



ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com
นิตยสารเอเชียัน ทรัคเกอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND



ขนส่งแดนใต้

MAN
SCANIA
UD TRUCKS

ริช แองค์ เบลท์ วิดีโอ
ลภาพัษร์ ทรายล่ปอร์ต
ทำกาล กรุ๊ป

UD Trucks

ลู่กแ่งงล่ำที่รับงาขเหม็อง

MODEL Y2022

Drive for better



UD TRUCKS



พร้อมแล้ววันนี้!
รถยุดี ทรัคส์ รุ่นใหม่ MY2022

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



The SMART Alternative.

OE quality and service excellence.

after market



purifying our planet

Hengst Asia Pacific

25 Bukit Batok Crescent

#10-10 Elitist Singapore 658066

T +65 6818 2880

E info@hengst.de

 HengstAPAC

Hengst

FILTER

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 กมลวิฑู
พรพรม บุญถนอม
อน-อาร์ต ศรีเอชัน

ADVERTISING

THAILAND

ชันทมล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
salathai@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

songyot@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

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

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นใน
นิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

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

E-MOBILITY BATTERY SYSTEMS

With over 90 years of automotive expertise and a sustainable vision, Webasto has developed a modular, scalable battery system perfect for a wide variety of applications. Our high-quality, high-performance and high-safety battery products enable a secure and long-term investment into a green mobility.

CV Standard Battery

eBTM Thermal Management

VIB Vehicle Interface Box

VIG Vehicle Interface Gateway

Modular and Scalable Plug & Play Solution

Reliable and Experienced Partner

One Battery System for many applications > Flexible Installation

Homologated to ECE R100, ECE R10

Durable Battery System & Robust Housing

webasto-electrified.com

Webasto Thermo & Comfort Australia | svc-info@webasto.com | +60 13 988 0898 | +61 2 8536 4800 | www.webasto.com

Asian Trucker



สำหรับตลาดไทย

Asian Trucker (Thailand) จำกัด

FB : Asian Trucker Thailand

www : AsianTrucker.com

บริษัท Asian Trucker (Thailand)

CONTENTS



7 Editor's Note

8 Top Story

ข่าวลือ กริปป์ หนึ่งในผู้ให้บริการรับจ้างขนส่งสินค้ารายสำคัญของภาคใต้

11 Special Report

Stefan บก.ใหญ่ของ Asian Trucker สนทนากับ MAN ที่งาน IAA 2022 รายงานตรงจากเยอรมัน

22 Heavy Duty Truck

สหศิลาเพิ่มพูล ผู้ประกอบการเหมืองและโรงโม่ มั่นใจใน UD Trucks คุณภาพและประสิทธิภาพตรงตามที่ต้องการ

28 ขนส่งภาคใต้

สภาพัฒน์ ทราเวลสปอร์ต ผู้ประกอบการขนส่งรุ่นใหม่ของภาคใต้

34 Dealer

ริช แอนด์ เบสท์ วิถีเคิล ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกทุก MAN ที่ได้รับการแต่งตั้งจาก MAN อย่างเป็นทางการรายแรกรายเดียวของภาคใต้

38 Buses

ไปทดลองนั่ง E Bus ของ Nex Express กทม. - ศรีราชา

40 Market Update

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่

www.asiantrucker.co.th

Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชื่นกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161



ฉบับนี้ Asian Trucker ตระเวนลงใต้ สนทนากับทั้งผู้ประกอบการขนส่ง ดีลเลอร์ตัวแทนจำหน่ายรถ แวะไปดูบรรยากาศด้านชายแดน ไทย-มาเลเซีย รวมทั้งไปร่วมกิจกรรมทางการตลาดของค่ายรถยุโรป ที่จัดขึ้นที่ภาคใต้ ปี 2023 น่าจะเป็นปีที่น่าสนใจสำหรับเรื่องขนส่งของภาคใต้ ซึ่งเราจะติดตามดูและนำมาเล่าสู่กันฟังต่อไป

ในขณะที่เดียวกันยังได้รับโอกาสอันดีได้แวะไปสนทนากับผู้ประกอบการธุรกิจเหมืองและโรงโม่ บ.สหศิลาเพิ่มพูล ที่สระบุรีซึ่งขับเคลื่อนธุรกิจด้วยแนวคิดที่เป็นตัวของตัวเองโดยให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีเข้ามาพัฒนาระบบการผลิตของเหมืองและโรงโม่ ซึ่งยานพาหนะที่ทางสหศิลาฯ เลื่อนนำมาใช้งานภายในเหมืองคือ UD Trucks

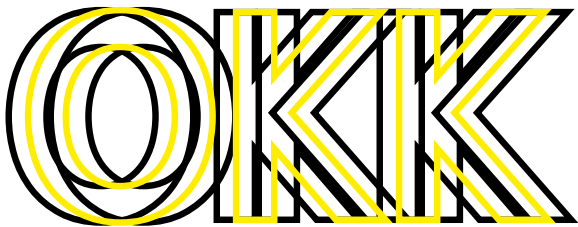
รายละเอียดทั้งหมดอยู่ด้านใน Asian Trucker ฉบับนี้แล้ว

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

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

บ.ขำชาล กรุ๊ป





รถเป็นเครื่องมือการทำงานที่สำคัญ ลูกค้า
 เมื่อเห็นบริษัทใช้เครื่องมือที่มีคุณภาพ
 เช่น **สแกนเนีย** ก็มีความมั่นใจเพิ่มขึ้นเมื่อ
 รวมเข้ากับรูปแบบการทำงานที่เป็นมือ
 อาชีพของบ.ข้าซาล ยิ่งเพิ่มความน่าเชื่อ
 ถือ ความมั่นใจให้กับลูกค้า คู่ค้า รวมทั้งยัง
 เปิดให้บ.ข้าซาลได้มีโอกาสได้รับงานใหม่ๆ ที่
 ศักยภาพของรถมีความเหมาะสม

ลูกผู้ชายจากนครศรีธรรมราช หลังจากจบการศึกษาทาง
 ด้านวิศวกรรมจากกรุงเทพฯ กลับมาช่วยธุรกิจที่บ้าน (กิจการ
 ลานรับซื้อปาล์ม) ก่อนจะเลือกเดินในธุรกิจที่ตนเองชอบ
 สวนทางกับความต้องการของทางครอบครัว นั่นคือเรื่อง
 ของธุรกิจรับจ้างขนส่ง (แรกเริ่มกับงานขนส่งวัสดุขุดบ่อน
 ให้โรงไฟฟ้า)

คุณสิทธิพร ข้าซาล ย้อนจุดเริ่มต้นของการก้าวเข้าสู่ธุรกิจ
 ขนส่งให้ฟัง จากการเริ่มทดลองด้วยทุนส่วนตัวของตนเอง
 กับรถหนึ่งคัน ทำไปพร้อมๆ กับศึกษาเรียนรู้ มองหาโอกาส
 ที่จะเติบโตต่อยอด

กิจการขนส่งของคุณสิทธิพรนั้นมีลูกค้าช่วงเริ่มต้นคือโรง
 ไฟฟ้าชีวมวล ที่คุณสิทธิพรมองเห็นโอกาสในช่วงแรกเริ่ม
 โดยเข้าไปพูดคุยกับโรงไฟฟ้าด้วยตนเอง เพราะลานรับ
 ซื้อปาล์มนั้นมีวัสดุขุดสำหรับสนับสนุนโรงไฟฟ้าอยู่พร้อม
 ผ่านพ้นไปหนึ่งปีกับรถหนึ่งคัน พิสูจน์ว่าสามารถก้าวไปต่อ
 ได้อย่างแน่นอน



คุณสิทธิพร ชำชาก
Managing Director
KHAMKHAL GROUP



ถามถึงเรื่องของความ
ยั่งยืนในการทำธุรกิจ
คุณสิทธิพรกล่าวว่าใน
มุมมองของตนเอง เป็น
เรื่องของการรักษา
คุณภาพในการทำงาน
พัฒนาตนเองสม่ำเสมอ
งานบริการที่มีให้กับลูกค้า
ต้องมีความเสถียร รักษา
ความสัมพันธ์ระหว่างเรากับ
ลูกค้าไว้ให้ได้ยาวนาน บริษัท
ขนส่งในประเทศมีมากมาย
การแข่งขันสูง การรักษา
คุณภาพของตนเองให้ได้
สำคัญ พัฒนาตนเอง มี
อะไรใหม่ๆ ต้องเปิดกว้าง
เรียนรู้ที่จะนำมาใช้

ต่อจากนั้นมาธุรกิจขนส่งก็เริ่มค่อยๆ สร้างรากฐานให้กับการ
เติบโตที่จะเกิดขึ้นในระยะต่อไป โรงไฟฟ้าแต่เดิมที่มีเพียงหนึ่ง
โรง เริ่มขยายขึ้นเป็นสองโรงตามเศรษฐกิจและสังคมที่เติบโตขึ้น
ทำให้ความต้องการวัตถุดิบเพิ่มขึ้น ซึ่งหมายถึงการขนส่งย่อม
เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน พร้อมๆ กับการเติบโตของโรงไฟฟ้า
กิจการของคุณสิทธิพรก็โตตามไปด้วย

จนเมื่ออย่างเข้าสู่ปีที่ห้าคุณสิทธิพรนำรถในฟลีทที่มีอยู่ไปร่วมวิง
งานแรย์บซัม เพิ่มเติมรายการขนส่งเข้าสู่บริษัท เพิ่มรถเพื่อ
รองรับการขนส่งที่เพิ่มขึ้น

จากที่คนในครอบครัวไม่สนับสนุนให้ทำธุรกิจขนส่ง สามารถ
พิสูจน์ให้เห็นว่าธุรกิจนี้สามารถเติบโตได้และก้าวไปสู่ความ
มั่นคงได้ เมื่อผ่านการพิสูจน์ให้ครอบครัวได้เห็น คุณสิทธิพรจึง
นำนามสกุลของครอบครัวมาตั้งเป็นชื่อบริษัทว่า ชำชาล กรุ๊ป

รถบรรทุกในยุคแรกของคุณชำชาลคือสิบล้อเดี่ยว ก่อนขยับมาเป็น
พวงแม่ลูกแบรินด์จากญี่ปุ่น โดยเริ่มจากการทำงานอยู่แถบย่าน
อ่าวลึก จังหวัดกระบี่ ย้ายมาที่พระแสง ก่อนขยับมาตั้งอยู่ถาวร
ที่ชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานีในปัจจุบัน

เมื่อเพิ่มรายการสินค้าในการขนส่ง ทำให้ต้องเพิ่มรถตามไปด้วย
เมื่อขยับมาวิงแรย์บซัมเติมรถเพิ่มอีกห้าชุด โดยแบ่งวิงสินค้า
สองประเภทคือผลผลิตเกษตรและแรย์บซัม

การบริหารธุรกิจในยุคแรกนั้น คุณสิทธิพรเล่าว่า ทำด้วยความ
รักในอาชีพ ในงานบริการ มุ่งมั่นทำงานให้ลูกค้าได้รับความพึง
พอใจสูงสุด ลูกค้าของคุณชำชาลทุกรายต่างประทับใจในคุณภาพ
งานบริการที่คุณชำชาลมอบให้

ความเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญของบริษัทชำชาลคือการได้รับ
โอกาสจากบริษัทวงศ์บัณฑิต ในการวิงขนส่งตู้สินค้า ซึ่งนับ
เป็นงานใหญ่และเป็นงานที่มีความต่อเนื่อง ทำให้ชำชาลเติบโต
อย่างมั่นคงได้ ในเวลาต่อมางานหลักของชำชาลคือการขนส่ง
ให้กับบ.วงศ์บัณฑิต ลดการขนส่งสินค้าประเภทแร่ลงจนเลิก
วิ่งงานแร่ เหลือเพียงงานปาล์มเล็กน้อยและงานหลักคืองาน
ของบ.วงศ์บัณฑิต และต่อยอดไปสู่ลูกค้ารายใหม่ๆ สินค้าอื่นๆ
ในห้วงเวลาต่อมา

ในช่วงปี 2558 ชำชาลทุ่มเทวิ่งงานให้กับบ.วงศ์บัณฑิต ใช้ทั้งรถ
ตัวเองและรถร่วม โดยรถร่วมที่เข้ามาวิ่งงานกับชำชาลในช่วง
เวลานั้นสูงถึงสามร้อยคัน คุณสิทธิพรทุ่มเททำงานอย่างเต็มที่
ซึ่งในช่วงที่ได้งานมาจากทางผู้บริหารวงศ์บัณฑิตนั้นความรู้
ประสบการณ์ในการวิงขนส่งตู้สินค้ายังไม่มี แต่ก็ตั้งใจมุ่งมั่นที่จะ
ทำอย่างเต็มที่ ทำไปเรียนรู้ไป สร้างคุณภาพในการทำงาน เพื่อให้
ให้ลมกับโอกาสที่ได้รับมา ยุคที่เริ่มวิ่งงานให้กับบ.วงศ์บัณฑิต
ชำชาลลดงานวิงแร่ลงและทำที่สุทธรถที่มีปรับมาวิ่งงานกับ
วงศ์บัณฑิตเป็นหลัก

มาตรฐานในการขนส่งสินค้านั้น คุณลธิพรคำนึงถึงทุกรายละเอียด ขำขาลมีการคลุมผ้าใบปิดสินค้าที่ขนส่งตั้งแต่กฎหมายยังไม่บังคับ ใส่ใจในการดูแลบำรุงรักษารถให้อยู่ในสภาพดีเสมอ ให้ความสำคัญกับคนขับรถ เวลาทำงานให้กับลูกค้า มีการสื่อสารระหว่างกันสม่ำเสมอไม่ขาด

เส้นทางการขนส่งของขำขาลในปัจจุบัน มีทั้งวิ่งอยู่ในภาคใต้วิ่งไปทั่วประเทศ แต่งานหลักๆ นั้นจะขนส่งอยู่ในภาคใต้ ซึ่งเป็นเส้นทางที่ขำขาลเชี่ยวชาญและคุ้นเคย

คุณลธิพรเล่าว่าความท้าทายในการทำธุรกิจขนส่งนั้น การบริหารคนยากที่สุด ขำขาลใช้ระบบที่วางขึ้นอย่างรัดกุมเพื่อบริหารจัดการให้ทีมงานเดินไปตามกรอบที่กำหนดไว้ โดยมีเป้าหมายเดียวกันคือคุณภาพในการทำงานสูงสุด ที่ส่งมอบให้ลูกค้า โดยแสดงให้เห็นว่าขำขาลแตกต่างจากคนอื่น

ปัจจุบันขำขาลมีลูกค้าราว 70 ราย กระจายสินค้าภายในภาคใต้จากภาคใต้ไปสู่ส่วนอื่นๆ ทั่วประเทศ แต่ทิศทางการนั้นยังคงเป็นการวิ่งขนส่งงานในภาคใต้เป็นสัดส่วนหลัก เพราะเป็นพื้นที่ที่มีความเชี่ยวชาญ

เมื่อไม่นานมานี้ ขำขาล กรุ๊ป ได้รับมอบรถสแกนเนียล็อตแรกเข้าสู่ฟลิต นับเป็นรถบรรทุกแบรนด์ยุโรปครั้งแรกของขำขาล กรุ๊ป คุณลธิพรกล่าวว่า โดยส่วนตัวอยากใช้แบรนด์ยุโรปมานาน แต่หลายปีก่อนมีความกังวลใจเกี่ยวกับเรื่องของการบำรุงรักษา ที่ผ่านมามีอยู่กับแบรนด์ญี่ปุ่น มั่นใจในเรื่องของการดูแลรถที่สามารถทำได้ด้วยตนเอง อีกทั้งการลงทุนกับแบรนด์รถจากยุโรปนั้นสูง ที่ผ่านมามีการรอจังหวะ โอกาส รวมทั้งศึกษาเรียนรู้เกี่ยวกับรถที่จะใช้จนมีความมั่นใจ รวมถึงทางสแกนเนียมีการเข้ามาพูดคุยอยู่เสมอ เคารพมาให้ทดลองใช้งาน การที่สแกนเนียมีศูนย์บริการครอบคลุมมากขึ้น ทำให้เกิดความมั่นใจ รวมทั้งข้อมูลต่างๆ ที่ได้มาซึ่งเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง ไม่ใช่ข้อมูลที่คิดไปเอง หรือเชื่อว่ามา แน่ใจว่าลิบคันทิ้งซื้อมานี้ก็จะเป็นการได้ใช้งานและได้เก็บข้อมูลจริงด้วยตนเองกับรูปแบบการทำงานของขำขาล ซึ่งแน่นอนว่าถ้าตอบใจตรงตามที่ตั้งไว้ก็จะมีการลงทุนเพิ่ม คุณลธิพรยังกล่าวว่ารถที่มีคุณภาพ ในฐานะบริษัทขนส่ง รถเป็นเครื่องมือการทำงานที่สำคัญ ลูกค้าเมื่อเห็นบริษัทใช้เครื่องมือที่มีคุณภาพก็มีความมั่นใจเพิ่มขึ้นเมื่อรวมเข้ากับรูปแบบการทำงานที่เป็นมืออาชีพของขำขาล ยิ่งเพิ่มความน่าเชื่อถือ ความมั่นใจให้กับลูกค้า คู่ค้า รวมทั้งยังเปิดให้ขำขาลได้มีโอกาสได้รับงานใหม่ๆ ที่ศักยภาพของรถมีความเหมาะสม

