



72
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



114 ซอยสุขุมวิท 23 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666 โทรสาร 0-259-6172

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ผู้จัดการรายวัน ฉบับประจำวันที 3 เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ.2565 หน้า 1,12 มูลค่าข่าว 987,525.-



คุยกับ “ประพัฒน์ เสียงจันทร์”
จาก COO ไมเนอร์ ฟู้ด
สู่ความท้าทายบทใหม่
กับ KERRY Express

12



พาไปพูดคุยกับ “ประพัฒน์ เสียงจันทร์” คีย์แมนคนสำคัญของไมเนอร์ ฟู้ด กับการโยกย้ายสู่ตำแหน่งใหม่ที่ KERRY Express พร้อมมุมมองการทำงานเกี่ยวกับการบริหาร “คน” ขอบำทายตัวเองสู่อุตสาหกรรมใหม่ ในช่วงที่ Performance ตัวเองสูงๆ

ต้องไปในช่วงขาขึ้นสุดๆ

เป็นอีกหนึ่งความเคลื่อนไหวที่น่าสนใจ และน่าตกใจในคราวเดียวกัน เมื่อผู้บริหารระดับสูง หรือคีย์แมนคนสำคัญของ “ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป” ประพัฒน์ เสียงจันทร์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่าย

ปฏิบัติการ หรือ COO ได้ไปรับตำแหน่งใหม่ เป็นรองประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร บริษัท เคอรี่ เอ็กสเพรส (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มีผลตั้งแต่วันที่ 4 มกราคม 2565 ที่ผ่านมา

ประพัฒน์เปรียบเหมือนลูกหม้อที่อยูไมเนอร์ ฟู้ดรวมทั้งสิ้น 15 ปี การตัดสินใจย้ายงานครั้งนี้จึงไม่ใช่เรื่องง่ายๆ เสียทีเดียว

เมื่อถามถึงคำถามสุดเบสิก อะไรที่เป็นเหตุผลที่ตัดสินใจย้ายไป KERRY นั้น ประพัฒน์ได้เปิดใจตรงๆ เลยว่า อยากท้าทายตัวเองกับชีวิตก่อนเกษียณ และอยากย้ายในช่วงที่ Performance ของตัวเองอยู่ในช่วงขาขึ้น ไม่ได้ย้ายเพราะเหนื่อย หรือเหตุผล

ด้านลบ เมื่อเห็นโอกาสเข้ามาก็ต้องคว้าไว้ พร้อมกับความฝันที่อยากเป็น CEO หรืออยากเป็นผู้นำในธุรกิจนั้นๆ



“เรามีปณิธานที่อยู่ในใจตลอดว่า ในขณะที่เรากำลังมี Performance ดีๆ ถ้าจะย้ายงานก็ไม่ใช่เรื่องที่ผิดพลาดของชีวิต บางคนจะย้ายก็ตอนเหนื่อยมากๆ ถูกกดดันมากๆ แต่เราไปในช่วงขึ้นจะดีกว่า ก็ท้าทายตัวเอง และเป็นธุรกิจที่มีโอกาสไปต่อได้อีกนาน”

ประพัฒน์เสริมอีกว่า “เหตุผลในการย้ายอยู่ที่เรามากกว่า ตอนนี้อายุ 50 ปีแล้ว ทำงานอยู่กับไมเนอร์มา 15 ปี อาจจะมีมัวตัวคิดว่าถ้าอยู่ต่อก็คงอยู่ถึงเกษียณเลย เท่ากับว่าจะอยู่ในธุรกิจอาหารมา 25 ปี แต่คิดว่าต้องท้าทายกับอีก 10 ปีที่เหลืออยู่ว่าจะจบที่นี้ หรือที่อื่น เรามองว่าอีก 10 ปี อยากเป็น CEO อยากเป็นผู้นำในธุรกิจนั้นๆ การไปที่ไม่เหมือนเดิมถือว่าเป็นโค้งสุดท้ายที่จะอยู่หรือไป โอกาสนี้ไม่อยากปล่อยให้พลาดไป ไม่อยากมาพุดหึงที่หลังว่าทำไมถึงพลาด”

การอยู่ที่ไมเนอร์มา 15 ปี ประพัฒน์มองว่าเป็นโรงเรียนที่ให้ทุกอย่าง

1. เป็นโรงเรียนสอนเรื่องธุรกิจให้เข้าใจการวางกลยุทธ์การทำงานธุรกิจที่ดี
2. ให้การสร้างคน ความสำคัญของการรักษาบุคลากรที่เก่ง
3. มีรีพอร์ต และคอมมิชชั่นชัดเจน มีรายได้เหมาะสม ได้งานทุกวันนี่ก็เพราะเป็นคนไมเนอร์

