



福凱引進百萬檢測設備

提供最全面的螺絲鎖付解決方案

文/惠達 張乃文



聯絡人：陳舜堯先生

E-mail: fukai.ht@msa.hinet.net

不斷往更艱難的地方挑戰是所有成功企業家共同的特點，福凱企業陳舜堯先生今年砸下百萬引進一系列檢測設備，打算將品質再進一步提升，並且將外銷市場比例逐漸拉高，面對現在瞬息萬變的國際市場，陳先生並沒有退卻，反而將福凱與傳統螺絲製造工廠立下一個獨特的市場區隔—不只產品，更銷售解決方案。



砸下兩百萬引進檢測設備

今年引進的2.5D檢測機、光學篩選機、硬度測試機…等，網羅國內外最具公信力的檢測設備，著手成立品管室，為開業38年的福凱再添一頁新篇章。陳先生認為，若要打進國外市場，檢測設備是不可或缺的必要投資，國外客戶相當重視自有的檢測設備，福凱目前有能力配合顧客需求提出不同的檢測證明。



擴大專業扣件檢測人才

不只是增添檢測設備，福凱聘用了更多的檢測專職人員與包裝品管師、現場師傅，除了擴張人才也為了目前不停擴張的產品線做人才培訓。因此擴建了新的辦公室，讓員工有更好的工作環境，陳先生表示，要入門扣件業並不是件容易的事情，他與員工互動就像團隊夥伴，也不吝嗇將扣件知識傳授給員工。

成型到包裝一手包辦

福凱從成型到包裝都使用自己的設備，這也使得福凱產品範圍並沒有拘泥於某種類型，發展出相當多種類的螺絲產品，分裝及包裝也都能夠調整大小，配合客製化程度相當高。陳先生指出，從頭到尾包辦最主要的原因就是品質管控，另外更是因為發生問題時能夠立即找出原因，不會出現必須要廠對廠溝通而讓客戶等待的情形。



高度彈性客製化設計

對於客製化產品，福凱的製作團隊不畏挑戰，與客戶面對面討論，針對顧客產品最終目的協助設計圖的修改或共同研發。陳先生坦承這並不是件容易的事，但「解決任何問題」卻是福凱一路走來最具特色的服務。最近福凱替運動器材製作具有緩衝功能的旋鈕螺絲，尺寸特殊，還需要配合塑膠射出做設計上的變化，這些都是與客戶一起討論、配合做的設計變更。

目前外銷客戶群主要集中在中亞、美國市場，以小螺絲、車用螺絲、板金螺絲還有PEM螺絲、組合螺絲為主；為了替客戶想出最佳方案，陳先生不辭辛勞的搭機飛到各地客戶端，希望透過直接的對談了解客戶的需求，對客戶的重視不言而喻。