

“ไซม์ ดาร์บี้” ผูก “ฟอร์ด” เป็นตัวแทนจำหน่าย ทุ่ม ทুমมหาศาล เปิดรอด 2 โชว์รูม ลาดกระบ้งและ สุขา ภิบาล 3 ตั้งเป้าขึ้นเป็นผู้นำตัวแทนจำหน่ายฟอร์ดใน ประเทศไทย

“ฟอร์ด (ประเทศไทย)” ผูก “ไซม์ ดาร์บี้ (ประเทศไทย)” เป็นตัวแทนจำหน่ายรถฟอร์ด ตั้ง “ไซม์ ดาร์บี้
แวนเทจ (ประเทศไทย)” ดูแล ทุ่มบัก่อนโต ผุดโชว์รูม ฟอร์ด ไซม์ ดาร์บี้ลาดกระบ้งและ สุขาภิบาล 3
พร้อมเล็งเตรียมขยายสาขาอีกหลายแห่ง หวังขึ้นเป็นผู้นำตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ในประเทศไทย โดยมีรถ
หลายแบรนด์ในเครือ ซีตลาดไทยได้เปรียบใน AEC เพราะเป็นฐานการผลิตขนาดใหญ่ ทั้งโครงสร้างพื้น
ฐาน และความรู้ความสามารถของแรงงาน



มร.สติเว่น เตียว ชิน อัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไซม์ ดาร์บี้ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า “ไซม์ ดาร์บี้”
เป็นบริษัทจดทะเบียนขนาดใหญ่อันดับต้นๆ ในประเทศมาเลเซีย โดยมีมูลค่าตลาดของกิจการอยู่ที่ 18,500 ล้าน
เหรียญสหรัฐ และมีพนักงานกว่า 100,000 คนทั่วโลก ทั้งนี้ ไซม์ ดาร์บี้ มีความมุ่งมั่นที่จะเติบโตอย่างยั่งยืน และ
พัฒนาการดำเนินงานธุรกิจในทุกด้าน โดยมีธุรกิจหลักได้แก่ ธุรกิจน้ำมันปาล์ม เครื่องมืออุตสาหกรรม รถยนต์
อสังหาริมทรัพย์ พลังงาน สาธารณูปโภค และการดูแลสุขภาพ

ในส่วนของประเทศไทย ไซม์ ดาร์บี้ มอเตอร์ส (ประเทศไทย) หรือ SDMT ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายรถ
ยนต์ บีเอ็มดับเบิลยู มาสด้า และฟอร์ด มีโชว์รูม 9 แห่งในกรุงเทพและปริมณฑล โดยบริษัท เป็นตัวแทนจำหน่าย
ในอันดับต้นๆ ในกรุงเทพฯ ปัจจุบันมีโชว์รูมบีเอ็มดับเบิลยู 2 แห่ง โชว์รูมมาสด้า 5 แห่ง และโชว์รูมฟอร์ดอีก 2 แห่ง
ในกรุงเทพฯ (ลาดกระบ้ง และสุขาภิบาล 3)

“บริษัท ไซม์ ดาร์บี้ แวนเทจ (ประเทศไทย)” ได้รับการแต่งตั้งเป็นผู้นำอย่างเป็นทางการของฟอร์ด ในประเทศ
ไทย โดยมีสาขาลาดกระบ้งเป็นสาขาแรกที่เปิดให้บริการตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2555 และสาขาล่าสุดคือสาขาสุขา
ภิบาล 3 ซึ่งเป็นโชว์รูมขนาดใหญ่แห่งแรกที่มีการให้บริการอย่างครบวงจร ไม่ว่าจะเป็น ฝ่ายขาย ฝ่ายบริการ ฝ่าย
อะไหล่ และฝ่ายสีและตัวถัง รวมถึง มีช่องซ่อมมากกว่า 30 ช่องซ่อมและช่องซ่อมตัวถังและสี 15 ช่องซ่อม โดย

โชว์รูมใหม่นี้ได้รับการออกแบบได้ถูกออกแบบและพัฒนาให้สอดคล้องกับมาตรฐานล่าสุดของการออกแบบโชว์รูม
มฟอร์ดทั่วโลก” มร.สติเว่น กล่าว

มร.สติเว่น เตียว ชิน ฮัน กล่าวต่อไปว่า กลุ่มบริษัท ไชรม์ ดาร์บี และฟอร์ดมีความสัมพันธ์อันดีต่อกันมาเป็นระยะ
เวลายาวนาน รวมทั้งบริษัท ยังเป็นผู้แทนจำหน่ายหลักของฟอร์ดในหลายประเทศ รวมถึงประเทศไทยด้วย ทั้งนี้
บริษัทฯ มองเห็นโอกาสในการเติบโตของฟอร์ดในประเทศไทย เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ รวมถึงแผนการ
ของฟอร์ดในการเปิดตัวรถรุ่นใหม่ถึง 8 รุ่นในอนาคต ซึ่งเป็นการเพิ่มตัวเลือกที่หลากหลายให้กับผู้บริโภค

“เรามองว่าในปี 2556 ตลาดรถยนต์โดยรวมจะลดลงจากปี 2555 เพราะคนที่ต้องการซื้อรถในปีนี้ได้ถูกเร่งให้ไป
ซื้อรถในปีที่ผ่านมา เนื่องจากต้องการส่วนลดจากนโยบายรถคันแรก โดยตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา ปริมาณลูกค้าที่จองรถ
ยนต์ ก็ลดลง ซึ่งคาดว่ากว่ากำลังซื้อจะกลับมาคงต้องรอประมาณปลายปี 2556 ไปแล้ว แต่ปริมาณการซื้อ ก็คงจะไม่
เท่าปี 2555 แต่ถึงอย่างไรที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังคงเป็นดีลเลอร์อันดับ 1 ของมาสด้า และได้รับรางวัล “มาสด้า มาส
เตอร์ ดีลเลอร์ อวอร์ด” สำหรับในส่วนของฟอร์ดนั้น เป็นอีกแบรนด์ที่เพิ่งเริ่มต้น” **มร.สติเว่น เตียว ชิน ฮัน** กล่าว