



Smart Life

New Coming of Business Man

ณัฐพล รักกมล

หนุ่มสาวส่วนใหญ่ มักใฝ่ฝันในการมีธุรกิจเป็นของตัวเอง แต่ส่วนหนึ่งก็ตกหลุมพรางอย่างคาดไม่ถึง แล้วสำหรับนักธุรกิจ แห่งค่ายไทยลัดดา โปรดักซ์ เขามีความคิดเห็นอย่างไร และมีแนวทาง ในการบริหาร ตลอดจนการดูแลตัวเองอย่างไร ถึงยืนหยัดอยู่ได้ ในเส้นทางธุรกิจตลอดระยะเวลาร่วมสิบปีที่ผ่านมา

กล่าวชื่อไป อาจไม่คุ้นหู แต่ “ณัฐพล รักกมล” ก็คือหนึ่งใน คนหนุ่มไม่กี่คนที่สามารถประกอบตนให้ดำรงอยู่ได้ในสถานะของนัก ธุรกิจ ด้วยบทบาทที่ได้รับคือการเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทย ลัดดา โปรดักซ์ จำกัด ซึ่งจัดหน่ายผลิตภัณฑ์ เสาชิงเหล็ก ไฟเบอร์ สแตนเลส อะลูมิเนียม เสาไฟโซลาร์เซลล์ และสามารถออกแบบผลิต เสาตามความต้องการ ที่ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2550

แน่นอนว่า การเริ่มต้นนั้นไม่ง่าย ยิ่งเขาเพิ่งจบการศึกษาจาก รั้วมหาวิทยาลัยด้วยแล้ว ก็ยิ่งไม่ง่ายสำหรับภาระใหม่ที่ได้รับ แต่กระนั้น จนถึงตอนนี้ก็วัยย่างใกล้เลขสาม เขาก็พาตัวเองและบริษัทเจริญงอกงาม ขึ้นมาตามลำดับ และเราคิดว่านี่คือความน่าสนใจอย่างยิ่งแล้วสำหรับ คนหนุ่มคนหนึ่ง...

อุปสรรคคือเรื่องท้าทาย

หลังจากเรียนจบจากรั้วมหาวิทยาลัยเอแบค คนหนุ่มไฟแรงก็เดินทางไปเข้าสู่ธุรกิจครอบครัวอย่างเต็มรูปแบบ ด้วยฐานที่พ่อแม่ได้ปูไว้ ซึ่งก็คล้ายๆ กับนักลงทุนหน้าใหม่ทุกคน ที่ต้องบุกบันฝ่าฟันกับช่วงเริ่มต้น หรือออกสตาร์ทจากศูนย์

“ต้องบอกก่อนครับว่า บริษัทของเราที่ก่อตั้งมาเพราะว่า คุณพ่อมีประสบการณ์ทางด้านเสาไฟ เราเห็นว่าเป็นความถนัด ก็เริ่มตั้งบริษัท โดยพ่อกับแม่ของผมน ยกให้ผมเป็นกรรมการผู้จัดการ และใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมาของพ่อแม่ เราก็ช่วยกันเริ่มทำ ก็ค่อยๆ พัฒนามา”

ในคืนวันเหล่านั้น ญัฐพลยอมรับว่ามันไม่ง่ายเลยสำหรับมือใหม่ ทั้งบริษัทก็ใหม่ อีกทั้งตัวเขาเองก็ถือเป็นมือใหม่ ความท้าทายจึงส่งเสียงมาจากรอบด้าน

“อันดับแรกเลย คือยังไม่มียุทธศาสตร์ ความยากของพวกเราจึงหมายถึงการที่เราต้องหาลูกค้า แรกๆ เราก็ใช้วิธีการโปรโมตทางอินเทอร์เน็ต เพราะเราโนเนม แต่เราก็ต้องหาวิธี เริ่มทำเว็บไซต์ อุปสรรคอีกอย่างคือเงินทุน แต่เราก็ค่อยๆ เริ่มมาจากศูนย์ ค่อยเป็นค่อยไป”

เลือกสิ่งที่ชอบทำสิ่งที่ใช่

สำหรับหนุ่มสาวในเจนเนอเรชันล่าสุด ความฝันร่วมสมัยอย่างหนึ่งก็คือการมีธุรกิจเป็นของตัวเอง คนยุคนี้จำนวนไม่น้อยปฏิเสธการเป็นพนักงานออฟฟิศแล้วเดินเข้าสู่ธุรกิจ เพราะคิดว่ามันคือวิถีอิสระ ไม่ต้องเป็นลูกน้องของใคร แต่ก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าในจำนวนเหล่านั้น มีไม่น้อยเลยที่ไปไม่รอด

