

## ओरिएंट टेक और सक्वियोरॉनक्स के बीच 30 करोड़ का एग्रीमेंट, जानें डिटिल्स

### वर्षिय सूची (Table of Contents):

- >> ओरिएंट टेक और सक्वियोरॉनक्स डील 30 करोड़ रुपये के नए समझौते से क्या बदला...
- >> प्रभाव भारतीय उद्यमों, नविशकों और ओरिएंट टेक के मौजूदा ग्राहकों के लिए इसके मा...
- >> प्रमाणित आंकड़े 3.15 मिलियन डॉलर का शुरुआती वर्क ऑर्डर, 3 साल की अवधि और एक्सक्...
- >> अगली व्यावहारिक रूपरेखा 100 नई भरतियां, 5 मिलियन डॉलर का कुल नविश और 1.5 गुना...
- >> ज़रूरी संदर्भ साइबर खतरों में वृद्धि, एआई (AI) ड्रिवन सक्वियोरॉनक्स की मांग और बाज...
- >> आपके सवाल, हमारे जवाब...

### ओरिएंट टेक और सक्वियोरॉनक्स डील: 30 करोड़ रुपये के नए समझौते

भारतीय उद्यमों के बीच साइबर सुरक्षा (Cybersecurity) को लेकर बढ़ती चिंताओं और एआई-आधारित (AI-driven) समाधानों की आवश्यकता के बीच, ओरिएंट टेक्नोलॉजीज लिमिटेड (Orient Technologies Limited) ने एक महत्वपूर्ण रणनीतिक विस्तार की घोषणा की है। कंपनी ने साइबर सुरक्षा क्षेत्र की प्रमुख वैश्विक कंपनी सक्वियोरॉनक्स (Securonix) के साथ 3.15 मिलियन डॉलर (लगभग 30 करोड़ रुपये) का तीन साल का समझौता किया है। यह डील ओरिएंट टेक के बिजनेस मॉडल और भारतीय बाजार में इसकी स्थिति को पूरी तरह से बदलने वाली है।

इस समझौते के तहत सबसे बड़ा बदलाव कंपनी की कार्यप्रणाली में हुआ है। अब तक ओरिएंट टेक्नोलॉजीज मुख्य रूप से एक मैनेज्ड सक्वियोरॉनक्स सर्विस प्रोवाइडर (MSSP) के रूप में काम कर रही थी। लेकिन इस नई साझेदारी के बाद, कंपनी अब भारत में सक्वियोरॉनक्स के लिए एक एक्सक्लूसिव वैल्यू-एडेड डिस्ट्रीब्यूटर (Value-Added Distributor - VAD) और जॉइंट गो-टू-मार्केट (Joint go-to-market) पार्टनर बन गई है। इसका सीधा अर्थ यह है कि ओरिएंट टेक अब केवल सेवाएं प्रदान करने तक सीमित नहीं रहेगी, बल्कि वह सक्वियोरॉनक्स के उन्नत सॉफ्टवेयर और प्लेटफॉर्म को सीधे तौर पर भारतीय बाजार में वितरित करेगी और ग्राहकों की जरूरतों के हिसाब से उसमें तकनीकी मूल्य (Value addition) भी जोड़ेगी।

व्यापारिक दृष्टिकोण से, यह बदलाव कंपनी को वैल्यू चेन (Value chain) में ऊपर की ओर ले जाता है। मडि-मार्केट (मध्यम स्तर के उद्यम) सेगमेंट में एआई-संचालित सुरक्षा संचालन (Security Operations) की मांग तेजी से बढ़ रही है। इस नए रोल के साथ, ओरिएंट टेक्नोलॉजीज उच्च-मार्जिन (High-margin) वाले साइबर सुरक्षा सॉफ्टवेयर वितरण और एकीकरण (Integration) से सीधा लाभ उठाने की स्थिति में आ गई है। 10 सितंबर 2026 तक नेशनल स्टॉक एक्सचेंज (NSE) पर ओरिएंट टेक्नोलॉजीज का मार्केट कैप 1,081.02 करोड़ रुपये दर्ज किया गया था, जो कंपनी के स्थिर वित्तीय आधार को दर्शाता है।

## प्रभाव: भारतीय उद्यमों, नविशकों और ओरिएंट टेक के मौजूदा ग्र

यह डील केवल दो कंपनियों के बीच का एग्रीमेंट नहीं है इसका व्यापक असर भारतीय एंटरप्राइज़ इकोसिस्टम, ओरिएंट टेक के मौजूदा ग्राहकों और शेयर बाज़ार के नविशकों पर पड़ने वाला है। साही (SAHI) परस्पेक्टिव और मार्केट इनसाइट्स के आधार पर इसके प्रमुख प्रभावों को नमिनलखिति रूप से समझा जा सकता है:

>> 800 मौजूदा ग्राहकों के लिए अवसर:ओरिएंट टेक्नोलॉजीज के पास पहले से ही 800 से अधिक ग्राहकों का एक मजबूत आधार (Customer base) है। इस डील के बाद, कंपनी अपने इन मौजूदा ग्राहकों को सक्रियोरॉनक्स का एआई-पावर्ड प्लेटफॉर्म क्रॉस-सेल (Cross-sell) कर सकेगी। इसका मतलब है कि उद्यमों को अब अपनी पुरानी सुरक्षा प्रणालियों को अगली पीढ़ी के सक्रियोरटी एनालिटिक्स से अपग्रेड करने का सीधा और विश्वसनीय विकल्प मिलेगा।

>> आवर्ती राजस्व (Recurring Revenue) में वृद्धि:एक्सक्लूसिवि डिस्ट्रीब्यूटर बनने से ओरिएंट टेक को सॉफ्टवेयर सब्सक्रिप्शन और सपोर्ट सेवाओं के माध्यम से लगातार होने वाली आय (Recurring revenue streams) में भारी उछाल देखने को मिलेगा। यह किसी भी आईटी कंपनी के लॉन्ग-टर्म वित्तीय स्वास्थ्य के लिए बेहद सकारात्मक संकेत है।

>> नविशकों के लिए ट्रेडिंग सिग्नल्स (बुलशि आउटलुक):बाज़ार के नज़रिए से इस डील ने बुलशि (Bullish) सेंटमेंट तैयार किया है। 30 करोड़ रुपये का यह कॉन्ट्रैक्ट कंपनी के लिए अगले 3 से 12 महीनों (मीडियम-टर्म) के लिए स्पष्ट राजस्व दृश्यता (Revenue visibility) प्रदान करता है। सूचना प्रौद्योगिकी (IT) और साइबर सुरक्षा सेक्टर को ओवरवेट (Overweight) श्रेणी में रखा गया है। इसके अलावा, 21 जुलाई 2026 को दाखल किए गए शेयरहोल्डिंग पैटर्न के अनुसार, कंपनी में प्रमोटर्स की हस्सेदारी 70.66% पर स्थिर है, जो नेतृत्व के विश्वास को दर्शाती है।

## प्रमाणित आंकड़े: 3.15 मिलियन डॉलर का शुरुआती वर्क ऑर्डर, 3 स

किसी भी व्यावसायिक समझौते की सफलता उसके प्रमाणित आंकड़ों और स्पष्ट शर्तों पर निर्भर करती है। ओरिएंट टेक और सक्रियोरॉनक्स के बीच हुए इस समझौते की रूपरेखा वित्तीय और रणनीतिक रूप से बेहद स्पष्ट है। इस साझेदारी के प्रमुख प्रमाणित आंकड़े इस प्रकार हैं:

1. अनुबंध का मूल्य और अवधि:यह एक बहु-वर्षीय समझौता है। दोनों कंपनियों ने 3 साल की अवधि के लिए 3.15 मिलियन डॉलर (लगभग 30 करोड़ रुपये भारतीय मुद्रा में) के शुरुआती कॉन्ट्रैक्ट पर हस्ताक्षर किए हैं। यह रकम कंपनी के साइबर सुरक्षा वर्टिकल (Cybersecurity vertical) को एक मजबूत वित्तीय आधार प्रदान करती है।
2. एक्सक्लूसिवि डिस्ट्रीब्यूशन राइट्स:इस डील का सबसे अहम पहलू एक्सक्लूसिविटी (Exclusivity) है। भारत जैसे विशाल और तेज़ी से बढ़ते टेक मार्केट में सक्रियोरॉनक्स ने ओरिएंट टेक्नोलॉजीज को अपना एकमात्र वैल्यू-एडेड डिस्ट्रीब्यूटर चुना है। इसका अर्थ है कि भारत में जो भी एंटरप्राइज़ सक्रियोरॉनक्स के प्लेटफॉर्म का इस्तेमाल करना चाहेगा, उसे ओरिएंट टेक के नेटवर्क के माध्यम से ही आना होगा। यह अधिकार ओरिएंट को बाज़ार में एक एकाधिकार जैसी प्रतिस्पर्धी बढ़त देता है।

