

ASIAN TRUCKER

www.asiantrucker.com

THAILAND

Sutee Tankers



Project Logistics

MCVE expo

Daimler

เปิดศูนย์
ระดับภูมิภาค
ที่สิงคโปร์



มุ่งหน้าสู่เหมืองลิกไนต์
เพื่อสัมพันธ์กับจอมพลังจาก

HYVA

100.-



Welcome to The world of **HYVA** **THAILAND**

Hyva is a global multinational company founded in the Netherlands in 1979. The company is committed to the development, production, marketing and distribution of components for the commercial vehicle industry. All Hyva components are made to meet global market demands in terms of quality, price, availability and after sales service.



Hyva Thailand Ltd.

18/8 Bangna-Trad Rd. Moo 7

Tambol Bangchalong, Amphur Bangplee Samutprakarn 10540, Thailand

Telephone : +66 2750 8547 fax : +66 2750 8548 E-mail : info@hyva.co.th

www.hyva.com

NEW

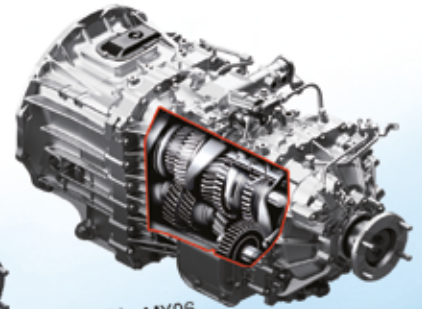
HINO 500 VICTOR



ประหยัด x 3 ต่อบีโอดี



เกียร์รุ่น M009



เกียร์รุ่น MX06



1 เกียร์รุ่นใหม่...ประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิง
ให้แรงบิดต่อเนื่อง มันใจทุกเส้นทาง พร้อมระบบ
ป้องกันการ Over Run ในเกียร์รุ่น M009
ประหยัดทั้งค่าเชื้อเพลิง และการบำรุงรักษา

2 ใหม่ **iQ** GPS อัจฉริยะ: ช่วยให้ขับประหยัดยิ่งขึ้น!
iQ ระบบจัดการอัจฉริยะที่มาพร้อมกับรถบรรทุกฮีโน่ ติดตั้งเป็นมาตรฐานจากโรงงานช่วยลดต้นทุนของผู้ประกอบการ
และสร้างความปลอดภัยให้กับผู้ขับขี่

* ตัวเลขอัตราสิ้นเปลืองใช้อ้างอิงในรถบรรทุก รุ่น FG8J ที่บรรทุกตามพิกัด ณ ความเร็วไม่เกิน 60 กม./ชม.



3 **อบรมการขับประหยัด ปลอดภัย ฟรี!**
ด้วยหลักสูตร TPRO เน้นพัฒนาการขับขี่ผู้ขับรถบรรทุกฮีโน่ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
ในการอบรม เพื่อให้ได้สภาพบุรุษนักขับที่มีคุณภาพสูงส่งมอบ ขับขี่รถบรรทุก
ได้อย่างประหยัด และมีประสิทธิภาพ





682 SERIES. STRENGTH AT WORK



DISCOVER THE 682 SERIES AT SSK SARABURI
AND ENJOY 682 PERFORMANCE AND RELIABILITY

www.iveco.co.th

IVECO

Your partner for sustainable transport



69 Moo 6 Mittraphap Muak Lek District, Saraburi 18180
Ph. 036-339-298-99 Hot line.086-344-2929



75

YEARS

PURE INNOVATION

**75 YEARS OF VISION. 75 YEARS OF IDEAS.
75 YEARS OF SUCCESS.**

We are not only as young as we feel, we are much younger - and better than ever. Our

international team is full of energy, enthusiasm, and curiosity. For us, it's not enough to be satisfied with the status quo. We want to improve upon what we do best: providing

innovative filtration solutions. To put it briefly: Pure Innovation.

historie.mann-hummel.com/en

Leadership in Filtration

MANN+
HUMMEL

The **ASIAN TRUCKER** Drivers.

EDITORIAL

บรรณาธิการ
ทรงยศ กมลทวีกุล
พิสูจน์อักษร
พรพรหม บุญถนอม
ผลิตโดย
ออน อาร์ต ครีเอชั่น

โฆษณา & การตลาด

ชินกมล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
sales-thailand@asiantrucker.com

Editor
Songyot Kamoltavikun

PRODUCTION BY
On Art Creation

ADVERTISING & MARKETING THAILAND

Chuenkamon Sreesompoch
08 1916 5161
sales-thailand@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

Published By On Art Creation Co., Ltd.
59/21 Soi Sirisopha, Chokchai 4 Rd.,
Lardprao Bangkok 10230
0 2931 7870
www.onartgroup.com

Circulation contributions and Subscription
info@asiantrucker.com
WEBSITE and E-NEWSLETTER
www.asiantrucker.com

Distributed By Kled Thai
จัดจำหน่ายโดย เคล็ดไทย

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

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นในนิตยสารนี้ โดย
มิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

HAMMAR

หากกำลังมองหา ไซด์ โหลดเดอร์ คุณภาพระดับโลก คิดถึง**แฮมมาร์** ด้วยประสบการณ์กว่า 40 ปี ในวงการอุตสาหกรรม ซึ่งไซด์ โหลดเดอร์ เป็นหนึ่งเดียวในผลิตภัณฑ์ที่**แฮมมาร์**คิดค้นและพัฒนาตามความต้องการของลูกค้าที่ทุกมุมโลกมาตลอด ซึ่งทำให้เรามีความมั่นใจและกล้าการันตีคุณภาพของเรา เพราะชิ้นส่วนทุกชิ้นผลิตในประเทศสวีเดน

ทำไมต้องเลือก**แฮมมาร์** ไซด์ โหลดเดอร์ รุ่น H 195 เพราะ 195 ได้พัฒนาโดยมุ่งเน้นถึงการใช้งานเอนกประสงค์ มีประโยชน์และปลอดภัยสูงสุด ง่ายและสะดวกกับผู้ใช้งาน สามารถยกและย้ายตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุต หรือ 20 ฟุต สองตู้ได้อย่างปลอดภัย ใช้งานได้ในบริเวณพื้นที่จำกัดและสามารถยกตู้คอนเทนเนอร์ตั้งพื้นดินได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ภายในเวลา 3.5 นาที

มีอะไหล่สำรองในสต็อกสำหรับบริการลูกค้าและทีมเซอร์วิสตลอด 24 ชั่วโมงไม่มีวันหยุด



บ.แฮมมาร์ (ไทยแลนด์) จำกัด
66/4 ม.11
ต.บางพระ อ.ศรีราชา
จ.ชลบุรี 20110

โทร. +66 (0)9 9412 9699
E-mail : john@hammar.eu
www.hammar.eu



โลกในยุคไร้พรมแดนทุกอย่างเกิดขึ้นเร็วมาก

ก่อนที่นางอองซานซูจีจะเดินทางมาเยือนเมืองไทยตามคำเชิญของรัฐบาลไทย ผมมีโอกาสได้เดินทางไปยังเมือง Mandalay ประเทศเมียนมา หลังจากที่เคยมีโอกาสมาเมืองนี้ครั้งหนึ่งนับนิ้วคูก็ร่วมสิบปีแล้ว วันนี้เมือง Mandalay เปลี่ยนแปลงไปมาก ในฐานะคนทำสื่อที่เกี่ยวข้องกับแวดวงรถบรรทุก อดไม่ได้ที่จะมองหาและสำรวจจุดประชากรรถบรรทุกในย่านเมือง Mandalay ซึ่งนับเป็นเมืองใหญ่ที่สำคัญเมืองหนึ่งของเมียนมา เท่าที่เห็น รถบรรทุกจากจีนเข้ามาทำตลาดได้ดี จากที่ผมประเมินด้วยสายตาในส่วนของรถใหม่ คิดว่าน่าจะมากกว่ารถบรรทุกจากญี่ปุ่น ส่วนรถบรรทุกจากค่ายยุโรปผมเห็นเพียง Scania นอกจากเห็นรถยังเห็นป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ของ Scania ติดตั้งอยู่ริมถนนใหญ่ด้วย

เดือนก่อนผมเห็นข่าวในหนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษในไทยเกี่ยวกับโครงการสร้างถนนเชื่อมต่อระหว่าง อินเดีย เมียนมา และไทย ระยะทางประมาณ 1,400 กิโลเมตร ถ้าเกิดขึ้นจริงจะมีผลดีตามมามากมาย

Asian Trucker ได้มีโอกาสพูดคุยกับ Andy Hall Operation Director, CEA Project Logistics Andy บอกว่าในอนาคต CEA จะเน้นการลงทุนในเมียนมาเป็นพิเศษ

แม้ว่าสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของโลกยังต้องจับตามองอย่างใกล้ชิด แต่ในภูมิภาค AEC โดยเฉพาะกับประเทศในกลุ่ม CLMV บวก T ก็มีสัญญาณเชิงบวกหลายอย่าง ซึ่งมีส่วนที่เกี่ยวข้องกับภาคธุรกิจที่ต้องใช้รถบรรทุกในการขับเคลื่อน ปีนี้และในอนาคตอันใกล้นี้จึงเป็นปีที่ Asian Trucker คิดว่าผู้ประกอบการที่อยู่ในแวดวงขนส่ง ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับรถบรรทุกต้องเตรียมตัวให้พร้อม คงมิใช่แค่การมองสถานการณ์ภายในประเทศอย่างเดียว การเฝ้าติดตามความเป็นไปของเพื่อนบ้านก็เป็นสิ่งสำคัญ โลกในยุคไร้พรมแดนทุกอย่างเกิดขึ้นเร็วมาก

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ

SOUTH EAST ASIA'S LARGEST COMMERCIAL VEHICLE EXHIBITION



Back for the third time, Asian Trucker invites you to be part of the largest dedicated exhibition for commercial vehicles in Southeast Asia. Originally named MIBTC, the organizer already hosted two highly successful commercial vehicle exhibitions in Malaysia. Following the success of the past event, we are returning with the show in May 2017 under a new, more inclusive name.

MCVE, organised by Asian Trucker, will be held in the Mines International Convention and Exhibition Centre from 18th to 20 May 2017. Fringe programs, including the Asian Trucker Networking Night, will run concurrent. Please visit www.mcve.com.my for details and updates. Access is free of charge for delegates.

To book your booth or to learn more, please contact **Nicole Fong**
via nicole@asiantrucker.com or +6012 207 5528

Organised by
TRUCKER ASIAN

CONTENTS



6 Editor's Note

9 News & Market Update

16 Scoop
Hino Japan

24 Feature
Hyva Strong for Mining

28 Truck Industry
Sutee Tankers

34 Transport
CEA

44 Report
เก็บตกบรรยากาศการแข่งขัน Shell Eco-
Marathon

WE WANT YOU.
JOIN THE IVECO FAMILY. ENJOY THE IVECO SUCCESS.



FULL PRODUCT RANGE

Light, medium and heavy commercial vehicles, buses and coaches, off-road construction, mining and fire fighting vehicles

GLOBAL NETWORK

17 manufacturing plants, 16 R&D centers and about 4700 sales and service outlets worldwide

EMPLOYEES & HEADQUARTERS

Over 25,000 employees worldwide, Global Headquarters in Italy, Regional Headquarters in Bangkok, Thailand

Iveco, a global leading manufacturer of transport vehicles, is now expanding its Dealer network in Thailand and looking for long lasting business partners. A once-on-a-lifetime opportunity awaits you: don't miss it.

If you think you have what it takes to join our family, please contact us at:

joinivecosea@iveco.com - www.iveco.com/sea

CNH INDUSTRIAL SERVICES LTD., 173 South Sathorn Asia Center 23rd floor, Bangkok, Thailand

IVECO
 WWW.IVECO.COM

News & Update

สแกนเนีย สยาม ส่งมอบ 5 รถหัวลากประสิทธิภาพสูง P 360 LA6x2MSZ แก่ เอ็น แอนด์ ดีดี อินเทอร์เน็ตในชั้นแนล เพื่อเสริมศักยภาพและขยายงานบริการขนส่งสินค้าทั่วประเทศ



บริษัทสแกนเนีย สยาม จำกัด นำโดย มร.มาร์ติน นีลสัน ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ นายพงศ์ปัญญา ขาวคำ เจ้าหน้าที่ฝึกอบรมการขับขี่สแกนเนีย และ นางสาวนุชนาถ สิงห์พันธ์ เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายรถบรรทุก บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด ส่งมอบรถหัวลากประสิทธิภาพสูง สแกนเนีย รุ่น P 360 LA6x2MSZ จำนวน 5 คันแรก จากทั้งหมด 10 คัน แก่ นายขวัญเมือง จันทร์โชติ กรรมการผู้จัดการ และ นายธีรภัทร จันทร์โชติ ผู้จัดการบริษัท เอ็น แอนด์ ดีดี อินเทอร์เน็ตในชั้นแนล (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อเสริมศักยภาพงานขนส่งสินค้าทั่วประเทศและรองรับการขยายธุรกิจเมื่อเร็ว ๆ นี้



กำลาภ ศิริกิตติวัฒน์
ประธานกรรมการ
ประเทศไทย
Volvo Group (Thailand)

Volvo Group (Thailand) แต่งตั้งประธานกรรมการ ในไทยคนแรก ของ Volvo Group (Thailand)

เมื่อโฟกัสตลาดรถบรรทุกแบรนด์ยุโรปในประเทศไทย Volvo Truck ถือครองส่วนแบ่งในตลาดสูงที่สุด สำหรับประเทศไทยถือเป็นตลาดที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งของ Volvo ประเทศไทยยังเป็นการผลิต UD Truck อีกด้วย Volvo Group (Thailand) นอกจากดูแลตลาดในประเทศไทยแล้ว ยังรับผิดชอบตลาดในเมียนมา สปป.ลาว กัมพูชา มาเลเซีย เวียดนาม และฟิลิปปินส์

ประธานกรรมการประเทศไทยคนใหม่ของ Volvo Group (Thailand) คือ นายกำลาภ ศิริกิตติวัฒน์ การแต่งตั้งครั้งนี้ถือเป็นการแต่งตั้งผู้บริหารสูงสุดที่เป็นคนไทยคนแรกของบริษัทฯ นับจากก่อตั้งในประเทศไทยกว่า 25 ปี โดยนายกำลาภมีบทบาทและความรับผิดชอบในการขับเคลื่อนองค์กรขึ้นสู่ความเป็นผู้นำตลาดรถบรรทุกค่ายยุโรป ซึ่งขณะนี้ วอลโว่ ทรัคส์ มีส่วนแบ่งตลาดสูงถึง 80% ของตลาดรถบรรทุกยุโรปในประเทศไทย

นายกำลาภร่วมงานกับวอลโว่ กรุ๊ป ประเทศไทยในตำแหน่งวิศวกรฝ่ายขายในปี พ.ศ. 2542 ต่อมาได้รับมอบหมายมารับผิดชอบด้านการขายรถ (Fleet Sales) และในปี พ.ศ. 2551 นายกำลาภขึ้นดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายรถเพื่อการพาณิชย์ ในปี พ.ศ. 2554 นายกำลาภได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งรองประธานฝ่ายขายและการตลาดประจำกรุงเทพฯ ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งนายกำลาภได้สร้างผลงานอย่างยอดเยี่ยมภายใต้บทบาทที่รับมอบหมายในครอบครัววอลโว่

บริษัท วอลโว่ กรุ๊ป (ประเทศไทย) มีความเชื่อมั่นต่อนายกำลาภอย่างมากว่า เขาจะเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ผลงาน และผลักดันธุรกิจของ Volvo Group ในประเทศไทยให้เจริญเติบโต และนำพาองค์กรสู่ความสำเร็จ



เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส จำกัด ผู้แทนจำหน่ายและศูนย์ซ่อมบำรุงรถบรรทุกและรถโดยสาร **MAN** (เอ็ม เอ เอ็น) จากประเทศเยอรมนี ได้ทำการส่งมอบรถบรรทุก **MAN** รุ่น **TGS 33.400 6x4 LX CAB**



เมื่อต้นเดือนมิถุนายนที่ผ่านมาบริษัท เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส จำกัด ผู้แทนจำหน่ายและศูนย์ซ่อมบำรุงรถบรรทุกและรถโดยสาร MAN (เอ็ม เอ เอ็น) จากประเทศเยอรมนี ได้ทำการส่งมอบรถบรรทุก MAN รุ่น TGS 33.400 6x4 LX CAB ให้กับคุณนิธิโรจน์ คำภานุช กรรมการผู้จัดการ บริษัท อำพล ทราฟสปอร์ต 2000 จำกัด และคุณสุวิทย์ คุรงค์พันธ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัทบางพลีใหญ่ขนส่ง จำกัด



