

นวัตกรรมไอทีเป็นสิ่งที่ยากคน
ให้ความสนใจมากในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
ผลการคิดค้นและสร้างสรรค์ของ "สตาร์ทอัพ"
ที่ได้พัฒนาเทคโนโลยีให้ทั่วโลกได้สัมผัสกับ
คำว่า "สมาร์ตโฟน" และหลายคนกลายเป็น
สาวกตระกูลแอปเปิล จากนั้นนวัตกรรมไอทีก็ได้
พัฒนาต่อยอดเพื่ออำนวยความสะดวกและ
ครบจบผู้ใช้สมาร์ตโฟนมากที่สุด ซึ่งรวมถึง
"แอปพลิเคชัน" ต่างๆ ที่มีบนอุปกรณ์ไอทีซึ่งมี
เอกลักษณ์และน่าสนใจยิ่งขึ้น

"ธีระชาติ ก่อตระกูล" ผู้บริหารและเจ้าของ
บริษัท สยามสแควร์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย)
ที่เริ่มก่อตั้งบริษัทในการจ้างผลิตแอปพลิเคชัน
และพัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนตั้งแต่ปี
2552 หรือผ่านมา 5 ปีแล้ว และเขาก็ประกาศ
ให้ทั่วโลกได้ทราบ "คนไทยไม่แพ้ชาติใดในโลก"
เพราะเมื่อปลายปี 2557 ที่ผ่านมา เขาเพิ่งได้รับ
รางวัลชนะเลิศในหมวด Financial Industry
Application จากงานระดับโลก APICTA 2014
(Asia-Pacific ICT Awards) ถือเป็นรางวัลประกาศ
ขอพรีเซ็นต์ดีเด่นประจำปี 2557 ระดับภูมิภาค
เอเชียแปซิฟิก จากแอปพลิเคชัน "StockRadars"
ที่ช่วยผู้ลงทุนเล่นหุ้น และเปิดให้บริการเป็น
เวลากว่า 1.5 ปี และมีจำนวนผู้ใช้บริการสูงถึง
1.5 แสนกว่าราย

ล่าสุด StockRadars ยังขอข้ามประเทศ
เดือน ม.ค.ที่ผ่านมา กลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Ven-
ture Capital) สองประเทศ ได้เข้ามาเซ็นสัญญา
เพื่อร่วมลงทุนอย่างเป็นทางการ คือโซเบอร์
เอเจนซี เวเนเจอร์ส จากประเทศญี่ปุ่น และ
อีสต์ เวเนเจอร์ส จากประเทศสิงคโปร์-ญี่ปุ่น ซึ่ง
ปกติกลุ่มทุนเหล่านี้จะเข้าไปร่วมลงทุนในกลุ่ม
ธุรกิจหน้าใหม่ (Start Up) ซึ่งจะช่วยพัฒนาทั้ง
ทางสายสัมพันธ์ การตลาด ให้ StockRadars
เป็นที่รู้จักของต่างประเทศมากขึ้น

ขณะที่อยู่ระหว่างการศึกษาคำว่าเป็นไปได้
ใน 5 ประเทศนี้ คือ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น
ฮ่องกง และออสเตรเลีย โดยคาดว่าหลังจาก
การพัฒนาครบวิเคราะห์ครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว จะ
มีผู้ใช้บริการสูงขึ้นไป 3 แสนคนได้

ตลอด 5 ปีที่ผ่านมา เขาได้สร้างแอปพลิเคชัน
และพัฒนาแอปพลิเคชันกว่า 50 ตัว แต่กว่าจะจบ
ที่ยอมรับของต่างชาติ ผู้ชายวัย 34 ปีคนนั้น นอก



ธีระชาติ ก่อตระกูล

ทำให้ง่าย & อย่างซับซ้อน ‘ธีระชาติ ก่อตระกูล’

ว่า "ไม่ง่าย" แต่ที่ "ไม่ยาก" ถ้า "มุ่งมั่น" และ
"สนุก" กับเป้าหมายที่วางไว้ได้ ตามคอนเซ็ปต์
ตรงตัวว่า "ทำง่ายๆ อย่างละเอียด ช่างขึ้น"
ผู้ชายคนนี้ได้เรียนจบจากทั้งมหาลัยและ
จบปริญญาโทวิทยาศาสตร์บัณฑิต สถาบัน
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
และยังต่อปริญญาโท วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต
สาขาการจัดการเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยอีสต์
ลิงซ์ (เอมเค) ซึ่งดูเหมือนว่าที่เรียนมากับ
หนทางที่เดินมาในปัจจุบันสวนทางกัน แต่เพราะ
นั่นเกิดจากการเรียนรู้ ค้นคว้า พร้อมทั้ง "รับ"
และ "หา" โอกาสให้กับตัวเองมาตลอด

