

issue 40/3/ 2023



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

นิตยสารเอเชีย น ทรัคเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND

8 ปี
เชมรัชต์
ทรานสปอร์ต

สแกนเนียสิบล้อ โตดเด่นไม่ซ้ำใคร
บ.ต้น-หนึ่ง
บ.พีแทป เบเกอร์

UD Trucks & V2 Logistics

CC.JAKKOL

แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์

The Solution Logistics



MODEL Y2022
Drive for better



พร้อมแล้ววันนี้!
รถยูดี ทริคส์ รุ่นใหม่ MY2022

www.udtrucks.com/th-th/home
www.facebook.com/UDTrucksThailand
Call Center : 02-305-4452
@udtrucksth

HARDOX®
WEAR PLATE

THE WORLD'S #1 WEAR STEEL

เหล็กกล้าต้านทานการสึกหรออันดับ 1 ของโลก

ความแข็งแรงและความเหนียวถูกนำมาผสมผสานรวมกัน
เพื่อทำให้ Hardox® เป็นแผ่นเหล็กกล้าต้าน
ทานการสึกหรอชั้นนำ วัสดุนี้มีความแข็งแรงสูงจาก
ผิววัสดุไปจนถึงใจกลางวัสดุ ให้อายุการใช้งาน
ยาวนานและการบำรุงรักษาต่ำ แม้แต่ในสภาพ
แวดล้อมที่มีการสึกหรอแบบสุดขั้ว และวัสดุยังม
ีความเหนียวสูง ซึ่งทำให้สามารถใช้ Hardox®
เป็นเหล็กโครงสร้างได้ หากคุณกำลังมองหา
เหล็กกล้าที่มีคุณสมบัติต้านทานการสึกหรอที่ดีที่
สุด โปรดนึกถึงผลิตภัณฑ์ Hardox® ของแท้

www.hardox.com

Contact Mr Pawin Fahpinyo
Regional Sales Manager, Thailand
+66 (0) 65 929 5988
pawin.fahpinyo@ssab.com

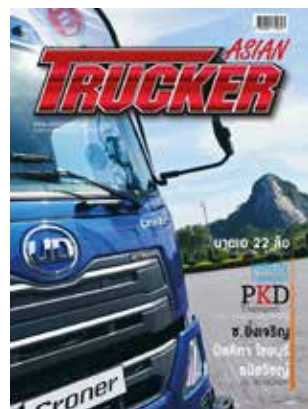
Explore the world of
Hardox® wear plate



SSAB

The Drivers **TRUCKER** ASIAN

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



EDITORIAL

บรรณาธิการ
พิสูจน์อักษร
ผลิตโดย

ทรงยศ กมลวิกุล
พรพรรณ บุญคนอม
ออน-อาร์ต ศรีเอช

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

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อเขียนและรูปภาพทุกชิ้นใน
นิตยสารนี้ โดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

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.

Webasto
Feel the Drive

No matter where or when -
Rest cool & easy with Webasto
Parking Coolers



Scan for Product Information

Webasto Thermo & Comfort Australia Pty Ltd
+61 2 8536 4800 | svc-info@webasto.com

www.webasto.com

www.asiantrucker.com
FB : [asiantruckerthailand](https://www.facebook.com/asiantruckerthailand)
Asian Trucker Magazine



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

ความไม่แน่นอนยังมีอยู่
ความไม่ประมาทในการดำเนินกิจการเป็นสิ่งสำคัญ

ปีนี้อมาถึงไตรมาสสามของปีหลังจากได้รับรู้บาลใหม่แล้ว ภาพรวมของเศรษฐกิจในมุมมองของผู้ประกอบการขนส่งหลายรายที่ Asian Trucker ได้มีโอกาสสนทนาค้นคว้าไปในทิศทางคล้ายๆ กันว่า ไม่ค่อยดีนัก แต่สำหรับภาพรวมของการขนส่งก็ยังไปได้

จบไตรมาสสี่ปี 2023 นักวิเคราะห์การตลาดเชื่อว่าประเทศไทยจะได้เรื่องของการท่องเที่ยวเข้ามาช่วยทำให้เศรษฐกิจขยายตัวขึ้นได้ แต่สิ่งที่ยังเป็นความกังวลอยู่คือเรื่องของภัยแล้งที่จะเกิดขึ้นถดถอยนี้ไป ซึ่งจะมีผลต่อภาคเกษตร ทำให้ปีหน้ายังคงมีความไม่แน่นอนสูง

ยอดการขายรถเพื่อการพาณิชย์ในปีที่ผ่านมาไตรมาสสามมาแล้ว ดูเหมือนว่าจะขยับตัวได้ดีสะท้อนให้เห็นว่าภาคขนส่งยังมีการลงทุนอยู่ หลังจากหลายอย่างเริ่มฟื้นตัวขึ้นจากภาวะโควิดที่หยุดนิ่งไปร่วมสองปี

ฉบับนี้ Asian Trucker คุยกับผู้ประกอบการหลายราย หลากหลายประเภทในแวดวงผู้ขับรถเพื่อการพาณิชย์ ซึ่งทุกคนมีการเติบโตที่ดี แต่ทุกคนพูดเป็นเสียงเดียวกันว่าต้องระมัดระวัง เพราะอะไรก็เกิดขึ้นได้เสมอ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) เพิ่มเติมได้ที่

FB : Asian Trucker-Thailand

www.asiantrucker.co.th

www.asiantrucker.com



7 Editor's Note

8 Cover Story

8 ปี บริษัท เชมรซ์ ศึกษามาตรฐานการทำงาน เติบโตต่อเนื่อง

12 ขนส่งวัตถุดิบทราย

Talk with executive สนทนากับผู้บริหาร V2 Logistics ผู้เชี่ยวชาญการขนส่งวัตถุดิบทราย ประเภทก๊าซธรรมชาติ

18 My Truck (Scania P310)

สแกนเนียสิบล้อ P310 โมเดล Y 2023 จัดออปปั่นเต็ม กับภาระกิจขนส่งสินค้าขนมหวาน สดุด-กรุงเทพฯ

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161

24 ขนส่งพืชไร่

บริษัท ต้นหนึ่ง เชี่ยวชาญงานขนส่งพืชไร่ เจ้าเดียวแห่งชลบุรี บริหารงานโดยคู่ชีวิตสามีภรรยา ทำงานอย่างพอดี และ พอเพียง

34 ผู้หญิงกับกิจการขนส่ง

The Solution Logistics เดินหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการบริหารงานของผู้หญิงอย่างก้าวหน้า

24 Service (Construction)

ซีซี จักรกล ผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน แกวหน้าของนครศรีธรรมราช

38 Buses

สนทนากับผู้บริหารหญิงรุ่นใหม่แวดวงรถบัสเช่าแห่ง แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์



KHEMMARAT TRANSPORT

8 ปี เขมรชต์ ทรานสปอร์ต

“ปัญหา คือเวทีสร้างปัญญา” คุณเชิดพงศ์ ก๊วแก้ว
กล่าว เมื่อเราตั้งคำถามว่าแปดปีที่ผ่านมาสำหรับการทำงาน
ของบริษัทเขมรชต์มีปัญหาอะไรบ้างหรือเปล่า

เมื่อกิจการหลักที่เชียงใหม่ในนามของ เพชรอินทรี
ทรานสปอร์ต เติบโตอย่างมั่นคง ดำเนินการอย่างมี
ประสิทธิภาพ ส่งมอบงานคุณภาพให้กับลูกค้าบริษัท
นครหลวง คอนกรีต จำกัด มาอย่างต่อเนื่องยาวนาน ทำให้
เมื่อพื้นที่กรุงเทพฯ ตอนเหนือมีความต้องการผู้ประกอบการ
ขนส่งเข้ามาดำเนินการจัดส่งสินค้าให้กับบริษัท นครหลวง
คอนกรีต จำกัด นั่นคือที่มาซึ่งทำให้คุณเชิดพงศ์ ขยับ
ขยายมาทำงานให้กับบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด
ในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ ตอนเหนือ โดยตั้งบริษัท เขมรชต์
ทรานสปอร์ตขึ้น เพื่อรับภารกิจที่ทางบริษัท นครหลวง
คอนกรีต จำกัด ไว้วางใจมอบหมายให้

เพียงชั่วพริบตาเดียวบริษัท เขมรชต์ ทรานสปอร์ต
ก้าวขึ้นปีที่แปด ด้วยการทำงานที่ยังคงรักษามาตรฐานที่
เดิมเปี่ยมด้วยคุณภาพไว้ได้อย่างต่อเนื่อง เมื่อต้นปีทาง

บริษัท เขมรชต์ได้เติมรถมิคซ์เซอร์เข้าฟลีตอีก 16 คัน
เพื่อรับมือกับงานที่เติบโตขึ้น

เราตั้งคำถามถึงแนวทางในการบริหารงานการ
ทำงานสำหรับบริษัท เขมรชต์ คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า
สิ่งที่สำคัญคือความรับผิดชอบต่องานที่อยู่ตรงหน้า
สำคัญที่สุด “ทำวันนี้ให้เต็มที่ ถ้าวันนี้ดี วันพรุ่งนี้ก็จะดี
มาตรฐานการทำงานต้องรักษาไว้ และพัฒนาให้เพิ่มขึ้น”

การทำงานนั้นประกอบขึ้นด้วยผู้คนหลากหลาย
ทำงานร่วมกันเป็นทีม ในฐานะผู้นำ ทำอย่างไรในการ
สร้างทีมให้เป็นที่ทีมงานที่มีประสิทธิภาพ คุณเชิดพงศ์
กล่าวว่า “เราต้องทำตัวเราให้เป็นตัวอย่าง เป็นแบบอย่าง
ให้ทีมงาน เราอยากให้ทีมปฏิบัติตัวอย่างไร เราก็ต้อง
ปฏิบัติตัวให้เป็นตัวอย่าง เพื่อให้เขาเห็น” ซึ่งคุณเชิดพงศ์
กล่าวว่าในฐานะผู้นำองค์กร สิ่งนี้สำคัญ

“เราเริ่มต้นก้าวแรกด้วยบริษัท เพชรอินทรี ได้รับโอกาสทำงานกับ
บริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด เราถือว่าประสบความสำเร็จแล้ว เพราะเรา
เชื่อมั่น ศรัทธาในบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด ความสำเร็จในขั้นต่อมาคือ
การได้รับโอกาสอีกครั้งจากบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด เปิดบริษัท เขมรชต์
ขึ้น เพื่อรับงานในพื้นที่กรุงเทพฯ โซนด้านเหนือ ซึ่งเป็นความภาคภูมิใจของเราที่ได้
รับความไว้วางใจมาอย่างยาวนานต่อเนื่อง”



เรามีหน้าที่ทำงานของเรา
แต่ละคนมีพรสวรรค์
มีความคิดเห็นไม่เหมือนกัน
เมื่อลูกค้าเลือกเรา
หน้าที่เราคือทำให้ดีที่สุด
ทำให้เหนือกว่ามาตรฐาน
ที่เขาวางไว้”



การปฏิบัติงานนั้น ต้องสื่อสารกัน แลกเปลี่ยน ความคิดเห็นกัน

สำหรับบริษัท เขมราร์ด คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า การสื่อสารระหว่างกันภายในทีมงานเป็นสิ่งจำเป็น ทีมงานต้องพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันสม่ำเสมอ เพราะการทำงานในแต่ละวันนั้นมีสิ่งใหม่ๆ เข้ามาตลอดเวลา ยกตัวอย่างเช่น รูปแบบการทำงานของรถมิกซ์เซอร์ที่ต้องวิ่งขนส่งสินค้าให้ลูกค้ายังปลายทางนั้น มีจุดหมายใหม่ๆ เกือบทุกวัน เพราะฉะนั้นเส้นทางการทำงานเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา การพูดคุยระหว่างทีมงานจึงสำคัญ ทั้งการแจ้งรายละเอียดต่างๆ ของงาน รวมไปถึงเรื่องของปัญหาต่างๆ ที่พบเจอ เพื่อที่ทุกคนจะได้เข้าใจภาพรวมทั้งหมดร่วมกัน ตลอดแปดปีที่ผ่านมาสิ่งนี้ได้รับการจัดลำดับให้เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการทำงานของบริษัท เขมราร์ด “ทุกคนต้องเปิดรับความคิด ไม่มีอีโก้ รับฟังซึ่งกันและกัน”

หน้าที่สำคัญ ทุกคนต้องรู้หน้าที่ของตนเอง รับผิดชอบหน้าที่ของตนเอง คุณเชิดพงศ์อธิบายให้ฟังว่า คำว่า “หน้าที่” มีหลายอย่าง เช่น ตอนทำงานก็มีหน้าที่ในงานที่ทำ กลับบ้านก็มีหน้าที่เป็นหัวหน้าครอบครัว อยู่ในหน้าที่ไหนก็ต้องรับผิดชอบหน้าที่นั้นๆ ให้ดีที่สุด

ทำวันนี้ให้ดีที่สุด พรุ่งนี้อะไรก็เกิดขึ้นได้

“เราเริ่มต้นก้าวแรกด้วยบริษัท เพชรอินทรี ได้รับโอกาสทำงานกับบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด เราถือว่าประสบความสำเร็จแล้ว เพราะเราเชื่อมั่น ศรัทธาในบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด ความสำเร็จในขั้นต่อมาคือการได้รับโอกาสอีกครั้งจากบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด เปิดบริษัท เขมราร์ดขึ้น เพื่อรับงานในพื้นที่กรุงเทพฯ ไซนด้านเหนือ ซึ่งเป็นความภาคภูมิใจของเราที่ได้รับการไว้วางใจมาอย่างยาวนานต่อเนื่อง”

คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า ระหว่างบริษัท เพชรอินทรี และ

บริษัท เขมราร์ด กับบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด เป็นทั้งพันธมิตร กัลยาณมิตรต่อกัน “ระหว่างทีมงานของเรา กับลูกค้า เรามีความเข้าใจต่อกัน เข้าใจหน้าที่ของตัวเอง ไม่เอาเหตุผลมาเป็นข้ออ้างในการทำงาน”

“กัลยาณมิตร คือ เรามีความผูกพันระหว่างองค์กรต่อกัน มากกว่าด้านพาณิชย์ เราทำงานคู่กันมายาวนาน เดินหน้าไปด้วยกัน”