ในงานคุณยุทธนา สมประยูร กรรมการผู้จัดการ บริษัท เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส กล่าวขอบคุณลูกค้าทั้งสองบริษัทที่ไว้วางใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์สินค้า MAN จากเยอรมัน แน่นนอนว่านอกจากความเป็นพันธมิตรในฐานะคนรู้จักกันแล้ว สิ่งสำคัญที่ทำให้ลูกค้าทั้งสองบริษัทตัดสินใจเลือกใช้ MAN คือคุณภาพภายใต้แบรนด์สินค้า MAN ที่ได้พิสูจน์และได้รับการยอมรับจากทั่วโลก บริษัท เค-แมน ออโต้ เซอร์วิส ในฐานะผู้แทนจำหน่ายและศูนย์ซ่อมบำรุงให้คำมั่นสัญญาว่าจะดูแลงานบริการหลังการขายอย่างดี โดยมีทั้งทีมเซอร์วิส และงานด้านอะไหล่ที่พร้อมอยู่เสมอ



จุดเด่นของ MAN รุ่น TGS 33.400 6x4 LX CAB นอกจากสมรรถนะด้านเครื่องยนต์แล้ว ห้องโดยสารของรุ่นนี้มีขนาดใหญ่ ให้ความสะดวกในการเดินทางระยะไกล ทำให้คนขับสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

MAN รุ่น TGS 33.400 6x4 LX CAB เป็นโมเดลแรกที่ทำตลาดในประเทศไทย รุ่นนี้ยังถือเป็น MAN Stone Grey 100 Years LX Cab ที่ทำขึ้นเพื่อเฉลิมฉลองวาระที่ MAN ครบ 100 ปีด้วย

Asian Trucker hosts largest MCVE expo



Asian Trucker กับบทบาท ผู้จัดงาน CV Expo ที่ยิ่งใหญ่ ที่สุดเท่าที่เคยมีมา

จัดขึ้นภายใต้ชื่อใหม่แต่ครอบคลุมเนื้อหาขึ้นกว่าเดิม ส่วนที่สามของงานนิทรรศการโดย Asian Trucker นับว่าเป็นงานที่ใหญ่ที่สุดที่เคยมีมาในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ผู้ได้รับมอบหมายให้จัดงาน Malaysia Commercial Vehicle Expo ในปีหน้าอย่าง Asian Trucker ได้ประกาศวันจัดงานที่สามออกมาแล้วว่าเป็นวันที่ 18-20 พฤษภาคม 2017 อันเป็นจังหวะเวลาเดิมของการจัดงานที่เป็นแบบสองปีครั้ง โดยสถานที่ที่จะเป็นที่เดียวกับครั้งที่แล้วนั่นคือ The Mines International Exhibition and Convention Centre ที่อยู่นอกเมืองกัวลาลัมเปอร์ไปไม่กี่ไมล์

ในปี 2015 พื้นที่ในงานถูกจองเต็มพร้อมการเข้าร่วมของผู้ค้ารายใหญ่ที่มากันครบครันเพื่อนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ๆ ขบวนรถบรรทุกนำเหล่า VIP เข้าสู่บริเวณงานเพื่อเปิดโชว์ ในขณะที่เหล่าตัวแทนจากแบรนด์ต่างๆ ใช้โปรแกรมที่หลากหลายและวางแผนมาอย่างดีใช้พื้นที่ของงานได้อย่างเต็มที่ เนื่องด้วยงานมีการเปลี่ยนชื่อ ผู้จัดไม่ลืมบอกกล่าวว่า “ภายใต้ชื่อเดิมที่ทุกคนรู้จักกันดีคือ MIBTC เราได้จัดงานนิทรรศการยานพาหนะเชิงพาณิชย์ที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างมากในมาเลเซียมาแล้วสองงาน และเพื่อตามรอยความสำเร็จของงานที่ผ่านมา เราจะกลับมาอีกครั้งพร้อมงานในปี 2017 โดยเราได้รวบรวมเสียงตอบรับต่างๆ จากตลาดและตัดสินใจที่จะเรียกชื่องานใหม่ว่า “Malaysia Commercial Vehicle Expo” หรือ “MCVE” ชื่อใหม่นี้สะท้อนแนวทางที่ครอบคลุมมากขึ้นรวมไปถึงทิศทางของตัวเอง โดยโลโก้ที่มีการแก้ไขให้สอดคล้องกันรวมไปถึงการใช้ชื่อของ Asian Trucker เป็นส่วนหนึ่งของการออกแบบ

ในช่วงเวลาของการเขียนบทความนี้ พื้นที่งานได้ถูกจองไปเยอะมากแล้ว Malaysia Commercial Vehicle Expo เป็นงานนิทรรศการยานพาหนะเชิงพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่มีกลุ่มผู้ชมเป้าหมายที่ชัดเจนและเฉพาะเจาะจง เหล่าตัวแทนแบรนด์ผู้ร่วมแสดงงานจะสามารถสร้างความสัมพันธ์ใหม่ๆ รักษาความสัมพันธ์เดิมๆ กับลูกค้าเก่าและทำให้แบรนด์ของพวกเขาเป็นที่รู้จักมากขึ้น ในปี 2015 แบรนด์หลายแบรนด์ที่ใช้งานนี้เป็นเวทีในการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ของพวกเขา Asian Trucker หวังว่างานครั้งล่าสุดที่จะมาถึงนี้จะมีกิจกรรมต่างๆ ที่น่าสนใจไม่แพ้กันเกิดขึ้น ยิ่งไปกว่านั้น เรายังมีแผนที่จะขยายขยับกิจกรรมบางส่วนให้จัดขึ้นในวันอาทิตย์หลังจากงาน Expo เสร็จสิ้นลงอีกด้วย

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันของเราและเหล่าผู้ให้บริการด้านการขนส่งทั้งหลายก็มีความจำเป็นที่จะพูดถึงประเด็นต่างๆ โดยคำนึงถึง AEC เป็นสำคัญ เราหวังว่า MCVE จะเป็นศูนย์รวมของอุตสาหกรรมที่ทุกฝ่ายจะได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น ถกประเด็นปัญหาต่างๆ และผลักดันแนวคิดเกี่ยวกับ ASEAN ไร้พรมแดนให้เป็นรูปธรรมขึ้น” Stefan Pertz ในฐานะของตัวแทนผู้จัดงานกล่าว เขายังบอกอีกด้วยว่านี่เป็นโอกาสที่เหล่าผู้ประกอบการธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้านจะส่งลูกค้าเข้าร่วมงาน “มีสนามกอล์ฟอยู่ข้างสถานที่จัดงาน ผู้เข้าชมสามารถเข้าร่วมงานและได้พักผ่อนตีกอล์ฟไปได้ในโอกาสเดียวกัน”

Corporate Sponsors



ARC

Asian Retread Conference 2016

October 4-5, 2016,
Sime Darby Convention Centre,
Kuala Lumpur, Malaysia

GO GREEN: Retread, Rebuild & Recap

An initiative jointly organised by



In association with



www.asianretreadconference.com

Contact: Antony Powath
Email: asp@abm.net.in
Mobile: +91 9833 901586

Corporate Sponsors:



Co-Sponsors:

First Day Lunch:



Second Day Lunch:



Tea & Coffee:



Supporters:



Lanyard Sponsor:



Media Partners:



Associates





HINO

blossoms **and** weathers slowdown

ภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตลาดหลักของ HINO คือ ไทย อินโดนีเซีย และ มาเลเซีย

เบ่งบานแม้ยามอากาศแปรปรวน

การได้ชมดอกซากุระบานที่ญี่ปุ่นจัดเป็นประสบการณ์ชีวิตที่ทุกคนควรลองสักครั้ง HINO (Malaysia) เชิญเหล่าลูกค้าเข้าร่วม “Hatami Tour” ที่ควรวรรณการเข้าชมพิพิธภัณฑ์และสำนักงานใหญ่ของ HINO โดย Asian Trucker เข้าร่วมขบวนการเดินทางสุดพิเศษนี้พร้อมรายงานการพัฒนาล่าสุดจากผู้ผลิตรถบรรทุกสัญชาติญี่ปุ่นชื่อดังนี้มาฝากทุกคน

วันแรกๆ ของการเดินทางในโอซาก้าเป็นการชิมซัปประสบการณ์ทางวัฒนธรรมและธรรมชาติของประเทศญี่ปุ่น ท่ามกลางบรรยากาศแห่งฤดูใบไม้ผลิที่ดอกซากุระบานสะพรั่ง พื้นที่ของเมืองต่างๆ กลายร่างเป็นดินแดนมหัศจรรย์ที่ผสมผสานสถาปัตยกรรมสมัยใหม่เข้ากับธรรมเนียมประเพณีเก่าแก่ได้อย่างมีเสน่ห์และเอกลักษณ์ ในขณะที่กลุ่มของเรากำลังเดินชมดอกไม้ตามแนวทางเดินริมแม่น้ำ คูร์กหลายคู่เตรียมจองที่สำหรับการปิกนิกยามเย็นพร้อมชุดอาหารครบครัน ภายใต้กึ่งกันอันฟูฟ่องของซากุระที่แผ่ขยายอยู่เบื้องบน

“เรามีความคิดที่จะแสดงให้เห็นลูกค้าของเรามองเห็นญี่ปุ่นในแง่มุมที่ลึกซึ้งและน่าตื่นตาตื่นใจกว่าที่พวกเขาอาจจะเคยรู้จัก การจะเข้าใจวิถีการดำเนินธุรกิจแบบญี่ปุ่นนั้นคุณจะต้องเข้าใจขนบธรรมเนียมรวมถึงวิถีปฏิบัติของเราเสียก่อน วัฒนธรรมอาหาร การแสดงต่างๆ ก็เป็นส่วนหนึ่ง” คุณ Dato Yoichi Shibaike Senior Advisor, HINO Motors Sales Malaysia บอกกับเรา

Joyce Chang หนึ่งในผู้ร่วมการเดินทางครั้งนี้เล่าให้เราฟังถึงการมาญี่ปุ่นครั้งแรกของเธอ “ความสะอาดของบ้านเมืองและมารยาทการปฏิบัติตัวของคนญี่ปุ่นเป็นสิ่งที่น่าประทับใจมาก” Operation Consultant แห่ง GC Logistics ผู้รับผิดชอบดูแลการทำงานของรถบรรทุก HINO กว่า 500 คันแสดงความชื่นชม

ในขณะเดียวกัน Toshiaki Yasuda Managing Officer จาก Overseas Sales & Marketing Business Planning Division ก็มีอภิมหาฝากเรา เขาภูมิใจอย่างมากที่ได้ประกาศว่า HINO ไม่เพียงแต่จะขับเคลื่อนตัวเองผ่านความขบเซาของเศรษฐกิจในปีที่แล้วมาได้สวยงามเท่านั้น หากแต่ยอดขายโดยรวมยังเพิ่มขึ้นอีกด้วย เขายกความดีความชอบให้กับความมีวินัยและทุ่มเทของพนักงาน 29,894 ชีวิตที่ครอบคลุมไปถึงบริษัทย่อยและบริษัทลูกที่อยู่ในต่างประเทศของ HINO อีกด้วย

2015 นับว่าเป็นปีที่ยากลำบากของเศรษฐกิจโลก และก็ย่อมเป็นเรื่องปกติที่เราจะอยากรู้ว่ายอดขายของ HINO ได้รับผลกระทบอย่างไรบ้าง คุณ Yasuda เองก็เห็นด้วยว่าปีนี้เป็นปีที่ไม่ง่ายเลย แต่ด้วยผลงานอันเยี่ยมยอดในหลายประเทศก็ช่วยให้ยอดขายโดยรวมของ HINO เพิ่มขึ้นได้ในที่สุด เขายังบอกอีกด้วยว่าความสำเร็จดังกล่าวเป็นผลพวงของมาตรการที่ทาง HINO นำมาปฏิบัติเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงบทบาทของบริษัทในตลาดที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องแม้อยู่ท่ามกลางภาวะการถดถอยของเศรษฐกิจโลก “มันช่วยให้เราสามารถเอาชนะช่วงเวลาที่ยากลำบากมาได้” เขากล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสถานการณ์ที่ผู้ผลิตรายอื่นๆ ยังไม่สามารถนำพาตัวเองเข้าไปสู่ตลาดยานยนต์ขนาดกลางและเล็กได้อย่างทันท่วงที ทาง HINO เองกลับมีความคืบหน้าที่เป็นขึ้นเป็นอัน ด้วยผลิตภัณฑ์ที่เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้นในตลาด

ภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ตลาดหลักของ HINO คือ ไทย อินโดนีเซีย และ มาเลเซีย ในขณะที่บริษัทเองก็มีบริษัทสาขาในเวียดนามและฟิลิปปินส์ ในส่วนของสิงคโปร์นั้น การให้คำตอบแทนจากความใส่ใจในสิ่งแวดล้อม ก็นำไปสู่การเติบโตของธุรกิจด้วยเช่นกัน อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ไม่ใช่ปัจจัยอย่างเดียวที่ทำให้ปีนี้ปีแห่งความสำเร็จของ HINO ฝ่ายดูแลลูกค้าที่รู้จักกันในชื่อหน่วย Total Support คือกำลังสำคัญที่เป็นแรงผลักดันสู่ความสำเร็จของธุรกิจ เป็นเรื่องปกติที่ลูกค้าจะไม่ได้คาดหวังว่าจะต้องเปลี่ยนยานพาหนะบ่อยๆ โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่สถานการณ์ทางเศรษฐกิจไม่ปกติเช่นปัจจุบัน เพราะฉะนั้นการช่วยลูกค้าดูแลยานพาหนะหลังการขายจึงเป็นเรื่องสำคัญมาก ผ่านกิจกรรมต่างๆ ของ Total Support HINO จึงสามารถนำพาตัวเองผ่านพ้นพายุร้ายไปได้ พร้อมยอดขายที่เติบโตยิ่งกว่าเดิม

แม้จะมีการเริ่มเข้ามาของผู้ผลิตรถบรรทุกยุโรปในญี่ปุ่น Yasuda ยังคงต้อนรับคู่แข่งทุกรายด้วยความมั่นใจ ในส่วนของ Mitisubishi-Fuso และ UD ที่เป็นคู่แข่งทางธุรกิจกันมาหลายปีนั้น HINO ยังได้ช่วยเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในญี่ปุ่นให้พวกเขาอีกด้วย “ต้องขอบคุณเครือข่ายการขายของเรา และความจริงที่ว่าเราฟังความคิดเห็นของลูกค้าอย่างใกล้ชิดและจริงจัง เราจึงยังอยู่ในจุดที่เราสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างน่าพอใจ” แม้ว่าแบรนด์ที่มีเจ้าของเป็นต่างชาติจะมีส่วนแบ่งตลาดน้อยลง แต่ Yasuda ก็ไม่ได้นิ่งเฉย ทั้ง Volvo Group และ Mercedes Group นับเอาญี่ปุ่นเป็นส่วนสำคัญของกลยุทธ์ทางธุรกิจของพวกเขา



ฝ่ายดูแลลูกค้าที่รู้จักกันในชื่อหน่วย **Total Support** คือกำลังสำคัญที่เป็นแรงผลักดันสู่ความสำเร็จของธุรกิจ เป็นเรื่องปกติที่ลูกค้าจะไม่ได้คาดหวังว่าจะต้องเปลี่ยนยานพาหนะบ่อยๆ โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่สถานการณ์ทางเศรษฐกิจไม่ปกติเช่นปัจจุบัน เพราะฉะนั้นการช่วยลูกค้าดูแลยานพาหนะหลังการขายจึงเป็นเรื่องสำคัญมาก



“นี่จะเป็นตัวกระตุ้นขั้นดีของพวกเขาชาว HINO เราจะไม่หยุดอยู่แค่นี้แน่นอนครับ”