ความโดดเด่นในรถสแกนเนียของขำขาลคือ ใส่อบชิ้นความปลอดภัยจัดเต็ม ทำสีเหลืองพิเศษ (ซึ่งที่มาของสีเหลืองนั้นคือการเป็นคนไทยที่เกิดในแผ่นดินของในหลวงร.9) สว่างแวววาวโดดเด่น ด้านข้างเป็นรูปสิงโต ซึ่งเป็นนักรบปีศาจของคุณลธิพร





สำหรับข้าพเจ้าในปัจจุบันนี้ คุณสิทธิพรกล่าวว่า “เรามาถูกทางแล้ว แต่ยังไม่สมบูรณ์ ยังต้องก้าวไปข้างหน้าอีก ความสำเร็จในวันนี้ สำเร็จในระดับหนึ่งเท่านั้น โลกเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เราต้องตั้งรับ วางแผนรับมือ เมื่อมีสิ่งที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้นเราต้องสามารถรับมือได้ เรื่องทุนสำคัญเราต้องบริหารจัดการเรื่องนี้ให้ดี”

ถามถึงเรื่องของความยั่งยืนในการทำธุรกิจ คุณสิทธิพรกล่าวว่า ในมุมมองของตนเอง เป็นเรื่องของการรักษาคุณภาพในการทำงาน พัฒนาตนเองสม่ำเสมอ งานบริการที่มีให้กับลูกค้าต้องมีความเสถียร รักษาความสัมพันธ์ระหว่างข้าพเจ้ากับลูกค้าไว้ให้ได้ยาวนาน บริษัทขนส่งในประเทศมีมากมาย การแข่งขันสูง การรักษาคุณภาพของตนเองให้ได้สำคัญ พัฒนาการเอง มีอะไรใหม่ๆ ต้องเปิดกว้างเรียนรู้ที่จะนำมาใช้



MORE SUSTAINABLE FUTURE STARTS NOW

MAN Truck & Bus เผยโฉมอนาคตของตัวเอง

Asian Trucker ใช้เวลาหนึ่งสัปดาห์กับ MAN Truck & Bus ในเยอรมนีเพื่อรับรู้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับแผนกลยุทธ์ของพวกเขาที่จะก้าวไปข้างหน้า เราได้พูดคุยเกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับภูมิภาคและการนำเสนอผลิตภัณฑ์ในการสัมภาษณ์พิเศษ

การลดคาร์บอนของการขนส่งสินค้า การทำให้โลจิสติกส์เป็นดิจิทัล ปัญหาการขาดแคลนคนขับรถบรรทุกที่เพิ่มขึ้น ก่อให้เกิดความท้าทายพื้นฐานสำหรับบริษัทขนส่ง

MAN Truck & Bus ให้คำตอบสำหรับคำถามเหล่านี้ที่งาน IAA Transportation 2022 และกำลังเป็นการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญสำหรับผลิตภัณฑ์ทั่วไปที่มีการใช้เชื้อเพลิงน้อยลง สถานที่ทำงานที่น่าดึงดูดยิ่งขึ้นและความสะดวกสบายที่เพิ่มขึ้นสำหรับผู้ขับขี่ ตลอดจนบริการดิจิทัลที่เป็นนวัตกรรมมากขึ้น สำหรับการขนส่งที่ปราศจาก CO2 ในอนาคต และเชื่อมต่ออย่างชาญฉลาดด้วยการพัฒนายานยนต์ไร้คนขับ การเปิดตัวรถบรรทุกขนาดใหญ่ขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าล้วนในตลาดในปี 2567 ซึ่ง MAN นำเสนอต่อสาธารณชนเป็นครั้งแรกที่เมืองฮันโนเวอร์ ด้วยการเปิดตัวนิทรรศการรอบปฐมทัศน์ต้นแบบของรถ ด้วยระยะทางวิ่งสูงสุด 800 กิโลเมตรต่อวันและความสามารถในการชาร์จเมกะวัตต์ ความนอกประสงคฺของ eTruck ใหม่หมายความว่าไม่เพียงทำให้การขนส่งทางไกลเป็นพลังงานไฟฟ้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงภาคการขนส่งทั่วไปทั้งหมดที่ใช้รถบรรทุกดีเซลในปัจจุบัน การผลิตร่วมกับ

รถบรรทุกทั่วไปในสายการผลิตทำให้การเปลี่ยนจากดีเซลเป็นไฟฟ้ามีความยืดหยุ่นเป็นพิเศษ ร่วมกับคำแนะนำที่ครอบคลุมเกี่ยวกับ e-mobility และโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จ MAN กำลังทำให้การเปลี่ยนแปลงโครงข่ายที่ปราศจาก CO2 ง่ายขึ้นมากสำหรับบริษัทขนส่ง

MAN eTruck:

เตรียมพร้อมสำหรับการผลิตชุดใหญ่

“The Future can come” คือสิ่งที่ผู้นำของ MAN พูด MAN Truck & Bus พร้อมทั้งจะก้าวกระโดดสู่โลกแห่งการขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าร่วมกับลูกค้า ที่งาน IAA Transportation 2022 MAN ได้นำเสนอรถบรรทุกรุ่นใกล้เคียงเพื่อการผลิตจำนวนมากใหม่แก่ผู้ชมทั่วโลกจำนวนมากเป็นครั้งแรก รถบรรทุกดังกล่าวจะฉลองการเปิดตัวในตลาดตั้งแต่ปี 2024 โดยมีระยะทางวิ่งต่อวันสูงถึง 800 กิโลเมตร และความสามารถในการชาร์จพลังงาน ความสามารถรอบด้านของ eTruck ใหม่หมายความว่าไม่เพียงทำให้การขนส่งทางไกลเป็นพลังงานไฟฟ้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงภาคการขนส่งทั่วไปทั้งหมดที่ใช้รถบรรทุกดีเซลในปัจจุบัน เพื่อให้แน่ใจว่ามีการเปลี่ยนแปลงตามความต้องการจากพลังงานดีเซลเป็นพลังงานขับเคลื่อนไฟฟ้า ปัจจุบัน MAN กำลังใช้ต้นแบบเพื่อพัฒนาทดสอบการผลิตแบบผสมที่ยืดหยุ่นของรถบรรทุกไฟฟ้า และรถบรรทุกธรรมดาที่โรงงานมิวนิก รวมทั้งการผลิตชุดแบตเตอรี่ขนาดใหญ่ภายในบริษัท จะเริ่มต้นที่เมืองนูเรมเบิร์กในปี 2568 ขณะเดียวกัน ทีมงาน MAN Transport Solutions ได้ให้คำแนะนำอย่างครอบคลุมแก่บริษัทขนส่งเกี่ยวกับวิธีการวางแผนการเปลี่ยนผ่านสู่การขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าเป็นรายบุคคล

และในลักษณะที่มุ่งเน้นในอนาคต การร่วมทุนร่วมกับ TRATON และพันธมิตรทางอุตสาหกรรมอื่นๆ กำลังช่วยเริ่มต้นการขยายโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จที่จำเป็น โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างจุดชาร์จพลังงานสูงอย่างน้อย 1,700 จุดทั่วยุโรป

“สำหรับการเคลื่อนที่ในวันพรุ่งนี้และการขนส่งที่ยั่งยืนและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม MAN Truck & Bus เชื่อมมันอย่างยิ่งว่าโครงข่ายไฟฟ้าแบบแบตเตอรี่คือหนทางสู่อนาคต ด้วยเหตุนี้เราจึงทำให้การผลิตของเรามีความยืดหยุ่นมากขึ้นและสร้าง eTruck สำหรับงานหนักในอนาคตบนสายการผลิตเดี่ยวร่วมกับยานพาหนะทั่วไป เพื่อให้เราสามารถผลิตรถบรรทุกไฟฟ้าให้กับลูกค้าของเราหรือผลิตด้วยเครื่องยนต์ดีเซลได้ตามต้องการ และเรากำลังสนับสนุนลูกค้าของเราอย่างใกล้ชิดที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ในการเปลี่ยนไปสู่การขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า โดยอาศัยความเชี่ยวชาญหลายปีของเราในด้านรถบัสและรถตู้ไฟฟารวมถึง eTGM ไฟฟ้าของเราในการขนส่งกระจายสินค้า ภายในปี 2567 รถบรรทุกไฟฟ้าสำหรับงานหนักคันแรกในสายการผลิตจะออกจากสายการผลิตในมิวนิกและเข้าสู่โรงงานของลูกค้ากลุ่มแรก” Alexander Vlaskamp ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ MAN กล่าว

MAN eTruck: การใช้งานระยะไกลและหลากหลาย เป็นองค์ประกอบสำคัญของการนำเสนองานแสดงสินค้า MAN Truck & Bus ที่ IAA Transportation 2022:

รถต้นแบบรุ่นใกล้เคียงของ MAN eTruck ใหม่ ซึ่งจะให้บริการกับลูกค้ารายแรกในปี 2024 “สิงโตไฟฟ้า” รุ่นบุกเบิกมีอยู่แล้ว

สตีเฟ่น บก.ใหญ่ของ Asian Trucker
ขึ้นไปร่วมงาน IAA 2022 ที่เยอรมัน
รายงานตรงเกี่ยวกับ อนาคตยานยนต์
ของ MAN



เตรียมพร้อมสำหรับการชาร์จเมกะวัตต์ในอนาคต ด้วยความสามารถในการชาร์จที่สูงใช้เวลาในการชาร์จที่สั้น ทำให้ eTruck ใหม่ที่เหมาะสมกับการขนส่งระยะไกลสำหรับงานหนักที่มีระยะทางระหว่าง 600 ถึง 800 กิโลเมตรต่อวัน หรือแม้แต่สูงถึง 1,000 กิโลเมตรในอนาคต เมื่อรวมกับต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำและความสมดุลของพลังงานที่ดีที่สุด รถยนต์ไฟฟ้าแบตเตอรี่จึงนำเสนอเทคโนโลยีที่เหมาะสมที่สุดสำหรับกลุ่มยานยนต์เพื่อการพาณิชย์ที่ปราศจาก CO2 ในอนาคต ในแง่ของการใช้งานที่หลากหลายและแนวคิดตัวถังที่เป็นไปได้ MAN eTruck แห่งอนาคตนั้นไม่ได้ดีต่อกว่ารถบรรทุกดีเซลในปัจจุบันแต่อย่างใด โดยจะครอบคลุมการใช้งานตั้งแต่การขนส่งอาหารแช่เย็นระยะไกลแบบปลอดคาร์บอนไดออกไซด์ในรถพ่วงกึ่งพ่วง คลาสสิกและเสียงรบกวนต่ำ และการกำจัดของเสียโดยไม่ปล่อยมลพิษในเมืองด้วยรถแชลชี 3 เพลาเดี่ยวที่เคลื่อนที่ได้ง่าย ไปจนถึงการขนส่งวัสดุด้วยไฟฟ้าเต็มรูปแบบไปยังไซต์ก่อสร้าง ด้วยรถแชลชีและรถเทรลเลอร์ eTruck สำหรับงานหนักจาก MAN ประสบความสำเร็จในการออกสู่ตลาดเป็นครั้งแรกในฤดูใบไม้ผลิปี 2022 โดยมี Dr Volker Wissing รัฐมนตรีกระทรวงคมนาคมแห่งสหพันธ์รัฐ

การผลิต eTruck: การประกอบแบบผสมที่ยืดหยุ่นและการผลิตแบตเตอรี่

MAN ได้เปิดตัวต้นแบบของ e-lion ในอนาคตไปแล้ว 20 คันในศูนย์การขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าที่เป็นนวัตกรรมใหม่ที่โรงงานหลักในมิวนิก ดังนั้นการผลิตรถบรรทุกแบบผสมผสานที่มุ่งเน้นอนาคตที่วางแผนไว้จึงได้รับการทดสอบแล้วภายใต้สภาวะจริง MAN ได้ทำให้การผลิตมีความยืดหยุ่นมากขึ้นเพื่อให้สามารถผลิตรถบรรทุกดีเซลหรือรถบรรทุกไฟฟ้าได้ในสายการผลิตเดียว แม้จะมีส่วนประกอบที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานยังเตรียมพร้อมและได้รับการฝึกฝนให้พร้อมสำหรับเทคโนโลยีไฟฟ้าใหม่แล้ว ภายในสิ้นปี 2566 ผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องทั้งหมดในการผลิตรถบรรทุกจะมีคุณสมบัติในการผลิตรถบรรทุกไฟฟ้าแบบต่อเนื่อง

นอกจากเงินทุนจากรัฐอิสระบาวาเรียแล้ว ยังมีการลงทุนในโรงงาน MAN ในเมืองนูเรมเบิร์กอีกด้วย ตั้งแต่ปี 2025 เป็นต้นมา มีแผนจะผลิตรถบรรทุกดีเซลประมาณ 100,000 ชุดที่

นี้ทุกปีในการผลิตชุดขนาดใหญ่ภายในบริษัท กำลังการผลิตของโรงงานในมิวนิกและนูเรมเบิร์กได้รับการประสานงานเพื่อจุดประสงค์นี้

MAN Transport Solutions: คำแนะนำที่ครอบคลุมเกี่ยวกับรถบรรทุกไฟฟ้า

ในขณะที่นักพัฒนาของ MAN Truck & Bus กำลังทำงานอย่างเข้มข้นเพื่อให้ระบบขับเคลื่อนไฟฟ้าในรถบรรทุกเหมาะสำหรับทุกการใช้งานและทุกการใช้งานในการขนส่งสินค้าทางถนน ทีมงาน MAN Transport Solutions กำลังดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับบริษัทขนส่งสำหรับยุคใหม่นี้ ท้ายที่สุดแล้ว ยังมีความจำเป็นในการเปลี่ยนแปลงระหว่างทางสู่รถบรรทุกไฟฟ้าในด้านผู้ใช้ และนี่คือสิ่งที่ดีที่สุดในกับการให้คำปรึกษาด้าน eMobility แบบ 360 องศา นอกเหนือจากการให้คำแนะนำเกี่ยวกับยานพาหนะที่เหมาะสมแล้ว ยังรวมถึงการพิจารณาเงื่อนไขการปรับใช้เฉพาะลูกค้า เช่น ขั้นตอนการดำเนินงาน รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพต้นทุน การวิเคราะห์เส้นทาง การเพิ่มประสิทธิภาพกลุ่มยานพาหนะ และตามคำแนะนำที่จำเป็นเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จ ตั้งแต่ IAA เป็นต้นมา เครื่องมือดิจิทัล เช่น MAN eReadyCheck ใหม่ยังสามารถสนับสนุนลูกค้าในการตรวจสอบว่าเส้นทางการจัดส่งสามารถขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าล้วนได้อย่างไร นอกจากนี้ MAN eManager ยังช่วยให้ผู้จัดการกองยานพาหนะสามารถติดตามข้อมูลการชาร์จที่สำคัญของรถบรรทุกทุกคันในกองได้ตลอดเวลา นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์และการใช้งานแล้ว MAN ยังมุ่งมั่นที่จะขยายโครงสร้างพื้นฐานการชาร์จ: TRATON Group ได้ก่อตั้งบริษัทร่วมทุนกับพันธมิตรในอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อร่วมกันสร้างจุดชาร์จพลังงานสูงอย่างน้อย 1,700 จุดที่หรือใกล้มอเตอร์เวย์และศูนย์กลางโลจิสติกส์ทั่วยุโรป พันธมิตรกำลังลงทุนทั้งหมด 500 ล้านยูโรเพื่อการนี้

ประหยัดเชื้อเพลิง: บริโภคน้อยลงถึงสี่เปอร์เซ็นต์พร้อมกำลังดีเซลมากขึ้น

ในขณะที่ IAA Transport ตื่นตาตื่นใจกับนวัตกรรมล่าสุดเกี่ยวกับการเคลื่อนที่ด้วยพลังงานไฟฟ้า เป็นที่ทราบกันดีว่าเครื่องยนต์ดีเซลแบบเก่าที่ดันทันจะคงอยู่ไปอีกระยะหนึ่ง ไม่มีแบรนด์อื่นใดที่จะพูดเช่นนั้นได้ดีไปกว่า MAN ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ทำให้รูตอส์ฟ

ดีเซล เป็นผู้บุกเบิกเทคโนโลยีนี้ ในปีนี้ MAN กำลังเปิดตัวเครื่องยนต์ D26 เวอร์ชันใหม่สำหรับรถดีเซลคลาสสิกทำงาน IAA ขึ้นอยู่กับการใช้งาน อุปกรณ์อเนกประสงค์สำหรับการขนส่งทางไกล การกระจายงานหนัก และการขนส่งในไซต์ก่อสร้างใช้เชื้อเพลิงน้อยกว่ารุ่นประหยัดมากถึง 3% และในขณะเดียวกันก็มีแรงบิดเพิ่มขึ้น 50 ทังนี้ขึ้นอยู่กับการใช้งาน Nm และอีก 10 แรงม้าสำหรับขุมพลังทุกรุ่น การประหยัดเพิ่มเติมสำหรับการขนส่งระยะไกลนั้นมาจากมาตรการแอโรไดนามิกใหม่สำหรับ MAN TGX ซึ่งช่วยลดแรงต้านในการไหลของอากาศรอบห้องโดยสาร และยังรวมถึงส่วนต่อขยายที่ปรับปรุงการเปลี่ยนผ่านของการไหลของอากาศไปยังรถกึ่งพ่วง เมื่อรวมกับการประหยัดเครื่องยนต์ ทำให้ประหยัดเชื้อเพลิงได้ถึง 4 เปอร์เซ็นต์ในการขนส่งระยะไกล

