अपने जीवन में जो सीखा है वह यह है कि आज तक इस दुनिया में किसी भी ब्रांड की मोनोपोली नहीं रही है, ठीक है। कहीं पेप्सोडेंट बिकता है तो कहीं कोलगेट बिकता है। कहीं कोक बिकता है तो कहीं पेप्सी। आपको बस अपनी बाजार हिस्सेदारी बनानी है, इसलिए हमारा लक्ष्य और हमारा ध्यान खुद से कम्पटीशन है, किसी और से नहीं। इसलिए, हमें बस महीने दर महीने, साल दर साल खुद में सुधार करना होगा। इसलिए, हमें इसकी परवाह नहीं है कि कितने कम्पटीशन होंगे क्योंकि बाज़ार बहुत बड़ा है। ये मार्केट जितना बड़ा है और ये संख्याएं जितनी बड़ी हैं, अगर इस मार्केट में एक भी व्यक्ति न हो, एक भी कंपनी न हो और कहा जाए कि सर्वोटिक को अकेले ही काम करना है, तो भी शायद हम नहीं कर पाएंगे यह, सभी संसाधनों को समर्पित करके। इसके अलावा, बाजार इतना बड़ा है तो परेशान क्यों हों। हमारा ध्यान इस बात पर है कि जिस दर से हम विकास करना चाहते हैं उसके लिए हमारे पास एक बड़ा बाजार है और हमारा बुनियादी ढांचा और हर चीज हमारा समर्थन कर रही है। हम कम्पटीशन के लिए बैकवर्ड इंटीग्रेशन पर काम कर रहे हैं ताकि हम कम्पीटीटिव बने रहें। हमें बस कॉस्ट अनालिसिस का उपयोग करके उन चीजों पर काम करना है जो हमारे विकास पर कोई दबाव नहीं डालते हैं, बाकी सब ठीक है।

जितेश परमार: बहुत बहुत धन्यवाद सर।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएस्थान है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं, मैं दौहराती हूँ, देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएस्थान है, कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं।

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

अगला कुएश्शन क्राउन कैपिटल से राहिल शाह का है, कृपया अपने कुएश्शन के साथ आगे बढ़ें।

राहिल शाह : नमस्ते महोदय। गुड आफ्टरनून। तो सर फर्स्ट हाफ में आपने काफी अच्छी ग्रोथ देखी है, मार्जिन थोड़ा गिरा है, प्रीवियस क्वार्टर की तुलना में इसका क्या कारण होगा? और इस व्यवसाय में सस्टेनेबल का क्या मतलब है?

रमन भाटिया: सर, इस मार्जिन में गिरावट का कारण यह है कि यदि आप पिछले वर्ष के क्वार्टर को देखें, तो मार्जिन बहुत अधिक है, ठीक है। जब आप ग्रोथ की ओर बढ़ते हैं तो आपको कई ऐसे खर्च और ऐसी चीजें करनी पड़ती हैं, जिनका फायदा या नतीजा आपको अगली तिमाही में देखने को मिलता है। तो जब हम विकास पथ पर हैं, ठीक है। तो आपको शॉर्ट टर्म मार्जिन में अंतर देखने को मिल सकता है, हो सकता है कि थर्ड क्वार्टर में आप कहें कि मार्जिन और कम हो गया है या और बढ़ गया है। ऐसा इसलिए संभव है क्योंकि लक्ष्य लंबा है, इसलिए जब लक्ष्य लंबा होगा तो आपको इसके लिए एक टीम बनानी होगी, बुनियादी ढांचे पर भी खर्च करना होगा। अगर आप हमारे कैश फ्लो को देखेंगे तो पाएंगे कि हमने मशीनरी पर कितनी रकम खर्च की है, इसका असर कैश फ्लो पर भी पड़ेगा और इसके साथ ही बैंकिंग ब्याज भी बढ़ेगा, इसलिए आपको शॉर्ट टर्म में इसका असर दिखेगा, एक छोटे से मार्जिन के साथ, लेकिन अगर आप साल दर साल देखें तो यह बहुत अच्छा है। इसलिए हमें यह देखना होगा कि क्या हम बेहतर कर पा रहे हैं, वह नंबर 1 है। शॉर्ट टर्म में, एक छोटा सा अंतर लाया जा सकता है और यह बनाया गया है। यदि आप साल-दर-साल देखें, तो आप देखेंगे कि हम पिछले तीन वर्षों में लगातार सुधार कर रहे हैं।

