

“โอบสกุล วินะกุล” พัฒนาคนเพื่อผลงาน กิจขายและบริการ “โพรคิวเมนต์ เซนเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด” Trader พูจริงใจ

เรื่อง/ภาพ: อารินทร์ ปันทะวงศ์

ในงาน Metalex 2008 ที่ไบเทค บางนา ซึ่งจัดเสร็จสิ้นไปเมื่อเร็ว ๆ นี้ จัดได้ว่า เป็นงานที่แสดงความยิ่งใหญ่ อลังการของคนทุกชาติทุกภาษาเลยก็ว่าได้ และก็เป็นศูนย์รวมเครื่องจักรทุกชนิด ทุกประเภท ทุกแบรนด์ที่ทุกคนที่ได้ไปร่วมงานหรือแม้แต่เดินเยี่ยมชมตามบูธต่าง ๆ ต่างก็บอกว่า วันเดียวเดินไม่ครบเลยจริง โดยผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมหลายท่านต่างก็มาเดินเลือกซื้อเครื่องจักรหรือมาดูไว้เพื่อรอให้ภาคเศรษฐกิจฟื้นตัวก็มี

ทั้งนี้ ในภาคฝ่ายผู้จำหน่ายหรือตัวแทนเครื่องจักรที่นำเข้ามาแสดงต่างก็ให้ข้อมูลกันอย่างละเอียด และหนึ่งในนั้นก็มี บริษัท โพรคิวเมนต์ เซนเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (PROCUREMENT CENTRE (THAILAND) CO., LTD.) ด้วย ซึ่งจากการที่ “นายโอบสกุล วินะกุล” กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหารรุ่น 2 กล่าวสรุปภาพรวมของงานให้ฟังว่า บริษัทฯสามารถจำหน่ายเครื่องจักรได้ตามเป้าหมายและยังได้เปิดตัวเครื่องจักรด้วยนวัตกรรมใหม่จนสร้างกระแสฮือฮาเกิดความสนใจได้มาก ในหมู่ผู้ประกอบการ นับว่าเป็นความสำเร็จที่ MM MachineMarket ต้องขอชื่นชมในความเป็นผู้รู้ลึก รู้จริง ในเครื่องจักรทุกตัวที่บริษัทจำหน่ายอยู่จริง ๆ

ขอทราบการก่อตั้งในช่วงแรกจนถึงปัจจุบัน

ทั้งนี้ แม้โพรคิวเมนต์ฯ จะเป็นบริษัทที่อยู่ในยุทธจักรเครื่องจักรมานาน ทว่า ก็น่าจะมีอีกหลายคนต้องการทราบถึงความเป็นมาเป็นไป ซึ่งนายโอบสกุล เล่าให้ฟังว่า บริษัทโพรคิวเมนต์ เซนเตอร์(ประเทศไทย) จำกัด ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2519 โดยรุ่นคุณพ่อ (นายอนันต์ วินะกุล) ปัจจุบันก็ประมาณ 30 กว่าปี

“เราเริ่มต้นจากการนำเข้าเครื่องจักรจากยุโรป เป็นในลักษณะ trader รับส่งเครื่องจักรจากต่างประเทศเข้ามา จากนั้นก็เริ่มมีบริการหลังการขายเล็ก ๆ น้อยเพิ่มขึ้น พร้อมกับเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่อง



HACO จากเบลเยียมราวปี 2524 จากวันนั้นจนวันนี้เรากียังคงเป็นตัวแทนของ HACO อยู่ ซึ่งในช่วงนั้นเรากียังงานเล็ก ๆ น้อย ๆ สำหรับประมุขงานราชการเข้ามาบ้าง จนมาถึงรุ่นที่ผมสืบทอดกิจการของคุณพ่อ นอกจากเราจะทำเครื่องจักรเกี่ยวกับทางด้านโลหะแผ่น ซึ่งในส่วนของ HACO ก็เป็นบริษัทที่มีเครื่องจักรเกี่ยวกับโลหะแผ่น ไม่ว่าจะเป็น เครื่องตัดเหล็ก เครื่องพับเหล็ก เครื่องม้วน เครื่องเลเซอร์ หลายอย่าง HACO จะมีอยู่ในกลุ่มของเขาเอง นอกจากนั้นแล้วเรากียังนำเข้าเครื่องม้วนของประเทศตุรกีเข้ามาเป็น คือ แบรินต์ของ SAHINLER และมี waterjet ของ ออสเตรเลีย ยี่ห้อ TECHNI และก็มีเครื่อง HANKWANG ของเกาหลี และก็มีเครื่อง V-CUT ของฮ่องกง ซึ่งเครื่องจักรทั้งหมดนี้ถือว่าเป็นอุตสาหกรรมในบ้านเราที่มีการใช้มากทั้งสิ้น

