

issue 24/ Q3/ 2019



ASIAN

TRUCKER

www.asiantrucker.com

มีตยสารเอเชีย น ทรัคเคอร์ (ประเทศไทย)

THAILAND



SCANIA AXL

MAN / HYDROQUIP / KAF / T-BELCO

SOUTH EAST ASIA'S LARGEST COMMERCIAL VEHICLE EXHIBITION

Back in 2021. Apply for a booth now to avoid
disappointment! Contact us via
info@asiantrucker.com





Organised by

ASIAN
TRUCKER

Asian Trucker Exhibition Sdn Bhd
No. 27-1, Block C, Zenith Corporate Park, Jalan SS7/26 Kelana Jaya,
47301 Selangor, Malaysia
Email: info@asiantrucker.com Web: www.mcve.com.my



MINES International Exhibition & Convention Centre (MIECC) Sri Kembangan, Selangor, Malaysia

The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



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

บรรณาธิการ
พีสุจน์อักษร
ผลิตโดย

EDITORIAL

ทรงยศ กนกศักดิ์กุล
พรพรรณ บุญถนอม
อน อารต์ ศรีเอชั้น

ADVERTISING

THAILAND

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

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

info@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

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

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นใน
นิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

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



Conti Hybrid CHS3+

GENERATION 3 ขับเคลื่อนได้ตามความต้องการของคุณ



German 
Technology

Continental Generation 3

จุดเด่น  อายุการใช้งานยาวนาน  โครงยางแข็งแรงแทน  ดอกยางไม่เก็บหิน  ยึดเกาะบนถนนเปียกได้ดี



บริษัท คอนติเนนทอล ไทร์ส์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 9 อาคาร จี ทาวเวอร์ โซนชาทวิง ชั้น 16 ถนนพระราม 9
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 ประเทศไทย
โทร : 02-232-1800

CONTENTS



7 Editor's Note

8 Talk

สนทนากับผู้บริหารคนใหม่ของ MAN Asia Pacific ภายใต้แนวความคิดการจัดการด้านการตลาดใหม่ MAN-Simply #1

14 Factory

แวะไปเยี่ยมโรงงานผลิตแห่งคุณภาพระดับโลก T-BELCO

20 Industrial

Asian Trucker เดินทางไปสัมผัสกับอาณาจักร DICV ที่เมืองเซนไน อินเดีย

26 Technology

พบกับยานพาหนะแห่งอนาคต สุดยอดนวัตกรรมใหม่จาก Scania

30 Equipment

สนทนากับผู้บริหารของ Hydroquip ตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์พิเศษหลากหลายสำหรับรถบรรทุกเพื่อการพาณิชย์และรถพิเศษ

34 Logistics

คุยกับแม่ทัพหญิง หัวเรือใหญ่ของ KAF และ JTL

44 ข่าว & การตลาด

ติดตาม Asian Trucker (Thailand) ได้ที่
www.asiantrucker.co.th
Facebook Asiantrucker - Thailand

สนใจโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ติดต่อ ชัยกมล ศรีสมโภชน์ โทร.08 1916 5161

ภาคขนส่งยังคงเดินหน้าไปได้อย่างต่อเนื่องแม้จะไม่หรือหว่าท่ามกลางกระแสคำพูดที่ว่าเศรษฐกิจปีนี้ไม่ดี และปีหน้าต้องระมัดระวังเพราะอาจจะแย่กว่าปีนี้

ไม่ว่าอะไรจะเกิดขึ้น เรายังคงต้องใช้ชีวิตกันต่อไป ที่สำคัญคือทุกอย่างก้าวนั้นต้องเดินไปอย่างระมัดระวัง ข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ โดยเฉพาะการดำเนินธุรกิจ การวางแผนรองรับอนาคตเป็นเรื่องสำคัญ ซึ่งแน่นอนว่าต้องเป็นการคาดการณ์โดยใช้ข้อมูลรอบด้าน

มีธุรกิจหลากหลายเกี่ยวข้องกับภาคขนส่ง แต่ดูเหมือนว่าการขนส่งที่รองรับการเติบโตของธุรกิจ Online และ Market place ซึ่งเป็นธุรกิจที่ใช้รถยนต์ขนาดเล็กขับเคลื่อนจะยังเติบโตต่อเนื่อง ยังคงมีผู้เล่นรายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด

ในฝั่งรถบรรทุกขนาดกลางจนถึงใหญ่นั้นยังคงมีการแข่งขันกันในฝั่งผู้ผลิตเพื่อจะสามารถก้าวไปสู่ยอดขายที่ตั้งเป้ากันไว้ให้ได้ ในส่วนของรถบัส สำหรับมินิบัสที่ก่อสร้างแนวทางกันมาอย่างดีในรัฐบาลที่ผ่านมากลับมาเจออุปสรรคเข้าจากความไม่แน่นอนของภาครัฐทำเอาหลายบริษัทที่เตรียมการในเรื่องนี้กันมาอย่างดีต้องปวดหัวกันไป

ภาคขนส่งจะพัฒนาได้อย่างต่อเนื่องในมุมมองของ Asian Trucker คือ ภาครัฐต้องมีความชัดเจนในการทำงาน โปร่งใส การออกกฎหมายต่างๆ ต้องชัดเจน บังคับใช้อย่างเป็นธรรม เท่าเทียม ถูกต้อง ซึ่งสำคัญมาก

ทรงยศ กมลทวิกุล
บรรณาธิการ



MAN-Simply #1

Be closer to our customer and our market

**จัดระเบียบร่างกายใหม่
เพื่อก้าวไปข้างหน้าอย่างมีประสิทธิภาพ**

**New Sale Areas
APAC**



“ความสำเร็จ ไม่ใช่สิ่งที่เรา
ให้ความสำคัญที่สุด สิ่งที่เรา
ให้ความสำคัญที่สุดคือลูกค้า
ของเรา ความต้องการของลูกค้า
นี่คือสิ่งสำคัญที่อยู่เบื้องหลัง
MAN-Simply#1
Mr. Thilo

Head of Area Asia Pacific
Mr.Thilo Halter



MAN-Simply #1

MAN (เอ็ม เอ เอ็น) นับเป็นผู้ผลิต
รายแรกของโลกที่ได้นำเสนอยานยนต์
ที่ใช้เครื่องยนต์ดีเซลขับเคลื่อน
เป็นคันแรกของโลก ที่มีการใช้ระบบ
หัวฉีดน้ำมันเชื้อเพลิง รวมไปถึงการ
สร้างสรรค์แชสซีส์รถบัสในแบบขนต่ำ
หรือ Low Base

ตั้งแต่การเริ่มต้นผลิตรถเพื่อการ
พาณิชย์ในปี 1915 ตลอดระยะเวลา
ที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ของ MAN
(เอ็ม เอ เอ็น) ได้รับการพัฒนามา
โดยตลอดมุ่งสู่ความมีคุณภาพสูงสุด
เพื่อที่จะสามารถตอบสนองการ
ใช้งานที่หลากหลายของลูกค้าได้อย่าง
เต็มประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็น Truck
หรือ Bus

สินค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) กับตลาดประเทศไทย
ไม่ใช่เรื่องใหม่ ที่ผ่านมานี้ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ดำเนิน
การทางการตลาดผ่านทางผู้นำเข้า ถึงแม้ว่าสำนักงาน
ของ Man Truck & Bus Asia Pacific Co.,LTD. จะตั้ง
อยู่ที่กรุงเทพฯ ก็ตามนี้

ปลายปีนี้ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) มีการปรับเปลี่ยนการ
ดำเนินการด้านการตลาดของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น)
ใหม่เพื่อความสะดวกและควมมีประสิทธิภาพ
ในการดำเนินการด้านการตลาด เพื่อที่จะสามารถ
เข้าถึงลูกค้าได้ดีขึ้น ใกล้ชิดมากขึ้น ภายใต้แนวความคิด
MAN-Simply#1 ลูกค้ามาเป็นทีหนึ่ง

ในโซนใหม่ประเทศไทยถูกจัดให้อยู่ในกลุ่ม APAC
หรือ Asia Pacific ซึ่งมีกลุ่มประเทศที่อยู่ในกลุ่มนี้
ถึงสิบกว่าประเทศ นับเป็นพื้นที่ทางการขายที่มี
ขนาดใหญ่ของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ในกลุ่ม APAC

นี้ มีทั้งในส่วนของผู้ Importer ซึ่งประกอบไปด้วย
Australia, New Zealand, Singapore, Philippines,
Indonesia, Vietnam, Taiwan, New Caledonia,
Myanmar and Laos และส่วนที่ MAN (เอ็ม เอ เอ็น)
ทำตลาดเอง เช่น China, Korea and Malaysia

เอเชียน ทริคเกอร์ ได้รับเชิญให้เข้าร่วมสนทนากับ
Mr. Thilo Halter ผู้ซึ่งจะเข้ามาดูแลในส่วนของบริษัท
APAC โดยดำรงตำแหน่ง President / Managing
Director Head Of Area Pacific ซึ่งถือเป็นตำแหน่งที่
มีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะพื้นที่ทางการตลาดของกลุ่ม
APAC นั้นมีขนาดใหญ่ มีทิศทางแนวโน้มที่จะเติบโต
ได้ดี

Mr. Thilo อธิบายภาพรวมในการจัดกลุ่มพื้นที่
ทางการตลาดใหม่ให้ฟัง โดยเฉพาะในส่วนพื้นที่
APAC ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบโดยตรงของ
Mr. Thilo สำหรับพื้นที่อื่นๆ อาทิ ในยุโรปที่ถูกแบ่ง
เป็น ยุโรปส่วนกลาง, ยุโรปเหนือและตะวันออก,
ยุโรปใต้และตะวันตก Mr. Thilo กล่าวว่าสำหรับ
ตลาดในยุโรปนั้นปัจจุบันมีความเปลี่ยนแปลงน้อย
ยอดขายในแต่ละปีค่อนข้างนิ่ง แตกต่างกับตลาด
ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ซึ่งมีแนวโน้มที่จะเติบโต
ได้ดีในอนาคต การจัดพื้นที่ทางการตลาดใหม่ทำให้ MAN
(เอ็ม เอ เอ็น) รู้ว่าควรจะให้ความสำคัญกับแต่ละพื้นที่
อย่างไร จะเชื่อมโยงข้อมูลแต่ละพื้นที่ทางการตลาดที่
MAN (เอ็ม เอ เอ็น) มีอยู่อย่างไร เพื่อพัฒนาให้ MAN
(เอ็ม เอ เอ็น) สามารถแข่งขันและเติบโตได้อย่างมี
ประสิทธิภาพ

สำหรับตลาดประเทศไทย Mr. Thilo กล่าวว่าไม่ใช่ทุก
คนที่จะรู้จักแบรนด์และสินค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น)
หรือรู้จักแต่ก็ไม่ได้รู้จักดี รวมทั้งเข้าใจในความเป็น
MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ทั้งหมด เป็นหน้าที่ของ MAN
(เอ็ม เอ เอ็น) ที่จะต้องสื่อสารให้ตลาดรับรู้และเข้าใจ
ซึ่งไม่ใช่แต่เฉพาะประเทศไทยแต่ทั้งกลุ่ม APAC ซึ่ง

ตั้งแต่การเริ่มต้นผลิตรถเพื่อการพาณิชย์ในปี 1915 ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ผลิตภัณฑ์ของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ได้รับการพัฒนามาโดยตลอดมุ่งสู่ความมีคุณภาพสูงสุด เพื่อที่จะสามารถตอบสนองการใช้งานที่หลากหลายของลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็น Truck หรือ Bus



เป็นภารกิจแรกๆ ที่สำคัญที่ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ต้องสื่อสารสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องให้กับลูกค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น)

ที่ผ่านมา Mr. Thilo ดูแลตลาดจีน, เกาหลี ซึ่งทั้งสองตลาดมีความแตกต่างกันมากทั้งขนาดพื้นที่ วัฒนธรรม รูปแบบวิถีคิด แต่ก็สามารถประสบความสำเร็จสามารถนำพา MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ให้เติบโตได้ดีทั้งสองตลาด จนมาถึงความท้าทายครั้งใหม่ที่ต้องบริหารจัดการความแตกต่างของตลาดในประเทศต่างๆ ในกลุ่ม APAC ที่มีมากถึงสิบกว่าประเทศ รวมทั้งแต่ละประเทศมีตลาดที่แตกต่างกันอย่างมาก ยกตัวอย่างระหว่างออสเตรเลียกับไทย หรือแม้ไทยกับมาเลเซียที่อยู่ติดกันก็ยังมีแตกต่างกันในรูปแบบของตลาด

โจทย์ที่ดูยากนี้ Mr. Thilo กลับมองเป็นความท้าทายสำนักงานของ MAN Truck & Bus Asia Pacific Co.,LTD. ซึ่งตั้งอยู่ที่กรุงเทพฯ เป็นศูนย์รวมการทำงาน มีผู้คนจากประเทศต่างๆ ทั้ง APAC มาทำงานร่วมกัน ทำให้สามารถแชร์จุดเด่น จุดด้อย ปัญหา รวมไปถึงความล้มเหลวและความสำเร็จของแต่ละตลาดร่วมกันได้ เพื่อแก้ไขพัฒนาและสร้างแนวทางของแต่ละตลาดขึ้นมา แน่ใจว่าความสำเร็จนั้นไม่สามารถเกิดขึ้นในเร็ววันได้ แต่ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ก็มองเห็นทิศทางและศักยภาพของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ที่จะเติบโตในตลาด APAC ได้

Mr. Thilo อธิบายให้ฟังว่าตลาดในยุโรปนั้นยอดขายของรถ Truck และ Bus ค่อนข้างชัดเจนซึ่งมีจำนวนที่ไม่ขยับหรือโตมากไปกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ในขณะที่ทางฝั่ง APAC นั้นยังมีขีดความสามารถที่จะโตได้อีกมาก แต่เป็นเพียงก้าวแรกเท่านั้น เอเชียน ทริคเกอร์

เชื่อว่ายังไม่อาจคาดการณ์อะไรได้ชัดเจนนัก เพราะสถานการณ์เศรษฐกิจโลกตอนนี้อย่างที่ทุกคนรู้กันเป็นอย่างดีว่ากำลังเผชิญหน้าอยู่กับหลายเรื่อง ซึ่งทาง Mr. Thilo เองก็ดูเหมือนจะรับรู้ถึงอุปสรรคหลายอย่างที่ต้องบริหารจัดการกับการตลาดของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ทั้งในไทยและประเทศอื่นๆ ใน APAC

แนวความคิดในการบริหารจัดการทางการตลาดของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) คือ MAN-Simply #1 ซึ่งกลยุทธ์ที่วางไว้คือเข้าไปใกล้ชิดลูกค้า เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของตลาดอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะได้เข้าใจทั้งความต้องการของลูกค้าและตลาดที่แท้จริง สามารถดำเนินการตอบสนองความต้องการได้อย่างตรงจุด รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ หรือพูดสั้นๆ คือการทำให้ลูกค้าพึงพอใจนั่นเอง Mr. Thilo อธิบายว่า MAN-Simply#1 มิใช่ทำแต่เฉพาะให้ลูกค้าพึงพอใจเท่านั้น ในขณะที่เดียวกันพนักงานของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ก็ต้องมีความพึงพอใจในงานที่ทำด้วย เพื่อที่จะสามารถทำงานได้ดี เพื่อจะทำให้ลูกค้ามีความสุข เพราะเมื่อลูกค้ามีความสุข สุดท้ายแล้วยอดขายที่ดีจะตามมา

Mr. Thilo อธิบายว่าการเป็นอันดับหนึ่งใน APAC นั้น ที่หนึ่งในความหมายของเขา ไม่ได้มีความหมายเชิงเดียวเฉพาะแต่เรื่องของยอดขายอย่างเดียว แต่หมายถึงเป็นที่หนึ่งในความพึงพอใจของลูกค้า เข้าไปเป็นที่หนึ่งในใจของลูกค้า แน่ใจว่าการจะเป็นเช่นนั้นได้คือการมีสินค้าที่มีคุณภาพ งานบริการที่เชื่อถือได้ ซึ่งสำคัญมาก MAN (เอ็ม เอ เอ็น) อยากจะให้ลูกค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) บอกต่อกันไปว่าสินค้าและบริการของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) เป็นสิ่งที่ยอดเยี่ยม เมื่อลูกค้าที่ใช้สินค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) เชื่อมมันและบอกต่อกันไปปริมาณของลูกค้าจะเพิ่มขึ้น