มุมมองระหว่างประเทศเกี่ยวกับธุรกิจของ MAN

การดำเนินงานในระดับโลกทำให้แบรนด์ต่างๆ ต้องใช้กลยุทธ์ที่ละเอียดถี่ถ้วน ด้วยการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในเวทีการแข่งขัน การปรับตัวและการปรับเปลี่ยนจึงเป็นเรื่องที่เท่าเทียมกันสำหรับหลักสูตรนี้ ไม่มีอะไรดีไปกว่าคุณ Roman Sitte หัวหน้าฝ่ายขายระหว่างประเทศ ที่จะพูดคุยเกี่ยวกับความท้าทายที่แบรนด์ MAN กำลังเผชิญในตลาดนอกยุโรป รถบรรทุกดีเซลรุ่นใหม่ล่าสุดเพิ่งมาถึงฝั่งมาเลเซีย เปิดตัวในเมืองบิลเบาในปี 2020 รถบรรทุก MAN Truck Generation ใหม่เปิดตัวต่อหน้าผู้ชมต่างประเทศ การเปิดตัวรถยนต์ซีรีส์นี้ในท้องถิ่นได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาด แต่ตอนนี้มีจำหน่ายในมาเลเซียเป็นรุ่นพิเศษสำหรับ EURO V ชิตได้ ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบในการเปิดตัวรถบรรทุกได้รวบรวมข้อเสนอแนะมากมายเช่นกัน “ฉันต้องบอกว่าเรามีความสุขเป็นพิเศษเนื่องจากรถดูเหมือนจะเป็นรถกลับบ้านในตลาดหลายแห่งกับลูกค้าของเรา” ตามที่เขาพูด มีสองด้านที่ทำให้รถบรรทุกเป็นผู้นำ: เพิ่มประสิทธิภาพ TCO และเวลาทำงาน และห้องโดยสารที่พัฒนาขึ้นใหม่ ห้องโดยสารสำหรับผู้ขับขี่โดยเฉพาะได้รับความคิดเห็นเชิงบวกมากมาย ในมุมมองของการผลัดดันการขับเคลื่อนมิติการพัฒนาห้องโดยสารใหม่ตั้งแต่เริ่มต้นถือเป็นการลงทุนครั้งใหญ่ที่จ่ายเงินปันผลในขณะนี้



หลังจากชนะความท้าทายด้านเชื้อเพลิงหลายครั้ง ระบบขับเคลื่อนและการจัดการโดยรวมของยานพาหนะก็ได้รับการยกย่องจากสื่อ เช่นเดียวกับจากผู้ขับขี่และเจ้าของกลุ่มรถ มีการเน้นเครื่องมือที่เป็นนวัตกรรมใหม่ เช่น Smart Select และปุ่มที่ตั้งโปรแกรมได้ที่ประตู การตัดสินใจไม่ใช้หน้าจอลัมผัสได้รับการกล่าวถึงในเชิงบวกนับไม่ถ้วน “สิ่งที่เราทำได้คือการดูพื้นที่การทำงานของคนขับรถบรรทุกจริงๆ เพื่อตัดสินใจสิ่งเหล่านี้ หน้าจอลัมผัสไม่สมเหตุผลผลเนื่องจากคนขับกระตือรือร้นมากกว่าคนขับในรถยนต์เล็กน้อย ดังนั้น การใช้งานหน้าจอลัมผัสจึงใช้ไม่ได้ในรถบรรทุก” ในระหว่างนี้ ปัญหาที่ได้รับการร้องเรียนได้รับการแก้ไขแล้ว และลูกค้าในมาเลเซียจะได้เพลิดเพลินกับรถบรรทุกที่ได้รับการทดสอบอย่างครอบคลุมโดยปัญหาทั้งหมดได้รับการแก้ไขแล้ว “โดยธรรมชาติ เมื่อคุณเปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่หลังจากผ่านไป 20 ปี จะมีบางอย่างที่ไม่เหมาะสมเมื่อทราบแล้ว เราได้รับฟังความคิดเห็นและแก้ไขปัญหาเหล่านี้แล้ว” ชิตเต กล่าว

จะสังเกตได้ว่า MAN ได้ออกจากอินเดียแล้วและเพิ่งประกาศว่าแบรนด์จะไม่อยู่กับบริษัทสาขาในรัสเซียอีกต่อไป นอกเหนือจากนั้น MAN ยังได้ออกจากตลาดอื่นๆ และ Sitte อธิบายว่าสถานการณ์ดังกล่าวเป็นโอกาสที่น่าเศร้าเสมอ อย่างไรก็ตามยังเป็นคำถามของการสร้างความมั่นใจว่าตลาดจะได้รับบริการด้วยผลิตภัณฑ์และโซลูชันที่ดีที่สุด และลูกค้าจะไม่ถูกปล่อยให้แขวนไว้กับวิธีการที่ทะเยอทะยานน้อยกว่า “ตัวอย่างเช่นในอินเดีย เราไม่เห็นว่าจะสามารถนำเสนอโซลูชันที่เหมาะสมในระยะยาวได้อย่างไร” ในเชิงกลยุทธ์ ชิตเตตั้งว่า สิ่งสำคัญสำหรับแบรนด์คือต้องโฟกัสและไม่กระจายความพยายามมากเกินไป เราไม่สามารถอยู่ได้ทุกหนทุกแห่งอย่างน้อยก็ในระยะสั้น เมื่อกำหนดจุดโฟกัสที่เฉพาะเจาะจงแล้ว ความพยายามควรเต็ม 100 เปอร์เซ็นต์โดยได้รับความสนใจจากสำนักงานใหญ่ ทรัพยากร ผู้คน และผลิตภัณฑ์ที่อยู่เบื้องหลัง ต้องหาตลาดทดแทนสำหรับตลาดรัสเซียเพื่ออุดช่องโหว่นั้น ซึ่งอาจต้องใช้เวลาลึกครื้นเนื่องจากทางออกนั้นไม่คาดคิดและรวดเร็ว ชิตเตมั่นใจว่าในที่สุดแบรนด์จะพบโอกาสในการชดเชยการสูญเสียตลาดนี้

ในขณะที่หลายประเทศกำลังเตรียมพร้อมสำหรับการเคลื่อนที่ด้วยไฟฟ้า วิธีการขับ

เคลื่อนแบบธรรมดายังคงอยู่ในระยะหนึ่ง ดังนั้น แนวทางที่ MAN กำลังดำเนินการคือการนำเสนอตัวเลือกระบบขับเคลื่อนที่หลากหลาย โดยสอดคล้องกับสถานะตลาดในแต่ละประเทศ รถบางประเภท เช่น รถโดยสารประจำทางในเมืองนั้นสามารถปรับไปใช้รถขับเคลื่อนด้วยไฟฟ้าได้ง่ายกว่า อย่างไรก็ตามการใช้งานอื่นๆ นั้นไม่เหมาะสำหรับการเลิกใช้ดีเซล Sitte อ้างถึงอุปกรณ์ก่อสร้างและการดำเนินงานระยะไกล อย่างไรก็ตาม เพื่อสะท้อนแนวคิดโดยรวมของ IAA เขาเน้นย้ำว่า MAN ร่วมมือกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ เพื่อขับเคลื่อนตัวเลือกไฮโดรเจนและเชื้อเพลิงอื่นๆ ให้ก้าวไปข้างหน้า ข้อเท็จจริงที่ว่าโรงงาน MAN ในเมืองนูเรมเบิร์กกำลังดำเนินการขยายเพื่อผลิตแบตเตอรี่ใช้เองนั้นบ่งบอกถึงความเชื่อมั่นในเทคโนโลยีนี้ “สำหรับตอนนี้ TCO ไม่ได้ดีขึ้นเมื่อคุณใช้ไฮโดรเจน อย่างไรก็ตาม ฉันเชื่อว่าสิ่งนี้จะเปลี่ยนไป” แม้ว่าไฮโดรเจนอาจเป็นทางเลือกหนึ่ง แต่การปรับใช้โครงสร้างพื้นฐานที่เหมาะสมอาจเป็นเรื่องยาก เมื่อประเทศใดประเทศหนึ่งกำหนดทิศทางสำหรับการขนส่งทางถนนด้วยไฟฟ้าแบบแบตเตอรี่แล้ว แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่จะเพิ่มโครงสร้างพื้นฐานที่สองซึ่งมีต้นทุนเท่ากันและมีราคาแพงมาเสริม ในฐานะที่เป็นคำถามของบริษัท MAN ได้ตัดสินใจที่จะมุ่งเน้นไปที่ตัวเลือกที่น้อยกว่า แต่เพื่อเสนอวิธีแก้ปัญหาที่ดีที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้สำหรับตัวเลือกที่เลือก

สิ่งหนึ่งที่ทุกคนเห็นพ้องต้องกันไม่ว่าจะอยู่ในประเทศใด คือ คนขับเป็นทรัพย์สินที่สำคัญที่สุดในการขนส่งทางถนน MAN ตระหนักดีถึงสิ่งนี้และความพยายามอย่างมีมโนธรรมมุ่งตรงไปที่การทำให้รถบรรทุกมีความสะดวกสบายมากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ “สิ่งที่สำคัญกว่าตัวรถคือบริการหลังการขาย วิธีที่เราจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ใช้ในกรณีที่เกิดข้อผิดพลาด” เขากล่าว ดังนั้น ความพยายามผ่าน Trucker’s World โซเชี่ยลมีเดีย และกิจกรรม CSR ในช่วงที่เกิดโรคระบาดจึงมีความสำคัญยิ่ง อาจเป็นไปได้ว่าการควบคุมรถบรรทุกเป็น 80 เปอร์เซ็นต์ของงาน แต่เป็นส่วนที่เหลืออยู่ซึ่งผูกมัดผู้ใช้กับแบรนด์อย่างแท้จริง ดังนั้น คำว่า “การขาย” สำหรับ MAN จึงครอบคลุมทุกอย่างนอกเหนือไปจากการผลิต “ถ้าคุณมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ตัวเลขก็จะมาโดยอัตโนมัติ เมื่อคุณผลักดันเพียงตัวเลข คุณจะ

ไม่สามารถได้รับการสนับสนุนในระยะยาว”

ในฐานะส่วนหนึ่งของ Traton Group MAN สามารถเข้าถึงส่วนประกอบที่มีให้สำหรับสามแบรนด์ภายใต้ร่มของ Volkswagen ด้วยต้นทุนการพัฒนาที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ นี่เป็นเส้นทางที่เป็นไปได้และคาดว่าจะใช้ อย่างไรก็ตาม อาจมีอันตรายที่แบรนด์อาจสูญเสียทิศทางและมีความคล้ายคลึงกับพี่น้องภายใต้การถือครองเดียวกันมากเกินไป Sitte ยืนยันอีกครั้งว่าจะไม่เป็นเช่นนั้นกับ MAN เนื่องจากเทคโนโลยีภายใต้ประทุนเป็นเพียงส่วนหนึ่งของระบบนิเวศของแบรนด์ทั้งหมด “เราต้องจำไว้ว่าการพัฒนาที่แบ่งปันไม่ใช่การเผชิญหน้าลูกค้า ตัวอย่างเช่น มันไม่สมเหตุผลเลยที่จะพัฒนาเทคโนโลยี EURO VII ซ้ำสาม” ยึดมั่นในคำมั่นสัญญาของแบรนด์ MAN พร้อมทั้งจะคงความเป็นของแท้ด้วยจุดแข็งและจุดอ่อน ภายในกลุ่มแบรนด์ทั้งสามแบรนด์มีความแตกต่างกันในแง่ที่ว่าแต่ละแบรนด์มีจุดแข็งและจุดอ่อนที่แตกต่างกันและแต่ละแบรนด์ก็มีลูกค้าเป็นของตนเอง เมื่อพูดถึง TGX รุ่นปัจจุบันซึ่งเป็นรถบรรทุกคันโปรดของ Sitte อย่างหลงใหล เขาเปิดเผยว่าเขาเป็นคนขับรถบรรทุกตัวจริงที่ออกไปเที่ยวเล่นในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ เจื่อนโซที่เขาหยิบยื่นให้เข้าร่วม MAN คือการสนับสนุนใบอนุญาตขับรถบรรทุก

The MAN on Our Shores: คลัสเตอร์ ออสเตรเลีย

ด้วยการปรับโครงสร้างธุรกิจระหว่างประเทศของ MAN เมื่อเร็ว ๆ นี้ ทำให้มาเลเซียตกอยู่ภายใต้การดูแลของบริษัทย่อย MAN Truck & Bus SE ในเกาหลี MAN Truck & Bus Korea Ltd. หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการคือ Mr Thomas Hemmerich ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลเชิงลึกเฉพาะเกี่ยวกับความคิดเห็นเบื้องหลังธุรกิจและแผนสำหรับอนาคตของแบรนด์ในภูมิภาค Cluster AustralAsia เป็นส่วนหนึ่งของ Sales Area International ซึ่งเป็นทุกอย่างที่อยู่บนยุโรป ส่วนภูมิภาคอื่นๆ ได้แก่ เยอรมนี สวิตเซอร์แลนด์ และออสเตรเลีย และภูมิภาคยุโรปซึ่งเป็นประเทศอื่นๆ รอบสามประเทศที่พูดภาษาเยอรมันเป็นรูปเกือกม้า เนื่องจากภูมิภาคระหว่างประเทศเป็นตลาดขนาดใหญ่สำหรับ MAN จึงได้มีการดำเนินการแยกย่อยเพิ่มเติมออกเป็นคลัสเตอร์คลัสเตอร์ดังกล่าวคือรัสเซีย อีกคลัสเตอร์



ในแต่ละวันออกกลาง แอฟริกา และอเมริกาใต้ จีนเป็นตัวแทนของคลัสเตอร์ที่มีคลัสเตอร์ AustralAsia ซึ่งอธิบายถึงเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายในแต่ละคลัสเตอร์ หนึ่งประเทศจะถูกกำหนดให้เป็นประเทศนำ ประเทศผู้นำดังกล่าวจะเป็นประเทศที่มีการพัฒนามากที่สุดในด้านโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งในมุมมองของ MAN

สำนักงานในเกาหลีมีทั้งหมด 13 แห่ง ประเทศซึ่งเป็นตลาดที่ MAN ระบุว่ามีการพัฒนามากที่สุด ทั้งสองสำนักงานในเกาหลีและมาเลเซียมีสำนักงาน MAN เป็นเจ้าของโดยสมบูรณ์ โดยประเทศที่เหลือให้บริการผ่านผู้นำเข้าคลัสเตอร์ได้รับการจัดการผ่านคณะกรรมการควบคุมและ KPI Hemmerich กล่าวว่าการรายงานจะทำผ่านรายงานหน้าเดียวที่มีรายละเอียดการเบี่ยงเบนจากแผนในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง วิธีการคลัสเตอร์ช่วยให้สามารถปรับปริมาณการผลิตได้ ตัวอย่างเช่น หากตลาดหนึ่งมีประสิทธิภาพเกินความคาดหมาย ในขณะที่อีกตลาดหนึ่งมีประสิทธิภาพต่ำกว่า ความจุสามารถเปลี่ยนแปลงได้และความจุโดยรวมสำหรับคลัสเตอร์ยังคงเหมือนเดิม นอกจากเกาหลีแล้ว ตลาดที่ใหญ่ที่สุดคือออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และมาเลเซีย ตลาดอินโดนีเซียถูกมองว่าเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง อย่างไรก็ตาม MAN อยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยนผู้นำเข้าและปรับ TG3 ให้เข้ากับสภาพตลาดในประเทศเพื่อให้สามารถแข่งขันในประเทศได้

นอกจากฮาร์ดแวร์ รถบรรทุกแล้ว MAN ยังเสนอโซลูชันดิจิทัลเพื่อช่วยเหลือผู้ควบคุมกองยานพาหนะและคนขับอีกด้วย ระบบ

เทเลเมติกส์ของ MAN เป็นที่รู้จักในชื่อ “RIO” มีฟังก์ชันอัจฉริยะ เช่น ระบบควบคุมความเร็วคงที่แบบปรับได้ แม้ว่าจะเปิดตัวเมื่อห้าปีที่แล้ว แต่ระบบ RIO ก็ไม่ได้อยู่ในจุดสนใจในมาเลเซีย ด้วย RIO สุขภาพของยานพาหนะจะถูกสื่อสารไปยังเวิร์กช็อปของ MAN และสามารถดำเนินการบำรุงรักษาเชิงคาดการณ์ได้ เรื่องนี้กลายเป็นหัวข้อในท้องถิ่นมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากแนวคิดเรื่อง TCO หรือ Total Cost of Ownership กำลังกลายเป็นวิธีการวัดความสำเร็จของกองเรืออย่างรวดเร็ว MAN ตัดสินใจมานานแล้วว่ารถบรรทุกทุกคันที่ออกจากการผลิตจะต้องติดตั้งกล่อง RIO อย่างไรก็ตาม ขณะนี้ไม่มีปัญหาในการจัดส่งที่ร้ายแรงซึ่งเป็นผลมาจากการหยุดชะงักของมาระยะหนึ่งแล้ว “ไม่มีประโยชน์ที่จะเปิดใช้งานสิ่งนี้หากรถบรรทุกทุกคันไม่ได้ติดตั้งระบบนี้ และในขณะที่เรากำลังดำเนินการต่อไป ทันทันทีที่เราเอาชนะปัญหาห่วงโซ่อุปทานได้ เราจะเดินหน้าต่อไปและกดดันในเรื่องนี้” เฮมเมอร์ริชกล่าว

