

ASIAN

TRUCKER

www.asiantrucker.com
นิตยสารเอเชียัน ทรักเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND

ความท้าทาย ในบทบาทผู้นำธุรกิจ
ของอัยยริน มั่นคง
ผู้บริหารหญิงรุ่นใหม่
กับการนำพาตัวแทนจำหน่าย ยูดี ทรักส์
ให้โลดแล่นในตลาดภาคเหนือตอนล่าง

รณะดี

อโต้แทร็ค

แอนด์

เซอร์วิส เซ็นเตอร์



NEW
Quester
Made to go the extra mile



พร้อมแล้ววันนี้!
เคสเตอร์ใหม่ 390 แรงม้า



ใหม่! เกียร์ที่วออัตโนมัติ
รุ่น Escot
ขับง่าย ประหยัด ปลอดภัย



Delivering quality filtration throughout the company group

As the world's leading filtration expert, MANN+HUMMEL with all its divisions is always the right choice for high quality standards. Experience our continuous reliability in the wide range of markets with their challenging conditions. Make the right choice for a resilient

partnership by selecting MANN+HUMMEL and its product brands in the independent aftermarket and find out how our products can be a vital part to your success.

www.mann-hummel.com

The Drivers **ASIAN TRUCKER**



บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กนกวิฑูร
พรพรรณ บุญถนอม
อน อารต์ ศรีเอชั้น

ADVERTISING

THAILAND

ชินกมล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
salathai@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

songyot@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation Co., Ltd.
34 Soi Lardprao Wanghin 4, Lardprao Wanghin Rd.,
Lardprao, Bangkok 10230
081 916 5161
www.onartgroup.com

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นใน
นิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

Boost your business with a listing on our website. Find
business or sell you truck, upload you contents images
to the gallery. Visit our website www.asiantrucker.com
to put you company on speed.

PDF versions
are available for
download at
www.asiantrucker.com

ASIAN TRUCKER



บอกรับสมาชิกนิตยสาร SUBSCRIPTION FORM

Personal / Company details

Mr / Ms / นาย / นางสาว

Company / บริษัท

Address / ที่อยู่

Tel.

Mobile

e-mail

สนใจบอกรับนิตยสาร Asian Trucker (Thailand)

เพียงแจ้งที่อยู่และรายละเอียดส่วนตัวของท่าน

พร้อมค่าจัดส่งนิตยสาร Asian Trucker

4 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 400 บาท มาที่

อนัน อาร์ท ครีเอชั่น

34 ซอยลาดพร้าววังหิน 4 ถนนลาดพร้าววังหิน

แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230

โทรศัพท์ 081 916 5161

พิเศษ
เพียงปีละ 400 บาท
ท่านจะได้รับนิตยสาร
Asian Trucker (Thailand)
1 ปี (4 ฉบับ) ส่งตรงถึงท่าน

CONTENTS



7 Editor's Note

8 Special Talk

คุยกับอัยยริน มั่นคง ผู้บริหารหญิงรุ่นใหม่ของธนชาติ ออโต้ทรัค เซอร์วิสเซ็นเตอร์ จำกัด

14 งานขนส่งในกิจการก่อสร้าง เกษตร พืชทั่วโลก

22 Special Report

สแกนเนีย YAK Edition ฉลอง 35 ปี สแกนเนีย สยาม ในประเทศไทย

28 ขนส่งตู้สินค้า ส่งออก นำเข้า
STD & Transport

32 ขนส่งวัตถุอันตราย

ปี อาร์ เค อินเทอร์เน็ตรานสปอร์ต & เวียงทอง โลจิสติกส์

38 Technology Logistics

Ezyhaul & Shell

42 ข่าวก & การตลาด

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook : Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



สถานการณ์โควิด สร้างผลกระทบอะไรบ้าง คงไม่ต้องกล่าวถึงในที่นี้ เพราะเชื่อว่าทุกคนคงทราบดี แม้ว่าภาคขนส่งสินค้าจะไม่ได้รับผลกระทบหนักเหมือนภาคบริการและการเดินทางท่องเที่ยว แต่ก็ไม่อาจจะประมาทได้ เพราะสถานการณ์ยังไม่มีที่ท่าว่าจะสิ้นสุดลงในเร็ววันนี้

ฉบับนี้เรามีโอกาสเดินทางไปพิษณุโลก นอกจากได้คุยกับคนรุ่นใหม่ ผู้บริหารของธนะดี ออโต้ทรัค แอนด์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายยูดี ทรัคส์ (UD Trucks) อย่างเป็นทางการของพิษณุโลก ยังได้พูดคุยกับบรรดาผู้ประกอบการที่อยู่ในแวดวงก่อสร้างและเกษตร ที่ใช้รถบรรทุกเป็นเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจด้วย

จากการสนทนาพบว่า ธุรกิจยังคงไปได้ โควิดไม่ได้สร้างผลกระทบมากนัก นั่นหมายถึงความต้องการในการใช้รถบรรทุกยังคงมี

เช่นเดียวกัน เรายังได้มีโอกาสพูดคุยกับผู้คนในแวดวงขนส่งวัตถุดิบอย่าง BRK Group รวมไปถึงสายงานวิ่งตู้สินค้าส่งออกนำเข้าอย่าง STD Transport ซึ่งยังคงเดินทางอย่างคึกคัก สิ่งที่ต้องปรับตัวควมมีเรื่องสาธารณสุขในการทำงาน ที่ต้องเข้มงวด เข้มข้นเพิ่มมากขึ้น

ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น โลกก็ยังคงหมุน เพื่อการมีชีวิตต่อไป ธุรกิจยังคงต้องเดินทาง มนุษย์ยังคงต้องทำงาน เพื่อดำรงอยู่ แต่วิธีการมุ่งไปสู่เป้าหมายอาจจะต้องมีปรับเปลี่ยนเพื่อสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป

รักษาสุขภาพ ไม่ประมาท สวมหน้ากากตลอดเวลา ไม่เข้าไปอยู่ในพื้นที่เสี่ยง หรือที่มีคนอยู่จำนวนมาก รักษาระยะห่างระหว่างกัน ทำให้เป็นนิสัย เพื่อรักษาชีวิตของเราและคนที่เรารัก

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

ธนะดี อโด้ทรัค แอนด์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์

ตัวแทนจำหน่าย & ศูนย์บริการ
ยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS)
พิษณุโลก

การทำงานต้องมีแผนงาน แผนสร้างชิ้นเพื่อให้ทุกคนมองเห็นภาพรวมทั้งหมด รู้หน้าที่ของตัวเอง มองเห็นเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งต้องมุ่งไปสู่ ในฐานะผู้นำ มีหน้าที่ที่จะต้องนำพา สนับสนุนทีมงาน ให้ทุกคนร่วมมือกันทำงานตามแผนงานที่วางไว้ แผนจึงสำคัญมากในการบริหารงาน

คุณอัยยริน มั่นคง บอกกับเราเมื่อถูกถามว่า ในฐานะลูกสาวได้ซึมซับแนวทางการทำงานด้านใดจากคุณพ่อซึ่งเป็นผู้ก่อตั้ง BRK Group มาบ้าง

คุณอัยยริน มั่นคง คือใคร เธอคือคนรุ่นใหม่ ที่รับหน้าที่บริหารตัวแทนจำหน่าย และศูนย์บริการ ยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS) พิษณุโลก ภายใต้บริษัท ธนะดี อโด้ ทรัคส์ ที่ได้รับการแต่งตั้งจาก ยูดี ทรัคส์ ประเทศไทยอย่างเป็นทางการ โดยมีพื้นที่ทางการตลาดครอบคลุมจังหวัดพิษณุโลกทั้งหมด



คุณอัยยริน มั่นคง
กรรมการผู้จัดการ

ณเดื ออโต้ทริค แอนด์ เซอร์วิส
เซ็เตอร์ จ้กัถึ ทึงงานทุ้คนพร้อมที่
จะเรียนรู้ตลอดเวลา บนพื้นฐานของ
แหล่่งข้อมูลใหม่ ชัดควาามรู้ใหม่ เรา
ไม่้มีความสำเรีงเติมเป็นข้อเปรี๊ยบเทียบ
ทำให้ไม่้ต้งกังวลใจอะไร ทุ้การก้าว
ไปข้างหน้าคือเรีองใหม่ ผลลัทธิใหม่

คุณอัยริน มั่นคง
กรรมการผู้จั้ดการ



Asian Trucker เดินทางมายังจังหวัดพิษณุโลก อีกหนึ่งเมืองสำคัญของภาคเหนือตอนล่าง แม้ว่าสถานการณ์โควิดจะสร้างผลกระทบเป็นวงกว้าง โดยเฉพาะกับธุรกิจท่องเที่ยวและบริการ แต่เนื่องด้วยเศรษฐกิจหลักของพิษณุโลกไม่ได้พึ่งพาในเรื่องของภาคท่องเที่ยวและบริการเป็นหลักจึงไม่ได้รับผลกระทบมากนัก

กิจกรรมทางธุรกิจหลายอย่างของพิษณุโลกเกี่ยวข้องกับการขนส่ง ทั้งในภาคเกษตรรวมไปถึงในกิจการก่อสร้าง ที่ผ่านมาโครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบของหมู่บ้านจัดสรรในพิษณุโลกกำลังเติบโตไปได้ดี รับกับความต้องการในพื้นที่ที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้น ทำให้ความต้องการรถบรรทุกเติบโตตาม

ธนະดี เริ่มต้นทำการตลาดกับการจำหน่ายรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS) ตั้งแต่ตัวศูนย์บริการยังสร้างไม่แล้วเสร็จ เมื่อเดือนกันยายนปี 2020 หลังจากที่ได้รับการแต่งตั้งอย่างเป็นทางการจากยูดี ทรัคส์ ประเทศไทย ด้วยความเชื่อมั่นของลูกค้าที่มีต่อธนะดีและรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ทำให้คำสั่งซื้อติดตั้งตัวศูนย์บริการยังไม่เรียบร้อย

เมื่อศูนย์บริการและโชว์รูมสร้างเสร็จ ตัวอาคารที่ทันสมัย รวมทั้งพื้นที่ให้บริการที่กว้างขวางสมบูรณ์แบบในเดือนมกราคม 2021 และเปิดใช้งานเดือนเมษายน 2021 ที่ผ่านมายังเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้า ทำให้เดือนมิถุนายนปีนี้ยอดจำหน่ายและจอร์รถข้ามสามสิบคันไปแล้ว จากยอดทั้งปีที่วางไว้หกสิบคัน

ไม่เพียงแต่ลูกค้าในเขตพื้นที่พิษณุโลกเท่านั้น คุณอัยยรินกล่าวว่ายังมีลูกค้าจากอุดรดิตถ์ที่ขับรถมาที่ธนะดีเพื่อซื้อรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS) ด้วย สิ่งนี้สะท้อนให้เห็นว่ารถบรรทุกยูดี ทรัคส์ได้รับการยอมรับจากตลาดภาคเหนือตอนล่างเป็นอย่างดี ยิ่งเมื่อได้ตัวแทนจำหน่ายที่มีความมั่นคง ทำให้ผู้ใช้งานในพื้นที่ที่ยังมีความมั่นใจที่จะเลือกใช้งาน

คุณอัยยรินเล่าให้ฟังว่า ที่ธนะดีเป็นทีมงานคนรุ่นใหม่ที่มีสนุกกับการทำงาน เต็มเปี่ยมไปด้วยพลัง พร้อมทั้งจะก้าวไปข้างหน้า สนับสนุนให้ลูกค้าของธนะดีและยูดี ทรัคส์ได้รถที่ดีมีคุณภาพไปใช้งานเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจอย่างมั่นใจ พร้อมกับงานบริการที่ทางธนะดีดูแลอย่างดี ลูกค้าสามารถสบายใจตลอดอายุการใช้งานของรถได้

ความใหม่ของธนะดี ออกได้ทรัค แอนด์เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ทีมงานทุกคนพร้อมที่จะเรียนรู้ตลอดเวลา บนพื้นฐานของแหล่งข้อมูลใหม่ ชุดความรู้ใหม่ เราไม่มีความสำเร็จเดิมเป็นข้อเปรียบเทียบทำให้ไม่ต้องกังวลใจอะไร ทุกการก้าวไปข้างหน้าคือเรื่องใหม่ ผลลัพธ์ใหม่ คุณอัยยรินกล่าว

แนวความคิดในการบริหารธนะดีนั้นคุณอัยยรินกล่าวว่า ทีมงานต้องใส่ใจกับงานบริการทำงานรวดเร็ว รอบครอบ ที่สำคัญในทีมงานจะต้องพูดคุยสื่อสารกันตลอดเวลา ในส่วนของการทำงานตลาดกับลูกค้าเน้นเรื่องของการทำการค้าร่วมไปกับการสร้างพันธมิตร ไม่มองแค่ความสำเร็จจากการขายรถให้ได้ในวันนี้ มองระยะยาวสำคัญว่ามุ่งเน้นไปที่การสร้างความยั่งยืนทั้งกับธนะดีและลูกค้า

ทีมช่างของธนะดี เป็นทีมช่างที่มีประสบการณ์จากการดูแลพลีทรถของ BRK group ซึ่งมีทั้งวอลโว่ ทรัคส์ (VOLVO TRUCKS) และยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS) อยู่ในพลีท โดยแบ่งทีมออกมาเป็นทีมเซอร์วิสของธนะดีโดยตรง นอกไปจากนั้นยังได้รับการอบรมเพิ่มเติมจากทางยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS) ประเทศไทยอยู่เสมอตามรอบของการทำงาน จึงมีความเชี่ยวชาญในการดูแลบำรุงรักษารถของลูกค้าได้เป็นอย่างดี



ในส่วนบริการนั้นช่องซ่อมมีมาตรฐาน สามารถดูแลได้ทั้งงานหัวรถและหางได้อย่างสบาย พร้อมด้วยเครื่องมือที่มีความทันสมัยในการทำงาน ตรงตามมาตรฐานของยูดีทรีคส์ ประเทศไทยเพื่อให้บริการกับลูกค้า

การเพิ่มสินค้าลงในตลาด ผู้ที่ได้รับประโยชน์ย่อมจะต้องเป็นลูกค้าผู้ใช้งานรถบรรทุกทุกอย่างไม่ต้องสงสัย ทำให้มีทางเลือก ในการเลือกใช้นายพาหนะที่ดีและชอบเพื่อนำไปใช้งานขับเคลื่อนธุรกิจของตนเองให้ก้าวหน้าเติบโต

คุณอัยยรินกล่าวว่า ความสดใหม่ของรถนี้ ทั้งตัวของเธอเองและตัวแบรนด์ยูดีทรีคส์ (UD TRUCKS) ที่เพิ่งตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการครั้งแรกในพืษณุโลก เป็นความท้าทายในการทำงานที่มุ่งไปสู่ความสำเร็จ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนมุมมองเดิมที่ลูกค้ามีต่อยูดีทรีคส์ในยุคเก่าให้เข้าใจใหม่เกี่ยวกับรถยูดีทรีคส์ใหม่ ที่มีความทันสมัย มีเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าหลายอย่างที่ถ่ายโอนมาจากรถบรรทุกทูลโรว์ ทรีคส์โดยเฉพาะในเรื่องของเกียร์ ESCOT “เรามีสินค้าที่ดีอยู่ในมือ เรื่องการทำการตลาดจึงไม่กังวลที่ผ่านมาจากกรเริ่มต้นก้าวแรกกับผลตอบรับที่เกิดขึ้นทำให้เรามั่นใจว่าเราามาถูกทางแล้วกับแบรนด์ยูดีทรีคส์”

Asian Trucker มองว่าพื้นที่พืษณุโลก ในอนาคตน่าจะได้รับประโยชน์จากการเป็นจุดหนึ่งของการเชื่อมโยงเส้นทางการค้าในภูมิภาค รวมทั้งในส่วนที่จะเกี่ยวข้องกับ LIMEC หรือระเบียบเศรษฐกิจ หลวงพระบาง อินโดจีน มาะลำไย ซึ่งพื้นที่ของภาคเหนือตอนล่าง พืษณุโลก ตาก สุโขทัย เพชรบูรณ์ อุตรดิตถ์ เป็นพื้นที่ภูมิศาสตร์ของ

โครงการนี้ ที่จะทำให้เศรษฐกิจของภาคเหนือตอนล่างคึกคัก แน่แน่นอนว่าภาคขนส่งจะต้องมีบทบาทสำคัญ

สำหรับคณะดี ออโต้ทรีค แอนด์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ตัวแทนจำหน่ายและศูนย์บริการยูดีทรีคส์ (UD TRUCKS) ที่พืษณุโลกเป็นแค่ก้าวแรก โครงการต่อไปซึ่งได้เริ่มนับหนึ่งแล้ว คือการได้รับความไว้วางใจจากยูดีทรีคส์ (UD TRUCKS) ประเทศไทย ให้ได้รับสิทธิ์ในการเป็นผู้แทนจำหน่ายและซ่อมบำรุงรถบรรทุกยูดีทรีคส์ รวมทั้งงานบริการรถบรรทุกทูลโรว์ ทรีคส์ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ครอบคลุม แม่ฮ่องสอน และลำพูนด้วย ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการสร้างตัวศูนย์บริการที่เชียงใหม่

