

# SCBBiZ Circle

ปีที่ 1 ฉบับที่ 1  
เดือนมีนาคม 2549

วารสารรายไตรมาส เพื่อลูกค้าธุรกิจธนาคารไทยพาณิชย์

ก้าวสู่ปีที่



ธนาคารไทยพาณิชย์  
กับพัฒนาการที่ไม่หยุดนิ่ง



มุมมองเศรษฐกิจ

แนวโน้มเศรษฐกิจไทย

ปี 2549

คุยกับนักบริหาร

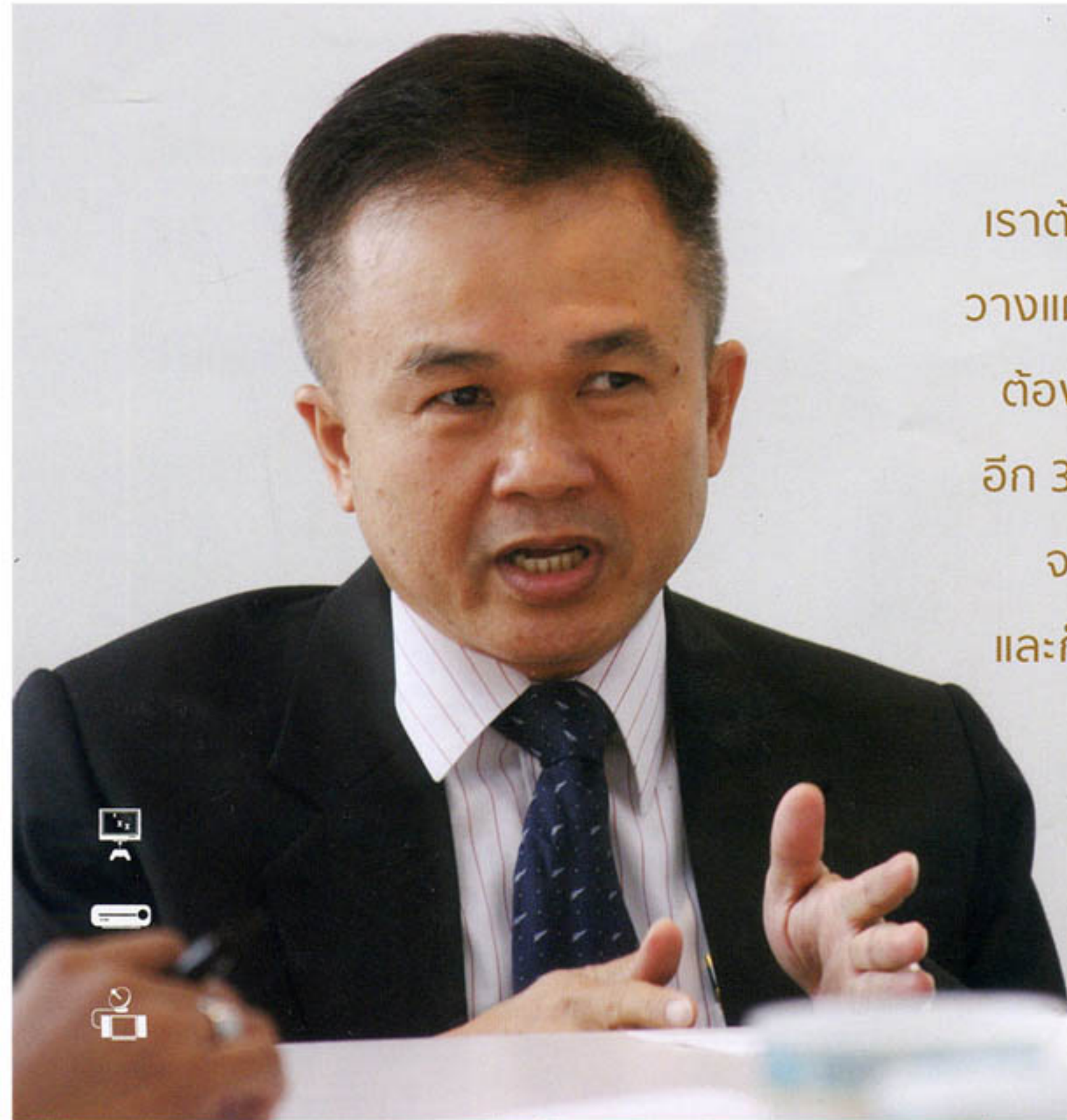
“เราเปลี่ยนมิติได้  
เราต้องทำให้แตกต่าง”

