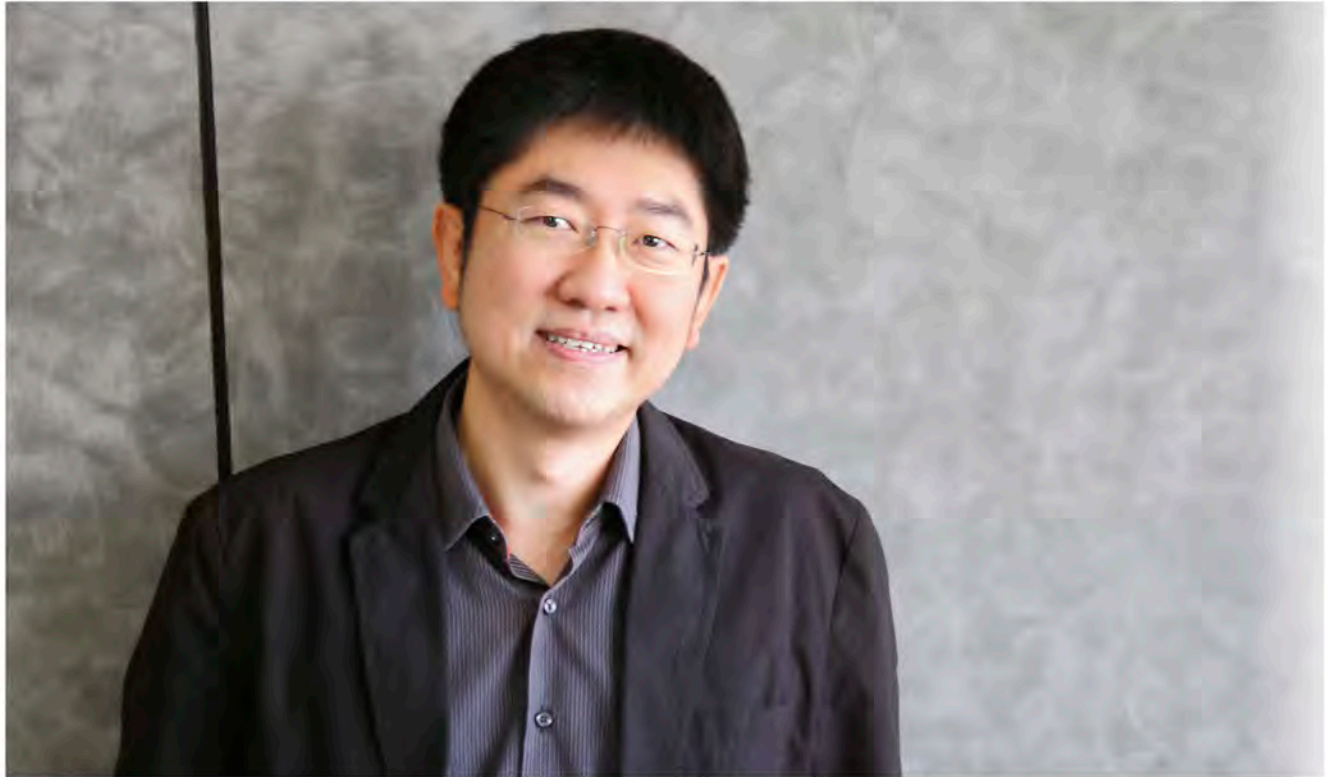


# ธนาคารที่เดินเคียงข้าง สร้างความสำเร็จไปด้วยกัน

สุทธิ เต่นวิทยา



อดีตวิศวกรที่ผันตัวเองจากการเป็นพนักงานบริษัทมาทำธุรกิจรับสร้างห้องเย็นของตนเอง จากความร่วมมือที่มีเพียงความรู้ด้านการออกแบบระบบทำความเย็นกับเงินสะสมที่เกิดจากน้ำพักน้ำแรงเพียง 1 แสนบาท กลีบกลายเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้สามารถตั้งตัวในเวลารวดเร็ว พร้อมกับขยายสายงานสู่การผลิตแผ่นฉนวนกันความร้อน