น่าตื่นเต้นที่จะได้เห็นแบรนด์รถบรรทุกยูดีทรีคส์ (UD TRUCKS) เริ่มกลับมาเดินหน้าอย่างมีทิศทางอีกครั้งในตลาดประเทศไทย โดยเฉพาะแนวทางการทำการตลาดที่ทางยูดีทรีคส์ (UD TRUCKS) ประเทศไทย เปิดโอกาสให้ผู้สนใจเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการทำการตลาดในรูปแบบของ Private Dealer ร่วมกัน

รวมทั้งการได้เห็นตัวแทนจำหน่ายรถเพื่อการพาณิชย์ที่บริหารงานโดยหญิงสาวรุ่นใหม่ ที่จะเข้ามาเพิ่มเติมสีสันในกับแวดวงธุรกิจรถเพื่อการพาณิชย์ และการขนส่งอย่างคุณอัยยริน มั่นคง ผู้บริหาร คณะดี ออโต้ทรีค แอนด์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด



จุดเด่นของรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS)

- เครื่องยนต์ให้แรงบิดที่เครื่องรอบต่ำ สามารถสร้างความเร็วโดยมีอัตราการใช้เชื้อเพลิงต่ำ
- ระบบเบรกของเครื่องยนต์ UD Extra Engine Brake (UD EEB) ทำให้การเบรกมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ระบบเทอร์โบชาร์จพร้อมอินเตอร์คูลเลอร์แบบระบายความร้อนด้วยอากาศ
- ชุดส่งกำลังขับเคลื่อนด้วยเครื่องยนต์ให้กำลังแรงบิดสูงสุดถึง 1000 นิวตันเมตร
- ลดเสียงรบกวนและอาการสั่นที่รอบเดินเบา

ข้อมูลเกี่ยวกับรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ (UD Trucks) เพิ่มเติมได้ที่

www.udtrucks.com

ติดต่อ

ธนชาติ ออโต้ทรัค แอนด์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด
UD TRUCKS พิชญ์โลก
โทร : 055-000-390

รถบรรทุกยูตี ทริคส์ กับหน้าที่สับบusun งานขนส่งรถเกี่ยวข้าว และงานขุดบ่อ ถมที่

นิทรมน กันมา / กำนันเซ็ด กลมพุก
สถานที่ จังหวัดพิษณุโลก





เมื่อมาถึงพิษณุโลกหากไม่แวะพูดคุยกับชาวพิษณุโลกที่ใช้รถบรรทุก ขับเคลื่อนกิจการหาเลี้ยงชีพอยู่ คงจะเป็นเรื่องที่น่าเสียดายอยู่ไม่น้อย เรา จึงขอคำแนะนำจากทางคณะดี ออกได้ทริค ทำให้ได้มีโอกาสแวะไปพบกับ กำนันเชิดและคุณนันทมน ภรรยาของกำนัน ซึ่งดำเนินกิจการครอบครัว รับจ้างขุดบ่อ ถมดิน และรับจ้างเกี่ยวข้าวด้วยรถเกี่ยวข้าว ในพื้นที่ พิษณุโลก

ช่วงเช้าที่เราเดินทางไปถึงกำนันกำลังวุ่นวายอยู่กับการจัดการแก้ปัญหา งานให้กับลูกน้อง เราจึงได้สนทนากับคุณหม่อม หรือ คุณนันทมน กันมา ภรรยาผู้ซึ่งทำหน้าที่ดูแลบริหารจัดการงานหลังบ้านให้กับกิจการแทน

แดดเข้าช่วงฤดูฝนรุนแรงเป็นพิเศษ คุณนันทมนกล่าวว่า “สถานการณ์ โควิด ไม่มีผลกระทบกับงานที่ทำอยู่มากนัก ชาวบ้านที่ทำเกษตรส่วนใหญ่ เมื่ออยู่ในช่วงฤดูการเพาะปลูกส่วนมากแล้วก็ไม่ค่อยได้ออกเดินทางไป ไหน รวมทั้งพื้นที่ของพิษณุโลกเศรษฐกิจหลักไม่ได้พึ่งพาในส่วนของ การท่องเที่ยวและภาคบริการเป็นหลัก ผู้คนส่วนมากประกอบอาชีพในภาค เกษตรกรรม”

ในส่วนของการกำหนดและคุณนัทธมน ก็มีพื้นที่ทำนา เป็นของตัวเองด้วยเช่นเดียวกัน การมีกิจการรับ ถมดิน ชุดดินขาย และ รับเกี่ยวข้าวนี้ เริ่มต้นมาจาก กำหนด คุณนัทธมนกล่าว

แต่เดิมนั้นกำหนดเคยทำงานอยู่ในแวดวงของงานรับ ถมดินมาก่อนบ้าง ทำมาได้ระยะหนึ่งเห็นว่าพอที่จะ มีความรู้ ความเข้าใจ ในกิจการรูปแบบนี้ คุณนัทธมนกับกำหนดคุยกันว่า มีช่องทางอยู่ น่า จะลองทำดูโดยเริ่มต้นจากเล็กๆ กันก่อน ออกกรรมมา หนึ่งคัน

จากเล็กๆ ค่อยต่อยอดขยายมาจนถึงปัจจุบัน รวมทั้งตลอดระยะทางที่ทำได้สร้างพันธมิตรมีรถ เข้ามาช่วยวิ่งงาน โดยที่ไม่ต้องลงทุนมาก เพราะ ความมากน้อยของงานมีขึ้นลง ปรับตัวไปตาม เศรษฐกิจโดยรวมด้วยเช่นกัน การให้โอกาสคนรู้จัก กันเอารถเข้ามาวิ่งจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ เหมาะสม โดยที่ทั้งคู่ไม่ต้องแบกความเสี่ยงไว้ ทั้งหมด “ตอนนี้ที่เขามาร่วมวิ่งกับเรา เขาก็เพิ่มรถ กันเกือบทุกคน” คุณนัทธมนกล่าว

เครื่องมือทำงานของกิจการนั้น มีทั้งรถชุด รถตัก รถบด รถบรรทุกดั้มพ์ รถลาก กระบะพ่วง และรถ เกี่ยวข้าว ซึ่งมีจำนวนพอสมควรเลยทีเดียว สำหรับ รถบรรทุกนั้นถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญอย่างยิ่ง เพราะงานต้องพึ่งพาระบบขนส่งเป็นอย่างมากใน การขนเครื่องมือไปยังหน้างานที่รับว่าจ้างมา รวม ทั้งงานขนดินด้วย

ล่าสุดก่อนที่เราจะแวะมาคุณนัทธมนเพิ่งรับเอารถ บรรทุกยูตี ทรัคส์เต็มเข้ามาในกิจการเพื่อให้การ ทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและคล่องตัวเพิ่ม มากขึ้น

ลูกค้าแบ่งเป็นสองกลุ่มคือ ลูกค้าที่เป็นเกษตรกร และลูกค้าในหมวดกิจการก่อสร้าง งานรับจ้างถม ดิน ซึ่งปัจจุบันที่ผ่านมา กิจการหมู่บ้านจัดสรรใน พิษณุโลกมีการเติบโตที่ดี มีโครงการใหม่ขึ้นต่อเนื่อง หลายโครงการ ทำให้งานในส่วนนี้เติบโตตามไป ด้วย

งานในภาคเกษตรกรรมนั้น งานหลักเลยคืองาน รับจ้างเกี่ยวข้าว ซึ่งรถบรรทุกพื้นเรียบรับหน้าที่ สำคัญในการขนส่งรถเกี่ยวข้าววิ่งไปทำงานยัง





หน้างาน คือทุ่งข้าวของเกษตรกรที่ว่าจ้างเข้ามา ที่กระจายตัวอยู่ตามจุดต่างๆ รถบรรทุกต้องทำหน้าที่เคลื่อนย้ายรถเกี่ยวข้าว หากไม่มีรถบรรทุกเป็นของตัวเอง ต้องว่าจ้างคนอื่นมาวิ่งขนส่งให้ นั่น นอกจากจะไม่คุ้มค่าแล้ว ยังจะควบคุมเวลาการทำงานได้ยาก การมีรถบรรทุกเพื่อการขนส่งเคลื่อนย้ายรถเกี่ยวข้าวจึงสำคัญมาก

งานเกี่ยวข้าวที่นั่นปัจจุบันชาวนาไม่ได้ทำนาปีละครั้งสองครั้งเหมือนในอดีตแล้ว การปลูกข้าวทำกันประมาณทุกสามเดือน เพราะฉะนั้นงานรถเกี่ยวข้าวจึงมีเกือบทั้งปี เพราะชาวนาแต่ละรายจะผลผลิตไม่พร้อมกัน ก่อนหลังต่างกันไป ส่วนของงานถนอมดิน งานขายดิน ก็จะไม่แน่นอนตามแต่งงานใหม่หมวดกิจการก่อสร้าง

รถบรรทุกยูดี กริกส์ ที่เติมเข้าฟลิก ซื้อมากับทางตัวแทนจำหน่ายของยูดี กริกส์ พื้นที่พิษณุโลก ธนะดี ออโต้ทริก ทั้งหมด นอกจากที่ตั้งของศูนย์บริการที่อยู่ไม่ไกลจากจุดจอดของตนเองแล้ว คุณภาพของรถ รวมถึงทีมงานของธนะดี ที่ดูแลใส่ใจเป็นอย่างดี ทำให้การตัดสินใจไม่ใช่เรื่องยาก



ในส่วนของคนขับรถไม่มีปัญหาอะไร เพราะเท่าที่ผ่านมามีคนมาขอสมัครงานกันอยู่เรื่อย ที่ทำอยู่ด้วยกันก็เป็นคนเก่าที่อยู่กันมานาน เพราะดูแลกันเหมือนเป็นคนในครอบครัว แต่ละคนจะประจำรถ ประจำเครื่องมือต่างกัน ที่ขับรถตักก็สวนของรถตัก รถเกี่ยวข้าว รถบรรทุกแยกกันไปเลย

ดูเหมือนว่ากิจการที่ดำเนินอยู่นี้ จะค่อยๆ ก่อร่างเติบโตอย่างไม่เร่งรีบ มุ่งเน้นที่สามารถควบคุมและบริหารจัดการได้ สถานการณ์แวดล้อมในปัจจุบันที่เป็นผลกระทบจากโควิด ยังไม่รุกล้ำเข้ามาสร้างผลกระทบ แต่ทั้งนี้คุณนัทธมนบอกว่าการจะลงทุนอะไรเพิ่มก็ต้องระมัดระวัง

ในกิจการที่ทำอยู่ค่าต้นทุนเรื่องน้ำมันสำคัญ ถ้ารถที่ใช้งานมีประสิทธิภาพเรื่องประหยัดน้ำมันจะดี ด้วยเหตุนี้เวลาซื้อรถบรรทุกกำหนดจะต้องดูเรื่องนี้ด้วย การทำงาน ดูแลรถดูแลคนขับรถเป็นหน้าที่ของกำนัน ส่วนของเรื่องเก็บเงินจ่ายเงิน ซื้อมือถือ เป็นหน้าที่ของคุณนัทธมน แต่ไม่ว่าจะทำอะไรทั้งคู่ก็จะพูดคุยปรึกษาดัดลีนใจร่วมกัน

เราถามว่าโดยพื้นฐานแล้วในการทำงาน บุคคลลักษณะของคนพิษณุโลกเป็นอย่างไร คุณนัทธมนยิ้ม หยุดคิดอยู่สักครู่หนึ่ง ก่อนจะกล่าวว่า “ก็น่าจะเป็นคนตรงไปตรงมา คำนึงค่านั่นนะ เวลาว่าจ้างงานกันเขาบอกจะจ่ายวันไหนเขาก็จ่ายตรงตามทีบอก”

รถบรรทุกยูดี ทรัคส์ใหม่ที่เติมเข้าฟลิก ซื้อมากับทางตัวแทนจำหน่ายของยูดี ทรัคส์พื้นที่พิษณุโลก ธนะดี ออโต้ทริก ทั้งหมด นอกจากที่ตั้งของศูนย์บริการที่อยู่ไม่ไกลจากจุดจอดของตนเองแล้ว คุณภาพของรถ รวมทั้งทีมงานของธนะดี ที่ดูแลใส่ใจเป็นอย่างดี ทำให้การตัดสินใจไม่ใช่เรื่องยาก

รถดี ตัวแทนจำหน่ายมีความน่าเชื่อถือ งานบริการเต็มที่ ดูเหมือนจะเป็นรายละเอียดพื้นฐานที่สามารถจะทำให้เข้าไปยืนอยู่ในใจลูกค้า

รถคันแรกขายได้ด้วยคุณภาพของตัวรถเป็นสิ่งสำคัญ รถคันที่สอง การกลับมาซื้อซ้ำ ย่อมเป็นเรื่องของการบริการ การดูแลลูกค้าอย่างเต็มที่ของศูนย์บริการอย่างไม่ต้องสงสัย ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในการใช้รถได้โดยปราศจากความกังวล

ช.วิสด

รถบรรทุก ระบบโลจิสติกส์สำคัญมาก สำหรับธุรกิจของ ช.วิสด

รถบรรทุกยูดี ทรัคส์ ตอบโจทย์ในหลายเรื่อง ซึ่งตรงกับความต้องการ ทั้งในเรื่องอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมัน ความทนทาน โดยเฉพาะที่ข้อบคือ ระบบเครื่องยนต์และเกียร์ Escot ระบบเกียร์อัตโนมัติของ **ยูดี ทรัคส์ (UD TRUCKS)**

เมื่อมีโอกาสได้สนทนากับคุณสุรเชษฐ์ นิลละออ เจ้าของและผู้ก่อตั้ง ช.วิสด ทำให้ได้รับรู้ว่าตลอดสิบกว่าปีที่ผ่านมาธุรกิจจำหน่ายวิสด อุปกรณ์ก่อสร้างในพืชปลูกเติบโตต่อเนื่องมาโดยตลอด ตามการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจของพืชปลูก

เมื่อเติบโตต่อเนื่อง ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาย่อมหมายถึงการมีคู่แข่งขันเข้ามาสู่เวทีเดียวกันอย่างยากหลีกเลี่ยง

คุณสุรเชษฐ์แม้จะจบจากคณะสถาปัตยกรรม แต่ก็มี ความชื่นชอบในการค้าขายทำธุรกิจ จากการพูดคุยทำให้ได้รับรู้ว่าเริ่มเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่สมัยเรียนหนังสืออยู่ในมหาวิทยาลัยนครสวรรค์

อะไรที่จะต้องเสียก็ยอมเสีย ยอมขาดทุนบ้าง เพื่อบริการให้กับลูกค้าให้ได้ 100%
เพราะงานบริการที่ดี สินค้าที่ใช่ จะทำให้ลูกค้ากลับมาหา
“เราไม่ได้ขายสินค้าครั้งเดียว
เวลาทำอะไรเราต้องมองที่ความยั่งยืนมองที่ผลประโยชน์ของมัน”



คุณสุรเชษฐ์ บิลละออ
เจ้าของและผู้ก่อตั้ง ช.วิสดู

เมื่อจบการศึกษา พื้นฐานความรู้ความเข้าใจจากองค์ความรู้ในมิติของสถาบันทำให้มองเห็นโอกาสเริ่มต้นธุรกิจของตนเอง ในหมวดของกิจการร้านค้าวัสดุก่อสร้างด้วยในหัวเวลานั้นมหาวิทยาลัยนครสวรรค์ พิษณุโลก กำลังขยายพื้นที่อย่างมาก มีความต้องการในเรื่องของวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งเมื่อมหาวิทยาลัยขยายเขตไป ทำให้ชุมชนโดยรอบมหาวิทยาลัยโตตามไปด้วย ความต้องการในเรื่องวัสดุก่อสร้างจึงเพิ่มมากขึ้น เมื่อมองเห็นตลาด เห็นโอกาส จึงไม่รีรอที่จะเริ่มกิจการเล็กๆ ของตนเองขึ้น

ตลอดระยะทาง ด้วยความเป็นคนหนุ่ม ความไม่หยุดนิ่ง มองหาตลาด แสวงหาโอกาส ทำให้ ช.วัสดุเติบโตมาตามระยะทางของการดำเนินกิจการ