นโยบายของโปรคิวเมนต์

นโยบายของบริษัทเราตั้งแต่แรกเลยคือ เมื่อเราขายแล้วเรากียังดูแลบำรุงรักษาบริการหลังการขายได้ ถ้าเป็นเครื่องจักรที่เราบริการไม่ได้เรากียังไม่ทำ และนำเข้ามายำหน่าย เครื่องจักรบางประเภทก่อนที่เราจะขาย จะต้องเตรียมพร้อมในที่สำหรับบริการลูกค้าให้เรียบร้อยก่อนที่เราจะนำเครื่องจักรนั้นเข้ามา ซึ่งเราจะส่งช่างคนไทย

ไป เทรนต์ ที่ต่างประเทศเลย เพราะถ้าเกิดเราใช้ช่างต่างประเทศเรา

จะต้องพึ่งเขาตลอดเวลา หากว่าเครื่องจักรลูกค้าของเกิดความเสียหาย แล้วต้องมานั่งรอช่างจากต่างประเทศเข้ามา ความเสียหายก็เกิดขึ้นมากมายหลายส่วน แต่หากเป็นช่างคนไทยที่เราส่งไป เทรนต์ที่ต่างประเทศมาแล้วก็สามารถไปบริการลูกค้าได้ทันที ซึ่งน่าจะได้รับความพอใจจากลูกค้ามากกว่า

อุปสรรคกว่าจะเป็นโปรคิวเมนต์ทุกวันนี้

อุปสรรคในช่วงต้น ๆ สมัยคุณพ่อ ก็จะเป็นเรื่องการเงิน และเทคโนโลยีที่จะต้องได้รับการยอมรับของต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกันเครื่องจักรที่นำเข้ามายำหน่ายในประเทศก็เป็นอุปสรรคเช่นเดียวกันเพราะการที่จะทำให้สินค้าของเราติดตลาดเป็นที่รู้จักนั้นค่อนข้างใช้เวลาและความสามารถมาก ในช่วงนั้นคุณพ่อได้ร่วมจัดงานโชว์เครื่องจักรร่วมกับสถานทูตฝรั่งเศสที่สวนลุม ถือเป็นการโชว์ตัวกัน ๆ ของเมืองไทยเลยที่ โปรคิวเมนต์เริ่มทำ เรียกว่า ณ เวลานั้นเพื่อที่จะเอาเครื่องจักรของต่างประเทศมาให้คนไทยเห็นและสัมผัส เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการลงทุน และกล้าที่จะตัดสินใจซื้อ ซึ่งแน่นอนว่าในการซื้อขายสินค้าต่างประเทศ จะต้องมีการจ่ายเงินก่อนหรือมัดจำก่อน แต่ถ้าหากไม่ได้เห็นสินค้า ก็จะทำให้ตัดสินใจยาก ตั้งแต่นั้นจนถึงวันนี้ โปรคิวเมนต์จึงได้มีเครื่องจักรอยู่ในสต็อกตลอดเวลา อาจจะไม่ครบทุกแบรนด์ แต่ครบทุกรุ่นที่ประเทศไทยนิยมใช้

นอกจากการร่วมจัดแสดงสินค้าครั้งนี้แล้วซึ่งถือเป็นการเริ่มต้นที่ดี ก็ยังมีเข้าร่วมการแสดงผลสินค้ากับบริษัทชั้นนำในเมืองไทยตลอดทุกปี จนถึงปัจจุบัน

