



ณัฐพงศ์ พันธเกียรติไพศาล
กรรมการผู้จัดการ

V TECHNOLOGY SYSTEM CO.,LTD.

V Technology System Co.,Ltd

บริษัท SI (System Integrator) น้องใหม่ของวงการที่มาแรง จากการประมูลงาน สพฐ. ที่ว่ากันว่ายากที่สุด แต่ V-TECH โดยคุณณัฐพงศ์ พันธเกียรติไพศาล กรรมการผู้จัดการ และทีมงานทุกคน ก็ทุ่มความสามารถพร้อมร่วมกับร้านค้ารายย่อยจำนวนมาก จนทำให้มีส่วแบ่งการตลาดจากงานประมูลครั้งนี้ไม่เบาทีเดียว จากม้านอกสายตาจนทำให้วงการสิ้นสะเทือน โดยเฉพาะหากเทียบกับความแข็งแกร่งของเจ้าตลาด ที่มีความใกล้ชิดกับหน่วยงานราชการและระยะเวลาในการเตรียมตัวที่ค่อนข้างสั้นของ V-TECH วันนี้ BuyComs จะพาผู้อ่านทุกท่านมารู้จักกับตัวตนของผู้บริหารสูงสุดของ V-TECH ว่ามีวิสัยทัศน์ และความคิดในอนาคตอย่างไรต่ออุตสาหกรรม IT และวงการ SI ของประเทศไทย

คุณณัฐพงศ์เปิดเผยว่า V TECHNOLOGY SYSTEM CO.,LTD. มีบริษัท D Com Group เป็นผู้ถือหุ้น 10% แต่ประเภทธุรกิจนั้นจะแตกต่างกันออกไปอย่างชัดเจน โดยทาง D-COM ก็มีการค้าเงินธุรกิจของ D-COM ในลักษณะการเป็น IT Distributor ซึ่งทาง D-COM เป็นผู้ค้าชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์รายใหญ่ของประเทศ V-TECH ก็เปรียบเสมือนหนึ่งในดีลเลอร์รายใหญ่ของดีคอม โดยที่จะได้รับการปฏิบัติเช่นเดียวกับดีลเลอร์รายใหญ่อื่นๆ ทุกประการ ในขณะเดียวกัน V-TECH ก็มีความเป็นอิสระ สามารถซื้อสินค้าจาก IT Distributor ในท้องตลาดได้ทุกราย โดยไม่จำกัดว่าเป็น D-COM อย่างเดียว V-TECH ได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อเป็น SI (System Integrator) โดยมีลักษณะการทำงานและการจัดจำหน่ายสินค้าที่เป็นแบบ Solution มากกว่า ทั้งที่เป็นไอทีและไม่ใช่อไอที เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของตลาดและผู้บริโภคให้ตรงตามความต้องการของกาใช้งาน ให้ตรงตามรูปแบบที่ต้องการมากที่สุด V-TECH มี 4 แผนก มีพนักงานทั้งสิ้น 42 คน โดยแบ่งเป็น

(1) Government Project Department จะเป็นการทำงานที่ต้องประมูลงานของราชการในส่วนของไอทีเป็นหลัก ณ ปัจจุบัน V-TECH ก็ได้งาน สพฐ. (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการ) โดยใช้สินค้าของ ATEC แต่ก็ได้จำกัดว่าจะต้องยึดติดกับแบรนด์ใดแบรนด์หนึ่งในทุกตลาด V-TECH มองว่าหากมีแบรนด์ใดที่สามารถทำตลาดได้ดีเหมาะสมตรงกับกลุ่มใช้งานก็สามารถที่จะร่วมมือกันทำงานได้ ไม่ว่าจะเป็น Local Brand หรือ Inter Brand ซึ่งปัจจุบันก็มีการร่วมมือกันกับ Interbrand ในทุก Brand

(2) Corporate Project Department จะเป็นส่วนที่เน้นงานของทางเอกชน เช่น การวางระบบเน็ตเวิร์คขนาดใหญ่ให้เอกชน, ธนาคาร, Chain Store ขนาดใหญ่ เนื่องจากทาง V-TECH มีทีมงานมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในเรื่องเหล่านี้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะในเรื่องของ Communication, Network, Data Farming รวมถึงระบบรักษาความปลอดภัยต่าง ๆ ด้วย

(3) Wholesale Solution Project Department จะเป็นส่วนของการขายส่งสินค้าแต่เป็นขายส่งสินค้าที่เป็น Solution ไม่ใช่ขายส่ง Component ซึ่งต่างจาก D-COM โดยในเดือนกุมภาพันธ์นี้จะมีการเปิดตัว Animation Class Room ซึ่งเป็นห้องเรียนอัจฉริยะที่จะทำให้นักเรียนสามารถเป็นผู้ผลิตเกมส์ผลิต Animation หรือสร้างภาพยนตร์โฆษณาต่างๆ ได้เอง โดยได้รับความร่วมมือจาก คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ จะเป็นผู้อบรมอาจารย์ที่ได้รับห้องเรียนนี้ไป และโรงเรียนจะได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินชั้นนำ และเราเลือกใช้ซีพียูจากค่าย AMD ซึ่งมีจุดเด่นด้านงานกราฟิก