จากร้านขายวัสดุเล็กๆ ที่มีสินค้าไม่กี่รายการ จนในปัจจุบันมีครบทุกรายการตั้งแต่ของชิ้นเล็กๆ ไปจนถึงวัสดุหนักอย่าง เหล็ก ทราาย หิน รวมไปถึงคอนกรีต มิกซ์สำเร็จที่มีจำหน่ายให้กับลูกค้าด้วย โดยมีทั้งไซโล และแพลนท์ปูนเป็นของตัวเอง ปัจจุบันยังเป็นผู้จำหน่ายโมปูขนาดเล็กรด้วย (2 คิวครึ่ง) เรียกว่าสินค้าในหมวดก่อสร้างมีการขยายแยกไลน์รอบด้าน

ขนาดธุรกิจของช.วัสดุ คุณสุรเชษฐ์บอกว่า ตนเองที่ตลาดอยู่ตรงกลาง ระหว่างร้านขนาดเล็ก และร้านใหญ่ที่เป็นร้านค้าแบรนด์วัสดุเจ้าตลาด เป็นทางเลือกให้กับลูกค้า สินค้าในร้านจึงมีทั้งสินค้าแบรนด์ สินค้าที่ไม่ติดแบรนด์ เปิดโอกาสให้ลูกค้าได้เลือกตามความต้องการใช้ และต้นทุน เพื่อให้สอดคล้องกับงานของลูกค้า ช.วัสดุสามารถเสาะหาสินค้าให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า

แม้ว่าจะเปิดไลน์สินค้าใหม่ๆ แต่คุณสุรเชษฐ์กล่าวว่า ก่อนที่จะขยายทำอะไรเพิ่มนั้นสำคัญที่สุดคือต้องดูก่อนว่าตลาดมีความต้องการไหม ต้องทำการบ้านหาข้อมูลให้แน่ใจจึงจะลงมือทำ ไม่มี

แบบเดินหน้าลุยไปตามกระแสโดยที่ไม่รู้เรื่องอะไรอย่างแน่นอน

ในการดำเนินการกิจการรูปแบบร้านค้าที่ไม่ได้อิงอยู่กับแบรนด์ ทำให้ต้องมองหาแหล่งสินค้าประเภทต่างๆ ที่จะนำเข้าร้าน รวมไปถึงแหล่งวัตถุดิบ จำพวกหิน ทราาย เคมี่ คอนกรีต ที่ต้องใช้สำหรับแพลนท์ปูน นอกไปจากนั้นยังต้องรวมระบบจัดส่งวัสดุให้ลูกค้าด้วยในกรณีสินค้าบางประเภทที่ลูกค้าซื้อจำนวนมาก รวมทั้งคอนกรีตมิกซ์สำเร็จที่ต้องส่งถึงหน้างานให้กับลูกค้า ระบบขนส่งของช.วัสดุเติบโตตามกิจการที่ขยายออก เริ่มตั้งแต่รถกระบะ ขยับมาเป็นหกล้อเล็ก สิบล้อ ตัมพ์ พ่วงตัมพ์ จนถึงหัวลากและเทรลเลอร์แท้งค์สำหรับบรรทุกเมีภัณฑ์ที่ใช้ในงานมิกซ์คอนกรีตสำเร็จ เพราะการใช้บริการระบบขนส่งของคนอื่นนั้นมีปัญหาที่ไม่สามารถควบคุมได้ ปัจจุบันจำนวนรถของช.วัสดุยังไม่เพียงพอกับจำนวนงาน ตอนนี่จึงเป็นการผสมผสานระหว่างรถตัวเองและว่าจ้างรถข้างนอกเข้ามาช่วยวิ่ง

คุณสุรเชษฐ์บอกว่าขณะนี้รถที่มีอยู่ในฟลีททั้งหมดวิ่งงานแทบจะไม่ได้หยุด ซึ่งทำให้รถไม่ได้บำรุงรักษาตามรอบอย่างที่ควรจะเป็น ทำให้มีความจำเป็นต้องเติมรถใหม่เข้ามาเพิ่มเติม รวมทั้งทดแทนของเก่าที่เสื่อมโทรมไปตามอายุการใช้งาน ไม่คุ้มที่จะบำรุงรักษาต่อ

ก่อนที่จะพบกันทางช.วัสดุ เพิ่งรับรถบรรทุกยูติ ทรัคส์ที่ต่อเป็นรถมิกซ์เซอร์เข้ามาสี่คัน และยังมีความต้องการที่จะสั่งเพิ่มอีกทั้งในส่วนของบริษัทและหัวลากของยูติ ทรัคส์จากทางธนคติ ตัวแทนจำหน่ายยูติ ทรัคส์ (UD TRUCKS) อย่างเป็นทางการ

จากการทำการบ้านและการได้ลองใช้งานคุณสุรเชษฐ์กล่าวว่า รถบรรทุกยูติ ทรัคส์ตอบโจทย์ในหลายเรื่อง ตรงกับความ ต้องการ ทั้งในเรื่องอัตราการใช้เชื้อเพลิง น้ำมัน ความทนทาน โดยเฉพาะที่

ชอบคือระบบเครื่องยนต์และเกียร์ Escot ระบบเกียร์อัตโนมัติของยูติ ทรัคส์ (UD TRUCKS) ที่เป็นเทคโนโลยีจากวอลโว่ ทรัคส์ (VOLVO TRUCKS) ช่วยให้คนขับรถทำงานได้ง่ายและมีประสิทธิภาพ

นอกจากนั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของงานบริการ การที่ยูติ ทรัคส์ (UD TRUCKS) มีตัวแทนจำหน่ายที่พิษณุโลก ทำให้ง่ายในการตัดสินใจ ถ้าต้องไปซื้อที่นครสวรรค์หรือจังหวัดอื่น ก็คงจะไม่เลือกใช้งานเพราะไม่สะดวกในงานบริการถึงแม้ว่าจะเป็นรถที่อยากได้มาใช้งานก็ตาม ที่ การที่ธนคติ มาเป็นตัวแทนจำหน่ายทุกอย่างเลยลงตัว อีกทั้งช.วัสดุ อยู่ห่างจากศูนย์บริการไม่ไกลด้วย

ในอนาคตมีความเป็นไปได้สูงที่รถทั้งหมดของช.วัสดุจะใช้เพียงแบรนด์เดียวคือยูติ ทรัคส์ (UD TRUCKS) เพื่อให้ง่ายในการจัดการต่างๆ คุณสุรเชษฐ์กล่าว

โดยส่วนตัวคุณสุรเชษฐ์กล่าวว่า เป็นคนคิดนอกกรอบ มองดูว่าอะไรที่คนอื่นยังไม่ทำ ตลาดมีความต้องการไหม จะเลือกลงมือทำในสิ่งนั้น เปิดตลาดก่อนคนอื่น แต่ทุกอย่างที่ทำได้ต้องทำการบ้านให้ละเอียด ลึก ลดความเสี่ยงก่อนที่จะลงทุน

สำหรับช.วัสดุ คุณสุรเชษฐ์เน้นงานบริการลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญ สร้างทีมให้มีคุณภาพก่อนที่จะส่งออกไปทำงานให้กับลูกค้า เมื่อเกิดปัญหากับลูกค้า คุณสุรเชษฐ์จะออกไปดูหน้างานและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าโดยตรง อะไรที่จะต้องเสียก็ยอมเสีย ยอมขาดทุนบ้าง เพื่อบริการให้กับลูกค้าให้ได้ 100% เพราะงานบริการที่ดี สินค้าที่ใช่ จะทำให้ลูกค้ากลับมาหาคุณสุรเชษฐ์อีกว่า “เราไม่ได้ขายสินค้าครั้งเดียว เวลาทำอะไรเราต้องมองที่ความยั่งยืนมองที่ผลระยะยาวของมัน”





สิ่งที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของ
งานบริการ การที่ยูดี ทรัคส์ (UD
Trucks) มีตัวแทนจำหน่ายที่พิเศษโลก
ทำให้ง่ายในการตัดสินใจ



YAK

Ed

LE

**SCANIA
R410 A6x2 NA**





YAK
Edition
35 ปี
สแกนเนีย
ในประเทศไทย



แน่นอนว่าการทำการตลาดมาตลอดระยะเวลาสามสิบห้าปีในประเทศไทยอย่างเป็นทางการของสแกนเนีย นั้น มีพัฒนาการที่มีทิศทางและเติบโตมาอย่างต่อเนื่อง มีเพียงเท่านั้นสแกนเนียยังสามารถสร้างความเข้าใจระหว่างลูกค้าผู้ใช้งานรถสแกนเนียให้ได้มีความรู้ ความเข้าใจที่ถูกต้องที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีต่างๆ ของรถสแกนเนีย ที่สามารถช่วยสนับสนุนการดำเนินกิจการของลูกค้าได้

ซึ่งเทคโนโลยีของสแกนเนียที่ช่วยให้การทำงานของลูกคามีประสิทธิภาพมากขึ้นมีหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเกียร์อัตโนมัติ ระบบช่วยเบรกที่รีดเดอร์ หรือแม้แต่ขีดความสามารถของการขับเคลื่อนแบบเพลาดียว ที่ในยุคแรกมีแต่การตั้งคำถาม อัตราการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิงที่ยอดเยี่ยม ในปัจจุบันสิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้เข้าไปอยู่ในใจของลูกค้า ในแง่ของความประทับใจที่ได้จากการใช้งานโดยตรง ยังไม่รวมถึงงานบริการหลังการขายที่สนับสนุนลูกค้าและรับฟังเสียงของลูกค้า

คุณณรงค์ฤทธิ์ อธิธิสารพนชัย ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุนการขาย และ คุณอรรถพล ชูศรี ผู้จัดการฝ่ายสื่อสารและการตลาด จากสแกนเนีย เปิดโอกาสให้ Asian Trucker ได้สนทนาซักถามถึง รถหัวลากรุ่น R 410 YAK Edition “ยักษ์” ที่สแกนเนียเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้สั่งซื้อไปใช้งาน ถึงความพิเศษและที่มาที่ไป

การนำเสนอโปรดัคส์รุ่น R 410 A6x2NA โดยใช้ชื่อว่า ยักษ์ (YAK) สูตลาด ผ่านการทำงานร่วมกันเป็นทีมของสแกนเนีย เพื่อที่จะทำอะไรให้กับวาระพิเศษของสแกนเนีย นอกจากจะมุ่งหวังในเรื่องการรับรู้ของตลาดพ่วงไปกับการได้จำหน่ายรุ่นพิเศษให้กับลูกค้าที่อยากจะได้สินค้าที่มีประสิทธิภาพสูงสุดไปใช้งาน

คุณณรงค์ฤทธิ์ อธิบายให้ฟังว่า รถสแกนเนียมีลักษณะเด่นคือมีความยืดหยุ่นสูง ลักษณะการประกอบรถเป็น Modular System นั่นคือลูกค้าสามารถเลือกออฟชั่นต่างๆ ที่เหมาะกับการใช้งานของลูกค้าได้



YAK มาในสีมุกเงินอาร์คติก





ด้วยลักษณะเช่นนี้กับ “ยักษ์” หลังจากทำการบ้าน และพูดคุยกันแล้ว สแกนเนียจึงตกลงใจที่จะเอาจุดเด่นของแต่ละซีรีส์ของรถสแกนเนีย มาอยู่ใน “ยักษ์” R410 เช่น หัวเก๋งสูง เปิด-ปิดกระจกระบายอากาศบนหัวเก๋งด้วยไฟฟ้า เบาะหนังมีโลโก้สแกนเนีย เพิ่มพื้นที่เก็บของในหัวเก๋ง มีช่องเก็บความเย็นสำหรับคนขับ ระบบเครื่องเสียง เครื่องยนต์ระบบเพื่อง่าย พวงมาลัย

ทางหนึ่งคือเป็นการโชว์ให้กับตลาด และลูกค้าได้เห็นว่าคุณค่าสามารถเลือกได้สำหรับรถของตนเองว่าจะให้มีอะไรบ้าง หรือที่เรียกว่า Tailor made (การสั่งตัดเย็บเสื้อผ้าให้เหมาะกับตัวของเรา) ให้เหมาะกับความชอบ และลักษณะการใช้งาน

เมื่อลูกค้ามีแผนในการลงทุนเรื่องยานพาหนะ การเข้ามาปรึกษากับสแกนเนียก่อนตัดสินใจซื้อจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด เพราะจะได้รถที่ตรงกับการใช้งานภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา สแกนเนียใส่ใจเรื่องการรับฟังเสียงของลูกค้า เพื่อนำข้อมูลต่างๆ ที่ได้รับมาจากลูกค้ามาปรับปรุง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการใช้งาน ประสิทธิภาพต่างๆ สิ่งที่คุณค่าชอบ ไม่ชอบ รวมทั้งในเรื่องของงานบริการ ไปจนถึงเรื่องของการเงิน ลิสซิ่ง ด้วยเหตุนี้สิ่งที่ลูกค้าแต่ละรายได้รับไปจากการเจรจาซื้อรถจึงแตกต่างกันออกไป ตามข้อตกลงที่มีร่วมกันระหว่างสแกนเนียกับลูกค้า เพื่อทำให้เกิดความยืดหยุ่นในการบริหารต้นทุนของลูกค้า ทำให้สามารถที่จะบริหารจัดการทุนในการดำเนินธุรกิจโดยมีรถสแกนเนียไปขับเคลื่อนกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

การเปิดตัว “ยักษ์” สูตลาดในวาระที่ สแกนเนียอยู่เคียงข้างลูกค้ามาสามสิบห้าปี นอกจากตัวโปรดักซ์ที่อัดแน่นไปด้วยจุดเด่นอันหลากหลาย ที่หยิบมาจากแต่ละรุ่นของสแกนเนีย มาอยู่ใน R410 “ยักษ์” ยังเป็นอีกหนึ่งภาพแทนที่แสดงออกถึงความหนักแน่นในคำมั่นสัญญาที่จะยืนอยู่เคียงข้างลูกค้าเสมอ “ยักษ์” *มาพร้อมกับโปรแกรมบำรุงรักษาที่เพิ่มพิเศษจากสองปีเป็นสามปี ฟรีค่าบำรุงรักษาห้าปี

* หมายเหตุ 3 ปี หรือ 360,000 กิโลเมตร อย่างใดอย่างหนึ่งถึงก่อน

* หมายเหตุ 5 ปี หรือ 600,000 กิโลเมตร อย่างใดอย่างหนึ่งถึงก่อน



คุณอรพท พงศ์ ผู้จัดการฝ่ายสื่อสารและการตลาด

อีกหนึ่งใจความสำคัญที่ทางสแกนเนียสื่อสารกับสาธารณชนเสมอมาคือ เรื่องของการขนส่งที่ยั่งยืน อย่างที่รู้กันดีว่า ธุรกิจขนส่งมีส่วนในการทำให้โลกร้อนขึ้น จากการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ เครื่องยนต์ของสแกนเนียพัฒนาตลอดระยะทาง ปัจจุบันนอกจากสามารถประหยัดพลังงานเพิ่มขึ้นถึง 5% แล้ว ยังลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ลงอีกด้วย

การมีส่วนสำคัญในเรื่องการลดปริมาณของเสียที่ปล่อยออกสู่สิ่งแวดล้อมของรถสแกนเนียนี้ ลูกค้าสามารถใช้เป็นรายละเอียดในการนำเสนอการวิ่งขนส่งสินค้าให้กับบริษัทที่ใส่ใจในเรื่องสิ่งแวดล้อมได้ เทรนด์ของการขนส่งในอนาคตบริษัทที่ได้มาตรฐานจะให้ความสำคัญในเรื่องนี้สูงมากในการประกอบการค้า

คุณสมบัติที่โดดเด่นของรถสแกนเนียรุ่นพิเศษ “ยักษ์” R410 เหมาะกับทุกกิจการขนส่งสินค้าแน่นอนเหมาะกับผู้ที่ดำเนินกิจการด้วยรถสแกนเนียอยู่แล้วและกำลังจะลงทุนเพิ่มรถ เพราะแพ็คเกจที่มาพร้อมกับรถนั้นคุ้มค่ากับการลงทุน รวมทั้งยังเป็นการร่วมเฉลิมฉลองปีที่ 35 ในประเทศไทยร่วมกับสแกนเนีย

ช่วงหนึ่งของการพูดคุยเราถามด้วยความอยากรู้ว่าครบรอบสามสิบห้าปีของสแกนเนียในประเทศไทย มี “ยักษ์” เป็น Special Edition สำหรับรถหัวลาก ในส่วนของรถบัสมีอะไรพิเศษหรือไม่ แน่นอนว่าลูกค้า巴士ของสแกนเนียต้องอดใจรอนิดหน่อย ทีมงานของสแกนเนียกำลังทำการบ้านเพื่อจัดสรรสิ่งพิเศษให้กับลูกค้าอย่างแน่นอน



เบาะหนัง บั้มลายโลโก้สแกนเนีย



คุณณรงค์ฤทธิ์ อธิธิสารนชัย ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุนการขาย



YAK

ล้ออัลลอยน้ำหนักเบาแข็งแรง
 คู่มือพิเศษมีตัวอักษรรุ่น SCANIA



กระจกระบายอากาศ เปิด - ปิดด้วยไฟฟ้า
 พร้อมม่านกันแสง

Yak Edition / R410 A6x2NA

- หัวแก๊งขนาดใหญ่ (R-series)
- เครื่องยนต์ขุมกำลัง 410 แรงม้า
- ขับเคลื่อน 6x2 เกียร์ออโตครุส
- ระบบช่วงล่างถุงลมให้สัมผัสนุ่มสบายแต่มั่นใจ
- ถุงลมนิรภัยผู้ขับขี่ ดีไซน์เบรกพร้อมเบรกเสริมสำหรับทางลาดชันรีทาร์ดอร์
- ระบบรักษาเสถียรภาพ (ESP)
- เบรกอัตโนมัติ (AEB)
- ระบบเตือนออกนอกเลน (LDW)
- ระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติแบบแปรผันตามความเร็วคันหน้า (ACC) ที่มอบทั้งความสะดวกสบายในการขับขี่ ความปลอดภัยและเทคโนโลยีอัจฉริยะนี้ยังทำให้ประหยัดน้ำมันยิ่งขึ้นด้วย มั่นใจได้กับทุกงานในการขนส่ง
- ห้องโดยสารสะดวกสบายด้วยเบาะที่นั่งคู่หน้าหุ้มหนังคุณภาพดี พร้อมลายพูนโลโก้สแกนเนีย
- วิทยุจอสัมผัสขนาด 7 นิ้ว
- ระบบปรับอากาศอัตโนมัติ
- หน้าปัดเรือนไมล์แสดงผลขนาดใหญ่ขึ้น
- พวงมาลัย D-shape หุ้มหนังพร้อมปุ่มควบคุมมัลติฟังก์ชัน
- เสริมความสะดวกสบายเอาใจนักขับคนไทยด้วยม่านบังแดด ช่องเก็บของขนาดใหญ่ เตียงนอนขนาด 800 มิลลิเมตร ช่องบนหลังคาปรับไฟฟ้า และช่องแช่เย็นอเนกประสงค์ที่ให้ความเย็นเทียบเท่าตู้เย็น ทั้งหมดถูกจัดวางและสร้างในตำแหน่งตามหลักสรีรวิทยา จึงทำให้ผู้ขับขี่และผู้โดยสารสะดวกสบายตลอดทาง



พวงมาลัย D-shape หุ้มหนังพร้อมปุ่มควบคุมมัลติฟังก์ชัน

STD Transport

ท่ามกลางสถานการณ์โควิดระบาดรอบสามลูกกลมเป็นรอบสี่ของประเทศไทย ความหวังติดทั้งในเรื่องของสาธารณสุขและเศรษฐกิจก็กลับมาอยู่ในความสนใจมากขึ้นอีกครั้ง

แม้ว่าภาคขนส่งจะได้รับผลกระทบน้อยกว่าในหมวดธุรกิจอื่นๆ แต่ผู้ประกอบการก็ไม่สามารถประมาทได้ การเตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับความไม่แน่นอนจึงเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่ง

เมื่อเข้าสู่ไตรมาสที่สองของปีนี้ สัญญาณเรื่องการส่งออกของประเทศไทยปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องจากช่วงปลายปีที่ผ่านมานั่นเอง แม้จะยังมีข่าวดีให้ชื่นใจบ้าง เมื่อภาคส่งออกกลับมาคึกคัก จากการฟื้นตัวที่เข้มแข็งของจีน และการเริ่มกลับมาของสหรัฐอเมริกาและยุโรป จากวิกฤตโควิดผู้ส่งออกของไทยจึงมีคำสั่งซื้อจากตลาดโลกเพิ่มขึ้น

ด้วยเหตุนี้ภาคขนส่งสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกจึงค่อนข้างจะยุ่งเป็นพิเศษในช่วงเวลานี้ แต่คุณอิทธิพัทธ์ชัยเลิศพัชรกุล ผู้บริหารของ STD ก็พอจะแบ่งเวลามานั่งคุยกับ Asian Trucker

ย้อนกลับไปเมื่ออดีต

คุณอิทธิพัทธ์ บอกว่างานแรกเริ่มนั้นตนเองเป็นพนักงานอยู่ในบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับส่งออกสินค้าสายเอเยนต์ เรื่องงานในส่วนรับผิดชอบที่ทำนั้นมีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการในการหารถเข้ามาวิ่งขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือ ทำงานมาเป็นระยะเวลาพอสมควร เก็บเกี่ยวความรู้ ประสบการณ์ จนวันหนึ่งมีโอกาสให้ได้ก้าวขยับจากลูกจ้างมาเปิดกิจการของตนเอง จึงลาออกจากบริษัทเดิมที่ทำอยู่มาเปิดบริษัทรับวิ่งขนส่งผู้ส่งสินค้าให้กับเอเยนต์สายเรือ

จากรถหนึ่งคัน

ก้าวแรกเริ่มขับเคลื่อนด้วยรถหนึ่งคัน ค่อยๆ ขยับเติบโตมาเรื่อยๆ ตลอดระยะทางในการทำธุรกิจรับจ้างวิ่งขนส่งผู้ส่งสินค้าให้กับบริษัทเอเยนต์สายเรือ ซึ่งมีอยู่หลายบริษัท (ลูกค้าเกือบทั้งหมดเป็นบริษัทต่างชาติ)

แน่นอนไม่ว่าเศรษฐกิจจะอยู่ในขาขึ้นหรือขาลงยังคงต้องพึ่งพาการขนส่ง เพราะการค้าขายยังคงดำเนินไป การผลิตสินค้านั้นไม่อาจหยุดอยู่กับที่ได้ จำนวนอาจจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ และสิ่งที่จะมาสนับสนุนให้รอบการผลิตของการส่ง

“STD จะไม่โตแบบเกิดขีดความสามารถของตัวเอง ทุกวันนี้ขนาดของบริษัทกำลังตีถามว่าเราจะโตกว่านี้อีกไหม ก็ยังตอบไม่ได้ ถ้ามีโอกาสเข้ามาเราก็ขยับขยาย แต่อย่างที่บอกคือเราจะไม่ทำอะไรเกินตัวเรา เพราะทุกวันนี้เราก็ไปได้ดีกับกำลังและขีดความสามารถที่งอกและกับงานที่เราทำอยู่”

สินค้าเข้าออกดำเนินไปได้คือการขนส่งนั่นเอง ทั้งรับวัตถุดิบ บางอย่างก็นำเข้ามาป้อนเข้าโรงงาน ทั้งนำผลผลิตที่ผ่านกระบวนการเรียบร้อยแล้วส่งออกไปยังผู้ว่าจ้าง ผู้สั่งซื้อ

ตลอดระยะเวลาที่สืบกว่าปีที่ผ่านมากับธุรกิจขนส่งรับจ้างวิ่งผู้ส่งสินค้าให้กับเอเยนต์สายเรือ STD & Transports เติบโตมาโดยตลอด ภายใต้หลักการและแนวความคิดที่สำคัญอย่างหนึ่งคือ “ไม่ทำอะไรเกินตัว” การเพิ่มรถนั้นเกิดขึ้นตามงานที่เพิ่มเข้ามาตามความจำเป็นที่ต้องใช้ STD จะไม่ทำอะไรเกินตัวอย่างเด็ดขาด คุณอิทธิพัทธ์กล่าว

ปัจจุบันนอกจาก STD ที่เป็นของคุณอิทธิพัทธ์โดยตรงแล้ว ยังมีอีกบริษัทที่เป็นการหุ้นกันกับมิตรสหายในสายขนส่งด้วยกัน





คุณอิทธิพัทธ์ ชัยเลิศพัชรกุล ผู้บริหารของ STD

คือบริษัท AGT Logistics Thailand ปัจจุบันทั้งสองบริษัทมีรถวิ่งคู่สินค้าร่วมกันอยู่ทั้งหมดประมาณห้าสิบล้านคัน โดยจำนวนรถที่มากกว่าคือบริษัท STD

เส้นทางการวิ่งขนส่งสินค้าของ STD มีเส้นเดียวคือกรุงเทพฯ - แหหลวงบึง - กรุงเทพฯ ไม่เคยเปลี่ยนแปลงตั้งแต่เริ่มธุรกิจมา กรุงเทพฯ ไปแหหลวงบึงประมาณหนึ่งร้อยสี่สิบล้านกิโลเมตรโดยประมาณ ใกล้เคียงอยู่ที่ประมาณสองร้อยเก้าสิบล้านกิโลเมตร โดยปกติรถหนึ่งคันจะวิ่งงานวันหนึ่งอยู่ที่สองเที่ยว แต่ก็มีช่วงที่ความต้องการขนส่งมีสูง บางคันจำนวนเที่ยวก็จะสูงกว่าปกติ เมื่อคำนวณดูรายได้ของพนักงานขับรถของ STD แล้วเป็นงานที่มีค่าตอบแทนต่อเดือนดีเลยทีเดียว

เราอยู่ได้เขาอยู่ได้

คุณอิทธิพัทธ์กล่าวว่า ดูแลทีมงานคนขับรถภายใต้หลักสำคัญคือ เราอยู่ได้เขาอยู่ได้ การรับประกันงานขับรถของคุณอิทธิพัทธ์เป็นคนสัมภาษณ์ด้วยตัวเอง เพราะทีมคนขับรถ การดูแลบำรุงรักษารถ คุณอิทธิพัทธ์ดูแลบริหารจัดการด้วยตนเองทั้งหมด “เราดูแลหลักการของบริษัท แจ้งให้คนขับรับรู้ ถ้าคิดว่ายอมรับได้ สามารถทำได้ มีความสามารถ ก็ตกลงรับเข้าทำงาน แต่เมื่อไหร่ที่ทำผิดไปจากหลักการที่ตกลงกันไว้ก็ต้องยอมรับที่จะต้องเปลี่ยนแปลง ไม่มีอะไรซับซ้อน”

เนื่องด้วยรถเป็นเครื่องมือสำคัญในการทำงานของบริษัท และขับเคลื่อนกิจการของบริษัทอยู่ ด้วยเหตุนี้ STD จึงให้ความสำคัญกับการดูแลบำรุงรักษารถเป็นอย่างยิ่ง รถเก่าบำรุงรักษา



แม้ว่าการใช้งาน MAN จะผ่านไปเพียงสองเดือนเท่านั้น แต่ผลลัพธ์จากการใช้งานก็ออกมาดี ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอัตราการสิ้นเปลืองน้ำมัน รวมถึงความพึงพอใจของคนขับรถ

ให้มีสภาพสมบูรณ์พร้อมอยู่เสมอ ด้วยทีมเซอร์วิสของบริษัทเอง ส่วนรถใหม่ที่อยู่ในประกันดูแลผ่านบริษัทรถที่ซื้อมา แต่ก็มีงานดูแลประจำรอบที่ทางบริษัททำเองด้วยเพื่อให้รถพร้อมสมบูรณ์อยู่เสมอ

“ทุกสัปดาห์วัน คนขับต้องนำรถกลับเข้ามาตรวจเช็คทั่วไป เช่น ตรวจลมยาง ดูน้ำมันเบตเตอร์รี่ เบรก” คุณอภิทธิพัทธ์เล่าให้ฟังว่าบริษัทมีเบี่ยชยันให้เดือนละหนึ่งพันบาท สำหรับการนำรถกลับมามาตรวจเช็ค ใครละเลยก็จะถูกปรับเบี่ยชยัน (ฟังดูเหมือนไม่เยอะแต่หนึ่งปีเป็นเงินจำนวนหนึ่งหมื่นสองพันบาท ถ้าคนขับทำงานกับบริษัทมาสิบปี เขาก็จะมีเงินสะสมที่ไม่เกี่ยวกับเงินเดือนและค่าจ้างที่เกี่ยวข้องหนึ่งแสนสองหมื่นบาท)

การตรวจเช็คทุกสัปดาห์วัน ทำให้ STD สามารถรักษาคุณภาพรถให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ มีความปลอดภัยในการใช้งาน ลดต้นทุนในการบำรุงรักษาลงได้ รวมทั้งลดต้นทุนในการผลิตลงด้วย คุณอภิทธิพัทธ์ยกตัวอย่างเรื่องยางให้ฟัง คนขับรถบางคนไม่ได้ตรวจจอบลมยางรถของตัวเองเสมอมา ไม่ได้ดูเรื่องยางซึม ยางรั่ว การเข้ามาทุกสัปดาห์วัน ฝ่ายช่างตรวจเช็คเรื่องลมยาง ใส่ลมในอัตราที่เหมาะสม ช่วยเรื่องการขับที่ การประหยัดน้ำมัน หากพบว่ามียางรั่วก็มีแผนกปะยางเอง ถูกกว่าปะข้างนอกมากมายหลายเท่าตัว เหล่านี้ทำให้สามารถจัดการเรื่องรถ บริหารต้นทุนในการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

แรกเริ่มรถคันแรกคือฮีโน่ ต่อมาผสมผสานระหว่างฮีโน่กับบิซซู ในยุคหลัง

เปลี่ยนมาใช้รถบรรทุกจากยุโรป เพราะมีความคุ้มค่ากว่าในการใช้งาน แต่กับบรรดารถเก่าที่มีอยู่ก็ยังคงใช้งานต่อเนื่อง เพราะ STD ดูแลรถอย่างดี รถญี่ปุ่นเมื่อวิ่งใช้งานถึงประมาณเจ็ดปีก็จะมีรถเปลี่ยนเครื่องยนต์ใหม่ เพราะสภาพรถโดยรวมยังอยู่ในสภาพดี บำรุงรักษาใช้งานต่อ นี่คือนโยบายที่คุณอภิทธิพัทธ์ใช้ การเติมรถใหม่เข้าเป็นการเพิ่มจำนวนรถให้กับบริษัท ในส่วนของรถเก่าคนขับจะได้สัดส่วนของค่าน้ำมันต่อเที่ยวมากกว่ารถใหม่

งานวิ่งตู้สินค้าให้บริการกับเอเยนต์สายเรือดูเหมือนไม่ซับซ้อน แต่แควดวงนี้ก็ไม่ได้ง่ายๆ กว่าที่จะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าต้องผ่านการทำงานพิสูจน์คุณภาพ เพราะสินค้าที่อยู่ในตู้มีมูลค่าสูง ต้องขนส่งอย่างระมัดระวัง รถทุกคันที่วิ่งขนส่ง STD ต้องทำประกันสินค้าทุกคัน เพื่อป้องกันความเสียหายที่คาดไม่ถึง ซึ่งเป็นข้อกำหนดอย่างหนึ่งในการวิ่งขนส่งตู้สินค้า

“ทำไมรถเก่าจึงไม่ขายออก” เราถามคุณอภิทธิพัทธ์ คำอธิบายคือ ถ้าขายออกจำนวนรถในฟลีทก็ลดลง การเติมรถใหม่เพื่อเพิ่มจำนวนรถให้เพียงพอกับงานที่เพิ่มขึ้น สำหรับรถเก่า STD ดูแลอย่างดีอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์สามารถวิ่งงานได้อย่างปลอดภัย แต่ถ้ารถไปต่อไม่ได้หรือไม่คุ้มค่ากับการบำรุงรักษาแล้วก็ขายออก “รถเก่า รถใหม่เราได้ค่าเที่ยวเท่ากัน แต่กับรถใหม่เมื่อออกไปวิ่งงานให้ลูกค้า โดยเฉพาะรถยุโรปนอกจากคุณภาพที่ดี คนขับชอบ ยังได้ในเรื่องของความน่าเชื่อถือที่ลูกค้ามองกลับมาที่เรา เข้าโรงงานต่างๆ เรื่องความปลอดภัยครบตามที่พื้นที่กำหนด เวลาหาคนขับมาทำงานก็หาง่าย” คุณอภิทธิพัทธ์กล่าว

ความสำเร็จของ STD เกิดจากการใส่ใจในงานบริการลูกค้าเป็นสำคัญ การขนส่งตู้สินค้าสายเรือ เรื่องเวลาเป็นความสำคัญอันดับต้นๆ ที่ต้องคำนึงถึง เพราะตู้สินค้าเกี่ยวข้องกับขนส่งต่อขึ้นเรือ การตรงต่อเวลาจึงเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง ความปลอดภัยในการขนส่งสำคัญมากเพราะในฐานะผู้ขนส่งแม้ว่าจะไม่รู้ว่าสินค้าในตู้เป็นอะไร แต่ต้องคำนึงไว้ก่อนเลยว่ามูลค่าสูง มีความอ่อนไหว (บางที่เป็นอะไหล่รถยนต์, สินค้าอิเล็กทรอนิกส์) การให้อุบัติเหตุในการทำงานเป็นศูนย์สำคัญอย่างยิ่ง (รถและคนขับจึงมีความสำคัญในการดำเนินการ) ต้องมีคนจัดรถที่เก่งที่จะสามารถบริหารรถให้สอดคล้องกับความต้องการในการใช้รถของลูกค้าได้อย่างดี (เอเยนต์หรือลูกค้า จะทำหน้าที่บริหารเรื่องตู้สินค้าเข้าและออก ผู้รับหน้าที่ขนส่งต้องบริหารเรื่องรถให้สอดคล้องไปกับความต้องการของลูกค้าในการนำตู้เข้าและออก อีกทั้ง STD ไม่ได้รับขนส่งให้เอเยนต์รายเดียว การบริหารจัดการรถจึงต้องมีประสิทธิภาพ)