“คือถ้าอยากมีธุรกิจจริงๆ ผมอาจจะพอแนะนำได้ตามประสบการณ์ส่วนตัวของผมเอง คือเราต้องเริ่มทำเลยตั้งแต่วันนี้ละครับ ถ้ามีโอกาสก็ควรที่จะเลือกสิ่งที่ชอบ แต่อีกมุมหนึ่งคิดว่าบางทีสิ่งที่ชอบอาจไม่ใช่เสมอไป หลักๆ ก็อยากให้อุบัติสิ่งที่มีอยู่แล้ว หากสิ่งที่เป็นไปได้แล้วก็เอามาพัฒนาเป็นธุรกิจ

“พูดง่าย ๆ ก็คือสิ่งที่อยู่ใกล้ตัวเรานั้นแหละครับ เรานำมาต่อยอด จุดนี้น่าจะทำให้ประสบความสำเร็จได้ง่ายกว่า เร็วกว่า มองหาต้นทุนใกล้ตัว ไม่ต้องมัวไปฝันไกลหรือมองหาอะไรที่อยู่ในที่อื่น เราควรมองหาอะไร ที่ใกล้ตัวแล้วต่อยอดได้ง่ายๆ น่าจะพัฒนาจุดนั้นดีกว่า”

ญัฐพลยังบอกอีกว่า การทำธุรกิจยุคนี้ ถือว่าไม่ยากเมื่อเทียบกับยุคก่อนๆ เพราะเราไม่จำเป็นต้องมีโรงงานใหญ่ๆ ไม่ต้องลงทุนเยอะในทางตรงกันข้าม ถ้าหากมีคอนเนกชันเยอะ ก็จะได้ หรือเคยมีความเอื้อเพื่อช่วยเหลือกันมากับคอนเนกชันเหล่านั้น เขาก็ช่วยเหลือเราได้ ความเสี่ยงก็ลดน้อยลง

“ตอนแรก เราก็เริ่มจากการทำเว็บไซต์” คนหนุ่มนักบริหารบอกเล่าถึงแนวทางการตลาด “ตอนนั้นยังไม่มีย่ออะไรเป็นชิ้นเป็นอัน เราก็โพสต์ฟรีไปก่อน อย่างเรื่องเงินทุนเราก็ไม่มีด้วย เดียวนี้มีเฟซบุ๊กก็ดีกว่าเดิม แล้วเราก็ทำเว็บไซต์ให้ดูมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น หัวใจของการทำธุรกิจยุคนี้จึงอยู่ที่ว่าเราควรจะใช้เทคโนโลยีให้เป็นประโยชน์”

การให้สำคัญที่สุด

เมื่อถามถึงหลักการหรือแนวคิดอันเปรียบเสมือนเข็มทิศในการบริหาร กรรมการผู้จัดการรุ่นหนุ่มบอกว่า เขายึดหลักสำคัญๆ เพียงอย่างเดียว คือการให้

“เมื่อตอนเด็กๆ เรายังไม่ค่อยเข้าใจในจุดนี้มาก แต่เราก็ดูตัวอย่างจากพ่อแม่ ท่านมีประสบการณ์มาแล้ว การให้คืออย่างไร ก็คือว่า อย่างเวลาลูกค้าขอความช่วยเหลือจากเรา เช่น ให้เราออกแบบที่อาจจะยากสำหรับเจ้าอื่น แต่เราก็พยายามที่จะช่วยเหลืออย่างถึงที่สุด และเราก็ไม่ต้องคิดแพง อาจจะลดราคาเพื่อให้เขาได้งานด้วย

“เมื่อเราต้องพยายามทำงานให้กับลูกค้าอย่างเต็มที่ นี่ก็คือการให้อีกรูปแบบหนึ่ง ส่วนในแง่ของคนงาน ลูกจ้าง เราก็ให้ออกกำลังกาย ไม่กดขี่ เมื่อเราให้ลูกค้าอย่างเต็มที่ เขาก็จะกลับมาหาเราอีก ไม่ว่าลูกค้าเล็กหรือใหญ่ก็ต้องทำเต็มที่เท่ากัน ให้ความช่วยเหลือเขา ทำธุรกิจอย่างมีหัวใจ มีความจริงใจ ให้ข้อมูลกับลูกค้าให้ครบ แล้วก็ให้ของที่ดีที่มีคุณภาพ”

ทั้งหมดนี้ ญัฐพลบอกว่าคือสิ่งที่ทำให้เขาไม่ลดละที่จะพัฒนาทั้งตัวเองและองค์กรไปให้ถึงที่สุด