“ระบบที่ถูกสร้างขึ้นสำหรับการทำงานระหว่างเรากับบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด ลงตัวเชื่อมโยงกันเป็นอย่างดี” คุณเชิดพงศ์กล่าวถึงการทำงานระหว่างทั้งบริษัท เพชรอินทรี และ เขมราร์ดกับบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด “หน้าที่เราคืออะไร ทำหน้าที่ของเราให้ดีที่สุด รักษามาตรฐานในการทำงานไว้ให้ได้และพัฒนาให้ดีขึ้น ถ้าสามารถทำได้มากกว่าที่ลูกค้าคาดหวังได้นั้นคือสิ่งที่ดีที่สุด”

เราถามคุณเชิดพงศ์ว่า ใช้เวลานานไหมในการสร้างทีม “เราทำมาทุกวันตั้งแต่เริ่มวันแรก และยังคงทำทุกวัน จนถึงปัจจุบันนี้ สื่อสารกัน พูดคุยกันในทีมอย่างสม่ำเสมอ ทีมงานอยู่กับเรา เสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ทุกคนเสมอภาคกัน เป็นเพื่อนร่วมงานกัน ทุกคนไม่ใช่จะรอคำสั่งอย่างเดียว สามารถเสนอความคิดแลกเปลี่ยนกันได้” สิ่งเหล่านี้ทำให้ทีมงานของบริษัท เขมราร์ด รักษามาตรฐานในการทำงานไว้ได้ สามารถพัฒนาให้ก้าวหน้าและดีขึ้นต่อเนื่อง

เราเอ่ยถามว่า เวลาครบช่วงเวลาสำคัญของการทำธุรกิจ อาทิ เช่น สองปีหกปีแปดปี มองช่วงเวลาเหล่านี้อย่างไร “ทุกวันเหมือนวันครบรอบ เป็นวันสำคัญทุกวัน แต่ในบางครั้งเราก็อาจจะทำอะไรบ้าง ทำอะไรสักอย่างเพื่อระลึกถึง เช่นว่าวันนี้แปดปีมานั่งสนทนากัน เป็นการได้บทพวนตัวเองบ้าง”

ถามว่าทุกวันนี้สภาพแวดล้อมรอบตัวในการดำเนินธุรกิจเปลี่ยนแปลงหลายอย่าง ปัจจัยแวดล้อมมีผลกระทบต่อกิจการบ้างไหม คุณเชิดพงศ์ตอบว่า “อะไรที่มันใกล้เคียงตัวเรา เราไม่ไปยุ่ง เรามีสมรรถกับเรื่องของเรา สิ่งต่างๆ นั้นบางเรื่อง มันไกลจากตัวเรา เราทำหน้าที่รับผิดชอบงานที่อยู่ข้างหน้าเราให้ดี นั่นคือสิ่งที่สำคัญที่สุด หน้าที่เราคือรักษามาตรฐาน ทำหน้าที่ขนส่งสินค้าของเราให้ดี อย่าให้ผิดพลาด”

ความสำเร็จ ล้มเหลว ของแต่ละคนต่างกัน สำหรับธุรกิจที่คุณเชิดพงศ์ดูแลบริหารจัดการอยู่ทั้งบริษัท เพชรอินทรีบริษัท เขมราร์ด ที่ดำเนินการขนส่งสินค้าประเภทปูนสำเร็จรูปให้กับลูกค้าคือบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด มาถูกทางทั้งสององค์กร สามารถรักษาคุณภาพพัฒนาการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งมอบงานบริการที่ดีให้กับลูกค้า

“ความภูมิใจที่ทำงานสำเร็จ หน้าที่ที่เราทำ เราทำได้ดี เราเปิดบริษัทหน้าที่ของเราคืออะไร เรารับงาน



จากลูกค้ามาแล้วหน้าที่ของเราคืออะไร ทำหน้าที่นั้นให้ดีที่สุด”

คุณเชิดพงศ์กล่าว “คำว่าพอ เรามีตั้งแต่วันแรก ที่ทำธุรกิจแล้ว เราพอใจที่ได้ทำธุรกิจ ได้ทำหน้าที่ของเรา เราโชคดีที่ได้ร่วมงานกับบริษัท นครหลวง คอนกรีต จำกัด”

ได้เรียนรู้อะไรจากลูกค้า

คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า ต่างเรียนรู้ซึ่งกันและกัน ทุกวันที่ทำงานร่วมกันได้เรียนรู้ตลอดเวลาของการทำหน้าที่ วันนี้บริษัท เขมราร์ดเดินทางมาถึงปีที่แปด คุณภาพในการทำงานสามารถตอบโจทย์ให้กับลูกค้าได้ตามมาตรฐาน การเพิ่มรถเพื่อรองรับงานที่เพิ่มขึ้นของลูกค้าในปีที่แปดจำนวนอีกสิบหกคัน ย่อมสะท้อนให้เห็นว่าประสิทธิภาพในการทำงานเป็นอย่างไร

ธุรกิจขนส่งสินค้าประเภทปูนสำเร็จรูปที่ต้องอาศัยเครื่องมือสำคัญในการทำงานคือรถมิกซ์เซอร์ เป็นอีกหนึ่งธุรกิจขนส่งสำคัญ ที่ทำหน้าที่เชื่อมต่อระหว่างลูกค้ากับผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้า เมื่อกิจการก่อสร้างเติบโต ธุรกิจขนส่งปูนสำเร็จรูปก็เติบโตตาม แต่ไม่ใช่ว่าผู้ประกอบการทุกรายจะสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและมั่นคง เพราะวิธีคิด วิธีการทำงานของแต่ละคนแตกต่างกันไป ผลงานเป็นสิ่งสะท้อนถึงคุณภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน และเป็นคำตอบสุดท้ายที่ลูกค้าจะตัดสินใจ

คำถามสุดท้ายที่เราเอ่ยถามคุณเชิดพงศ์คือ ทำอย่างไรให้ธุรกิจสำเร็จได้ อย่างที่สร้างทั้งสองบริษัทคือบริษัท เพชรอินทรี และบริษัท เขมราร์ด คุณเชิดพงศ์กล่าวว่า “เราไม่กล้าแนะนำใคร เรามีหน้าที่ทำงานของเรา แต่ละคนมีพรสวรรค์ มีความคิดเห็นไม่เหมือนกัน เมื่อลูกค้าเลือกเรา หน้าที่เราคือทำให้ดีที่สุด ทำให้เหนือกว่ามาตรฐานที่เขาวางไว้”



V2 Logistics

การะกิจขนส่งวัตถุดิบทราย
ก๊าซธรรมชาติ
ก๊าซธรรมชาติเหลว

เต็มศักยภาพการทำงาน
ด้วย UD Trucks 39 คัน

V2 Logistics ดำเนินกิจการ
เกี่ยวกับการขนส่งวัตถุดิบทราย
ประเภทก๊าซ และก๊าซเหลว โดยมี
เส้นทางขนส่งครอบคลุมพื้นที่ทั่ว
ทั้งประเทศไทย จำนวนรถในฟลีตมีรถ
หัวลากจำนวนสองร้อยคัน ร่วมกับ
หางที่เป็นแท็งค์พิเศษสำหรับบรรจุ
ก๊าซเพื่อการขนส่งอีกจำนวนถึง
500 หาง

UD TRUCKS



คุณสุนกร วิทยะสิรินันท์

V2

Logistics



ในวันที่บริษัท V2 Logistics Company มารับมอบรถ UD Trucks ลือตใหญ่จำนวน 39 คัน ที่สำนักงานใหญ่ของ UD Trucks ประเทศไทยที่ย่านบางนา เรามีโอกาสได้พูดคุยกับคุณสุนกร วิทยะสิรินันท์ ผู้บริหารของบริษัทที่เดินทางมารับมอบรถทั้ง 39 คัน

V2 Logistics นับเป็นผู้ให้บริการขนส่งวัตถุดิบรายประเภทก๊าซธรรมชาติที่อยู่ในแถวหน้าของประเทศไทย มีความพร้อมในทุกด้านที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งวัตถุดิบรายประเภทก๊าซธรรมชาติและก๊าซธรรมชาติเหลว คุณสุนกรอธิบายให้ฟังว่า โดยปกติแล้วสถานีจำหน่ายก๊าซนั้นจะมีอยู่สองลักษณะ คือหนึ่งสถานีที่ตั้งอยู่ตามแนวท่อ สถานีให้บริการประเภทนี้ ไม่มีความจำเป็นต้องพึ่งพาระบบขนส่งด้วยรถ เพราะก๊าซจะถูกส่งมาตามแนวท่อ แต่ทั่วประเทศมีสถานีให้บริการจำนวนมากที่ไม่ได้อยู่ตามเส้นทางแนวท่อส่งก๊าซ สถานีประเภทนี้ต้องพึ่งพาระบบขนส่งด้วยรถเพื่อส่งก๊าซให้ และนั่นคือธุรกิจที่ V2 Logistics เข้าไปเกี่ยวข้องโดยตรง รับหน้าที่เป็นผู้ให้บริการจัดส่งก๊าซให้กับสถานีให้บริการตามพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศไทย

ธุรกิจของ V2 Logistics มิได้ดำเนินการจัดส่งให้กับลูกค้าเท่านั้น ยังมีการให้บริการกับบริษัทในกลุ่มธุรกิจด้วย ซึ่งมีสถานีให้บริการจำหน่ายก๊าซธรรมชาติเช่นกัน เมื่อมองภาพรวมของธุรกิจจะเห็นได้ว่าครบวงจร

การให้บริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่ว่าจ้างนั้น ในลักษณะของการขนส่งวัตถุดิบราย การจัดส่งจากบริษัทใหญ่ จะเป็นรูปแบบของการเช่าประมูลเพื่อแข่งขันในการได้สัญญาจ้าง ด้วยเหตุนี้คุณสุนกร กล่าวว่า V2 Logistics จึงให้ความสำคัญในการดำเนินการที่มุ่งเน้นให้การทำงานการให้บริการในการจัดส่งสินค้านั้น มีทั้งคุณภาพและประสิทธิภาพ ตรงตามเป้าหมายที่ลูกค้ากำหนดไว้

สิ่งสำคัญในสายธุรกิจขนส่งสินค้าประเภทวัตถุดิบรายโดยเฉพาะกับสินค้าที่เป็นประเภทก๊าซนั้น

มีอันตรายสูงมากหากเกิดอุบัติเหตุ “ความปลอดภัยสำคัญมากที่สุด” คุณสุนกรกล่าว ในสายธุรกิจนี้มีผู้เล่นหรือผู้ประกอบการเกี่ยวกับการขนส่งก๊าซธรรมชาติจำนวนไม่มากนัก ซึ่งทุกรายมีศักยภาพสูง หากเทียบกับการขนส่งประเภทอื่นๆ ด้วยเหตุผลนี้ทำให้ V2 Logistics ต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา ไม่สามารถหยุดนิ่งได้

คุณสุนกรกล่าวว่า V2 Logistics มีความเชี่ยวชาญในสายธุรกิจนี้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของบุคคลากร เครื่องไม้เครื่องมือในการทำงาน รวมทั้งประสบการณ์ในการทำงาน

แอดวงการใช้พลังงานจากก๊าซธรรมชาติของประเทศไทยเคยคึกคักเป็นอย่างมาก ยุคหนึ่งรถยนต์หันมาใช้พลังงานก๊าซธรรมชาติจำนวนมาก รวมทั้งแอดวงรถเพื่อการพาณิชย์ด้วยเช่นกัน ความคึกคักความต่อเนื่องย่อมต้องเกี่ยวพันกับนโยบายของรัฐบาล ปัจจุบันตลาดหดตัวลงมากกว่าในช่วงที่ได้รับการส่งเสริมและกระตุ้นจากภาครัฐ ทำให้การแข่งขันในกลุ่มธุรกิจนี้ค่อนข้างสูงพอสมควรในปัจจุบัน

“รถของเราเวลาที่วิ่งขนส่งสินค้า มีความแตกต่างจากวัตถุดิบรายประเภทอื่นๆ เพราะหนักไปหนักกลับ” ในประเด็นนี้ทำให้ต้นทุนในเรื่องพลังงานที่ใช้ในการขนส่งค่อนข้างสูง สาเหตุสำคัญคือน้ำหนักรถที่ใช้ในการขนส่งสินค้าประเภทนี้มีน้ำหนักมาก โดยน้ำหนักของรถส่วนใหญ่อยู่ที่ทางด้านหลังซึ่งเป็นแท็งค์บรรจุก๊าซ ที่ต้องมีการออกแบบพิเศษ ตัวแท็งค์มีความหนาเพื่อความปลอดภัยในการจัดเก็บก๊าซ (โดยเฉพาะก๊าซธรรมชาติเหลว) ถึงประเภทนี้ไม่มีผู้ผลิตในประเทศไทยสามารถทำได้ ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเข้ามา

V2 Logistics นำเข้าถังจากต่างประเทศเพื่อมาใช้งาน เมื่อนำถังเข้ามาแล้วสิ่งที่แตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นคือ V2 มีขีดความสามารถในการประกอบชิ้นส่วนร่วมต่างๆ และติดตั้งตัวแท็งค์เข้ากับแชสซีในส่วนหางโดยไม่ต้องจ้างคนอื่นทำ ด้วยเหตุนี้ไม่จำเป็นที่จะต้องประกอบรถใหม่ หรืองาน Service สามารถทำได้ด้วยตัวเอง ทำให้สามารถ Uptime รถในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

น้ำหนักตัวรถของ V2 หัวหางรวมแล้ว 50 ตัน น้ำหนักสินค้าที่บรรจุใส่มีน้ำหนักแค่ 4-5 ตันเท่านั้น ด้วยเหตุนี้คุณสุนกร กล่าวว่าเรहन่าน้ำหนักสำหรับ V2 Logistics จึงไม่ใช่เรื่องที่ทำได้ดีมากนัก แต่ทีมคนขับก็ใส่ใจที่จะรักษาเรื่องมาตรฐานเรहन่าน้ำหนัก

รถขนส่งวัตถุดิบรายนั้น เมื่ออยู่บนท้องถนนร่วมกับคนอื่น ความระมัดระวังในการขับขี่ต้องสูงมากเป็นพิเศษ

กฎหมายกำหนดความเร็วไว้ที่ 60 กิโลเมตรต่อชั่วโมง นโยบายของ V2 รถจะวิ่งต่ำกว่า 60 อยู่ที่ห้าสิบกิโลเมตรต่อชั่วโมง

