

UNITED NEWS >>

ISSUE 1 / 2019

NEW MISSION BEGINS!



UCE IS ON THE MOVE TO ENSURE 'GREAT CUSTOMER EXPERIENCE'

ปรับองค์กรหวังมุ่งสร้างประสบการณ์อันยอดเยี่ยมให้กับลูกค้า



ปัจจุบันตลาดเช่าและเช่าซื้อเครื่องจักรเติบโตอย่างรวดเร็ว ธุรกิจต่างๆ ให้ความสำคัญมากขึ้น โดยมีความต้องการทั้งเครื่องจักรและบริการอื่นๆ ที่ช่วยการทำงานให้เป็นไปอย่างราบรื่นและคล่องตัว บริษัท ยูไนเต็ด แคปิตอล อีควิปเมนต์ จำกัด (UCE) องค์กรร่วมทุนระหว่าง บริษัท ยูไนเต็ด มอเตอร์เวิร์กส์ (สยาม) จำกัด (มหาชน) และบริษัท ฮิตาชิ แคปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งแต่ปี 2016 การขยายตัวครั้งใหญ่ในปีนี้ เพื่อตอบสนองแนวโน้มตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมีการปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อการแข่งขันในตลาดที่รวดเร็วและครอบคลุมมากขึ้น เตรียมกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ พร้อมเพิ่มจำนวนพนักงานอีกห้าห้าเพื่อประสิทธิภาพการบริการและสร้างประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยมให้แก่ลูกค้า

ทองดุลย์ ต่พงษ์พันธ์
Mr. Thongdul Torpongpunth
Director

คุณทองดุลย์ ต่พงษ์พันธ์ ผู้อำนวยการ เผยว่า “บริษัทเราก่อตั้งขึ้นเพื่อเติมเต็มความต้องการของลูกค้าจากฐานของ UMWS ภารกิจหลักคือการให้เช่าเช่าซื้อ บริการซ่อมบำรุง เครื่องจักรทั้งใหม่และมือสองของกลุ่มบริษัท ทำให้ลูกค้าได้ใช้ผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำลง” อีกหนึ่งภารกิจคือจัดหาโซลูชันหลังการขาย เช่น อะไหล่ ยาง แบตเตอรี่รถโฟล์คลิฟท์ไฟฟ้ายี่ห้อ Rocket และอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้าชื่อ Bishamon จากญี่ปุ่น รวมทั้งงานบริการเหมาดูแลรถยก (Fleet Management Service) เพื่อสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้า “เรามีบริการช่วยบริหารทรัพย์สิน (รถยก) โดยให้เช่าและนำ และการบำรุงรักษาแบบมืออาชีพแก่ลูกค้าที่มีรถยก” คุณทองดุลย์กล่าว “ซึ่งจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายและเพิ่มผลผลิตรวมลดภาระทางบัญชี การจัดซื้ออะไหล่หรือซ่อมฉุกเฉิน และทำให้การใช้งานอุปกรณ์ของลูกค้าเป็นไปอย่างราบรื่น”

สำหรับแผนบุกตลาดในปีหน้า มุ่งทั้งลูกค้าเดิมของ UMWS และรายใหม่โดยมีกลยุทธ์จูงใจ เช่น ข้อเสนอในการซื้อรถโฟล์คลิฟท์ไฟฟ้ายี่ห้อและบริการหลังการขายพร้อมเช่าแบตเตอรี่ คุณทองดุลย์อธิบายว่า “ลูกค้าไม่ต้องจ่ายค่าแบตเตอรี่ทั้งก้อน และจะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่อง” อีกรายการคือ รับประกันซื้อคืนรถโฟล์คลิฟท์หลังการใช้งานที่มีสัญญาบริการกับ UCE “อุปกรณ์จะได้รับการบำรุงรักษาแบบคุณภาพ

