

“ทาดานอ อิตาลีไทย” ยกระดับความร่วมมือขึ้นแทน เบอร์หนึ่ง คุมตลาดเครนครบวงจร – รับโอกาส ลงทุนเมกะโปรเจกต์



“ทาดานอ อิตาลีไทย” ยักษ์ไทย – ญี่ปุ่นเปิดศักราชใหม่ ยกระดับสู่พันธมิตรเต็มรูปแบบเพิ่มบทบาทบริษัทร่วมทุนคุม
เกมตลาดเครนทุกสินค้าทุกซีกเมนท์ ชูจุดแข็ง “สินค้าคุณภาพระดับโลก – เครือข่ายบริการเป็นเลิศ” ยึดเบอร์หนึ่ง
ตลาดเครนเมืองไทย รองรับโอกาสจากการลงทุนก่อสร้าง และเมกะโปรเจกต์กว่า 40 โครงการ

นายโคอิจิ ทาดานอ ประธานบริหารสูงสุดทาดานอประเทศญี่ปุ่น เปิดเผยว่า จากที่ตลาดรถเครนและอุปกรณ์ช่วยยก
ต่างๆ ในประเทศไทยมีการเติบโตอย่างน่าสนใจ ประกอบกับที่รัฐบาลไทยมีแผนการลงทุนเมกะโปรเจกต์จำนวนมาก
ทำให้กลุ่มทาดานอตัดสินใจปรับบทบาทและโครงสร้างการบริหารงานของ “บริษัท ทาดานอ อิตาลีไทย จำกัด” ซึ่งเป็น
บริษัทฯ ร่วมทุนในประเทศไทยเพื่อให้ทำหน้าที่เป็น “ผู้จัดจำหน่ายและให้บริการหลังการขายเครนและอุปกรณ์ช่วย
ยกทุกประเภทของทาดานออย่างเป็นทางการเพียงรายเดียวในประเทศไทย และใน สปป.ลาว” จากเดิม บริษัท ทา
ดานอ อิตาลีไทย จำกัด เป็นเพียงผู้จัดจำหน่ายเครนติดรถบรรทุกประเภทเดียว

โดยถือเป็นการยกระดับความร่วมมือของ “ทาดานอ” กับ “อิตาลีไทยอุตสาหกรรม” หลังดำเนินธุรกิจร่วมกันมากกว่า
30 ปี และได้มีการจัดตั้งบริษัทร่วมทุน “ทาดานอ อิตาลีไทย” ในปี 2560 เพื่อเป็นเรือธงสำคัญในการทำตลาด
ประเทศไทยและ สปป.ลาว จนประสบความสำเร็จทั้งในแง่ยอดขายและการขยายฐานลูกค้าตั้งแต่ผู้รับเหมารายย่อย

จนถึงผู้ประกอบการขนาดใหญ่ นำมาสู่การยกระดับความร่วมมือในวันนี้

นายโคอิจิ กล่าวว่า การยกระดับความร่วมมือครั้งนี้จะส่งผลให้ “ทาดานอ อิตัลไทย” มีความมั่นคงและแข็งแกร่งด้านเครือข่ายตัวแทนจำหน่าย ซึ่งจะช่วยให้การทำกิจกรรมการตลาด ไปถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และนำสู่การสร้างยอดขายเพื่อครองอันดับหนึ่งในตลาดเครนของไทยต่อไป

ขณะเดียวกันก็เป็นการเตรียมความพร้อมรับโอกาสใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นในไทย จากที่ภาครัฐเร่งขับเคลื่อนนโยบายลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน รองรับเมกะโปรเจกต์กว่า 40 โครงการ อาทิ รถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน การขยายท่าเรือแหลมฉบัง-มาบตาพุดเฟส 3 มอเตอร์เวย์สายต่างๆ การพัฒนาพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษอย่าง EEC อันจะส่งผลให้ความต้องการใช้งานเครนและอุปกรณ์ช่วยยกของกลุ่มลูกค้าทุกระดับเพิ่มขึ้นอย่างมาก

“นี่คืออีกก้าวสำคัญของทาดานอ ซึ่งวางเป้าหมายขึ้นสู่อันดับ 1 ในอุตสาหกรรมเครนและอุปกรณ์ช่วยยกของโลก ด้วยยุทธศาสตร์หลัก คือ การเพิ่มยอดขายและขยายส่วนแบ่งตลาดในประเทศต่างๆ รวมถึงประเทศไทยที่ทาดานอ กำหนดให้เป็นตลาดหลักของอาเซียน ซึ่งมีการลงทุนต่อเนื่องมาโดยตลอด ทั้งการลงทุนสร้างโรงงานผลิตเครนติดรถบรรทุกในปี 2555”

นายยุทธชัย จระณะจิตต์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด หรือ ITI กล่าวว่า การจัดตั้งบริษัทร่วมทุน “ทาดานอ อิตัลไทย” ถือเป็นยุทธศาสตร์สำคัญของอิตัลไทยอุตสาหกรรม ที่จะมุ่งเน้นการเป็น Joint Venture Partner ร่วมกับภาคธุรกิจขนาดใหญ่ เพราะกระแสการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วส่งผลให้ต้องปรับแนวทางธุรกิจ จากเดิมที่เป็นยุคต่างคนต่างโต มาเป็นยุคแห่งการนำเทคโนโลยี – องค์กรความรู้มาผนึกกันและสร้างเครือข่ายเพื่อเติบโตไปพร้อมกัน

ครั้งนี้ถือเป็นการต่อยอดความร่วมมือสู่พันธมิตรเต็มรูปแบบ หลังร่วมงานกันมานานกว่า 30 ปี ทำให้เกิดการผสมผสานจุดแข็งร่วมกันระหว่าง “มาตรฐานคุณภาพสินค้าและเทคโนโลยีของทาดานอที่ได้รับการยอมรับในระดับโลกมายาวนาน” กับ “เครือข่ายฐานลูกค้า ความเชี่ยวชาญด้านการตลาด และบริการหลังการขายของบริษัท อิตัลไทยอุตสาหกรรม จำกัด ที่มีมากกว่า 60 ปี”

นายยุทธชัยกล่าวว่า ความร่วมมือที่เกิดขึ้นส่งผลให้ “ทาดานอ อิตัลไทย” กลายเป็น One Stop Service ด้านเครนแบบครบวงจร ที่มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการและตอบโจทย์ลูกค้าได้หลายรูปแบบมากขึ้น ทั้งด้านงานขายบริการหลังการขาย ฝึกอบรมการขับและงานซ่อมบำรุง พร้อมตั้งเป้าครองส่วนแบ่งทางการตลาดอันดับ 1 ของประเทศไทย โดยในปี 2563 ตั้งเป้าหมายยอดขายอยู่ที่ 1,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัท ทาดานอ อิตัลไทย จำกัด จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายตั้งแต่ 1. รถเครนล้อยางเหมาะสำหรับทุกพื้นที่ทำงาน (All Terrain Cranes) 2. รถเครนสำหรับพื้นผิวถนนขรุขระและพื้นที่ที่จำกัด (Rough Terrain Cranes) 3. รถเครนสำหรับวิ่งระยะไกล (Truck Cranes) 4. รถเครนตีนตะขาบ (Telescopic Boom

Crawler Cranes) 5. เคนติรรถบรรทุก (Cargo Cranes) พร้อมด้วยบริการหลังการขายตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งมีศูนย์บริการอิตาลีไทยเซ็นเตอร์ 14 สาขาครอบคลุมทั่วประเทศไทยรวมถึง สเปน. ลาว