หมดรุ่น 1 เข้าสู่รุ่น 2 อย่างไร

ผมเข้ามาดำเนินธุรกิจต่อจากคุณพ่อเริ่มตั้งแต่ 10 ปีก่อน ประมาณปี 2540 แต่ก่อนหน้านั้นที่จะเข้ามาบริหารเต็มตัวผมเริ่มจากการเป็นฝ่ายบริการมาก่อน ทำให้ได้ใกล้ชิดกับลูกค้าและทราบความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน ขณะเดียวกันก็ยังได้เรียนรู้เครื่องจักรจากลูกค้าที่เป็น Engineer ทั้งรวบรวม และสั่งสมประสบการณ์เกี่ยวกับเครื่องจักรทุกอย่าง ในบางครั้งก็ได้พูดคุยกับลูกค้าในเรื่องเครื่องจักร ได้อธิบายโดยที่ลูกค้าเข้าใจ เพราะเรามีความรู้จริง ก็ช่วยสร้างการขายได้มากทำให้ลูกค้ามั่นใจในตัวผู้ขายและมั่นใจในตัวบริษัทด้วย นั่นคือจุดเริ่มต้นของผมคือฝ่ายบริการและเข้ามาฝ่ายขาย จนรู้จักเครื่องดีแล้วจึงเข้ามาบริหารบริษัทเต็มตัว

ผ่านช่วงวิกฤติ ปี 40 มาได้อย่างไร

ในปี 2540 ที่ผมเริ่มเข้ามาดูแลธุรกิจเอง ก็เป็นยุคทองสงบแต่ ผมก็ผ่านมาได้เพราะคุณพ่อปูพื้นฐานเอาไว้ดี ทำให้ลูกค้ามีการซื้อขายอย่างต่อเนื่องเรียกว่า ได้รับการช่วยเหลือจากลูกค้าอุดหนุนสินค้าอย่างต่อเนื่อง อย่างน้อยในเครื่องจักรที่เราขายออกไป ก็มีเรื่องของบริการหลังการขายทำให้เราอยู่ได้ จนถึงทุกวันนี้ด้วย เพราะการบริหารหลังการขายเป็นนโยบายหลักของ โปรคิวเมนต์ ตอนนี้เรามีฝ่ายบริการ 12 คนทั่วประเทศ ทั้งทีมในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งจะคอยบริการลูกค้าอยู่ตลอดเวลา

เทคโนโลยีเด่น ๆ ใหม่ ๆ ของโปรคิวเมนต์

ตอนนี้จะเป็นเลเซอร์ของเกาหลี ยี่ห้อ HANKWANG ซึ่งเป็นเครื่องตัดเลเซอร์ของเกาหลี ซึ่งในแต่ละปี HANKWANG ผลิตเครื่องประมาณ 200 ตัว ขายในประเทศ 100 ตัว ที่เหลือก็ขายตลาดนอกประเทศ ซึ่งส่วนของโปรคิวเมนต์ก็เพิ่มเริ่มนำเครื่องจักรของ HANKWANG เมื่อเดือนพฤษภาคมของปี 51 นำไปโชว์ในงาน Intermac เป็นครั้งแรก และงาน Metalex

HANKWANG



เป็นงานที่ 2 เรามียอดคำสั่งติดตั้งไป 4 ตัว ถือว่าได้รับการตอบรับที่ดีมากเพราะเครื่องจักรของ โปรคิวร์เมนต์ทุกตัวจะเป็นแบรนด์แท้ 100 เปอร์เซ็นต์ไม่มีการนำมาเพิ่มเติมเสริมแต่ง เราเป็นคนกลางอย่างเดียว จึงถือว่าเครื่องจักร HANKWANG ตัวนี้ได้รับการตอบรับที่ดีและเร็วมาก เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ สำหรับปี 51