ด้วยอะไหล่แท้ และประหยัดเงินให้ลูกค้าเมื่อมีการซื้อคืน ส่วน UCE จะได้สินค้ามือสองสำหรับธุรกิจเช่า/เช่าซื้อ ถือว่าได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย” ส่วนตลาดต่างประเทศก็กำลังเติบโต บริษัทที่ UCE ร่วมดำเนินการกับพันธมิตรทางธุรกิจในตลาดจะเปิดตัวเป็นการภายในเดือนมกราคม หวังยอดขายเพิ่มอีก 20% ส่วนในมาเลเซียจะเริ่มดำเนินการภายในไตรมาสแรก นับเป็นช่องทางสร้างฐานลูกค้าและเครือข่ายธุรกิจใหม่ๆ โดยมี UCE ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการจำหน่ายและกระจายสินค้าในภูมิภาค

UCE จะนำสโลแกน “Engineer the Value” ของ UMWS มาใช้อย่างเป็นรูปธรรม “หมายถึงกระบวนการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือบริการที่จะสร้างคุณค่าสูงสุดเหนือความคาดหวังของลูกค้า โดยก่อนส่งมอบจะตรวจสอบคุณภาพให้สมบูรณ์แบบหรือมีข้อบกพร่องน้อยที่สุด หลังส่งมอบทีมงานจะติดตามให้ความรู้ความเข้าใจเชิงลึก รวมทั้งคำแนะนำทางเทคนิค เพื่อให้มั่นใจว่าการทำงานของลูกค้านั้นมีประสิทธิภาพมากขึ้น ได้ผลงานตาม KPI และได้รับความพึงพอใจอย่างเต็มที่”

คุณทองดุลย์ปิดท้ายว่า “ผมอยากให้คุณลูกค้ามั่นใจ UCE มีความชัดเจนในเรื่องการบริการ มีความคล่องตัวและครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ตั้งแต่เครื่องจักร อะไหล่ จนถึงเรื่องการเงิน ลูกค้าจะได้สินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งดำเนินการโดยทีมงานมืออาชีพจาก UMWS และ UCE ที่คุณไว้วางใจได้ครับ”

“UCE จะนำสโลแกน “Engineer the Value” ของ UMWS มาใช้อย่างเป็นรูปธรรม หมายถึงกระบวนการส่งมอบผลิตภัณฑ์หรือบริการที่จะสร้างคุณค่าสูงสุดเหนือความคาดหวังของลูกค้า”

The lease/rental market of material handling equipment today has been rapidly growing as business demand increases, not only for the machines but also related services which will keep the work process running smooth and fast. In response to the changing MHE landscape, United Capital Equipment Co., Ltd. (UCE), a joint venture between United Motor Works (Siam) Public Co., Ltd. and Hitachi Capital (Thailand) Co., Ltd. since 2016, is entering the next phase of expansion in 2019. The company has been through an organizational restructure in order to compete in a dynamic market with more integrated solutions. Attractive marketing strategies are prepared with a fivefold increase in manpower to ensure service efficiency and great customer experience.

“UCE is initially established to fulfill the needs of UMWS customers with the total asset management for all equipment in the business group including lease/rental and service contracts for new and used items,” said Director Mr. Thongdul Torpongpunth. “This enables customers to use quality products and services at a lower cost. Another mission is the after-market solution selling parts, tires, “Rocket” forklift batteries, Bishamon MHE from Japan etc. to create more valued added services for customers. “We also have fleet management service (FMS) to serve customers owning forklifts that require professional management, counseling and maintenance,” Mr. Thongdul added. “FMS helps customers improve cost effectiveness and productivity by relieving the burden of accounting/inventory purchases/emergency repairs and ensuring smooth equipment operation.”

To invade the market next year, new and existing customers will be approached with strategic offers like an electric forklift sale with a battery

rental plus an after-sales service. “Customers don’t have to pay for the battery in a lump sum and our technical support can serve them in a long term.” Mr. Thongdul explained. “Another program is a guaranteed buy-back for forklifts with a service contract. Customers will be satisfied with quality maintenance, genuine parts and cost-saving at the end while UCE will acquire used products for its lease/rental business, a win-win situation.” For foreign markets, UCE joint operation with a local partner in Lao will officially run in January 2019 with a projected 20% sales rise from last year. UCE Malaysia will start within the first quarter. These channels will create new customer bases and marketing network opportunities in the region. UCE Thailand will be the business center for ASEAN in sourcing and distributing products.

