

issue 27/ Q2/ 2020



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชีย นักรถเคอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND



เพิ่มมูลค่า ในทุกวัน ในทุกการเดินทาง ในทุกน้ำหนักบรรทุก

Strenx® เหล็กกล้าสมรรถนะสูง สามารถเผชิญหน้ากับความท้าทายของอุตสาหกรรมขนส่งที่กำลังมองหาวิธีเพิ่มน้ำหนักบรรทุกและลดปริมาณการใช้เชื้อเพลิงอยู่เสมอ Strenx® เป็นเหล็กโครงสร้างทนแรงดึงสูงที่มีคุณสมบัติที่สม่ำเสมออย่างยิ่งยวด เหมาะสำหรับการออกแบบคัสซี ตัวถังรถพ่วง และผลิตภัณฑ์เพื่อการขนส่งอื่น ๆ แข็งแรงขึ้น น้ำหนักเบา และปลอดภัยยิ่งขึ้น นั่นคือเหตุผลที่เราเรียกผลิตภัณฑ์นี้ว่าเหล็กกล้าสมรรถนะสูง

Explore the world
of Strenx®





**COACH
OF THE YEAR
2020**

AND THE WINNER IS...

MAN Lion's coach crowned
"Coach of the Year 2020".

International trade journalists from 22 countries have selected the new MAN Lion's Coach as "Coach of the Year 2020". The jury were blown away by its coherent concept – combining cost-efficiency, comfort and reliability – as well as its distinctive MAN design. www.bus.man



The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



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

บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กนกศักดิ์กุล
พรพรรณ บุญถนอม
อน อารต์ ศรีเอชั้น

ADVERTISING

THAILAND

ชินกมล ศรีสมโภชน์
08 1916 516
sale-thailand@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

info@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation co.,Ltd.
59/21 Soi Sirisopha, Chokchai 4 Rd.,
Ladprao Bangkok 10230
0 2931 780
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.

OTOP ซื้อง่าย



ทั้งซื้อ Online และ Live Facebook

OTOP TODAY

ศูนย์รวมและแหล่งจำหน่ายสินค้า
OTOP ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย



Live สดทุกวัน
โปรโมชั่น
จัดเต็ม !!



SCAN ME



ซื้อ online
www.otoptoday.com



ฝากร้านขายของได้ที่กลุ่มเฟซบุ๊ก
"OTOP TODAY ฝากร้านขายของ"



Live ทุกวันที่เฟซบุ๊ก
"OTOP TODAY โอทอปทูเดย์"
วันละ 3 รอบ เวลา 08.00-09.00 น.
12.00-13.00 น. / 18.00-19.00 น.

ซื้อสินค้า OTOP ทั่วประเทศ
กว่าหมื่นรายการ
ซื้อตรงส่งถึงบ้าน
ช่วยผู้ประกอบการได้ทั่วประเทศ





CONTENTS



7 Editor's Note

8 Cover Story

MAN

10 ขนส่งวัตถุอันตราย

ขุนศึก ทรานสปอร์ต

16 Special Equipment

MACCRANE MACHIMARY

22 ขนส่งอาหารสดอาเซียน

เทพประสิทธิ์ ทรัค ทรานสปอร์ต

28 Special Truck

เอ็ม.เอช.ซี (ประเทศไทย)

34 ขนส่งสินค้า อุตสาหกรรมก่อสร้าง

นันทิพัฒน์ ทรานสปอร์ต

40 Teachnology

Simulator / Loxxim

46 ข่าว & การตลาด

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161

New Normal

สถานการณ์ภายในประเทศไทยเกี่ยวกับไวรัส โควิด เริ่มดีขึ้นเป็นลำดับ
กิจกรรมธุรกิจต่างๆ ททยอยกลับมาเปิดกิจการ แต่ทั้งหมดต้องดำเนินไปภายใต้
กฎเกณฑ์ใหม่ที่เรียกว่าวิถี New Normal

กว่าที่ Asian Trucker จะมีโอกาสได้พบคุยกับบรรดาผู้คนในแวดวง
อุตสาหกรรมขนส่ง และ ที่เกี่ยวข้อง ก็ต้องรอเวลาให้สถานการณ์ต่างๆ เริ่ม
เข้าที่เข้าทาง

ต้องขอขอบคุณผู้บริหารทุกบริษัทที่สละเวลานั่งสนทนา ด้วยวิถีทาง
New Normal ภายใต้หน้ากากเมื่อพบเจอกัน แต่เราก็จัดสรรระยะห่างใน
การพูดคุยกัน

แวดวงขนส่งเองก็ได้รับผลกระทบจากวิกฤตไวรัสเช่นเดียวกัน แต่เท่าที่ได้
สอบถาม ทุกบริษัทพูดไปในทิศทางเดียวกันว่า ผลกระทบในเบื้องต้นยังไม่
มากนัก แต่ทั้งนี้ก็ต้องดูว่าทิศทางของรัฐบาลในอนาคตจะอย่างไร เพื่อให้
เศรษฐกิจกลับมาเดินหน้าได้อีกครั้ง

ต้องยอมรับความจริงว่าเครื่องยนต์ขับเคลื่อนในหมวดการท่องเที่ยว นั้น จะ
ไม่สามารถกลับมาวิ่งได้เหมือนเดิม อย่างน้อยต้องใช้เวลาเป็นปี รัฐบาล
ต้องมองหาเครื่องยนต์ในหมวดอื่นๆ เพื่อใช้เป็นเครื่องยนต์ในการเดินหน้า
เศรษฐกิจของประเทศ ในห้วงเวลาที่เศรษฐกิจทั่วโลกอยู่ในภาวะชะงักงัน
เช่นนี้ แน่แน่นอนว่าทุกภาคส่วนในประเทศต้องสามัคคีกัน ร่วมกันฝ่าวิกฤต
ครั้งนี้ไปด้วยกัน



ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่
FB : Asian Trucker-Thailand
www.asiantrucker.co.th
www.asiantrucker.com



รู้หรือไม่ว่า MAN มีประวัติศาสตร์ยาวนานกว่า 260 ปี เริ่มตั้งแต่ปี 1758 ได้ก่อตั้งโรงหลอมเหล็กเซนต์ แอน โทนี จากนั้นไม่นาน ก็ได้คิดค้นเครื่องจักรไอน้ำเครื่องแรก, หัวรถจักร และเครื่องยนต์หลากหลายชนิดทั่วโลกในเวลาต่อมา

- ปี 1915 ผลิตรถบรรทุกคันแรก
- ปี 1923 เครื่องยนต์เรือเครื่องแรก
- ปี 1924 ผลิตเครื่องยนต์รถบรรทุก
- ปี 1951 ผลิตเครื่องยนต์เทอร์โบเครื่องแรก

และในปี 2011 MAN ได้รวมเข้าเป็นส่วนหนึ่งของ Volkswagen ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในกลุ่ม TRATON SE ที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2018 อีกด้วย





ชุมชน ทรานสปอร์ต

ที่ชุมชนๆ การฝึกอบรมต่างๆ ยังคงเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอตามรอบของบริษัท รวมไปถึงการฝึกเพิ่มเติม เพื่อให้มั่นใจว่าทุกคนจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ใช้งานพาหนะได้อย่างถูกต้อง สามารถดึงเอาขีดความสามารถที่ยานยนต์มีมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการทำงาน นั่นคือ ขับขี่ได้อย่างปลอดภัยและประหยัดพลังงานสูงสุด





สัญญาบริการของสแกนเนียเป็นรูปแบบงานบริการที่ดีกับลูกค้า เราไม่ต้องมาคอยบริหารจัดการเรื่องเงินสำรองที่จะต้องเตรียมไว้กับการดูแลรถ ไม่ต้องเสียทีมงานมาบริหารจัดการกับเรื่องนี้ ปล่อยให้มันเป็นหน้าที่ของผู้เชี่ยวชาญ ลูกค้าสามารถมีเวลาบริหารจัดการเรื่องอื่นๆ ได้อย่างเต็มที่โดยไม่ต้องมาพะวง ที่สำคัญคือยานพาหนะของลูกค้าอยู่ในความดูแลโดยผู้เชี่ยวชาญที่มีความเข้าใจโดยตรง เมื่อจะต้องบำรุงรักษาเราก็จะได้ตามมาตรฐานของผู้สร้างรถ

คุณพุทธกร อติชาติ

พลังงาน เป็นสิ่งจำเป็นในการขับเคลื่อน กังธธุรกิจและการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของมนุษย์ ความต้องการในการใช้พลังงานมีอยู่ไม่เคยขาด มากน้อย เป็นไปตามสถานการณ์โลก และเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลา

เมื่อพลังงานเป็นสิ่งสำคัญ มนุษย์จึงเสาะหาวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ มาผลิตเป็นพลังงาน เพื่อนำไปใช้งาน น้ำมันเป็นวัตถุดิบสำคัญที่ถูกนำมาใช้เป็นเชื้อเพลิงเพื่อสร้างพลังงาน ปัจจุบันเทคโนโลยีทำให้เราสามารถนำน้ำมันที่ใช้แล้วบางประเภทในอุตสาหกรรม รีไซเคิลกลับมาใช้ใหม่ได้ ลดการสูญเสีย การปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อม เป็นการอนุรักษ์ธรรมชาติ และทำให้เกิดความยั่งยืนในการใช้ทรัพยากรอย่างมีคุณค่าสูงสุด

ณัฏฐ์ กรู๊ป เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจการกลั่นน้ำมัน ที่มองเห็นความสำคัญของการเติบโตในรูปแบบของการนำกลับมาใช้ใหม่ จึงทุ่มเททรัพยากรของบริษัทในการพัฒนาระบบรีไซเคิลกากของเสีย รวมทั้งน้ำมันเชื้อเพลิงใช้แล้วจากเรือเดินสมุทรตามข้อกำหนดและมาตรฐานสากล เพื่อผลิตเป็นน้ำมันเตาชนิด renewable grade ที่สะอาด (Reuse Oil) พร้อมสำหรับใช้เป็นเชื้อเพลิงในอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ นับเป็นหนึ่งในรูปแบบการทำธุรกิจที่มุ่งเน้นเรื่องความยั่งยืน หรือ Sustainable

โดยในการผลิตมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการบำบัดของเสียประเภทน้ำมัน อาทิ เครื่องกลั่นระบบสุญญากาศ (Vacuum Distillation) เครื่องเหวี่ยงรอบสูง (High Velocity Centrifuge) จนทำให้สามารถบำบัดกากของเสียประเภทน้ำมันปนเขื่อน และน้ำมันใช้แล้วได้ 100% อีกทั้ง ณัฏฐ์ กรู๊ป ยังเป็นผู้รับจ้างกำจัดของเสียประเภทน้ำมันพร้อมทำการรีไซเคิลน้ำมันใช้แล้วจากภาคอุตสาหกรรม

ปัจจุบัน ณัฏฐ์ กรู๊ป สามารถพัฒนาระบบการผลิตจนสามารถนำเสนอน้ำมันเตาคุณภาพ จำหน่ายให้กับลูกค้า จนเป็นที่ยอมรับในตลาด นอกจากกระบวนการผลิตน้ำมันให้ได้ตามคุณภาพแล้ว ในธุรกิจจำหน่ายน้ำมันต้องพึงพาการขนส่งน้ำมันให้กับลูกค้า ทำให้เป็นที่มาของการเปิดบริษัทซุนตีก ทรานสปอร์ตขึ้นเพื่อให้บริการขนถ่ายในการดำเนินธุรกิจของณัฏฐ์ฯ สมบูรณ์แบบ

สามารถนำเสนอบริการแบบ One Stop Service ให้กับลูกค้าได้

ซุนตีก ทรานสปอร์ต จำกัด ดำเนินกิจการด้านการขนส่งปิโตรเลียม และน้ำมันเชื้อเพลิงชนิดต่างๆ ครอบคลุมพื้นที่การให้บริการทั้งในประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้อน้ำมันจาก ณัฏฐ์ กรู๊ป

เราฝ่าพายุฤดูร้อนที่ผ่านมามีหลายพื้นที่ เพื่อไปยังบริษัทซุนตีกซึ่งตั้งอยู่ที่อยุธยา โดยมีนัดหมายพบกับคุณพุทธร อติชาติ หนึ่งในผู้บริหารของบริษัทณัฏฐ์ กรู๊ป ซึ่งมีบทบาทหน้าที่ในการดูแลบริษัทซุนตีก ทรานสปอร์ตด้วย เพื่อพูดคุยถึงเรื่องราวของบริษัทซุนตีก ทรานสปอร์ต

ความเชี่ยวชาญที่โดดเด่นของณัฏฐ์ กรู๊ป คือ การรีไซเคิลน้ำมันที่ผ่านการใช้งานแล้ว โดยผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ การคัดแยกด้วยเครื่องมือที่มีความทันสมัย เป็นขั้นตอนกระบวนการที่คิดค้นขึ้นโดยณัฏฐ์ จนได้น้ำมันปิโตรเลียมที่สามารถนำไปใช้ใหม่ได้

น้ำมันเป็นสินค้าหลักที่สำคัญของณัฏฐ์ ที่ทำการจำหน่ายให้กับลูกค้า ซึ่งต้องมีการส่งสินค้าให้กับผู้สั่งซื้อ คุณพุทธรบอกว่าแรกเริ่มณัฏฐ์ใช้บริการบริษัทขนส่งที่รับดำเนินการในเรื่องนี้ แต่เนื่องจากปัญหาของการไม่สามารถจัดการเรื่องรถและการขนส่งได้ร้อยเปอร์เซ็นต์ จึงตัดสินใจเปิดบริษัทซุนตีก ทรานสปอร์ต ขึ้น เพื่อดำเนินการขนส่งสินค้าของบริษัทสู่ลูกค้า โดยสามารถควบคุมกระบวนการต่างๆ ได้ เพื่อสามารถส่งมอบคุณภาพในงานบริการให้กับลูกค้าได้ตามมาตรฐานของบริษัท คุณพุทธร กล่าวไว้ว่า ในส่วนของการขนส่งน้ำมันให้กับลูกค้า นั้น เงื่อนไขของเวลาในการขนส่งสินค้า รวมไปถึงการสร้างมาตรฐานเรื่องความปลอดภัยในการขนส่งเป็นสิ่งสำคัญ ซุนตีก ทรานสปอร์ต จึงให้ความสำคัญทั้งในเรื่องของระบบการบริหารงาน การลงทุนเรื่องเครื่องมือในการทำงาน รวมไปถึงทรัพยากรบุคคลนั้นคือคนขับรถ ซึ่งถือเป็นฟันเฟืองที่มีความสำคัญ

ล่าสุดซุนตีกเพิ่งเติมรถหัวลากรุ่นใหม่จากสแกนเนียเข้าฟลีท เพื่อเสริมสร้างประสิทธิภาพความแข็งแกร่งให้กับฟลีท เหตุผลสำคัญนอกเหนือไปจากคุณภาพในด้านเครื่องยนต์ ความปลอดภัยต่างๆ แล้ว สิ่งที่สแกนเนียทำได้จริงตามที่บอกไว้คือ อัตราการประหยัดน้ำมัน ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญในการขนส่ง เพราะน้ำมันนั้นถือเป็นต้นทุนในการดำเนินการที่สำคัญ

ซุนตีกเริ่มใช้สแกนเนียมาตั้งแต่โฉมเดิมเมื่อปี 2561 ต่อเนื่องมาจนถึงปี 63 กับสแกนเนียโฉมใหม่ ที่เติมเข้าฟลีทอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น

รถทั้งหมดของซุนศึกนั้นมีการะกิจหลักในการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้า เส้นทางหลักคือการขนส่งข้ามแดนไปยังประเทศลาว เพื่อส่งน้ำมันให้กับโรงงานอุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่ในประเทศลาว โดยใช้ด่านช่องเม็กที่จังหวัดอุบลราชธานี

คุณพุทธกรเปิดเผยว่า รอบการลงน้ำมันของโรงงานลูกค้าบางครั้งมีการขยับเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา ด้วยเหตุนี้ทางซุนศึกฯ จึงได้ดำเนินการสร้างจุดจอดรถขึ้นในลาว โดยมีห้องพักให้กับพนักงานขับรถได้พักผ่อนด้วย ในกรณีที่ต้องมีการรอส่งน้ำมัน เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อย รวมทั้งความปลอดภัยของพนักงานและสินค้า

ฟังจากสิ่งที่คุณพุทธกรเล่าให้ฟัง เราถามว่าถนัดกร๊อบ ให้อะไรสำคัญกับเรื่องของทรัพยากรบุคคลสูง คุณพุทธกรกล่าวว่า เป็นเรื่องที่ชัดเจนที่สุด โดยเฉพาะในส่วนซุนศึกฯ