ภายในคลัสเตอร์ มีการดำเนินการตามแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด ภายใต้สัญลักษณ์ #Simply No 1 MAN กำลังระดมองค์ประกอบหลักของความสำเร็จในแต่ละประเทศเพื่อส่งต่อไปยังองค์ประกอบอื่นๆ ในคลัสเตอร์ แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดเหล่านี้จำนวนมากได้รับการระบุในเกาหลี ซึ่งเป็นตลาดที่มีการพัฒนามากที่สุดตามที่ระบุไว้ และถือเป็นตลาดชั้นนำในบรรดา 13 ประเทศ อย่างไรก็ตาม นี้ไม่ได้หมายความว่าเฉพาะในเกาหลีเท่านั้นที่จะมีการระบุแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดดังกล่าว มาเลเซียมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการ

พัฒนาการใช้งานเฉพาะในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ ประโยชน์ของการรวมกลุ่มในหลายประเทศคือคลัสเตอร์สามารถรวบรวมสิ่งที่ค้นพบและนำเสนอต่อสำนักงานใหญ่เพื่อดำเนินการต่อไป มาเลเซียยังเป็นตลาดที่แข็งแกร่งเนื่องจาก MAN มีโรงงาน CKD ในการย้ายครั้งล่าสุด Hub for MAN ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้ย้ายสำนักงานจากไทยไปยังมาเลเซีย โดยมีการย้ายพนักงานทั้งหมดไปที่นั่น

ผลตอบรับจากตลาดคือ MAN ควรนำเสนอรถบรรทุกขนาดเล็กกว่า เพื่อตอบสนองความต้องการในการส่งมอบระยะสุดท้าย อย่างไรก็ตาม ที่นี้ MAN ตกเป็นเหยื่อของความล้มเหลวของตัวเอง รู้จักกันในชื่อ TGE รถตู้ที่พัฒนาและทำการตลาดร่วมกันโดย Volkswagen และ MAN ได้รับความนิยมน้อยมากจากลูกค้าชาวยุโรป โรงงานสั่งทำพิเศษของโพลด์สวาเกนได้จัดตั้งและดำเนินการผลิตรถคันนี้ “แน่นอนว่าสิงคโปร์ มาเลเซีย และเกาหลีเป็นตลาดที่สมบูรณ์แบบสำหรับรถรุ่นนี้” อย่างไรก็ตาม เนื่องจากยานยนต์ได้รับการตอบรับอย่างสิ้นหลาม กำลังการผลิตทั้งหมดจึงถูกจัดสรรให้กับตลาดยุโรป โดยไม่เหลือช่องว่างสำหรับกลุ่มระหว่างประเทศ ไม่สามารถตอบสนองความต้องการ 30,000 คันในยุโรปมากกว่ากำลังการผลิตตามแผน 20,000 คันของรุ่นเครื่องยนต์ดีเซลของ TGE มีรถตู้รุ่นไฟฟ้าให้เลือกใช้งานและมีแรงดึงที่แรงพอกัน จากข้อมูลของ Hemmerich มันไม่มีประโยชน์ที่จะรวมหน่วยแต่ละหน่วยเข้ากับคลัสเตอร์ เป้าหมายคือการเปิดตัวอย่างเต็มรูปแบบในเวลาที่เหมาะสม ในบริบทนี้ เฮมเมอร์ริชคาดการณ์ว่าสิงคโปร์จะมีแนวโน้ม

มากที่สุดที่จะปรับการเคลื่อนย้ายด้วยไฟฟ้า ในวงกว้างเป็นอันดับแรก ความต้องการที่เพิ่มขึ้นคือรถแอมล์ 300 คัน ทั้งหมดเป็นไฟฟ้า และทำเรือของรถบรรทุกไฟฟ้า “เรามองเห็นศักยภาพซึ่งก่อนหน้านี้อาจให้บริการได้ไม่เต็มที่”

เมื่อพูดถึงกระแสความนิยมของการลัทธิด้วยไฟฟ้า เฮมเมอร์ิชย้ำว่ากลยุทธ์ของบริษัทคือการมุ่งเน้นไปที่รถโดยสารประจำทางและการกระจายไม่สิ้นสุดท้าย “เราเพิ่งเปิดตัว e MAN ซึ่งเป็นการบอกตลาดว่าเราพร้อมแล้วที่จะให้บริการแก่ตลาดกลุ่มนี้ อย่างไรก็ตาม เราจะดำเนินการเปิดตัวเต็มรูปแบบเมื่อมีการชำระขนาดใหญ่แน่นอนว่าจุดสนใจของเราคือยุโรปเป็นอันดับแรก” เขาริบาย ในยุโรปกฎหมายกำหนดว่าในปี 2568 พลัทรถต้องประกอบด้วยยานพาหนะไฟฟ้าอย่างน้อย 25 เปอร์เซ็นต์ มีเสียงกังขาว่า TCO เชิงบวกโดยใช้เครื่องยนต์ไฟฟ้าสามารถทำได้ในบางประเทศที่มีการกักหลักในการเดินทางระยะไกล เช่น ออสเตรเลีย โดเดเนในกลุ่มนี้คือเกาหลี เนื่องจากมีความต้องการเทคโนโลยีล่าสุด เครื่องยนต์ขนาดใหญ่ที่สุด และคุณลักษณะด้านความปลอดภัยเต็มรูปแบบที่เป็นไปได้ “ในเกาหลี รถบรรทุกได้รับการกำหนดสเปกที่ดีที่สุด ซึ่งทำให้ใกล้เคียงกับยุโรปมากที่สุด นอกจากนี้ยังเป็นหนึ่งในสิ่งที่ยากที่สุดเนื่องจากมีเจ้าของเป็นคนขับเท่านั้น” ซึ่งหมายความว่ารถบรรทุกทุกคันเป็นรถแต่ละคัน และการหยุดทำงานหมายความว่าครอบครัวหนึ่งจะไม่ได้รับรายได้

รถบรรทุกเป็นหน่วยส่วนบุคคลและการหยุดทำงานหมายความว่าครอบครัวไม่ได้รับเงิน รถบรรทุกเป็นสินทรัพย์ที่มีราคาแพงไม่ว่าจะขายที่ไหนก็ตาม นี่เป็นประเด็นที่เฮมเมอร์ิชกำลังขบคิดอย่างหนัก “มีวิธีลดต้นทุนของรถบรรทุกทั้งหมดที่ขายโดย OEM อย่างมาก อาจฟังดูง่าย แต่การนำไปใช้นั้นยาก เราจำเป็นต้องกำจัดพวงมาลัยที่อยู่คนละด้านของห้องโดยสาร” การปรับมาตรฐานพวงมาลัยและเทคโนโลยีเครื่องยนต์จาก EURO II เป็น EURO VI จะแสดงถึงศักยภาพในการประหยัดอย่างมาก ท้ายที่สุดแล้ว ช่วงของรูปแบบต่างๆ จะเพิ่มต้นทุน ซึ่งผู้ใช้ปลายทางต้องรับภาระเอง แม้ว่า MAN จะเปิดตัว e MAN แต่ Hemmerich ก็ขาดการพูดคุยอย่างต่อเนื่องเกี่ยวกับรถบรรทุกที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซล

“เครื่องยนต์ดีเซลของเรากลายเป็นระบบขับเคลื่อนที่มีประสิทธิภาพสูงและทรงพลัง เราคงยังคงเห็นพวกเขาอีกระยะหนึ่ง และเราไม่ควรลืมพวกเขา เนื่องจากพวกเขาเสนอ TCO ที่ดีกว่าในขณะนี้” ต้องบอกว่า Hemmerich ยอมรับว่าอนาคตคือไฟฟ้า แม้ว่าเขายังมีอุปสรรคมากมายที่ต้องเอาชนะ

มุมมองจากภายในสู่ภายนอกด้วย MAN OptiView

หนึ่งในการเปลี่ยนแปลงที่รุนแรงที่สุดในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาคือการเปลี่ยนกระจกเป็นกล้อง ระบบเปลี่ยนกระจกแบบดิจิทัลที่มีในรถบรรทุกของ MAN ไม่เพียงแต่นำเสนอวิธีที่สะดวกสบายในการมองเห็นบริเวณรอบๆ ตัวรถเท่านั้น แต่ยังให้ขอบเขตการมองเห็นที่สมบูรณ์แบบอีกด้วย ด้วยนวัตกรรมดิจิทัล MAN OptiView ผู้ขับจะสามารถมองเห็นสิ่งที่เกิดขึ้นรอบๆ รถบรรทุกได้มากขึ้น ซึ่งติดตั้งอยู่ในห้องโดยสาร ระบบนี้ยังช่วยลดความเครียดของผู้ขับขึ้นเนื่องจากไม่ต้องหันศีรษะไปไกลเพื่อดูด้านหลัง โดยพื้นฐานแล้ว กระจกจะเลื่อนเข้าไปด้านในประมาณ 30 ซม. ซึ่งถือว่าอยู่ในระยะการมองเห็นของผู้ขับอย่างง่ายดาย OptiView by MAN รุ่นล่าสุดนำเสนอมุมมองด้านหลังที่ต่อเข้าด้วยกันจากอินพุตของกล้องไม่น้อยกว่าสี่ตัว ซึ่งหมายความว่าผู้ขับจะมองเห็นบริเวณรอบๆ รถบรรทุกได้มากขึ้น นอกจากนี้ ระบบยังมีแนวทางที่ระบุความยาวของรถบรรทุกและส่วนท้ายของรถพ่วง ซึ่งทำให้การบังคับเลี้ยวทำได้ง่ายขึ้น เมื่อขับรถ ระบบจะสลับระหว่างมุมมองใกล้และไกลโดยอัตโนมัติ ขึ้นอยู่กับความเร็ว เมื่อขับเร็วขึ้น จำเป็นต้องมองให้ไกลขึ้น และ OptiView นำเสนอคุณสมบัตินี้เพื่อให้ผู้ขับสามารถมองเห็นได้ดีขึ้นว่าเกิดอะไรขึ้นข้างหลังเขา นี่เป็นข้อดีกว่ากระจกกระจกที่ให้ผู้ขับมองเดียวเท่านั้น การทดสอบระบบในเวลากลางวันที่มีแสงสว่างจะสังเกตเห็นว่าภาพมีความคมชัดและชัดเจนโดยไม่มีแสงสะท้อนซึ่งเป็นข้อได้เปรียบเหนือกระจกกระจกอีกประการหนึ่ง ในช่วงกลางคืน ระบบสามารถปรับปรุงภาพได้ จึงมีความเห็นอกว่ากระจกทั่วไปอีกครั้ง

นอกจากข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการเป็นระบบบูรณาการที่ปรับอัตโนมัติตามสภาพแวดล้อมแล้ว OptiView ยังช่วยลดแรงต้านลม ซึ่งส่งผลให้ประหยัดเชื้อเพลิงได้อย่างเป็นรูปธรรม

คำถามหนึ่งที่เกิดขึ้นทุกครั้งที่มีการนำระบบดังกล่าวมาใช้คือเหตุการณ์ที่ไม่น่าจะเป็นไปได้ที่กล้องจะล้มเหลว ในแง่ของข้อกำหนดทางกฎหมาย ไม่มีความแตกต่าง: หากรถบรรทุกไม่มีกระจกที่ใช้งานได้ ก็ไม่ควรขับ

รถบรรทุกคือบ้านของคนขับเมื่อออกทำงาน
เมื่อใดก็ตามที่พูดคุยกับตัวแทน MAN โฟกัสจะเหมือนกันเสมอ: คนขับเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด และยานพาหนะได้รับการออกแบบโดยคำนึงถึงคนขับรถบรรทุก สิ่งนี้สามารถสัมผัสได้ทันทีที่เข้าสู่ TGX รุ่นล่าสุด (ซึ่งทาสีทองสำหรับการเปิดตัวเป็นพิเศษเพื่อแสดงถึงการทำซ้ำล่าสุด แม้ว่าจะมีตัวเลือกสีแต่แทบจะไม่เคยสั่งเลย)

การเปิดและปิดประตูบอกถึงคุณภาพการสร้างและแนวทางการออกแบบของรถอยู่แล้ว ประตูปิดลงพร้อมกับเสียงที่ดังกระหึ่มซึ่งช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานรู้ว่ามีการคิดมากมายที่ประกอบขึ้นในรูปแบบของช่องใส่ของ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และที่สำคัญที่สุดคือการลดเสียงรบกวน ต้องขอบคุณการออกแบบคุณภาพสูงที่ทำให้ภายในห้องโดยสารเงียบมากจนสามารถสนทนากับนักบินร่วมได้ เมื่อพิจารณาว่าคนขับรถบรรทุกชาวยุโรปมักจะต้องอยู่บนถนนตลอดทั้งสัปดาห์หรือนานกว่านั้น สิ่งนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการปกป้องการได้ยินของผู้ขับขึ้น ภายในห้องโดยสารยังเน้นความสะดวกสบาย มีพื้นที่กว้างขวางและไม่มีการกีดขวางใดๆ สามารถเดินได้อย่างอิสระระหว่างที่นั่งคนขับและผู้โดยสาร โดยตั้งตัวตรงจนสุด ที่นอนมีความหนาที่สุดที่สามารถพบได้ในรถบรรทุกทุกคันจนถึงปัจจุบัน และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตู้เย็นในตัวและแผงควบคุมข้างเตียงทำให้สามารถพักผ่อนได้ เราจะสังเกตเห็นตะขอกายในห้องโดยสารซึ่งใช้สำหรับเปลญวนที่สามารถแขวนในห้องโดยสารได้ ยกระดับความสะดวกสบายยิ่งขึ้นไปอีก MAN กำลังวางแผนที่จะนำเสนอรุ่นที่ไม่มีตู้ที่มีไมโครเวฟ เครื่องชงกาแฟ และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ แทนที่เตียงสองชั้นที่สอง สิ่งนี้ได้รับแรงบันดาลใจจากข้อเท็จจริงที่ว่าคนขับรถบรรทุกชาวยุโรปส่วนใหญ่ขับรถคนเดียว ดังนั้น จึงไม่จำเป็นต้องใช้เตียงที่สอง





โรงโม่ต้องการวัตถุดิบ
รถบรรทุกเป็นหน่วย
งานป้อนวัตถุดิบสู่
กระบวนการผลิตที่
สำคัญเพื่อทำให้เกิด
สินค้าจำหน่ายให้กับ
ลูกค้า สำหรับบุคลากร
ที่เน้นเรื่องเครื่องมือ
ในการทำงาน ต้องมี
คุณภาพและประสิทธิภาพ
เมื่อจะลงทุนจึงต้องมอง
สินค้าที่ตรงกับความ
ต้องการในการใช้งาน
ที่สุด คือหาอย่างละเอียด
และคำตอบที่ได้คือ
รถบรรทุก **UD Trucks**

SAHASILAPERMPPOOL

สหคัลลาเพิ่มพูล จำกัด



อากาศแปรปรวน เข้าสู่ฤดูหนาวแล้วฝนยังไม่ยอมจากไปง่ายๆ เรามีนัดหมายกับทางผู้บริหารบริษัทสหศิลาเพิ่มพูล เพื่อสนทนาเกี่ยวกับงานของสหศิลาฯ และรถ UD Trucks ของสหศิลาฯ

สระบุรีถือเป็นแหล่งหินที่สำคัญของประเทศไทย มีเหมืองและโรงโม่หินตั้งอยู่ในพื้นที่มากถึง 60 เหมือง นับได้ว่ามากที่สุดในประเทศไทย

คุณพัลลภ ปิตกวงษ์ Managing Director ของสหศิลาฯ เล่าถึงกิจการของสหศิลาฯ ให้ฟัง พร้อมๆ กับเรื่องเกี่ยวกับระบบการทำงาน การบริหารงาน และที่สำคัญคือเรื่องของรถบรรทุกหนึ่งในเครื่องมือการทำงานที่สำคัญให้ฟัง

ธุรกิจเหมืองหินนี้เริ่มต้นมาตั้งแต่ยุคสมัยของพ่อแม่ ส่งต่อผ่านมารุ่นลูก กิจการยังดำเนินไปต่อเนื่องอย่างมั่นคง เพียงแต่ว่ารูปแบบการดำเนินการ การบริหารเมื่ออยู่ในมือของรุ่นลูก โดยสหศิลาฯ ปัจจุบันดำเนินการดูแลโดย คุณพัลลภ และพี่สาว ขับเคลื่อนด้วยพนักงานร่วมเจ็ดสิบกว่าคน คิดใหม่ทำใหม่แตกต่างไปจากยุคของพ่อแม่

ธุรกิจเหมืองที่อยู่ในการบริหารจัดการของคุณพัลลภและพี่สาว ในช่วงสี่ห้าปีที่ผ่านมาได้ปรับระบบการทำงานไปหลายอย่าง ซึ่งคุณพัลลภกล่าวว่าตอนนี้เป็นเวลาที่เหมาะสมในการปรับระบบการผลิตหลายอย่าง เหตุผลสำคัญข้อหนึ่งคือเทคโนโลยีมีราคาถูกลง และเมื่อนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในระบบการผลิตสิ่งที่ตามมาคือคนทำงานสบายขึ้นกระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพมากขึ้น

