

สวัสดี ทั้งวัฒนโทัย

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท ยูบาว (ประเทศไทย) จำกัด

UBAU (THAILAND) CO., LTD.



“ยูบาว” เดินหน้าปรับระดับองค์กร พร้อมต่อยอดความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการ ให้กับลูกค้าเน้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยระบบ มาตรฐาน ISO และ NAC

ธุรกิจก่อสร้างจัดเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทยเป็นอย่างมาก เพราะเป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาประเทศ อีกทั้งยังเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจสูง และมีเม็ดเงินหมุนเวียนหลายแสนล้านบาทต่อปี ทำให้ทุกรัฐบาลพยายามผลักดันและส่งเสริมให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับพื้นที่หลายฝ่ายมองว่า ธุรกิจก่อสร้างจะกลับมาเฟื่องฟูอีกครั้ง เพราะการเมืองเริ่มนิ่ง และรัฐบาลพร้อมจะเดินหน้านำลงทุนโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง

แน่นอนว่า เมื่ออุตสาหกรรมก่อสร้างเติบโต ธุรกิจที่เกี่ยวข้องย่อมได้รับอานิสงส์ไปด้วย โดยเฉพาะในกลุ่มวัสดุก่อสร้าง

อย่างไรก็ดี ในสภาวะการแข่งขันทางธุรกิจนั้น จะมีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งในภาวะที่ตลาดเฟื่องฟูและช่วงตลาดซบเซา ดังนั้น ผู้ที่จะอยู่รอดในแต่ละธุรกิจได้นั้น จำเป็นต้องกำหนดยุทธศาสตร์ในการดำเนินธุรกิจทั้งในภาวะขาขึ้นและขาลง ทั้งนี้ ประสพการณ์ 22 ปี ของการดำเนินธุรกิจของ **บริษัท ยูบาว (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายปูนสำเร็จรูป “ตราผึ้ง”** ได้มีการกำหนดกลยุทธ์ในการ



ดำเนินธุรกิจและโฟกัสในจุดแข็งของตนเองอย่างชัดเจน ส่งผลให้เป็นหนึ่งในบริษัทวัสดุก่อสร้างที่สามารถฝ่าฟันวิกฤตต้มยำกุ้งในปี 2540 มาได้อย่างภาคภูมิใจ

● จุดกำเนิดปูนสำเร็จรูปบรรจุถุง “ตราผึ้ง”

คุณสวัสดิ์ ทังวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูบาว (ประเทศไทย) จำกัด ย้อนภาพการดำเนินธุรกิจของยูบาวว่า ในช่วงปี 2536 เป็นปีที่อุตสาหกรรมก่อสร้างเติบโตอย่างมาก บมจ. ยูบิส จึงร่วมจับมือกับบริษัท ทาร์เก็ต โปรดักส์ จำกัด ผู้นำตลาดจากประเทศแคนาดา ตั้งบริษัทใหม่ ในชื่อ บริษัท ยูบาว

(ประเทศไทย) จำกัด มีโรงงานผลิตปูนสำเร็จรูป และเคมีภัณฑ์ก่อสร้าง ภายใต้แบรนด์ **“ตราผึ้ง”** ซึ่งนับเป็นการบุกเบิกตลาดปูนสำเร็จรูปรุ่นแรกๆ ในขณะนั้น และเป็นความภาคภูมิใจที่ยูบาวได้เป็น **“ผู้ผลิตคอนกรีตดูรายแรกในประเทศไทย”**

การเปิดตัวปูนตราผึ้งในช่วงนั้น เรียกได้ว่าเป็นช่วงที่ถูกจังหวะอย่างมาก เพราะตลาดกำลังเติบโต ทำให้ได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างรวดเร็ว ประกอบกับคุณสมบัติของสินค้าที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้รับเหมาได้อย่างดี ทั้งความสะดวกรวดเร็วและ

