

# วิกร ภูวพัชร มุ่งสู่เป้าหมาย FTI เติบโตอย่างก้าวกระโดด สร้างนิวเอสเคิร์ฟทุกตลาดอาเซียน



2 ปีครึ่ง

แต่ด้วยความที่อยากเพิ่มพูนความรู้ อยากมีความมั่นคงในวิชาชีพมากขึ้น จึงตัดสินใจศึกษาต่อปริญญาโทบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต หลังจบปริญญาโท ซึ่งในช่วงนั้นเกิดวิกฤตต้มยำกุ้งในปี 2540 ทำให้ต้องมองหาความมั่นคงให้กับตัวเอง เพราะหลายๆ อย่างที่เห็นเริ่มมีความไม่แน่นอน และถือเป็นการตัดสินใจครั้งสำคัญ คือได้ลาออกจากตำแหน่งงานประจำ

**ซี** วิตที่ผูกพันกับสายน้ำ จุดเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจของ พี่หรั่ง หรือ **ดร.วิกร ภูวพัชร** ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ฟิงก์ซัน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ FTI ผู้ผลิตภัณฑน้ำครบวงจรของไทย หุ่นน้องใหม่ป้ายแดงเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ในวันที่ 19 พฤษภาคม 2565 ที่มาพร้อมกับเป้าหมายการเดินหน้าขับเคลื่อนธุรกิจในช่วง 1-3 ปีข้างหน้าเติบโตอย่างก้าวกระโดด

**ดร.วิกร** เล่าให้ฟังว่า หลังจบปริญญาตรีครุศาสตร์อุตสาหกรรมศาสตรบัณฑิต สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เริ่มชีวิตการทำงานจากการเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายระบบบำบัดน้ำโรงงาน ด้วยความขยันและใฝ่รู้ ทำให้กลายเป็นดาวเด่นและก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขายภายใน





และเริ่มเข้าสู่เส้นทางของการเป็นเจ้าของธุรกิจเครื่องกรองน้ำในครัวเรือน ด้วยการเปิด **บริษัท ฟิงก์ซัน เทคคิง จำกัด** นำเข้าและจัดจำหน่ายเครื่องกรองน้ำในครัวเรือน และถือเป็นรายแรกที่นำเครื่องประเภท RO เข้ามาทำตลาดในไทย ด้วยทุนจดทะเบียน 1 แสนบาท

พร้อมกับย้ำว่า “ผมอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองตั้งแต่เรียนหนังสือ หลังเกิดวิกฤตต้มยำกุ้งผมก็เริ่มมองเห็นว่าแนวโน้มรายได้น่าจะลดลง ทำให้ผมตัดสินใจลาออก มาทำธุรกิจนำเข้าเครื่องกรองน้ำจากต่างประเทศ ซึ่งถือว่าวิกฤตในครั้งนี้เป็นโอกาสให้กับผม เพราะเรามีทุนน้อย สินค้าของเราจึงมีการซื้อขายแบบเงินสด ในปีแรกยอดขายอยู่ที่ 3 ล้านบาท ปีต่อมาขยับเป็น 7-8 ล้านบาท และในปี 2542-2543 ยอดขายขยับเพิ่มเป็น 40-50 ล้านบาท ก่อนทะลุ 100 ล้านบาทในปี 2545”

สำหรับหลักคิดในการบริหารธุรกิจนั้น **ดร.วิกร** เล่าว่า ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารคน เพราะมองว่าการ



บริหารธุรกิจก็เหมือนกับการบริหารคน ถึงจุดหนึ่งในการบริหารธุรกิจเราต้องรู้จักสร้างคน และยอมรับว่าการบริหารคนเป็นเรื่องที่ยากที่สุด และบริษัทต้องเปิดโอกาสให้คนได้มีโอกาสเติบโต เมื่อคนอยู่ได้ ธุรกิจของเราที่อยู่ได้เช่นกัน

ดังนั้น ด้วยประสบการณ์ยาวนานกว่า 25 ปี ภายใต้แนวคิด “All solutions of water” หรือ “ทุกครั้งที่คุณคิดถึงเรื่องน้ำ คิดถึงฟิงก์ซัน” **ดร.วิกร** ย้ำว่า เพื่อบรรลุเป้าหมายของการเป็นผู้นำตลาดค้าส่ง (B2B) สินค้าเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ (Water Treatment) ทั้งในประเทศและภูมิภาคอาเซียน ภายใต้แบรนด์สินค้า 23 แบรินด์ จะนำเงินที่ได้จากการขายหุ้นไอพีโอไปใช้ในการขยายสาขาตัวแทนจำหน่าย “Aquatek” และ “Water Store” เพิ่มกำลังการผลิตประกอบ ปรับปรุงคลังสินค้า และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อเพิ่ม





ศักยภาพในการเติบโตในอนาคตจากนิวเอสเคิร์ฟไปยังเพื่อนบ้าน  
อย่าง สปป.ลาว เมียนมา และกัมพูชา

สำหรับ ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ  
ครบวงจร ได้แก่ เครื่องกรองน้ำ ไล้กรอง สารกรอง บั้มและ  
วาล์ว ตลอดจนอุปกรณ์สำหรับเครื่องกรองน้ำ รวมถึงการให้  
บริการที่เกี่ยวข้อง ครอบคลุมฐานผู้บริโภคสินค้ากลุ่มหลักทุกกลุ่ม  
ได้แก่ กลุ่มผู้บริโภคในครัวเรือน กลุ่มใช้เชิงพาณิชย์ และกลุ่ม  
อุตสาหกรรม ปัจจุบันมีร้านตัวแทนจำหน่าย Water Store รวม 19  
สาขา ตั้งอยู่ประเทศไทย 16 สาขา และในต่างประเทศ 3 สาขา  
(ผ่านตัวแทน) เมียนมา, ใน สปป.ลาว และกัมพูชา

**ดร.วิกร** ย้ำว่า “ต้องติดตามกันต่อไปว่ากลยุทธ์การขยาย  
สาขาตัวแทนจำหน่าย “Aquatek” และ “Water Store” รวมถึง  
การบุกตลาดอาเซียนเพื่อสร้างนิวเอสเคิร์ฟใหม่ จะทำให้รายได้  
และกำไรเติบโตอย่างก้าวกระโดดได้มากน้อยเพียงใด แต่คงได้เห็น  
ยอดขายแตะที่ระดับ 1 พันล้านบาทในไม่ช้า ซึ่งเราจะเดินหน้า  
ขับเคลื่อนธุรกิจในช่วง 1-3 ปีข้างหน้าให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด  
จากนิวเอสเคิร์ฟไปยังเพื่อนบ้าน เพื่อบรรลุเป้าหมายของการเป็น  
ผู้นำตลาดค้าส่ง (B2B) สินค้าเกี่ยวกับระบบบำบัดน้ำ (Water  
Treatment) ในภูมิภาคอาเซียนในอนาคตอันใกล้”.