“ความสำเร็จ ไม่ใช่สิ่งที่เราให้ความสำคัญที่สุด สิ่งที่เราให้ความสำคัญที่สุดคือลูกค้าของเรา ความต้องการของลูกค้า นี่คือนิยามความสำเร็จที่อยู่เบื้องหลัง MAN-Simply#1” Mr. Thilo กล่าว

เราถามถึงตลาดในประเทศไทย Mr. Thilo กล่าวว่า ในอนาคตสำหรับตลาดประเทศไทย MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ต้องการที่จะขึ้นเป็นอันดับต้นๆ หรือขึ้นเป็นอันดับหนึ่งในกลุ่มของรถบรรทุกจากยุโรป ซึ่งนั่นไม่ใช่งานที่ง่าย แต่ก็เป็นการท้าทาย Mr. Thilo บอกว่าสินค้าจากยุโรปมีคุณภาพในระดับที่ใกล้เคียงกันมาก ความแตกต่างเพียงแค่นิดเดียวสามารถนำมาซึ่งความสำเร็จได้แน่นอนว่า MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ต้องสร้างความแตกต่างนั้นให้เกิดขึ้น ซึ่งไม่ใช่งานง่าย

เมื่อมองตลาดของประเทศไทยในส่วนของกลุ่มรถจากยุโรป กลุ่มผู้นำมีความได้เปรียบในหลายเรื่อง แต่ Mr. Thilo มองว่านี่เป็นเรื่องที่ท้าทายทั้งตัวของเขาเองและทีมงาน ในการทำงานเพื่อนำพา MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ไปสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้

Mr. Thilo กล่าวว่า MAN (เอ็ม เอ เอ็น) มีแผนและเตรียมความพร้อมสำหรับเรื่องนี้แล้ว ซึ่งคงจะยังบอกตอนนี้ไม่ได้ว่ามีอะไรบ้าง แต่ที่ชัดเจนคือการจัดการเรื่องสำคัญๆ ที่จะเป็นประโยชน์กับลูกค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) อาทิ จะมีการสร้างสถานที่จัดเก็บอะไหล่เพื่อตอบสนองงานบริการ รวมไปถึงในเรื่องของการเพิ่มตัวแทนจำหน่าย ซึ่ง MAN (เอ็ม เอ เอ็น) จะไม่เน้นที่ปริมาณ แต่จะให้ความสำคัญกับคุณภาพที่สามารถให้บริการกับลูกค้าของ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง ซึ่งต้องทำงานกับ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) อย่างใกล้ชิดในการร่วมกัน

พัฒนาด้านต่างๆ เพื่อส่งมอบสินค้าและงานบริการ คุณภาพสู่ลูกค้า Mr. Thilo กล่าวว่าลูกค้าไม่ต้องกังวลในอนาคตอันใกล้นี้จะมี Service Network เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าอย่างแน่นอน สิ่งนี้ถือเป็นการบ้านข้อสำคัญที่ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ต้องจัดการเพื่อขจัดความกังวลของลูกค้าออกไป

เป็นธรรมดาเมื่อลงมือทำงานอะไร จำเป็นที่จะต้องวางเป้าหมายและความสำเร็จไว้ เพื่อเป็นแนวทางการทิศทางการมุ่งไปสู่จุดนั้น ส่วนจะทำได้หรือทำได้ใกล้เคียงเป้าหมายแค่ไหน นั้นคงเป็นอีกเรื่องหนึ่ง คงไม่มีนักกีฬาคนไหนลงแข่งในสนามโดยไม่ตั้งเป้าหมายว่าจะเป็นที่หนึ่งหรือเพื่อคว้าชัยชนะมาให้ได้ Mr. Thilo กล่าวว่าภายในสามปีนับจากนี้ไป MAN (เอ็ม เอ เอ็น) ตั้งเป้าว่าจะขยับขึ้นมาเป็นผู้นำในกลุ่มยุโรป

การอัดพื้นที่การตลาดใหม่ทำให้ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) รู้ว่าควรจะให้ความสำคัญกับแต่ละพื้นที่อย่างไร จะเชื่อมโยงข้อมูลแต่ละพื้นที่ทางการตลาดที่ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) มีอยู่อย่างไร เพื่อพัฒนาให้ MAN (เอ็ม เอ เอ็น) สามารถแข่งขันและเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ



คุณประชุม ภาคภพ

คุณณรงค์ศักดิ์ ภาคภพ

T-BELCO / ที-เบลโก้



โรงงานผลิตของที-เบลโก้มีขีดความสามารถที่จะผลิตสินค้าได้หลากหลาย แต่งานที่ออกจากสายการผลิตมากที่สุดคืองานถัง (Tank) สำหรับบรรจุน้ำมันเหลวหลากหลายรูปแบบ ในปัจจุบันสินค้าที่ได้รับการสั่งซื้อมากที่สุดคือ ถังอะลูมิเนียมสำหรับงานขนส่งน้ำมัน

ในอดีต T-BELCO เริ่มต้นทำแท็งก์ด้วยวัสดุเหล็กต่อมาเมื่อรูปแบบของความนิยมในการใช้งานปรับเปลี่ยนไปสู่วัสดุรูปแบบใหม่มาเป็นอะลูมิเนียม T-BELCO คือบริษัทผู้ผลิตคนไทยเจ้าแรกและอาจจะนับเป็นเจ้าของเดียวก็ได้ที่ผลิตงานแท็งก์ด้วยอะลูมิเนียมที่ได้มาตรฐานสูงระดับสากลเทียบเท่าสินค้าชั้นนำจากต่างประเทศ

ที่โรงงานของ T-BELCO คุณประทุม ภาคภพ และ คุณณรงค์ศักดิ์ ภาคภพ สองผู้บริหารสองรุ่น นั่งสนทนากับเอเชีย นทวิเกอร์ในเรื่องราวที่เกี่ยวกับ T-BELCO แน่ใจว่าเวลาสั้นๆ ประมาณชั่วโมงเศษๆ คงไม่สามารถที่เข้าใจถึง T-BELCO ได้อย่างถ่องแท้ แต่ก็เพียงพอที่จะทำให้เข้าใจถึงภาพรวมของ T-BELCO ได้รับฟังแนวความคิดในการทำงานสร้างสรรค์สินค้าที่มีคุณภาพสูง ที่สามารถกล่าวได้ว่าเป็นฝีมือของคนไทยที่สามารถต่อสู้กับสินค้าชั้นนำในประเภทเดียวกันจากต่างประเทศได้สบายๆ เป็นเรื่องที่เราในฐานะที่เป็นคนไทยย่อมจะต้องรู้สึกดีร่วมไปด้วย

“สำหรับ T-BELCO อะไรที่เราลงทุนให้ลูกค้า คับค่าเสมอ ถึงแม้ว่าเรา
จะกำไรน้อยไปบ้าง บรรดาของที่เราเพิ่มให้กับลูกค้าเข้าไป โดยที่ลูกค้า
ไม่รู้ ในอนาคตมันจะกลับมาหาเรา”



คุณประชุมยืนอยู่หน้าเครื่องจักร ที่ออกแบบด้วยตัวเองเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของโรงงาน T-Belco

“ผมเป็นคนชอบเรียนรู้ สนุกกับการทำงาน ชอบแก้ปัญหา”
คุณประชุม ภาคภพ กล่าว

เริ่มต้นจากคู่มือเล็กๆ

คุณประชุม ภาคภพ ผู้ก่อตั้ง T-BELCO ย้อนเวลาเล่าถึงที่มาที่ไปของ T-BELCO ให้ฟัง ตั้งแต่เริ่มต้นเป็นเด็กฝึกงานในคู่มือเล็กๆ ก่อนเดินทางไปทำงานต่างประเทศได้เรียนรู้มากมายเกี่ยวกับงานเชื่อม งานไฟฟ้า งานวิศวกรรมต่างๆ จากบริษัทที่เข้าไปทำงานโดยชาวต่างชาติที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ จากความสนใจส่วนตัว ความรักทุ่มเทในการทำงาน ใฝ่เรียนรู้ เมื่อเดินทางกลับมาเมืองไทย สิ่งที่คุณประชุมนำติดตัวกลับมาด้วยคือปัญญา ความรู้ ประสบการณ์ ซึ่งต่อมาสืบเหล่านี้ได้เป็นพื้นฐานสำคัญในการทำงานก่อสร้างธุรกิจ ผลิตสินค้าที่มีมาตรฐานได้รับการยอมรับจากลูกค้าอย่างสูงภายใต้แบรนด์สินค้า T-BELCO

หลังจากใช้ชีวิตการทำงานอยู่ต่างประเทศราวเก้าปีจึงเดินทาง

กลับเมืองไทย ทำงานอื่นๆ ก่อนที่จะมาเปิดคู่มือเล็กๆ วันหนึ่งรับงานต่อรถบรรทุกดัมพ์ให้กับน้องสาว ซึ่งคุณประชุมบอกว่าเวลาตนเองทำงานอะไรจะเริ่มจากการออกแบบคำนวณหาค่าความถูกต้องที่ได้มาตรฐานเสมอ เมื่อไปเห็นงานรถดัมพ์ทั่วไปในสมัยนั้นแล้วรู้ว่าไม่ได้มาตรฐานเรื่องความปลอดภัย จึงได้ออกแบบงานในแบบของตนเองขึ้นมาใหม่ มีการคำนวณค่าต่างๆ ทางวิศวกรรมเพื่อการใช้งานได้มีประสิทธิภาพและคำนึงถึงความปลอดภัย ดัมพ์ของคุณประชุมสามารถยกเทครั้งเดียวสิ่งของที่อยู่ด้านท้ายสามารถไหลลงหมดได้โดยไม่ต้องขยับรถเพื่อเขย่าให้สิ่งของไหลออก ปรากฏว่าเมื่อทำออกไปใช้งานมีคนเห็นและชื่นชอบทำให้มีคำสั่งต่อเข้ามาจำนวนมาก

คุณภาพของสินค้า นำมาซึ่งความหลากหลายของสินค้า จนในวันหนึ่งมีงานแท็งค์น้ำเข้ามา เมื่อส่งงานให้ลูกค้าออกไป สินค้าประเภทแท็งค์เริ่มมีเข้ามาผสมมากขึ้น จนแท็งค์กลายเป็นงานหลัก งานเติบโตตามลำดับในเวลาต่อมา ทำให้มีความจำเป็นที่จะต้องจัดการเรื่องระบบภาษีต่างๆ ให้ถูกต้อง จึงได้จดทะเบียนเป็นรูปของบริษัทขึ้นมาโดยใช้ชื่อว่า ที-เบลโก้ (T-BELCO) โดย

ในช่วงนั้นชื่อนี้มีที่มาจากความร่วมมือของกลุ่มของเพื่อนๆ ในการทำงานเพื่อจะรองรับโครงการอีเอสเทรินซีบอร์ด แต่โครงการไม่เกิดคุณประชุมจึงขอชื่อนี้มาจากเพื่อนฝรั่งเพื่อใช้เป็นชื่อบริษัท

จากงานแท็งค์น้ำ ขยับไปสู่งานแท็งค์น้ำมัน ซึ่งความรู้เรื่องงานเชื่อม งานไฟฟ้า งานคำนวณที่ได้มาจากสมัยที่ทำงานอยู่ต่างประเทศถูกนำมาใช้อย่างเต็มที่ ผสมผสานกับธรรมชาติของคุณประชุมเป็นคนชอบคิดค้นชอบคิดแก้ปัญหา สร้างสรรค์สิ่งต่างอยู่เสมอ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของ T-BELCO โดดเด่นแตกต่างจากคนอื่น

ช่วงหนึ่งของงานแท็งค์ บริษัทน้ำมันมีความต้องการที่จะปรับเปลี่ยนขนาดของแท็งค์ที่ใช้ในการขนส่ง เมื่อต้องเปลี่ยนขนาดแท็งค์ทำให้เกิดปัญหากับผู้รับจ้างผลิต เพราะต้องมีการคำนวณหาค่าต่างๆ ใหม่ แต่สำหรับคุณประชุมและ T-BELCO เรื่องนี้ไม่เป็นปัญหาเลย คุณประชุมสามารถทำได้โดยคำนวณค่าต่างๆ ผลิตขึ้นมาเป็นชิ้นงานได้อย่างถูกต้องตามมาตรฐาน ทำให้เริ่มมีชื่อเสียงขึ้นมา งานแท็งค์จำนวนมากเข้ามายัง T-BELCO จนงานแท็งค์ขยับขึ้นมา มีสัดส่วนสูงถึง 70% ต่อมาเมื่อคำสั่งต่อแท็งค์จากบริษัทน้ำมันชั้นนำเข้ามา จนท้ายที่สุดทำให้งานของ T-BELCO กลายเป็นงานผลิตแท็งค์ทั้งหมด และรับงานที่เกี่ยวกับแท็งค์เป็นหลักมาโดยตลอด

ในขณะที่ผลิตงานแท็งค์ ก็มีงานท้าทายความสามารถเข้ามาให้ทำเสมอ

T-BELCO ผลิตงานรถพิเศษใช้ในกิจการเติมน้ำมันให้กับอากาศยานบริษัท BAFS ซึ่งคุณประชุมเล่าให้ฟังว่ากว่าที่งานจะถูกส่งมาให้ T-BELCO ทำนั้น ภายในของ BAFS มีการประชุมกันละเอียดเพราะแม้จะรู้ว่า T-BELCO มีความสามารถแต่ก็ยังไม่เคยทำงานด้วยมาก่อน ท้ายที่สุดให้ T-BELCO ทดลองทำหนึ่งคัน ปรากฏว่าเมื่อส่งมอบงานให้ไปทดลองใช้งานสามารถผ่านมาตรฐานได้อย่างสบาย ต่อมาบริษัท BAFS ส่งงานรถที่ใช้ในงานประเภทนี้มาให้ทาง T-BELCO เสมอ ยิ่งต่อเนื่องไปถึงการได้ออกแบบรถแบบพิเศษที่ใช้ในการเติมน้ำมันให้กับเครื่องบินแบบพิเศษ คุณประชุมออกแบบและสร้างให้ไปใช้งานได้ วิศวกรจากเมืองนอกมาทดสอบยืนยันว่าใช้งานได้ ซึ่งได้รับคำชมมา ทำให้ช่วยเสริมสร้างภาพลักษณ์ทางด้านงานออกแบบ

งานวิศวกรรมการผลิตของ T-BELCO เป็นอย่างดี

MR.No Problem

คุณประชุมเล่าให้ฟังว่า พื้นฐานสำคัญที่ทำให้ตนเองเป็นคนชอบคิด สนุกกับการทำงานกับการแก้ปัญหา นั้น มาจากการเริ่มทำงานครั้งแรกในอุ้งเล็ก ๆ ที่สมัยนั้นงานที่เข้ามาทำที่ ต้องแก้ปัญหาให้ได้ ต้องดัดแปลงมากมายเพื่อซ่อมแซมให้อุปกรณ์สามารถกลับไปใช้งานได้ ทำให้ได้ใช้ความคิด ลงมือทำ แก้ปัญหาต่างๆ

เมื่อไปทำงานต่างประเทศก็ยังคงสนใจที่จะทำงาน เรียนรู้งาน แม้ว่าเป็นเวลาพักก็อาสาทำงาน แผนกอื่นขาดคนก็เข้าไปช่วย ทำให้ได้ความรู้ความชำนาญในงาน เป็นพื้นฐานในการคิดการออกแบบต่างๆ

เมื่อผู้อำนวยการเป็นเช่นนี้ จึงทำให้ T-BELCO เป็นบริษัทที่มีนวัตกรรมใหม่ๆ ในผลิตภัณฑ์เสมอ งานทุกชิ้นของ T-BELCO มีการออกแบบที่ดี มีมาตรฐานความปลอดภัยสูง และนำหน้าในเรื่องเทคโนโลยี

งานของ T-BELCO ที่ผ่านมามีทั้งหมดออกแบบโดยคุณประชุม เพื่อส่งต่อให้ทีมงานจัดสร้างขึ้นมา สำหรับงานแท็งค์น้ำมันนั้น คุณประชุมกล่าวว่าการออกแบบปรับปรุงมาจนถึงรุ่นปัจจุบันมีลักษณะที่เป็นรูปแบบเฉพาะของ T-BELCO ได้รับการจดสิทธิบัตรไว้เรียบร้อยแล้ว ถือได้ว่าเป็นแท็งค์ (อะลูมิเนียม) ที่มีคุณภาพสูง ได้มาตรฐานระดับสากล นับได้ว่าเป็นผู้นำสำหรับงานแท็งค์อย่างแท้จริง คุณณรงค์ศักดิ์ บอกว่าสำหรับ T-BELCO เป็นผู้นำในวงการมาโดยตลอด นำเสนอรูปทรงใหม่ๆ นำเสนอเทคโนโลยีใหม่ๆ เสมอ แท็งค์ของ T-BELCO ได้ชื่อว่าเป็นที่สูงสุดในตลาด สมรรถนะต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องเบรก การทรงตัว ของ T-BELCO จะโดดเด่นดีกว่าเจ้าอื่นๆ แน่หนอนว่างานคุณภาพระดับสากลย่อมต้องมีราคาแพงกว่าเจ้าอื่นๆ แต่ลูกค้าก็ยินดีที่จะจ่ายเพราะสิ่งที่ได้รับนั้นคุ้มค่า

