

นักวิทย์เห็นโอกาสทองตลาดหุ้น เลี้ยงระดมทุนปั้นธุรกิจร้อยล้าน



สิทธิชัย แดงประเสริฐ พิษณุ แดงประเสริฐ และพิชชาภานต์ พิทยกรพิสุทธิ

สิ่งที่นักวิทยาศาสตร์
ควรรู้คือ วิธีที่ทำให้
งานทดลอง
กลายเป็นธุรกิจจริง ๆ

คนรุ่นใหม่การเงิน

• สนิชา ละคสวา

5 ปีที่แล้ว “สิทธิชัย แดงประเสริฐ” “พิษณุ แดงประเสริฐ” และ “พิชชาภานต์ พิทยกรพิสุทธิ” 3 นักวิทยาศาสตร์ ตัดสินใจวางเดิมพันใน “บริษัท ซีดีไอพี จำกัด” หรือ CDIP เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ยา และผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับแบบครบวงจร ด้วยเงินลงทุนเริ่มต้น 1.3 ล้านบาทและนักวิทยาศาสตร์

1 คน เรียกได้ว่าเป็นการเริ่มต้นธุรกิจด้วยสูตร “วัดดวง”

“พิษณุ แดงประเสริฐ” หนึ่งในผู้บริหาร บริษัท ซีดีไอพี เล่าว่า เขาและสิทธิชัยคุ้นเคยธุรกิจยาอยู่แล้ว เพราะเป็นธุรกิจที่ครอบครัวเขาคลุกคลีมาโดยตลอด เมื่อเขาและคู่แฝดจบการศึกษาระดับปริญญาตรี ด้านไบโอเทคโนโลยีก็มาสานต่อธุรกิจของครอบครัว ด้วยการทำธุรกิจรับจ้างผลิตยา ภายใต้บริษัท **ค็อกซ์ แล็บบอราทอรีส์** เมื่อค็อกซ์ฯ เริ่มเปิดดำเนินการ ก็พบกับวิกฤตอุตสาหกรรมยาที่ปรับลดลง เพราะนโยบาย 30 บาทรักษาทุกโรค ทำให้ราคายาปรับตัวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

วิกฤตวงการยาค้างนั้น ทำให้ “พิษณุ-สิทธิชัย” เบนเข็มมาสู่ธุรกิจผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ซึ่งต้องยกความดีให้กับครอบครัวอีกครั้ง เพราะสิ่งที่ทำให้พวกเขาจับเทรนด์ธุรกิจอาหารเสริมได้ ก็เพราะครอบครัวค่อนข้างรักสุขภาพ และคุ้นเคยกับการทานอาหารเสริมมาตลอด ธุรกิจที่ 2 ซึ่งทั้งคู่จับขึ้นมานั้นคือ บริษัท โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย)

เส้นทางธุรกิจของทั้งคู่ กลับไม่มีพรหมลิขิตมาปูรอ เพราะกลยุทธ์ใช้เซลล์ขายยาไปขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ไม่สามารถทำให้ยอดขายของเจเอสพี เป็นไปตามเป้า ซึ่ง “พิษณุ” ยอมรับว่า “เป็นเพราะ MIND SET ของเซลล์ขายยาไม่เอื้อต่อการขายอาหารเสริม” พวกเขาจึงเบนเข็มมาเป็นผู้รับจ้างผลิตอาหารเสริมแทน

“ตอนที่รับจ้างผลิตอาหารเสริม เราใช้โฟกัสที่ลูกค้ารายใหญ่เป็นหลัก ระหว่างนั้นเรามีแผนกอาร์แอนด์ดีควบคู่ไปด้วย แรกๆ ที่รับจ้างผลิตอาหารเสริม เราต้องทำตามสูตรของบริษัทต่างชาติที่จ้างเราผลิต ระหว่างนั้นเราก็ลงทุนเรื่องอาร์แอนด์ดีอยู่ตลอด จนเมื่อลูกค้าเห็นศักยภาพด้านการวิจัยและพัฒนาของเรา ก็กลับกลายเป็นว่า เราต้องบินมาหาเรา ให้เราคิดค้นสูตรอาหารเสริมให้ ทำให้เราสามารถตีตลาดลูกค้าได้ จนตอนนี้ ลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตอาหารเสริม TOP 10 ของโลกก็จ้างเราผลิตแทบทั้งนั้น” สิทธิชัยเสริม

“สิทธิชัย” เล่าว่า เมื่อเห็นวิวัฒนาการความเป็นไปได้ทางธุรกิจของแผนกวิจัยและพัฒนา เขาก็ไปศึกษาต่อระดับปริญญาเอก ในสาขาการจัดการนวัตกรรม ที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมีโอกาสได้ไปทัศนศึกษาที่อุทยาน

วิทยาศาสตร์ จึงมีโอกาสเห็นการสนับสนุนจากภาครัฐในรูปแบบที่จับต้องได้ เขาเลือกคุยกับผู้อำนวยการ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.หรือ NSTDA) ในเย็นวันนั้น และได้โจทย์ว่า “จะทำอย่างไรให้งานวิจัยของนักวิทยาศาสตร์ไทยพัฒนาขึ้นมาเป็นธุรกิจ”

เขาแชร์โจทย์ให้พิษณุ และความเห็นด้วยก็เกิดขึ้นทันที ทั้งคู่จึงตัดสินใจแยกแผนกวิจัยและพัฒนาออกจากเจเอสพี เพื่อจัดตั้งบริษัทใหม่ชื่อ บริษัท ซีดีไอพี จำกัด (CDIP) จังหวัดเดียวกันนั่นเอง ที่“พิชชาภานต์ พิชยกรพิสุทธิ” เข้ามาร่วมทีมเต็มด้านการขายให้ซีดีไอพี

