

CHAMP OF SUPERBRANDS

วิทวัส ชินบารมี

บนเส้นทางของวงการรถสปอร์ต และซูเปอร์คาร์ชั้นนำ ชื่อเสียงของ ค่ายนิซคาร์เป็นที่รู้จักอย่างดีในฐานะผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายรถยนต์แบรนด์ระดับโลกมากที่สุด อาทิ แลมโบกินี โลตัส โคนิคเซกก์ ปากาณี อัมเมอร์ และล่าสุดได้ประกาศเปิดตัวนำแบรนด์ “แมคราเลน” มาเสริมทัพเอาใจคนรักซูเปอร์คาร์ รวมถึงการมีเซอร์วิสที่ครองใจลูกค้า ซึ่งทั้งหมดอยู่ภายใต้การบริหารของคุณแชมป์-วิทวัส ชินบารมี กรรมการผู้จัดการ บริษัท นิซคาร์ จำกัด



NEW GENERATION

“

In the end we all die and our belongings remain. My life philosophy is do your best today and enjoy it as well.

”

บนเส้นทางผู้บริหาร

“หลังจากจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาที่สิงคโปร์ จากนั้นกลับมาเรียนที่ ม.อัสสัมชัญ (เอแบค) คณะศิลปศาสตร์ เอกภาษาอังกฤษ และวิชาโทด้านการตลาด ได้เข้ามาช่วยงานที่บริษัทในช่วงที่เรียนอยู่ ปี 2 ได้ทำงานหลาย ๆ ด้าน รวมทั้งเรียนรู้ระบบการทำงาน พอขึ้นปี 4 จึงได้เข้ามาดูแลด้านการตลาด ทำอยู่ประมาณ 2 ปี ผมเป็นคนชอบรถยนต์มาตั้งแต่เด็ก แล้วอยู่กับรถยนต์มาตั้งแต่เกิด เพราะคุณพ่อ (คุณเสรี รักวิทย์) ทำธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์อยู่แล้ว แต่ยังไม่มียี่ห้อในระดับซูเปอร์พรีเมียม

เมื่อผมเริ่มโตและพบว่าเส้นทางที่ชอบ จึงคิดว่าหลาย ๆ คนน่าจะชอบเหมือนกัน นี่คือจุดเริ่มต้น.... ผมดูแลบริษัทนี้มาร่วม 10 ปีแล้ว หน้าทีหลักของผมจะดูแลทุกส่วนทั้งในด้านการขาย การตลาด และด้านการบริหารงานลูกค้า” ผู้บริหารหนุ่มแนะนำตัว

ด้วยความที่เป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ คุณแชมป์จึงให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาใช้ในการพัฒนาองค์กร และเสริมศักยภาพของบุคลากร ในส่วนของการบริการและเซอร์วิสถือว่าเป็นจุดแข็งของที่ทำค่ายนิซคาร์ครองความเป็นที่หนึ่งในการทำตลาดรถหรู ซึ่งเรื่องนี้ผู้บริหารหนุ่มเปิดเผยว่า

เรื่องเซลล์เรามีวิธีการขายที่เป็นเอกลักษณ์ ซึ่งถ้าพูดได้เลยว่าที่อื่นไม่มีคือที่ให้บริการแบบ One Stop Service คือถ้าลูกค้าเดินเข้ามาซื้อรถซูเปอร์คาร์ที่นิซคาร์ ขึ้นตอนต่างๆ จะจบที่นี้ทีเดียวเลย โดยเฉพาะการเทรดรถหรือรับซื้อรถมือสอง สมมุติคุณไปซื้อรถแล้วอยากเปลี่ยนมาเป็นแลมโบกินี เราเซอร์วิสตั้งแต่ต้นจนจบลูกค้าแทบไม่ต้องทำอะไรเลย เรามีทีมงานที่คอยอำนวยความสะดวก โดยเฉพาะเรื่องไฟแนนซ์ เนื่องจากนิซคาร์เป็นตัวแทนจำหน่าย แลมโบกินีอย่างเป็นทางการเพียงผู้เดียวในประเทศไทย

ในด้านการบริการหลังการขายเรามีจุดเด่นในเรื่องความรวดเร็ว เช่นเมื่อสั่งอะไหล่ ลูกค้าจะได้รับภายใน 3 วัน

เรามีการนำเข้าเทคโนโลยีจากต่างประเทศ มาใช้ในการซ่อมบำรุงรถ มีการรับประกันตัวรถที่ได้รับการการันตีมาจากโรงงานผู้ผลิตสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า มีการอบรมเจ้าหน้าที่ฝ่ายช่างอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงพนักงานคอยให้บริการและช่วยเหลือในด้านต่างๆ ตรงนี้คือจุดแข็งของเราครับ

หลักในการบริหารธุรกิจ

“ผมจะยึดหลัก ถ้ามีความแฟร์ทุกอย่างก็จะดำเนินไปได้เรื่อยๆ ทั้งกับลูกน้องและลูกค้า ผมไม่ได้ต้องการทำธุรกิจที่แบบเมื่อเติบโตมาถึงจุดๆ หนึ่งและจะเติบโตได้น้อยลงหรือหยุดการเติบโตไปเลย ผมต้องการให้กราฟขึ้นตลอดไป”