राहिल शाह : जी बिल्कुल सर! आपकी कंपनी ने फर्स्ट हाफ में जो विकास दर अनुभव की है वह वास्तव में उल्लेखनीय है। आम तौर पर, सेकंड हाफ आपके व्यवसाय के लिए कैसी रहता है? क्या यह आमतौर पर बेहतर है?

रमन भाटिया: जाहिर है यह बना रहे तो बेहतर होगा। लेकिन कुछ चीजें हैं जो मैं फिर से कह रहा हूँ कि कुछ चीजें हैं जिनके नतीजे आपको लॉन्ग टर्म में देखने को मिलेंगे, लेकिन लॉन्ग टर्म का मतलब यह नहीं है कि मैं कोई तीन साल या पांच साल की योजना दे रहा हूँ। लंबी अवधि का मतलब है कि कई बार तिमाही-दर-तिमाही उतार-चढ़ाव हो सकता है क्योंकि हम जो कारोबार कर रहे हैं उसका 60-65% प्रोजेक्ट आधारित, प्रोजेक्ट और टेंडरिंग आधारित है। तो कभी-कभी कुछ चीजें ऐसी होती हैं जिनमें अगर पाइपलाइन थोड़ी लंबी हो जाए तो उसका असर छोटे-मोटे तौर पर देखने को मिलता है। लेकिन कुल मिलाकर हम बहुत अच्छे भविष्य और बहुत अच्छे मार्जिन की भविष्यवाणी और कल्पना कर रहे हैं।

राहिल शाह : तो, क्या आप इस वर्ष के लिए ग्रोथ टारगेट बता सकते हैं? इस वर्ष आप कुल मिलाकर अपनी एक्सपेक्शन के अनुरूप क्या समापन करेंगे?

रमन भाटिया: मैं अभी सीधे तौर पर कुछ भी नहीं कहना चाहता जिसके लिए मैं प्रतिबद्ध न हो सकूँ। आपने तीन साल के नतीजे देखे हैं और हम उसी पर काम कर रहे हैं और मुझे लगता है कि पिछली दो क्वार्टर्स में भी हमने आपको नतीजे दिए हैं, जो हमने आपको पिछली बार भी नहीं बताए थे। होता यह है कि जब प्रमोटर बोलता है तो कहा जाता है कि आपने तो ऐसा कहा था, इसलिए मैं ऐसा कोई बयान नहीं देना चाहता। मुझे कम प्रतिबद्ध होना चाहिए और अधिक देना चाहिए। यह बेहतर हो सकता है, है ना?

राहिल शाह: हां बिल्कुल।

रमन भाटिया: मुझे उम्मीद है कि जिस तरह से हमने अब तक पिछले नतीजे दिए हैं, आप उस पर भरोसा करेंगे और अच्छे नतीजे देखेंगे।

राहिल शाह : और अंत में, आपने ऑर्डर बुक पाइपलाइन के बारे में कुछ बताया, लेकिन मैं इसे समझ नहीं सका। क्या आपने बताया है कि आप पहले ही 1000 करोड़ की बोली लगा चुके हैं और आपके पास 500-600 करोड़ की पाइपलाइन है? क्या आप स्पष्ट कर सकते 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: हां, हम वर्तमान में 1000 करोड़ रुपये की प्रोजेक्ट्स के लिए बोली लगाने की प्रक्रिया में हैं, और हमारे पास लगभग 400-500 करोड़ रुपये की पाइपलाइन है। हालाँकि, इस पाइपलाइन की समय-सीमा और प्रोग्रेस वेरियस फैक्टर्स पर निर्भर है, जिनमें सरकारी भागीदारी, एन्वायरनमेंटल एंड पॉलिटिकल रीज़न शामिल हैं। इसलिए, इसमें क्वार्टर ऑन क्वार्टर उतार-चढ़ाव हो सकता है और यह कुछ हद तक हमारे नियंत्रण से परे है।

राहिल शाह : सक्सेस रेश्यो ऑफ़ गेटिंग आर्डर अप्रूवल क्या है?