ในเรื่องของการบริหารจัดการฟลีทรถให้มีประสิทธิภาพสูงสุดได้อย่างไรนั้น คุณธนกร กล่าวว่า V2 Logistics ให้ความสำคัญทั้งเครื่องมือในการทำงาน และทรัพยากรบุคคลซึ่งคือพนักงานขับรถ ขอบข่ายที่รถของ V2 Logistics วิ่งมีอยู่ทั่วประเทศไทย ทำให้มีสำนักงานกระจายอยู่ทั่วประเทศ รถของ V2 ได้รับการตรวจสอบคุณภาพอยู่เสมอตามตารางอย่างเคร่งครัด บำรุงรักษารถอย่างดี เพื่อให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานตลอดเวลา นอกจากนี้ในเรื่องของความปลอดภัยแล้วยังทำให้อายุการใช้งานของรถยาวนาน (ในเรื่องของอายุการใช้งานรถนั้น TOR ของผู้ว่าจ้างจะระบุอย่างชัดเจนอยู่แล้วว่าไม่เกินกี่ปี)

บุคลากรคนขับรถของ V2 นอกจากเงินเดือนรวมกับค่าเที่ยวแล้ว ยังมีเบี้ยพิเศษ ทั้งเรื่องของการขับที่ปลอดภัย เบี้ยเสี่ยงอันตราย ซึ่งจัดสรรอย่างเหมาะสมให้กับคนขับ ทีมผู้บริหารมีการเดินทางเยี่ยมเยียนสาขาต่างๆ ติดตามการทำงานของทีมงานให้กำลังใจ รับฟังปัญหาต่างๆ อยู่อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การขับเคลื่อนการทำงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ตลอดสิบปีที่ผ่านมาในการทำงาน V2 Logistics เก็บข้อมูลในการทำงานทุกๆ ด้านไว้โดยเฉพาะในเรื่องของการใช้งานรถทุกคันที่ใช้ในการทำงาน ทำให้ V2 Logistics มีความแม่นยำในการใช้งานรถมาก ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ถูกใช้ในหลากหลายมิติ รวมถึงเมื่อต้องตัดสินใจเพิ่มรถเข้าฟลีท ข้อมูลจะเป็นตัวบ่งชี้ว่าควรลงทุนกับอะไร

ลงทุนกับ UD Trucks

“กับ UD Trucks จำนวน 39 คันนี้ เราทำการบ้านอย่างละเอียด” คุณธนกรกล่าว สิ่งหนึ่งที่ตรงกับความต้องการของ V2 Logistics คือความพร้อมเรื่องศูนย์บริการและอะไหล่ เพราะรถของ V2 เป็นรถใช้งานเชิงพาณิชย์ การ Uptime ของรถมีความสำคัญมาก

UD Trucks รอบนี้นับเป็นรถ UD Trucks ครั้งแรกสำหรับ V2 ที่เข้ามา V2 ใช้งาน Volvo Truck และแบรนด์ญี่ปุ่นที่เป็นที่นิยมของตลาด การทำการบ้านก่อนลงทุนนั้นมองเห็นจุดเด่นที่เหมาะสมสำหรับการใช้งานของ V2 คือ เรื่องของความปลอดภัยและเทคโนโลยีของรถ เช่น ระบบ Gear auto เรื่องของระบบเบรก คุณธนกร กล่าวว่าสิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ UD Trucks มีความน่าสนใจ

กิจการของ V2 Logistics เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่เริ่มต้นจนผ่านมาถึงปัจจุบันสิบปีแล้ว เพราะมีระบบการทำงานที่ให้ความสำคัญรอบด้านทั้งเทคโนโลยี



V2 Logistics ให้ความสำคัญ ทั้งเครื่องมือในการทำงาน

และทรัพยากรบุคคล ซึ่งคือพนักงานขับรถ ขอบข่ายที่รถของ V2 Logistics วิ่งมีอยู่ทั่วประเทศไทย ทำให้มีสำนักงานกระจายอยู่ทั่วประเทศไทย รถของ V2 ได้รับการตรวจสอบคุณภาพอยู่เสมอตามตารางอย่างเคร่งครัด บำรุงรักษารถอย่างดี เพื่อให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานตลอดเวลา นอกจากนี้ในเรื่องของความปลอดภัยแล้วยังทำให้อายุการใช้งานของรถยาวนาน

เครื่องมือในการทำงาน ระบบ รวมทั้งคน ซึ่งรวมการทำงานเป็นทีมเดียวกัน คุณธนกรกล่าวว่า V2 เชี่ยวชาญในสิ่งที่ทำอย่างลึกซึ้ง โดยเฉพาะในเรื่องถึงบรรจูก๊าซเพื่อการขนส่ง มีองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง พัฒนาอย่างต่อเนื่อง บริหารเรื่องต้นทุนในการดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ มีการนำเรื่องของเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาช่วยในการทำงาน สิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ V2 Logistics ยังคงสามารถเดินหน้าในอุตสาหกรรมการขนส่งก๊าซธรรมชาติได้อย่างแข็งแกร่ง



การทำการบ้านก่อนลงทุนนั้นมองเห็นจุดเด่นที่เหมาะสมในรถ UD Trucks สำหรับการใช้งานของ V2 คือ เรื่องของความปลอดภัยและเทคโนโลยีของรถ เช่นระบบ Gear auto เรื่องของระบบเบรก คุณธนกร กล่าวว่าสิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ UD Trucks มีความน่าสนใจ

Scania P310

**สแกนเนีย P310 สิบล้อ
ของ บจก. พีแทป เบเกอร์รี
แห่งจังหวัดสตูล**

การขนส่งสินค้า ขนหวานไทย
(กาละแม)

ไม่บ่อยครั้งที่เราจะเห็นรถสแกนเนีย
พิเศษของสแกนเนีย ที่แตกต่าง
ไปจากรถใช้งานในตลาดโดย
ทั่วไป ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรถหัวลาก
ในตลาดรถสิบล้อมีใช้งานอยู่ไม่
มากนัก ซึ่งส่วนใหญ่ถ้าเป็นรถ
สิบล้อพุดกันตามตรงมักจะเป็น
แฟนพันธ์แท้ตัวจริง หรือไม่ก็เป็น
ผู้ใช้งานที่ต้องการคุณภาพของ
รถอย่างจริงจัง เพราะรถสิบล้อ
นำเข้าจากยุโรปเมื่อเจอเรื่องของ
ภาษีนำเข้าทำให้ราคาแตกต่าง
มากจากรถแบรนด์ญี่ปุ่นที่มี
โรงงานผลิตในประเทศ





จำหน่ายและจัดส่งให้ลูกค้าด้วยตัวเอง

แต่เดิมนั้นระบบขนส่งในยุคก่อนว่าจ้างผู้จัดส่งสินค้ามาจัดการให้ แต่ไม่สามารถควบคุมหลายอย่างได้จึงเริ่มทำเอง เริ่มต้นกับรถกระบะก่อน โดยจำนวนสินค้าที่ต้องการพื้นที่ในการใช้งานคือรถกระบะสามคัน หลังจากนั้นปรับมาเป็นรถหกล้อหนึ่งคัน เมื่อปรับมาเป็นรถหกล้อมีตู้นและพ่วงเป็นคนขับ โดยสลับกันในการทำงาน ต่อมาเมื่อหลายอย่างลงตัว สำหรับเรื่องของการขนส่งที่สามารถจบได้ด้วยรถบรรทุกหนึ่งคัน ที่สามารถตอบโจทย์กับกำลังการผลิต การขนส่งสินค้าและวัตถุดิบได้ ตู้นจึงเริ่มมองรถที่ตอบโจทย์การใช้งานของตัวเองอย่างแท้จริง

“เมื่อเราขับเอง ด้วยเหตุนี้เราต้องเลือกรถที่ขับแล้วเรารู้สึกสบาย ปลอดภัยเป็นอันดับแรก”

รถที่ตู้นเลือกคือ สแกนเนีย แรกเริ่มนั้นสินค้ามีปลายทางส่งอยู่ไม่ไกลมากเป็นเพียงพื้นที่จังหวัดในภาคใต้ ต่อมาขยับขยายมาจนถึงกรุงเทพฯ เมื่อปริมาณและระยะทางไกลขึ้น วิถีคิดจึงเปลี่ยน ยุบรถเล็กสามคันมาเป็นรถหกล้อหนึ่งคัน สินค้าทั้งหมดใช้รถเพียงแค่หนึ่งคัน ตลาดเริ่มตอบรับสินค้าดีขึ้นเรื่อยๆ จนต้องบริหารจัดการเรื่องรถใหม่อีกครั้ง

ตู้นรู้ดีอยู่แล้วว่าปริมาณสินค้าแต่ละเที่ยววันมีจำนวนและปริมาณเท่าไร ระยะทางวิ่ง จุดหมายปลายทาง เมื่อมีรายละเอียดหลักครบจึงนำสิ่งเหล่านั้นเป็นข้อกำหนดในการทำรถ ในใจนั้นมีประเด็นแรกที่ต้องการชัดเจนที่สุด คือเรื่องของความสบายในการขับขี่เพราะเป็นรถที่ต้องขับใช้งานเอง ตัวเลือกในใจคือรถสแกนเนีย

จึงเข้าไปที่เว็บไซต์ของสแกนเนีย โดยในเว็บไซต์ของสแกนเนียผู้ใช้งานสามารถลองประกอบรถในแบบที่ตัวเองชอบ เมื่อได้สิ่งที่ต้องการเรียบร้อยแล้วก็นำไปเลือกสแกนเนียผ่านทางเว็บไซต์ได้เลย ซึ่งทางทีมงานสแกนเนียที่เกี่ยวข้องโดยตรงจะนำรายละเอียดดังกล่าวไปปรับให้เข้ากับความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าในการใช้งาน อะไรเกินความจำเป็นปรับออก อะไรที่ต้องมีเพื่อให้รถมีประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้งาน เพื่อให้คุ้มค่ากับต้นทุนของลูกค้าสูงสุดรวมทั้งรถสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยมีการพูดคุยกันอย่างละเอียดระหว่างตู้น ทีมขาย ทีมวิศวกรของทางสแกนเนีย เพื่อเลือกรถและองค์ประกอบของรถให้ได้ตรงกับความต้องการ และตรงกับการใช้งาน สุดท้ายเมื่อรถมาถึงมือผู้ใช้งานจึงตั้งใจและเป็นสิ่งที่จะตอบโต้การทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“ข้อกำหนดในการมองรายละเอียดของรถ ความสะดวกสบายในการขับขี่เป็นเรื่องแรกที่เราต้องการ อัตราน้ำมันเป็นเรื่องรอง เนื่องจากเราขับเอง เรื่องน้ำมันเรา

ที่โดดเด่นอยู่เบื้องหน้าซึ่งชวนให้ต้องสงสัยเงาๆ เมื่อแรกพบกันว่า วาว! มันดูดีและน่าสนใจจริงๆ กับเจ้าสิบล้อ P310 ช่วงล่างระบบถุงลม ชุดล้อทั้งหมดเป็นอะลูมิเนียมยกหางได้ ต่อผู้ที่เป็นแบบปีกนก (Gull Wing) สีขาวทั้งคันสะท้อนแสงแดดสว่าง ภารกิจของรถคันนี้ก็แตกต่างไปจากที่ Asian Trucker ค้นเคย งานหลักของมันคือขนส่งขนมหวานไทย และวัตถุดิบสำหรับทำขนม โดยที่เจ้าของเป็นผู้ใช้งานเอง

เจ้าของสิบล้อคันนี้คือ ธนภณ สิริวรฤทธ สุข เจ้าของและผู้บริหารบก. พีแทป เบเกอรี่ ซึ่งดำเนินกิจการผลิตและจำหน่ายขนมหวานไทย กิจการทำขนมนี้ดำเนินมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ ซึ่งธนภณ หรือตู้น เข้ามาช่วยดำเนินการในปัจจุบัน โดยที่พ่อก็ยังทำอยู่ (ร้านและโรงงานชื่อ บ้านนายขนม) หลังจากตู้นเข้ามาช่วยงานที่บ้าน หลายอย่างก็ค่อยๆ ปรับเปลี่ยนให้มีประสิทธิภาพขึ้นโดยเฉพาะระบบการขนส่ง แต่ที่ยังคงเดิมคือเรื่องของคุณภาพสินค้าคือขนม โดยขนมของบ้านนายขนมเป็นสูตรที่สร้างสรรค์โดยพ่อแม่มาตั้งแต่อดีตชาติเป็นเอกลักษณ์

ตลอดระยะเวลาที่ผลิตขนมมาตู้นบอกว่าปรับเปลี่ยนขนมที่ทำมาหลายอย่าง จนปัจจุบันคงเหลือเฉพาะสินค้าที่โดดเด่นและเป็นที่ต้องการของตลาดเพียงสองอย่างคือขนมปังกระเทียมและกาลละม โดยมีการละมเป็นสินค้าหลักที่ได้รับความนิยม จัดส่งหลายจังหวัดในภาคใต้ รวมทั้งส่งมายังกรุงเทพฯ ก่อนที่ลูกค้าที่รับไปจะกระจายสินค้าต่อไปอีกหลายจังหวัดทั้งในภาคกลาง อีสาน เหนือ

กิจการของตู้นในปัจจุบันเรียกได้ว่า ดำเนินการในรูปแบบของบริการจุดเดียวเบ็ดเสร็จนั่นคือเป็นผู้ผลิต



“เมื่อเราขับเอง ด้วยเหตุนี้เราต้องเลือกรถที่ขับแล้วเรารู้สึกสบาย ปลอดภัยเป็นอันดับแรก”



ไม่ต้องกังวลมาก แต่สแกนเนียก็โดดเด่นเรื่องการประหยัดเชื้อเพลิงอยู่แล้ว” คุณกล่าว

เนื่องจากธุรกิจของคุณไม่ได้ใหญ่โต การลงมือทำขนส่งเองจึงไม่ได้เป็นเรื่องยุ่งยาก ที่สำคัญคือการขนส่งสินค้าด้วยตนเองทำให้มีโอกาสได้เจอลูกค้า ในอดีตตอนที่จ้างคนอื่นทำขนส่ง การหารถมาวิ่งงานเป็นการหารถเที่ยวกลับที่เป็นรถเปล่า ทำให้ยากที่จะควบคุมเรื่องเวลาและเที่ยวรถได้เลย

กาลละแ่มเป็นสินค้าหลักของบริษัท ความโดดเด่นคือการใช้วัตถุดิบจริงในการทำขนมทั้งหมด เต็มที่เรื่องวัตถุดิบไม่ว่าราคาวัตถุดิบสดจะขึ้นราคาก็ยังใช้วัตถุดิบสด เช่น มะพร้าวใช้มะพร้าวสด ซึ่งแหล่งวัตถุดิบคือมะพร้าวจากทับสะแก รถขาขึ้นเมื่อเสร็จภาระกิจส่งสินค้าแล้วขากลับก็จะทำหน้าที่ขนมะพร้าวกลับมาป้อนสู่กระบวนการผลิตด้วย