(4) Engineering and Solution Department เป็นแผนกที่ทำระบบต่างๆ ที่ไม่ใช่ไอที เช่น งานระบบไฟฟ้า ระบบควบคุมโรงงานอัตโนมัติ ซึ่งมีการเชื่อมโยงข้อมูลมาที่ Data Center เนื่องจากพื้นฐานของคุณณัฐพงศ์ ที่จบจากคณะวิศวกรรมศาสตร์ระบบควบคุม (Control Engineer) จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง จึงมีพื้นฐานด้านงานระบบ

ค่อนข้างมาก และได้รวมทีมงานวิศวกรเพื่อดำเนินการแผนกนี้ เช่น ระบบ ซ่อมสายโทรศัพท์ขนาดใหญ่, ระบบที่ต้องเกี่ยวข้องกับเน็ตเวิร์ค, หรือระบบที่ต้องเกี่ยวพันเครื่องมือต่างๆ ในโรงงาน

คุณณัฐพงศ์ มองว่า ในส่วนของ Corporate ทาง V-TECH ได้วางตำแหน่งไว้ในระดับกลางขั้นสูงหรือ Enterprise ส่วนของ SME นั้นทางแผนก Wholesale Project Solution จะพัฒนาระบบ Web Application ผ่าน Open source ที่หลากหลายเพื่อให้ SME มีความสามารถในการแข่งขันได้ และต้นทุนต่ำ แต่จะจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ ส่วนของแผนก Engineering and Solution ทาง V-TECH ก็มีทีมที่มีความสามารถและมีความแข็งแกร่งอยู่แล้วเพราะอยู่ในตลาดมานาน โดยเฉพาะพวกเครื่องมือวัด (Industrial Instrument) ซึ่งตลาดจะเป็นโรงงานอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่ปัจจุบันต้องใช้เครื่องมือควบคุมการผลิตและใช้ ไอทีเป็นตัวประมวลผลหลักในการติดตามประสิทธิภาพการผลิต สำหรับ V-TECH ที่มีทั้ง 4 แผนกนี้คาดว่าจะมีเป้าหมายในปี 2553 นี้ประมาณ 2,000-3,000 ล้านบาท

คำถามสำคัญคำถามหนึ่ง ซึ่งเป็นคำถามที่หลายคนอยากรู้อยากเห็น และเป็นสิ่งที่ทำให้คนในวงการไอทีรู้จัก V-TECH อย่างรวดเร็ว นั่นคืองาน สฟฐ. ซึ่ง V-TECH เข้ามาชนกับ 3 รายใหญ่ที่เป็นเจ้าตลาดและทำให้เกิดประเด็นร้องเรียนต่าง ๆ มากมาย ว่าทำไมจึงตัดสินใจทำงานนี้ ทั้งๆ ที่รู้ดีว่าอาจต้องขาดทุนหรือเจ็บตัวจากงานที่ถือได้ว่ายากที่สุดในงานประมวลผลไอที

คุณณัฐพงศ์ตอบว่า เริ่มต้นจากการได้รับการชักชวนจากคุณวิกร (D Computer) จากนั้นก็คิดง่าย ๆ ว่า มันเกิดความไม่สมดุลทางเศรษฐศาสตร์ นั่นคือ มีผู้ขายน้อยรายมาก นั่นคือมีเจ้าใหญ่เพียง 3 ราย ที่มีเครื่องอยู่ในมือประมาณ 7 ยี่ห้อ และมีดีลเลอร์รายย่อยที่ถูกจัดสรรเขตให้ขายเพียง 300 ราย ในขณะที่โรงเรียนที่โตงบประมาณจัดซื้อมีถึง 12,000 โรงเรียน และจะมีต่อเนื่องถึง 3 ปี หากคิดเช่นนี้ ก็จะเห็นโอกาสทางการตลาดทันทีว่า เมื่อ Demand คือความต้องการมีมาก ในขณะที่ Supply คือผู้ขายมีน้อยและมีลักษณะควบคุมอยู่กลายๆ ทำให้มีช่องว่างจากโรงเรียนที่ต้องการทางเลือกอื่นจำนวนหนึ่ง จึงตัดสินใจทำงานนี้ โดยที่รู้ดีว่า อาจต้องพบความยากลำบาก หรือโดยใจมดีเรื่อง SPEC ต่างๆ เนื่องจากเตรียมตัวค่อนข้างสั้น