สำหรับ KERRY เปรียบเหมือนสตาร์ทอัพที่เพิ่งมีอายุ 14 ปี ในไทย ยังอายุน้อย แต่เป็นธุรกิจแห่งอนาคต เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคเปลี่ยนไป ถ้าให้เปรียบเทียบระหว่าง 2 ธุรกิจ ประพัฒน์มองว่า เป็นการ “ส่งความสุข” ให้ลูกค้าเหมือนกัน ธุรกิจอาหารก็ต้องส่งอาหารให้ลูกค้า ส่วน KERRY ส่งพัสดุ สินค้าสร้างความสุข

น้ำมัน-การเงิน-รีเทล-อาหาร สู่วิสัยทัศน์

ประพัฒน์จบการศึกษาระดับปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ จบปริญญาโทจาก City University สหรัฐอเมริกา

สาขาการตลาด ประสบการณ์การทำงานก่อนมาร่วมงานกับไมเนอร์ ได้แก่ ExxonMobil หรือปั๊มเอสโซ่ ธุรกิจน้ำมัน ตำแหน่ง Area Manager



จากนั้นไปอยู่ Standard Chartered Bank ธุรกิจบัตรเครดิต ดูแลเรื่องสินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิต แล้วมาดูแลแบรนด์เบอร์เกอร์คิง เป็น Operation Manager อยู่ 5 ปี ก็ย้ายไป Boots Retail (Thailand) หรือร้านบุทส์ อยู่ได้ 3 ปี แล้วกลับมาเป็น General Manager ที่ไมเนอร์ ฟู้ด ตำแหน่งล่าสุดก็คือ Chief Operation Officer (COO) หรือ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ เท่ากับว่าอยู่ไมเนอร์ ฟู้ดเบ็ดเสร็จรวมก็ประมาณ 15 ปี

ประสบการณ์การทำงานของประพัฒน์จะอยู่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ไม่ได้เป็นอุตสาหกรรมเดียวกันตลอด ตั้งแต่**น้ำมัน, การเงิน, รีเทล, อาหาร มาจนถึงโลจิสติกส์**

ทุกครั้งที่ย้ายงาน ประพัฒน์มีหลักการเลือกองค์กรในใจ

1. ทุกธุรกิจที่ไป ต้องเป็นองค์กรที่น่าเชื่อถือ มีความมั่นคงในระดับที่เราไปต่อได้ จะเห็นว่าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ฯ

2. เป็นธุรกิจที่มีการเติบโต จะต้องไปต่อยอดได้ ตอนไปอยู่บุทส์ก็ขยายสาขาได้เยอะ มาไมเนอร์ก็ขยายสาขาท่อยอดไปในปั๊มน้ำมัน เป็นรุ่นแรกที่จองพื้นที่นอกห้างฯ ของกลุ่มไมเนอร์ทั้งหมด เริ่มจากเบอร์เกอร์คิง ล่าสุดก็มีเดอะ พิชซ่า คอมปะนี และสเวนเซ่นส์

3. ต้องเชื่อมต่อกันได้ ประพัฒน์ชอบใช้กลยุทธ์ Connect The Dot คือ เอาแต่ละธุรกิจมาเชื่อมโยงกัน เช่น การพาเบอร์เกอร์คิงเข้าไปในปั๊มน้ำมัน ก็เพราะเคยอยู่เอสโซ่มาก่อน และพอเข้าใจข้อมูลในแต่ละพื้นที่ การเปิดแต่ละที่จึงประสบความสำเร็จมากกว่าที่อื่น ใช้ข้อมูลที่มีมาต่อยอดได้ ล่าสุดที่พา Coffee Journey เข้าปั๊มน้ำมัน ก็มาจากกลยุทธ์นี้เช่นกัน

ปัจจุบันที่ย้ายบ้านใหม่ไป KERRY ก็คาดหวังในการที่จะกลับมาเชื่อมต่อกับไมเนอร์ ฟู้ดได้อีกเช่นกัน

หลักการทำงาน

สายงานที่ประพัฒน์ ได้ร่วมงานนั้น ล้วนแต่มีการทำงาน

กับคนจำนวนมาก หลักการทำงานของประพัฒน์จึงเน้นเรื่องคน เป็นพิเศษ



“เห็นมนุษย์เป็นมนุษย์ ไม่ใช่เครื่องจักร เป็นสินทรัพย์ที่สำคัญ ไม่ใช่วัตถุ ต้องให้เกียรติทุกคน ต้องปล่อยพลังบวกทุกครั้งที่เราเจอ ให้มากที่สุด ไม่ได้ชมอย่างเดียว แต่ต้องดูให้ได้พลัง ต้องสอนด้วย รวมไปถึงการทำทุกอย่างต้องมีผลลัพธ์ชัดเจน ไม่ใช่สนุกไปวันๆ ตรงนี้เป็นวัฒนธรรมที่ส่งต่อของผู้บริหารไมเนอร์ทุกคน ทำทุกอย่าง ต้องได้ผลงาน”