ตัวถังหรือตู้ด้านหลังคุณเลือกให้เป็นแบบปีกนก เบื้องต้นเลยคุณบอกว่าเป็นความชอบ อยากให้รถไม่เหมือนใครเที่ยวในการขนส่งสินค้าของคุณมากม. สัปดาห์ละเที่ยวโดยสอดคล้องกับรอบวัตถุดิบในการผลิตพอดี ขากลับจึงสามารถเต็มสินค้าให้กับรถได้ด้วย ข้อดีของการทำขนส่งเองสำหรับคุณคุณเองอีกเรื่องคือ ความคล่องตัวในการบริหารสามารถปรับเปลี่ยนอะไรได้ทันเวลา ควบคุมต้นทุนได้ดี

ข้อดีของการเข้าไปลองประกอบรถในเว็บไซด์คือ “เราสามารถเห็นรูปรถได้เลย เวลาเราเลือกชุดแต่ง” คุณกล่าว “แรกๆ ตอนเข้าไปใช้โปรแกรมก็เริ่มลองเล่นดูก่อนสักพักเราก็ทำได้ไม่ยุ่งยาก”

การเซอวิสนั้นหากรอบตรงกับตอนรถอยู่ภาคใต้ก็เข้าที่ศูนย์ภาคใหญ่ซึ่งห่างจากบริษัทเพียงแค่ 80 กิโลเมตรหากรอบบริการตรงกับช่วงที่รถวิ่งขึ้นมากม. พอดีก็เข้าที่สำนักงานใหญ่ซึ่งสะดวกสำหรับคุณ

สำหรับรถสแกนเนียนั้น แม้ว่าจะขึ้นชอบแต่ตอนที่ตัดสินใจว่าจะเป็นสแกนเนียก็ยังไม่เคยลองขับเลย เมื่อตัดสินใจแล้วถึงได้มีโอกาสทดลองขับ ครั้งแรกที่ได้ลองขับประทับใจในความสบายในการขับขี่มาก ซึ่งตรงกับความต้องการที่อยากจะได้คุณกล่าว

เมื่อสอบถามว่าธุรกิจที่ทำอยู่นี้ วางแผนอย่างไรบ้าง คุณตอบว่าไม่ได้วางแผนที่จะโตมาก ขนาดของธุรกิจในปัจจุบันกำลังดี สามารถดูแลได้ทั่วถึง ปัจจุบันตั้งแต่เข้ามาทำงานให้ที่บ้านแบบเต็มตัว มาถึงที่ตั้งใจไว้แล้ว คุณยังกล่าวว่าในธุรกิจขนมที่ทำอยู่นี้มีการแข่งขันสูง ในส่วนของคนที่อยู่ในกลุ่มผู้ผลิตทางภาคใต้สามารถอยู่ได้เพราะขนมที่ทำมีความโดดเด่นแตกต่างจากคนอื่น มีคุณภาพ ทำสินค้าที่มีคนทำน้อย บริหารต้นทุนได้ดี เพราะทำเองหมด สามารถควบคุมได้ตั้งแต่จัดหาวัตถุดิบ ผลิต ขนส่ง

ขนส่งมาตอบใจหทัยอะไร

“เมื่อทำเองทำให้การขนส่งตรงเวลา เราบริหารจัดการได้ดี ลูกค้าทางกม.สั่งวันนี้ พรุ่งนี้เราขับขึ้นมาส่งเลย รถเป็นของเรา ขับเอง แต่ในความเป็นจริงระหว่างเรากับลูกค้าก็กำหนดวันส่งแน่นอนอยู่แล้ว เพราะถ้าลูกค้าออเดอร์ช้า บางทีเราทำไม่ทันตามกำหนดที่ลูกค้าอยาก



“เมื่อทำเองทำให้การขนส่งตรงเวลา เราบริหารจัดการได้ดี ลูกค้าทางกม.สั่งวันนี้ พรุ่งนี้เราขับขึ้นมาส่งเลย รถเป็นของเรา ขับเอง”

จะได้ เพราะฉะนั้นระหว่างลูกค้ากับเราต้องมีการวางแผนสื่อสารกัน” เมื่อทำขนส่งเอง ต้นทุนขนส่งถูกลงกว่าเดิม ทำให้สามารถตั้งราคาสินค้าถูกลงได้ ทำให้สามารถแข่งขันได้ดีขึ้นในตลาด ส่งแล้วส่งสินค้าให้ถึงมือ ขนส่งรวมค่าขนส่งต่อชิ้นตกประมาณสามบาท ราคาถึงมือผู้บริโภคประมาณห้าบาท ถ้าใช้คนอื่นขนส่งให้ คุณบอกว่าไม่มีทางทำราคาสามบาทได้

ตอนท้ายของการสนทนา เราถามคุณว่าในสายธุรกิจทำขนม อะไรถือเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการ เช่นคุณ “คุณภาพตัวขนมสำคัญมาก คุณภาพการบริการลูกค้า ขนส่งตรงเวลาสำคัญ”



ข้ามันลูกทุ่งบ้านอนมั่งสี่สาย
ผูกด้วยเชือกจูงควาย
เอนกายแล้วสิ้นสำเค็ญ
ไม่ต้องสนใจมาดัดนิสัยข้าพรอกบานเย็น...

เมื่อได้พูดคุยกับคุณต้น ชาญฤทัย ชูพงศ์ธเนศ
ผู้บริหารแห่ง ดัน-หนิง ขนส่ง จำกัด เล่าให้ฟัง
เกี่ยวกับรถสิบล้อสแกนเนียคันใหม่ เราารู้ว่า
ถ้าเปิดเพลง ข้ามันลูกทุ่ง คลอไปเบาๆ ด้วย จะ
ได้บรรยากาศดีมาก

กำลังรถหลักของบริษัทเป็นรถบรรทุกสิบล้อคอก ฟ่วง
แม่ลูก เกือบทั้งหมด และส่วนใหญ่เป็นแบรนด์ญี่ปุ่น แต่ใน
ฟลีทมีรถแบรนด์ยุโรปอยู่ด้วย นั่นคือสแกนเนีย มีทั้งรถมือสอง
และออกป้ายแดงใหม่สองคันใช้งานมาสามปีแล้ว ผลงาน
ผลลัพธ์จากรถสแกนเนียนั้นอยู่ในเกณฑ์ที่น่าประทับใจ โดยเฉพาะกับคนขับ เมื่อต้องเดินทางไกล ลดความเหนื่อยล้า
ได้ความสะดวกสบาย เห็นสิ่งอื่นใดคือความปลอดภัย เมื่อ
รถดีเวลาจะต้องเพิ่มกำลังรถในการขับเคลื่อนธุรกิจไม่น่า
แปลกใจที่จะนึกถึงสิ่งที่ตอบโจทย์การใช้งานและการลงทุน
เมื่อต้นเดือนกันยายนที่ผ่านมา บ.ดัน-หนิงฯ เพิ่งรับมอบ
สแกนเนียสิบล้อคันล่าสุดเข้าประจำการ โดยตกแต่งในแบบ
ที่คุณต้นบอกว่า เป็นรถแนวซบรู๊ตดั้งเดิมที่คุณต้นเห็นและ
ชื่นชอบมาตั้งแต่เด็ก

ดัน-หนิง



คุณต้นผูกพันกับรถมาตั้งแต่เล็ก เพราะครอบครัวทำกิจการเกี่ยวกับรถบรรทุกมาตั้งแต่รุ่นปู่ รุ่นพ่อ มาจนถึงรุ่นคุณต้น “เราดูแล้วปัจจุบันในชลบุรี มันไม่มีใครทำรถแบบนี้แล้ว” ความหมายของคุณต้นคือไม่มีใครแต่งรถสืบล้อในสไตล์ที่เป็นแบบพิมพินิยมของชลบุรีดั้งเดิมที่เคยเป็นที่นิยมในอดีต โดยเฉพาะสีสน้ำเงินแดง “จะทำทั้งที่เราก็เต็มที่ไปเลย ทำในแบบที่เราชอบ ผมเรียกของผมแบบนี้ นะ สไตลส์ชลบุรี”

เลือกซื้อรถดี เพราะใส่ใจในการทำงาน เข้าใจในความเหนื่อยล้าของลูกค้าในการทำงาน นี่คือนิสัยที่คุณต้นบอกกับเรา “รถคันนี้ จะพาไปเราเรียกมันว่าเซย์ฝรั่งก็ได้เนะ” คุณต้นกล่าวพร้อมรอยยิ้ม

เริ่มทำรถตั้งแต่สมัยเป็นวัยรุ่น

คุณต้นย้อนอดีตเล่าให้ฟังว่าชอบรถบรรทุกสืบล้อมาตั้งแต่เด็ก โดยเฉพาะสืบล้อคอก ชลบุรีสมัยที่คุณต้นยังเป็นเด็กนั้นมียุครถบรรทุกแบบนี้เยอะ กังและพ่อก็มีรถสืบล้อใช้อยู่ในกิจการของครอบครัวใช้วิ่งพืชไร่ เป็นความผูกพัน ความชื่นชอบมาตั้งแต่เด็ก เหมือนเห็นเส้นทางชีวิตเลยว่าต้องอยู่กับธุรกิจทำรถบรรทุกรับจ้าง

“วิ่งพืชไร่ ผมรู้สึกว่ารถมันสวย มันเป็นเรื่องที่เราชอบ” ความคิดเช่นนั้นทำให้ตั้งแต่แรกเริ่มจึงอยู่กับการทำรถเพื่อมารับจ้างวิ่งพืชไร่มาโดยตลอด ค่อยๆ สร้างกิจการจากรถไม่กี่คันเพิ่มมาเรื่อยๆ จนเมื่อมาจดทะเบียนบริษัททำธุรกิจจริงจัง รถเคยขับจำนวนสูงสุดไปถึงร่วมห้าสิบคัน

แน่นอนว่าเป็นธรรมดา มีบางช่วงที่การเดินทางไม่ราบเรียบนัก หลังจากรับงานแบบยังไม่ได้จัดตั้งบริษัทเป็นเรื่องเป็นราว จนเมื่อตัดสินใจจะเดินทางเต็มตัว และเริ่มต้นขนส่งพืชไร่ข้ามแดน จึงจดทะเบียนบริษัท เพื่อรับมือกับการเติบโตจึงมีการเพิ่มรถ ช่วงที่รัฐบาลไทยมีโครงการจำนำข้าวทำให้เกิดปัญหามีการนำเข้าข้าวจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาสวมสิทธิ์ มีผู้เล่านเข้ามาเพิ่มในหมวดขนส่งสินค้าเกษตรข้ามแดน เกิดการติดราคา ทำให้ช่วงนั้นถือเป็นช่วงที่คุณต้นและคุณหนึ่งต้องเผชิญกับปัญหา แต่ปัญหาเป็นเสมือนตำราเล่มสำคัญที่ทำให้ชีวิตได้เรียนรู้หลายอย่าง

คุณต้นบอกว่าการข้ามไปทำกิจการที่ลาวเพื่อรับซื้อผลผลิตเกษตรข้ามกลับมาฝั่งไทย รวมทั้งมีสินค้าเกษตรจากฝั่งไทยข้ามกลับไปส่งโรงงานในฝั่งลาว เกิดขึ้นจากมีผู้ใหญ่ที่เคารพชักชวนให้ลองไปศึกษาทำดู เพราะเห็นว่า มีช่องทาง เมื่อข้ามไปดูก็พบว่าน่าจะทำได้จึงทดลองทำดู ผ่านมาจนถึงปัจจุบันนับได้ว่าทุกวันนี้งานวิ่งข้ามแดนเป็นงานหลักในธุรกิจของคุณต้นกับคุณหนึ่งที่ไปได้ดี มีผลผลิตเกษตรหลายรายการ ทั้งที่เป็นของบริษัทต้น-หนึ่งเอง และที่รับจ้างวิ่งให้กับคนอื่น

“คุณภาพในการทำงานให้ลูกค้าสำคัญมาก ต้องดูแลสินค้าของลูกค้าให้ดีที่สุด ทุกวันนี้รถวิ่งอยู่บนถนนมีข้อบกพร่องอยู่ กว่าจะไร้ไม่ดี มีรูปไปอยู่บนโซเชียลเต็มไปหมด ต้องระมัดระวัง” คุณต้นเตือนลูกน้องในเรื่องนี้เสมอ มาตรฐานของบริษัทต้องรักษาไว้ “ลูกค้าเขาให้งานเรามาแล้ว เราต้องทำหน้าที่ของเราให้ดีที่สุด เมื่อเราทำได้ดี ต่อไปมีงานเขาก็เรียกใช้เราอีก”



สองแรงแข่งขัน เป็นทั้งคู่ชีวิต เป็นทั้งเพื่อน

เมื่อถามว่าทำงานร่วมกันยังไง ระหว่างคุณต้น และคุณพจนภา รัตนภู หรือคุณหนึ่งในการขับเคลื่อนธุรกิจของทั้งคู่ คุณต้นกล่าวว่าไม่มีอะไรพิเศษ เป็นสามีกรรยา กัน บางอารมณ์ก็เป็นเหมือนเพื่อนกันไปไหนมาไหนด้วยกันตลอด คุยกันทุกเรื่อง สื่อสารกันเสมอ หน้าที่คุยกับลูกน้อง (คนขับรถ ข้าง) เป็นหน้าที่ของคุณต้น ดูแลเรื่องรถทั้งหมดที่มีอยู่ ส่วนคุณหนึ่งดูแลเรื่องเอกสาร งานหลังบ้าน บัญชี รายรับรายจ่ายของบริษัท รถทุกคันของบริษัทจะเห็นสติ๊กเกอร์ที่เขียนไว้เด่นชัดว่า ขวัญใจข้อหนึ่ง คุณต้นพูดพร้อมหัวเราะว่า “เขาคุณเรื่องเงินนะ เก็บทุกบาททุกสตางค์” ตั้งแต่เริ่มธุรกิจ หรือตั้งแต่เริ่มทำรถมา รับจ้างขนส่งสินค้าประเภทสินค้าเกษตรเป็นหลักเพียงอย่างเดียวเท่านั้น จนกระทั่งปัจจุบันนอกจากขนส่งภายในประเทศแล้วยังมีสินค้าเกษตรข้ามแดนด้วย โดยเฉพาะสินค้าเกษตรข้ามแดนนั้นถือเป็นงานหลักเลยทีเดียว

คุณต้นบอกว่างานของบริษัทต้น-หนึ่งนั้นจะหนักอยู่เก้าเดือน และจะมีช่วงงานน้อยอยู่สามเดือน คือในช่วงฤดูฝน ที่ผลผลิตทางการเกษตรจะมีน้อย แต่ช่วงเวลาที่ผลผลิตทางการเกษตรออกนั้นรถวิ่งงานกันหนักมาก เพราะส่วนใหญ่รถเป็นการวิ่งระยะไกลเกือบทั้งฟลิต