रमन भाटिया: आपसे पहले भी मैं एक बार पिछले सवाल का जवाब दे चुका हूँ सर. मैं फिर से वही जवाब देना चाहता हूँ कि हमारे लोगों का सक्सेस रेश्यो बहुत अच्छा है, 80-90% है। लेकिन समस्या यह है कि बाज़ार का आकार इतना बड़ा है कि अब आपकी सफलता के बाद भी ऑर्डर केवल आपके बीच वितरित नहीं होता है। अब ऑर्डर मल्टीपल में बाँटे जाते हैं, यानी ऑर्डर कई लोगों को दिया जाता है। कोई उस आदेश को क्रियान्वित नहीं कर सकता क्योंकि सरकार की आवश्यकताएं या परियोजना की आवश्यकताएं बहुत तेज हैं, इसलिए वे इसे दो, तीन, चार, पांच में विभाजित करना चाहते हैं, समझे? इसलिए, मैं अभी इसका जवाब नहीं दे सकता कि यह कितने हिस्सों में बाँटेगा. तो जो भी है सब में बाँटेगा, बार-बार बाँटेगा, जैसे पिछले ऑर्डर भी बाँटे थे. पिछले साल जो ऑर्डर दिया गया था, वह बाँटा हुआ था, पिछले क्वार्टर में बाँटा हुआ है, आगे भी ऐसा ही होता रहेगा। इसलिए अच्छा रेश्यो होने के बावजूद, वे ऑर्डर कई लोगों के पास जाएंगे क्योंकि आकार बहुत बड़े हैं।

राहिल शाह : समझ गया सर! आपका बहुत-बहुत धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद ! हमारे पास एक इंडिविजुअल इन्वेस्टर्स जितेश परमार का फॉलो अप क्वेश्चन है, कृपया अपने क्वेश्चन के साथ आगे बढ़ें जितेश।

जितेश परमार : धन्यवाद महोदय। अवसर के लिए धन्यवाद. मैं जानना चाहता था कि हम कह रहे हैं कि हमारे पास लगभग 25 से 27 हजार ईवी चार्जर्स की वार्षिक कैपेसिटी होगी और अगर मैं प्रेजेंटेशन देखूँ, तो हमने लगभग 3600 चार्जर्स बनाए हैं, ठीक है। तो क्या हम H2 में रेमैनिंग कैपेसिटी का उपयोग कर पाएंगे? क्या हमारे पास इतना कारोबार है? अगर मैं इसे देखूँ, तो हमारी कैपेसिटी अभी भी लगभग 22,000 है। ऐसा कभी होता है क्या? क्या इसे आंकने का यह सही तरीका है?

रमन भाटिया: सर, मैं यहां केवल एक ही बात कहना चाहूंगा कि क्षमता की दृष्टि से सर्वोटेक पराजित नहीं होगा। यानी क्षमता की कोई चुनौती नहीं है. चुनौती कुछ पर्यावरणीय और कुछ राजनीतिक चुनौतियाँ और कुछ सरकारी चुनौतियाँ हैं, पिछले कुछ दिनों में कुछ चीजें हुई हैं जिसके कारण ईवी डोमेन में कुछ चीजें आगे और पीछे हुई हैं, ठीक है। इस वजह से प्रोजेक्ट पूरा होने में कुछ देरी हो रही है. अगर आप जानना चाहते हैं तो खबर पढ़ें, FAME II में कुछ नीतियों को लेकर EV बाजार में कुछ हुआ है, जिसका मैं न तो यहां खुलासा करना चाहता हूँ और न ही कोई टिप्पणी करना चाहता हूँ, इसलिए आप इसे पढ़ सकते हैं। इस वजह से सरकार की ओर से कुछ नई नीतियाँ और कुछ नए नोटिफिकेशन आ रहे हैं, जिसके कारण सभी परियोजनाओं में देरी हो रही है। इसका प्रभाव पड़ता है, अन्यथा क्षमता की दृष्टि से हमें कोई चुनौती नहीं मिलती। और दूसरी अच्छी बात ये है कि इन सबके कारण हमारे लिए कुछ नए आयाम खुले हैं। अब सर्वोटेक जल्द ही ग्लोबल हो जाएगा। हमने कई देशों के लिए काम करना शुरू कर दिया है, तो हमारे लिए वो नए आयाम भी खुल गए हैं, नए उत्पाद विकास, तो उन सबके बारे में हम यही कहते हैं कि चाहे कुछ भी हो जाए, भगवान कुछ भी अच्छे के लिए करता है तो हमारे लिए अच्छा ही हुआ है। चिंता न करें, भविष्य में चीजें बहुत अच्छी होंगी।