ที่สำคัญคือ ส่งมอบความสุขให้ลูกค้า เห็นลูกค้าเป็นพระเจ้า

“เบอร์เกอร์คิง” แບรด์ลูกรัก

เส้นทางที่อยู่กับไมเนอร์มา 15 ปี ประพัฒน์ค่อนข้างที่จะผูกพันกับแบรนด์ “เบอร์เกอร์คิง” มากที่สุด เพราะอยู่ด้วยกันมา ตั้งแต่สมัยสาขาน้อยๆ สมัยที่เพิ่งซื้อกิจการจากกลุ่มเซ็นทรัลมา ไม่นาน ตอนแรกมีอยู่แค่ 7 สาขาเท่านั้น จนกระทั่งสร้างแบรนด์ และปรับกลยุทธ์ใหม่ จนขยายสาขาได้มากขึ้น แบรด์แข็งแกร่งขึ้น

ถ้าถามว่าช่วงเวลาไหนที่รู้สึกว่ายากที่สุด ประพัฒน์บอกว่า มี 2 ช่วง

ช่วงแรก เป็นช่วงที่จะเปลี่ยนกลยุทธ์ของเบอร์เกอร์คิง เปลี่ยนจาก Tourist Destination ส่วนใหญ่อยู่ในศูนย์การค้าพรีเมียม เพราะขยายสาขาท่อยากลำบากมาก เลยเป็นช่วงที่ตัดสินใจยากพอสมควรว่า ควรย้ายเบอร์เกอร์คิงมาข้างนอก มาศูนย์การค้า และโลเคชั่นอื่นๆ



ส่วนช่วงที่ 2 เป็นช่วงที่อยู่ในตำแหน่ง COO เจอต้นรับด้วยวิกฤต COVID-19 ไม่ได้ดูแลแบรด์เดียวแล้ว ต้องเป็นโค้ชดูแลทั้งหมด 8 แรนต์ในเครือ แผนการขายก็ต้องเปลี่ยนแปลง ต้องดูทางการเงิน การปิดร้าน เปิดร้าน บริหารพนักงานด้วย เป็นช่วงที่ยากพอสมควร

สำหรับช่วงที่ภูมิใจที่สุด เป็นการพาแบรด์เบอร์เกอร์คิง จากที่มี 20-30 สาขา ขึ้นมาเป็น 100 สาขาในปัจจุบัน ได้รับรางวัล The Best Operator of The Year ในระดับโกลบอล เป็นฝ่ายปฏิบัติการของแบรด์เบอร์เกอร์คิงที่ดีที่สุดในโลก จากทั่วโลก มีกว่า 20,000 สาขา ประเทศไทยมีแค่ 100 สาขา แต่เป็นอันดับ 1 ของโลก 3 ปีซ้อน

ต่อยอดการบริการคนที่ KERRY Express

ประพัฒน์เข้ารับตำแหน่ง Deputy CEO หรือรองประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร ถือว่าเป็นตำแหน่งที่เปิดใหม่โดยเฉพาะ ก่อนหน้านั้นไม่มีตำแหน่งนี้

เหตุผลที่ทาง KERRY สนใจพัฒน์นั้น มองว่าพัฒน์ทำงานกับคนมาโดยตลอด จะสามารถนำประสบการณ์มาบริหารคนของ KERRY ได้ เพราะต้องบอกว่าธุรกิจโลจิสติกส์ต้องใช้คนมหาศาลไม่แพ้กับธุรกิจอาหารเลยทีเดียว และเป็นธุรกิจที่ต้องแข่งขันกับความเร็วเช่นกัน



“ทาง KERRY มองเห็นว่าที่ผ่านมาทำงานกับคนมาหมดเลย พอไปอยู่ที่ KERRY ก็ช่วยบริหารคน เขาใช้คนเยอะกว่า ตรงนี้ก็จะ Connect the Dots กับประสบการณ์ได้อีก ต้องการสเกลการจัดการเรื่อง คนของธุรกิจอาหาร และโลจิสติกส์ไม่ต่างกันเลย เรื่องความเร็วเป็นเรื่องแรก ความถูกต้องในการส่ง สุดท้ายอยู่ที่



บริการ เราจะไปช่วยทีมขนส่งของ KERRY แข็งแรงยิ่งกว่าเดิม
ถูกต้อง แม่นยำ และอยากไปต่อยอดธุรกิจของ KERRY อยากไป
ด้านธุรกิจกลุ่ม B2C ตอนนี้สัดส่วนประมาณ 4% เช่น พิมรี่พาย
กลุ่มนี้จะโตขึ้นอีกเยอะ”

สำหรับเรื่องการแข่งขันนั้น ถ้าดูในแง่ของจำนวนคู่แข่งอาจจะ
น้อยกว่าธุรกิจอาหาร แต่การแข่งขันดุเดือดไม่แพ้กัน สู้กัน
เลือดสาด ประพัฒน์ทิ้งท้ายว่า “โลจิสติกส์คู่แข่งเยอะไม่น้อยกว่า
ธุรกิจอาหารเลย เหมือนอยู่สนามรบมาตลอดชีวิต”.