“Engineer the value, the UMWS meaningful slogan will be put into practice in everyday operation at UCE. It is the process before/after delivering any product or service to create the highest value beyond customer expectation,” said Mr. Thongdul. “Before delivery, everything must be perfect by our high standard QC, zero defects or minimized. After delivery, our staff will follow up customers on product knowledge and understanding in depth. We will give more technical advice to make sure our customer performance and productivity is enhanced to meet their KPI and fullest satisfaction.”

“Last but not least, I would like to ensure customers of our services. We have a clear picture as to what optimized and integrated solutions are for customers and with more flexibility. No matter what it is, the equipment, parts or financing. Customers will sure get effective services provided by our UMWS and UCE professional team you can trust.”

No Boundaries

to offer the best

Solution

“ปัจจุบันทีมขาย After Market มี 2 ทีมหลัก คือ ทีมขายแบตเตอรี่สำหรับรถยกและรถกระเช้า ยี่ห้อ Rocket และทีมงานขายอะไหล่รถยก และอุปกรณ์ที่ใช้ในการขนถ่ายวัสดุ เช่น Hand Pallet, Stackers สิ้นค้าและอุปกรณ์สิ้นเปลืองสำหรับงานอุตสาหกรรม รวมถึงการบริหารค่าบริการรถยกแบบเหมาจ่าย (Fleet Management) เป็นต้น เราดำเนินธุรกิจแบบไร้ข้อจำกัด รวมถึงการขายตลาดออกสู่ต่างประเทศ ผ่านช่องทางบริหารจัดการจำหน่ายและจัดหาจากบริษัทในเครือๆ ที่มีอยู่รอบภูมิภาคของประเทศ เช่น UCE-ลาว หรือ UCE-มาเลเซีย เป็นต้น และในอนาคตอันใกล้ ทางบริษัทฯ มีแผนในการขยายฐานธุรกิจออกสู่ประเทศอื่นๆ ในอาเซียนต่อไป อีกหนึ่งกลยุทธ์ คือ การทำธุรกิจเข้าควบคู่กับการนำเสนอขาย เพื่อเป็นทางเลือกในการช่วยสนับสนุนลูกค้า บริหารงบประมาณ จากแนวโน้มธุรกิจที่เน้นการครอบครองทรัพย์สินน้อยลง และต้องการลดค่าใช้จ่ายในทุกมิติขององค์กรทั้งภาครัฐและเอกชนพบว่า การเช่า หรือ เช่าซื้อ สามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ดี ทั้งนี้ในข้อจำกัดของการเป็น UCE เราสามารถเช่าเข้าได้ แม้แต่สินค้าชิ้นเล็กๆ เช่น Hand Pallet หรือ Stacker รวมถึงการมุ่งเน้นการทำตลาดเช่าแบตเตอรี่รถยก ซึ่งเป็นการลงทุนครั้งแรกที่มีมูลค่าสูงทำให้ UCE มีข้อได้เปรียบ เนื่องจากมีความมั่นคงทางด้านการเงินภายใต้การสนับสนุนจาก บริษัท ฮิตาชิ แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด ทำให้ UCE สามารถมุ่งเน้นการทำธุรกิจเช่าได้แบบไม่มีข้อกังวล ดังนั้นเราจึงเชื่อมั่นว่าบริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าในตลาดได้อย่างครอบคลุม และสามารถเติบโตในวันข้างหน้าได้อย่างชัดเจน”

“เราดำเนินธุรกิจแบบไร้ข้อจำกัด รวมถึงการขายตลาดออกสู่ต่างประเทศ ผ่านช่องทางบริหารจัดการจำหน่ายและจัดหาจากบริษัทในเครือๆ ที่มีอยู่รอบภูมิภาคของประเทศ ”