जितेश परमार: ठीक है सर, लेकिन सर पिछले प्रेजेंटेशन में आपने कहा था कि आम तौर पर हम देखते हैं कि H1 और H2 के बीच हमारा विभाजन लगभग 60:40 है। 40% H1, 60% H2। क्या हम भी ऐसा ही मान सकते हैं? ठीक है। क्या

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

संख्याओं को देखते हुए हम यही मान सकते हैं? और सालाना आधार पर मार्जिन कैसा रहेगा सर? मेरा इरादा तिमाही-दर-तिमाही पूछने का नहीं है बल्कि वार्षिक आधार पर आप मार्जिन को कैसे देखते हैं?

रमन भाटिया: अगर आप देखें तो मार्जिन में सुधार हुआ है और दिलचस्प बात यह है के फर्स्ट एंड सेकंड क्वार्टर का मार्जिन थर्ड एंड फोर्थ क्वार्टर के मार्जिन से कम है। अगर वे बेहतर दिख रहे हैं तो भविष्य भी बेहतर होना चाहिए। लेकिन जो मैंने आपको पिछले प्रश्न के उत्तर में बताया है वह यह है कि एक प्रभाव पड़ा है जिसके कारण कुछ उतार-चढ़ाव आया है, इसलिए इस क्वार्टर पर इसका कुछ प्रभाव पड़ सकता है, जिसका उत्तर मैं आज देना चाहता हूँ। मैं इस पद पर नहीं हूँ, लेकिन हम इस पर बहुत तेजी से काम कर रहे हैं। हम उससे कैसे निपटेंगे? लेकिन हाँ, मैं जो भविष्य देख रहा हूँ वह बहुत अच्छा और बहुत सुंदर दिख रहा है क्योंकि हम टेक्नोलॉजी के मामले में मैनुफैक्चरिंग के मामले में कॉस्ट के मामले में मैनपावर के मामले में इसके लिए पूरी तरह से तैयार हैं। हम पूरी तरह से तैयार हैं।

जितेश परमार : ठीक है, महोदय, तो क्या आप मानते हैं कि हम आमतौर पर देखे जाने वाले पॉजिटिव ट्रेंड के आधार पर H2 लक्ष्य प्राप्त कर सकते हैं?

रमन भाटिया: हाँ! हम कर पाएंगे।

रमन भाटिया: जो हमारे नियंत्रण में नहीं है उसे छोड़कर हम बाकी सब कुछ नियंत्रित करने में सक्षम होंगे।

जितेश परमार: ठीक है, बढ़िया। बहुत बढ़िया और हम यूपी के लिए जो 300 करोड़ रुपये का इन्वेस्टमेंट कर रहे हैं, उसका फाइनेंसिंग कैसे होगी ? उसके लिए क्या योजना है?

रमन भाटिया: मैंने इस सवाल का जवाब पहले भी दिया था और दोबारा कर रहा हूँ, 60 प्रतिशत इंटरनल एक्जाल और इक्विटी फंडिंग होगी, बाकी 40 प्रतिशत डेट फंडिंग होगी।

जितेश परमार : ठीक है! मतलब हम इक्विटी डाइल्यूशन के बारे में सोच रहे हैं?