คุณเกรียงศักดิ์ ภู่อมร

ต่อยอดความสำเร็จ

วิธีป้องกันความเสี่ยง

สำหรับผู้ส่งออก



“

เราต้องคิดอยู่เรื่อยๆ  
วางแผนอยู่ตลอดเวลา  
ต้องมองให้ออกกว่า  
อีก 3 ปี 5 ปี ข้างหน้า  
จะเป็นอย่างไร  
และก็หมั่นหาความรู้  
เพิ่มเติม

”

“เราเปลี่ยนมิติได้ เราต้องทำให้แตกต่าง”

คุณเกรียงศักดิ์ ภู่อมร

ประธาน บริษัท อมรศูนย์รวมอะไหล่อิเล็กทรอนิกส์ จำกัด





จากร้านห้องแถวเล็กๆ ย่านบ้านหม้อ ที่จำหน่ายชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และบริการซ่อมบำรุงเครื่องใช้ไฟฟ้าเมื่อ 10 ปีก่อน จะมีใครสักกี่คนที่คาดคิดว่าร้านเล็กๆ ในวันนั้นจะเติบโตเป็นร้านซ่อมอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีสาขา มากกว่า 30 สาขา เป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพการให้บริการและราคาที่ย่อมเยา ล่าสุด อมรอิเล็กทรอนิกส์กำลังก้าวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ การเติบโตอย่างก้าวกระโดดนี้ได้มาได้อย่างไร คงมีหลายท่านที่อยากฟังเรื่องราวจากท่านประธานของบริษัท อมรศูนย์รวมอะไหล่อิเล็กทรอนิกส์ จำกัด คุณเกรียงศักดิ์ ภู่ออมร

“ตอนสมัยที่อยู่บ้านหม้อผมก็สงสัยว่าทำไมคนส่วนใหญ่ถึงไม่ซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า แต่กลับซื้อใหม่แทน” คุณเกรียงศักดิ์เริ่มเล่าอย่างอารมณ์ดี “ต่อมาก็พบว่าเพราะช่างซ่อมมักใช้เวลาซ่อมนาน อย่างน้อยต้องบอกลูกค้าว่าขอเวลา 14 วัน ทำให้ดูเหมือนว่างานซ่อมนั้นยาก จะได้คิดค่าซ่อมแพง ผมก็เลยมองว่าสิ่งเหล่านี้เราเปลี่ยนมิติได้ เปลี่ยนมุมมองใหม่ได้ เราต้องทำให้แตกต่าง ต้องซ่อมให้เร็ว ไม่ต้องคิดราคาสูงก็ได้ แต่ขอให้ทีมงานมากและสม่ำเสมอ”

การบริหารจัดการก็ต้องคิดใหม่เช่นกัน เพราะคุณเกรียงศักดิ์ก็ต้องแก้ปัญหาช่างซ่อมฝีมือดีลาออกไปเปิดร้านของตนเองในเวลาเดียวกัน “เราก็เลยจัดการแบ่งค่าซ่อมใหม่ ให้ร้านครึ่งหนึ่งให้ช่างครึ่งหนึ่ง ถ้าช่างทำงานได้มากขึ้น ก็ได้เยอะ ทำน้อย ก็ได้น้อย เขาก็จะขยัน ส่วนลูกค้าเราก็พยายามลดราคาให้เขาสามารถรับได้ในราคาที่ถูก เพื่อให้เขารู้สึกว่ามาซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้าคุ้มกว่าที่จะไปซื้อใหม่ ปัจจัยที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่งคือเรื่องอะไหล่ ผมก็พยายามบริหารจัดการให้มีสต็อกของอะไหล่ครบหมด” ซึ่งแนวคิดนี้ทำให้ธุรกิจของ “อมร” ขยายตัวอย่างรวดเร็วมากจากร้านที่ให้บริการรับซ่อมและจำหน่ายอะไหล่อิเล็กทรอนิกส์ มาสู่ศูนย์บริการที่ครบวงจรมากขึ้น

แต่ความสำเร็จในก้าวแรก ไม่ได้หมายถึงความสำเร็จในก้าวที่สองเสมอไป ทำอย่างไรอมรจึงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง คุณเกรียงศักดิ์ได้แบ่งปันประสบการณ์และมุมมองส่วนตัวไว้ว่า