“For the role of After Market Sale, “We have two teams to support and achieve both department and company missions. They are Battery Solution team taking care of Rocket battery and warehouse equipment such as MLift, Bishamon, etc. and Spare Parts team. The core function of these two teams is the sale and rental business which includes Fleet Management System to help customers manage the cost of maintenance for flock of forklift trucks. We do our business with no boundaries by offering the best solution to meet our customers’ need. Moreover, we will focus on oversea markets especially the ASEAN region by utilizing the distribution channels and sourcing products through our network from UCE-Lao, UCE-Malaysia and other countries as well. For UCE business model, we concentrate on the rental business as much as sale because the market trend truly supports. We found that most government and private organizations have a budgetary control policy and a limitation to invest on high value assets. Therefore, rental or leasing is one of their solutions. As UCE has the strong financial partner, Hitachi Capital (Thailand) Co.,Ltd., we can rent/lease even small units like hand pallets, stackers, etc. or high-value equipment such as traction batteries in a short and long term. We believe that UCE with our professional team has the capability and ability to drive the business to generate the “Great Customer Experience” and success more in the future.”

รัตมีชนก อนุรักษ์ | Ms. Rutchanok Anurak
Assistant Senior Manager, After Market, UCE

Bring out The Best



“การที่บริษัทฯ มีผู้ที่เชี่ยวชาญและมีความรู้ในตัวสินค้าดี โดยเฉพาะส่วนที่เป็นข้อมูลทางเทคนิคนับว่าสำคัญมาก ”

“Selling products requires sales and service people to have good product knowledge, both advantages over competitors and room for improvement. You need to explain to customers, making them understand, agree with you and place an order for products or services. It is crucial for the company to have an expert team with a very good technical knowledge.

Selling Rocket Battery is the same. Although the product has high quality and functions well as presented, new customers still ask questions. In my opinion, we have gained good knowledge and experience in the battery industry for such a long time. If we help the team to clarify well about the product to our staff and customers, it’s one way to support the company a great deal.

Another aspect I need to do is to motivate my team and bring out the best in each and everyone. I have to come up with new ideas to keep them developing. Finally, when successful, the utmost benefits are customer satisfaction, the company profit on sale and enhanced staff morale, performance and development.”

เจริญ แสงนกนิก | Mr. Charoen Sangkanuk
Assistant Manager, After Market, Battery Solution, UCE

TRACTION BATTERY

แทรกชั่นแบตเตอรี่นิยมใช้ในยานพาหนะที่เป็นไฟฟ้าเช่นฟอร์คลิฟท์ ปัจจุบันมีหลายยี่ห้อที่รับประกันคุณภาพและการใช้งานได้อย่างไรก็ตาม “ร็อกเก็ต แบตเตอรี่” กล้ารับประกันว่าเราให้ลูกค้าประหยัดได้มากกว่าด้วย 1,500 รอบ ที่ พิสูจน์โดย IEC60254-1 1500N. จึงทำให้เราตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีด้วยคุณสมบัติที่ดีกว่าและความเชื่อถือที่มีมายาวนาน

Traction batteries are used in major electric vehicles such as forklifts. There are several brands of traction batteries which ensure a higher level of performance and longer life capacity. However “Rocket” battery guarantee to customer that we can provide more benefits in order to save our customer investment. The 1,500 cycle proved with IEC60254-1 1500N. Our products are made to suit the demands of your requirements, offering great values with sustainable reliability.



DEEP CYCLE BATTERY

“ร็อกเก็ตแบตเตอรี่ Longest Deep Cycle” หนึ่งในแบตเตอรี่ที่ใช้งานได้ยาวนานที่สุดรุ่นหนึ่งในวงการอุตสาหกรรมนี้ มีในรูปแบบ 6V, 8V and 12V หลากหลายขนาด ตอบโจทย์ความต้องการ ใช้ในงานหลากหลายประเภท อาทิ รถกอล์ฟ, รถไฟฟ้า, เครื่องทำความสะอาด, รถกระเช้าบรรทุก และอุปกรณ์ขนถ่ายต่างๆ สนใจข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ “ร็อกเก็ตแบตเตอรี่” กรุณาติดต่อทีมขายแบตเตอรี่ หรือ E-mail: sales@unitedcapital.co.th

Rocket ‘Longest’ Deep Cycle Batteries are one of the longest lasting in the industry! Rocket ‘Longest’ Deep Cycle Batteries come in 6V, 8V and 12V blocks of various capacities and are widely used in Golf Buggies, Electric Vehicles, Cleaning Machines, Scissors Lifts and Material Handling Equipment.