ในขณะที่การแข่งขันอันดุเดือดเป็นสิ่งหนึ่งที่ต้องตระหนัก HINO ยังคงมองหาเทรนด์และความท้าทายใหม่ๆ อยู่เสมอ ยังมีแนวโน้มของการเติบโตระยะสั้นที่จะมี Tokyo Olympics ที่กำลังจะมาถึงเป็นหนึ่งในแรงผลักดัน งานระดับโลกครั้งนี้จะเพิ่มความต้องการในการขนส่งเพื่อรับมือกับจำนวนนักกีฬาและนักท่องเที่ยวที่เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันสถานการณ์ของการเป็นสังคมสูงอายุของญี่ปุ่นก็เป็นสิ่งที่รู้กัน “มีสองประเด็นหลักๆ หนึ่งคือการลดลงของประชากรและนั่นหมายถึงความต้องการในการใช้รถบรรทุกที่ลดลง ประเด็นที่สองจะเป็นเรื่องของการปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ของเราให้ตอบสนองความต้องการผู้สูงอายุมากขึ้น ไม่เพียงแต่ในส่วนของการใช้งานของผู้โดยสารเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงผู้ขับขี่และเครื่องยนต์อีกด้วย” เขากล่าว เทคโนโลยีไร้คนขับนับเป็นปรากฏการณ์ที่จะมีแต่พัฒนาขึ้นเรื่อยๆ

ในปัจจุบัน HINO ทียบยื่นเทคโนโลยีการขับขี่ขั้นสูงมากมาย นับตั้งแต่การหยุดรถอัตโนมัติหรือ auto-stop ในยานพาหนะบางรุ่น และถึงที่สุดแล้วยานพาหนะไร้คนขับจะไม่เป็นเพียงเรื่องราวในนิยายวิทยาศาสตร์อีกต่อไป แต่เป็นความจริงที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้

เมื่อพูดถึงการให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของลูกค้า Yadusa อธิบายให้เราฟังถึงโรงงานที่เราได้เยี่ยมชมในญี่ปุ่นที่ตั้งอยู่ต่างๆ พื้นที่สำนักงานใหญ่ ไปจนถึงสนามทดสอบสมรรถนะที่สร้างขึ้นเคียงข้างโรงงานผลิตในมาเลเซีย สำหรับเมืองไทย โรงงานที่คล้ายคลึงกันได้รับการดำเนินงานภายใต้การดูแลของ Toyota Group “ด้วยความฮึกเหิมที่เราได้รับจากความสำเร็จของโรงงานของเราในมาเลเซีย เรากำลังมองหาโอกาสที่จะเปิดขยายธุรกิจในพื้นที่เหล่านี้ แต่ตอนนี้ยังไม่มีแผนที่เป็นรูปธรรมอะไร” เขาตอบ หากว่ากันเรื่องของโรงงานและการดูแลผู้ขับขี่ HINO แยกทั้งสองอย่างออกจากกัน และด้วยแนวทางดังกล่าว แม้ปราศจากโครงสร้างทางกายภาพ บริษัทก็จะยังคงสามารถส่งผ่านวิธีการขับขี่แบบประหยัดพลังงานและการบังคับยานยนต์อย่างปลอดภัยให้กับเหล่าคนขับ ได้ผ่านการทำหน้าที่ของเหล่าตัวแทนจำหน่าย และด้วยแนวทางนี้ HINO จึงสามารถดำเนินการฝึกฝนอบรมอันเป็นมาตรฐานได้ทั่วโลก ตัวแทนจำหน่ายได้รับเชิญให้เดินทางมาญี่ปุ่นเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับวิธีการขับรถที่สนามทดสอบของ HINO เอง และส่งผ่านความรู้ไปยังผู้ขับขี่ในประเทศของพวกเขาต่อไป ในบางตลาดนั้นผู้ขับรถสามารถทำใบอนุญาตขับขี่และขับรถบรรทุกขนาดใหญ่ได้เลย ตลาดเหล่านี้คือตลาดที่คนขับและผู้ดูแลขบวนรถมีความรู้สึกรับรองบริษัทมากยิ่งขึ้นไปอีก เพราะนั่นหมายความว่าเหล่าผู้ขับขี่จะได้รับการอบรมฝึกฝนเพิ่มเติมนอกเหนือไปจากเวลาช่วงสั้นๆ ที่พวกเขาได้ตอนสอบใบอนุญาต แนวทางปฏิบัติดังกล่าวส่งผลให้อัตราการเกิดอุบัติเหตุลดลง และบริษัทที่มีกรณีอุบัติเหตุบ่อยครั้งก็ยิ่งจะได้รับการยอมรับว่าเป็นองค์กรที่ดูแลบุคลากรผู้ขับขี่ของตนได้ดีมากเท่านั้น



Daimler เปิดศูนย์ระดับภูมิภาคที่สิงคโปร์

ในฐานะของส่วนหนึ่งของ “Customer Dedication” อันมีจุดมุ่งหมายคือการริเริ่มการเติบโตอย่างมีกลยุทธ์ Daimler กำลังอยู่ระหว่างกระบวนการของการแยกหน่วยงานด้านการขายในระดับนานาชาติ ออกจากส่วนของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลกับยานพาหนะเชิงพาณิชย์เพื่อการมุ่งความสนใจไปยังความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้ดียิ่งขึ้น Singapore Regional Centre นับเป็นลำดับที่ 4 หลังจากสามศูนย์ก่อนหน้านี้ที่เปิดไปแล้วในดูไบ ไนโรบี และ โจฮานเนสเบิร์ก Daimler South East Asia Pte Ltd. (DSEA) ล่าสุดจะครอบคลุมการดูแลกิจกรรมการขายและการใช้บริการใน 18 ตลาด อันรวมไปถึงรถบรรทุก รถบัส และ รถตู้ Mercedes-Benz และ รถบรรทุกและรถบัสของ FUSO นี่นับเป็นส่วนหนึ่งของแนวคิดริเริ่มการเติบโตอย่างมีกลยุทธ์ที่เน้นย้ำความทุ่มเทของ Daimler ต่อลูกค้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ใกล้ชิดลูกค้ายิ่งขึ้น

“Regional Centre ทั้งหมดได้รับการออกแบบเพื่อทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทกับลูกค้ามีความใกล้ชิดยิ่งขึ้น” Dr.Wolfgang Bernhard, Member of the Board of Management of Daimler AG ผู้มีหน้าที่รับผิดชอบในส่วนของ Daimler Trucks & Buses กล่าว ก่อนหน้านี้นักการปฏิบัติการหลายๆ อย่างมีออฟฟิศ Stuttgart และสำนักงานใหญ่ของ Fuso ในญี่ปุ่นเป็นคนจัดการ “ด้วยความต่างของเวลากว่า 9 ชั่วโมง ที่ทำให้เจ้าหน้าที่ที่ทาง Stuttgart มีเวลาหนึ่งถึงสามชั่วโมง ในการติดต่อประสานงานกับลูกค้าในเอเชียโดยตรง หากแต่ในธุรกิจที่ความสัมพันธ์ส่วนบุคคลคือสิ่งที่มีความสำคัญยิ่ง นั้นย่อมยังไม่ดีพอ ในปัจจุบันเราจะมีบุคลากรอยู่ในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น และทำให้พวกเขาสามารถตอบสนองความต้องการและสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างทันที่มากขึ้น บุคลากรของเราจะใช้ชีวิตและทำงานอยู่ภายในสภาพแวดล้อมเดียวกันกับลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้เรามีจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนมากขึ้นในเรื่องของการดำเนินธุรกิจยานยนต์เชิงพาณิชย์”

Daimler คือผู้ผลิตยานพาหนะเชิงพาณิชย์รายใหญ่ที่สุดของโลก ด้วยสถานะของการเป็นผู้บุกเบิกวิศวกรรมยานยนต์ Daimler ยังคงทำหน้าที่ก่อร่างอนาคตให้กับวงการอย่างต่อเนื่อง จุดสนใจของพวกเขาอยู่ที่เทคโนโลยีนวัตกรรมและสิ่งแวดล้อมใหม่ๆ เช่นเดียวกับการสร้างยานยนต์ที่มีความปลอดภัยที่มาร่วมความเหนือระดับ เสน่ห์ดึงดูด และสร้างความประทับใจให้ทุกคนที่เห็น Daimler ลงทุนในการพัฒนาการขับเคลื่อนระบบขับเคลื่อนและส่งกำลังทางเลือกร่วมกับจุดมุ่งหมายในระยะยาวของเทคโนโลยีการขับเคลื่อนแบบปราศจากการเผาผลาญเชื้อเพลิง นับตั้งแต่ยานพาหนะแบบ Hybrid ไปจนถึงรถยนต์ไฟฟ้าที่ใช้พลังงานจากแบตเตอรี่หรือเซลล์พลังงาน บริษัทยังคงเดินทางบนเส้นทางของการขับเคลื่อนที่ไร้อุบัติเหตุและการเชื่อมต่ออัจฉริยะ รวมไปถึงระบบการขับเคลื่อนอัตโนมัติ หรือ Autonomous Driving อีกด้วย

ความสำคัญของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

“ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เราขายยานยนต์เชิงพาณิชย์ไปได้กว่า 40,000 คันในปีที่แล้วปีเดียว นี่สะท้อนให้เห็นว่าภูมิภาคนี้มีความสำคัญกับเรามากแค่ไหน” Dr.Bernhard กล่าวเพิ่ม “ความสำคัญดังกล่าวจะเพิ่มขึ้นในอนาคต ประเทศต่างๆ ในภูมิภาคที่กำลังเติบโตและจะมีความต้องการรถบรรทุก รถบัส และรถตู้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเราก็มุ่งมั่นที่จะเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการเจริญเติบโตอย่างแน่นอน นั่นคือจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนของ Regional Center ใหม่ของเรา”

เหตุใดสิงคโปร์จึงได้รับเลือกจากพื้นที่กว่า 17 แห่งที่ถูกคาดหวังว่าจะเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่แห่งใหม่? Dr.Bernhard ตอบข้อสงสัยต่อคำถามนี้ว่า “สิงคโปร์คือตัวเลือกที่สมบูรณ์แบบที่สุดสำหรับ RC (Regional Centre) มันเป็นที่สนใจและศูนย์กลางของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีท่าเรือที่ใหญ่เป็นอันดับสองของโลกและสนามบินชั้นเยี่ยม DSEA ได้รับประโยชน์จากคุณสมบัติดังกล่าวของสิงคโปร์รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานที่ได้รับการพัฒนามาแล้วอย่างดี ประชากรที่มีการศึกษาและสภาพแวดล้อมทางการเมืองและธุรกิจที่มั่นคงที่คุณสามารถเชื่อถือในคำพูดของผู้บริหารประเทศได้”

ตัวตนแห่ง Daimler ที่ยืนหยัดยาวนาน

Daimler อยู่กับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มาเป็นเวลากว่า 60 ปี ด้วยการเป็นผู้จัดจำหน่ายรถบรรทุกมาก่อนที่จะขยายไปยังผลิตภัณฑ์รถส่วนบุคคล Daimler ขายยานพาหนะและให้บริการในแทบทุกประเทศในโลก มีโรงงานผลิตในยุโรป อเมริกาเหนือและใต้ เอเชีย และแอฟริกา พอร์ทโฟลิโอของ Daimler ในปัจจุบันบันทึกการทำงานร่วมกับแบรนด์ยานยนต์ระดับโลกอย่าง Mercedes-Benz รวมไปถึง Mercedes-AMG และ Mercedes-Maybach, Freightliner, Smart, Western Star, BharatBenz, FUSO, Setra และ Thomas Built Buses นอกจากนี้ยังมีแบรนด์ที่ให้บริการด้านการเงินอย่าง Mercedes-Benz Bank, Mercedes-Benz Financial, Daimler Truck Financial, Moovel และ Car2go ในปี 2014 Daimler Group ได้ขายยานพาหนะไปกว่า 2.5 ล้านคัน ในขณะที่องค์กรกว่าห้าพันพนักงานกว่า 279,972 คนทั่วโลก และมีรายได้รวมอยู่ที่ 129.9 พันล้านปอนด์

Dr.Bernhard ยกเวทีให้กับ Kay-Wolf Ahlden ผู้ดำรงตำแหน่ง Head of DCV SEA “Daimler พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อตอบสนองตลาด SEA มาตั้งแต่ช่วงทศวรรษ 1950s และเราก็ได้ก่อตั้งฐานการปฏิบัติงานที่แข็งแกร่งของเราขึ้นในสิงคโปร์” เขาประกาศ “สำนักงานแห่งใหม่ของเราที่ Westgate อยู่ในโลเคชั่นที่สมบูรณ์แบบเพราะมันอยู่ใกล้กับลูกค้า เหล่าตัวแทนจำหน่าย และพาร์ทเนอร์ของเราเพิ่มขึ้น นั่นทำให้เราสามารถใช้บริการโยชน์จากทรัพยากรต่างๆ ได้อย่างเต็มที่ สิงคโปร์เป็นประตูที่สำคัญสู่การเติบโตของภาคส่วนหลักๆ ของภูมิภาค ไม่ว่าจะเป็นการส่งสินค้าจากการค้าและธุรกิจ e-commerce ต่างๆ โครงสร้างพื้นฐานของเมืองที่กำลังพัฒนา การทำเหมืองและการก่อสร้าง”

การเติบโตของทรัพยากรมนุษย์

Mr.Ahlden ยังแถลงข้อข้องใจว่า RC แห่งใหม่จะเป็นสำนักงานใหญ่ และไม่ต้องมีการขออนุญาตจากทาง Stuttgart ในการทำการตัดสินใจใดๆ ก่อนหน้าการก่อตั้งของศูนย์แห่งใหม่นั้น มีพนักงานจำนวนเพียง 12 คนที่ดูแลจัดการเรื่องยานพาหนะเชิงพาณิชย์ให้ Daimler ที่สิงคโปร์ ในขณะที่สำนักงานใหม่นี้จะมีจำนวนพนักงานเพิ่มเป็น 52 คน “สถาปฟิของเรามาจากทั่วโลก ทั้งบราซิล ญี่ปุ่น อินเดีย ยุโรป มาเลเซีย อินโดนีเซีย และ สิงคโปร์ ทีมของเรามีบุคลากรที่พูดภาษาจีนได้ 5 กลุ่มภาษาจาก 9 สัญชาติ โดยจำนวนมากเป็นบุคคลที่มีประสบการณ์ในการใช้ชีวิตและทำงานในต่างประเทศมาแล้วทั้งสิ้น”

จากการให้สัมภาษณ์สื่อ Dr.Bernhard กล่าวว่า Daimler มีความตั้งใจที่จะเป็นรากฐานให้กับอุตสาหกรรมในอนาคต “เรามีคู่แข่งจากหลายด้าน แต่ความแข็งแกร่งของเราก็คือ เรามีผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองทุกความต้องการของการขนส่ง จากรถตู้ไปจนถึงรถบรรทุกสมรรถนะสูงและรถบัส เรามีทุกอย่างสำหรับทุกคน และไม่มีใครอื่นที่จะทำได้แบบเรา”

การเติบโตที่ทุกคนเฝ้ารอ

ในบทสัมภาษณ์พิเศษกับ Asian Trucker Dr.Bernhard กล่าวว่า แม้เขาเองจะคาดการณ์ถึงการเติบโตที่แข็งแกร่งในภูมิภาคนี้ แต่เขาก็ยังมองว่ามันยังเป็นเรื่องยากมากที่จะบอกได้ว่าประเทศใดจะมีอัตราการเติบโตสูงสุด “เราคาดว่าอัตราการเจริญเติบโตในภูมิภาคน่าจะมีอยู่ที่ 5-10% และเราก็เชื่อในศักยภาพของ SEA ในระยะยาว ด้วยความที่ภูมิภาคนี้มีประชากรกว่า 50% อยู่ในวัยที่ต่ำกว่าสามสิบปี บางประเทศอาจจะต้องเจออุปสรรคหรือหนทางที่ซุซเซอรั้งนานๆ ครั้ง แต่สุดท้ายแล้วพวกเขาก็จะกลับมาเติบโตได้ในที่สุด”

เมื่อถูกถามว่าเขาเห็นโอกาสหรือความท้าทายใดบ้างจากการมาถึงของ ASEAN Economic Community ที่จะทำให้การค้ามีความสะดวกง่ายดายขึ้นระหว่างประเทศสมาชิกทั้ง 10 Dr.Bernhard ส่ายหัว “ผมไม่คิดว่ามันจะเกิดขึ้นหรอก” เขาบอก “ตลอดเวลาหลายปีมานี้ ผมเห็นอะไรแบบนี้ มาแล้วก็ไป มันจะไม่เกิดขึ้นหรอกครับ”



เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภูมิภาคแห่งการเจริญเติบโต

ธุรกิจของหน่วยงานยนต์เชิงพาณิชย์ของ Daimler ในภูมิภาค SEA นั้นจะครอบคลุมตลาดทั้งสิ้น 18 ตลาด อันรวมไปถึง อินโดนีเซีย ไทย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม ด้วยประชากรผู้อยู่อาศัยจำนวนกว่า 622 ล้านคน ภูมิภาคนี้มีจำนวนประชากรสูงกว่าสหรัฐอเมริกา (>300 ล้าน) หรือ ยุโรป (>500 ล้าน) และด้วย 50% ของประชากรทั้งหมดเป็นวัยหนุ่มสาวอายุต่ำกว่า 30 ปี มันจึงเป็นภูมิภาคที่เต็มไปด้วยโอกาสใหม่ๆ ที่น่าตื่นเต้นและเปี่ยมไปด้วยพลวัตที่จะคงอยู่ไปอีกยาวนานในอนาคต

ในปี 2015 ประเทศในภูมิภาคทั้ง 10 ประเทศ (อินโดนีเซีย ไทย มาเลเซีย เวียดนาม สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ พม่า ลาว บรูไน และกัมพูชา) ได้ร่วมกันก่อตั้ง ASEAN Economic Community เพื่อผนึกกำลังส่งเสริมการค้าข้ามพรมแดน ส่งผลให้การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investments (FDIs) ในภูมิภาคสูงขึ้นจาก 85,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2007 ไปเป็น 136,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2014

การถือกำเนิดขึ้นของเศรษฐกิจใหม่ๆ และการเติบโตของความต้องการทางการขนส่งที่ยั่งยืนโอกาสมากมายในการทำตลาดของยานพาหนะเชิงพาณิชย์ไม่ว่าจะเป็น Mercedes-Benz หรือ FUSO ในปี 2015 ตลาดรถบรรทุกในเวียดนามเติบโตขึ้นกว่า 92% ในขณะที่ฟิลิปปินส์ก็โตขึ้นกว่า 27% ส่วนตลาดโดยรวมในภูมิภาคนั้นสั่งซื้อรถไปกว่า 225,000 คัน

Mercedes-Benz Citaro Bus คันที่ 1,000 ของสิงคโปร์

สิงคโปร์เป็นอีกหนึ่งตลาดสำคัญของรถบัส Daimler รวมไปถึงรถโค้ชธุรกิจ เพื่อให้เห็นภาพชัดเจนขึ้น งานเปิดของศูนย์ใหม่ประจำภูมิภาค SEA

นั้น ต้อนรับทั้งหุ้นส่วนทางธุรกิจ ลูกค้า และสื่อมากมาย โดยมีการส่งมอบ Mercedes-Benz Citaro Bus ให้กับลูกค้าที่อุดหนุนกันมายาวนานอย่าง SBS Transit ที่สิงคโปร์

SBS Transit บริหารและดูแลรถบัสกว่า 3,000 คัน บนเส้นทางกว่า 250 เส้น อันนับเป็นสัดส่วน 75% ของระบบขนส่งสาธารณะทั้งหมดของเมืองที่มีประชากรกว่า 5 ล้านคน ประเทศเกาะแห่งนี้เป็นบ้านของรถบัส Mercedes-Benz Citaro ขบวนใหญ่ที่สุดในโลก และรถบัส Mercedes-Benz นั้นก็เดินทางอยู่บนถนนของสิงคโปร์มากกว่า 15 ปีแล้ว

เมื่อพูดถึงกลุ่มคนที่มาร่วมงานที่ถูกจัดขึ้นที่ Mercedes-Benz Center ในสิงคโปร์นั้น Dr.Bernhard ต้อนรับแขกเหรื่อทั้งจาก Land Transport Authority รวมไปถึงผู้บริหารขบวนรถทั้งจาก SBS, SMRT, Tower-Transit และ Go-Ahead “วันนี้เราร่วมเฉลิมฉลองการมาถึงสิงคโปร์ของ Mercedes-Benz Citaro Bus คันที่ 1,000 นี่นับว่าเป็นโอกาสอันพิเศษยิ่งสำหรับเรา

ด้วยจำนวน Mercedes-Benz Citaro Bus ที่เดินทางอยู่บนถนนของสิงคโปร์กว่า 1,000 คัน เมืองแห่งนี้คือบ้านของรถบัส Mercedes-Benz Citaro ขบวนใหญ่ที่สุดในโลก! เราอยากจะขอบคุณทุกท่านสำหรับความไว้วางใจและความร่วมมือต่างๆ เราขอวันที่จะนำยานพาหนะชั้นยอดนี้มาสู่เมืองของท่านอีกในอนาคต”

ก่อสร้างสร้างวันพรุ่งนี้

“การส่งมอบ Mercedes-Benz Citaro Bus คันที่ 1,000 ให้กับสิงคโปร์ในวันนี้เป็นบทพิสูจน์อันน่าประทับใจถึงศักยภาพของการร่วมมือกันระหว่างสิงคโปร์และ Daimler สิงคโปร์กำลังสร้างเมืองแห่งอนาคต และ Daimler ก็



กำลังสร้างนวัตกรรมยานยนต์เพื่ออนาคตเช่นกัน และภายใต้การจับมือกัน เราจะ
ร่วมนิยามมาตรฐานนวัตกรรมขั้นสูงของระบบขนส่งทั่วโลก” Dr.Bernhard กล่าว

Dr.Bernhard ยังเน้นย้ำถึงประเด็นที่เขาคาดหวัง นั่นคือการร่วมมือที่มากขึ้น
ระหว่างสิงคโปร์และ Daimler “ผมดีใจที่ได้รู้ว่ามันอาจจะมีความเป็นไปได้ใน
อนาคตที่เราจะได้ร่วมงานกับ Land Transport Authority ในโครงการ “Citaro
made for Singapore” นับว่าเป็นการจับมือกันระหว่างผู้บุกเบิกด้านนวัตกรรม
เมืองอย่างสิงคโปร์ และผู้บุกเบิกด้านยานตรกรรมอย่าง Daimler อย่างแท้จริง

แนวคิดแห่งการขับเคลื่อน

Daimler ไม่ได้เป็นเพียงผู้นำในด้านผลิตภัณฑ์เท่านั้น หากแต่ยังครอบคลุมไปถึง
คำตอบ “เราไม่ได้ขายแคยานพาหนะ แต่เราพัฒนาแนวคิดเรื่องการขับเคลื่อน
สำหรับรถบัสที่ใช้เดินทางในเมืองใหญ่ๆ หนึ่งในแนวคิดที่มีประโยชน์อย่างมาก
อย่าง Bus Rapid Transit (BRT) สามารถหยิบยื่นประโยชน์ให้ได้มากมาย ส่วน
ในเรื่องของค่าใช้จ่ายในเมืองอย่างกรุงเทพฯ ระยะทาง 426 กิโลเมตรของเส้นทาง
วิ่งรถบัส BRT นั้นเทียบเท่ากับระยะทางการวิ่งของรถไฟใต้ดินเพียง 7 กิโลเมตร
เท่านั้น ในแง่ของเวลา BRT ใช้เวลาในการสร้างเพียงสามปี ในขณะที่เส้นทางรถไฟ
ใต้ดินใหม่หนึ่งสายอาจใช้เวลาสร้างเป็นสิบปี”

หากพูดถึงถึงเรื่องของเทคโนโลยีการขับเคลื่อนแบบไร้คนขับ Daimler ก็คือผู้นำ
“Daimler เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมอย่างไม่ต้องสงสัยในเรื่องเทคโนโลยีการขับเคลื่อน
แบบไร้คนขับ เราคือผู้สร้างรถบรรทุกแบบไร้คนขับคันแรกของโลกที่ได้รับการ
อนุญาตให้ใช้อย่างถูกต้องตามกฎหมายในอเมริกา และเรายังเป็นผู้ผลิตรถบรรทุก
ไร้คนขับคันแรกที่ได้รับอนุญาตให้มีการทดลองขับในยุโรปอีกด้วย

รถบัสไร้คนขับ

ในบทสัมภาษณ์ผมแสดงความคิดเห็นว่ารถบัสไม่มีทางที่จะใช้
เทคโนโลยีไร้คนขับได้ “ทำไมจะไม่ได้ล่ะ?” Dr.Bernhard ถามกลับ
“ตอนที่มีการพัฒนาเทคโนโลยีลิฟต์ คนสมัยนั้นก็คิดว่าพวกเขาจะ
ต้องใช้คนในการช่วยบังคับลิฟต์ไปตลอด พวกเขาไม่ยอมเข้าไปใน
ลิฟต์ด้วยซ้ำถ้าไม่มีคนช่วยบังคับอยู่บนนั้น เราเห็นโอกาสอันดีในการที่
จะร่วมมือกับสิงคโปร์ เราทำสำเร็จมาแล้วในกรุงเทพฯ และอิสตันบูล
และเราก็สามารถหยิบยื่นเทคโนโลยีของเราที่จะเป็นประโยชน์กับ
สิงคโปร์ในอนาคต

ภายใต้การร่วมมือกันนี้เราสามารถถอยห่างเพื่อการค้นพบความคิด
ใหม่ๆ และการพัฒนาใหม่ๆ เพื่อการขับเคลื่อนของเมืองในอนาคต
ผมไม่สามารถเล่าให้คุณฟังในรายละเอียดอย่างเฉพาะเจาะจงได้ถึง
สิ่งที่เรากำลังวางแผนกันอยู่ แต่เราก็กำลังทำในสิ่งที่ไม่เคยมีใครทำ
มาก่อนกับสิงคโปร์ เราเป็นพันธมิตรที่ยอดเยี่ยม อีกห้าปีหลังจากนี้
ผู้คนจะเดินทางมาจากทั่วโลกเพื่อดูว่าสิงคโปร์ก้าวหน้าไปขนาดไหน
ในเรื่องของระบบการขนส่งของเมือง เพราะฉะนั้นสิ่งที่ไม่เฝ้ารอคอย
ก็คือความสำเร็จในอนาคตที่เราจะมีร่วมกัน แต่ตอนนี้เราก็มีความสุข
แล้วที่ได้ร่วมเฉลิมฉลองการมาถึงของ Mercedes-Benz Citaro Bus
คันที่ 1,000 บนท้องถนนของสิงคโปร์”

HYVA



Strong For Mining

ไม่มีวันหยุดสำหรับอุปกรณ์ยกของ HYVA ในหนึ่งวันมันต้องยก น้ำหนักที่ใส่อยู่ท้ายกระบะร่วมๆ 30 ตัน เทออกตั้งแต่แปดโมงเช้า พักหนึ่งชั่วโมงตั้งแต่เที่ยงถึงบ่ายโมงและเริ่มอีกครั้งตั้งแต่ บ่ายโมงจนถึงสองทุ่มทุกวัน บททดสอบอันหนักหน่วงนี้ HYVA ผ่านอย่างสบายๆ





ท่ามกลางแสงแดดช่วงกลางวันที่สว่างจ้าและเต็มไปด้วยพลละกำลัง โชคดีของเราอยู่หน้อยที่ตอนนี้กำลังอยู่ในช่วงรอยต่อของฤดู จากฤดูร้อนเข้าสู่ฤดูฝน ฝนที่ตกลงมาก่อนหน้านี้ทำให้อากาศทางภาคเหนือของไทยดีขึ้นมาก แต่เมื่อคุณยืนอยู่ในหลุมเหมืองที่ปราศจากต้นไม้เต็มไปด้วยหิน ดิน และถูกโอบล้อมด้วยแนวกำแพงของภูเขาหิน คุณจะรู้สึกว่ามันไม่ใช่ที่ๆ ควรจะอยู่นานๆ เลย ผมยืนอยู่กับพี่บุญช่วย โปสุวรรณ โพรแมนของบริษัทช่างพินิจ เพื่อดูการทำงานของบรรดารถบรรทุกที่วิ่งขึ้นลงนำดิน หิน จำนวนมหาศาลจากด้านบนของพื้นที่สัมปทานในเขตความรับผิดชอบของบริษัทช่างพินิจ ลงมาเทบริเวณด้านล่างของหลุมเหมือง

เหมืองที่ผมมาเยือนแห่งนี้คือ เหมืองแม่เมาะ เหมืองลิคนัดขนาดใหญ่ของการไฟฟ้าแห่งประเทศไทย ก่อนมาถึงที่นี่ผมไม่คิดว่าขนาดของเหมืองจะใหญ่โตขนาดนี้ เมื่อลงไปยืนอยู่ด้านล่างของหลุมขุดรูสึกราวกับเป็นมดตัวหนึ่ง

เรามาที่นี่เพื่อจะมาดูการทำงานของอุปกรณ์ไฮดรอลิกของ HYVA หรือที่ชาวเหมืองอย่างพี่บุญช่วยเรียกว่า อุปกรณ์คัมพ์ ที่มีลักษณะเป็นกระบอกทรงสูงติดตั้งอยู่ด้านหลังของกระบะ (อยู่ด้านหลังของหัวเก๋งของตัวรถบรรทุก) ซึ่งทำให้เกิดความสะดวกในการทำงานอย่างมาก สามารถสร้างความลาดชันของตัวกระบะได้มาก HYVA (Alpha Cylinder) เป็นอุปกรณ์จากประเทศเนเธอร์แลนด์ ที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในระดับโลก

Tipping Solution ของ HYVA นั้นเหมาะกับการก่อสร้าง งานขนส่ง และงานในเหมือง ซึ่งเป็นลักษณะงานที่เราแวะมาสัมผัสดูการทำงานของระบบไฮดรอลิก

ที่ทรงพลังและแข็งแกร่งทนทาน ที่สำคัญที่บุญช่วยบอกกับเราว่า HYVA มีความปลอดภัยสูงสำหรับงานในเมือง

Volvo FMX ทั้ง 54 คันที่ประจำการอยู่ที่เหมืองแม่เมาะของช่างพินิจติดตั้งไฮดรอลิกของ HYVA ทั้งหมด “พวกนี้ทำงานได้อย่างยอดเยี่ยมเลยครับ แทบจะไม่มีปัญหาในการใช้งานเลย มีความปลอดภัยดีเยี่ยม” ที่บุญช่วยบอกกับเรา ในขณะที่กระบะตอนท้ายค่อยๆ ยกขึ้นอย่างนุ่มนวลดินและหินจำนวนมากกรูออกทางด้านท้ายกระบะ อุปกรณ์ของ HYVA ที่ติดตั้งอยู่ด้านหน้ามีข้อดีคือมันสามารถยกหัวของกระบะได้สูงจนมีความลาดเอียงมากทำให้วัตถุที่อยู่ในกระบะสามารถไหลออกมาได้หมดโดยง่ายดาย ก่อนที่ก้านจะค่อยๆ หดตัวลงอย่างนุ่มนวลกลับไปเก็บอยู่ในตัวกระบอก

ไม่มีวันหยุดสำหรับอุปกรณ์ของ HYVA ในหนึ่งวันมันต้องยกน้ำหนักที่ใส่อยู่ท้ายกระบะรวมๆ 30 ตัน เทออกตั้งแต่แปดโมงเช้า พักหนึ่งชั่วโมงตั้งแต่เที่ยงถึงบ่ายโมง และเริ่มอีกครั้งตั้งแต่บ่ายโมงจนถึงสองทุ่มทุกวัน บททดสอบอันหนักหน่วงนี้ HYVA ผ่านอย่างสบายๆ

“ประมาณ 700 เทียวต่อวันนะครับ สำหรับรถทั้งหมด 54 คันของเรา” ที่บุญช่วยบอกในขณะที่ผมถ่ายภาพ HYVA ค่อยๆ ยกกระบะท้ายขึ้น ดินและหินถูกเทลงส่งเสียงดัง “ดัมพ์เสารง” ที่บุญช่วยบอกกับผม เมื่อถูกถามว่าเรียกอุปกรณ์ตัวนี้ของ HYVA ว่าอย่างไร ไซเลียมอยากจะทำบอกเช่นนั้น มันมีลักษณะเหมือนกับเสารงเมื่อก้านยกขึ้นไปจนสุด และอาจดูคล้ายกับเสาชักของเครื่องวิทยุ

แม้จะมีพื้นที่ทำงานขนาดใหญ่และดูเหมือนว่าไม่น่าจะมีปัญหาอะไร แต่ที่บุญช่วยบอกว่า เห็นพื้นที่ทำงานกว้างสำหรับรถขนาดใหญ่แบบนี้แต่อุบัติเหตุก็สามารถเกิดได้ตลอดเวลาถ้าประมาท ด้วยเหตุนี้ช่างพินิจจึงให้ความสำคัญมากกับกฎการทำงานในบริเวณจุดรับดินจุดเทดิน โดยเฉพาะในบริเวณเทดิน เช่น ถ้ารถอยู่ในลักษณะเอียงจะไม่เทดิน ดัมพ์ต้องลงสุดก่อนรถจึงจะเคลื่อนออกได้ ที่สำคัญคือการเลือกใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ “สำหรับดัมพ์ของ HYVA ได้พิสูจน์ให้เราเห็นแล้วว่าไม่เพียงแต่แข็งแกร่งทนทาน เรื่องความปลอดภัยในการยกมีสูงมาก”

