

17. เข้าธุรกิจเต็มตัวครั้งแรกเป็นผู้จัดการบริษัทใหญ่

17.1 สนามม้าขอให้หาผู้จัดการแทนฝรั่งที่จะหนีคอมมิวนิสต์

สนามม้านางเล็งหรือราชตฤณมัยสมาคมต้องใช้คอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ในการแข่งม้า ซึ่งแข่งเฉพาะวันเสาร์หรืออาทิตย์ ฉะนั้นมีเวลาคอมพิวเตอร์เหลือสัปดาห์ละ 5-6 วัน จึงตั้งบริษัทให้บริการคอมพิวเตอร์ชื่อ “บริษัท บางกอกดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด” ตอนที่ผมเป็นศาสตราจารย์หัวหน้าภาควิชา และนายกสโมสรข้าราชการอยู่ที่นั่น ฝรั่งชาวออสเตรเลียเป็นผู้จัดการบางกอกดาต้า ฝรั่งกลัวว่าเมืองไทยจะถูกคอมมิวนิสต์ยึดต่อจากเขมรและเวียดนามจึงขอลาออกจะกลับออสเตรเลีย

ผู้บริหารสนามม้านางเล็ง อาทิ คุณบุญวงศ์ อมาตยกุล (ซึ่งก็เป็นญาติห่างๆ ของผม คือคุณป้าผมคนหนึ่งชื่อ คุณหญิงอภัยรณฤทธิ์ หรือ คุณป้าชูป อมาตยกุล) พลเอกยศเทพหัสดิน พลเอกประเสริฐ ธรรมศิริ พลเอกโชติ หิรัณย์ชูลิติ พลตรีสนั่น ขจรประสา (เป็นนายพันขณะนั้น) เป็นต้น ขอให้ผมหาคนไปเป็นผู้จัดการแทนฝรั่ง ผมส่งไปหลายคนแต่ท่านก็ไม่สนใจ


17.2 เสนอวิธีไม่ให้ขาดทุนจึงได้รับเชิญเป็นผู้จัดการ

ในที่สุดถึงเวลาฝรั่งกลับออสเตรเลียไป ทางสนามม้านางเล็งก็ขอให้ผมไปรักษาการแทนผู้จัดการ ผมเข้าไปดูแล้วเห็นว่าบริษัทขาดทุนอยู่และเห็นว่ามีทางทำตามตำราให้บริษัทได้กำไร ก็เลยเสนอในการประชุมคณะกรรมการบริษัทว่าจะจัดโครงสร้างใหม่ จัดการประชาสัมพันธ์ จัดหาลูกค้าเพิ่ม รวมแล้วทำให้ได้กำไรภายใน 1 ปีให้มีพนักงานเป็น 100 คนให้เป็นบริษัทให้บริการคอมพิวเตอร์หรือ “เซอร์วิส บิวโรว์ (Service Bureau)” และขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ระหว่างการเสนอท่านกรรมการก็ซุบซิบกันอยู่ พอเสนอเสร็จท่านประธานก็บอกว่าดีมาก ขอเชิญเป็นผู้จัดการ ผมกึ่งงเพราะไม่เคยคิดจะทำธุรกิจเต็มตัว ที่เสนอก็เสนอตามหลักวิชาการ ไม่ได้คิดว่าจะเป็นผู้จัดการทำงานจริงตามที่เสนอ จึงขอเวลาไตร่ตรอง

เมื่อไตร่ตรองดูแล้วจึงเห็นว่าเป็นแบบที่ฝรั่งเรียกว่า “โอกาสเดียวในชีวิต (A chance of a life time)” นั่นคือในชีวิตคนเราคงไม่มีโอกาสบ่อยนักที่จะเริ่มชีวิตการทำงานจริงครั้งแรกในตำแหน่งผู้จัดการบริษัทขนาดใหญ่ จึงตกลงใจยอมรับตำแหน่งผู้จัดการ


ONE STOP COMPLETE COMPUTER SERVICES


At



BANGKOK DATA CENTER CO., LTD.