การพัฒนา

คุณประชุมบอกว่าตัวคุณประชุมเองเป็นคนสนุกกับการทำงาน “ทำงานแล้วมันมันส์” คุณประชุมกล่าวด้วยรอยยิ้ม เวลาให้แนวทางในการทำงานกับทีมช่าง จะบอกช่างตลอด ยกตัวอย่างช่างเชื่อม เวลาทำงานเชื่อม เมื่อเชื่อมได้ดีพอเชื่อมเสร็จย่อมต้อง



Better **Safety**



Better **Material**



Better **Design**

Better **Warranty**



Better **Innovation**



Better **Production**

Better **Fitting**

Better **Quality Control**



พอใจในผลงานของตัวเอง เช่นเดียวกันเวลาใครมาเห็นงานเขาก็ต้องชม ลูกค้าเห็นก็ต้องชม มันจะสื่อมาถึงคนทำงาน เพราะฉะนั้นเวลาทำงานจึงต้องทำด้วยความตั้งใจมีความรับผิดชอบสนุกกับงานที่ท่า

ทีมงานของ T-BELCO มีการแข่งขันกันในห้อง คุณประชุมกล่าวว่าความรับผิดชอบในการทำงานสำคัญ ใครทำงานได้ดีก็มีโอกาสเติบโต คนที่ทำงานเก่งจะมีความรับผิดชอบ เมื่อมีความรับผิดชอบในการทำงาน ทุกอย่างก็จะง่ายขึ้น ที่ T-BELCO มุ่งเน้นการทำงานเป็นทีม

ข้อมูลที่นำมาพัฒนาสินค้าของ T-BELCO มาจากหลายส่วนหนึ่งคือมาจากการใช้งานจริง คุณประชุมบอกว่าชอบคุยกับบรรดาคนขับรถที่ใช้สินค้าของ T-BELCO เพื่อสอบถามถึงการใช้งาน นำข้อดีข้อเสียมาปรับปรุงสินค้าให้ดีขึ้น คุณณรงค์ศักดิ์กล่าวว่างานแท็งค์ของ T-BELCO ผู้กับสินค้าจากต่างประเทศได้สบายๆ ตัวแท็งค์มีข้อดีข้อเด่น เมื่อเทียบกับแล้วของ T-BELCO ดีกว่า ทำให้ทุกวันนี้นักค้าจากต่างประเทศต้องปรับราคาลงมาเพื่อให้สามารถแข่งขันกับ T-BELCO ได้ ซึ่งตรงจุดนี้คุณประชุมบอกว่า เป็นเรื่องดีเพราะจะทำให้ลูกค้าที่ใช้งานสินค้าประเภทนี้ได้ประโยชน์

“สินค้าของ T-BELCO เมื่อลูกค้าซื้อไปจะได้ครบทุกอย่าง เป็นมาตรฐานของบริษัท ลูกค้าสามารถวางใจได้เลยอะไรที่ตกลงกันไว้มีครบ บางทีมีนอกเหนือไปจากที่ลูกค้าขอมาเสียอีก อะไรที่เป็นมาตรฐานเราต้องติดตั้งให้กับลูกค้า คนขับชอบใช้งานแท็งค์ของ T-BELCO ทุกคันมีเซ็นเซอร์ถอยหลัง เราติดกล้องเป็นอุปกรณ์มาตรฐานให้เลย และถือเป็นเจ้าของที่มีให้”
คุณประชุมกล่าว

สานต่องาน

ปัจจุบันรุ่นลูกได้เข้ามาช่วยงานของ T-BELCO คุณณรงค์ศักดิ์กล่าวว่า การส่งต่องานดำเนินไปในลักษณะค่อยๆ ทำ T-BELCO เริ่มจากอยู่เล็กๆ พัฒนามาเป็นแผนกเล็กๆ พองานเริ่มเยอะแบ่งเป็นทีมงานมีแผนกต่างๆ เพิ่มขึ้น ค่อยๆ ปรับเปลี่ยนมาเป็นส่วนงานเป็นแผนกต่างๆ ทีมงานรับผิดชอบต่างกันไป แต่ทั้งหมดทำงานประสานร่วมกันเป็นทีมใหญ่ทีมเดียวกัน คุณณรงค์ศักดิ์กล่าวว่าสำหรับในรุ่นของตัวเองยังอยู่ในช่วงเรียนรู้ ทุกวันนี้คุณประชุมยังคงดูแลในเรื่องงานขาย และการตรวจสอบหน้างานงานออกแบบดีไซน์ต่างๆ รุ่นลูกเข้ามาบริหารจัดการ

T-BELCO ยังเป็นบริษัทที่มีแนวทางในการทดลองทำสิ่งใหม่ๆ อยู่เสมอ การเป็นผู้ริเริ่ม ดูเหมือนว่าอยู่ใน DNA ของชาว T-BELCO

คุณประชุมกล่าวว่าระบบโรงงานของ T-BELCO ทุกแผนกมีความสำคัญ ในสายการผลิตการเชื่อมต่อของแต่ละแผนกก่อนรับงานจากอีกทีมมาทำ ต้อง Comment งานก่อนว่างานที่รับมาทำเป็นอย่างไรบ้าง เพราะถ้าไม่แจ้งให้ทราบก่อนรับงาน สุดท้ายเมื่อทำเสร็จแล้วงานไม่ตีจะมาอ้างไม่ได้

ในระบบการผลิตของโรงงานเนื่องจากการลงทุนเป็นเพศค่อยๆ ขยายตามการเติบโต ไม่ได้ลงทุนก้อนใหญ่ทีเดียว ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การเคลื่อนไหวของงานไม่ต่อเนื่อง ทำให้ต้องมีการใช้เครื่องจักรเข้ามาช่วยในการเคลื่อนย้ายชิ้นงาน

คุณประชุมกล่าวว่า ชีตความสามารถของโรงงานนั้นจริงๆ แล้วลูกค้าเข้ามาเท่าไรต้องรับได้ แต่ T-BELCO ยังไม่สามารถทำได้ ปัญหาที่สำคัญอย่างหนึ่งคือการขาดแรงงานฝีมือ เพราะงานที่ T-BELCO ทำนั้นเป็นงานที่ทำด้วยมือหลายส่วน แม้ว่าจ้างแต่ลูกค้าของ T-BELCO ก็ยินดี เพราะรู้ว่าสินค้าของ T-BELCO นั้นมีมาตรฐานสูง เมื่อนำไปใช้งานแล้วมีความคุ้มค่า

T-BELCO ทำงานกับผู้ผลิตอะไหล่ชิ้นนาระดับโลกหลากหลาย ซึ่งทุกรายล้วนมั่นใจได้ทำงานกับ T-BELCO

T-BELCO ไม่รีรอที่จะลงทุนในเครื่องมือสำหรับทำงาน อาทิ ใช้เครื่องเชื่อมที่ตีที่สุดซึ่งมีราคาสูงแต่สามารถทำงานได้ดี ลงทุนติดตั้งเครื่องซึ่งนำหน้าระบบดิจิทัล ที่สามารถรายงานน้ำหนักที่ลงแต่ละล้อได้อย่างแม่นยำ เพื่อจะใช้ในการคำนวณระบุค่าเบรกของแต่ละล้อได้อย่างแม่นยำเต็มประสิทธิภาพ

ระบบเบรกของรถที่ T-BELCO ติดตั้งให้กับลูกค้าเป็นแบบ EBS ซึ่งให้ความปลอดภัยสูงกว่าระบบ ABS T-BELCO เป็นผู้ผลิตที่ทาง WEBCO ให้เป็นผู้ดำเนินการที่ได้มาตรฐานทั้งทดสอบและติดตั้ง

คุณประชุมกล่าวว่า T-BELCO กล้าลงทุนกับอุปกรณ์ในการทำงานภายในระบบโรงงาน เพราะแท็งค์เมื่อเข้าไปใช้งานจะต้องปลอดภัยอย่างแท้จริง อุบัติเหตุในบางครั้งนั้นยากจะหลีกเลี่ยง เมื่อเกิดแล้วตัวแท็งค์จะต้องมีความปลอดภัย ต้องป้องกันได้ ยกตัวอย่างกรณีที่บางครั้งรถลงข้างทางจากความประมาทของคนขับ เช่นหลับใน แท็งค์ของ T-BELCO สามารถทนต่อการกระแทกไม่มีของเหลวด้านในออกมา ซึ่งสามารถผ่านหนักให้เป็นเบาได้ ซึ่งสำคัญมาก

“สำหรับ T-BELCO อะไรที่เราลงทุนให้ลูกค้า คุ้มค่าเสมอ ถึงแม้ว่าเราจะกำไรน้อยไปนิด บรรดาของที่เราเพิ่มให้กับลูกค้าเข้าไป โดยที่ลูกค้าไม่รู้ ในอนาคตมันจะกลับมาหาเรา”
คุณประชุมกล่าว

เดมเลอร์ อินเดีย ใส่สิ่งที่น่าเชื่อถือ เข้าไปในรถบรรทุก

Daimler India Commercial Vehicles







Asian Trucker เข้าเยี่ยมชม Daimler India Commercial Vehicles สํารวจโรงงานผลิตลําสํยและทดลองขับรถบรรทุก รุ่นที่กําหนดไว้ (รุ่นสํารับการนําเข้าสู่มาเลเซีย)

เซนไนเป็นที่ทำการคําขายสินค้าและส่งออกไปยังส่วนอื่นๆ ของเอเชียมาเป็นเวลานาน แม้แต่บริษัทอื่นที่เคยรู้สึก ว่าพวกเขาจําเป็นต้องใกล้ชิดกับช่องแคบมะละกาเพื่อการ คําขายเครื่องเทศ ป้อมเซนตจอร์จเป็นป้อมปราการของ อังกฤษแห่งแรกในอินเดีย ก่อตั้งขึ้นในปี 1644 เพื่อปกป้อง ทรัพย์สินของอังกฤษ ตอนนั้เซนไนเป็นที่ตั้งโรงงานขนาดใหญ่ ของเดมเลอร์ เป็นเมืองที่คึกคัก เต็มไปด้วยแรงงานคุณภาพ ที่มีค่าจ้างไม่สูงมาก ทำให้เป็นสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับบริษัท ต่างๆ รวมทั้งบรรดาโรงงานอุตสาหกรรมทั้งหลาย

โครงการอันน่าเหลือเชื่อ / Incredible Project

เดมเลอร์ทรัคส์เป็นผู้สนับสนุนรายได้หลักให้กับเดมเลอร์ เอเชีย (บริษัท ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์) ด้วยพนักงานกว่า 80,000 คน สร้างรายได้ประมาณ 38 พันล้านยูโร เมื่อแบรนด์ มองหาที่ตั้งเชิงกลยุทธ์เพื่อรองรับเอเชียและส่วนอื่นๆ ของ โลก แบรินต์ได้พบบ้านใหม่ในอินเดีย

เดมเลอร์ได้ก่อตั้ง Daimler India Commercial Vehicles (DICV) ขึ้นในปี 2552 และมีสํานักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ Oragadam ใกล้เมืองเซนไนตั้งอยู่บนพื้นที่ 162 เฮกเตอร์ (ประมาณ 400 เอเคอร์) สิ่งทีเริ่มเป็นโครงการกรีนฟิลด์ได้ กลายเป็นศูนย์กลางการส่งออกที่สําคัญมีพนักงานมากกว่า 4,000 คน เป็นที่น่าสังเกตว่าสิ่งก่อสร้างที่เสร็จเป็นอันดับ แรกๆ คือ แทร็กทดสอบ ซึ่งเปิดขึ้นในปี 2010 ด้วยความ กังวลเกี่ยวกับการสร้างแบรนด์เดมเลอร์จึงตัดสินใจนําเสนอ

ยานพาหนะที่ผลิตจากโรงงานให้เป็นสินค้าที่จําหน่ายเฉพาะ ในตลาดอินเดีย (made for the local) “ Bharat-Benz” โดย แบรินต์ดังกล่าวได้เปิดตัวในปี 2011 หนึ่งปีให้หลังของการ เปิดโรงงานและการเปิดตัวสู่ตลาด

แหล่งวัตถุดิบของท้องถิ่นเพื่อการส่งออก

เช่นเดียวกับการผลิตในท้องถิ่นอื่นๆ ฤกษ์จําคัญในการ ลดต้นทุนและสร้างความยืดหยุ่น คือความสามารถจัดหาส่วน ประกอบและชิ้นส่วนในพื้นที่ได้ เนื่องจากภูมิภาคนี้เป็นที่ตั้ง ของบริษัทอุตสาหกรรมหลายแห่ง นั้จึงเป็นสิ่งที่ DICV บังคับ ใช้ วันนี้วัตถุดิบที่มาจากท้องถิ่นมีมากกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ ห่วง โซอุปทานประกอบด้วยคู่ค้าในประเทศมากกว่า 350 รายซึ่ง 50 เปอร์เซ็นต์ตั้งอยู่ในรัฐทมิฬนาฑู ภูมิภาคที่ DICV ตั้งอยู่ ทัพหลายเออร์เป็นทั้งบริษัทท้องถิ่นที่ผลิตเองที่สามารถผลิต ได้ตามมาตรฐานสูงของ DICV หรือบริษัทในเครือของแบรินต์ ต่างประเทศที่ได้ตั้งการผลิตขึ้นที่นั้เพื่อให้บริการตลาดท้องถิ่น

สร้างโดยคํานึงถึงการเติบโตในอนาคต โรงงานผลิตระดับโลก แห่งนี้มีการผลิตสูงสุด 72,000 คันสามารถผลิตได้ 1,500 คัน ต่อปี จากที่นั้ DICV ให้บริการตลาดรถบรรทุก 50 แห่งและ ตลาดรถบัส 18 แห่งทั่วโลก เครือข่ายในพื้นที่ จุดขายและ บริการที่ดำเนินการโดยดีลเลอร์มากกว่า 200 แห่งทั่วอินเดีย ให้บริการลูกค้าที่ชื่อ Bharat-Benz

เต็มรูปแบบ

เป็นที่น่าสังเกตว่าโรงงานผลิตรถบรรทุกสำหรับสั้แบรินต์และ ส่งออกสินค้าไปยัง 50 ตลาดภายใต้แบรินต์ FUSO, Bharat-Benz, Mercedes Benz และ Freightliner DICV เสนอ รถบรรทุก Bharat-Benz ขนาด 9 ตัน-55 ตัน เต็มรูปแบบ ซึ่ง

เปิดตัวในอินเดียปี 2555 Bharat-Benz ส่งมอบให้กับลูกค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ในประเทศขายตัวพร้อมกับรถบัส Bharat-Benz และรถโค้ช Mercedes-Benz ในปี 2558 ตั้งแต่นั้นมามีลูกค้ามากกว่า 2,800 คัน

ความสำเร็จครั้งสำคัญของการผลิตถึง 25,000 คันนั้นมาถึงในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2562 และหลักไมล์ที่สำคัญของการเดินทางนี้คือ Fuso FJ 1823R ถูกส่งไปยังซาอุดีอาระเบีย Satyakam Arya กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหารเดมเลอร์อินเดียยานยนต์พาณิชย์ กล่าวว่า “ความสำเร็จครั้งสำคัญของการส่งออกมากกว่า 25,000 คัน แสดงให้เห็นถึงความต้องการ และการยอมรับผลิตภัณฑ์ของเราในตลาดโลก แสดงถึงคุณภาพและประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ที่สร้างขึ้นในอินเดียโดยเดมเลอร์ ด้วยตลาดใหม่ที่เพิ่มเข้ามาในการส่งออกของเราอย่างต่อเนื่อง การดำเนินงานในอินเดียของเราจะยังคงมีบทบาทเชิงกลยุทธ์ในเรื่องการเติบโตของเดมเลอร์”