พนักงานขับรถถือเป็นบุคคลสำคัญของบริษัท เพราะเป็นผู้ที่ทำหน้าที่นำสินค้าไปส่งมอบให้กับลูกค้า คุณพุทธกรกล่าวว่า ที่ซุนศึกฯ พนักงานเมื่อขึ้นขับรถต้องอยู่ในชุดแบบฟอร์มของบริษัท ตั้งแต่รองเท้ากางเกงเสื้อผ้า อยู่ในรูปแบบเดียวกัน เพราะถือเสมือนเป็นหน้าตาของบริษัท วิธีการขับรถต้องมีความระมัดระวังให้ความสำคัญกับสินค้า ผู้ร่วมใช้ถนนความปลอดภัยมาเป็นอันดับหนึ่ง

แน่นอนว่าพนักงานขับรถขนส่งวัตถุดิบรายทุกคนล้วนมีชั่วโมงขับรถบนถนนที่สูง ผ่านการฝึกอบรมในสายอาชีพมาอย่างเข้มข้น แต่เมื่อมาถึงซุนศึกฯ การฝึกอบรมต่างๆ ยังคงเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอตามรอบของบริษัท รวมไปถึงการฝึกเพิ่มเติม อาทิ ในกรณีที่บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงเครื่องมือในการทำงานอย่างเช่นการปรับเปลี่ยนยานพาหนะจากรุ่นเดิมเป็นรุ่นที่ใหม่ขึ้น เพื่อให้มันใจว่าทุกคนจะสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ใช้ยานพาหนะได้อย่างถูกต้อง สามารถดึงเอาขีดความสามารถที่ยานยนต์มีมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการทำงาน นั่นคือข้อดีได้อย่างปลอดภัยและประหยัดพลังงานสูงสุด

ราคารถเท่ากับต้นทุน อัตราการใช้ น้ำมันเท่ากับต้นทุน ค่าบำรุงรักษาเท่ากับต้นทุน คุณพุทธกรกล่าว ด้วยเหตุนี้เวลา

ที่ซุนศึกฯ จะตัดสินใจลงทุนกับสิ่งที่จะนำมาใช้งานจึงมีการพิจารณารายละเอียดต่างๆ อย่างรอบครอบ

ซุนศึกฯ เลือกยุโรปนั้น เรื่องประสิทธิภาพ คุณภาพเป็นสิ่งที่ชัดเจน เพราะได้พิสูจน์มาตรฐานมาเป็นอย่างดี สิ่งที่สำคัญในการเลือกยุโรปนั้นคือการคำนึงถึงความปลอดภัยของคนขับรถประสิทธิภาพในการทำงานของคนขับรถยุโรปนั้นคนขับไม่เหนื่อยล้า เมื่อไม่เหนื่อยล้าย่อมทำงานได้เต็มประสิทธิภาพ นั่นหมายถึงความปลอดภัยในชีวิตทรัพย์สิน ทั้งของบริษัท ผู้ร่วมใช้ถนนอีกจำนวนมาก ซึ่งถือเป็นความสำคัญสูงสุดที่ซุนศึกฯ ให้ความสำคัญ

5 ปี คือระยะเวลาใช้งานของรถที่ทางซุนศึกฯ ครอบไว้ แต่ทั้งนี้ในท้ายที่สุดแล้วก็ต้องดูองค์ประกอบอื่นๆ ด้วย แต่ถ้าเป็นไปตามแผน อายุการใช้งานของรถจะอยู่ที่ 5 ปี จะเปลี่ยนเป็นคันใหม่เข้ามาแทนคันเก่าที่จะปลดออก

การขนส่งของซุนศึกฯ เป็นการขนส่งข้ามแดน จึงมีความจำเป็นที่ต้องดำเนินการในเรื่องของสรรพสามิต พาสปอร์ตรถ เอกสารข้ามแดนต่างๆ ซึ่งล้วนจัดเป็นต้นทุนในการดำเนินการด้วยเช่นกัน

คุณพุทธกรกล่าวว่า การจัดตั้งบริษัทขนส่งขึ้นเป็นของณัฏฐ์ฯ เอง มีความจำเป็น เพราะทำให้สามารถแข่งขันได้ดีกว่าการจ้างบริษัทอื่นมาดำเนินการขนส่งให้ เพราะราคาค่าขนส่งนั้นต้องถูกรวมเข้าเป็นหนึ่งในกำหนดราคาจำหน่ายน้ำมันให้กับลูกค้าด้วย

ธุรกิจที่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืน เป็นธุรกิจที่เราสามารถพบเห็นได้หลากหลายในฝั่งยุโรป ในประเทศไทยมีหลายองค์กรหน่วยงานที่มุ่งเน้นให้การดำเนินการทางธุรกิจมุ่งไปในทิศทางดังกล่าว ซึ่งนับเป็นเรื่องสำคัญ ณัฏฐ์ฯ จัดเป็นหน่วยธุรกิจที่ดำเนินการกิจการโดยมีทิศทางมุ่งเน้นเรื่องสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนอย่างแท้จริง เพราะการจัดการให้น้ำมันที่ผ่านการใช้งานแล้วในอุตสาหกรรมให้สามารถนำกลับมาใช้งานได้ ทำให้อลดการปล่อยของเสียสู่สิ่งแวดล้อม

ตั้งแต่ซุนศึกฯ เริ่มเปิดตัวดำเนินการ ตั้งแต่ปี 2559 จนถึงปี 2563

บริษัทมีอัตราการเติบโตที่ตามมาตลอด เป็นผลจากการทำงานร่วมกันเป็นทีมของพนักงานทุกคน คุณพุทธกรกล่าวว่า พนักงานทุกคนจะได้รับข้อความเดียวกันทุกคน เมื่อเข้ามาทำงานกับบริษัท นั่นคือเมื่อร่วมมือกันทำงานขับเคลื่อนบริษัทจนมีผลกำไร พนักงานก็จะได้รับกำไรนั้นร่วมกันกับบริษัททั้งในรูปของเงินเดือนและโบนัส

สัญญาบริการกับรถสแกนเนีย ส่วนสนับสนุนสำคัญที่ทำให้ผลของซุนศึกฯ ดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ซุนศึกฯ ซื้อรถสแกนเนียพร้อมด้วยสัญญาบริการ ซึ่งเป็นงานบริการที่มากพร้อมกับการซื้อรถ นั่นหมายความว่าตลอดอายุของสัญญาบริการซุนศึกฯ ไม่ต้องมาพะวงกับเรื่องการดูแลรถ ซ่อมบำรุง อะไหล่ และอื่นๆ ที่เกี่ยวกับรถ ซุนศึกฯ สามารถใช้รถไปได้อย่างเต็มที่ เต็มขีดความสามารถของรถ โดยมีสแกนเนียเป็นผู้ดูแลซ่อมบำรุงรถสแกนเนียที่มีสัญญาบริการ

คุณพุทธกรกล่าวว่า “สัญญาบริการของสแกนเนียเป็นรูปแบบงานบริการที่ดีกับซุนศึกฯ เราไม่ต้องมาคอยบริหารจัดการเรื่องเงินสำรองที่จะต้องเตรียมไว้กับการดูแลรถ ไม่ต้องเสียทีมงานบริหารจัดการกับเรื่องนี้ปล่อยให้เป็นหน้าที่ของผู้เชี่ยวชาญ ซุนศึกฯ สามารถมีเวลาบริหารจัดการเรื่องอื่นๆ ได้อย่างเต็มที่โดยไม่ต้องมาพะวง ที่สำคัญคือยานพาหนะของซุนศึกฯ อยู่ในความดูแลโดยผู้เชี่ยวชาญที่มีความเข้าใจโดยตรง เมื่อจะต้องบำรุงรักษาเราก็ได้ตามมาตรฐานของผู้สร้างรถ”

ปี 2020 ผ่านมาครึ่งปี ซึ่งอย่างที่รู้กันเศรษฐกิจปีนี้ทั่วโลกได้รับผลกระทบจากวิกฤตไวรัส โควิด -19 ณัฏฐ์ฯ ก็รับเองก็เช่นกัน ยอดการสั่งซื้อได้รับผลกระทบอยู่บ้าง แต่สถานการณ์เมื่อล่วงเข้าสู่ปลายไตรมาสสองของปีก็เริ่มดีขึ้นเป็นลำดับ หลังจากประเทศจีนสามารถจัดการควบคุมสถานการณ์ของไวรัสได้ แต่ทั้งนี้คุณพุทธกรกล่าวว่า ต้องตามมอนิเตอร์เหตุการณ์อยู่ตลอด แผนที่ทางณัฏฐ์ฯ ก็วางไว้ในบางเรื่องก็อาจจะต้องชะลอไว้ก่อน แต่โดยรวมแล้วก็ยังถือว่าทุกอย่างสามารถควบคุมได้





ขุนศึกเริ่มเปิดตัวดำเนินกิจการ ตั้งแต่ปี 2559 จนถึงปี 2563 บริษัทมีอัตราการเติบโตที่ดีมาตลอด เป็นผลจากการทำงานร่วมกันเป็นทีมของพนักงานทุกคน



“น้ำมันเตาทดแทน”

“Reused Oil” หรือที่แวดวงผู้ค้าน้ำมันเรียกว่า “น้ำมันเตาทดแทน” เป็นน้ำมันที่เริ่มมีบทบาทและมีการพูดถึงกันมากขึ้น เนื่องจากช่วงที่ผ่านมาราคา “น้ำมันเตา” มีการปรับตัวสูงขึ้น จนส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมหลายๆ แห่ง ทำให้หลากหลายโรงงานเริ่มมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการใช้เชื้อเพลิงจากเชื้อเพลิงเหลวไปเป็นเชื้อเพลิงแข็งมากขึ้น ดังนั้น ผู้จำหน่ายเชื้อเพลิงเหลวจึงเริ่มมองหาเชื้อเพลิงเหลวชนิดใหม่ๆ มาแนะนำให้กับลูกค้าเพื่อเป็นทางเลือก และมีราคาที่ถูกลงกว่า นั่นจึงเป็นต้นกำเนิดของ “น้ำมันเตาทดแทน” (Reused Oil)

ในตลาดมีน้ำมันเตาอยู่หลายเกรด ถ้าเราบอกว่าตลาดน้ำมันเตามี สามเกรดคือ A B C ฦกัทร ก็ริบเป็นผู้เล่นที่อยู่ในตลาด B

ต้นทางวัตถุดิบของฦกัทร ก็ริบ เกือบทั้งหมดมาจากน้ำมันที่ใช้ในอุตสาหกรรมเรือเดินสมุทร นำมาผ่านกระบวนการคัดแยก ซึ่งเป็นกระบวนการสำคัญ ทั้งน้ำมันเครื่อง น้ำมันเกียร์ น้ำมันเบรค น้ำมันไฮดรอลิกส์ น้ำมันสื่อความร้อน (Heat Transfer) เป็นต้น เพราะน้ำมันแต่ละประเภทมีคุณสมบัติและข้อจำกัดทางเคมีที่แตกต่างกัน เพื่อประโยชน์การใช้งานที่แตกต่างกัน จึงต้องมีการปรับใช้เพื่อเป็นเชื้อเพลิงที่แตกต่างกันด้วย ทั้งนี้ เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาด้านมลภาวะและประสิทธิภาพในการใช้งาน จากนั้นยังต้องผ่านกระบวนการสำคัญอีกหลายขั้นตอน ก่อนที่ท้ายที่สุดจะออกมาเป็นน้ำที่มีคุณภาพเหมาะสมกับการใช้งานในอุตสาหกรรมของลูกค้า





สินค้าของ แม็กซ์เครน
แมชชีนเนอรี ราคาซื้อ
เหมาะสมกับคุณภาพ
ของสินค้า ราคาขาย
ต่อดี และที่สำคัญคือ
งานบริการที่แม็กซ์เครน
แมชชีนเนอรี มีให้กับ
ลูกค้าต้องดีที่สุดใน

MAXCRANE
MACHINERY

YOUR SUCCESS IS OUR PRIDE

คุณชาวี ชลิตวงศ์พัฒนา
MANAGER DIRECTOR
MAXCRANE
MACHINERY

MAXCRANE MACHINERY

แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่

ชื่อของบริษัท แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ แน่นอนฟังดูในเบื้องต้น หากไม่ได้ดูในแวดวงขนส่ง อุตสาหกรรมหนัก การก่อสร้าง อาจคิดว่า แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ จำหน่ายแต่เพียงอุปกรณ์เครน

ในความเป็นจริง แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ มีสินค้าในความดูแลอยู่ถึงหกแบรนด์ มีความหลากหลาย ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่อุปกรณ์ประเภทรถเครนเท่านั้น

ปัจจุบันถ้าพูดถึงรถเครนสำหรับงานยกหนัก SANY แบรินด์ตั้งจากจีน ที่ได้รับการยอมรับอย่างสูง ทุกคนต้องคิดถึง แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ผู้แทนจำหน่ายรถเครน SANY อย่างเป็นทางการจากจีนในประเทศไทย แต่เพียงผู้เดียว

ริมถนนสาย บางนา-ตราด เป็นที่ตั้งของหลายบริษัทที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมขนส่ง การก่อสร้าง แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ยึดเอาย่านบางนา-ตราด เป็นศูนย์กลางของบริษัทด้วยเช่นเดียวกัน รูปแบบตัวอาคารสำนักงานของ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ในมุมมองของเราดูเหมือนสำนักงานในยุโรป มีความเรียบร้อยดูทันสมัย

ด้านหน้าจอดได้ด้วยสินค้าหลากหลายแบรนด์ ที่อยู่ในความดูแลของแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ต้นฤดูฝนท้องฟ้าถูกปกคลุมด้วยเมฆครึ้ม คุณซาวี ชลิตวงศ์พัฒนา ผู้บริหาร แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ สละเวลามาสนทนาเล่าเรื่องราวบางส่วน ของ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ให้ฟัง

ในมุมมองของ Asian Trucker แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ เป็นบริษัทคนรุ่นใหม่ เมื่อได้พูดคุยกับคุณซาวี ทำให้เห็นถึงรูปแบบวิถีคิด การลงมือทำธุรกิจด้วยแนวคิดสมัยใหม่ ด้วยเหตุนี้ใช้เวลาไม่นานนัก แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ สามารถผลัดตัวเองจากจุดเริ่มต้นด้วยสินค้าเพียงหนึ่งแบรนด์สู่หกแบรนด์ในปัจจุบันด้วยระยะเวลาไม่นานนัก นอกไปจากนั้นในแต่ละแบรนด์ที่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ทำตลาดอยู่ยังมีความหลากหลายของสินค้า ทำให้ในหนึ่งแบรนด์มีได้จำหน่ายเพียงแค่อุปกรณ์ประเภทเท่านั้น

คุณซาวี กล่าวอย่างถ่อมตนว่า จริงๆ แล้วความสำเร็จของ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ มีคุณพ่อคอยช่วยเหลือสนับสนุนอยู่พอสมควร ความรู้ที่ร่ำเรียนมาทางวิศวกรรม และศึกษาเพิ่มเติมเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจ เป็นฐานสำคัญในการสร้างสรรค์ให้กิจการของ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ เดินหน้าอย่างมีทิศทางและรอบครอบ ดูจากสินค้าแต่ละตัวที่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ ทำตลาด เราจะเห็นได้ว่าทุกตัวเป็นสินค้าที่มีอนาคต มีการพัฒนา สามารถสร้างฐานลูกค้าให้เติบโตได้ แน่ใจว่าในอนาคตอันใกล้นี้ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ จะมีสินค้าแบรนด์ใหม่เข้ามาทำตลาดเพิ่ม เพื่อทำให้ความครบวงจรสมบูรณ์และหลากหลาย

มองเห็นช่องว่างทางการตลาด ไม่รอช้าที่จะใช้โอกาสให้เกิดประโยชน์
ในอดีตก่อนที่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์รี่ จะเกิดขึ้น ตลาดรถเครนในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องมือสองจากญี่ปุ่น “ในตลาดช่วงเวลาที่



Stock สินค้า และอะไหล่ ที่มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ เพื่อที่จะสามารถสนับสนุนความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันท่วงที



เครนกระเช้า คุณภาพสูงจาก PALFINGER ราค้าไฮดรอลิกไม่ต้อง
กางออก ประหยัดพื้นที่ มีความปลอดภัยสูง ผู้ใช้งานบังคับทิศทาง
จากตัวกระเช้า มีความสะดวกสบาย เวลาไม่ได้อใช้งานจัดเก็บอย่าง
เรียบร้อย