แม้จะเป็นผู้บริหารที่สั่งสมประสบการณ์มานาน และมีที่ปรึกษาชั้นเซียนอย่างคุณพ่อ แต่คุณแชมป์บอกด้วยตัวเองเป็นคนค่อนข้างเครียด และวิธีลดความเครียดคือการมีสติ เมื่อมีสติแล้วทุกอย่างก็จะคอนโทรลได้ดีขึ้น รวมถึงพยายามลดความเครียดของตัวเองลงเรื่อยๆ เพราะเครียดไปก็ไม่ได้อะไร

“ต้องบอกว่าผมโชคดีที่มีคุณพ่อเป็นที่ปรึกษาเวลาที่เจออุปสรรคปัญหาหนักๆ เมื่อผมไปขอคำปรึกษาท่านจะมีทางออกให้ตลอดเวลา เพราะท่านมีประสบการณ์สูง การทำธุรกิจเป็นเรื่องธรรมดาที่จะเจออุปสรรค ผมจะมองเป็นจุดดีเป็นส่วนหนึ่งของความสำเร็จ”

ปรัชญาจากความเร็ว

นอกจากการนั่งเก้าอี้บริหารแล้ว คุณแชมป์ชื่นชอบที่จะก้าวสู่โลกแห่งความเร็วด้วยการปะชันความเร็วเพื่อน ๆ หรือลูกค้าในสนามแข่งอีกด้วย และสร้างสีสันให้กับวงการมอเตอร์สปอร์ตด้วยการจัดการแข่งขันรถยนต์ทางเรียบในรูปแบบ วันแมค-เรซ ซีรีส์ อีกด้วย

“การแข่งขันรถถือว่าเป็นชอบบ้้นะครับ ไม่ได้ซีเรียสเอาจริงใจจังมาก การลงแข่งหลักๆ สำหรับผมคือประสบการณ์กับเพื่อนฝูงมากกว่า ไม่ใช่ตำแหน่งบนโพเดียม ช่วงแรกแข่งกันทางไต่ด้วย

แต่หยุดแข่งไปสักพักเพราะเกิดอุบัติเหตุ หลังจากทีละสมประสมการณ์ ไปเรียนขับรถที่ต่างประเทศเพิ่มเติม จึงกลับมาลงสนามแข่ง และจัดรายการแข่งขันของตัวเอง ในชื่อรายการ “โลดลี้ คัพ ไทยแลนด์” จัดมา 3 ปี ซึ่งผมก็ร่วมลงแข่งด้วย

เมื่อถามถึงข้อคิดจากความเร็วที่นำมาปรับใช้ คุณแชมป์บอกว่าคือต้องไม่ประมาทต้องมีสติตลอดเวลาและมีความ Concentrate มากขึ้น

ความท้าทายและเป้าหมาย

ความท้าทายของผมก็คือนำมาคนที่มีเงินให้มั่งคั่งมากขึ้น แล้วรู้จักใช้เงิน เพราะว่าทุกวันนี้ผมเชื่อว่าคนที่มั่งคั่งในประเทศไทยที่ขับรถซูเปอร์คาร์ขณะนี้ยังมีเพียงแค่ 10% ของจำนวนผู้ที่ซื้อได้ ตลาดรถหรูยังเติบโตได้อีกเยอะ ผมหวังว่าในอีก 7-8 ปีข้างหน้า ยอดของผู้ขับรถหรูเพิ่มขึ้นเป็น 70% ในส่วนของเป้าหมาย... ล่าสุดนิซ คาร์ได้เปิดโชว์รูมและศูนย์บริการแห่งใหม่ บนเนื้อที่ 5 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนเลียบมอเตอร์เวย์ (ถนนกรุงเทพฯ-ชลบุรี สายใหม่) ซึ่งมีการให้บริการทุกอย่างครบวงจร ทั้งการโชว์รถ-โชว์เรือ จุดบริการน้ำมัน ซึ่งเป็นน้ำมันพิเศษสำหรับเติมรถซูเปอร์คาร์โดยเฉพาะ นอกจากนั้นแล้วยังมีการให้บริการหลังการขาย อยู่ลิ อยู่เซอร์วิส ร้านอาหาร และมีพื้นที่สำหรับจอดเฮลิคอปเตอร์ด้วย ผมคิดว่าที่นี่จะเป็นโชว์รูมซูเปอร์คาร์และสปอร์ตคาร์ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ถึงแม้จะมีเป้าหมายที่ยิ่งใหญ่และใช้ระยะเวลาสำหรับการพิสูจน์ฝีมือ แต่ผู้บริหารหนุ่มก็ไม่ได้รู้สึกว่าเป็นความกดดันแต่อย่างใด พร้อมกับทิ้งท้ายถึง ปรัชญาในการดำเนินชีวิตของตนเองอย่างคมคายว่า

“เราต้องมั่งคั่งเป้าหมายไว้แน่ครับ แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นทางคุณพ่อท่านไม่เคยกดดันว่าผมจะไปถึงตรงนั้นหรือเปล่า ท่านไม่ยอมให้ผมกดดันตัวเอง เพราะว่าในที่สุดแล้ว คนเราก็เอาอะไรติดตัวไปกับเราไม่ได้ ปรัชญาในการใช้ชีวิตของผม คือ “ทำวันนี้ให้ดีที่สุด แล้วก็ใช้วันนี้ให้ดีที่สุด ไม่ใช้รู้จักคิดแต่ด้านเดียว” Mc