“พิชชาภานต์” จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ที่มหาวิทยาลัยและสาขาเดียวกันกับทั้งพิษณุ และสิทธิชัย เธอเป็นรุ่นน้องพวกเขา 3 ปี ได้รู้จักกับฝ่าฝืนคู่หูครั้งแรกเมื่อครั้งที่ทั้งคู่ไปรีคruit (RECRUIT) นักวิจัยในมหาวิทยาลัยเพื่อมาร่วมงานกับเจเอสพี และพิชชาภานต์ ได้รับคัดเลือกครั้งนั้น เธอร่วมงานกับเจเอสพีระยะหนึ่ง ก็ตัดสินใจไปหาประสบการณ์การทำงานในบริษัทข้ามชาติ

“ที่ออกจากเจเอสพีตอนนั้น เพราะต้องการสร้างคาแรคเตอร์ของตัวเอง เราไม่ต้องการเป็นเซลล์ที่ทำงานในออฟฟิศอย่างเดียว และไม่อยากเป็นนักวิทยาศาสตร์อย่างเดียว ก็เลยออกไปร่วมงานบริษัทต่างประเทศที่ทำธุรกิจขายยาในไทย ทำอยู่ 3 ปี ก็มีโอกาสนำกลับมาร่วมงานกันอีกครั้ง”

เมื่อไอเดียเกิด คนพร้อม หมากตัวสุดท้ายในการวัดดวงครั้งนี้ของพวกเขา คือ

“เงินลงทุน” พิชชาภานต์เล่าว่า งานแรกที่ต้องรับผิดชอบคือ ทำให้ออฟฟิศซีดีไอพีเข้าไปอยู่ในอุทยานวิทยาศาสตร์ จากนั้นก็ทำงานตั้งแต่เช้าถึงเย็น ออฟฟิศ และคำนวณเงินลงทุนก้อนแรกของบริษัท เธอเคาะตัวเลขด้วยตัวเองที่ 1.3 ล้านบาท และพิษณุ-สิทธิชัย ก็กล้าเชื่อใจเธอ

ซีดีไอพีเริ่มด้วยพนักงานทั้งหมด 4 คน ซึ่งต้องช่วยกันคิดว่าหารายได้ให้บริษัทได้อย่างไร เมื่อผู้ประกอบการไทยไม่ชอบมีค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยและพัฒนา โจทย์นี้จึงจัดว่ายากกว่าการเชื่อมต่อบริษัทขึ้นแมลงเสียอีก เธอและทีม

ใช้เวลาประมาณ 6 เดือนในการพลิกแพลง ตกผลึกรูปแบบธุรกิจ จนท้ายที่สุดก็ลงตัวที่การเป็นผู้ให้บริการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเสริมแบบครบวงจร ลูกค้านั้นส่วนใหญ่คือโมเดิร์นเทรด กลุ่มเทรดดิ้ง และกลุ่มโรงงานยา บริษัทยา ร้านขายยา

“4 ปีที่แล้วลูกค้าไม่ยอมยกมือยกมีค่าใช้จ่ายในส่วนของการอาร์แอนด์ดี ลูกค้าจะมีคาแรคเตอร์แบบจ่ายเงินและได้ของกลับไป เราก็ต้องปรับรูปแบบมาเรื่อยๆ จากเดิมที่รับจ้างวิจัยและพัฒนา แต่พอจับทางลูกค้าได้ว่าต้องการอะไรที่เบ็ดเสร็จ เราก็เปลี่ยนมาเป็นให้บริการวิจัยและพัฒนาแบบครบวงจร ลูกค้ามากับโอเดีย งบประมาณเราคิดสูตรให้ออกแบบดีไซน์ให้ และผลิตให้ เรียกได้ว่า เป็น One Stop Service”

จากจุดเริ่มต้นของซีดีไอพี เมื่อ 5 ปีก่อน ปัจจุบัน ซีดีไอพี มีรายได้รวมในปี 2556 จำนวน 134 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวจากปี 2555 ที่มีรายได้รวม 75 ล้านบาท และย้อนหลังไปปี 2554 -2553 บริษัทมีรายได้รวม 50 ล้านบาท และ 27 ล้านบาท ตามลำดับ ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ในระดับ 20-30% และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 15% และปัจจุบันมีพนักงานทั้งสิ้น 36 คน เป็นนักวิจัย 16 คน

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจเติบโตได้ก็คือ “การเห็นโอกาสทางการตลาด” และจากปีนี้เป็น “ซีดีไอพี” ก็จะก้าวขึ้นบันไดสู่องค์กรธุรกิจอีก 1 ขั้น พวกเขาจะนำบริษัทเข้าระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างหารือร่วมกับสำนักงานก.ล.ด. และเลือกที่ปรึกษาทางการเงิน คาดว่าจะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในปี 2560

“พิษณุ” กล่าวปิดท้ายว่า เป้าหมายต่อไปของซีดีไอพี คือการเติบโตแบบก้าวกระโดดโดยไม่ต้องมีโรงงานของตัวเอง การเข้าตลาดหลักทรัพย์เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะได้เงินระดมทุนมาขยายธุรกิจและสร้างความแข็งแกร่งรองรับการทุนต่างชาติที่จะเข้ามาสู่ตลาดในเร็ววัน นี้