นอกจากของ HANKWANG ก็ยังมีเครื่อง waterjet ของ TECHNI ของออสเตรเลีย ซึ่งได้รับการตอบรับจากงาน Metalex ถึง 2 เครื่อง ที่ลูกค้าเซ็นสัญญาในงานเลย เพราะเครื่องนี้เป็นเครื่องตัดแรงดันน้ำ รุ่นพิเศษ PAC55 ที่มีระบบการขับเคลื่อนด้วยสายพานสแตนเลส ทำให้การเคลื่อนที่เร็วเรียบ สามารถตัดวัสดุได้หลากหลายชนิด เช่น พลาสติกทุกชนิด ทิน อ่อน ทินแกรนิต กระดาษ ยาง และอะคริลิก พร้อมทั้งมีหัวตัดแบบ 5 แกน สามารถตัดเอียงได้ +/- 55 องศา และหมุนรอบตัวได้ 360 องศา ซึ่งหน้าจอก็แสดงผลแบบรูปภาพ สามารถคำนวณเวลาในการทำงานจริงได้ก่อนที่จะตัดงานจริง ถือเป็นจ้าวแรกและจ้าวเดียวในโลก

และมีเครื่อง V-CUT ที่เป็นเครื่องสำหรับใส่ร่อง สแตนเลสเพื่อให้งานพับมีความคม มีความสวยงามมากขึ้น พร้อมอุปกรณ์ควบคุมเครื่อง CNC Control "HEIDENHAIN" จากเยอรมัน สามารถใส่ร่องได้หนาตั้งแต่ 1 มม. ถึง 8 มม. หนากว้าง 12 มม.-1,200 มม. และใส่ร่องได้ยาว 40 มม.-3,100 มม. พร้อมตัวกดชิ้นงาน 11 ตัว โครงสร้างของเครื่องเชื่อมต่อกันอย่างแข็งแรง แกน X,Y,Z เคลื่อนที่ด้วย AC Servo ควบคุมมอเตอร์ดิจิทัล และ AC Servo แบบเซิร์กเคอร์เรตเวลาด้วยจอภาพขนาด 600 x 400 ระบบโปรแกรม MDI ใช้งานง่าย หน่วยความจำ 64 Cycle ~ 6000 Steps

ซึ่งเครื่องจักรทุกแบรนด์ที่นำเข้ามา โปรคิวร์เมนต์จะเป็นผู้นำเข้าและ trader แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

การคาดการณ์ตัวโปรดักส์ในอนาคต

อย่างเครื่องตัดพับของ HACO ก็มียอดขายอย่างต่อเนื่องปีหนึ่งประมาณ 30-40 ตัว ในอนาคตก็มียอดขายอย่างต่อเนื่องอยู่แล้ว เพราะ HACO เป็นแบรนด์ที่ขึ้นชื่อในเมืองไทยมา 25 ปีแล้ว ส่วนของปีหน้าเราจะเน้นทำตลาดของ waterjet และเลเซอร์ให้มากขึ้น โดยเฉพาะ waterjet เพราะสามารถตัดวัสดุได้หลากหลาย และเข้าไปได้ทุกบริการ ไม่ว่าจะเป็นวงการกระจก สุขภัณฑ์ วงการหิน ตกแต่ง ไม่ว่าจะเป็นวงการไม้ ยาง สรุปลคือทุกวงการ waterjet สามารถเข้าไป

แต่สำหรับปี 52 นี้ เราเปิดตัว waterjet สำหรับวงการเหล็กที่เรานัดอยู่อย่างงานเปิดตัวที่ผ่านมาเราก็เน้นวงการหิน และมีลูกค้าให้ความสนใจตกลงซื้อทันทีเลย 1 เครื่อง นอกจากนี้ก็ยังมีลูกค้าที่เราต้องเข้าไปพบ เพื่อทำสัญญาอีก จากวงการหินเราจะเข้าไปวงการกระจก เพราะวงการกระจกก่อนที่เขาจะเอาไปซูป อบให้แข็ง ในการตัด waterjet ตัดกระจกได้เร็วที่สุด อย่างที่บอกว่าของ TECHNI มีหัว PAC55 เอียงได้ +/- 55 องศา เป็นจ้าวเดียวจริง ๆ ที่มีอยู่ตอนนี้