เราถามว่างานแบบนี้ปัญหาส่วนใหญ่คืออะไร “เครื่องมือในการทำงานที่ไม่ได้คุณภาพ อันนี้ส่งผลกับการทำงานมาก ช่างพินิจเราเลือกใช้แต่อุปกรณ์ที่มีคุณภาพมีมาตรฐาน อุปกรณ์ที่ดีทำให้เราไต่งานที่ดี” ทั้งตัวรถและอุปกรณ์รวมอย่างดัมพ์ของ HYVA สามารถยืนยันคำกล่าวของที่บุญช่วยได้เป็นอย่างดี อีกทั้งที่บุญช่วยยังบอกว่า “การดูแลหลังการ



เอก อະโนติ:
ดูแลเครื่องจักร
รถชุด
ที่กึ่งดิน

บุญช่วย ไพศุวรรณ
โปรแกรมบริษัทช่างพินิจ



ขายของ HYVA ก็ดีมากตัวไหนหากเกิดปัญหาและยังอยู่ในประกัน เขาส่งตัวใหม่มาเปลี่ยนให้เลย”

สำหรับงานของช่างพินิจที่เหมืองแม่เมาะ การที่รถทุกคันต้องล้อยมนหรือ Up Time ได้เป็นเรื่องสำคัญมาก หน้าที่ของที่บุญช่วยนอกจากกำกับให้พนักงานขับรถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ยังรวมถึงการดูแลเครื่องมือเครื่องมือต่างๆ ด้วยประสบการณ์การทำงานกว่า 20 ปี ทำให้งานในส่วนที่ควบคุมดูแลเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ แน่ใจที่บุญช่วยบอกว่าที่สุดแล้วอุปกรณ์ที่มีคุณภาพในการทำงานช่วยให้งานสามารถเดินหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และคุณภาพของอุปกรณ์ยกหรือดัมพ์ของ HYVA ก็พิสูจน์ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการทำงานได้เป็นอย่างดี เพราะตลอดระยะเวลายาวนานที่ทำงานโดยมี HYVA เป็นหนึ่งในผู้ช่วยสำคัญของงานเทดินในเหมืองที่แทบจะไม่เคยเกิดปัญหาเลย และนี่คือเหตุผลที่เลือกใช้ HYVA

ขอขอบคุณ
หจก.ช่างพินิจเอ็นจิเนียริ่ง(2539)
HYVA Thailand



បរិវេណ ធនធាន
Vice-President Sutee Tankers
SUTEE Tankers and Special Trucks Co.,Ltd.

Sutee Tankers

เจ้าหน้าที่ของ Sutee Tankers พาผมเดินดูบริเวณโดยรอบของโรงงาน ไข่แล้วครับเราแวะมาพูดคุยและเยี่ยมชมโรงงานผลิต Tank สำหรับบรรจุ Petroleum & Gas ที่นับได้ว่าดีและทันสมัยที่สุดในประเทศไทย รวมทั้งถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตชั้นนำของ Southeast Asia ภายในบริเวณโรงงานสะอาดสะอาดอันถูกแบ่งสัดส่วนไว้อย่างเป็นระบบ

เรามีโอกาสได้สนทนากับคุณบริษัทัน ธรรมมณูญกุล ผู้บริหารรุ่นใหม่ของ Sutee Group ซึ่งถือเป็นผู้ที่สามที่เข้ามาทำงานบริหาร

Sutee Group ประกอบด้วยธุรกิจที่หลากหลายเติบโตต่อเนื่องมากกว่า 50 ปีแล้ว การสนทนาในวันนี้จำกัดอยู่ที่ส่วนของงานผลิต Tank หรือ Sutee Tankers ในหมวดนี้ของ Sutee Tankers ยังครอบคลุมไปถึง Special Truck ด้วย

ในยุคเริ่มต้นของผู้บริหารรุ่นแรกคือรุ่นปู่ของคุณบริษัทัน ซึ่งคือคุณสุธี ธรรมมณูญกุล เป็นผู้ริเริ่มคิดค้นการสร้างงานฝาถังแรงดันให้มีความปลอดภัยสูงสุด โดยสามารถกำหนดมาตรฐาน (Quality) ของฝาถังได้ถึงความปลอดภัยสูงสุดในการใช้งานเมื่อประสบความสำเร็จกับฝาถังจนเป็นที่ยอมรับในตลาด ธุรกิจของ Sutee จึงขยายเพิ่มโปรดักส์ในการผลิตจากฝาถังสู่ Tank หลากรูปแบบและหอกลับ

Tank มีทั้งแบบเคลื่อนที่และแบบอยู่กับที่ สิ่งที่บรรจุใส่ลงไป Tank คือวัตถุอันตราย ด้วยเหตุนี้กระบวนการในการผลิต Tank จึงต้องมีทั้งศาสตร์และศิลป์ ที่ Sutee Tankers คุณบริษัทันบอกกับ Asian Trucker ว่า “ที่ Sutee Tankers เรานำประสบการณ์ที่เรามีมายาวนานจนเป็น Known How (องค์ความรู้) ของเราเองโดยเฉพาะในเรื่องของงานเชื่อมเราการันตีแนวเชื่อม ซึ่งมีความเป็นเนื้อเดียวกัน ไม่ใช่ชนกันหรือต่อกันเฉยๆ”

ในอดีตนั้นสินค้ารูปแบบนี้ในตลาดการขนส่งวัตถุอันตรายมีการคำนึงถึงเรื่องคุณภาพของงานผลิตอยู่ในระดับที่ต่ำ แต่ Sutee Tankers ไม่ได้เป็นเช่นนั้น Sutee Tankers คำนึง

ถึงเรื่องของคุณภาพสูงสุดในการผลิตมาโดยตลอดตั้งแต่ยุคแรกเริ่ม ถือได้ว่าเป็นผู้ผลิตในประเทศไทยรายแรกที่ดำเนินการผลิต Tank ที่นำเอามาตรฐานยุโรปและอเมริกามาใช้ในการควบคุมการผลิตและมาตรฐานสินค้าของตัวเอง ถือว่าเป็นผู้สร้างมาตรฐานรถขนส่งวัตถุดิบในประเทศไทย มีเพียงแต่ผลิตถึงสำเร็จรูปเพื่อการขนส่งวัตถุดิบเท่านั้น ยังแยกผลิตชิ้นส่วนสำหรับ Tank ด้วย ในตลาดตอนนี้ในเรื่องของการผลิตผ้าง Sutee Tankers ถือเป็นรายใหญ่ที่สุดใน Southeast Asia งานของ Sutee Tankers มีเพียงท่าตลาดในเมืองไทยเท่านั้นยังส่งออกต่างประเทศด้วย

คุณบริษัทนี้ กล่าวกับ Asian Trucker ว่า “Sutee ถือเป็นผู้ผลิตที่มีรายการผลิตที่ชัดเจน ในงานผลิตให้ความสำคัญกับทุกอย่างทุกด้านในปริมาณที่เหมาะสม งานทุกชิ้นที่ออกจาก Sutee Tankers ต้องมีทั้ง Quality, Safety, มีความสวยงามโดดเด่นสามารถสร้าง Value ให้กับลูกค้าที่นำไปใช้งานได้”

โปรดักส์ของ Sutee Tankers มีครอบคลุมครบทุกกลุ่มอุตสาหกรรม “ลูกค้าต้องการขนส่งอะไร เราให้บริการได้ทุกชนิด ไม่ว่าจะเป็นปิโตรเคมี ปูน หรือเคมี ตอบสนองได้ทุกรูปแบบ” คุณบริษัทนี้กล่าว

มาตรฐานและผลงานของ Sutee Tankers ได้รับการยอมรับทั้งในประเทศและในระดับสากลทั้ง ADR จากยุโรป และ ASME จากอเมริกา ซึ่งถือเป็นมาตรฐานที่สูงมาก ด้วยเหตุนี้คุณบริษัทนี้จึงกล่าวว่า ผลิตภัณฑ์ของ Sutee Tankers สามารถส่งไปขายได้ทั่วโลก

ทรัพยากรบุคคลของ Sutee Tankers

แน่นอนว่าคนถือเป็นหน่วยการผลิตที่สำคัญขององค์กร มีหลายหน่วยงานที่ประกอบกันขึ้นเป็น Sutee Group คุณบริษัทนี้กล่าวว่า “เรามี Core Vision ให้กับทุกแผนกเพื่อใช้เป็นเข็มทิศในการทำงาน งานของ Sutee Tankers ถือเป็นงาน Handicraft เกือบ 100% เป็น Hand Made ด้วยเหตุนี้คนของเราจึงต้องมีฝีมือ เราให้ความสำคัญกับการคัดสรรและพัฒนาทรัพยากรบุคคลมาก” ทีมงานของ Sutee Group ทำงานร่วมกันเป็นครอบครัว แน่นนอนว่าเป็นครอบครัวใหญ่ ที่สำคัญคุณบริษัทนี้บอกว่า “ทุกคนที่ Sutee เราอยู่ร่วมกันเป็นเหมือน



งานทุกชิ้นที่ออกจาก Sutee Tankers ต้องมีทั้ง Quality, Safety, มีความสวยงามโดดเด่น สามารถสร้าง Value ให้กับลูกค้าที่นำไปใช้งานได้





“สู้กับตัวเอง เราจะได้ไกลแค่ไหน ดีแค่ไหน สร้าง
แบรนด์คนไทยให้โด่งดังในระดับนานาชาติ เราจะ
พัฒนาโปรดักส์ให้ดีกว่าคนอื่นได้อย่างไรในระดับโลก
เราจะก้าวข้ามขีดจำกัดของตัวเองได้อย่างไร”



ครอบครัว ระบบงานของเราบริหารแบบครอบครัว แต่เราเป็นครอบครัวแบบ Professional”

เป็นเรื่องที่น่ายินดีเมื่อเรารับรู้ว่าจะงานออกแบบงานวิศวกรของ Sutee Tankers เป็นฝีมือของคนไทยล้วนๆ ทีมวิศวกรของ Sutee Tankers ถือว่าโดดเด่น มีวิศวกรในด้านต่างๆ กว่า 40 ชีวิตทำงานออกแบบ ควบคุมการสร้าง ตรวจสอบ เพื่อร่วมกันสร้างและพัฒนาโปรดักส์ที่มีคุณภาพส่งมอบสู่ลูกค้าของ Sutee Tankers

“รถ Tank แต่ละคันต้องรับแรงดันแต่ละแรงดันที่แตกต่างกัน เพราะของที่บรรจุอยู่ใน Tank นั้นมีอันตรายแตกต่างกัน วิศวกรของ Sutee ต้องรู้เรื่องเครื่องยนตกลไก เรื่องไฟฟ้า Automotive เรียกว่าต้องรู้ครบเครื่อง” คุณบริหารบอกกับ Asian Trucker

โรงงานของ Sutee Tankers ตั้งอยู่ที่ระยองเป็นความตั้งใจของผู้บริหาร เพราะระยองคือศูนย์กลางของปิโตรเลียม ที่นี้มีแรงงานมืออาชีพ มีช่างฝีมือที่มีทักษะยอดเยี่ยม ทำให้ Sutee Tankers ไม่มีปัญหาเรื่องแรงงาน แต่ถึงจะอยู่ท่ามกลางแรงงานที่มีคุณภาพ แต่ Sutee Tankers ก็มีกระบวนการคัดสรรผู้ร่วมงานที่เข้มข้นโดยเฉพาะช่างฝีมือ ซึ่งคุณบริหารเล่าให้เราฟังว่า “เรามีแบบทดสอบที่เป็นของเราเอง ไม่ว่าจะเคยทำงานที่ไหนมาก่อน เก่งอย่างไร ก็ต้องผ่านกระบวนการทดสอบคัดสรรก่อน ถ้าไม่เป็นไปตามที่เราต้องการก็ถือว่าไม่ผ่าน เมื่อผ่านแล้วก็ต้องมีการอบรมก่อนเริ่มต้นทำงาน กระบวนการคัดคนเราถือว่ามีความ”

มีเพียงแต่งานผลิตที่คำนึงถึงคุณภาพสูงสุด ในส่วนของงานขายและบริการหลังการขายก็เป็นส่วนที่ Sutee Tankers ให้ความสำคัญด้วยเช่นกัน โดยมีวลีที่ว่า “เริ่มที่เราจบที่เรา” เป็นสิ่งที่ดีที่ให้กับลูกค้า คุณบริหารกล่าวว่า “Sutee Tankers มีกระบวนการผลิตทุกอย่างอยู่ในโรงงานของตัวเองหมด ไม่มีการส่งไปทำที่อื่น ทำให้เราสามารถควบคุมคุณภาพได้ทุกขั้นตอนการผลิต เพราะฉะนั้นในการให้การรับประกัน เรารับประกันทุกชิ้นส่วน 100% ภายใต้แบรนด์ Sutee” ด้วยเหตุนี้ลูกค้าจึงสามารถสบายใจได้ไม่ว่าจะเกิดปัญหาขึ้นตรงจุดไหนของสินค้า สามารถตรวจสอบและแก้ไขได้ในเวลาอันรวดเร็ว ใน

การทำงานของ Sutee Tankers ทุกคนร่วมมือกันเพื่อพัฒนาบริการ พัฒนาคุณภาพ “อุบัติเหตุมันไม่มีใครอยากให้เกิดขึ้น แต่เมื่อเกิดกับรถของลูกค้า ทีม Service ของ Sutee มีอะไหล่แท้พร้อมอยู่ตลอด เรามีรถ Mobile พร้อมออกไปบริการนอกสถานที่ให้กับลูกค้าด้วย หน้าที่เราคือทำอะไรให้ลือหายุดมนสั้นที่สุด งานดูแลของ Sutee คือดูแลอย่างไรไม่ให้เสีย ต้องป้องกันก่อนที่จะเสีย”

เราถามคุณบริหารว่า ในฐานะคนรุ่นใหม่ที่จะเข้ามาช่วยบริหารเป็นรุ่นที่สามในขณะที่ Sutee Tankers เดินทางมาสู่ปีที่ 50 แล้วอะไรคือสิ่งที่ท้าทาย “การสู้กับตัวเอง เราจะไปได้ไกลแค่ไหน ดีแค่ไหน สร้างแบรนด์คนไทยให้รู้จักในระดับนานาชาติ เราจะพัฒนาโปรดักส์ให้ดีกว่าคนอื่นได้อย่างไรในระดับโลก เราจะก้าวข้ามขีดจำกัดของตัวเองได้อย่างไร ผมเป็นคนแบบชอบลงมือทำทันที เพราะคนส่วนใหญ่ชอบคิดเยอะ แต่ลงมือทำน้อย ที่สำคัญคือการทำงานแบบ Teamwork สนุกกับการทำงานทุกวัน”

แน่นอนว่าเราอดไม่ได้ที่จะถามถึงการเปิดเสรีของ AEC ตลาดที่เปิดกว้างและอาจจะมีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น “Sutee Group พร้อมมานานแล้ว ก่อนที่ AEC จะเกิด เราสร้างก่อนโดยไม่ต้องรอ เพราะสำหรับ Sutee คุณภาพเป็นสิ่งสำคัญ มาตรฐานการทำงาน เราทำล่วงหน้า เป็นสิ่งที่เราต้องทำอยู่แล้ว โปรดักส์เรามีมาตรฐานระดับโลกอยู่แล้ว เมื่อ AEC เปิดย่อมเป็นผลดีกับเราจริงๆ ใน Southeast Asia เราออกไปทำตลาดมานานแล้ว สินค้าเราเป็นที่รู้จักดี”

วันนี้คงไม่ผิดนักที่จะกล่าวว่างานผลิตรถ Tank เพื่อขนส่งวัตถุดิบนั้น Sutee Tankers ถือเป็นผู้นำในตลาดอย่างไม่ต้องสงสัย แต่เมื่อตลาดเปิดเสรีออกทำให้การแข่งขันมีมากขึ้น การก้าวเป็นทีหนึ่งนั้นนับว่าไม่ใช่เรื่องง่าย การรักษาทีหนึ่งไว้ให้ได้คงจะเป็นเรื่องที่ทำหาย แต่เราเชื่อว่าผู้บริหารรุ่นใหม่อย่างบริหาร ธรรมมณูญกุล ซึ่งถือเป็นรุ่นที่สามของ Sutee Group จะสามารถสร้างสรรค์และรักษาสถานะความเป็นผู้นำไว้ได้ แม้ว่าจะมีเรื่องท้าทายรออยู่ข้างหน้า แต่ดูเหมือนว่าคนหนุ่มที่เต็มไปด้วยพลังแห่งการทำงานพร้อมที่จะก้าวข้ามขีดจำกัดของตัวเองพร้อมนำพา Sutee Group โดดเด่นในระดับโลกได้อย่างสง่างามโดยไม่ต้องสงสัย