“เราต้องคิดอยู่เรื่อยๆ วางแผนอยู่ตลอดเวลาครับ เราต้องมองให้ออกว่า อีก 3 ปี 5 ปีข้างหน้าจะเป็นอย่างไร และก็หมั่นหาความรู้เพิ่มเติม การดูงานในต่างประเทศ ดูแนวโน้มธุรกิจเป็นสิ่งจำเป็น ทำให้เราคิดได้ว่ากำลังอยู่จุดไหน และจะไปต่ออย่างไร แต่ถ้าเราคิดล่วงหน้าไม่ออก หรือคาดการณ์ผิด ก็ไปไม่รอด ที่สำคัญเวลาดูงานให้พาลูกน้องคุณไปด้วย ให้เขาได้เห็นสิ่งใหม่ๆ ได้มีโอกาสสร้างสรรคงานในบริษัท ให้เขารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งและมุ่งมั่นทำงานที่เขาพร้อมคิดให้ประสบความสำเร็จ”

นอกเหนือจากการวางแผนแล้ว อีกข้อหนึ่งที่คุณเกรียงศักดิ์ใช้เป็นหลักในการทำธุรกิจ คือการสร้างวินัยทางการเงินที่เข้มแข็ง เพราะเชื่อว่า “ธุรกิจต้องมีสภาพคล่องที่ดีเสมอ ถ้ามีเงินก็ล้วงกระเป๋าเดินยิ้มได้อย่างมั่นใจ เราจะไม่ใช่จ่ายสุรุ่ยสุร่าย หรือลงทุนในธุรกิจที่เราไม่ชำนาญ หากเราสามารถบริหารจัดการเงินได้ดี จะเป็นการสร้างความเชื่อมั่นทางธุรกิจ และเมื่อเราต้องการพันธมิตร เขาก็พร้อมที่จะเอาเงินมาลงทุนร่วมกับเรา”

ก้าวต่อไปของอมรอิเล็กทรอนิกส์จะเป็นเช่นไร คุณเกรียงศักดิ์กล่าวว่า “ผมมองแบบอย่างเช่นเคนดิกก็ขายไถ่ก็ได้ทั่วโลกครับ อมรจะเป็นมิสเตอร์เซอร์วิส เราจะอยู่ในภาคบริการขยายงานบริการไปที่ประเทศโลกที่สาม ที่มีความต้องการงานบริการอิเล็กทรอนิกส์

คุณภาพเช่นนี้ ในประเทศไทยเราจะเป็นศูนย์รวมบริการอะไหล่อิเล็กทรอนิกส์ที่ใหญ่และครบวงจร ใครๆ ก็รู้ว่า มาที่อมร จะมีทุกอย่างที่คุณต้องการ”

จากเป้าหมายที่จะก้าวต่อไป อมรอิเล็กทรอนิกส์จึงเตรียมตัวที่จะเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์เพื่อขยายธุรกิจให้เต็มที่ ซึ่งมีธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ให้คำปรึกษาให้การสนับสนุนทางการเงินเนื่องจากการจะไปสู่เป้าหมายให้ได้นั้น คุณเกรียงศักดิ์เชื่อมั่นว่า “พันธมิตรทางการเงินจะทำให้ธุรกิจแข็งแกร่งมากขึ้น เราต้องมีการสื่อสารเป้าหมายที่แท้จริงทางธุรกิจของเราต่อธนาคารและร่วมปรึกษากัน ส่วนการที่เลือกบริการของธนาคารนั้น ผมคิดว่าผมเองก็เหมือนกับนักธุรกิจส่วนใหญ่ทุกวันนี้ ที่ต้องการผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินที่ครบวงจร รองรับความต้องการที่หลากหลายได้ และให้บริการที่สะดวก เรียกได้ว่าเป็น one-stop-service ครับ”

ก่อนจากกัน คุณเกรียงศักดิ์ได้ทิ้งท้ายไว้ด้วยว่า “อมร แปลว่า อมตะ ผมต้องการสร้างอาณาจักรอมรให้ยิ่งใหญ่และคงทน แต่สิ่งที่



ทำให้ผมอยากทำอย่างนี้ไม่ใช่เรื่องเงินหรือครับ สิ่งที่อยู่ในใจของผมมาตลอดคือผมต้องการสร้างงานให้กับคนไทย ผมไม่อยากจะเห็นคนไทยต้องเดินทางไปทำงานต่างประเทศ ผมอยากสร้างอาชีพเพื่อช่างฝีมือซ่อมอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ให้มันงาดูๆ ทำ ซึ่งสิ่งนี้เป็นคุณค่าที่เป็นความภาคภูมิใจของผมครับ”