

■ บทสัมภาษณ์ สุธรรณ

นวัตกรรมที่เปลี่ยนโลกเป็นสิ่งที่หลายคนให้ความสนใจมากในปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผลการคิดค้นและสร้างสรรค์ของ "สตาร์ทอัพ" ที่ได้พัฒนาเทคโนโลยีให้ทั่วโลกได้สัมผัสกับคำว่า "สมาร์ตโฟน" และหลายคนกลายเป็นสาวกตระกูลแอปเปิล จากนั้นนวัตกรรมไอทีก็ได้พัฒนาต่อยอดเพื่ออำนวยความสะดวกและตอบโจทย์ผู้ใช้สมาร์ตโฟนในภาคที่สุด ซึ่งรวมถึง "แอปพลิเคชัน" ต่างๆ ที่มีนวัตกรรมล้ำสมัย เอกลักษณ์และน่าสนใจขึ้น

"ธีระชาติ ก่อตระกูล" ผู้บริหารและเจ้าของของบริษัท สยามสแควร์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) ที่เริ่มก่อตั้งบริษัทในการรับจ้างผลิตแอปพลิเคชันและพัฒนาแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟนตั้งแต่ปี 2552 หรือห้ากว่า 5 ปีแล้ว และเขาได้ประกาศให้ทั่วโลกได้ทราบ "คนไทยไม่แพ้ชาติใดในโลก" เพราะเมื่อปลายปี 2557 ที่ผ่านมา เขาเพิ่งได้รับรางวัลชนะเลิศในหมวด Financial Industry Application จากงานระดับโลก AICTA 2014 (Asia-Pacific ICT Awards) ถือเป็นรางวัลระดับโลกของซอฟต์แวร์ดีเด่นประจำปี 2557 ระดับภูมิภาค เอเชียแปซิฟิก จากแอปพลิเคชัน "StockRaders" ที่ช่วยผู้ลงทุนส่วนบุคคล และเปิดให้บริการมาเป็นเวลากว่า 1.5 ปี และมีจำนวนผู้ใช้บริการสูงถึง 1.5 แสนกว่าราย

ล่าสุด StockRaders ยังออกข้ามประเทศเดือน ม.ค.ที่ผ่านมา กลุ่มธุรกิจร่วมลงทุน (Venture Capital) สองประเทศ ได้เข้ามาสนใจพัฒนาเพื่อร่วมลงทุนอย่างเป็นการ คือโซเบอร์ เอเจนซี เวเนเจอร์ส จากประเทศญี่ปุ่น และอีสต์ เวเนเจอร์ส จากประเทศสิงคโปร์-ญี่ปุ่น ซึ่งปกติกลุ่มทุนเหล่านี้จะเข้าไปร่วมลงทุนในกลุ่มธุรกิจหน้าใหม่ (Start Up) ซึ่งจะช่วยพัฒนาทั้งทางสายสัมพันธ์ การตลาด ให้ StockRaders เป็นที่รู้จักของต่างประเทศมากขึ้น

ขณะที่ผู้ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ใน 5 ประเทศนี้ คือ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น ฮอลแลนด์ และออสเตรเลีย โดยคาดว่าหลังจากการพัฒนาแล้วจะหาทุนแบบเรียลไทม์ จะมีผู้ใช้บริการสูงถึงเป็น 3 แสนคนได้

ตลอด 5 ปีที่ผ่านมา เขาได้สร้างแอปพลิเคชันและพัฒนาแอปมากกว่า 50 ตัว แต่กว่าจะเป็นที่ยอมรับของชาติ ผู้ช่วยวัย 34 ปีคนนี้ บอก



ทำให้ง่าย & ง่ายซับซ้อน 'ธีระชาติ ก่อตระกูล'

ว่า "ไม่ง่าย" แต่ "ไม่ยาก" ถ้า "มุ่งมั่น" และ "สนุก" กับเป้าหมายที่วางไว้ได้ ตามคอนเซ็ปต์ตรงกันว่า "ทำง่าย อย่างละเอียด อย่างชำนาญ"

ผู้ชายคนนี้เป็นได้เรียนจบสายไอทีมาตั้งแต่แรก จบปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และยังคงอยู่ปริญญาโท วิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ สาขาการจัดการเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยอีสต์ ลิมซิดู (เอมเค็ด) ซึ่งดูเหมือนวิชาที่เรียนมากกับแนวทางที่เดินมาในปัจจุบันสวนทางกัน แต่เพราะนั่นเกิดจากการเรียนรู้ ค้นคว้า พร้อมทั้ง "รับ" และ "หา" โอกาสให้กับตัวเขาเองมาตลอด