การส่งออกของ DICV เพิ่มขึ้น 8% เป็นรถบรรทุก 7,054 คัน ในปี 2018 (ปี 2017: 6,553 คัน) DICV ยังเติบโตธุรกิจเรื่องชิ้นส่วน ด้วยการส่งออกชิ้นส่วนกว่า 100 ล้านชิ้นไปยังหน่วยงานอื่นของเดมเลอร์ หนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นคือกระปุกเกียร์ผลิตขึ้นสำหรับ Mercedes Benz ทีมผู้บริหารของ DICV มีความภาคภูมิใจในสิ่งนี้ เนื่องจากแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าระดับคุณภาพของโรงงานตรงกับยี่ห้อ ดังเช่นที่โรงงาน Daimler อื่นๆ ในโลก Asian Trucker ได้พูดคุยกับหัวหน้าของ DICV ผู้บริหารมองเห็นศักยภาพในการเพิ่มบริการที่สามารถให้บริการได้จากที่นี่ การวิจัยและพัฒนา รวมถึงการจัดหาชิ้นส่วน บริการออกแบบเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถผลักดันให้เกิดประโยชน์ต่อแบรนด์ทั้งหมดทั่วโลก

การผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

เริ่มต้นจากศูนย์ DICV ยังสามารถรับรองได้ว่าแนวคิดสีเขียวถูกรวมเข้าด้วยกัน เมื่อเข้าใกล้เซ็นในผ่านการเดินทางโดยเครื่องบิน หากเส้นทางมาจากทิศทางที่ถูกต้อง เราสามารถเห็นโลโก้เดมเลอร์ขนาดใหญ่ที่อยู่ท่ามกลางทุ่งแฝงโซลาร์เซลล์ที่จ่ายพลังงานให้กับโรงงาน ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมได้รับการรับรองตามมาตรฐาน ISO 14001:2004 และได้รับรางวัลรางวัลใหญ่ในปี 2560 สำหรับการจัดการสิ่งแวดล้อม (Golden Peacock Awards) และการจัดการพลังงาน (CII Energy Circle)

ความพยายามในการผลิตที่ใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อม รวมถึงการใช้ประโยชน์จากพลังงานทดแทน (สนามไฟฟ้าโซลาร์เซลล์ในสถานที่, การจัดหาพลังงานสีเขียว), การอนุรักษ์และการจัดการน้ำ (“ การปล่อยของเสียเป็นศูนย์”), การจัดการขยะ, สวนสีเขียวมีต้นไม้มากกว่า 16,000 ต้น

การทำงานร่วมกัน

ในระหว่างการนำเสนอ บริษัท ได้เรียนรู้ว่า DICV มีความเป็นอิสระในระดับสูง การจัดการท้องถิ่นมีความเป็นอิสระเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ อย่างไรก็ตาม Pradeep Kumar Thimmaiyan รองประธานฝ่ายวิศวกรรมผลิตภัณฑ์ยานพาหนะของอินเดียกล่าวว่า “มันไม่ฉลาดที่จะไม่ใช้ความร่วมมือที่เป็นไปได้ในการเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายเดมเลอร์ การเข้าถึงศูนย์พัฒนาอื่นๆ และการเข้าถึงแบรนด์ระดับโลกทำให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับทุกตลาด”

เขากล่าวว่าการพัฒนารถบรรทุกบางคันทำได้โดยการใช้อุปกรณ์สูงสุดจากทั้งสองโลกแพลตฟอร์ม Mercedes และ FUSO รวมเข้ากับรถบรรทุกที่ได้มาจากความต้องการของตลาด “เราสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมทุกช่วงของรถบรรทุกยูโร 3 ถึงยูโร 6 และเรายังสามารถทำงานกับผลิตภัณฑ์ที่จะขายนอกประเทศอินเดียด้วย” เขากล่าวกับ Asian Trucker

คุณภาพระดับโลกของเดมเลอร์

เมื่อเร็วๆ นี้ DICV ได้รับรางวัล “ผู้ผลิต CV แห่งปี” ใน CV Magazine Awards ซึ่งสนับสนุนโดย Apollo อย่างไรก็ตามชื่อเสียงของบริษัทยังขยายไปอีกมาก “คุณภาพสามเท่า” ของการรับรองที่สำคัญได้รับการรับรองภายในสี่ปีหลังจากเริ่มผลิต: ระบบการจัดการคุณภาพ (2013), ระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม (2015), ระบบการจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (2016) โรงงานได้รับการรับรองตามมาตรฐานระดับโลก IATF 16949, ISO 14001, ISO 45001 ในการทำเช่นนั้นผลิตภัณฑ์อินเดียรับประกันคุณภาพของ DNA ของเดมเลอร์

รถบรรทุกถูกทดสอบทั่วโลกภายใต้เงื่อนไขการใช้งานจริงตามแต่ละประเทศ เม็กซิโก, ชิลี, อุรุกวัย, อินเดีย, เคนยาและอินโดนีเซียเป็นสถานที่ทดสอบที่รถบรรทุกถูกทดสอบอย่างหนักเพื่อพิสูจน์คุณภาพที่แท้จริง ห้องปฏิบัติการคุณภาพและการติดตามผลการทดสอบในสถานที่เพื่อให้ได้มาตรฐานที่เข้มงวด QM Central Lab ได้รับการรับรองโดย NABL ตาม

มาตรฐาน ISO / IEC 17025: 2005 มาตรฐาน ISO เป็นมาตรฐานสากลสำหรับห้องปฏิบัติการทดสอบและสอบเทียบ ทำให้ DICV เป็นแห่งแรกใน Daimler Trucks ที่จะได้รับการรับรองดังกล่าว

กลุ่มจากประเทศมาเลเซียได้รับเชิญเป็นพิเศษให้มาเซ็นไนเพื่อสัมผัสกับรถบรรทุกรุ่น FJ ให้ละเอียดยิ่งขึ้น DNA ของ MB Axor มีอยู่ในรถบรรทุกซีรี่ FJ ที่ผลิตในอินเดียแม้จะมีการแปลงมากกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ รถบรรทุกแต่ละคันถูกส่งไปยังตลาด ได้รับการทดสอบอย่างกว้างขวางตามมาตรฐานคุณภาพของเดมเลอร์รถบรรทุกทุกคันจากเซ็นไนวิ่งผ่านเส้นทางทดสอบโดยประมาณหนึ่งล้านกิโลเมตรกับสภาพถนนที่หลากหลายทั้งบนภูเขา ทางราบเรียบ ขรุขระ

อย่างไรก็ตามนี่เป็นเพียงส่วนหนึ่งของกระบวนการที่เข้มงวด ดำเนินการเพื่อให้แน่ใจว่ารถบรรทุกแต่ละคันผลิตได้ตามมาตรฐานสูงสุด การประกันคุณภาพเป็นงานต่อเนื่อง ดังนั้นการตรวจสอบคุณภาพหลายครั้งในสายการผลิต รวมถึงการตรวจสอบปลายทาง ในส่วนกระบวนการผลิตที่เป็นระบบอัตโนมัติใช้หุ่นยนต์ KUKA สำหรับการเชื่อม นี่เป็นสิ่งที่เหมือนกับการผลิต Mercedes-Benz ในประเทศเยอรมนี

ทดลองขับที่ต้นทาง

กลุ่มลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายสองกลุ่ม (จากมาเลเซีย) เดินทางมาที่อินเดียเพื่อเยี่ยมชม DICV เพื่อรับความประทับใจจากสิ่งอำนวยความสะดวกโดยตรงและเพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับแบรนด์ FUSO หนึ่งในผู้เข้าร่วมคือ Mr Saikairan จาก SKTS Enterprise Sdn Bhd บริษัทที่มีรถบรรทุกมากกว่า 100 คัน “เราขนส่งบรรดาราชาอาหารจานด่วน รถบรรทุกห้าคันของเราเป็นรถบรรทุกห้องเย็น โดยรวมแล้วเรามีรถบรรทุก FUSO 80 คัน และเราเพิ่งสั่งซื้อเพิ่มอีกสองคัน” เขามีประสบการณ์ขับรถบรรทุกมาอย่างยาวนาน แน่ใจว่าเขาจะกระหายที่จะขึ้นนั่งหลังพวงมาลัยของรถบรรทุกเพื่อลองทดสอบมัน

เขาเคยมาอินเดียหลายครั้ง แต่ครั้งนี้เป็นครั้งแรกที่เขาได้เยี่ยมชม DICV เมื่อ Hap Seng แสดงตัวอย่างรุ่น FJ ในมาเลเซีย

Saikairan ขอการทดสอบขับรถ แต่เขายังไม่ได้รับโอกาสนั้น Hap Seng กล่าวว่า “ยานพาหนะที่ดีที่สุด จะทำการทดสอบในอินเดียที่ซึ่งมันถูกผลิตขึ้นมา” วันนี้เขามาถึงสถานที่ซึ่งเป็นที่โรงงานผลิตและพร้อมแล้วที่จะทดสอบ

เกี่ยวกับ Hap Seng Trucks Distribution Sdn Bhd Hap Seng Trucks Distribution Sdn Bhd เป็นบริษัทในเครือของ Hap Seng Consolidated Berhad ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของ Bursa Malaysia Berhad Securities มีมูลค่าตลาดประมาณ 23 พันล้านริงกิต เป็นกลุ่มที่มีความหลากหลายกับธุรกิจหลัก สวน, การลงทุนและการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์, สินเชื่อเครดิต, ยานยนต์, การค้าปุ๋ยและวัสดุก่อสร้าง

Hap Seng Trucks Distribution เป็นตัวแทนจำหน่ายทั่วไปของรถบรรทุกเมอร์เซเดส - เบนซ์ รถตู้เมอร์เซเดส - เบนซ์และรถบรรทุก FUSO ในมาเลเซีย (ตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียว) ครอบคลุมการจัดการนำเข้าประกอบ การจัดจำหน่ายขายส่งและบริการหลังการขายของรถยนต์เชิงพาณิชย์ Mercedes-Benz และ FUSO ในประเทศมาเลเซีย

การเยี่ยมชมโรงงานเป็นประสบการณ์ที่ยอดเยี่ยม เขาได้เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการผลิตรถบรรทุก เนื่องจากได้รับอนุญาตให้เข้าใกล้กระบวนการผลิตอย่างใกล้ชิด “ในโรงงานอื่น ๆ คุณไม่ได้รับอนุญาตให้ลงไปยังพื้นที่ผลิตและคุณจะไม่เห็นได้จากที่ไกลๆ” หลังจากการเยี่ยมชมโรงงาน DICV เขาบอกว่าเขาได้เรียนรู้บางอย่างและการเดินทางโดยรวมนั้นน่าประทับใจอย่างยิ่ง

FUSO Wheeling and Dealing

Book Lim Guan หัวหน้าฝ่ายขายของ Vista Wheels Sdn Bhd ในฐานะตัวแทนจำหน่าย FUSO ทำให้ได้เข้าร่วมกลุ่มมาในครั้งนี้ด้วย Lim Guan ที่ได้รับอนุญาตเขานำลูกค้าของเขาสองสามคนมายัง DICV ด้วยความตั้งใจที่จะนำพวกเขาให้ใกล้ชิดแบรนด์มากขึ้น Vista Wheels เป็นตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการยอมรับเป็นอย่างดีโดยมีที่ตั้งอยู่ที่ Jalan Sungai Buloh



นี่เป็นครั้งแรกที่เราได้เยี่ยมชมโรงงานและเราหวังว่า สิ่งอำนวยความสะดวกและยานพาหนะที่ได้จับในระหว่างการ ทดลองขับจะสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า Book หวังที่จะ ขายโมเดล FJ เพื่อเติมเต็มช่องว่างในพอร์ตโฟลิโอของลูกค้า “ลูกค้าของเราหลายคนมีรถบรรทุก FUSO ขนาดเล็กอยู่แล้ว และรุ่น FJ เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการบางสิ่งที่ใหญ่กว่าเล็กน้อย” เขาทธิบาย

“การได้เห็นยานพาหนะเป็นสิ่งหนึ่ง แต่การได้สัมผัสโรงงานแห่ง นี้เป็นสิ่งที่แตกต่างกัน” สำหรับเขาแล้วมันเป็นประสบการณ์ ที่ไม่ควรพลาดเนื่องจากเขาสามารถเปรียบเทียบการประชุมใน ท้องถิ่นใน Pekan ประเทศมาเลเซียกับโรงงานผลิตเต็มรูปแบบ ภายใต้อำนาจของเดมเลอร์ “เป็นการดีที่ได้เห็นการผลิตทั้งหมด”

ในระหว่างการแสดงตัวอย่างของโมเดล FJ นั้น Book ได้รับความ สนใจจากลูกค้าหลายราย “หวังว่าเราจะปิดการขายได้มากขึ้น หลังจากการเยี่ยมชมครั้งนี้และบางที่เราสามารถทำได้บ่อยขึ้น ในมุมมองส่วนตัวนี้เป็นประโยชน์มากสำหรับลูกค้าเช่นกัน”





SCANIA AXIL



แนวคิดใหม่ ไร้สาย - เฝ้ามองผู้มาใหม่ที่มีนามว่า Scania AXL

Scania ขอแนะนำสมาชิกล่าสุดของตระกูลขับเคลื่อนด้วยตัวเอง : Scania AXL รถบรรทุกแนวคิดอิสระอย่างสมบูรณ์โดยไม่ต้องการห้องโดยสาร

นับเป็นเหตุการณ์สำคัญอีกครั้งหนึ่งในการพัฒนายานยนต์ขับเคลื่อนด้วยตนเอง ซึ่งเป็นการทำงานอย่างหนักของกลุ่มผู้เชี่ยวชาญสาขาต่างๆ ของ Scania ได้ร่วมมือกันพัฒนารถบรรทุกทุกแนวคิด โดยใช้ระบบโมดูลาร์ของบริษัทที่เป็นหัวใจในการออกแบบ

ขณะที่อุตสาหกรรมต่างๆ พยายามปรับปรุงการมอบหมายงานด้านการขนส่งและทำให้พวกเขามีความยั่งยืนมากขึ้น เหมือนและสถานที่ก่อสร้างขนาดใหญ่ที่เป็นพื้นที่ปิด ดูเหมือนว่าจะเป็นสถานที่ซึ่งเหมาะต่อการทดสอบยานพาหนะ เป็นสภาพสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อระบบขับเคลื่อนด้วยตนเองเนื่องจากเป็นสถานที่ที่ควบคุม



“ก้าวสำคัญสู่ระบบการขนส่งแห่งอนาคต”

“ด้วย Concept Truck Scania AXL เรากำลังก้าวไปสู่ระบบการขนส่งอัจฉริยะ ในอนาคตยานพาหนะที่ขับเคลื่อนด้วยตนเอง จะขับเคลื่อนด้วยตัวของมันอย่างราบเรียบ” Henrik Henriksson ประธานและซีอีโอของ Scania กล่าว “เรายังคงสร้างและนำร่องแนวคิดเพื่อสาธิตสิ่งที่เราสามารถทำได้กับเทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบัน”

สำหรับรถยนต์ที่เป็นอิสระ ซอฟต์แวร์มีความสำคัญมากกว่าฮาร์ดแวร์หลายประการ Scania AXL นำพาและควบคุมดูแลโดยสภาพแวดล้อมการควบคุมอัจฉริยะ ยกตัวอย่างเช่นในเหมืองการดำเนินการด้วยตนเองนั้นอำนวยความสะดวกได้เป็นอย่างดี ด้วยระบบโลจิสติกส์ที่บอกยานพาหนะว่าควรปฏิบัติอย่างไร

“เรามีรถบรรทุกที่ขับเคลื่อนด้วยตนเองในการปฏิบัติงานของลูกค้า อย่างไรก็ตามจนถึงตอนนี้พวกเขาอยู่ในห้องควบคุมพร้อมกับคนบังคับ เพื่อความปลอดภัยผู้ควบคุมสามารถเข้าแทรกแซงได้หากจำเป็น Scania AXL ไม่มีห้องโดยสารและ

นั่นทำให้เกมเปลี่ยนไปอย่างมาก” Claes Erixon หัวหน้าฝ่ายวิจัยและพัฒนาของ Scania กล่าว “การพัฒนายานยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยตนเองมีความก้าวหน้าอย่างมากในปีที่ผ่านมา เรายังไม่ได้รับคำตอบทั้งหมด แต่ผ่านยานพาหนะแนวคิดเช่น Scania AXL เราจะก้าวข้ามไปสู่จุดใหม่และเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ต่อเนื่อง ด้วยความก้าวหน้าที่ยอดเยี่ยม”

ผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีดั้งเดิมและใหม่

โดยปกติเครื่องยนต์สันดาปให้พลังงานพาหนะ แนวคิดใหม่เป็นตัวอย่างของการผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีดั้งเดิมและเทคโนโลยีใหม่ Scania AXL ถูกขับเคลื่อนอย่างได้เปรียบโดยเชื้อเพลิงชีวภาพทดแทน

คุณสมบัติและการออกแบบที่แข็งแกร่งและทรงพลังที่อยู่เบื้องหลัง Scania AXL ตรงกับสภาพแวดล้อมที่ยากขึ้นในเหมืองและสถานที่ก่อสร้างขนาดใหญ่ โมดูลด้านหน้าอัจฉริยะใหม่แทนที่ห้องโดยสารแบบดั้งเดิม ถึงแม้ไม่มีห้องโดยสาร แนวคิดที่นำเสนอกับ Scania AXL ก็เป็นที่จดจำได้ง่ายว่านี่คือ Scania



HYDROQUIP TRANSMART VT Assembly



เราสนใจสิ่งหนึ่ง และสิ่งนั้นนำเราไปพบกับอีกสารพันซึ่งล้วนน่าสนใจที่จะนำมาเสกกันฟัง เหตุผลสำคัญคือมันอาจจะเป็นข้อมูล แนวคิด หรือแนวทางเพื่อเปลี่ยนแปลงในธุรกิจที่ผู้อ่านของเราดำเนินการอยู่ก็เป็นได้ เพราะข้อมูลคือสิ่งสำคัญ ผู้กุมข้อมูลเหนือกว่าย่อมตัดสินใจได้รอบครอบและรอบด้านกว่าผู้ที่ปราศจากข้อมูล

อุปกรณ์ที่เรียกว่า Tail Gate ของบริษัท Transmart เป็นสิ่งที่นำเรามาให้ได้มีโอกาสมานั่งสนทนากับคุณณรงค์ศักดิ์ ทั้งทอง CEO / Director ของบริษัท Hydroquip บริษัทแม่ของ Transmart และคุณศรุต ทั้งทอง CMO ผู้ดูแลบริหาร Transmart ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ Tail Gate ยี่ห้อ Palfinger

เกือบยี่สิบปีในการดำเนินการ มีความเปลี่ยนแปลงพอสมควร ทั้งการเติบโตขึ้น มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของบริษัท จนปัจจุบัน Hydroquip กำลังอยู่ในกระบวนการที่จะเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ ปัจจุบัน Hydroquip เป็นบริษัทแม่





ณรงค์ดี ทั้งทอง
CEO / Director
Hydroquip

ที่มีอีกสองบริษัทอยู่ภายใต้ร่มเงา นั่นคือ Transmart และ VT Assembly

คำถามพื้นฐานที่เราเอ่ยถามคุณณรงค์ศักดิ์คือ ธุรกิจที่ Hydroquip ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน “มองไปที่รถบรรทุกหนึ่งคันมีอุปกรณ์อะไรอยู่บ้าง นั่นคือสิ่งที่เราทำอยู่” อธิบายขยายความเพิ่มเติม กลุ่มบริษัทของ Hydroquip คือตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้กับรถบรรทุก รวมทั้งรถพ่วงลากจากผู้ผลิตชั้นนำของโลก นำเข้าและจัดจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ จนถึงปัจจุบัน มีรถบรรทุกกว่าห้าพันคัน ได้รับการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ จาก Hydroquip, Transmart, VT Assembly เพื่อใช้งาน ขับเคลื่อน กิจการและธุรกิจ ได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชน ด้วยการดำเนินการแบบมืออาชีพของทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ

สำหรับ Transmart สินค้าที่สร้างชื่อเสียงให้กับบริษัทคือ Tail Gate (Palfinger) ซึ่งเป็นสินค้าตัวแรกๆ ที่นำเข้ามาจากยุโรปมาทำตลาดในประเทศไทย คุณสรุปเล่าให้ฟังว่าต้องใช้ความพยายามอย่างมากที่จะปรับความคิดของผู้ใช้งานให้เปลี่ยนมาใช้อุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ที่จะสามารถช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่เมื่อสามารถสร้างความไว้วางใจต่อกันได้ ตัวอุปกรณ์ที่ดีสามารถแสดงศักยภาพและทำให้เห็นว่ามีความสะดวกและสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้จริง ทำให้สินค้าได้รับการยอมรับ และเริ่มขายได้ จนกระทั่งปัจจุบัน Tail Gate (Palfinger) นับเป็นสินค้าหลักชิ้นหนึ่งของบริษัท แม้ว่าในปัจจุบันจะมีทั้งสินค้ามือสอง และสินค้าจากจีนเข้ามาแข่งขันในตลาด โดยชูเรื่องราคาเป็นหลัก ทำให้การแข่งขันมีความท้าทายเพิ่มมากขึ้น

คุณณรงค์ศักดิ์บอกว่านอกจากสินค้าที่มีคุณภาพแล้ว สิ่งที่ทำให้ลูกค้าไว้วางใจบริษัทคืองานบริการ ซึ่งถือเป็นสิ่งที่ทุกบริษัทภายใต้ Hydroquip ให้ความสำคัญ

Tail Gate ของ Transmart นั้นไปติดตั้งให้ลูกค้าถึงที่ตั้งของลูกค้า โดยไม่ต้องนำรถเข้ามาที่โรงงานของบริษัท ทำให้ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลา รวมถึงการออกไป Service ที่หน้างานให้กับลูกค้า การสำรวจอะไหล่ต่างๆ ให้กับลูกค้า ซึ่งเวลาเกิดเหตุที่ไม่สามารถควบคุมได้ ทีม Service ของบริษัทสามารถตอบสนองลูกค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง

สินค้าของ ทั้ง Hydroquip และ Transmart เป็นสินค้าทันสมัยเกือบทั้งหมดมาจากยุโรป มีเทคโนโลยีและประสิทธิภาพในการใช้งานสูง แต่แน่นอนว่ามาพร้อมกับราคาที่สูงตามไปด้วย ใน

อดีตการทำตลาดค่อนข้างยาก และมีความเฉพาะกลุ่ม แต่ในปัจจุบันสถานการณ์ดีขึ้น เนื่องจากบริษัทลูกค้าหลายบริษัทปรับเปลี่ยนผู้บริหารจากรุ่นหนึ่งจากรุ่นสอง สาม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนรุ่นใหม่ ทำให้ลูกค้าที่จะลงทุนและมองเห็นความคุ้มค่าในระยะยาว

คุณณรงค์ศักดิ์กล่าวว่า “ลูกค้าของเราจะมีการซื้อซ้ำสูง มาจากทั้งความถี่คุณภาพของสินค้าและคุณภาพของบริษัทในการให้บริการกับลูกค้า” คุณสรุปเสริมว่า “ลูกค้าของเรา ทำงานด้วยกันมานาน จนหลายบริษัทกลายเป็นเพื่อนกัน บางทีเรียกเราเข้าไปคุยขอคำปรึกษาว่าจะทำแบบนี้ดีไหม เราก็ให้คำแนะนำ ให้ข้อมูลที่เรารู้ที่เราอยู่กับลูกค้า บางครั้งลูกค้าก็ให้เราช่วยหาของให้ บอกอยากใช้ตัวนี้หาให้ได้ไหมเราก็ทำ”

เมื่อมองไปที่รถบรรทุกหนึ่งคัน สินค้าที่ Hydroquip และ Transmart เกี่ยวข้องมีมากมายหลากหลาย อาทิ ตู้ ตู้แห้ง และตู้เย็น ระบบทำความเย็น, เครื่อง ซึ่ง Hydroquip เป็นตัวแทนจำหน่ายติดตั้งเครื่องคุณภาพสูง Fassi จากอิตาลี, Lift, Tail Gate ระบบช่วงล่าง บั้มแรงดันต่างๆ วินช์หน้ารถ, GPS, ระบบเบรกและช่วงล่างของ Webco นอกไปจากนั้น Hydroquip ยังนำเข้าสินค้าประเภทกระเช้ากันไฟต่างๆ สำหรับงานราชการ รวมไปถึงอุปกรณ์รถดับเพลิงด้วย ยังรวมไปถึงบริษัท VT Assembly ที่ประกอบรถพิเศษต่างๆ ประกอบติดตั้งสินค้าของบริษัทหลากหลายรายการเข้ากับรถให้กับลูกค้า

ทั้งคุณณรงค์ศักดิ์ คุณสรุป รวมไปถึงทีมงาน เดินทางไปร่วมงาน แสดงสินค้าทั้งในยุโรป และจีน เพื่อมองหาสินค้าคุณภาพที่จะสามารถนำมาทำตลาด แนะนำให้กับลูกค้าได้ใช้งาน เพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจ ในการทำงาน

ในภาคฝั่งยุโรปสินค้าส่วนใหญ่จะมาจากเยอรมัน เมื่อนำสินค้าประเภทหนึ่งเข้ามาเปิดตลาด เข้ามาจำหน่าย บรรดา Supplier มีการแนะนำ Hydroquip และ Transmart ให้กับบริษัทต่างๆ ต่อออกไป ซึ่งเป็นอีกประตูหนึ่งที่เปิดกว้างออกในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

กลุ่มลูกค้าของ Hydroquip จะเน้นหนักไปที่ส่วนงานราชการ ในส่วนของ Transmart จะเป็นบริษัทขนาดใหญ่

ในปัจจุบันการที่รัฐบาลไม่ได้มีการจัดการเรื่องภาษีเกี่ยวกับสินค้ามือสองที่ถูกนำเข้ามาจำหน่ายได้ดีพอ ทำให้สินค้าใหม่คุณภาพสูงต้องต่อสู้กับศึกสองด้าน หนึ่งคือสินค้าจากจีนระดับรองที่มีราคาถูก และสินค้ามือสองที่ราคาถูกมาก ทำให้ทั้ง Hydroquip และ Transmart ต้องมองหาสินค้าจากจีนที่มีคุณภาพระดับดีมาไว้เป็นทางเลือกให้กับลูกค้าด้วย

ปัญหาที่สำคัญอีกอย่างที่เกิดขึ้นกับแวดวงขนส่งทั้งผู้ผลิต ผู้ขาย และผู้ใช้ คือ ความไม่แน่นอนของทิศทางบริหารงานจากภาครัฐ ความไม่ชัดเจนของการบังคับใช้กฎหมาย ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง

คุณณรงค์ศักดิ์ กล่าวว่า กลุ่มบริษัทใน Hydroquip มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำในตลาดเรื่องของการนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้กับลูกค้า

เราเดินจากตัวสำนักงานไปยัง Warehouse ของบริษัทซึ่งอยู่ไม่ไกลกันนัก เพื่อดูบรรดาสินค้า และอะไหล่ที่สำรองไว้ให้กับลูกค้า ที่มีระบบจัดเก็บและดูแลอย่างเป็นระบบ การลงทุนรอบด้านของบริษัทเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อที่จะสามารถดูแลลูกค้าได้อย่างเต็มที่ สนับสนุนให้รถของลูกค้าสามารถกลับมา Up time ได้เร็วที่สุดในกรณีที่เกิดปัญหาขึ้นไม่ว่าจะมาจากสาเหตุอะไรก็ตาม อาทิ จากอุบัติเหตุ หรือเกิดจากการใช้งานอุปกรณ์ไม่ถูกวิธี หรืออุปกรณ์เกิด error ก็ตาม จะต้องได้รับการแก้ปัญหาอย่างทันที่

นอกเหนือจากจำหน่ายอุปกรณ์ต่างๆ แล้ว ในส่วนของงานผลิต บริษัทลูกอย่าง VT Assembly ดำเนินการสนับสนุนงานของ Hydroquip และ Transmart ในการต่อรถ ติดตั้งอุปกรณ์พิเศษประเภทต่างๆ ให้กับรถ รวมไปถึงต่อตัวถังหลากหลายตามความต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะรถพิเศษต่างๆ อาทิ รถเครน รถตู้เย็น ตู้แห้ง รถน้ำ รถดับเพลิง รถซ่อมบำรุงอุปกรณ์ไฟฟ้าของการไฟฟ้า รถมขะ รถกระเช้า

สิ่งสำคัญที่คุณณรงค์ศักดิ์ในฐานะ CEO ซึ่งเป็นเสมือนแม่ทัพใหญ่ขององค์กร ใช้เป็นเข็มทิศนำทางทีมงานคือการทำงานต้องมีความซื่อสัตย์จริงใจกับลูกค้า ทำให้ลูกค้าพึงพอใจสูงสุด ด้วยสินค้าและบริการ คุณณรงค์ศักดิ์กล่าวว่า “ทีมผู้บริหารของเราเป็นคนรุ่นใหม่ เราใจถึง ฟังได้ สินค้าของเราเป็นอย่างไร เรามอบลูกค้าตรงไปตรงมา ลูกค้าของเราทุกวันนี้เหมือนเพื่อน ไม่เพียงซื้อสินค้าจากเรา บางครั้งก็ขอคำปรึกษาจากเรา ไม่ซื้อของแต่เรียกเราเข้าไปคุยด้วย ข้อมูลต่างๆ ที่เรามีอยู่ในมือเราบอกเขาตรงๆ ะไรดี ไม่ดี เราสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า”

Hydroquip เชื่อว่าอนาคตของขนส่งไทยยังจะเติบโตต่อไปได้อีกทั้งตลาดในประเทศ และโดยเฉพาะกับตลาด CLMV ซึ่งขนส่งด้วยทางถนน รถจะเป็นหัวใจสำคัญ และแน่นอนว่าอุปกรณ์ช่วยเหลือต่างๆ ที่มีคุณภาพ และเทคโนโลยี ที่ทั้ง hydroquip และ Transmart ทำตลาดอยู่จะมีส่วนช่วยทำให้การทำงานและดำเนินธุรกิจของลูกค้ามีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น



หนึ่งในกิจการขนส่งที่ยังคงไปได้ดีคือการขนส่งผลไม้สดข้ามแดนไปจีน ฉบับที่แล้วเราไปสนทนากับคนจีนที่เข้ามาลงหลักปักฐานในประเทศไทยทำธุรกิจส่งออกผลไม้ไทยไปจีน ฉบับนี้เราแวะมาสนทนากับบริษัทคนไทยตัวจริงเสียงจริงสำหรับการทำธุรกิจส่งออกผลไม้ไปจีนโดยเฉพาะมังคุดนั่นคือบริษัท KAF (เค เอ เอฟ) ถึงที่จีนบุรี ที่สำคัญ KAF ยังมีบริษัทลูกซึ่งตั้งขึ้นเป็นบริษัทขนส่ง เพื่อกำหน้าที่ขนส่งผลไม้ให้ KAF เป็นหลักนั่นคือบริษัทเจนทะเล (JTL)

ผู้ที่เราสนทนาด้วยคือคุณดลยา เจนทะเล หัวหน้าใหญ่ของ KAF ช่วงเวลาที่ผลไม้ฝั่งตะวันออกกำลังหมดฤดู ในขณะที่ทางฝั่งภาคใต้กำลังอยู่ในช่วงเริ่มเก็บเกี่ยวผลผลิตซึ่งแน่นอนว่า KAF ก็มีสาขาอยู่ที่ทางภาคใต้ด้วยเช่นกัน

ผลไม้ของ KAF มีปลายทางอยู่ที่จีนทั้งหมด ลูกค้าชาวจีนที่ KAF ทำธุรกิจด้านผลไม้ด้วย เป็นบริษัทใหญ่ๆ ชำนาญในจีนทั้งหมด อาทิ จีนตง ฮาลีบาๆ จาจาเย่ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นมหาชน

คุณดลยา เจนทะเล เล่าให้ฟังว่าแต่เดิมธุรกิจของครอบครัวทำส่งออกซีฟู้ดมาก่อนเมื่อส่งออกอาหารทะเลเริ่มซบเซาจึงเบนเข็มมาทำผลไม้ โดยเป็นการทำส่งออกอย่างเดียว

ดลยา เจนทะเล แม่ทัพหญิงแห่ง KAF Import and Export Co.,Ltd

ผู้นำส่งออกมังคุดเกรดเอ สู่ตลาดจีน

“ธุรกิจผลไม้ส่งออกถ้าคิดว่าเป็นง่าย แสดงว่าคนที่พูดไม่รู้จริง”



