

ก้าวเดินของ สันหฤตม์ ธรรมชวนวิริยะ

จุดเริ่มจากตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ BMW เมื่อ 13 ปีที่แล้ว ใครจะเชื่อว่า “สันหฤตม์ ธรรมชวนวิริยะ” ทายาทนักธุรกิจจากสุราษฎร์ธานี จะกลายมาเป็นเจ้าของอาณาจักร “ผู้จำหน่ายค้าปลีกรถยนต์” รายใหญ่ของประเทศ



หากย้อนดูเส้นทางชีวิตการทำงานของสันหฤตม์ ความสำเร็จที่เกิดขึ้นไม่ได้มาเพราะโชคช่วย แล้วเติบโตจนถึงขั้นสูงสุด แต่มาจากการทำงานแทบทุกอย่าง

หลังจากการศึกษาปริญญาโท จากอัสสัมชัญ หรือเอแบค “สันหฤตม์” เขากลับมาช่วยงานธุรกิจครอบครัว และคิดถึงอนาคตตัวเอง จนติดต่อขอเป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ BMW เมื่อ 13 ปีก่อน ในนาม “มิลเลนเนียม ออโต้” ชื่อที่พ่อของเขาตั้งให้ เพราะสอดคล้องกับปี 2000 ที่เริ่มศักราชใหม่

ยอดขายรถยนต์ BMW ในไทยพุ่งขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้เขาได้รับการไว้วางใจจาก BMW AG ได้สิทธิ์การขายรถยนต์ Mini ซึ่งเป็นแบรนด์รถยนต์ในเครือพวงมาลัยแบนด์หนึ่ง

มิลเลนเนียม ออโต้ ไม่ต่างไปจากผู้จำหน่ายรถยนต์แบรนด์หรูรายอื่น ที่มองเห็นโอกาสและแนวโน้มการเติบโตของกลุ่มผู้ใช้รถยนต์ในตลาด Luxury ในเมืองไทย หลังรับสิทธิ์ขายรถยนต์ในเครือ BMW มาแล้ว 2 ปีหือ

“การได้รับสิทธิ์ขาย Rolls-Royce รถธงของ BMW AG น่าจะเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญของสันหฤตม์” ผู้บริหาร BMW Thailand ท่านหนึ่งให้ความเห็น

ในเวลาไม่กี่ปี “สันหฤตม์” ครอบครองสิทธิ์การขายรถยนต์ในเครือ BMW ทั้งหมด ทำให้เขาคิดต่อยอดบริการอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น แม้ก่อนหน้านี้เขาเปิดให้บริการรถยนต์มือสอง ภายใต้มาสเตอร์ เซอร์ทิฟายด์ ยูสคาร์ มาแล้ว

เครือข่ายแม่แบบ=จุดสำเร็จ

ธุรกิจครอบครัวที่ไม่มีพื้นฐานการขายรถยนต์มาก่อน จนประสบความสำเร็จขึ้นสู่ทำเนียบผู้ค้ารถยนต์รายใหญ่ ชื่อของ “สันหฤตม์” เป็นที่สนใจมากขึ้น แต่เขามักจะเก็บตัวไม่ตกเป็นข่าวมากนัก

แต่คนที่รู้จักเขาดี มักจะบอกว่า “สันหฤตม์” เป็น



เครือข่ายธุรกิจกลุ่มมาสเตอร์กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด (เอ็มจีซี-เอเชีย)

1. กลุ่มรถยนต์ใหม่ ได้แก่ Isuzu-รอยซ์ มอเตอร์ คาร์ส แบงคอก, แอสตัน มาร์ติน แบงคอก, มิลเลนเบียม ออโต้ (บีเอ็มดับเบิลยู และมินิ) และพัฒนาการออด้า
2. กลุ่มรถยนต์มือสอง ได้แก่ บีเอ็มดับเบิลยู (BMW Premium Selection), มินิ (MINI Next), ฮอนด้าเซอร์กิตฟายูสคาร์, มาสเตอร์เซอร์กิตฟายูสคาร์ (บัลดีเบรนด) และ ซูเปอร์คาร์ส
3. กลุ่มธุรกิจรถเช่า ได้แก่ มาสเตอร์คาร์เร็นทึล (สกาเชอร์-ย-ยาว) และ ซิกซ์ (Sixt) เรนท้อ- คาร์ (สกาเชอร์-ย-สั้น)
4. กลุ่มธุรกิจอู่รถยนต์/มอเตอร์ไซด์ ได้แก่ มาสเตอร์ มอเตอร์ เซอร์วิสซ (MMS)
5. ธุรกิจโทรคมนาคม/ประกันภัย ในนามบริษัทแมกซ์ อินชัวร์นซ์ โทรคมนาคม จำกัด
6. ธุรกิจให้บริการศูนย์สารสนเทศ ในนามบริษัท โอทิวตี้ (i24) จำกัด
7. ธุรกิจศูนย์พัฒนาและฝึกอบรมบุคลากร ภายใต้ มาสเตอร์ ออโตโมทีฟ ทรениงเซ็นเตอร์