ในส่วนของงานวิ่งสินค้าเกษตรข้ามแดนของบริษัทต้น-หนึ่ง คุณต้นเล่าให้ฟังว่า บริษัทโชคดีที่เริ่มต้นก่อนขึ้นอื่น เข้าไปในช่วงเวลาที่ยังมีคนเข้าไปทำไม่มาก บริษัทสามารถยืนในสายนี้ได้ค่อนข้างมั่นคง ในจังหวะที่เริ่มมีผู้เล่นเข้ามาทำมาก

ธุรกิจทุกวันนี้ที่ทำอยู่ไม่มีอะไรซับซ้อน คุณหนึ่งอธิบายให้ฟัง ถ้าบริหารให้รัดพร้อม คนขับพร้อม อื่นๆ ก็ไม่ใช่เรื่องใหญ่ ด้วยเหตุนี้ทีมคนขับจึงอยู่ในความดูแลของหัวเรือใหญ่เพียงคนเดียว ฟังคนๆ เดียวนั่นคือคุณต้น คุณต้นอธิบายให้ฟังว่า สำหรับคนขับรถนั้นสื่อสารพูดคุยกันตรงไปตรงมา บริษัทอยู่ได้คนขับอยู่ได้ เพราะฉะนั้นทุกคนต้องช่วยกันในการทำงาน คนขับนอกจากมีหน้าที่ขับรถแล้ว ก็ต้องดูแลรถที่ตัวเองขับ ไม่ใช่ขับอย่างเดียวโดยไม่สนใจอะไรอย่างอื่นเลย รถต้องสะอาดภายในห้องโดยสารต้องดูแลให้ดี รถก่อนออกไปวิ่งงานต้องล้างให้สะอาด “คนขับอยู่กับรถเหมือนบ้าน จะสกปรกไม่ได้ ผมไม่ชอบ รถสกปรกนี่ผมรับไม่ได้เลย” คุณต้นกล่าว นอกจากเรื่องความสะอาดแล้ว คนขับต้องมีความเข้าใจเรื่องพื้นฐานการดูแลบำรุงรักษารถ

เช่น ตรวจเช็คน้ำมันเครื่อง ลมยาง เบรก คลัช คนขับรถเมื่อรักษาเรทน้ำมันตามที่บริษัทกำหนดได้ ดูแลรถดีทุกคนก็จะได้เบี่ยพิเศษ

สำหรับรถสแกนเนียนั้นปัจจุบันบริษัทต้น-หนึ่งครอบครองอยู่ในฟลิตประกอบด้วยรถป้ายแดงที่ซื้อมาเมื่อสามปีก่อนสองคัน จัดหาซื้อสองเพิ่มมาอีกสองคัน รวมทั้งมีหัวลากมือสองอีกหนึ่งคันใช้ในงานขนส่งไม้ยูคา และล่าสุดสิบล้อป้ายแดงคันล่าสุดที่เพิ่งรับมอบเข้าฟลิตอีกหนึ่งคัน ซึ่งคุณต้นกล่าวว่ารถสแกนเนียมีประสิทธิภาพที่ดีสำหรับการทำงาน คนขับที่ประจำรถสแกนเนียเห็นได้ชัดเจน เรื่องความเหนื่อยล้าในการทำงานมีน้อย ความปลอดภัย

ศักยภาพของรถรถสิบล้อสแกนเนียคันใหม่ล่าสุด ต่อตัวถึงในรูปแบบที่คุณต้นเรียกว่า “รถสโตร์บ้านผม” นั่นคือรถบรรทุกคอกในรูปแบบของอยู่ย่านชลบุรี โดยเฉพาะสีน้ำเงินแดง ที่คุณต้นบอกว่าตอนเป็นเด็กนั้นเห็นเยอะมาก จนเป็นภาพจำของตัวเอง เป็นรูปแบบที่ชอบที่สุด ตั้งใจอยากทำมานานแล้ว พอได้สแกนเนียคันนี้มาเลยทำ อยากให้โดดเด่นไม่เหมือนใคร

ทุกวันนี้บริษัทต้น-หนึ่งเลยเป้าที่ตั้งไว้มาไกลมากแล้ว “ตอนนี้เราทำแบบพอดี พอดี ไม่เหนื่อยมาก ไม่เครียด” คุณต้นกล่าว “ซื้อรถเยอะก็ซื้อได้ เพราะผมชอบรถ แต่ซื้อมาแล้วเราก็ต้องหางานให้รถ ก็ต้องเหนื่อยอีก ทุนวยอีก ตอนนี้สามสิบคันพอแล้วกำลังดี” คุณต้นและคุณหนึ่งพูดไปในทิศทางเดียวกันว่าสำหรับบริษัทต้น-หนึ่งนั้น ทำงานรัดกุมประมาณหนึ่ง บริษัทอื่น บริษัทใหญ่ๆ เขามีความรัดกุมกว่ามาก ทุกวันนี้เมื่อเทคโนโลยีพัฒนา ทำให้การทำงานสะดวกในการติดตามดูความเรียบร้อยในการทำงานของทีมรถวิ่งถึงจุดรับสินค้าแล้วถ่ายรูปรายงาน เอาสินค้าขึ้นเรียบร้อย คลุมผ้าใบเสร็จตามที่ลูกค้ากำหนดถ่ายรูปส่ง รถวิ่งถึงจุดหมายถ่ายรูปรายงาน ลงสินค้าเสร็จถ่ายรูปรายงาน รวมทั้งเวลาเติมน้ำมัน ทำให้บริษัทสามารถรับรู้สิ่งที่เกิดขึ้น สามารถควบคุมการทำงานประสิทธิภาพของการทำงานได้ เกิดปัญหาอะไรขึ้นจะได้ช่วยกันแก้ไข

วันนี้สำหรับคุณต้นและคุณหนึ่งคือ ช่วยกันรักษาความพอดีนี้ไว้ คุณหนึ่งกล่าวว่า “จริงๆ แล้วปีนี้เศรษฐกิจไม่ได้ดีมาก แต่เราก็กังพอไปได้ เพราะฉะนั้นแล้วเราต้องมีความระมัดระวัง ไม่ทำอะไรเกินตัว”

คุณต้นกล่าวว่าหลักแล้วบทบาทของบริษัท

ต้น-หนึ่งคือให้บริการรถรับจ้างขนส่ง แม้ว่าจะมีงานวิ่งสินค้าที่เป็นของตัวเองแต่ก็ไม่ใช่งานหลัก เพราะฉะนั้นแล้วคุณภาพในการทำงานให้ลูกค้าสำคัญมาก ต้องดูแลสินค้าของลูกค้าให้ดีที่สุด ทุกวันนี้รถวิ่งอยู่บนถนนมีชื่อบริษัทติดอยู่ ทำอะไรไม่ดี มีรูปไปอยู่บนโซเชียลเต็มไปหมด ต้องระมัดระวัง คุณต้นเตือนลูกน้องในเรื่องนี้เสมอ มาตรฐานของบริษัทต้องรักษาไว้ “ลูกค้าเขาให้งานเรามาแล้ว เราต้องทำหน้าที่ของเราให้ดีที่สุด เมื่อเราทำได้ดี ต่อไปมีงานเขาก็เรียกใช้เราอีก”





CC.JAKKOL

CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) คือบริษัทรับเหมาก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน (ถนน สะพาน) แยกหน้าของจังหวัดนครศรีธรรมราช และภาคใต้ มีความเชี่ยวชาญ มีผลงานได้รับการยอมรับมากมาย มีเครื่องจักร เครื่องมือที่ทันสมัยที่มีคุณภาพในการสนับสนุนการทำงานหลากหลาย

คุณสุเทพ อยู่ยรรยง (Project Manager) ของ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) กล่าวว่ากับ Asian Trucker ว่า เครื่องมือในการทำงานนั้นสำคัญ เราเลือกใช้เครื่องมือที่ดี มีคุณภาพ เหมาะสมกับงานแต่ละประเภท เพื่อให้ระบบการทำงานของบริษัทมีประสิทธิภาพสูงสุด

ช่วงต้นปี Asian Trucker มีโอกาสได้สนทนากับคุณสุเทพ อยู่ยรรยงครั้งนั้น คุณสุเทพ สละเวลาจากการทำงานมาเล่าเรื่องราวของซีซี จักรกลให้ฟัง

กลางเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา CC. JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) ได้เพิ่มเครื่องมือการทำงานใหม่อีกรอบ เป็นรถบรรทุกสิบล้อ UD Quester โฉม 2022 ที่มีขีดความสามารถพร้อมลุยงานหนัก ต่อกระบะดัมพ์โดยพนัส (รูปแบบของตัวกระบะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด ระหว่าง CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) และพนัสเพื่อให้ได้ตามความต้องการในการใช้งานของ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) ใช้เสาเข็มแบบเสาอากาศของ Hyva ตามแบบฉบับของ CC. JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) นั่นคือเลือกใช้งานอุปกรณ์ที่มีคุณภาพมีมาตรฐานสูง ผ่านการพิสูจน์มาแล้วจากการใช้งานว่าดีจริง

เป็นอีกครั้งที่ได้สนทนากับคุณสุเทพ ในบรรยากาศสบายๆ หลังจากจบงานรับมอบรถจากทางอันดามัน วอยเอเจอร์ ทรัคส์ ตัวแทนจำหน่าย ศูนย์บริการรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ วอลโว่ ทรัคส์ (สาขาทุ่งสง) เสร็จสิ้น เป็นงานส่งมอบรถมีบรรยากาศที่ Asian Trucker ไม่คุ้นเคย เพราะบางจังหวัดคล้ายกับว่าลูกค้าจะทำหน้าที่เสมือนเป็นคนขายรถมากกว่ามารับรถ งานส่งมอบรถวันนั้นคุณสุเทพชักชวนเพื่อนฝูง พี่น้องในแวดวงงานก่อสร้างของนครศรีธรรมราชมาร่วมงานด้วย เปิดโอกาสให้ทางอันดามัน วอยเอเจอร์ ทรัคส์ และทีมงานยูดี ทรัคส์จากส่วนกลาง ได้มีโอกาสพบปะลูกค้า รวมทั้งแนะนำสินค้า บริการของยูดี ทรัคส์สู่ลูกค้า

ในงานคุณสุเทพ กล่าวกับทุกคนว่าไม่นับเรื่องคุณภาพรถ สิ่งที่ดีตัดสินใจซื้อรถคำถามสำคัญที่ถามกับผู้ขายคือ “คุณไม่เลิกละนะ” หมายถึงศูนย์บริการนี้จะต้องอยู่ให้บริการดูแลรถจนกว่าจะเลิกใช้งาน สิ่งนี้ต้องยืนยันชัดเจนเป็นคำมั่นสัญญาต่อกัน เพราะการใช้งานรถนั้นต้องการดูแลบำรุงรักษาเพื่อให้รถมีประสิทธิภาพการใช้งานที่ดีในการทำงานอยู่เสมอ

ศูนย์บริการอันดามัน วอยเอเจอร์ ทรัคส์ นับเป็นดีลเลอร์น้องใหม่ แต่มีความตั้งใจมุ่งมั่นที่จะสร้างรากฐานที่แข็งแรง เป็นบ้านที่พร้อมจะเปิดต้อนรับผู้ใช้งานรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ทั้งที่ผ่านไปมาบนเส้นทางขนส่งสินค้าสำคัญของภาคใต้ รวมทั้งในพื้นที่นครศรีธรรมราช ด้วยมาตรฐานงานบริการของยูดี ทรัคส์ ที่ให้ความสำคัญกับลูกค้าสูงสุด

“ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายรถล้วนเป็นคนบ้านเดียวกัน” ช่วงหนึ่งระหว่างการสนทนา Asian Trucker ถามคุณสุเทพว่า งานในวันนี้บางครั้งเหมือนคุณสุเทพเป็นคนขายรถด้วย คุณสุเทพกล่าวว่าเราเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพเรื่องหนึ่ง อีกเรื่องคือเราเป็นคนบ้านเดียวกันก็สนับสนุนกัน เจตสีเหลืองอันสว่างสดใส กลายมาเป็นสีเฉพาะตัวของ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) ตอนนี้นายานพาหนะใหม่ที่เติมของสู่ฟลิทของ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง)

เป็นสี่เหลี่อเจดนี้ทั้งหมด แดดที่เจดจำในวันรับมอบรถ เมื่อสัมผัสกับบรรดาญาติ ทรัพย์สินลื้อทงหกดัน สงให้บริเวณด้านหน้าศูนย์บริการฯ สดใส เหมาะกับวันดี ๆ

CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) มีระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานสากล เพราะงานที่ทำนั้นเป็นการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งหลักๆ เป็นงานถนน สะพาน เมื่อส่งมอบงานให้กับผู้ว่าจ้างแล้ว ถนน สะพานเหล่านั้นจะเปิดใช้งานสาธารณะเป็นเส้นทางคมนาคมขนส่งให้ประชาชนใช้เพื่อการเดินทาง ด้วยเหตุนี้โครงสร้างเหล่านี้จึงต้องสร้างอย่างดี เพื่อให้เกิดความปลอดภัยในการใช้งาน มีคุณภาพมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน คุณสุเทพกล่าวว่า “เจ้านายพูดเสมอว่าอย่างไรเงินค่าจ้างที่เราได้มาทำงานนั้นท้ายที่สุดก็มีกำไรอยู่แล้ว งานที่ต้องทำให้ดีที่สุด เพื่อให้ชาวบ้านได้ของดีไว้ใช้”

เมื่อพบกันครั้งแรกแม้ว่าจะมีฐานะจะต้องไปทำต่อหลังจากนี้คุยกันสั้นๆ คุณสุเทพยังพาไปดูพื้นที่การทำงานด้านในของ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) ได้เห็นเครื่องมือเครื่องใช้ในการทำงานที่นอกเหนือจากรถบรรทุก ล้วนเป็นเครื่องมือที่มีมาตรฐานแบรนด์ชั้นนำระดับสากลเกือบทั้งหมด รูปแบบการจัดวางแผนผังของโรงงานมีระเบียบเอื้อต่อการทำงานเป็นอย่างดี

หน้าที่หลักของคุณสุเทพ คือดูแลภาพรวมในส่วนการผลิตของ ซีซี จักรกล ให้เดินหน้าไปอย่างราบรื่น แน่ใจว่าไม่ใช่งานที่ง่าย เพราะทีมงานของ ซีซี จักรกลนั้น ไม่เล็กเลย นอกจากคอยควบคุมเรื่องการผลิตแล้ว ยังมีหน้าที่สำคัญในการตัดสินใจ เรื่องการเลือกซื้อหาเครื่องมือเครื่องใช้ในการทำงาน ร่วมกับทีมงานที่เกี่ยวข้องของบริษัท ซีซี จักรกล เพื่อให้ทีมผลิตได้มีเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพ ถูกต้อง ตรงกับความต้องการในการใช้งานมากที่สุด