งานวิ่งตู้สินค้าให้บริการกับเอเยนต์สายเรือดูเหมือนไม่ซับซ้อน แต่แอดวานซ์นี้ก็ไม่ได้ง่ายกว่าจะได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าต้องผ่านการดำเนินงานพิสูจน์คุณภาพ เพราะสินค้าที่อยู่ในตู้มีมูลค่าสูง ต้องขนส่งอย่างระมัดระวัง รถทุกคันที่วิ่งขนส่ง STD ต้องทำประกันสินค้าทุกคัน เพื่อป้องกันความเสียหายที่คาดไม่ถึง

คุณอิทธิพัทธ์เล่าให้ฟังว่า พันธมิตรหรือเพื่อนฝูงในแวดวงขนส่งก็สำคัญ นอกจากจะช่วยเหลือกันในเรื่องรถวิ่งงานแล้ว มิตรสหายในแวดวงที่สนิทกัน เวลาจะลงทุนเรื่องเครื่องมือในการทำงานจะบอกกล่าวพูดคุยปรึกษากัน ทำให้สามารถลงทุนหรือจัดหาได้ในราคาที่เหมาะสมกับการดำเนินการทำธุรกิจ เช่นเวลาจะซื้อรถอาจจะซื้อพร้อมกันเมื่อมีจำนวนในการซื้อเยอะก็สามารถต่อรองเรื่องราคาได้ เวลาจะซื้ออะไหล่ก็สั่งพร้อมกัน เช่นในเรื่องยางก็สั่งซื้อเหมาตู้สินค้ามาเลย และมาจัดสรรแบ่งกัน สิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้สามารถจัดการเรื่องต้นทุนในการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ไม่นานมานี้ STD เพิ่งรับมอบ MAN TGS 360 คันใหม่เข้าฟลิต นอกจากเพิ่มจำนวนรถให้กับบริษัทแล้ว คุณอิทธิพัทธ์ก็กล่าวว่าเป็นการทดลองนำรถหัวลากจากเยอรมันมาใช้งานดู ซึ่งถ้าทุกอย่างออกมาดี ก็น่าจะมีการเติม MAN เขาฟลิตอีก ผสมผสานกับ Scania ที่มีอยู่เดิมแล้ว

รถจากยุโรปนั้นในเรื่องต้นทุนราคาตัวอาจจะดูแพง ถ้านำเอาไปเปรียบเทียบกับรถจากญี่ปุ่น หรือ จีน แต่ประสิทธิภาพและคุณภาพในการใช้งานนั้นแตกต่างกันมาก เพราะหลังจากที่ STD ได้เริ่มใช้งานรถยุโรปมา ก็พิสูจน์ว่าค่าบำรุงรักษาถูกกว่ากันมาก ระยะบำรุงรักษายาวนานกว่ากัน รถมีเวลาทำงานบนท้องถนนสูงกว่า อีกทั้งคนขับมีความสะดวกสบายกว่าในการใช้งาน ประสิทธิภาพในการทำงานก็สูงกว่า แต่ทั้งนี้คุณอิทธิพัทธ์ก็กล่าวว่าการลงทุนของคุณอิทธิพัทธ์ เป็นไปด้วยความรอบคอบระมัดระวัง การจะเพิ่มรถนั้นต้องมีงานรองรับ ไม่มีการเพิ่มรถมาอย่างเด็ดขาด และต้องมั่นใจในตัวคุณภาพของรถที่จะซื้อมาใช้งาน รวมไปถึงงานบริการหลังการขายด้วยว่าดีจริง

แม้ว่าการใช้งาน MAN จะผ่านไปเพียงสองเดือนเท่านั้น แต่ผลลัพธ์จากการใช้งานก็ออกมาดี ไม่ว่าจะเป็นเรื่องอัตราการใช้สิ้นเปลืองน้ำมัน รวมทั้งความพึงพอใจของคนขับรถ

คุณอิทธิพัทธ์กล่าวว่า ไม่มีข้อสงสัยในเรื่องประสิทธิภาพและขีดความสามารถของรถ เพราะมิตรสหายที่สนิทสนมใกล้ชิดกันในแวดวงขนส่งก็ใช้ MAN อยู่และได้รับคำแนะนำมา มีข้อมูลการใช้งานที่เป็นข้อเท็จจริง อีกเหตุผลที่สำคัญคือความไว้วางใจในตัวแทนจำหน่ายอย่าง K-MAN Auto Service ที่รู้จักกัน เพราะการซื้อรถมาใช้งานนั้นที่สำคัญที่สุดหลังจากซื้อแล้วคือบริการหลังการขาย ใครจะเป็นผู้ดูแล ซึ่งตรงส่วนนี้คุณอิทธิพัทธ์บอกว่าสำคัญมาก

สำหรับแวดวงขนส่งตู้สินค้าให้กับเอเยนต์สายเรือ คุณอิทธิพัทธ์กล่าวว่า ตนเองอยู่ในแวดวงนี้มานาน มีความถนัดเข้าใจการขนส่งสายนี้พอสมควร สิ่งที่สำคัญที่สุดที่ STD ต้องรักษาไว้คืองานบริการ

ลูกค้า ความซื่อสัตย์ที่มีต่อลูกค้า มีปัญหาอะไรเกิดขึ้นในระหว่างขนส่งต้องรีบแจ้งให้ลูกค้ารับรู้ เพื่อร่วมกันวางแผนแก้ปัญหา ทีมงานคนขับต้องมีความละเอียดในการทำงาน คนขับรถของ STD ต้องมีหน้าที่ในการเดินเอกสารที่ไปพร้อมกับตู้ด้วย ซึ่งเป็นอีกหนึ่งความรับผิดชอบที่สำคัญสำหรับคนขับรถสายวิ่งตู้สินค้าให้กับเอเยนต์เรือ

“STD จะไม่โตแบบเกิดขีดความสามารถของตัวเอง ทุกวันนี้ขนาดของบริษัทกำลังดี ถ้าเราจะโตกว่านี้อีกไหม ก็ยังตอบไม่ได้ ถ้ามีโอกาสเข้ามาเราก็ขยับขยาย แต่อย่างที่บอกคือเราจะไม่ทำอะไรเกินตัวเรา เพราะทุกวันนี้เราก็ไปได้ดีกับกำลังและขีดความสามารถทั้งรถและทีมงานที่เรามีอยู่” คุณอิทธิพัทธ์กล่าว





BRK Group

การมาถึงพื้นที่พิษณุโลก ซึ่งเป็นเสมือน Head Quarter ของ BRK Group ถ้าไม่ได้ฟังเรื่องราวที่น่าสนใจเกี่ยวกับการขนส่งวัตถุอันตรายจากผู้บริหารของ BRK ก็ดูน่าเสียดายอยู่ไม่น้อย และนับเป็นโชคดีของ Asian Trucker ที่ได้รับโอกาสนั้น

หนึ่งชั่วโมงเต็มๆ เรายังสนทนากับสองผู้บริหารจาก บี อาร์ เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด และ เวียงทอง โลจิสติกส์ จำกัด (ซึ่งทั้งสองบริษัทเป็นส่วนหนึ่งของ BRK Group)

คุณสมภพ อินทร์ด้วงเกิด กรรมการ บริษัท เวียงทองโลจิสติกส์ จำกัด

เวียงทอง โลจิสติกส์ จำกัด

งานของเวียงทองโลจิสติกส์ เป็นงานขนส่งน้ำมันใส่ที่ต้องกระจายน้ำมันจากคลังน้ำมันของปตท.โออาร์ ไปยังปั้มน้ำมันปตท.ที่มีอยู่ทั่วประเทศ

บี อาร์ เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด

จากจุดเริ่มต้นด้วยรถออลวอล์วสองคัน จนมาถึงปัจจุบันมีรถหิวลาออลวอล์วจำนวนสองร้อยกว่าคัน สะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี



คุณเกษ อินเลี้ยง รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท บี อาร์ เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด

งานของทั้งสองบริษัทดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาในการทำงาน เพราะมีเพียงแต่ต้องแข่งขันกับตัวเองเพื่อนำเสนองานบริการที่มีคุณภาพให้กับลูกค้าเท่านั้น ยังต้องสร้างมาตรฐานที่สูงเพื่อคงสถานะของการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมขนส่งวัตถุอันตรายไว้ เพราะมิได้มีผู้ประกอบการเพียงรายเดียวในอุตสาหกรรมขนส่งประเภทนี้



รถอวลว่ ทรัคส์คันเริ่มต้นของบริษัท ปัจจุบันวิ่งไปแล้วล้านกว่ากิโลเมตร และยังคงใช้งานอยู่ ความสัมพันธ์ระหว่างอวลว่กับ BRK Group จึงมีใช่เป็นเพียงแค่ผู้ขายสินค้ากับผู้ซื้อสินค้าเท่านั้น เพราะมีความผูกพันสนับสนุนกันมายาวนาน นับเป็นพันธมิตรทางการค้า เป็นเสมือนครอบครัวเดียวกัน

คุณเกษ อินเลียง รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท บี อาร์ เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด



คุณเกษ อินเลียง รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด และ คุณสมภพ อินทร์ด้วงเกิด กรรมการ บริษัท เวียงทอง โลจิสติกส์ จำกัด สละเวลาส่วนตัวมานั่งสนทนาด้วย

เป็นเวลาเกือบสี่ปีแล้วที่ บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด ได้ทำหน้าที่ขนส่งวัตถุดิบ (ปิโตรเลียมและพลังงานทดแทน) ที่ ปตท. สผ. ขุดได้จากแหล่งน้ำมันดิบลานกระบือ เชื่อมส่งต่อไปสู่ระบบการผลิตของปตท.สผ.

จากจุดเริ่มต้นด้วยรถออลไว์ ทรัคส์สองคัน จนมาถึงปัจจุบันมีรถหัวลากออลไว์ ทรัคส์จำนวนสองร้อยกว่าคัน สะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา คุณเกษ เล่าให้ฟังว่าบริษัทได้พัฒนาการทำงานมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งในเรื่องของเครื่องมือเครื่องมือนำมาใช้ในการทำงาน ทีมงาน และระบบการทำงาน เช่นเดียวกับกับในส่วนของ เวียงทอง โลจิสติกส์ ที่ คุณสมภพดูแลอยู่ อีกหนึ่งในบริษัทลูกของ BRK Group ที่ทำงานสนับสนุนการขนส่งให้กับบริษัท ปตท.โออาร์. (PTT. Oil) หรือที่ผู้คนในแวดวงขนส่งวัตถุดิบทรายเรียกว่าการขนส่งน้ำมันไส ก็เติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน

งานของทั้งสองบริษัทดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาในการทำงาน เพราะมีเพียงแต่ต้องแข่งขันกับตัวเอง เพื่อนำเสนองานบริการที่มีประสิทธิภาพให้กับลูกค้าเท่านั้น ยังต้องสร้างมาตรฐานที่สูงเพื่อคงสถานะของการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมขนส่งวัตถุดิบทรายไว้ เพราะมีได้มีผู้ประกอบการเพียงรายเดียวในอุตสาหกรรมขนส่งประเภทนี้

คุณเกษกล่าวว่าสำคัญที่สุดในการดำเนินการคือต้องสนับสนุนความต้องการของผู้ว่าจ้างให้ได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ ขนส่งตรงตามเวลา โหลดเข้าร้อย โหลดออกร้อย อุบัติเหตุต้องเป็นศูนย์ให้ได้ พังดูเหมือนง่าย แต่ผู้คนที่อยู่ในแวดวงขนส่งย่อมทราบดีว่า มีตัวแปรมากมายที่สามารถทำให้สิ่งที่กล่าวมาข้างต้นไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้

ระบบขนส่งของ บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด ที่สนับสนุนปตท.สผ.อยู่ที่ลานกระบือนี้ ทำงาน 24 ชั่วโมง ครอบคลุมทั้งระบบการผลิตไม่หยุดลงหน้าที่ของการขนส่งก็ไม่อาจหยุดได้

ต่างกับกับงานของเวียงทอง โลจิสติกส์ ของคุณสมภพ ที่เป็นงานขนส่งน้ำมันไสที่ต้องกระจายน้ำมันจากคลังน้ำมันของปตท.โออาร์ ไปยังปั้มน้ำมันปตท.ที่มีอยู่ทั่วประเทศ รอบในการทำงาน จำนวนงาน จำนวนระยะทาง เส้นทางในการวิ่งงาน แตกต่างออกไป

รถของบริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด ที่ใช้ขนาน้ำมันขนส่งน้ำมันดิบให้กับปตท.สผ. เป็นรถหัวลากออลไว์ ทรัคส์ทั้งหมด แรกเริ่มนั้นเมื่อเริ่มธุรกิจผู้ก่อตั้งใช้รถหัวลากมือสองออลไว์ ทรัคส์



ML 10 สองคัน แม้เป็นเพียงรถมือสองแต่จากการใช้งานก็ให้เห็นถึงคุณภาพที่ดีของรถ ที่ช่วยให้การทำงานดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อธุรกิจเริ่มขยาย การลงทุนครั้งต่อมาเป็นรถป้ายแดงการตัดสินใจเป็นรถออลไว์ ทรัคส์จึงไม่ใช่เรื่องยาก คุณเกษกกล่าว “รถออลไว์พิสูจนีให้เราเห็นว่าเป็นรถที่ดี ตอบโจทย์ครบทุกข้อที่ต้องการ”

ในส่วนของเวียงทอง โลจิสติกส์ก็เลือกใช้ออลไว์ ทรัคส์เช่นเดียวกัน แต่ในส่วนของรุ่นรถจะมีความหลากหลายกว่าทาง บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด รวมทั้งจุดหมาย ระยะทางวิ่งที่มีทั้งระยะใกล้ไกลทั่วประเทศ

คุณเกษกกล่าวว่าออลไว์ ทรัคส์คันเริ่มตั้งแต่ปัจจุบันวิ่งไปแล้วล้านกว่า กิโลเมตร และยังคงใช้งานอยู่ ความสัมพันธ์ระหว่างออลไว์ ทรัคส์ (ประเทศไทย) กับ BRK Group จึงมิใช่เป็นเพียงแค่ผู้ขายสินค้ากับผู้ซื้อสินค้าเท่านั้น เพราะมีความผูกพันสนับสนุนกันมายาวนาน นับเป็นพันธมิตรทางการค้า เป็นเสมือนครอบครัวเดียวกัน

ในส่วนของเวียงทอง โลจิสติกส์ นอกจากวิ่งงานให้กับทาง ปตท.โออาร์ แล้วยังมีวิ่งงาน Jobber ด้วย (รถออลไว์ ทรัคส์ที่ปลดจากงานวิ่งให้กับ ปตท. สผ. และ ปตท.โออาร์ ส่วนหนึ่งถูกนำมาใช้ในงานหมวดวิ่งน้ำมันใส่ส่งลูกค้าปั๊มน้ำมันอิสระ หรือผู้ใช้น้ำมันทั่วไป)

ทั้ง บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด และเวียงทอง โลจิสติกส์ ต่างให้ความสำคัญกับพนักงานขับรถ ในการคัดสรรคนเข้าทำงาน การฝึกอบรมตามมาตรฐานของผู้ว่าจ้างที่ระบุไว้ รวมทั้งยังใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยควบคุมเรื่องการทำงาน รวมทั้งการอบรมพิเศษเพิ่มเติมทั้งจากทางออลไว์ ทรัคส์ (ประเทศไทย) และสถาบันฝึกการขับรถเฉพาะทาง

พนักงานขับรถของ บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด คุณเกษกกล่าวว่าทั้งหมดเป็นคนในพื้นที่แถบจังหวัดพิษณุโลก กำแพงเพชร เพราะเส้นทางหลักของ บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด อยู่ในพื้นที่นี้ การทำงานนั้นแบ่งเป็นสองกะ การวิ่งรถออกเป็นคอนวอยรอบละหกคัน เพราะจะนั่นคนขับจะถูกแบ่งเป็นทีม ทีมละ 8 คนกับรถ 6 คัน โดยในแปดคนจะหมุนเวียนสลับวันหยุดกัน

