

ปีที่ 29 ฉบับ 10085 วันอังคารที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2559 หน้า 7

จากแล็บสู่เทคสตาร์ทอัพ

● สาลินี กับพิลา

บมีนักวิจัยชอบหิวผลงานออกจากแล็บ แล้วแปลงร่างเป็นสตาร์ทอัพบนเส้นทางธุรกิจ พร้อมด้วยความรู้และไหวพริบแน่นๆ สร้างตลาดใหม่บนฐานวิจัยพัฒนาเตรียมขยับสู่ต้นแบบเทคสตาร์ทอัพทุกตลาด

3 นักธุรกิจเทคโนโลยีที่ประสบความสำเร็จจากงานวิจัย แบ่งปันประสบการณ์บนเวทีเสวนา “จากนักวิจัยไปเป็นสตาร์ทอัพ” ในงานสตาร์ทอัพไทยแลนด์ 2016

“วิจัยขึ้นหิ้ง” ต้องสอยลง

13 ปีของการเป็นนักโลหวิทยา สู่เส้นทางของเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ ผศ.เจษฎา วรรณสินธุ์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่ขยับมาเป็นผู้บริหาร บริษัท กิสโค จำกัด ใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญพลิกโฉมการผลิตโลหะ เช่น เหล็ก อะลูมิเนียมที่ใช้กันเป็นมาตรฐานมานาน 200-300 ปี ซึ่งใช้ความร้อนสูงสิ้นเปลืองพลังงานและแทนพิมพ์เสื่อมสภาพง่าย

“ผมพัฒนาวิธีการปรับโลหะให้อยู่ในลักษณะกึ่งของแข็ง สามารถเทขึ้นรูปได้ดั้งเดิม แต่ใช้อุณหภูมิน้อยกว่าคุณภาพของโลหะที่ได้ดีกว่าเดิม เนื่องจากลดการเกิดรูพรุนในเนื้อโลหะ และยืดอายุการใช้งานแทนพิมพ์ได้เป็น 2 เท่า” ผศ.เจษฎากล่าว

ในฐานะนักวิจัยแม้จะมีดีกรีนักเรียนทุนปริญญาเอกจากสหรัฐอเมริกาด้วยทุนของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และกลับมาเป็นอาจารย์เงินเดือนหมื่นกว่าบาท มีงานวิจัยที่ประสบความสำเร็จ ดีพิมพ์ในวารสารชั้นนำต่างๆ สร้างนักศึกษาระดับปริญญาตรี โท เอก แต่ที่สที่สุดแล้วก็ไม่พ้น “วิจัยขึ้นหิ้ง” ไม่มีใครใช้ ไม่มีใครซื้อ เขาจึงเสี่ยงลงทุนทำเอง ด้วยงบ 1 ล้านบาท



เจษฎา วรรณสินธุ์



วิวัฒน์ พัฒนาวงศ์

(ต่อด้านหลัง)

แน่นอนว่า หนทางไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ เพราะงานวิจัยจะไปถึงผู้ใช้ได้ ต้องล้มเหลว ผิดหวัง ไม่เป็นไปตามที่คิด ต้องกลับมาปรับ เปลี่ยน พัฒนาใหม่ แต่สิ่งที่เรารู้คือ ความต้องการของตลาดและผู้ใช้

สตาร์ทอัพหน้าใหม่เมื่อ 7 ปีก่อนในนามกิลโค ต้องพัฒนาสิ่งที่เรียกว่า Added-on Unit เป็นกระบวนการหลอมโลหะที่สามารถติดตั้งเข้าไปในระบบการผลิตได้ โดยไม่ต้องปรับเปลี่ยนอะไร ใช้จุดเทมพิน้อยลง ใช้เวลาการผลิตน้อยลง 25-30% ทำให้สามารถลดใช้เครื่องจักร หรือเพิ่มกำลังการผลิตได้ ในขณะเดียวกันก็สามารถต่อยอดใช้ในธุรกิจอื่นๆ เช่น การหล่ออะลูมิเนียมลงไปในเนื้อไม้เพื่อเป็นของที่ระลึก ซึ่งยังไม่เคยมีใครทำ เพราะไม่สามารถทำได้

การเป็นสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีนั้น ไม่ใช่เรื่องยาก แต่ก็ไม่ใช่ ผศ.เจษฎาภิ กกล่าวว่า ด้วยความที่เป็นนักวิจัยรู้ดีที่สุดเรื่องเทคโนโลยี ความรู้วิชาการ แต่เรื่องการตลาด บัญชี แบรินดิงไม่รู้เลย ขณะที่การทำธุรกิจต้องมีทั้งสองด้านมาเสริมกัน จึงต้องหาทีมผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด มาเสริม

นักวิจัยกล้าคิดการใหญ่

ไม่ต่างจาก ผศ.วิวัฒน์ พัฒนาวงค์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ และผู้บริหารบริษัท น้ำเชื่อมว่องไว จำกัด ที่เริ่มจากการวิจัยกระบวนการกักเก็บน้ำเชื้อ และพบเจอปัญหาระบบสืบพันธุ์ของโคและกระบือเพศเมีย เช่น แสดงอาการเป็นสัดที่ไม่พร้อมกัน หรือเป็นสัดเจี็บ ซึ่งยากต่อการสังเกต