เวลาที่ต้องเลือก และตัดสินใจ มีองค์ประกอบสำคัญหลายอย่างประกอบเท่าที่ได้พูดคุยกับคุณสุเทพ หลักที่ใช้ไม่มีอะไรซับซ้อนแต่มีประสิทธิภาพ เครื่องมือที่ใช้นั้นต้องตรงกับความต้องการในการใช้งาน แบนด์ที่มีคุณภาพเชื่อถือได้ระดับสากล ผู้จำหน่ายสินค้าต้องน่าเชื่อถือมีความรับผิดชอบในการดูแลให้บริการ ราคาสมเหตุสมผล

อันดามัน วอยเอเจอร์ส ทรัคส์ ศูนย์บริการรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ และ วอลโว่ ทรัคส์ สาขาทุ่งสง คือผู้จำหน่ายและดูแลงานบริการลูกค้าในย่านนครศรีธรรมราช คุณอภิชาติ คงจันทร์ (กรรมการผู้จัดการ) ยังคงมั่นใจในการเติบโตของตลาดรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ในโซนภาคใต้ โดยเฉพาะในเขตพื้นที่นครศรีธรรมราช การส่งมอบรถบรรทุกยูดี ทรัคส์ให้กับ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง) ซึ่งเป็นบริษัทที่ได้รับการยอมรับในมาตรฐานการทำงาน สามารถการันตีได้ว่าทั้งรถยูดี ทรัคส์และ อันดามัน วอยเอเจอร์ส ทรัคส์ ผ่านมาตรฐานซึ่งจะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับบรรดาผู้ประกอบการที่อยู่ในแวดวงอุตสาหกรรมก่อสร้างในเขตพื้นที่นครศรีธรรมราช ที่มีความต้องการใช้งานรถบรรทุกคุณภาพและงานบริการที่ได้มาตรฐานใส่ใจในลูกค้าของอันดามัน วอยเอเจอร์ส ทรัคส์

อันดามัน วอยเอเจอร์ส ทรัคส์ ในฐานะผู้จำหน่ายและให้บริการมีหน้าที่สำคัญถัดจากนี้ไปคือ การทำตามคำมั่นสัญญาในการให้บริการ ดูแลให้รถมีประสิทธิภาพการใช้งานตลอดช่วงเวลาที่ยานทำงานอยู่ภายใต้การใช้งานของ CC.JAKKOL (หจก.ซีซี จักรกลและก่อสร้าง)

เมื่อรถมีคุณภาพ ประสิทธิภาพตรงกับความต้องการในการใช้งาน ย่อมต้องซื้อมาใช้งาน แต่การที่จะตัดสินใจซื้อหรือไม่นั้น อยู่ที่ใครมาเป็นผู้ขายสินค้าให้ เพราะเมื่อซื้อแล้วนำไปใช้งาน ย่อมต้องมีการดูแลบำรุงรักษา ถ้าขายแล้วงานบริการแย่ครั้งเดียวก็คงเลิกกันไป เพราะฉะนั้นเวลาที่ซื้อสินค้าจากใครก็ต้องพูดคุยกันก่อน ถ้าคุยกันรู้เรื่องโอกาสที่จะได้ร่วมงานกันก็มี สำคัญที่สุดคือ คำมั่นสัญญาที่มีต่อกัน โดยเฉพาะงานบริการที่ต้องดูแลกันต่อเนื่อง คุณสุเทพกล่าวทิ้งท้าย

การรถให้ดีมีคุณภาพเป็นหน้าที่ของเจ้าของแบรนด์ และโรงงานผลิต ขายรถเป็นหน้าที่ของดีลเลอร์ เมื่อสินค้าดีแล้ว สิ่งที่จะต้องสอดคล้องกันไป คืองานบริการ ต้องตอบโจทย์ลูกค้าผู้ใช้งาน ต้องยึดมั่นในคำสัญญาที่ให้ไว้ต่อกัน เพราะรถบรรทุกคือรถที่ถูกซื้อเพื่อไปใช้งานหนัก ต้องมีการบำรุงรักษา เพื่อให้รถมีอายุการใช้งานที่ยาวนาน มีประสิทธิภาพ ตอบสนองการใช้งานได้อย่างคุ้มค่า งานบริการจึงมีความสำคัญอย่างมาก เป็นสิ่งที่ อันดามัน วอยเอเจอร์ส ทรัคส์ และยูดี ทรัคส์ มุ่งมั่นที่จะทำให้ดีที่สุดสมกับที่ลูกค้าได้ไว้วางใจเลือกใช้รถบรรทุกยูดี ทรัคส์





“เวลาเราเติมรถ เราเติมเพราะมีงานรออยู่ มีความต้องการที่จะต้องใช้ และเราไม่เติมทีละคันสองคัน เราเติมทีเดียวยสิบลคันเลย”

ผู้หญิง ผู้นำ มมองไกล

หลังจากได้รับมอบสแกนเนียรุ่นใหม่ๆ โมเดล Y2023 ที่เต็มไปด้วยคุณภาพ ขีดความสามารถที่เพิ่มขึ้นในหลากหลายด้าน ที่จะทำให้ผู้ใช้งานรถได้ประโยชน์สูงสุดจากการใช้งาน แต่สิ่งสำคัญที่สุดที่จะทำให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้รถได้อย่างสูงสุดคือเจ้าของรถ

กัญรินทร์ เจริญผลคงภักดิ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัทเดอะโซลูชัน โลจิสติกส์ จำกัด และสุรพงษ์ อวีรุทธ์สุวรรณ กรรมการบริษัทเดอะโซลูชัน โลจิสติกส์ ทั้งสองคนนั่งลงสนทนากับเรา

หลังจากรับมอบสแกนเนียรุ่นใหม่ โมเดล Y2023 ที่เต็มไปด้วยคุณภาพ ชีตความสามารถที่เพิ่มขึ้นในหลากหลายด้าน ที่จะทำให้ผู้ใช้งานรถได้ประโยชน์สูงสุดจากการใช้งาน แต่สิ่งสำคัญที่สุดที่จะทำให้เกิดประสิทธิภาพในการใช้รถได้อย่างสูงสุดคือเจ้าของรถ

กัญรินทร์ เจริญผลคงภัทร์ กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัทเดอะโซลูชัน โลจิสติกส์ จำกัด และสุรพงษ์ อวิรุทธ์สุวรรณ กรรมการบริษัทเดอะโซลูชัน โลจิสติกส์ ทั้งสองคนนั่งลงสนทนากับเรา

โฟกัสในการพูดคุยอยู่ที่คุณกัญรินทร์ ผู้เป็นแม่ทัพหญิง ทำหน้าที่บริหารองค์กรเดอะโซลูชัน โลจิสติกส์ ดูแลภาพรวมทั้งหมดในขณะที่คุณสุรพงษ์ บริหารจัดการดูแลเรื่องรถทั้งหมดที่มีอยู่ในเดอะโซลูชัน โลจิสติกส์

จุดเริ่มต้นของเดอะโซลูชันนั้นคือ การทำงานในแวดวงนำเข้าส่งออก นี่เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้การทำงานของ คุณกัญรินทร์มีความละเอียด รอบคอบ และมีการวางแผนในการทำงานอย่างชัดเจน

เช่นเดียวกับอีกหลากหลายบริษัทขนส่ง การทำงานของเจ้าของ ผู้บริหาร เริ่มต้นจากการเป็นพนักงานบริษัท มุ่งมั่นทำงานพร้อมไปกับการเรียนรู้ ความเป็นคนทำงาน คุณภาพทำให้ผู้มองเห็นคุณภาพนั้นหยิบยื่นโอกาสให้ ต่อ ยอดจนสามารถสร้างอาณาจักรของตัวเองขึ้นมาได้

เมื่อโอกาสมาถึงคุณกัญรินทร์ไม่ปล่อยให้โอกาสนั้นสูญเปล่า แรกเริ่มเดิมทีกิจการตั้งต้นนั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องส่งออกและนำเข้า เป็นธรรมดาที่การดำเนินการต้องเกี่ยวข้องกับกาขนส่ง เริ่มต้นด้วยการว่าจ้างคนอื่นมาดำเนินการขนส่งให้ ต่อมาความต้องการรถมีเพิ่มขึ้น การเรียกใช้คนอื่นไม่สามารถบริหารจัดการได้เต็มประสิทธิภาพ จึงทดลองซื้อรถเข้ามาวิ่งงานของตนเองดู ปรากฏว่าทำให้สามารถดูแลได้ดีกว่า จากความไม่รู้เรื่องรถใช้วิธี “ทำไปเรียนรู้ไป” คุณกัญรินทร์ เล่าให้ฟังว่าพอคนที่ทำรถเห็นวาทางโซลูชันเริ่มมีรถเองก็เริ่มไม่ส่งรถมาวิ่งงานให้ เป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ต้องเพิ่มรถเพื่อสนับสนุนงานของตนเอง

ความเปลี่ยนแปลง จากส่งออกนำเข้าผันตัวเองมาสู่โลจิสติกส์

“เมื่อช่วงหนึ่ง กิจการเกี่ยวกับส่งออกนำเข้าไม่ค่อยดี ประจวบกับช่วงนั้นมีคนติดต่อมาให้เรานำรถไปวิ่งงานให้ นั่นเป็นก้าวแรกที่เราเริ่มจะผันตัวเองมาสู่โลจิสติกส์”

งานฝั่งขนส่งเริ่มมีทิศทางดีขึ้น เมื่อไปได้ดี จั่นเต็มทีกับทางนี้เลยแล้วกัน จากนั้นมางานหลักของเดอะโซลูชันจึงเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง กลุ่มลูกค้าหลักคือการขนส่งสินค้าข้ามแดน และเป็นงานที่วิ่งทางไกลทั้งหมด ในขณะเดียวกันงานเกี่ยวกับส่งออกนำเข้าก็ยังคงทำอยู่ ซึ่งทำให้ลูกค้าเมื่อมาว่าจ้างขนส่งสินค้า สามารถจบทุกกระบวนการที่เดอะโซลูชันได้เลย (One Stop Service) นับเป็นจุดเด่นอีกประการหนึ่ง

งานบริการที่มีคุณภาพและการเลือกใช้นายพานะที่ตอบโจทย์ ผมนวกเข้ากับทีมงานที่แข็งแกร่งคือจุดเด่น

ที่แท้จริงของเดอะโซลูชัน คุณกัญรินทร์เล่าให้ฟังว่า กว่าที่ทีมคนขับจะเข้มแข็งอย่างทุกวันนี้ก็ใช้เวลา ผ่านการเติบโตต่อสู้อย่างใหญ่ “เราเริ่มต้นทำรถด้วยความไม่รู้ ทำไปเรียนรู้ไป เราไม่กลัว เรามีภาพในหัวเราชัดเจนว่าเราจะมุ่งไปไหน”

เริ่มต้นงานวิ่งไกลข้ามแดนไปจนถึงหลวงพระบาง ในยุคเริ่มต้นใช้รถญี่ปุ่น โดยเป็นการไปวิ่งงานร่วมกับคนอื่น (โปรเจกต์โฟลว) โดยรูปแบบการทำงานของ คุณกัญรินทร์ การทำงานจะเก็บรวบรวมข้อมูลทุกอย่างไว้ รวมถึงพูดคุยกับลูกน้องคนทำงานอยู่เสมอ รถญี่ปุ่นไม่ใช่ทางเลือกที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของความปลอดภัยในการใช้งานกับเส้นทางในลาว

เดอะโซลูชันให้ความสำคัญกับทีมงานที่ทำงาน โดยเฉพาะกับคนขับรถ เมื่อกิจการงานขนส่งสินค้าข้ามแดนเติบโตและเริ่มมีทิศทางที่ดี คุณกัญรินทร์จึงเริ่มต้นทำการบ้านเกี่ยวกับเรื่องรถ ในที่สุดจึงได้ตัดสินใจเลือกใช้รถยุโรป ซึ่งมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับรูปแบบงานของเดอะโซลูชัน โดยเฉพาะรายละเอียดที่สำคัญคือเรื่องของความปลอดภัย แบรนดที่ผ่านการคัดเลือกคือสแกนเนีย โดยลงทุนครั้งแรกสิบคัน

คุณกัญรินทร์กล่าวว่า “เรากล้าลงทุนกับสิ่งที่ใช้ในการทำงาน การทำธุรกิจถ้าไม่มีความเสี่ยงก็คงไม่ใช่การทำธุรกิจ” แต่การเผชิญหน้ากับความเสี่ยงนั้นไม่ใช่การเดินเข้าไปหาโดยไม่มีอาวุธอะไรในมือเลย ข้อมูลสำคัญ การทำการบ้านศึกษารายละเอียดสำคัญ และสุดท้ายคือมีงานอยู่ในมือแล้ว ลงทุนเครื่องมือที่ดี เหมาะกับการทำงาน เอามาใช้งาน เพื่อทำให้งานนั้นสามารถบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สแกนเนียล็อตแรกในครั้งนั้นพิสูจน์ให้เห็นว่าคุ้มค่า การนำไปใช้งานในเส้นทางขนส่งสินค้าข้ามแดน วิ่งไกลขึ้นเขา ทางลำบาก สามารถตอบโจทย์ในทุกด้านที่ทางเดอะโซลูชันวางไว้ ทั้งประสิทธิภาพ ความปลอดภัยและอัตราการประหยัดเชื้อเพลิงที่ทำได้ดี “การประหยัดน้ำมันเป็นสิ่งที่สำคัญมาก เราน้ำมันสแกนเนียทำได้ประทับใจ น้ำมันเป็นต้นทุนหลัก เราต้องบริหารให้ได้ เมื่อได้รถดีแล้ว ต้องปรับพฤติกรรมของคนขับให้เข้ากับรถให้ได้” คุณกัญรินทร์กล่าว

“แต่กว่าจะใช้งานกันได้อยู่มือ เข้าใจมันทางอาจารย์ของสแกนเนียก็ต้องทำงานใกล้ชิดกับเราในช่วงแรก กว่าที่ลูกน้องจะเข้ากับรถได้ เข้าใจความเป็นสแกนเนีย” เมื่อผ่านช่วงแรกมาได้แล้ว ทางเดอะโซลูชันก็ได้ทีมคนขับรุ่นแรกที่มีความเข้าใจกับสแกนเนีย เมื่อเดิมสแกนเนียเข้าฟลีทในครั้งต่อๆ มา คนขับที่มีความเข้าใจและผ่านประสบการณ์ใช้งานมาอย่างเชี่ยวชาญแล้วได้ทำหน้าที่คอยให้ความรู้คำแนะนำในการใช้งานกับคนขับที่รับเข้ามาใหม่ คนขับที่เพิ่งเคยขึ้นรถยุโรป ขึ้นสแกนเนียเป็นครั้งแรก