คน กล่าวลงทุน หากเห็นว่า ธุรกิจใดเอื้อประโยชน์กับพื้นฐานที่ทำอยู่

เรื่องนี้ เขาประกาศวิชั่น รุกตลาดอาเซียนในชื่อ มาสเตอร์ กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด หรือ เอ็มจีซี ที่รวบรวมทั้งธุรกิจ 7 กลุ่ม ครอบคลุมตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ โดยวางเป้าหมายเพิ่มรายได้ 50,000 ล้านบาทอีก 4 ปีข้างหน้า

“ผมเชื่อมั่นว่าเมื่อเปิดการค้าเสรีอย่างเต็มรูปแบบ ผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์ค้าปลีกชาวไทย จำเป็นต้องปรับตัวอย่างมาก เนื่องจากมองว่ากลุ่ม

ทุนธุรกิจยานยนต์ต่างชาติจะเข้ามาลงทุนธุรกิจค้าปลีกรถยนต์ในประเทศไทย

ขณะเดียวกัน ยังถือว่าเป็นการเปิดโอกาสให้บริษัทสามารถขยายธุรกิจไปยังภูมิภาคอาเซียนได้เช่นกัน ไม่ว่าจะเป็น กลุ่มธุรกิจรถเช่า ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ และธุรกิจอู่รถยนต์ มาร์เก็ตเป็นต้น

ซึ่งจะเห็นได้ว่าในช่วงที่ผ่านมา เอ็มจีซี-เอเชีย ได้ปรับตัวในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องการให้ความสำคัญกับการเพิ่มศักยภาพและ

การได้รับสิทธิ์ขาย Rolls-Royce รถของ BMW AG น่าจะเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญของ สันหุฒิ

พัฒนาบุคลากรภายในองค์กร การเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถแต่ละธุรกิจ รวมถึงการขยายธุรกิจให้ครอบคลุมทุกมิติ” สันหุฒิ ธรรม-ชวณวิริยะ กรรมการผู้จัดการกลุ่ม บริษัท มาสเตอร์ กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น (เอเชีย) จำกัด หรือ เอ็มจีซี-เอเชีย ระบุ

แน่นอนว่า เมื่อประกาศวิชั่นและพันธกิจออกมา ความน่าสนใจจึงพุ่งไปที่แผนธุรกิจ ซึ่งสันหุฒิ บอกว่า เอ็มจีซี-เอเชียกำลังอยู่ในช่วงของการเจริญเติบโตผ่าน Synergy Growth Strategy กล่าวคือเป็นการเติบโตอย่างมั่นคง โดยการทำงานสอดคล้องประสานกันของทั้ง 7 กลุ่มธุรกิจของบริษัท เพื่อรองรับการเติบโตสู่เป้าหมายได้ 50,000 ล้านบาทที่วางไว้

งานกลุ่มธุรกิจรถยนต์ใหม่ (Rolls-Royce, Aston Martin, BMW, Mini และ Honda) จะเป็นตัวทำรายได้ ตามยุทธศาสตร์เชิงรุกระยะยาว

ขณะเดียวกัน ธุรกิจเกี่ยวเนื่องอย่าง กลุ่มธุรกิจรถยนต์มือสอง ภายใต้แบรนด์ “มาสเตอร์ เซอร์กิตฟายด์ ยูสคาร์” จะเชื่อมโยงการขายสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจรถเช่า รวมถึงกลุ่มธุรกิจอู่รถยนต์มาร์เก็ต (ศูนย์บริการครบวงจร) ที่ได้มาพร้อมกับธุรกิจชุดแต่งในนาม เอ็มเอ็มเอส จูนนิ่ง เซนเตอร์

การแบ่งสายธุรกิจแบบครอบคลุมที่หลากหลาย แต่นำเสนอบริการครบวงจร และยังรุกทั้งในเมืองไทย และต่างประเทศ “สันหุฒิ” ประเมินว่า นอกจากปีนี้บริษัทตั้งเป้าจะมีสัดส่วนเติบโตไม่ต่ำกว่า 18% จากปีที่ผ่านมา ที่รายได้ 15,000 ล้านบาท ส่วนอีก 4 ปีข้างหน้าจะมีรายได้ 50,000 ล้านบาท

การเจาะเข้าสู่ตลาดอาเซียน เพื่อผลักดันรายได้เพิ่ม 3 เท่าตัว จึงเป็นกรณีที่น่าสนใจไม่น้อย โดยเฉพาะเมื่อมองถึงทฤษฎีเครือข่ายโยแมงมุม ที่สันหุฒิ บอกว่า จะเป็นจุดสำเร็จของเราในอนาคต B+