“เราเติบโตมากับบริษัท ก็อยากให้มันพัฒนาไปให้มากที่สุด แม้แต่การใช้ชีวิตก็แทบจะเป็นส่วนเดียวกับงานไปแล้ว แนวทางชีวิตคือเราต้องพัฒนาตัวเองในทุกๆ ด้าน รวมถึงศึกษาจากผู้ใหญ่ ส่วนตัวเราเอง เราก็ต้องมีความเป็นผู้นำ เพื่อจะนำพาธุรกิจให้พัฒนาไปเรื่อยๆ เท่าที่จะทำได้”

กำลังใจดี กำลังกายก็ต้องดี

ถึงแม้จะดูเป็นคนหนุ่มที่ทุ่มเทให้กับงาน แต่อีกหนึ่งด้าน การดูแลสุขภาพก็เป็นสิ่งที่เขาให้ความสำคัญและปฏิบัติเป็นกิจวัตรสม่ำเสมอ “ผมเล่นฟุตบอลมาตั้งแต่เด็ก เป็นนักฟุตบอลโรงเรียน เคยได้รางวัลนักฟุตบอลยอดเยี่ยมของกรุงเทพฯ เมื่อตอนอายุ 13 เราก็เล่นมาต่อเนื่อง ทุกวันนี้ เรายังเล่นอยู่เพื่อเป็นการดูแลสุขภาพ อาทิตย์หนึ่งก็เล่น 2-3 วัน ไปสนามฟุตบอล และจะเข้าฟิตเนสประมาณ 2-3 วันเหมือนกัน ผมมีสปอร์ตคลับประจำอยู่แล้ว”

ญัฐพลบอกว่าที่เป็นเช่นนั้น เพราะเขารู้สึกว่าการออกกำลังกาย “คุณแม่ของผมท่านค่อนข้างจะเคร่งครัด แม่เป็นคนที่รักสุขภาพ เราก็ได้ผลพลอยได้จากเขา คือแม่จะแนะนำให้ทานอย่างนั้นอย่างนี้ กลางคืนก็ไม่ควรจะทานเยอะ แม่ก็จะสรรหาผักผลไม้ที่ปลอดสารพิษมาให้ทาน อย่างหลังออกกำลังกาย ก็ควรที่จะกินน้อยๆ ไม่เน้นไขมัน แต่เน้นการกินปลา”

อย่างไรก็ดี นักธุรกิจหนุ่มก็บอกว่า ทั้งหมดเหล่านั้นไม่ได้ทำให้เขาต้องเคร่งครัดจนเคร่งเครียด แม้จะกดดัน แต่ก็พยายามบาลานซ์ชีวิตให้สมดุล

“เราอาจจะไม่ใช่บริษัทใหญ่ มันก็เครียดเป็นธรรมดา บางช่วงลูกค้าเยอะ เราก็ต้องเร่งรีบในการทำ ก็จะกดดันอยู่บ้างเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกดี ช่วงเวลาแบบวัยรุ่นๆ ก็อาจจะหายไปบ้างบางส่วน แต่มันก็อยู่ที่ว่าเราจะแอปปลายอย่างไรให้มันกลมกลืนกัน เราต้องแบ่งเวลาให้ถูก และที่สำคัญ คือเราต้องมีความรับผิดชอบครับ” นักธุรกิจรุ่นหนุ่ม ยิ้มเล็กน้อย ก่อนจะกล่าวทิ้งท้าย

“ช่วงหลังมานี้ผมได้มีโอกาสเล่นกอล์ฟ ซึ่งผมโชคดีที่มีพี่เป็นโปรกอล์ฟคอยสอนให้ ไม่ใช่แค่เรื่องเทคนิคการตี สิ่งที่ผมได้คือสมาธิครับ หลังจากเราทำงานใช้สมองแก้ไขปัญหามากๆ พอได้ไปกอล์ฟก็เป็นการดีใจให้ตี ผมจึงต้องปรับจิต ปรับอารมณ์ให้นิ่ง เรื่องที่ตึงเครียดหลังจากทำงานค่อยๆ ผ่อนคลายลงได้ เล่นกอล์ฟทำให้ผมลดความกดดันจากงานลงมาก ทำให้ผมรู้สึกดีโปรดปรานมากขึ้นเวลาเริ่มทำงานในวันใหม่ๆ และอีกอย่างที่ผมเริ่มเล่นกอล์ฟ เพราะมีโอกาสได้ร่วมงานกับคนญี่ปุ่น เลยคาดหวังว่ากีฬาอล์ฟจะสร้างสัมพันธ์ที่ดีมากขึ้นในธุรกิจได้ครับ” ■