ปัญหาคคนขับนับเป็นปัญหาที่ทุกฟลีทต้องเผชิญ แต่ละองค์กรมีวิธีการกับพนักงานขับรถแตกต่างกันไป เดอะโซลูชันผ่านการลองผิดลองถูกมา “เจ็บมาเยอะ” คุณกัญรินทร์กล่าวพร้อมรอยยิ้ม ทุกวันนี้สามารถใช้คำคลาสสิก



อย่าง “เอาอยู่” ได้แล้วสำหรับทีมคนขับรถ ปัจจุบันนอกจากคุณสุรพงษ์ อวิรุทธ์สุวรรณ จะดูแลหลังบ้าน ดูแลเรื่องงานบำรุงรักษารถทั้งหมด ยังมีผู้จัดการฟลีทที่นับเป็นอีกหนึ่งทรัพยากรบุคคลสำคัญช่วยดูแลบริหาร ทำให้ทีมคนขับของเดอะโซลูชันแข็งแกร่ง เป็นไปตามที่คุณกัญรินทร์ต้องการ

คุณกัญรินทร์กล่าวว่า เดอะโซลูชันไม่ได้สอนเพียงวิธีการทำงานที่ถูกต้องให้กับคนขับรถ ยังสอนถึงเรื่องของการใช้ชีวิตด้วย ทำงานต้องได้เงิน ได้รับความสบายใจ และสำคัญคือได้ความมั่นคงในชีวิต

ที่เดอะโซลูชันจึงไม่ได้มีเฉพาะเงินเดือน บวกค่าเที่ยวเท่านั้น ยังมีเงินพิเศษในการดูแลรถที่คนขับใช้งานประจำในแต่ละเดือน เงินพิเศษหากขับขีดี วิธีการกฎระเบียบต่างๆ เหล่านี้ผ่านการคิด บังคับใช้และให้ผลที่ดีกับชีวิตของคนขับรถ ได้รับการยอมรับจากทีมคนขับรถ

กลางปี 2023 อีกก้าวหนึ่งของเดอะโซลูชัน หลังจากซื้อที่ดินทำที่จอดรถเรียบร้อยแล้ว ระยะเวลาเดิมเครื่องมือสำคัญสำหรับการทำงานอีกครั้ง สแกนเนียโมเดล Y 2023 เกียร์ลูกใหม่พร้อม Overdrive และอื่นๆ ที่เพิ่มขีดความสามารถของรถให้มากขึ้นอีก จำนวนสิบคัน “เวลาเราเติมรถ เราเติมเพราะมีงานรออยู่ มีความต้องการที่จะต้องใช้ และเราไม่เติมที่ละคันสองคัน เราเติมทีเดียวสิบคันเลย” คุณกัญรินทร์กล่าว

สำหรับโมเดลใหม่นี้ คุณกัญรินทร์กล่าวว่าพร้อมรอยยิ้มว่า ทีมอาจารย์สแกนเนียต้องทำงานหนักร่วมกับเดอะโซลูชันอีกครั้ง เพราะยังไม่มีข้อมูลการใช้งานเลย ต้องพิสูจน์กันว่าดีจริงไหม แต่แน่นอนว่าการจัดโมเดลใหม่ Y 2023 เข้าฟลีทในครั้งนี้ย่อมหมายถึงความเชื่อมั่นที่มีต่อรถสแกนเนียและแบรนดส์สแกนเนียอย่างไม่ต้องสงสัย “รถสแกนเนีย ที่ผ่านมาได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า กับงานต่างๆ ที่เรารับเข้ามา ศักยภาพของรถรับมือได้เป็นอย่างดี” ปัจจุบันฟลีทของเดอะโซลูชันมีสแกนเนียมากถึงหกสิบคัน





ปัญชรี ตระกูลแสงรัศมี

ผู้บริหารรุ่นใหม่
กับการะกิจขับเคลื่อน

แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์

“การทำงาน เราเปิดรับสิ่งใหม่ๆ เรียนรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา และถ้า
ที่จะเปลี่ยนแปลง ไม่นำเอาข้อจำกัด หรืออุปสรรคเดิมๆ มาเป็นข้อจำกัด
ในการทำงาน”



เป็นโอกาสดีที่ Asian Trucker ได้นั่งลงสนทนากับนักธุรกิจหญิงรุ่นใหม่ในแวดวงธุรกิจการขนส่งผู้โดยสารด้วยรถมินิบัสและรถตู้ เรื่องราวที่พูดคุยกัน มีหลายแง่มุมที่น่าสนใจ บุคคลที่สละเวลาให้เราได้พูดคุยด้วย คือคุณปัญชรี ตระกูลแสงรัศมี ทายาคนแรกของคุณอำนาจ ตระกูลแสงรัศมี ผู้บริหารใหญ่ของบริษัทไทยแลนด์บริการ นับเป็นครอบครัวที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจรถบัสให้เข้าเป็นอย่างมาก ผู้คนในแวดวงธุรกิจรถบัสให้เข้าอย่างรอบรู้จักนามสกุลตระกูลแสงรัศมีเป็นอย่างดี

หลังจากจบการศึกษาปริญญาตรี จากสถาบันเทคโนโลยีนานาชาติสิรินธร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สาขา MT เทคโนโลยีและการจัดการ ต่อด้วยการไปคว้าดีกรีปริญญาโท เกียรตินิยมอันดับสอง Middlesex University, London ด้านการตลาด สาขา Social Media Marketing กลับประเทศไทย คุณปัญชรี ได้เริ่มประสบการณ์การทำงานที่ไม่ใช่ธุรกิจของครอบครัว โดยได้ทำงานกับบริษัทให้บริการรถลีมูซีน แนนอนว่ารูปแบบการบริหารธุรกิจที่เป็นองค์กรแบบบริษัทเต็มตัวไม่ใช่องค์กรแบบธุรกิจครอบครัว ย่อมมีระบบการบริหารจัดการที่แตกต่างไป ซึ่งประสบการณ์จากการทำงานนอกครอบครัวสามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจของเธอได้

ครอบครัวตระกูลแสงรัศมีของคุณพ่อนั้นทำธุรกิจเกี่ยวกับรถบัสมายาวนาน เธอ นับเป็นรุ่นที่สามแล้ว เริ่มจากการช่วยดูแลในส่วนรถบัสซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท จากนั้นมองเห็นโอกาสในเรื่องของรถตู้ และมินิบัส จึงเปิดอีกบริษัทขึ้นเพื่อทำ

ธุรกิจที่แตกออกมาจากรถบัสใหญ่ โดยมีเธอเป็นผู้บริหารร่วมกับน้อง ที่ช่วยดูแลในเรื่องการจัดการรถ โดยมีคุณพ่อเป็นที่ปรึกษา

บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ให้บริการเช่ารถตู้และรถมินิบัส ปัจจุบันมีทิศทางการเติบโตที่น่าสนใจ รถตู้เน้นมุ่งเน้นไปที่งานรับส่งพนักงานให้กับบริษัทต่างๆ ในส่วนของรถมินิบัสแต่เดิมโฟกัสตลาดไปที่กลุ่มทัวร์จากต่างประเทศโดยมีลูกค้าเป้าหมายเป็นนักท่องเที่ยวจากเอเชียเป็นกลุ่มหลัก ร่วมกับกลุ่มลูกค้าคนไทย แต่หลังจากเกิดวิกฤตโควิด ทิศทางการตลาดกลุ่มลูกค้าชาวไทยมีการเติบโตขึ้นอย่างน่าสนใจ ปัจจุบันรูปแบบการเดินทางท่องเที่ยวเริ่มนิยมใช้รถมินิบัสเพิ่มขึ้น

จุดเริ่มต้นของ บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เมื่อเริ่มนับหนึ่งนั้นคุณปัญชรีกล่าวว่า “เริ่มจากศูนย์” เพราะที่ผ่านมารัฐกิจหลักของครอบครัวอยู่ที่รถบัสใหญ่ร้อยเปอร์เซ็นต์ เหตุผลสำคัญที่ตัดสินใจเพิ่มทางเลือกให้กับธุรกิจของครอบครัว เพราะมองเห็นโอกาสและทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับตลาดรถเช่าเพื่อการท่องเที่ยวที่ไม่ใช่รถบัสใหญ่ โดยเริ่มจากรถตู้ (ซึ่งปัจจุบันมีการแข่งขันสูงมาก) เมื่อลงมือทำพบว่าในตลาดรถตู้ที่มีความหลากหลาย ทั้งรถเก่า รถใหม่ ซึ่งมีกลุ่มรถที่ใช้พลังงานทางเลือก (Gas) ด้วย ทำให้รถของบริษัทแข่งขันได้ลำบากเพราะใช้น้ำมัน

แต่เมื่อเกิดสถานการณ์โควิดขึ้น คุณปัญชรี ปรับทิศทางของธุรกิจรถตู้ เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในช่วงเวลานั้น โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าบริษัทที่ต้องการใช้ยานพาหนะรับส่งพนักงานในช่วงสถานการณ์โควิด ซึ่งต่อมาเมื่อสถานการณ์โควิดคลี่คลายทำให้บริษัทสามารถเติบโตไปกับสายงานรถตู้รับส่งพนักงานได้อย่างดี จนปัจจุบันเป็นงานหลักของฟลีทรถตู้บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด

ในขณะที่รถมินิบัส ที่คุณปัญศรีและน้อง มองว่าเป็นตลาดที่น่าสนใจและยังมีผู้เล่นไม่มากนัก บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เริ่มลงทุนจัดหามินิบัสมาใช้งานในช่วงเริ่มต้นสามคัน ค่อยๆ ทำการตลาดจนกระทั่งพบกลุ่มลูกค้าที่นิยมใช้งานรถมินิบัสในการเดินทาง โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าคนไทย จนกระทั่งเมื่อต้นปีที่ผ่านมาเพิ่งรับมอบรถมินิบัสคันใหม่อีกสองคันเต็มเข้าฟลีตเพื่อรับมือความต้องการใช้งานของลูกค้าที่เพิ่มขึ้น โดยเลือกรถมินิบัสของ CP FOTON

ในขณะที่ดำเนินการกิจการของตนเอง คุณปัญศรียังคงช่วยงานในส่วนของบริษัทไปด้วย การทำงานของคุณปัญศรีกับบริษัทของเธอเองนั้น มีรูปแบบการทำงานที่นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของ ทีม การทำการตลาดใช้ช่องทางของ Social Media ในการเข้าถึงและเข้าหาลูกค้า สัมกับที่สายวิชาชีพที่คุณปัญศรีจบมา คือ Social Media Marketing

การให้บริการของ บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด คือการเคลื่อนย้ายผู้คนจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งด้วยยานพาหนะประเภทรถตู้ และรถมินิบัส พังดูเหมือนง่ายแต่ในความเป็นจริงแล้วมีรายละเอียดมากมายที่ต้องทำ เพื่อให้งานนั้นออกมาสมบูรณ์แบบ สามารถแข่งขันและเติบโตในตลาดได้

“ลูกค้าที่มาใช้บริการมีความสำคัญมาก ต้องดูแลให้บริการให้ดีที่สุด ความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรกสุด” คุณปัญศรีกล่าว

จากรุ่นหนึ่ง รุ่นสอง มาถึงคุณปัญศรีเป็นรุ่นที่สาม รูปแบบและวิธีการทำงานในส่วนของเธอเองมีปรับเปลี่ยนบ้างเพื่อให้สอดคล้องกับยุคสมัย เพื่อให้ประสิทธิภาพในการทำงานดีขึ้น ยกตัวอย่างเช่นตอนนี้ในส่วนของบริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด เอกสารทุกอย่างอยู่บนระบบ Cloud ทำให้ทั้งเธอและพนักงานสามารถทำงานจากที่ไหนก็ได้ ไม่จำเป็นต้องอยู่ที่ออฟฟิศตลอดเวลา แต่ในภาพรวมใหญ่ การดูแลเรื่องกฎเกณฑ์ต่างๆ ในการทำงานก็ยังอยู่ภายใต้ผู้เป็นพ่ออยู่

จากก้าวแรกที่เริ่มเปิดบริษัท เริ่มบริหารงานบริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ในช่วงแรกยังคงต้องพึ่งพาผู้นำหลักอย่างคุณพ่ออยู่ แต่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันเข้าสู่ปีที่ห้าผ่านห้วงเวลาของโควิดมาได้ ทำให้คุณปัญศรีสามารถตัดสินใจเรื่องสำคัญๆ ของบริษัทได้ด้วยตัวเองแล้ว เข้าใจการทำงานทุกอย่าง มองเห็นทิศทางที่จะเดินไป และมีความสุข สนุกกับงานที่ทำ

การทำงานในธุรกิจให้บริการรถเข้านั้น สิ่งที่สำคัญนอกจากจะได้รถที่ดีแล้ว งานบริการมีความสำคัญมาก คุณปัญศรีกล่าวว่าคนขับรถต้องได้รับการอบรม พุดคุยให้เข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของตัวเอง ตัวทีมงานหลังบ้านต้องสื่อสารเรื่องงานกับลูกค้าอย่างตรงไปตรงมา มีความจริงใจกับลูกค้า เมื่อเกิดปัญหาขึ้นระหว่างการทำงานคนขับจะต้องติดต่อกลับมาให้บริษัทเป็นผู้จัดการดูแลแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้า “เราต้องจริงใจกับลูกค้า งานบริการกับการขายต้องตรง



“ลูกค้าที่มาใช้บริการ มีความสำคัญมาก ต้องดูแลให้บริการให้ดีที่สุด ความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรกสุด”



ไปตรงมา ไม่พูดในสิ่งที่ทำไม่ได้ สื่อสารและรับฟังอย่างจริงจัง”

“การทำงานในยุคปัจจุบัน เราต้องปรับตัวเองตลอดเวลา” คุณปัญชรกล่าว เนื่องจากธุรกิจของบริษัทนั้นเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ในสายธุรกิจท่องเที่ยวนี้ นับได้ว่า เป็นกิจการที่อยู่กับความไม่แน่นอน เพราะเรื่องของการท่องเที่ยว นั้นอ่อนไหวมาก มีอะไรเกิดขึ้นสามารถส่งผลกระทบมาถึงการท่องเที่ยวทันที