3. कॉर्पोरेट घटनाक्रम: कंपनी अपनी भावी रणनीतियों और इस डील के वित्तीय प्रभावों को अपनी आगामी 29वीं वार्षिक आम बैठक (Annual General Meeting - AGM) में शेयरधारकों के सामने रख सकती है, जो 23 सितंबर 2026 को आयोजित होने वाली है।

## अगली व्यावहारिक रूपरेखा: 100 नई भर्तियां, 5 मिलियन डॉलर का क

समझौते पर हस्ताक्षर करना केवल पहला कदम है असल चुनौती और अवसर इसके क्रियान्वयन (Execution) में छिपे हैं। ओरिएंट टेक्नोलॉजीज ने इस डील को ज़मीन पर उतारने और अपने ऑपरेशंस को स्केल करने के लिए एक आक्रामक (Aggressive) व्यावहारिक रूपरेखा तैयार की है, जिसके तीन मुख्य स्तंभ हैं:

>> 5 मिलियन डॉलर का कुल नविश: सरिफ 3.15 मिलियन डॉलर के शुरुआती कॉन्ट्रैक्ट तक सीमिति न रहते हुए, ओरिएंट टेक ने अपने साइबर सुरक्षा व्यापार के वसितार चक्र (Expansion lifecycle) के दौरान लगभग 5 मिलियन डॉलर (Total planned investment) का नविश करने की योजना बनाई है। यह फंड मुख्य रूप से पार्टनर नेटवर्क को स्केल करने और तकनीकी इंफ्रास्ट्रक्चर को मजबूत करने में लगाया जाएगा।

>> 100 साइबर सुरक्षा पेशेवरों की भर्ती: एआई-पावर्ड सुरक्षा प्लेटफॉर्मस जटिल होते हैं और उन्हें एंटरप्राइज़ नेटवर्क में इंटीग्रेट करने के लिए उच्च-स्तरीय कौशल की आवश्यकता होती है। इसे ध्यान में रखते हुए, कंपनी कार्यान्वयन (Implementation) और प्रबंधित सुरक्षा सेवाओं (Managed security services) को सपोर्ट करने के लिए लगभग 100 नए साइबर सुरक्षा पेशेवरों (Cybersecurity professionals) को नयिक्त करने का इरादा रखती है।

>> व्यापारिक वृद्धि के लक्ष्य (Growth Targets): इस पूरी कवायद का अंतमि उद्देश्य स्पष्ट है। कंपनी ने अगले तीन वर्षों में भारत में अपने कस्टमर फुटप्रिंट (ग्राहक संख्या) में 12% की वृद्धि करने और अपने समग्र बिज़नेस को 1.5 गुना (1.5x business growth) तक बढ़ाने का महत्वाकांक्षी लक्ष्य निर्धारित किया है।

ट्रगि र फैक्टर्स जनि पर नज़र रखनी होगी: बाज़ार और नविशकों के लिए इस कंपनी की सफलता को मापने के मुख्य ट्रगि रस यही होंगे कि क्या कंपनी भारत में अपने पार्टनर नेटवर्क को सफलतापूर्वक बढ़ा पाती है, समय पर 100 कुशल पेशेवरों की भर्ती कर पाती है, और क्या वह 1.5x ग्रोथ के लक्ष्य की दशा में सही गति से आगे बढ़ती है।

## ज़रूरी संदर्भ: साइबर खतरों में वृद्धि, एआई (AI) ड्रविन सक्रिय

इस पूरी डील का महत्व तब तक नहीं समझा जा सकता, जब तक हम भारतीय एंटरप्राइज़ बाज़ार की मौजूदा स्थितिको न समझें। आज के समय में साइबर खतरे (Cyber threats) केवल डेटा चोरी तक सीमिति नहीं हैं वे अधिक परिष्कृत (Sophisticated), स्वचालित और वनिशकारी हो गए हैं। पारंपरिक सुरक्षा प्रणालियां (Traditional security systems) इन नए खतरों को रोकने में नाकाफी साबित हो रही हैं।

भारतीय उद्यम तेज़ी से यह समझ रहे हैं कि उन्हें अपने सक्रियोरटि ऑपरेशंस सेंटर्स (SOCs) को आधुनिक बनाने की आवश्यकता है।

