



ทำธุรกิจ...ต้องรู้จักคำว่าค่าพุดลูกผู้ชาย... หลักคิดของ...กังวาล กุศลธรรมรัตน์...

ค็อยยอมรับความจริงว่าโลกยุคนี้เป็นโลกของยุคไอที แต่ช้าพอเอ๋ยถึงคำว่าไอทีมันจะจำกัคคู้แค่ไอโฟน ไอแพด แบล็กเบอร์รี่ หรือคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ค สารพัดอีหือ...ในความเป็นจริงกว่าจะออกมาเป็นอย่างนั้นได้มันก็ต้องมีส่วนประกอบสำคัญ ที่เรียกว่า“ซอฟต์แวร์” จึงจะทำให้ได้เจ้าพวกคอมพิวเตอร์ หรือสมาร์ตโฟน และเครื่องมือและอุปกรณ์ไอทีทั้งหลายมันทำงานได้อย่างใจคิดได้

และที่ช้ากว่าจะมีบริษัทต่างชาติเท่านั้นที่อยู่ในวงการนี้ บริษัทสัญชาติไทยที่ก่อตั้งและดำเนินงานด้วยคนไทย ที่มีอยู่ในวงการนี้ไม่ใช่ออย่างเช่น บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หนึ่งในบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อียเอ็มเอ

กังวาล กุศลธรรมรัตน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ IRCP บอกกับ “แนวหน้าโลกธุรกิจ” ว่า เราเริ่มจุดประกายก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 2529 เริ่มต้นประกอบธุรกิจจากการเป็นผู้ผลิตการ์ดแสดงผลภาษาไทยที่ใช้ในเครื่องคอมพิวเตอร์ หลังจากนั้นก็พัฒนาสู่แผนธุรกิจแนวดวงไอทีกันอย่างจริงจัง

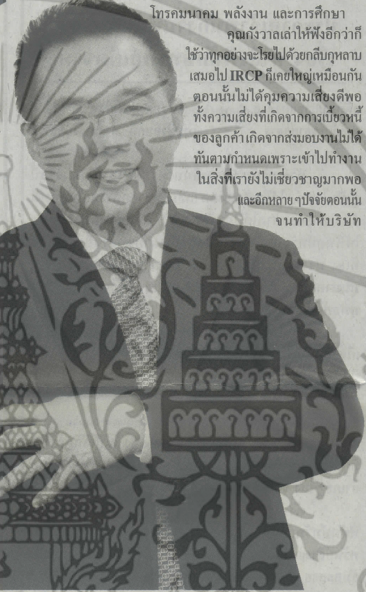
โดยในปี 2533 ได้ร่วมกับบริษัท ไมโครซอฟท์ จากสหรัฐอเมริกา พัฒนาเทคโนโลยีระบบภาษาไทยสำหรับระบบปฏิบัติการ เริ่มต้นตั้งแต่ Microsoft DOS, Microsoft 95/98 เรื่อยมาจนถึง Microsoft Windows NT Server/Workstation และ ในปี 2536 บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้ผลิตซอฟต์แวร์ของ Microsoft แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย ต่อมาในปี 2538 บริษัทเริ่มดำเนิน

ธุรกิจด้านโทรคมนาคม และการรวบรวมระบบคอมพิวเตอร์โดยเข้าร่วม ประมูลงานโครงการของรัฐและเอกชน และในปี 2540 ได้ขยายการลงทุนในตลาดไอที ด้วยการร่วมลงทุนกับ บ.ไอที ดิจิทัลวิชั่น จำกัด ทำธุรกิจด้านบริการจำหน่ายสินค้าไอทีและอุปกรณ์เครือข่าย

คุณกังวาลบอกว่าคอนเนชั่นเป็นลูกของของวงการนี้ว่า ได้ก็ขายไปเสียๆ โดยในปี 2542 ก็ลงทุนอีกในธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ โดยเข้าไปลงทุนในบริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย ซอฟต์แวร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และในปี 2544 ก็เข้าไปลงทุนอีกในบริษัท ไออาร์ซี เทคโนโลยี หลังจากนั้นเข้าไปจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กมล เมื่อปี 2546 และในปี 2547 ก็ลงทุนธุรกิจอีกที่สหรัฐอเมริกา ในนามบริษัทเทคเนติกส์ เอ็นเตอร์ไพรส์ คอร์ปอเรชั่น และในปี 2553 ก็ขยายเข้าไปลงทุนในบริษัท ทีวี เทคโนโลยี อีกหนึ่งแห่ง

สรุปว่าคอนเนชั่น IRCP และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ซึ่งครอบคลุมทั้งด้าน บริหารด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การพัฒนาซอฟต์แวร์ การผลิตซอฟต์แวร์ การให้บริการด้านเครือข่าย ระบบเน็ต การดูแลระบบ และการช่วยแก้ไขปัญหาต่อลูกค้า ระบบเน็ต เซอร์ โดยคิดเป็น 8 สาขาธุรกิจหลัก

แม้ว่าอยู่ในอุตสาหกรรมไอทีเหมือนกัน แต่ลักษณะธุรกิจต่างกัน เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัท ที่ไม่ต้องพึ่งพารายได้จากธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งมากเกินไป