สระบุรีคือแหล่งหินชั้นดี หินที่สกัดขึ้นมาแต่ละเหมืองมีคุณภาพที่แตกต่างกันไป หินเมื่อสกัดได้จากกันหลุมด้านล่างต้องลำเลียงมาสู่โรงโม่เพื่อสกัดเอาส่วนที่จะขายส่งต่อตลาดออก สิ่งที่น่าปวดหัวจากหลุมเหมืองบ่อนให้กับโรงโม่คือรถบรรทุก

ก่อนจะมุ่งไปที่รถบรรทุก เราถามว่าสหศิลาฯ พัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างไร คำตอบคือในองค์กรสหศิลาฯ สื่อสารพูดคุยกันสม่ำเสมอ จัดอบรมให้ความรู้อยู่ตลอด สำคัญที่สุดคือการสื่อสารระหว่างทีมงานด้วยกัน ผู้บริหารของสหศิลาฯ ลูกน้องสามารถเข้าถึงได้ มีปัญหาอะไรบอกกล่าวได้ การสื่อสารในสหศิลาฯ เป็นการสื่อสารสองทาง

คุณพัลลภเปิดเผยว่าสมัยเด็กช่วงตอนเรียนมัธยมต้นไม่ได้เป็นเด็กเรียนเก่งอะไรเลย เข้าข่ายมีปัญหาเรื่องเรียน แต่พอหมั่นไปเจอสิ่งที่ชอบเท่านั้น เรียกว่าคลั่งเลย นั่นคือการหักเหจากสายสามัญไปสู่สายช่าง โดยเข้าเรียนช่างยนต์ที่วิทยาลัยเทคนิคดอนบอสโก และจบปริญญาตรีวิศวกรรม ที่มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ พอมาเจอสิ่งที่ชอบ คุณพัลลภกล่าวว่ามีความสุข เหมือนติดปีกเลย

ด้วยเหตุนี้เมื่อฟังแนวความคิดเรื่องการบริหารจัดการระบบการ





คุณพัชจักร ปัดทอง
Managing Director
สหศิลาเพนเพล



ผลิตของเหมืองและโรงโม่ของสหศิลาฯ จึงไม่แปลกใจที่มีการวางรูปแบบการทำงานเพื่อที่จะมุ่งไปสู่ระบบการผลิตที่มีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นที่จะใช้คนให้น้อยที่สุด ให้คนทำงานสบายมากที่สุด โคนนำ เครื่องมือ เทคโนโลยีและเครื่องจักร เข้ามาใช้ในระบบ

เมื่อถามว่างานเหมือง โรงโม่ มีปัญหาต้องให้จัดการเยอะไหม สำหรับกระบวนการผลิต “มาก มีทุกวัน” คุณพัชจักรกล่าวพร้อม กับหัวเราะ แนนอนว่าปัญหาเป็นเรื่องธรรมดาสามัญ เมื่อเกิด ปัญหา ก็แก้ ที่สำคัญไม่ใช่สักแต่ว่าแก้ไปโดยไม่รู้ว่าปัญหานั้นเกิด ขึ้นจากอะไร ถ้าทำแบบนั้นเดี๋ยวสิ่งเดิมก็เกิดขึ้นอีก การแก้ปัญหา นั้นต้องอยู่บนหลักสำคัญคือ คิด วิเคราะห์ แยกแยะ ว่าอะไรทำให้ ปัญหาเกิด และการแก้ต้องแก้ที่อะไร การแก้ปัญหาต้องแก้ที่ต้น เหตุของปัญหา

คุณพัชจักรกล่าวว่าวิธีคิดของรุ่นพ่อแม่อาจจะถูก แต่กับยุคสมัย ปัจจุบันไม่สามารถนำมาใช้ได้ เพราะสิ่งแวดล้อมในการทำงาน ทำธุรกิจมันเปลี่ยนไปแล้ว ทั้งเครื่องมือ เทคโนโลยี “ตัวเราเอง ทำงาน ต้องอึดทนตัวเองอยู่ตลอดเวลา เราไปดูงานที่สเกลเขา ใหญ่กว่าเรา ย่อส่วนเอาสิ่งที่ดีมาใช้กับเรา เลือกเครื่องจักรต่างๆ ให้เหมาะสมกับเรา” คุณพัชจักรกล่าว

โรงโม่ต้องการวัตถุดิบ รถบรรทุกเป็นหน่วยงานป้อนวัตถุดิบสู่

กระบวนการผลิตที่สำคัญเพื่อทำให้เกิดสินค้าจำหน่ายให้กับลูกค้า สำหรับสหคิลาฯ ที่เน้นเรื่องเครื่องมือในการทำงาน ต้องมีคุณภาพ และประสิทธิภาพ เมื่อจะลงทุนจึงมองหาสินค้าที่ตรงกับความต้องการในการใช้งานที่สุด ศึกษาอย่างละเอียด และคำตอบที่ได้คือรถบรรทุก UD Trucks

“แรงบิดสูงในรอบต่ำ”

สำหรับสหคิลาฯ รถที่ถูกนำมาใช้งานนั้นต้องเผชิญหน้ากับงานหนัก เส้นทางขนส่ง 100% อยู่ในเหมือง คุณพัลลภจักรบอกว่าเมื่อมองดูตัวเลือกที่มีอยู่ในตลาด UD Trucks ตอบโจทย์งานเหมืองที่สุด “เราเลือกรถ เราเข้าไปบริบทของเรา เข้าใจรถที่นำมาใช้งานต้องมีอะไร ควรจะต้องโฟกัสอะไรในการเลือกรถ”

สำหรับสหคิลาฯ คือเครื่องยนต์ของรถต้องให้แรงบิดสูงในรอบต่ำ ช่วงล่างสามารถบรรทุก Over Load ได้ดี (ทนนาน) ซึ่งรถบรรทุก UD Trucks มีจุดนี้ครบถ้วน ที่สำคัญนอกเหนือไปจากนั้นคือผู้ซื้ออย่างสหคิลาฯ สามารถเลือกอุปกรณ์เพิ่มเติมให้ตรงกับความต้องการ โดยผลิตรออกมาจากโรงงานของ UD Trucks เลย เช่น สามารถเลือกตำแหน่งที่ท่อไอเสียจะออกได้ เกียร์เป็นแบบไหน (สหคิลาฯ เลือกกระบะเกียร์อัตโนมัติ เพื่อให้คนขับทำงานได้อย่างสบาย ไม่เหนียวล้า) ช่วงล่างเป็นแบบไหน สามารถเลือกได้กับทาง UD Trucks ซึ่งดีมากกว่ากับแบรนด์อื่นไม่สามารถทำได้

คำสั่งซื้อทั้งหมดลึบคัน ตอนนี้ส่งมอบแล้วห้าคัน ไม่เพียงแต่ตัวรถที่เลือกอุปกรณ์แบบจัดเต็ม ตัวถังยังใช้ของที่มีคุณภาพสูงที่สุดเช่นกัน กระบะท้ายต่อกับ Steelmer สำหรับใช้ในงานเหมือง โดยเฉพาะ ใช้เหล็กชั้นดี (HARDOX) ชั้นรูปเป็นชั้นเดียวมีความทนทานสูง น้ำหนักเบา ระบบฝาท้ายทำงานด้วยกลไก (mechanism) เปิดมากน้อยตามระนาบการยกกระบะท้าย ระบบไฮดรอลิกในการยกกระบะใช้แบบเสวริทยูของไฮวา (Hyva)

ระบบตัวถังชั้นดีเมื่อวางอยู่บนแชสซีส์ของ UD Trucks โฉมใหม่บอกได้คำเดียวเลยว่าสวยงามดูดีนมาก (ในมุมมองของ Asian Trucker)

สัญญาบริการ มีข้อดีสำหรับสหคิลาฯ สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างชัดเจน

นอกจากการเติมชุด Auto Kit เพิ่มเข้าไปในรถ (ชุดอัตโนมัติ) เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพ ลดภาระที่ไม่จำเป็นของคนขับ คุณพัลลภจักรยังซื้อสัญญาบริการในการบำรุงรักษารถด้วย ซึ่งเรื่องนี้คุณพัลลภจักรบอกว่า เป็นข้อดีสำหรับสหคิลาฯ สามารถบริหารจัดการเรื่องต้นทุนได้ชัดเจนตั้งแต่ต้น จะได้เอาเวลาเอาพลังความคิดไปใส่ใจกับเรื่องอื่นได้ ให้ผู้เชี่ยวชาญจัดการเรื่องบำรุงรักษาไปเลย แต่คุณพัลลภจักรกล่าวว่ารูปแบบการทำงานในส่วนของงานบริการก็คุยกันละเอียดระหว่างสหคิลาฯ กับ UD Trucks ในฐานะคู่ค้า พันธมิตรต่อกัน ปรับให้เข้ากับสหคิลาฯ ยืดหยุ่นต่อกันสามารถพูดคุยเจรจากันได้ ซึ่งนับว่าดีมาก

โปรดักต์ดีเป็นสิ่งสำคัญ คุณพัลลภจักรกล่าวว่า UD Trucks มีรอบการเปลี่ยนถ่ายของเหลวที่ยาว ทำให้รถมีเวลา Up time หรือล้อยหมุนได้ยาวนาน ที่สำคัญไม่แพ้กันคืองานบริการต้องตอบโจทย์สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ใช้งานได้ ในส่วนของงานบริการที่ได้จาก UD Trucks สหคิลาฯ พึงพอใจ

เท่าที่ทราบย่านสระบุรี ในธุรกิจเหมืองธุรกิจโรงโม่ ยากที่จะเห็นการลงทุนเครื่องมือในการทำงานอย่างสหคิลาฯ คุณพัลลภจักรกล่าวว่า ราคาแม้จะสูงกว่าแต่ก็ไม่ได้มาก แต่สิ่งที่ได้กลับมานั้นคุ้มค่าสำหรับสหคิลาฯ และเป็นสิ่งที่ผู้ลงทุนพึงพอใจ “เราไม่เลือกรถตามคนอื่น”

สัญญาบริการ มีข้อดีสำหรับสหคิลาฯ สามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างชัดเจน ซึ่งเรื่องนี้คุณพัลลภจักรบอกว่า เป็นข้อดีสำหรับสหคิลาฯ สามารถบริหารจัดการเรื่องต้นทุนได้ชัดเจนตั้งแต่ต้น จะได้เอาเวลาเอาพลังความคิดไปใส่ใจกับการกับเรื่องอื่นได้ ให้ผู้เชี่ยวชาญจัดการเรื่องบำรุงรักษาไปเลย แต่คุณพัลลภจักรก็กล่าวว่ารูปแบบการทำงานในส่วนของงานบริการคุยกันละเอียดระหว่างสหคิลาฯ กับ UD Trucks ในฐานะคู่ค้า พันธมิตรต่อกัน ปรับให้เข้ากับสหคิลาฯ ยืดหยุ่นต่อกันสามารถพูดคุยเจรจากันได้ ซึ่งนับว่าดีมาก



กอน.สท.พาณิชย์ตราสาร

SCANIA

P 410

THAILAND
72-122

คุณวินทร์วัช หนัดประสิทธิ์

สหภาพรถบรรทุกสหประชาชาติ

สะเดา สงขลา

“เมื่อความสำเร็จเกิดขึ้น ความสำเร็จนั้นต้องไม่อยู่ที่เจ้าของบริษัท ทีมงานทุกคนก็ต้องได้รับด้วย เราสบายครอบครัวเราต้องสบาย ลูกน้องเราทำงานกับเรา เราบอกเขาเลยคุณต้องมีบ้าน มีรถ เราจัดการให้เขาได้สิ่งนั้น”

สิ่งที่จูงใจให้เราเดินทางไกลจากกรุงเทพฯ มาจนถึงชายแดนไทย-มาเลเซีย คือผู้ประกอบการขนส่งที่ชื่อว่าสหภาพ เราเห็นสหภาพจากที่ไหน รุปรถสแกนเนี่ยสีล้นสไลด์ ที่แต่ละคันนั้นไม่ซ้ำกันเลย เมื่อค้นหารายละเอียด พบว่าสหภาพบริหารงานโดยคนรุ่นใหม่ นั้นยังทำให้เราตัดสินใจได้ไม่ยากกว่าเราจะเดินทางไกลจากกรุงเทพฯ ลงไปยังหาดใหญ่

คิคนอกกรอบ มองให้ต่างมุม

ที่อำเภอสะเดา มีผู้ประกอบการขนส่งจำนวนไม่น้อย ทุกคนต่างมุ่งเป้าหมายไปที่การรับงานขนส่งสินค้าข้ามแดน พังดูเป็นเช่นนั้น คุณกวีรินทร์ทวีซ หมดประสิทธิ์ หรือคุณเรส ที่ผู้คนในแวดวงขนส่งรู้จักกันดีว่าเจ้าเรส เปิดห้องทำงานสีล้นสไลด์ต้อนรับ

เริ่มต้นจากการเป็นพนักงานบริษัทในแวดวงขนส่ง รับมือกับการทำงานทุกอย่างรวมถึงการบริหารจัดการรถคุณเรสผ่านมาหมดแล้ว สร้างประสิทธิภาพในการทำงานเติบโตอย่างรวดเร็ว เมื่อวันหนึ่งประสบการณ์ที่เก็บเกี่ยวไว้นั้นมากพอที่จะทำอะไรที่ท้าทายได้ เมื่อโอกาสผ่านเข้ามาจึงไม่รีรอที่จะคว้าไว้ นั่นจึงเป็นจุดเริ่มต้นก้าวแรกของทจก.สหภาพรถบรรทุกสหประชาชาติ

จากรถหนึ่งคัน เติบโตขยายขยาย จากแบรนด์ญี่ปุ่น เดิมแบรนด์ยุโรป เพื่อเพิ่มศักยภาพ เพิ่มความหลากหลายให้กับพลีในการรับงาน ทีมงานของสหภาพ เป็นทีมเล็กๆ แต่ทุกคนถูกสร้างให้สามารถรับมือกับงานทุกประเภท รู้จักคิด รู้จักวางแผน เป็นสิ่งที่คุณเรสสื่อสารให้ฟัง

“สหภาพไม่แข่งขันในตลาดที่มีคู่แข่งจำนวนมาก เราต้องมองหาตลาดอื่นที่คนที่ยูรอบๆ ตัวเราไม่มอง” คุณเรสกล่าว ด้วยเหตุนี้เมื่อถามว่างานส่วนใหญ่ที่สหภาพขนส่งเป็นสินค้าข้ามแดนหรือไม่ คุณเรสกล่าวว่ามีเพียง 20-30% เท่านั้น 70-80% เป็นงานรับจ้างขนส่งทั่วไปดำเนินการขนส่งในภาคใต้และทั่วประเทศ (ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการที่มีสำนักงานอยู่ย่านสะเดาจะเน้นไปที่สินค้าข้ามแดนเป็นหลัก)

มองให้แตกต่าง ถ้าสหภาพลงไปแย่งงานที่คนส่วนใหญ่ต้องการ นั่นหมายถึงต้องเผชิญหน้ากับเจ้าดั้งเดิม ต้องรับมือกับเรื่องราคาค่าขนส่ง และคู่แข่งจำนวนมาก ด้วยเหตุนี้แนวทางที่สหภาพทำคือเดินออกจากสมรภูมิที่ดุเดือดไปสร้างตลาดใหม่ นั่นคือไปที่

สำหรับสมาชิกของสภาพัฒน์ คุณเรสกล่าวว่าเป็นสมาชิกครอบครัวเดียวกัน “สำหรับเรส ไม่มีคำว่าลูกน้อง ลูกคือครอบครัว น้องคือคนในครอบครัว เป็นคนที่เราต้องดูแลให้ไปได้ดี มีความสุข เต็มใจ”

Asian Trucker 30



ตลาดขนส่งภายในประเทศ แม้ว่าจะเริ่มต้นใหม่ แม้ว่าในระยะแรกจะขาดทุนบ้างแต่ถือเป็นการลงทุน จนทุกวันนี้ตลาดใหม่ที่สภาพัฒน์ไปเริ่มต้นไว้ก็ออกดอกออกผลให้เริ่มเก็บเกี่ยวแล้ว

กระจายความเสี่ยงในการดำเนินการ เพิ่มความหลากหลายให้กับบริการขนส่ง คุณเรสกล่าวได้ว่ากว่าจะได้มาซึ่งลูกค้าที่อยู่นอกพื้นที่ที่เขาไม่ใช่เรื่องง่าย ต้องผ่านการทำงานอย่างหนักมาก ในช่วงแรกของการเปิดบริษัทคุณเรสแทบจะไม่ได้หยุดทำงาน แต่ผลจากการทำงานหนัก ผลจากการใส่ใจในงานสร้างคุณภาพให้เป็นที่ยอมรับ เรียกว่าทำงานเกิน100% นั้นให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า

ผ่านมาสามปีว่าปัจจุบันคุณเรสสามารถลดภาระกำลังส่วนตัวที่ใส่ลงไปกับงานลงได้บ้างแล้ว เพราะทีมงานที่สร้างมาเริ่มเข้าที่เข้าทางแล้ว มีความเป็นเนื้อเดียวกัน เข้าใจทิศทางของบริษัท เข้าใจรูปแบบการทำงานทั้งของคุณเรสและบริษัทสภาพัฒน์ ในช่วงแรกของการเริ่มต้นนั้นคุณเรสเล่าให้ฟังว่านอนเพียงวันละสองชั่วโมงเท่านั้น

ปัจจุบันสภาพัฒน์ มีทีมงานที่เข้มแข็งเข้าใจเป้าหมายขององค์กร ทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อเดินหน้าสร้างผลงานสร้างผลกำไรให้กับบริษัทซึ่งทุกคนมีส่วนร่วมในผลสำเร็จร่วมกัน