การจัดการตลาดในปัจจุบัน

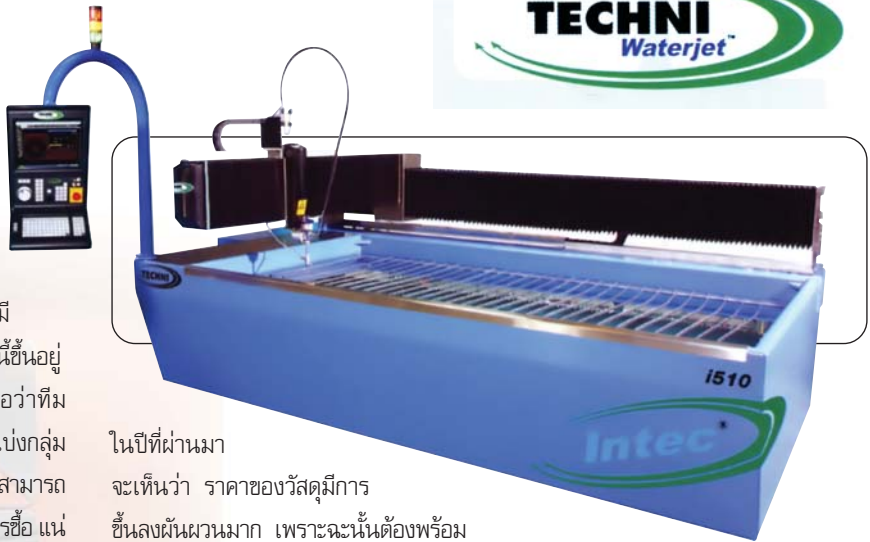
เท่าที่มองเห็นใน



ปัจจุบัน ใช้คำว่า ในวิกฤตียังมี โอกาส ดีกว่า ลูกค้าบางท่านอาจ จะมีงาน น้อยลง แต่ใน ขณะเดียวกันลูกค้าบางคนก็ ทำงานกับต่างประเทศ อัตรา แลกเปลี่ยนหรือค่าเงินทำให้ เขามีงานมากขึ้น ลูกค้าบางคนก็มี งานมาก บางคนก็ม้งานน้อย อันนี้ขึ้นอยู่กับว่าทางโปรดิวเซอร์เอง หรือว่าทีม บริหารฝ่ายการตลาดของเรา จะแบ่งกลุ่ม ลูกค้า หรือว่ามองลูกค้ายังไง ถ้าเราสามารถ ที่จะเข้าไปขายกับคนที่มีความต้องการซื้อ แน่ นอนเราขายได้ แต่ในกลุ่มที่เขายังไม่มีความ ต้องการซื้อ เรามีการเข้าไปเพื่อที่จะอธิบาย ให้ความรู้ หรือว่าแนะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ ให้กับพวกเขา นั้นหมายความว่า เศรษฐกิจ กลับมาเมื่อไหร่เขาก็พร้อมที่จะลงทุนเครื่อง จักรของเรา ที่เราได้เคยปูพื้นหรือเคยแนะนำ ลินค้าเอาไว้ เราต้องมีการแบ่งกลุ่มลูกค้า และทำการตลาดให้ถูกต้อง บางกลุ่มลูกค้าไม่ พร้อมที่จะซื้อ แต่ในอนาคตมีโครงการที่จะซื้อ เขาจะต้องมีความรู้ว่าเครื่องจักรของเรา ว่า มีประสิทธิภาพ การใช้งานทุกอย่างเป็นอย่างดี ไร ไม่ใช่พอเขาจะซื้อก็ต้องมารีเริ่มนับหนึ่ง ใหม่ ช่วงนี้เราก็ต้องมีการเข้าไปเยี่ยมเยียน ให้มีการต่อเนื่อง ส่วนกลุ่มที่มีการลงทุนใน ช่วงนี้ เราก็คงมีการจับกลุ่มและเข้าไป ขายอย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นเราจึงต้อง แบ่งให้มึงทั้งการขาย และให้ความรู้กับลูกค้า เกี่ยวกับเรื่องเทคโนโลยีสมัยใหม่ อย่างเช่น waterjet ลูกค้าบางคนไม่ทราบว่า ทำงานอย่างไร แม้เขาไม่ซื้อเขาก็ต้องมีวิธีการ เข้าไปอธิบายความรู้และการทำงานให้เขา ทราบไม่ใช่ปล่อยให้