**สุทธิ เต่นวิทยา** ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหาร กลุ่มบริษัท วอลล์ เทคโนโลยี เปิดเผยถึงแนวคิดในการทำธุรกิจที่เติบโตแบบก้าวกระโดด จนก้าวขึ้นสู่ผู้นำธุรกิจระบบทำความเย็น

หลังจากสำเร็จการศึกษาด้านวิศวกรรมอุตสาหการจากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (บางมด) เมื่อปี 2532 เข้าทำงานเป็นวิศวกรคุมไซต์งานได้ 3 ปีก็มองหาความท้าทายใหม่ๆ ด้วยการเปิดบริษัทแรกในชีวิตคือ คูลิ่งไลน์ ในปี 2535

“ตอนแรกผมไม่มีความรู้เรื่องการทำธุรกิจเลย ทั้งเรื่องสินเชื่อวงเงินกู้ วงเงินโอที ก็ไม่รู้ว่าต้องทำอะไร แม้กระทั่งสีโลโก้แรกๆ ยังใช้สีแดงจนรู้จากคนทำงานด้านอาร์ตว่าทำธุรกิจเกี่ยวกับความเย็นไม่ควรใช้สีนี้ เพราะเป็นสีโทนร้อน ตอนหลังเลยเปลี่ยนเป็นสีฟ้า”

คูลิ่งไลน์สามารถทำรายได้แตะหลักล้านบาทตั้งแต่ปีแรก จากนั้นเติบโตขึ้นเรื่อยๆ จนถึงปี 2540 ก็สร้างความท้าทายให้ตัวเองครั้งที่ 2 ด้วยการตั้งอีกหนึ่งบริษัทเพื่อผลิตแผ่นฉนวนกันความร้อน



โดยเฉพาะ

"ห้องเย็นประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ตัวห้องที่มีแผนผังความร่อนกับระบบทำความเย็น ซึ่งขณะนั้นแผนผังในท้องตลาดยังไม่ตอบสนองความต้องการ ผมในฐานะผู้ใช้ได้เท่าที่ควร จึงคิดผลิตเอง ขณะเดียวกันก็ต้องการลดต้นทุน เพราะ 1 ใน 3 ของยอดขายคูลิ่งไลน์ คือราคาแผนผังซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก ตอนแรกผมตั้งบริษัท วอลล์ เทคโนโลยีเพื่อผลิตแล้วขายให้คูลิ่งไลน์เท่านั้น แต่ปรากฏว่าแผนผังที่เราผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดมาก แม้แต่คู่แข่งคูลิ่งไลน์ยังซื้อเพราะถูกใจคุณภาพ ผลิตภัณฑ์เราขายดีโตเร็ว จนมียอดขาย 100 ล้านบาทใน 5 ปี"

คุณสุทธิบอกเล่าถึงการเติบโตของบริษัทด้วยน้ำเสียงแห่งความภาคภูมิใจในความสำเร็จ ต่อมาในปี 2546 การทำธุรกิจมาถึงจุดก้าวกระโดดอีกครั้ง เมื่อได้ซื้อที่ดินจำนวน 10 ไร่ อันเป็นที่ตั้งกลุ่มวอลล์ เทคซ์ ปัจจุบัน (ศาลายา) ก่อสร้างโรงงานพร้อมกับลงทุนด้านเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดเครื่องหนึ่งของโลก และเทคโนโลยี Z-Lock มาใช้ในการผลิต ทำให้ได้ผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง สวยงาม สามารถตอบสนองการใช้งานในรูปแบบต่างๆ และยังช่วยประหยัดพลังงานได้มากกว่า 30%

ผลสำเร็จที่เกิดจากการคิดสร้างสรรค์ตั้งเป้าหมายท้าทายตัวเองในครั้งที่ 3 ก็คือผลประกอบการที่เพิ่มขึ้นเป็น 400 ล้านบาทในเวลาเพียง 5 เดือน และเข้าสู่หลักพันล้านบาทในปัจจุบัน จากพนักงานช่วงเริ่มต้นธุรกิจไม่ถึง 10 คน กลายเป็นกว่า 300 คน

"สไตล์การทำธุรกิจของผมคือชอบของดี ผลิตของดี ดังนั้นตั้งแต่เริ่มต้นจึงเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ผลิตสินค้าที่ดีที่สุด เพื่อความพึงพอใจของลูกค้า ทำให้เป็นจุดแข็งของบริษัท"