"เกิดจากความชอบล้วนๆ ที่ได้มีความสนใจมักเริ่มต้นจากเกมก่อน จากนั้นค่อยๆ ศึกษาเอง เพราะไม่อยากเป็นนักประดิษฐ์หรือนักวิทยาศาสตร์อยากเรียนสถาปัตย์ แต่ที่บ้านบอกว่าไม่ได้ดีหรอก ซึ่งตอนนั้นเองเหมือนกันว่าทำไมเขาซึ่งปกติจะดีคือ ตอนนั้นเป็นเด็กดีเกิน ก็ฟัง เลยเลือกเรียนทางเคมีที่สอบแล้วได้ ผลคือเรียนได้ แต่ไม่สนุกกับการเรียน แต่ไปสนุกกับการทำกิจกรรมหรืองานอื่นๆ ที่เครียดมากกว่า งานมาก็ยังทำงานสายด้านเคมี แต่โอกาสมาขอที่ทางบริษัทต้องการให้คนมาดูแลเรื่องโครงการเกี่ยวกับไอที ซึ่งถือเป็นงานแรกที่เรียนรู้อะไรก็ได้รู้จัก แก้ไขต่างๆ และมองว่าเราสามารถทำและควบคุมมันได้ รู้สึกภูมิใจ"

ความที่เป็นลูกคนจีนก็ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจของตัวเองอยู่แล้ว เมื่อได้เรียนปริญญาโทก็ได้เริ่มบรู๊อะในมากขึ้น ทำให้รู้ว่าตัวเองมีความอยากรู้และสนใจตัวเองในด้านไหนชัดเจน ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่คุยกันกับลุงของหมวยให้ไป

ทำงานดูแลเรื่องคิดค้นระบบไอที พบและหาลูกค้าในสายภูมิภาคแถบเพื่อนบ้าน ทำให้ได้เรียนรู้เรื่องต่างๆ มากมาย

ธีระชาติไปนั่งตามร้านกาแฟต่างๆ จึงได้คิดพัฒนาเว็บไซต์ขึ้นมา เพื่อรวบรวมที่จัดไวไฟในกรุงเทพฯ มีที่ไหนบ้าง คอนเสิร์ตมีเพียง 30 จุดเท่านั้น ช่วงนั้นจึงมีงานหลักและงานอดิเรกเป็นเว็บมาสเตอร์ไปด้วย แต่สิ่งที่ทำให้เกิดภาพชัดเจนมากขึ้นคือ เขาเชื่อว่าไอทีเป็นเรื่องสำคัญ ไอทีที่เป็น All in One หรือทุกอย่างขนาดหากธุรกิจไหนไม่ให้ความสำคัญเรื่องไอทีคงทำธุรกิจลำบาก

จนกระทั่งมีกลุ่มแอปเปิลที่เขารู้ชอบและยกย่องว่า สตาร์ทอัพ เป็นคนที่เก่งนอกจากสร้างนวัตกรรมใหม่ขึ้นมา แต่มีคู่แข่งคู่แข่งคือ ซิโนมาด้วย จนเขาทดลองทำหลายอย่างซึ่งมีมานานตระกูลแอปเปิลจึงตัดสินใจเปิดบริษัท สยามสแควร์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) เมื่อ 5 ปีที่ผ่านมา หลังจากที่มีมองว่าแอปคอนเทนต์ไม่ได้ตอบสนอง จึงคิดเริ่มต้นทำเอง โดยไม่มีหลักสูตรใดๆ สอน ทุกอย่างอยู่ที่การศึกษาและลองทำเองหมด ทั้งเรื่องออกแบบ เนื้อหา หรือแม้กระทั่งการดีไซน์รูปแบบ

แอปตัวแรกคือ "Ginrai" ที่เน้นให้ความสนุกกับผู้ใช้ โดยเขาจะเอาไอทีไปแก้ทุกงานเลือกให้ว่าจะกินอะไร แน่นอนเป็นของฟรีและไม่ได้ทำเงิน แต่สำหรับเขาก็ถือเป็นผลงานชิ้นแรกที่ได้รับคำชมรับเป็นอย่างดี

จากนั้นก็เริ่มรับจ้างพัฒนาแอปต่างๆ มากมาย ตั้งแต่ร้านเด็ดดีดี ทำแอปให้ศิลปินหรือคนมีชื่อเสียงมากมาย เช่น "โคม ออนไลน์" ของ

โคม ปกรณ์ ลัม หรือของ "ซี ฉัตรวิวัฒน์" หรือแอปนิทานเด็กแนวอย่าง a day ยังรวมถึง แอปของพรรคการเมือง หรือแม้กระทั่งทำให้กับบริษัทหลักทรัพย์เจ้าดังๆ หลายแห่ง รวมถึงแอป Taxi Reporter ที่มาจากการมองเห็นปัญหาการใช้บริการแท็กซี่