กังวาล กุศลธรรมรัตน์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์
คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ไม่มีสภาพต้องเลย ต้องเผื่อพร้อมบ้างกว่า 50%... เขมอกว่าแต่ก็ตามงอคนวิญญูคิดขึ้นมาได้ซึ่งก็ด้วยหลายๆ เหตุผลหลายปัจจัยเหมือนกัน ซึ่งที่สำคัญที่สุดคือ เราเอาความคิด ผลัดครั้งนั้นเอาเป็นบทเรียน และค่อยๆ แก้ไขกันไปทีละจุด ทีละปม อันนี้คนแรกก็คือวีโอรสร้างกวมบริหารครั้งใหญ่ปรับเปลี่ยนผู้บริหาร บกซด...และด้วยอุปนิสัยที่พี่เขาคิดแต่เป็นดีคิวละ ที่ส่งงาน เทคโนโลยีเพราะชอบเอาเจ้าคุณทหารลาดกระบัง...ที่อบรมให้พวก เขาไว้ถ้าตัวรักเพื่อน รักพวกพ้อง เมื่อเราเจอปัญหา ก็ดีเพื่อนได้

ไพรไฟล์

วุฒิการศึกษา

- ปริญญาตรี วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (สาขาอิเล็กทรอนิกส์) สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- หลักสูตร มินิเอ็มบีเอ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

การอบรม

- หลักสูตรการปฏิบัติการจิตวิทยาฝ่ายอำนวยการ โดย สถาบันจิตวิทยาความมั่นคง
- หลักสูตร Directors Certification Program : DCP รุ่นที่ 35/2003 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- หลักสูตร Chairman รุ่นที่ 8/2003 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)

ประสบการณ์ทำงาน

- 2533-ปัจจุบัน รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- 2551-2553 รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่การตลาด
- บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- 2550-2551 รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ร่วม)
- บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- 2549-2550 ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่สารสนเทศ
- บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย วิสเทิร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

พลาฟองที่ให้ออกสาเราแต่พนักงานของเราที่ต้องเผื่อออกไป ก็ไปอยู่กับเขาคงๆ และไม่ว่ากัน...พอเริ่มมีเงินก็ทยอยจ่ายให้เขา ตามกฎหมาย พนักงานคนไหนเก่งมีความสามารถแม้จะเผื่อออกไปแล้วก็ยังคงทำงานร่วมกับเราก็คงงานให้เขาบ้างบางคนนั้นก็กลายเป็นพันธมิตรทางการค้าที่เราที่มี...

คุณกังวาล เล่าให้ฟังอีกว่าคอนเนชั่นมีปัญหาระบาดทุนเป็น 100 ล้านบาท เบงกัทให้ขุดให้ดู ถ้าไม่ได้พรคพวกนั้นก็ให้ออกสา เรา ดายไปแล้ว แต่ด้วยที่เราคิดมันในสัญญา ชัดมันในสัญญาผู้ขาย เมาที่ให้ออกสา ทำให้บริษัทเริ่มฟื้นแล้ว และเริ่มมีกำไรบ้างแต่ไตรมาส ที่ 3 ของปี 2552 โดยสิ้นมีกำไร 37.4 ล้านบาท ปี 2553 มีกำไร 60 ล้านบาท และในปี 2554 มีกำไร 10 ล้านบาท

"หลักในการทำธุรกิจสำหรับผม คือต้องรู้จักคำว่า"ค่าพุด ลูกผู้ชาย" คือถ้าไหนต้องกัน และต้องบอกและคิดเสมอว่า... จะทำอย่างไรจะทำให้ได้ "ไม่ใช่คิดแต่ทำให้อิงทำไม่ได้..."

เขากล่าวอีกว่าคอนเนชั่นในวงการกำลังสนใจเรื่องนโยบายการ แลกแทนตลาดให้กับเด็กกับเอ็นเอ็มว่าคอนเนชั่นไม่สู้ว่าจะเจอคู่แข่งดี ขึ้นประมหนึ่งเลยหรือเปล่า หรือว่าจะขายอายุเด็กขึ้นมา แต่ว่าก็ เป็นเรื่องดี ในฐานะคนอยู่ในวงการนี้ ต้องบอกว่าโลกคอนเนชั่นไม่ เร็ว เด็กๆของไทยเองก็ต้องพร้อมรับกับเทคโนโลยี แต่ปัจจุบันมัน ยังจำกัคคู้ในกลุ่มคนพร้อมจะกินแต่เด็กไทยทุกคนได้มีโอกาสเข้า ถึงอย่างเท่าเทียมก็เป็นเรื่องดี แต่ว่าขึ้นตอนปฏิทินดินต้องทำให้ดี อย่างมีเรื่องทุจริตเข้ามาเกี่ยวข้อง และมีแผนกลยุทธ์ที่มีสวัสดิการแล้ว ซอฟต์แวร์ที่จะรองรับก็ต้องพร้อม และได้ประโยชน์จริงๆ

อนันตเดช พงษ์พันธ์ุ

อนันตเดช พงษ์พันธ์ุ. ทำธุรกิจ ต้องรู้จักคำว่าค่าพุดลูกผู้ชาย หลักคิดของ กังวาล กุศลธรรมรัตน์.
แนวหน้า. 26 สิงหาคม 2554, หน้า 11.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าการณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้