นั่นแม้แต่เครนมือสองก็ยิ่งหายาก” คุณซาวีเล่าให้ฟัง เมื่อมองเห็น
ลักษณะของตลาดเครนเป็นไปในลักษณะนั้น ทำให้เห็นว่ามีโอกาส
ที่จะเข้าสู่ตลาดได้ คุณซาวีจึงเริ่มทำการบ้าน ศึกษาข้อมูล มองหา
ผู้ผลิตจากแหล่งอื่นที่จะสามารถนำเข้ามาเปิดตลาดและสามารถ
แข่งขันได้ โดยมุ่งความสนใจไปที่ผู้ผลิตจากประเทศจีน ได้เดินทาง
ไปพบกับผู้ผลิตโดยตรงที่ประเทศจีน เลือกลงดูหลายเจ้าเพื่อมองหา
สินค้าคุณภาพที่มีศักยภาพ มีโอกาสที่จะพัฒนาตลาดไปด้วยกัน จน
ในที่สุดตกลงทำสัญญากับแบรนด์ SANY

เปิดตลาดรถเครนจีนแบรนด์ SANY ในประเทศไทย

สำหรับบริษัท SANY ในประเทศจีนปัจจุบันจัดเป็นบริษัทแถวหน้า
ชั้นนำที่ผลิตเครื่องจักร เครื่องมือสำหรับอุตสาหกรรมก่อสร้าง โดย
ดำเนินการในรูปแบบบริษัทเอกชนร้อยเปอร์เซ็นต์

คุณซาวีเล่าให้ฟังว่าหลังจากตัดสินใจเลือก SANY ยังต้องใช้เวลา
ถึงหกเดือนในการเจรจาเรื่องรายละเอียดต่างๆ กว่าจะได้ข้อตกลง
เพื่อได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน SANY ใน
ประเทศไทยอย่างเป็นทางการผู้เดียว

ช่วงแรกเริ่มสำหรับตลาดเมืองไทย ต้องทำงานหนัก เพราะคุณภาพ
ของสินค้ายังไม่ถึงกับดีมาก นอกไปจากนั้นยังต้องทำในส่วนงาน
หลังบ้านควบคู่ไปด้วย นั่นคืองานบริการ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้
กับลูกค้า ในการซื้อสินค้าไปใช้งานจะได้รับการดูแลตั้งต้นไปจนถึง
เมื่อต้องการจะเลิกใช้งาน

SANY ในประเทศจีนพัฒนาตัวเองตลอดเวลาอย่างไม่หยุดนิ่ง
ทำให้คุณภาพของสินค้าดีขึ้น มีการรับฟังปัญหาจากลูกค้าผู้ใช้งาน
จนกระทั่งปัจจุบัน SANY สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้อย่างมี
ประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกัน แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ หลังจากได้สินค้าของ
SANY มาทำตลาด ตลอดระยะเวลาที่พัฒนาตัวเองเติบโตควบคู่
ไปกับสินค้าที่นำเข้ามาทำตลาดด้วยเช่นกัน ขยายฐานลูกค้าของ
SANY เครนไปทั่วประเทศไทย พร้อมๆ กับมองหาโอกาสอื่นๆ ใน
ธุรกิจไปด้วย

ปัจจุบัน แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ เป็นตัวแทนจำหน่ายรถเครน
SANY แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย เริ่มต้นในปี 2008 เป็นตัวแทน
จำหน่าย ACCESS PLATFORM จาก PALFINGER ประเทศ
ออสเตรีย แบรนด์ที่การันตีคุณภาพยอดเยี่ยม ด้วยยอดขายอันดับ
1 ในยุโรป และ เครนติดรถบรรทุกแขนตรง SANY PALFINGER
ตั้งแต่ปี 2013 และในปี 2017 บริษัทแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ ได้
เป็นตัวแทนจำหน่ายและให้เช่ารถโฟล์คลิฟท์ STILL จากเยอรมัน
และ HANGCHA รถโฟล์คลิฟท์คุณภาพเยี่ยมที่ได้ยอดส่งออก
อันดับ 1 ของประเทศจีน รวมทั้งได้เป็นตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุก
MERCEDES BENZ และ FUSO อย่างเป็นทางการในประเทศไทย
พร้อมศูนย์บริการที่พร้อมดูแลลูกค้าทั่วประเทศ

สำหรับในเรื่องของเครนตอนนี้ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ มีตั้งแต่

รถเครนขนาดใหญ่ที่มีขีดความสามารถในการยกสิ่งของที่มีขนาดและน้ำหนักมาก จนถึงเครนขนาดกลางและเล็ก ทั้งแขนตรงและแขนพับที่ติดตั้งกับรถบรรทุกทุกกล้อ ลีบล้อ ซึ่งเป็นเครนคุณภาพจาก SANY PALFINGER และยังมีอุปกรณ์กระเช้าด้วย

งานบริการ Service

ปัจจุบันนี้ศูนย์บริการของแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ มีอยู่สี่แห่ง กำลังจะเปิดแห่งที่ห้าในเร็ววันนี้ รวมทั้งแผนระยะยาวที่ดึงเป้าไว้ที่สิบสี่ศูนย์ในปี 2565 แต่เมื่อโลกเกิดวิกฤตไวรัส โควิด-19 ต้องติดตามสถานการณ์ต่างๆ อย่างใกล้ชิด ทำให้แผนระยะยาวอาจจะต้องดูในเรื่องความชัดเจนต่างๆ ประกอบด้วย คุณชาวิกกล่าว

นอกจากการดำเนินการขายสินค้า รวมทั้งให้เขาใช้งานในสินค้าบางตัว เช่นในส่วนของรถโฟล์คลิฟท์ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ ยังมีให้บริการในส่วนของ SANY ลีบล้อ ประเทศไทย เพื่ออำนวยความสะดวกเพิ่มเติม เพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า ทำให้งานบริการมีความรอบด้านขึ้น

ทั้งหมดนี้คุณชาวิกกล่าวว่า “การเติบโตของสินค้าและบริการ ค่อยๆ ขยายไปที่ละเติบโต เมื่อสินค้าตัวไหนอยู่ในสถานะที่นิ่ง คือทีมงานสามารถเอาอยู่แล้ว เราจึงค่อยมองหาโปรดัคส์ใหม่ๆ เข้ามาทำตลาด”

รูปแบบศูนย์บริการของแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ เป็นศูนย์บริการที่มีสินค้าทุกแบรนด์ของแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ มีทีมงานแยกแต่ละแบรนด์ในการดูแลลูกค้า ในความเป็นจริงมีลูกค้าจำนวนหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับสินค้ามากกว่าหนึ่งประเภท ที่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ มีจำหน่ายอยู่ ซึ่งเป็นจุดตัวอย่างหนึ่งในรูปแบบของการทำการตลาด เพราะเป็นการให้บริการแบบจุดเดียวเบ็ดเสร็จ ทำให้ลูกค้ามีความสะดวก ทั้งในการซื้อสินค้าและเข้ารับบริการ

ทุกวันนี้ในส่วนของรถเครน SANY แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ มีสต็อกอะไหล่สูงถึง 80% ตั้งเป้าที่จะทำให้ถึง 95% พร้อมทั้งจะสนับสนุนลูกค้าให้สามารถใช้เครื่องมือได้อย่างปราศจากความกังวล ทีมโอบายเซอร์วิสมีขีดความสามารถเข้าไปหาลูกค้าได้ทุกที่ (On site Service) เพื่อแก้ปัญหาให้อุปกรณ์สามารถกลับมา Uptime ได้อย่างรวดเร็ว ในกรณีที่อุปกรณ์เกิดปัญหา

สินค้าในหมวดรถบรรทุกที่เข้ามาอยู่ในความดูแลของแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ คือรถบรรทุกพ่วงและเมอร์ริเดส เบนซ์ ซึ่งคุณชาวิกบอกว่า ทั้งสองแบรนด์มีขนาดที่จะเติบโตได้ แม้ว่าจะต้องใช้เวลา แต่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งบริษัทแม่เจ้าของแบรนด์มีความตั้งใจที่จะทำตลาดในประเทศไทยอย่างจริงจัง การตั้งบริษัท DCVT ของเดมเลอร์เพื่อที่จะสร้างรากฐานถาวรในตลาดประเทศไทย แต่แน่นอนว่าความสำเร็จในทางการตลาดย่อมไม่ได้เกิดขึ้นภายในพริบตาได้ คุณชาวิกกล่าวว่า “ต้องใช้เวลาในการสร้างความเชื่อมั่นในตลาดให้ได้เสียก่อน”

ทิวทัศน์ๆ ที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์

หลังจากคุยกันจบ คุณชาวิกพาเดินดูรอบๆ เราได้เห็นถึงรูปแบบการจัดการเรื่องพื้นที่ซึ่งแยกส่วนอย่างเป็นระบบ การจัดเก็บสินค้า แพนกอะไหล่ งานหลังบ้านที่มีมาตรฐานเช่นนี้สะท้อนให้เห็นถึงการทำงานที่มีคุณภาพ

ในมุมมองของ Asian Trucker เครนดีตรรถบรรทุกอย่าง SANY PALFINGER ทั้งแขนตรงและแขนพับ รถกระเช้า PALFINGER จะสามารถไปได้ดีในอนาคต เนื่องด้วยคุณภาพ รูปแบบการใช้งานที่โดดเด่น มีประสิทธิภาพ และงานบริการหลังการขายที่ดีจาก แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์

อนาคตการทำงานทั้งในหมวดขนส่งก่อสร้างและอื่นๆ จะต้องใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์เข้ามาช่วย ผู้ใช้งานจะหันมาให้ความสำคัญกับสินค้าคุณภาพที่จะถูกนำเข้ามาช่วยทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพชัดเจนงานที่จะหายากขึ้น แรงงานหนึ่ง

คนจะทำงานครอบคลุมได้หลากหลายด้วยการนำเครื่องมือที่ทันสมัยเข้ามาอำนวยความสะดวก คนขับรถจะไม่ได้ขับรถอย่างเดียว จะต้องมีความเชี่ยวชาญในการใช้อุปกรณ์พิเศษต่างๆ เช่น เครน, กระเช้า

ในส่วนของรถโฟล์คลิฟท์ แม็กซ์เครนฯ มีสินค้าที่ครอบคลุมทั้งแบบธรรมดาจากจีนและแบบพิเศษจากยุโรป ซึ่งครอบคลุมตลาดทุกประเภทการใช้งานในประเทศ ให้บริการทั้งซื้อขาดและให้เช่าพร้อมบริการ

ความสำเร็จส่วนหนึ่งมาจากสินค้าที่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ เลือกทำธุรกิจด้วย

คุณชาวิกกล่าวว่า “แม็กซ์เครน ดูเรื่องกลยุทธ์ขององค์กรที่จะมาเป็นพันธมิตรกันว่า เรื่องการขายสินค้า การให้บริการหลังการขายอย่างไร ต้องมีมุมมองแนวคิดที่สอดคล้องกัน คุณภาพของสินค้าสำคัญ และที่สำคัญมากคือบริการหลังการขาย การดูแลลูกค้าซึ่งสำคัญมาก เป็นเรื่องธรรมดาที่สินค้าเมื่อผ่านการใช้งานไปแล้วจะมีปัญหาเกิดขึ้น ทำอย่างไรให้สินค้านั้นกลับมาใช้งานได้ทันทีที่ ผู้ผลิตสินค้าจะต้องพัฒนาคุณภาพของสินค้าอยู่ตลอด”

เมื่อดำเนินธุรกิจ สินค้ามีความสำคัญ การตลาดสำคัญ และลูกค้าสำคัญ ด้วยเหตุนี้สำหรับคุณชาวิกและ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ ภาระกิจสำคัญอย่างหนึ่งคือ การมีส่วนร่วมผลักดันให้ลูกค้าประสบความสำเร็จ “ลูกค้าประสบความสำเร็จ เราจะประสบความสำเร็จควบคู่ไปด้วย” คุณชาวิกกล่าว

ลูกค้าจะสำเร็จได้อย่างไร ส่วนหนึ่งคือ ลูกค้าต้องได้เครื่องจักรที่ดี ได้เครื่องมือที่ดีในการทำงาน เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ เป็นหน้าที่ของแม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ ที่ต้องจัดหาสินค้าและบริการสนับสนุนลูกค้า

สินค้าของ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ ราคาซื้อเหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า ราคาขายต่อดี และที่สำคัญคืองานบริการที่ แม็กซ์เครน แมชชีนเนอร์ มีให้กับลูกค้าต้องดีที่สุดใน



ฟูโซ่ และ เมอร์เซเดส เบนซ์ คือสองแบรนด์รถบรรทุกที่อยู่ในความดูแลของ แม็กซ์ ครอน แมชชีนเนอร์รี่ คุณชาววิ กล่าวไว้ทั้งสองแบรนด์มีกลุ่มลูกค้า อาจจะต้องใช้เวลาแต่มีอนาคต เมื่อแบรนด์เติบโต แม็กซ์ ครอน แมชชีนเนอร์รี่ จะเติบโตไปพร้อมๆ กันจากก้าวแรก





เทพประสิทธิ์

Cold Chain Logistics



นับเป็นการพูดคุยที่สนุกสนาน มีเพียงแต่สนุกสนาน
ยังได้ข้อคิดมากมาย ทำให้ต้องย้อนกลับมาตั้งคำถาม
กับตัวเองในหลายเรื่อง ข้อสรุปหนึ่งคือเมื่อตั้งใจจะ
ทำอะไร ต้องมุ่งมั่น มองเป้าหมาย มีสมาธิ เรียนรู้ไป
พร้อมกับลงมือทำ ทำให้เกินร้อยเปอร์เซ็นต์

บริษัท เทพประสิทธิ์ ทรัค ทรานสปอร์ต จำกัด

กิจการ : ให้บริการรถตู้เย็นขนส่งอาหารสดแช่แข็ง อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง
และผักผลไม้สด ควบคุมอุณหภูมิ

ผู้ก่อตั้งบริษัทเทพประสิทธิ์ คุณวัทธิกร ปราณินุช หรือพี่แป๊ก ที่น้องๆ ในบริษัท
เทพประสิทธิ์ ทรัค ทรานสปอร์ต จำกัด เรียกขาน เปิดโอกาสให้ได้สนทนา
ด้วย โดยเล่าความถึงที่มาที่ไปของเทพประสิทธิ์ วิธีการและแนวความคิดใน
การทำงานให้ฟัง

เริ่มจากความไม่รู้ สู่อุณหภูมิ

หลักการในการทำธุรกิจโดยส่วนใหญ่ ตามความเชื่อหลักเหตุผลที่คนส่วนใหญ่คิด ควรจะต้องเริ่มต้นจากต้องมีความรู้ความเข้าใจในสิ่งที่เราจะลงมือ
ทำเสียก่อน แม้จะไม่ลึกแต่ก็ควรจะต้องเข้าใจในเรื่องพื้นฐานบ้าง แต่คุณวัทธิกร
ปราณินุช ไม่ได้คิดเช่นนั้น

คุณวัทธิกร เล่าให้ฟังว่าหลังจากเรียนจบด้านวิศวกร งานที่ทำก่อนจะหันมาสู่สายขนส่งคือ ทำงานเกี่ยวกับรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นสายงานที่ประสบความสำเร็จ งานหลักที่บริษัทของคุณวัทธิกรดูแลอยู่คืองานก่อสร้างห้างของเครือเซ็นทรัล ในส่วนของงานระบบ งานตกแต่งภายใน ซึ่งนับได้ว่าประสบความสำเร็จอย่างดี

แต่อยู่มาวันหนึ่ง มีความรู้สึกว่ายานงานที่ทำอยู่นี้ประสบความสำเร็จ อิ่มตัว ไม่มีอะไรให้ต้องพิสูจน์อีกแล้ว รวมทั้งเมื่อการที่ต้องเดินทางย้ายไปตามไซต์งาน จึงมีความตั้งใจจะไปลองทำธุรกิจด้านขนส่งดู ทั้งๆ ที่ไม่มีความรู้เลย แต่มีความรู้สึกว่าเป็นธุรกิจที่น่าจะไปได้ดี น่าที่จะได้ทดลอง เมื่อส่งงานให้ลูกค้ารายสุดท้ายเสร็จสิ้น บอกกับภรรยาและทีมงานว่าจะเลิกงานที่ทำอยู่นี้ โดยไม่เคยมีใครรู้มาก่อนเลย ลูกน้องสามารถไปต่อกับตนเองด้วยการไปเริ่มงานใหม่ หรือจะไม่น่าจะไปต่อก็คงพาไปฝากงานกับบริษัทเพื่อนๆ ให้ จากนั้นจึงเริ่มมานับหนึ่งกับสายงานขนส่ง