COMPUTER BUILDING, 183 PITSANULOKE ROAD, NANGLEUNG, BANGKOK.
Tel No. 2828615-7





1. Wondering if you should use computer?
BDC will help you do a feasibility study - free of charge.
2. Want to hear a talk on computer?
Our friendly professor can come to see you at you at your office.
3. Want to visit a computer center?
We have over five computers to demonstrate to you.
4. Want to use computer but afraid it's too expensive?
Try BDC - Our price is lower than anyone else.
5. Not satisfied with your present data processing service?
BDC can offer better service at as much as 20% reduction in cost.
6. Don't want to wait over a year for a computer?
We can offer one to you in a month or so.
7. Ordered a computer but disappointed to find out that programming costs too much.
Let us do program development for your computer at very low cost.
8. Need more than eight TV or typewriter terminals?
Only BDC can offer you such a computer at reasonable price.
9. Need a guarantee that your computer will not be down for more than 3 hours?
Only BDC can offer such a written guarantee.

Some of many more reasons (in addition to the above nine) why you should call us

<ul style="list-style-type: none"> - Hardware - Software - Peopleware 	<ul style="list-style-type: none"> - We have a full range of computing equipments for hire or rental or purchase. - We can develop any kind of program in any language for any brand of computer for you. - We have over 100 computer professionals and supporting staff - more than any other computer company in Bangkok
Customers	
<ul style="list-style-type: none"> - Service Bureau - Equipments 	<ul style="list-style-type: none"> - Over 100 satisfied customers using our Service Bureau. - More than 25 of our computers - ICL System Ten and ICL 1500 are being used in Bangkok.

Better Deals in Computer AT BANGKOK DATA CENTER

Talk to our friendly General Manager, Professor Srisakdi Charmonman
Tel. No. 2828615-7

รูปที่ 17.1 ตัวอย่างโฆษณาผมออกแบบเอง

17.3 กรรมการอำนวยการและกรรมการบริหารบางกอกดาด้า

ตามประกาศ บริษัท บางกอกดาด้าเซนเตอร์ จำกัด ที่ 5/2523 วันที่ 24 พฤศจิกายน 2523 เรื่อง คณะกรรมการบริษัท ประกอบไปด้วยคณะกรรมการ 2 ชุด ดังนี้

คณะกรรมการอำนวยการ ประกอบด้วย

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------------|
| 1. พลเอกโชติ หิรัณย์รัฐิติ | ประธานกรรมการอำนวยการ |
| 2. นายบุญวงศ์ อมาตยกุล | รองประธานกรรมการอำนวยการ (คนที่ 1) |
| 3. พลอากาศโทสวน สุขเสริม | รองประธานกรรมการอำนวยการ (คนที่ 2) |
| 4. พลเอกประเสริฐ ธรรมศิริ | กรรมการอำนวยการ |
| 5. พลเอกยศ เทพหัสดิน ณ อยุธยา | กรรมการอำนวยการ |
| 6. พลโทสม ชัดพันธ์ | กรรมการอำนวยการ |
| 7. พลตรีบำรุง สุทธารมณ | กรรมการอำนวยการ |
| 8. นายจำลอง รัตนกุล เสรีเริงฤทธิ์ | กรรมการอำนวยการ |
| 9. นายสมใจ มลิณทวณิช | กรรมการอำนวยการ |
| 10. พันเอกสุเทพ เทพสุธา | กรรมการอำนวยการ |
| 11. นายประทวน รมยานนท์ | กรรมการอำนวยการ |
| 12. ดร. ศรีศักดิ์ จามรมาน | กรรมการอำนวยการ |
| 13. พันเอกถวิล จันทร์กำษ์ | กรรมการอำนวยการ |
| 14. พันเอกอาคม ใจสะอาด | กรรมการอำนวยการ |
| 15. พันโทสนั่น ขจรประศาสน์ | กรรมการอำนวยการ |
| 16. พันตำรวจโทสำเร็จ จุลกะ | กรรมการอำนวยการ |
| 17. นายสุวัฒน์ พานิชเกษม | กรรมการอำนวยการ |
| 18. นายอภัย ระติสุนทร | กรรมการอำนวยการ |

คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| 1. นายบุญวงศ์ อมาตยกุล | ประธานกรรมการบริหาร |
| 2. นายประทวน รมยานนท์ | รองประธานกรรมการบริหาร |
| 3. นายสมใจ มลิณทวณิช | กรรมการบริหาร |
| 4. ดร.ศรีศักดิ์ จามรมาน | กรรมการบริหาร |
| 5. พันเอกสุเทพ เทพสุธา | กรรมการบริหาร |
| 6. นายสุวัฒน์ พานิชเกษม | กรรมการบริหาร |
| 7. นายอภัย ระติสุนทร | กรรมการบริหารและเลขานุการ |

