

MATICHON INFORMATION CENTER		Subject Heading :
Source :	ผู้จัดการรายสัปดาห์	54122677
Date :	- 7 ส.ค. 2554, Page : B11	No :

“รวมกันเราใหญ่” พลิกธุรกิจไอทีไทย

นับจากนี้ไปถึง 5 ปี เขตสมาชิกอาเซียนทั้ง 10 เขต รวมถึงประเทศไทย จะก้าวไปสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) เต็มรูปแบบ ซึ่งจะก่อให้เกิดขอบเขตการค้าและการลงทุน เปิดกว้างขึ้นจากเดิมอีกหลายเท่าตัว ซึ่งก็หมายถึงโอกาสใหม่ๆ ที่จะดูคืบปรอยเบ่งบานที่เกิดขึ้นให้ได้มากที่สุด แต่ขณะเดียวกัน หากผู้ประกอบการไทยไม่คิดเตรียมพร้อมเพื่อช่วงชิงโอกาสที่เกิดขึ้นได้ ก็อาจแปรเปลี่ยนเป็นอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงและยากที่จะหลีกเลี่ยงได้เช่นกัน

เห็นภาพเช่นนี้แล้ว ทำให้ “เอ็มเฟด” ต้องหันกลับมาขบคิดและถามตัวเองว่า “พร้อมหรือยัง” กับความเปลี่ยนแปลงมโหฬารที่กำลังจะเกิดขึ้น?

ศิริวัฒน์ วงศ์จารุกร กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เอ็ม เอฟ อี ซี จำกัด (มหาชน) บอกว่า ความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจไอทีจาก AEC ที่ว่านี้ ไม่ใช่แค่การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจากการเข้ามาเปิดตลาดของผู้ประกอบการมากขึ้นเท่านั้น แต่จะมีผลให้โครงสร้างตลาดไอทีทุกอย่างเปลี่ยนแปลงทันที และได้รับแรงบีบจากแบรนด์ที่มีความแข็งแกร่งมากขึ้น

“คู่แข่งที่เป็นต่างชาติจะเริ่มไหลเข้ามามากขึ้น เราต้องแข็งแกร่งพอถึงจะต่อกรได้ เปรียบเสมือนกับการเตะบอล ที่วันนี้เราจะแค่เตะไปข้างหน้า แล้ววิ่งไปเก็บบอลอย่างเดียวไม่ได้อีกแล้ว”

ขณะที่ रामศวรร ศิลปพรหม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซอฟต์แวร์ 1999 จำกัด มองว่า ปัจจุบันผู้ประกอบการไอทีสามารถเติบโต



มาได้ระดับหนึ่งแต่ยังใหญ่สู้ภูมิภาคไม่ได้ ซึ่งถ้าไม่ปรับตัวธุรกิจก็อยู่รอดได้ แต่การแข่งขันในระดับประเทศอาจรอดยาก เพราะเล็ก ๆ สู้ไม่ได้แน่ จากจุดนี้เอง ทำให้เอ็มเฟค คิดเสาะหากระบวนยุทธ์ที่จะรับมือกับการแข่งขันที่กำลังจะเกิดขึ้น กระทั่งตกผลึก และเป็นที่มาของการรวมกิจการกับ 3 บริษัทไอทีชั้นนำ ได้แก่ บริษัท บิสซิเนส แอปพลิเคชั่น จำกัด (บีเอซี) บมจ.โมทีฟ เทคโนโลยี และบริษัท ซอฟต์แวร์สแควร์ กรุ๊ป ในรูปแบบ Alliance

“โมเดลนี้ไม่ใช่การควบรวมกิจการ แต่เป็นวิธีการแลกหุ้น 100% ซึ่งจะส่งผลให้ทั้ง 3 บริษัทกลายเป็นบริษัทย่อยภายใต้เอ็มเฟค กรุ๊ป” ศิริวัฒน์ กล่าว และว่า การรวมตัวกันด้วยวิธีนี้จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทไอทีข้ามชาติ ทั้งยังทำให้มีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น และสามารถสร้างสินค้าและบริการใหม่ๆ เพื่อเจาะตลาด AEC ได้กว้างมากขึ้นตั้งแต่ระดับล่างถึงบน

ขณะที่ ราเมศวร์ เชื่อว่า วิธีการนี้จะช่วยให้ทุกคนเติบโตและแข็งแกร่งยิ่งขึ้น โดยในการรวมตัวกันในครั้งนี้ แต่ละบริษัทยังคงการบริหาร

งานทุกอย่างเหมือนเดิม และที่สำคัญยังคงจุดแข็งของแต่ละบริษัท เพียงแต่สิ่งที่ต้องสร้างเพิ่มขึ้นคือ การดึงคุณสมบัติเด่นของแต่ละคนมาใช้และประกอบร่างกันเพื่อให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

เช่น โมทีฟ เน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์ออกสู่ตลาดเป็นหลัก โดยมีเอ็มเฟคเป็นผู้หาช่องทางทำตลาดให้ เช่นเดียวกับบีเอซีที่จะเน้นการขายตลาดซอฟต์แวร์ในกลุ่มโซลูชันธุรกิจอัจฉริยะ ส่วนซอฟต์แวร์สแควร์จะเป็นฐานสร้างบุคลากรผู้เชี่ยวชาญเพื่อให้ทันต่อความต้องการของธุรกิจ

สำหรับภารกิจแรกที่จะเห็นเป็นรูปธรรมจากการรวมตัวกัน ก็คือ การสร้างบุคลากรด้านซอฟต์แวร์และบริการไอทีที่กำลังขาดแคลนให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด โดยจะอาศัยศักยภาพของบริษัท ซอฟต์แวร์

สแควร์ที่มีเครือข่ายในการพัฒนาบุคลากร ร่วมกับสถาบันการศึกษาเพื่อผลิตบุคลากรด้านไอทีให้ได้ 5,000 คนภายใน 5 ปี

ศิริวัฒน์ ยอมรับว่า แม้การรวมกลุ่ม 3 บริษัทเข้าด้วยกันเป็นเอ็มเฟค กรุ๊ป จะทำให้เอ็มเฟค กรุ๊ป มีขนาดใหญ่ขึ้น แต่ยังไม่ใหญ่พอที่จะต่อการเปลี่ยนแปลงจาก AEC ที่จะเกิดขึ้น

“ไม่มีสูตรตายตัวว่าจำนวนเท่าไรถึงใหญ่และแข็งแรงพอ อยู่ที่เทคโนโลยี ความเชี่ยวชาญ และพื้นที่ที่เราจะไปเจาะตลาด ซึ่งหลังจากนี้อีก 3 เดือนต้องมีการคุยและวางกลยุทธ์ที่ชัดเจนในการลุยตลาด”

ศิริวัฒน์ บอกว่า โมเดลการรวมตัวกันในรูปแบบ Alliance ไม่ใช่รูปแบบใหม่ เพราะสหรัฐอเมริกาเริ่มมีการอาศัยโมเดลนี้เพื่อรวมกิจการมาระยะหนึ่งแล้ว แต่จากนี้ไปจะเห็นเทรนด์นี้หนาตามากขึ้น เพื่อรับมือการแข่งขัน AEC

“ในโลกของ AEC มีโอกาสใหม่ๆ รออยู่อีกมาก แต่หากธุรกิจมีขนาดเล็ก ย่อมยากจะต่อกรและยากที่จะเข้าไปดูซับประโยชน์จากโอกาสใหม่ๆ”