ผู้บริหารรุ่นใหม่ยังบอกด้วยว่าการที่เขาสามารถสร้างธุรกิจให้เติบโตและประสบความสำเร็จเช่นนี้ได้ ส่วนหนึ่งก็เป็นเพราะ

มีธนาคารสนับสนุน เดินเคียงข้างกันมาตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจ

"เมื่อคิดจะทำธุรกิจ ผมเดินไปที่ไทยพาณิชย์เป็นแห่งแรก เพราะจำได้ว่าเป็นธนาคารแรกที่มีเอทีเอ็มมีการเปลี่ยนแปลงพัฒนาต่อเนื่อง สะท้อนถึงการมีนวัตกรรม มีภาพลักษณ์ของคนรุ่นใหม่ ไกล่ชิดลูกค้า เลยกเลือกเป็นธนาคารแรกและธนาคารเดียวมาตลอด ไม่ว่าจะทำอะไรทางธนาคารก็มองเห็นลู่ทางต่างๆ ไปพร้อมกันกับผม ให้การสนับสนุนช่วยเหลือด้านเงินทุนเป็นที่ปรึกษาที่ดี ถ้าไม่ได้ไทยพาณิชย์คงมาได้ไกลขนาดนี้ อาจยังต้องใช้กำไรสะสมค่อยๆ ขยายธุรกิจซึ่งคู่แข่งอาจแซงหน้าเราไปแล้ว"

และด้วยการทำงานที่พัฒนาตัวเองให้ก้าวไปข้างหน้าตลอดเวลา ผู้บริหารกลุ่ม

การกำธุรกิจสำคัญที่สุดคือลูกค้าต้องมาก่อน รวมถึงพนักงานที่เราต้องดูแล

วอลล์ เทคซ์ ก็ได้สร้างความท้าทายครั้งล่าสุดด้วยการตั้งเป้าหมายให้ธุรกิจเติบโต 10 เท่าใน 5 ปี

"ผมมั่นใจว่าวอลล์ เทคซ์ จะเป็นผู้นำอันดับต้นๆ ของธุรกิจแผนผังเย็นในตลาด



## สาขาศาลายา

โจทย์ตรงใจลูกค้า พนักงานพร้อมให้บริการด้วยใจอย่างกระตือรือร้น มีความรอบรู้ที่สามารถตอบสนองต่อสถานการณ์ต่างๆ ของลูกค้าได้ทันทันที

AEC แต่ก็ไม่ประมาท ผมสนุกกับการทำงาน แต่จะไม่เน้นทำแต่งงาน ต้องมีการกำหนดเป้าหมายที่ท้าทายตัวเอง และมีตัวชี้วัดความสำเร็จได้ นั่นคือมีการประเมินงานที่ทำ ต้องกล้าให้คะแนนตัวเองตรงไปตรงมาว่าทำเต็มที่หรือยัง เพราะหากยึดหยุ่นกับความพอใจในการทำงานของตัวเอง เราจะไม่เกิดการพัฒนา งานทุกอย่างที่ผมต้องทำให้ดีที่สุดเสมอ และสำหรับคนเป็นผู้นำ วิสัยทัศน์สำคัญที่สุด ต้องมองไปข้างหน้าให้ได้ก่อนทุกคนในองค์กร และก่อนคู่แข่ง ถ้ามองหลังคู่แข่ง คุณก็จะช้าไป"

แม้จะเป็นคนทุ่มเทให้กับการทำงานจริงจัง คุณสุทธิก็มีการจัดสรรเวลาให้ตัวเองเช่นกัน ถึงวันว่างครั้งใดก็เดินทางท่องเที่ยวตามสไตล์หนุ่มโสด

"เมื่ออยู่ในองค์กร ทุกคนมีหน้าที่ต้อง



ทำไปตามบทบาทของตัวเอง แต่เมื่อมีเวลาว่างผมชอบไปเดินป่าซึ่งทำให้ได้ไกล่ชิดธรรมชาติ ได้อยู่กับตัวตนของเราจริงๆ เป็นการเติมพลังให้ตนเองก่อนจะกลับมาทำหน้าที่ของเราต่อไป"