ไม่มีอะไร อยู่เหนือการรับมือของ CEA Project Logistics

หลังขับรถเพียงสองชั่วโมงจากกรุงเทพฯ เราเดินทางมาถึง CEA Project Logistics ที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว พร้อมบริการที่เป็นผลพวงมาจากการวางแผนอย่างรอบคอบและการจัดหายานพาหนะที่มีคุณสมบัติพิเศษ การสัมภาษณ์สุดท้ายอีกซ์คลูซัพนี้ทำให้เราได้เรียนรู้เกี่ยวกับการจัดการงานขนส่งสินค้ารูปแบบต่างๆ จาก CEA Project Logistics

ประสบการณ์หนึ่งวันที่ CEA Project Logistics ไม่เหมือนที่ไหนที่เราเคยพบเจอหรือรับรู้จากการบริหารจัดการคอนเทนเนอร์ขนส่งสินค้าหรือการขนส่งซีเมนต์ใดๆ ที่แต่ละวันเส้นทางจะเหมือนเดิมและสินค้าที่ส่งจะซ้ำๆ ในปี 2009 CEA ถูกก่อตั้งขึ้นบนพื้นที่ 80,000 ตารางเมตรที่ถูกใช้เป็นทั้งลานคอนเทนเนอร์และโกดังในแหลมฉบัง ประเทศไทย ที่กลายมาเป็นสำนักงานใหญ่และฐานการปฏิบัติงานด้าน Logistics ของ CEA ในเอเชียและภูมิภาคอื่นๆ 2011 เป็นปีที่ CEA ได้พื้นที่ทำการค้าเสรีที่ตั้งอยู่ไม่ไกลจากท่าเรือแหลมฉบังเพื่อสนับสนุนโครงสร้างต่างๆ ที่สร้างไว้เพื่อรองรับการปฏิบัติงานของบริษัท ดังที่ Andy Hall ผู้เป็น Operations Manager อธิบายไว้ว่า “งานของเราโดยทั่วไปแล้วมีข้อจำกัดของเวลาเข้ามาเกี่ยวข้อง มันอาจจะเป็นการขนส่งสินค้าชิ้นใหญ่มากๆ ชิ้นเดียว หรือสินค้าชนิดเดียวแต่มีปริมาณมากที่ต้องได้รับการขนย้ายในรอบเดียว บางทีก็เป็นการส่งหลายๆ รอบระหว่างพื้นที่ต่างๆ เช่นโครงการรถไฟฟ้าสายสีม่วง หรือโครงการบ้านจัดสรรขนาด 500 หลังสองโครงการที่เราทำอยู่” และแม้ว่าจะมีเครื่องจักรเพียงเครื่องเดียว แต่มันก็รับหน้าที่รับมือกับคอนเทนเนอร์จำนวนนับร้อยอันหมายถึงการรับผิดชอบโครงการในหลากหลายแง่มุม



สำนักงานใหญ่ CEA
ตั้งอยู่ที่แหลมฉบัง อันเป็น
เมืองท่าเรือที่ยุ่งเป็นอันดับที่
22 ของโลก





Andy Hall,
Operations Director, CEA Project Logistics

ปัจจุบันขบวนรถบรรทุกของเรามีรถจากหลากหลายแบรนด์ และในจำนวนรวมทั้งหมด 30 คัน ก็มีรถบรรทุกทั้งของ **Isuzu, Volvo** และ **HINO** รวมไปถึง **MAN** อีกสองคัน โดยคันแรกเป็น **MAN 680** ส่วนอีกคันเป็น **640 8x4** ที่ใช้ในการยกไหลหนักได้สูงสุดถึง 240 ตัน ในขณะที่ **HINO 500 Dominator** ที่เพิ่งได้มาก็วิ่งไปกลับกรุงเทพฯ อาทิตย์ละสามครั้งเพื่อให้บริการธุรกิจในอุตสาหกรรมการแพทย์



ด้วยพื้นที่สำนักงานใหญ่ที่ตั้งอยู่ที่แหลมฉบัง อันเป็นเมืองท่าเรือที่ยิ่งเป็นอันดับที่ 22 ของโลก บริษัทจึงได้รับประโยชน์จากความรุ่งเรืองที่เกิดขึ้นภายหลังจากวิกฤติครั้งล่าสุด ผ่านการรับผิดชอบโครงการขนส่งทางบก การจัดการบริหารโกดัง และการขนส่งพิเศษต่างๆ รวมไปถึงการให้บริการด้าน Logistics ให้โครงการท่าเหมือง น้ำมันและก๊าซต่างๆ ที่ไปไกลถึงออสเตรเลีย ตอนนั้น CEA Project Logistics ยังไม่มียานพาหนะเป็นของตัวเองและต้องมีการเรียกใช้ผู้ให้บริการขนส่งทั้งรถบรรทุกและรถพ่วงจากภายนอก “ยานพาหนะคันแรกของเราคือ Suzuki Carry คันเล็กนิดเดียวเท่านั้นเองครับ” Hall เล่า “อย่างไรก็ดี เมื่อเราเติบโตขยายขึ้น และได้ทำงานในโครงการต่างๆ มากขึ้น เราจึงตระหนักได้ว่าเราจำเป็นต้องมียานพาหนะที่เป็นของตัวเองมากกว่านี้ การพึ่งพาตลาดของผู้ค้าทำให้เราไม่สามารถควบคุมราคาและคุณภาพได้ ยิ่งไปกว่านั้นการที่เราไม่มีรถบรรทุกเป็นของตัวเองแปลว่าเราไม่สามารถมีการบริหารจัดการที่ยืดหยุ่นได้เลย” เขาอธิบายเพิ่มเติม รถบรรทุกคันแรกที่เราสั่งจาก HINO เป็นรถที่เอาไว้ใช้ลากรถพ่วงทางพื้นเรียบ (Flat-Bed Trailer) เมื่อเวลาผ่านไปจำนวนรถก็เพิ่มมากขึ้น และหลังจากนั้นไม่นาน รถบรรทุก Isuzu จำนวนหนึ่งก็ถูกจัดซื้อเข้ามา Hall กล่าวสรุปให้เราฟังว่า “การมีรถเป็นของตัวเองทำให้การทำงานมีความยืดหยุ่นมากขึ้น มันทำให้เราสามารถควบคุมคุณภาพและปริมาณของงานได้มากขึ้นอีกด้วย” ปัจจุบันขบวนรถบรรทุกของเรามีรถจากหลากหลายแบรนด์ และในจำนวนรวมทั้งหมด 30 คัน ก็มีรถบรรทุกทั้งของ Isuzu, Volvo และ HINO รวมไปถึง MAN อีกสองคัน โดยคันแรกเป็น MAN 680 ส่วนอีกคันเป็น 640 8x4 ที่ใช้ในการยกโหลตหนักได้สูงสุดถึง 240 ตัน ในขณะที่ HINO 500 Dominator ที่เพิ่งได้มาก็วิ่งไปกลับกรุงเทพฯ อาทิตย์ละสามครั้งเพื่อให้บริการธุรกิจในอุตสาหกรรมกระดาษ

การมีรถบรรทุกเป็นของตัวเองยังช่วยให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายมากขึ้น เพราะในความคิดเห็นของ Hall การรับมือโปรเจกต์ใหญ่ๆ ได้นั้นยังไม่เพียงพอเพราะบริษัทต้องสามารถที่จะสร้างความสมดุลของภาระงาน (Workload) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและสร้างความมั่นใจได้ว่าทั้งบุคลากรมนุษย์และเครื่องจักรจะทำงานอย่างเต็มประสิทธิภาพ “การมีรถบรรทุกและรถพ่วงจอดอยู่เฉยๆ ในลานเป็นสถานการณ์ที่คุณไม่อยากจะเกิดขึ้น” สำหรับประเทศไทย CEA Project Logistics ได้เข้าทำสัญญากับบริษัทขนส่งสัญชาติออสเตรเลีย

ชื่อดัง และเมื่อลูกค้ารายนี้ลงนามทำสัญญากับประเทศลาว ในโครงการท่าเหมืองเรียบริ้อย พวกเขาที่มีความจำเป็นที่จะต้องหาผู้ให้บริการ Logistics อย่าง CEA เพื่อเติมเต็มการปฏิบัติงานภาคพื้นดินในการขนส่งสินค้าในปีแรกๆ หลังจากโครงการเริ่มต้นขึ้น หลังจากนั้น CEA Project Logistics ยังมีหน้าที่รับผิดชอบการบริหารและปฏิบัติงานของโกดัง รวมไปถึงจัดการ Overflow ในเวลาที่ความต้องการทางการขนส่งเพิ่มมากขึ้น และเพื่อป้องกันผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้น ความปลอดภัยของรถบรรทุกของ CEA Project Logistics จะได้รับการปรับปรุงเพื่อให้ได้มาตรฐานเทียบเท่าความต้องการของลูกค้า อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทมีลูกค้าที่เป็นบริษัทต่างชาติจำนวนมาก ความปลอดภัยจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญมากอยู่แล้ว “คนขับรถของเราต้องใส่ชุด PPE ครบชุดตลอดเวลา ไม่เหมือนคนขับรถบรรทุกทั่วไปในเมืองไทยที่ใส่กางเกงยีนส์ รองเท้าแตะเวลาทำงาน” Hall กล่าว CEA Project Logistics ยังอยากจะสร้างความมั่นใจว่าผู้รับเหมางานรายย่อยต่างๆ จะให้ความสำคัญและปฏิบัติตามมาตรฐานด้านความปลอดภัยเดียวกัน หนึ่งในตัวอย่างก็คือการมีผลบังคับใช้ของสัญญาในการขนส่งสินค้าอันตรายจากโกดังเก็บสินค้าไปยังพื้นที่การผลิต

ลูกค้าทั่วภูมิภาคสามารถไว้วางใจการทำงานของ CEA Project Logistics ในประเทศอื่นๆ ได้เช่นกัน ผ่านสำนักงานของบริษัททั้งในพม่า ลาว และเวียดนาม “เราดูแลการขนส่งระหว่างชายแดนมากมาย” ในปัจจุบันลาวเป็นตลาดที่ใหญ่เป็นอันดับสองของบริษัท โดยมีพม่าไล่มาไม่ไกลในอันดับสาม บริษัทเข้าไปก่อตั้งสำนักงานและเริ่มปฏิบัติงานในพม่ามาเป็นเวลาสี่ปีแล้ว โดยจุดมุ่งหมายคือการทำในสิ่งที่พวกเขาได้ทำเอาไว้ในเมืองไทย การเป็นเจ้าของสินทรัพย์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่งกัธุรกิจและฝ่ายบริหารก็ได้มองเห็นโอกาสต่างๆ มากมาย ในโครงการ Logistics เช่นเดียวกับการสนับสนุน Freight Forwarder หรือ ตัวแทนของผู้ส่งสินค้าต่างๆ ที่ไม่มีสินทรัพย์หรือยานพาหนะเป็นของตัวเอง แต่มีความต้องการด้านการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศมากขึ้น และเพื่อแสดงให้เห็นว่าบริษัทเองก็ให้ความสำคัญกับความต้องการของตลาดท้องถิ่น UD Questers สเปนสูงสุดสองเครื่องถูกซื้อเพื่อนำมาใช้ควบคู่กับรถพ่วงที่ซื้อภายในพม่าเมื่อ 12 เดือนที่แล้ว อย่างไรก็ตาม Hall กล่าวว่าตลาดพม่าเป็นตลาดที่เจาะยาก ในขณะที่อัตราการบริการการขนส่งสินค้ายังคงสูงอยู่ ภูมิภาคที่ยังมีความลำบากในการเดินทางก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่สร้างภาระให้กับวัสดุ



และต้องการการวางแผนที่แตกต่างไป ยกตัวอย่างเช่น เวลาที่ฝนตก มันเป็นการยากที่จะหารถบรรทุกที่จะสามารถขับเคลื่อนได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ “ฤดูกาลอาจส่งผลกระทบต่อกระแสรายได้ได้เหมือนกัน ในช่วงหนึ่งของคุณอาจจะขนส่งไม่ได้ แต่พอถนนเริ่มลื่นเกินไป คุณก็จะทำการขนส่งที่แทน” โดยปกติแล้วสัญญาข้อตกลงด้าน Logistics ถูกสร้างขึ้นให้ครอบคลุมเวลาสามถึงห้าปี แต่ธุรกิจก็ยังมีความท้าทายมากในความคิดเห็นของเขา CEA Project Logistics กำลังจะนำนวัตกรรมชิ้นนำอย่าง Curtain Sider มาใช้เป็นครั้งแรกในพม่า รถพ่วงนี้ถูกผลิตขึ้นโดยผู้ผลิตไทยที่มีชื่อว่า Panus เพื่อใช้ในโครงการที่ CEA Project Logistics ได้รับมอบหมายมาโดยเฉพาะ การปรับตัวให้เข้ากับสภาพต่างๆ ของท้องถิ่นเป็นสิ่งจำเป็นในการจัดการการขนส่ง ยกตัวอย่างเช่นการที่ CEA Project Logistics ใช้รถบรรทุกขนาด 32 ฟุตเนื่องจากน้ำหนักบรรทุกที่เบากว่าทำให้มันเหมาะสมต่อการใช้งานในพื้นที่ที่เป็นสะพาน อย่างไรก็ตาม ด้วยแผนการปรับปรุงสะพานต่างๆ ที่กำลังจะเกิดขึ้นในอนาคต บริษัทจึงได้ทำการวางแผนล่วงหน้าเพื่อลงทุนในการซื้อยานพาหนะเพื่อขนส่งสินค้าได้มากขึ้นและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เช่นเดียวกับประเทศต่างๆ ในภูมิภาค ไทยและพม่าต้องเจอกับปัญหาเรื่องการขาดแคลนคนขับเช่นกัน ในขณะที่มีคนมากมายที่สามารถขับเคลื่อนรถบรรทุกได้ คนขับรถที่มีระเบียบวินัยและความสามารถไม่มีมาให้เห็นบ่อยๆ ในประวัติศาสตร์นั้นประเทศไทยไม่เคยมีสภาพมาก่อน นั่นทำให้สถานการณ์โดยรวมยังแตกต่างจากเดิมมากนัก “เมื่อคุณมีสถานการณ์ที่คุณไม่สนใจว่าคนขับรถของคุณขับรถติดต่อกัน 22 ชั่วโมงต่อวันเพื่อที่จะทำเงินให้ได้มากที่สุด สิ่งที่คุณจะได้ก็จะไม่แตกต่างจากที่คุณพบเห็นในที่อื่นๆ แต่ถึงอย่างนั้น เรายังอยู่ในจุดที่มีการหมุนเวียนของคนขับค่อนข้างดี นี่เป็นเพราะเราสามารถจัดการให้ทุกคนเห็นประโยชน์ของการทำงานที่มีความปลอดภัยกว่าเดิม ซึ่งก็เป็นเรื่องที่ดีสำหรับทุกฝ่าย” Hall บอก ในพม่า การเทรนนิ่งเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อสร้างคนขับรถที่ได้มาตรฐานตามที่การปฏิบัติงานในระดับสากลต้องการ

ความสามารถในการตอบสนองการบริการที่มีความเฉพาะเจาะจงคือสิ่งที่ CEA Project Logistics สามารถหยิบยื่นให้กับลูกค้าของพวกเขา ยังมีความท้าทายใหม่รออยู่หลังจากที่พวกเขาเพิ่งเซ็นสัญญา Consortium Agreement (สัญญาร่วมทำงาน) กับ

Fagioli ผู้เชี่ยวชาญด้านการขนย้ายของหนักจากอิตาลี ข้อตกลงจะครอบคลุมการปฏิบัติงานทั้งในเมืองไทย พม่า กัมพูชา และลาว โดยจะมีพม่าเป็นความสำคัญอันดับหนึ่ง ระบบประสานทางพิกัดหรือ Modular System จะถูกนำมาใช้เป็นครั้งแรกและจะถูกส่งเพื่อนำไปปฏิบัติงานในพม่าโดยตรง

“ในอนาคตอีกห้าถึงเจ็ดปีเรากำลังวางแผนการเติบโตที่จะเป็นไปอย่างเป็นธรรมชาติ เราเชื่อว่าตลาดหลักๆ ของเราจะเป็นที่พม่า ลาว และเวียดนาม” Hall กล่าวปิดท้าย