यही कारण है कि एआई-ड्राइवन साइबर सुरक्षा (AI-driven cybersecurity) की मांग में भारी उछाल आया है। एआई और मशीन लर्निंग पर आधारित सिस्टम वास्तविक समय (Real-time) में नेटवर्क वसिंगतियों का विश्लेषण कर सकते हैं और मानवीय हस्तक्षेप के बिना खतरों का जवाब दे सकते हैं। सिक्योरॉनक्स जैसे नेक्स्ट-जेनरेशन सिक्योरिटी एनालिटिक्स प्लेटफॉर्म ठीक यही काम करते हैं। ओरिएंट टेक और सिक्योरॉनक्स की यह डील इसी तेज़ी से बढ़ते एड्रेसेबल मार्केट (Addressable market) को भुनाने का एक रणनीतिक प्रयास है।

ध्यान देने योग्य मुख्य जोखिम (Key Risks to Watch): हालाँकि यह डील ओरिएंट टेक के लिए एक मील का पत्थर है, लेकिन इसमें कुछ जोखिम भी शामिल हैं जिन्हें नज़रअंदाज़ नहीं किया जा सकता:

1. एग्जीक्यूशन रस्क (Execution Risk): इतने जटिल एआई-पावरड प्लेटफॉर्म को सैकड़ों ग्राहकों के सिस्टम में इंटीग्रेट करना और बिज़नेस को तेज़ी से स्केल करना एक बड़ी चुनौती है।

2. टैलेंट एक्विजिशन (Talent Acquisition): बाज़ार में कुशल साइबर सुरक्षा पेशेवरों की भारी कमी है। ऐसे में 100 योग्य पेशेवरों को काम पर रखना और उन्हें रटिन करना आसान नहीं होगा।

3. सिक्योरॉनक्स पर निर्भरता: एक्सक्लूसिव डिस्ट्रीब्यूटर बनने का एक नुकसान यह है कि ओरिएंट टेक सॉफ्टवेयर अपडेट्स, प्लेटफॉर्म लेवल के बदलावों और कोर टेक्नोलॉजी के लिए पूरी तरह से अपने प्राइमरी पार्टनर (सिक्योरॉनक्स) पर निर्भर रहेगी।

नष्कर्ष: सिक्योरॉनक्स के साथ यह वसितारति गठबंधन ओरिएंट टेक्नोलॉजीज के लिए एक ऐतिहासिक पड़ाव (Pivotal milestone) है। यह डील कंपनी को भारत में एंटरप्राइज़ एआई साइबर सुरक्षा के लिए एक स्पेशलाइज़्ड डिस्ट्रीब्यूशन पावरहाउस में बदल रही है। यदि ओरिएंट टेक्नोलॉजीज एग्जीक्यूशन और टैलेंट से जुड़ी चुनौतियों को पार करते हुए इस मॉडल को सफलतापूर्वक लागू कर लेती है, तो यह न केवल कंपनी के ऑपरेटिंग मार्जिन्स (Operating margins) में उल्लेखनीय सुधार लाएगा, बल्कि भारतीय साइबर सुरक्षा बाज़ार में इसकी पोज़िशनिंग को भी अजेय बना देगा।

## आपके सवाल, हमारे जवाब

दोनों कंपनियों के बीच यह शुरुआती वर्क ऑर्डर 3.15 मिलियन डॉलर (लगभग 30 करोड़ रुपये) का है, जिस पर 3 साल की अवधि के लिए हस्ताक्षर किए गए हैं।

इस डील से पहले कंपनी एक मैनेज्ड सिक्योरिटी सर्विस प्रोवाइडर (MSSP) के रूप में काम कर रही थी। अब वह भारत में सिक्योरॉनक्स के लिए एक एक्सक्लूसिव वैल्यू-एडेड डिस्ट्रीब्यूटर (VAD) और गो-टू-मार्केट पार्टनर बन गई है।

ओरिएंट टेक ने साइबर सुरक्षा व्यवसाय को बढ़ाने के लिए कुल 5 मिलियन डॉलर तक के नविश की योजना बनाई है। इसके अलावा, कंपनी तकनीकी सपोर्ट और कार्यान्वयन के लिए 100 नए साइबर सुरक्षा पेशेवरों को काम पर रखने का लक्ष्य लेकर चल रही है।

मुख्य जोखिमों में जटिल एआई-पावरड प्लेटफॉर्म को इंटीग्रेट करने का एग्जीक्यूशन रस्क, 100 योग्य साइबर सुरक्षा पेशेवरों को न्युक्त करने की चुनौती, और सॉफ्टवेयर तथा प्लेटफॉर्म अपडेट्स के लिए पूरी तरह सिक्योरॉनक्स पर निर्भरता शामिल है।