रमन भाटिया: सर आंतरिक उपार्जन भी है और इक्विटी डाइल्यूशन भी, यह दोनों का मिश्रण है।

जितेश परमार : ठीक है सर! आप इन योजनाओं को कब अंतिम रूप देने की आशा करते हैं? दूसरे शब्दों में, हम कितनी इक्विटी कमजोर पड़ने की उम्मीद कर सकते हैं? क्या आपके पास इस मामले पर साझा करने के लिए कोई नीति मार्गदर्शन या टिप्पणियाँ हैं?

रमन भाटिया: सर्वोटेक के आकार और हमारे वर्तमान मार्केट कैपिटलाइजेशन को ध्यान में रखते हुए, हम लीडिंग टॉप कम्पनीज की सूची में शामिल हो सकते हैं जो लगातार आपके साथ समाचार और अपडेट साझा करते हैं, आपको हमारे लेटेस्ट विकास के बारे में सूचित रखते हैं। मुझे आशा है कि आने वाले नवंबर के महीने में आपके पास देखने के लिए कुछ होगा।

जितेश परमार : ठीक है सर, धन्यवाद!

रमन भाटिया: धन्यवाद!

मॉडरेटर: देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएश्शन है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं, मैं दौहराती हूँ, देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएश्शन है, कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं।

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

हमारे पास न्यू एज इन्वेस्टमेंट से भव्या अग्रवाल का फॉलो अप कुएश्शन है, भव्या कृपया आगे बढ़ें।

भव्या अग्रवाल : नमस्ते श्रीमान ! मेरे पास कुछ और कुएश्शन हैं. तो सर, हाल ही में हमने भारत में **1000** चार्जिंग स्टेशन स्थापित करने के लिए एम्कोर सॉल्यूशंस के साथ साझेदारी की है, तो हमें इस परियोजना को कब तक पूरा करने की उम्मीद है और सर, लाभ को दोनों के बीच कैसे डिवाइड किया जाएगा?

रमन भाटिया: एम्कोर परियोजना को पूरा होने में **2.5** से **3** साल लगने का अनुमान है। हमने इस टाइम के लिए उनके साथ समझौते पर साइन किए हैं, लेकिन अच्छी खबर यह है कि हमने पहले ही शुरुआत कर दी है। हम वर्तमान में पहले **POC** पर काम कर रहे हैं, और हम शुरुआती **5** स्टेशन स्थापित करने की योजना बना रहे हैं। एम्कोर ने पहले ही इसके लिए अग्रिम राशि उपलब्ध करा दी है, और इसकी अत्यधिक संभावना है कि हम नवंबर तक ईवी चार्जर डिलीवर कर देंगे।

भव्या अग्रवाल : ठीक है सर! मेरा अगला कुएश्शन आईआईटी रूडकी के साथ हमारे हालिया सहयोग से संबंधित है। इससे मुझे पता चला कि हम वर्तमान में इन प्रोडक्ट्स के लिए रिसर्च और डेवलपमेंट चरण में हैं। क्या आप अनुमान दे सकते हैं कि हम कब तक विकास पूरा होने और प्रोडक्ट्स के बाजार में लॉन्च के लिए तैयार होने की उम्मीद कर सकते हैं?

रमन भाटिया: कृपया समझें, ये प्रोडक्ट्स बैकवर्ड इंटीग्रेशन हैं। इसका मतलब है कि जो भी प्रोडक्ट्स, या जो भी कंपोनेंट्स हम दूसरे देशों से इम्पोर्ट कर रहे हैं, जिन्हें हम भारत में बनाने की कोशिश कर रहे हैं। तो हम पहले से ही इन सभी का उपयोग कर रहे हैं। इसके दो फायदे होंगे, एक तो यह कि हम इसे भारत में बना पाएंगे, पहली बात यह कि हम इसकी कॉस्ट कम कर पाएंगे। तो इसका कार्यकाल, हमने इसे अधिकतम एक वर्ष तक रखा है, एक वर्ष के भीतर हम इन दोनों कंपोनेंट्स को पूरी तरह से भारतीय कंपोनेंट्स से बदल देंगे।

भव्या अग्रवाल: ठीक है. और सर, इस प्रोजेक्ट में कितना इन्वेस्ट होगा?

