

“HOME HUB” ผู้ค้าวัสดุ

ก่อสร้างรายใหญ่จากจังหวัด
อุบลราชธานี

ของ “นายองอาจ
ตั้งมิตรประชา”
สยายปีกขยาย
สาขาจากบ้านตัว
เองที่มีถึง 3 สาขา
สู่อีสานเหนือ โดย
ปักธงครั้งแรกที่
จังหวัดขอนแก่น



สัมภาษณ์

เมื่อปี 2554 และอุดรธานีในปี 2556
เบื้องหลังความสำเร็จนอกจาก
การบุกเบิกวางรากฐานมาจากศูนย์พ่อ
แล้วยังได้แรงสนับสนุนจากทายาท
รุ่น 2 อีกด้วย “ชาติรี ตั้งมิตรประชา”
ลูกชายคนโตในจำนวนพี่น้อง 5 คน
โดยลูกสาว 3 คนแต่งงานมีครอบครัว
ออกไป

ขณะที่ลูกคนที่ 5 ซึ่งเป็น
ลูกชายคนที่ 2 นั้นหนีไป
เป็นสจ๊วตบนเครื่องบิน
จึงเหลือนายชาติรี
ตั้งมิตรประชา เพียง
คนเดียวซึ่งเป็นลูกคน
ที่ 3 ที่มาสานต่อ
ธุรกิจของครอบครัว
ตั้งมิตรประชา
ชาติรีเล่าว่า
เรียนจบปริญญาตรี
วิศวกรรม จากสถาบัน
เทคโนโลยีพระจอมเกล้า
เจ้าคุณทหารลาดกระบัง
และปริญญาโท
บริหารธุรกิจ MBA
จากสหรัฐอเมริกา

ปัจจุบันก้าวสู่วัย 39 ปี

ก่อนที่จะมาช่วยงานคุณพ่อเคยไป
ทำงานอยู่ที่บริษัท ซีวีดี เอ็นจิเนียริง
คอนซัลแตนท์ จำกัด ที่กรุงเทพฯ ก่อนจะ
เดินทางไปเรียนต่อระดับปริญญาโทและ
กลับมาเมืองไทยในปี 2543 พร้อมกับเริ่มต้น
สานต่อกิจการของครอบครัว โดยเข้ามา
ปรับระบบภายในก่อนเป็นอันดับแรก
หากย้อนไปสมัยเด็ก ชีวิตก็เหมือนเด็ก
ทั่วไป ไม่ค่อยได้คิดอะไรมาก ตั้งใจทำ
หน้าที่ของตนเองให้ดีที่สุด เรียนหนังสือก็
ตั้งใจเรียนให้จบ ที่ได้มาช่วยคุณพ่อเพราะ
คุณพ่ออยากให้เราช่วยดูแลธุรกิจ เพราะ
เราต้องเติบโตไปข้างหน้า
ชาติรีบอกว่า ช่วงก่อนเรียนจบปริญญา
โทได้พาคุณพ่อไปดูงาน “โฮมดีโม”
ที่สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นธุรกิจเกี่ยวกับ
วัสดุก่อสร้างยักษ์ใหญ่
พอเรียนจบก็กลับมาก็ได้มาทำงานใน

ชาติรี ตั้งมิตรประชา

ทายาทรุ่น 2 HOME HUB

สิ่งอีสานได้บุกอีสานเหนือ

จังหวัดที่ถนัดขยายสาขา 2 ที่อำเภอ
วารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี
บนเนื้อที่ 8 ไร่ หรือมีพื้นที่ใช้สอย 12,000
ตารางเมตร มีเงินต่ำกว่า 60,000 รายการ
ส่วนเรื่องการเรียนวิศวกรรมแล้วมาเรียน
ทางด้านบริหารธุรกิจนั้น เป็นความตั้งใจ
เพราะส่วนตัวชอบวิศวกรรม และยังได้ไป
ความรู้ที่จำเรียนมาใช่ออกแบบอาคารของ
สาขาต่าง ๆ นับตั้งแต่สาขา 3 ย้ายทั้งไทย
อุดรธานี ซึ่งปัจจุบันใช้เป็นที่สำนักงานใหญ่
บนพื้นที่ 30 ไร่ มีสินค้า 100,000 รายการ
ขณะที่สาขา 4 ขอนแก่น พื้นที่ 30 ไร่
สินค้า 100,000 รายการ และสาขา
5 อุดรธานี พื้นที่ 40 ไร่ มีสินค้ามากกว่า
100,000 รายการ ส่วนสาขาแรกเป็น
ร้านดั้งเดิมมีพื้นที่ 900 ตารางเมตร 15,000
รายการ และสาขา 2 อำเภอวารินชำราบ
คุณพ่อเป็นผู้ออกแบบ
สำหรับสาขาอุดรฯ ถือว่าเป็นสาขา

ที่ใหญ่ที่สุด ใช้เงินลงทุนก่อสร้างรวมทั้ง
ค่าซื้อที่ดินกว่า 700 ล้านบาท ตั้งเป้า
ยอดขายเดือนละไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท
หรือปีละ 1,200 ล้านบาท
“ชาติรีองอาจ” วิศวกรที่ศึกษาทางตลาด
วัสดุก่อสร้างในภาคอีสานว่า ยังมีช่องทาง
การขยายสาขาเพิ่มได้อีกหลายจังหวัด
ซึ่งไม่จำเป็นต้องเป็นไซส์ใหญ่อย่างสาขา

อุดรธานี โดยจะลดขนาดของสาขาตาม
ศักยภาพของแต่ละจังหวัด
“เราตอบไม่ได้ว่าเราเก่งกว่าคู่แข่งด้านไหน
เพียงแต่ว่าเป็นการเริ่มต้นเผชิญหน้ากัน
ก่อนหน้านั้นต่างคนต่างอยู่ คือส่วนกลางกับ
ภูธร แต่ตอนนี้เริ่มปะทะกันที่ขอนแก่น แต่
ก็มีความชัดเจนในกลุ่มลูกค้า ถ้ากลุ่มลูกค้า
ที่ขอบริการและการเอาใจใส่ก็จะตรงทาง
ของโฮมฮับ เพราะโฮมฮับเน้นบริการลูกค้า
ด้วยความรวดเร็ว ความสะดวกในการเลือก
สินค้า และรับของ โดยออกแบบสโตร์ให้
เดินทะเลถึงกันหมด มีพนักงานช่วยยก”
“วันนี้โฮมฮับพร้อมออกสู่โลกภายนอก
อย่างมั่นคงแข็งแรงแล้ว” ชาติรีกล่าวด้วยความ
มุ่งมั่นในการเป็นแม่ทัพต่อกรกับ
ทุนยักษ์ส่วนกลางที่ทาเหตุเข้ามาชิงเค้ก
ก้อนใหญ่นี้ ทั้งค่ายไทวัสดุ โกลบอลเฮ้าส์
และดูโฮม ทุนจากเมืองอุบลราชธานี



ชาติรี ตั้งมิตรประชา ทายาทรุ่น 2 Home HUB สิ่งอีสานได้บุกอีสานเหนือ. ประชาชาติธุรกิจ. 17-19 มิถุนายน 2556, หน้า 29.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้