17.4 รักษาการผู้จัดการฝ่ายขายและผู้จัดการศูนย์คอมพิวเตอร์

เพื่อที่จะได้เข้าไปลุยงานอย่างจริงจังผมจึงได้เสนอขอ และคณะกรรมการก็อนุมัติให้ผมรักษาการในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขายและรักษาการในตำแหน่งผู้จัดการศูนย์คอมพิวเตอร์ด้วย

ในตำแหน่งผู้จัดการฝ่ายขาย ผมก็จัดทำใบโฆษณาโดยไม่ได้ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านการโฆษณาเลย ออกมาดังตัวอย่างในรูปที่ 17.1 ซึ่งนักโฆษณามืออาชีพ คงไม่เขียนแบบนี้แต่ผมเขียน เช่น ข้อ 1. เสนอทำการศึกษาคความเหมาะสมให้ฟรี โดยที่ตามปกติจะต้องเสียค่าจ้าง แต่ผมถือว่าการทำให้ฟรี เปิดโอกาสให้เราเข้าถึงลูกค้า แล้วก็น่าจะมีทางทำให้เขาใช้บริการเรา ในข้อ 2. ผมเน้นว่า ผมเป็น “ศาสตราจารย์ที่เป็นเพื่อน (Friendly Professor)” และตอนสุดท้ายของโฆษณา ก็ระบุเชิญให้โทรศัพท์ถึงผมโดยตรง ได้ผลดีเพราะมีหลายคนสนใจโทรมา ในที่สุดก็ใช้บริการของบางกอกตาต้า แล้วออกเดินสายติดต่อหาลูกค้า ร้างสัญญาเสนอลูกค้า ลงนามในสัญญากับลูกค้า เวลาลูกค้ามีปัญหาอะไรก็ให้โทรศัพท์ตรงถึงผมได้ ปราบกฏว่ามีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น ขอยกตัวอย่าง 2 ด้าน คือด้านการผลิตไม้อัดกับด้านการขายปลีก

ด้านการผลิตไม้อัด เป็นการทำธุรกิจที่ไม่เหมือนบริษัทอื่น ต้องจัดทำซอฟต์แวร์พิเศษให้บริษัทอื่นๆ จะต้องมีการวางแผนว่าลูกค้าจะสั่งสินค้าแบบใดเท่าใด แล้ววางแผนการผลิตตามนั้น แต่ของไม้อัดตอนนั้นใช้วิธีผลิตตามกำลังผลิตโดยไม่ต้องพิจารณาว่าจะมีคนสั่งซื้อหรือไม่ ใครจะซื้ออะไรก็ต้องดูว่าทางโรงงานผลิตอะไรไว้บ้าง โรงงานจะกำหนดว่าถ้าซื้อของแบบนี้แบบนี้จะต้องซื้ออีกแบบหนึ่งด้วย มิฉะนั้นจะไม่ขายให้ แต่ในที่สุดเมื่อมีการแข่งขันกันก็ต้องเอาใจลูกค้ามากขึ้น งานนี้ใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปไม่ได้ ผมต้องไปศึกษาคความเหมาะสม ออกแบบระบบ เขียนโปรแกรม ทดสอบโปรแกรม และจัดฝึกอบรมให้ลูกค้า นับว่าเป็นลูกค้ารายใหญ่ขึ้นดีเอาไว้อ้างอิงในการหาลูกค้ารายต่อไปได้

ด้านการขายปลีกทั่วประเทศ จะมีใบสั่งซื้อมาให้ทุกเย็นต้องเอาข้อมูลใบสั่งซื้อนี้เข้าคอมพิวเตอร์ให้คอมพิวเตอร์ประมวลผลแล้วพิมพ์ “ใบหยิบสินค้า (Picking Order)” ให้เจ้าหน้าที่เข้าไปในคลังแล้วหยิบสินค้าได้โดยไม่ต้องเดินทวนไปเวียนมา คือเดินไปถึงสินค้าอะไรก็จะมีรายการจากคอมพิวเตอร์ว่ามีผู้สั่งซื้อสินค้าชิ้นนี้รวมทั้งหมดเป็นจำนวนเท่าใด

