

MEMORY OF TIME
INNOVATION IN
MY EYES

1984 - 2015

บันทึกแห่งความทรงจำ
และการเดินทางที่ไม่มีวันสิ้นสุด

บันทึกประวัติศาสตร์
นักวิทยาศาสตร์แนวหน้าของเมืองไทย
CEO นักคิด นักพัฒนา
ผู้นำทางอินโนเวชันสู่ความสำเร็จ



“
เทคโนโลยี ช่วยนำพา
จริยธรรม ช่วยส่งเสริม
รวมพลัง ช่วยผลักดัน
อินโนเวชัน ให้เกรียงไกร
”

ดร.ปัญญา ชุมหวัดติกุล

ประวัติโดยสังเขป

“

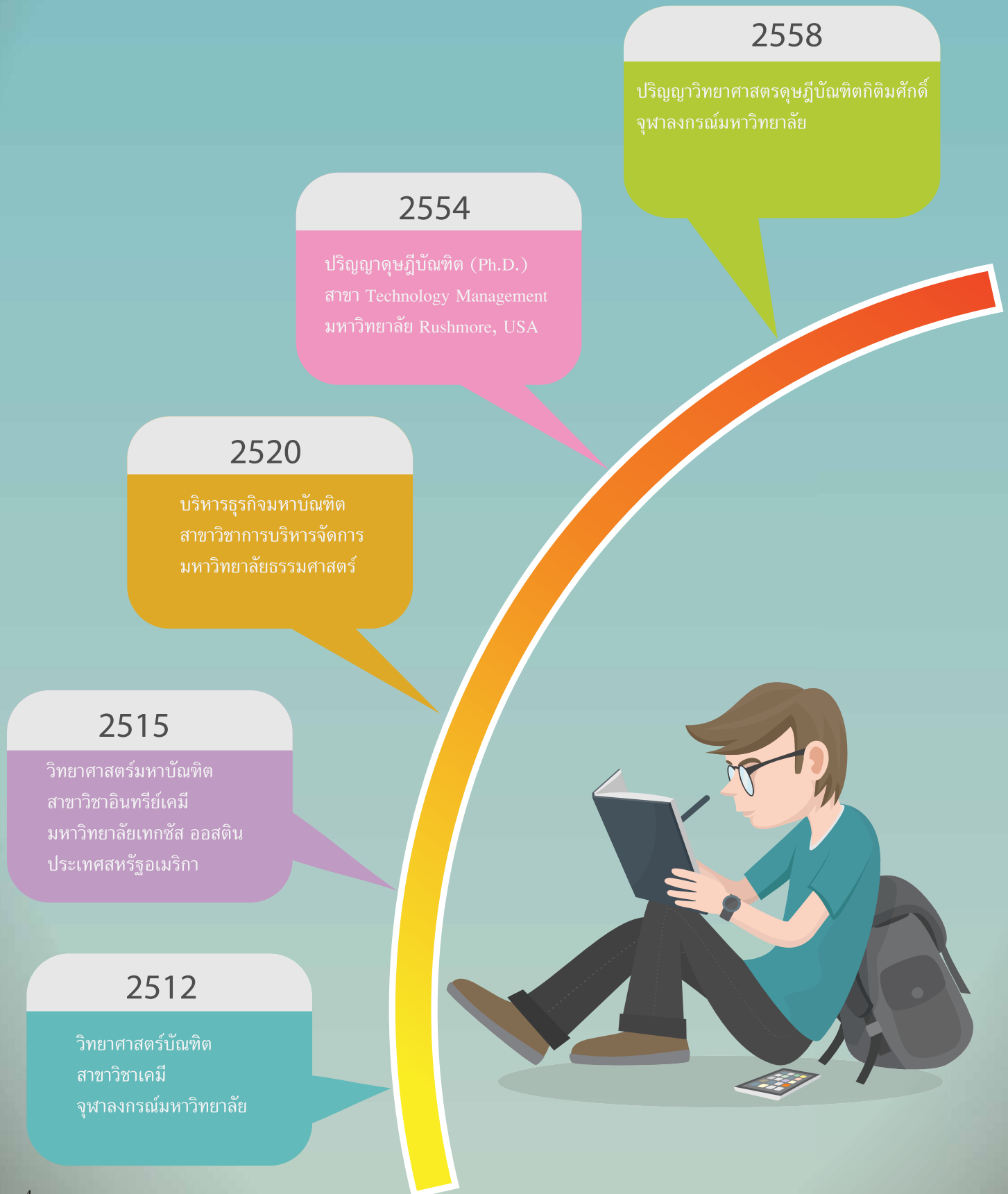
ดร.บัญชา ชุณหสวัสตีกุล ดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการบริหารและเป็นผู้ก่อตั้งกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น รวมทั้งบริษัทในเครือกว่า 10 บริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจทางด้านอุตสาหกรรมยางแบบครบวงจร และให้บริการด้านวิจัยและพัฒนาสูตรการผลิตควบคู่กับการพัฒนากระบวนการผลิตที่ทันสมัยและมีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นเติบโตอย่างรวดเร็วและมีกำลังการผลิตสูงสุดในเอเชีย อาจกล่าวได้ว่าการเจริญเติบโตอย่างไม่หยุดยั้งนี้ก่อเกิดมาจากการเป็นผู้ที่มีนิสสัยรักในการเรียนรู้ของ ดร.บัญชา ที่มุ่งเน้นการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้องค์กรมีความก้าวหน้าและประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี

นอกจากจะประสบความสำเร็จในด้านธุรกิจอย่างยอดเยี่ยมแล้ว ดร.บัญชา ยังได้เห็นความสำคัญของการถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้อื่นอีกด้วย โดยยึดมั่นในปณิธานว่า “การให้ความรู้จะเกิดประโยชน์สูงสุดเป็นวงกว้างไม่เฉพาะผู้รับเท่านั้นแต่ความรู้ที่ได้นั้นจะส่งผลถึงสังคมและประเทศชาติด้วย” ดร.บัญชา ได้มุ่งมั่นทำการวิจัยที่สร้างคุณูปการแก่วงการวิทยาศาสตร์จำนวนมาก อีกทั้งได้จัดตั้งโครงการ Polymer Technology Summer Camp เพื่อถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์แก่นิสิตนักศึกษาที่สนใจ และมอบทุนสนับสนุนการศึกษาเป็นจำนวนมาก ตลอดจนอุทิศตนเพื่อถ่ายทอดความรู้แก่นิสิตนักศึกษาในมหาวิทยาลัยต่าง ๆ จนกระทั่งได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางว่าเป็นผู้ทรงคุณวุฒิด้านวิชาการวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยียางและพอลิเมอร์ คุณูปการที่ท่านมีต่อวงการวิทยาศาสตร์และประเทศไทย ทำให้ ดร.บัญชา ได้รับการยกย่องให้เป็นศาสตราจารย์ในกองทุนรัชดาภิเษกสมโภช คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 อย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน และได้รับพระราชทานปริญญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ ในฐานะที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์จากสภาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2558

”

STUDY TIMELINE

ประวัติการศึกษา



ประสบการณ์การทำงานและประกาศเกียรติคุณ

- กรรมการบริหารศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ (MTEC)
- รองประธานกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- กรรมการบริหารสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
- ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์สมาคมเคมีแห่งประเทศไทย
- อดีตกรรมการศูนย์เครื่องมือวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อดีตกรรมการสถาบันวิจัยโลหะและวัสดุ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- อดีตกรรมการศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การดำรงตำแหน่งทางสังคม

ประสบการณ์การทำงาน

- พ.ศ.2512 – พ.ศ.2513
LAB SUPERVISOR
บจ.ยูไนเต็ดมิลค์
- พ.ศ.2513 – พ.ศ.2515
LAB SUPERVISOR
มหาวิทยาลัยเท็กซัส ออสติน, USA
- พ.ศ.2515 – พ.ศ.2516
ทำกิจการป่าไม้ จ.อุดรธานี
- พ.ศ.2516 – พ.ศ.2522
ผู้จัดการขาย แผนกเคมีอุตสาหกรรม
บจ.เซลล์ (ประเทศไทย)
- พ.ศ.2522 – พ.ศ.2524
ผู้จัดการฝ่ายการตลาด
บจ.ดูปองท์ (ประเทศไทย)
- พ.ศ.2524 – พ.ศ.2527
ผู้จัดการวางแผนภาคพื้นเอเชีย-แปซิฟิก
บจ.ดูปองท์ เอเชีย แปซิฟิก (ฮ่องกง)
- พ.ศ.2527 – ปัจจุบัน
ผู้ก่อตั้งกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น และ
ประธานคณะกรรมการบริหาร
กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น



จัดสัมมนานานาชาติเผยแพร่ความรู้ทางวิชาการและพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านยางและพลาสติกให้แก่ภาคอุตสาหกรรม

การสนับสนุนภาคอุตสาหกรรม

การสนับสนุนภาคศึกษา

รางวัลเกียรติคุณ

- นิสิตเก่าดีเด่น ประจำปี 2543
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- International Professional of the Year 2005
“Innovation in Polymers” จาก International Biographical Center, Cambridge, England
- ศาสตราจารย์พิเศษ ประจำปี 2543
คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จากสภาฯ มหาวิทยาลัย นับแต่ปี 2549-ปัจจุบัน
- “นิสิตเก่าดีเด่น ผู้มีคุณูปการต่อภาควิชาเคมี”
จากคณะวิทยาศาสตร์ ภาควิชาเคมี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- “บุคคลคุณภาพแห่งปี 2011” จากมูลนิธิ
สภามหาวิทยาลัยและเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย
- “องค์กรดีเด่นด้านการส่งเสริมวิทยาศาสตร์”
ประจำปี 2555 จากมูลนิธิศาสตราจารย์
ดร.แถบ นีละนิธิ

- อาจารย์พิเศษประจำภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ที่ปรึกษาคณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม ภาควิชาวัสดุศาสตร์และวิทยาการโพลิเมอร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร
- อาจารย์พิเศษประจำภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล
- อาจารย์พิเศษประจำภาควิชาเทคโนโลยีพอลิเมอร์ คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี
- อาจารย์พิเศษสาขาวิชาวิศวกรรมพอลิเมอร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
- ก่อตั้งโครงการ Polymer Technology Summer Camp สำหรับนักศึกษาทั่วประเทศ

Innovation Group



30 ปี ของการเดินทางของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น

“

กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2527 ดำเนินกิจการมากกว่า 30 ปี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทเจอปัญหาและอุปสรรคมากมายแต่ด้วยความร่วมแรงร่วมใจของผู้บริหารและพนักงานอินโนเวชั่น เรา ก็ช่วยกันฝ่าฟันวิกฤติบนเส้นทางแห่งขวากหนามจนผ่านพ้นมาได้ ด้วยวิสัยทัศน์ของผู้บริหารรวมถึงการพัฒนา ทางเทคโนโลยีอย่างไม่หยุดยั้งทำให้เราเป็นองค์กรแห่งเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เชี่ยวชาญทั้งด้านยางและ พลาสติก โดยมุ่งสู่การขยายธุรกิจเพื่อให้บริการลูกค้าแบบครบวงจร บริษัทได้กลายเป็นศูนย์กลางในการจัดหา วัตถุดิบเคมี พลาสติก ยาง และโพลีเมอร์ที่มีคุณภาพสูง จากแหล่งผลิตที่เชื่อถือได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งได้ขยายกิจการไปสู่การผลิตในยางคอมปาวด์, พลาสติกคอมปาวด์, ขึ้นรูปชิ้นส่วนยาง รวมถึงการผลิต แม่พิมพ์ยางและพลาสติก จึงทำให้บริษัทมีศักยภาพในการบริการครอบคลุมอุตสาหกรรมหลายประเภท

”

ก้าวแรกของอินโนเวชั่น

บริษัทของเราเติบโตจากธุรกิจจำหน่ายสินค้าพรีเมียมเล็กๆ ด้วยเงินทุนเพียง 400,000 บาท บจ.พัฒนาธุรกิจสากล ขณะนั้นมีพนักงานเพียง 3 คน คือ คุณบัญชา ซึ่งยังเป็นพนักงานขายสินค้า คุณสมศรี ทำหน้าที่บัญชีและธุรการ และพนักงานธุรการอีก 1 คน สำนักงานแห่งแรกของเราเช่าอยู่ในอาคารพาณิชย์บริเวณโรงงานทำวงกบของญาติของคุณสมศรี บนถนนบริพัตร ย่านวัดสระเกศ (ภูเขาทอง) ในปีถัดมา คุณบัญชา ได้รับการทาบทามให้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของ DuPont ทำให้เราต้องย้ายสำนักงานจากถนนบริพัตร มาเช่าสำนักงานที่ถนนสุขุมวิท 31 (ซอยสวัสดิ์) เป็นสำนักงานแห่งใหม่ พร้อมกับก่อตั้ง บจ. เคมี อินโนเวชั่น ขายสินค้าประเภทยางสังเคราะห์ต่างๆ ของ DuPont หลังจากที่เกิดการเจริญเติบโตขึ้น และเราก็มีสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นจึงได้มาซื้อที่ดินที่ซอยรามคำแหง 30 สร้างเป็นอาคารสำนักงาน 4 ชั้น (อาคาร 2 ในปัจจุบัน) เพื่อสร้างรากฐานธุรกิจที่มั่นคง

ด้วยเพราะคุณบัญชามีความรู้พื้นฐานทางเคมีจึงได้สร้างห้องแล็บ R&D ของตนเองขึ้นเพื่อช่วยพัฒนาสูตรให้แก่ลูกค้า โดยมีฟอเมอร์ (อเมอร์คัล) เข้ามาเป็นนักเคมีคนแรกของบริษัท ห้องทดลองที่สร้างขึ้นนี้ทำให้เราพัฒนาสูตรยางต่างๆ ซึ่งช่วยส่งเสริมกิจการของลูกค้าและอุตสาหกรรมรองเท้าในขณะนั้น เมื่อกิจการขยายตัว มีกำลังพลและเครื่องมือเพิ่มขึ้นเราต้องการพื้นที่รองรับพนักงานที่มีจำนวนมากขึ้น จึงได้ก่อสร้างอาคารสูง 7 ชั้น (อาคาร 1 ปัจจุบัน) และย้ายแผนกบัญชีและการเงิน รวมทั้งฝ่ายขายและการตลาดของ บจ.พัฒนาธุรกิจสากล ไปที่นั่น



สำนักงานกรุงเทพฯ (อาคาร 2 ปัจจุบัน)



ห้อง Lab (เดิม) บนชั้น 4 อาคาร 2



อาคาร 1 ปัจจุบัน



อาคาร 3 (อาคารศูนย์วิจัยและฝึกอบรม)

นอกเหนือจากอุตสาหกรรมรองเท้าแล้ว อุตสาหกรรมยานยนต์และปิโตรเคมีเองก็กำลังเติบโต เราจึงได้สร้างโรงงานผลิต Rubber Compound ขึ้นเพื่อสนับสนุนธุรกิจของเราโดยร่วมลงทุนกับ บจ.แพนเอเชียของคุณณรงค์ โชควัฒนา โดยจัดตั้ง บจ. พีโอ อินดัสทรี ขึ้นเมื่อบริษัทดังกล่าวเติบโตขึ้นงานด้านวิจัยก็ขยายตัวตามไปด้วยประกอบกับความต้องการพื้นที่ในการทำวิจัยและการฝึกอบรมเพิ่มขึ้น เราจึงได้สร้างอาคารสูง 4 ชั้น คือ ศูนย์วิจัยและฝึกอบรม (อาคาร 3 ปัจจุบัน) ชั้นอีกหนึ่งหลัง จากนั้นก็เริ่มก่อตั้งบริษัทในเครืออื่นๆ ตามมา และรวมกลุ่มกันเป็น “กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น” มาจนถึงปัจจุบัน



บริษัท พีโอ อินดัสทรี จำกัด: โรงงานผลิต Rubber Compound แห่งแรก

พ.ศ. 2549

สร้างโรงงานตัดเย็บชุดป้องกันภัยส่วนบุคคล
และ ตั้ง บจ.โกลบ โพลีเทรต เพื่อเป็นศูนย์กลาง
ในการจัดหาและจำหน่ายวัตถุดิบผลิตภัณฑ์
Polymers ซึ่งปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น บจ.
ครีเอทีฟ อินโนเวชั่น

พ.ศ. 2551

สร้างอาคารคลังสินค้าที่นิคมอุตสาหกรรม
ปิ่นทอง อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี
และขยายฐานการตลาดไปยัง
ประเทศเวียดนาม

พ.ศ. 2546

สร้างอาคารศูนย์วิจัยและฝึกอบรมเพื่อ
ขยายห้องปฏิบัติการ R&D และเป็น
ศูนย์กลางแห่งการวิจัยและพัฒนาความรู้
ทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

พ.ศ. 2548

ตั้ง บจ.อินโนเวชั่น กรุ๊ป (ประเทศไทย)
ให้บริการด้านการฝึกอบรมและสัมมนา
รวมถึงการจัดกิจกรรมและพัฒนาบุคลากร

อินโนเวชั่น โลจิสติกส์

ศูนย์วิจัยและฝึกอบรม

บจ. ไทย-นิฮอน ซิลส์

พ.ศ. 2544

ตั้งโรงงานผลิตสินค้า
ประเภทยางขึ้นรูป
เช่น O-ring, Seals
ที่ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี

บจ.พัฒนาธุรกิจสากล

พ.ศ. 2527

จำหน่ายสินค้าพรีเมียม

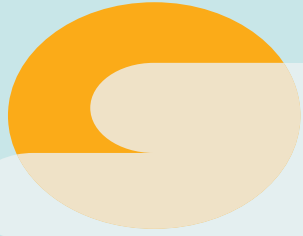
พ.ศ. 2553

จดทะเบียนเพิ่มสาขาโรงงานผลิต
ผลิตภัณฑ์ยางสำเร็จรูป ขึ้นรูป
พื้นรองเท้าและชิ้นส่วนยาง

บจ. เคมี อินโนเวชั่น

พ.ศ. 2528

เป็นตัวแทนจำหน่ายวัตถุดิบผลิตภัณฑ์
(Raw material) กลุ่มโพลิเมอร์ของ DuPont



TO INNOVATION BE GROUP

การเดินทางบอบอินโนเวชั่น

พ.ศ. 2552

สร้างโรงงานเพื่อขยายสายการผลิตยางคอมปาวด์
ที่ผลิตด้วยระบบ Automated Loading System
ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จ.ระยอง

บจ. พีไอ อินดัสทรี (สาขา 2)
บจ. ครีเอทีฟ โพลีเมอร์ส

พ.ศ. 2553

ตั้งโรงงานผลิตพลาสติกคอมปาวด์
ที่นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง อ.ศรีราชา
จ.ชลบุรี

บจ.อินโนเวชั่น โพลีเม็กซ์

พ.ศ. 2556

ร่วมทุนกับ บจ.คาวามาตะ เทคโนโลยี
ประเทศญี่ปุ่น ก่อตั้งโรงงานผลิต
แม่พิมพ์ยาง ในนาม บจ.คาวามาตะ
อินโนเวชั่น (ประเทศไทย) ตั้งอยู่
ที่โครงการแพนธานี จ.ระยอง

ร่วมทุนกับ บจ.เคบีจี บางกอก และ
บจ. จี ดับบลิว อี จัดตั้ง บจ.เคจีไอ
เทคโนโลยี ประกอบธุรกิจขายปลีก
และส่งออกชิ้นส่วนยางสำเร็จรูป

พ.ศ. 2539

สร้างห้องปฏิบัติการ R&D
แห่งแรกเพื่อช่วยสนับสนุน
และพัฒนาสูตรยางให้แก่
อุตสาหกรรมรองเท้า

พ.ศ. 2538

เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์ป้องกันภัย
ส่วนบุคคล Nomex®, Kevlar®

บจ. ครีเอทีฟ โพลีเมอร์ส

ตั้งโรงงานผลิตยางคอมปาวด์

พ.ศ. 2534 บจ. พีไอ อินดัสทรี

พ.ศ. 2537 บจ. แพน อินโนเวชั่น (ผลิตยางขาว)
ที่โครงการแพนธานี จ.ระยอง

บจ. อินโนเวชั่น โฮลดิ้ง

พ.ศ. 2529

ตั้ง บจ. โมทีฟ เอนิเนียริง ประกอบธุรกิจ
นำเข้าและขายส่งเคมีภัณฑ์ภายในประเทศ

พ.ศ. 2532

บริการให้เช่า อาคารสถานที่
อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์

รางวัลและความสำเร็จ



กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นดำเนินธุรกิจโดยมุ่งเน้นคุณภาพของสินค้าและบริการ ซึ่งธุรกิจในกลุ่มของโรงงานอุตสาหกรรมได้เข้าสู่ระบบมาตรฐานการรับรองคุณภาพเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าทั่วโลก ผลิตภัณฑ์ของเราจึงมีกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานและเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ ทั้งนี้เรายังมีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณต่อลูกค้า เน้นความโปร่งใสและเป็นธรรมจนได้รับรางวัลและเกียรติบัตรจากสถาบันต่างๆ ขอยกตัวอย่างรางวัลสำคัญๆ พอสังเขป

กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น

- ★ พ.ศ. 2555 ได้รับการยกย่องและโล่เชิดชูเกียรติ “องค์กรดีเด่นด้านส่งเสริมวิทยาศาสตร์” ประจำปี 2555 จากมูลนิธิศาสตราจารย์ ดร.แถบ นีละนิธิ

บริษัท พีไอ อินดัสทรี จำกัด

- ★ พ.ศ. 2543 ได้รับโล่เกียรติยศสถานประกอบการดีเด่น ประจำปี 2000 (The Best Factory 2000) ประเภทอุตสาหกรรมเคมี จากกระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคม
- ★ พ.ศ. 2548 ได้รับรางวัลเกียรติคุณในฐานะผู้ให้การสนับสนุนและเป็นสมาชิกอย่างต่อเนื่อง 12 ปี จากสมาคมสโมสรนักกลutton
- ★ พ.ศ. 2554 ได้รับเกียรติบัตรในโครงการธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อมสถานประกอบการอุตสาหกรรม จากสำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง
- ★ พ.ศ. 2555 ได้รับเกียรติบัตรธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อมสถานประกอบการอุตสาหกรรม (ปีที่ 2) ในโครงการอุตสาหกรรมสีเขียว จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- ★ พ.ศ. 2556 ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมสีเขียว ระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว (Green Activity) จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- ★ มาตรฐานการรับรอง
 - ISO 9001
 - TS 18001
 - OHSAS 18001

บริษัท แพน อินโนเวชั่น จำกัด

- ★ พ.ศ. 2547 ได้รับใบรับรองมาตรฐานแรงงานไทย (มรท. 8001-2546: (Thai Labor-Standard : TLS 8001-2546)) ในระดับสมบูรณ์ จากสำนักพัฒนามาตรฐานแรงงาน กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- ★ พ.ศ. 2553 ได้รับโล่รางวัล “Highest Score Performance Awards 2010” จากบริษัท ECO Thailand Co., Ltd.
- ★ พ.ศ. 2555
 - ได้รับเกียรติบัตรธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อมสถานประกอบการอุตสาหกรรม ในโครงการอุตสาหกรรมสีเขียว จากกระทรวงอุตสาหกรรม
 - ได้รับมอบโล่และเกียรติบัตรรางวัลดีเด่นในโครงการพัฒนาผู้ประกอบการใช้เทคโนโลยีสะอาด (Clean Technology) จากสำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง
- ★ พ.ศ. 2556 ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมสีเขียว ระดับที่ 2 ปฏิบัติการสีเขียว (Green Activity) จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- ★ มาตรฐานการรับรอง
 - ISO 9001
 - TS 18001

บริษัท ไทย-นิฮอน ซีลส์ จำกัด

- ★ พ.ศ. 2553 ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมดีเด่น ประเภทการบริหารอุตสาหกรรมขนาดกลาง จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- ★ พ.ศ. 2556 ได้รับรางวัลชมเชย ในการประกวดรางวัลสุดยอด SMEs แห่งชาติ ครั้งที่ 4 ประจำปี 2554 (4th SMEs National Award 2011) จากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
- ★ พ.ศ. 2557 ได้รับรางวัลอุตสาหกรรมสีเขียว ระดับที่ 3 ระบบสีเขียว (Green System) จากกระทรวงอุตสาหกรรม
- ★ มาตรฐานการรับรอง
 - ISO 9001
 - ISO 14001
 - ISO/TS 16949
 - ชิ้นส่วนยางที่เราผลิตผ่านการควบคุมตามมาตรฐาน JIS และมาตรฐาน ASTM

บริษัท อินโนเวชั่น โพลีเม็กซ์ จำกัด

- ★ มาตรฐานการรับรอง
 - ISO 9001

บริษัท เคมี อินโนเวชั่น จำกัด

- ★ พ.ศ. 2547 รับรางวัลจรรยาบรรณดีเด่น (The Thai Chamber of Commerce Business Ethics Standard Test Award : TCC Best Award 2004) จากหอการค้าไทย
- ★ พ.ศ. 2548 ได้รับใบประกาศเกียรติคุณในโอกาสเข้าร่วมโครงการ “ร่วมใจใสสะอาด” ระหว่างกรมศุลกากร และผู้ประกอบการ (On the Occasion of Participating in “Transparency Unity Project” Between the Customer Department and Entrepreneurs) จากกรมศุลกากร
- ★ พ.ศ. 2551 ได้รับใบประกาศเกียรติคุณ Corporate Social Responsibility Excellence Award 2008 จากหอการค้าอเมริกันในประเทศไทย

บริษัท ศรีเอทีพี โพลีเมอร์ส จำกัด

- ★ พ.ศ. 2552 ได้รับเกียรติบัตรการให้ความร่วมมือเข้าร่วมโครงการอนุรักษ์พลังงานแบบมีส่วนร่วม จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน

ห้องปฏิบัติการทดสอบ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (R&D)

- ★ มาตรฐานการรับรอง
 - ISO 9001
 - ISO/IEC 17025

แม้เส้นทางที่เราเดินผ่านมาจะไม่ได้ลาดด้วยพรมแดงหรือโรยกลีบกุหลาบแต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าเราจะเดินอยู่บนเส้นทางอันขรุขระนี้เสมอไป บางก้าวของเราอาจจะต้องล้มบ้าง สะดุดบ้าง แต่เรายังคงมีกำลังใจที่จะก้าวต่อไปได้ การเดินทางในแต่ละก้าวบนเส้นทางที่เต็มไปด้วยอุปสรรคต้องอาศัยเครือข่ายและผู้สนับสนุนที่ดี รวมถึงศักยภาพของผู้นำ ศักยภาพของผู้ร่วมทาง ตลอดจนเครื่องมือเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพจึงจะทำให้เราเดินไปถึงจุดหมายปลายทางได้ แต่ถึงกระนั้นจุดหมายปลายทางที่มุ่งหวังก็ยังไม่ใช่อันดับสูงสุดของการเดินทาง เพราะเส้นทางสายนี้ยังอีกยาวไกลเหลือเกิน ฉะนั้นพวกเราต้องหมั่นเพิ่มพลังและพิตตัวเองให้พร้อมอยู่เสมอทั้งกำลังกายและพลังสมองในการก้าวต่อไปอย่างมั่นคง🌟

“

เสี้ยวหนึ่งในการเดินทาง ผ่านกาลเวลา 30 ปี
ของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น

”

“เพื่อนแท้ในธุรกิจ”

มีคนกล่าวไว้ว่า การทำธุรกิจนั้น ต้องทั้งเก่งและเฮงแต่ไม่มีใครเคยกล่าวไว้เลยว่า เราควรมีเพื่อนแท้ทางธุรกิจ เพื่อนแท้ทางธุรกิจไม่อาจพบเจอได้ง่ายๆ แต่เป็นเรื่องของโชคหรือวาสนาซึ่งผมเอง มีเพื่อนแท้คอยให้ความช่วยเหลืออยู่เสมอ

ช่วงเวลา 30 ปี แห่งการเดินทางของพวกเขา

เราเริ่มต้นจากองค์กรเล็ก ๆ ที่ถนนบริพัตร ขณะที่เรากำลังหะมักเขม่นบรรจุหีบห่อสินค้าและเตรียมขึ้นรถบรรทุกเล็ก 4 ล้อ เพื่อนำไปส่งให้ลูกค้าทางเหนือก็ปรากฏชายร่างเล็กคนหนึ่ง ถือแผนที่เดินตามหาบ้านเลขที่ตามถนนบริพัตรและเดินเข้ามายัง “ร้านไทยเด็กเล้ง” ของเรา ชายคนนั้นได้ถามหาคนชื่อ “บัญชา” ซึ่งเมื่อผมออกมาพบเขา ผมก็รู้สึกดีใจอย่างยิ่ง เพราะเขาคือ CK Pong เพื่อนเก่าที่ทำงานในบริษัท ดูปองท์ในมาเลเซีย CK Pong เปรียบเหมือนเทพเจ้าโชซึ่งเอี้ยลงมาจากสวรรค์ เขากล่าวว่า “Mr.Yap ให้ผมมาตามหาคุณ ให้รีบไปพบเขاتهที่สิงคโปร์ เขากำลังอยากได้ตัวแทนจำหน่ายสินค้า Elastomer ของ DuPont ในประเทศไทย”

Mr.Yap หรือ Hon Win Yap คือบุคคลที่คนในดูปองท์ทั้งยกย่องและชิงชัง ผมได้รู้จักเขาดังแต่ทำงานที่ดูปองท์เอเชียแปซิฟิก ซึ่ง Mr.Yap เป็นผู้จัดการใหญ่ดูแลธุรกิจของดูปองท์ที่สิงคโปร์ อาจกล่าวได้ว่าเขาเป็นคนแรก ๆ ของบริษัทที่ได้รับว่าจ้างให้มาบุกเบิกเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่เขาเป็นผู้เริ่มตั้งสำนักงานดูปองท์ที่ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และไทย

ฝรั่งหลายคนในดูปองท์อาจไม่ชอบอุปนิสัยของ Mr.Yap เพราะถ้าสิ่งไหนถูกก็ว่าถูก สิ่งไหนผิดก็จะค้านทันที Mr.Yap เป็นคนไม่ชอบงานพิธีการขององค์กรเลย จึงชวนเราหลบงานเลี้ยงใหญ่ ๆ ของบริษัทหลายครั้ง เขาให้เหตุผลว่าเสียเวลาในการทำงาน เราเคยทำงานวิจัยการตลาดร่วมกันและนำเสนอบริษัทว่ามีสินค้าหลายตัวที่เราควรให้ตัวแทนจำหน่ายที่ดีในประเทศนั้นเป็นผู้ดูแลและเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากกว่า โดยดูปองท์ควรพัฒนาตัวแทนจำหน่ายให้แข็งแกร่งดูแลธุรกิจขององค์กรเสมือนเราเข้าไปดูแลเองให้ได้

เราเดินทางไปสิงคโปร์ในวันรุ่งขึ้น Mr.Yap กล่าวว่าตนเองกำลังดูแลสินค้าแผนกยางของดูปองท์ทั้งภาคพื้นเอเชียและกำลังประสานเพื่อน ๆ ในประเทศต่าง ๆ เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้แต่ละประเทศ สิ่งที่ Mr.Yap แนะนำคือให้เราออกจากห้องแถววัดสระเกศหาสำนักงานที่ดีสุดกับเป็นหน้าตาเป็นตัวแทนของดูปองท์เราต้องมีโกดังและรถขนส่งเพื่อจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าและยังต้องมีพนักงานขายเพิ่มขึ้นเพื่อให้ครอบคลุมตลาดทั้งหมดในประเทศไทย หากเราขาดเงินหมุนเวียนบริษัทก็จะช่วยยื้อระยะเวลาชำระค่าสินค้าเป็น 4 เดือน

การเริ่มต้นของเรานั้นช่างทารุณเหลือเกิน เราเริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนไม่กี่แสนบาทซึ่งต้องใช้บริหารสินค้าของดูปองท์ทั่วประเทศไทย ต้องเช่าสำนักงานที่สุขุมวิทตกแต่งสำนักงาน เช่าซื้อเครื่องส่งโทรสารจาก กสท. (การสื่อสารแห่งประเทศไทย) ซื้อรถบรรทุกสินค้า จ้างพนักงานเพิ่มอีก 3-4 คน โชคดีที่ได้คุณจันทร์พราวเลขาเก่า และคุณฟูโกโมริ พนักงานขายเก่าแก่จากดูปองท์มาช่วยในช่วงเริ่มต้นของ บจ.เคมี อินโนเวชั่น จากนั้นเรารับติดต่อนักการเพื่อหาเงินกู้มาลงทุนต้องฝ่าด่านธนาคารหน้าเลือดคิดดอกเบี้ยร้อยละ 17 ได้เงินสินเชื่อเกินวงเงินตามสัญญาที่นำมาจำนอง มีค่าเปิดปากถุงของวงเงินสินเชื่อ ผมจำต้องนำบ้านและที่ดินของตัวเองและคุณสมศรีไปจำนองกับธนาคารจนหมดเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ

ในการดำเนินงานนั้น Mr.Yap เปรียบเป็นทั้งพี่ ทั้งเพื่อนและเจ้านาย มีทั้งคำขอร้องและคำสั่งผสมผสานมากับนโยบายธุรกิจที่เข้มงวดและต้องปฏิบัติ ธุรกิจ Elastomer ภายใต้การนำของ Yap และตัวแทนจำหน่ายที่เขาคัดสรรเอง (จากเพื่อน ๆ หรือลูกน้องเก่า) เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วภายในเวลาไม่กี่ปี รูปแบบการทำธุรกิจโดยแต่งตั้งตัวแทนของ Mr.Yap เป็นแบบอย่างที่เราคนอื่นของดูปองท์อยากเอาอย่าง เพียงไม่กี่ปีเราก็ได้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของดูปองท์เพิ่มมากขึ้น

ด้วยความเป็นนักเคมี ผมได้ปรึกษากับ คุณณรงค์ โชควัฒนา เพื่อนรักว่าอยากจะตั้งห้องทดลองและวิจัยทางด้านโพลีเมอร์ เพื่อวิจัยยางและโฟม EVA สำหรับรองเท้าซึ่ง คุณณรงค์ ได้ให้ทุนช่วยเหลือ ทางบริษัทจึงจัดตั้งห้องวิจัย บจ.พี ไอ อินดัสทรี ขึ้นเพื่อวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งโฟม EVA และพื้นรองเท้าให้แก่ลูกค้ารายใหญ่ ๆ ของกลุ่มสหพัฒน์ซึ่งคุณณรงค์เป็นผู้ผลิตอยู่ จากผลของการวิจัยทำให้ Paul G.Means แห่ง Reebok อยากให้ตั้งโรงงานผลิตคอมปาวด์ยางสำหรับรองเท้า Reebok ที่ผลิตในเอเชีย ถือเป็นจุดเริ่มต้นของการตั้งโรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรี เพื่อผลิตคอมปาวด์ยางโดยในขณะที่กำลังก่อสร้างโรงงานอยู่นั้นบริษัท JSR จากญี่ปุ่นได้ขอร่วมลงทุนด้วยเพื่อพัฒนาคอมปาวด์ยางสำหรับอุตสาหกรรมรถยนต์

ทุกอย่างกำลังดำเนินไปได้ด้วยดี แต่แล้ววันหนึ่งก็มีจดหมายหัวกระดาดดูปองท์ซึ่งมีลายเซ็นต์ของ Mr.Yap กำกับจดหมายฉบับนั้นมีเนื้อหาว่า “คุณต้องระงับธุรกิจของ พีไอ อินดัสทรี เพราะธุรกิจคอมปาวด์ยางขัดต่อจรรยาบรรณในการเป็นตัวแทนจำหน่ายยางของดูปองท์ ขณะนี้ พีไอ อินดัสทรี กำลังผลิตคอมปาวด์ยางแข่งกับลูกค้าของดูปองท์อยู่” แต่สถานการณ์กลับกลับตาลปัตร “เมื่อผมได้เจอกับ Yap เขากลับหาทางหนีทีไล่ให้เราโดยดูถึงความเหมาะสมในช่องทางอื่น ๆ จนเราสามารถดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของดูปองท์และพัฒนาธุรกิจคอมปาวด์ยางไปพร้อม ๆ กันต่อไปได้”