รับมอบสแกนเนีย
สิบสองคันเพิ่มเติม
ศักยภาพขับเคลื่อน
ธุรกิจของ **JTL** และ
KAF



คุณดลยาเล่าให้ฟังว่าในยุคเริ่มต้นทำผลไม้ส่งออกมีปัญหาบ้าง ซึ่งเป็นธรรมดาในช่วงเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ อย่างแรกคือการควบคุมคุณภาพจากต้นทาง ซึ่งคือตัวของ KAF เองทำได้ไม่ดีพอ ปัญหาที่สองคือเรื่องขนส่งบริษัทที่ KAF จ้างขนส่งควบคุมเรื่องคุณภาพตามที่ตกลงกันไว้ไม่ได้ อาทิ ไม่ได้เดินเครื่องบินไฟลไม่ตลอดเวลา อย่างที่สามคือเรื่องตลาด ซึ่งคุณดลยาต้องทำงานอย่างเต็มที่ ใช้องค์ความรู้หลายอย่างมาช่วยในการทำงาน รวมทั้งลงมือศึกษาถึงสิ่งที่ทำอย่างจริงจัง พร้อมๆ ไปด้วยกับการสร้างทีมงาน

“KAF เกิดมาตามวิถีทาง เมื่อกิจการซีฟู๊ดซบเซา เราเลยมามองดูเรื่องผลไม้ส่งออก เพราะเห็นว่ามีโอกาสอยู่ ผลไม้ในจันทบุรีมีมาก ถ้าส่งออกได้ จะเพิ่มมูลค่าได้ มีความต้องการจากต่างประเทศอยู่แล้ว ทำ Volume เป็นหลัก รวมทั้งตัวเราเองเป็นคนพื้นถิ่นจันทบุรี เราก็อยากเอาผลไม้ของบ้านเราออกไปสู่ตลาดข้างนอก” คุณดลยากล่าว

“เริ่มทำปีแรก ไม่ได้ทำแพคกิ้งเองจ้างทำปัญหาเยอะมาก ทั้งไม่สวย ไม่ได้คุณภาพ เรายับซื้อผลไม้เพื่อการส่งออก ตอนแรกเราไม่มีประสบการณ์เลย แรกเริ่มเราส่งทางเรือ ผลไม้ส่งไปตอนแรกขายไม่ได้เลย มาตราฐานไม่ได้ จ้างเขาทำแค่สี่เดือน ขาดทุนมาก แต่เราเชื่อว่าไปได้ เลยลงมือลุยเองงานกลับมามีอยู่ในมือเรา”



เส้นทางขนส่งของ JTL ใช้เส้นทางบ่อเต็นเป็นหลัก โดยมีต้นทางทั้งจากภาคตะวันออก และ ภาคใต้ ของประเทศ ซึ่งคุณสมบัติของ Scania P360 ใหม่ สามารถรองรับได้อย่างดี ทั้งทางไกล และทางขึ้นเขา โดยที่คนขับรถไม่เหนื่อยลำ ทั้งรถและคนสามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

KAF ถือเป็นเจ้าแรกที่นำเครื่องจักรเข้ามาใช้ในการคัดผลไม้ จากช่วงแรกที่ขาดทุนมาก เพราะขาดประสบการณ์ คุณดลยาบอกว่าไม่รู้เลยว่าค่าว่ามั่งคุดสวย ผลไม้สวย ค่าว่าสวยของตลาดจีนเป็นไง ตลาดมั่งคุดจีนนั้นต้องลูกสีด้านูเขียว ส่วนทุเรียนต้องลูก (ละ)

“ตอนหลังเราทำบรรจุภัณฑ์เอง ติดต่อเอง คุยกับผู้ซื้อโดยตรง ได้รู้ว่าความต้องการของเขาเป็นอย่างไร เราเรียนบริหารมา เกี่ยวกับการตลาดการโรงแรม ทำอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจ เราก็ต้องตามใจลูกค้ามากที่สุดเท่าที่เราทำได้ เพราะฉะนั้นลูกค้าบอกความต้องการมาเลย ถ้าเราทำได้เราทำให้หมด ตามความต้องการของลูกค้า แต่ในทุกขั้นตอนที่ลูกค้าเรียกร้องมานั้นต้องตามมาด้วยราคาของสินค้าด้วย ไม่ใช่ลูกค้าจะเอาดี แต่ไม่มาพร้อมราคา มันก็ไปกันไม่ได้ เพราะฉะนั้นลูกค้าของ KAF เราจะจับเกรดบนทั้งหมด เกรดล่างไม่ทำ ลูกค้าเกรดบนจะอยู่ในมือของ KAF ทำลูกค้าคุณภาพ” เมื่อลงมือดูแลทุกขั้นตอน ควบคุมคุณภาพตั้งแต่ต้นทางจนกระทั่งปลายทางที่สินค้าถึงมือลูกค้าความสำเร็จก็เดินทางมาหา

จากเสียหายสู่สำเร็จ ไขว่คว้าร่วมแปดปี

“ขนส่งเราเองประมาณปีที่สาม (ปี 08) เริ่มจากเราใช้รถข้างนอก เามาบริหาร วิ่งออกด้านบ่อเต็น ด้านเชียงของด้านเดียว ทำเรื่องภาษีทุกอย่างถูกต้องหมด รถวิ่งไปจนถึงด่านจีนเลย ดีที่สุดเวลาชัดเจน แม้จะแพงแต่ควบคุมได้ สินค้าเราเข้าซูเปอร์อย่างเดียว โนเงินเราใช้ชิปปิ้ง ตั้งแต่เริ่มใช้เจ้าเดียวมาโดยตลอด”

หลังจากบริหารรถข้างนอกหนึ่งปีจึงเริ่มซื้อรถเอง เพราะสามารถควบคุมทุกอย่างได้ การมีรถเองทำให้ไม่ต้องกลัวว่าจะไม่มีรถใช้ จากเริ่มแรกหกดคันเป็นรถญี่ปุ่น ผ่านไปสองปีเพิ่มรถใหม่เข้าฟลีท โดยซื้อรถยุโรป เหตุผลเพราะเรื่องของเส้นทางที่ใช้ในการขนส่ง คุณภาพของรถยุโรปมีความแตกต่างที่เห็นได้ชัดเจน รวมไปถึงเรื่องของความปลอดภัย คุณดลยาบอกว่าค่าหนึ่งถึงความปลอดภัยของพนักงานขับรถเป็นสำคัญด้วย (เส้นบ่อเต็นมีรถลงข้างทางบ่อยครั้ง)

ฟลีทของ KAF เคยมีรถมากถึง 36 คัน (รวมรถร่วม) เมื่อห้าปีที่แล้วเจอเรื่องผลไม้ไม่ออก ออกน้อย ทำให้เลี้ยงรถไม่ไหว มีขายรถออกไปส่วนหนึ่ง ช่วงหลังตลาดของ KAF กว้างขึ้น จากมั่งคุด

ขยายไปทุเรียน ทำให้ต้องใช้รถมากขึ้น จึงต้องเพิ่มรถ “ปีนี้เรา
แยกขนส่งออกมาชัดเจน โดยจัดตั้งบริษัทเจนทะเลขึ้นมา เพื่อ
ความชัดเจนในการบริหารงาน (JTL) ในเรื่องขนส่ง”

“เวลาเราทำธุรกิจ เราต้องคิดรอบด้าน เราคำนวณตลอด
เรื่องต้นทุนของเรา ต้องมองอนาคตไว้ด้วย ตอนนั้นส่วนขยาย
บางส่วนถูกปรับมาเป็นสวนผลไม้เช่นทุเรียน เพราะราคายาง
ไม่ดี ต่อจากนั้นในสองถึงห้าปีถัดจากนี้ไป ผลไม้จะออกมากขึ้น
รถที่มีอยู่ยังไม่พอ เราก็เตรียมความพร้อมส่วนหนึ่งไว้รองรับ
ถ้าผลไม้มันออกมากตามที่เราคาดการณ์ รถที่เรามียังไม่พอ
ต่อความต้องการของตลาดโดยรวม แรงงานในการคัดแยก
จัดการก็ไม่พอ ยังไงก็ไม่พอ ทุกอย่างจะตามมาไม่ทันทั้งหมด
ตลาดจีนยังไปได้ ผลไม้ ผลประกอบการเราเพิ่มขึ้นทุกปี เรา
ต้องเตรียมทุกอย่างไว้ให้พร้อม”

สำหรับ JTL (เจนทะเล) นั้น ในความเป็นจริงรับขนส่งผลไม้
ให้กับคนอื่นด้วยเช่นกัน “พอเรามาทำเกี่ยวกับขนส่ง จะมีกลุ่ม
คนจีนที่เป็นเพื่อนกัน เขาก็วิ่งให้เขา เพราะเราแยกบริษัทมา
ทำเรื่องขนส่งทำเองต่างหาก พอระบบทุกอย่างเริ่มนิ่ง JTL ก็
เริ่มขยายวิ่งให้คนอื่นบ้าง เราต้องการให้รถ Up time อยู่ใน
ระดับเต็ม เพราะเมื่อถึงเวลาที่ผลไม้ขาด มันจะหยุดไปเลย
รถจะไม่ได้วิ่ง เพราะฉะนั้นเราก็ต้องดูช่วงที่ผลไม้ขาดด้วยว่า
เป็นยังไง คุ่มทุนเราใหม่ การเพิ่มรถขึ้นอยู่กับปัจจัยเหล่านี้เป็น
สำคัญ ที่เราต้องเอามาคิดคำนวณด้วย”

แม้ว่า KAF เชื่อว่าผลไม้ยังไปได้ดี แต่กระนั้นคุณดลยาบอก
ต้องคิดเผื่อไปสามถึงห้าปีล่วงหน้าด้วย เพราะสมัยนี้โลกเปลี่ยน
เร็ว เช่นความสำเร็จของ KAF คุณดลยาบอกว่าวางแผนไว้ว่า
จะใช้เวลาห้าปีที่จะก้าวมาถึงจุดที่เป็นในวันนี้ แต่ทว่าพอเริ่ม
ลงมือทำให้เวลาเพียงแค่หนึ่งปีมาถึงจุดที่วางแผนไว้แล้ว เพราะ
ฉะนั้นอะไรๆ ก็สามารถเกิดขึ้นได้ การทำการบ้านวางแผน
รองรับอนาคตจึงเป็นสิ่งสำคัญ

“ธุรกิจผลไม้ส่งออกถ้าคิดว่ามันง่าย แสดงว่าคนที่พูดไม่รู้จริง”
KAF มีทีมงานที่หลากหลายดูแลในรายละเอียดที่เกี่ยวข้อง
กับเรื่องผลไม้ที่ท่าอย่างรอบด้าน อาทิ มีวิทยากรให้ความรู้
เกษตรกรที่ปลูกผลไม้ ต้องดูแลอย่างไร ผลไม้ลักษณะอย่างไร
ที่ตลาดต้องการ มีทีมจัดซื้อ ทีมสำรวจ มี QC แยกแผนกแยก
หน้าที่ในการทำงานชัดเจน “KAF เชี่ยวชาญมังคุด เราเก่งมังคุด
ที่สุด เก่งในที่นี้คือต้องมีปริมาณด้วย สวย ดี มีปริมาณ เราทำ

วันหนึ่งสองร้อยตัน (10 ตู้) สามร้อย สี่ร้อยเราทำได้” คุณดลยา
กล่าว

KAF ทำผลไม้หลายชนิดแต่ที่ KAF ถนัดที่สุดคือมังคุด ทีมงาน
หลังบ้านของ KAF รู้จริงตั้งแต่การปลูกจนถึงขั้นตอนสุดท้าย
คุณดลยาบอกว่า “การสร้างทีมยากมาก การทำผลไม้จุดรั่วไหล
มันเยอะมาก คนที่ทำงานกับเรานี้อยู่กันมานาน เหมือนพี่น้อง
ทำงานแบบใกล้ชิดกันไว้ใจกันได้ เราได้เขาได้ โตไปด้วยกัน”

สำหรับ JTL (เจนทะเล) ตอนนี้มีทีมงานดูแลบริหารจัดการ
“เวลาทำงานเป็นคนไม่คิดเล็กคิดน้อย แต่คิดเป็นระบบเป็น
ระเบียบ ทุกอย่างต้องคุมได้ อย่างเรื่องขนส่งบริษัทอื่นอาจทำ
บัตรเติมน้ำมัน ปะยาง ค่าขับ อะไรแจ่มมา แต่ JTL เราเหมาเลย
เช่นลงไปภาคใต้ เอาไปเลยหมื่นห้า ยกเว้นยางระเบิด ทั้งหมด
คุณ (คนขับ) เอาไปบริหารกันเอง คุณบริหารได้ดีคุณก็เหลือ
เยอะ คุณบริหารไม่ดีคุณก็เหลือน้อย เราใช้วิธีนี้เราคุมได้ ไม่ต้อง
ไปดูยิบย่อย คนที่อยู่กับเราด้วยวิธีแบบนี้เท่ากับเราสร้างความ
รับผิดชอบให้เขาด้วย ถ้าเขาทำดีที่ได้คือตัวเขาเอง วิธีบริหารรถ
แบบนี้เราใช้มาตั้งแต่เริ่มแรกเลย เราเอาจุดตรงกลางหาราคา
ตรงกลางที่คนขับพอใจ แล้วก็ให้ราคานั้นในการเหมาทำงาน
แต่ละเที่ยวไปเลย ซึ่งคนขับก็ Happy อยู่กับเรานาน”

“เราทำงาน ชอบอะไรที่ทันสมัย ทำงาน ใช้คนทำงานคัดผลไม้
ร้อยคนร้อยตระกร้า เท่ากับร้อยสเปค มันจะดีได้ยังไง เรา
ออกแบบในแบบที่เราต้องการ เราบอกสิ่งที่เราต้องการ สามปีเป็น
คนจีน ก็จะไปดูว่าอะไรใหม่ๆ เครื่องไม้เครื่องมือที่ทางจีนมี เราก็
นำมาใช้งาน นำมาทำใน KAF”

KAF แบ่งหน้าที่กันชัดเจน คุณดลยาบริหารเรื่องอะไร สามปีดูแล
อะไร การผลิตสามปีจะดูแล สำหรับลูกค้าทั้งไทย จีน คุณดลยาเป็น
คนดู

สำหรับการวิ่งรถขากลับ JTL ติ้รถเปล่ากลับ คุณดลยาบอกว่า
งานของ KAF เองไม่ทันอยู่แล้ว การเอารถไปรับวิ่งสินค้าอื่นกลับ
ควบคุมอะไรไม่ได้ บางที่ต้องรอสินค้า รอเอาของขึ้นเอาของลง
เสียเวลาจอดรอรถ สำหรับ KAF ทุกอย่างเหมาต่อเที่ยวอยู่แล้ว
ราคาไม่เปลี่ยนแปลง ส่งเสร็จติ้รถกลับมารับเที่ยวต่อไปเลย งาน
KAF รอบเร็วสามารถทำรอบได้ควบคุมเวลาได้

กรณีรถที่มาร่วมกับ JTL ในช่วงงานล้นนั้น คุณดลยาบอก ว่า “รถร่วมหลักๆ เราดูคุณสมบัติเป็นหลัก ใช้ตู้อะไร ดูว่าเข้ากับ หัวหน้างานเราได้ไหม ถ้าเราลงไปล้วงลูกไม่ได้ เราไม่เอาเลย ปริมาณรถร่วมเราอยู่ที่ 100 กว่าคัน เราจะเลือกเป็นรถยุโรป ทำเวลาได้ ทันเวลาด่านปิดในแต่ละวัน ไม่เสียเที่ยว”

“ทำผลไม้นี้ทำทายนมาก ถ้าเรามองผิดวันเดียวจบเลย เพราะเรา ไม่ได้ซื้อวันนี้ขายวันนี้ ตัวอย่างเช่นถ้าเราลงเรือซื้อวันนี้อีกสิบ วันข้างหน้าขาย ของไปอยู่ในทะเล ตามคุณอะไรไม่ได้เลย ลงไปตู้ แรกขายไม่ได้ก็อีกสิบตู้นี้ตายเลย”

ทุกวันนี้ KAF ขนส่งทางรถเป็นหลัก เวลาในการขนส่ง ล้น ควบคุมได้ “สำหรับมังคุดเมื่อออกดอกเรานับวันเก็บได้ ประมาณเวลาได้ แจ้งลูกค้าได้ ต้องทำโปรโมชันนะ เราคุยกันในการขายได้”