Andy Hall,
Operations Director, CEA Project Logistics

Andy Hall อยู่ในประเทศไทยมายาวนานหลายปี เขาเดินทางมาถึงในช่วงเวลาที่ความรุ่งเรืองของอุตสาหกรรมรถยนต์นำมาซึ่งการถือกำเนิดของโครงการต่างๆ มากมาย ในช่วงเวลานั้น เขาทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ผลิตรถยนต์สัญชาติอเมริกันรายใหญ่ หลังจากทำงานในบริษัทที่ปรึกษามาเป็นเวลากว่าห้าปี เขาย้ายมาร่วมงานกับ CEA Project Logistics ซึ่งวันนี้ก็นับว่าได้กว่าสิบปีแล้ว และ Hall ได้เห็นการเติบโตอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรมของบริษัทจากการเป็นบริษัทเล็กๆ ที่มีคนทำงานเพียงสี่คนและรถบรรทุกหนึ่งคันเท่านั้น สำหรับเขาสิ่งที่จำเป็นต่อการบริหารจัดการบริษัท Logistics คือแผนในการจัดการการปฏิบัติงานที่ดี รวมไปถึงความรู้ ประสบการณ์ด้าน Logistics ที่แข็งแกร่งที่จะช่วยรับมือแ่งมุมและรูปแบบต่างๆ ของงานแต่ละงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ



Diesel Technic Asia Pacific

กับการเติบโตอย่างก้าวกระโดด

Diesel Technic Asia Pacific กับการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ช่วงเวลาสองปีนับตั้งแต่ Diesel Technic Asia Pacific ถูกก่อตั้งขึ้นในสิงคโปร์ ผู้ให้บริการหลังการขายระดับ Premium รายนี้เติบโตอย่างน่าตื่นตะลึงและงดงามด้วยยอดขายทะลุซาร์ตในภูมิภาค

Diesel Technic ถือกำเนิดขึ้นจากการก่อตั้งของ Horst Lieberwirth และ Erwin Naujoks ใน Sulingen, Germany ในปี 1972 ภายใต้ชื่อ GmbH ปัจจุบันกลุ่มธุรกิจนี้ได้เติบโตและมีสำนักงานอยู่ในเยอรมัน บริษัทสาขาในเนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส สเปน อังกฤษ อิตาลี และสิงคโปร์ และอีกหนึ่งสาขาที่อยู่ระหว่างขั้นตอนการวางแผน โดย Diesel Technic มีพนักงานกว่า 650 ชีวิตอยู่ใน 350 ประเทศทั่วโลก

ขยายการดำเนินงาน

โกดังพื้นที่ 4,300 ตารางเมตรและอาคารสำนักงานใน Jurong เริ่มจะคลาคล่ำไปด้วยชิ้นส่วนต่างๆ ที่สั่งเข้ามารองรับลูกค้าในภูมิภาค จากผลิตภัณฑ์กว่า 30,000 แบบที่ Diesel Technic มี โดยค่าเฉลี่ยของการออกแบบชิ้นส่วนใหม่ๆ จะอยู่ที่ 5 ชิ้นต่อหนึ่งวัน “ตอนนี้เรา

กำลังวางแผนที่จะขยายพื้นที่โกดังของเราอยู่ครับ” Eike Torsten Merz, General Manager แห่ง Diesel Technic บอกกับเรา

ช่วงเวลาสองปีของการปฏิบัติงาน ภายใต้การนำของ GM Merz บริษัทมีอัตราการเติบโตสูงถึง 310% ใน SKU's (stock keeping units) ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก “ในปัจจุบันตัวเลขก็กำลังเพิ่มจาก 3,500 ไปเป็น 11,000 SKUs หลังจากทีโกดังแห่งใหม่เปิดใช้งานเมื่อเดือนพฤษภาคม 2014”

มาที่เดียวได้ของครบ

อะไหล่สำรองจำนวนมากพร้อมให้บริการกับลูกค้าในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก หากแต่นั้นเป็นเพียงหนึ่งในหลายๆเหตุผลที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของบริษัท “เราสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งหมดของเราที่กำลังมองหาอะไหล่สำรองสำหรับยานพาหนะเชิงพาณิชย์สัญชาติยุโรป ภายใต้การดำเนินงานของ DT เราจำหน่ายอะไหล่ทั้งของรถบรรทุก รถบัส และรถพ่วง รวมไปถึงไลน์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ สำหรับผู้ประกอบการด้านการขนส่ง”

“เราขายสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่มเดียวกับที่เราขายให้ก่อนที่โกดังที่สิงคโปร์จะเปิดนั่นแหละครับ” Paul Chan ผู้ดำรงตำแหน่ง Sales Manager ชี้แจง Chan เองก็เหมือนกับ Mr.Merz ที่มีประสบการณ์ด้าน Automotive OE/OES และ IAM ในภูมิภาค ความเก่าของพวกเขามาจากการทำงานกับบริษัทอื่นๆ ได้สร้างประโยชน์มหาศาลให้กับบริษัทเมื่อพวกเขาเข้ามารับหน้าที่ดูแลการปฏิบัติงานให้กับ DT ในเอเชียแปซิฟิก และเป็นเหตุผลเดียวว่าทำไม DT ถึงสามารถเพิ่มยอดขายได้ กลุ่มหลายขนาดนั้น “เราเป็นเหมือนสะพานที่เชื่อมลูกค้าเข้ากับเยอรมัน ตอนนี้เราไม่มีเรื่องของความแตกต่างของเวลาทำงานมาเป็นอุปสรรคอีกต่อไป เพราะเราก็คงอยู่ในภูมิภาคเดียวกับพวกเขาแล้ว เราพูดภาษาเดียวกันและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันทั่วทั้งที่ ผู้ร่วมงานฝ่าย Customer Service ของเราก็คงมาจากอุตสาหกรรมเดียวกับที่เราทำอยู่ และทุกคนก็มีความรู้เชิงลึกเกี่ยวกับตลาด รวมไปถึงมีความสัมพันธ์อันดีและใกล้ชิดกับลูกค้าอีกด้วย”



การลดเวลาค้นหาและจัดส่งอะไหล่ก็เป็นหนึ่งโนแรงดึงดูดใจเช่นกัน “อะไหล่ที่เราเก็บไว้ในโกดังนั้นเป็นอะไหล่ที่เป็นที่ต้องการมากที่สุด หลังจากที่มือเดออร์เข้ามา เราก็คงสามารถไปหยิบและจัดส่งไปยังประเทศภายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้โดยภายในหนึ่งวัน ถ้าเป็นพื้นที่นอกเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เราก็คงสามารถจัดการให้มีการส่งและรับของได้ภายในเวลาสองวันทำการ นอกจากนี้เรายังมีบริการส่งของแบบ Express ข้ามคืนอีกด้วย” Ole Steffen, Supply Chain Manager อธิบาย

จัดการตลาดหลักอย่างไรให้ได้ประโยชน์

Merz กล่าวเพิ่มเติมว่า “นับตั้งแต่เราเริ่มช่วงต่อตลาดเอเชียจาก Diesel Technic เยอรมัน เอาเข้าจริงๆ แล้วเราก็ไม่ได้ทำการเปลี่ยนแปลงอะไรมากมาย ในแง่ของเครือข่ายการจัดจำหน่ายในตลาดหลักๆ อย่างมาเลเซีย ไทย ใต้หวัน และเกาหลี แต่เราก็คงยังได้เห็นการเจริญเติบโตของยอดขายพุ่งสูงขึ้นไปกว่า 20% ใน FY015 ซึ่งนับเวลาได้หนึ่งปีเต็มหลังจาก Diesel Technic เปิดตัว เรามั่นใจว่า FY2016 จะเป็นอีกปีที่เราจะเติบโตอย่างแข็งแกร่ง

“Diesel Technic Asia Pacific มีความภาคภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาของตลาดใหม่ๆ อย่าง พม่า เวียดนาม





และฟิลิปปินส์ อันเป็นกลุ่มประเทศที่มีการใช้ยานพาหนะจากยุโรปน้อยที่สุด เรามียอดขายที่ดีเป็นพิเศษในภาคอุตสาหกรรมเหมืองในอินโดนีเซีย ออสเตรเลีย พม่า และเวียดนาม

“เราตั้งมาตรฐานของคุณภาพในการให้บริการไว้สูงมาก เพื่อตอบสนองต่อทุกความต้องการ และ Request for Quotation (RFQ) ภายใน 24 ชั่วโมง หรือมากที่สุดคือสองวันทำการในกรณีที่มีการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก” Ole Steffen บอกกับเรา

เปิดตลาดใหม่

ในขณะที่พลังการขายของ Diesel Technic ช่วยให้ความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและลูกค้าเก่าแก่แข็งแกร่งขึ้น พวกเขาก็กินไม่หยุดเปิดตลาดใหม่ๆ อย่างไม่รู้จบ ความสำเร็จสำคัญของบริษัทคือการได้เป็นผู้แทนจำหน่ายอะไหล่สำหรับ CV รายใหญ่ที่สุดในออสเตรเลียที่มีการทำข้อตกลงกันไปเมื่อเดือนมกราคม 2016 และตอนนี้พวกเขาก็เป็นผู้จำหน่ายอะไหล่ใน Range ยุโรปของแบรนด์ DT แต่เพียงผู้เดียว “นี่นับว่าเป็นลูกค้าที่ใหญ่มากๆ สำหรับเรา และมันก็จะส่งผลอย่างมากต่อจำนวนที่เพิ่มมากขึ้นของอะไหล่ที่เราทำการส่งออก” Eike Torsten Merz กล่าว

อะไหล่ทุกชิ้นที่จำหน่ายโดย Diesel Technic Asia Pacific มาจาก Diesel Technic Germany ที่มีส่วนปฏิบัติการทดสอบที่หลากหลาย “ที่นั่นมีอุปกรณ์จำลองการทำงานมากมายหลายแบบ” Ole Steffen อธิบาย “เราทำการทดสอบ 30 ชนิดต่ออาทิตย์ได้ครบ แล้วก็มีมีการตรวจสอบกว่า 1,500 ครั้งต่อปีด้วยเครื่องมือที่เราใช้ โดยการทดสอบทั้งหมดและเครื่องมือทางวิศวกรรมทั้งหมดจะอ้างอิงอยู่กับมาตรฐานล่าสุดที่ใช้ในระดับสากล นอกจากนี้การตรวจสอบกระบวนการจัดการจำหน่ายก็เป็นไปอย่างสอดคล้องกับมาตรฐานยานยนต์ VDA 6.3 อีกด้วยครับ”

เทคโนโลยีใหม่

โกดังที่สิงคโปร์นี้ไม่ได้ควบคุมด้วยระบบอัตโนมัติ โดยแต่ละออเตอร์จะถูกจัดด้วยมือมนุษย์ อย่างไรก็ตามมีการนำเอาระบบเครื่องสแกนบาร์โค้ดแบบพกพามาใช้ ซึ่งก็ส่งผลให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น “ที่โกดังเรากำลังพัฒนาไปสู่การปฏิบัติงานโดยไม่ใช้กระดาษกันอยู่ครับ” Ole Steffen บอกกับเรา “ด้วยอะไหล่กว่า 11,000 ชิ้นที่เพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ เราไม่มีที่เหลื่อให้กับการผิดพลาด เครื่องสแกนบาร์โค้ดแบบพกพา ช่วยสแกนข้อมูลทั้งหมดของอะไหล่แต่ละชิ้น เราจึงสามารถรู้ได้แน่นอนและแม่นยำว่าอะไหล่ตัวไหนถูกส่งออกไป และตัวไหนถึงมือผู้รับแล้ว รวมไปถึงของที่เรามีอยู่ในสต็อกด้วย” โกดังปัจจุบันมีพื้นที่จัดเก็บ พาเลทได้ 1,300 พาเลทและชั้นวางกว่า 6,500 ชั้นเพื่อจัดเก็บชิ้นส่วนทั้งหมด

Merz ยังตั้งข้อสังเกตว่าการทำงานในพื้นที่ท้องถิ่นนั้นเป็นการทำมากกว่าการขายอะไหล่คุณภาพดีให้กับลูกค้า “เราอำนวยความสะดวกในเรื่องของห่วงโซ่อุปทาน เช่น การขนส่งและการจัดการเรื่องศุลกากรด้วย ลูกค้าของเราพอใจมากกับแนวคิด One-Stop-Shopping ของ Diesel Technic พวกเขาได้รับประโยชน์จากอะไหล่สำหรับของ DT ซึ่งมีทั้งความหลากหลายและคุณภาพ รวมไปถึงราคาที่สมเหตุสมผล ด้วยอุปสรรคทางภาษาและเวลาที่หายไป การตอบสนองจึงรวดเร็วขึ้นพร้อมกับการบริการด้านระบบการจัดการการส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ลูกค้าของเราจึงสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายและเพิ่มศักยภาพในการสร้างกำไรได้มากขึ้นเช่นกัน”

(ซ้ายไปขวา)

Eike Torsten Merz, General Manager
Ole Steffen, Supply Chain Manager
Paul Chan, Sales Manager



Shell Eco-Marathon

สร้างสรรค์วันพรุ่งนี้ที่ดีกว่า
ผ่านบทบาทคนรุ่นใหม่



Shell Eco-Marathon คือการแข่งขันที่ท้าทายเหล่านักศึกษามหาวิทยาลัยและการพัฒนาความคิดเชิงสร้างสรรค์ของพวกเขาในการสร้างยานพาหนะที่มีประสิทธิภาพด้านอากาศพลศาสตร์และพลังงานที่ดีที่สุด Fajar ไบกันันเพื่อการรายงานแบบเจาะลึก

ปี 2016 นับเป็นปีที่เจ็ดของ Shell Eco-Marathon Asia และเป็นการจัดงานในมะนิลาเป็นครั้งที่สามแล้ว การได้ร่วมชมบรรยากาศการแข่งขันเป็นครั้งแรกในเมืองหลวงแห่งฟิลิปปินส์แห่งนี้ ทำให้รู้สึกสงสัยไปพร้อมๆ กับตั้งต้นที่จะได้มีประสบการณ์กับงานนี้ด้วยตัวเอง และแม้บรรณาธิการจะให้รายละเอียดคร่าวๆ แล้วว่าการแข่งขันคืออะไร ฉันทก็ยังตั้งต้นที่ได้อ่านวาระต่างๆ ของงานรวมไปถึงการได้เห็นบรรยากาศและฉากหลังของการแข่งขันทั้งหมด

ถึงมะนิลาและงานปฐมนิเทศ

ในฐานะของสมาชิกของทีมสื่อที่เดินทางมาทำข่าวส่วนของ Commercial Fleet เรามีโปรแกรมที่แตกต่างจากเพื่อนร่วมงานคนอื่นๆ จากกลุ่ม Passenger Cars โปรแกรมที่ได้รับการวางแผนมาอย่างดีกำลังรอเราอยู่ ในวันแรกเราได้รับข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ Shell Eco-Marathon ซึ่งคุณอรรุทัย General Manager Commercial Fleet Asia เน้นย้ำถึงประเด็นหลักๆ เกี่ยวกับธุรกิจ Commercial Fleet ของ Shell ในเอเชียรวมไปถึงเทรนด์หลักๆภายในอุตสาหกรรม

“ทำไมต้องมีงาน Shell Eco-Marathon นะเหรอคะ?” เธอกล่าว “ก็เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับพลังของ Fleet ของเราในอนาคต” หากแต่เธอยังมีข้อสงสัยที่ดูท่าจะปรากฏชัดเจนบนหน้า Shell Eco-Marathon เกี่ยวข้องอย่างไรกับการสร้างพลังงานเพื่ออนาคตกันล่ะ?

“มันเป็นการแข่งขันเพื่อค้นหานวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อพลังงานที่สะอาดขึ้นเพื่อช่วยตอบสนองต่อความต้องการพลังงานของโลกที่ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างไม่หยุดยั้งในอนาคต” เธออธิบาย

“เราท้าทายคนรุ่นใหม่ที่เป็นนักเรียนนักศึกษาอายุตั้งแต่ 16-25 ปี ที่อาจจะเติบโตกลายเป็นนักวิทยาศาสตร์ วิศวกร หรือนักออกแบบในอนาคต ให้พวกเขานำเสนอแนวคิด ความคิด รวมไปถึงทางออกใหม่ๆ ในการสร้างยานพาหนะที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด” คุณอรรุทัยกล่าวเพิ่มเติม

ทำไมพลังงานสะอาดจึงเป็นเป้าหมายของเรากันล่ะ?