ในส่วนของเวียงทอง โลจิสติกส์ พนักงานขับรถจะมาจากหลายหลายพื้นที่ เพราะเส้นทางขนส่งของ เวียงทอง โลจิสติกส์นั้นครอบคลุมไปเกือบทั่วทั้งประเทศไทย

ธุรกิจการขนส่งน้ำมันนั้น เป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูง เพราะสินค้าที่ขนส่งต้องการความปลอดภัยสูง นอกจากเรื่องเครื่องมือในการทำงาน ที่มงาน ยังมีในเรื่องของการประกันภัยสินค้าด้วย ซึ่งสำคัญมากรวมทั้งมีราคาสูงมากด้วยเช่นกัน

คุณเกษกกล่าวว่า เมื่อเป็นธุรกิจที่มีการลงทุนสูง สิ่งสำคัญเวลาที่ดำเนินธุรกิจคือผู้ประกอบการควรแข่งขันกันที่คุณภาพในการทำงาน ผู้ว่าจ้างควรที่จะเลือกจากคุณภาพในการทำงาน เครื่องมือในการทำงาน มากกว่าที่จะมุ่งเน้นไปที่การแข่งขันกันเรื่องราคาเป็นสำคัญ เพราะเมื่อแข่งขันกันเรื่องราคา ผลกระทบจะมีกับเรื่องของการลงทุนของผู้ประกอบการ เมื่อคุณภาพในการทำงานถูกลดลงไปจากการที่ต้นทุนไม่สอดคล้องกับการดำเนินการ ไม่ว่าจะเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องมือในการทำงาน หรือ คนประสิทธิภาพและคุณภาพของงานย่อมต้องลดลงอย่างไม่ต้องสงสัย อาจส่งผลต่อภาพรวมของการพัฒนาในอุตสาหกรรมขนส่งหมวดนี้ได้

เวลาที่ปตท.สผ. ดูเรื่องความปลอดภัยในการทำงานนั้น ไม่ได้ดูเฉพาะเวลาที่ทำงานเท่านั้น ยังตรวจสอบเวลาที่ผู้ทำงานเดินทางมาทำงานด้วย “ทำงานปลอดภัย กลับบ้านปลอดภัย” เพราะฉะนั้นทุกคนต้องตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาทั้งช่วงเวลาเดินทางมาทำงาน ในการทำงาน และขณะเมื่อเดินทางกลับบ้าน คุณเกษกกล่าว

งานของ บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด มีเพียงวิ่งขนส่งให้กับปตท.สผ. เท่านั้น ยังมีงานเซอร์วิสยานพาหนะงานให้เขายานพาหนะเล็กสำหรับการใช้งานภายในของปตท.สผ. ด้วย

การบริหารทีมงานของทั้งคุณเกษ และ คุณสมภพ มีแนวทางที่ใกล้เคียงกัน นั่นคือทีมงานของบริษัท อยู่กันเหมือนครอบครัวเดียวกัน ทุกคนทำงานร่วมกันเป็นทีม ทำงานแบบมืออาชีพ เมื่อได้ทำงานที่รักในการหาเลี้ยงชีพแล้ว ต้องมีความรับผิดชอบในงานที่ทำอย่างเต็มที่

พนักงานขับรถของกลุ่ม BRK Group นับได้ว่าเป็นกลุ่มอาชีพขับรถที่มีความมั่นคง รายได้ตอบแทนดี แต่ทั้งคุณเกษ และ คุณสมภพ กล่าวในทำนองเดียวกันว่า พนักงานขับรถสายขับรถขนส่งวัตถุอันตราย ต้องมีความรับผิดชอบสูง เพราะสิ่งให้นำขนส่งนั้นต้องดูแลให้อยู่ในสภาพที่ปลอดภัยตลอดการเดินทางขนส่ง จากจุดเริ่มต้นไปยังจุดหมายปลายทาง หากเกิดอุบัติเหตุขึ้นมา ความเสียหายที่ตามมาจะสูงมาก ด้วยเหตุนี้ความเป็นมืออาชีพในพนักงานขับรถของทั้ง บริษัท บี อาร์ท เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด และ เวียงทอง โลจิสติกส์จึงสำคัญที่ทุกคนจะต้องมีและรักษาไว้

คุณสมภพพาเราไปดูห้องควบคุมสั่งการเฝ้าระวังติดตามการทำงานของคอนซิปรถ ทั้งของ บีอาร์เค และ เวียงทอง ที่ทำงานตลอดยี่สิบสี่ชั่วโมงเช่นเดียวกัน ภาพที่ส่งกลับมาจากตัวรถที่วิ่งอยู่ตามเส้นทางต่างๆ แบบเรียลไทม์ เทคโนโลยี GPS และระบบการสื่อสารเป็นอีกหนึ่งตัวช่วยเหลือสำคัญที่จะช่วยป้องกันความผิดพลาดของการขนส่งได้เพิ่มเติมไปจากมาตรการอื่นๆ ที่มี

สำหรับรถวอลโว่ ทรัคส์ที่เป็นเครื่องมือสำคัญที่เริ่มต้นสร้างกิจการของ BRK Group มาตั้งแต่วันแรกนั้น ได้ผ่านบทพิสูจน์ความมีคุณภาพตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาได้เป็นอย่างดี คุณเกษพุดถึงรถวอลโว่ ทรัคส์ว่า รถที่ดี ทำให้คนขับทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ BRK Group ลงทุนเรื่องรถ เพราะรู้ว่าคนขับมีความสำคัญ รถขับสบาย คนขับไม่เหนื่อย มีสมรรถภาพกับท้องถนนได้เต็มที่ สินค้าที่ขนส่งมีความสำคัญ คนขับจึงได้ใช้งานรถที่ดี มีคุณภาพ นอกจากอุปกรณ์ความปลอดภัยที่รถวอลโว่ ทรัคส์มีมาให้ครบถ้วนแล้ว บริษัทยังติดตั้งเพิ่มเข้าไปอีก เช่น กล้อง อุปกรณ์ป้องกันการหลับในของคนขับรถ

แน่นอนโลกยุคใหม่ที่ความเปลี่ยนแปลงต่างๆ เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วจากการมาของไวรัส โควิด และการระบาดใหญ่ ผู้ประกอบการขนส่งต้องตื่นตัวอยู่เสมอ เพื่อสามารถรับมือกับสิ่งใหม่ที่จะเข้ามาแบบไม่คาดคิดได้ สิ่งสำคัญคือการทำให้กิจการที่ดำเนินการนี้เติบโตอย่างยั่งยืน BRK Group ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้อย่างสูง ในส่วนของยานพาหนะมีการพูดคุยกับวอลโว่ ทรัคส์ (ประเทศไทย) ถึงการปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับกับทั้งในส่วนของเทคโนโลยีและในเรื่องของสิ่งแวดล้อม BRK Group มีแผนรองรับทั้งในเรื่องของพลังงานทางเลือก การเตรียมความพร้อมสำหรับมาตรฐานน้ำมันยูโร 5 จนถึง ยูโร 6 ไว้แล้ว หากรัฐบาลมีทิศทางชัดเจนเกี่ยวกับเรื่องนี้ทางบริษัทพร้อมอย่างเต็มที่ในการลงทุน หนึ่งชั่วโมงเศษๆ ในการพูดคุยนับได้ว่าเป็นความคุ้มค่าอย่างยิ่ง



ขอขอบคุณ
คุณเกษ อินเลียง
คุณสมภพ อินทร์ดีงเกิด
บริษัท บี อาร์ เค อินเตอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด
บริษัท เวียงทอง โลจิสติกส์ จำกัด



**สนทนากับ
คุณ Raymond Gillon
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและ
หนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้ง
Ezyhaul**

Application เพื่อการขนส่ง Ezyhaul

**อีกช่องทางสำหรับ
การเพิ่มประสิทธิภาพ
ให้ผู้ประกอบการ
ธุรกิจขนส่ง**

Ezyhaul เริ่มดำเนินธุรกิจในประเทศไทยตั้งแต่ปี 2018 จนถึงขณะนี้มีความก้าวหน้าอะไรใหม่ๆ ในธุรกิจบ้าง

Ezyhaul ก่อตั้งในปี 2016 ในสิงคโปร์และมาเลเซีย ปัจจุบัน เราดำเนินการอยู่ใน 6 ประเทศ ได้แก่ อินเดีย, อินโดนีเซีย, มาเลเซีย, ฟิลิปปินส์, สิงคโปร์ และไทย โดยเราเป็นผู้ให้บริการแพลตฟอร์มการขนส่งสินค้าด้วยระบบดิจิทัลที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียใต้ (Largest digital freight platform in South Asia) เรามีทีมงานทั้งหมดประมาณ 300 คนที่ขนส่งสินค้ากว่า 50,000 คอนเทนเนอร์ทุกเดือน เราเริ่มดำเนินงานในประเทศไทยเมื่อช่วงกลางปี 2018 และมีการเติบโตในตลาดนี้อย่างรวดเร็ว

มีเสียงตอบรับจากลูกค้าอย่างไรบ้าง หลังจากที่เปิดตัวในประเทศไทย

เราได้รับการตอบรับที่ดีมากจากลูกค้าของเรา รวมไปถึงแวดวงการขนส่งในประเทศไทยด้วย ในฐานะที่เราเป็นแพลตฟอร์มการขนส่งสินค้าด้วยระบบดิจิทัล Ezyhaul ได้นำเสนอบริการใหม่ให้กับตลาด ด้วยแพลตฟอร์มของเรา ผู้ขนส่งสินค้าในระบบของเราสามารถหาสินค้าเพื่อเติมรถขนส่งให้เต็มได้, เพิ่มประโยชน์การใช้งานของรถขนส่งให้สูงที่สุด และเพิ่มกำไร ทางด้านผู้ส่งสินค้าก็สามารถติดตามการขนส่งได้ตั้งแต่ต้นจนจบ จึงสามารถทำให้บริหารจัดการการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

Ezyhaul มีการปรับตัวอย่างไรในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19

Ezyhaul ให้ความสำคัญกับเรื่องสุขอนามัยและความปลอดภัยของพนักงานมาเป็นอันดับหนึ่ง ดังนั้นเรานับสนุนให้พนักงานของเราทำงานจากที่บ้าน (Work from Home) ให้มากที่สุด ด้วยความโชคดีที่เราเป็นบริษัทเทคโนโลยีที่แอปพลิเคชันและข้อมูลต่าง ๆ ของเราทั้งหมดอยู่บนระบบคลาวด์ (cloud-based application) ทำให้พนักงานของเราสามารถทำงานจากที่ไหนก็ได้ และเข้าถึงฟังก์ชันในการทำงานที่สำคัญทั้งหมดบนแพลตฟอร์มของเราได้ทุกที่ トラาบใดที่ยังสามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ แต่ Ezyhaul ก็ยังมองว่าการมีปฏิสัมพันธ์กันโดยตรง และการประชุมที่ทุกคนได้เจอหน้า พบปะ พูดคุยกัน ยังมีความสำคัญ โดยเราได้มีการนำแอปพลิเคชันประชุมออนไลน์ Zoom และ Teams มาใช้ในที่ทำงาน ช่วยให้เราสามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพได้แบบเดิมทั้งทีม และยังสามารถติดต่อกับลูกค้าและคู่ค้าทางธุรกิจได้อย่างราบรื่นอีกด้วย

คุณมีความคิดเห็นอย่างไรกับอนาคตของการขนส่งในประเทศไทย และมองว่าเทคโนโลยีมีบทบาทอย่างไรในการดึงดูดลูกค้าใหม่

ภาคการขนส่งนับว่ายังล้ำหลังในการปรับตัวนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมอื่นๆ แต่การที่ผู้เล่นในอุตสาหกรรม เริ่มหันมาใช้ให้บริการขนส่งสินค้าบนแพลตฟอร์มดิจิทัลอย่าง Ezyhaul ถือว่าเป็นสัญญาณบวกที่จะช่วยเร่งการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้ได้ ในมุมมองของผม เทรนด์การเติบโตของการเปลี่ยนผ่านภาคการขนส่งไปสู่ดิจิทัลยังคงเติบโตอย่างรวดเร็วในอีก 5 ปีต่อจากนี้ จนทำให้ภาพในอนาคตของธุรกิจขนส่งอาจจะไม่เหมือนกับสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันเลยสำหรับ Ezyhaul แล้ว เทคโนโลยีคือหัวใจของธุรกิจเรา เรามุ่งมั่นพัฒนาแพลตฟอร์มของเราเพื่อนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดมาใช้ในแพลตฟอร์มของเรา และพัฒนาฟังก์ชันใหม่ๆ ให้กับลูกค้าของเราอยู่เสมอ ซึ่งเรามองว่าเทคโนโลยีเป็นสิ่งสำคัญที่จะรักษาฐานลูกค้าเดิมของเราให้พอใจกับบริการ และในขณะเดียวกันก็เป็นโอกาสที่จะขยายฐานลูกค้าออกไปให้กว้างขึ้นได้อีกด้วย

แผนการเติบโตของ Ezyhaul ในประเทศไทยเป็นอย่างไร ทั้งในระยะสั้น ระยะกลางและระยะยาว

ไทยเป็นตลาดที่สำคัญมากสำหรับ Ezyhaul เนื่องจากเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่และพัฒนาเร็วกว่าตลาดอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นอกจากนี้ด้วยทำเลที่ตั้งของไทย ที่

ถือว่าเป็นศูนย์กลางของภูมิภาค ทำให้มีข้อได้เปรียบอันโดดเด่นสำหรับการขนส่งสินค้าข้ามประเทศ โดยในขณะนี้ Ezyhaul กำลังลงทุนอย่างหนักเพื่อขยายขนาดองค์กรและขีดความสามารถในการให้บริการในประเทศไทยให้มากขึ้นและเราหวังว่าเราจะสามารถเห็นการเติบโตแบบก้าวกระโดดได้อย่างต่อเนื่องในอีก 3 ปีต่อจากนี้

ช่วยเล่าเกี่ยวกับความร่วมมือระหว่าง Ezyhaul และเชลล์ในประเทศไทยหน่อย

Ezyhaul และเชลล์ร่วมมือกันมาตั้งแต่ปี 2018 เราเริ่มต้นความร่วมมือในมาเลเซีย ซึ่งนับว่าเป็นความร่วมมือที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในการนำเสนอโซลูชันใหม่ๆ ที่เป็นรูปธรรมให้ฐานลูกค้าของทั้ง 2 บริษัทจนถึงปัจจุบัน ผู้ขนส่งสินค้าในแพลตฟอร์ม Ezyhaul จำนวนมากต้องจ่ายค่าน้ำมันล่วงหน้า 45-90 วัน ตามข้อตกลงกับลูกค้าและมาตรฐานค่าใช้จ่ายในการดำเนินการขนส่งสินค้าตามปกติซึ่งเพิ่มค่าใช้จ่ายล่วงหน้าถึงร้อยละ 20-25

ความร่วมมือระหว่าง Ezyhaul และเชลล์ จึงอำนวยความสะดวกให้ผู้ขนส่งสามารถทำสัญญากับลูกค้าบนแพลตฟอร์มของเรา พร้อมๆ กับได้เติมน้ำมันที่มีคุณภาพจากเชลล์โดยไม่ต้องออกค่าใช้จ่ายล่วงหน้าจำนวนมาก นอกจากนี้ Ezyhaul ยังช่วยให้ลูกค้าที่เป็นผู้ขนส่งของเชลล์สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งได้อย่างเต็มที่ เพิ่มกำไรและเปิดโอกาสให้ผู้ขนส่งสินค้าสามารถติดตามการขนส่งได้แบบเรียลไทม์ มากไปกว่านั้นการผูกมัดกำลังกับ Shell Fleet Card ยังทำให้ผู้ขนส่งสามารถเข้าถึงน้ำมันคุณภาพ, ผลิตภัณฑ์ทางคมนาคม และบริการจากเชลล์ผ่านเครือข่ายสถานีบริการน้ำมันที่ใหญ่ที่สุดในโลกอีกด้วย





คุณ Zain Hak ผู้จัดการทั่วไปของ Shell Fleet Solutions Asia

ความร่วมมือ ระหว่าง Shell และ Ezyhaul

อีกช่องทางสำหรับ การเพิ่มประสิทธิภาพ ให้ผู้ประกอบการ ธุรกิจขนส่ง

รบกวนอธิบายความร่วมมือระหว่าง Shell และ Ezyhaul ว่ามีความสอดคล้องกับกลยุทธ์ทางธุรกิจของ Shell อย่างไร