ประกอบกับเกษตรกรไม่เฝ้าสังเกตอาการเป็นสัดของโคและกระบือ จึงทำให้พลาดโอกาสการผสมพันธุ์หรือผสมเทียม ส่งผลให้ไม่ตั้งท้องและผลผลิตภายในฟาร์มก็ไม่เพิ่มขึ้น

เขาจึงพัฒนาผลิตภัณฑ์เหนียวนาการเป็นสัดสำหรับวัวเนื้อและวัวนมในรูปแบบ “พลาสติกฮอร์โมน” สำหรับติดผิวหนังที่บริเวณรอบหาง พลาสติกจะปล่อยฮอร์โมนโปรเจสเตอโรน ทำให้สัตว์พร้อมรับการผสมพันธุ์ ใช้งานไม่ก่อให้เกิดการระคายเคืองหรือติดเชื้อบริเวณที่ให้ฮอร์โมน

ชิ้นงานนี้สามารถใช้ทดแทนอุปกรณ์เหนียวนาการเป็นสัดแบบฝังหูและสอดในช่องคลอด ที่สำคัญที่สุดคือ ราคาถูกลงเสี่ยงโคติดเชื้อ และลดการนำเข้า

“ตอนแรกมีบริษัทยักษ์ใหญ่สนใจจะร่วมทุน

แต่ไม่นานก็ล้มกระดานด้วยมองว่า ผลิตภัณฑ์ไม่น่าจะขายได้ แต่ผมมั่นใจจึงเดินทางไปปรึกษาหน่วยบ่มเพาะของมหาวิทยาลัย และสปันออฟออกมาเป็นบริษัท”

ด้วยความที่เป็นสินค้านวัตกรรม บทเรียนแรกคือเกษตรกรยังไม่เข้าใจ ไม่เชื่อในแบรนด์ไทยหน้าใหม่ แต่ด้วยคุณภาพและประสิทธิภาพที่ผ่านการทดลองใช้ ปัจจุบันผลิตภัณฑ์สามารถขายตัวมันเองได้

อุปสรรคสำคัญในมุมมองของ ผศ.วิวัฒน์ คือ ความไม่เชื่อมั่นในตัวเองไม่ต่างจากนักวิจัยอีกไม่น้อยที่ไม่กล้าทำ แต่เมื่อก้าวข้ามความกลัว ก้าวข้ามตัวเอง พันข้อจำกัดนั้นออกมา การสนับสนุนจากภาครัฐ ทั้งนโยบาย กลไกสนับสนุนของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มีพร้อมให้นักวิจัยและเทคโนโลยีสตาร์ทอัพต่างๆ เข้ามาใช้ประโยชน์

ภาครัฐต้องยื่นมือช่วย

ผศ.วิรัช อวจากัญ มหาวิทยาลัยสุรนารี และผู้บริหารบริษัท เอสยูที โกลบอล จำกัด มองในทิศทางเดียวกัน โดยเทคโนโลยีกำจัดขยะเชิงกลและชีวภาพที่พัฒนาขึ้นนั้น สามารถตอบโจทย์ลูกค้าหน่วยงานภาครัฐเพื่อการกำจัดขยะชุมชน

ธุรกิจที่เริ่มในปี 2557 เติบโตได้เป็น 20 เท่าในเวลา 2 ปีหนึ่งในปัจจัยสำคัญคือ ระบบบัญชีนวัตกรรมไทยที่เปิดโอกาสให้ตลาดหน่วยงานภาครัฐเปิดกว้าง มีการจัดซื้อจัดจ้าง ถือเป็นกลไกสนับสนุนของรัฐบาลที่ดีมากสำหรับสตาร์ทอัพ

เมื่อถามถึงความกังวลในการถูกลอกเลียนแบบ เทศสตาร์ทอัพทั้ง 3 คนตอบเป็นเสียงเดียวกันว่า ไม่ต้องกลัว เพราะโดนแน่นอนไม่ช้าก็เร็ว สิ่งสำคัญคือ ความกระตือรือร้นในการพัฒนาต่อยอด ก้าวนำคู่แข่งไปข้างหน้าเสมอ พัฒนาบุคลากรให้พร้อม

“เทศบาลอัพโตยากมาก การจะหาผู้ร่วมทุนหรือวิธีมาซื้อในเวลาอันสั้น เป็นไปได้ยาก แต่ข้อดีคือ เราสามารถขยับหนีคู่แข่งด้วยงานวิจัย และทีมงานที่มีความรู้สึก ใรู้จริง ซึ่งต้องใช้เวลาในการสร้างคน หากจะลอกเลียนแบบ คู่แข่งก็ต้องใช้เวลาให้ต้องวิ่งตามเรา ในขณะที่เราขยับทำสิ่งใหม่แล้วแน่นอนว่า โตช้า แต่มีโอกาสไปได้ไกล โดยที่ไม่กลัวคู่แข่งเงินหนา เพราะในวัยยาว สินค้าฐานการวิจัยและพัฒนา พร้อมทีมงานที่มีศักยภาพจะเป็นกระแชนัดให้เทศบาลอัพ” ผศ.เจษฎาทิ้งท้าย