“ผมเชื่อว่าประเทศไทยไม่เหมือนเดิม ไม่มีใครสั่งใครได้ ราชการไม่สามารถบังคับใครได้ 100% ไม่เช่นนั้นเราคงไม่มีกลุ่มเสื้อเหลือง เสื้อแดง ที่สำคัญที่เป็นแรงผลักดันด้านหลังให้สู้ คือ การทิ้งงบประมาณนี้ เป็นงบกระตุ้นเศรษฐกิจ เป็นเงินกู้ ที่ควรหว่านเม็ดเงินให้ร้านค้า หรือดีลเลอร์ทั่วประเทศ ซึ่งลำบากจากสภาพเศรษฐกิจตลอดปี 2550-2551 ร้านค้าเหล่านี้กลับไม่ได้ประโยชน์จากเม็ดเงินนี้เลย”

“คุณต้องเข้าใจว่า ร้านค้าไอที หรือร้านค้ารายย่อยต่างจังหวัด ธุรกิจของเขาหมายถึงครอบครัวของเขาด้วย หากธุรกิจไปไม่ได้ คนเหล่านี้ไม่สามารถหางานใหม่ได้ ไม่สามารถเปลี่ยนงานได้ ดังนั้นในมุมมองของผม การกระตุ้นเศรษฐกิจ ต้องเปิดโอกาสให้เกิดการค้าที่เสรีที่สุด แล้วแต่กำลังความสามารถของแต่ละคน เพื่อให้ทุกคนทุกร้านค้าได้มีโอกาสเข้าถึงเม็ดเงิน ซึ่งในท้ายที่สุดก็จะเกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจ เกิด Multiplier Effect (ตัวคูณทางเศรษฐศาสตร์) นั่นล่ะจะทำให้เศรษฐกิจถูกกระตุ้นทุกหย่อมหญ้าอย่างแท้จริง”

“งาน สฟฐ. ปีนี้เราไม่ได้หวังมากนัก เราคิดว่าหากเราได้ประมาณ 10% ก็น่าจะพอเพียงที่จะเข้าไปช่วยดีลเลอร์กลุ่มหนึ่งที่ขาดโอกาส แต่สำหรับปีหน้าเราจะเข้าไปนำเสนอแนวคิดของเราต่อ สฟฐ. ว่าควรให้มีการกระจายการ



ขายให้มากที่สุด เพื่อให้ร้านค้าได้ประโยชน์และให้โรงเรียนได้รับการบริการที่ดี คุณณัฐพงศ์ว่า คอมพิวเตอร์หนึ่งเครื่องของงาน สฟฐ. ต้องมีเอกสารรับรองเกือบ 300 หน้า ซึ่งมันค่อนข้างสามัญสำนึกบางอย่างของผม แต่ผมก็เคารพการตัดสินใจของ สฟฐ. ของโรงเรียน เลือกเราก็เลือก ไม่เลือกเราก็ไม่ได้ทำอะไร”

จุดเด่นของทาง V-TECH คือ เรามีทีมงานที่มีประสบการณ์ตรงมากกว่าหลาย 10 ปีในสายนั้นๆ โดยเป็นมือทำงานจริงๆ ผ่านประสบการณ์ในแต่ละแผนกจริง ๆ อย่างน้อย 9-10 ปี ในเรื่องของความเข้าใจ System ถือได้ว่าเราคือเป็นมือหนึ่งที่ไม่แพ้ใครเหมือนกัน เราไม่ได้ไฟท์ตัวเองไปในสายไอที 100% โดยถือว่า V-TECH เป็น IT Hybrid Engineering Company ซึ่งจะทำให้ V-TECH ได้เปรียบ SI รายอื่นๆ ที่อาจจะกลายเป็นสาย IT เพียงอย่างเดียว สำหรับสัดส่วนในปี 2010 รายได้จากภาครัฐกับของเอกชนเป็น 50/50 และในปี 2011 คาดว่าจะมีรายได้ประมาณ 3,500 ล้านบาท

คุณณัฐพงศ์ ทิ้งท้ายว่า “ผมคิดว่า ผมอยากเป็นเอกชนที่มีคุณค่าต่อสังคมที่สุด หมายความว่า เมื่อผมทำธุรกิจ ทำได้กำไร แต่ธุรกิจของผมต้องไปส่งเสริม หรือเพิ่มคุณค่าบางอย่างให้ประเทศโดยรวมด้วย เช่น ไปเพื่อความสามารถด้านการแข่งขันโดยรวมของประเทศ อย่างโครงการ Animation Class Room ของเรา ที่ตั้งใจมากกว่า อยากผลิตนักเรียนที่สามารถสร้างเกมส์ สร้าง Animation ขายไปทั่วโลกได้ ผมอยากทำธุรกิจแบบนี้ แม้จะใช้เวลาและอาจจะยากลำบากสักหน่อย แต่เท่าที่ผมได้พูดคุยกับผู้สนับสนุน หรือภาครัฐบางส่วน ผมคิดว่า มีคนที่คิดเรื่องของประเทศ ไปพร้อม ๆ กับการดำเนินชีวิตหรือทำธุรกิจ ไม่น้อยทีเดียว”

“เมื่อประเทศแข็งแรง ด้วยคนที่มีคุณภาพ ธุรกิจของเราก็จะแข็งแรงตามไปด้วย นั่นล่ะ คือสิ่งที่ผมหวังไว้สูงสุด” 🛒