แม้ว่าจะจะเป็นธุรกิจที่ไม่มีความรู้ความเข้าใจเลย แต่โดยพื้นฐานส่วนตัวของคุณวัทธิกร เป็นคนที่เมื่อคิดจะทำอะไรแล้ว จะทำอย่างตั้งใจ เรียนรู้จากการลงมือทำ และทำอย่างมีระบบ พัฒนาจนเกิดเป็นองค์ความรู้ ที่สำคัญคือไม่หยุดพัฒนาตัวเอง

เรียนรู้บทที่หนึ่ง เริ่มต้นธุรกิจใหม่ด้วยเงินหกแสนบาท ออกรถสิบล้อมือสองมาหนึ่งคัน

“ผมเริ่มทำขนส่ง อยากรู้ว่าแต่ความรู้ในธุรกิจขนส่งเลย ขับรถบรรทุก ผมยังขับไม่เป็นเลย” คุณวัทธิกรบอก แน่ใจว่าโลกของความเป็นจริง ไม่มีอะไรง่ายตาย ช่วงแรกจึงไม่ได้สวยหรู และหวานหอม รถตู้แห่งที่ลงทุนไป เริ่มงานไปได้เพียงแค่เดือนเดียวก็จอดนิ่ง ทำได้เพียงผ่อนต่อจนหมดแล้วขายออก

จากนั้นปรับเข็มทิศ ลองมองดูงานที่มีอยู่ในตลาด ลองลงไปสำรวจดูสินค้าในตลาด ตัดสินใจหันมาเริ่มต้นใหม่กับรถตู้เย็นงานค่อยๆ เริ่มได้ไปหาความสำเร็จทีละขั้น พร้อมๆ กับการบริหารจัดการตัวเองที่เริ่มมีทิศทาง เริ่มทำความเข้าใจในสิ่งที่ลงทุนเพิ่มขึ้น จนวันหนึ่งต้นไม้ที่ลงทุนลงแรงปลูกไปเริ่มเติบโต จากร่วมวิ่งกับคนอื่นขยับมาเป็นรับงานโดยตรงกับลูกค้า ลูกค้าเริ่มถามหารถมารับงานเพิ่ม ความคิดที่จะลงทุนเพิ่มเริ่มเข้าพลีทจึงเกิดขึ้น ตามปริมาณงานที่ขยับตัวเพิ่มขึ้น

ผ่านไปหนึ่งปี เทพประสิทธิ์ มีรถในฟลีทสิบสองคัน ซึ่งทั้งหมดเป็นรถมือสองที่ซื้อเข้ามาปรับปรุงจนได้มาตรฐานตามที่ตั้งไว้ รถซึ่งเป็นเครื่องมือสำคัญในการทำธุรกิจ เป็นสิ่งที่คุณวัทธิกรให้ความสำคัญมาก ต้องดูแลให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานเสมอ เครื่องยนต์ได้รับการบำรุงรักษาอย่างถูกต้อง สภาพภายนอกต้องสมบูรณ์ เรื่องอุณหภูมิตู้เย็นที่ใช้ขนส่งต้องคงที่ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ

งานที่ผ่านเข้ามาสู่บริษัท เป็นการบอกต่อของลูกค้า เกิดจากลูกค้าเห็นรถที่วิ่งงานอยู่ ลูกค้าประทับใจในงานบริการของเทพประสิทธิ์ ตั้งเต้านส่วนหน้าคือคนขับรถ รถ และงานส่วนหลังบ้านคืองานติดต่อประสานงานกับลูกค้า ซึ่งได้รับการใส่ใจในทุกส่วน ในส่วนงานหลังบ้านนั้นอยู่ในความดูแลของภรรยาของคุณวัทธิกร เลิศลภชาติ

งานของเทพประสิทธิ์เริ่มมีความมั่นคงขึ้นเมื่อได้รับโอกาสวิ่งงานจาก CP ซึ่งทั้งหมดเป็นงานวิ่งยาวขาเดียว (ลงใต้) บริษัทบริหารจัดการได้รับงานจากอีกบริษัทเมื่อส่งงานของ CP แล้ววิ่งกลับ ทำให้พอที่จะมีกำไรบ้าง ซึ่งในช่วงเวลานั้นงานที่อยู่ในมือเป็นงานวิ่งระยะทางไกลทั้งหมด เมื่อมีงานทั้งขึ้นและลง ทำให้สถานการณ์ของบริษัทเริ่มดูดี แต่ปัญหาก็ก่มาเยือนในวันหนึ่ง

บทเรียนครั้งสำคัญ วิกฤตถ่วง ในวิกฤตสร้างโอกาสและเปิดเส้นทางใหม่ให้เห็น

ในช่วงราวปี 54 ต่อปี 55 เกิดวิกฤตขึ้นกับตลาดถ่วง ซึ่งเป็นสินค้าสำคัญที่ทำกำไรให้กับเทพประสิทธิ์เพราะเป็นส่วนเติมเต็มที่ทำให้ไม่ต้องตรดเปล่านั้นกลับในการขนส่งระยะทางไกล และเป็นส่วนที่ทำให้มีกำไร เมื่อสินค้ากลับไม่มีทำให้ต้องตรดเปล่านั้นเหลือรายได้ทางเดียว ทำให้ฐานะทางการเงินเริ่มตึงมือ เพราะส่งผลกระทบต่อต้นทุนอย่างมาก

เหตุการณ์ในครั้งนั้น ทำให้บริษัทต้องเริ่มมองหาทางวิ่งระยะสั้นเข้ามาเติม จากที่ไม่เคยทำมาก่อนเลย เพราะงานวิ่งไกลอย่างเดียวมีปัญหา งานวิ่งสั้นนั้นรับส่งสินค้าวิ่งวนเส้นทางกรุงเทพฯ ปริมาณลดโดยรอบ

คุณวัทธิกร บอกว่าในส่วนของสินค้าถ่วงที่หายไปนั้น บอกกับตัวเองว่าลูกค้าลงทุนมากกว่าเราเยอะ อย่างไรก็ตามในวันข้างหน้าเขาต้องหาสินค้าอย่างอื่นมาทดแทนถ่วง สถานการณ์ถ่วง





คุณวัชรินทร์ให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการดูแลรถให้อยู่ในสภาพดีเสมอ มีการบำรุงรักษาตรงเวลา รถใหม่ที่เต็มเข้าฟลัทเป็นอีโน้ทั้งหมด เพราะมาตรฐานคุณภาพอีโน้ได้รับการพิสูจน์ในการทำงานให้กับเทพประสิทธิ์มาแล้ว ทั้งการใช้งาน บริการหลังการขาย อะไหล่ การซ่อมบำรุงต่างๆ



สร้างระบบ Service ของบริษัทขึ้น เพื่อดูแลอุปกรณ์ให้สมบูรณ์พร้อมใช้งาน สามารถรองรับได้ 24 ชั่วโมง เพื่อการันตีว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อการทำงานของลูกค้า พร้อมกับสร้างอู่พันธมิตรเครือข่ายที่อยู่ในเส้นทางขนส่งทั่วประเทศ



จะกลับมาดีในอนาคต ซึ่งในขณะนั้นตอบไม่ได้ว่าเมื่อไหร่ สิ่งที่เทพประสิทธิ์ทำได้คือรอและมองหาโอกาสอื่น รักษามาตรฐานที่มีกับลูกค้าไว้ รวมทั้งไม่หยุดพัฒนาตัวเอง

การเปิดโอกาสรับงานสั้น ผสมกับงานวิ่งยาวที่เป็นงานหลัก ทำให้งานที่เข้ามามีความหลากหลายขึ้น เกิดระบบบริหารจัดการรถให้มีงานอยู่ตลอด จนกระทั่งวันหนึ่งงานวิ่งยาว ซากลับเริ่มมีงานกลับเข้ามา ระบบการบริหารจัดการเรื่องงานกับรถพัฒนาจนลงตัว ทำให้รถของเทพประสิทธิ์มีงานครอบคลุมทุกระยะ รถ Uptime อยู่ตลอดเวลา

ธุรกิจของเทพประสิทธิ์เริ่มตั้งแต่ทำแบบบุคคล พัฒนาจนทะเบียนเป็นบริษัท เติบโตอย่างต่อเนื่อง ด้วยการลงมือทำงานหนัก มองเห็นภาพชัดเจนว่าต้องทำอะไร เพื่อที่จะเดินหน้าไปหาเป้าหมาย จากที่ช่วยกันสองคนสามภรรยา มีทีมงานส่วนต่างๆ เติบโตเข้ามาเพื่อช่วยกันขับเคลื่อนงานให้เดินไปข้างหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ

คุณวัทธิกร บอกกับ Asian Trucker ว่า “การทำงานนั้นสำคัญคือ ไม่เอาเปรียบลูกค้า ชื่อสัตย์ต่อลูกค้า สำหรับเทพประสิทธิ์ มาตรฐานต้องสูงกว่าที่ลูกค้าตั้งไว้ การเอาเปรียบลูกค้า ลูกค้าจะอยู่กับเราไม่นาน”

ทุกวันนี้กลุ่มบริษัทซีพี ถือเป็นลูกค้าหลักของเทพประสิทธิ์ การทำงานร่วมกับซีพี ทำให้เทพประสิทธิ์ได้พัฒนาตนเองไปข้างหน้าในหลายๆ เรื่อง เพราะมาตรฐานของซีพีนั้นสูง

สร้างทีมคนขับให้มีประสิทธิภาพ ด้วยการดูแลแบบครอบครัว รุ่นพี่ดูแลรุ่นน้อง

ปัจจัยสำคัญในธุรกิจขนส่งประการหนึ่งคือ คนขับรถที่เทพประสิทธิ์ คุณวัทธิกร บอกว่าคนขับมีงานทำทุกวันไม่หยุด ทุกคนมีความสุขล่อหมุนได้เงิน คนขับรถในยุคแรกเริ่มเกือบทั้งหมดยังทำงานอยู่กับบริษัท คนขับรุ่นหลังๆ ที่เข้ามาทำงานกับเทพประสิทธิ์ คุณวัทธิกรบอกว่า “ส่วนใหญ่เป็นการแนะนำมาจากคนขับเก่า ซึ่งผ่านการตรวจสอบจากรุ่นแรกมาแล้ว เขาจะคอยช่วยเหลือให้กับเราด้วย” “คนขับรุ่นแรกเขาจะพูดกับคนใหม่ที่เข้ามา ทุกคนต้องทำงานให้ดี กว่าจะมีวันนี้ได้ เขาทำงานหนักกันมาก่อน”

ทุกวันนี้เทพประสิทธิ์มีรถทั้งหมดสี่สิบกว่าคัน รถรุ่นหลังเป็นรถป้ายแดงแล้ว แต่รถรุ่นแรกๆ ก็ยังคงใช้งานได้ดีอยู่ เพราะคุณวัทธิกรให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการดูแลรถให้อยู่ในสภาพดีเสมอ มีการบำรุงรักษาตรงเวลา ส่วน

ใหญ่เป็นแบรินคี่ไฮโดร รถใหม่ที่เติมเข้าฟลิตเป็นไฮโดรทั้งหมด เพราะมาตรฐานคุณภาพไฮโดรได้รับการพิสูจน์ในการทำงานให้กับเทพประสิทธิ์มาแล้ว ทั้งการใช้งาน บริการหลังการขาย อะไหล่ การซ่อมบำรุงต่างๆ

เทพประสิทธิ์มีทีมดูแลทั้งในส่วนของตัวรถและทีมผู้ขับขี่จะคอยตรวจสอบ บำรุงรักษา ให้ได้คุณภาพสูงสุดพร้อมกับการใช้งาน นอกไปจากนั้นตลอดทุกเส้นทางที่รถของเทพประสิทธิ์วิ่งขนส่ง คุณวัทธิกรยังสร้างเครือข่ายอุปถัมภ์มิตรไว้ เพื่อสามารถช่วยเหลือฉุกเฉินเวลาที่รถเกิดมีปัญหาขึ้น เพื่อที่จะสามารถการันตีเรื่องสินค้าที่จะไปถึงปลายทางได้

ในส่วนของตู้เย็นปัจจุบันเทพประสิทธิ์ใช้ตู้มือหนึ่งซึ่งเป็นระบบตู้แบบไฟเบอร์ที่เก็บความเย็นได้ดี โดยสั่งต่อกับข.ท.วิ ส่วนเครื่องทำความเย็นเป็นแบรนด์มาตรฐานที่ได้รับการยอมรับในตลาด

คุณวัทธิกร กล่าวว่า “มาตรฐานที่มรดของเทพประสิทธิ์ ทั้งคนขับและงานเซอร์วิส ถ้าเติบลิบคະແນ เราทำได้เกินลิบคະແນ”

คนขับจะทำงานได้ดี มีสมาธิกับงานนั้น คุณวัทธิกรกล่าวว่าหลักคิดของตนเองคือ ทุกคนทำงานเพื่อเงิน ต้องการกินอิมนอนหลับ เงินเหลือ ที่เทพประสิทธิ์คนขับไม่ต้องคอยมากังวลว่าพรุ่งนี้จะมีงานทำไหม เราดูแลให้เขาได้สิ่งเหล่านี้ เมื่อคนขับได้รับค่าตอบแทนเหมาะสม มีความมั่นคงในงาน เขาก็จะมีสมาธิกับการทำงาน คุณภาพของงานก็จะออกมาดี

แม้ว่าในธุรกิจจะมีการแข่งขันกันสูง เป็นธรรมดา แต่คุณวัทธิกร กล่าวว่าเทพประสิทธิ์ไม่ได้แข่งกับใคร “เราแข่งกับตัวเอง เรารู้ว่าตัวเองต้องการอะไร พัฒนาตัวเราเองให้ดีขึ้นทุกวัน” “การทำงาน 100 เปอร์เซ็นต์ของเราอาจจะแค่เจ็ดสิบเปอร์เซ็นต์ของลูกค้า เพราะฉะนั้นเราต้องเต็มที่ เต็มขีดความสามารถที่เราทำได้ และสำคัญคือเราต้องไม่เอาเปรียบลูกค้า”

วิกฤตที่เกิดขึ้นกับเทพประสิทธิ์ในช่วงเริ่มต้น สร้างภูมิคุ้มกันให้กับคุณวัทธิกรและบริษัทได้เป็นอย่างดี ทุกอย่างที่ดีดำเนินไปของเทพประสิทธิ์ ก็ก้าวอย่างระมัดระวัง ฝ่าฝืนติดตามดูแลสถานการณ์ภายนอก วางแผนเตรียมพร้อมรับมือ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา คุณวัทธิกรกล่าวว่า เทพประสิทธิ์ไม่เคยหยุดพัฒนาคุณภาพงานบริการที่มีให้กับลูกค้า มาตรฐานที่เทพประสิทธิ์สร้างไว้ ทำให้ผลกระทบทางเศรษฐกิจที่กำลัง





เกิดขึ้นในตอนี้จากไวรัส โควิด -19 เทพประสิทธิ์ได้รับผลกระทบน้อย

คุณวัทธิกรกล่าวว่า “เราเริ่มต้นการทำงานจากการถูกวางให้เป็นตัวเลือก วันนี้เราเลือกคุณไม่ใช่คุณเลือกเรา ทำงานอย่างไรจึงจะไปถึงเป้าหมายอย่างที่เราคิด เราทำทุกอย่างปรับปรุงแก้ไขจุดบกพร่อง วันนี้เราผ่านจุดที่เรากำหนดไว้มาแล้ว แต่เราก้ยังหยุดไม่ได้ ยังคงต้องพัฒนาต่อไป เทพประสิทธิ์เป็นองค์กร เราต้องดูแลสมาชิกในครอบครัวของเรา ทีมงานเรา เราสู้เพื่อเรา เราก้พัฒนาสู้เพื่อเขาด้วย”

“ในการทำงานต้องสร้างมาตรฐานให้อยู่เหนือเส้นมาตรฐานของลูกค้า ถ้าสิ่งที่เราทำอยู่เหนือเส้นที่ลูกค้ากำหนด เราจะทำงานง่าย สิ่งนี้ทีมงานของเทพประสิทธิ์ต้องรักษาไว้ให้ได้” คุณวัทธิกรกล่าว

สำหรับการดูแลลูกน้อง คุณวัทธิกรกล่าวว่า “เราแสดงออกให้เขาเห็น ทำตัวดีให้ดูเป็นตัวอย่าง เขาเห็นเขาก็ทำตาม ใครที่ไม่ใช่ในแนวทางที่เราเป็น ท้ายที่สุดแล้วก็จะถูกระบบคัดออกไป”