เรื่องของการเงินนั้นสำคัญมาก วิฤตโควิดที่ผ่านมาแสดงให้เห็นแล้ว “ปัญหาการเงินมาแล้วเหนื่อย ใช้พลังในการบริหารจัดการเยอะ” คุณปัญชรกล่าว ด้วยเหตุนี้การบริหารจัดการธุรกิจ ในมือของคุณปัญชรจึงจะมีดวงเรื่องการลงทุนเป็นพิเศษ ต้องมีการวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ต้องรู้ข้อมูล มีข้อมูลอยู่ในมือ ศึกษารายละเอียดรอบด้าน การจะลงทุนอะไรเพิ่มเติมโดยเฉพาะกับรถนั้นต้องดูความต้องการที่แท้จริง

ทีมงานของบริษัท ทุกคนเป็นเสมือนคนในครอบครัวเดียวกัน คุณปัญชรกล่าว “เรารับฟังปัญหาของทุกคน เราทำงานใกล้ชิดกัน ตั้งแต่ทีมงานหลังบ้านไปจนถึงคนขับรถ” ทุกคนต้องเติบโตไปด้วยกัน นี่คือความหมายที่คุณปัญชรสื่อสารให้รับรู้

ช่วงท้ายของการสนทนาเราถามว่า ในฐานะของนักธุรกิจผู้บริหารรุ่นใหม่ การขับเคลื่อนธุรกิจไปข้างหน้าเป็นเป้าหมายสำคัญ การทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืนสำคัญไม่แพ้กัน มองประเด็นนี้อย่างไร คุณปัญชรกล่าวว่า “การมีกลุ่มลูกค้าที่กลับมาซื้อบริการซ้ำเป็นสิ่งสำคัญมาก การที่จะเป็นเช่นนั้นได้ต้องเริ่มจากสินค้าและบริการของตัวเราต้องมีคุณภาพดี รถดี คนขับดี งานบริการดี งานหลังบ้านของตัวเราต้องดี ต้องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าที่เลือกใช้บริการเรา กลุ่มลูกค้าเดิมต้องรักษาไว้ให้ได้ ในขณะเดียวกันก็ต้องหาลูกค้าใหม่เข้ามาเติมด้วย แน่นอนว่าต้องนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาช่วยในการทำงาน ตัวเราต้องทันสมัยไปพร้อมกับโลก” เมื่อสามารถบริหารจัดการสิ่งเหล่านี้ได้สมบูรณ์แบบ การเติบโตอย่างมั่นคงย่อมเป็นไปได้โดยไม่ต้องสงสัย

เมื่อให้บริการรถเช่า รถย่อมคือเครื่องมือสำคัญในการหาเงินให้กับบริษัท กับรถมินิบัส CP FOTON สองคันล่าสุดที่เติมเข้าสู่ฟลีทของบริษัท ไม่เพียงสร้างความประทับใจให้กับเจ้าของรถ ทั้งเรื่องการประหยัดน้ำมัน ความสะดวกสบายในการใช้งาน รูปแบบหน้าตาของรถ รวมทั้งพื้นที่เก็บของบนรถในส่วนตอนท้ายของรถ ที่มีมาให้จากโรงงานเลย ซึ่งตรงกับความต้องการในการใช้งาน เสียยังตอบรับของลูกค้าหลังการใช้งานดี ทำให้บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด พึงพอใจกับ มินิบัส CP FOTON ทั้งสองคันมาก

“เมื่อรถเป็นการทำตลาดโดย CP เรามีความมั่นใจในระดับหนึ่งแล้ว ลงไปในรายละเอียด รถใช้เครื่องยนต์ Cummins ของอเมริกา ยิ่งเพิ่มความมั่นใจให้กับเราถึงคุณภาพของรถ” คุณปัญชรกล่าว เมื่อถามถึงรถที่ใช้งาน “ที่สำคัญ CP FOTON คุณลูกค้าดีมาก เราไม่ต้องกังวลเรื่องอะไหล่รถ ซึ่งประเด็นนี้สำคัญมากเพราะรถเราเป็นรถใช้งาน ถ้ารถต้องหยุดวิ่งนานๆ



“ที่สำคัญ CP FOTON คุณลูกค้าดีมาก เราไม่ต้องกังวลเรื่องอะไหล่รถ ซึ่งประเด็นนี้สำคัญมากเพราะรถเราเป็นรถใช้งาน ถ้ารถต้องหยุดวิ่งนานๆ ในการบำรุงรักษานั้นไม่ใช่เรื่องดี แต่กับ CP FOTON เราไม่ต้องกังวลเรื่องนี้เลย การนำรถเข้าตรวจเช็คบำรุงรักษาเร็ว” คุณปัญชรกล่าวทิ้งท้ายว่า “เราให้บริการรถเช่าถ้ารถดี เครื่องเสียดี แอร์เย็น ไม่หลงทาง เท่านั้นลูกค้าก็ Happy มากแล้ว”

ในการบำรุงรักษานั้นไม่ใช่เรื่องดี แต่กับ CP FOTON เราไม่ต้องกังวลเรื่องนี้เลย การนำรถเข้าตรวจเช็คบำรุงรักษาเร็ว” คุณปัญชรกล่าวทิ้งท้ายว่า “เราให้บริการรถเช่าถ้ารถดี เครื่องเสียดี แอร์เย็น ไม่หลงทาง เท่านั้นลูกค้าก็ Happy มากแล้ว”

รถมินิบัส ของ แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์

FOTON AUV mini Bus 21+1 ที่นั่ง มาตรฐานความสบายระดับ Best in Class ประหยัดน้ำมันด้วย Cummins 154 แรงม้า พร้อมชุดเกียร์ ZF 6 เกียร์เดินหน้า มั่นใจตลอดการเดินทาง ด้วยระบบเบรกคู่หน้าแบบดิสก์เบรก พร้อมระบบเบรก ABS ห้องโดยสารสูง พร้อมที่เก็บสัมภาระเหนือศีรษะ เบาะนั่งดีไซน์โอบกอดรับ พร้อมพนักพิงศีรษะทุกที่นั่ง นุ่มนวล นั่งสบายตลอดการเดินทาง ด้วยช่วงล่างแบบพาราโบลิค เย็นสบายตลอดการเดินทางด้วยเครื่องปรับอากาศขนาด 68,000 BTU.



ขอขอบคุณ
บริษัท แบล็คบูล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด
บริษัท CP FOTON

UD Quester

บรรยากาศงานฉลองครบรอบ 10 ปีของรถบรรทุก UD Quester ที่จัดขึ้นวันที่ 29 สิงหาคม 2566 ณ โรงแรมเลอเมอริเดียน สุวรรณภูมิ

ในงานเฉลิมฉลองวาระสำคัญของ UD Trucks Thailand ในประเทศไทยครั้งนี้ คณะผู้บริหารได้มอบรางวัลเกียรติยศ A Decade of UD Quester Ownership Award 5 รางวัล ได้แก่ บริษัท เอเซียกรุ๊ป (1999) จำกัด, บริษัท เอสเอ็ม อีคิวไทม์ แอนด์ ซัพพลาย จำกัด จ.ระยอง, บริษัท ศรีทองผาภูมิ จำกัด จ.กาญจนบุรี, บริษัท พี เอส ที โลจิสติกส์ จำกัด จ.กาฬสินธุ์, บริษัท พิมพีจี ขนส่ง จำกัด จ.ตาก

เป็นรางวัลพิเศษที่มอบให้กับลูกค้าที่ให้ความเชื่อมั่นไว้วางใจ และเลือกใช้ UD Quester โดยสั่งซื้อรถตั้งแต่ปีที่มีการเปิดตัวครั้งแรกในปี 2013 และยังคงใช้รถอย่างต่อเนื่อง และเข้ารับบริการที่ศูนย์บริการมาตรฐานยูดีมายาวนานตลอด 10 ปีที่ผ่านมา

UD Trucks Thailand กล่าวขอบคุณทุกที่ได้มอบความเชื่อมั่น พร้อมทั้งอยู่เคียงข้างกันตลอด 10 ปีที่ผ่านมา และหวังเป็นอย่างยิ่งว่า UD Trucks Thailand จะได้รับโอกาสในการดูแลทุกท่านไปอย่างนี้ตราบนานเท่านาน



automechanika
SHANGHAI

29.11 – 2.12.2023

ศูนย์นิทรรศการและการประชุมแห่งชาติ
(เซี่ยงไฮ้) จีน

พบกันที่เซี่ยงไฮ้

งานแสดงสินค้านานาชาติเซี่ยงไฮ้ สำหรับซัพพลายเออร์ชิ้นส่วนยานยนต์ อุปกรณ์ และบริการ

www.automechanika-shanghai.com



สแกนเนียเปิดตัวรถบรรทุก
รุ่นพิเศษ **Green Champion**
ตอกย้ำความเป็นผู้นำ
ด้านการขนส่งที่ยั่งยืน



สแกนเนียเปิดตัวรถบรรทุกรุ่นพิเศษ Green Champion ที่มีความประหยัดและปลอดภัยสูงสุดในตลาด การันตีด้วยรางวัลชนะเลิศ Green Truck Award ในยุโรป 6 ปีซ้อน ครองแชมป์รถบรรทุกแห่งความยั่งยืนมาอย่างต่อเนื่อง

นายอรรถพล ชูศรี ผู้จัดการงานสื่อสารและการตลาด บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด เปิดเผยว่า สแกนเนียได้เปิดตัวรถบรรทุกรุ่นพิเศษ Green Champion ซึ่งแนวคิดมาจากรถสแกนเนียที่ครองแชมป์ Green Truck Award มา 6 ปีซ้อน ตั้งแต่ปี 2017 – 2022 โดยรางวัล Green Truck Award นี้เป็นการแข่งขันที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในยุโรป จัดขึ้นทุกปีโดยนิตยสารการค้าชั้นนำของเยอรมันอย่าง VerkehrsRundschau และ Trucker เพื่อทดสอบสมรรถภาพและความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม “วันนี้เรานำรถรุ่น R 410 ที่เคยได้รางวัลชนะเลิศในยุโรปมาให้ผู้ประกอบการชาวไทยได้จับจอง แสดงจุดยืนความเป็นผู้นำในธุรกิจขนส่ง ซึ่งหลายท่านอาจคิดว่ารุ่นที่นำเข้ามาแข่งขันแบบนี้จะมีการปรับแต่งพิเศษ แต่เราอยากบอกว่ามันคือหนึ่งในรุ่นมาตรฐานที่ลูกค้าสแกนเนียทั่วโลกสามารถสั่งมาเป็นเจ้าของได้ และเป็นตัวเดียวกับที่มีขายและวิ่งอยู่ทั่วไปในตลาดยุโรป”

สำหรับรถบรรทุกรุ่นพิเศษ Green Champion นี้มีภายนอกที่สง่างามทันสมัยสีเทาจากโรงงาน ห้องโดยสารที่สะดวกสบายกับอุปกรณ์ระดับพรีเมียม ไม่ว่าจะเป็นเบาะหนังแท้ เปิด-ปิดหลังคาปรับไฟฟ้า ม่านบังแดดปรับไฟฟ้า ไฟส่องบันไดขึ้น-ลง หน้าปัดแสดงผลดิจิทัล ระบบปรับอากาศอัตโนมัติ ที่นอนแบบขยายได้ ตู้แช่เย็น และช่องเก็บของขนาดใหญ่ อีกทั้งจัดเต็มในระบบความปลอดภัยสูงสุดในตลาด ประกอบด้วยถุงลมนิรภัย (Airbag) ระบบควบคุมเบรกด้วยไฟฟ้า (EBS) ระบบช่วยป้องกันการลื่นไถล



(Traction Control) ระบบรักษาเสถียรภาพของตัวรถ (ESP) ระบบเบรกฉุกเฉินอัตโนมัติ (AEB) ระบบดิ่งกลับเมื่อออกนอกเลน และระบบควบคุมความเร็ว แบบแปรผันจนถึงจุดหยุดนิ่ง (ACC) ระบบเบรกเสริมสำหรับลงเขาไร้เทอร์โบ เพื่อส่งเสริมการขายและสร้างประสิทธิภาพสูงสุดให้กับการขับที่ สแกนเนียจึงแถมบริการ Ecolution ซึ่งเป็นบริการที่ปรึกษาพนักงานขับควบคู่กับระบบบริหารจัดการที่จะช่วยวิเคราะห์หรือและการขับที่เชิงลึก ตั้งเป้าให้ประหยัดต้นทุนงานขนส่งดีขึ้นสูงสุดถึง 10% สร้างผลกำไรเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าให้ธุรกิจคุณเป็นผู้นำอย่างแท้จริง ข้อเสนอพิเศษการเงินวันนี้ ดาวบีเริ่มต้น 0% ขับฟรีได้ 90 วัน และผ่อนได้นานถึง 72 เดือน ควบคู่ไปกับบริการหลังการขายฟรีงานซ่อม 3 ปี หรือ 360,000 กม. และฟรีงานบำรุงรักษา 5 ปี หรือ 600,000 กม.

“Green Champion เป็นยิ่งกว่ารถที่รักษาสิ่งแวดล้อม แต่ยังเป็นรถที่สามารถตอบโจทย์งานขนส่งด้วยประสิทธิภาพสูงสุดในตลาด ความคุ้มค่า ความประหยัด ที่ยอดเยี่ยม มาพร้อมสมรรถนะและการใช้งานยาวนาน พร้อมบริการครบวงจรของสแกนเนียที่สนับสนุนตลอดอายุการใช้งาน” นายอรรถพล กล่าว



Experts in
Powertrain Solutions



- ได้รับความเชื่อถือ เป็นผู้นำในตลาดสินค้า OEMs ระดับโลก
- เป็นผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบจากประเทศสเปน
- คุณภาพสินค้าระดับพรีเมียมจากยุโรป
- มีคลังสินค้าในพื้นที่พร้อมให้คุณเลือกสรร
- บริการจัดส่งที่รวดเร็ว

fersa.com

FERSAGROUP



GREEN Champion



กันสาดฝั่งคนขับ



ชั้นรูปแบบปรับไฟฟ้า



พวงมาลัยหนังแบบพิเศษ



เครื่องเสียง 2 DIN
แบบจอ 7 นิ้ว



ตู้เย็นในช่องเก็บของ



ไฟหน้าแบบ LED



ไฟตัดหมอก LED



การ์ดข้างแบบปิดเต็ม



ช่องเก็บของ
ด้านข้างหัวถัง



ไฟท้ายแบบ LED



Scania Thailand Group



Scania_TH_Group



Scania TH Group



Scania Thailand Group



www.scania.co.th

SCANIA