เมื่อเวลาผ่านไป ทุกประเทศล้วนต้องเผชิญกับปัญหาการเติบโตของจำนวนประชากร นั่นหมายความว่าความต้องการยานพาหนะก็จะเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว ด้วยเหตุนี้เอง มันจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ทุกภาคเคลื่อนไหวในโลกจะต้องดำเนินไปอย่างราบรื่นโดยไม่ทิ้งความเสีย

หายใดๆ ให้กับสิ่งแวดล้อม จุดมุ่งหมายของงานครั้งนี้คือการสร้างยานพาหนะที่มีการเผาผลาญน้อยลงผ่านนวัตกรรมและการใช้พลังงานสะอาด

ความสำคัญของการจัดการพลังงาน

ข้ามไปยังหัวข้อต่อไปจาก Mr.Varun Rai, Regional Marketing Manager, Shell Commercial Fleet ที่พูดถึงมิติที่ลึกยิ่งขึ้นเกี่ยวกับ 1) ความสำคัญของการจัดการพลังงาน 2) มุมมองที่มีพื้นฐานมาจากการวิจัยจากผู้จัดการ Fleet และการปฏิบัติงานของผู้ขับขี่ และความเชื่อเกี่ยวกับการบริโภคพลังงาน 3) สิ่งที่เป็นอุปสรรคหลักๆ ต่อการลดการบริโภคพลังงานและวิธีการที่จะก้าวข้ามมันไปได้ และ 4) บทบาทของ Shell ในการช่วยให้ธุรกิจมีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

จากคำพูดของ Mr.Varun 75% ของผู้จัดการ Fleet คิดว่าการจัดการประเด็นปัญหาดังกล่าวจะสามารถลดค่าใช้จ่ายในการใช้เชื้อเพลิงได้ถึง 5% หรือมากกว่าครึ่งหรือน้อยกว่าครึ่งขึ้นอยู่กับผู้ผลิตเครื่องยนต์ต่างๆ ช่วยให้พวกเขาลดการใช้พลังงานได้ ยิ่งไปกว่านั้น 69% ของผู้จัดการทั่วโลกคิดว่าวิธีการขับขี่คือกุญแจสำคัญสู่การบริโภคพลังงาน ในขณะที่ยังมีปัจจัยอื่นๆ ประกอบ เช่น

- 1) น้ำหนักที่ยานพาหนะบรรทุก
- 2) การวางแผนเส้นทางการเดินทาง
- 3) การดูแลรักษายานพาหนะอย่างสม่ำเสมอ
- 4) การดูแลรักษาของยานพาหนะอย่างสม่ำเสมอ

Mr.Varun เน้นย้ำประเด็นที่สามในการบรรยายของเขา อันเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการลดการใช้พลังงานนั่นก็คือ การทำให้เหล่าผู้ขับขี่เชื่อและทำตามแนวคิดดังกล่าว เพื่อเป็นการส่งเสริมแนวความคิดนี้ ทีมจาก Shell ยังได้ทำการสำรวจเพื่อพิสูจน์ข้อเท็จจริงที่ว่า (ความเห็นชอบจากผู้ขับขี่ : ทั่วโลก 59% เอเชีย : 55% และ ยุโรป : 64%) หลังการสำรวจ Shell เสนอแนะทางออกเพื่อให้ผู้จัดการ Fleet ทั้งหลายได้นำไปใช้เป็นแนวทางในการประหยัดพลังงาน

มีโบนัสเป็นเงินพิเศษให้

จัดให้มีโปรแกรมให้ความรู้เพิ่มขึ้น

จัดให้มีการแข่งขันพร้อมมอบรางวัล

เพิ่มวันหยุดพักผ่อน

แสดงความเคารพและยอมรับในอุปสรรคและความท้าทายต่างๆ ที่ผู้ขับขี่ต้องเจอ

แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมขับขี่ของพวกเขาที่มีผลต่อธุรกิจอย่างไร

แบ่งปันเคล็ดลับในการขับขี่

Shell ยังคงเป็นที่หนึ่งในเอเชียเรื่องการจัดการพลังงานและความปลอดภัยผ่านการจัดกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

มาเลเซีย : โรงเรียนสอนการขับขี่รถเชิงป้องกันอุบัติเหตุ

ฮ่องกง : การแข่งขันด้านการประหยัดพลังงาน

ไทย : การแข่งขัน HSSE

Shell Fuelsave Diesel

นับเป็นครั้งแรกระหว่างการแข่งขัน SEM ที่สื่อจะได้สัมผัสการใช้งาน Shell Fuelsave Diesel ด้วยตนเอง โดยมี Ms.Mae Ascan Senior Fuel Scientist เป็นผู้ควบคุม เราได้รับช็อกโกแลตสองแบบ อันหนึ่งมีรูปทรงกลมและมีจุดสีเขียวแต้มด้านบนเป็นตัวแทนพลังงาน Shell ในขณะที่ช็อกโกแลตก่อนที่สองมีพื้นผิวขรุขระ เป็นตัวแทนน้ำมันจากแบรนด์คู่แข่ง เราได้ชิมช็อกโกแลตชิ้นที่มีพื้นผิวขรุขระก่อน ทุกคนแสดงสีหน้าดูไม่จืดก่อนจะมีหนึ่งในผู้เข้าร่วมการทดลองพูดออกมาว่า “รสชาติมันสกปรกอย่างไร้พิกัด” ถือว่าเป็นคำอธิบายที่เพียงพอและตรงใจทุกคนเลยทีเดียว

หลังจากตบน้ำเพื่อล้างปากกันเรียบร้อยแล้ว เราก็ลองชิมช็อกโกแลตที่มีจุดสีเขียวกันดูบ้าง รสชาติของมันละมุนลิ้น ง่ายง่าย และที่สำคัญ อร่อย! เราจึงเริ่มมองเห็นภาพชัดเจนขึ้นและว่าผลิตภัณฑ์ของ Shell ทำงานร่วมกับเครื่องยนต์ได้อย่างแตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่นๆ อย่างไร

SEM Experience

เราใช้เวลาช่วงเย็นที่ SEM เพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งของความน่าตื่นเต้นของการแข่งขันที่กำลังจะเริ่มขึ้น เส้นทางการแข่งถูกออกแบบให้มีพื้นหลังของความเป็นเมืองเพื่อขยายขอบเขตของการใช้พลังงานอย่างคุ้มค่าออกไปอีก เมื่อผมเดินเข้าสู่ฮอลล์ขนาดใหญ่ ผมรู้สึกได้ถึงบรรยากาศที่เต็มไปด้วยพลังงานอันแสนจะคึกคัก สีหน้าของแต่ละคนแตกต่างกันไป แต่ทุกทีผมดูเคร่งเครียดไม่แพ้กัน และแม้หลายคนจะดูเหนื่อย พวกเขาก็ยังพยายามตื่นตัวและตั้งใจทำงานผลงานชิ้นโบว์แดงให้เสร็จก่อนวันแข่งขัน ผู้เข้าชมงานคลาคล่ำเต็มพื้นที่และดูสนใจใคร่รู้กับหลากหลายความเคลื่อนไหวที่เกิดขึ้นภายในฮอลล์

ทีมผู้เข้าแข่งขันวัยนักเรียนนักศึกษากว่า 100 ทีมจาก 17 ประเทศทั่วเอเชีย ออสเตรเลียและตะวันออกกลางเข้าร่วมลงทะเบียนในสองประเภทยานพาหนะ-Prototype (มีจุดมุ่งหมายคือการสร้างยานพาหนะมีประสิทธิภาพด้านอากาศพลศาสตร์และพลังงานที่ดีที่สุด) และ Urban Concept (มีจุดมุ่งหมายอยู่ที่การสร้างยานพาหนะประหยัดพลังงานที่คล้ายคลึงกับรถที่ใช้บนท้องถนนทั่วไป)

ระหว่างการเดินชม Mr.Norman Koch, Technical Director for SEM อธิบายให้เราฟังถึงการตรวจสอบทางเทคนิค กฎกติกาและข้อบังคับต่างๆ ของการแข่งขัน

มาเลเซีย

Team UiTM Eco-Sprint จาก Universiti Teknologi Mara (UiTM) Shah Alam ประเทศมาเลเซียพัฒนาผลงานที่คว่ำรางวัลชนะเลิศไปเมื่อปีที่แล้วด้วยการเป็นผู้ชนะรางวัลในประเภท Prototype Hydrogen Fuel Cell ของปีนี้ ด้วยระยะทางที่เป็นสถิติของการแข่งขันคือ 476 km/m



สิงคโปร์

ทีม NTU 3D-Printed Car จาก Nanyang Technological University ได้รับเชิญให้เข้าร่วมการแข่งขันเป็นกรณีพิเศษ ด้วยตัว Prototype ที่สร้างความประทับใจให้กรรมการด้วยระบบ Self-Made Fire Suppression

ทีม Nanyang E-Drive ว่าวกรรมการด้วยการใช้งานอันเป็นเอกลักษณ์ของระบบ Battery Fire Suppression ที่ใช้คาร์บอนไดออกไซด์ในการป้องกันแบตเตอรี่จากการจุดระเบิดเมื่อมีความร้อนสูงเกินมาตรฐาน เทคโนโลยีแบบ Self-Created ที่ได้รับการออกแบบให้ทำขึ้นจากสายกีตาร์นั้นเป็นการสร้างสรรค์ที่เชื่อมไปด้วยความเรียบง่าย มีประสิทธิภาพ และความแข็งแกร่ง การันตีความปลอดภัยของผู้ขับขี่และยานพาหนะเมื่ออยู่บนถนน ในยุคสมัยที่ยานพาหนะแบบไฮบริดถูกสร้างขึ้นเพื่อการใช้งานในชีวิตประจำวันมากขึ้นเรื่อยๆ ความสามารถในการจัดการความปลอดภัยของแบตเตอรี่ได้กลายมาเป็นสิ่งสำคัญ และเทคโนโลยีนี้ก็จะสามารถถูกนำมาปรับใช้กับยานพาหนะที่ผลิตในเชิงพาณิชย์ในอนาคตอันใกล้ได้

ไทย

ทีม How Much Ethanol จากวิทยาลัยเทคโนโลยีช่างฝีมือปัญญวิทยา คว้รางวัลที่หนึ่งในประเภท Prototype Alternative Fuel ไปครองด้วยระยะทาง 2,040 km/l ที่สนามแข่งขันรถยนต์ทางเรียบ ซึ่งเทียบเท่าระยะทางระหว่างกรุงเทพฯ กับมะนิลาเลยทีเดียว

“เราดีใจและตื่นเต้นมากที่ชนะ เราพัฒนาโปรเจกต์นี้มาสามปีแล้ว เรามั่นใจ 100% ว่าเราจะต้องชนะ หลังจากที่เคยได้แชมป์มาแล้วในปี 2014 เราคิดว่าสิ่งที่ทำให้เราได้รับชัยชนะครั้งนี้ น่าจะเป็นพีเจอาร์ Variable Valve Timing การมาครั้งนี้ทำให้เราได้รู้จักกับเพื่อนใหม่จากหลายประเทศ และถึงแม้เราจะพูดภาษาอังกฤษไม่ค่อยเก่ง แต่ก็มีความสุขมากที่ได้มา” จุฑารัตน์ บุญรัก จากทีม How Much Ethanol กล่าว

ฟิลิปปินส์

DLSU Eco Car Team-Battery Electric จาก De La Salle University ได้รับการคัดเลือกให้เข้าร่วมในการแข่งขันใน Drivers' World Championship

Fun Facts Shell Eco-Marathon Asia

Shell Eco-Marathon Asia welcomed ต้อนรับผู้เข้าชมกว่า 30,000 คน ในระยะเวลาการจัดงานสี่วัน และทุกคนก็ได้เข้าชมการแข่งขันอย่างใกล้ชิด รวมไปถึงได้ชมการแสดงสดที่ Fan Zone อีกด้วย

แชมป์ในปีนี้อาชนะผู้เข้าแข่งขันจาก 117 ทีม จาก 17 ประเทศ จากภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง และออสเตรเลีย

ปีนี้เราได้เห็นความเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญนับตั้งแต่ Shell Eco-Marathon Asia ถูกจัดขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อสามสิบปีที่แล้ว ด้วยการแข่งขัน Drivers' World Championship ที่นักขับมืออาชีพเข้าร่วมการแข่งขัน รถแบบดั้งเดิมในขณะที่ต้องรักษาประสิทธิภาพในการขับรถ โดยทีมผู้ชนะจะได้รับคำเชิญให้ไปเยี่ยมชมโรงงาน Scuderia Ferrari ที่อิตาลีเป็นเวลาหนึ่งอาทิตย์ และที่ Maranello พวกเขาจะได้พบกับทีมและได้รับการโค้ชเป็นการส่วนตัวรวมถึงคำแนะนำจากเหล่าวิศวกรในเรื่องของการปรับปรุงพัฒนายานพาหนะเพื่อการเข้าร่วม 2017 Shell Eco-Marathon

จากผลการแข่งขันในปีนี้มีทีมที่ลงแข่งใน Urban Concept ทั้งสิ้นสี่ทีมที่เข้ารอบการแข่งขัน Drivers' World Championship ซึ่งจะจัดขึ้นที่ Queen Elizabeth Olympic Park ในลอนดอนปีนี้ ทีมที่ได้เข้ารอบมีทั้งสิ้นสามทีมและมาจากอินโดนีเซียทั้งสิ้น (Team Sadewa จาก Universitas Indonesia, ITS Team 2 จาก Institut Teknologi Sepuluh Nopember และ Team Bumi Siliwangi Team 4 จาก Universitas Pendidikan Indonesia)

หลายคนให้ความเห็นว่างานในปีนี้ได้จัดขึ้นโดย Shell เป็นเวทีทางการศึกษาที่ดีสำหรับทุกคนที่ได้มีส่วนร่วม และทุกอย่างก็ดำเนินไปอย่างราบรื่นและประสบความสำเร็จ สำหรับเยาวชนที่มีความสนใจในนวัตกรรม พลังงาน และยานพาหนะ

Shell Eco-Marathon คือเวทีที่หยิบยื่นโอกาสและประสบการณ์แบบใกล้ชิดเพื่อให้ทุกคนได้ลองมาขยายขอบเขตของการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพให้ไกลออกไปกว่าเดิม ผ่านการใช้ประสบการณ์จริงและเทคโนโลยี เหล่านักศึกษาวิศวกรรมเหล่านี้กำลังมุ่งค้นหาทางออกและคำตอบที่จะมาปฏิวัติประดิษฐ์กรรมยานยนต์ที่มีประสิทธิภาพพลังงานในระดับที่ไม่เคยมีมาก่อน



One-Stop-Shopping!



Spare parts for commercial vehicles



DT® Spare Parts – Genuine Quality. Durable Trust.

www.dt-spareparts.com

DT® Spare Parts offers a complete product range for commercial vehicles with all required spare parts in guaranteed quality. Ask your local dealer for DT® Spare Parts products and catalogues.

The latest news about DT® Spare Parts brand products is available in the regularly "Parts info" newsletters.

Get more information and subscribe to the newsletter:
<http://newsletter.dt-spareparts.com>

Subscribe to the Newsletter
and stay up-to-date



แรงบิดที่สูงกว่า ในรอบเครื่องที่ต่ำกว่า และประหยัดน้ำมันมากกว่า



มาตรฐานสูงสุดของความประหยัดและความไว้วางใจ

รถบรรทุกสแกนเนียให้ประสิทธิภาพสูงสุดในทุกด้าน ด้วยเครื่องยนต์ 9 ลิตร และ 13 ลิตร Euro 3 ระบบ Scania 2-pedal เกียร์ออพติครุส ที่ช่วยให้ควบคุมรถได้อย่างง่ายดายในทุกสภาพถนน และช่วยประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงมากขึ้น รวมทั้ง Scania Retarder ระบบเบรกเสริมที่ทุกคนยอมรับในประสิทธิภาพ

พร้อมด้วยหน้าจอแสดงผลที่ช่วยแนะนำการขับขี่ เพื่อช่วยลดการใช้เชื้อเพลิงตลอดการเดินทาง ทั้งหมดนี้ถูกสร้างขึ้นด้วยความใส่ใจ เพื่อให้ธุรกิจของคุณได้ผลกำไรที่ดีที่สุด

สนใจข้อมูลเพิ่มเติมโทรปรึกษาตัวแทนขายได้ที่ +66 2 769 9243 หรือเยี่ยมชม www.scania.co.th  <https://www.facebook.com/scaniathailandgroup>