“วิกฤตสอนผมว่า เราต้องลองทำในสิ่งที่ไม่เคยทำ บางครั้งเราคิดว่าเรามองรอบแล้ว แต่ยังไม่สุด ลองใหม่ มองซ้ายๆ อาจจะมีรายละเอียดที่เรายังไม่เห็น”

เมื่อเคยผ่านอุปสรรคความล้มเหลวมาแล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นจะเป็นบทเรียนสำคัญ “ผมเริ่มจากทำไม่เป็น แต่สมองผมรู้ว่าต้องทำอะไรเพื่อให้ทำเป็น จากจ้าง เป็นลูกจ้าง เป็นคนจ้าง เราไม่ยอมแพ้ เราสู้อย่างมีทิศทาง มีสติ ทำอะไรก็แล้วแต่สติผมไม่เคยขาด”

บริษัทเทพประสิทธิ์ ก้าวเดินฝ่าฟันอุปสรรคด้วยการทำงานที่มุ่งมั่น และเรียนรู้มาตลอดทาง ด้วยการทำงานหนักทั้งคุณวัทธิกร และคุณชัชชฎา ที่ทำงานอยู่เบื้องหลังดูแลระบบหลังบ้าน สนับสนุนซึ่งกันและกัน พร้อมกับทีมงานของเทพประสิทธิ์ทั้งทีมคนขับรถ ทีมเซอร์วิส ทีมออฟฟิศ ที่เชื่อมั่นในการนำพาของหัวเรือใหญ่ วันนี้เทพประสิทธิ์ขึ้นมาอยู่แถวหน้าเป็นเบอร์ต้นๆ ที่กลุ่มบริษัทพีพีเลือกใช้งาน คุณคุณวัทธิกรกล่าวว่า “แต่เราก้จะไม่หยุดการพัฒนาตัวเอง”

วันนี้ไม่เพียงแต่ได้รับการยอมรับจากลูกค้า คู่ค้า ยังได้รับการการันตีด้วยมาตรฐานจากองค์กรด้านการขนส่ง เช่น Q Mark รวมทั้งกำลังดำเนินการในเรื่องการรับรองมาตรฐาน iso ต่างๆ เพื่อยกระดับองค์กรให้ก้าวหน้าต่อไป



คุณสมศักดิ์ ลียานุ กรรมการผู้จัดการ

M. H. C. THAILAND

บริษัท
เอ็ม.เอช.ซี
(ไทยแลนด์) จำกัด

// เวลาทำงาน ไม่ใช่แค่เสร็จ ต้อง สำเร็จ ด้วย //

บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด เปิดมาสี่สิบกว่าปีแล้ว แต่เมื่อถามคุณสมศักดิ์ ลียานุ กรรมการผู้จัดการว่าถ้ามีคะแนนเต็มอยู่ร้อยละไหน ถ้าให้ประเมินตัวเอง คิดว่าทำได้กี่คะแนน “ผมให้ตัวเองแค่สิบคะแนน”

สิบคะแนน คุณน้อยมาก ดูเหมือนว่าจะขัดกับความเป็นจริงอย่างยิ่ง เมื่อมองดูผลงานที่ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) ทำได้ในแต่ละปี

บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) คือผู้ผลิตสินค้าบอดี้มอเตอร์ไฮมที่นำไปติดตั้งเข้ากับตัวรถ สินค้าทั้งหมดที่ผลิตได้ส่งออกไปญี่ปุ่นร้อยเปอร์เซ็นต์ ในปัจจุบันมีเพียงแต่งงานผลิตตัวมอเตอร์ไฮมสำหรับรถเล็กเพื่อการส่งออกเท่านั้น บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด ยังดำเนินการผลิตบอดี้สำหรับรถพิเศษ ซึ่งเป็นการทำงานกับรถบรรทุกขนาดตั้งแต่สี่ล้อเล็กไปจนถึงสิบล้อ โดยออกแบบเป็นรถพิเศษหลากหลายรูปแบบซึ่งเป็นการเชื่อมความเชี่ยวชาญของ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด ที่พัฒนาต่อยอดมาจากการต่อรถบ้านเพื่อการเดินทางท่องเที่ยว

ในส่วนของรถพิเศษนั้นกลุ่มลูกค้าหลักคือหน่วยงานราชการ หลากหลาย กรม กอง คุณสมศักดิ์เปิดเผยว่า หน่วยงานที่ทางบริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด ทำรถพิเศษให้มากที่สุดคือรถที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เช่น รถรับบริจาคเลือด รถทำฟัน รถที่เป็นคลินิกพิเศษให้บริการตรวจเฉพาะด้านต่างๆ ซึ่งคุณสมศักดิ์ก็กล่าวว่าการงานมีความเชี่ยวชาญด้านนี้เป็นพิเศษ นอกไปจากนั้นก็เป็นที่รถพิเศษที่มีความต้องการหลากหลาย เช่นรถคอมมานด์ รถในกิจการทางทหาร รถกู้ภัยต่างๆ ทำงานทั้งบนแอสซียุโรป แอสซีญี่ปุ่น รถพิเศษทั้งหมดเป็นรถที่ออกแบบตามรูปแบบการใช้งานของลูกค้า แต่ละที่จะมีรูปแบบรายละเอียดที่ไม่เหมือนกัน

คุณสมศักดิ์ จบสายวิศวกรรมเครื่องกล ซึ่งหากจะว่าไปแล้วดูเหมือนว่าจะเป็นการทำงานอยู่ในสายอาชีพที่เรียนมา ก่อนจะมาเปิดบริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด คุณสมศักดิ์เคยเป็นอาจารย์สอนหนังสือในมหาวิทยาลัย ทำงานอยู่กับบริษัทพ่นสีอยู่ช่วงหนึ่ง ซึ่งคุณสมศักดิ์บอกว่ามีโอกาสได้เรียนรู้ทั้งงานเหล็กและงานไม้ ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญมากสำหรับงานของ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด

ผู้ที่เป็นผู้ริเริ่ม บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด คือ คุณมาซึตะ ชาวญี่ปุ่นที่มีความเชี่ยวชาญด้านนี้โดยตรง ที่อาจจะเรียกได้ว่ามีอันดับต้นๆ ของการต่อบอดี้มอเตอร์ไฮมในญี่ปุ่น ซึ่งเป็นคุณพ่อบุญธรรมของคุณสมศักดิ์ ที่ตัดสินใจย้ายฐานการผลิตจากญี่ปุ่นมาตั้งฐานการผลิตในไทยเพื่อส่งออกไปที่ญี่ปุ่น





คุณสมศักดิ์เล่าให้ฟังถึงในยุคแรกเริ่มตั้งโรงงานและ
 ลุยงานหนักด้วยกัน ทีมทำงานร่วมกันจนต่อมาทำให้
 เกิดสายสัมพันธ์ความผูกพันที่ลึกซึ้งจนกลายเป็นพ่อ
 บุญธรรมของคุณสมศักดิ์ (ปัจจุบันคุณมาซึตะได้เสียชีวิต
 ไปแล้ว) งานที่ทั้งคู่ได้ร่วมกันทำพัฒนาก้าวหน้าจนสร้าง
 บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด ให้เข้มแข็งเติบโต
 อย่างต่อเนื่อง เป็นที่ยอมรับในตลาดมอเตอร์โฮมของญี่ปุ่น

งานมอเตอร์โฮม

ทุกวันนี้งานของบริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) เป็นการ
 ทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับบริษัทในญี่ปุ่น ซึ่งเป็นผู้
 จำหน่ายสินค้ามอเตอร์โฮมในประเทศญี่ปุ่น งานออกแบบ
 จะถูกส่งมาจากญี่ปุ่น ทาง บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์)
 จำกัด จะเป็นผู้สร้างและประกอบขึ้น โดยเลือกใช้วัสดุดิบ
 ชั้นดีจากหลากหลายแห่ง ทั้งจากญี่ปุ่น เยอรมัน ซึ่งถือเป็น
 ตลาดชั้นนำในหมวดมอเตอร์โฮม เมื่อสินค้าผลิตเสร็จจลัน
 จะถูกส่งใส่ตู้คอนเทนเนอร์กลับไปติดตั้งเข้ากับตัวรถที่
 ญี่ปุ่น

รูปแบบ หรือ โมเดลที่ถูกผลิตขึ้นจากบริษัท เอ็ม.เอช.ซี
 (ไทยแลนด์) จำกัด พัฒนามาหลายรุ่น ปรับไปตามรูปแบบ
 ความต้องการ รวมทั้งวัสดุที่ใช้ในการผลิตที่มีการ
 พัฒนาอยู่ตลอดเวลา คุณสมศักดิ์ต้องเดินทางไปญี่ปุ่น
 สม่ำเสมอ เรียกได้ว่าเป็นเรื่องปกติ เพื่อพูดคุยเรื่องการ
 ทำงาน นอกไปจากนั้นงาน Exhibition เกี่ยวกับมอเตอร์โฮม
 ทั้งที่ญี่ปุ่น และเยอรมันต้องเดินทางไปทุกปี นอกจาก
 พบปะมิตรสหายในแวดวงเดียวกันแล้ว ยังเป็นการไป
 ติดตามดูความเป็นไปต่างๆ ในอุตสาหกรรมมอเตอร์โฮม
 รวมทั้งเป็นการสร้างแรงบันดาลใจ แนวความคิดในการ
 ทำงานด้วย

คุณภาพ องค์ความรู้ในการทำงานส่งต่อกันมา ตอนนี้เป็น
 ยุคของรุ่นที่สามแล้ว คุณสมศักดิ์กล่าวว่ารุ่นที่หนึ่งคือคุณ
 พ่อบุญธรรมชาวญี่ปุ่น ต่อมาคือคุณสมศักดิ์ และตอนนี้ก็
 อยู่ในช่วงส่งต่อให้รุ่นลูกของคุณสมศักดิ์

ด้วยความที่มีผู้ก่อตั้งเป็นชาวญี่ปุ่น รูปแบบ แนวความคิด
 ในการทำงานจึงมีความตั้งใจ และใส่ใจในรายละเอียดทุก
 อย่างในการผลิต คุณสมศักดิ์บอกว่า “ที่นี่ไม่ใช่แค่ร้อย
 เฟอร์นิเจอร์ แต่ร้อยยี่สิบเปอร์เซ็นต์”

รถพิเศษอีกตลาดที่สำคัญของ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด

เราไม่มีอะไรที่จะต้องสงสัยในส่วนของการผลิตมอเตอร์
 โฮมส่งออก ซึ่งดำเนินมาเป็นเวลากว่าสี่สิบปีแล้ว สินค้าที่
 ออกจากโรงงานล่าสุดผ่านหลักหมื่นไปไกลเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

แต่ในส่วนของรถพิเศษ ซึ่งเป็นอีกส่วน การผลิตที่ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด สามารถสร้างมาตรฐานที่อยู่ใน ระดับที่เรียกได้ว่าเกรด A อย่างแท้จริง เพราะเป็นการขยายขีดความสามารถ เดิมของโรงงานออกมา จากเดิมที่ทำ ในสเกลห้องขนาดเล็ก เป็นรูปแบบของ ห้องเพื่อการพักผ่อนในมอเตอร์โฮม มาสู่ขนาดที่ใหญ่ขึ้น มีรูปแบบการใช้งาน ที่หลากหลายขึ้น มีรายละเอียดมากขึ้น

ซึ่งคุณสมศักดิ์เปิดเผยว่า การจะต่อรถ พิเศษนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย เช่น เมื่อเราต้อง ต่อรถรับบริจาคเลือด ต้องรู้อย่าง ละเอียดว่า ในห้องรับบริจาคเลือดต้อง ติดตั้งอุปกรณ์อะไรบ้าง อุปกรณ์แต่ละตัว ทำงานอย่างไร การเดินสายไฟ ทิศทาง การเคลื่อนที่ของตู้ที่ขึ้นมาใช้บริการ ตำแหน่งยืนของเจ้าหน้าที่ สิ่งต่างๆ เหล่านี้ ต้องศึกษาทำการบ้านอย่างละเอียด ก่อนจะเขียนเป็นแบบแปลนนำเสนอ และประกอบขึ้น วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่จะ นำมาติดตั้งก็เลือกใช้ของดีที่สุด นอกจาก อายุการใช้งานที่ยาวนานแล้ว ยังต้อง คำนึงถึงความเป็นมิตรต่อคนที่เข้าไปใช้ งานด้วย ต้องคำนึงความสะดวกในการ บำรุงรักษา

ด้วยเหตุนี้คุณสมศักดิ์จึงต้องเดินทางไปต่างประเทศอยู่ตลอด ไปงานแสดง รถมอเตอร์โฮมที่จัดขึ้นในเยอรมัน ใน ญี่ปุ่น เพื่อติดตามความเคลื่อนไหว เพื่อ ศึกษาข้อมูลต่างๆ ในแวดวงผู้ผลิตสินค้า ด้วยกัน

วันนี้แม้ว่าความต้องการของกลุ่ม ลูกค้าในส่วนของบริษัทจะสูง แต่ คุณสมศักดิ์ก็กล่าวว่า 20 คันต่อปี คือ จำนวนที่เหมาะสมขีดกับความสามารถ ของทีมงาน (ขีดความสามารถในการ ผลิตมอเตอร์โฮมส่งออกของโรงงานอยู่ ที่ 700-1000 คันต่อปี)

วันที่เราแวะมาสนทนาที่ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) จำกัด รถคอม มานด์ของกองทัพที่ใช้วอลโว่ FMX สองคันกำลังติดตั้งอุปกรณ์ทางเทคนิค เข้าไปด้านใน ขณะที่รถของกระทรวง มหาไทยที่ส่งมอบไปเรียบร้อยแล้ว

หนึ่งคันจากจำนวนสามคันที่ต้องส่งในปี นี้ยังคงจอดอยู่

ย้อนหลังไปหลายปีคุณสมศักดิ์เคยเป็น ส่วนสำคัญในการรณรงค์เรื่องของรถ มอเตอร์โฮมในประเทศไทย รูปแบบการ ท่องเที่ยวด้วยรถบ้านถูกพูดถึงเป็นวง กว้าง เกิดการต่อรถบ้านขึ้นใช้งานใน ประเทศไทย แต่เนื่องด้วยความไม่ลงตัว หลายเรื่อง โดยเฉพาะในส่วนของ กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ทำให้รถบ้านหรือ มอเตอร์โฮมไม่สามารถเติบโตได้ในตลาด ประเทศไทย ซึ่งในมุมมองของ Asian Trucker คิดว่าเป็นเรื่องน่าเสียดาย อย่างยิ่ง

เพราะหากสามารถทำให้รถบ้านสามารถ ใช้งานได้ถูกกฎหมาย จะเกิดธุรกิจ ใหม่ๆ และเกิดการจ้างงาน สร้างรายได้ อย่างมากมาย กับทั้งในอุตสาหกรรมการ ต่อรถ การขนส่ง เดินทาง การท่องเที่ยว เกิดการกระจายรายได้สู่ชุมชน มิเพียง เท่านั้นต่อไปในอนาคตการเดินทางด้วย รถแบบมอเตอร์โฮมที่ได้รับความนิยม อยู่ในยุโรป จะสามารถเดินทางจากยุโรป มาถึงประเทศแถบเอเชียได้สะดวกขึ้น จากถนนที่กำลังพัฒนาอย่างรวดเร็วใน โครงการเชื่อมโยงจีนกับยุโรป รวมไปถึง วิกฤตโควิด ที่คนจะหันมาท่องเที่ยวด้วย รถบ้านเพิ่มมากขึ้น โดยไม่ต้องปะปนกับ คนอื่นในเครื่องบิน

ทุกวันนี้แม้ว่าจะมีผู้สนใจอยากให้ทาง บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) ต่อรถ บ้านให้ แต่เนื่องด้วยข้อกำหนดทาง กฎหมายที่ยังไม่ชัดเจนเรื่องรถประเภทนี้ ทำให้ทาง บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) ไม่สะดวกที่จะดำเนินการให้ เพราะท้าย ที่สุดแล้วเมื่อจะนำไปใช้งานจะมีปัญหา ตามมาหลายเรื่อง

ในขณะที่รถพิเศษที่ใช้พื้นฐานของรถ บรรทุกขนาดใหญ่ ที่ถูกสร้างสรรคเป็นรถ เพื่อการใช้งานเคลื่อนที่เติบโตในทิศทาง ที่ดี ซึ่งสามารถดำเนินการผลิตได้ เพราะ ผู้ว่าจ้างทั้งหมดเป็นหน่วยงานราชการ ที่มีความต้องการใช้งานสถานที่ทำงาน เคลื่อนที่ในรูปแบบของโมบาย