ปูนก่อตราผนัง รับมอบใบอนุญาตมาตรฐาน มอก. รายแรกของประเทศไทย

บริษัท ยูเบา จำกัด ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายปูนก่อสำเร็จรูปตราผนัง โดย สว่าง ทั้งวัฒน์ กรรมการผู้จัดการ ได้รับมอบใบอนุญาตแสดงมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก. 598-2528) ซึ่งได้รับการอนุมัติให้ใช้ได้ตั้งแต่วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2540 จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม โดยมีคุณา สันสุกุล เลขาธิการสำนักงานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ประธานในพิธีเป็นผู้มอบใบอนุญาตพิธีรับมอบครั้งนี้จัดขึ้น ณ สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ถนนพระราม 6 เมื่อกลางเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ทำให้



• เลขาธิการสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ถ่ายรูปร่วมกับ คณะกรรมการบริหารบริษัท ยูเบาและบริษัท ยูบิส

บริษัทยูเบาฯเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ปูนก่อรายแรก และรายเดียวในประเทศไทยขณะนี้ที่ได้รับการอนุมัติให้ใช้ใบอนุญาตแสดงเครื่องหมาย มอก. 598-2528

บริษัท ยูเบาฯได้ก่อตั้งขึ้นในปี 2536 โดยเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างกลุ่มบริษัทยูบิส ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ก่อสร้างมากกว่า 12 ปี และบริษัท ทาร์เก็ต โปรดัคส์ จำกัด ประเทศแคนาดา ซึ่งมีประสบการณ์ในการผลิตและจำหน่ายปูนสำเร็จรูปทั่ว



• สว่าง ทั้งวัฒน์ กรรมการผู้จัดการบริษัท ยูเบา จำกัด รับมอบใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ปูนก่อ ตาม มอก. 598-2528 เป็นรายแรกของประเทศไทย จาก คุณา สันสุกุล เลขาธิการสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม



• สว่าง-สว่าง ทั้งวัฒน์ทั้งสองพี่น้องผู้บริหารบริษัท ยูบิส และบริษัทยูเบา

Man-Machine-Interface Control (AMC) การซึ่งได้ใช้ส่วนตามน้ำหนักด้วย Digital Load Cell ซึ่งแม่นยำแน่นอน การผสมด้วยเครื่องผสมประสิทธิภาพสูง และ High Speed Propeller และการบรรจุถุงที่รวดเร็วเที่ยงตรง

ปูนก่อสำเร็จรูปตราผนัง เป็นการผสมปูนซีเมนต์ และสารเคมีที่มีคุณภาพในส่วนที่พอเหมาะสำหรับใช้งานก่ออิฐและคอนกรีตบล็อก โดยมีคุณสมบัติที่เหนือ สิ้น ก่อสร้าง ให้ความแข็งแรง ทนทาน ใช้งานได้เร็ว มีคุณภาพดีสม่ำเสมอ อีกทั้งยังช่วยลดต้นทุนในการผลิตในระยะยาวได้อีกด้วย

อาทิตย์ที่ 23 มีนาคม พุทธศักราช 2540



ใช้แรงงานจำนวนน้อย ขณะเดียวกันยังมีความคล่องตัวในการทำงานในที่แคบและอาคารสูง เพราะเป็นปูนสำเร็จรูปผ่านการควบคุมคุณภาพ และสามารถนำไปใช้งานได้ทุกที่

ทั้งนี้ จากวิกฤตเศรษฐกิจ ในปี 2540 ส่งผลให้อุตสาหกรรมก่อสร้างได้รับผลกระทบอย่างหนัก ซึ่งบริษัทยูเบาฯ เอง ก็ได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่ด้วยความที่ลูกค้าให้ความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้า รวมทั้งจิตใจที่เข้มแข็งไม่ยอมแพ้ ประกอบกับความร่วมมือร่วมใจของพนักงาน ทำให้บริษัทยูเบาฯสามารถฝ่าฟันวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 มาได้

● พลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ

“การที่เราสามารถผ่านวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 มาได้ สิ่งที่เราทำอันดับแรกคือ ยึดมั่นในลูกค้า เพราะลูกค้าคือผู้ที่จะทำให้เราอยู่รอดในสถานการณ์ต่างๆ การที่เรายึดมั่นและให้บริการลูกค้าอย่างใกล้ชิดสม่ำเสมอ ลูกค้าก็ยังใช้บริการของเรา ขณะเดียวกัน เราก็ใช้วิธีดำเนินธุรกิจแบบอนุรักษ์นิยม คือ เมื่อตลาดหดตัว ก็ต้องหดตัวตาม อย่าไปผินผางเศรษฐกิจ แต่การหดตัวของเรานั้น ไม่ได้ทอดไปเฉยๆ แต่หันมาปรับปรุงองค์กร และพนักงานของเราให้มีความ



พิธีลงนามเซ็นสัญญาความร่วมมือระหว่างบริษัท ยูเบา (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ทาร์เก็ต จำกัด จากประเทศแคนาดา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 และเป็นผู้ผลิตคอนกรีตสูงรายแรกของประเทศไทย

พร้อม เพื่อให้สามารถรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ อีกทั้งยังสามารถบุกตลาดได้ทันทีหากภาวะเศรษฐกิจดีขึ้น” คุณสวัสดิ์กล่าว พร้อมระบุว่า

“เราเชื่อว่าเศรษฐกิจเมื่อถึงจุดที่แย่ที่สุด ก็จะกลับมาดีเหมือนเดิม ถือเป็นวัฏจักรที่มีทั้งขึ้นและลง ไม่มีการตกต่ำตลอดไป แต่จะมีการขึ้นลงอยู่ตลอดเวลา อะไรที่ขึ้นสุดท้ายก็ต้องลง อะไรที่ลงสุดแล้ว ก็จะต้องมีวันขึ้นเสมอ เมื่อมีแนวคิดแบบนี้ พอเจอปัญหาเราก็จะไม่ท้อแท้และไม่สิ้นหวัง พร้อมกับมีแรงผลักดันที่จะเดินหน้าต่อไป เพราะมองว่าช่องว่างย่อมมีเสมอ ในช่วงที่ตลาดซบเซา ได้หันมาทำการวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ๆ พร้อมกับพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ เป็นการเตรียมความพร้อม เมื่อเศรษฐกิจกลับมาดี เราก็จะมีความพร้อมและยิ่งไปกว่านั้นเราจะมีความพร้อมมากกว่าคนอื่น เพราะได้มีการปรับปรุงและสร้างโอกาสเตรียมไว้แล้ว อย่างเช่นเมื่อปี 2556 หลังจากน้ำท่วมใหญ่ เป็นช่วงที่ตลาดวัสดุก่อสร้างโต เราก็บุกตลาดได้เต็มที่”

คุณสวัสดิ์ กล่าวอีกว่า ภายหลังจากผ่านวิกฤตเศรษฐกิจมาได้ ยูเบาได้หันมาเน้นสินค้าประเภทปูนพิเศษ หรือ สินค้าระดับพรีเมียม มากขึ้น จากเดิมที่มีเพียง กลุ่มปูนฉาบ

และปูนก่อสำเร็จรูปเท่านั้น การทำผลิตภัณฑ์กลุ่มดังกล่าว ต้องพัฒนาในส่วนของการให้บริการ โดยเฉพาะในเรื่องการให้คำปรึกษากับลูกค้า เพราะการนำไปใช้ จะแตกต่างจากปูนทั่วไป จำเป็นจะต้องมีทีมเทคนิคเข้าไปให้ความช่วยเหลือลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าใช้งานสินค้าได้อย่างถูกต้อง ซึ่งที่ผ่านมาจากการทำตลาดในรูปแบบดังกล่าว ช่วยให้สามารถสร้างฐานลูกค้าในกลุ่มสินค้าพรีเมียมได้เป็นอย่างดี