Mr.Yap คือเพื่อนแท้ในธุรกิจคนแรกที่ทำให้ความช่วยเหลือตลอด 20 ปีที่ทำงานด้วยกันมา คำสั่งในฐานะผู้ดูแลธุรกิจจากดูปองท์มักจะมาพร้อมกับคำแนะนำในฐานะเพื่อน ทั้งยังมีคำตอบให้ทุกครั้งที่ได้ปรึกษาเป็นการส่วนตัว Mr.Yap ได้เกษียณการทำงานเมื่ออายุ 65 ปี จากดูปองท์ แต่เราก็กังไปมาหาสู่กันเสมอ

เพื่อนแท้ชาวญี่ปุ่น



Yorozu เป็นชาวญี่ปุ่นที่ดูแลฝ่ายการตลาดของ DuPont Showa Denko ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนของดูปองท์กับ Showa Denko ในการผลิต Neoprene Yorozu เป็นชาวญี่ปุ่นที่พูดภาษาอังกฤษได้อย่างยอดเยี่ยม เขาจบคณะเศรษฐศาสตร์จากมหาวิทยาลัยโตเกียว ชอบสังสรรค์ มีปฏิภาณไหวพริบในการพูดจาและมีความคิดเท่าทันชาวดูปองท์ จากการได้สังสรรค์กันอย่างออกรสเพียง 2-3 ครั้ง ในงานประชุม Elastomer ของ Mr.Yap ความสัมพันธ์ของเราทั้งคู่ก็ได้เพิ่มขึ้นอย่างแน่นแฟ้น ผมได้เปรียบกับ Yorozu ว่ากำลังจะตั้งโรงงานทำคอมปาวด์ยาง และได้บอกเขาไปตรงๆ ว่าไม่มีความรู้ในเรื่องการทำวิจัยมากนักอยากได้นักเคมีเก่งๆ อย่าง Jijima มาช่วยเป็นหัวหน้าห้องวิจัย ซึ่งสิ่งที่ตอบแทนให้แก่ DuPont Showa Denko ก็คือเงินเดือน 50,000 บาท รวมกับค่าครองชีพของ Jijima ในประเทศไทย ผมไม่คิดว่า Yorozu จะนำเรื่องไปปรึกษา Furiya ซึ่งเป็นหัวหน้าการตลาดและเป็นรองประธานบริษัท DuPont Showa Denko ทั้งสามได้นำเรื่องไปปรึกษากับ Matsumoto ซึ่งเป็นประธานบริษัท DuPont Showa Denko โดยได้ปรึกษากันเพียง 2-3 ครั้ง Furiya และ Yorozu ก็โน้มน้าว Matsumoto ได้สำเร็จ และในอีก 4 เดือนต่อมา Jijima ก็ย้ายมาทำงานในห้องวิจัยของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ไม่น่าเชื่อว่าเราจะได้นักเคมีที่เก่งเรื่องยางที่สุดมาช่วยพัฒนาเทคนิคของ บจ.พีไอ อินดัสทรี เขาอยู่ช่วยธุรกิจเราอยู่ 4 ปีเต็ม ช่วยพัฒนาคนของอินโนเวชั่นและพัฒนาความรู้ความสามารถในการวิจัยให้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ภายหลังเมื่อเรื่องรู้ไปถึงดูปองท์ Matsumoto ก็ถูกสอบสวนและต้องเกษียณออกจากบริษัท Jijima จึงต้องย้ายกลับ DuPont Showa Denko ไป จากนั้นทั้ง Jijima และ Yorozu ก็ได้ลาออกจาก DuPont Showa Denko และต่างมาร่วมทำงานที่ บจ.พีไอ อินดัสทรี เป็นเวลา 3 ปีก่อนย้ายกลับไปยัง Showa Denko ซึ่งแยกตัวออกจากดูปองท์แล้ว และไม่ว่าจะกี่ปีก็ตามที่ผมไปญี่ปุ่นผมจะโทรหา Yorozu เพื่อออกมาสังสรรค์ด้วยกัน โดยมี Jijima มาร่วม ด้วยอยู่บ่อยครั้ง

“นี่คือเพื่อนแท้ชาวญี่ปุ่นทั้งสามคนที่ช่วยเหลือเราโดยไม่หวังผลประโยชน์เลย”

JSR เพื่อนใหม่ผู้มาเยือน

JSR คือบริษัทผลิตยางสังเคราะห์ที่มีการพัฒนาด้านเทคโนโลยีมาอย่างยาวนานสืบเนื่องจาก Shojiro Ishibashi ซึ่งเป็นผู้บุกเบิกและก่อตั้งบริษัทบริดจสโตนในประเทศญี่ปุ่น และก่อตั้งโรงงานผลิตยางสังเคราะห์ (Japan Synthetic Rubber) โดยผลิตยางสังเคราะห์ SBR, BR, IR, EPDM และ NBR เพื่อป้อนอุตสาหกรรมล้อรถยนต์และยาง JSR ก่อตั้งบริษัท Elastomix เพื่อทำคอมปาวด์ยางป้อนผู้ผลิตชิ้นส่วนในประเทศญี่ปุ่น

JSR เข้ามาเมืองไทยหลังจากที่เราได้ตั้งโรงงานผลิตคอมปาวด์ยาง สำหรับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยางที่กำลังจะเติบโตในประเทศไทย JSR ได้รับข้อมูลจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนว่า บจ.พีไอ อินดัสทรี ก่อตั้งโรงงานคอมปาวด์ยางในประเทศไทย

วันหนึ่ง ผมได้รับโทรศัพท์ซึ่งปลายสายเป็นเสียงคนมีอายุพูดภาษาอังกฤษสำเนียงญี่ปุ่น เขาแจ้งความประสงค์อยากขอเข้าพบเพื่อร่วมลงทุนใน บจ.พีไอ อินดัสทรี ผมให้คำตอบไปว่าเราไม่พร้อมจะร่วมลงทุน เรามีบริษัท DuPont Showa Denko ให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีอยู่แล้ว แต่อีกสองชั่วโมงต่อมาชายสูงอายุคนเดิมก็ได้โทรเข้ามาอีก เขากล่าวว่าได้แจ้งให้ คุณณรงค์ โชควัฒนา ทราบถึงเรื่องที่ JSR ประสงค์จะร่วมลงทุนใน บจ.พีไอ อินดัสทรี แล้วซึ่ง คุณณรงค์ไม่ขัดข้องและให้มาแจ้ง คุณบัญชา ให้ดำเนินการ

ขณะนั้น เป็นช่วงที่ Furiya และ Yorozu เข้ามาคุยรายละเอียดการให้ Jijima ย้ายเข้ามาทำงานใน บจ.พีไอ อินดัสทรี ผมจึงชวนพวกเขาไปพบ Torigoe เจ้าของเสียงโทรศัพท์ผู้ติดต่อมา Torigoe เป็นชายร่างเล็กอายุไม่น่าจะต่ำกว่า 60 ปี เป็นวิศวกรที่ได้รับการยกย่องว่าเป็นบิดาแห่งการผสมยางของ JSR เขามาพร้อมกับล่ามญี่ปุ่น-อังกฤษคนหนึ่ง ในครั้งนี้เขาได้โน้มน้าวให้เราร่วมลงทุนกับ JSR โดยเชิญชวนให้ไปเยี่ยมชมโรงงานของเขาที่ประเทศญี่ปุ่น

โรงงานของ JSR ช่างเป็นโรงงานผสมยางที่มหัศจรรย์ทุกอย่างถูกจัดอย่างมีระเบียบ เป็นระบบอัตโนมัติและสะอาด ผิดกับโรงงานผสมยางที่ผมเคยพบเห็นมา ผมรู้สึกประทับใจอย่างมากเราได้ปรึกษากันถึงหน้าที่ของแต่ละฝ่ายและการร่วมทุนซึ่งทาง JSR ขอทำหน้าที่ควบคุมการผลิตในโรงงานและการตลาดลูกค้าญี่ปุ่น ส่วนการบริหารและการเงินเป็นหน้าที่ของเรา คำนึงถึงงานเลี้ยงอย่างใหญ่โตนับเป็นงานเลี้ยงที่ทำให้เราได้รู้จักอาหารญี่ปุ่นชั้นดี

ในขณะนั้นอุตสาหกรรมรถยนต์ได้เกิดการเปลี่ยนแปลง บริษัทญี่ปุ่นย้ายฐานการผลิตชิ้นส่วนยางในประเทศไทย และเป็นไปตามที่ JSR คาดการณ์ไว้ Torigoe ยังคงเป็นวิศวกรที่นำภรรยาที่งานเราไปดูงานที่ Elastomix แต่โชคไม่ดีที่เราไม่อาจเรียนรู้เทคโนโลยีจาก Elastomix ในช่วงนั้นได้เลยหลายท่านที่อ่านถึงตรงนี้อาจสงสัยว่าผู้ร่วมทุนอย่าง JSR จะได้อะไรจากการเข้ามาลงทุนครั้งนี้ สิ่งที่พวกเขา (JSR) ได้คือการเข้ามาบริการยางคอมปาวด์ให้แก่ลูกค้าญี่ปุ่นของ JSR โดยในขณะเดียวกันก็ยังขายยางสังเคราะห์ทุกตัวเพื่อนำมาใช้เป็นวัตถุดิบผสมในคอมปาวด์ยางของ บจ.พีไอ อินดัสทรี ได้อีกด้วย

การประชุมกับ JSR ทุกครั้งเป็นไปอย่างมากพิธีการตามวัฒนธรรมของบริษัทญี่ปุ่น ในที่ประชุมผมจะนั่งประชุมโดยเผชิญหน้ากับ Takahashi ประธานบริษัท Elastomix ญี่ปุ่น, Torigoe, Kaneko ฝ่ายขาย และล่ามอังกฤษ-ญี่ปุ่น ซึ่งด้านหลัง 4 ท่านนี้ยังมีพนักงานของ JSR แผนกต่าง ๆ ไม่ต่ำกว่า 5-6 คนคอยส่งข้อมูลให้ Takahashi เพื่อเจรจาต่อรอง ผมเหนื่อยมากกับการเจรจาประชุมและต่อรองกับ JSR แต่ทุกครั้งแม้การพูดคุยจะขัดแย้งกันบ้างแต่ตักเย็น Torigoe จะพาไปรับรองอย่างดีที่สุดทุกครั้ง

เพื่อนพบเพื่อเพียงผ่าน

เข้าอันสไตน์ในเดือนสิงหาคม 2513 ผมตื่นแต่เช้าเพื่อเตรียมตัวประชุมครั้งสำคัญกับ JSR หลังจากที่ได้เคยเดินทางไปประชุมเมื่อสามเดือนที่แล้วการประชุมครั้งนั้นมี Takahashi เป็นประธานและ Torigoe เป็นที่ปรึกษาทางเทคนิค การปรึกษาหารือดำเนินไปด้วยดี ได้มีการกำหนดแผนการลงทุนของบริษัทดังกล่าวกับ บจ.พีไอ อินดัสทรี ครั้งสำคัญโดยมีเป้าหมายว่า JSR จะส่งเครื่องจักร 180 ลิตร ที่ใช้อยู่ที่ญี่ปุ่นโดยจะบูรณะเครื่องจักรให้สมบูรณ์และโอนย้ายเข้ามาเป็นเครื่องจักรในการผสมยางตัวใหม่ให้แก่ บจ.พีไอ อินดัสทรี ผมตื่นเต้นอยู่หลายสัปดาห์เพราะ JSR กำหนดประชุมเพื่อแจ้งถึงรายละเอียดการลงทุนร่วมตามโครงการที่วางไว้ และครั้งนี้ นับเป็นครั้งแรกที่ บจ.พีไอ อินดัสทรี จะได้ใช้เครื่องจักรชนิดที่มีระบบการควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์อย่างสมบูรณ์แบบ แม้ว่า จะเป็นเครื่องจักรมือสอง เราก็จะได้เป็นผู้ทำคอมพิวเตอร์ที่เก่งกับเขาสักที



เวลา 9 นาฬิกาตรง Torigoe ชายสูงวัยผู้เชี่ยวชาญด้านระบบผสมยางเดินเข้ามาด้วยใบหน้าที่ยิ้มแย้มเหมือนเคย เขาเดินนำชายชาวญี่ปุ่นสามคนเข้ามาจับมือทักทายเรา ซึ่งก็คือ Takahashi, ล่ามคนเดิม และ Kaneko พนักงานของ บจ.พีไอ อินดัสทรี ซึ่งส่งมาจาก JSR เพื่อดูแลการตลาดให้ทางเราได้ 3 ปีแล้ว ในที่ประชุม คุณสมศรี นั่งอยู่ข้างผมเหมือนเคยส่วนตัวแทนจาก JSR ทั้งสี่คนนั่งฟังตรงข้าม หลังจากทักทายกันพอสมควรแล้ว การประชุมก็เริ่มขึ้น สิ่งที่ Takahashi แจ้งให้เราทราบ ทำให้เราตกใจอย่างมากเพราะ JSR บอกเราว่าไม่อาจร่วมธุรกิจกับเราต่อไปได้ และจำต้องยกเลิกการลงทุนกับ บจ.พีไอ อินดัสทรี โดยจะตั้งโรงงานคอมพิวเตอร์ของตัวเองที่ จ.ระยอง โดยใช้ชื่อว่า Elastomix ซึ่งเมื่อสร้างเสร็จก็จะโอนย้ายลูกค้าชาวญี่ปุ่นไปด้วยทั้งหมด ทำให้ผมเข้าใจได้ทันทีว่าจากนี้ไปเราต้องแยกทางกันเดินแล้ว

ความท้าทายสร้างพลังสู่ชัยชนะ



ผมเรียกประชุมฝ่ายจัดการโรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรีอย่างเร่งด่วน โดยวิเคราะห์ถึงจุดอ่อนจุดแข็งของเรา และหากปราศจาก JSR เราควรทำอะไร คุณรอบพบ พุ้มณีแนะนำให้เร่งพัฒนาการวิจัยและเทคโนโลยี ซึ่งที่ประชุมตั้งเป้าหมายไว้ว่าภายใน 5 ปีเราต้องมีเทคโนโลยีไม่แตกต่างจาก Elastomix ที่จะตั้งขึ้นในประเทศไทยและภายใน 10 ปีเราจะต้องเป็นบริษัทผลิตคอมพิวเตอร์ยางที่ดีที่สุดในประเทศไทยให้จงได้ นับเป็นเป้าหมายที่ท้าทายอย่างยิ่ง

จากนั้นผมได้ติดต่อ Yorozu ที่ญี่ปุ่นทันทีเพราะต้องการผู้จัดการโรงงานชาวญี่ปุ่นที่มีความรู้เรื่องเทคนิคการผลิตคอมพิวเตอร์ยาง แค่เพียง 1 สัปดาห์ Furiya, Yorozu และตัวผมก็ได้ไปนั่งในบริษัท Katosancho ประธานบริษัทคือ คุณ Kato ซึ่งมีความสนิทสนมกับ Furiya ได้เสนอให้ความช่วยเหลือ ใช้เวลาไม่เกิน 6 เดือน บจ.พีไอ อินดัสทรีก็ได้ Takada มาเป็นผู้จัดการโรงงาน เราเชิญ Kaneko และ Kitamura ซึ่งเป็นคนของ JSR ออกจากบริษัทแล้วดำเนินทุกอย่างด้วยทีมงานของเราเอง

คุณอรุณ จงกลมณี ได้เข้ามาเสริมทัพเป็นผู้จัดการโรงงานคนไทย โดย คุณรอบพบ ช่วยจัดระบบภายในโรงงานเรามี คุณหลิว ชิน-ทา ช่วยจัดระบบบาร์โค้ดของวัตถุดิบและการจัดการโกดังจากนั้นก็ได้ปรับปรุงระบบบริหารโรงงานโดยใช้ทฤษฎี “Breakthrough Thinking” โดยตั้งเป้าว่าโรงงานต้องเป็นโรงงานสะอาด 5ส มีระบบควบคุมสินค้าตั้งแต่ยังเป็นวัตถุดิบ นำเข้าสู่กระบวนการผลิตจนกระทั่งจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า (ระบบ Kamban) เรามุ่งเน้นระบบการพัฒนาบุคลากรทั้งองค์กรอย่างมาก ตั้งแต่ระดับคนงานถึงระดับผู้จัดการ โดยได้จัดทำเอกสารวิธีปฏิบัติงาน (Working Instruction) ในทุกขั้นตอนของการปฏิบัติการไซคส์ที่ Takada ใช้ความสามารถดึงดูดลูกค้าญี่ปุ่นไม่ให้หนีไปอยู่กับ Elastomix ทั้งยังมีลูกค้าญี่ปุ่นเข้ามาชมโรงงานเรามากขึ้นเรื่อยๆ เราได้ปรับสภาพโรงงานให้ดูดีทุกครั้งที่มียุคค่าชาวญี่ปุ่น โดยล้างโรงงานให้สะอาดก่อนลูกค้าเข้าชมโรงงาน เราจะนำค้ายิ้มทุกคำของลูกค้านำเข้าสู่ที่ประชุมเพื่อปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้น

หลังจากที่ JSR ได้ถอนตัวออกจาก บจ.พีไอ อินดัสทรีไป 3 ปี เราได้รับคำสั่งซื้อถึงเดือนละกว่า 1,000 ตัน เราจึงต้องรีบจัดตั้งโรงงานแห่งใหม่ขึ้นโดยสั่งซื้อเครื่องจักรใหม่จากไต้หวันโดยสำรวจแล้วว่ามีความคุณภาพการผลิตที่ดีกว่า บริษัทผลิตเครื่องจักรเก่าเข้ามาซ่อมแบบเครื่องจักรตามที่เรา

ต้องการแต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือเราต้องรับขยายขีดความสามารถในการวิจัยและพัฒนาเราได้ขอร้องให้ คุณจุฑารัตน์ พันธุ์ไม้ (พีจุ) ย้ายจากเทคนิคฝ่ายขายมาคุมการวิจัยและพัฒนาขององค์กร คุณจุฑารัตน์ เร่งพัฒนาบุคลากรและปรับปรุงระบบการวิจัย เราได้สร้างศูนย์วิจัยและเทคโนโลยีขั้นใหม่ที่กรุงเทพฯ เพื่อเป็นศูนย์กลางการพัฒนาเทคโนโลยีและพลาสติก ทั้งยังเสริมทัพการตลาดโดยให้ Fukumori และทีมงานจากผู้ช่วยโรงงานชาวญี่ปุ่นมาร่วมงานกับเราเพื่อขยายตลาดไปยังลูกค้าญี่ปุ่นมากขึ้น



ที่แน่นแฟ้นมาตลอด 10 กว่าปี บริดจสโตนซึ่งเป็นเพื่อนทางธุรกิจที่แสนน่ารักของเราจึงกลายเป็นลูกค้าคนสำคัญของ บจ.พี ไอ อินดัสทรี ตลอดมา

ณ วันนี้ อาจกล่าวได้ว่า บจ.พีไอ อินดัสทรี เป็นโรงงานผลิตรถยนต์ยางที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียพร้อมด้วยเทคโนโลยีของเครื่องผสมทุกชนิดและมีขนาดเครื่องผสมตั้งแต่ 5 ลิตร, 35 ลิตร, 45 ลิตร, 75 ลิตร, 100 ลิตร 165 ลิตร, 180 ลิตร และ 250 ลิตร ไว้ให้บริการตามคำสั่งซื้อ เรามีห้องวิจัย 2 แห่ง มีพนักงานเทคนิคและนักวิจัยที่พร้อมให้ความร่วมมือทางการวิจัยร่วมกับลูกค้า เราได้สร้างและพัฒนาขีดความสามารถจนกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านยางจากการถูกท้าทายในวันนั้นและประสบความสำเร็จในธุรกิจที่เราทำงานก้าวสู่ความเป็นเลิศ

“
เพื่อนแท้ทางธุรกิจนั้นไม่อาจจะ
พบเจอกันได้ง่าย ๆ แต่เพื่อนแท้ทางธุรกิจ
จะคอยช่วยเหลือเราได้เสมอมากมาย
เกินกว่าที่เราจะคาดคิด
”

ใน พ.ศ.2550 จำนวนคำสั่งซื้อจากลูกค้าพุ่งสูงถึง 2,500 ตันต่อปี เราจึงจำเป็นต้องขยายโรงงานเพิ่มอีก ครึ่งนี้เราได้พิจารณาแล้วว่า เราจะต้องมีเครื่องจักรในการผสมยางที่ดีที่สุด เป็นเครื่องจักรที่ใหญ่ขึ้น มีระบบอัตโนมัติในการป้อนวัตถุดิบเข้าเครื่องผสมที่มีประสิทธิภาพ โดยเปรียบเทียบระบบการผสม Tangential และ Intermix ของ Farrel และ HF หลังจากนั้นนำไปทดสอบกับเครื่อง HF ที่ประเทศเยอรมนี เราจึงตัดสินใจลงทุนซื้อเครื่องจักรรุ่น GK 250 E ของ HF พร้อมระบบการป้อนวัตถุดิบเข้าเครื่องผสมเป็นเงินจำนวน 12 ล้านยูโร ขณะที่กำลังสร้างโรงงานใหม่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ได้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจขึ้นทั่วโลกจาก Hamburger Crisis ส่งผลให้รายได้ของ บจ.พีไอ อินดัสทรี หดหายไปถึงร้อยละ 30 ในปี พ.ศ.2550 เล่นเอาพวกเราหายใจไม่ทั่วท้องกันตลอดเวลา 2 ปีที่สร้างโรงงานใหม่ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ด้วยความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นระหว่างประธานบริษัทบริดจสโตนกับ ฟุคุโมริ ทำให้เรามีคำสั่งซื้อยางคอมปาวด์จากบริดจสโตน ซึ่งเป็นเวลาที่เรเปิดเครื่อง GK 250 E พอดี และด้วยมิตรภาพ

3

“

คุณจิระพา พรหมพิทักษ์ (แฮมม) ได้เริ่มเข้าทำงานในแผนก R&D เมื่อปี 2536 หลังจากนั้นก็ได้ผัน
เส้นทางจากการเป็นเจ้าหน้าที่ห้องแล็บมาอยู่ในตำแหน่งจัดซื้อและวัตถุดิบซึ่งแม้จะเป็นการพลิกผันสายงาน
ไปอย่างสิ้นเชิงแต่ด้วยความเป็นคนที่มีความพยายามและอดทน จึงได้เรียนรู้งานด้านนี้จนกลายเป็นกำลังอัน
สำคัญยิ่งของบริษัท

”

หลังจากที่ได้ทำงานห้องแล็บมาพักหนึ่ง คุณสุพจน์ (พี่ปอง) ได้แจ้งให้ดิฉันลงมาทำงานที่ชั้น 3 ในตำแหน่งจัดซื้อและวางแผนวัตถุดิบ เนื่องจากเจ้าหน้าที่แผนกจัดซื้อลาออกกะทันหัน ดิฉันจึงลงมารับหน้าที่อย่างไม่ทันตั้งตัวและมึนงงอยู่ เพราะงานที่ทำนึกแนวออกไป แทบไม่เกี่ยวกับการทดลอง การพัฒนาสูตรในห้องแล็บเลย ถ้าเปรียบเทียบกับการเรียนหนังสือก็ถือว่าเป็นการเปลี่ยนสาขาไปเลยคือเปลี่ยนจากสายวิทยาศาสตร์มาเป็นสายบริหารธุรกิจ ซึ่งดิฉันเป็นคนพูดไม่เป็น นำเสนอไม่เก่ง พูดจาตรงไปตรงมา ยังอดคิดไม่ได้ว่า เราจะทำได้ไหม แต่ก็ต้องลองดูสักตั้งว่าจะเป็นอย่างไรร

การดำเนินงานมีงานเอกสารเยอะมากทั้งยังไม่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ใช้ด้วย ใช้เพียงเครื่องพิมพ์ดีดพิมพ์ใบสั่งซื้อ ไม่มีอีเมล ใช้วิธีเขียนในกระดาษแล้วจึงส่งแฟกซ์ไป



ก่อนอื่น ดิฉันต้องขอขอบคุณ คุณบัญชา ที่ให้โอกาสเข้ามาทำงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ดิฉันจำวันที่เข้ามาทำงานวันแรกไม่ได้เพราะนานมาแล้ว จำได้แต่เพียงว่าเข้ามาทำงานในเดือนกุมภาพันธ์ 2536 ในแผนก R&D ที่ตึก 2 ชั้น 4 ในสมัยนั้น ตอนนั้นไม่ทราบว่าเป็นอย่างไบบ้างไม่ได้ขึ้นไปรำลึกความหลังนานแล้ว



ในส่วนของห้องแล็บได้แบ่งเป็น 2 หน่วยงานเล็กๆ คือ ห้องแล็บยางแห้งและห้องแล็บน้ำยาง มีพี่อมรศักดิ์ เป็นหัวหน้าดูแลห้องแล็บยางแห้ง ดิฉันได้เข้ามาในตำแหน่งผู้ช่วยของพี่อมรศักดิ์ และต่อมาพี่ศุภวรรณ (พี่ลั้ง) ก็เข้ามาร่วมงานอีกหนึ่งท่าน เครื่องมือในสมัยนั้นประกอบด้วย Kneader ขนาด 3 ลิตร ที่ทำงานด้วยระบบ Manual และลูกกลิ้งขนาด 8 นิ้ว และเครื่องอัดยาง Compression 1 เครื่อง ตอนนั้นห้องแล็บของเรายังใหม่มาก เราต้องช่วยกันจัดข้าวของต่างๆ ให้เป็นระเบียบ ต้องหาซื้อกระปุกใส่สารเคมี ขันวางสารเคมี ทุกคนช่วยกันจัด ช่วยกันทำให้ห้องแล็บพร้อมที่จะให้บริการแก่ลูกค้าของ บจ.เคมิ อินโนเวชั่น และเพื่อพัฒนาสูตรยางตัวใหม่ๆ ให้แก่ บจ.พี ไอ อินดัสทรี เช่น สูตร PVC COMPOUND สูตรพื้นรองเท้าของรีบอค และ ELASTOFLEX AC2 เพื่อขายให้กับผู้ผลิต EVA Foam

โรงงานแรกของบริษัทเราเป็นโรงงานผลิตยางคอมปาวด์น้องใหม่ ซึ่งมีกำลังการผลิตขนาดเล็กตั้งอยู่ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ชื่อ บจ.พีไอ อินดัสทรี (ที่ตั้งเดียวกันกับ TNS ในปัจจุบัน) ขณะนั้นผลิตแต่คอมปาวด์ PVC เป็นหลัก และ ELASTOFLEX AC2 ในตอนนั้นการติดต่อขอซื้อวัตถุดิบจากซัพพลายเออร์แต่ละรายค่อนข้างแสนลำบาก หลายรายก็พูดจาไม่ค่อยดี ไม่ค่อยอยากบริการแถมยังถามว่าบริษัทเราทำอะไร เป็นใคร มาจากไหน ถามเสียละเอียดดิบ เพราะเราสั่งของค่อนข้างน้อย ผู้ขายหลายรายยังไม่รู้จัก เราจึงไม่มีอำนาจในการต่อรอง ต้องซื้อเงินสดเท่านั้นทั้งยังต้องไปรับของเอง แต่บางรายก็ยินดีให้บริการขอตัวอย่างไปก็ครั้งๆ ก็มาส่งให้ถึงที่ พูดจาก็ดีด้วย นับว่าดิฉันซึ่งเป็นมือใหม่ในงานจัดซื้อต้องทำทุกอย่างเอง ไม่ว่าจะเป็น Sourcing วางแผนงานวัตถุดิบ พิมพ์ใบสั่งซื้อ ตรวจรับของเอง ซึ่งต้องขอขอบคุณ พี่โจ้ (วนาวลัย) และพี่จิต (สมจิต) ที่ช่วยฝึกเรื่องความละเอียดรอบคอบในการจัดทำเอกสารการเจรจาต่อรองกับผู้ขาย เพราะกว่าใบสั่งซื้อแต่ละใบจะอนุมัติแสนจะลำบาก เมื่อได้พี่ทั้งสองซึ่งเป็นคนละเอียดคอยให้คำแนะนำจึงทำให้ดิฉันเปลี่ยนจากไม่ค่อยรอบคอบกลายเป็นคนมีความละเอียดถี่ถ้วนมากขึ้น

ต่อมาเราก็มีโรงงานแห่งที่ 2 ซึ่งตั้งอยู่ในโครงการแพนธานี จังหวัดระยอง (โรงงาน บจ.พีไอ 1 ในปัจจุบัน) ผลิตยางคอมปาวด์เพื่อสนับสนุนผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ขณะนั้น คุณ KEJI IJIMA ได้ดูแลฝ่ายขายและด้านเทคนิคกับลูกค้า LJO คุณ IJIMA เป็นคนทำงานที่กระตือรือร้นตลอดเวลา ดิฉันได้เรียนรู้งานจากคุณ IJIMA มากมายไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเสาะหาวัตถุดิบเทคนิคความรู้เรื่องวัตถุดิบ เนื่องจากสูตรในสมัยนั้นส่งชื่อวัตถุดิบมาเป็นภาษาญี่ปุ่นทั้งหมด คุณ IJIMA ก็ได้เป็นคนช่วยแปลช่วยบอกพร้อมทั้งบอกตัวเทียบเท่าให้ทั้งหมด ความรู้เหล่านี้จึงเป็นประสบการณ์ที่สั่งสมมาจนถึงทุกวันนี้ หลังจากโรงงานแห่งที่ 2 เปิดได้ไม่นานพนักงานสังกัด บจ.พีไอ ที่ประจำอยู่สำนักงานกรุงเทพฯ ก็ได้ย้าย

ไปอยู่ที่ตึกคอนโดโซทัย ซอยรามคำแหง 30/1 ตอนนั้นเราเริ่มมีคำสั่งซื้อสินค้าเยอะขึ้นการสั่งซื้อวัตถุดิบจึงเพิ่มขึ้น เมื่อซัพพลายเออร์มาส่งสินค้าก็จะต้องมาส่งที่สำนักงานชั้นล่างของตึก 2 ในปัจจุบัน พอมาส่งของครั้งใดเราก็ต้องวิ่งมุดรั้วมาจากคอนโดโซทัยเพื่อมาตรวจรับของที่ตึก 2 วิ่งไปวิ่งมาวันละหลายรอบ รู้สึกสนุกตื่นเต้นดี ทำให้ฝึกนิสัยเป็นคนขยันและมีความอดทนค่อนข้างสูง

ในปี พ.ศ.2540 เกิดวิกฤติเศรษฐกิจขึ้น เราต้องมีมาตรการรัดเข็มขัดกันอย่างเคร่งครัด พนักงานทุกคนเข้าใจสถานการณ์เป็นอย่างดี และยินดีที่จะลดเงินเดือนของตนเองลง แต่หลังจากนั้น 1 ปี คุณบัญชา ก็ทำให้พนักงานทุกคนยิ้มได้อีกครั้งเพราะเราได้รับใบสั่งซื้อจากรีบอคเข้ามาแบบถล่มทลายทำให้บริษัทฯ กลับฟื้นคืนมาได้

ต่อมา ดิฉันได้ร่วมงานกับ คุณ Kaneko ที่ดูแลด้านการตลาดของ LJO คุณ Kaneko เป็นคนที่มีความละเอียดรอบคอบมาก เอาใจใส่ใกล้ชิดลูกค้าช่วยในเรื่องการติดตามและประเมินลูกค้า กลับมาจากการพบปะลูกค้าครั้งใดก็จะต้องมีเอกสารหรือเขียนโน้ตเกี่ยวกับการคาดการณ์ถึงสิ่งที่ลูกค้าต้องการให้เสมอ ซึ่งคุณ Kaneko คาดการณ์ได้ค่อนข้างแม่นยำใกล้เคียงกับการสั่งซื้อจริงมาก ทำให้การวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบตรงกับการใช้จริงแทบจะไม่มีวัสดุหรือสินค้าค้างสต็อกเลย



ต่อมาเราก็ได้เปิดโรงงานแห่งที่ 3 ขึ้นโดยใช้ชื่อว่า บจ.แพน อินโนเวชั่น เป็นโรงงานผลิตยางคอมพาวด์อีกหนึ่งแห่งเพื่อผลิตยางขาว ยางสี โดยมี พี่อ (คุณรอป) เป็นผู้จัดการโรงงาน ส่วนใหญ่จะผลิตยางพื้นรองเท้าของรีบอค และยางสีในอุตสาหกรรมอื่นๆ โรงงาน บจ.แพน อินโนเวชั่น ถือเป็นต้นแบบโรงงานผลิตยางคอมพาวด์ที่สะอาด ไม่ดำ สกปรกเหมือนโรงงานผลิตยางคอมพาวด์ทั่วไป



พ.ศ.2552 เราได้ตั้งโรงงานขึ้นอีก 2 แห่งคือ PI2 & Creative Polymer สาขาสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง ผลิตยางคอมพาวด์ ซึ่งเป็นโรงงานที่สวยงามและทันสมัย ดิฉันจะภูมิใจมากเวลาคุยกับซัพพลายเออร์ว่าเรามีเครื่องจักรที่ทันสมัย มีกำลังการผลิตที่ใหญ่ที่สุดในแถบนี้ ซึ่งได้เคยใช้รับรองซัพพลายเออร์ในการประชุมซัพพลายเออร์มาแล้ว ดิฉันยังคงทำงานในฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบเรื่อยมา จนกระทั่งคุณสมศรี ได้เข้ามาดูแลงานบริหารการจัดซื้อเองจึงทำให้ได้รับโอกาสหลายอย่างไม่ว่าเป็นเรื่องการทำงาน การจัดการงาน การจัดการคน แม้แต่เรื่องการใช้ชีวิตและนิสัยส่วนตัวที่เป็นคนใจร้อน คุณสมศรี ก็ได้ให้คำแนะนำอบรมสั่งสอนจนดีขึ้น ต้องขอขอบพระคุณจริงๆ ค่ะ



“

ดิฉันทำงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นมาตั้งแต่พนักงานมีจำนวนเพียงหลักสิบจนกระทั่งหลักร้อย และปัจจุบันกลายเป็นหลักพัน ทำงานนานจนได้รับสร้อยคอทองคำ 2 เส้น และแวนฝรั่งเพชรอีกหนึ่งวง แม้ขณะนี้อินโนเวชั่นจะก้าวสู่ปีที่ 30 แล้ว ก็ยังคงมีพนักงานหลายท่านที่มีอายุมากกว่า 10 ปี และยังคงทำงานอยู่กับองค์กร แสดงให้เห็นว่าองค์กรยังคงเอาใจใส่ดูแลพนักงานด้วยดี และมีความเจริญก้าวหน้าขึ้นตามลำดับซึ่งขับเคลื่อนด้วยวิสัยทัศน์ของผู้นำ

”

ช่วงเวลา 20 ปีที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ผ่านร้อนผ่านหนาวกันมามาก ถือเป็น การเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งในบางครั้งก็ไปไวชนิดก้าวกระโดด นั่นเป็นเพราะผู้บริหารของเรามีความกล้าได้ กล้าเสีย กล้าตัดสินใจ ดิฉันภาคภูมิใจที่ได้มีส่วนร่วมในการเติบโตขององค์กรแห่งนี้ และถือว่าองค์กรแห่งนี้เป็นแหล่งเรียนรู้หรือมหาวิทยาลัยแห่งที่สองเพราะให้โอกาสในการเรียนรู้งานหลายอย่างและยังเป็นบ้านหลังที่สองในชีวิตของดิฉันอีกด้วยขอขอบคุณอินโนเวชั่นจริงๆ ค่ะ 🍀

“

คุณจุฑารัตน์ พันธุ์ไม้ (จ๊) เข้าทำงานเมื่อปี พ.ศ. 2544 เริ่มต้นทำงานที่แผนก R&D โดยทำหน้าที่เป็นฝ่ายสนับสนุนโรงงานยางคอมปาวด์ของบริษัทในเครือรวมถึงกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่น (LJO) และได้รับมอบหมายให้เป็นหัวเรือใหญ่ในการจัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนา จากนั้นได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของฝ่ายขาย ด้วยความทุ่มเทและตั้งใจในการทำงานมากกว่า 17 ปี มีวิสัยทัศน์ในการวางแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดและมีความเชี่ยวชาญเชิงเทคนิคของผลิตภัณฑ์จึงทำให้อินโนเวชั่นสามารถบุกเข้าไปในตลาดสินค้าอุตสาหกรรมหลายประเภททั้งในและต่างประเทศ