For more information of Rocket Battery please contact battery sales team or E-mail: sales@unitedcapital.co.th



Penetrating into the foreign Market



“เป็นการเริ่มต้นที่ดีที่เราจะขยายตลาดไปยังประเทศอื่นๆ และหวังว่าในอนาคตเราจะสามารถทำยอดขายได้มากขึ้น โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ”

“ที่ UCE บริการหลักของเราคือการขายรถฟอร์คลิฟมือสองทุกยี่ห้อและการให้เช่ารถฟอร์คลิฟและอุปกรณ์ลำเลียงรวมทั้งรถยกตระเข้ โดยหน้าที่ Operation Manager คือให้บริการขายและเช่ารถยกฟอร์คลิฟที่ผ่านการใช้งานและได้รับกลับคืนมาจากลูกค้าซึ่งหมดอายุสัญญาเช่าแล้ว จัดซื้อจัดหารถยกฟอร์คลิฟที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งให้บริการรถยกสำหรับทีมขายระหว่างรอสินค้าใหม่ทุกสิ่งที่ทำเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

เป้าหมายที่มุ่งมั่นจะทำงานของ UCE คือการขยายตลาดไปต่างประเทศ เนื่องจากปีที่แล้วเราสามารถส่งรถยกฟอร์คลิฟไปยังตะวันออกกลางถึงสามคอนเทนเนอร์ ซึ่งถือเป็นการเริ่มต้นที่ดีที่เราจะขยายตลาดไปยังประเทศอื่นๆ และหวังว่าในอนาคตเราจะสามารถทำยอดขายได้มากขึ้น โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้านโดยรอบ เพราะเรามีเครือข่าย UCE ในประเทศลาว มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และ UCE เนติเวิร์ค ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้าน ที่ช่วยปูทางในการขยายตลาดไปยังประเทศเพื่อนบ้านอีกด้วย”

“At UCE, our key service is to sell all brands of used forklifts and to rent forklifts and material handling equipment including boom lifts. As the operation manager, I am in charge of sale and rental of used forklifts returned from clients after their rental contract expires. My responsibility is to provide forklifts that meet customer requirement and a backup truck for our sales team during the waiting period for new products. All we do is to best respond to our customer demand.

“As a UCE team member, I have been committed to penetrating into the foreign market. Last year we were able to export three containers of forklifts to Middle East which is a very good start to expand the business in markets abroad. We also expect to increase sales in neighboring countries as we have a UCE network in Laos, Malaysia and Myanmar and through our UCE network in these countries, UCE will help to pave the way for a market expansion across the border.”

พัชรินทร์ พงษ์สุทธีรัถย์ | Ms. Patcharin Pongsuttiruk
Operation Manager, UCE

“ที่ UCE เราพร้อมให้คำปรึกษาและเทคโนโลยีใหม่แก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจได้ประโยชน์สูงสุด รวมถึงพนักงานบริการให้มีความพึงพอใจจริงใจ ซื่อสัตย์ เต็มใจบริการ รวมถึงพัฒนาคุณภาพความรู้ให้กับทีมงานให้อยู่แถวหน้าของงานบริการ ผมจะเป็นผู้ที่คอยควบคุมและวางแผนงานประจำเดือนในการให้บริการบำรุงรักษาสำหรับรถเช่าใหม่และเก่าให้กับลูกค้าตามสัญญาของการเช่า โดยมีทีมคอยแนะนำเกี่ยวกับวิธีการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ ให้คำปรึกษาแนะนำผลิตภัณฑ์และอะไหล่รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ ให้ลูกค้ามั่นใจในตัวสินค้า และบริษัท อีกทั้งควบคุมคุณภาพของการให้บริการให้สม่ำเสมอเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ และยังมีการจัดอบรมการใช้งานรถเช่าแก่พนักงานขับรถของลูกค้า เพื่อจะได้ขับได้อย่างถูกต้องและปลอดภัยอีกด้วย เพื่อจะให้งานไปสู่ความสำเร็จได้นั้น เรามีกลยุทธ์ที่ว่า งานบริการยุคใหม่ ต้อง โปร่งใส ตรวจสอบได้ ซึ่งหมายถึงงานบริการยุคใหม่ คือ ปรับปรุงวิธีการทำงานในรูปแบบใหม่หรือนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำงานให้มากขึ้น ถูกต้อง หมายถึงงานทุกงานที่ส่งผ่านถึงมือลูกค้าจะมีมาตรฐานและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โปร่งใส คือราคา การให้บริการ เป็นมาตรฐานสากล สามารถเปรียบเทียบค่าบริการอื่นได้ ตรวจสอบได้ คือ งานบริการทุกครั้งที่ทำให้บริการสามารถตรวจสอบย้อนหลังได้”