ด้วยรูปแบบการทำงานที่ปรารถน เลือก ใช้วัสดุชั้นดี ทำงานด้วยช่างฝีมือ ทำงาน ต่อหนึ่งคันนั้นใช้เวลาในการดำเนินการ พอลสมควร จำนวนยี่สิบคันต่อปี จึงเป็น จำนวนที่คุณสมศักดิ์กล่าวว่าสอดคล้อง กับขีดความสามารถของทีมงาน ไม่อึดที่ ใช้ในการปูพื้นผิวภายในรถเป็นไม้อัด เกรดดีที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เหตุผล ที่วัสดุต้องนำเข้าจากต่างประเทศ คุณสมศักดิ์ก็กล่าวว่า ของในประเทศ คุณภาพยังไม่สูงพอ เพราะรูปแบบการ ใช้งานของโมบายนั้นแตกต่างกับบ้าน มีการเคลื่อนที่ไปตามที่ต่างๆ เมื่อผู้คนขึ้น มาใช้งานจะอยู่ภายในตัวห้องเป็นเวลา นับชั่วโมง วัสดุต่างๆ ต้องมีความ ปลอดภัยต่อการใช้งานกับคน การปล่อย สารเคมีต่างๆ ต้องต่ำ หรือไม่มีเลย ทนทานต่ออุณหภูมิที่มีความ เปลี่ยนแปลงได้ดี ลองจินตนาการถึงใน บางโอกาสต้องจอดอยู่ในที่โล่งกลางแดด หรือแม้แต่การใช้งานกลางแจ้ง เป็นต้น

แรงงานในการทำงานมอเตอร์โฮมเป็น แรงงานฝีมือ การติดตั้งการประกอบต้อง อาศัยความละเอียด ระบบการผลิตของ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) ดำเนิน การแบบเป็นสายการผลิต งานเริ่มจาก สถานีแรกไหลไปตามสายการผลิต แต่ละ สถานีจะรับผิดชอบงานที่แตกต่างกัน เมื่องานเสร็จแผนก QC จะต้องตรวจ อย่างละเอียดก่อนที่จะถูกไหลใส่ตู้ คอนเทนเนอร์เพื่อส่งไปยังญี่ปุ่น

แน่นอนว่าวิกฤตโควิด ส่งผลกระทบมา ถึง บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) ด้วย เช่นกันแม้จะไม่มาก สิ่งที่ทำให้ บริษัท เอ็ม.เอช.ซี (ไทยแลนด์) สามารถยืนอยู่ ในแถวหน้าของผู้ผลิตมอเตอร์โฮมใน ญี่ปุ่นได้ ไม่ใช่เรื่องบังเอิญ หากแต่ เป็นการทำงานหนักอย่างมีทิศทาง ตลอด ระยะเวลาสี่สิบปีที่ผ่านมา คุณสมศักดิ์ บอกว่าไม่เคยหยุดเรียนรู้ ไม่เคยหยุด พัฒนา ทั้งตนเองและทีมงานของบริษัท ดังเช่นที่คุณสมศักดิ์บอกไว้ สองเรื่อง สำคัญ หนึ่งคืองานที่ทำนั้นไม่เช่นแค่ เสร็จ ต้องสำเร็จด้วย สองการทำงานของคุณสมศักดิ์นั้นไม่ใช่ 100 % แต่เป็น 125 %



บันทึกพัฒนา

ทรานสปอร์ต



คุณชนานันท์ บุตรโท

ผู้หญิงเก่ง &แกร่ง







คุณชนานันท์ บุตรโท กับรถฮีโน่คันแรกของบริษัท ซึ่งสร้างรายได้ให้กับบริษัทมากมาย ยังคงเก็บรักษาไว้

บันทึกพัฒนา ทรานสปอร์ต

คุณชนานันท์ บุตรโท ผู้ก่อตั้งบริษัท นันทิพัฒน์ ทรานสปอร์ต จำกัด แทนตัวเองว่า “แม่” ทำให้การนั่งลงสนทนาในครั้งนี้ดูไม่เป็นทางการ ไม่เหมือนกับการนั่งสัมภาษณ์ผู้บริหาร ซึ่งเรารู้สึกผ่อนคลายไปด้วย

ธุรกิจขนส่ง เป็นอาชีพเดียวที่ทำ เพราะเริ่มต้นมาตั้งแต่สมัยเริ่มทำงาน จนกระทั่งปัจจุบันก็ยังคงอยู่ในสายงานขนส่ง แม้ว่าทุกวันนี้จะถอยออกมาดูอยู่ห่างๆ ให้ลูกสาวและลูกชายเป็นหลักในการจัดการธุรกิจที่คุณชนานันท์สร้างขึ้น

จุดเริ่มต้นต้องย้อนกลับไปประมาณปีพ.ศ. 2512 ถึง 2513 ตอนนั้น คุณชนานันท์ทำงานประจำอยู่กับบริษัทเทรลเลอร์ ทรานสปอร์ต โดยมีหน้าที่อยู่ในแผนกซึ่งเกี่ยวข้องกับ การรับงาน จ่ายงาน และการเงิน ซึ่ง

คุณชนานันท์บอกว่าได้ประสบการณ์มากจากการทำงานในช่วงเวลานั้น

ต่อมาได้ลาออกมาทำธุรกิจของตนเองโดยลงทุนร่วมกับหุ้นส่วน เปิดบริษัทรับจ้างขนส่งสินค้า ช่วงประมาณปี 2533 ถึง 2537 มีรถในฟลีทอยู่สิบสามคัน ซึ่งธุรกิจถือว่าไปได้ดีตอนที่แยกย้ายกับหุ้นส่วน เพื่อต่างคนต่างทำเป็นของตนเอง รถในฟลีทที่มีถูกตัดแบ่งออกเป็นสองส่วน หุ้นส่วนเลือกรถหกคัน พร้อมด้วยตัวสำนักงานที่ตั้ง คุณชนานันท์ รับเอารถเจ็ดคันมาเริ่มธุรกิจต่อ โดยก่อตั้งนันทิพัฒน์ขึ้นมาในปี 2537 แน่ใจว่าเส้นทางแห่งความมั่นคงได้เริ่มต้นก้าวแรกอย่างจริงจัง เพราะเป็นการทำงานที่เป็นของตนเองร้อยเปอร์เซ็นต์

นันทิพัฒน์ เริ่มต้นด้วยการวิ่งงานขนส่งจากลูกค้าเดิม และสร้างฐานลูกค้าใหม่ขึ้นมา อะไรที่ติดขัดไม่สามารถทำได้ในยุค

ที่ทำงานกับหุ้นส่วน สามารถเดินหน้าได้อย่างเต็มที่เมื่อสิทธิ์ขาดในการตัดสินใจอยู่ที่คุณชนานันท์แต่เพียงผู้เดียว สิ่งหนึ่งคือการออกรถสิบล้อเพิ่มเพื่อมารับวิ่งงาน ที่มีตลาดรองรับอยู่ในฟลีทของนันทิพัฒน์ จึงมีทั้งรถหัวลากพร้อมหาง และ สิบล้อ ที่สามารถรองรับลักษณะของสินค้าที่หลากหลายให้กับลูกค้าได้

ที่ตั้งปัจจุบันของนันทิพัฒน์คือย่านคลองห้ารังสิต ซึ่งเป็นที่ตั้งถาวรอย่างเป็นทางการ มีทั้งอาคารสำนักงาน ลานจอดรถและหางลาก รวมทั้งส่วนซ่อมบำรุงรถ และบ้านพักพนักงานขับรถ ซึ่งนันทิพัฒน์มีให้พักฟรี เป็นสวัสดิการพนักงาน

ลูกค้าหลักของนันทิพัฒน์อยู่ในสายอุตสาหกรรมใหญ่ โดยเฉพาะในหมวดงานก่อสร้าง ซึ่งเกือบทั้งหมดเป็นลูกค้าเก่าที่ร่วมงานกันมายาวนานตั้งแต่ยุคแรกเริ่ม

อะไรคือสิ่งที่รักษาฐานลูกค้าเก่าของบริษัทไว้ได้อย่างเหนียวแน่น คุณขนานันท์กล่าวว่า การทำงานของบริษัทมีความซื่อตรงต่อลูกค้า อุปกรณ์เครื่องมือในการทำงานของนันทิพัฒน์คือรถและหางลากต่างๆ ต้องดูแลให้อยู่ในสภาพดี พร้อมใช้งานอยู่เสมอ ไม่มีการเอารถที่สภาพไม่พร้อมใช้งานออกไปทำงานให้ลูกค้าโดยเด็ดขาด รถที่เก่าปลดออกจากฟลีทและเสริมเข้าแทนที่ด้วยรถใหม่ตรงต่อเวลากับลูกค้า ปัจจุบันเพื่อขยายขอบเขตของงานให้บริการลูกค้า โดยการเพิ่มขนาดและน้ำหนักของตัวสินค้าในการขนส่ง นันทิพัฒน์ได้เติมรถบรรทุกรุ่นใหม่จากสแกนเนียเข้าฟลีทจำนวนสองคัน

ตลอดระยะเวลายาวนานที่นันทิพัฒน์ดำเนินธุรกิจมา ไม่เคยต้องใช้เชลล์ออกไปหางานเลย ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจ สิ่งที่นันทิพัฒน์รักษาตลอดมาคือคุณภาพในการทำงานที่ลูกค้าจะ

ทำหน้าที่ในการบริหารแทน ตัดสินใจในเรื่องสำคัญต่างๆ โดยคอยให้ความช่วยเหลืออยู่ห่างๆ ส่วนลูกค้ารับหน้าที่ดูแลในส่วนของยานพาหนะที่ใช้ในการขับเคลื่อนธุรกิจ

กิจกรรมในยามนี้ของคุณขนานันท์ คือการช่วยทำงานให้กับวัดชลประทานฯ สลับกับการร่วมประชุมกับลูกค้า บ้าง เพื่อติดตามความเป็นไปของธุรกิจ คอยให้คำปรึกษาในบางเรื่อง

เราถามคุณขนานันท์ว่า ความเป็นผู้หญิงการบริหารธุรกิจขนส่งมีความท้าทายอย่างไร บ้าง คุณขนานันท์บอกพร้อมรอยยิ้มว่า “สมัยแม่ทำงาน ถ้าได้คุยกับลูกค้า โอกาสที่จะไม่ได้งานนี้ยากมากนะ” “การทำงานนั้นสำคัญคือเราทุ่มเทใส่ใจให้กับงานที่เราทำมากขึ้น แค่นั้น สำหรับแม่เวลาทำอะไรทำเต็มที่ งานนี้เป็นงานที่เรารัก ก็จะทำให้ สมัยก่อนเกิด

บริหารงานนันทิพัฒน์ฯ ซึ่งแวะเข้ามาร่วมวงสนทนาด้วยกล่าวว่า ที่นันทิพัฒน์ จะมีการประชุมประจำอาทิตย์ ซึ่งจะทำในทุกวันจันทร์ เพื่อสรุปงาน รับฟังปัญหา ข้อคิดเห็น เสนอแนะต่างๆ จากทีมงาน พร้อมๆ กับการให้นโยบายต่างๆ ของบริษัทสู่ทีม เพื่อเป็นเข็มทิศในการทำงานให้กับทุกคน ในการมุ่งไปสู่เป้าหมายเดียวกัน สำเร็จไปด้วยกัน

สิ่งที่สำคัญในการดำเนินการขนส่งสินค้าให้ลูกค้า สินค้าของลูกค้าที่นั่นสำคัญที่สุด ซึ่งจะต้องได้รับการดูแลอย่างดีตลอดการขนส่ง ตั้งแต่รับของที่ต้นทาง ไปจนถึงจุดส่งของปลายทาง ทางที่ใช้ในการขนส่งสินค้าของนันทิพัฒน์มีความยาวครบ พร้อมสำหรับสินค้าของลูกค้า ตั้งแต่ 12 เมตร ไปจนถึง 30 เมตร

บทบาทของสแกนเนียสองคันที่เข้ามาประ

สิ่งที่สำคัญในการดำเนินการขนส่งสินค้าให้ลูกค้า สินค้าของลูกค้าที่นั่นสำคัญที่สุด ซึ่งจะต้องได้รับการดูแลอย่างดีตลอดการขนส่งตั้งแต่รับของที่ต้นทาง ไปจนถึงจุดส่งของปลายทาง

ได้รับจากการว่าจ้างในการขนส่งสินค้า ลูกค้าเก่ายังคงใช้งานต่อเนื่อง มีการบอกกล่าวปากต่อปาก ทำให้มีลูกค้าเพิ่มเติมสลับหมุนเวียนเข้ามาอยู่ไม่ขาด ในขณะที่ลูกค้าประจำก็ยังคงเป็นคู่ค้าที่ดีต่อกัน

“ข้อสัจย์กับลูกค้า สำคัญที่สุด”
คุณขนานันท์ กล่าว

ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจต้มยำกุ้ง นันทิพัฒน์ได้รับผลกระทบอยู่บ้าง การจ่ายเงินล่าช้าจากบริษัทลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจใหญ่ในหัวเวลานั้น ยอดเงินหลายล้านบาท แต่นันทิพัฒน์ก็สามารถประคองตัวผ่านมาได้และเติบโตอย่างเข้มแข็งมาจนถึงปัจจุบัน

ทุกวันนี้คุณขนานันท์ เริ่มปล่อยให้ลูกสาวได้

ปัญหาอะไรขึ้น เราจะไปอยู่ที่หน้างานตลอด มีปัญหาอะไร ดึงแคไหนก็ออกไปดู”

ทุกวันนี้มีบริษัทขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมก่อสร้างหลายบริษัทไว้วางใจให้นันทิพัฒน์ขนส่งสินค้าให้ เช่นบริษัทบูลสโคป ขอบข่ายงานบริการของนันทิพัฒน์นั้น บริการขนส่งสินค้าทั่วประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน โดยรถเทรลเลอร์ พร้อมโลว์เบดที่มีคุณสมบัติสามารถขนสินค้ายาวพิเศษถึง 30 เมตร รถบรรทุกหกล้อ โดยทีมงานและทีมเซฟตี้ ด้วยประสบการณ์กว่า 26 ปี และได้รับการรับรองมาตรฐานคุณภาพ ISO 9001 : 2008

เราถามว่านันทิพัฒน์บริหารจัดการเรื่องคนขับรถ ซึ่งถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจอย่างไร คุณณชิตา สุวันฉิมประ (ลูกสาว) ซึ่งปัจจุบันรับหน้าที่เป็นผู้นำในการ

จำฟลีท ซึ่งนับเป็นยุโรปสองคันแรกของบริษัทตั้งแต่เปิดดำเนินกิจการมา คือการมาประจำทาง Low Base 6 เพลา ซึ่งต้องการรถที่มีคุณภาพสูง มีคุณสมบัติครบสำหรับการลากสินค้าของลูกค้า

คุณณชิตา กล่าวว่า นันทิพัฒน์มองการซื้อสแกนเนีย และหางหกเพลา เป็นการลงทุนเพื่อเปิดโอกาสให้บริษัทมีขีดความสามารถเพิ่มขึ้นในการทำธุรกิจ ต่อยอดให้ขอบข่ายของการรับงานกว้างขวางออกไป ถือเป็นอีกก้าวหนึ่งที่สำคัญของนันทิพัฒน์ในยุครับไม่ต่อ

แน่นอนว่าก่อนการตัดสินใจซื้อรถย่อมต้องมีการหาข้อมูลและทำการเปรียบเทียบในหลายๆ ด้าน ก่อนการตัดสินใจ คุณขนานันท์บอกว่าที่สำคัญคือมีคนที่จะรู้จักกันแนะนำและ



สแกนเนีย P410 ซึ่งเพิ่มถูกเพิ่มเติมเข้าฟลิต สองคัน เพิ่มขีดความสามารถในการรับงานขนส่งหนักให้กับบริษัท ซึ่งกำลังมีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

หน้าตรงข้าม

รถอีโนคันแรกของนันทพัฒนา ที่ยังคงเก็บรักษาไว้ ตั้งอยู่บนฐานที่ยกพื้นสูง โดดเด่นอยู่บริเวณทางเข้าบริษัท