”

เพียงเล็กน้อยทำให้เวลาได้เห็นเครื่องมือที่จับคู่กันตั้งแต่ต้นไปหมด ดิจินได้ทำงานในส่วนของการ R&D ช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของโรงงานในกลุ่มที่เพิ่งตั้งขึ้นใหม่ (บจ.พีโอ อินดัสทรี ในปี พ.ศ.2538 ในส่วนโรงงานยางคอมพาวด์) และสนับสนุนกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่น ที่เขาเรียกลูกค้ากลุ่มนี้ว่า กลุ่ม LJO (Landed Japanes Organization) มี Technical Director รวมกับอีกตำแหน่งของเขา คือ พนักงานฝ่ายขาย (Sales) ซึ่งเป็นกลุ่มคนญี่ปุ่นที่เราจะต้องทำงานด้วย

การทำงานที่นับว่าเป็นช่วงเวลาที่สนุกและได้เรียนรู้อะไรมากมาย การทำรีเบอร์ตคอมพาวด์ ก็เหมือนการทำอาหารที่มีองค์ประกอบหลักอยู่แล้วเราก็คอยเติมนั้นเติมนี่ เพื่อให้ได้รสชาติดี ๆ แต่เครื่องปรุงก็เยอะเอาเรื่องเราจะต้องเลือกว่าเครื่องปรุงแต่ละอย่างจะเลือกอะไร ยี่ห้อไหน ซึ่งพอทำงานไปก็จะมีพอจับทางได้เอง

อีกเรื่องหนึ่งที่ได้เรียนรู้ในช่วงนี้ คือ *เรื่องคน* นับว่าโชคดีที่ดิฉันได้เริ่มต้นทำงานกับหัวหน้าชาวญี่ปุ่นคนหนึ่งซึ่งเป็นคนเนียบมาก เขาทำงานเป็นระบบ มีขั้นตอน มีกำหนดเวลา และเป็นคนขยันทำงานมาก โดยมาถึงออฟฟิศประมาณ 7 โมงเช้าและกลับบ้านราว 4 ทุ่ม หรือดีกว่านั้น สมัยนั้นเรายังทำงานกันวันเสาร์แค่ครึ่งวัน ตกบ่ายคนอื่นเขากลับบ้านกันเป็นส่วนใหญ่แล้ว หัวหน้าชาวญี่ปุ่นคนนี้ก็ยังทำงานอยู่ไม่สงสัยเลยว่าเหตุใดประเทศญี่ปุ่นถึงเจริญล้ำหน้าเราไปเยอะส่วนหนึ่งคงมาจากการมีระเบียบวินัยและความทุ่มเทของคนของเขาแน่นอน ช่วงนั้นถือเป็นช่วง On the job training ของดิฉันขนานแท้เพราะได้ศึกษาเรียนรู้วิธีการคิด การทำงานของเขาผ่านการสนทนาและเนื้อหาบทสนทนาที่มีความรู้เรื่องพอลิเมอร์ดีมาก ๆ คนหนึ่งเลยก็เลย ทั้งยังเป็นลูกหม้อของ DuPont Showa Denko สมัยนั้น ดิฉันเองไม่ได้ได้รับการสอนแบบนั่งเล็คเชอร์ในห้องอย่างเป็นเรื่องเป็นราว เพราะงานของหัวหน้าเองก็ยุ่งอยู่เหมือนกันก็ต้องไปติดต่อกับลูกค้าข้างนอกด้วย อาศัยเวลาเขาเอางานมาให้ทำทดลองหรือเตรียมตัวอย่างให้ลูกค้า เราก็จะถามเรื่องต่าง ๆ และมักจะมีการโยกคำถามว่า “ทำไม...” อยู่เกือบตลอดเวลา เช่น ทำไมต้องเติมเคมีตัวนี้ ทำไมต้องใช้ยางตัวนี้ ทำไมต้องใช้ฟิลเลอร์เกรดนี้ลูกค้าของคุณจะเอายางคอมพาวด์ไปทำอะไร แล้วมันขึ้นรูปอย่างไร ถ้าขึ้นรูปอย่างนี้เราจะต้องออกสูตรอย่างไร ฯลฯ บางครั้งไปอ่านหนังสือมาทำการบ้านมาก่อนแล้วจึงมาถาม โดยดิฉันจะคอยดูถึงกาลเทศะในการถามด้วย หากหัวหน้ารีบออกไปข้างนอกเราก็จะไม่ถาม แต่ถ้าเขาเอางานมาให้ตอนเย็น ๆ ก็จะได้มีโอกาสหนึ่งคุยหนึ่งถาม เขาก็มีวิสัยทัศน์ของความเป็นครูอยู่เยอะ ชอบให้ถาม ชอบสอน ชอบตอบ ดิฉันจึงติดนิสัยกลับบ้านดึกในตอนนั้น เพราะเขาเอางานมาให้ตอนเย็นหลังจากกลับจากไปหาลูกค้ามาแล้วก็นั่งคุยจนกว่าเราจะเข้าใจถึงจะยอมเลิก ดึกสุดที่หัวหน้าเคยเอางานมาให้คือ 4 ทุ่ม ซึ่งเราก็ก็นั่งทำงานอยู่ แม้ว่าอาจจะดูโหดไปหน่อยสำหรับการทำงานในสมัยนั้น แต่เป็นเพราะเราต้องพยายามมีออร์เดอร์ให้โรงงานที่กำลังจะเปิดให้ได้ ทุกคนจึงตั้งใจทำงานกันมาก ดิฉันเองก็สนุกกับงานและการเรียนรู้กับสิ่งต่าง ๆ ซึ่งเมื่อนึกถึงครั้งใดนับเป็นความรู้สึกที่มีความสุขถึงแม้จะเหนื่อยแต่การที่ได้ทำงานกับกลุ่มคนที่มีความตั้งใจ มีความทุ่มเท ถือเป็นการถ่ายทอดพลังงานทางบวกให้แก่กัน



หลังจากที่พูดคุยกันอีกเล็กน้อยเราก็จบบทสนทนาด้วยการวางสาย โดยที่ยังยืนยันคำตอบเดิม

บทสนทนานี้เป็นบทสนทนาระหว่างดิฉัน ซึ่งในขณะนั้นเป็นเพียงนักศึกษาจบใหม่ที่กำลังจะเริ่มต้นชีวิตการทำงานกับแผนกทรัพยากรมนุษย์ของบริษัทกลุ่มปิโตรเคมี ระดับ Top 3 ของประเทศไทย เหตุผลในการตัดสินใจเลือกงานในครั้งนั้นง่าย ๆ ไม่ซับซ้อนเลยนั่นเพราะ “ใกล้บ้านและตรงสายที่เรียนมา” แต่จริง ๆ ดิฉันก็ยังไม่รู้อะไรต่ออะไรอีกมากมาย ซึ่งเมื่อดูจากสินค้าที่บริษัทผลิต ก็ประเมินได้ว่า “ที่นี้น่าจะมีอะไรให้เรียนรู้อีกเยอะ” นั่นคือสิ่งที่ตอบตัวเองในวันนั้น

วันแรกของการทำงาน

“โอ้โฮ บริษัทนี้เขามีห้องแล็บอยู่ในตึกบนชั้น 4 ด้วย แต่ทำไมห้องแล็บถึงมาอยู่ชั้น 4 ของตึกได้วะ เวลาเครื่องอัดยางทำงานแต่ละครั้งคนทำงานชั้น 3 เขาจะไม่รู้สึกกลัวกันหรือ?” พอดิฉันได้ถามพี่ที่เขามีส่วนในการตั้งห้องแล็บจึงได้รับคำตอบว่า แข็งแรงพอเพราะได้เสริมคานแล้วเรียบร้อย จึงคิดว่าน่าจะปลอดภัย

ที่อินโนเวชั่น มีอะไรให้เรียนรู้เยอะแยะจริง ๆ ที่ผ่านมามีดิฉันเคยเรียนรู้จากตำราเรียน ได้ใช้เครื่องมือ

ถ้าพูดถึงคนในบริษัท เวลานั้นคงต้องกล่าวถึงคนอื่น ๆ ด้วย พี่บัญชา ซึ่งได้สัมภาษณ์และรับดิฉันเข้าทำงานได้ให้โอกาสเข้าร่วม



ประชุมกับพี่ๆ ในส่วนฝ่ายการตลาดของทางเทรดดิ้งด้วย บจ. เคมี อินโนเวชั่น ซึ่งเป็นบริษัทขายยางสังเคราะห์และสารเคมี นำเข้ามาจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งโดยหลักจะนำเข้ามาจากบริษัท ดูปองท์ อเมริกา เข้าประชุมครั้งแรกดิฉันยังมึนงงกับชื่อทางการค้าอยู่บ้างแต่ก็พอจับความได้ แต่ที่ทำให้รู้สึกประหลาดใจกับการประชุมนี้คือ ภาษาที่ใช้สื่อสาร เราจะใช้ภาษาอะไรในที่ประชุมกันแน่เพราะแม้ว่าจะประชุมโดยใช้ภาษาไทยแต่ก็มีภาษาอังกฤษแทรกเป็นระยะๆ และเมื่อถึงไฮไลต์ที่มีเรื่องราวอะไรที่กำลังเข้มข้นก็จะสื่อสารกันเป็นภาษาอังกฤษแทบทั้งหมด เหตุนี้เองจึงทำให้ดิฉันกลายเป็นคนที่พูดภาษาอังกฤษคำภาษาไทยคำในการทำงานติดมาจนทุกวันนี้ ต้องมีสติในการพูดพอสมควร แต่สาเหตุที่ทำให้เป็นเช่นนี้จริง ๆ คือการใช้คำศัพท์เทคนิคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมซึ่งเป็นสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทและแนวทางการตลาดก็มักจะมาจากดูปองท์ซึ่งเป็นอเมริกันสไตล์ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาด และความรู้เชิงเทคนิคของสินค้าที่ต้องสื่อสารโดยใช้ภาษาอังกฤษทับศัพท์ไปเลยเพื่อสื่อถึงสิ่งเดียวกันและเข้าใจตรงกัน

เมื่อทำงานในแผนก R&D ผ่านไปได้ 6 เดือน พี่บัญชา ก็ได้ให้ดิฉันย้ายมาทำหน้าที่พนักงานขายของ บจ. พีไอ อินดัสทรี โดยขายยางคอมพาวด์ สมัยนั้นเราไม่มี JD (Job Description) ที่แน่นอนเพราะยังเป็นเพียงองค์กรเล็ก ๆ พนักงานตำแหน่งต่าง ๆ ก็ยังไม่มาก ช่วยทำอะไรให้งานสำเร็จได้ก็ช่วยกันไป เช่นเราเป็นเซลล์ไปหาลูกค้าได้รู้ถึงความต้องการ (Requirement) จากลูกค้า กลับมาออฟฟิศถ้ามีงานเตรียมตัวอย่างให้ลูกค้าทดลอง หรือต้องพัฒนาสูตรคอมพาวด์ให้ลูกค้า ก็มานั่งเขียนสูตรให้ R&D ทดลองก็ควบ ๆ งานกันไป เพราะในสมัยนั้นแผนก R&D มีคนอยู่เพียงไม่กี่คน

จวบจนวันหนึ่งในปี พ.ศ. 2540 ได้เกิดวิกฤติการณ์ต้มยำกุ้ง เกิดเหตุการณ์ฟองสบู่แตกขึ้นบริษัทในเครือของเรา ก็โดนผลกระทบเช่นกัน ยอดขายที่เคยมีกลับหายไปกว่าครึ่ง สื่อมวลชนพากันประโคมข่าวที่หลายบริษัทต้องปิดกิจการไป หรือชวณักธุรกิจล้มละลาย ช่วงนั้นประเทศไทยช่างน่าหดหู่จริง ๆ ในขณะนั้นดิฉันยังคงเป็นเพียงพนักงานขายตัวน้อย ๆ ยังไม่ได้อยู่ในสายบริหาร จึงยังไม่ต้องร่วมตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ ในองค์กร

“

พี่บัญชา ได้เรียกพนักงานทั้งหมดในกรุงเทพฯ เข้าห้องประชุม พวกเรานั่งบึ้งบึ้ง พี่บัญชาเล่าสถานการณ์เศรษฐกิจของโลก ของประเทศและสถานการณ์ของอินโนเวชั่นเอง โดยกล่าวว่าบริษัทเราก็อายุเหมือนที่อื่น ๆ พี่บัญชา ทั้งช่วงในการพูดเล็กน้อยแล้วก็ถามพวกเราว่า “เราจะสู้กันต่อไหม?” หลายเสียงตอบพร้อมกันว่า “สู้ต่อ!” พี่บัญชาก็บอกว่า “ถ้าพวกเราสู้ต่อ พี่ก็สู้ต่อ” ตอนนั้นคนในบริษัทร่วมมือร่วมใจกันสู้ ทุกคนพร้อมที่จะช่วยกันทำให้บริษัทอยู่รอดต่อไปได้แม้แต่ละคนจะถูกลดเงินเดือนลง แล้วก็ลดการทำงานวันเสาร์ลงครั้งวันด้วย

”

ขณะที่สถานการณ์ยังดำเนินต่อไป ดิฉันเริ่มจะรู้สึกไม่สนุกแล้ว แม้ทางกรุงเทพฯ จะยังไม่ค่อยเห็นผลกระทบเชิงบุคลากรเท่าไร แต่ที่โรงงานซึ่งเป็นสายการผลิตนั้นเห็นได้ชัดเจน พอเศรษฐกิจซบเซาลง เราไม่มีแอร์เดอร์ไลน์การผลิตก็หยุด โอทีก็ไม่มี ไลน์การผลิตว่างจนพนักงานทั้งรายเดือนและรายวันเริ่มได้รับผลกระทบ มีหลายคนต้องออกไปเพราะอยู่ไม่ได้ บางคนที่ยังทำงานอยู่รายได้ก็ไม่พอเลี้ยงครอบครัว เวลาประชุมบริษัท พี่ๆ ทางฝั่งโรงงานก็จะเล่าสถานการณ์ที่โรงงานให้เราฟัง ซึ่งน่าสงสารจริง ๆ ในขณะนั้นดิฉันคิดว่า เราซึ่งเป็นเซลล์และเป็นด่านหน้าในการหารายได้ จะช่วยอะไรเขาได้บ้างไหม ไม่อยากเห็นพี่ๆ น้องๆ ที่โรงงานต้องทยอยออกกันไปอย่างนี้เลย ดิฉันเองก็เคยได้รับความช่วยเหลือและช่วยแก้ปัญหาในการทำสเกลอ์ฟงานจากพี่น้องในไลน์การผลิตจนลุล่วงไปได้ด้วยดี โดยไม่โดนบ่นสักคำทั้ง ๆ ที่เป็นปัญหาจากการขาดประสิทธิภาพในการออกสูตรยางเพื่อลงไลน์การผลิตในระยะแรกของการทำงานของดิฉันเอง ทำให้เห็นถึงน้ำจิตน้ำใจของพี่น้องฝ่ายผลิตของเรา นี่จึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ดิฉันรู้สึกเศร้าเมื่อได้ยินว่า พี่ๆ น้องๆ ที่โรงงานอยู่กันอย่างลำบาก หลังจากวันนั้นดิฉันก็ได้ตะลุมลุกค่าและพยายามหาแอร์เดอร์ให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้โดยคิดเอาเองตามประสาเด็กว่าถ้าเราหาแอร์เดอร์ได้เยอะเราก็จะรักษาพี่ๆ น้องๆ ที่โรงงาน

เอาไว้ได้ ไม่ใช่แค่ปากท้องเดียวแต่รวมไปถึงครอบครัวของเขาด้วย ช่วงนั้นแม้ว่าจะเป็นช่วงที่เหนื่อยมาก แต่ดิฉันก็มีกำลังใจ มีความสุข และได้เห็นคุณค่าที่แท้จริงของงานที่ทำ และในที่สุดบริษัทก็ผ่านมาได้โดยบริษัทได้รับออเดอร์ส่งออกคอมพิวเตอร์ในอุตสาหกรรมรองเท้ามาค่อนข้างเยอะซึ่งช่วยกู้วิกฤติของบริษัทในขณะนั้นได้

ในการประชุมครั้งนั้น มีผู้ค้าส่ง (Distributor) จากหลายประเทศมาร่วมประชุมรวมแล้วนับร้อย หลายคนก็ทำงานกันมานาน จึงมีทั้งผู้อาวุโสและผู้รู้จักกันพอสมควร แต่โดยภาพรวมดิฉันและอีกสองสาวก็เป็นคนหน้าใหม่สำหรับพวกเขา เขาเรียกพวกเราว่า Banja's Kids ถึงเราจะเป็น Kids โดยวัยวุฒิในตอนนั้นแต่เราก็ได้รับการสอนมาจากองค์กรในเรื่องงานและมีความรับผิดชอบในงานเป็นอย่างดี พี่บัญชาเองก็เป็นตัวอย่างที่ดีที่สอนให้เราไม่เกรงกลัวใคร ไม่ว่าจะเป็นคนชาติใด พี่มักจะสอนเราว่า ถ้าคนอื่นเขาทำได้ เราก็ทำได้ ฝรั่งเขาก็ไม่ได้เก่งอะไรมากกว่าเรา พวกเราเองก็ได้เตรียมตัวมาจนพร้อมแล้ว เราก็เป็นตัวแทนเซลล์จากประเทศไทยที่นำเสนอได้อย่างฉะฉานจนหลายคนชื่นชม หลังจากนั้น เราก็ไม่ได้ยินคำที่เรียกพวกเราว่า Banja's Kids อีกเลย

นี่คือเรื่องราวส่วนหนึ่งในอินโนเวชั่นที่ผ่านมุมมองและมาจากประสบการณ์การทำงานของคนทำงานคนหนึ่ง เรื่องราวมากมายที่เกิดขึ้นในห้วงเวลาต่างๆ หลากหลายอารมณ์และความรู้สึกที่เกิดขึ้น มีทั้งความสนุกสนาน ความเครียด ความไม่เข้าใจกันการทะเลาะเบาะแว้ง มีเวลาที่เป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันและมีวิกฤติต่างรูปแบบไป แต่อินโนเวชั่นก็ผ่านพ้นเรื่องเหล่านั้นมาได้และเติบโตขึ้นเรื่อยๆ จากพนักงานหลักหน่วยมาเป็นพนักงานหลักพันภายในช่วงเวลา 30 ปี 🌟



ดิฉันหวังอย่างยิ่งว่า...อินโนเวชั่นจะเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป และขอกราบขอบพระคุณพี่บัญชาที่เป็นทั้งผู้นำ เป็นผู้บังคับบัญชา และเป็นคุณครู อีกทั้งยังเป็นพี่ที่น่ารักและเคารพของดิฉันและน้องๆ พี่ได้เปิดโอกาสให้พวกเราได้เรียนรู้ และได้มีส่วนร่วมกับการเติบโตของอินโนเวชั่นอย่างสำคัญยิ่ง ขอขอบคุณค่ะ



“

คุณกุลวดี อารงค์ธนกิจ (หน้อย) เข้าทำงานเมื่อ พ.ศ. 2542 โดยเริ่มต้นเส้นทางในการทำงานจากเจ้าหน้าที่การเงินและเลขานุการผู้บริหาร แล้วผันมาทำงานด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์ แม้ไม่มีประสบการณ์ด้านนี้เลย แต่ด้วยเพราะเป็นคนกระตือรือร้น มีศักยภาพในการเรียนรู้จึงทำให้มีความรู้และความชำนาญในงานหลากหลายด้าน คุณกุลวดีถือว่าเป็นผู้กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการวางระบบพัฒนาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและครบวงจรของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น โดยในปัจจุบันมีบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบดูแลเชิงนโยบายพัฒนาระบบงาน รวมถึงเป็นแรงขับเคลื่อนโครงการต่าง ๆ

”

เรื่องเล่าจากคนกลางเก่ากลางใหม่

คนส่วนใหญ่ในอินโนเวชั่นมักจะเรียกดิฉันว่า “พี่หน้อย” ถ้านับถึงตอนนี้ดิฉันก็ร่วมงานกับอินโนเวชั่นมาได้ 15 ปีแล้ว ถ้าจะให้กล่าวถึงอินโนเวชั่นในความทรงจำหรือมุมมองของดิฉันที่มีต่อบริษัทแล้วนั้น คงจะเล่าแยกเฉพาะบริษัท หรือแยกเฉพาะเรื่องของ ดร.บัญชา ชุณหสวัสตีกุล ประธานบริษัท โดยไม่พูดถึงเกี่ยวข้องกันเลยได้ยาก เนื่องจากท่านเป็นผู้ก่อตั้งและขับเคลื่อนนำพาองค์กรให้เจริญเติบโตมาได้ถึง 30 ปี แนวคิดและการดำเนินงานของท่านจึงเปรียบเสมือนเรื่องเล่าที่ยาวนานของอินโนเวชั่นเช่นกัน ผู้บริหารทุกคนได้รับนโยบายของท่านมาปฏิบัติ ซึ่งพวกเราได้ยึดถือท่านเป็นแบบอย่างที่ดีจนกลายเป็นค่านิยมและวัฒนธรรมของคนในองค์กร ดังนั้นเรื่องที่จะเล่าต่อไปนี้ล้วนแล้วแต่เป็นประสบการณ์และมุมมองที่ได้เห็นนายบริหารงานและดำเนินธุรกิจกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นมาตลอดเวลากว่า 15 ปีที่ดิฉันได้ร่วมงานด้วย

“อินโนเวชั่น”

องค์กรแห่งโอกาสสำหรับผู้ไขว่คว้า

ดิฉันได้รับโอกาสจากอินโนเวชั่นมากมายเพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจว่า เหตุใดจึงขนานนามองค์กรแห่งนี้ว่า “องค์กรแห่งโอกาส” จึงขอเล่าย้อนให้ฟังดังนี้...

เมื่อดิฉันพ้นรั้วมหาวิทยาลัยมาใหม่ๆ ได้ก้าวเข้าสู่สายอาชีพด้านนักบริหารการเงิน โดยได้บรรจุเป็นแคชเชียร์การเงินอยู่ 2 ปี แล้วจึงได้ผันตัวเองมาเป็นเลขานุการอยู่ 7 ปี เปลี่ยนเจ้านายมา 2 ครั้ง ก็มาถึงจุดที่ต้องการประสบการณ์ใหม่ๆ บ้างจึงบอกกล่าวการเลขาฯ แล้วมาเลือกสมัครงานที่อินโนเวชั่นโดยการแนะนำจากพี่แต้ว (คุณสุดคนึง) ซึ่งเป็นผู้จัดการฝ่ายบุคคลของอินโนเวชั่น ซึ่งตอนนั้นพี่แต้วกำลังจะลาออก และย้ายครอบครัวไปอยู่ที่ประเทศนิวซีแลนด์ นี่จึงถือเป็นโอกาส

แรกที่ได้มาสัมภาษณ์งานทั้ง ๆ ที่ไม่เคยมีประสบการณ์เลย ดิฉันได้เข้ามาสัมภาษณ์งานที่นี้ถึง 5 ครั้ง ตอนนั้นก็ยังไม่แน่ใจว่าจะได้งานนี้ เพราะนอกจากจะไม่มีประสบการณ์แล้ว ยังไม่รู้ด้วยซ้ำว่าหน่วยงานนี้ทำอะไรกันบ้าง ไม่รู้วิธีการทำบัญชีเงินเดือน ไม่รู้กฎหมายแรงงาน เรียกได้ว่าไม่รู้อะไรเกี่ยวกับงานในความรับผิดชอบเลย เมื่อบริษัทฯ ตอบรับเข้าทำงานจึงทำให้ดิฉันทั้งดีใจและแปลกใจ ซึ่งเมื่อนับเป็นการให้โอกาสแล้ว ถือว่าการที่บริษัทฯ ได้เรียกสัมภาษณ์นี้ถือเป็นการให้โอกาสครั้งที่ 1 และวันที่บริษัทตอบรับดิฉันเข้าทดลองงานก็ถือเป็นการให้โอกาสครั้งที่ 2 ดิฉันเริ่มทำงานอย่างคนที่ไม่มีความรู้ประสบการณ์ทางด้านนี้ ด้วยพื้นฐานนิสัยที่ไม่เกี่ยงงานและคิดเสมอว่าถ้าคนอื่นทำได้ เราก็ต้องทำได้ นี่คือจุดเริ่มต้นที่กล้าตัดสินใจเปลี่ยนสายอาชีพ

หลังจากที่ได้ทำงานมาระยะหนึ่งและเริ่มคุ้นเคยกับนาย ดิฉันได้ถามนายว่า “ดิฉันไม่มีประสบการณ์ทางด้านงานบุคคลเลยทำไมจึงรับเข้าทำงานคะ” นายตอบว่า “ผมเห็นว่าคุณเป็นคนคล่องแคล่วและดูกระตือรือร้น พร้อมทั้งจะเรียนรู้และรับการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา” และท่านยังบอกอีกว่า “**เรื่องงานสอนกันได้ถ้าคนคนนั้นตั้งใจที่จะเรียนรู้**”

“

ในมุมมองของดิฉัน นายจึงเหมาะกับคำว่า ผู้สร้างอินโนเวชั่น อย่างแท้จริง ซึ่งหมายถึง ท่านเป็นทั้งผู้สร้างกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นและเป็นผู้สร้างนวัตกรรม ที่สำคัญท่านเป็นนักพัฒนาตัวจริง ท่านพัฒนาคนไปจนถึงพัฒนาเทคโนโลยี สร้างนวัตกรรมการผลิต และสร้างไปถึงนวัตกรรมการบริหารเลยทีเดียว

”

ดิฉันได้ยึดเอาแนวความคิดของนายที่ว่า “คนทุกคนสอนได้หากเขามีใจมุ่งมั่นและทุ่มเท” โดยยึดถือเป็นแนวทางปฏิบัติกับลูกน้องเรื่อยมา ดังนั้นที่อินโนเวชั่นจึงมักจะรับแต่บัณฑิตที่จบใหม่ไฟแรง มีศักยภาพในการเรียนรู้ คิดสร้างสรรค์ นำการเปลี่ยนแปลงและมีค่านิยมที่ตรงกับวัฒนธรรมองค์กร เข้ามาฝึกฝนให้เติบโตเจริญก้าวหน้าในหน้าที่การงานไปพร้อมกับองค์กร ซึ่งมีตัวอย่างให้เห็นมากมายในองค์กรของเรา ถ้าจะมองไปที่ผู้บริหารเบอร์หนึ่งของบริษัทเวลานี้ เช่น **คุณวนาวลัย คุณพิมพ์พรรณ และคุณปานิสรา** (ไม่รวมคนในครอบครัว ชุณหสวัสตีกุล ซึ่งได้เริ่มจากพนักงานธรรมดาและได้เต้าขึ้นมาเช่นกัน) ทุกท่านล้วนแต่จบการศึกษาและมาเริ่มต้นทำงานที่อินโนเวชั่นโดยยังไม่มีประสบการณ์ จนปัจจุบันเป็นกรรมการบริหารและกรรมการบริษัทของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น บุคลากรของเราโดยเฉพาะกลุ่มเทคนิค นักวิจัย มีความรู้ความสามารถเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาดแรงงานในอุตสาหกรรมเดียวกันเป็นอย่างมาก มีบริษัทฯ ต่างๆ มาชักชวนไปทำงานมากมาย จนเป็นที่กล่าวขานกันว่าอินโนเวชั่นเปรียบเหมือนโรงเรียนฝึกบุคลากรด้านพอลิเมอร์ที่ดีที่สุด





นับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2542 ซึ่งดิฉันได้ย่างก้าวเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของอินโนเวชันจนกระทั่งถึงวันนี้ซึ่งครบรอบ 30 ปีแล้ว ดิฉันได้ร่วมทุกชั่วร่วมกับนายและคนในบริษัทฯ มาเป็นเวลา 15 ปี 2 เดือน 25 วัน ซึ่งดิฉันก็ยังได้รับโอกาสมาอีกนับครั้งไม่ถ้วน โดยได้โอกาสเรียนรู้เก็บเกี่ยวประสบการณ์มากมาย เริ่มจากรับผิดชอบงานกิจการพนักงาน งานธุรการของสำนักงานกรุงเทพฯ ขยายขอบเขตโดยดูแลหน่วยงานจัดซื้อทั่วไป หน่วยงานกฎหมาย หน่วยงานพัฒนาบุคลากร หน่วยงานธุรกิจสัมพันธ์ (หรือที่ทั่วไปเรียกกันว่า PR) และขยายขอบเขตความรับผิดชอบเป็นการดูแลเชิงนโยบายของทุกบริษัทในกลุ่มอินโนเวชัน ทุกครั้งที่นายมอบหมายงานชิ้นใหม่ที่ไม่เคยทำ ดิฉันก็มักจะอดกังวลไม่ได้แต่นายก็มองออกและพูดให้กำลังใจเสมอว่า “หน้อย...ผมรู้ว่า你能ทำได้” แค่นี้เอง ก็ทำให้ดิฉันฮึดสู้ ศึกษาพัฒนาตนเองและพัฒนางานตามที่ได้รับมอบหมาย จนวันนี้ดิฉันได้รับเกียรติสูงสุดโดยได้เป็นส่วนหนึ่งของคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทฯ ของกลุ่มบริษัทอินโนเวชัน จึงกล้าพูดได้ว่าดิฉันได้เดินเข้ามาในองค์กรแห่งนี้โอกาสอย่างแท้จริง องค์กรแห่งนี้มักให้ออกาสแก่ทุกคน เพียงแต่ว่าคุณจะคว้าโอกาสนั้นไว้หรือไม่

เส้นทางสร้าง “คนหัวใจอินโนเวชัน”

ในมุมมองของดิฉันนั้น เห็นว่า...

“องค์กรแห่งนี้มุ่งพัฒนาบุคลากรเพื่อสร้าง “คนหัวใจอินโนเวชัน” ซึ่งไม่ได้หมายความว่าถึงกลุ่มคนที่จงรักภักดีในองค์กรเพียงอย่างเดียว แต่คนหัวใจอินโนเวชันยังเป็นคนที่รักในองค์กรมุ่งผลสัมฤทธิ์ในงาน รักการเรียนรู้ คิดสร้างสรรค์ และนำการเปลี่ยนแปลงก่อให้เกิดการพัฒนาในองค์กรอย่างไม่หยุดยั้ง

”

ที่กล่าวเช่นนั้นเพราะต้องการจะเล่าถึงเส้นทางพัฒนาคนตลอด 15 ปีที่ได้ร่วมทำงานมากับอินโนเวชันการเล่าเรื่องของใครก็คงไม่ชัดเจนเท่ากับเราได้เล่าประสบการณ์ของตนเอง...

ปี 2542 ประสบการณ์ตรงที่ได้รับการสอนงานจากเจ้าของบริษัท

ปีนี้เป็นปีที่ดิฉันเริ่มงานกับที่นี่ ขณะนั้นกลุ่มบริษัทอินโนเวชันมีอยู่ 6 บริษัท มีบุคลากรรวมทั้งหมด 142 คน สำนักงานในกรุงเทพฯ มีพนักงาน 80 คน ส่วนสาขาระยองและศรีราชา มีพนักงานรวม 62 คน ซึ่งในปัจจุบันเรามีพนักงานทั้งหมดประมาณเกือบ 1,400 คน ในช่วงที่เรายังมีบุคลากรไม่มากนักถือเป็นโชคดีที่พนักงานทุกคนได้ใกล้ชิดกับท่านประธาน ซึ่งดิฉันชอบเรียกท่านว่า “นาย” มากกว่าตามสไตล์เลขาฯ เมื่อดิฉันเข้ามาทำงานใหม่ๆ ก็ได้เรียนรู้งานจากนายและคุณสมศรี (ภรรยาของนาย) โดยตรง อย่างที่ได้กล่าวไว้ว่าดิฉันไม่มีประสบการณ์งานด้านบุคคลมาก่อนงานแรกที่ต้องผ่านให้ได้และสำคัญอย่างมากกับปากท้องของพนักงานทุกคนก็คือการจ่ายเงินเดือน คุณสมศรี ซึ่งจบบัญชี จุฬาฯ ได้ถ่ายทอดการทำบัญชีเงินเดือนให้ ดิฉันยังจำความรู้สึกในครั้งนั้นได้ดีว่า เรากระหายความรู้มากๆ อยากรู้ อยากเห็นไปทุกเรื่อง แต่บางครั้งก็สร้างความลำบากให้คุณสมศรีไม่น้อย ถึงขนาดที่ในเดือนที่สามก่อนพ้นการทดลองงาน คุณสมศรีได้เอาถุงเอกสารบัญชีเงินเดือนมาคืนแล้วบอกว่า “ไม่ไหวแล้ว คุณทำบัญชีไม่ลงตัว หาเท่าไรก็ไม่เจอต่องั่งตรวดทั้งคืน” ดิฉันได้รับปากคุณสมศรีว่าจะพยายามละเอียดรอบคอบให้มากขึ้น ตั้งใจว่าหากทำไม่ได้จะพิจารณาตัวเองด้วยการลาออก แต่สุดท้ายก็ผ่านงานเหล่านั้นมาได้จนถึงทุกวันนี้

ในช่วง ปี 2542-2543 องค์กรของเราใช้วิธีพัฒนาคนด้วยการ Coaching จากผู้บริหารและหัวหน้างานโดยตรงคนในรุ่นนั้นมักจะทำงานถอดแบบจาก ดร.บัญชา ทำให้มีคุณสมบัติการเรียนรู้ มีความคิดสร้างสรรค์ และเป็นนักพัฒนา พร้อมทั้งจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา (Change Agent) ทั้งยังถอดแบบจากคุณสมศรีในด้านความละเอียดรอบคอบ ทำให้การเสนองานมีข้อมูลครอบคลุมรอบด้านทั้งในเชิงกว้างและลงรายละเอียดในเชิงลึกจะเห็นได้ว่า การมีโค้ชซึ่งประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจมาสอนและกำกับงานให้เช่นนี้เป็นสิ่งที่หาได้ยากจากองค์กรทั่วไป



ปี 2544 ก่อตั้งหน่วยงานฝึกอบรมขึ้นเป็นครั้งแรก



เมื่อดิฉันเข้ามาทำงานได้ 2 ปี องค์กรของเราก็ได้ขยายกิจการและมีจำนวนพนักงานเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในปีนี้เองเราตั้งบริษัทใหม่ขึ้นอีกหนึ่งบริษัทคือ **บจ.ไทย-นิฮอน ซีลส์** บุคลากรของเราเพิ่มขึ้นจาก 142 คนเป็น 500 คน ซึ่งเมื่อเรามีบุคลากรมากขึ้นการใช้ระบบ Coaching จึงอาจไม่รองรับตามจำนวนคนได้ นายจึงมอบหมายให้ดิฉันตั้งหน่วยงานฝึกอบรมขึ้นมา โดยมี คุณธนิตร์ มีศรี (เอก-พลสิทธิ์) เป็นเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมคนแรก ในตอนนั้นนายได้ริเริ่มโปรแกรมฝึกเด็กจบใหม่ไฟแรง มีพื้นฐานการศึกษาดีซึ่งในปัจจุบันเรียกกันว่า Executive Trainee Program ดิฉันแอบภูมิใจว่าบริษัทฯ ของเราทำแบบนี้มาก่อนที่จะแพร่หลายทั่วไป พนักงานคนแรกที่เข้าร่วมในโปรแกรมนี้คือ คุณอรรถวิทย์ อามิเซ็น ซึ่งนับว่าเป็นเรื่องโชคดีของผู้เข้าร่วมโปรแกรมที่นายได้ฝึกและสอนงานด้วยตนเอง ทั้งยังได้มอบหมายงานโครงการให้ทำ จากนั้นก็จะโอนย้ายเข้าหน่วยงานต่าง ๆ เมื่อเห็นศักยภาพด้านเด่น ๆ ของแต่ละคนก็จะบรรจุเข้าเป็นพนักงานประจำในตำแหน่งงานที่เหมาะสมต่อไป



ช่วงปี พ.ศ.2544 คุณเอก ซึ่งอยู่ในโปรแกรมนี้ของนายด้วยก็ได้ได้รับมอบหมายจากนายให้ช่วยดิฉันเพื่อวางระบบงานฝึกอบรมและการวางแผนส่งคนไปฝึกอบรม รวมถึงจัดกิจกรรมกระตุ้นพฤติกรรมคนให้มีพฤติกรรมอันพึงประสงค์ตามวัฒนธรรม 9 ข้อขององค์กร ซึ่ง คุณบัญชา ได้ประกาศใช้ในปี 2544 จนถึงปัจจุบัน ดิฉันค่อย ๆ เริ่มทำระบบฝึกอบรมอยู่เกือบ 2 ปี คุณเอกก็ย้ายไปแผนกการตลาด จากนั้นดิฉันก็รับเจ้าหน้าที่เข้ามาอีกเพื่อทำหน้าที่วางระบบงานการพัฒนาบุคลากรขึ้นในองค์กรอย่างเป็นรูปธรรม ในช่วงนี้เองดิฉันมาคิดว่าตนเองไม่มีความรู้ด้านนี้อย่างเพียงพอ และพบกับความกดดันอยู่บ่อยครั้งจึงตัดสินใจไปศึกษาต่อในระดับปริญญาโทที่สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า) ซึ่งนับว่าเป็นประโยชน์ต่อการทำงานอย่างยิ่ง



ปี 2545 ก่อตั้งห้องสมุด Innovation Library จุดเริ่มของการสร้างนักเขียนในองค์กร

จัดตั้งที่สำนักงานใหญ่กรุงเทพฯ โดยพนักงานที่อยู่ประจำสำนักงานสาขาสามารถยืมหนังสือผ่านทางอีเมลได้ วัตถุประสงค์ในการตั้งห้องสมุดนี้ขึ้นเพื่อกระตุ้นให้พนักงานในองค์กรรักการอ่าน และได้เรียนรู้ด้วยตนเอง นำไปสู่การสร้าง**องค์กรแห่งการเรียนรู้** (Learning Organization: LO) อย่างยั่งยืน ช่วงแรก ๆ เจ้าหน้าที่ HRD จะแนะนำหนังสือใหม่ผ่านอีเมลสัปดาห์ละ 1 เล่ม โดยในขณะนั้นเรามีหนังสือหลายประเภทรวมทั้งสิ้น 17 หมวด จำนวนหนังสือที่หมุนเวียนอยู่ในห้องสมุดมีมากกว่า 800 เล่ม ทั้งนี้เราได้ทยอยนำหนังสือไปบริจาคเพื่อแบ่งปันให้สังคมหรือชุมชนที่ขาดแคลนอีกด้วย

ปี 2548 เราได้จัดกิจกรรม Book Brief เพื่อกระตุ้นพนักงานให้สนใจฝึกทักษะในการสรุปและเขียนสื่อความ ดร.บัญชา ได้ให้



เกียรติเปิดตัวโครงการด้วยการแนะนำหนังสือเล่มแรก ชื่อ “A Brief History of Time” หรือ “ประวัติศาสตร์ของกาลเวลา” เป็นหนังสือที่ให้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ที่คนทั่วไปอาจไม่เคยรู้ เช่น Hot big bang model, Black hole และเรื่องอื่นๆ ในการเกิดจักรวาล เล่ามาถึงตรงนี้อาจจะบอกลอง ๆ รุ่นหลังว่าการกระตุ้นให้บุคลากรร่วมกิจกรรม Book Brief นั้นถือเป็นจุดเริ่มต้นขององค์กรแห่งนักเขียนเลยทีเดียวและขณะที่เราส่งเสริมให้คนในองค์กรรักการอ่านนายก็เริ่มผันตัวเป็นนักเขียน โดยเริ่มเขียนวิเคราะห์เกี่ยวกับสถานการณ์เศรษฐกิจและแนวโน้มตลาดโดยแสดงวิสัยทัศน์ลงในบทความเพื่อใช้สื่อสารกับพนักงานด้วยดังเช่น คอลัมน์ **BJ Say Hi!** ที่ได้เผยแพร่ผ่านทางอีเมลภายในองค์กรมาจนถึงปัจจุบัน

ปี 2550 นายเริ่มผลักดันให้พวกเราช่วยกันเขียนข่าวคราวความเคลื่อนไหวและการดำเนินงานของหน่วยงานที่รับผิดชอบ โดยตีพิมพ์เป็นวารสารราย 3 เดือนเผยแพร่ชื่อว่า **“Innovation Group Newsletter”**



ภายหลังวารสารเล่มนี้ได้เปลี่ยนชื่อเปลี่ยนโฉมรูปแบบใหม่เป็น “วารสารอินโนเวชั่นสัมพันธ์” มาจนปัจจุบัน



ปี 2552 นายได้รับเชิญให้เขียนบทความเผยแพร่สู่สาธารณชนอย่างจริงจัง ส่วนใหญ่เป็นเรื่องเกี่ยวกับเทคโนโลยี นวัตกรรม การพัฒนาองค์กร การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ฯลฯ โดยได้ตีพิมพ์ลงในวารสารส่งเสริมเทคโนโลยี (Technology Promotion Magazine) ของสำนักพิมพ์สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น หรือ ส.ส.ท.)