“At UCE, we are ready to suggest ideas and new technologies with the ultimate benefit to satisfy customers. Our service team is well trained to be friendly, honest, sincere and service-minded. Their knowledge and ability is developed to be at the forefront in the service business. “I will monitor and plan a monthly maintenance schedule for new and used rented equipment for customers with a service contract. Our team will recommend tips on efficient use, explaining about products and parts as well as new technologies to build confidence in our products and company. We also focus on consistency of the service quality to make our customers happy. Training to operate rented devices will be held for operators to ensure proper use and safety. Our strategy to achieve success at work is that servicing in the new era must be accurate, transparent and auditable. Servicing in the new era is to provide services with improvement or more technological support. Accuracy is that the quality standard of each delivered product/service is well accepted by customers. Transparency means our service fees are at the industry standard and competitive. Audit is when each service job can be rechecked back for quality and feedback.”

“งานบริการยุคใหม่คือปรับปรุงวิธีการทำงานในรูปแบบใหม่หรือนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการทำงานให้มากขึ้น”

Service with technology Support



ขวัญชัย นาคบัณฑิตย์ | Mr. Kwanchai Nakbandhit
Maintenance Manager, UCE



UCE core Products

Mlift Warehouse and Commodity products

Mlift เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านอุปกรณ์ขนส่งลำเลียงมืออาชีพ เราภูมิใจและพยายามเข้าใจความท้าทายในแต่ละอุตสาหกรรม และส่งมอบความเป็น Lift Solution ที่พร้อมสร้างประสิทธิภาพสูงสุดให้กับธุรกิจคุณ เราสนับสนุนความเชื่อหลักของเราในการพัฒนาและครองตลาดรถยก เพื่อบรรลุการตอบสนองของงานที่มีความต้องการที่มากขึ้น ด้วยการออกแบบที่เหนือระดับและใช้งานได้จริง เพื่อให้เหมาะกับความต้องการในการใช้งานที่สุด

Mlift, we position ourselves as the leading material handling specialists, take pride and put in relentless effort to understand each industry challenges and deliver unique LIFT SOLUTIONS to optimize productivity for business.

We uphold our core belief in developing trucks that possess high-level MOBILITY to accomplish high demanding tasks with an exceptional touch of practical and realistic design to suit most application requirements.



O.E.M. and Replacement Parts

UCE นำเสนอโซลูชันอุปกรณ์ขนส่งลำเลียง เรามีผลิตภัณฑ์ระดับคุณภาพสูงของรถยกพาเลทและสแตคเกอร์ระบบไฟฟ้าที่มีชื่อเสียง ในราคายุติธรรม รวมถึงสินค้า O.E.M. และอะไหล่ในระบบควบคุมเอง และทั้งไฟฟ้า UCE เราทำงานเป็นทีม เราตั้งใจที่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการด้วยเทคโนโลยีและวิศวกรรมที่ล้ำหน้าในธุรกิจ

UCE offers complete material handling solution, including top quality level of electric pallet trucks and stackers for high reputation with a fair price level of manual and semi electric products O.E.M. and Replacement Parts are also available for market expanding. We, UCE as a team intend always to be the leading supplier with advanced engineering and technology in this industry