ให้ข้อมูลว่าสแกนเนียดิจิทัล เหมาะที่จะนำมาใช้งาน มีความคุ้มค่า เพราะเขาก็ใช้อยู่ ซึ่งคุณขนานันท์กล่าวว่า เปรียบเสมือนบริษัท นันทิพัฒน์ หลายงานที่นันทิพัฒน์ได้มาเกิดจากการบอกต่อของลูกค้าเก่า ในเรื่องของคุณภาพ ความไวเนื้อเชื้อใจได้ ซึ่งเกิดจากการได้ลองใช้งานมาก่อน มีความประทับใจในคุณภาพและมาตรฐานที่มีความสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญ ด้วยเหตุนี้คุณภาพและมาตรฐานที่แนะนำบอกต่อจากลูกค้าถือเป็นการการันตีคุณภาพและมาตรฐานที่สำคัญ

คุณขนานันท์ กล่าวว่าตั้งแต่ปี 37' จนถึงปัจจุบัน นันทิพัฒน์เติบโตพัฒนามาโดยตลอด ไปอย่างมั่นคงเรียบง่ายไม่หรือหวา แต่เมื่อมีโอกาส หรือมองเห็นโอกาสต้องคิดเร็ว ทำเร็ว

แวดวงการขนส่งสินค้าในภาคอุตสาหกรรมก่อสร้าง คู่แข่งเยอะ แม้วานันทิพัฒน์ฯ จะมีลูกค้าประจำอยู่ แต่สิ่งที่สำคัญคือต้องไม่ประมาท หน้าที่ของคนทำงานคือ รักษามาตรฐานที่มีให้กับลูกค้าไว้ให้สูงไว้ตลอด Safety หรือความปลอดภัยในการทำงานนั้นสำคัญที่สุด คนขับรถต้องตรงต่อเวลา สร้าง

ความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ที่ด้านหน้าของบริษัทนันทิพัฒน์ ผู้มาเยือนจะได้เห็นรถหัวลากฮีโน่รุ่นเก่าคันหนึ่งจอดวางอยู่บนแท่นที่ถูกยกขึ้นสูงเด่นชัด คุณขนานันท์เล่าให้ฟังว่า นั่นเป็นรถคันแรกในหกดคันที่แบ่งมาจากหุ้นส่วนเดิม และใช้ดำเนินธุรกิจหาเงินเข้าบริษัทมาตั้งแต่แรกก่อตั้ง เพื่อนฝูงร่วมรุ่นถูกขายออกไปหมดแล้ว เหลือฮีโน่คันนี้ที่ยังวิ่งงานอยู่ไม่เคยขาด แม้แต่ตอนที่เขาจะมีงานวิ่งอยู่ข้างนอกตลอดทำให้ไม่มีโอกาสให้ขายสักที คุณขนานันท์บอกว่า “เหมือนเขาไม่อยากให้ขายออกไป” จนในท้ายที่สุดเลยตัดสินใจว่าเมื่อไม่ขายไปก็อยู่ด้วยกัน ความที่เป็นรถที่ทำเงินให้กับบริษัทมายาวนาน จึงถือเสมือนเป็นแม่ย่าของบริษัท จึงทำแทนและยกรถคันแรกที่ทำงานหาเงินให้บริษัทแบบไม่ยอมหยุดเสียที ให้ได้ขึ้นไปพัก เป็นแลนด์มาร์คอย่างหนึ่งของบริษัทนันทิพัฒน์ ที่ใครเมื่อแวะมาก็จะต้องได้เห็น

ก่อนจบการสนทนา เรากล่าวว่าตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน มีเรื่องราวที่น่าประทับใจอะไรบ้างกับธุรกิจขนส่ง คุณขนานันท์บอกว่า การ

ได้มีโอกาสเป็นส่วนหนึ่งในการขนส่งพระเมรุมาศจำลอง ไปตั้งตามจุดต่างๆ เพื่อให้ประชาชนได้มีโอกาสร่วมในพิธีการสำคัญ ถือเป็นความภาคภูมิใจสูงสุดของทุกคนในบริษัทนันทิพัฒน์ “พูดแล้วยังรู้สึกขนลุกเลย” คุณขนานันท์กล่าวพร้อมรอยยิ้ม

สำหรับการมีโอกาสได้มานั่งสนทนากับผู้หญิงมากความสามารถ มีประสบการณ์ยาวนานในแวดวงขนส่งสินค้าอุตสาหกรรมก่อสร้าง อย่างคุณขนานันท์ ถือว่าเป็นโชคดีของ Asian Trucker สิ่งสำคัญที่คุณขนานันท์กล่าวย้ำกับเราอยู่เสมอคือ การทำงานต้องมีความซื่อสัตย์ ซึ่งสำคัญมาก นันทิพัฒน์ถือเอาเรื่องนี้เป็นเข็มทิศในการทำงาน ถูกถ่ายทอดสู่ทุกคนในองค์กร ตลอดระยะเวลาในการแล่นเรือไปในมหาสมุทรเพื่อเก็บเกี่ยวสินทรัพย์ สิ้นทะเลไม่ได้รับเรียบตลอดเวลา บางช่วงมีคลื่นลม บางช่วงต้องฝ่าพายุ แต่นันทิพัฒน์ก็สามารถแล่นฝ่ามาได้ อย่างปลอดภัย มั่นคง และจะยังคงก้าวไปข้างหน้าต่อไป



“ศูนย์ฝึกขับรถบรรทุกจำลอง” (LoxSim Driving Simulation Center)

Truck

Simulator



เครื่องฝึกขับรถบรรทุกรุ่น AS1600 ที่พัฒนาโดยบริษัท ออโตซิม ประเทศอิตาลี เครื่องขึงมอเตอร์เป็นหัวรถบรรทุกแบบ 6 DOF Motion Platform



คุณพัชณา ชุตินา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และทีมงานของล็อกซิม

Simulator (ซิมูเลเตอร์) หมายถึง ชุดคำสั่งหรืออุปกรณ์ซึ่งจำลองกระบวนการหรือระบบบางระบบ ด้วยวิธีการเชิงเลขคณิต เพื่อการค้นคว้าหรือศึกษาบางสิ่งบางอย่าง บางครั้ง อาจใช้หมายถึงโปรแกรมหรือชุดคำสั่งที่เขียนสำหรับใช้กับคอมพิวเตอร์ประเภทหนึ่ง แต่สามารถนำไปใช้กับคอมพิวเตอร์อีกประเภทหนึ่งได้

นี่คือความหมายจากพจนานุกรม ผู้คนทั่วไปเมื่อเราพูดถึง Simulator คงจะมีความเข้าใจแตกต่างกันไป มีสักกี่คนที่จะคิดว่า Simulator สามารถนำมาพัฒนาขีดความสามารถของมนุษย์ได้ บางคนอาจเข้าใจเพียงด้านเดียวว่า Sim คือ เกมส์

“ศูนย์ฝึกขับรถบรรทุกจำลอง” (LoxSim Driving Simulation Center)

Simulator และ Simulation ที่เรานำเสนอในวันนี้คือเครื่องฝึกขับรถบรรทุกจำลอง ที่เรียกได้ว่าทันสมัยและสมบูรณ์แบบที่สุดในประเทศไทย ดำเนินการให้บริการโดยบริษัท ล็อกซเลย์ ซิมูเลชัน เทคโนโลยี จำกัด (ล็อกซิม)

เราเดินทางไปยังที่ตั้งของล็อกซิมที่ ย่านบางเขน เพื่อพูดคุยและสัมผัสกับ เจ้าเครื่องฝึกขับรถบรรทุกรุ่น AS1600 รุ่นท็อป ที่ใช้หัวถังของ Scania โดย Motion Platform ที่สามารถจำลองการเคลื่อนไหวได้เสมือนการขับรถบนถนนจริง

ล็อกซิมได้เลือกใช้เทคโนโลยีจากบริษัท ออโต้ซิม (AutoSim) ผู้นำด้านซิมูเลเตอร์จากนอร์เวย์ ที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนี้ โดยเฉพาะ และที่นี้ยังมีการพัฒนา

หลักสูตรในการฝึกขับรถเพื่อความปลอดภัย ที่ใช้หลักมาตรฐานสากลเรื่องความปลอดภัยในการขับรถเชิงป้องกัน (Defensive Driving) และขับรถแบบประหยัดน้ำมัน (Eco-Driving)

นอกจากนั้นที่สำคัญคือผู้ใช้งานสามารถเลือกรูปแบบการฝึกได้ โดยทางทีมงานของล็อกซิมสามารถออกแบบหลักสูตร และแบบฝึกหัดให้สอดคล้องไปกับความต้องการของลูกค้าได้ (เพื่อให้เหมาะกับแต่ละกิจการขนส่งของลูกค้า)

เมื่อพูดถึง Simulator (ซิมูเลเตอร์) หลายคนอาจจะนึกถึงเครื่องฝึกบินจำลองที่นักบินใช้ในการเรียนและฝึกขับเครื่องบิน ก่อนที่จะขึ้นบินจริง หรือแม้แต่การทบทวนฝึกบิน การทดสอบเผชิญหน้ากับสถานการณ์ต่างๆ ในการบินของนักบิน

Simulator (ซิมูเลเตอร์) สำหรับรถบรรทุก



เมื่อผู้ฝึกอบรมขึ้นขับรถ จะมีเจ้าหน้าที่คอยมอนิเตอร์ และคอยควบคุมตัวโปรแกรม ผ่านคอนโทรลเลอร์ต่าง ๆ



ขนาดใหญ่ของล้อยอกซิม เป็นแบบเดียวกัน ทำงานด้วยหลักการเดียวกัน เพียงแต่เปลี่ยนจากตัวเครื่องบินมาเป็นรถบรรทุก เปลี่ยนจากการบินอยู่บนฟ้า Take off และ Landding มาเป็นขับเคลื่อนไปบนถนน ถอยเข้าจอดเทียบส่งสินค้า ขับรถอยู่ท่ามกลางฝนตกหนัก ชื่นภูเขา และอื่นๆ ซึ่ง Simulator และ Simulation สามารถจำลองเหตุการณ์ต่างๆ เพื่อฝึกให้คนขับสามารถบริหารจัดการ รับมือกับสิ่งต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ต้องรอให้เกิดขึ้นจริงก่อน ผ่านการเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์และป้อนข้อมูลลงในคอมพิวเตอร์ จากนั้นใช้งานผ่าน Simulator

คุณพัชมา ชุตติมา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และทีมงานของล้อยอกซิมที่ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับตัวระบบการใช้งาน วิศวกรที่ออกแบบโปรแกรมการขับขี่ เข้าร่วมสนทนาให้ข้อมูลกับ Asian Trucker

งบลงทุนกว่า 20 ล้านบาท จุดเด่นอยู่ที่เครื่องฝึกขับรถบรรทุกรุ่น AS1600 ที่พัฒนาโดยบริษัทออดีซิม ประเทศนอร์เวย์ เครื่องซิมูเลเตอร์เป็นหัวรถบรรทุกแบบ 6 DOF Motion Platform เคลื่อนไหวอิสระ 6 ทิศทาง ซึ่งใช้หลักการเดียวกับ Simulator ฝึกนักบิน

Simulator (ซิมูเลเตอร์) ของทางล้อยอกซิมสามารถจำลองเป็นรถบรรทุกสิบล้อ รถบรรทุกกึ่งพ่วง หรือ รถหัวลาก สามารถตั้งค่าเครื่องยนต์ได้หลากหลายตามสเปกที่มีใช้งานในตลาด ระบบเกียร์ ระบบเบรก ABS ระบบรักษาการทรงตัว ESP จำลองการบรรทุกน้ำหนักชนิดของวัตถุที่บรรทุก ทั้งสิ่งที่แข็ง ของเหลว ได้ตามความต้องการของลูกค้า กำหนดและปรับเปลี่ยนสถานการณ์ต่างๆ เช่น สภาพลมฟ้าอากาศ สภาพถนนที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับประเทศไทยได้เบ็ดเสร็จ ทำให้ผู้เรียนสามารถฝึกขับรถบรรทุกในสถานการณ์ที่ฝึกขับจริงไม่ได้ อาทิ ถนนขณะที่มีพายุทางชันชันภูเขา การเบรกกะทันหันในขณะที่บรรทุกของเต็มคัน การเข้าโค้งด้วยความเร็วที่แตกต่างกับลักษณะโค้งที่หลากหลาย เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่ม

ศักยภาพให้กับผู้เรียนและเพิ่มทักษะสามารถมีสติรับมือเมื่อเจอสถานการณ์จริงได้

เทคโนโลยี Simulation เป็นการทำงานด้วยตัว Hardware และ Software ร่วมกัน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ตัวเครื่องมีอนัน ล้อยอกซิมลงทุนด้วยการใช้รุ่นที่อุปสุด ที่มาเป็นหัวแก๊งของรถจริง ตัวระบบ โปรแกรมในการฝึก การพัฒนาการขับขี่ใช้กันแพร่หลายในยุโรป ส่วนใหญ่ใช้ในงานวิจัย และ เพื่อพัฒนาทรัพยากรคนขับรถใน อุตสาหกรรมขนส่ง

Simulator วางอยู่บน Motion Platform แบบ 6 DOF สามารถจำลองการเคลื่อนที่ได้เสมือนการขับรถจริง รวมทั้งจำลองแรงสั่นสะเทือนต่างๆ จากการใช้งาน เครื่องมือจะทำงานผ่านโปรแกรมที่ถูกเขียนขึ้นเฉพาะสำหรับ Simulator สร้างโจทย์ในรูปแบบต่างๆ ให้กับผู้ขับขี่ได้เผชิญหน้ากับสถานการณ์อันตรายต่างๆ เพื่อปรับปรุง พัฒนาทักษะการขับขี่ โดยมีห้องควบคุมคอยติดตามดูผู้ใช้งานด้านในเครื่อง Simulator

คุณพัชมา และ ทีมของล้อยอกซิม อธิบายให้ฟังว่า Simulator ของล้อยอกซิม 1 ชั่วโมงในการขับขี่ด้วย Simulator มีอัตราส่วนเท่ากับการขับรถบนถนนจริงประมาณ 3 ชั่วโมง สามารถจำลองรูปแบบของเกียร์ เครื่องยนต์ การบรรทุกน้ำหนักได้ทุกประเภท แบบปกติ แบบรูดพ่วง

การอบรมการขับขี่ จะแบ่งเป็นภาคทฤษฎีและปฏิบัติ เมื่อทำการขึ้นขับขึ้นในตู้ Simulator จะมีทั้ง Instructor และเจ้าหน้าที่ควบคุมระบบ คอยมอนิเตอร์อยู่ในห้องควบคุม โดยจะมีการเก็บข้อมูลต่างๆ อย่างละเอียดในการทำแบบฝึกหัดต่างๆ แต่ละครั้งการใช้งานจะอยู่ที่ประมาณไม่เกินคนละสามนาทิต่อแบบฝึกหัด (เนื่องด้วยการมองจอนานๆ มีผลในการทำให้เกิดความเครียดทางด้านสายตา ซึ่งแต่ละคนจะมีผลแตกต่างกันไป) หลังจากผ่านการใช้เครื่องจะมีการประชุมสรุปถึงการฝึก โดยประเมินผลจากรูปแบบการขับและคะแนนต่างๆ ที่ได้จาก

การทำแบบทดสอบ

กลุ่มเป้าหมายของล้อยอกซิมแบ่งออกเป็นสามกลุ่ม คือ หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา และ บริษัทเอกชน ในส่วนของมหาวิทยาลัยนั้นเกี่ยวข้องกับคณะที่เปิดสอนในเรื่องของภาควิชาโลจิสติกส์ เพื่อให้ให้นักเรียนได้เรียนรู้ทำความเข้าใจถึงเรื่องการบริหารจัดการเรื่องยานพาหนะ ส่วนในภาคเอกชนซึ่งเป็นบริษัทขนส่ง ตอนนี้อยู่เริ่มต้นกับบริษัทที่เป็นอินเทอร์เน็ต ซึ่งอยู่ในหมวดขนส่งวัตถุดิบทราย โดยมีบริษัทเซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด เป็นลูกค้ารายแรกที่ติดต่อเข้ามา รวมถึงบริษัทขนส่งสินค้ารายย่อย และสมาคมต่างๆ ส่งพนักงานขับรถเข้ามาอบรมพัฒนาขีดความสามารถผ่านระบบ Simulator

คุณพัชมา เล่าให้ฟังว่าแรกเริ่มเมื่อนักงานขับรถของ Shell รู้ว่าจะมีการฝึกการขับขี่ผ่านระบบ Simulator บางคนมีการต่อต้านทางความคิดเกิดขึ้นว่า การมาฝึกกับเกมส์จะได้ประโยชน์อะไร แต่เมื่อมาเห็นเครื่องมือ และได้เรียนรู้ ได้ผ่านกระบวนการจนจบคอร์สแรกทุกคนมีความคิดที่เปลี่ยนไป เมื่อได้กลับไปทำงานจริงและกลับมาเพิ่มเติมในครั้งที่สอง คนขับรถทุกคนพูดเป็นเสียงเดียวกันว่า การฝึกผ่านระบบ Simulator ช่วยได้มากจริงๆ