● พัฒนาผลิตภัณฑ์จากตามความต้องการของลูกค้า

ปัจจุบันสินค้าที่กำลังเป็นที่นิยม คือปูนฉาบผนังสำเร็จรูปหรือสินค้าในกลุ่ม Skim Coat เพราะช่วยในด้านการประหยัดปูนฉาบ เนื่องจากใช้ฉาบผนังที่มีความเรียบอยู่แล้ว ให้มีความสวยงามเพิ่มขึ้นเท่านั้น โดยจะทำการฉาบเพียง 2 มิลลิเมตร เมื่อพื้นผิวเนียนขึ้น ทำให้ง่ายต่อการทาสีหรือพินิชชิง ได้ความสวยงามมากกว่าเดิมอีกด้วย

แน่นอนว่า การที่จะรู้ความต้องการของตลาดได้นั้น สิ่งสำคัญคือการใกล้ชิดกับลูกค้า พร้อมกับสำรวจความต้องการของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นเมื่อรู้ว่าตลาดต้องการอะไรแล้วทางบริษัทก็จะให้ทีมงานวิจัยและพัฒนา ทำการพัฒนาสินค้าเพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาดให้มากที่สุด ซึ่งตลอดเวลา

ที่ผ่านมา ทางยูบาวก็ได้พัฒนาสินค้าตามความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

“การทำตลาดของยูบาวเราจะประเมินตัวเองก่อนว่ามีศักยภาพแข่งขันได้ในระดับใด จากนั้นก็จะโฟกัสในกลุ่มสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดและจับกลุ่มลูกค้าที่สามารถเข้าถึงได้จริงๆ เพราะการจะแข่งกับผู้เล่นรายใหญ่ในตลาด คงเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก ดังนั้นจะต้องหาจุดแข็งของเราและทำตลาดในส่วนที่เราแข่งขันได้ โดยกลยุทธ์หลักในการทำตลาดของเราคือเน้นความใกล้ชิด และรับฟังลูกค้ามากๆ เพื่อให้รู้ถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ก่อนที่จะพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มนั้นๆ อย่างเช่น ปูนกลุ่ม Skim Coat เป็นสินค้าที่มีการใช้งานอยู่แล้วในมาเลเซีย แต่การที่จะนำเข้ามาใช้ในประเทศไทยจะมีต้นทุนค่อนข้างสูง ขณะเดียวกัน ก็ไม่ตรงกับความต้องการของช่างปูนในไทย เพราะปูนมาเลเซียใช้เวลานานกว่าจะแห้ง ช่างไทยต้องการปูนที่แห้งเร็ว เป็นต้น ซึ่งทำให้เราต้องมีการพัฒนาสินค้าออกมาให้ตรงกับความต้องการมากที่สุด อีกทั้งในกลุ่มคนใช้งานหรือช่างฉาบผนัง ก็ต้องมีความชำนาญพิเศษเช่นเดียวกัน จะใช้ช่างฉาบทั่วไปมาทำงาน Skim Coat ไม่ได้ เพราะลักษณะการให้รายละเอียดของงานแตกต่างกัน เพราะฉะนั้นเราจึงต้องมีทีมงานคอยให้คำปรึกษาขึ้นมาด้วย ซึ่งจะสอดคล้องกับแนวทางการทำตลาดของยูบาวที่ดำเนินมาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทในปี

2536 จนกระทั่งปัจจุบันนั่นเอง”
คุณสวัสดิ์กล่าว

●จุดได้เปรียบของยูบาวจะเน้นเรื่องการบริการและความใกล้ชิดกับลูกค้า

หากจะมองถึงจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ ของยูบาวนั้น คุณสวัสดิ์ บอกว่า ด้วยความที่คู่แข่งของยูบาวเป็นบิกเนมทั้งนั้นในตลาด บริษัทฯจึงต้องโฟกัสตลาดที่ชัดเจน เนื่องจากจะทำตลาดแบบแมส มาร์เก็ตติ้งอัตราทำกำไรจะต่ำมาก จึงต้องมองลูกค้าและสินค้าที่บริษัทฯ ที่สามารถบริการได้ 100% ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการให้คำปรึกษา ให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ เทคนิคในการใช้งาน และการขนส่ง โดยเน้นบริการแบบใกล้ชิดเพื่อแก้ปัญหาให้ถูกจุด ลูกค้าจึงจะได้รับความพึงพอใจสูงสุด