"เกิดจากความชอบส่วนตัวที่ได้มีความสนใจ
มีเรื่อที่สนใจมากจนเกินไปจนค่อยๆ ศึกษาเอง
เพราะห่วยแยกเป็นกับกระป๋องหรือมีวิทยาศาสตร์
อยากเรียนต่อปริญญาโท แต่ที่มันยากกว่าเป็นไม่ได้
หรืออีก ซึ่งตอนนั้นเหมือนกันว่าทำไมไม่เรียน
ซึ่งปกติจะคือ ตอนนั้นเป็นเด็กดีเกิน ก็ทั้ง เลย
เลือกเรียนทางเคมีที่ตอนตั้งไว้ ผลคือเรียนได้
แต่ไม่สนุกกับการเรียน แต่ไปสนุกกับการทำ
กิจกรรมหรืองานอื่นๆ ที่พอได้สัมผัสมากกว่า จนมา
ก็ยังทำงานสายด้านเคมี แต่โอกาสมาตอนที่ทาง
บริษัทต้องการให้คนมาดูแลเรื่องโครงการเกี่ยวกับ
ไอที ซึ่งถือเป็นการแรกที่ได้เรียนรู้ ได้รู้จัก
และใช้ต่างๆ และมองว่าเราสนใจมากและมีความ
มันได้ รู้สึกภูมิใจ"

ความฝันเป็นลูกคนจีนที่ต้องการเป็นเจ้าของ
ธุรกิจของตัวเองอยู่แล้ว เมื่อได้เรียนปริญญาโท
ก็ได้เรียนรู้เรื่องมารกัน ทำให้รู้ว่าตัวเองมีความ
อยากธุรกิจและสนใจด้านไอทีในส่วนตัว ซึ่ง
เป็นช่วงเวลาเดียวกับที่กลุ่มทุนสมัยใหม่ไป

ทำงานดูแลเรื่องติดตั้งระบบไอทีพบและหาลูกค้า
ในสายภูมิภาคแบบเพื่อนบ้าน ทำให้ได้เรียนรู้งาน
ต่างๆ มากมาย
ธีระชาติไม่ถนัดการคำนวณต่างๆ จึงได้คิด
พัฒนาเว็บไซต์ขึ้นมา เพื่อรวบรวมที่ดึงไป-โพ
กรุงเทพฯ มีที่ใหม่บ้าง ตอนนั้นมีเพียง 30 จุด
เท่านั้น ช่วงนั้นจึงมีงานหลักและงานอดิเรกเป็น
เริ่มมาสเตอร์ไปด้วย แต่สิ่งที่ทำให้เกิดภาพ
ชัดเจนมากขึ้นคือ เขาเชื่อว่าไอทีเป็นเรื่องสำคัญ
ไอทีที่เป็น All in One หรือทุกอย่างขนาด หาก
ธุรกิจไหนไม่มีความสำคัญเรื่องไอทีที่ธุรกิจ
ลำบาก

จนกระทั่งมีกลุ่มแอปเปิลที่เขาชื่นชอบและ
ยกย่องว่า สตาร์ทอัพ เป็นคนที่เก่งนอกจาก
สร้างนวัตกรรมใหม่ขึ้นมา แต่ก็จะดูแลเรื่อง
ไอทีเป็นหลักด้วย จนเขาทดลองทำหลายอย่างซึ่ง
มาบนตระกูลแอปเปิลจึงตัดสินใจเปิดบริษัท
สยามสแควร์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) เมื่อ
5 ปีที่ผ่านมา หลังจากที่มีชื่อว่าแอปคอมนั้น
ไม่ได้ตอบสนอง จึงคิดเริ่มต้นทำแอป โดยไม่มี
หลักสูตรใดๆ สอน ทุกอย่างอยู่ที่การศึกษาและ
ลองทำเองจนได้ ซึ่งเรื่องนี้นอกเหนือหา หรือ
แม้กระทั่งการใช้รูปแบบ

แอปตัวแรกคือ "Ginairai" ที่เน้นให้ความ
สนุกกับผู้ใช้ โดยเขาจะเอาไอทีไปช่วยทำงาน
เลือกให้ว่าจะทำอะไรๆ นั่นเองเป็นเรื่องที่
ไม่ทำเงิน แต่สำหรับเขาก็ถือเป็นผลงานชิ้นแรก
ที่ได้รับรางวัลเป็นอันดับหนึ่ง
จากนั้นก็เริ่มรับจ้างพัฒนาต่างๆ มากมาย
ตั้งแต่ร้านแคเฟ่ดีดี ทำแอปให้ศิลปินหรือคนมี
ชื่อเสียงมากมาย เช่น "โคม ออเนชั่น" ของ

โคม ปกรณ์ ลัม หรือของ "ซี จักรพรรดิ" หรือ
แอปพลิเคชันที่แนวอย่าง a day ซึ่งรวมถึง
แอปของพรรคการเมือง หรือแม้กระทั่งทำให้
บริษัทหลักทรัพย์เจ้าดังๆ หลายแห่ง รวมถึง
แอป Taxi Reporter ที่มาจากการมองเห็นปัญหา
การให้บริการรถแท็กซี่