“ลูกน้องทุกคนทีมงานทุกคนมีความสำคัญกับบริษัท” คุณเรสกล่าว ด้วยเหตุนี้ไม่ว่าจะเป็นทีมงานในสำนักงานคนขับรถที่ออกไปทำงานอยู่บนท้องถนนจะได้รับการดูแลจากคุณเรสอย่างเท่าเทียม

ชื่อสภาพัฒน์ที่นำมาตั้งเป็นชื่อบริษัท คุณเรสเล่าให้ฟังว่าขอชื่อของพี่ที่สนิทกันมาตั้ง โดยส่วนตัวไม่ได้เป็นคนเชื่อในเรื่องของชื่อ หรือฤกษ์ต่างๆ ในการทำงาน เชื่อในการทำงานหนักมากกว่า ด้วยเหตุนี้เมื่อถึงวันที่ต้องตั้งบริษัทต้องยื่นเอกสารไม่รู้จะใช้ชื่ออะไรจึงเอ่ยปากขอชื่อของเพื่อนรุ่นพี่มาใช้เป็นชื่อบริษัท และแน่นอนว่าได้พิสูจน์ให้เห็นว่าชื่อแม้จะสำคัญแต่สิ่งที่สำคัญกว่าชื่อคือวิธีในการบริหาร และการทำงานต่างหากที่สำคัญ



เราใช้สแกนเนีย เพราะเราคิดไม่เหมือนคนอื่น เรานำรถดีมาสร้างแบรนด์ให้กับสกาพันธ์เพิ่มความน่าเชื่อถือ รถเราทำสีล้นที่เป็นสกาพันธ์ทำให้โดดเด่นไม่มีใครเหมือน เรียกได้ว่าโซนนี้เราเป็นคนแรกๆ ที่ทำรถของเราห้าคันห้าสีไม่ซ้ำกันเลย ในแง่การทำการตลาดเราสร้างความจดจำ สร้างการรับรู้ได้เป็นอย่างดี เราได้ลูกค้าจำนวนไม่น้อยที่โทรหาเรา เพราะเห็นรถสแกนเนียที่มีเบอร์โทรศัพท์ติดไว้

ขอขอบคุณรูปภาพจาก สแกนเนีย หาดใหญ่

จากทำงานให้คนอื่น เมื่อมาเป็นเจ้าของความแตกต่างที่เห็นได้ชัดเจนคือเมื่อเราลงแรงทั้งสมองและร่างกาย สิ่งที่ได้รับกลับมาทั้งหมดเป็นของเรา

ประสบการณ์ทำงานอยู่ในแวดวงขนส่งนั้นสอนให้คุณเรารู้ว่า เส้นทางที่จะเดินไป วิธีที่จะเดินไปนั้นจะต้องทำอย่างไร “การมีงานที่แตกต่างจากคนอื่นทำให้เราอยู่รอดได้ เราอาจจะได้ไม่เยอะแต่เราได้รับความต่อเนื่อง ทำงานขนส่งเราต้องมีงานหลายทาง” คุณเรากล่าว

“คนที่เขาทำงานนี้มาก่อนหน้าเราเป็นสิบปี เขาต้องมีลูกค้าประจำ เมื่อเรามาทีหลัง เราต้องมองในสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ”

สกาพันธ์ เริ่มธุรกิจในช่วงที่สถานการณ์โควิดเริ่มระบาดไปทั่ว คุณเรากล่าวว่าเป็นงานที่ยากมากเพราะมีอุปสรรคหลายอย่าง งานมีแต่การดำเนินการมีรายละเอียดเพิ่มเติมขึ้นมากมาย คุณเรและสกาพันธ์ในช่วงเวลานั้นต้องอดทน ต้องมีสติ คุณเรในฐานะผู้บริหารทอดถอนใจไม่ได้ มีลูกน้องมีรถร่วมที่อยู่กับสกาพันธ์ที่ต้องดูแล “ถ้าเราผ่านได้เรายินดี ในท่ามกลางสถานการณ์เช่นนั้น เราไปต่อได้แน่นอน”

ส่งมอบงานคุณภาพให้ลูกค้า สร้างความประทับใจให้ลูกค้า ในห้วงเวลาที่ทุกอย่างมันติดขัดไปหมด สกาพันธ์เสนอตัวเข้าไปช่วยทำงานให้ลูกค้า เลือกทำในสิ่งที่คนอื่นไม่ทำ (หลายงานไม่ได้กำไร ขาดทุน แต่คุณเรมองว่าอย่างไรก็ดีดีกว่าให้รถจอดอยู่เฉยๆ โดยไม่มีงาน แบบนั้นเสียหายมากกว่า) เมื่อสถานการณ์คลี่คลาย ทำให้ลูกค้าประทับใจ กลายมาเป็นความเชื่อมั่นที่ลูกค้ามีต่อสกาพันธ์ และส่งมอบงานให้กับสกาพันธ์อย่างต่อเนื่อง

“เรายึดมั่นในคำสัญญาที่ให้กับลูกค้า เรารักษาเรื่องเวลาในการขนส่ง ตรงต่อเวลา การขนส่งนั้นเรื่องเวลาสำคัญมาก” คุณเรากล่าว ด้วยเหตุนี้รูปแบบการทำงานของสกาพันธ์ รถทุกคันจะมีคนขับประจำสองคนสลับกันขับ รวมทั้งรถร่วมที่เข้ามาวิ่งงานกับสกาพันธ์ก็ต้องมีคนขับสองคนเช่นเดียวกัน

สามปีผ่านมาสกาพันธ์เต็มรถเข้าสู่ฟลิตเป็นจำนวนยี่สิบคันแล้ว โดยมีรถญี่ปุ่นเป็นหลักและผสมกับสแกนเนียจำนวนหนึ่ง ร่วมกับการมีรถร่วมที่เป็นพันธมิตรกันอีกเจ็ดสิบกว่าคัน คุณเรกล่าวว่าสกาพันธ์ไม่โตคนเดียว ไม่แบกรับความเสี่ยงเรื่องยานพาหนะไว้มากจนเกินไป รถของสกาพันธ์มีไว้สำหรับวิ่งงานสำคัญที่มีรายละเอียดเยอะ มีสิ่งที่จะต้องระมัดระวังมาก แต่รถร่วมจะเข้ามาวิ่งงานกับสกาพันธ์ได้นั้นต้องผ่านกฎเกณฑ์ที่กำหนดไว้ครบถ้วน เช่นคนขับสองคนต่อรถหนึ่งคัน รถต้องมีประกันสินค้าขั้นต่ำสามล้านบาท รถทุกคันต้องติดสติ๊กเกอร์สกาพันธ์ไว้เด่นชัด

รถของสหพันธ์เองในการบริหารจัดการใช้วิธีเหมาน้ำมันกับคนขับรถไปเลย ด้วยเหตุนี้คนขับต้องบริหารจัดการตัวเอง วางแผนการขับซึ่ การพัก ความเร็ว เพราะน้ำมันนั้นคำนวณมาอย่างดีว่าถึงที่หมายอย่างแน่นอน ถ้าคนขับบริหารจัดการได้น้ำมันที่เหลือก็เป็นของคนขับ ถ้าไม่พอคนขับต้องเติมเอง

คุณเรสกล่าวว่า สินค้าข้ามแดนปริมาณเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ขึ้นอยู่กับอัตราแลกเปลี่ยนเงินด้วย ถ้าค่าเงินเปลี่ยนแปลงสินค้าอาจไปใช้บริการทางเรือซึ่งถูกกว่า อัตราแลกเปลี่ยนจะเป็นตัวกำหนดสำคัญสำหรับปริมาณสินค้า

ปัจจุบันสินค้าที่สหพันธ์ขนส่งเป็นกลุ่มสินค้าข้ามแดนเพียงยี่สิบเปอร์เซ็นต์ กลุ่มสินค้าที่ขนส่งภายในประเทศซึ่งเป็นงานหลักนั้นมีสูงถึงแปดสิบเปอร์เซ็นต์

เราถามถึงการเลือกนายโรเบิร์ตหรือทรัคส์อย่างสแกนเนียเข้ามาประจำฟลิต คุณเรสตอบว่า เราใช้สแกนเนียเพราะเราคิดไม่เหมือนคนอื่น เรานำรถดีมาสร้างแบรนด์ให้กับสหพันธ์ เพิ่มความน่าเชื่อถือ รถเราทำสินค้าที่เป็นสหพันธ์ ทำให้โดดเด่นไม่มีใครเหมือน เรียกได้ว่าโซนนี้เราเป็นคนแรกๆ ที่ทำ รถของเราทำกันห้าสิ่ไม่ซ้ำกันเลย ในแง่การทำการตลาดเราสร้างความจดจำ สร้างการรับรู้ได้เป็นอย่างดี เราได้ลูกค้าจำนวนไม่น้อยที่โทรหาเราเพราะเห็นรถสแกนเนียที่มีเบอร์โทรศัพท์ติดไว้

คุณภาพที่ได้จากรถสแกนเนียคุณเรสประทับใจ ทั้งในเรื่องของความปลอดภัย ประหยัดน้ำมัน รวมทั้งบริการหลังการขายที่ทางสแกนเนียทำได้ดีมาก คุณเรสกล่าวว่า “ตั้งแต่ที่มเชล ไปจนถึงผู้บริหารสื่อสารกับเรสม่าเสมอ ดูแลดีทั้งก่อนและหลังซื้อรถ ไม่ใช่ว่าพอเราซื้อรถแล้วหายไปเลย เรื่องการบำรุงรักษาอย่างการดูแลทำให้ดีมากสำหรับเรา”

ทีมสำคัญมาก สำหรับการทำงานของสหพันธ์ ทุกคนเดินทางไปในทิศทางเดียวกัน เมื่อเกิดปัญหาทุกคนทุกแผนกช่วยกันแก้ปัญหา ทุกคนในสหพันธ์เป็นครอบครัวเดียวกัน

สำหรับสมาชิกของสหพันธ์ คุณเรสกล่าวว่า เป็นสมาชิกครอบครัวเดียวกัน “สำหรับเรส ไม่มีคำว่าลูกน้อง ลูกคือครอบครัว น้องคือคนในครอบครัว เป็นคนที่เราต้องดูแล ให้ไปได้ดี มีความสุข เต็มใจ”

สามปีกว่าที่ผ่านมา คุณเรสกล่าวว่า สหพันธ์มาถูกทางแล้ว หัวใจสำคัญที่สามารถทำให้ทำได้คือเรามีความรักความชอบในงานที่เราทำ ได้ทำงานอยู่ที่บ้าน (บ้านเกิด)

สหพันธ์สร้างความหลากหลายในงานที่รับเข้ามา กระจายความเสี่ยงใส่ไว้ในหลายตระกูล งานแต่ละงานที่รับมาไม่เหมือนกัน เป็นการเพิ่มประสบการณ์ในการทำงานให้ทั้งกับคุณเรสและทีมงานของสหพันธ์

คุณเรสกล่าวว่า เราต้องบริหารจัดการก่อนที่จะมีปัญหา อย่ารอให้เกิดปัญหาแล้วถึงลงมือทำ คิดไว้ก่อนเลยว่าปัญหาจะต้องเกิดขึ้นแน่

ทุกวันนี้คุณเรสสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ สร้างเครือข่ายไว้หลากหลาย บริหารจัดการความเสี่ยง สร้างคุณภาพในการทำงานให้ลูกค้าประทับใจและรักษามาตรฐานนั้นไว้ให้ได้อย่างมั่นคง “ทีมงานของลูกค้าบางที่เขาปรับเปลี่ยนงาน โยกย้าย ไปไหนเขาก็คิดถึงสหพันธ์ เพราะคุณภาพงาน เพราะความทุ่มเทที่เราทำไว้สมัยทำงานด้วยกัน” คุณเรสกล่าว

“เมื่อความสำเร็จเกิดขึ้น ความสำเร็จนั้นต้องไม่อยู่ที่เจ้าของบริษัท ทีมงานทุกคนก็ต้องได้รับด้วย เราสบายครอบครัวเราต้องสบาย ลูกน้องเราทำงานกับเรา เราบอกเขาเลยคุณต้องมีบ้าน มีรถ เราจัดการให้เขาได้สิ่งนั้น” คุณเรสกล่าว

“เรายึดมั่นใน
คำสัญญาที่ให้
กับลูกค้า เรา
รักษาเรื่องเวลา
ในการขนส่ง
ตรงต่อเวลา
การขนส่งนั้น
เรื่องเวลา
สำคัญมาก”



“ทั้งหมดที่เราลงทุนไป ที่เรากล้า ในระดับโลก
MAN เป็นแบรนด์ที่รู้จักได้รับการยอมรับ เรา
อยากให้แบรนด์มันเกิด เราเลือกแล้ว เรามีมั่นใจ
เราชอบ เราอยากทำให้ดี”



▶ คุณนชนก จินทร์นา
ผู้จัดการ ริช แอนด์ เมสส์ วิลล์คิล



◀ คุณนพวิษญ์ จินทร์นา
ผู้จัดการ ริช แอนด์ เมสส์ วิลล์คิล

Richริช Andแอนด์ Bestเบสท์ Vehicleวีเอเคิล



ภาคใต้กิจการขนส่งมีปริมาณไม่น้อยไปกว่าภาคอื่นๆ มีทั้งสินค้าข้ามแดนมาจากมาเลเซีย ผ่านไทยไปยังลาว จีน รวมไปถึงสินค้าที่ขนส่งภายในประเทศด้วย การเปิดตัวของริช แอนด์ เบสท์ วีเอเคิล ตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของรถบรรทุก และ บัส แบรินต์เอ็ม เอเอ็น (MAN) เจ้าแรกของภาคใต้ ดูแลการขายและบริการทั่วภาคใต้ จึงเป็นเสมือนการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ประกอบการขนส่งในการเข้าถึงสินค้าคุณภาพมาตรฐานเยอรมันเพื่อนำไปใช้ขับเคลื่อนธุรกิจ

Asian Trucker เดินทางลงมายังหาดใหญ่ โดยนัดหมายคุณณชนก จันท์มาผู้บริหารของ ริช แอนด์ เบสท์ วีเอเคิล จำกัด สนทนาอัปเดตสถานการณ์ปัจจุบัน ในขณะที่ตัวศูนย์บริการที่สร้างขึ้นใหม่ มีความพร้อมรองรับการให้บริการลูกค้าผ่านมาตรฐานระดับสากล เหลือเพียงการเก็บรายละเอียดเล็กน้อยในส่วนรับรองลูกค้าเท่านั้น ในส่วนของแผนกซ่อมบำรุงนั้นเสร็จเรียบร้อยแล้ว สามารถให้บริการลูกค้าได้เต็มระบบ

ที่ตั้งตัวศูนย์บริการอยู่ออกนอกเขตตัวเมืองหาดใหญ่ ติดถนนเส้นหลักของการเดินทางภาคใต้ที่มุ่งสู่ส่วนกลาง หรือแม้แต่มุ่งไปยังตอนล่างสุดเชื่อมต่อไปยังมาเลเซีย จึงเหมาะที่จะสามารถให้บริการกับลูกค้าได้อย่างดี

เมื่อได้มาสัมผัสตัวศูนย์บริการจริง บอกได้คำเดียวว่าจัดเต็ม คุณณชนกกล่าวว่าเป็นการสแดงออกทางหนึ่งให้กับลูกค้าได้เห็น ว่า ริช แอนด์ เบสท์ วีเอเคิล ทำจริงเมื่อขายสินค้าให้กับลูกค้าไปใช้งานแล้ว ย่อมที่จะต้องยื่นเคียงข้างอยู่ดูแลลูกค้าไปจนตลอดอายุการใช้งานของรถ

เพียงแค่เริ่มต้นดำเนินการทำการตลาดตั้งแต่ตอนที่ตัวศูนย์บริการยังไม่เสร็จสิ้นดี MAN ก็สามารถทำตลาดกับลูกค้าทางภาคใต้ได้เป็นอย่างดี ผ่านช่วงแรกไปได้เป็นอย่างดีความหมายปีแรกสามารถทำยอดขายได้ถึงสี่สิบกว่าคันเลยทีเดียว

แน่นอนว่าประการหนึ่งนั้นย่อมสะท้อนให้เห็นว่าความต้องการในการใช้งานพาหนะที่มีคุณภาพสูงมีอยู่ในตลาดภาคใต้

เราสนทนากันหลายเรื่องที่เกี่ยวข้องกับ MAN ภาพรวมของตลาดในภาคใต้ แน่นอนว่าสำหรับช่วงแรกของการทำตลาดของ ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล กับแบรนด์ MAN มีความท้าทายหลายอย่าง แต่เมื่อเลือกแล้วย่อมหมายถึงความมั่นใจที่มีต่อตัวสินค้าแบรนด์ MAN

คุณชนก กล่าวว่าแบรนด์ MAN ในระดับโลกเป็นที่รู้จักดี จัดเป็นยูโรเปียนทอร์คส์แถวหน้า สินค้ามีคุณภาพ ทำให้มั่นใจว่าทาง ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล เลือกไม่ผิด ตอนนี้สิ่งที่สำคัญคือการสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ให้ตลาดรับรู้ ทั้งมิติในเรื่องของคุณภาพรถ ความเป็นมาของแบรนด์ เช่น MAN เป็นผู้คิดค้นเรื่องเครื่องยนต์ดีเซล รวมไปถึงการเลือกโมเดลที่นำมาจำหน่ายให้สอดคล้องไปกับความต้องการของตลาด