จนกระทั่งเมื่อปี 2554 นายได้เขียนหนังสือเล่มแรก ชื่อ **ก้าวทันเทคโนโลยีรับร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง** ปัจจุบันนายเขียนหนังสือตีพิมพ์แล้วรวม 4 เล่ม รวมเล่มล่าสุดที่ออกในปีนี ชื่อ **“World of Rubber”** สำหรับหนังสือ **“Innovation in my eyes”** เล่มนี้ นายอยากให้เป็นหนังสือของพวกเราทุกคนโดยเปิดโอกาสให้พนักงานที่อยากเขียนได้ส่งบทความเข้ามาเพื่อเล่าเรื่องราวและประสบการณ์ที่ได้ทำงานกับอินโนเวชั่นสัมพันธ์ไว้เป็นที่ระลึกโอกาสครบรอบ 30 ปีของบริษัทฯ



ปี 2548 องค์กรมีระบบพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Development : HRD)

ปี 2546 ดิฉันได้กำหนดนโยบายและแผนกลยุทธ์ เพื่อวางระบบพัฒนาบุคลากรที่มีประสิทธิภาพและครบวงจร เพื่อเตรียมปรับเปลี่ยนโครงสร้างหน่วยงาน ฝ่ายบุคคล (Personnel Department) ให้ก้าวสู่ ฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Management : HRM) และปรับเปลี่ยนจากฝ่ายฝึกอบรม เป็น ฝ่ายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Development: HRD) ภายใน 2 ปี โดยจำแนกบทบาทภาระงานของ HRM และ HRD แยกออกจากกัน ในปี 2548 HRD จะรับผิดชอบในการพัฒนาระบบงานให้กับ HRM เริ่มตั้งแต่กระบวนการสรรหา ทำระบบคัดกรอง กำหนดตัววัดและแบบทดสอบเพื่อประเมินผู้สมัครให้สอดคล้องกับ JD & Competency

ของงานในตำแหน่งนั้น ๆ ตลอดจนการการสร้างแบบประเมินและวัดผลงานพนักงาน เพื่อวิเคราะห์ถึงศักยภาพหลักของพนักงาน ซึ่งจะนำไปสู่แผนพัฒนาบุคลากรรายบุคคลให้เหมาะสมสอดคล้องกับตำแหน่งงาน ในสมัยนั้นถือว่าระบบการบริหารทรัพยากรมนุษย์เป็นเรื่องใหม่มากในวงการ HR เมืองไทย และหลังจากนั้นอีก 2 ปี มหาวิทยาลัยต่าง ๆ ก็เห็นความสำคัญและจัดทำหลักสูตรสร้างบัณฑิตเฉพาะทางขึ้นมา ดังเช่น คณะวิทยาศาสตร์สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิด้า) ได้เปิดหลักสูตรปริญญาโท สาขาการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และองค์การ ในปีเดียวกันนั้นระหว่างที่องค์กรเริ่มสร้างระบบพัฒนาบุคลากร ดร.บัญชา ก็ได้เน้นความสำคัญกับการศึกษาและการบริหารงานสมัยใหม่ จึงอนุมัติงบประมาณจำนวนมาก เพื่อให้นิด้า (สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์) เข้ามาจัดหลักสูตรระยะยาวขึ้นเป็นครั้งแรก ชื่อว่า Mini Master of Management Program (MMMP) ให้แก่ผู้บริหารกว่า 30 คนในสมัยนั้น

ปี 2547 นายอนุมัติโครงการทุนการศึกษาให้แก่พนักงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น เพื่อศึกษาต่อในระดับปริญญาโทในประเทศเป็นปีแรก โดยมีผู้รับทุนกลุ่มแรก 4 ท่าน คือ

1. คุณอริสรา ชะนะมา คณะวิทยาศาสตร์
2. คุณสุวัจชัย ประภารัตน์ คณะวิศวกรรมศาสตร์
3. คุณชมพูนุท รุ่งสกลดิษฐ์ คณะบริหารธุรกิจ
4. คุณเนาวรัตน์ บุญมี คณะบริหารธุรกิจ

โครงการนี้เกิดขึ้นเนื่องจากกลุ่มผู้บริหารได้นำความรู้จากหลักสูตร MMMP แล้วประยุกต์ใช้พัฒนาองค์กร จนได้ผลอย่างมาก คุณบัญชาจึงได้สนับสนุนทุนการศึกษาระดับปริญญาโทอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบันมีพนักงานได้รับทุนระดับปริญญาโทแล้วจำนวน 30 คน และรับทุนระดับปริญญาเอก 1 คน รวมเป็นเงินกว่า 11 ล้านบาท

ปี 2549 หลังจากระบบพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ได้พัฒนาจนมีประสิทธิภาพและครบวงจรแล้ว นายพิจารณาว่าหน่วยงานนี้มีความพร้อมที่จะจัดตั้งขึ้นเป็นธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาและฝึกอบรม โดยธุรกิจนี้ทำในนามของ บจ. อินโนเวชั่นกรุ๊ป (ประเทศไทย) หรือ IGT และในปีนี้ คุณปณิธาน ได้เริ่มแนะนำให้หน่วยงาน HRD นำระบบ Balanced Scorecard: BSC เข้ามาปรับใช้ในองค์กรโดยท่านได้จัดทำเป็น Flow chart ให้เข้าใจได้ง่าย และประชาสัมพันธ์ไปทั่วทั้งองค์กร

ปี 2551 บริษัทได้อนุมัติงบประมาณจำนวนหนึ่งเพื่อว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจาก บริษัท การจัดการธุรกิจ จำกัด (BMC) ดำเนินการวิเคราะห์ค่างาน และจัดทำโครงสร้างค่าจ้างวางระบบบริหารเงินเดือน ทำให้เราวิเคราะห์งานได้อย่างเป็นระบบนำไปสู่การพัฒนาบุคลากรได้ตรงกับความต้องการของงานแต่ละตำแหน่งมากขึ้น

ปี 2555 ใช้ระบบบริหารผลงานและปรับเปลี่ยนโครงสร้างระบบการประเมินผลงานประจำปี

ในปี 2553 กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นได้เข้าร่วมโครงการตรวจสอบสภาพองค์กรกับสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (NIDA HRDAA Excellence Center) ผลที่ได้ **อยู่ในระดับน่าพอใจ** พนักงานส่วนใหญ่เห็นว่า บริษัทฯ มีทิศทางเป้าหมายที่ชัดเจน องค์กรจัดสรรทรัพยากรและงบประมาณได้อย่างเหมาะสม ส่วนที่ควรปรับปรุงคือ พนักงานต้องการให้มีการกำหนดตัวชี้วัดผลงานที่ชัดเจน จึงเป็นที่มาของการปรับระบบโครงสร้างการประเมินผลงานประจำปีครั้งใหญ่ในปี 2555

ปี 2554 เราเริ่มนำแนวคิดเรื่องสมรรถนะความสามารถ (Competency Model) เข้ามาปรับใช้เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จของงาน โดยประกาศพัฒนาศักยภาพกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น (Organization Competency) ให้เป็นเลิศด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืนด้วย Core Competency, Leadership Competency and Functional Competency

ปี 2555 องค์กรได้ประกาศใช้ระบบบริหารผลงาน (Performance Management System: PMS) ทั้ง 3 ระดับ คือ ระดับองค์กร ระดับหน่วยงาน และระดับบุคคล และประกาศปรับโครงสร้างประเมินผลงานใหม่ด้วย

การให้ความรู้คือการทำ CSR อย่างยั่งยืน (Corporate Social Responsibility : CSR)

กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นตระหนักดีว่า การบริหารองค์กรให้มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคนสังคมและชุมชน ไม่ใช่เพียงแค่การประกอบธุรกิจด้วยความเป็นธรรม แต่เราจะต้องดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม อีกทั้งต้องคอยช่วยเหลือตอบแทนสังคมด้วย ที่ผ่านมามองเห็นได้ว่า

“

แนวคิดในการตอบแทนสังคมของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ไม่ได้ใช้วิธีทุ่มเงินบริจาคเพื่อสร้างวัตถุนิยมให้แก่สังคม...แต่ท่านประธานได้ให้แนวคิดที่ว่า 30 ปีของเรานั้นนอกจากเราจะสร้างรายได้ เรายังสั่งสมความรู้ไว้กับบุคลากร และระบบงานในองค์กรมากมาย ซึ่งความรู้เหล่านี้ได้จากการทำงานค้นคว้าวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีด้านพอลิเมอร์ จึงเป็นที่มาของแนวคิดในการทำ CSR อย่างยั่งยืนด้วยการนำความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่ได้มาเผยแพร่และให้การสนับสนุนภาคการศึกษา ภาครัฐ และภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นพันธมิตรที่รวมอยู่ในพันธกิจของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นด้วย

”

ดร.บัญชา จึงไม่ได้เป็นเพียงครูของศิษย์หรือครูของพนักงานทุกท่านเท่านั้น หากแต่ท่านยังเป็นครูของสังคมไทยอีกด้วย ตลอดเวลาที่ผ่านมามท่านสละเวลาในการทำธุรกิจไปบรรยายเชิงวิชาการให้ทั้งภาคอุตสาหกรรม และสอนหนังสือ

ให้แก่นักศึกษาตามมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ตามแต่จะได้รับเชิญ จนเมื่อปี 2549 ท่านได้รับประกาศเกียรติคุณศาสตราจารย์ในกองทุนรัชดาภิเษกสมโภช จากคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยรับผิดชอบการสอนในรายวิชาของภาควิชาเคมี คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ทั้งในระดับปริญญาตรี และปริญญาโท มาจนถึงปัจจุบันเป็นระยะเวลากว่า 9 ปี นอกจากนี้ยังได้รับเชิญไปเป็นอาจารย์บรรยายพิเศษระดับอุดมศึกษาในอีกหลายสถาบัน เช่น มหาวิทยาลัยมหิดล มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ฯลฯ ท่านตั้งใจเตรียมการสอนทุกครั้ง ด้วยปณิธานที่มุ่งมั่นจะเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างนักวิทยาศาสตร์ให้แก่ประเทศไทย เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล

รวมถึงการให้นอกจากการอุทิศตนเพื่อถ่ายทอดความรู้ด้านวิชาการแล้ว ท่านยังบริจาคทุนทรัพย์เพื่อสนับสนุนภาคการศึกษาและงานค้นคว้าวิจัยทางด้านวิทยาศาสตร์ ทุนการศึกษาให้แก่นักศึกษา อาทิ

-ปี 2550 มอบทุนการศึกษาระดับปริญญาโท และปริญญาเอก แก่นิสิต คณะวิทยาศาสตร์ สาขาวิชาเคมี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จำนวน 3 ทุน

-ปี 2550 มอบเงินทุนวิจัยโครงการ Silver Nano จำนวน 200,000 บาท ซึ่งเป็นโครงการร่วมมือระหว่าง คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น

-ปี 2551 มอบเงินทุนสนับสนุนเพื่อพัฒนาห้องปฏิบัติการของภาควิชาเคมีเทคนิค คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อบำรุงรักษาเครื่อง Spray Dryer

-ปี 2552-2561 มอบทุนการศึกษาให้แก่ “กองทุน 96 ปี เคมีจุฬา” ปีละ 52,000 บาท ต่อเนื่องเป็นเวลา 10 ปี

-ปี 2554 มอบทุนการศึกษา จัดหาวัสดุอุปกรณ์เพื่อการศึกษา แบบเรียน ตำรา หนังสือทางวิชาการ สื่อและเทคโนโลยีเพื่อการศึกษาแก่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ สถาบันละ 500,000 บาท รวมเป็นเงิน 1 ล้านบาท

-ปี 2555 มอบทุนการศึกษาระดับปริญญาเอก คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สาขาเทคโนโลยีพอลิเมอร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี จำนวน 3 ทุน เป็นเงิน 4,500,000 บาท และอนุญาตให้นักศึกษาเข้ามาทำการวิจัยค้นคว้าในศูนย์วิจัยและพัฒนาของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ตลอดจนให้ใช้เครื่องมือ เครื่องจักร รวมถึงวัตถุดิบที่ใช้ประกอบการวิจัยของบริษัทฯ

ในช่วงที่ดิฉันทำงานนี้ได้เพียง 3 ปี ก็มีโอกาสร่วมบุกเบิกก่อตั้งโครงการดีๆ เพื่อตอบแทนสังคมขึ้นอีกโครงการหนึ่ง ชื่อว่า “โครงการพอลิเมอร์เทคโนโลยีซัมเมอร์แคมป์ (Polymer Technology Summer Camp)” ขึ้นในปี 2546 และโครงการนี้ยังคงดำเนินการต่อเนื่องทุกปี จนกระทั่งในปัจจุบัน (ปี 2558) เป็นรุ่นที่ 13 แล้ว มีนิสิตนักศึกษาเข้าร่วมโครงการทั้งสิ้นกว่า 220 คน วัตถุประสงค์หลักในการก่อตั้ง 3 ประการคือ

1. เป็นศูนย์การเชื่อมโยงระหว่างภาคการศึกษากับภาคธุรกิจอุตสาหกรรม เพื่อร่วมกันผลิตนักศึกษาที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของตลาดแรงงานในปัจจุบันและอนาคต

2. เพื่อให้นักศึกษาได้ประโยชน์จากการฝึกงานอย่างครบวงจร ทั้งได้สัมผัสกับชีวิตการทำงานจริง อีกทั้งยังจะได้รับความรู้ทางวิชาการ พร้อมทั้งนำไปปฏิบัติจริงในห้องปฏิบัติการของบริษัทฯ และยังได้รับแนวคิดในการบริหารจัดการอีกด้วย

3. เพื่อเป็นการร่วมกลุ่มของนักศึกษาหลากหลายสถาบันมาอยู่รวมกัน ได้แลกเปลี่ยนความรู้แนวคิด และสร้างเครือข่าย อันจะนำไปสู่ความช่วยเหลือกันในอนาคต

โครงการพอลิเมอร์เทคโนโลยีซัมเมอร์แคมป์นี้เป็นแนวคิดของท่านประธานที่กล่าวกับ HR ว่าในปีหนึ่งๆ เรารับนักศึกษาฝึกงานได้เพียงปีละ 1-2 คนทั้งๆ ที่เรามีเครื่องจักรเครื่องทดสอบที่ทันสมัยไว้ให้นักศึกษาเข้ามาใช้ทำงานวิจัย และยังมีข้อได้เปรียบจากการที่บริษัทในเครือของเราทำธุรกิจนำเข้าเคมีภัณฑ์ และวัตถุดิบที่ใช้ในการวิจัยพัฒนาพอลิเมอร์มากมายหลายชนิด ซึ่งนักศึกษาอาจจะนำวัตถุดิบเหล่านี้มาใช้ในการวิจัยได้อีกด้วย ในฐานะที่เราอยู่ในภาคอุตสาหกรรมมายาวนาน เราได้นำแนวคิดของเรามาเชื่อมโยงกับภาคการศึกษา โดยปรึกษาแนวคิดนี้กับอาจารย์ในมหาวิทยาลัยต่างๆ เพื่อจะกำหนดเป็นหลักสูตรในการฝึกงานภาคฤดูร้อนของนักศึกษาหากเราทำเป็นแคมป์ช่วงปิดภาคการศึกษา เราสามารถรับนักศึกษาจากสถาบันต่างๆ ได้ประมาณ 15-20 คน ซึ่งเป็นปริมาณที่ไม่มากไม่น้อยจนเกินไป นักวิจัยและพัฒนาของเราจะดูแลได้อย่างใกล้ชิดและถ่ายทอดความรู้ทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านพอลิเมอร์ให้แก่นักศึกษาเหล่านี้ได้อย่างทั่วถึง

สิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ดิฉันและผู้บริหาร รวมไปถึงหัวหน้างานที่นี้หลายคนได้ซึมซับความเป็นครูจากท่านไปพร้อมกัน ท่านมักผลักดันให้พวกเราถ่ายทอดความรู้ พัฒนาตนเอง พัฒนางาน พัฒนาคนในองค์กรของเราเอง ตลอดจนถ่ายทอดความรู้สู่สังคม ตลอด 30 ปีที่ผ่านมาเราใช้เงินทุนและความรู้ที่เราได้มาจากการทำธุรกิจตอบแทนคืนสู่สังคม และเราขอเป็นส่วนหนึ่งในการร่วมสร้างสังคมอุดมปัญญา (Smart Thailand) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของประเทศไทย 🌟



6

“

คุณปฎิมา ชุณหสวัสติกุล (ปอย) สมาชิกหนึ่งในครอบครัวที่ก้าวเข้ามาดูแลธุรกิจของครอบครัว แม้จะจบการศึกษาด้านวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชนและไม่มีพื้นฐานความรู้เรื่องยางและพอลิเมอร์เลย แต่ด้วยความมุ่งมั่นตั้งใจรวมทั้งหมั่นศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ ทำให้มีความรู้และความสามารถรอบด้าน ทั้งเรื่องผลิตภัณฑ์และการตลาดจึงสามารถนำพาทีมงานฝ่าฟันปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ไปได้ด้วยดี อีกทั้งยังเป็นผู้บุกเบิกตลาดในประเทศเวียดนามจนประสบความสำเร็จมาจนถึงปัจจุบัน

”

สำหรับดิฉัน **ความท้าทายและบททดสอบของชีวิตเกิดขึ้นตั้งแต่วินาทีแรกที่เดินเข้ามาใน Innovation Group** ดิฉันอยากแบ่งปันประสบการณ์ดีๆ ข้อคิดดีๆ เหล่านี้ให้ท่านผู้อ่านได้อ่านกัน

ความท้าทายแรก เริ่มจากวันแรกที่เริ่มงาน ดิฉันเข้ามาทำงานในตำแหน่ง Business Development Manager ของ บจ.เคมีอินโนเวชั่น ดิฉันตกใจกับตำแหน่งที่ได้รับพลางคิดว่าเราต้องรับตำแหน่งผู้จัดการเลยหรือ ใจยังคิดว่าจัดการอะไรดีละ เป็นตำแหน่งที่รู้สึกสูงกว่าความสามารถของดิฉันมาก ตำแหน่งนี้เป็นตำแหน่งใหม่ที่ตั้งขึ้น ไม่ขึ้นกับใครและไม่มีใครขึ้นกับดิฉัน ตอนน้องชายของดิฉันเข้ามาทำงานก็เริ่มต้นด้วยตำแหน่งนี้เหมือนกัน ดังนั้นเมื่อดิฉันกับน้องต้องไปหาลูกค้าด้วยกันซึ่งไม่ค่อยบ่อยนักก็ทำให้ลูกค้างง มีรายหนึ่งถึงกับถามว่า “เป็นสามีมักรยากันหรือเปล่าครับ!” “แหม...พี่คะ หน้าเหมือนกันขนาดนี้ พี่น้องมากกว่าเนี่ยค่ะ...” หลังจากทำงานไปสักพัก ดิฉันได้รวบรวมสถิติจากคนที่เข้าไปติดต่อก็พบว่า ลูก ๆ หลาน ๆ ทายาทธุรกิจหลายรายก็ใช้ตำแหน่งคล้าย ๆ อย่างนี้ เลยนึกขำว่าถ้าเจอคนตำแหน่งนี้และยังอายุไม่เยอะมาก ฟันธงได้เลยว่า 80% เป็นทายาทธุรกิจรุ่นต่อมาแน่นอน

ในช่วงแรกดิฉันไม่มีความมั่นใจในการถือนามบัตรนี้เข้าพบลูกค้าเลย ไม่รู้คิดไปเองหรือกังวลมากไปหรือเปล่าว่าเมื่อถือตำแหน่งผู้จัดการแล้วลูกค้าทุกคนจะคาดหวังว่าดิฉันน่าจะมีความสามารถ “จัดการ” แก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ให้คำตอบลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว โชคดีที่ตอนนั้นมึนพี่ช่วยพาออกตลาด ดิฉันเลยใช้วิธีคุ้ยประวัติจากรุ่นพี่ที่พาออกตลาดว่าต้องตอบคำถามอย่างไร ในแง่เทคนิคต้องตอบอย่างไร เพราะไม่เข้าใจเรื่องเทคนิคเลย เรียกว่าเรียนใหม่ไม่ทันแล้วก็ on the job training เลยก็แล้วกัน และถ้าเมื่อไรไม่มีเทคนิคออกพบลูกค้าด้วยก็ใช้ความเป็นเด็กทำตาใสแล้วเรียนลูกค้าไปว่า จะหาคำตอบให้ได้เร็วที่สุด

“

ดิฉันถือคติมาตลอดว่า **ไม่มีใครรู้ทุกเรื่อง แต่เมื่อเราทราบถึงความต้องการของลูกค้า ฝ่ายขายที่ดีต้องหาคำตอบให้เร็วที่สุด นำเสนอลูกค้า ติดตามผลและความพึงพอใจของลูกค้าอย่างรวดเร็ว**

”

หลังจากออกไปหาลูกค้า ดิฉันได้ใช้เวลาส่วนมากในการอ่านและศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเรื่องของยางและพอลิเมอร์ รวมถึงในส่วนของการถามคำถามคำตอบของลูกค้า เพราะดิฉันไม่ชอบให้การขายเป็นเหมือนการท่องจำแบบนกแก้วนกขุนทอง พูดตามบท แต่ต้องมีความรู้ติดตัวเป็นอาวุธคู่กายบ้าง

เวลานั้นได้ผ่านมา 12 ปีแล้ว ดิฉันก็ยังคงดำรงตำแหน่งนี้อยู่ และชอบตำแหน่งนี้มากไม่คิดที่จะเปลี่ยน เพราะตำแหน่งนี้ได้ให้ประสบการณ์ที่มีค่ามากมาย ได้รู้จักผู้คนและเป็นที่รู้จักในวงการธุรกิจตำแหน่งนี้ได้หล่อหลอมให้ดิฉันมีวันนี้ รวมถึงสร้างความเชื่อมั่นให้กับตัวเองว่า **เราสามารถจะขายสินค้าได้ ๆ ก็ได้ในองค์กรที่ไหนก็ได้ ตราบเท่าที่เรามีความพยายาม ตั้งใจ ทุ่มเท และเรียนรู้สิ่งนั้น ๆ** ลูกค้าบางรายที่สนิทกัน เจอกันอีกที่ยังแขวอยู่เลย ว่า 10 ปีแล้ว ทางบริษัทไม่ปรับตำแหน่งให้คุณเลยหรือสำหรับดิฉันแล้วตำแหน่งจะปรับหรือไม่มันไม่สำคัญไม่ใช่เพราะเกิดมาเป็นทายาทธุรกิจ ไม่ใช่เพราะอยากจะเป็นตำแหน่งไหนก็ได้ แต่สำคัญที่ดิฉันคู่ควรกับการยอมรับในตำแหน่งผู้จัดการด้านการพัฒนาธุรกิจแล้วหรือยัง ดิฉันได้พัฒนาธุรกิจที่มีคุณค่าและยั่งยืนให้กับบริษัทแล้วหรือยัง

การมีธุรกิจส่วนตัวคงเป็นสิ่งที่หลายคนใฝ่ฝัน การได้ทำธุรกิจที่ตนเองสนใจ รัก และถนัดถือเป็นสิ่งที่ท้าทายความสามารถของเราจะนำพาธุรกิจไปได้ไกลขนาดไหน รวมถึงจะสร้างให้กลายเป็นธุรกิจที่ตกทอดไปสู่ลูกหลานได้หรือไม่ ซึ่งถ้าสามารถส่งต่อไปยังรุ่นต่อไป ธุรกิจนั้นก็จะเป็นธุรกิจครอบครัว



ดิฉันเองก็เป็นสมาชิกคนหนึ่งในครอบครัวที่ก้าวเข้ามาในธุรกิจครอบครัว และได้ก้าวขึ้นมาขึ้นในตำแหน่งของผู้บริหารองค์กรในเวลาอันรวดเร็ว มีความกดดันมากมายจากสิ่งต่าง ๆ รอบข้าง มีผู้คนที่ยังคอยจ้องมองเราอยู่ รวมถึงความคาดหวังต่าง ๆ นานา จากเด็กที่เพิ่งจบจากรั้วมหาวิทยาลัยมาสู่ชีวิตการทำงานในธุรกิจครอบครัว ตอนแรกต้องยอมรับว่ากลัวกับการคาดหวังและต่อมาก ไม่รู้จะเริ่มอย่างไร เพราะธุรกิจที่ครอบครัวทำอยู่ไม่ใช่สิ่งที่ถนัดเลย ดิฉันเองจบการศึกษาจาก คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน เอกประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หรือที่ทุกคนรู้จักกันโดยทั่วไปว่านิเทศศาสตร์ หลังจากนั้นได้เดินทางศึกษาต่อด้าน MBA: International Business and Marketing ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนั้น วิทยาศาสตร์ พอลิเมอร์ ยาง คอมพิวเตอร์ พลาสติก จึงกลายเป็นสิ่งที่ห่างไกลชีวิตมาก

ความท้าทายต่อมา คือเรื่อง ใบไม้ผลัดใบ หรือการลาออกของคน ที่จริงเป็นเรื่องปกติธรรมดาของทุก ๆ องค์กร แต่การลาออกยกทีมของหัวหน้าและรุ่นพี่ครั้งใหญ่ที่ดูแล บจ. เคมี อินโนเวชั่น แล้วเหลือแค่เพียงเด็กน้อย 4-5 คนเท่านั้น สำหรับดิฉันในตอนนั้น ซึ่งทำงานได้ไม่ถึงปีเป็นเรื่องที่ใหญ่มากเหมือนเสียหลักและไม่รู้ว่าจะไปทิศทางไหนต่อ รุ่นพี่ที่ออกไปได้ทิ้งไว้ให้แต่รายชื่อลูกค้าและแจ้งปัญหาที่เกิดขึ้นแล้วก็ปล่อยให้เราลุยตลาดต่อเลย ซึ่งเวลานั้นสถานการณ์ตลาดเป็นช่วงที่สินค้าขาดช่วง เรือสินค้าจากอเมริกาเข้าไม่ทันจึงยังไม่มีของเพียงพอสำหรับลูกค้า **สิ่งที่ต้องทำคือการเข้าไปพบลูกค้าทุกรายเพื่ออธิบายถึงสถานการณ์ และถามถึงปริมาณความต้องการที่แน่นอนของลูกค้าเพื่อช่วยให้ลูกค้ามีของใช้ ไม่ให้หยุดสายการผลิต** แต่ความยากที่สุดคือการแจ้งให้ลูกค้ารายใหญ่ที่สั่งซื้อสินค้าเข้ามาเองและมียอดการใช้เดือนละ 40 ตัน ว่าทางซัพพลายเออร์ไม่อาจหาของให้ได้ในระยะ 2 เดือนที่จะถึงนี้ได้ ดิฉันไม่มีประสบการณ์ไม่เคยเจอลูกค้ารายนี้เลย เจอกันครั้งแรกก็ต้องมาแจ้งข่าวว่าไม่มีของเสียแล้ว และที่เราร้ายคือเราไม่มีแผนสำรองให้กับลูกค้าเลย ความประทับใจแรกกับลูกค้าไม่ต้องสร้างเลย ในตอนนั้นเราบอกกับตัวเองอย่างเดียวเลยว่า **“ไม่เป็นไร เราพยายามให้ดีที่สุดไม่มีอะไรที่ยากเกินความสามารถของเรา”** และแล้ววันที่นัดกับทางลูกค้าก็มาถึงยอมรับว่าก็หวั่น ๆ อยู่เหมือนกัน ในวันนั้นลูกค้าโกรธมากและต่อว่าเราเยอะมากแล้วสุดท้ายลูกค้าก็ไปใช้ของคู่แข่ง ดิฉันเสียลูกค้ารายใหญ่รายนี้ไปในเวลาไม่ถึงเดือนที่เข้ามาจับดูแลสินค้าตัวนี้ แต่ดิฉันก็ตั้งใจว่าจะต้องเอาลูกค้ารายนี้กลับมาให้ได้ ดิฉันพยายามที่จะนัดแวะเวียนไปหา ช่วงแรกลูกค้าไม่ยอมรับนัดเลย ในที่สุดคงทนลูกตื้อบ้าง อ่อนวอนบ้าง ทำสารพัดอย่างเขาจึงยอมรับนัด ซึ่งวันที่เข้าไปพบ เจอกันครั้งแรกลูกค้าแซวว่า **“ยังกล้าเข้ามาพบนะ”** ดิฉันก็ได้แต่ยิ้มหัวเราะและพาคุยเรื่องอื่นไป ผ่านไปกว่าสองปีในที่สุดลูกค้าก็ยอมกลับมาใช้สินค้าของเราอีกครั้ง ทุกวันนี้ดิฉันมีน้อง ๆ ที่คอยช่วยดูแลลูกค้ารายนี้ ช่วงเทศกาลปีใหม่อดิฉันจะไปเยี่ยมเยียนลูกค้ารายนี้เสมอ แล้วทุกครั้งที่เราเจอปัญหา ประสบการณ์ครั้งนั้นยังคงเป็นหนึ่งในเรื่องที่เราเอ่ยถึงอยู่เสมอไม่ใช่การเอ่ยถึงเพื่อตำหนิหรือต่อว่า แต่เอ่ยถึงเพื่อรำลึกถึงสิ่งที่เราได้ฟันฝ่ามาด้วยกัน

ยอมรับเลยว่าเป็นเหมือนจุดก้าวกระโดดของตัวเอง การที่รุ่นพี่ลาออกยกทีมในครั้งนั้นมันเหมือนเป็นแรงกดดันให้ทุกคนต้องออกจาก comfort zone ของตัวเอง จากนั้นไม่มีพี่ ๆ มาช่วยแล้วนะ ไม่มีคนคอยแบ็คอัพแล้วนะ เป็นจุดที่ทำให้ได้เรียนรู้ในทุกเรื่องในการทำตลาด **ในการเป็นเซลไม่ว่าจะเรื่องของการขาย โดนลูกค้าต่อว่า กดดันต่อรองลูกค้า การที่เราต้องประนีประนอมกับทั้งลูกค้าและซัพพลายเออร์** การเช็คสต็อกในโกดัง ตักแบ่งสารเคมีเอง ยกของส่งของตัวเอง และอื่น ๆ อีกมากมายที่ชีวิตเซลต้องทำ เมื่อผ่านจุดนั้นมาแล้วก็ไม่มีอะไรที่ยากเกินไปสำหรับดิฉันเลยดิฉันเชื่อว่าทุกคนมี comfort zone ของตัวเอง ไม่มีใครอยากจะทำจากจุดนั้นหรอก แต่ดิฉันสนับสนุนให้ทุกคนลองก้าวออกจาก comfort zone ของตัวเอง เมื่อออกมาแล้วให้เต็มที่กับสิ่งใหม่สนุก มีความสุขกับสิ่งที่ท้าทายนั้น แล้วท่านจะพบว่าท่านได้เติบโตและก้าวไปสู่อีกขั้นของชีวิต



“**สิ่งที่สำคัญที่สุดของการเติบโตขึ้นในครั้งนี้ของดิฉันนั้น ไม่ใช่ยอดขาย หรือผลกำไรที่เพิ่มขึ้น แต่กลับเป็นประสบการณ์ที่เราสามารถบอกต่อ หรือไต่ถูลูกน้องของเรา และที่สำคัญคือการรู้จักทำงานเป็นทีมและการสร้างทีมงานที่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และซัพพลายเออร์ให้เพิ่มขึ้นได้**”