“สวนที่รับซื้อเราเปิดกว้าง เรามีราคาที่ชัดเจน มีมาตรฐาน เรา ไม่ได้บังคับ ถ้าที่ไหนราคาดีกว่าเราก็เปิดโอกาสให้เขาไปขายนะ ถ้าเมื่อราคาเดียวกันก็กลับมาหาเรา เพราะเรารู้คนปลูกผลไม้ ปีหนึ่งมันออกครั้งเดียวนะ เราเข้าใจเขา”

สำหรับการทำงาน การบริหารที่งานนั้นคุณดลยาบอกว่า “ความซื่อสัตย์สำคัญ เราให้ใจกับทีมงานทุกคน เราทำงาน เหมือนพี่เหมือนน้อง ลูกน้องดูแลทุกอย่างให้เราเป็นอย่างดี เพราะเราให้ใจเขา”

KAF แยกส่วนงานชัดเจนเป็นแผนกต่างๆ มีหัวหน้างานของแต่ละ แผนกดูแล คุณดลยา นอกจากดูภาพรวมแล้ว ดูเรื่องลูกค้า เรื่องตลาดต่างประเทศด้วยตนเอง เพราะสำคัญ “ผลไม้นี้ถ้าซื้อมาแล้วขายไม่ได้ก็จบ ซื้อมาทำไม เพราะฉะนั้นลูกค้าสำคัญ”

JTL (เจนทะเล) เพิ่งรับมอบสแกนเนีย P360 รุ่นล่าสุดเข้าประจำ ฟลีทสิบสองคัน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการทำงาน เตรียมพร้อมรับอนาคตที่จะเติบโต “มาตรฐานเรื่องรถ เรายอมจ่ายแพง เพราะเรามีความคุ้มค่าในการใช้ มีเทคโนโลยีมีความปลอดภัย ในการใช้งาน เราลงทุนในสิ่งที่สำคัญ คนที่มาทำงานกับเรา สำคัญ เรารักลูกน้องของเราทุกคน เวลาเกิดอุบัติเหตุมันช่วยได้ รถทำเวลาได้ มันคุ้มค่ากว่าเมื่อไปเทียบกับการทำงาน เช่น เราทำเวลาได้เร็วขึ้นหนึ่งวันเราได้รอบงานมากขึ้น กำไรเราก็มากกว่าแล้ว”

ตอนนี้ฟลีทของJTL (เจนทะเล) มีรถอยู่สามสิบกว่าคัน ในอนาคตมีแผนจะเพิ่มรถอีก เพื่อเตรียมพร้อมรองรับกิจการของบริษัทเอง

คุณดลยาอธิบายว่าต้องมองล่วงหน้าไว้ก่อน เป็นการคาดการณ์ จากข้อมูลต่างๆ ที่บริษัทมีอยู่ในมือ รถเป็นเครื่องมือสำคัญในการสนับสนุนธุรกิจของ KAF ถ้าไปเพิ่มรถตอนที่มีความต้องการจริงๆ ในวันนั้นอาจจะไม่ทัน ซึ่งอาจจะทำให้ KAF ต้องเสียโอกาสที่ควรจะต้องได้ไป ด้วยเหตุนี้ทีมงานของบริษัทจึงต้องมีการวางแผน เอาข้อมูลทุกอย่างในมือมาศึกษาและเตรียมการรอไว้

เราถามถึงการเลือกซื้อรถว่าดูเรื่องอะไรเป็นหลัก คุณเจนบอกว่า “ดูงานบริการที่ให้กับเรา ในความเป็นจริงเราไม่สามารถเลือก เจ้าเดียวได้เพราะบางครึ่งเวลาที่เราจะเอารถ แปรนต์หนึ่งมี อีก แปรนต์หนึ่งไม่มี เราดูราคา ดูการบริการ ดูอุปชั่นอื่นๆ ประกอบด้วย” คุณดลยาบอกว่าส่วนหนึ่งของการเลือก สแกนเนียเพราะเพื่อนสนิทใช้สแกนเนียอยู่ เขาให้ข้อมูลต่างๆ ซึ่งเมื่อดูแล้วก็เห็นว่ามันน่าสนใจ “โดยส่วนตัวไม่ได้ดูเรื่องประหยัด น้ำมันเป็นอันดับต้นๆ เหตุผลเพราะ เรื่องประหยัดน้ำมันเป็น ผลประโยชน์ของคนขับ เนื่องจากบริษัทเหมาค่าเที่ยวไปแล้ว ขึ้นอยู่กับคนขับว่าจะบริหารจัดการอย่างไรเพื่อทำให้เงินในกระเป๋า ของตัวเองเหลือมาก รถรุ่นใหม่ๆ เชื่อว่าการประหยัดน้ำมันนั้น ต้องได้อยู่แล้ว คนขับต้องขับให้ดีให้ถูกต้องเพื่อประโยชน์ของเขาเองด้วย สิ่งที่จะดูคือเรื่องของบริการ เช่น เสียซ่อมเร็วไหม อะไหล่ต้องรอไหม ถ้าคุณภาพรถใกล้เคียงกันสุดท้ายที่ดูจริงๆ เลยก็คือการตอบสนองเรื่องบริการดูแลแต่แค่นั้น ถ้าทำให้เราประทับใจได้เราก็ใช้ยาว แต่ถ้าผิดคำพูดเราก็จะไม่เอาเลย”

“คนจีนเอาแต่ใจ อยากได้อะไรทุกทีเอาแบบนั้น ถ้าเราตามใจเขาได้ก็จบ แต่เราให้เขาได้หรือเปล่า KAF ถือว่าประสบความสำเร็จมากในจีน เขารู้จักเราในความหมายของแบรนด์คุณภาพ”

ขอขอบคุณ
บริษัท KAF
บริษัท JTL
SCANIA

สิ่งที่ทำให้เครื่องยนต์มีสุขภาพดี คือตัวกรอง หรือ Filter คุณภาพ

Hengst®

FILTER

ในกรณีที่กรองอากาศมีขนาดรูของตัวกรองที่ใหญ่ ไม่ได้หมายความว่าใช้งานได้ดีกว่าเสมอไป คำถามที่ว่าเมื่อประสิทธิภาพในการทำงานของตัวกรองไม่ดีพอ อะไรจะเกิดขึ้น สิ่งที่จะเกิดขึ้นคือเครื่องยนต์รถจะมีสภาพคล้ายถูกรัดคอไว้ อากาศสะอาดที่ไหลเข้าสู่เครื่องยนต์จะถูกจำกัดไว้ ทำให้อากาศที่ไหลเข้าสู่เครื่องยนต์มีปริมาณลดลง วันนี้เราจะมาดูคุณลักษณะของตัวกรอง (Filter) ที่ทำโดย Hengst เมื่อทำความเข้าใจเพิ่มเติมเกี่ยวกับกระบวนการที่สำคัญ ในการทำงานของกรองอากาศ ซึ่งมีความสำคัญมากสำหรับเครื่องยนต์



เพื่อประสิทธิภาพสูงสุดและการปกป้องเครื่องยนต์ ควรใช้เพียงของเหลวและเป็นของเหลวที่ปราศจากสารปนเปื้อนเข้าสู่ระบบผลิตไฟฟ้า ในขณะที่วัสดุการกรองสามารถผลิตรูขนาดเล็กที่สุดได้ เพื่อให้การกรองมีประสิทธิภาพสูงสุด แต่ก็ยังมีความจำเป็นที่จะต้องให้สารที่ผ่านการกรองนั้นผ่านไปปริมาณเพียงพอเพื่อให้เครื่องยนต์ทำงานได้ ขณะเดียวกันอากาศที่ถูกสูบเข้าไปในห้องโดยสารของรถโดยสารขนาดใหญ่เช่นรถบัส ควรเป็นอิสระจากมลพิษ แต่อนุญาตให้มีการไหลเวียนของอากาศบริสุทธิ์เพียงพอต่อผู้โดยสารในรถ Hengst แบ่งปันข้อมูลเชิงลึกบางอย่างกับ Asian Trucker เกี่ยวกับวิธีการทำงานของตัวกรองจาก Hengst สำหรับรถโดยสาร

ตัวกรองอากาศช่วยให้เครื่องยนต์หายใจ :

ทำให้อากาศบริสุทธิ์เข้าสู่ระบบอากาศภายในได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นอากาศที่สะอาด

ตัวกรองอากาศเป็นตัวกรองสำคัญที่สุดในเครื่องยนต์เบนซินและดีเซล เครื่องยนต์ยานพาหนะเชิงพาณิชย์สามารถดูดอากาศได้สูงถึง 1,500 m³ ต่อชั่วโมง (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกำลังของเครื่องยนต์) ซึ่งมีอนุภาคมากถึง

50 mg / m³ ตัวกรองที่มีคุณภาพจะสามารถกำจัดสิ่งแปลกปลอมออกจากอากาศอย่างถาวร ซึ่งจะช่วยรักษาประสิทธิภาพของเครื่องยนต์ ใ้กรองอากาศช่วยให้มั่นใจได้ว่าส่วนผสมของเชื้อเพลิงอากาศในเครื่องยนต์นั้นเหมาะสมที่สุด รับประกันการเผาไหม้ที่ดีที่สุดด้วย

- ตัวกรองคุณภาพรุ่นใหม่ที่มีทันสมัย ให้ประสิทธิภาพเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นจึงมั่นใจได้ถึงประสิทธิภาพตลอดช่วงการบำรุงรักษา
- ด้วยความเสถียรของจังหวะการเดินสูง ตัวกรองจะไม่ปล่อยให้ฝุ่นผ่าน แม้ในสภาพเครื่องยนต์แบบไดนามิก
- อนุภาคที่ถูกนำผ่านทางอากาศสามารถสะสมบนเซ็นเซอร์มวลอากาศได้โดยไม่ต้องผ่านการกรองที่เชื่อถือได้ ซึ่งจะทำให้ประสิทธิภาพการทำงานลดลงและการสึกหรอเพิ่มขึ้น
- การลดเสียงรบกวนจากการบริโภค การกรองที่เชื่อถือได้ช่วยให้มั่นใจได้ว่าเครื่องยนต์สะอาดเป็นเวลานาน และยืดอายุการใช้งาน

ประโยชน์ที่ผู้ใช้จะได้อะไร

- ป้องกันการสึกหรอของเครื่องยนต์และอายุการใช้งานที่ยาวนานขึ้น เนื่องจากการแยกสิ่งสกปรกในระดับมาก



- ความแม่นยำและเสถียรภาพที่เหมาะสมสูงให้ความมั่นใจ 100 เปอร์เซ็นต์ และความน่าเชื่อถือในการใช้งานถาวร
- สื่อตัวกรองสารหน่วงไฟ ป้องกันไฟที่อาจเกิดจากประกายไฟจากตัวเครื่องยนต์หรือจากภายนอกที่ปลิวเข้ามา
- ด้วยการให้ตัววัสดุมีคุณภาพสูง ทำให้กระดาษกรองยังคงอยู่ภายใต้ความกดดัน และไม่ฉีกขาดแม้ในสภาพอากาศที่ร้อน
- กระดาษลายอนุพิเศษช่วยให้มั่นใจถึงความเสถียรสูงสุดของตัวกรองและป้องกันไม่ให้จับรวมเข้าด้วยกัน

ไส้กรองน้ำมันเชื้อเพลิง :

ไมบิลโกไดท์จะทำงานได้หากปราศจากเชื้อเพลิงสะอาด ไส้กรองน้ำมันเชื้อเพลิงที่ดี ให้ความน่าเชื่อถือต่อการทำงานของเครื่องยนต์และระบบหัวฉีดที่มีประสิทธิภาพ

ระบบหัวฉีดสำหรับเครื่องยนต์เบนซินและดีเซลที่ทันสมัยตอบสนองต่อสิ่งเจือปนที่เล็กที่สุดในเชื้อเพลิง การศึกษาพบว่าปริมาณของอนุภาคสิ่งสกปรกในเชื้อเพลิงที่แนะนำโดยสมาคมระหว่างประเทศ (น้อยกว่า 24 มก. / กก.) จะมากเกิน การไม่เปลี่ยนไส้กรองน้ำมันเชื้อเพลิงในช่วงเวลาที่กำหนด สามารถทำให้ระบบหัวฉีดอุดตัน ทำให้การทำงานของเครื่องยนต์มีความเสี่ยงที่จะเสียหายได้

อนุภาคสิ่งสกปรกจะถูกกำจัดอย่างมีประสิทธิภาพสูง เนื่องจากความละเอียดของตัวกรอง $\geq 2 \mu\text{m}$ (0.002 มม.) ซึ่งหมายความว่าสิ่งแปลกปลอมไม่สามารถหาทางเข้าสู่ระบบหัวฉีดได้ ตัวกรองแยกน้ำออกจากเชื้อเพลิงในระบบหัวฉีดดีเซลสมัยใหม่ เพื่อป้องกันความเสียหายจากการกัดกร่อน ในระบบหัวฉีด (เช่นปั๊มแรงดันสูง) fuel เชื้อเพลิงที่กรองไม่เพียงพออาจนำไปสู่ความล้มเหลวของระบบหัวฉีด เครื่องยนต์สามารถทำงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพในขณะที่ค่าการบริโภคและการปล่อยไอเสียลดลงเนื่องจากเชื้อเพลิงที่ผ่านการกรองอย่างประณีต

ประโยชน์ที่ผู้ใช้งานจะได้

- ตัวกรองเชื้อเพลิง Hengst สามารถทนต่อแรงกดดันสูงสุดได้สูงสุด 15 บาร์ เนื่องจากการตัดเฉือนที่แม่นยำและมีคุณภาพสูง
- ประสิทธิภาพของตัวกรองที่เหมาะสมและการทำให้บริสุทธิ์ในระดับสูงสุด ด้วยการให้วัสดุกรองที่ทันสมัยเช่นสื่อที่ละลายได้
- ช่วงเวลาการเปลี่ยนที่ยาวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ
- หัวฉีดและเครื่องยนต์ได้รับการปกป้องรับมือได้แม้แต่กับเชื้อเพลิงที่ก้าวร้าวและแรงอัดสูง



ความสมบูรณ์แบบ บริสุทธิ์และเรียบง่าย

ไส้กรองน้ำมันต้องมีความทนทานเป็นพิเศษ

เครื่องยนต์สันดาปสมัยใหม่ต้องทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และควรหล่อลื่นในวิธีที่ดีที่สุดเสมอของเหลวหลายร้อยลิตรจะถูกสูบผ่านระบบการไหลเวียนของเครื่องยนต์ทุกนาทีเพื่อลดแรงเสียดทานของชิ้นส่วนที่เคลื่อนไหว ดังนั้นจึงป้องกันการสึกหรอที่กำหนดของลูกสูบและส่วนประกอบอื่นๆ ที่คล้ายกัน นอกจากคุณภาพของน้ำมันหล่อลื่นแล้ว ตัวกรองน้ำมันเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อให้ระบบทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ฝุ่นละออง รอยถลอกโลหะและสิ่งตกค้างอื่นๆ จนถึงอนุภาคขนาดเล็กที่สุด 10 μm (0.01 มม.) จะถูกลบออกจากวงจรหล่อลื่นอย่างมีประสิทธิภาพ
- ความเสี่ยงของความเสียหายและการสึกหรอของชิ้นส่วนเครื่องยนต์จะลดลงอย่างมีนัยยะสำคัญ

- ปริมาณการใช้เชื้อเพลิงและการปล่อยมลพิษลดลงเนื่องจากน้ำมันสะอาด และน้ำมันหล่อลื่นทำหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- เฉพาะไส้กรองน้ำมันคุณภาพสูงเท่านั้นที่สามารถทนต่ออุณหภูมิสูงถึง 160 °C ในขณะที่แสดงให้เห็นถึงความต้านทานแรงดันคงที่สูงถึง 20 บาร์
- ด้วยสื่อตัวกรองที่แตกต่างกันมากกว่า 120 ชนิด Hengst มีโซลูชันที่เหมาะสมสำหรับทุกแอปพลิเคชัน

ประโยชน์ที่ผู้ใช้งานจะได้

- ประสิทธิภาพของตัวกรองที่เหมาะสมเนื่องจากความสามารถในการดูดซับสิ่งสกปรกสูง
- ทนต่อแรงดันและอุณหภูมิในทุกสถานการณ์
- การตัดที่มีคุณภาพสูงและการเชื่อมที่แม่นยำของส่วนประกอบตัวกรองทำให้การทำงานสมบูรณ์แบบ
- ความแม่นยำทำให้การติดตั้งง่ายขึ้น และรับประกันความน่าเชื่อถือในการใช้งาน

- ความเสียหายและการสึกหรอของชิ้นส่วนเครื่องยนต์ลดลง
- มีความต้านทานจังหวะการทำงานภายใต้แรงกดดันที่รุนแรง