ปัจจุบัน รุ่นรถที่ทำตลาดมีขนาดเครื่องยนต์ที่แตกต่างกันสามรุ่นคือ TGX 360, 400, 440 แต่ทั้งหมดเป็นระบบขับเคลื่อนแบบ 6x4 ทั้งหมด

ในตลาดภาคใต้ โดยเฉพาะแถบพื้นที่สงขลา มีทั้งลูกค้าที่วิ่งทางไกลและระยะทำการภายในพื้นที่ภาคใต้ อยู่ครบในทุกหมวดทั้งขนส่ง ก่อสร้าง เครื่องจักรหนัก อุตสาหกรรม

งานของ ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล หลังจากเปิดตัวทำตลาดแล้วคือลงตลาดไปเสาะหาลูกค้าที่มีความชื่นชอบ อยากใช้สินค้าคุณภาพให้เจอ ซึ่งตั้งแต่เปิดทำตลาดเป็นต้นมาข้อมูลของลูกค้าก็เข้ามาเพิ่มมากขึ้น คุณชนกกล่าวว่า ตอนก่อนทำตลาดคิดว่าเจ้านี้ต้องซื้อแน่นอน กลับไม่ซื้อ รายที่คิดว่าไม่ซื้อกลับซื้อ ซึ่งเมื่อเดินทางมาตลาดอย่างจริงจังได้ข้อมูลที่ชัดเจนกลับมา จะใช้เป็นฐานข้อมูลสำคัญในการเดินทางทำการตลาดในอนาคตสำหรับตลาดภาคใต้ของ MAN และ ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล

ตอนนี้ผ่านมาปีกกว่าๆ ศูนย์บริการพร้อมแล้ว เรื่องการขายเดินทาง ลูกค้าเมื่อได้เห็นศูนย์บริการ เมื่อรู้ว่าใครเป็นตัวแทนจำหน่าย ความมั่นใจในสินค้า มั่นใจในตัวแทนจำหน่ายก็เกิดขึ้นอย่างจริงจัง แม้ว่าบางรายอาจจะยังไม่ได้ตัดสินใจซื้อ แต่ก็ได้รับข้อมูลไปแล้วว่าตลาดมีตัวเลือกเพิ่มขึ้น

สิ่งที่ท้าทายในปี 2023 คือตัวสินค้ามีการปรับราคาขึ้น เนื่องจากเรื่องของเงินเฟ้อ เรื่องของสงคราม ที่ส่งผลกระทบต่อความชัดเจนในเรื่องของการจะนำสินค้าตัวใหม่เข้าสู่ตลาด ซึ่งจะขยับมาตรฐานเครื่องยนต์เป็นยูโร 5 คุณชนกกล่าวว่า MAN ถ้าเป็นโฉมใหม่ยังงี้ก็ต้องเป็นมาตรฐานยูโร 5 เพราะโฉมใหม่ไม่มีเครื่องยนต์ยูโร 3

สำหรับเป้าหมายการตลาดที่ ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล วางไว้กับ MAN คืออย่างน้อยเดือนละสองคัน ซึ่งทางคุณชนกและคุณพิชญ์ สองผู้บริหารของ ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล คิดว่าเป็นเป้าที่สามารถทำได้แน่นอน แต่จะเลยเป้าไปมากน้อยแค่ไหนคงต้องรอดูสถานการณ์ในปีหน้า ซึ่ง ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล เดินไปทีละก้าวก้าวไปอย่างมั่นคง ไม่รีบร้อน ในขณะที่เดียวกันก็ไม่หยุดนิ่ง

เราถามว่า ลูกค้าผู้ประกอบการทางภาคใต้ เวลาจะซื้อรถ ดูเรื่องของอะไรบ้าง คุณชนกกล่าวว่า “ทั่วไป คร่าวๆ หนึ่งเรื่องน้ำมัน กินน้ำมันขนาดไหน ประหยัดไหม สองทนทานไหม สามขับสบายไหม และข้อสำคัญที่สุดเป็นปัญหาสำหรับเราเลย คือ ขายต่อได้ไหม ราคาดีไหม ข้อนี้ลูกค้าภาคใต้จะคิดเยอะ ซึ่งแน่นอนว่ามีปัญหากับเรา”

“ตอนนี้ในภาคใต้รถ MAN ที่ลูกค้าซื้อไปใช้งานเริ่มวิ่งให้เห็นบนท้องถนนแล้ว ลูกค้าเห็นรายใหญ่เริ่มใช้ เดี่ยวส่วนหนึ่งเขาก็จะเริ่มมีการขยับใช้ตาม” คุณชนกกล่าว ในประเด็นนี้เหมือนเป็นการพิสูจน์ไปโดยปริยายส่วนหนึ่งว่า เมื่อบริษัทใหญ่ใช้นั้นหมายความว่า รถผ่านการตรวจสอบมาในระดับหนึ่งแล้ว ตัวผู้ให้บริการอย่าง ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล ผ่านการพิสูจน์มาในระดับหนึ่งแล้ว

คุณชนก กล่าวว่า “ทั้งหมดที่เราลงทุนไป ที่เรากล้า ในระดับโลก MAN เป็นแบรนด์ที่รู้จักได้รับการยอมรับเราอยากให้แบรนด์มันเกิดเราเลือกแล้ว เรามั่นใจ เราชอบ เราอยากทำให้ดี”

แน่นอนว่า การทำตลาดครบรถทุก รถเพื่อการพาณิชย์ แบรนด์ที่ยังไม่เคยผ่านการทำตลาดมาอย่างจริงจังเลยในตลาดภาคใต้ อย่าง MAN (เอ็มเอเอ็น) ต้องใช้เวลาในระดับหนึ่ง ผู้ลงทุนต้องมั่นใจในสินค้าที่ตนเองเลือกมาทำตลาด เมื่อมั่นใจแล้วจึงลงทุน ลงแรง ผ่านมาปีกว่านับว่าตลาดมีการตอบรับที่น่าพอใจ “เรามาถึงขนาดนี้แล้วเราต้องมั่นใจ เราต้องเดินทางเต็มที่” คุณชนกกล่าว

Asian Trucker ได้มาเห็นศูนย์บริการ เห็นที่ตั้ง เห็นสิ่งที่ ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล ได้ทำไป ได้สนทนาแลกเปลี่ยนมุมมองกับผู้บริหาร เชื่อมั่นว่า ริช แอนด์ เบสท์ วิสิเคิล มุ่งมั่นตั้งใจเต็มร้อยที่จะสร้างสรรคให้ MAN โดดเด่นเป็นอีกทางเลือกในตลาดภาคใต้ สามารถสนับสนุนกิจการผู้ประกอบการที่เป็นลูกค้าของ MAN ให้รอดเป็นเครื่องมือในการทำงานขับเคลื่อนธุรกิจที่คุ้มค่างับการลงทุนของลูกค้า

ริช แอนด์ เบสท์
วีฮิคิล เดินไปที่ละ
ก้าว ก้าวไปอย่าง
มั่นคง ไม่รีบร้อน
ในขณะที่เดียวกันก็ไม่
หยุดนิ่ง





เรื่องของสิ่งแวดล้อมและ
การประหยัดพลังงาน
โดดเด่นที่สุด รถบัส
พลังงานไฟฟ้าไม่มีของเสีย
ปล่อยสู่สิ่งแวดล้อม

ไปลองนั่ง Mini Bus ไฟฟ้า เส้นทาง กกม.- ศรีราชา - กกม.

Nex Express รถบัไฟฟ้า ประกอบผลิตขึ้นในประเทศไทย สํารวจด้วยสายตาแบบคร่าวๆ ไม่ได้เจาะในรายละเอียด งานประกอบตัวถัง งานภายในห้องโดยสารทำได้ดี รูปแบบตัวถังเป็นเหมือนกล่องสี่เหลี่ยมผืนผ้า คุยกับพนักงานขับรถคันที่เราใช้บริการ เอกมัย - ศรีราชา เขากล่าวว่าขับดี ตำแหน่งการจัดวางแปดเทอร์รี่ทำให้รถมีสมดุลที่ดีในการขับขี่

ที่สถานีขนส่งเอกมัย 10 โมงเช้าตรงตามเวลากำหนด รถเคลื่อนตัวออกจากสถานีขนส่งเอกมัย แม้ว่าจะมีผู้โดยสารเพียงสี่คนก็ออกเดินทาง คนขับบอกว่ามีคนเดียวก็ออกเดินทางตามกำหนดเวลา นับว่าดีเลยทีเดียว และไม่มีการรับผู้โดยสารระหว่างทางอีกแล้ว ยกเว้นจะส่งลงตามจุดที่ผู้โดยสารแจ้งไว้เมื่อใกล้ถึงปลายทาง

รถคันที่เรานั่งต้องเจอกับกระแสลมเมื่อวิ่งอยู่บนทางยกระดับบูรพาวิถี ลมที่แรงในบางวันไม่ส่งผลกระทบต่อรถมากนักยังขับได้ อย่างมั่นคง ช่วงล่างของรถเป็นถุงลม ทำให้ผู้โดยสารรู้สึกสบาย สัมผัสได้ถึงความมั่นคงแม้ว่าวันที่เราเดินทางจะมีผู้โดยสารเพียงแค่สี่คนเท่านั้นจากที่นั่งทั้งหมดยี่สิบที่ รถเกาะถนนเคลื่อนที่ไปได้ อย่างดีเยี่ยม

เวลาในการเดินทางราวสองชั่วโมงเศษ รถทำความเร็วตามที่กม. กำหนดไว้ ไม่เกินหกสิบกิโลเมตรต่อชั่วโมงบนทางยกระดับบูรพาวิถี นุ่มนวลตลอดการเดินทาง คนขับบอกว่าส่วนใหญ่ผู้โดยสารของเขาเกือบทุกเที่ยวที่เดินทางจะหลับสบายได้พักกันเต็มที่ก่อนจะถึงที่หมาย จากการสังเกตบนหน้าจอกองในตัวรถ

การมาถึงของกระแสพลังงานทางเลือกในการคมนาคมขนส่งของประเทศไทย ที่เริ่มขยับตัวรุดหน้าอย่างรวดเร็ว นั้น ทำให้ข้อมูลการใช้งานต่างๆ เริ่มมีมากขึ้นซึ่งแน่นอนว่าจะส่งผลดีต่อตลาดในอนาคตอย่างแน่นอน ในหมวดรถเพื่อการพาณิชย์ทั้งใน ส่วนของรถบรรทุกและรถบัสนั้น ผู้ผลิตจากประเทศจีนเข้ามาในตลาดไทยหลายเจ้า

เรื่องของสิ่งแวดล้อมและการประหยัดพลังงานโดดเด่นที่สุด รถบัไฟฟ้าไม่มีของเสียปล่อยสู่สิ่งแวดล้อมเลย ระหว่างจอดรอเวลาออกที่สถานีรถเดินเครื่องเปิดแอร์ให้ผู้โดยสารที่มา ก่อนเวลาขึ้นไปคอยบนรถ แอร์เย็นฉ่ำ แต่เราไม่ได้ยินเสียงเครื่องเลยแม้แต่น้อย เดินสำรวจรอบรถก่อนขึ้นไปนั่งไม่มีกลิ่นไม่มีเรื่องของความร้อนจากเครื่องยนต์ที่ระบายออกมาสู่บริเวณรอบข้างเลย ค่าพลังงานที่ใช้ต่อเที่ยวในการเดินทางถูกกว่าน้ำมันอย่างแน่นอน ในส่วนของงานบำรุงรักษาก็น่าจะถูกกว่า ซึ่งต้องดูข้อมูลการใช้ในระยะยาวต่อไป

จุดออกเดินทางจากในกทม. นั้นมีให้บริการสองที่ คือสถานีขนส่งหมอชิต และ สถานีขนส่งเอกมัย สะดวกที่ไหนเดินทางไปทีนั้น ส่วนที่ศรีราชาอยู่ที่โรบินสันศรีราชา ช่องทางจำหน่ายตั๋วซื้อได้ที่สถานีและทางเว็บไซต์ของ Nex Express ราคาตั๋วโดยสารอยู่ที่ 105 บาท

ประสบการณ์ที่ได้รับจากการได้ลองนั่งไปและกลับ กทม.-ศรีราชา - กทม. สะดวกสบายมาก รถนิ่มนวลทำให้การเดินทางไม่เหน็ดเหนื่อย เบาะนั่งๆ ได้สบาย มีที่เสียบชาร์ต USB ได้เบาะทุกที่นั่ง ต้นทางเอกมัยรถใช้ทางด่วนบูรพาวิถี ทำให้สามารถกำหนดเวลาการเดินทางได้ค่อนข้างชัดเจน เช่นเดียวกันกับสายหมอชิตใช้ทางพิเศษมอเตอร์เวย์สายตะวันออก เหมาะกับทั้งคนศรีราชาที่เข้ามาทำธุระหรือเที่ยวในกทม. เช่นเดียวกันชาวกทม. ที่อยากไปเที่ยวศรีราชา จะค้างคืนหรือวันเดียวกลับไปสะดวกมาก ทั้งสองสายให้บริการวันละสี่รอบ เที่ยวหกโมงเช้า ลิบโมงเช้า บ่ายสองและห้าโมงเย็น รายละเอียดที่แน่นอนสามารถเข้าไปดูที่เฟสบุ๊คของ Nex Express ได้ หรือที่ www.nexexpress.co.th

ชมคลิป VDO สั้นได้ที่

<https://youtu.be/O6FuyAV5b2Y>



Mr. Luc Moulin Director Of Scania Siam Co.,Ltd คนใหม่ และ การแข่งขัน Top Team

สถานการณ์โควิดส่งผลกระทบต่อหลายๆ เรื่อง การแข่งขัน Top Team ของสแกนเนียเองก็เช่นกัน ถึงแม้ว่าสามปีที่ผ่านมาจะไม่ได้มีการจัดแข่งขัน Top Team แบบพบกันเช่นนี้ แต่ทีมช่าง ทีมบริการของสแกนเนียทั่วโลก รวมทั้งในประเทศไทย ก็มีกิจกรรมในการพัฒนาศักยภาพของตนเองเป็นการภายใน

ปีนี้ 2022 Top Team กลับมาจัดอีกครั้ง ในประเทศไทยบรรดาทีมที่ผ่านเข้ามาสู่อันดับสุดท้ายที่ส่วนกลาง เพื่อคัดสรรทีมที่จะเป็นตัวแทนของประเทศไทย เข้าแข่งในระดับภูมิภาคต่อไป งาน Top Team ถือเป็นหนึ่งในงานพัฒนาศักยภาพงานบริการของสแกนเนียที่สำคัญ

คุณภูริวัฒน์ รักอินทร์ ผู้อำนวยการฝ่ายบริการบริษัทสแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าว ว่า สแกนเนียให้ความสำคัญในเรื่องของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งในส่วนงานบริการนั้นทีมช่างถือเป็นฟันเฟืองสำคัญของสแกนเนีย เพราะลูกค้าเมื่อนำรถไปใช้งานแล้ว ต้องกลับมาใช้บริการเรื่องบำรุงรักษา เรื่องของการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้งาน ด้วยเหตุนี้การพัฒนาศักยภาพเพิ่มเติมเรื่ององค์ความรู้ต่างๆ ของทีมช่างจึงเป็นสิ่งสำคัญ

งานบริการจะเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับสแกนเนีย นอกจากตัวศูนย์บริการที่มีอยู่ทั่วประเทศแล้ว ทางสแกนเนียยังให้ความสำคัญในเรื่องของ Mobile Service ด้วยในกรณีที่ลูกค้าต้องการความช่วยเหลือฉุกเฉิน หรือการให้บริการในพื้นที่ของลูกค้า

Asian Trucker เคยสนทนากับคุณภูริวัฒน์ รักอินทร์หลายปีก่อน ที่ศูนย์บริการสแกนเนียสาขาเชียงใหม่ ประโยคนี้อาจจะมีการพูดกันในหลายที่ แต่เราได้ยินครั้งแรกจากการสนทนากับคุณภูริวัฒน์ นั่นคือ “เซลขายรถคันแรก แต่งานบริการขายรถคันที่สอง” ซึ่งความหมายนั้นชัดเจน ในบางครั้งลูกค้าก่อนตัดสินใจซื้อ



ผู้ชนะเลิศอันดับ 1 ได้ทีม “โอบาย เรสซิ่ง” เป็นตัวแทนประเทศไทยไปแข่งขันต่อระดับภูมิภาค

การแข่งขัน Top Team สอบภูมิภาค จะจัดขึ้นที่ประเทศไทยในเดือนกุมภาพันธ์ ปี พ.ศ.2566 ซึ่งจะมีทีมต่างๆ ในทวีปเอเชียและโอเชียเนีย มากกว่า 10 ประเทศเข้าร่วม เพื่อค้นหาทีมตัวแทน 4 ทีมไปแข่งขันที่สำนักงานใหญ่ในประเทศสวีเดนต่อไป การแข่งขันนี้จัดขึ้นต่อเนื่องทุกๆ สองปี โดยก่อนและหลังการแข่งขันช่างสแกนเนียได้ถูกอบรม พัฒนา ทั้งในเรื่องเทคโนโลยี เทคนิค และลับฝีมืออดทนเวลา มุ่งให้รถลูกค้าขนส่งได้เต็มประสิทธิภาพ ปลอดภัยและยั่งยืน