ต่อจากนั้นก็จะมี “ใบบรรจุหีบห่อ (Packing Order)” ระบุว่าห่อที่ 1 มีอะไรบ้าง ห่อที่ 2 มีอะไรบ้าง ไปจนครบทุกห่อ

แล้วก็มี “ใบส่งของ (Shipping Order)” ระบุว่าห่อที่หนึ่งส่งทางไปรษณีย์ไปที่ใด ห่อที่สองส่งทางรถขนส่งไปที่ใด และห่อที่สามจะมีคนมารับ เป็นต้น

หลังจากนั้นก็มีการ “วิเคราะห์การขาย (Sales Analysis)” ว่าสินค้าใดขายได้ตามเป้าหรือไม่ ตลาดใดขายดีหรือไม่ดี ถ้าขายไม่ดีจะต้องทำอย่างไร เช่น ฝึกอบรมพนักงานขายให้ดีขึ้น หรือจัดลดแลกแจกแถมอย่างไร เป็นต้น ถ้าดำเนินการแล้วยังแก้สถานการณ์ไม่ได้ ก็อาจจะเสนอให้เลิกขายในตลาดนั้น เป็นต้น งานนี้ก็เช่นเดียวกับงานไม้อัด คือต้องมีการศึกษาความเหมาะสม ออกแบบระบบ พัฒนาโปรแกรม ทดสอบโปรแกรม และจัดฝึกอบรมให้ลูกค้า ก็นับได้ว่าลูกค้านี้เป็นลูกค้ารายใหญ่ที่ใช้อ้างอิงได้เป็นอย่างดี

17.5 บุคลากรด้านการเงินการธนาคาร

บริษัท บางกอกดาต้าเซ็นเตอร์ จำกัด ขายเครื่องคอมพิวเตอร์ยี่ห้อซิงเกอร์ให้ธนาคารไทยพาณิชย์ เป็นตัวอย่างที่เดินทางไปโฆษณาให้สถาบันการเงินได้ ฉะนั้นผมจึงตัดสินใจบุกงานด้านการเงินการธนาคาร นัดไปพบผู้จัดการบริษัทหลักทรัพย์ทั้งหลาย ส่งข้อเสนอการใช้คอมพิวเตอร์ในงานหลักทรัพย์ ได้ผลดีมีหลายบริษัทซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมทั้งจ้างให้ทำซอฟต์แวร์ให้ด้วย ดังตัวอย่างในรูปที่ 17.2 ซึ่งคุณสุนทร อรุณานนท์ชัย ประธานกรรมการบริษัทหลักทรัพย์สินเอเชีย ตกลงยอมใช้บริการของบริษัทบางกอกดาต้า



รูปที่ 17.2 ศ.ศรีศักดิ์กับคุณสุนทร อรุณานนท์ชัย
ประธานกรรมการบริษัทหลักทรัพย์สินเอเชีย

17.6 เป็นที่ปรึกษาบริษัทลูกค้า

นอกจากจะขายเครื่องคอมพิวเตอร์และรับจ้างทำซอฟต์แวร์ให้แล้ว ลูกค้าบางรายก็ขอให้ผมทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาให้ด้วย บางรายก็ให้รวมบริการที่ปรึกษาไว้ในสัญญาซื้อขายคอมพิวเตอร์ และ/หรือสัญญาจ้างทำซอฟต์แวร์

ลูกค้าบางรายเช่น บริษัท น้ำโพลาลิส ซึ่งมีมิสซิสนอร์ธเป็นเจ้าของและผู้จัดการ ก็ขอให้ผมเห็นสัญญาเป็นที่ปรึกษาแยกจากสัญญากับบริษัทบางกอกดาต้า ซึ่งผมก็ขออนุญาตและได้รับอนุญาตจากบริษัทบางกอกดาต้า เพราะถ้าไม่ยอมตามใจลูกค้าลูกค้าก็จะไม่ซื้อคอมพิวเตอร์จากบางกอกดาต้า ฉะนั้นนอกจากเงินเดือนและส่วนแบ่งการขายจากบางกอกดาต้าและผมก็ยังได้ค่าที่ปรึกษาจากบริษัทลูกค้าอีกด้วย