โลกรองอากาศสำหรับห้องโดยสาร อากาศบริสุทธิ์ที่ปราศจากก๊าซไอเสีย ฝุ่นและสิ่งสกปรกอื่น ๆ สภาพอากาศที่ดีต่อสุขภาพและถูกสุขลักษณะ:

โดยทั่วไปในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผู้ประกอบการใช้แผ่นกรองที่สามารถถอดล้างทำความสะอาดได้ เนื่องจากบริษัทต่อตัวถึงต้องกินใช้เครื่องปรับอากาศที่ปรับอุณหภูมิให้เข้ากับสภาพอากาศในท้องถิ่น อย่างไรก็ตามผลลัพธ์นี้ทำให้การกรองไม่มีประสิทธิภาพเท่ากับตัวกรองที่ออกแบบมาเป็นพิเศษ

Hengst ขอบเขต: นำอย่างยังให้คุณเปลี่ยนแผ่นกรองอากาศในห้องโดยสารเป็นประจำ หากเครื่องปรับอากาศทำงานโดยไม่มีข้อผิดพลาดเป็นการถาวร

โดยทั่วไปแล้วอย่างน้อยปีละครั้ง หรือถ้าคุณใช้รถบ่อยครั้ง ระยะทางวิ่งต่อปีมากควรเปลี่ยนปีละสองครั้ง การเปลี่ยนไม่เพียง แต่รับประกันคุณภาพอากาศในรถยนต์ แต่ยังช่วยปกป้องมอเตอร์ของพัดลมอากาศบริสุทธิ์ในเวลาเดียวกัน เนื่องจากกระแสอากาศสามารถไหลได้อย่างอิสระ

- ละอองเกสรฝุ่นสารก่อภูมิแพ้อื่นๆ และกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์เช่นก๊าซไอเสียจะถูกกรองออกจากอากาศเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ (0.003 มม.) ถูกควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ
- ชั้นถ่านกัมมันต์ทำงานคล้ายกับฟองน้ำและจับก๊าซที่เป็นอันตรายที่มีขนาดเล็กกว่าเส้นผมมนุษย์ 10,000 เท่าได้ดี
- ฝุ่นละอองที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพภายในรถจะลดลงอย่างต่อเนื่อง

ประโยชน์ที่ผู้ใช้งานจะได้

ประสิทธิภาพสูงสุดสำหรับอากาศที่ดีต่อสุขภาพภายในรถ ประสิทธิภาพการกรองสม่ำเสมอระหว่างช่วงการบำรุงรักษาอนุภาคที่มีขนาดไม่เกิน 3 µm ทั้งหมด

- ป้องกันการก่อตัวของหยดน้ำและฟิล์มของสิ่งสกปรกบนกระจกหน้ารถ
- ลดการสัมผัสกับกลิ่น
- ติดตั้งง่ายและรวดเร็วด้วยคำแนะนำการติดตั้งโดยละเอียด

ทำงานอย่างชาญฉลาด

ในฐานะผู้ผลิตอุปกรณ์ดั้งเดิม เป็นพันธมิตรการพัฒนา กับผู้ผลิตรถยนต์ และเครื่องยนต์ที่มีชื่อเสียง Hengst กล่าวว่าบริษัททุ่มเทความคิดที่ดีที่สุดเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูงสุด ตั้งแต่ตัวกรองแบบคลาสสิกไปจนถึงแอปพลิเคชันพิเศษที่มีความซับซ้อน คุณจะพบชิ้นส่วนบริการเต็มรูปแบบที่มีคุณภาพระดับพรีเมียมสูงอย่างต่อเนื่อง และนั่นก็เป็นการตอบแทนสำหรับตัวแทนจำหน่าย และลูกค้าของ Hengst



สแกนเนีย ยกระดับมาตรฐาน งานบริการ มุ่งเพิ่มเวลา ทำกำไรให้ลูกค้า



สแกนเนีย จัดกิจกรรมแข่งขันการบำรุงรักษาอย่างมืออาชีพ (Professional Maintenance Competition) ยกระดับมาตรฐานงานบริการหลังการขาย ให้รถลูกค้าพร้อมใช้งานอย่างเต็มประสิทธิภาพ และเพิ่มผลกำไรธุรกิจขนส่ง

นายสถิตย์ ริยะตานนท์ ผู้อำนวยการฝ่ายบริการหลังการขาย บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าวว่า ความใส่ใจในงานบริการ และการไม่หยุดที่จะพัฒนางานบริการ สแกนเนีย จึงจัดกิจกรรมแข่งขันการบำรุงรักษาอย่างมืออาชีพ (Professional Maintenance Competition) ขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับมาตรฐานคุณภาพงานบริการหลังการขาย เพิ่มช่วงเวลาความพร้อมใช้งานอย่างเต็มประสิทธิภาพให้กับรถช่วยขับเคลื่อนผลกำไรธุรกิจลูกค้าได้อย่างยาวนานต่อเนื่อง โดยมีช่างสแกนเนียเข้าร่วมแข่งขันทั้งหมด 14 ทีมจากศูนย์บริการทั่วประเทศ และ ผู้ชนะเลิศในปีนี้ได้แก่ ทีม Mobile 24 ซึ่งเป็นทีมช่างจากศูนย์บริการบางนา จังหวัดสมุทรปราการ

“การแข่งขันการบำรุงรักษาอย่างมืออาชีพในครั้งนี้ ถือเป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยให้ความสำคัญในเรื่องของการพัฒนาฝีมือและสร้างความตระหนักให้กับทีมช่างได้ฝึกฝนประสบการณ์ในการทำโปรแกรมบำรุงรักษาฯ ยกระดับเรื่องคุณภาพของงานบริการในภาพรวมของศูนย์บริการ สแกนเนียทั่วประเทศ” นายสถิตย์กล่าวอีกว่า “สแกนเนียจัด

กิจกรรมให้ทีมช่างได้มีการฝึกฝนฝีมืออย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพิ่มทักษะและประสบการณ์ เชื่อกันว่าลูกค้าผู้ใช้รถ สแกนเนียจะได้รับความพึงพอใจที่เพิ่มขึ้นทุกครั้งที่เข้ามาใช้บริการกับเรา”

ด้านนายวสันต์ นกไม้ เจ้าหน้าที่ฝึกอบรมฝ่ายเทคนิค บริษัท สแกนเนีย สยาม จำกัด กล่าวว่า “เกณฑ์การตัดสินเน้นความถูกต้องครบถ้วนตามขั้นตอนมาตรฐานและอยู่ในกรอบเวลา กำหนดที่ช่างสแกนเนียใช้กันทั่วโลก ซึ่งนอกจากแข่งปฏิบัติจริงแล้ว เรายังเพิ่มความเข้มข้นด้วยภาคทฤษฎีที่ต้องทำควบคู่ไปด้วย ซึ่งการแข่งขันจำลองเหมือนสถานการณ์จริงประจำวัน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการตรวจเช็คก่อนรับรถ นำรถเข้าโรงซ่อม ไปจนถึงขั้นตอนสุดท้ายของการบำรุงรักษาโดยละเอียด เมื่อจบการแข่งขัน จะมีการตรวจเช็คคะแนนร่วมกันระหว่างคณะกรรมการและผู้เข้าแข่งขัน ทั้งนี้คณะกรรมการจะชี้แนะถึงจุดอ่อนและจุดแข็งของแต่ละทีม ให้สามารถนำไปพัฒนา ปรับใช้ในการทำงานจริงประจำวันต่อไป”

สแกนเนีย ยังคงมุ่งมั่นพัฒนางานบริการอย่างต่อเนื่อง ให้รถลูกค้าพร้อมใช้งานอย่างเต็มประสิทธิภาพ และเพิ่มผลกำไรธุรกิจขนส่ง เพื่อขับเคลื่อนสู่ระบบขนส่งที่ยั่งยืน “เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด”



45 Asian Trucker



HINO เปิดตัวสามสุดยอดสู่ตลาด เป็นมากกว่าความสุดยอดของรถบรรทุก และรถโดยสาร More than The Best.

HINO เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ ของบริษัทฮิโน่ฯ ซึ่งประกอบไปด้วย รถบรรทุก Hino 500 Dominator / รถบรรทุก Hino 700 Splendor SR และรถโดยสารมินิบัส นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น Hino Liesse II

ฮิโน่กล้ายืนยันได้ถึงประสิทธิภาพทั้งของรถบรรทุกและรถโดยสาร ว่าสามารถตอบสนองความต้องการของธุรกิจได้ และกล้ายืนยันถึงคุณภาพ ตามมาตรฐานของประเทศญี่ปุ่น ด้วยการรับประกันนาน 5 ปี ที่สำคัญยังรองรับการใช้น้ำมัน B20 โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ที่เปิดตัวในครั้งนี้ ประกอบไปด้วย

รถบรรทุก ฮิโน่ 500 Dominator รถบรรทุก 6 ล้อ ขนาดกลาง มาพร้อมกับเครื่องยนต์ขนาด 155 แรงม้า / 175 แรงม้า และ 210 แรงม้า บรรทุกได้สูงสุด 10.5 ตัน ด้วยรูปโฉมใหม่ ทันสมัย ทั้งภายในและภายนอก โดยภายนอกเปลี่ยนโฉมใหม่พร้อมไฟเดย์ไลท์ ที่ช่วยทั้งความสวยงาม และ ความปลอดภัยในการขับขี่ และรองรับการต่อตัวถึงประเภทต่างๆ ด้วยขนาดแชสซี 3 ขนาด คือ 4.2 , 5.6 และ 6.6 ตามลำดับ ส่วนภายในเปลี่ยนรูปแบบเป็นสไตส์สปอร์ต ทุโชน พร้อมมาตรวัดแบบดิจิทัล ที่แจ้งเตือนรายละเอียดต่างๆ ที่สำคัญครบถ้วน

500 Dominator มีเกียร์อัตโนมัติ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ขับขี่ พร้อมกับ ที่นั่งระบบเบาะนุ่ม ช่วยปรับสรีระและสร้างความสะดวกสบาย และอีกหนึ่งหัวใจสำคัญของรถฮิโน่ทุกคัน คือ ความปลอดภัย ไม่ว่าจะเป็น ทัศนวิสัยในการมองออกจากภายในหัวเก๋งที่กว้างและชัดเจน พร้อมไฟหน้าแบบ LED ปรับระดับได้ 5 ระดับและไฟเดย์ไลท์ ช่วยการมองเห็นได้ดียิ่งขึ้น เข็มขัดนิรภัยแบบ 3 จุด พร้อมระบบเบาะนิรภัย SRS รวมถึงระบบเบรก ABS และ ระบบช่วยเบรกลดรอบเครื่องยนต์อัตโนมัติ ช่วยสร้างความมั่นใจในทุกเส้นทาง เพราะจากผลการทดสอบรุ่นใหม่ประหยัดกว่ารุ่นเดิมมากถึง 10% และหากเทียบกับคู่แข่งเมื่อเทียบในรุ่นเดียวกัน สามารถประหยัดในรุ่นที่เทียบเคียงว่า สูงสุดถึง 18%

ฮิโน่ 700 Splendor SR นำเข้าทั้งคันจากประเทศญี่ปุ่น หัวลาก 410 แรงม้า พร้อมเกียร์อัตโนมัติ ห้องโดยสารขนาดใหญ่พร้อม



ระบบรองรับหัวเก๋งแบบเบาะนุ่ม สะดวกสบายรองรับทุกการเดินทางในระยะไกล พร้อมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกเต็มพิกัดสำหรับผู้ขับขี่ ไม่ว่าจะเป็น ที่นั่งระบบเบาะนุ่ม , ระบบ Cruise Control รักษาความเร็วรถให้คงที่ ช่วยลดความเมื่อยล้า และ จุดขายสำคัญของรถคันนี้เพื่อช่วยลดต้นทุน เสริมกำไรทางธุรกิจ คือ ระบบยกเพลาล้ออัตโนมัติแบบเบาะนุ่ม ปรับเองตามน้ำหนักบรรทุก เหมาะกับการบรรทุกที่เน้นวิ่งแบบหนักไป - เบากลับ ช่วยประหยัดค่าเชื้อเพลิง และ ลดค่าบำรุงรักษา และที่สำคัญรับประกันนานถึง 5 ปี ดังนั้นจะงานหนัก งานไกล มีอาชีพเพื่อเลือกใช้ Hino 700 Splendor

Hino Liesse II (ฮิโน่ ลีเอสเซ่ ทุ) หรือ Japan Bus รถโดยสารขนาดเล็กขนาดเครื่องยนต์ 136 แรงม้า ขนาดยาว 7 เมตร นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นทั้งคัน มั่นใจได้เรื่องคุณภาพ

ภายในห้องโดยสารกว้างขวาง สะดวกสบาย 20 ที่นั่งสำหรับผู้โดยสาร พร้อมความปลอดภัยแบบจัดเต็ม ตั้งแต่โครงสร้างนิรภัยห้องโดยสาร เข็มขัดนิรภัยทุกที่นั่ง พร้อมระบบเบาะนิรภัย SRS ทั้งฝั่งคนขับและฝั่งผู้โดยสารด้านหน้า มั่นใจตลอดการขับขี่กับระบบ TRC (Traction Control) ตัดกำลังเครื่องยนต์หากล้อไม่ยึดติดถนน รวมถึงระบบ VSC (Vehicle Stability Control) ช่วยในการควบคุมรถหากวิ่งผ่านจุดที่รถเกิดการทรงตัว และปลอดภัยในทุกการเหยียบเบรก กับระบบเบรก ABS (Anti - Lock Braking System) และระบบเบรก PAB (Power Assisted Brake) ช่วยเพิ่มกำลังเบรกหากมีการหยุดรถกะทันหัน และเพื่อความปลอดภัยสูงสุดของผู้โดยสาร ระบบป้องกันคันเร่งเมื่อประตูห้องโดยสารเปิดจะไม่สามารถเคลื่อนรถได้ หมุดหวงและไม่ต้องกังวลใจ หากเกิดเหตุการณ์ฉุกเฉิน มีประตูทางออกทั้งบริเวณข้างรถ ประตูท้ายรถ หน้าต่างซ้ายและขวา และยังสามารถเปิดจากภายนอกเข้าไปได้ ด้วยสวิทช์เปิดจากภายนอก Hino Liesse II คำนึงถึงเรื่องความปลอดภัยสูงสุด



NIKOLA

พลังงานจากน้ำมันไม่ใช่คำตอบสุดท้ายอีกต่อไป
หลังจากพลังงานไฟฟ้า ตอนนี้มีอีกหนึ่งพลังงานทางเลือก ไฮโดรเจน



Nikola ผู้ผลิตยานยนต์ไฟฟ้าเพื่อการขนส่งขนาดใหญ่ (Heavy Duty) เตรียมประกาศเปิดตัวรถบรรทุกทุกขนาดขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าไฮโดรเจน สู่ตลาดอย่างเป็นทางการแล้ว หลังจากเผยโฉม Nikola 1 และ 2 ซึ่งขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า (บริสุทธิ์) ล่าสุดสำหรับ Nikola 3 ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้าไฮโดรเจน โดยจะนำตลาดในยุโรปก่อน จากนั้นมีแผนจะเข้าสู่เอเชีย และออสเตรเลีย รถมีพลังกำลัง 500-1000 แรงม้า บรรจุพลังงานเต็มจะสามารถวิ่งได้ไกล 500-1200 กิโลเมตร ใช้เวลาในการบรรจุพลังงานเต็มอยู่ที่ 20 นาที



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



THINK OUTSIDE THE BOX

คิดนอกกรอบ

บางคนกำหนดมูลค่าจากน้ำหนักบรรทุก ในแง่ของน้ำหนักและพื้นที่บรรทุกที่เพิ่มขึ้น การขนส่งสินค้าเป็นเรื่องเกี่ยวกับพื้นที่และเวลา การทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้ด้วยการปรับแต่งยานพาหนะของคุณเพื่อเพิ่มพื้นที่สำหรับพาลเลต ที่จะทำให้คุณนำหน้าในการแข่งขัน และนี่คือเหตุผลที่เราไม่ได้คิดจะทำการบรรทุกแค่รูปแบบเดียวให้เหมาะกับทุกธุรกิจ แต่เรานำเสนอรถบรรทุกที่สามารถปรับให้เหมาะกับแต่ละธุรกิจได้ เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด

รายละเอียดเพิ่มเติมโปรดเยี่ยมชมเว็บไซต์ www.scania.co.th หรือติดต่อสอบถามได้ที่โทร. 0 2017 9200



SCANIA