## ALUMNI SHARING KNOWLEDGE

## โอกาสสร้างไ๋้ ต้วยตัวเราเอง



เป็นทีรููกันดีว่าประเทศไทยเป็นผู้สงงออกอาหารรายใหญ่ ของโลก สินค้าที่ทำรายได้ให้ประเทศอันดับต้นๆในหมวด อาหารกระป๋องนี้คือ ผสไม้กระป๋อง Lek Dubley กรรมการ ผู้จัดการ บริษัท โคลิเอด จำกัด หรือบริษทที่สงออกสินค้า กระป๋องประเภท ผลไม้ ผัก ปลา อาหารดีไฮเดรต รวมทั้ง เครื่องดื่ม ได้ร่วมแชร์ประสบการณ์ทำธุรกิจส่งออกว่า "ทาง บริษ้ทจะส่งออกสินค้าไปทวีปยุโรป และในทวีปเอเซีย สิน ค้าหลักๆกัเเป็นสัปปะรดกระป๋อง ข้าวโพดกระป๋อง มะม่วง กระป๋อง กะทิ รวมถึงค็อกเทล บริษัทก่อตั้งมาประมาณ 14 ปีแล้ว ลูกค้าหลักๆจะเป็นทวีปยุไรปและรัสเซีย ธุรกิจนี้เป็น ธุรกิจที่ก่อตั้มมาพร้อมกับน้องชาย"

ผมเรียนจบจากคณะบรีหารธุรกิจ เอกการค้าระหว่าง ประเทศ หลังจบเอแบคก็ไปเรียนต่อที่ฝรั่งเศสประมาณ 5 ปี เรียนจบกลับมานล้วก็เร่ม่ก่อตั้งบริษัทนี้กับน้องชาย ซึ่งจุด เริ่มต้นในการทำธุรกิจนี้คือ น้องชายได้เเรียนจบด้านอาหาร และมีประสบการณ์ด้านนี้ จึงนำความรู้ความสามารถของ เขาผสมผสานกับเครือข่ายทางธุรกิจที่ผมได้จากการเดิน ทาง เริ่มแรกในการทำธุรกิจไม่ได้คิดว่ามันยากแต่หลังจาก เริ่มทำมาได้ $2-3$ ปี เริ่มรูรสกว่ามันซับซ้อนขึ้นในด้านการ แข่งขัน บรรจุภัณฑ์ กลุ่มลูกค้า รวมถึงบุคลากรในองค์กรที่ ขาจทักษะทางด้านภาษา ซึ่งภาษาที่สำคัฉูมากในธุรกิจืือ

ภาษาอังกฤษ ภาษาจีน และภาษาฝรั่งเศส ปัญหาถัดมาคือ คุณภาพของสินค้าในการสงออก ซึ่งเราต้องเร่งพัฒเนาตรงนี้ เพื่อแข่งขันกับคู่แจ่งทางการค้า และเพื่อให้มีคุณภาพดีกว่า ในราคาสมเหตุสมผล

วิธีการปรับตัวที่ดีที่สุดคือการให้บริการหลังการขายแก่ ลูกค้า บางบริษ้ทไม่มีการบริการหลังการขายเลย แต่ทาง บริษัทเราจะติดตามความรู้สึกหลังการขายและพยายาม ติดตามแนวนน้มทางการตลาดว่าเป็นอย่างไรในแต่ละพื้นที่ ขายผลไม้อะไรเป็นหลัก เอาผลไม้ของเราไปทำอะไรบ้าง

แนวกิดในการเลือกลินค้า
จริงๆ เราเลือกวัตถุดิบตามธรรมชาติในท้องถิ่น เซ่น สัปปะรด ข้าวโพด สินค้าของประเทศไทยถือว่าเป็นสินค้า ที่มีความน่าเชื่อถือมากกว่าประเทศเพื่อนบ้านเยอะ แรกเริ่ม ต้องมองศักยภาพในการผลิตก่อนที่จะเริ่มผลิตอย่างจริงจัง เพราะเราต้องรู้ว่าเราจะผลิตอะไรและดีกว่าคนอื่นอย่างไร ต่อมาคือ มองหาข้อได้เปรียบของสินค้า บริษัทเราจะทำ หน้าที่ส่งออกโดยช่วยให้ลูกค้าสามารถส่งออกสินค้าของตัว เองไปในประเทศต่างๆโดยใชื้ืือแบรนต์ตัวเอง หรีอแบรนด์ ของบริษัท ในกรณีที่ลูกค้าไม่มีซื่อแบรนด์เป็นของตัวเอง

## WE CAN CREATE OUR OWN OPPORTUNITIES

It's well-known that Thailand is one of the world's top exporter of food, and among the top product exported in the food category is canned fruit. Lek Dubey, Managing Director of Koliate Co., Ltd., - exporter of canned food and drinks, including fruits, vegetables, fish, dried food, and drinks - tells us "Our company export to Europe and Asia. Our main products are canned pineapples, corn, mangos, coconut paste, and cocktail drinks. I started this company with my younger brother nearly 14 years ago."

I graduated from ABAC with a degree in International Business Management. Afterwards I went to France to study another five years before returning home to set up the company with my younger brother. My brother, who had a degree in foods, thought it would be a good idea to use his knowledge and experience to combine with the connections I gained while traveling abroad. In the beginning it wasn't difficult to run our business, but after 2-3 years many factors became more challenging, such as: competitors, packaging, customer, and employee who couldn't communicate in English, Chinese, and French. Another problem

we faced was how increase value, while maintaining low cost. Some of our competitors didn't provide after-sales service, so the solution we ended up finding was that we had to give after-sale service. We followed up with our customers to find out how well the market is performing, which product is best-seller, and what do consumer use our fruit for.

My thoughts on how to choose the right product

I try to focus on using local Thai produce, such as pineapple and corn. Compared to our neighboring countries, Thailand produce are more reliable and
dependable. Then the first step is to measure our manufacturing capability before committing to actual production; because we have to know what we are capable of producing and how we can produce better than others. Then we will help our customer export the products to various markets under their brandname, or using our company's brandname in the case that our customers don't have their own brand.