रमन भाटिया: ये निवेश भी हमारे **300** करोड़ का हिस्सा है।

भव्या अग्रवाल : ठीक है सर, धन्यवाद।

रमन भाटिया: धन्यवाद।

मॉडरेटर: धन्यवाद। देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएश्शन है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं, मैं दौहराती हूँ, देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएश्शन है, कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं।

धन्यवाद ! हमारे पास एक व्यक्तिगत निवेशक जितेश परमार का अनुवर्ती कुएश्शन है, कृपया अपने फॉलो अप कुएश्शन के साथ आगे बढ़ें जितेश।

जितेश परमार: महोदय, क्या आप कृपया इस बारे में अधिक डिटेल्ड डिस्क्रिप्शन प्रदान कर सकते हैं कि आईआईटी रूडकी के साथ साझेदारी कैसे ऑपरेट करेगी , ऐस्पैशलि ऑपरेशनल सेटअप? इससे मुझे एक निवेशक के दृष्टिकोण से व्यवस्था को अधिक व्यापक रूप से समझने में मदद मिलेगी।

रमन भाटिया: महोदय, निवेशकों को इसे समझने की आवश्यकता नहीं है क्योंकि इसमें तकनीकी अलायन्स शामिल है। तकनीकी रूप से, हम भागीदारों से समर्थन चाहते हैं, और हमारे बीच कुछ ऐसी व्यवस्थाएं हैं जहां हम संयुक्त रूप से प्रोडक्ट विकसित करते हैं, उनके लिए पेटेंट सुरक्षित करते हैं और फिर उत्पाद इंजीनियरिंग की दिशा में प्रगति करते हैं। इसके बाद, हम उत्पादन की ओर बढ़ते हैं, और रॉयल्टी प्रौद्योगिकी के विकास का समर्थन करती है। इसके अलावा, मेरा मानना है कि सार्वजनिक डोमेन में और अधिक खुलासा करना मेरे लिए उपयुक्त नहीं है। यह मेरे लिए फायदेमंद नहीं है, और यह निश्चित रूप से निवेशकों के सर्वोत्तम हित में नहीं है, अन्य कंपनियों के लिए यह समझ हासिल करना या 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

लिए इसे और समझाना बेहतर नहीं है।

जितेश परमार: और सर, क्या कोई लाइसेंस शुल्क है जो हमें बाद में भुगतान किया जाएगा?

रमन भाटिया: सर बहुत सारी चीजें होती हैं, रॉयल्टी भी होती है, पेटेंट फीस भी होती है, कई चीजें होती हैं।

जितेश परमार: और सर, हमने हाल ही में दो पेटेंट भी दायर किए हैं। आइए हम आपको बताते हैं कि बिजनेस पर इसका असर क्या होगा और आप क्या उम्मीद करते हैं? हमारा मौजूदा पेटेंट पोर्टफोलियो क्या है? क्या ये दो नए पहले पेटेंट हैं जिनके लिए हम आवेदन कर रहे हैं?

रमन भाटिया: नहीं, मुझे सवाल समझ नहीं आया।

जितेश परमार: तो इसका मतलब सर, हमारे पोर्टफोलियो में पहले से ही पेटेंट हैं, वे क्या हैं, क्या आप हमें बता पाएंगे सर?

रमन भाटिया: सर, हम शुरू से ही इनोवेशन में आगे रहे हैं। यदि आप सर्वोटिक के इतिहास को देखें, तो हमने अपनी पूरी यात्रा में महत्वपूर्ण रूप से नवप्रवर्तन किया है। हालाँकि, हमने कभी भी इन नवाचारों पर पेशेवर रूप से पूंजी नहीं लगाई है। अब, जिस काम में हम वर्तमान में लगे हुए हैं, हम यह सुनिश्चित कर रहे हैं कि हम पेटेंट सुरक्षित करें ताकि हम अपने प्रयासों का लाभ उठा सकें।