ความท้าทายสุดท้าย ที่อยากจะแบ่งปันคือการสร้างธุรกิจที่มีคุณค่าให้กับองค์กร การจัดตั้ง Representative Office ที่เมืองโฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ในปี 2552 ถือเป็นก้าวแรกของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นที่เรามีสำนักงานในต่างประเทศ



นับแต่ปี 2549 ดิฉันได้มีโอกาสเข้าออกประเทศเวียดนามประมาณสามเดือนครึ่ง เนื่องจากมีลูกค้าที่ต้องเข้าไปติดต่อและเยี่ยมเยียน ทุกครั้งที่ได้เข้าไปพบลูกค้ารายนี้จะได้อินข่าวเพิ่มสายการผลิตและโครงการขยายโรงงานใหม่เพื่อรองรับกับยอดขายที่เติบโตขึ้นอยู่ตลอดเวลา ตอนแรก ๆ เราก็คิดว่าลูกค้าคุยโว บริษัทเวียดนามจะมีออเดอร์อะไรเยอะขนาดนั้น แถมมีคุยด้วยว่าจะมีการสร้างโรงงานเพื่อคือแทนที่จะขยายพื้นที่สองโรงงานเขาวางแผนสร้างเลยทีเดียว 4 โรงงาน เพื่อรองรับออเดอร์ในอนาคต ดิฉันก็คิดในใจนะว่าเวียดนามจะไม่ใช่เมืองจีนที่ขยายกันเป็นเท่าตัวขนาดนี้ แต่แล้วผ่านไปไม่ถึงสามปี โรงงานที่สร้างใหม่ทั้งหมดเต็ม แถมมีการวางแผนลงออเดอร์ของโรงงานที่สี่เรียบร้อยแล้ว! น่าชื่นชมมาก

เมื่อเข้าไปศึกษาจริงจังแล้ว ดิฉันก็พบว่าความสำเร็จของลูกค้ารายนี้เกิดจาก **อันดับแรก** ต้นทุนแรงงานที่ถูกและมีเหลือเฟือ ต้นทุนวัตถุดิบที่นำแปลกใจว่าบางอย่างถูกกว่าบ้านเรา (เอากลับมาขายบ้านเรายังได้กำไรเลย) คุณภาพของคนที่สูงและขยันผลักดันตนเอง พนักงานหลายคน

หลังเลิกงานก็จะไปศึกษาเพิ่มเติมในแขนงต่าง ๆ เช่น คอมพิวเตอร์ ภาษา และบัญชีเบื้องต้น สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้มาสนใจลงทุนในประเทศนี้ หากท่านได้มีโอกาสไปตามนิคมอุตสาหกรรมของเวียดนามจะเห็นได้ชัดเลยว่าโรงงานของชาวต่างชาติได้เข้ามาลงทุนในประเทศเวียดนามเยอะมาก ทำให้ช่วง 7 ปีที่ผ่านมาประเทศเวียดนามเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากไม่ว่าจะเป็น ความเจริญ ความทันสมัย ห้างสรรพสินค้า แม้กระทั่งสินค้าแบรนด์เนมยี่ห้อต่าง ๆ (บางแบรนด์สินค้าเข้าไปในเวียดนามก่อนไทยเสียอีก เช่น Coffee Bean and Tea Leaf) หรือรถจำพวก Super Car เช่น Porsche, Ferrari, Lamborghini หรือรถใหญ่คับถนนอย่าง Hummer ก็มีให้เห็นมากมายในเวียดนาม (แต่ถนนเวียดนามจำกัดความเร็วที่ 60 กม./ชม. ยิ่งงว่จะขับไปซึ่งไหนได้) สิ่งที่ถูกกล่าวเป็นส่วนเล็กน้อยที่ทำให้เห็นได้ชัดถึงการก้าวกระโดดที่รวดเร็วจนน่ากังวว่าประเทศเวียดนามจะแซงประเทศไทยไปอีกไม่ช้า

เมื่อเห็นถึงโอกาสที่เปิดรับของประเทศเวียดนาม ดิฉันจึงปรึกษากับทางคณะกรรมการบริหารถึงการเข้าไปลงทุนจัดตั้ง Representative Office โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสาขาในการติดต่อกับลูกค้าเดิมได้ง่ายขึ้น รวมทั้งการสำรวจตลาดเพื่อขยายสินค้าในกลุ่มบริษัทไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยเราตัดสินใจที่จะไปตั้งออฟฟิศอยู่ที่เมืองโฮจิมินห์ภายใต้ชื่อ **บจ. เคมี อินโนเวชั่น (เวียดนาม)** เราเข้าไปที่โฮจิมินห์ครั้งแรกเมื่อปี 2551 มีพนักงานคนไทยไปประจำสองคน และเป็นคนเวียดนามอีกหนึ่งคน ขณะนั้นเราเช่าคอนโด 3 ห้องนอน แล้วแบ่งบริเวณห้องรับแขกทำเป็นออฟฟิศไปในตัวสถานที่ค่อนข้างเป็นแบบกะทัดรัดและคล่องตัว

การขยายตลาดในเวียดนามในช่วงแรกเป็นไปอย่างช้า ๆ ต้องยอมรับว่าเราฝ่าฟันกับเรื่องต่างๆ พอสมควรไม่ว่าจะเป็นเรื่องของภาษาที่ต้องอาศัยล่ามเกือบทุกครั้ง ดิฉันไม่มั่นใจด้วยซ้ำว่าจะสื่อสารกันได้อย่างตรงตรงความหมายหรือเปล่า แถมต้องกลั่นหัวเราะกับบางคำของเขาคที่มีความหมายสองแง่สองง่ามในภาษาไทย การเดินทางที่กินเวลานานมากเดินทางทั้งวันตั้งแต่เก้าโมงเช้าถึงหกโมงเย็นด้วยระยะทางไม่เคยเกิน 100 กิโลเมตร เพราะต่อให้รถโล่งแค่ไหน (ซึ่งโอกาสรถโล่งน้อยมาก) รถทุกคันก็ไม่สามารถขับรถได้เกิน 60 กิโลเมตรต่อชั่วโมง รถที่เวียดนามจะติดมากับกันนำหวาดเสียว ถนนแยะแถมเสียงแตรที่ดังตลอดเวลาจนปวดประสาทของเรามาก แต่สำหรับคนเวียดนามนั้นการกดแตรรถเป็นการบอกเตือนให้คันข้างหน้าระวัง ถ้าใครเคยไปเวียดนามอาจเคยสังเกตและสงสัยว่าเวลาเขาคิดจะเปลี่ยนเลนก็เปลี่ยนเลย จอดรออยู่คิดจะ

ออกมาเข้าเลนก็เข้าเลยไม่มองซ้ายขวาหรือจังหวะรถโล่งเลย เคยถามคนเวียดนามว่าไม่อันตรายหรือ เขาก็ตอบกลับมาเหมือนเป็นเรื่องปกติว่าก็ไม่เพราะคันหลังจะต้องระวังและหลบเราเอง เรามีหน้าที่เดินหน้าอย่างเดียว! เลยมาถึงบางอ้อว่าทำไมเวลาเราข้ามถนนในเวียดนามถึงต้องสบตารถมอเตอร์ไซด์แล้วเดินหน้าอย่างเดียว!! ซึ่งก็ไม่เคยถูกชนนะ แต่มั่นนำหวาดเสียวมากจริง ๆ ส่วนการติดต่อราชการหรือกรมกระทรวงต่างๆ หรือแม้กระทั่งค่าบริการบางประเภท เช่น ค่าเคลียร์ของ ค่าขนส่ง ยิ่งพอทราบว่าเป็นชาวต่างชาติเพิ่งมาอยู่ไม่รู้เรื่องด้วยแล้วค่าธรรมเนียมต่าง ๆ จะคิดราคาคนต่างชาติทันทีซึ่งเป็นอีกอัตราหนึ่งแบบผันราคาขายกันไปข้างหนึ่งเลย เรื่องพวกนี้ก็ต้องยอมเสียค่าวิชาหรือเรียกแบบชาวบ้านหน่อยก็ค่าโง่สักครั้งสองครั้งก็จะเริ่มฉลาดและเริ่มต่อรองเพื่อให้ได้ราคาที่ดี

การออกบูทตามงาน Exhibition ต่าง ๆ ในช่วงปีแรกเราออกกันเกือบทุกงานที่เกี่ยวข้อง ติดตามลูกค้าที่มาในงานเข้าไปพบเพื่อนำเสนอบริษัทและสินค้าทั้งกลุ่ม ปัจจุบัน บจ. เคมี อินโนเวชั่น (เวียดนาม) ได้ย้ายมาเช่าอยู่เป็นตึกสี่ชั้นเป็นตัวแทนบริษัท Dow Chemical ในส่วนของ elastomer เช่น Nordel, Engage, Versify และ Infuse และยังมีกลุ่มลูกค้าที่เป็น Rubber Compound เพิ่มมากขึ้นทั้งที่แถบโฮจิมินห์และแถบฮานอยด้วย

ประสบการณ์แรกของการจัดตั้งบริษัทนอกประเทศเป็นแนวทางในการวางรากฐานที่สำคัญสำหรับกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ในการขยายไปยังประเทศอื่นๆ ปัจจุบัน เรามี บจ.เคมี อินโนเวชั่น (USA) และกำลังดำเนินการจัดตั้งบริษัทที่ประเทศอินโดนีเซียในอนาคต

ประสบการณ์ต่าง ๆ ที่เล่าให้ฟังเป็นเพียงบางส่วนของประสบการณ์การทำงานตลอด 12 ปีที่ผ่านมา เราผ่านวิกฤติเศรษฐกิจมาสองรอบ ผ่านไปไม่ผลัดใบไม่รู้ตั้งกี่รอบ เป็นเสมือนหน่วยกู้ภัยที่เข้าไปปรับโครงสร้างองค์กรเดิมพัฒนาเป็นองค์กรที่สร้างคุณค่าให้แก่กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ดิฉันเชื่อว่าในชีวิตการทำงานยังมีสิ่งต่าง ๆ อีกมากที่ท้าทายรอเราอยู่ ขอให้เปิดรับสิ่งท้าทายทั้งที่อยู่ตรงหน้าและที่กำลังจะมาถึง โดยเฉพาะความท้าทายของการสร้างธุรกิจที่มีคุณค่าให้สมกับทายาทรุ่นต่อไป **“Innovation Next Generation”**



Representative Office (แห่งแรก)
ที่เมืองโฮจิมินห์



“

คุณพัฒนพงษ์ สงวนรักษ์ (โบ๊ท) เริ่มงานกับอินโนเวชั่นตั้งแต่ปี 2545 ในตำแหน่ง Factory Coordinator ที่โรงงาน บจ.แพน อินโนเวชั่น ขณะนั้นโรงงานเพิ่งเริ่มก่อตั้งจึงได้มีโอกาสร่วมงานตั้งแต่ไลน์การผลิตแรกของโรงงานด้วย พื้นฐานที่เป็นคนชอบเรียนรู้จึงมักนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์ใช้รวมถึงนำประสบการณ์ที่มีมาต่อยอดจนทำให้ระบบการผลิตมีประสิทธิภาพ เมื่อบริษัทขยายตัวขึ้นก็ได้รับหน้าที่ในระดับบริหารของ บจ.ไทย-นิฮอน ซีลส์ มาจนถึงปัจจุบัน

”

“องค์กรแห่งความกล้า”

จากวันแรกที่ผมได้ทำงานร่วมกับกลุ่มบริษัท อินโนเวชันจนกระทั่งถึงวันนี้ เวลาได้ดำเนินมาเกือบ 12 ปีหรือนับได้ 1 รอบแล้ว ช่วงเวลาที่ผ่านมามีเป็นช่วงเวลาที่ชีวิตได้พัฒนาขึ้นอีกขั้นหนึ่ง นอกเหนือจากการเรียนรู้จากที่บ้าน โรงเรียน หรือมหาวิทยาลัย การได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ที่ไม่เคยพบเจอมาก่อนนับเป็นเรื่องที่ทำหายเป็นอย่างมาก อาจจะมีบ้างที่รู้สึกเหนื่อย เบื่อ ท้อ แต่ทุกครั้งเราก็สามารถแก้ไขปัญหามาและปรับปรุงการดำเนินงานให้ดีขึ้นได้ การทำงานที่นี้จึงนับเป็นอีกส่วนหนึ่งในชีวิตที่มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างสิ้นเชิง

นับเป็นเรื่องปกติของนิสิตนักศึกษาทุกคนที่ต้องหางานทำหลังจากที่จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัย ผมเป็นคนที่มีเป้าหมายในการหางานค่อนข้างชัดเจน เพราะตอนที่ฝึกงานได้มีโอกาสคุยกับรุ่นพี่วิศวกรที่คอยดูแล พี่กล่าวว่า “ถ้าจะให้ดีต้องไปทำงานที่บริษัทใหม่ กำลังก่อสร้างเราจะได้เรียนรู้ทุกขั้นตอนตั้งแต่เสตต้นแรกจนกระทั่งสามารถดำเนินการได้” นั่นเป็นคำพูดที่ติดในใจผมมาโดยตลอด จนกระทั่งมีการติดต่อจาก อินโนเวชันว่าจะให้มาเป็น “Factory Coordinator” ที่โรงงานชื่อ “บจ.แพน อินโนเวชัน” ตอนนั้นผมยังไม่ทราบว่าจะต้องทำอะไรบ้าง ทราบแต่เพียงว่าเป็นโรงงานใหม่ที่เพิ่งเริ่มก่อสร้างเพียงเท่านั้น ผมก็ตัดสินใจมาทันที

ผมเริ่มต้นการทำงานด้วยการเดินทางมาโรงงานแห่งนี้ การได้มาทำงานจังหวัดระยองถือเป็นเป้าหมายหนึ่งของวิศวกรเคมีในประเทศไทย ผมจินตนาการถึงท่อยาว ๆ หอคอยสูง ๆ ที่มีไฟพวยพุ่งออกจากปล่อง แต่สิ่งที่เห็นตอนเดินทางมีเพียงถนนสองเลน ซึ่งสองข้างทางมีแต่สวนยางกับไร่ และเมื่อมาถึงบรรยากาศก็ผิดจากที่คิดไว้ ตอนแรกผมก็ถอดใจอยู่เหมือนกันแต่เมื่อเข้าไปทำงานและได้พบกับทุกคนในองค์กร ผมคิดเพียงอย่างเดียวว่า เราจะเอาความรู้ที่มีอยู่มาใช้ให้เต็มที่ โชว์พลังทั้งหมดให้ทุกคนได้เห็นว่าเราเจ๋งแค่ไหน

“

แต่เมื่อผ่านไป 1 เดือน ผมก็ต้องเก็บ Text Book ทุกเล่ม ตำราต่าง ๆ ที่ชนมากกลับไปไว้ที่เดิม เพราะผมได้ทราบแล้วว่าพนักงานทุกคนใน PI Industry ตั้งแต่ระดับผู้จัดการจนถึงพนักงานล้วนแต่มีประสบการณ์มากกว่าเรา พวกเขาทุกคนคืออาจารย์คนใหม่ของเรา เราเป็นแค่นักเรียนใหม่ที่เพิ่งเข้ามาอยู่ในโรงเรียน มีคนที่เขารู้มากกว่าเราเยอะมาก การศึกษางานตรงหน้างานคือห้องเรียนที่ดีที่สุดซึ่งไม่อาจหาได้จากที่ใด หากเรากลัวเพื่อนกลัวหมั่นเราก็คงเป็นได้แค่เด็กเรียนที่ไม่อาจประยุกต์ความรู้มาใช้จริงได้ สำหรับผมงานเอกสารเป็นสิ่งที่หายไปจากการทำงานที่ PI ตลอด 6 เดือน

”

เมื่อผ่านช่วง 6 เดือนก็ได้มาอยู่ บจ.แพน อินโนเวชัน (ปัจจุบันคือ PI 3) ผมได้ทำงานในส่วนเทคนิคการผลิต ซึ่งถือได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีที่สุดในช่วงหนึ่งในการทำงาน คือได้เริ่มทำงานตั้งแต่สายการผลิตแรก โดยเริ่มจากเครื่องเริ่มเดินตัวเปล่าจนกระทั่งถึงการผลิตจริงเพื่อขาย Batch แรก ทางอินโนเวชันให้โอกาสผมในการคิด ในการปรับปรุงการทำงานความรู้ที่ได้จาก บจ.พีโอ อินดัสทรีผมได้นำมาประยุกต์ใช้ต่อที่นี่ และนำไปต่อยอดได้เป็นอย่างดี การเปลี่ยนแปลงในด้านเทคโนโลยีการปรับวิธีการวางสายการผลิต ระบบควบคุมการผลิตก็เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่ได้เห็นจากที่นี่ ทำให้ผมมีมุมมองที่จะต่อยอดความคิดไปได้อย่างมาก

เวลาผ่านไป 2 ปีครึ่งผมได้เข้าร่วมงานกับ บจ.ไทย-นิฮอน ซิลส์ ที่นี้ผมได้รับโอกาสฝึกทักษะด้านงานบริหารอย่างเต็มตัว โดยได้ดูแลในส่วนโรงงานได้ลองผิดลองถูก ลองแก้ไขและปรับปรุงจนทำให้สามารถดูแลบริษัทได้ เมื่อบริษัทและทีมงานเจริญเติบโตก็เปรียบเสมือนตัวเราได้พัฒนาขึ้นอีกขั้นหนึ่ง มีความเป็นผู้ใหญ่มากขึ้นกว่าที่เคยเป็น



“

ดังนั้นการร่วมงานกับอินโนเวชันในความเห็นของผมถ้าจะอธิบายองค์กรนี้ ผมคงใช้คำเดียวที่จะอธิบายคือเป็นองค์กรที่มี “ความกล้า” สูงมากหรือเป็น “องค์กรแห่งความกล้า” ถ้าเทียบกับองค์กรอื่นๆ ที่ได้พบมา

”



หลายองค์กรมักจะติดอยู่กับแนวคิดเดิม ๆ วัฒนธรรมเดิม ๆ จนทำให้องค์กรไม่มีทิศทางที่จะไปแต่อินโนเวชั่นกลับมีสิ่งที่เป็นบอกลถึงความกล้าที่มีอยู่ในองค์กรอย่างมากมาย

เริ่มจากเรื่องของ **ความกล้าในด้านเทคโนโลยีการผลิต** จากวันแรกที่ได้เข้าร่วมงาน สิ่งที่ได้เห็นในการผสมยางคอมปาวด์คือเครื่องผสมยางยังไม่ทันสมัยมากนัก บางเครื่องเป็นเครื่องเก่าเกิดปัญหาบ่อยครั้งขณะใช้งาน เราได้ทดลองวางเครื่องจักรในหลุมที่เตรียมไว้ที่ บจ.แพน อินโนเวชั่น ทำให้เกิดการเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียซึ่งเมื่อเครื่องอยู่ในหลุมจะส่งผลต่อการทำงานของพนักงานที่สามารถทำงานอยู่ในระดับพื้น แต่ก็อาจจะมีปัญหาในการซ่อมบำรุงหรือเรื่องของความสะดวกนับเป็นความรู้ใหม่อีกเรื่องหนึ่งที่เกิดจากความกล้าคิด

เมื่อเวลาผ่านไปเครื่องจักรของเรามีความทันสมัยมากขึ้น เทคโนโลยีได้เปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง เป็นเครื่องอัตโนมัติทำให้ศักยภาพและภาพลักษณ์ขององค์กรเปลี่ยนไป ในส่วนของเทคโนโลยีจาก บจ.ไทย-นิฮอน ซีลส์ (Thai-Nihon Seals Ltd.) ก็เปลี่ยนไปจากที่ใช้เพียงเครื่อง Compression ก็มีเครื่อง Injection เพิ่มขึ้นเพื่อให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น และในปัจจุบันเราก็ได้ใช้เครื่องจักร Injection ที่มีความทันสมัยมากยิ่งขึ้น

เรื่องต่อมาคือเรื่องของ **ความกล้าในการต่อยอดธุรกิจ** ผมเองได้เห็นความกล้าในด้านนี้อย่างมากมาย ทั้งในส่วนของธุรกิจยางคอมปาวด์และธุรกิจสินค้าสำเร็จรูป ส่วนธุรกิจยางคอมปาวด์ที่ผมเข้าร่วมงานจนกระทั่งถึงวันนี้ จากเดิมได้เปลี่ยนแปลงไปมาก เรามีลูกค้ารายใหญ่เป็นบริษัทระดับภูมิภาคหรือบริษัทระดับโลกเดินเข้าออกโรงงานตลอดเวลา นั้นหมายถึงความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้ามีมากขึ้นกว่าที่เคยเป็นอย่างมาก ซึ่งก็ย่อมเกิดจากภาพลักษณ์และศักยภาพที่มากขึ้นทั้งเทคโนโลยีการผลิตและการบริหาร ส่วนของ TNS ที่ผลิตสินค้าสำเร็จรูปได้มีการเปลี่ยนแปลงไปมากมายเช่นกัน จากที่ผมได้ไปร่วมงานซึ่งจะมีแต่กลุ่มลูกค้ารายแรก ๆ และอีกส่วนที่รับจ้างผลิตซึ่งเป็นส่วนใหญ่ของบริษัทก็ได้เปลี่ยนไปทำในส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งจะมีความซับซ้อนมากขึ้นกว่าเดิมแต่กระนั้นก็ยังเป็นการผลิตในระดับ Tier 2 หรือ Tier 3 จากความพยายามที่กล้าจะประกาศว่าเราจะเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ให้กับ OEM หรือ Tier1 ให้ได้ ณ วันนี้ TNS ก็สามารถมายืนอยู่ในจุดที่เราตั้งเป้าหมายไว้ รวมทั้งธุรกิจอื่นที่สามารถต่อยอดได้ เช่น การก่อตั้งบริษัทผลิตแม่พิมพ์ เป็นต้น ❀

“

ตลอดเวลาที่ร่วมงานกับอินโนเวชั่นผมได้เห็นความเคลื่อนไหวขององค์กรอยู่ทุกขณะ โดยเฉพาะความคิดที่ผมเห็นว่าองค์กรนี้เป็น “องค์กรแห่งความกล้า” ทำให้องค์กรนี้ปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ไม่กลัวต่ออุปสรรคใด และส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในตัวผมเองตลอดจนทีมงาน ซึ่งทำให้เราเองเติบโตเป็นผู้ใหญ่มากขึ้นมีความรับผิดชอบมากขึ้น มีเหตุมีผลมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นทั้งองค์กรและบุคลากรย่อมจะทำให้อินโนเวชั่นสร้างสรรค์สิ่งที่ดีงามออกสู่ตลาดอุตสาหกรรมและตลาดโลกได้ต่อไปในอนาคต

”



“

คุณวิทยานิพนธ์ จิตตะนาดี (จิ๊อบ) เริ่มงานในแผนก R&D เมื่อปี 2545 โดยได้ไปประจำการอยู่ที่สาขา จังหวัดระยอง ด้วยประสบการณ์ทำงานที่ร่วมงานกับองค์กรมากกว่า 12 ปี จึงทำให้มีประสบการณ์ในกระบวนการทำงานของโรงงานอย่างรอบด้านและกำลังสำคัญของบริษัท

”

ในสมัยนั้นถนนที่กั้นระหว่างแผนก Viton กับโรงงานยังเป็นถนนลาดยาง ฝนตกทีไร ถนนจะเลอะจนดูไม่ได้ และทำให้ บจ. พิโอ อินดัสทรี มีปัญหาเรื่องสิ่งปนเปื้อนในคอมพาวด์อยู่บ่อยครั้ง ส่วนในตัวโรงงานเองเป็นโรงงานที่ดำเนินการมาค่อนข้างนาน ดังนั้นระบบดูดฝุ่นก็จะไม่ค่อยดีนักทำให้ภายในโรงงานเต็มไปด้วยฝุ่น คาร์บอนคนที่เดินเข้าไปในสายการผลิตเป็นต้องเนื้อตัวดำเป็นถ่านออกมาทุกทีไป นอกจากนั้นเรายังมีนกกระจอกและแมวสีดำเป็นสัตว์เลี้ยงของโรงงานอีกด้วย!

แต่หลังจากนั้น 3 ปี ถนนในโรงงานก็ได้สร้างเป็นถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก เปลี่ยนระบบดูดฝุ่นในโรงงานทำให้บริเวณโรงงานดูสะอาดและลดปัญหาเรื่องสิ่งปนเปื้อนในคอมพาวด์ลงได้มาก จึงมีคำพูดติดปากของ พี่น้อง (สมคิด) ผู้จัดการฝ่ายผลิต ว่า “คอมพาวด์พิโอ สะอาดกว่ามามา” เนื่องจากต้องระวังสิ่งปนเปื้อนทั้งที่เป็นโลหะและไม่ใช่โลหะด้วย ส่วนพี่อรุณก็เป็นผู้จัดการโรงงานที่ขยันและกระตือรือร้นมากเรียกได้ว่าหากลูกค้าต้องการสิ่งใดหรือมีปัญหาอะไร พี่อรุณ จัดการให้ได้หมดรวมถึงปัญหาของเครื่องจักรที่มีสภาพเก่า ซ่อมกันรายวัน พี่อรุณก็เร่งจัดการเพื่อให้สามารถผลิตคอมพาวด์ได้ทันตามที่ถูกความต้องการได้

พ.ศ. 2546 บจ.แพน อินโนเวชั่น ได้ก่อตั้งขึ้นเป็นโรงงานคอมพาวด์แห่งที่สอง โดยมี พี่รอ (รอฟบ) เป็นผู้จัดการโรงงาน เราได้เห็นการซดหลุมเพื่อวางเครื่อง Banbury ถือว่าเป็นการวางรูปแบบโรงงานอีกแบบหนึ่ง และย้ายโรงงานจากอำเภอศรีราชาที่ผลิตคอมพาวด์สีมาที่โรงงานแห่งนี้ด้วย ซึ่งโรงงานที่ศรีราชาได้กลายเป็น บจ.ไทย-นิฮอน ซิลส์ ในปัจจุบันและผลิตยางขึ้นรูปอย่างเป็นทางการด้วยเครื่องอัดยาง 2 เครื่อง 4 หัวอัด

“

บจ.แพน อินโนเวชั่น เป็นต้นแบบการพัฒนาด้านความสะอาดของ บจ.พิโอ อินดัสทรี ซึ่งเปลี่ยนแนวคิดที่ว่า “โรงงานผลิตยางที่ผสมคาร์บอนจะต้องดำและสกปรก” ทำให้ บจ.พิโอ อินดัสทรี ได้รับคำชมเชยจากลูกค้าหลายรายในด้านความสะอาดของพื้นที่และคุณภาพของคอมพาวด์ โดยเฉพาะคู่ค้าที่ทำธุรกิจกันมานานอย่างเช่น บริดจสโตน

”

พ.ศ. 2547 อินโนเวชั่น กรุ๊ป ครอบรอบ 20 ปี บริษัทได้จัดงานเลี้ยงลูกค้าอย่างยิ่งใหญ่ และแจกของที่ระลึกให้แก่พนักงานทุกคน ยังจำได้ว่าพนักงานคนใดที่มีอายุงานเกิน 10 ปี จะได้รับแหวนทองฝังเพชร ซึ่งก็มีอยู่หลายคนที่ทำงานด้วยอายุงานระดับนั้น ในใจอดคิดไม่ได้ว่าเขาทำงานกันได้อย่างไรถึง 10 ปี ซึ่งแม้ในขณะนี้ อินโนเวชั่นก้าวเข้าสู่ปีที่ 30 แล้ว ก็ยังคงมีพนักงานที่มีอายุงานมากกว่าครึ่งหนึ่งของอายุองค์กรทำงานอยู่ นั่นแสดงให้เห็นถึงความมั่นคงและการเอาใจใส่ดูแลพนักงานขององค์กรได้เป็นอย่างดี

พ.ศ. 2550 ผมได้มีโอกาสทำงานด้านเทคนิคซึ่งเป็นอีกศาสตร์หนึ่งของการผลิตยางคอมพาวด์ นอกเหนือจากการออกแบบสูตรยังมีโอกาสได้ทำงานกับเพื่อนๆ แผนกอื่นมากยิ่งขึ้น ทำให้รู้ถึงกระบวนการของโรงงานทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นงาน QA, QC, Logistic, Warehouse, Purchasing และอื่นๆ รวมถึงการให้บริการลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ งานด้านเทคนิคมีความสำคัญต่อการผลิตยางคอมพาวด์อย่างยิ่ง ซึ่งพนักงานที่ทำงานในตำแหน่งนี้จำเป็นต้องรอบรู้ทั้งทางด้านการออกสูตรยางและการผสมคอมพาวด์ด้วย

ผมเริ่มทำงานวันแรกที่อินโนเวชั่น เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2545 ที่สำนักงานใหญ่ โดยอยู่สังกัดแผนก R&D ซึ่งที่จริงแล้วผมจะต้องไปประจำที่โรงงาน แต่ในช่วงแรกได้เริ่มงานที่สำนักงานใหญ่ก่อน การทำงานเริ่มจากแผนก R&D สำนักงานใหญ่ที่ชั้น 4 (ตาดฟ้า) ของตึก 2 (ในปัจจุบัน) ในช่วงนั้นแผนก R&D ต้องทำงานวันจันทร์ถึงวันเสาร์เพราะต้องร่วมงานไปกับทางโรงงานที่ทำงานในเวลานั้นด้วยเช่นกัน

ในขณะนั้นมี พี่จู้ (จุฑารัตน์) เป็นหัวหน้าห้องแล็บ ซึ่งการบริหารงานได้แบ่งเป็น 2 แผนกย่อย คือ แล็บนำยางและแล็บคอมพาวด์ เครื่องไม้เครื่องมือในช่วงนั้นเก่ามาก ประกอบด้วยเครื่อง Kneader 3 ลิตรทำงานด้วยระบบ Manual และ ลูกกลิ้ง 8 นิ้ว ซึ่งปัจจุบันเครื่อง Kneader ได้ถูกปลดประจำการไปแล้ว ส่วนเครื่องลูกกลิ้งยังนำไปปรับซ่อมใหม่ (Over Haul) และนำกลับมาใช้งานในแล็บที่สาขาระยองได้

หลังจากทำงานมาได้เดือนครึ่ง ผมจึงได้ย้ายมาประจำการที่ระยองซึ่งในขณะนั้นมี พี่เตียร์ (เฉลิมพล) เป็นหัวหน้า และ คุณ Jijima เป็นที่ปรึกษา ทั้งด้าน R&D และการตลาด เดิมทีห้องแล็บที่ระยองถูกเรียกว่าแผนก Viton เพราะต้องอาศัยโรงงานที่ผลิต Viton อยู่ คนที่โรงงานยังไม่รู้จักแผนก R&D ด้วยซ้ำ





เครื่องผสมแบบต่าง ๆ ซึ่งในตอนนั้นเครื่องจักรของ บจ.พีไอ อินดัสทรี ค่อนข้างเก่าแล้วอยู่ในระดับแค่เลยที่เดียวก็ว่าได้ เราจึงต้องใช้กำลังภายในกันเต็มพิกัดในการผลิตคอมพาวด์ให้มีคุณภาพและส่งมอบได้ทันเวลา

พ.ศ. 2552 โรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรี 2 และโรงงาน บจ.ครีเอทีฟ โพลีเมอร์ส ได้ก่อตั้งขึ้นด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยจากประเทศเยอรมนี เป็นการเปิดตัวแผนกเทคโนโลยีการผลิตเป็นครั้งแรก ปีนี้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจที่ทำให้หลายบริษัทเจ็บบ้างเป็นอย่างมาก การที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาในองค์กร และพนักงานได้เริ่มคลุกคลีกับเครื่องจักรนับแต่แกะกล่อง ติดตั้ง ทดสอบและแก้ปัญหาต่าง ๆ ทำให้เรามีความรู้ความสามารถ สร้างกระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ได้อีกระดับหนึ่ง อีกทั้งยังสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นด้านคุณภาพ การขนส่ง พร้อมด้วยเทคโนโลยีที่พัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง ในปี พ.ศ. 2553 แผนกนี้ได้เรียนรู้ พัฒนา และเป็นหน่วยประสานงานด้านเทคโนโลยีของเครื่องจักรการผลิต โรงงานของบริษัทในกลุ่มอินโนเวชั่นและ Supplier กระทั่งปัจจุบันเรามีเทคโนโลยีเครื่องผสมจากเยอรมนีถึง 4 สายการผลิตด้วยกัน ซึ่งมีขนาดที่แตกต่างกัน คือ 35 ลิตร 45 ลิตร 165 ลิตร และ 250 ลิตร เครื่องจักรเหล่านี้มีประสิทธิภาพในการผสมคอมพาวด์ที่มีลักษณะนิ่ม ความแข็งแรง ปริมาณสารตัวเติมในคอมพาวด์ค่อนข้างมากได้เป็นอย่างดี มีระบบจ่ายคาร์บอนและน้ำมันแบบอัตโนมัติซึ่งสามารถควบคุมการผลิตได้ค่อนข้างละเอียด อีกทั้งยังมีระบบแผงควบคุมการทำงานของเครื่องผสมแบบ Real Time อีกด้วย

พ.ศ. 2554 แผนก R&D ได้ย้ายจาก บจ.พีไอ อินดัสทรี สาขาโครงการแพนธานีมาประจำการที่ บจ.พีไอ อินดัสทรี 2 สาขาสวนอุตสาหกรรมโรจนะซึ่งมีพื้นที่ใหญ่ขึ้นกว้างขวางขึ้นโดยยังได้ขยายห้องผสมยาง และห้องแล็บทดสอบได้มากขึ้นทำให้เรามีศักยภาพในการทำงานด้านการพัฒนามากยิ่งขึ้น ทั้งเรายังได้หารือกันเพื่อให้ผ่านการทดสอบให้ได้ตามมาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองและสนับสนุนการก้าวไปสู่การสร้างตลาดในต่างประเทศไม่ว่าจะเป็นในแถบเอเชีย เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย พม่า มาเลเซีย แอฟริกา เช่น เคนยา และแอฟริกา เรามีความมุ่งมั่นและต้องการวางรากฐานเพื่อพัฒนาห้องทดสอบให้ผ่านมาตรฐาน ISO 17025 ซึ่งจะเป็นการยกระดับห้องทดสอบของเราว่ามีมาตรฐานเทียบเท่าห้องทดสอบทุกห้องทั่วโลกแม้ว่าการทำ ISO ตัวนี้จะยากเย็นแสนเข็ญเพียงไรแต่เราก็จะต้องพิชิตให้ได้ นี่เป็นอีกหนึ่งความมุ่งมั่นของพนักงานในแผนก R&D สำนักงานใหญ่ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก R&D ระยอง อย่างเป็นทางการ

พ.ศ. 2555 ฝ่าย R&D ได้สร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ของตัวเองเข้าสู่ตลาด คือ **Elastoflex® NV** และ **Dispermac®** ซึ่งเป็น Masterbatch เคมีที่เริ่มเป็นที่รู้จักของคนในองค์กรและในตลาดแล้ว นับว่าเป็นผลิตภัณฑ์อีกตัวหนึ่งที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งขององค์กร และสร้างความภาคภูมิใจให้กับฝ่าย R&D ด้วย ในปีเดียวกันนี้เราได้ก่อตั้งบริษัทน้องใหม่คือ **บจ.อินโนเวชั่น โพลีเม็กซ์ (IPM)** สำหรับผลิตพลาสติกคอมพาวด์ซึ่งปีนี้เป็นปีที่อุตสาหกรรมรถยนต์เฟื่องฟูอย่างมากจากนโยบายรถยนต์คันแรกของรัฐบาลไทยอันเป็นตัวกระตุ้นการใช้จ่ายของคนในประเทศเป็นอย่างดีทำให้ยอดการผลิตรถยนต์สูงขึ้นจนกระทั่งไม่อาจผลิตได้ทันความต้องการถึงขนาดต้องจองกันข้ามปีเลยทีเดียว

กล่าวได้ว่า ในช่วงเวลาสิบปีที่ผ่านมากลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นได้เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีทั้งการเติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป แบบก้าวกระโดด หรือแบบพุ่งกันไปเลยทีเดียว ถือเป็นความภาคภูมิใจของเราที่ได้มีส่วนร่วมในองค์กรที่เจริญเติบโตอย่างก้าวไกลแห่งนี้