ความร่วมมือครั้งนี้เกิดขึ้นจากความต้องการที่จะแก้ไขปัญหาที่ลูกค้าของเรา กำลังเผชิญอยู่ อุตสาหกรรมขนส่งมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีความท้าทายรูปแบบใหม่ๆ เกิดขึ้นมากมาย เพื่อตอบรับเหตุผลดังกล่าวและมั่นใจได้ว่าทุกประเทศทั่วโลกจะมีระบบการจัดการ Fleet ที่เหมาะสมกับความต้องการและส่งผลด้านความยั่งยืน ไม่จำเป็นว่าต้องมีเพียงโซลูชันเดียว ด้วยความร่วมมือกันในครั้งนี้ เรามุ่งสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อให้เข้าใจถึงปัญหาและอุปสรรคของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการบริหารจัดการการขนส่ง พร้อมหาโซลูชันในการจัดการกับปัญหาที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย การบำรุงรักษา ตลอดจนการใช้น้ำมันด้วยระบบ Telematic การให้ความช่วยเหลือเคลื่อนที่ ตลอดจนบริการด้านอื่นๆ

แพลตฟอร์มดิจิทัลเข้ามาช่วยให้เรื่องการกำหนดราคาทำให้เรามองเห็นคุณภาพของการบริการและเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งที่ดีขึ้น แพลตฟอร์มดิจิทัลของ Ezyhaul เป็นการทำงานผ่านบนระบบคลาวด์ (cloud-based) ด้วยการใช้งานที่เรียบง่ายผ่านโทรศัพท์หรือคอมพิวเตอร์ให้แก่ทั้งผู้ขนส่งและผู้ส่งสินค้า นอกเหนือจากนั้นยังช่วยผู้ส่งสินค้าที่มีคุณภาพหลายพันราย ให้สามารถควบคุม



ต้นทุนในการดำเนินงานได้อย่างแม่นยำ ในขณะที่เชื่อมต่อกับไฮสตรักของลูกค้าขนส่งรายใหม่ๆ และในทางกลับกันผู้ส่งสินค้าสามารถเข้าถึงการขนส่งใหม่ๆ ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมด้วยต้นทุนที่โปร่งใสและแข่งขันได้

ประโยชน์ที่ Shell จะได้รับจากความร่วมมือครั้งนี้

อุตสาหกรรมการขนส่งสินค้ายังเป็นแบบอนาล็อกอยู่ การจองระบบการจัดส่งสินค้ายังจำเป็นต้องทำด้วยตนเอง มีข้อจำกัดในการติดตามการขนส่งแบบเรียลไทม์ ขาดข้อมูลที่น่าเชื่อถือและสอดคล้องกันสำหรับการนำมาวิเคราะห์ ความลำบากในการวัดผล การจัดการและการควบคุมประสิทธิภาพของผู้ขาย ความไม่ถูกต้องของการเรียกเก็บเงิน และมีข้อจำกัดในการรวบรวมข้อมูล ปัญหาเหล่านี้ล้วนเป็นสิ่งที่บริษัททั่วไปต้องเผชิญ นอกเหนือจากนี้ ผู้ขนส่งยังต้องเจอกับปัญหาประสิทธิภาพในการบริหารรถขนส่งไปจนถึงการตีรถที่ยืดเวลา

การเป็นพันธมิตรกับ Ezyhaul ทำให้ Shell ช่วยให้ผู้ลูกค้าของเราสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เพิ่มกำไรและให้ผู้ลูกค้าสามารถติดตามการขนส่งได้แบบเรียลไทม์ตามที่คาดหวัง ควบคู่ไปกับการใช้บัตร Shell Fleet Card ยังทำให้ผู้ขนส่งสามารถเข้าถึงน้ำมันเชื้อเพลิงเกรดคุณภาพ ตลอดจนถึงผลิตภัณฑ์และบริการอื่นๆ จาก Shell อีกมากมายผ่านเครือข่ายสถานีบริการน้ำมันที่ใหญ่ที่สุดในโลกอีกด้วย Shell Fleet Card ยังช่วยผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการเงินสดหมุนเวียนได้อีกด้วย เราเข้าใจดีว่าผู้ขนส่งส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการชำระค่าน้ำมันอยู่ที่ 45-90 วันตามมาตรฐานปกติ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายเชื้อเพลิงล่วงหน้าประมาณ 20-25%

เทคโนโลยีเข้ามามีส่วนในการจัดการการบริหารระหว่าง Shell และลูกค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างไร

บทบาทของ Fleet Manager เพิ่มมากขึ้นและมีความซับซ้อนมากขึ้น โดยที่ไม่ได้เพียงแต่มุ่งเน้นเฉพาะการจัดการขนส่งและคนขับรถอีกต่อไป นอกเหนือจากเดิมซึ่งมีหน้าที่ในการลดต้นทุนและสร้างความมั่นใจในความปลอดภัยของคนขับรถแล้ว ปัจจุบัน Fleet Managers ยังต้องให้ความสำคัญกับประเด็นต่าง ๆ มากขึ้น รวมถึงการจัดการข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ การดึงดูดคนขับรถที่ทำงานดีให้ยังคงทำงานกับบริษัทให้ได้ รวมไปถึงต้องมีความรอบรู้ในเรื่องเทคโนโลยีล่าสุดตลอดจนการพัฒนาอุตสาหกรรมอยู่เสมอ เหล่านี้ล้วนเป็นเหตุให้ผู้ลูกค้ามองหาพันธมิตรที่สามารถช่วยเหลือให้การดำเนินธุรกิจมีประสิทธิภาพมากขึ้นและส่งเสริมการเจริญเติบโตของธุรกิจได้

ในฐานะที่ Shell เป็นบริษัทที่มี Fleet เป็นของตนเองและมีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับลูกค้าในภาคการขนส่งมานานหลายสิบปี Shell เข้าใจถึงความท้าทายเหล่านี้ดี พนักงานของเรา พร้อมด้วยความรู้เชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจและความสัมพันธ์กับพันธมิตรในอุตสาหกรรมหลักๆ ของเรา ช่วยให้เราสามารถแบ่งปันคำแนะนำที่

เป็นประโยชน์และพัฒนาโซลูชันที่มีคุณค่าทางธุรกิจให้แก่ลูกค้าของเราได้ เช่น Shell Fleet Card ที่เป็นโซลูชันการชำระเงินสำหรับทุกความต้องการด้านการขนส่งพร้อมทั้งยังเป็นประตูให้ผู้ลูกค้าเข้าถึงเครือข่ายสถานีบริการน้ำมันที่ใหญ่ที่สุดในโลก รวมถึงบริการต่างๆ ของ Shell เช่น บริการล้างรถ ผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่น และอาหาร ซึ่งสามารถซื้อสินค้าและบริการทั้งได้ง่ายๆ ผ่านจากบัตรเดียว ธุรกิจทั้งหมดจะแสดงบนใบแจ้งหนี้ใบเดียวใน เจ้าของ Fleet ยังสามารถตรวจสอบค่าใช้จ่ายผ่านระบบออนไลน์ได้ ด้วยการสนับสนุนของเราที่จะช่วยให้ลูกค้าสามารถดูแลพนักงานบุคลากรข้อมูลเข้าด้วยกัน และนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการดำเนินงาน ตลอดจนเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางอุตสาหกรรมที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จากที่กล่าวมาทั้งหมด เราจึงมุ่งมั่นที่จะช่วยให้ลูกค้าของเราได้มีความพร้อมและได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจขนส่งอย่างยั่งยืนทั้งในปัจจุบันและอนาคต

อะไรคือความท้าทายที่ Shell ต้องเผชิญอยู่ภายใต้สถานการณ์ COVID-19

ภายใต้สถานการณ์โรคระบาดเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิตของเราทุกคนเป็นอย่างมาก เราได้เห็นถึงความกังวลด้านสุขภาพที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการทำงานจากบ้าน (Work from Home) ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันมีความต้องการของสังคมที่จะก้าวไปสู่สังคมแบบไร้สัมผัส (Contactless Society) และดิจิทัล (Digitalization) มากขึ้น ความท้าทายของเราคือการปรับตัวเข้าหาสถานการณ์รอบตัวที่เปลี่ยนแปลงไป และยังคงต้องตอบสนองต่อความต้องการด้านพลังงานของลูกค้า โดยยังคงให้ความสำคัญกับการดูแลความปลอดภัยและความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงานเอาไว้ด้วยในเวลาเดียวกัน

ในเดือนกันยายน พ.ศ. 2562 Shell ได้ประกาศเจตนารมณ์ในการเป็น 'Trusted Partner for Better Life' โดยมี ความมุ่งมั่นด้านพลังงาน #EnergyAmbition การมีคุณภาพชีวิตที่ดียิ่งขึ้นในช่วงฟื้นตัวจากวิกฤต COVID-19 จากความตั้งใจดังกล่าว มาสู่แผนการดำเนินงานที่สำคัญของ Shell ในช่วงระหว่าง พ.ศ. 2562-2564 ที่มุ่งตอบสนองความต้องการทางเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนไป อันเป็นผลมาจากการระบาดของ COVID-19 ด้วยความร่วมมือและการประสานงานกับกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแล้ว Shell ยังคงมีมุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายในการหาโซลูชันด้านพลังงานที่มากขึ้น และเป็นพลังงานที่สะอาดมากขึ้นต่อไป

ฉลองครบรอบ 35 ปี สแกนเนีย สยาม นำเสนอรถบรรทุกที่เหนือกว่า เพื่อลูกค้าคนไทย “Yak Edition”



ร่วมฉลอง 35 ปี สแกนเนีย สยาม มุ่งมั่นพัฒนาการขนส่งที่ยั่งยืนในวันนี้ สู่อุตสาหกรรมที่เหนือกว่า (Sustainable Transport – Now and Beyond) พร้อมเปิดตัวรถรุ่นพิเศษ “Yak Edition” ฉลองความสำเร็จระยะยาวคู่คนไทย แถบข้อเสนอสุดพิเศษหลังการขาย

นายอรรถพล ชูศรี ผู้จัดการฝ่ายสื่อสาร และการตลาด บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด เปิดเผยว่า บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด ผู้นำการขนส่งระดับโลกจากสวีเดนได้อยู่เคียงข้างการขนส่งในประเทศไทยมาครบ 35 ปี พัฒนางานบริการลูกค้าคนไทยอย่างต่อเนื่อง ทั้งยังลงทุนขยายสาขาและงานบริการที่ครอบคลุมมากขึ้น ด้วยความตั้งใจที่จะตอบโจทย์ลูกค้าชาวไทยได้ดียิ่งขึ้นในระยะยาวต่อไป และเนื่องในโอกาสฉลองการดำเนินงานในประเทศไทย ครบรอบ 35 ปี สแกนเนีย สยาม จึงได้นำเสนอรถรุ่นพิเศษที่เหนือกว่าทั้งเรื่องสมรรถนะและภาพลักษณ์ กับรถรุ่นพิเศษที่มีชื่อว่า “Yak Edition” ซึ่งเป็นความลงตัวจากการผสมผสานงานศิลปวัฒนธรรมไทยกับสุดยอดงานวิศวกรรมของสแกนเนีย

“รถรุ่นพิเศษ “Yak Edition” แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของสแกนเนียที่สามารถไปได้เหนือกว่า ไม่ว่าจะเป็นงานดีไซน์ ด้วยหัวแก๊งขนาดใหญ่ มาพร้อมกับสีมุกเงินอาร์คติก ตกแต่งลวดลายยักษ์ไทยสีทองที่แสดงถึงความยิ่งใหญ่ มีอำนาจและทรงพลัง และสีทองยังหมายถึงการเฉลิมฉลอง ความมั่งคั่ง เงินทอง อีกทั้งยักษ์ไทยถือเป็นเอกลักษณ์เป็นที่รู้จักทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เห็นได้จากสนาม บินสุวรรณภูมิที่มียักษ์ไทยยืนประดับเหมือนเป็นสัญลักษณ์ของวัฒนธรรมไทย และยังสามารถเห็นได้ในวัดไทยหลาย ๆ แห่ง จึงแสดงถึงชื่อเสียงที่โด่งดังระดับโลก และแน่นอนว่ายังคงความยอดเยี่ยมในเรื่องการประหยัดน้ำมัน พร้อมกับประสิทธิภาพการขนส่งที่ยอดเยี่ยม ขับเคลื่อนผลกำไรธุรกิจให้ลูกค้าคนไทยได้อย่างมีคุณภาพ”

ด้านนายณรงค์ฤทธิ์ อธิษารณชัย ผู้จัดการฝ่ายสนับสนุนการขาย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าวถึงรายละเอียดของรถรุ่น Yak Edition หรือ R410A6x2NA ว่า เป็นหัวแก๊งขนาดใหญ่ (R-series) ที่มาพร้อมเครื่องยนต์ขุมกำลัง 410 แรงม้า ขับเคลื่อน 6x2 เกียร์ออโตครุส ระบบช่วงล่างถุงลมให้สัมผัสนุ่มสบายแต่มั่นใจ มาพร้อมระบบความปลอดภัยแบบจัดเต็ม กับถุงลมนิรภัยผู้ขับขี่ ดิสก์เบรกพร้อมเบรกเสริม สำหรับทางลาดชันรีทาร์ดอร์ ระบบรักษาเสถียรภาพ (ESP) เบรกอัตโนมัติ (AEB) ระบบเตือนออกนอกเลน (LDW) มอบความปลอดภัยที่เหนือกว่าใครให้ทั้งผู้ขับขี่ เพื่อนร่วมทางบนท้องถนน และสินค้ามูลค่าสูงที่ขนส่งพิเศษสุดกับระบบควบคุมความเร็วอัตโนมัติแบบแปรผันตามความเร็วคันหน้า (ACC) ที่มอบทั้งความสะดวกสบายในการขับขี่ ความปลอดภัยและเทคโนโลยีอัจฉริยะนี้ ยังทำให้ประหยัดน้ำมันยิ่งขึ้นด้วย มั่นใจได้กับทุกงานในการขนส่ง

ห้องโดยสาร เบาะที่นั่งคู่หน้าหุ้มหนังคุณภาพดี พร้อมลายพูนโลโก้สแกนเนีย วิทช์จอสัมผัสขนาด 7 นิ้ว ระบบปรับอากาศอัตโนมัติ หน้าปัดเรือนไมล์แสดงผลขนาดใหญ่ขึ้น พวงมาลัย D-shape หุ้มหนังพร้อมปุ่มควบคุมมัลติฟังก์ชัน แถบยังเสริมความสะดวกสบายเอาใจนักขับคนไทยด้วยมานบังแดด ช่องเก็บของขนาดใหญ่ เตียนนอนขนาด 800 มิลลิเมตร ช่องบนหลังคาปรับไฟฟ้า และช่องแช่เย็นเนกประสงค์ที่ให้ความเย็นเทียบเท่าตู้เย็น

นอกจากเรื่องสมรรถนะของรถรุ่นพิเศษ “Yak Edition” ที่เหนือกว่าแล้ว ยังคุ้มค่ายิ่งขึ้นเมื่อสั่งจองรถรุ่นพิเศษ Yak Edition รับประทานสุดพิเศษที่สอดคล้องไปกับเลข 35 ปี สแกนเนียในประเทศไทย โดยพรีค้ำซอม 3 ปี* และพรีค้ำบำรุงรักษา 5 ปี* ลูกค้ามั่นใจได้ในการใช้รถขับเคลื่อนธุรกิจ สร้างงาน สร้างกำไร สร้างชื่อเสียงได้อย่างคุ้มค่าแน่นอน นายอรรถพล ชูศรี กล่าวทิ้งท้าย

* หมายเหตุ 3 ปี หรือ 360,000 กิโลเมตร อย่างใดอย่างหนึ่งถึงก่อน

* หมายเหตุ 5 ปี หรือ 600,000 กิโลเมตร อย่างใดอย่างหนึ่งถึงก่อน

สนใจติดต่อตัวแทนจำหน่ายใกล้ท่านและสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่ www.scania.com/th/th/home/products-and-services/trucks/trucks_showroom.html

เอ็ม เอ เอ็น มอบบริการ Onsite Service อำนวยความสะดวกซ่อมบำรุงถึงที่



ผู้ใช้รถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็น หมาดห่วงเรื่องการเดินทางมาซ่อมบำรุงแม้ช่วงโควิด

เอ็ม เอ เอ็น ทรัค แอนด์ บัส ประเทศไทย ผู้นำนวัตกรรมด้านยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ชั้นนำจากประเทศเยอรมนี อำนวยความสะดวกให้ลูกค้าผู้ประกอบการที่เลือกใช้รถบรรทุกของเอ็ม เอ เอ็น ด้วยบริการ Onsite Service ซ่อมบำรุงรักษาให้บริการถึงที่ทั่วประเทศไทย โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางเข้าซ่อมบำรุงแต่ละครั้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันที่มีการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิดที่ทำให้มีข้อจำกัดในการนำรถบรรทุกเข้ามาซ่อมบำรุงที่ศูนย์บริการ