จึงอยู่เขาเริ่มต้นทำธุรกิจจากการรับจ้างทำ
แอป แต่เมื่อมีคนเริ่มทำมากขึ้น การแข่งขัน
สงครามราคาเกิดขึ้น คิดว่าถ้ามันคุ้มจึงคงไม่
สามารถต่อยอดธุรกิจหรือบริษัทได้ในระยะยาว
จึงเป็นจุดเริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นแอปของ
ตัวเอง เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างผลิตภัณฑ์ที่
ตัวเองให้มีความแข็งแกร่ง ไครมองว่าจะทำ
ได้หรือ มันเสียมาก แต่การล้มเหลวถ้าปล่อย
ให้ธุรกิจอยู่ได้ไม่เปลี่ยนแปลงตัวเอง สุดท้าย
คนนี้จะเป็นตัวบ่งชี้ว่าที่เราเปลี่ยนแปลงมากกว่า
จึงทำให้เราคิดเป็นแอป StockRadars ขึ้นมา
เขาตั้งใจให้ StockRadars เป็นแอปพลิเคชัน
วิเคราะห์และติดตามราคาหุ้น ที่สามารถเป็น
ตัวช่วยให้นักลงทุนสำหรับทุกคน ไม่ใช่เรื่องที่เขา
ดึงยาก ออกให้ลำบากแล้วๆ ที่หลายคนมองว่า
เรื่องหุ้นเป็นเรื่องเฉพาะกลุ่ม คนทั่วไปเข้าใจยาก

ทั้งนี้ มองว่าจุดแข็ง StockRadars ที่จะ
ขยายหรือทำการตลาดไปต่างประเทศได้ ตรงที่
มีสภาพการเงินที่ใช้ประมวลผลได้ดี ส่วนหนึ่ง
อาจเป็นเพราะการขึ้นของดัชนีหุ้น เทคนิค
กราฟ หรือการประมวลผลต่างๆ เป็นภาษาเดียวกัน
ทั่วโลก มีเพียงบางตลาดหุ้นที่ดัชนีหุ้นส่วนทาง
กัน เช่น หุ้นซิมคือสีแดง จึงง่ายที่จะนำรูปแบบ
การใช้งานไปปรับใช้กับทั่วโลกได้
ปัจจุบันมีนักลงทุนไทยเปิดบัญชีซื้อขายหุ้น

1 ล้านบัญชี และเป็นบัญชีซื้อขายทางอินเทอร์เน็ต
(ออนไลน์) 7 แสนบัญชี ซึ่ง StockRadars เปิด
ให้บริการมาเป็นเวลา 1.5 ปี มีสมาชิกที่ใช้แอป
กว่า 1.5 แสนคนแล้ว หรือมีส่วนแบ่งการตลาด
เป็น 10% ของผู้ใช้บัญชีออนไลน์ทั้งหมด และ
จะเห็นได้ว่ายังมีช่องว่างให้ทางบริษัทได้ขยาย
อีกมาก เพียงแต่ต้องทำการบ้านและพัฒนาเพื่อ
ตอบสนองผู้ใช้ให้มากที่สุด

"ที่ผ่านมาอาจมองถึงแค่ไปรษณีย์และช่องทาง
ซื้อขายหุ้นเรื่องการลงทุนมากกว่า แต่ตอนนี้เรา
สามารถพิสูจน์ให้เห็นว่าคนไทยไม่ได้ด้อยกว่า
ชาติอื่นๆ เพราะสิ่งที่เราทำคือเน้นคอนเซ็ปต์
"อย่างละเอียด อย่างมืออาชีพ อย่างต่อเนื่อง" ทำให้
สื่อต่างๆ เข้าใจ เพราะคำว่าการหุ้นหรือการ
ลงทุนปกติคนส่วนใหญ่มีมุมมองและเข้าใจว่า
หุ้นเป็นเรื่องยาก หมออยากให้สังคมไทยมองเรื่อง
หุ้นอย่างเข้าใจ และหันมาลงทุนอย่างมีความรู้
กันมากขึ้น เพราะไม่อย่างนั้นเรื่องดอกเบี้ย
จากการฝากเงินแบบกึ่งเพียงอย่างเดียว ซึ่งไม่พอ
ในระยะยาว"

การที่ได้พันธมิตรมาหวังว่าจะสามารถมา
ช่วยต่อยอดอะไรก็ตามภายใต้ในโอกาส เพราะ
พันธมิตรที่เข้ามานั้นมีสายสัมพันธ์ มีประสบการณ์
มากพอ น่าจะเข้าใจเราดี เนื่องจากก่อนหน้านี้
เคยเป็นธุรกิจ Start Up เหมือนเรามาก่อน การ
ที่เขาเลือกเราสะท้อนให้เห็นว่าเขาเห็นคุณค่า
หรือมูลค่าในสิ่งที่เราทำ
ในระยะใกล้ของผู้ชายคนนี้ อยู่ระหว่าง
เตรียมตัวนำ StockRadars ไปประเทศถัดไป
ทั่วโลกได้รู้จักจากการส่งออกเข้าประกวดที่สหรัฐ
ถิ่นแม่ที่ใครๆ ว่ามันคือตัวจับตัวมัดตัว