9

“

คุณวัชร อาสนไพบูลย์ (หนุ่ม) เริ่มต้นการทำงานกับกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นในฝ่ายผลิตที่โรงงาน บจ. แพน อินโนเวชั่น เมื่อ ปี 2546 โดยเรียนรู้งานตั้งแต่ระบบงานต่างๆ ยังเป็นระบบ MANUAL เนื่องจากคุณวัชร เป็นคนที่มีความพยายามในการทำงาน เห็นคุณค่าของเวลา ทำให้คุณวัชรมีส่วนสำคัญยิ่งในการปรับปรุงระบบ การทำงานของโรงงานจนมีประสิทธิภาพ

”

1) คน

ปัจจุบันเรามีโรงงานที่ผลิตคอมปาวด์ทั้งสิ้น 4 โรงและมีคนงานทั้งหมดประมาณ 700 คน ถ้าเทียบกับ 10 ปีที่แล้ว เรามีโรงงานอยู่เพียง 2 โรง มีคนงานอยู่ประมาณ 400 คน มีทั้งคนที่เข้ามาและออกไปจากองค์กรเหมือนตั้งต้นไม้กำลังผลัดใบ ได้เห็นความเปลี่ยนแปลงมากมายของคนในองค์กร ได้เห็นน้องๆ เพื่อนร่วมงาน ที่อยู่กันมานานจนเติบโตขึ้นสามารถพัฒนาความรู้ความสามารถของตนเองช่วยกันขับเคลื่อนองค์กรให้เจริญงอกงามมาจนถึงปัจจุบันและได้เห็นน้องรุ่นใหม่ ๆ ที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาเติมเต็มในส่วนที่ขาดหายไป ช่วยเพิ่มขีดความสามารถขององค์กรให้เป็นที่ยอมรับในตลาดได้เป็นอย่างดี

“

แต่มีสิ่งหนึ่งที่เราไม่เคยเปลี่ยนก็คือ ความรัก ความสามัคคี ถึงแม้บางครั้งจะมีข้อขัดแย้งกันบ้างก็เป็นเรื่องธรรมดาของคนทำงานร่วมกันและมีความคิดเห็นแตกต่างกันแต่เรายังร่วมมือกันทำงานได้เป็นอย่างดีซึ่งจะเห็นได้จากทุกครั้งที่เกิดวิกฤติ เรามักข้ามผ่านไปได้เสมอด้วยพลังสามัคคีของคนในองค์กร

”

“เวลาผ่านไปรวดเร็ว” เป็นคำพูดที่ผมมักจะบอกกับน้องๆ อยู่เสมอ บางครั้งเราจึงลืมหรือละเลยในสิ่งที่เราตั้งใจที่จะทำพอกลับมาระลึกได้ก็จะพบว่า **มันสายไปเสียแล้ว** หรือเราได้สูญเสียโอกาสบางอย่างไปแล้วเราก็จะมานั่งติดพ้อกับตัวเองว่า ร้อยยำนี้น่าจะทำไปตั้งนานแล้ว หรือ ถ้าย้อนเวลากลับไปได้อีกจะกลับไปทำให้สำเร็จอย่างที่ตั้งใจไว้ แต่ในโลกของความเป็นจริงเราไม่สามารถย้อนเวลากลับไปได้ เมื่อเวลาผ่านไปสิ่งที่เราไปตามกาลนั้นก็คือ **การเปลี่ยนแปลง** ซึ่งมีทั้งการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นและเปลี่ยนแปลงไปในทางที่แย่ลง ทุกอย่างที่เกิดขึ้นไม่ได้เกิดจากโชคชะตาหรือฟ้าลิขิต แต่อยู่ที่เราเป็นคนคิดและทำให้เกิดขึ้นทุกอย่างอยู่ที่เราเป็นผู้กำหนด ดังนั้นถ้าเราคิดและทำในสิ่งที่ดีและถูกต้อง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นก็จะเป็นไปในทางที่ดีขึ้นอย่างแน่นอน

สำหรับตัวผมเอง ผมได้รับโอกาสเข้ามาทำงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นเมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้วในฝ่ายผลิตที่โรงงาน บจ.แพน อินโนเวชั่น (ปัจจุบันเป็น บจ.พีโอ อินดัสทรี สาขา 3) ด้วยความรู้และประสบการณ์ในการทำงานของผมในขณะนั้นยอมรับว่า **ไม่เคยรู้จักคำว่า Compound มาก่อนเลย** แต่ก็ได้รับความรู้จากพี่ๆ และเพื่อนร่วมงานจนสามารถช่วยงานในองค์กรและอยู่มาจนถึงปัจจุบันนับเป็นเวลา 10 ปีแล้ว และกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นมีอายุครบ 30 ปีในปี 2557 นี้

หากมองย้อนกลับไปที่ 10 ปีที่แล้วมาจนถึงปัจจุบัน องค์กรของเราเปลี่ยนไปมากระหว่างทางแม้ว่าเราได้พบอุปสรรคมากมายแต่เราก็ผ่านมาได้ด้วยพลังสามัคคีของคนในองค์กรจนทำให้องค์กรเติบโตและประสบความสำเร็จจนเป็นที่ยอมรับจากลูกค้ามากมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ

สิ่งสำคัญที่ได้เปลี่ยนแปลงไปจากเมื่อสิบปีที่แล้วมีดังต่อไปนี้

2) เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการสนับสนุนกระบวนการผลิต



เมื่อ 10 ปีที่แล้วเครื่องจักรที่ใช้โดยส่วนใหญ่เป็นเครื่องจากประเทศไต้หวันซึ่งเป็นเครื่องขนาดเล็กและขนาดกลาง เช่น ถ้าเป็นเครื่องผสมยางก็จะมีอยู่ 2 แบบ คือ เครื่อง Banbury และ เครื่อง Kneader ขนาดของเครื่องที่ใหญ่ที่สุดในตอนนั้นก็ประมาณ 100-110 ลิตร และมีลูกกลิ้ง 22 นิ้วซึ่งเป็นลูกกลิ้งที่ใหญ่ที่สุด ส่วนอุปกรณ์ที่ใช้สนับสนุนในกระบวนการผลิตส่วนใหญ่เป็นอุปกรณ์ที่เราคิดและจัดทำกันขึ้นมาเอง เช่น อุปกรณ์ที่ใช้ตัดยาง อุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการชั่งวัตถุดิบ อุปกรณ์ที่ใช้ Packing ซึ่งระบบควบคุมการทำงานโดยมากจะใช้คนเป็นผู้ควบคุมและปฏิบัติงาน หรือที่เราเรียกกันว่า ระบบ Manual ปัจจุบันเรามีเครื่องจักรที่ทันสมัยและมีขนาดใหญ่ขึ้นตั้งอยู่ในโรงงานใหม่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศเยอรมนี คือ เครื่อง Intermeshing ขนาด 250 ลิตร 2 เครื่อง ขนาด 165 ลิตร 1 เครื่อง และมีระบบการชั่งวัตถุดิบและลำเลียงวัตถุดิบเข้าเครื่องผสม



หรือที่เราเรียกกันว่า “Weighting and feeding system” ของคาร์บอน ฟิลเลอร์ และน้ำมันที่ควบคุมการทำงานของเครื่องจักรด้วยคอมพิวเตอร์ผ่านระบบ PLC ทั้งหมดเมื่อมีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นระบบจะสั่งเครื่องจักรให้หยุดทำงานซึ่งจะไม่อาจทำงานในขั้นตอนต่อไปได้ แล้วจะส่งสัญญาณให้คนที่ควบคุมเครื่องจักรทราบทันที คนที่ควบคุมเครื่องจักรจะทำการแจ้งไปยังหัวหน้างานเพื่อประสานให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าแก้ไขต่อไป ซึ่ง “คน” จะมีหน้าที่แค่ควบคุมและดูแลแก้ไขความผิดปกติที่เกิดขึ้นเท่านั้น ระบบนี้สามารถป้องกันความผิดพลาดที่เกิดจากคนได้ดี นอกจากนี้ด้วยคุณสมบัติพิเศษอื่นๆ ที่มีอยู่ของเครื่องจักรทำให้เราสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดได้มากขึ้นและสร้างโอกาสในการขยายตลาดได้มากขึ้นอีกด้วย

3) วิธีการทำงาน

10 ปีที่แล้วผ่านมาเราทำงานด้วยระบบ Manual ทุกขั้นตอนและต้องใช้คนในการดำเนินงาน เราต้องบันทึกข้อมูลทุกขั้นตอนของการดำเนินงานลงในแบบฟอร์มเพื่อใช้ในการสอบกลับและทำรายงานส่งให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งพบว่ามีปัญหาและข้อผิดพลาดเกิดขึ้นเนื่องจากคนทำงานลืมนักปฏิบัติในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งอยู่บ่อยครั้ง ข้อมูลที่บันทึกอยู่ผิดพลาดมาก สืบค้นยากใช้เวลานานจนบางครั้งทำให้ผู้บริหารสูญเสียโอกาสในการตัดสินใจและวางแผนกำหนดทิศทางองค์กร

เวลาที่ผ่านไปมักคู่กับการเปลี่ยนแปลงที่ดำเนินไปอย่างรวดเร็วเสมอ ผมคิดว่าเราทุกคนก็อยากเห็นกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นพัฒนาไปในทิศทางที่ดีขึ้น ในปีนี้องค์กรของเราจะครบรอบ 30 ปี และเป็นที่ยอมรับจากลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ถือว่าเราประสบความสำเร็จไปอีกระดับหนึ่ง แต่ภาระหน้าที่ของพวกเราทุกคนยังไม่จบอยู่เพียงแค่นี้ เรายังคงมีงานอีกมากมายรออยู่ในเส้นทางที่กำลังจะเดินต่อไปข้างหน้า ซึ่งจะประสบความสำเร็จมากน้อยแค่ไหนก็ขึ้นอยู่กับศักยภาพและพลังความสามัคคีของเราทุกคน พวกเราภาคภูมิใจอย่างยิ่งที่ได้เป็นส่วนหนึ่งซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น เติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดไป ●

หลังจากนั้นไม่นานเราเริ่มมี Kanban System ซึ่งเป็นระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้ควบคุมกระบวนการผลิตตั้งแต่การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า วางแผนการผลิต จัดการคลังวัตถุดิบเป็นระบบที่คิดค้นและพัฒนาขึ้นมาโดยทีมงาน ICT ของเราเอง และพัฒนามาโดยตลอดจนถึงปัจจุบันจนได้รับการยอมรับจากลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชม จึงสร้างความน่าเชื่อถือในระบบการควบคุมคุณภาพของกระบวนการผลิตได้เป็นอย่างดีอีกทั้งยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตลดความสูญเปล่าและลดภาระการทำงานของคนได้เป็นอย่างดี

วิธีการทำงานต่างๆ ที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบันเกือบทั้งหมดเป็นสิ่งที่เราปรับปรุงและพัฒนามาจากคำแนะนำของลูกค้าที่ได้เข้ามาเยี่ยมชมและตรวจสอบระบบการทำงานของเรารอบๆ เราจะทำเอาสิ่งต่างๆ เหล่านั้นมาช่วยกันแก้ไขและปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอจึงอาจกล่าวได้ว่า

“

สาเหตุที่โรงงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นเจริญเติบโตและเป็นที่ยอมรับในตลาดมาจนถึงทุกวันนี้ ส่วนหนึ่งเกิดมาจากการที่ลูกค้าซึ่งเข้ามาติชม และเราได้นำมาแก้ไขปรับปรุงให้ดีขึ้นตามความต้องการของลูกค้ามาโดยตลอด

”



“

คุณปาณิสรา รัตนปัญญาโชติ (แดง) ได้เริ่มงานกับกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นเมื่อปี 2545 ในตำแหน่งวิศวกรฝ่ายขายฝึกหัดของ บจ.พีไอ อินดัสทรี อันเนื่องมาจากโครงการสหกิจศึกษาของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี และได้ย้ายมาสังกัด บจ. เคมี อินโนเวชั่น โดยได้รับหน้าที่ดูแลผลิตภัณฑ์ดูปองท์อย่างเต็มตัวในปี 2546 คุณปาณิสรา มีบทบาทสำคัญในการจัดตั้งทีม Plastic Technologist ของ บจ.อินโนเวชั่น โพลีเม็กซ์ ในปัจจุบัน

”

รายได้ซื้อในปริมาณมากซึ่งลูกค้าเองก็ยังมัวเลือกไม่มากนักในช่วงนั้น วิธีการขายสินค้าให้ลูกค้ากลุ่มนี้ต้องบริการให้ทันใจและเน้นเรื่องการประสานงานกับทางบัญชีของทางเราอย่างผู้ร่วมทีมเดียวกัน เพื่อติดตามเรื่องการจ่ายเงินของลูกค้าให้ตรงตามเวลาที่กำหนด และเมื่อผ่านไปอีกแค่เพียง 3-4 ปี ตลาดอุตสาหกรรมรองเท้าในเมืองไทยก็อยู่ในขาหลงอย่างชัดเจน

ในช่วงปี 2546 บริษัทได้สร้างตึกใหม่เพื่อเปิดเป็น Research and Development Center เราได้ย้ายออฟฟิศ บจ.พีไอ อินดัสทรี ไปที่ตึกใหม่ดิฉันได้ขยายขยายจากตึก 2 ชั้น 2 ไปยังตึก 3 ชั้น 3 เพื่อรับผิดชอบผลิตภัณฑ์ของดูปองท์อย่างเต็มตัว รวมถึงยางสังเคราะห์ของบริษัท BSTE ด้วย



ดิฉันได้เริ่มทำงานกับ บจ.อินโนเวชั่น กรุ๊ป (ประเทศไทย) ในปี 2554 เนื่องด้วยโครงการสหกิจศึกษาของมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ในตำแหน่งวิศวกรฝ่ายขายฝึกหัด ของ บจ.พีไอ อินดัสทรี ในครั้งนั้นดิฉันได้มีโอกาสร่วมงานกับหัวหน้างานชาวญี่ปุ่น โดยมีหน้าที่ติดต่อประสานงานกับโรงงานและดูแลลูกค้าบริษัทญี่ปุ่นที่ดำเนินการอยู่ในเมืองไทย ในขณะนั้นบริษัทของเราเพิ่งมีตึก 2 (ในปัจจุบัน) เพียงตึกเดียว โดยที่ชั้น 2 เป็นชั้นของ บจ.เคมิ อินโนเวชั่น ชั้น 3 เป็น บจ.พีไอ อินดัสทรี และชั้น 4 เป็นห้องแล็บเล็ก ๆ

“

แม้จะเป็นเพียงองค์กรเล็ก ๆ แต่ดิฉันก็รู้สึกประทับใจองค์กรแห่งนี้มากเพราะทุกคนทำงานแบบมืออาชีพ ใช้ภาษาอังกฤษในการสื่อสาร มีอินเทอร์เน็ต เครื่องคอมพิวเตอร์และห้องแล็บเป็นของตัวเอง เราอยู่ร่วมกันอย่างพี่น้องและเอื้ออาทรกัน การฝึกงานในครั้งนั้นทำให้ดิฉันรู้แน่ชัดว่า ตัวเองรักและเหมาะกับงานขายมาก โดยเฉพาะงานขายที่ต้องมีความรู้ด้านพอลิเมอร์และเทคโนโลยี ดิฉันจึงตัดสินใจขอร่วมงานกับ อินโนเวชั่น กรุ๊ป และทำงานที่บริษัทนี้มาเป็นเวลากว่า 10 ปี ได้เห็นความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องของบริษัทจากองค์กรที่มีพนักงานเพียง 200-300 คน จนกระทั่งทุกวันนี้เรามีพนักงานรวมกันกว่า 1,400 คน”

ดิฉันทำงานอยู่ในสังกัด บจ.พีไอ อินดัสทรี ได้ประมาณครึ่งปีก็ได้ย้ายมาทำงานอยู่ในสังกัด บจ.เคมิ อินโนเวชั่น ในช่วงปลายปี 2545 ซึ่งในขณะนั้นเราขายสินค้าจากดูปองท์และ DuPont Dow Elastomer เป็นหลัก ตอนนั้นเรามีคลังสินค้าเล็ก ๆ อยู่ที่อินเคปท์ ดิฉันได้มาช่วย พี่เมียง ดูแลกลุ่มอุตสาหกรรมรองเท้า ซึ่งในขณะนั้นดูเหมือนจะเป็นช่วงขาหลง ลูกค้าแต่ละรายเป็นลูกค้า

ในวันที่บริษัทของเราเปิดตัวอาคารศูนย์วิจัยและฝึกอบรมเป็นวันที่ดิฉันตื่นเต้นมาก ถือเป็นงานเปิดตึกอย่างเป็นทางการ โดยมีคุณปอย (ปฏิมา) แต่งตัวสวยเป็นพิธีกร แต่ที่น่าตื่นเต้นที่สุดในสายตาของพนักงานตัวเล็ก ๆ อย่างดิฉันก็คือบริษัทมีความมั่นคงและมั่นคงขึ้นทั้งยังมีวิสัยทัศน์ในการนำเทคโนโลยีมาขับเคลื่อนองค์กรอย่างชัดเจน ดิฉันได้เห็นห้องแล็บเล็ก ๆ บนชั้น 4 กลายเป็น Research & Development Center ที่ใหญ่ขึ้นหลายสิบเท่า

ตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมา บริษัทของเราก็เจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ มีบุคลากรเพิ่มขึ้น มีคลังสินค้าที่ใหญ่ขึ้นและมียอดขายเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ แต่พอถึงปี 2550 ก็เกิดวิกฤติเศรษฐกิจขึ้นอีกครั้ง ราคาวัตถุดิบในขาขึ้นที่ถึงจุดสูงสุดได้ร่วงต่ำลงมากกว่า 40% ทำให้สินค้าที่ค้างอยู่ในสต็อกของทาง บจ.เคมิ อินโนเวชั่น เกิดปัญหาต้นทุนราคาสินค้าสูงขึ้นมาทันที โดยในขณะนั้นความต้องการของตลาดก็ถดถอยลงอย่างเห็นได้ชัด แต่ด้วยประสบการณ์การบริหารงานของท่านประธานบริษัทและผู้บริหารของอินโนเวชั่น กรุ๊ป รวมถึงความร่วมมือร่วมใจของพนักงานทุกคน ทำให้เราผ่านวิกฤติครั้งนั้นมาได้อย่างรวดเร็วและไม่บอบช้ำนัก ทั้งยังเติบโตแบบก้าวกระโดดในปีถัดต่อมา

ในปี 2551 ท่านประธานมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการขยายกิจการไปยังประเทศเพื่อนบ้านและประเทศอื่น ๆ จึงได้ก่อตั้ง บจ.เคมิ อินโนเวชั่น สาขาประเทศเวียดนามขึ้น เมื่อบริษัทมีสาขาในเวียดนามและลูกค้าใหม่ที่ต้องดูแล คุณปอยก็ได้รับหน้าที่เป็นแม่ข่ายในการดำเนินงานที่นั่น ครั้งแรกที่เราไปอยู่ที่เวียดนามเราไปเข้าบ้านที่เดียวกับบริษัทเซโก้ (Sheico) และมี คุณจาโคบ (Mr.Jacob) ซึ่งเป็นคนของบริษัทเซโก้ช่วยอำนวยความสะดวกและดูแลลูกค้าของเราควบคู่กันไปเราจึงได้ส่งน้อง ๆ ของเราสองคนไปประจำอยู่ที่นั่น

ประเทศเวียดนามในสายตาของดิฉันในช่วงแรกนั้นเป็นประเทศที่ระงมไปด้วยเสียงแตรรถ แม้ลูกค้าจะอยู่ไม่ไกลแต่เราก็เดินทางได้ไม่รวดเร็วนักเนื่องจากกฎหมายที่นั่นจำกัดความเร็วในการขับขี ในอีก 3 ปีต่อมา อินโนเวชั่นเวียดนามก็เติบโตขึ้นและขยายขยายออฟฟิศไปอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าแห่งหนึ่งในเวียดนามซึ่งเป็นถิ่นที่เจริญขึ้น ดิฉันรู้สึกนับถือน้องซึ่งไปอยู่ที่เวียดนามตั้งแต่บุกเบิกคนหนึ่งมาก เพราะน้องคนนี้รู้จักปรับตัวในการอาศัยอยู่ต่างบ้านต่างเมือง ทั้งยังเรียนรู้สายงานทางด้านการตลาดซึ่งไม่ใช่สายงานเดิมของตนจนสามารถติดต่อพูดคุยและบริการลูกค้าได้อย่างคล่องแคล่วและเป็นการสำคัญของบริษัทมาจนถึงทุกวันนี้ ส่งผลให้ดิฉันมีมุมมองต่อเวียดนามเปลี่ยนไปในเชิงบวกมากขึ้น

ในปี 2552 ดิฉันเริ่มมองหาแหล่งยาง SBR จากที่อื่นเพื่อมาทดแทนวัตถุดิบจากผู้ผลิตในประเทศที่เลิกกิจการไป ในช่วงนั้นเราทำตลาดกับอุตสาหกรรมรองเท้าเท่านั้น ในความคิดของดิฉันแล้วครั้งนั้นเปรียบเสมือนเราได้เดินออกจากร่มที่เคยกางไว้แล้วไปเจอกับการแข่งขันในตลาดพอลิเมอร์ระดับสากลซึ่งเป็นของจริง จากนั้นเราก็เริ่มขยายตลาดไปยังตลาดอื่น ๆ นอกเหนือจากตลาดอุตสาหกรรมรองเท้า เนื่องจากเราพอลิเมอร์ลูกค้าฐานเดิมจากการจำหน่ายยางตัวอื่น ๆ อยู่บ้างแล้ว นับแต่นั้นเป็นต้นมาเราก็ได้เป็นผู้นำเข้ายาง SBR จากต่างประเทศหลากหลายแบรนด์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างตรงจุดเราได้กลายเป็นบริษัทที่มีสินค้ามากมายจากแหล่งผลิตหลายแหล่งให้ลูกค้าได้เลือกซื้อหรือซื้อเป็นแพ็คเกจได้มากขึ้น เรียกได้ว่าถ้าอยากได้อะไรให้โทรหาเรา เราสามารถหาให้ได้ทุกอย่าง ซึ่งนอกเหนือจากยาง SBR แล้ว เรายังนำเข้าสินค้า Commodity และ Specialty จากแหล่งต่าง ๆ มาเพิ่มใน Portfolio ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อและใช้บริการมากขึ้น ในปีนั้นเองดิฉันได้จัดตั้งทีม Plastic Technologist ซึ่งเป็นลูกครึ่งระหว่างฝ่าย R&D และฝ่ายขายด้วยแนวคิดที่วางงานพัฒนาธุรกิจที่เป็นงานทำตามคำสั่งผลิตของลูกค้า (Tailor-made หรือ Outside-in) ควรจะใช้คนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้าน R&D เข้าใจในคุณภาพที่ลูกค้าต้องการและมองเห็นภาพรวมความต้องการของตลาดในด้านราคาด้วยจึงจะตอบสนองลูกค้าได้ตรงจุด และในขั้นตอนการทำงานเมื่อเข้าสู่กระบวนการพัฒนา คนที่มีความรู้ด้าน R&D จะทำงานด้านนี้ได้ละเอียดและเข้าใจได้ลึกซึ้งกว่าทำให้ลดเวลาการทำงานในการพัฒนาสูตรได้เป็นอย่างดี

ในปี 2553 เรามีโรงงานผลิตพลาสติกคอมปาวด์ (Plastic Compounding Facilities) เพิ่มขึ้นมาอีก 1 โรงงานเพื่อมาต่อยอด Special Compound ที่ทำจากผลิตภัณฑ์ที่เราขายอยู่ใน Trading และทำจากแล็บไปสู่ Commercial scale ในขณะนั้นซัพพลายเออร์ของเราให้ข้อสังเกตแก่เราว่าเมื่อตั้งโรงงานพลาสติกแล้วอาจทำให้เราเกิดข้อขัดแย้งกับลูกค้าที่ซื้อเคมีของเราได้ เนื่องจากธุรกิจของเราดูเหมือนจะทับซ้อนกับลูกค้า ซึ่งเราได้ตอบไปว่าโรงงานของเราจะทำให้ลูกค้าใช้งานสินค้าต่าง ๆ ได้ง่ายขึ้นและตอบสนองความต้องการของลูกค้าปลายทางได้มากขึ้นจากการคิดค้นและทำวิจัยของโรงงานเรา แต่ลูกค้าของเราซึ่งเป็นโรงงานคอมปาวด์หลายรายกลับไปซื้อเคมีจากคู่แข่งที่ไม่ได้ช่วยอะไรลูกค้าเลยทั้งยังไม่ต้องแบกรับต้นทุนทางด้านการพัฒนาใดๆ ด้วย ซึ่งเราก็ไม่อาจจะไปบังคับ

ให้เขาใช้แต่ผลิตภัณฑ์ของเราได้ เวลาผ่านไปเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ดิฉันได้เห็นการเจริญเติบโตแบบต่อเนื่องของอินโนเวชั่น กรุ๊ป ทั้งด้านตลาดที่ตอบรับเรามากขึ้นซึ่งสะท้อนได้จากยอดขายที่เติบโตขึ้นทุกปี และจำนวนพนักงานที่เพิ่มมากขึ้น พนักงานได้กินตืออยู่ดี มีโบนัสและได้รับเงินเดือนขึ้นทุกปี ถึงแม้ว่าจะมีบางคนที่นั่งอยู่ข้าง ๆ เราเปลี่ยนใจไปอยู่ที่อื่นกันบ้างก็ตาม แต่วัฒนธรรมองค์กรอันเหนียวแน่นและบรรยากาศ ความรัก ความสมานฉันท์เหมือนพี่เหมือนน้องก็ยังคงอยู่ตามเดิม

“

อินโนเวชั่น กรุ๊ป ในความคิดของดิฉัน คือ... “องค์กรที่อัดแน่นไปด้วยองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี และถ่ายทอดเทคโนโลยีไปยังตลาด ซึ่งสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในตราสินค้าของเราได้มากขึ้น เรียกได้ว่าหากอยากได้พอลิเมอร์ให้ถึงเรา นอกจากนั้นเรายังขยายสาขาไปยังประเทศต่าง ๆ เพื่อขยายฐานลูกค้าและตามไปให้บริการลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศอีกด้วย และอินโนเวชั่นในสายตาของดิฉันยังคงเป็นองค์กรที่พนักงานให้ความรัก ความรู้สึกอบอุ่นใจเหมือนเป็นบ้านอีกหลังที่เราจะช่วยกันนำพาองค์กรให้เติบโตรุดหน้าเรื่อยไป

”

ดิฉันอยากกล่าวด้วยความรู้สึกจากใจว่า ได้เขียนข้อความเหล่านี้ด้วยความภูมิใจที่ประมาณมิได้ที่ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งแห่งความสำเร็จขององค์กร และขอขอบคุณองค์กรที่มอบโอกาสดี ๆ ให้ดิฉันเสมอมา ทำให้ได้ทำงานที่ตนเองรัก ดิฉันสัญญาว่าจะอยู่ร่วมกับองค์กรและร่วมเป็นแรงกายแรงใจพาอินโนเวชั่นก้าวไปข้างหน้าให้นานที่สุดเท่าที่จะทำได้ ✿



“

คุณอภิเศรษฐ์ เมธกุลอนันท์ (รัฐ) เข้าทำงานเมื่อ พ.ศ. 2546 ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายใน หลังจากนั้นก็ได้รับมอบหมายและร่วมทำงานโปรเจกต์กับหน่วยงานต่าง ๆ รวมถึงทำงานด้านการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ด้วยนิสัยที่กระตือรือร้นและรักการเรียนรู้จึงทำให้เข้าใจวัตถุประสงค์ของงานทั้งระบบโรงงาน การตลาดและหน่วยงานสนับสนุนฝ่ายต่าง ๆ เป็นอย่างดี และได้รับหน้าที่ในการวิเคราะห์ ดูแลระบบงาน และเอกสารของทั้งบริษัท

”

เรามาดูแต่ละแผนกกันบ้างโดยเริ่มจากตึก 1 ชั้นล่างสุด เป็นโชว์รูมของ บจ.พัฒนาธุรกิจสากล ซึ่งได้ยื่นมาว่าเคยเป็นร้านขนมปังญี่ปุ่น ขึ้นไปชั้นที่ 2 เป็นที่ตั้งของบจ.พัฒนาธุรกิจสากล ขึ้นไปชั้น 4-6 คือส่วนของบัญชีและการเงินดังเช่นปัจจุบัน มักจะมีกิจกรรมเก่าอดีตให้ได้สลับเปลี่ยนหมุนเวียนที่นั่งกันเกือบทุกปี

ตึก 2 ชั้น 1 เป็นที่ตั้งของแผนกบุคคลเหมือนเดิม ขึ้นไปชั้น 2 เป็นส่วนของ บจ.เคมี อินโนเวชั่น และ ชั้น 3 คือ บจ.ครีเอทีฟ โพลีเมอร์ส, บจ.พีไอ อินดัสทรี, แผนกจัดซื้อ, แผนก Import-Export และแผนก IT ส่วนชั้น 4 คือแผนก R&D ซึ่งในสมัยนั้นทั้งพี่บอย (สุธา) และพี่เจียบ (อัญชลี) ยังทำงานอยู่ R&D ทั้งคู่

หลังจากนั้นไม่นานตึก 3 ก็สร้างเสร็จ หลายแผนกได้ย้ายไปอยู่ที่ตึกใหม่ จำได้ว่าพิธีเปิดตึกมีแขกมากันมากมาย คุณสมใจนึกเองตระกูล ซึ่งเป็นเพื่อนของคุณบัญชา ก็ได้ให้เกียรติมาร่วมในพิธีเปิดตึกด้วย



ในส่วนของบริษัท ช่วงนั้นเรามีโรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรี ที่โครงการแพนธานี จังหวัดระยอง และโรงงาน บจ.ไทย-นิฮอน ซิลส์ ที่ศรีราชาปัจจุบัน ซึ่งขณะนั้นยังเป็นโรงงานเก่าที่ยังไม่ได้รับการปรับปรุง และยังไม่มีการต่อเติม ช่วงนั้นประเทศไทยยังคงเป็นฐานการผลิตหลักในอุตสาหกรรมรองเท้าอยู่ เราได้เป็นผู้ผลิตหลักให้กับผลิตภัณฑ์ Reebok ซึ่งผลิตและส่งออกจำนวนมากผมเคยได้ยินพี่ๆ เล่าให้ฟังว่า ช่วงหนึ่งรองเท้า Reebok รุ่นที่เป็น Non-Marking ทุกคู่ทั่วโลกผลิตจากยาง บจ.พีไอ อินดัสทรี ทำให้ผมอดภูมิใจไปด้วยไม่ได้

ตอนนั้นบริษัทของเรายังไม่ได้สร้างโรงงาน ของ บจ.แพนอินโนเวชั่น (ส่วนใหญ่จะเรียกติดปากว่า PIN หรือ PAN) เลยจำได้ว่าโรงงานของ บจ.พีไอ อินดัสทรี ไลน์ผลิตเต็มมาก ๆ เราใช้เวลาดำเนินการผลิตกันตลอด 24 ชั่วโมงทีเดียว ดังนั้นแผนการขยายโรงงาน PIN จึงเริ่มขึ้น เราคุยถึงแผนที่จะสร้างเพื่อรองรับการขยายตัวทั้งตลาดรองเท้าและตลาดรถยนต์และคาดการณ์ว่าเมื่อโรงงานนี้สร้างเสร็จจะรองรับตลาดได้อีกประมาณ 3-5 ปี แต่แล้วเมื่อเราสร้างโรงงาน PIN เสร็จ จริง ๆ ภายใน 1 ปีครึ่ง โรงงาน PIN ก็มีคิวงานเต็มอีก อาจกล่าวได้ว่าช่วงนั้นเป็นช่วงเวลาที่ยืนโนเวชั่นเติบโตอย่างรวดเร็วมาก

ก้าวแห่งการเรียนรู้...

หากย้อนเวลากลับไปเมื่อเริ่มแรกที่ผมได้เข้ามาสัมผัสกับอินโนเวชั่นจำได้ว่า วันที่มาสัมภาษณ์เมื่อผมมาถึงที่ด้านหน้าตึก 2 ผมคิดในใจว่า “กลับดีกว่าไหมนะตึกดูเหงา ๆ แพลก ๆ ซอปล” ในวันนั้นผมได้สัมภาษณ์งานในตำแหน่ง “เจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายใน” กับพี่เล็ก (สุรนาท) เจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคล คุณเบื้องตันเสร็จก็ได้มาสัมภาษณ์กับพี่สมจิตต่อทันที

สวัสดิ์ พี่น้องชาว Innovation ทุกท่านครับ

ในโอกาสครบรอบ 30 ปี Innovation ผมจะมาบอกเล่าเรื่องราวและประสบการณ์ต่าง ๆ ที่ผ่านมาของผมในครอบครัว Innovation ของเรา

ก้าวแห่งการเริ่มต้น.....