เอ็ม เอ เอ็น เล็งเห็นปัญหาที่ผู้ประกอบการต้องเผชิญในการบำรุงรักษา และเช็คสภาพรถบรรทุกที่ใช้ในกิจการให้อยู่ในสภาพดีพร้อมใช้งานเสมอ เมื่อครบกำหนดหรือถึงเวลาที่ต้องซ่อมบำรุงรักษารถบรรทุก จะมีค่าใช้จ่ายต่างๆในการเดินทางมาที่ศูนย์บริการ ตั้งแต่ค่าจ้างคนขับ ค่าน้ำมัน และเวลาที่ใช้ในการเดินทางไปกลับ รวมถึงระยะเวลาที่รถต้องอยู่ที่ศูนย์ซ่อมทำให้เกิดค่าเสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการใช้งานรถบรรทุก เอ็ม เอ เอ็น จึงพัฒนาบริการ Onsite Service ขึ้นมาเพื่อลดระยะเวลา และค่าใช้จ่าย รวมถึงอำนวยความสะดวกให้เจ้าของรถบรรทุกเอ็ม เอ เอ็นทั่วประเทศไทย

เมื่อรถบรรทุกถึงกำหนดซ่อมบำรุงทุกๆระยะ 50,000 กิโลเมตร ลูกค้าผู้ประกอบการสามารถติดต่อศูนย์บริการที่สะดวก เพียงแจ้งเลข VIN ของรถและวัตถุประสงค์ในการเข้ารับบริการเพื่อ

ทำการนัดหมายล่วงหน้าอย่างน้อย 1 สัปดาห์ โดยปัจจุบันผู้แทนศูนย์บริการอย่างเป็นทางการของเอ็ม เอ เอ็น ได้แก่ เค แมน ออโต้ เซอร์วิส และ ริชแอนด์เบส เวฮิเคิล ที่พร้อมให้บริการ Onsite Service ซ่อมบำรุงรักษาถึงที่ครอบคลุมทั่วประเทศไทย

คุณจักรพงษ์ ศานติรัตน์ ผู้อำนวยการ เอ็ม เอ เอ็น ทรัค แอนด์ บัส ประเทศไทย กล่าวว่า “เราต้องการสร้างความมั่นใจให้กับเจ้าของรถเอ็ม เอ เอ็นทุกท่านว่า จะได้รับการดูแลหลังการขายอย่างดียเยี่ยม นอกเหนือจากคุณภาพมาตรฐานยุโรปของเอ็ม เอ เอ็น ที่หลายคนให้ความไว้วางใจว่าแข็งแกร่ง ทนทาน บริการหลังการขาย เป็นสิ่งที่เอ็ม เอ เอ็นใส่ใจและให้ความสำคัญอย่างยิ่ง เราจึงพัฒนาบริการ Onsite Service ขึ้นมาเพื่อช่วยลดต้นทุนและอำนวยความสะดวกด้วยการเข้าไปให้บริการถึงที่ ซึ่งบริการดังกล่าวได้รับผลตอบรับอย่างดีเยี่ยมจากลูกค้าเอ็ม เอ เอ็นของเรา”

นอกจากบริการ Onsite Service แล้ว เอ็ม เอ เอ็นยังเพิ่มความมั่นใจให้ผู้ประกอบการในด้านการดูแลหลังการขายอื่นๆที่ครอบคลุมอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็น ฟรีส์ัญญาบริการบำรุงรักษา COMFORT เป็นระยะเวลา 3 ปี หรือ 300,000 กิโลเมตร และบริการช่วยเหลือฉุกเฉิน Roadside Assistance ตลอด 24 ชั่วโมง เป็นระยะเวลา 24 เดือนไม่จำกัดระยะทาง นอกจากนี้ยังได้รับความคุ้มครองจากมาตรฐานรถยุโรปของเอ็ม เอ เอ็น ที่ประกอบและนำเข้าทั้งคัน 100% จากประเทศเยอรมนี ขับขี่สบายและเป็นมิตรกับคนขับ ที่สำคัญประหยัดน้ำมันเหมาะกับการวิ่งระยะไกล

ดีเอสแอล ซีพีฟลายเซน เปิดตัวรถขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิในประเทศไทย



รถขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมินี้ติดตั้งเทคโนโลยี TRAILAR ซึ่งใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์ เพื่อช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์

ดีเอสแอล เป็นบริษัทด้านโลจิสติกส์แห่งแรกที่ติดตั้งเทคโนโลยีล้ำสมัยนี้ให้กับรถขนส่ง ตอกย้ำความมุ่งมั่นในพันธกิจ ESG เพื่อลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ให้เป็นศูนย์ภายในปี ค.ศ. 2050

กรุงเทพมหานคร 7 กรกฎาคม 2564 – ดีเอสแอล ซีพีฟลายเซน ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ชั้นนำระดับโลก เปิดตัวรถขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิในประเทศไทย โดยใช้เทคโนโลยี TRAILAR ซึ่งเป็นเทคโนโลยีพลังงานจากแสงอาทิตย์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ในการช่วยลดการใช้เชื้อเพลิง การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ และค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา รถขนส่งแบบใหม่นี้สามารถควบคุมอุณหภูมิได้ 2 แบบภายในคันเดียว และรับน้ำหนักได้มากถึง 12,500 กิโลกรัม ต่อคันจึงสามารถขนส่งได้ทั้งผลิตภัณฑ์แช่เย็นและแช่แข็ง เช่น เนื้อสัตว์และผัก การเพิ่มรถขนส่งแบบควบคุมอุณหภูมิในครั้งนี้ ส่งผลให้ปัจจุบันดีเอสแอลมีรถที่ติดตั้งเทคโนโลยี TRAILAR เพื่อ

การขนส่งสินค้าทั่วประเทศรวมกว่า 40 คัน โดยแต่ละคันได้ติดตั้งแผงพลังงานแสงอาทิตย์แบบบางพิเศษไว้บนหลังคาที่เชื่อมต่อกับระบบควบคุมการชาร์จแบบอัจฉริยะ

“การลงทุนในเทคโนโลยีอุตสาหกรรมชั้นนำเพื่อการขนส่งนี้สะท้อนให้เห็นถึงความมุ่งมั่นของเราในการนำเสนอโซลูชันรถขนส่งเพื่อความยั่งยืนที่ดีที่สุดเพื่อตอบสนองความต้องการทางธุรกิจของลูกค้าที่เปลี่ยนไป การเพิ่มรถขนส่งในครั้งนี้ ทำให้มั่นใจว่าเราจะขนส่งสินค้าบนท้องถนนได้ดีขึ้น และช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ในเวลาเดียวกัน” สตีฟ วอล์คเกอร์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ดีเอสแอล ซีพีฟลายเซน กลุ่มธุรกิจประเทศไทย (ไทย เวียดนาม กัมพูชา และเมียนมาร์) กล่าว

รถขนส่งนี้ถือเป็นโครงการริเริ่มล่าสุดเพื่อบรรลุเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ให้เป็นศูนย์ ซึ่งสอดคล้องกับพันธกิจการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ESG ทั้งทางด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล โดยล่าสุด ดีเอสแอล ยังได้ติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ไฟ LED เซนเซอร์ตรวจจับความเคลื่อนไหว เสาไฟฟ้าโซลาร์เซลล์ รวมถึงดำเนินการจัดการขยะที่คลังสินค้าบางนาโลจิสติกส์แคมปัส ซึ่งเป็นคลังสินค้าร่วม (multi-user) ที่ใหญ่ที่สุดอีกด้วย

CPE เดินหน้าขยายงาน สังกวอลโว่ ทรัคส์ 32 คัน เสริมทัพงานเหมือง



CPE เดินหน้าขยายงาน สังกวอลโว่ ทรัคส์ 32 คัน เสริมทัพงานเหมือง

- รองรับแผนขยายงานเหมืองและธุรกิจปั้มน้ำมัน
- พร้อมเดินหน้าแต่งตั้งหัวหน้าตลาดหลักทรัพย์สินแห่งประเทศไทยภายใน 2 ปี

บริษัท ช่างพินิจ เอ็นจิเนียริง (2539) จำกัด หรือ CPE ผู้ให้บริการงานเปิดหน้าเหมืองรายใหญ่ เดินหน้าสั่งซื้อรถวอลโว่ ทรัคส์ จำกัด 32 คันเพื่อรองรับแผนการขยายงานในปีนี้ ทั้งธุรกิจงานเหมืองและการขนส่งน้ำมันในเครือชาย

นายประยูร ช่างพินิจ ประธานกรรมการบริษัท ช่างพินิจ เอ็นจิเนียริง (2539) จำกัด เปิดเผยว่าเมื่อเร็วๆ นี้ ได้สั่งซื้อรถบรรทุกวอลโว่ ทรัคส์ จำนวนทั้งสิ้น 32 คัน เป็นรถหัวลากวอลโว่ ทรัคส์ รุ่น FH13 440 แรงม้า ที่ติดตั้งเทคโนโลยีระบบ

ความปลอดภัยแบบจัดเต็ม โดยได้ทำพิธีรับมอบรถบรรทุกชุดแรกจำนวน 12 คันไปแล้วเมื่อเร็ว ๆ นี้

“ผมใช้รถบรรทุก วอลโว่ ทรัคส์ครั้งแรกเป็นรถมือสองรุ่น FM10 จำนวน 4 คันเมื่อปี พ.ศ. 2540 พอปี 2542 เป็นปีแรกที่ผมเริ่มซื้อรถใหม่วอลโว่ ทรัคส์ จากวันนั้นจนถึงวันนี้ผมมีรถวอลโว่ ทรัคส์ ในฟลีทของเราทั้งหมด 332 คัน ยังไม่รวมออเดอร์ใหม่อีก 32 คันที่เพิ่งสั่งซื้อมา”

“ผมเชื่อมั่นในคุณภาพของวอลโว่ ทรัคส์ ระบบ Safety และที่สำคัญคือบริการหลังการขาย เป็นที่พอใจ แต่สิ่งสำคัญที่ทำให้ผมอยู่กับวอลโว่ ทรัคส์มาเกือบ 25 ปีก็คือทีมงานของวอลโว่ ทรัคส์พร้อมฟังความเห็นของเราเพื่อนำไปปรับปรุงพัฒนาทั้งในเรื่องของบริการและผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของเรา นี่คือเหตุผลที่เราอยู่กับวอลโว่ ทรัคส์ เสมือนเป็นพาร์ทเนอร์กัน” นายประยูร กล่าว

ฮิโนเปิดตัวรถใหม่ Hino 500 Victor MY21

HINO 500 VICTOR MY21

คุ้มค้ำ มั่นใจ ทุกการลงทุน

สว ย ประหยัด ปลอดภัย

◆ กล้องหน้ารถ ◆ ไฟคีย์ไลท์ ◆ PM2.5 filter ◆ ฟรี! ค่าบริการตลอด 2 ปี

HINO CONNECT

ฮิโนเปิดตัวรถใหม่ Hino 500 Victor MY21 เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการขนส่งต่อการรับการเปลี่ยนแปลงกับการใช้รถบรรทุกฮิโน ที่ยิ่งใช้ ยิ่งมั่นใจ ยิ่งงี้กรวย !!!

บริษัท ฮิโน มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดตัวรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์รุ่นใหม่ “HINO 500 VICTOR MY21” ภายใต้แนวคิด “สว ย ประหยัด ปลอดภัย คุ้มค้ำทุกการลงทุน” ที่อยากให้ผู้ประกอบการธุรกิจทุกท่านได้สัมผัสการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ พร้อมกับความมั่นใจ ที่ยิ่งใช้ ยิ่งมั่นใจ ยิ่งงี้กรวย

HINO 500 VICTOR MY21 ดีไซน์ใหม่สว ยในรูปแบบ Minimal โดดเด่นด้วยกระจังสีขาว เสริมด้วยความปลอดภัยเพิ่มเติมจากรถบรรทุกทั่วไป ทั้งไฟคีย์ไลท์มันนิ่งไลท์, กล้องหน้ารถบันทึกภาพในระหว่างขับขี่ รวมถึงความปลอดภัยของสุขภาพ กับการเปลี่ยนชุดกรองอากาศในรถป้องกันฝุ่น PM 2.5 และพิเศษสุดกับระบบจัดการขนส่งอัจฉริยะ Hino Connect พร้อมเครื่องดูดใบขับขี่พิเศษ!! ฟรีค่าบริการตลอด 2 ปี (Air time fee) พร้อมมั่นใจในคุณภาพกับการรับประกัน 5 ปีทุกรุ่นไม่จำกัดระยะทาง ทุกอย่างนี้มีมาครบ จบ ใน HINO 500 VICTOR MY21 ประหยัดเวลาไม่ต้องติดตั้งเอง แค้ซื้อก็ทำไรรแล้ว

พบกับ HINO 500 VICTOR MY21 หลากหลายรุ่น ทั้ง 6 ล้อใหญ่ / 10 ล้อเพลาเดี่ยวและสองเพลา / 12 ล้อ และ รถบรรทุกกึ่งลากพ่วง และยังมีรุ่นใหม่ที่เปิดตัวในตระกูล HINO 500 VICTOR MY21 เพื่อตอบรับธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้น ในปัจจุบันทั้ง GL8J รถหัวลาก 10 ล้อแบบยกเพลา สำหรับงานขนส่งหนักไป- เบากลับ, GV1A รถบรรทุก 12 ล้อ เพลาเดี่ยว สำหรับงานขนส่งระยะยาว และ SY2P รถหัวลาก 12 ล้อ สำหรับธุรกิจขนส่งหิน ดิน ทราย และ เหมืองแร่ มั่นใจผู้ผลิตรายไหนไม่มี แต่ฮิโนมี ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และเวลาไปตัดแปลงเอง แค้เลือกรถที่ใช่ ก็ทำไรรอีกต่อแล้ว

พร้อมสัมผัส HINO 500 VICTOR MY21 กับแคมเปญสุดพิเศษ ดาวนั 0 % หรือดอกเบียพิเศษ ตั้งแต่นั้นัน - วันที่ 30 กันยายน 2564 นี้เท่านั้น สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกฮิโนทั่วประเทศ

หรือเลือกชมแบบ Virtual Showroom ได้ที่ www.hinothailand.com พร้อมเป็นครอบครัวฮิโนออนไลน์ได้ที่ facebook : [hinothailandfanclub](https://www.facebook.com/hinothailandfanclub), Line : @hinoth, Youtube : [hinothailand official](https://www.youtube.com/channel/UCqj8K8K8K8K8K8K8K8K8K8K) และ TikTok : @hinoth

automechanika

KUALA LUMPUR

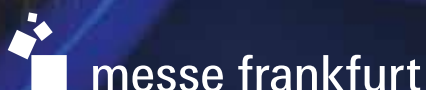
Malaysia's leading regional trade fair for the automotive service industry targeting trade visitors from ASEAN

Reconnecting the ASEAN automotive community 15 – 17.3.2022

Kuala Lumpur Convention Centre (KLCC), Malaysia

Join our business matching programme for all year round access to market opportunities

autoasia@hongkong.messefrankfurt.com

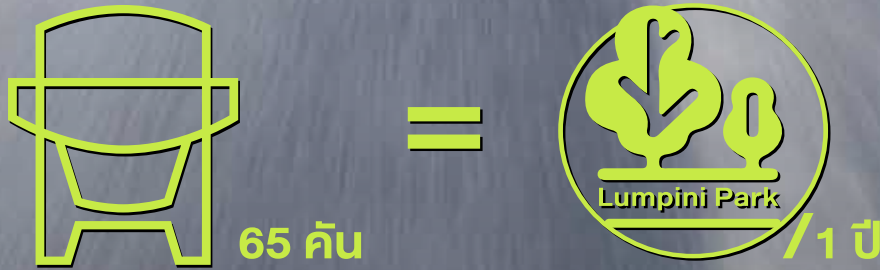




ก้าวสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน

CONVERT TO SUSTAINABLE TRANSPORT

วิสัยทัศน์แสนเนียบ คือ ขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบการขนส่งที่ยั่งยืน
สรรค์สร้างโลกแห่งอนาคตที่ดีขึ้นต่อธุรกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ไปพร้อมกัน



รถบรรทุกรุ่นใหม่ของแสนเนียบ สามารถลดปริมาณการปล่อยแก๊สคาร์บอนจากการขนส่งลงเฉลี่ย 5% เมื่อเปรียบเทียบกับรถรุ่นก่อนหน้านี้ ซึ่งผลมาจากอัตราประหยัดน้ำมันที่ดีขึ้น จากการเปรียบเทียบนี้ นำมาคำนวณกับค่าเฉลี่ยระยะทางการขนส่งในประเทศไทย จะทำให้แสนเนียบรุ่นใหม่หนึ่งฝูงใหญ่ มีความสามารถในการลดปริมาณแก๊สคาร์บอนไดออกไซด์ลงไปได้ถึง 325 ตัน ต่อปี ซึ่งเป็นปริมาณเดียวกันกับที่ดินไม้ในสวนลุมพินีสามารถดูดซับมลพิษได้ต่อปี



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



Scania_TH_Group