●สร้างความเชื่อมั่นโดยมีมาตรฐาน ISO การ์ันตี

นอกจากนี้ ยูบาว ยังได้สร้างจุดแข็งให้กับองค์กรตลอดเวลา โดยได้พัฒนาระบบต่างๆ เพื่อเตรียมพร้อมเข้าสู่การแข่งขันในการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ในอีกไม่นานนี้ ซึ่งล่าสุดอยู่ระหว่างการเตรียมขอการรับรองมาตรฐาน ISO 9001-2015 เนื่องจากมองว่าเป็นมาตรฐานสากลที่องค์กรธุรกิจทั่วโลกให้ความสำคัญ เพื่อควบคุมทางด้านคุณภาพ และความมีประสิทธิภาพของการดำเนินงานภายในองค์กรให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

“ปัจจุบันระบบการทำงานภายในเรามีอยู่แล้ว แต่ภายนอกยังไม่รู้ว่าเรามี จึงต้องเอามาตรฐานของต่างประเทศอย่าง



ISO 9001 ลูกค้าก็จะมั่นใจได้ว่า สินค้าของเราได้รับการดูแลทุกขั้นตอนและมีมาตรฐาน ปัจจุบันเรามีมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม มอก. และมาตรฐาน ISO ก็จะสามารถเพิ่มความเชื่อมั่น เพราะเป็นมาตรฐานระดับสากล หากว่าในอนาคตเรามีความพร้อมที่จะบุกตลาดต่างประเทศ ก็จะทำให้ได้รับการยอมรับง่ายขึ้น” คุณสวัสดิ์กล่าว

อย่างไรก็ตาม การขยายตลาดไปในต่างประเทศนั้น ทางบริษัทฯมองว่า สินค้าทั่วไปคงจะไปแข่งตลาดลำบาก จึงจะต้องใช้สินค้า เช่น ปูนกาวติดกระเบื้อง และ Skim Coat เป็นต้น ที่สำคัญการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ ต้องมั่นใจว่าไปแล้วสามารถแข่งขันได้ ผลิตภัณฑ์ที่นำไปทำตลาดนั้นต้องเป็นที่ยอมรับ ขณะเดียวกันพันธมิตรทางธุรกิจต้องเชื่อถือได้ ที่สำคัญ

คือตลาดต้องเจริญพอสมควร เพราะหากว่าไปพัฒนาตลาดตั้งแต่ศูนย์ ก็จะเป็นการลงทุนที่สูงเกินไป ซึ่งปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของยูบาวมีการส่งออกไปกับลูกค้าซึ่งเป็นผู้รับเหมาที่มีงานในต่างประเทศ และได้นำผลิตภัณฑ์ของยูบาวไปใช้ด้วย

●ความสำเร็จอยู่ที่ทีมงานและความต่อเนื่อง

สุดท้ายคุณสวัสดิ์ ได้บอกถึงทิศทางของบริษัทยูบาวในอนาคต ว่า การดำเนินธุรกิจหลังจากนี้ จะมองไปที่การต่อยอด โดยเริ่มจากการทำให้พนักงานของบริษัท เห็นภาพและเดินไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อให้องค์กรเดินหน้าด้วยระบบ ซึ่งเป็นแนวทางที่เน้นในเรื่องของความต่อเนื่องทางธุรกิจ และตอบรับกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม



บริษัท ยูบาว(ประเทศไทย) จำกัด UBAU (THAILAND) CO., LTD.

2092/9 ถนนจันทน์ (ช.สาธิตประชาราษฎร์ 15) แขวงจันทน์ เขตยานนาวา กทม. 10120

โทร. + 66-2678-4211 แฟกซ์ +66 2678-4922 Email: ubau@beemortar.com <http://www.beemortar.com>