ผมเข้ามาเป็นสมาชิกในครอบครัวของอินโนเวชั่นเมื่อปี 2546 ขณะนั้นมีแค่ตึก 1 และตึก 2 ส่วนตึก 3 (อาคารศูนย์วิจัยฯ) กำลังก่อสร้างอยู่จำได้ว่าแผนก R&D ยังคงอยู่ที่ตึก 2 ชั้น 4 ทุกคนยังคงตอบบัตรที่ห้องบุคคลกันอยู่และจะวุ่นวายมากในช่วงเวลาใกล้ 8 โมงครึ่งถ้าหาบัตรของตัวเองไม่เจอจะเห็นภาพนักวิ่ง 100 เมตรแย่งกันเข้าเส้นชัย ซึ่งปัจจุบันก็ยังให้เห็นอยู่เรื่อย ๆ

ในตอนนั้นสมาชิกของเรายังไม่เยอะขนาดนี้ รอยนตและที่จอดรถยังไม่เต็มแน่นเหมือนตอนนี้ ผมยังได้ทันเห็น “อิกะปี” หรือรถนิสสันสีกะปิคันกะทัดรัดของพี่สมศรี ซึ่งรถคันนี้เชลล์ บจ.พัฒนาธุรกิจสากล มักใช้ขับไปหาลูกค้าและเป็นปีสุดท้ายที่บริษัทฯ มีกิจกรรมนอกสถานที่ ปีนั้นเราไปบ้านน้ำก้อ จ.เพชรบูรณ์กัน และในที่สุดฝ่ายบริหารก็พิจารณาแล้วว่า หากคนนั้นบอญคนไปทำกิจกรรมนอกบริษัทแล้วเกิดอุบัติเหตุคงจะเป็นความสูญเสียที่ประเมินค่าไม่ได้ ทำให้ในปีต่อมาจึงปรับเปลี่ยนเป็นการให้บจ.จัดกิจกรรมนอกสถานที่ของแต่ละฝ่ายหัวละ 1,000 บาทแทน





สัปดาห์แรกที่เริ่มงานผมได้ไปทำงานที่โรงงานเลย และในเวลาต่อมาก็ยังได้มีโอกาสไปโรงงานทุกสัปดาห์ ซึ่งบางสัปดาห์ต้องไปถึง 3 ครั้ง ในช่วง 2 เดือนแรก ผมได้รับมอบหมายให้สำรวจระบบงานและเอกสารของทั้งบริษัท ว่ามีใคร? ทำอะไร? ที่จุดไหน? โดยมีข้อมูลและเอกสารอะไร? ด้วยโปรแกรมอะไร? รับข้อมูลอะไร? จากใคร? โดยนำข้อมูลนั้นมาทำอะไรต่อและส่งข้อมูลต่อให้ใคร? ในวันใด? รวมถึงใช้ระยะเวลาเท่าไร? ผมต้องเข้าไปพูดคุยและขอข้อมูลพร้อมทั้งตัวอย่างเอกสารจากคนทั้งองค์กรไปที่ระบบตั้งแต่ระบบการจัดซื้อ การผลิต และการขาย โดยมีเหตุการณ์น่าประทับใจ ในช่วงที่ผมต้องเข้าไปสำรวจระบบซีวัตถุดิบของ บจ.พีโอ อินดัสทรี ซึ่งเมื่อผมได้เข้าไปคุยกับพี่แฮมมิงจำได้ว่าขณะนั้นพี่แฮมมิงกำลังต่อว่าซีพปลายเออร์อยู่ เมื่อผมยกมือไหว้พี่เขา ผมก็โดนถามด้วยน้ำเสียงเย็นๆ ว่าผมเป็นใคร มาทำอะไรที่นี่ ตอนนั้นผมถึงกับอึ้งไปเลยทีเดียว ผมอดคิดไม่ได้ว่าคนที่นี้จริง ๆ ซึ่งตอนนั้นเป็นช่วงที่ผมได้เจอทั้งพี่ตุ่น และพี่ฝน ซึ่งขึ้นชื่อในเรื่องของความเข้มงวดมาแล้ว

การเดินทางไปโรงงานในตอนนั้น เราจะต้องวางแผนร่วมกันระหว่างแผนกก่อนออกเดินทาง โดยจะต้องนัดกันไปพร้อมกันทั้งแผนก Marketing และแผนก IT และยังต้องกลับพร้อมกันด้วย ซึ่งบางครั้งจะเกิดเหตุการณ์ “แย่งตัว” หรือ นัดประชุมกับคนที่โรงงานซึ่งเป็นคนคนเดียวกัน โดยจะประชุมตั้งแต่เช้าถึงเย็น เพราะมีหลายวาระการประชุม ใครประชุมเสร็จก่อนก็ต้องนั่งรอกันไป บ่อยครั้งเราก็เลยนั่งประชุมด้วยกันเสียเลย

ในการทำงานช่วงแรกผมมีพี่ที่คอยสอนงานเปรียบเสมือนเป็นครูก็ได้ ครูของผมคนนั้นคือ พี่พัฒนา พี่พัฒนาเป็นบุคคลตัวอย่างของคนที่เก่งและบ้างานมาก มีอยู่ครั้งหนึ่งผมเคยไปโรงงานโดยได้เห็นพี่พัฒนาเดินถือผ้าขนหนู และอุปกรณ์อาบน้ำเดินผ่านมาพี่พัฒนายังกล่าวว่า “รอแป๊บนะ เดี่ยวพี่มา” ได้รู้มาว่าพี่เขาทำงานและนอนในถุงนอนใต้โต๊ะทำงานกันเลยทีเดียว ซึ่งเป็นภาพที่ออกจะดูแปลกตา ผมได้เรียนรู้จากพี่พัฒนาหลายอย่าง แต่ประโยชน์ที่สอนใจผมคือคำพูดที่ว่า **“คุณน้องคะ บริษัทจ้างเรามาเพื่อทำงานให้ถูกต้องเท่านั้นนะคะ ฉะนั้นจึงไม่มีเหตุผลอะไรที่น้องควรจะทำผิด”**

หลังจากผมได้สำรวจระบบครบทั้งหมด และส่งพี่สมศรีแล้วผมก็ได้รับมอบหมายงานจากแผนก Marketing PII ซึ่งต้องรายงานตรงต่อ พี่ลิ่ง ถือได้ว่าเป็นเรื่องที่ค่อนข้างใหม่พอควรงานที่ทำในช่วงนี้เมื่อได้รับหัวข้องานมาแล้ว ผมต้องรายงานกับพี่ลิ่ง สัปดาห์ละครั้งโดยงานส่วนใหญ่จะเป็นงานที่เกี่ยวข้องกับการตลาดจึงทำให้ในช่วงนี้ผมได้ความรู้ทางด้านการตลาดมากทีเดียว ประกอบกับการได้ไปศึกษาเพิ่มเติมด้วย จึงทำให้ผมเกิดการเปรียบเทียบระหว่างทฤษฎีกับการทำงานจริงไปพร้อมกัน สิ่งที่ได้เรียนรู้จากพี่ลิ่งนั้นมีมากมาย ทั้งในแง่ความคิด การเป็นนักแก้ปัญหา การบริหารคน ฯลฯ แต่มีอยู่สิ่งหนึ่งที่พี่

เขามักจะสอนและย้ำเสมอคือ **“การทำงานกับคนนั้นย่อมมีปัญหาคือเป็นธรรมดาแต่ต้องพยายามอย่าจับคนมาชนกันนะ”** หรือ **“การทำงานต้องให้เกียรติกัน คนเราอาจรู้สึกไม่พอใจหากถูกลดความสำคัญลง เพราะฉะนั้นต้องระวังให้ดี”**

หลังจากนั้น ผมก็ได้ทำงานในส่วนงานการเงินเรื่อยมาซึ่งอีกท่านที่ต้องกล่าวถึงคือ พี่สมจิต เรื่องราวเกี่ยวกับพี่สมจิตนั้นมีมากมายหลายแง่มุมเพราะผมทำงานอยู่กับพี่เขานานสิ่งสำคัญที่เป็นดังสัญลักษณ์ของพี่สมจิตในสายตาผมก็คือความรักความห่วงใยที่พี่สมจิตมีต่อพี่สมศรีและคุณบัญชาซึ่งหลายคนคงเห็นด้วยกับผมเป็นแน่

ในช่วง 2-3 ปีหลังมานี้ ผมได้ย้ายไปทำงานโปรเจกต์มากขึ้น ช่วงแรกผมต้องรายงานตรงต่อคุณบัญชาบอกได้เลยว่าเป็นช่วงที่ทั้งสนุกและเครียดมากที่สุดทีเดียว ทั้งนี้ผมยังได้รับประสบการณ์ต่าง ๆ อีกมากมายด้วย ซึ่งสิ่งที่ได้เรียนรู้สำหรับงานช่วงนี้คือการทำความเข้าใจวัตถุประสงค์ของงานให้ชัดเจน และการปรับระบบความคิดที่ต้องมองให้ทะลุ ไม่มองเฉพาะปัญหาใกล้ตัวเท่านั้น แต่ต้องวิเคราะห์ให้รู้วิสัยทัศน์แล้วเราจะต้องอะไรจากการเลือกที่จะทำหรือไม่ทำ และสิ่งสำคัญที่พี่เขาย้ำเสมอคือมองที่ตัวเราเองเป็นอันดับแรกก่อน (Don't point the finger out!) และทุกครั้งต้องสรุปให้ได้ว่าเราได้เรียนรู้อะไรบ้างจากสิ่งที่เขาทำเป็นตัวอย่างให้พวกเราดูอยู่ตลอดทั้งการเป็นนักอ่านและเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา หลังจากนั้นผมก็ได้มีโอกาสย้ายมาสังกัดตรงต่อคุณบ๊อ ช่วงนั้นผมได้ทำงานโปรเจกต์เยอะมากทั้งการลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ได้เรียนรู้สิ่งต่าง ๆ ทั้งในแง่ความคิดและการตัดสินใจอยู่หลายต่อหลายครั้งผมได้เห็นว่าคุณบ๊อจะไม่ตัดสินใจอะไรจากสิ่งที่ได้ยินมาแต่จะฟังและทบทวนดูว่าในแต่ละเหตุการณ์นั้นมีเงื่อนไขที่แตกต่างกันอยู่เสมอ ดังนั้นเราจะคุยและตัดสินใจกันจากข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นเท่านั้น

Big Boss ที่ผมต้องพูดถึงคือ **พี่สมศรี** สำหรับการงานใน Innovation นั้นผมเชื่อว่าทุกคนคงได้มีโอกาสทำงานร่วมกับพี่สมศรีกันมาบ้าง ในส่วนของตัวผมเองนั้นได้มีโอกาสรายงานงานต่าง ๆ กับพี่สมศรีอยู่เสมอโดยเฉพาะวันสุดท้ายของการทำงานในทุกปีก่อนที่บริษัทจะปิดปีใหม่ พี่สมศรีมักจะเรียกให้ไปพบที่ห้องในช่วง 4 โมงเย็นและจะคุยกันจนถึงประมาณ 1-2 ทุ่ม โดยผมจะรายงานเรื่องที่ผ่านมามาทั้งหมดในปีนั้นและพี่สมศรีมักจะสอนแง่คิดต่าง ๆ ซึ่งผมได้เรียนรู้จากพี่สมศรีหลายเรื่องเรื่องเด่น ๆ ที่ผมนึกได้ก็คือ **ความประหยัดและความเร่งด่วน** ซึ่งผมคิดว่า 2 เรื่องนี้พี่สมศรีเป็นที่สุดในอินโนเวชันแล้ว (นี่คุณ...เร็ว ๆ สิเร็ว ๆ!)

ยังมีพี่ ๆ อีกหลายท่านที่ผมยังไม่ได้เอ่ยถึง แต่ได้มีโอกาสร่วมงานด้วย ซึ่งทุกท่านเป็นทั้งพี่ทั้งเพื่อนร่วมงานและทุกท่านก็ยังเป็นครูของผมอีกด้วย



Mini MBA



Leader Meeting

“WE
ARE
ONE”

ก้าวแห่งการเปลี่ยนแปลง...

เรื่องที่จะกล่าวถึงนี้ ผมอยากจะยกให้เป็นตัวอย่างแก่ใครหลายคนได้ลองอ่านดู ผมเองมองว่าเป็นส่วนหนึ่งของเรื่องการบริหารงานและในขณะเดียวกันก็ถือเป็นโอกาสที่บริษัทมอบให้แก่พนักงานเพื่อพัฒนาศักยภาพของแต่ละคน บุคคลที่ผมจะกล่าวถึง เป็นตัวอย่างในเรื่อง Change Agent มี 3 ท่าน ดังนี้

ท่านแรกคือ **พ็อรุณ** หลายท่านเคยทราบหรือไม่ว่าเมื่อก่อนพ็อรุณเป็นผู้จัดการโรงงาน บจ.พีโอ อินดัสทรี ประจำอยู่ที่โครงการแพนธานี จ.ระยอง มาก่อนซึ่งในตอนนั้นเรามีพื้ อมรศักดิ์, พื้ล้ง, พื้เต้ย, พื้เอก, พื้บอย (สุทา) และเจ๊ียบ (อัญชลี) อยู่ในส่วน Sale&Marketing ซึ่งพ็อรุณปรับเปลี่ยนจากผู้จัดการโรงงานมาเป็น Sale&Marketing LJO เลยทีเดียว

ท่านต่อมาคือ **พ็อรอบบ** ซึ่งดูแลระบบต่าง ๆ ในโรงงานที่โรงงาน บจ.พีโอ อินดัสทรี ซึ่งช่วงหนึ่งพ็อรอบบได้ไปเป็นผู้จัดการโรงงาน บจ.ไทย-นิฮอน ซิลส์ จนปัจจุบันพ็อรอบบได้มาดูแลกลุ่มโรงงานยางคอมปาวด์ทั้งหมดและเป็นผู้สร้างระบบ IMS (Innovation Manufacturing System) ซึ่งเป็นระบบการบริหารจัดการโรงงานที่ได้รับการยอมรับจากลูกค้าญี่ปุ่นว่าเป็นระบบที่ดีมาก

ส่วนท่านสุดท้ายที่ผมอยากยกเป็นตัวอย่าง คือ **พื้จู้** (จุฑารัตน์) เมื่อก่อน พื้จู้ เป็นผู้จัดการแผนก R&D ซึ่งปกติแล้วจะใส่ชุดทดลองและอยู่แต่ในห้องแล็บ แต่สุดท้ายก็ข้ามมาดูแล Sale & Marketing ในส่วนของ บจ. เคมี อินโนเวชั่น (CIG)

เรื่องราวของพื้ ๆ ทั้ง 3 ท่านนั้น ผมถือว่าเป็นตัวอย่างในการได้รับโอกาสและความท้าทายจากบริษัทในขณะเดียวกันก็ถือเป็นความกล้าและพร้อมเปลี่ยนแปลงของพื้ ๆ ทั้ง 3 ท่าน ที่กล้าจะคว้าโอกาสเหล่านั้น ผมเชื่อว่ายังมีอีกหลายคนที่ได้รับโอกาสและความท้าทายจากบริษัทมาเช่นกัน

เรื่องหนึ่งที่ทำให้ผมทั้งแปลกใจและประทับใจก็คือทุกครั้งที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจไม่ว่าจะเป็น Hamburger Crisis, Euro Crisis, เหตุการณ์การปฏิวัติ, การปิดสนามบิน, น้ำท่วมใหญ่, โรงไฟฟ้านิวเคลียร์ที่ฟูกูชิมะเกิดภาวะฉุกเฉิน ทุกครั้งเราจะได้เห็นบริษัทก้าวผ่านเหตุการณ์เหล่านั้นไปได้อย่างน่าอัศจรรย์

เหมือนกับมีอะไรบางอย่างที่ช่วยให้อินโนเวชั่นเราอดพ้นวิกฤติทั้งหลายเหล่านั้นไปได้ และยังได้เห็นการร่วมแรงร่วมใจกันของผู้บริหารและสมาชิกครอบครัวอินโนเวชั่นในการที่จะต่อสู้และก้าวข้ามวิกฤตินั้นไปพร้อมกันกับบริษัท เช่น การลดเงินเดือนของทีม Management, การลดโอทีของพนักงาน, การสลับวันหยุด, ใช้นาฬิกา 75 ในส่วนโรงงาน ฯลฯ สำหรับผมแล้วถือว่าสิ่งเหล่านี้เป็นตัวอย่างเบื้องต้นที่สะท้อนให้เห็นถึงการร่วมแรงร่วมใจกันของพนักงานอินโนเวชั่นทุกคน

ก้าวต่อไปไม่หยุดยั้ง...

Innovation Group ไม่ได้เป็นแค่เพียงสถานที่ทำงานของพวกเราทุกคนเท่านั้น หากแต่ยังเป็นเสมือนมหาวิทยาลัยทางธุรกิจที่ได้มอบโอกาสการเรียนรู้แก่ทุกคนทั้งในภาคทฤษฎีและปฏิบัติ เราจะได้เห็นคอร์สต่าง ๆ ที่คุณบัญชาและทีมผู้บริหารพยายามจัดขึ้นเพื่อสอนและบอกเล่าเรื่องราวจากประสบการณ์ของท่านไม่ว่าจะเป็น YEP (Young Executive Program), Mini MBA, Break Through Thinking, ทักษะการเจรจาต่อรอง ในรูปแบบของการประชุม ตัวอย่างการตัดสินใจ เมื่อเกิดปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้เป็นเพียงบางส่วนของโอกาสแห่งการเรียนรู้ที่องค์กรมอบให้บทเรียนเหล่านี้ซ่อนอยู่ในการทำงานเท่านั้น และนี่คือเรื่องราวเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่ผมอยากจะเล่าให้ทุกท่านได้ทราบ

หลายครั้งผมมักจะมีโอกาสได้อยู่ในเหตุการณ์และได้รับทราบผลของการตัดสินใจรวมทั้งที่มาที่ไปและเหตุผลที่นำมาสู่การตัดสินใจต่าง ๆ ผมจึงมีความมั่นใจในทีมผู้บริหารของเราที่จะนำพาอินโนเวชั่นไปสู่การเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกและหวังเป็นอย่างยิ่งว่าตัวผมและพี่น้องชาวอินโนเวชั่นทุกท่านจะได้มีส่วนร่วมในการเติบโตของบริษัทที่จะเกิดขึ้นในอนาคตอันใกล้นี้ เราคงได้ก้าวข้ามอุปสรรคต่าง ๆ ในอนาคตไปด้วยกัน 🌟

“

คุณอาทิตยา โยธารักษ์ (น้อง) เริ่มต้นทำงานที่อินโนเวชั่นในตำแหน่ง R&D Technologist ด้านพลาสติกเมื่อปี 2548 จากการเรียนรู้และลงมือทำงานวิจัยด้านยางและพลาสติกในหลายผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมถึงการใช้เครื่องมือในการวิจัยจนมีความชำนาญ จึงมีบทบาทอย่างมากในการพัฒนาทีมงานวิจัยให้มีศักยภาพและนำนวัตกรรมใหม่ ๆ มาใช้ในการดูแลและช่วยเหลือลูกค้าของบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ

”

ที่กรุงเทพฯ ดิฉันตื่นเต้นมากและเตรียมตัวมาเป็นอย่างดี เนื่องจากได้ยินชื่อเสียงมาแล้ว ในครั้งนั้นดิฉันผ่านการสัมภาษณ์ไปได้อย่างราบรื่น

วันที่ 26 กันยายน 2548 เป็นวันที่ได้เริ่มงานวันแรก ดิฉันเริ่มต้นการทำงานทอโนเวชั่นในตำแหน่ง Technologist ดูแลงานทางด้านพลาสติกโดยมีพี่สัจจะชัย (อู๋) เป็นผู้ควบคุมในส่วนงานนี้ ดิฉันเริ่มเรียนรู้งานทางด้านพลาสติก การใช้เครื่องจักร ในช่วงนั้นมีเครื่อง Injection ที่ใช้เป็นแบบ manual เราไม่อาจปรับอะไรได้มาก มีเครื่อง Twin screw extruder ที่ทำคอมปาวด์ที่ซับซ้อนมากไม่ได้ หาก torque (แรงบิดตัวของแกนหมุน) เกินกำลังเครื่องก็จะตัดการทำงานกว่าจะผลิตแต่ละสูตรเสร็จต้องเปิดปิดเครื่องหลายรอบ



และยังได้รับหน้าที่ดูแลผลิตภัณฑ์ทางด้านเคมี เช่น Engage, Versify, Elvaloy และ Fusabond เพื่อเอามาปรับปรุงในงานพลาสติกคอมปาวด์ของลูกค้า ทำให้ดิฉันได้เรียนรู้การใช้เครื่องมือจริงๆ เพราะต้องลงมือทำเอง ในตอนนั้นยังอดคิดไม่ได้ว่าเราจะต้องปรับพารามิเตอร์อย่างไรจึงต้องลงมือทำเองไม่มีใครทำแทนหรือ เมื่อเข้าประชุมและต้องรายงานผลกับคุณบัญชาจึงได้รู้ถึงเหตุผลที่ต้องทำงานวิจัยเอง นั่นเพราะเราต้องอธิบายงานที่เราทำทุกขั้นตอนได้ต้องทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในการทดลองซึ่งเป็นจุดที่ทำให้เราได้เรียนรู้และวิเคราะห์หาสาเหตุได้ ระหว่างที่ทำงานวิจัยทางด้านพลาสติกก็ได้สัมผัสงานวิจัยทางด้านยางโดยมีพี่ภาณุสิทธิ์เป็นผู้สอนงาน

“

ดิฉันคิดว่างานทางด้านยางเป็นงานที่ทำหายและน่าเรียนรู้มาก หลังจากผ่านช่วงทดลองงานดิฉันจึงตัดสินใจเดินเข้าไปพบพี่เฉลิมพลซึ่งเป็นหัวหน้าแล้วบอกว่าอยากมาทำงานทางด้านยาง และดิฉันก็ได้รับโอกาสจากบริษัทให้ทำงานทางด้านนี้ นับเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ดิฉันได้เห็นว่ามีอินโนเวชั่นเป็นองค์กรที่แตกต่างจากองค์กรอื่นเพราะเป็นองค์กรที่ให้โอกาสคนทำงาน

”

เมื่อดิฉันนึกย้อนอดีตไปในช่วงที่เพิ่งเริ่มทำงานกับ Innovation Group ภาพเก่าๆ ในช่วงนั้นก็หวนมา

ครั้งแรกที่ดิฉันเห็นประกาศรับสมัครนักศึกษาฝึกงานที่ Innovation Group นั้น มีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกที่จะต้องผ่านการคัดจากอาจารย์เพื่อเข้าฝึกงานจากมหาวิทยาลัยศิลปากร แต่ด้วยเพราะดิฉันกำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาโทจึงไม่มีโอกาสได้ฝึกงานกับที่นี่ ดิฉันคิดว่าที่นี่ต้องเป็นสถานที่ฝึกงานที่เอาจริงเอาจังอย่างมากเป็นแน่และคงต้องการคัดเลือกเด็กเก่งๆ เข้าไป จึงได้ถามกับรุ่นน้องที่ได้ฝึกงานที่นี่ว่าเป็นอย่างไรบ้าง น้องสุรวุฒิ ช่วงโชติ ซึ่งเป็นน้อง Summer Camp รุ่นแรกเล่าให้ฟังว่าสนุกมาก ได้ทั้งการเรียนในห้องเรียน และการลงมือใช้เครื่องจริงจนยางในเครื่องถึงขั้นระเบิด ได้ทำการทดลองซึ่งตรงกับที่เรียนมาทั้งยังได้ดูโรงงาน และได้มิตรภาพที่ดีจากเพื่อนร่วมแคมป์ นี่จึงกลายเป็นจุดเริ่มต้นที่ดิฉันได้รู้จัก Innovation Group



Polymer Technology Summer Camp รุ่นที่ 2

เมื่ออินโนเวชั่นประกาศรับสมัครงานในตำแหน่ง R&D ดิฉันตัดสินใจในทันทีว่าต้องมาสมัครงานที่นี่ให้ได้ ดิฉันได้รับโอกาสจากบริษัทและได้สัมภาษณ์งานกับพี่สุทินและพี่เฉลิมพล (เดียร์) ตอนนั้นพี่สุทินเป็น Vice President พี่เฉลิมพลเป็น Technology Manager ดูแลแผนก R&D

เมื่อได้มาทำงานทางด้านยางดิฉันได้รับมอบหมายให้ดูแลผลิตภัณฑ์ชื่อว่า Sartomer โดยมีพี่จู้ (จุฑารัตน์) เป็นผู้ดูแล พี่จู้สอนว่าการทำงานวิจัยอย่างนักวิจัยทำและงานนั้นจะขายได้ต้องทำอย่างไรบ้าง มหาวิทยาลัยอาจสอนให้เราทำงานวิจัยแต่ไม่ได้สอนวิธีทำงานวิจัยให้ออกสู่ตลาดอุตสาหกรรมได้จริง ช่วงแรกในการเริ่มทำงาน

ของดิฉันเป็นช่วงที่งานหนักมากกลับบ้านดึกเกือบทุกวันเพราะต้องตียางเอง ทดสอบเอง และเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อีกมากมาย เป็นการทำงานที่สนุกมากและทุกอย่างที่ได้จากการทดลองก็เกิดเป็นความรู้ใหม่ได้ตลอดเวลา แม้ในบางครั้งดิฉันอาจเห็นต่างจากพี่ๆ แต่พี่ๆก็ไม่เคยห้ามดิฉันเลย และเมื่อเกิดข้อผิดพลาดขึ้น พี่ๆจะสอนว่าเป็นเพราะเหตุใดและควรทำอย่างไร **ทำให้ดิฉันได้รู้จักอินโนเวชั่นเพิ่มขึ้นในอีกมุมหนึ่งคือ เป็นองค์กรที่ส่งเสริมการเรียนรู้**

ในปี 2550 ห้องแล็บได้เปลี่ยนแปลงไปมากมายถือเป็นปีที่ยอดการผลิตลดลงไปมาก แม้แต่คนในแผนก R&D เองก็ลาออกไปหลายคนรวมถึงพี่เฉลิมพลด้วย ทำให้แผนกของเราขาดผู้นำ คุณบัญชาจึงได้เข้ามาบริหารเอง ในปีนี้ทางบริษัทได้ลงทุนไปกับเครื่องมือวิจัยเพิ่มขึ้นจำนวนมาก โดยได้เปลี่ยนเครื่อง Twin screw extruder, เครื่อง Compression และเครื่อง Mini CNC เพื่อเตรียมชิ้นงานพลาสติกเนื่องจากองค์กรคาดการณ์ว่าอุตสาหกรรมทางด้านพลาสติกจะขยายตัวมากขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ห้อง Lab ยังได้ลงทุนเพิ่มในส่วนของการวิจัยจากนวัตกรรมใหม่



ในส่วนของ Nano composite เองเราได้ลงทุนซื้อเครื่อง Ultrasonic Grinding และเครื่อง Mechanical Grinding สำหรับเตรียมอนุภาคนาโนและยังมีเครื่องวัดขนาดด้วย เครื่อง Particle Analyzer ปีนี้เราได้เริ่มทำงานวิจัยสาขาใหม่ โดยอินโนเวชั่นได้ให้ทุนนักศึกษาปริญญาเอกจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย 2 ท่านเพื่อศึกษาเรื่อง Nano composite โดยตรง ทำให้ดิฉันได้เห็นอีกว่าอินโนเวชั่นเป็นองค์กรที่กล้าคิดกล้าตัดสินใจกับการลงทุนในเรื่อง New Technology

ปี 2553 หลังจากที่เราได้ลงทุนในเรื่องเครื่องมือเพื่อทำงานวิจัยทางด้านพลาสติก องค์กรก็ยังมองเห็นถึงความต้องการตลาดทางด้านพลาสติกคอมปาวด์ ทางอินโนเวชั่นจึงได้ลงทุนเปิดโรงงานผลิตพลาสติกคอมปาวด์ ในชื่อ บจ.แพนอินโนเวชั่น โดยแผนก R&D มีหน้าที่รับผิดชอบหลักทั้งในเรื่องของการใช้งานของเครื่องจักร การ set up โรงงานและการนำสูตรจากห้อง R&D ไปผลิตจริงที่โรงงานนี้ ถือเป็นประสบการณ์ใหม่ที่ได้เรียนรู้ และเพิ่มศักยภาพให้แผนก R&D อีกทางหนึ่ง

ปี 2554 เมื่อแผนก R&D ทราบถึงทิศทางองค์กรที่ต้องการขยายตลาดระหว่างประเทศมากขึ้นจึงได้เตรียมพร้อมในเรื่องมาตรฐานเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับห้องปฏิบัติการ R&D นอกจากระบบ ISO 9001:2008 ที่เราได้รับการรับรองตั้งแต่ปี 2550 แล้ว เรายังคำนึงถึงระบบ ISO17025 เพื่อเพิ่มศักยภาพมาตรฐานการทดสอบสู่สากลซึ่งกว่าจะได้รับการรับรองก็ล่วงเข้าปี 2556 จึงไม่ใช่เรื่องง่ายอย่างที่คิด นอกจากนี้เรายังพยายามเข้าสู่ระบบ QC ของโรงงานด้วย

ตลอดแปดปีในการทำงานกระทั่งเข้าสู่ปีที่เก้าดิฉันได้เรียนรู้และเติบโตไปพร้อมกับ Innovation Group ซึ่งการทำงานในแผนก R&D นั้นไม่ได้เรียนรู้แค่ในห้องแล็บแต่ยังได้เรียนรู้ในส่วนของการงานทั้งทางด้านยางและพลาสติกเรื่อยมาแม้ในขณะนี้ดิฉันยังไม่อาจเรียนรู้เรื่องต่างๆ ในแผนก R&D ได้หมดเพราะองค์กรแห่งนี้ยังสรรหานวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้ในองค์กรเราเสมอทั้งในส่วนของการพัฒนาการผลิตและการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ **และในฐานะที่เราเป็นส่วนหนึ่งของ Innovation Group จึงเป็นหน้าที่ของเราที่จะต้องจับตามองนวัตกรรมใหม่ และต่อยอดองค์ความรู้ขององค์กรต่อไป เพื่อให้องค์กรก้าวหน้าไปอย่างไม่หยุดยั้ง มารอดูกันว่าในอนาคตข้างหน้า Innovation Group เราจะมีอะไรใหม่มาให้เราได้เรียนรู้กัน** 📢



“

คุณชมพูนุท รุ่งวสันตีสุข (นุท) เข้าทำงานกับกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นเมื่อปี 2546 ในตำแหน่งเลขานุการผู้บริหารฝ่ายเทคนิค ต่อมาได้มารับหน้าที่ Supply Chain Coordinator และโอนย้ายมารับผิดชอบสายงานด้านการตลาดในตำแหน่ง CSR (Customer Service Representative) ด้วยการเก็บเกี่ยวประสบการณ์จากการเปลี่ยนหน้าที่การทำงานจึงทำให้มีความรู้ความสามารถในงานทั้งด้านเทคนิค ด้านภาษา และด้านการตลาด จึงสามารถช่วยสนับสนุนผู้บริหารและหน่วยงานต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี

”

ต้องปรับทักษะการฟังสำเนียงภาษาอังกฤษจากสำเนียงนาญญี่ปุ่น เป็นสำเนียงหนุ่มฝรั่ง 2 คน ซึ่งต่างกันโดยสิ้นเชิงแต่ก็ทำให้ได้ ประสบการณ์ใหม่ ได้ทราบว่าการทำงานของคน 2 ชาติช่างต่างกัน เหลือเกิน เมื่อครบกำหนดแล้วก็ได้ย้ายกลับมาเริ่มทำงานพร้อมกับการก่อตั้ง บจ.แพน อินโนเวชั่น ซึ่งในสมัยนั้นทั้งตลาด footwear ในเมืองไทยและตลาดต่างประเทศเฟื่องฟูมาก การเริ่มต้นทำงาน ในตำแหน่งใหม่จึงทำให้ชีวิตตื่นเต้น ได้มุมมองในการเรียนรู้พร้อม ทั้งประสบการณ์ใหม่ งานตำแหน่งนี้สอนให้เรียนรู้ถึงการทำงานกับ คนและการจัดตั้งระบบ การรู้จักรับมือกับข้อบกพร่องในหน้าที่ของเรา การ รู้จักช่วยเหลือและพึ่งพากันซึ่งทำให้งานสำเร็จและผ่านไปได้ด้วยดี ปัญหาต่างๆ กลายเป็นประสบการณ์ชั้นดีที่สอนให้เราได้รู้ ถ้าเรา ไม่อยู่ในช่วงของการเริ่มต้นโรงงานใหม่ เราก็คงไม่ได้รับประสบการณ์ สารพัดรูปแบบที่ไม่เรคาดคิดซึ่งอาจจะเกิดขึ้นเฉพาะช่วงนั้น จึง นับว่าเป็นโชคของดิฉันที่ได้รับโอกาสจากบริษัท

จงอย่ากลัวกับการเปลี่ยนแปลง และการเริ่มต้นใหม่...

ปีนั้นนับเป็นปีที่ 10 แล้วที่ดิฉันได้ทำงานกับกลุ่ม บริษัทอินโนเวชั่น

“

หลังจากที่ได้ส่งอีเมลแนะนำตัวไป ดิฉัน ก็ได้เริ่มงานในตำแหน่งเลขานุการ Technical Director (TD) แต่คุณบัญชาได้เคยบอกกับดิฉัน ว่า “คุณไม่ใช่แค่เพียงเลขานุการนะ” นั่นเป็น เพราะตำแหน่งนี้เป็นแต่เพียงแค่ชื่อตำแหน่ง แต่ แท้จริงแล้วตำแหน่งนี้ไม่ได้สอนแต่เพียงงานเลขา แต่จะสอนให้ดิฉันได้รู้จักโรงงาน เพื่อนร่วมงาน และลูกค้าที่น่ารัก สอนให้เรารู้ในสิ่งที่ไม่ได้สอนใน มหาวิทยาลัย ซึ่งบางอย่างไม่มีใครคอยบอก

”

เราต้องชวนเขาเอง คิดเอง ลงมือปฏิบัติ เอง และมันเอง เช่น เมื่อนายสั่งให้เราจอร์บตีกลอล์ฟ ดิฉันซึ่งไม่เคยเล่นกลอล์ฟกับใครเขามาเลยก็ถึงกับมึนงง ต้องค้นหาเบอร์โทรศัพท์ของสนามกลอล์ฟเอาเอง และถามทางสนามกลอล์ฟว่าต้องจองอย่างไร แต่ทุกอย่างก็ ผ่านไปด้วยดี หากใครบอกว่าตำแหน่งนี้ได้แต่งตัวสวย นั้นไม่เป็นความจริงเลย เลขา TD ไม่เคยสวย เพราะ ดิฉันก็แต่งชุดฟอร์มบริษัทเหมือนกับพนักงานคนอื่น จนแยกกันไม่ออก วันดีคืนดีก็ต้องไปเดินเล่นบริเวณ ไลน์ผลิตหน้าเครื่องเพราะต้องไปเก็บข้อมูล ถึงจะสวย อย่างไม่ก็คงมอมแมมอยู่ดี ประสบการณ์อย่างนี้ต้องได้ จากการลองผิดลองถูกเองและชวนเขาเองเท่านั้น ยิ่ง ลองมากก็ยิ่งเรียนรู้มาก

องค์กรแห่งนี้สอนให้เราได้เรียนรู้และคุ้นเคย กับการเปลี่ยนแปลงจากการทำงานในตำแหน่งแรก ดิฉัน ได้โอนย้ายมาเป็น Supply Chain Coordinator ภายใ นเวลาไม่ถึงปี งานนี้เจอการเปลี่ยนแปลงถึง 3 เด้ง คือ เปลี่ยนหน้าที่การทำงาน เปลี่ยนสถานที่ทำงาน และ

บทเรียนใหม่ๆ ได้เปิดบทขึ้นอีกครั้ง ต่อมาดิฉันก็ได้เปลี่ยน บทบาทจากสาวโรงงานมาเป็นสาวออฟฟิศหลังจากที่ได้เรียนรู้งาน โรงงานมาพักหนึ่ง ดิฉันก็ได้มาเรียนรู้งานด้านการตลาดในตำแหน่ง CSR (Customer Service Representative) ของ บจ.เคมี อินโนเวชั่น ซึ่งต้องขอทูลว่า “Oh My God!” เพราะงานนี้ใช้แต่ภาษาอังกฤษ ล้วนๆ ดิฉันคิดว่าต้องแย่แน่ๆ แต่ทุกอย่างก็ผ่านไปได้ด้วยดี การ ทำงานกับคูปองทำให้ได้รู้วาระระบบ International นั้นต้องทำงาน กันอย่างไร และระดับมีอาชีพเขาต้องทำงานกันอย่างไร ซึ่ง เด็กน้อยคนนี้ก็พยายามทำตามเก็บเกี่ยวประสบการณ์และลองผิด ลองถูกเรื่อยมา ดิฉันต้องขอขอบคุณพี่ๆ ทั้งหลายที่คอยช่วยเหลือ ตลอดมาจนกระทั่งผ่านพ้นมาได้

“

การย้ายเข้ามากรุงเทพฯ ในครั้งนี้ไม่ได้มีเพียงแต่การ ทำงานดิฉันยังได้รับโอกาสจากบริษัทฯ ในการศึกษาต่อโดย ได้รับทุนการศึกษาระดับปริญญาโทจนจบการศึกษา และยัง ได้รับโอกาสสัปดาห์หลายครั้งในการได้เพิ่มเติมความรู้ ได้มีโอกาส พบเจอคนหลากหลายอาชีพ เจอคนหลายช่วงอายุทำให้เรารู้จักคนมากขึ้นทั้งยังทำให้รู้จักการทำงานและเห็นถึงความคิด ของคนแต่ละวัย การเรียนรู้ที่ไม่มีที่สิ้นสุดจริงๆ

”



การได้ย้ายกลับไปอยู่ บจ.พีไอ อินดัสทรี รู้สึกเหมือนได้กลับบ้าน แล้วก็ได้กลับมากลางเมืองอีกครั้งแต่ในครั้งนี้อาศัยจากอาคาร 2 มายังอาคาร 3 ที่ดิฉันกล่าวว่าเหมือนได้กลับมาอยู่บ้านอีกครั้ง เพราะดิฉันตั้งใจที่ได้กลับมาทำงานร่วมกับพี่น้อง บจ.พีไอ อินดัสทรี ถึงแม้จะห่างกันไปก็ยังคงได้รับการต้อนรับและให้ความร่วมมือจากครอบครัวใหญ่ที่น่ารักเช่นเดิม การปฏิบัติงานมาหลายหน้าที่ทำให้หลายคนถามดิฉันว่าทำไมครบทุกแผนกหรือยัง ซึ่งพอนับเข้าจริง ๆ ก็ได้ทำงานกับทุกแผนกจนครบและครบทุกบริษัทแล้วด้วย ไม่ว่าจะทำหน้าที่ในนั้นเองติดต่อประสานงานหรือใช้บริการ ซึ่งหากคุณบัญชาามีบริษัทฯ เพิ่มก็คงจะได้มีโอกาสเข้าไปเกี่ยวข้องอีกไม่มากนักน้อย