จึงอยู่เขาเริ่มค้นทำธุรกิจจากการรับจ้างทำแอป แต่เมื่อมีคอนเทนต์มากขึ้น การแข่งขันสงครามราคาก็เกิดขึ้น คิดว่าถ้าไม่ปรับจ้างคงไม่สามารถต่อยอดธุรกิจหรือบริษัทได้ในระยะยาว จึงเป็นจุดเริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นแอปของตัวเอง เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างผลิตภัณฑ์ของตัวเองให้มีความแข็งแรง โครมมองว่าจะทำได้เหมือนมันเสียมาก แต่เราล้มมองว่าถ้าเราปล่อยให้อุปกรณ์ที่เดิมไปเปลี่ยนแปลงตัวเอง สุดท้ายคนอื่นจะเป็นตัวแปรทำให้เราเปลี่ยนแปลงมากกว่า จึงทำให้เราคิดเป็นแอป StockRaders ขึ้นมา

เราตั้งใจให้ StockRaders เป็นแอปพลิเคชันวิเคราะห์และติดตามราคาหุ้น ที่สามารถเป็นตัวอย่างให้กับนักลงทุนสำหรับทุกคน ไม่ใช่เรื่องที่เขาถึงยาก อยากให้โลกก้าวหน้า ที่หลายคนมองว่าเรื่องหุ้นเป็นเรื่องเฉพาะกลุ่ม คนทั่วไปเข้าใจยาก ทั้งนี้ มองว่าจุดแข็ง StockRaders ที่จะมีคือการใช้งานที่ใช้ง่ายรวดเร็วได้สัดส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะการขึ้นลงของดัชนีหุ้น เทคนิคกราฟ หรือการประมวลผลต่างๆ เป็นภาษาเดียวกับคนทั่วไป มีเพียงบางตลาดหุ้นที่ดัชนีหุ้นสวนทางกัน เช่น หุ้นขึ้นคือสินลง จึงง่ายที่จะนำรูปแบบการใช้งานไปปรับใช้กับทั่วโลกได้ ปัจจุบันมีนักลงทุนไทยเปิดบัญชีซื้อขายหุ้น

1 ล้านบัญชี และเปิดบัญชีซื้อขายทางอินเทอร์เน็ต (ออนไลน์) 7 แสนบัญชี ซึ่ง StockRaders นี้เปิดให้บริการเป็นเวลา 1.5 ปี มีสมาชิกที่ใช้แอปกว่า 1.5 แสนคนแล้ว หรือมีส่วนแบ่งการตลาดเป็น 10% ของผู้ใช้บัญชีออนไลน์ทั้งหมด และจะเห็นได้ว่ายังมีช่องทางให้ทางบริษัทได้ขยายอีกมาก เพียงแต่ต้องทำที่บ้านและพัฒนาเพื่อตอบสนองผู้ใช้ในภาคที่สุด

"ที่ผ่านมาจอมองสิงคโปร์และฮ่องกง ซึ่งเขาเคยเรื่องการลงทุนมากกว่าเรา แต่วันนี้เราสามารถพิสูจน์ให้เห็นว่าคนไทยไม่ได้ด้อยกว่าชาติอื่นๆ เพราะสิ่งที่เราทำคือเน้นคอนเซ็ปต์ 'อย่าง่าย อย่ายาก ง่ายซับซ้อน ง่ายเร็ว' ทำให้สื่อสารง่าย เข้าใจ เพราะคำว่าเรื่องหุ้นหรือการลงทุนปกติคนส่วนใหญ่ก็มองและเข้าใจว่าหุ้นเป็นเรื่องยาก หมอยกให้สังคมไทยเรื่องหุ้นอย่างเข้าใจ และทั้งหมดลงทุนอย่างมีความรู้มากขึ้น เพราะไม่ยากให้หวังเรื่องแค่เพียงจากการการเงินแบ่งเพียงอย่างเดียว ซึ่งไม่พอในระยะยาว"

การที่ได้พบอิมรามาหวังว่าจะสามารถมาช่วยด้วยอะไรอีกมากมายได้ในอนาคต เพราะพันธมิตรที่เขานำนี้มีสายสัมพันธ์ มีประสบการณ์มากพอ น่าจะเข้าใจเราดี เมื่อจากก่อนหน้าที่เคยเป็นธุรกิจ Start Up เหมือนเรามาก่อน การที่เขาเลือกเราจะเห็นได้ว่าเขาเห็นคุณค่าหรือมูลค่าในสิ่งที่เราทำ

มีระยะใกล้ของผู้ชายคนนี้อยู่ระหว่างเตรียมตัวว่า StockRaders ไปประกาศศักดาให้ทั่วโลกได้รู้จักจากการส่งแอปเข้าประกวดที่สหรัฐ กับมองว่านี่เป็นต้นตอรับนวัตกรรมไอที