मैं एक उदाहरण साझा करना चाहूंगा: **1998** में, हमने बिजली भारत और यूपी लिमिटेड के सहयोग से अपनी लिफ्टों के लिए ईआरडी प्रणाली विकसित की थी। इस प्रणाली ने लिफ्टों को बिजली कटौती के बीच में बिना रुके चलते रहने की अनुमति दी, यह सुनिश्चित करते हुए कि लिफ्ट केवल एक निर्दिष्ट मंजिल पर ही रुकेगी। अफसोस की बात है कि हमने कभी इसके लिए पेटेंट का प्रयास नहीं किया। आज, ईआरडी सिस्टम इतने सर्वव्यापी हैं कि कोई भी लिफ्ट इसके बिना काम नहीं करती। यह हमारी गलती है कि हमने उस समय इसका पेटेंट नहीं कराया। लेकिन अब, हम अपने वर्तमान और भविष्य के उत्पादों का पेटेंट कराकर उस त्रुटि को सुधार रहे हैं। इससे हमारी कंपनी को काफी मजबूती मिलेगी और आगे चलकर हम तकनीकी और आर्थिक रूप से भी असाधारण रूप से मजबूत हो जाएंगे।

जितेश परमार: महोदय, क्या हमारे पोर्टफोलियो में ईवी चार्जर से संबंधित कोई पेटेंट है, या क्या ये इस क्षेत्र में पहला पेटेंट आवेदन है?

रमन भाटिया: महोदय, ईवी चार्जर पूरी तरह से नए नहीं हैं, यही कारण है कि हम उस अर्थ में उनके लिए पेटेंट सुरक्षित नहीं कर सकते हैं। वर्तमान में, हम उपयोगिता पेटेंट पर चर्चा कर रहे हैं, इस बात पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं कि आप उनका उपयोग कैसे कर सकते हैं और उनके उपयोग के भीतर कौन से नवीन पहलू पाए जा सकते हैं, यह समीकरण का एक हिस्सा है। हालाँकि, आप जल्द ही नए पेटेंट के बारे में सुनेंगे। इन नए पेटेंटों में, हम कुछ प्रमुख कंपनियों के साथ मिलकर संयुक्त पेटेंट बनाने की योजना बना रहे हैं, जिनके बारे में जल्द ही सुनकर आपको बहुत खुशी होगी।

जितेश परमार: ठीक है सर, धन्यवाद!

मॉडरेटर: धन्यवाद! देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोईकुएश्शन है, तो कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं, मैं दौहराती हूँ, देवियो और सज्जनो, यदि आपका कोई कुएश्शन है, कृपया अपने टेलीफोन कीपैड पर स्टार और एक दबाएं।

अब कोई और प्रश्न नहीं है, और अब मैं समापन टिप्पणी के लिए मंच प्रबंधन को सौंप दूंगी।

रमन भाटिया: धन्यवाद ! हम इस सेशन में भाग लेने के लिए सभी प्रतिभागियों को धन्यवाद देते हैं। हमारा मानना है कि हमने आपको अपनी कंपनी और बिजनेस मॉडल के बारे में संतोषजनक ढंग से जानकारी दी है और आपके सामने आने वाले

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

हर सवाल का समाधान किया है। हम विकास की राह पर हैं और अपने उत्पाद पोर्टफोलियो में वृद्धि देखना जारी रख रहे हैं और अनुसंधान एवं विकास तथा अन्य रणनीतिक पहलों द्वारा समर्थित हमारे व्यवसाय में एक मजबूत गति देखी जा रही है। हम नए उत्पाद लाने, नए बाजारों की खोज करने और अपने सभी हितधारकों के लिए नए मूल्य बनाने पर केंद्रित हैं। हम इन्वेस्टर रिलेशनस टीम, श्री कुमार शाह, श्री नमन माहेश्वरी और कैप्टिव आईआर से संपर्क करते हैं! मुझे आशा है कि आपके पास ऐसा कोई कुएश्न नहीं होगा जो सेशन में शामिल नहीं किया गया हो, आशा है कि आपका दिन अच्छा रहे!

मॉडरेटर: धन्यवाद. देवियो और सज्जनो, यहीं पर आज का सम्मेलन समाप्त होता है। आपकी भागीदारी और दूर सभा की कॉन्फ्रेंस कॉल सेवा का उपयोग करने के लिए धन्यवाद। अब आप अपनी लाइनें डिस्कनेक्ट कर सकते हैं। धन्यवाद और आपका दिन अच्छा दिन हो।

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