รูปที่ 17.3 ศ.ศรีศักดิ์ กับมิสซิสนอร์ธ

17.7 เป็นผู้แทนจำหน่ายไอซีแอลและเด็ค

ต่อมาบริษัทไอซีแอล (ICL = International Computer Limited) ในอังกฤษซึ่งเคยแข่งกับไอบีเอ็ม ไปซื้อกิจการคอมพิวเตอร์ซิงเกอร์จากบริษัทซิงเกอร์ บางกอกดาต้าเคยเป็นผู้แทนจำหน่ายของซิงเกอร์ก็กลายเป็นผู้แทนจำหน่ายของไอซีแอลไปด้วย ผมต้องเดินทางไปลอนดอนเพื่อเจรจากับไอซีแอลบ่อย และได้ไปเจรจากับบริษัทดาตาสทิล ซึ่งเป็นผู้ร่วมงานด้านซอฟต์แวร์กับไอซีแอลด้วย

เมืองไทยสมัยนั้นไม่มีผู้แทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อเด็ค (DEC = Digital Equipment Corporation) ผมจึงเดินทางไปเจรจากับเด็คที่ฮ่องกงและอเมริกา ในที่สุดบางกอกดาต้าก็ได้เป็นผู้แทนจำหน่ายเด็คในเมืองไทยเป็นรายแรก ในการเจรจาผมก็ถามว่า จะต้องเก็บขึ้นส่วนไว้ซ่อมแซมมากน้อยเท่าใด ในที่สุดตกลงกันว่าจะเก็บร้อยละ 90 หมายความว่าถ้าจำเป็นต้องใช้ขึ้นส่วนสำหรับซ่อมแซม 100 ชิ้น จะมีขึ้นส่วนอยู่ที่บางกอกดาต้า 90 ชิ้น อีก 10 ชิ้น ต้องส่งให้ส่งมาจากสิงคโปร์ หรือฮ่องกง

นอกจากนั้นผมก็ยังเจรจเป็นผู้แทนจำหน่ายเครื่องพิมพ์ยี่ห้อเซนโทรนิค (Centronic) อีกด้วย

17.8 ออกแบบตัวอักษรภาษาไทย

เมื่อมีลูกค้าต้องการใช้ภาษาไทย ในฐานะผู้จัดการผมก็ต้องเป็นหัวหน้าโครงการออกแบบภาษาไทย สมัยนั้นใช้ 2 ไบต์ คือ 16 บิตแทนตัวอักษรไทยหนึ่งตัว ต่อมาจึงตัดตัวที่ไม่ใช่ออก เช่น ตัว “ข” แบบหัวหยักๆ สำหรับเขียนคำว่า “ขวด” ในสมัยโบราณ

และตัว “ค” แบบด้านบนตรงกลางเป็นหยักๆ สำหรับเขียนคำว่า “คน” สมัยโบราณ เป็นต้น เมื่อตัดอักษรที่ไม่ใช่ออกแล้วจึงลดลงเหลือ 8 บิตได้

มีอยู่คราวหนึ่งจะทำเครื่องพิมพ์ภาษาไทยแบบ “สายเข็มขัด (Belt)” คือตัวพิมพ์ อยู่บนเส้นโลหะเหมือนเข็มขัด ผมก็ต้องเอากระดาษกราฟมาวาดตัว “ก ไก่” “ข ไข่” “ค ควาย” เป็นต้น แล้วนำไปอังกฤษให้โรงงานจัดทำตัวภาษาไทยลงในเข็มขัด เสียค่าจ้างทำ ประมาณหนึ่งล้านบาท นำกลับมาส่นขอให้กรรมการดู ท่านบอกว่า “ถ้าอาจารย์ ทำสายโลหะ ซึ่งจ้างเขาทำมาเป็นราคาตั้งหนึ่งล้านบาทนี้ตกไว้ข้างถนนคนคงจะเตะเล่น เพราะไม่มีใครคิดว่าราคาเป็นล้าน”



รูปที่ 17.4 ศ.ศรีศักดิ์เซ็นสัญญาให้บริการคอมพิวเตอร์
กับบริษัทการเงินต่างๆ