การวางแผนการตลาดในอนาคต

ปีหน้าคิดว่าเศรษฐกิจอาจจะมีการลด การเจริญเติบโตลง เราคงต้องเพิ่มในเรื่อง ของการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบว่าสินค้า เป็นอย่างไร มีอะไรบ้าง และต้องมีการแบ่ง กลุ่มของลูกค้าให้ชัดเจน และต้องติดตามใน เรื่องของสถานการณ์โลกอย่างใกล้ชิด อย่าง



ในปีที่ผ่านมา

จะเห็นว่า ราคาของวัสดุมีการ ขึ้นลงผันผวนมาก เพราะฉะนั้นต้องพร้อม เสมอว่า เมื่อไหร่จะเข้าไปขายเครื่องอะไรให้ กับลูกค้าและก็ต้องอธิบายให้ลูกค้าทราบอย่าง ชัดเจน เขาจะได้รับประโยชน์สูงสุดและคุ้ม ค่าจากเครื่องจักรมากที่สุด รวมไปถึงวัสดุ ทุกอย่างที่เขาใช้ จะใช้อย่างคุ้มค่ามากที่สุด ใน ปี 52 ถ้าเรามีการขายสินค้ากับลูกค้า และ ให้เขาใช้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุดจากทุกสิ่ง ทุกอย่างที่เขาใช้ได้ ก็จะมีการลงทุนเกิดขึ้น และที่สำคัญในเรื่องของการบริการหลังการ ขายเราต้องพร้อมที่จะดูแลขาดตลอดเวลา ด้วย ซึ่งการบริการหลังการขายผมให้ความสำคัญ สูงสุดด้วย

การขายตัวของโปรดิวเซอร์ในอนาคต

เราจะมีการเพิ่มบุคลากรที่มีความรู้ความ สามารถมากขึ้น เราคงเน้นในเรื่องของทีม งาน ไม่ว่าจะเป็นทีมงานขาย ทีมงานที่เกี่ยวข้อง กับทางด้านเทคโนโลยีกับลูกค้า และทีม บริการหลังการขาย เพราะนี่คือส่วนหนึ่งที่เป็น ข้อได้เปรียบของเรา รวมไปถึงในเรื่อง ค่าแรงที่เราจะรับมือกับสภาวะตลาดโลกได้

สนใจข้อมูลเพิ่มเติม ติดต่อ

บริษัท โปรดิวเซอร์ เซนเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

998-1000 ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

โทร. (66 2) 322 7201-3 FAX: (66 2) 322 7204

Email: info@thaisheetmetal.com

www.thaisheetmetal.com

ฝากถึงผู้ประกอบการ

โปรดิวเซอร์ขายสินค้าด้วยความซื่อ สัตย์กับลูกค้ามากที่สุด และเครื่องจักรที่จะนำ มาขายให้ลูกค้าจะต้องผ่านการพิจารณาจาก ตัวโปรดิวเซอร์ส่วนตัวว่าจะทำประโยชน์ให้ลูกค้า สูงสุด และโปรดิวเซอร์เองจะต้องมีการ บริการเครื่องจักรนั้น ๆ ได้อย่างเต็มที่ เพื่อ ให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นว่าซื้อเครื่องจักรไป แล้วใช้ประโยชน์ได้สูงสุดและไม่ผิดหวัง

คติประจำใจในการบริหารงาน/ บริหารคน

ผมคิดว่าการพัฒนาของบริษัทก็คงต้อง ควบคู่ไปกับการพัฒนาของบุคลากรในบริษัท เพราะฉะนั้นตัวผมเอง ผมถือว่าลูกน้องทุก คนเป็นพาร์ทเนอร์ของเรา ไม่ว่าจะเป็นเรา หรือลูกน้องจะต้องก้าวไปด้วยกัน เพราะลูก น้องเองไม่ว่าจะเป็นฝ่ายขายหรือว่าฝ่าย บริการก็จำเป็นที่จะต้องไปถ่ายทอดให้ลูกค้า มากที่สุด นั้นหมายความว่า เรื่องของ บุคลากรในบริษัทผมให้ความสำคัญมากที่สุด ทั้งเรื่องการอบรม สัมมนาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ครั้งอดีตจนถึงปัจจุบัน **MM**