เทคโนโลยี Simulator เป็นเครื่องมือที่มีความทันสมัยมาก ถูกใช้ในงานวิจัยเรื่องอุบัติเหตุในต่างประเทศ โดยเฉพาะในยุโรป เพื่อหาข้อมูลนำมาใช้ในอุตสาหกรรมผลิตยานยนต์ การคิดเครื่องมือป้องกันอันตรายต่างๆ บนท้องถนนและยานยนต์ กิจการขนส่ง

แน่นอนว่าความใหม่ของเทคโนโลยีที่มาเติมรูปแบบเช่นนี้กับแวดวงขนส่งในประเทศไทย ย่อมเป็นเรื่องที่ผู้คนมีประสบการณ์ร่วมน้อยมาก แต่เมื่อได้เข้าสู่กระบวนการเรียนรู้ ผ่านการได้ทดลองใช้งานกับตัว Simulator และกลับไปขับรถผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นนั้นเป็นสิ่งที่พิสูจน์ได้จริง พนักงานขับรถทั้งรุ่นเก่าและรุ่นใหม่ที่ได้มาเข้ารับการอบรมต่างยอมรับว่า ตัวโปรแกรมการเรียนรู้และการฝึกผ่านระบบ



เป้าหมายสำคัญที่ลือกซิมวางไว้ สำหรับการลงทุนในเรื่องเทคโนโลยี ที่ทันสมัยเช่นนี้ คืออยากจะเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยพัฒนาขีดความสามารถของคนขับรถ ร่วมกันทำให้งานของประเทศไทยมีความปลอดภัยสูงขึ้น

Simulator ช่วยให้เขาพัฒนาขีดความสามารถได้จริง ช่วยแก้ปัญหาที่เคยเกิดขึ้นได้ และที่สำคัญคือการเปลี่ยนทัศนคติเป็นเชิงบวกในการทำงานในสายอาชีพขับรถ จากทัศนคติที่เปลี่ยนไป ช่วยให้สามารถพัฒนาขีดความสามารถของทีมคนขับรถ พัฒนาริษัท และที่สำคัญทำให้ท้องถนนมีความปลอดภัยขึ้น

ช่วงแรกเริ่มในการทำธุรกิจของลือกซิม ย่อมเป็นช่วงเวลาที่มีงานต้องทำงานอย่างหนัก เพราะนี่เป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่สำหรับแวดวงขนส่งในประเทศไทย ทั้งกับผู้ประกอบการและคนขับรถ แต่ในส่วนของภาคการศึกษานั้นดูเหมือนจะเปิดกว้างกว่า เพราะการศึกษานั้นเป็นโลกแห่งการเรียนรู้ที่ต้องสัมผัสและเข้าหาเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของโลกยุคปัจจุบัน ซึ่งก้าวหน้าเร็ว โดยเฉพาะในเรื่องของ AI

เรื่องหลายเรื่องอาจมีการถกเถียงกัน คุณพัชมากกล่าว เช่นกรณีของการไต่ นำน้กับบรรทุก การจัดวางสินค้าที่ดีและไม่ ดีเป็นอย่างไร ด้วยระบบ Simulator สามารถทำการทดสอบให้เห็นได้เลย เกิดเป็นงานวิจัย เป็นผลลัพธ์ สำหรับนำไปใช้งานจริงได้เลย ด้วยการทดสอบรูปแบบ การวางสินค้าแบบต่างๆ ผ่านการเขียน โปรแกรมและทดลองใช้งานผ่าน Simulator

เป้าหมายของการให้บริการ

อันดับต้นๆ ลือกซิมต้องการอยากให้ท้องถนนเกิดความปลอดภัย ช่วยรักษาชีวิตของคนขับรถ พัฒนาขีดความสามารถ ซึ่งจะช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของอาชีพคนขับรถ พัฒนาอุตสาหกรรมขนส่งทางถนนของไทยให้มีขีดความสามารถและมีความปลอดภัยสูงขึ้น เพราะการเกิดอุบัติเหตุแต่ละครั้งมีความเสียหายสูงมาก

โดยเฉพาะหากเสียชีวิต เป็นสิ่งซึ่งประเมินค่าไม่ได้เลย

ทดลองใช้งาน

หลังจากสนทนาแลกเปลี่ยนข้อมูลกัน เราได้รับการเชิญให้ขึ้นลองขับรถบรรทุกผ่าน Simulator โดยมีทดสอบสั้นๆ ให้ได้ลอง เมื่อขึ้นนั่งในที่นั่งคนขับ บนหัวเก๋งของสแกนเนีย ให้ความรู้สึกเหมือนกำลังจะขับรถบนถนนจริง เพราะเราขึ้นไปนั่งอยู่บนหัวเก๋งของรถบรรทุกจริงๆ พวงมาลัย อุปกรณ์ควบคุมต่างๆ คือของจริง เพียงแต่ทัศนวิสัยโดยรอบตัวเราคือบรรยากาศบนท้องถนน ที่เรามองผ่านจอมอนิเตอร์รอบด้าน ไม่ว่าจะป็นด้านซ้ายขวา และด้านหน้า มีกระจกมองข้างเสมือนจริงทุกประการ เมื่อติดเครื่องยนต์มีเสียงเครื่องยนต์จริงๆ ดังให้รู้สึก ปลดเบรกมือ แต่คันเร่งรถเครื่องตัว เราจับได้ถึง การสั่นของหัวเก๋งเล็กน้อย เหมือนอากาศ



ขอขอบคุณ บ. ล็อกซิม
www.loxsim.com

รถเคลื่อนตัวไปข้างหน้าจริงๆ น้ำหนักเท้าที่กดลงไปบนคันเร่ง ตอบสนองกับทิวทัศน์ที่เคลื่อนเข้ามาหาเรา

เมื่อแตะเบรก หักพวงมาลัย อาการต่างๆ เสมือนจริง เป็นไปตามการกระทำของผู้ขับขี่ การแตะเบรกเบาๆ หรือการเหยียบแบบฉูดฉาด การยวบตัวของตัวรถรู้สึกเสมือนจริงทุกอย่าง แน่ใจว่าการขึ้นขับครั้งแรกอาจให้ความรู้สึกที่ไม่คุ้นชินอยู่บ้าง แต่เมื่อปรับตัวได้แล้วจะเริ่มคุ้นเคย และจะทำให้การฝึกปฏิบัติให้ผลที่ดีได้อย่างไม่ต้องสงสัย

ผ่านโปรแกรมร่วมสามานาที่ เมื่อเป็นครั้งแรกเป็นธรรมดาที่ความไม่คุ้นเคยกับการมองภาพเคลื่อนไหวในรูปแบบกราฟิกผ่านจอมอนิเตอร์ จะทำให้รู้สึกเหมือนมวนท้องเล็กน้อย แต่เมื่อปรับตัวได้อาการเหล่านี้จะหายไป ดังนั้นในคอร์สฝึกอบรม

จริง จึงจะมีการทำ Pre-Drive เพื่อปรับสภาพร่างกายและสายตาของผู้ฝึกให้คุ้นชินกับ Simulator เสียก่อน

เทคโนโลยีที่ก้าวหน้า จะมีส่วนช่วยอย่างมากกับอุตสาหกรรมขนส่งในอนาคต โดยเฉพาะการพัฒนาเรื่องการขับขี่ แต่จะเกิดขึ้นช้าหรือเร็วนั้นก็มองค้ประกอบและปัจจัยหลายอย่าง แต่แน่นอนว่าความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีถ้าเราไม่ปรับตัวเรียนรู้ วันหนึ่งเราจะถูกบังคับให้ต้องเรียนรู้อยู่ดี เพราะเทคโนโลยีจะต้องเข้ามาช่วยทำให้การทำงานของมนุษย์มีประสิทธิภาพขึ้นอย่างยากที่จะหลีกเลี่ยง

คุณพัชมา บอกว่า การฝึกการขับขี่ด้วยระบบ Simulator สำหรับลูกค้า จะมีทั้งส่วนของภาคทฤษฎีและปฏิบัติด้วยการเข้าใช้งาน Simulator

จำนวนครั้งในการอบรม การใช้ Simulator จะแตกต่างกันไปตามรูปแบบ โปรแกรมการฝึกที่ลูกค้าเลือก ตัวโปรแกรมการฝึกนั้น จะเป็นการคุยกันกับลูกค้า ขึ้นอยู่กับลูกค้าว่าต้องการที่จะพัฒนา หรือแก้ไขปัญหา ด้านใดให้กับพนักงานขับรถ ต้องการปรับพฤติกรรมขับขี่ที่ด้านใด หลังจากการคุยกันแล้วทางล็อกซิมจะออกแบบโปรแกรมที่เหมาะสมกับการฝึกนั้น

ค่าใช้จ่ายหนึ่งคอร์สในการอบรม การฝึกด้วย Simulator อยู่ที่ประมาณแปดพันบาทต่อชั่วโมง ขึ้นอยู่กับรูปแบบของการจัดอบรมและความต้องการของลูกค้า หากเป็น Workshop สามารถรับผู้เรียนสูงสุดได้ถึง 20-30 คน แต่ถ้าต้องการแบบ Premium เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด ผู้เรียนควรอยู่ที่ประมาณไม่เกินสิบคน ต่อหนึ่งคลาสเรียน ซึ่งนับว่าไม่แพงเทียบกับสิ่งที่ได้รับกลับมา

รถบรรทุกฮีโน่ รถของมืออาชีพ HINO 300 ATOM



รถบรรทุกฮีโน่ รถของมืออาชีพ HINO 300 ATOM

เบาแบบมีระดับ บรรทุกหนักแบบมืออาชีพ จัดทะเบียนพิทักด 2.2 ตัน

Hino 300 Atom คือรถยนต์บรรทุก 4 ล้อ ขนาดเล็ก GVW 4.5 ตัน ออกแบบให้มีน้ำหนักเบามากเป็นพิเศษ สามารถจดทะเบียนรถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล จึงไม่มีข้อจำกัดเรื่องสถานที่ และเวลา สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการขนส่งได้ตลอด 24 ชั่วโมง เครื่องยนต์ 136 แรงม้าสูงสุดในกลุ่มรถยนต์บรรทุก ขับขี่ง่ายไม่เหนื่อยล้า ห้องโดยสารกว้างให้ความสะดวกสบาย

ความปลอดภัยสูงสุดด้วยห้องโดยสารแบบ EGIS CAB ฐานล้อกว้าง พร้อมยางเรเดียลหน้ากว้างเพิ่มประสิทธิภาพการทรงตัวและการยึดเกาะถนนที่ดีเยี่ยมในทุกสภาวะ ระบบช่วงล่างแข็งแรงสามารถบรรทุกสินค้าเท่ากับการใช้งานรถบรรทุก 2 ตัน ช่วยลดจำนวนพนักงานขับ ลดระยะเวลาในการขนส่ง ลดค่าใช้จ่ายด้านการบริหารจัดการ พื้นที่ตัวถังยาวกว่าทุกรุ่นเพิ่มกำไรจากจำนวนสินค้าที่บรรทุกได้มากขึ้นให้กับธุรกิจ คืนทุนเร็วกำไรสูงสุด

Hino 300 Atom มี Solution ให้ลูกค้าเลือก 2 รูปแบบ ได้แก่ แชนซีเปล่าที่ลูกค้าสามารถนำไปต่อตัวถังได้ตามการใช้งาน และแชนซีพร้อมตู้บรรทุกมาตรฐานฮีโน่ เร็วสุด ง่ายสุด สะดวกสุด แม้จะเป็นผู้เริ่มต้นธุรกิจใหม่ สามารถนำไปใช้งานสร้างรายได้ได้ทันที ทั้งยังมั่นใจได้กับคุณภาพการบริการหลังการขายและการจัดส่งอะไหล่ที่รวดเร็ว ตอบสนองธุรกิจในปัจจุบันที่ต้องแข่งขันด้านเวลา พร้อมการรับประกัน 5 ปี ไม่จำกัดระยะทางตามมาตรฐานฮีโน่

จองวันนี้เลือกสิทธิพิเศษ ระยะเวลาโปรโมชัน 1 มิถุนายน - 31 กรกฎาคม 2563

นอสตรา โลจิสติกส์ เปิดเกมรุกยุคแอปฯ NOSTRA LOGISTICS ePOD



ติดตามการขนส่งเรียลไทม์บนมือถือ รับธุรกิจขนส่งโต 35%

นอสตรา โลจิสติกส์ เดินเกมรุกส่งแอปพลิเคชัน NOSTRA LOGISTICS ePOD ติดตามการขนส่งบนสมาร์ตโฟนเรียลไทม์ ช่วยวางแผนธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ให้ทำงานได้อย่างรวดเร็ว แม่นยำ และมีประสิทธิภาพ สร้างโอกาสใหม่ให้ตลาดเทคโนโลยีโลจิสติกส์ หลังพบโควิด-19 ดันขนส่งและอีคอมเมิร์ซ เติบโต 35% ส่งผลให้ผู้บริโภคคุ้นเคยกับการซื้อสินค้าออนไลน์ขยายออกไปในวงกว้างและกลายเป็น New normal ของผู้บริโภค

นางวรินทร์ สีสวัสดิ์ ผู้อำนวยการส่วนผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ บริษัท จีไอเอส จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทได้เปิดตัว NOSTRA LOGISTICS ePOD หรือ "Electronic Proof of Delivery" ซึ่งเป็นเครื่องมือสำหรับติดตามการขนส่งและกระจายสินค้าด้วย GPS Tracking on Mobile โดยติดตั้งแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนก็สามารถเข้าถึงข้อมูลการติดตามได้ทุกจุดส่งสินค้า พร้อมสนับสนุนธุรกิจเข้าสู่ระบบออนไลน์

ในยุคอีคอมเมิร์ซ เป็นโซลูชันที่เหมาะสมที่สุดในการแก้ปัญหาการติดตามงานขนส่งให้แก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ที่ไม่ต้องการการลงทุนเงินจำนวนมาก แต่สามารถติดตามการขนส่งสินค้าได้ง่าย ๆ ด้วยสมาร์ตโฟนซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่มีจีพีเอสอยู่ในตัว ผู้ประกอบการหรือผู้บริหารงานขนส่งสามารถเปิดใช้ระบบ NOSTRA LOGISTICS สำหรับการจัดการและควบคุมแผนการขนส่ง โดยมีฟังก์ชันที่ครอบคลุมตั้งแต่การกำหนดออเดอร์งานทั้งหมดของพนักงานขนส่งแต่ละคน พร้อมส่งพิกัดและเส้นทางขับรถในแต่ละจุดหมายปลายทาง

ทั้งนี้ NOSTRA LOGISTICS ePOD พัฒนาขึ้นเพื่อมุ่งแก้ Pain Point ธุรกิจขนส่งและโลจิสติกส์ และสร้างโอกาสใหม่ให้ตลาดเทคโนโลยีโลจิสติกส์ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจและผู้ให้บริการด้านการขนส่งขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ผู้ประกอบการที่สนใจ NOSTRA LOGISTICS ePOD สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.nostralogistics.com หรือติดต่อ ฝ่ายบริการลูกค้า โทร. 02-116-4478



OTOP Midyear 2020 ONLINE



1 มิถุนายน – 29 สิงหาคม 2563
กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย เชิญชวนอุดหนุนสินค้าไทย
สั่งซื้อตรง ส่งถึงบ้าน ช้อปสนั่นออนไลน์
ช่วยผู้ประกอบการได้ทั่วประเทศ



OTOP ทั่วไทย
ช้อปได้ทุกวัน
โปรโมชั่น
จัดเต็ม



ช้อปได้เลยที่ <https://shopee.co.th/otop>
1 มิถุนายน – 29 สิงหาคม 2563





PRODUCTIVITY

UPTIME

SAFETY



หน้าที่อันยิ่งใหญ่

THE HEAVY LIFTER

งานขนส่งวัตถุอันตรายไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องขนส่งให้ทันเวลา และไม่มีที่ว่างสำหรับคำว่าผิดพลาด การขนส่งสินค้าอันตรายตามมาตรฐานความปลอดภัย ADR ต้องใช้ประสบการณ์และทักษะสูง รถที่ออกแบบมาให้มีความปลอดภัยสูงสุด เพื่อขนส่งสินค้าอันตรายโดยเฉพาะ จึงเป็นคำตอบสำหรับคุณ...เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ 0 2017 9200 หรือ www.scania.co.th



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



Scania_TH_Group



SCANIA