ทำการบ้านด้วยตนเองดูงานบริการก่อนว่าเป็นอย่างไรบ้าง เพราะรถเมื่อนำไปใช้งานแล้ว ย่อมต้องการๆ บำรุงรักษาเพื่อให้รถมีสภาพสมบูรณ์ตลอดอายุการใช้งาน สามารถ Uptime ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้การพัฒนางานหลังบ้านหรืองานบริการให้มีประสิทธิภาพจึงเป็นสิ่งทีสแกนเนียให้ความสำคัญ

ในงาน Top Team สแกนเนียยังได้เปิดโอกาสให้ได้สนทนากับ Mr. Luc Moulin Director Of Scania Siam Co.,Ltd คนใหม่ Mr. Luc Moulin (คุณลุก) เข้ามารับตำแหน่งได้ระยะหนึ่งแล้ว แต่เพิ่งมีโอกาสได้แนะนำตัวกับบรรดาสื่อมวลชน ซึ่งคุณลุกกล่าวว่าตนเองมาจากสายการตลาดของสแกนเนีย จากพื้นที่ตลาดในยุโรป การตลาดเป็นงานที่คุณลุกมีความถนัด แน่ใจว่าการเข้ามารับตำแหน่งทีสแกนเนีย สยามเป็นงานในอีกบทบาทหนึ่ง ซึ่งคุณลุกมั่นใจว่าประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาจะนำพา สแกนเนียเดินหน้าอย่างต่อเนื่อง หลังจากที่ผ่านมาสแกนเนียในประเทศไทยสามารถเติบโตได้ดี เป็นผู้นำในตลาดยูโรเปียน ทรัคส์มาหลายปี

คุณลุกกล่าวว่า ตลาดทุกวันนี้มีความท้าทายหลายอย่าง ด้วยเหตุนี้การทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริงเป็นเรื่องสำคัญ รวมทั้งการเข้าไปสนับสนุนดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด

สำหรับรถสแกนเนียในปี 2023 จะได้รับการ update ใหม่หลายอย่าง รถจะประหยัดเชื้อเพลิงได้ดีขึ้นกว่าเดิม การบริหาร Stock รถเพื่อให้ลูกค้าได้รับรถตรงตามสัญญา เป็นสิ่งที่สแกนเนียจะให้ความสำคัญ คุณลุกกล่าว

ในเรื่องของผลกระทบจากสถานการณ์ต่างๆ ในโลกที่อาจมีผลต่อเรื่องของต้นทุนในการดำเนินการของลูกค้า เรื่องของราคาลินค้าและพลังงานที่ยังคงมีความผันผวน คุณลุกกล่าวว่าทางสแกนเนียมุ่งเน้นในการพัฒนาสินค้าของสแกนเนียให้มีคุณภาพเพื่อที่จะสร้างความคุ้มค่าในการลงทุนของลูกค้า รวมไปถึงโปรแกรมหลังการขายต่างๆ ทีสร้างสรรคขึ้นเพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีที่สุด ศูนย์บริการทั่วประเทศของสแกนเนียทั้งสิบแห่งและไพรเวทดีลเลอร์อีกหนึ่งแห่งจะสนับสนุนลูกค้าอย่างเต็ม

ที นอกไปจากนั้นคุณลุกยังเปิดเผยว่า สแกนเนียมีแผนที่จะลงทุนเปิดศูนย์บริการเพิ่มขึ้นอีกสองแห่งบริเวณชายแดนไทย - ลาว ซึ่งเมื่อมีความชัดเจนจะแจ้งให้ตลาดได้รับรู้อย่างแน่นอน

เพื่อให้ลูกค้าสามารถเป็นเจ้าของรถสแกนเนีย เรื่องของโปรแกรมทางการเงินนั้นคุณลุกกล่าวว่า ทางสแกนเนียออกแบบรูปแบบทางการเงินที่มีความยืดหยุ่น ปรับให้เข้ากับลูกค้าแต่ละรายแตกต่างกันไป เพราะสแกนเนียให้ความสำคัญตั้งแต่ลูกค้ารายย่อยไปจนถึงลูกค้าฟลีทระดับใหญ่ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงผลิตภัณฑ์ของสแกนเนียได้ง่าย

ในส่วนของรูปแบบบริการต่างๆ ทีสแกนเนียมีนั้นคุณลุกเชื่อว่า จะเปิดโอกาสให้สแกนเนียขยายการให้บริการที่หลากหลายสู่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี โปรดักซ์ของสแกนเนียในปี 2023 คุณลุกยืนยันว่าจะมีการปรับและเปลี่ยนแปลงหลายอย่างเพื่อให้รถมีคุณภาพและประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น และแน่นอนว่าเมื่อทุกอย่างชัดเจน สแกนเนียจะดำเนินการด้านการตลาดต่างๆ ต่อไป

ตลาดรถเพื่อการพาณิชย์ในปี 2023 น่าจะเป็นปีที่มีความเปลี่ยนแปลงหลายอย่าง เพราะตอนนี้เกือบทุกประเทศทั่วโลกได้เปิดประเทศอย่างจริงจังแล้ว แม้แต่ยักษ์ใหญ่ของโลกอย่างจีนได้ยกเลิกเรื่องนโยบายการให้โควิดเป็นศูนย์ในประเทศจีนแล้ว ปี 2023 คงจะมีนักท่องเที่ยวจีนออกท่องเที่ยวยุโรปตามประเทศต่างๆ ทั่วโลกอีกครั้ง ซึ่งจะเกี่ยวพันกับเรื่องการใช้งานรถบัสเพื่อการขนส่งผู้คนอย่างแน่นอน ในส่วนของรถบัสสแกนเนียนั้นคุณลุกกล่าวว่าทางสแกนเนียจะให้ความสำคัญกับตลาดมากขึ้นในปีหน้า

ต้องติดตามกันต่อไปว่าปี 2023 สแกนเนียจะเดินหน้าอย่างไร เท่าที่ได้สัมผัส และได้สนทนากับผู้บริหารอย่างคุณลุก กรรมการผู้จัดการ คุณสุวิวัฒน์ ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด และคุณอรุณพล ผู้จัดการฝ่ายสื่อสารและการตลาด ปี 2023 จะเป็นอีกหนึ่งปีที่สแกนเนียมีความคึกคัก และเดินหน้าเรื่องการตลาดอย่างเต็มตัว ทั้งในเรื่องของการขาย และงานบริการ เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในตลาดยูโรเปียน ทรัคส์ในประเทศไทย

Super From South

ท้อปฟอร์มแดนใต้

ในบรรดารถสแกนเนีย ที่นำมา
โชว์ในงานของสแกนเนียที่สงขลา
สแกนเนียของหลายดั่งวงตกต่าง
แบบจัดเต็มที่สุด Asian Trucker
ยกให้เป็นคันถูกใจจากแดนใต้



สแกนเนีย โชว์พลัง โดดเด่น ได้ใจลูกค้าภาคใต้



เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน ที่ผ่านมา บริษัท สแกนเนีย สยามยกพลลงภาคใต้มายังจังหวัดสงขลา พบปะกับผู้ประกอบการขนส่ง ลูกค้าทางภาคใต้ของสแกนเนีย เพื่อเชื่อมสัมพันธ์ระหว่างสแกนเนียกับลูกค้า ในงาน Mr.Luc Moulin กรรมการผู้จัดการบริษัท สแกนเนียสยาม จำกัด คนใหม่ ได้ยืนยันในการให้การสนับสนุนลูกค้าของสแกนเนียให้สามารถใช้รถดำเนินกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมกันนี้ทางทีมผู้บริหารของสแกนเนีย ยังได้นำเสนอโปรแกรมด้านการตลาดที่หลากหลายให้กับลูกค้า สามารถเป็นเจ้าของรถได้อย่างไม่ยาก

จัดงานทั้งที่บรรดานายหัวเจ้าของรถสแกนเนียในพื้นที่ภาคใต้ที่โดดเด่นเรื่องการเลือกสีคันของเจ้าของรถ เจ้าของฟลิต นำรถมาร่วมโชว์ตัวในงาน โดดเด่นจนใครๆ ก็ต้องเหลียวมอง มีความเป็นตัวเองอย่างชัดเจน ทั้งสวยและเต็มเปี่ยมด้วยคุณภาพถูกใจลูกค้า การจัดงานในครั้งนี้ทางสแกนเนียได้เสียงตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี





SCANIA

สแกนเนีย สยาม
ขับเคลื่อนผลกำไรธุรกิจ
ขนส่งด้วยรถหัวลากรุ่น
P 360 A6x2NZ จำนวน
12 คัน พร้อมฟรีค่าซ่อม
2 ปี ฟรีค่าบำรุงรักษา 5 ปี
ให้กับ บริษัท บุกญญฤทธิ์
ทรานสปอร์ต จำกัด
(มหาชน)



“ฮิโน” พัฒนากิจกรรมบุคลากร จัดแข่งขัน “Hino Total Support Contest ครั้งที่ 28”



กลับมาอีกครั้งกับกิจกรรมส่งท้ายปีของ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่ได้จัดงานแข่งขันทักษะฝีมือการให้บริการด้านขาย อะไหล่ และบริการ ภายใต้ชื่อว่า “การแข่งขัน ฮิโน ทีเอส (Total Support)” ซึ่งเป็นการแข่งขันที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะการทำงานอย่างเป็นระบบทั้งด้านการขาย อะไหล่ และบริการ เพื่อความพร้อมในการสนับสนุนกิจการของลูกค้าภายใต้นโยบาย Total Support โดยในปีนี้ได้จัดการแข่งขันเป็นครั้งที่ 28

เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2565 ณ ศูนย์โลจิสติกส์และฝึกอบรม บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด อ.บางไทร จ.พระนครศรีอยุธยา ได้มีการจัดการแข่งขันฮิโน ทีเอส (Total Support) ซึ่งเป็นการแข่งขันที่วัดศักยภาพการพัฒนาทักษะของบุคลากรจากตัวแทนจำหน่ายฮิโนทั่วประเทศ โดยครอบคลุมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ ทั้งด้านการขายและบริการหลังการขาย สำหรับการแข่งขันทดสอบความรู้เพื่อสร้างทักษะของบุคลากรของตัวแทนจำหน่ายฮิโน ให้มีการพัฒนาดียิ่งขึ้น โดยเน้นการทดสอบที่ใกล้เคียงกับเหตุการณ์จริงที่แต่ละด้านบริการต้องเจอ เพื่อให้สามารถนำทักษะต่างๆ ไปประยุกต์ใช้ และแก้ไขปัญหาในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับในปีนี้มีสเตอร์ เคน อิวาโม ได้กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด, มีสเตอร์ ฮิโรชิ เซมบะ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮิโนมอเตอร์ส เอเชีย จำกัด และมีสเตอร์ เคอิชิ โยชิมูระ รองประธานอาวุโสและผู้จัดการทั่วไป แผนกธุรกิจยานยนต์ บริษัท มิทซูบิชิ ออโตโมบิล (ไทยแลนด์) จำกัด และ คุณเจษฎา จันทรอุไร ผู้อำนวยการสำนักพัฒนามาตรฐาน และทดสอบฝีมือแรงงาน ร่วมเป็นประธานกล่าวเปิดงาน พร้อมพันธมิตรทางธุรกิจอื่นๆ ที่ให้เกียรติเข้าร่วมและสนับสนุนกิจกรรมในครั้งนี้

มีสเตอร์ เคน อิวาโม ได้ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮิโนมอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้กล่าวว่า รู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่ง ที่เราเริ่มกลับสู่สถานการณ์ปกติอีกครั้ง และกิจกรรมต่างๆ ที่สำคัญสามารถกลับมาดำเนินการได้ การเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงจากบทเรียนสถานการณ์โควิด-19 ที่ผ่านมา ทำให้เราต้องปรับเปลี่ยนวิธีการดูแลลูกค้า ทั้งด้านการขาย และบริการหลังการขาย ซึ่งการแข่งขันฮิโน ทีเอส ถือเป็นกิจกรรมสำคัญของครอบครัวฮิโนที่เราจัดมาเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง และไม่ได้เป็นการแข่งขันภายในประเทศเท่านั้น แต่ฮิโนทั่วโลกยังได้รับรู้กิจกรรมนี้เช่นเดียวกัน ทางฮิโนไม่ได้มุ่งหวังหาคนเก่งที่สุดในการแข่งขันประเภท

ต่างๆ ทั้งการขาย อะไหล่ และบริการ แต่สิ่งที่ฮิโนคาดหวัง คือ ผู้แข่งขันสามารถนำความรู้และประสบการณ์จากการแข่งขันครั้งนี้ไปประยุกต์ใช้กับลูกค้าจริงได้ และที่สำคัญต้องพัฒนาและเรียนรู้เพื่อให้เกิดความเชี่ยวชาญเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ จนชนะเลิศลูกค้า เพื่อรักษาความรัก ความประทับใจที่ลูกค้ามีให้กับเราให้กับฮิโน นั่นคือหัวใจหลักของการแข่งขัน เพราะแม้คุณอาจจะไม่ได้รางวัลของการแข่งขัน แต่เชื่อว่าคุณได้รางวัลที่ยิ่งใหญ่กว่า และต้องภูมิใจในตัวเองมากกว่าอย่างแน่นอน

นอกจากนี้ช่วงเย็นภายหลังจากการแข่งขัน มีพิธีประกาศรางวัล และงานเลี้ยง ณ ศูนย์ประชุมวายุภักษ์ ฮอลล์ โรงแรมเซ็นทรา บายเซ็นทารา ศูนย์ราชการและคอนเวนชันเซ็นเตอร์แจ้งวัฒนะ โดยผู้ชนะเลิศการแข่งขันในปีนี้ได้เงินรางวัล พร้อมเหรียญและธงเกียรติยศ นอกจากนี้ภายในงานฮิโนยังได้จัดเตรียมคอนเสิร์ตจาก ซานี นิภาภรณ์ ฐิติธนการ สร้างสีสันความเพลิดเพลิน และเป็นการแสดงความขอบคุณแก่ผู้เข้าร่วมงาน และผู้แข่งขันทุกท่านอีกด้วย

ทั้งนี้ทางบริษัทฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า กิจกรรมการแข่งขันนี้จะช่วยพัฒนามาตรฐานและทดสอบฝีมืออันเป็นประโยชน์กับผู้เข้าร่วมแข่งขัน และเล็งเห็นว่าบุคลากรคนสำคัญเหล่านี้จะสามารถช่วยพัฒนา และเดินหน้าภาคธุรกิจรถเพื่อการพาณิชย์ ทำให้ฮิโนก้าวเป็นผู้นำของการเปลี่ยนแปลงในธุรกิจรถเพื่อการพาณิชย์ และเป็นพันธมิตรในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า นอกจากนี้ยังถือเป็นการพัฒนามาตรฐานและทดสอบฝีมือแรงงานให้เกิดประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด และก่อให้เกิดการพัฒนาและสร้างการเติบโตของประเทศ



UD Extra Mile Challenge Global 2022



สร้างประวัติศาสตร์ใหม่! นักขับไทยคว้าแชมป์สุดยอดนักขับ Global Winner และยังสามารถคว้าทุกรางวัลใหญ่ เป็นครั้งแรกในการแข่งขัน UD Extra Mile Challenge ที่ประเทศญี่ปุ่น

ขอแสดงความยินดีกับ นายชวินทร์ เฉลิมญาติ นักขับจาก บจก. ส.กนกทรัพย์ โลจิสติกส์ ตัวแทนนักขับยูดี ทรัคส์ ประเทศไทย สามารถคว้าแชมป์รางวัล The Global Winner ในการแข่งขัน UD Extra Mile Challenge Global 2022 ในรุ่น Quester ท่ามกลางตัวแทนนักขับผู้เข้าแข่งขันทั้งหมด 8 ประเทศ อีกทั้งยังเอาชนะรางวัลใหญ่ Best Fuel Consumption Award Winner - สุดยอดขับประหยัดน้ำมัน และ Driving Skill Award Winner - สุดยอดทักษะการขับขี่ยอดเยี่ยม

นับเป็นการปิดกิจกรรมการแข่งขันของปีนี้ไปอย่างภาคภูมิใจ ต้องขอขอบคุณพี่ๆนักขับ และทุกๆบริษัทขนส่งที่ให้การสนับสนุนและเข้าร่วมกิจกรรมในปีนี้อย่างเต็มที่ แล้วพบกันใหม่กับการแข่งขันในปีหน้านะคะ แชมป์นักขับคนใหม่อาจเป็นคุณ





tyrexpo Asia 2023 SINGAPORE



8 to 10 March 2023

Marina Bay Sands Convention Centre
Level 1, Halls A, B & C

YOUR ONE-STOP SHOW

for Tyres, Automotive Repair
& Maintenance, and Tyre Accessories



81% C-Level
Attendees



72% source
new products



Leads. Sales.
Business.



International
Sales

- 200 Exhibitors with 400 brands across 25 Countries
- 5,000 Attendees across 90 Countries

Direct Access
to the right buyers

90%

International attendees
from the industry

Getting the
Right Buyers

150

top tier hosted buyers

Network with
the right buyers

75%

of visitors decisions makers

Supported by:



Organised by:



Held in:





SUSTAINABLE TRANSPORT SOLUTIONS PROVIDER

ผู้นำด้านการขนส่งอย่างยั่งยืน



รถบรรทุก

รถโดยสาร



Scania Thailand Group



Scania Thailand Group



Scania TH Group



Scania_TH_Group



www.scania.co.th

SCANIA