แม้การเปลี่ยนแปลงจะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาก็ตาม แต่เราก็ต้องผ่านมันไปให้ได้ อย่าหวาดกลัวหากเรามองว่านั่นคือสิ่งที่ดีเราก็จะได้รับสิ่งดีกลับมาเช่นกัน ประสบการณ์ต่าง ๆ ที่ได้มาจากการเปลี่ยนแปลงในแต่ละช่วงของชีวิตถือเป็นบทเรียนที่สำคัญและยังใช้เป็นต้นทุนในการทำงานต่อไปในอนาคตได้ด้วย ทั้งยังจะเป็นให้เราได้รับประสบการณ์ต่าง ๆ มากมายเพื่อให้เรานั้นก้าวเดินอย่างแข็งแกร่งต่อไป ✕



“

คุณอิสรา ขำล่อ (ต๊อ) เข้ามาทำงานที่อินโนเวชั่นเมื่อปี 2549 ในตำแหน่งเจ้าหน้าที่แผนกกฎหมาย หลังจากทำงานไป 2 ปี ก็ได้พลิกเส้นทางในการทำงานจากนักกฎหมายไปทำการตลาดที่ประเทศเวียดนาม ซึ่งแม้จะไม่มีความรู้ด้านนี้มาก่อนแต่ด้วยความขยันหมั่นเพียร เรียนรู้ได้เร็ว จึงทำให้ฝ่าฟันอุปสรรคต่าง ๆ จนบุกเบิกและนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้าสู่ตลาดเวียดนามได้อย่างสมบูรณ์ ปัจจุบันเข้ามาดูแลตลาดรับเบอร์คอมปาวด์ ของ บจ.พีไอ อินดัสทรี ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

”



ก้าวแรกแห่งชีวิตการทำงานของผมเกิดขึ้นที่อินโนเวชั่น ผมเริ่มต้นมาจากการเป็นเด็กแผนกกฎหมายซึ่งทำงานอยู่ในมุมหนึ่งของห้องกฎหมายตึก 2 ชั้น 1 สังกัดฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์และจัดการ โดยมีพี่หน้อย (กุลวดี) และพี่กอล์ฟ (บรรยงชัย) เป็นผู้บังคับบัญชา

ในขณะนั้นผมเองซึ่งเป็นเพียงเด็กจบใหม่อาจจะยังมีมุมมองต่อองค์กรไม่มากนัก เนื่องจากความรับผิดชอบยังน้อยไม่เหมือนพี่ ๆ ที่มีอายุงานมากกว่า แต่สิ่งหนึ่งที่ผมเห็นจากที่นี่คือ องค์กรนี้มีความเข้มแข็งมั่นคงมากกว่าที่คิดไว้ตอนแรกและสิ่งที่มองเห็นได้อย่างชัดเจนคือ ความมุ่งมั่นและการทำงานอย่างจริงจังเข้มแข็งของทุกฝ่ายซึ่งผมได้มีโอกาสร่วมงานด้วย ไม่ว่าจะเป็นเพื่อนร่วมแผนก ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายนำเข้าและส่งออก สิ่งเหล่านี้หากจะมองอย่างแท้จริงแล้วถือเป็นการถ่ายทอด DNA ที่ดีจากคนรุ่นแรกมายังคนรุ่นต่อมา อาจกล่าวได้ว่านี่คือวัฒนธรรมองค์กรที่แท้จริงของอินโนเวชั่น เพราะใครก็ตามที่เข้ามาในองค์กรแห่งนี้ ก็ดูเหมือนจะเข้าสู่เป้าหมายเดียวกัน

หลังจากร่วมงานกับอินโนเวชั่นมาเกือบ 2 ปี ผมก็ได้รับโอกาสซึ่งถือว่าเป็นการพลิกเส้นทางชีวิตไปอย่างสิ้นเชิงผมยังจำได้ถึงประโยคที่คุณบัญชาได้ถามผมขึ้นมาลอย ๆ ว่า “คุณอยากเป็นนักกฎหมายที่รู้เฉพาะเรื่องกฎหมายหรือเป็นนักกฎหมายที่รู้ทั้งเรื่องกฎหมายและการตลาด” ซึ่งการสนทนาหลังถามคำถามนั้นทำให้ผมเข้าใจความหมายของคำถามได้มากขึ้นเพราะผมได้รับการทาบทามจากผู้บริหารให้ไปประจำการที่เวียดนามท่ามกลางความกังวลเล็กน้อยของทั้งพี่หน้อยและพี่กอล์ฟ ผมกลับตอบรับโอกาสอันนี้เกือบจะในทันที และรู้ดีว่าอาจไม่มีโอกาสที่จะกลับมาทำในตำแหน่งเดิมอีกแล้ว

งานแรกที่ผมต้องทำเมื่อมาประจำยังเวียดนามคือการศึกษากฎหมายและข้อสังเกตต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจเวียดนาม ซึ่งผมต้องจดทะเบียน

สำนักงานที่ให้ได้ ซึ่งการเริ่มต้นก็เป็นเรื่องยากเสมอแต่ยังดีที่มีพี่ตุ๊ก (ฐิตยา) มาช่วยเหลือด้วยในช่วงแรก รวมถึงพนักงานชาวเวียดนามและได้หัวหน้าที่อยู่ที่นี่ก็ช่วยผมได้ในหลายเรื่อง แต่ติดอยู่เพียงอย่างเดียวคือบางที่เราก็ไม่อาจสื่อสารกันได้อย่างถูกต้อง เพราะทักษะทางภาษาที่แสนจะอ่อนแอของผมและยังไม่นับถึงความจำเป็นที่จะต้องปรับตัวกับสภาพแวดล้อมที่แปลกใหม่ ในเรื่องต่าง ๆ เช่น อาหารการกิน ฯลฯ เอาแค่เฉพาะการเรียนรู้เรื่องงานก็เกือบทำให้ผมถอดใจในช่วงแรกเสียแล้ว

ผมโชคดีที่ได้พี่ ๆ จากทาง บจ.เคมิ อินโนเวชั่น ฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์ และฝ่ายบัญชี ที่คอยช่วยเหลือและให้การสนับสนุนซึ่งช่วยให้ผ่านพ้นมาได้จนถึงทุกวันนี้ จริง ๆ แล้วผมจำรายละเอียดไม่ได้มากอาจเป็นเพราะยังใหม่และดูเหมือนจะสับสนมากสักหน่อย ซึ่งเหตุการณ์ช่วงนั้นก็สาหัสเอาการ ถ้าจะพูดให้เข้าใจง่ายก็คงเหมือนกลับมาเรียนมหาวิทยาลัยใหม่แต่เปลี่ยนสาขาวิชา ซึ่งต้องเรียนรู้ทุกอย่างใหม่หมด ผมไม่เคยคิดสักครั้งว่า ในชีวิตจะต้องมาเรียนรู้สิ่งเหล่านี้

ปีแรกของเวียดนามดำเนินไปอย่างยากลำบาก เรามี Nordel, Engage, Safety product และ Rubber compound เป็นผลิตภัณฑ์หลักแต่เอาเข้าจริง ๆ เราได้พยายามเปิดโอกาสตัวเองโดยสรรหาทุกอย่างที่ลูกค้าต้องการ ขณะเดียวกันเราก็พยายามมองหาหาทางการตลาด โดยศึกษาลักษณะลูกค้ารวมถึงแนวโน้มการตลาดของที่นี่ เนื่องจากเราเองยังใหม่มากเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่เข้ามาอยู่ก่อนหน้า แต่เราก็มียุทธศาสตร์ทั้งด้านยางและพลาสติกคอยสลับสับเปลี่ยนเพื่อเข้ามาช่วยเหลือโดยตลอด เพื่อให้ตลาดเวียดนามได้รู้จัก อินโนเวชั่น ได้มากขึ้น

จากจนถึงปัจจุบันสำนักงานที่เวียดนามได้รับการจดทะเบียนอย่างถูกต้องสมบูรณ์ มีสถานะการรับรองตามกฎหมายเวียดนามนับตั้งแต่วันที่ 18 พฤศจิกายน 2554 ซึ่งย่างเข้าสู่ปีที่ 4 และเรายังคงพยายาม ขยายตลาดสินค้าอุตสาหกรรมมากขึ้นทุกปี

“

เมื่อผมได้ในวันแรกที่ทำงานกับอินโนเวชั่นจนถึงวันนี้ก็เป็นเวลาทั้งสิ้น 7 ปี 8 เดือน ผมมองเห็นการเจริญเติบโตและความต่อเนื่องขององค์กรเรื่อยมา สิ่งที่เราเรียนรู้จากที่นี่ได้อย่างหนึ่งก็คือ “การเรียนรู้อย่างกระหายใคร่รู้”...ผมพูดไม่ผิดหรอกครับ บุคลากรที่นี่มีสิ่งที่ดีคล้ายกันอย่างหนึ่งคือการเรียนรู้ตลอดเวลา สิ่งนี้น่าจะเป็นที่มาขององค์กรความรู้ต่าง ๆ ทั้งเรื่องยางและพลาสติก ซึ่งเราไม่ได้คิดเพียงแค่เรื่องการตลาดเท่านั้น เรายังให้ความสำคัญต่อลูกค้าและพยายามที่จะสร้าง partner ที่จะก้าวเดินไปด้วยกัน

”

ลูกค้าที่เวียดนามคนหนึ่งเคยถามผมว่า “Are you trader?” ผมตอบลูกค้าไปว่าอย่างไรทราบไหมครับ ผมตอบกลับไปว่า “No, We are provider” (เราไม่ใช่แค่เพียง “ผู้ประกอบการ” แต่เรายังเป็น “ผู้ให้บริการ” ด้วย) ซึ่งผมก็ได้หมายความว่าตามนั้นจริง ๆ 🙏



15

“

คุณอุเทน จันทวงษ์ (น้อย) เข้ามาทำงานในฝ่าย ICT เมื่อปี 2546 ในขณะนั้นมีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ใช้อยู่ในองค์กรประมาณ 200 เครื่อง ใช้ระบบเครือข่ายสื่อสารผ่านวงจรเช่าสิดไลน์เพียง 3 แห่ง ซึ่งปัจจุบันมีเพิ่มมากขึ้น คุณอุเทนได้ร่วมกับทีม ICT นำเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ของอินโนเวชั่นให้สามารถบูรณาการระบบคอมพิวเตอร์ เครือข่ายซอฟต์แวร์ และเครื่องจักรเข้าด้วยกันได้รวมถึงระบบ PLC ทำให้สามารถช่วยลดต้นทุนและเสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงานให้แก่โรงงานได้เป็นอย่างดี

”

เมื่อผมได้รับบทบาทหน้าที่สูงขึ้น เริ่มได้เรียนรู้การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ รวมถึงการวางแผนงานโดยให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ขององค์กร อีกประโยคหนึ่งที่ได้ฟังจากพี่โจ คือ “การลงทุนกับระบบ เทคโนโลยีสารสนเทศไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างพื้นฐานของเครือข่าย (Network Infrastructure) และซอฟต์แวร์นั้นทุกโครงการจะต้องคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุดเสมอ และทุกโครงการต้องสามารถบอกถึงประโยชน์และวัดผลออกมาเป็นตัวเลขได้” ซึ่งก็สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของฝ่าย ICT ก็คือ *“Driving business value thru it system to maximize organization efficiency with highest return on investment”*

เหตุการณ์สำคัญ

“

ในช่วงเวลา 10 ปีที่ได้ทำงานในอินโนเวชั่น มีเหตุการณ์เกิดขึ้นมากมาย โดยเฉพาะภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในหลายบริษัท แต่สิ่งที่ทำให้เราชาวอินโนเวชั่นผ่านพ้นมาได้ด้วยดีก็คืออินโนเวชั่นมีผู้บริหารที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล โดยเฉพาะคุณบัญชาซึ่งคาดการณ์สถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและต่างประเทศล่วงหน้าได้อย่างแม่นยำ และท่านจะคอยส่งสัญญาณเตือนพวกเราชาวอินโนเวชั่นทุกคนก่อนที่จะเกิดวิกฤตการณ์ต่าง ๆ ขึ้นทุกครั้งทำให้เรามีเวลาเตรียมตัวที่จะรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้อย่างทันทั่วทั้งที่และท่านยังใช้ช่วงเวลาที่เกิดวิกฤตมาสร้างเป็นโอกาสได้เสมอ เช่น การสอนให้พวกเราทุกคนย้อนกลับมาดูตัวเองทุกครั้งเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ขึ้น

”

เพื่อให้รู้จักตนเองและปรับปรุงตัวตนเองให้ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการพัฒนาบุคลากร การลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น จึงทำให้อินโนเวชั่นเจริญเติบโตได้อย่างรวดเร็วจนถึงทุกวันนี้

พัฒนาการจากอดีตจนถึงปัจจุบัน

การได้ทำงานกับฝ่าย ICT ทำให้ผมได้เห็นและมีส่วนร่วมในการพัฒนาระบบไอทีหลาย ๆ อย่าง ซึ่งส่วนใหญ่จะปรับปรุงเพื่อรองรับการขยายตัวอย่างรวดเร็วขององค์กร ตามความต้องการของบุคลากรในอินโนเวชั่นและพัฒนาตามเทคโนโลยีปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การพัฒนาด้านระบบไอทีนั้นจะแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ ด้านระบบเครือข่าย (Network) ด้านซอฟต์แวร์ และด้าน PLC

การพัฒนาทางด้านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Network)

เมื่อผมได้เข้ามาอยู่ฝ่าย ICT เมื่อปี 2546 ขณะนั้นมีบริษัทที่ใช้ระบบเครือข่ายของเราอยู่ 3 แห่ง คือ สำนักงานที่ กรุงเทพฯ บจ.พีโอ อินดัสทรี และ บจ.แพน อินโนเวชั่น สาขา จ.ระยอง เรามีคอมพิวเตอร์อยู่ในองค์กรประมาณ 200 เครื่อง ระบบสื่อสารผ่านวงจรเช่าลีดไลน์ (Leased Line) ความเร็วอยู่ที่ 256 Kbps. บริการต่าง ๆ ที่ฝ่าย ICT ให้บริการในสมัยนั้น เช่น เซิร์ฟเวอร์ (Server) ก็ยังเป็นเวอร์ชัน 2000 ระบบ Internal Mail เป็น Exchange 2000 แต่ด้วยการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วขององค์กร ทำให้เราได้พัฒนาและปรับปรุงระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ขึ้นอย่างมาก เพื่อสนับสนุนให้องค์กรดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ และช่วยลดค่าใช้จ่ายลงด้วย

ก้าวแรกสำหรับการทำงานของนักศึกษาจบใหม่ และก้าวแรกในอินโนเวชั่น ในปี 2546

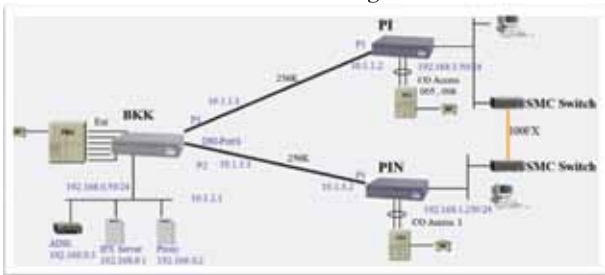
ผมประทับใจอินโนเวชั่นตั้งแต่เริ่มทำงานเพราะที่นี่ยินดีต้อนรับนักศึกษาจบใหม่เข้าร่วมงาน และพร้อมที่จะสอนงานให้จนสามารถปฏิบัติงานได้ ในช่วงแรกผมแทบไม่รู้เลยว่าองค์กรเป็นอย่างไร มีแนวทางการบริหารและดำเนินงานอย่างไร ผมได้รับหน้าที่ในการติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ให้ทางโรงงาน บจ.แพน อินโนเวชั่น ซึ่งเป็นโรงงานใหม่ในขณะนั้น ทุกอย่างต้องทำอย่างเร่งรีบเพื่อให้ บจ.แพน อินโนเวชั่น เริ่มดำเนินการผลิตด้วยระบบคอมพิวเตอร์และระบบ KANBAN Barcode ให้ได้เร็วที่สุด โดยได้รับการสนับสนุนจากพี่โจ-วนาวลัย คุณหลิว และทีมไอทีทุกคน ทั้งจากโรงงาน บจ.พีโอ อินดัสทรี สาขา 1 และทางสำนักงานกรุงเทพ รวมถึงเพื่อนร่วมงานในโรงงาน บจ.แพน อินโนเวชั่น จนสามารถติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ได้สำเร็จตามเป้าหมาย ผมทั้งตื่นเต้น ทั้งเหนื่อยและสนุกมากในช่วงนั้น

ประสบการณ์ซึ่งได้จากการทำงานในช่วงแรกคือการได้เรียนรู้ว่าองค์กร และ ฝ่าย ICT เน้นการทำงานอย่างรวดเร็วและยั่งยืน โดยมีการวางแผนงาน กำหนดเป้าหมายรวมทั้งกำหนดระยะเวลาอย่างชัดเจน อีกทั้งยังได้เห็นการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีมากมายทั้งทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและด้านการผลิต ทำให้รู้สึกสนุกกับการทำงานที่อินโนเวชั่นมากขึ้น

ในช่วงแรกที่ได้ร่วมงานกับโรงงานนั้น ผมได้ฟังคำสอนประโยคหนึ่งจากพี่รอปบ ก็คือ “แผนก Support การผลิตทุกแผนกมีหน้าที่ช่วยสนับสนุนให้ฝ่ายผลิตสามารถผลิตสินค้าได้อย่างมีคุณภาพ สะดวก รวดเร็ว เพื่อให้ได้ผลผลิตสูงสุด โดยต้องมีต้นทุนการผลิตต่ำสุดด้วย” ซึ่งปัจจุบันผมเองก็ยังนำสิ่งนี้มาถ่ายทอดให้น้อง ๆ ฝ่าย ICT ปฏิบัติตามอยู่เสมอ

ปัจจุบันองค์กรของเราได้เชื่อมโยงเครือข่ายเข้าด้วยกัน รวมทั้งหมด 7 แห่งแล้ว เรามีคอมพิวเตอร์ในระบบอินโนเวชั่น ทั้งหมดประมาณ 700 กว่าเครื่อง ฝ่าย ICT ได้นำเทคโนโลยี หลายอย่างเข้ามาใช้ในองค์กร อาทิ ระบบโทรศัพท์ภายในผ่าน วงจรเช่าลิตไลน์, ระบบการประชุมผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Video Conference) เพื่อลดค่าใช้จ่ายและลดเวลาในการเดินทาง เพื่อการประชุม, File Sharing Server สำหรับแชร์ข้อมูลและ เข้าถึงข้อมูลได้ทุกที่ภายในอินโนเวชั่น, Firewall สำหรับป้องกัน ภัยคุกคามทางด้านระบบไอที, Storage Server สำหรับเก็บและ สำรองข้อมูลขนาดใหญ่ขององค์กร ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ ในปัจจุบันได้ปรับปรุงพัฒนามาใช้เป็นระบบเซิร์ฟเวอร์ Version 2008 และ Internal Mail เป็น Version 2010 อีกทั้งได้พัฒนา ความเร็ว Link Leased Line เป็น 6MB ในราคาค่าเช่าที่ลดลง จากเดิมอีกด้วย

Innovation Network Diagram 2003



Innovation Network Diagram 2004



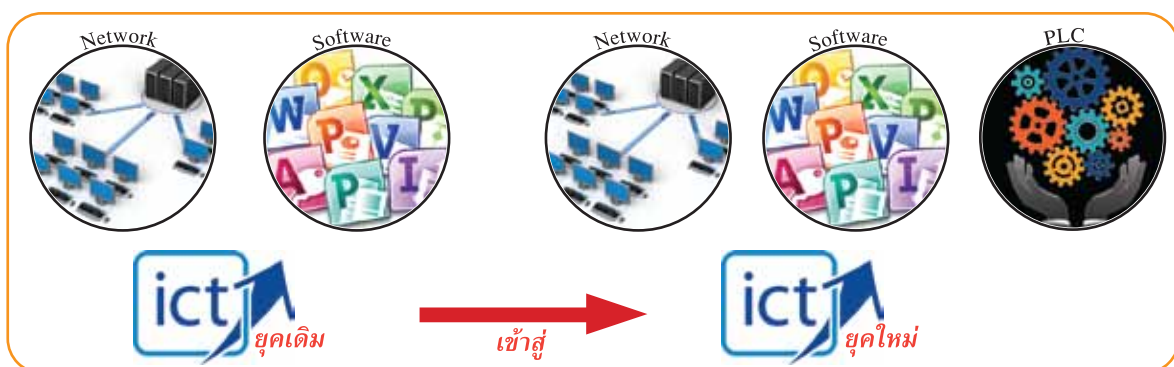
การพัฒนาทางด้านซอฟต์แวร์ (Software)

พัฒนาการทางด้านซอฟต์แวร์ของบริษัท เริ่มต้นจาก คนฝ่าย ICT เพียงคนเดียวคือ คุณหลิว ซึ่งได้เล่าให้ฟังว่า คุณบัญชาได้เดินมาสั่งให้ช่วยเขียนโปรแกรมระบบ Kanban Barcode System ให้โรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรี เนื่องจาก ผู้บริหารญี่ปุ่นและลูกค้าต้องการตัวนี้ เพราะเป็นสิ่งที่สำคัญ และยิ่งจะช่วยโรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรี ได้มากเลยทีเดียว คุณหลิวตอบรับไปทั้ง ๆ ที่ยังเขียนโปรแกรมนั้นไม่เป็นเลย หลังจากนั้นคุณหลิวก็ได้เรียนรู้และฝึกฝนจนสามารถพัฒนา ซอฟต์แวร์ให้โรงงาน บจ.พีไอ อินดัสทรี จนใช้งานได้ ซึ่งใน สมัยนั้นยังใช้ระบบปฏิบัติการที่เรียกว่า DOS และ Database Server เป็น Novell Server ซึ่งเด็กไอทีสมัยใหม่แทบจะ ไม่รู้จักแล้ว

จากอดีตจนถึงปัจจุบันฝ่าย ICT ได้พัฒนาต่อยอด เทคโนโลยีสารสนเทศอีกมากมายซึ่งมาจากการขยายตัวของ องค์กรอย่างรวดเร็ว มีโรงงานใหม่ๆ เกิดขึ้นจากความต้องการ ของผู้ใช้งานของเราเอง และจากที่ลูกค้าได้เสนอแนะรวมทั้ง ฝ่าย ICT เองก็ต้องการที่จะปรับปรุงระบบซอฟต์แวร์ให้ มีคุณสมบัติเทียบเคียงกับซอฟต์แวร์ ERP ทั่วไปด้วย จน กระทั่งทำให้ในปัจจุบันเรามีซอฟต์แวร์ที่มีเอกลักษณ์และมี คุณสมบัติใกล้เคียงกับ ERP มากขึ้น ซึ่งคุณสมบัติอันโดดเด่น ของซอฟต์แวร์ที่เราได้พัฒนาถือเป็นระบบการผลิตที่เป็นที่ ยอมรับทั้งจากผู้บริหารของโรงงานและจากลูกค้าหลายราย



ระบบซอฟต์แวร์ของอินโนเวชั่น (Innovation Software System)



ในการประชุม ICT Year End Review 2011 หลังจากฝ่าย ICT ได้เสนอการจัดการระบบซอฟต์แวร์ของอินโนเวชั่นต่อคุณบัญชาและคุณสมศรีเรียบร้อยแล้ว ช่วงท้ายคุณบัญชาได้กล่าวกับผมว่า **“น้อย คุณช่วยสร้างทีม PLC ให้ทีหน่อย ทีมนี้จะช่วยลดต้นทุนและเสริมสร้างประสิทธิภาพการทำงานให้แก่โรงงานได้มากเลย”** ผมก็รับปากท่านไปซึ่งถึงแม้จะไม่ใช่งานของไอทีโดยตรง แต่ถ้าสามารถช่วยองค์กรได้ก็อยากลองทำดู งานเหล่านี้ถือเป็นความท้าทายใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้นเสมอในอินโนเวชั่น

ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

(Information & Communication Technology Department)

หลังจากนั้นที่ผมได้รับคำสั่งจากคุณบัญชา ผมก็ได้บอกรูปแบบการสร้างทีมให้ พี่โจ และ พี่รอปบ ได้รับทราบซึ่งทั้งสองท่านก็ได้ช่วยให้คำแนะนำและเริ่มสร้างทีมงานเข้าร่วมในฝ่าย ICT โชคดีที่เราได้น้องที่มีความสามารถมา 2 คน เข้ามาช่วย ซึ่งทั้งสองคนมีประสบการณ์เรื่องพัฒนาหุ่นยนต์มาจากมหาวิทยาลัยด้วยจึงเป็นกำลังให้ฝ่ายเราได้มาก อีกทั้งได้รับการสนับสนุนจากทีมซอฟต์แวร์และทีมเน็ตเวิร์กเป็นอย่างดี ทำให้เราบูรณาการระบบคอมพิวเตอร์ เครือข่าย ซอฟต์แวร์ และเครื่องจักรเข้าด้วยกันได้ ทำให้ฝ่าย ICT มีนวัตกรรมใหม่ๆ ออกมา เช่น ระบบการผลิตแบบอัตโนมัติ ระบบ Auto Report ซึ่งขับเคลื่อนให้โรงงานดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และทุกโครงการยังลดค่าใช้จ่ายและลดการสูญเสียได้อย่างมากอีกด้วย ฝ่าย ICT ไม่ได้มุ่งที่จะพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาใช้ในองค์กรเพียงอย่างเดียว เรายังได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบการรักษาความปลอดภัยให้กับข้อมูลขององค์กรไปพร้อมกัน

ความประทับใจ

สิ่งที่ผมประทับใจอย่างมากก็คือการได้ร่วมทำงานในองค์กรที่มีแนวทางการบริหารโดยเห็นความสำคัญของการพัฒนาเทคโนโลยี ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้กับองค์กร และการได้เป็นส่วนหนึ่งในฝ่าย ICT ได้ร่วมเรียนรู้ พัฒนา สร้างสรรค์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ให้แก่อินโนเวชั่น ฝ่าย ICT เป็นฝ่ายที่มีความกลมเกลียวเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นจะเป็นส่วนงานเน็ตเวิร์ก, ซอฟต์แวร์, PLC ไม่ว่าจะเป็นอยู่สำนักงานใหญ่ โรงงานระยอง หรือศรีราชาเราก็ประสานงานกันได้อย่างดีโดยดำเนินงานภายใต้นโยบายเดียวกันซึ่งพี่โจได้ถ่ายทอดให้ทุกคนในฝ่ายปฏิบัติตามโดยตลอด **ทุกอย่างที่กล่าวมานั้นทำให้ผมมีความสุข สนุกกับงานที่ได้ทำอีกทั้งยังภาคภูมิใจในผลงานต่างๆ ที่ได้สร้างสรรค์ร่วมกับฝ่าย ICT เพื่อองค์กรของเรา**

ก้าวต่อไปกับอินโนเวชั่น

การได้อยู่กับอินโนเวชั่นซึ่งเป็นองค์กรที่มีการพัฒนาและเติบโตอย่างต่อเนื่องและเป็นองค์กรที่พร้อมจะลงทุนด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ ทำให้ก้าวต่อไปที่ผมจะร่วมเดินไปกับอินโนเวชั่นและครอบครัว ICT นั้น เป็นย่างก้าวที่ผมจะได้ทำงานที่ผมรัก ได้เรียนรู้และพัฒนาตนเองไปพร้อมกับอินโนเวชั่น เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้น ซึ่งถือเป็นความท้าทายสำหรับผม ขอให้ทุกท่านร่วมก้าวเดินไปกับอินโนเวชั่นอย่างมีความสุขด้วยกันนะครับ 🌐





Globalization



มุ่งสู่ความเป็นเลิศ ในโลกาภิวัตน์

ดร.บัญชา ชุณหวัชติกุล

สิ่งที่มีเหมือนกันในตัวผู้ประกอบการทั้งหลายซึ่งมีจุดเริ่มต้นจากธุรกิจเล็ก ๆ จนใหญ่โตได้จะต้องฟันฝ่าอุปสรรคมากมายจนประสบความสำเร็จจำเป็นต้องฟันฝ่าขั้นตอนของการทำธุรกิจ 3 ขั้นตอน คือ

ระยะแรก: เริ่มต้นประกอบการ

ผู้เริ่มต้นกิจการมักเป็นผู้ที่พกความฝันอันสวยงามมาเต็มกระเป๋ แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป 1-2 ปี ความฝันเหล่านั้นก็กลับค่อย ๆ จางหายไป มีแต่คำถามมากมายเกิดขึ้นเพราะหลาย ๆ อย่างไม่ได้เป็นไปตามที่ตั้งใจไว้ ผู้ประกอบการจำนวนมากจึงล้มเลิกความคิดและออกจากการเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจนั้น ส่วนคนที่อยู่รอดมักเป็นคนเก่งผสมเชิง แต่ที่สำคัญคือ **ใจสู้ อดทน มัธยัสถ์** พวกเขาต่างดิ้นรนเพื่อเอาธุรกิจให้รอด ผู้เริ่มต้นประกอบการสมัยนี้ต่างจากยุคคุณพ่อ คุณปู่ที่อาศัยความขยัน ใจสู้ ทำงานหนัก และมัธยัสถ์ แต่ผู้ประกอบการสมัยนี้ที่อยู่รอดต้องเป็นผู้ที่สามารถมองเห็นช่องทางการทำการตลาดในสินค้าตนเองได้สำเร็จ อีกทั้งรู้จักการบริหารคนและบริหารองค์กร ผู้ที่สามารถฟันฝ่าธุรกิจมาได้ 4-5 ปี ก็จะเป็นผู้เริ่มต้นประกอบธุรกิจของตนเองได้ และกำลังก้าวไปสู่ความสำเร็จ

สิ่งที่มีเหมือนกันในตัวผู้ประกอบการทั้งหลายคือ พวกเขามีจุดเริ่มต้นในธุรกิจที่พวกเขามีความคิดความฝัน และมองเห็นช่องทางที่จะทำธุรกิจของตนเองจากประวัติศาสตร์คนไทยแต่โบราณกาล **คนไทย คือ ผู้ประกอบอาชีพเกษตรกรรม** นำผลิตผลการเกษตรของตนเองไปแลกเปลี่ยนเป็นเบี้ย เป็นหอย เพื่อไปซื้อปัจจัยต่าง ๆ ที่ต้องการ พ่อค้าคนจีนเป็นกลุ่มแรกที่เข้ามาค้าขายในประเทศไทย คนจีนที่หนีความอดอยากจากภัยสงครามและภัยธรรมชาติโดยย้ายเข้ามาในประเทศไทยและได้มองเห็นช่องทางค้าขายและเริ่มกิจการค้าขายตามช่องทางที่ตนมีประสบการณ์ คนจีนได้อาศัยความขยัน มัธยัสถ์ เก็บหอมรอมริบ สร้างธุรกิจ สร้างฐานะขึ้นมา คนที่มองเห็นช่องทางมากกว่าจึงสามารถสร้าง **ความแตกต่างจากคนอื่น** จนเป็นพ่อค้าที่มีฐานะมั่งมี



ระยะที่สอง: ระยะของการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตใหญ่

มีธุรกิจจำนวนมากที่จะผ่านระยะหนึ่งและเติบโตใหญ่ขึ้นในระยะที่สอง เรามักจะเห็นธุรกิจขนาดเล็กที่สร้างตั้งแต่วัยรุ่นก่อน และยังคงดำเนินการธุรกิจแบบเดิม ๆ และไม่สามารถเติบโตใหญ่ได้อีก ถ้าหากที่มีร้านค้าต่างสืบทอดธุรกิจให้ลูกหลานและทำสิ่งต่าง ๆ แบบเดิม แต่ในจำนวนนั้นจะมีผู้ที่โชคดีและมีความสามารถเฉพาะตัวซึ่งมองเห็นโอกาสที่เขาจะหยิบฉวยได้ คนเหล่านี้จะขยายธุรกิจให้ก้าวหน้าขึ้นไปอีกระดับหนึ่ง พวกเขาคือผู้ที่สามารถทำสิ่งที่แตกต่างจากสิ่งที่เคยทำ หรือเห็นสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็น ช่วงที่กำลังสร้างองค์กรให้เติบโตใหญ่ เขาจะอาศัยแต่เพียงความเฮง ความขยัน และมัธยัสถ์ ไม่ได้อีกแล้ว เขาต้องมีความสามารถเฉพาะทาง และความคล่องตัวในการบริหารองค์กร สร้างคนให้มาช่วยงานต่าง ๆ ได้ ในระยะนี้ผู้ประกอบการเหล่านี้จะเป็นเหยื่อของนายธนาคาร เพราะเขาจะต้องพึ่งเงินทุนจำนวนมากในการขยายธุรกิจ ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็กลัวเสี่ยงเมื่อเห็นช่องทางและโอกาส แต่มีผู้ประกอบการที่กล้าเสี่ยงจำนวนไม่น้อยที่ล้มละลายไปในสมัยวิกฤติต้มยำกุ้ง ผู้ประกอบการจำนวนมากต้องล้มละลายไปเพราะพื้นฐานการตลาดเขาไม่แน่นพอ

ระยะที่สาม: ทำให้ธุรกิจดำรงอยู่อย่างยั่งยืน



เมื่อสี่ปีก่อนมีข่าวการล้มละลายของบริษัท Kodak ซึ่งเป็นบริษัทเทคโนโลยีชั้นนำของสหรัฐฯ และต้องเข้าสู่แผนฟื้นฟู ถามว่า Kodak คือใคร **Kodak** คือ บริษัทเก่าแก่กว่า 120 ปีที่มีประวัติในการสร้างเทคโนโลยีและ

นวัตกรรมใหม่ๆ ให้เกิดขึ้นในวงการถ่ายรูปและภาพยนตร์ Kodak คือผู้พัฒนากล้องถ่ายรูป และยังเป็นผู้พัฒนาฟิล์มถ่ายรูปยี่ห้อ Kodachrome ที่มีชื่อเสียงในเรื่องฟิล์มสีที่สวยงามสดใสเป็นธรรมชาติ ซึ่งขณะนั้นชื่อเสียงและความร่ำรวยมาสู่องค์กร Kodak เป็นอย่างมาก ปล่อยให้ฟิล์ม Fuji เข้าสู่ตลาดสหรัฐอเมริกาได้คงเพราะมองคู่แข่งตัวเต็ง Fuji ได้รับการคัดเลือกเป็นฟิล์มที่ใช้ในการแข่งขันโอลิมปิกที่ Los Angeles ซึ่งเป็นช่องทางที่ฟิล์ม Fuji เข้าตลาดสหรัฐฯ และแย่งส่วนแบ่งการตลาดจาก Kodak เมื่อ 10 กว่าปีก่อน Kodak ได้พัฒนากล้องถ่ายรูปดิจิทัล แต่ Kodak เกรงว่ากล้องถ่ายรูปดิจิทัลอาจจะทำให้ฟิล์มถ่ายรูปซึ่งเป็นสินค้าสำคัญของตัวเองถูกทำลายไป จึงไม่ยอมพัฒนาเทคโนโลยีนี้ต่อ แต่ถึงอย่างนั้นกล้องดิจิทัลก็ได้รับการพัฒนาต่อมาโดยบริษัทกล้องถ่ายรูปญี่ปุ่นอีกทั้งยังมีสมาร์ตโฟนที่สามารถถ่ายรูปได้ทำให้ Kodak ต้องสูญเสียตลาดฟิล์มไปจนต้องเข้าสู่แผนฟื้นฟู

บริษัท Sony เป็นอีกบริษัทหนึ่งที่สร้างความยิ่งใหญ่จนเป็นผู้นำในด้านอุปกรณ์ไฟฟ้าถือเป็นอีกบริษัทหนึ่งที่นำศึกษา Sony Walkman เป็นผลิตภัณฑ์ที่โด่งดังมากจน Sony สามารถพัฒนาตัวเองให้เป็นบริษัทเครื่องเสียงชั้นนำของโลกได้ แต่ Sony ในวันนี้กลับกำลังเผชิญกับวิกฤติทางการเงินโดยสูญเสียส่วนแบ่งการตลาดในด้านเครื่องใช้ไฟฟ้า เช่นเดียวกับคอมพิวเตอร์ที่มีประสิทธิภาพของ Sony ก็หายไปในตลาดคอมพิวเตอร์ ธุรกิจทีวีของ Sony กลับกลายเป็นหน่วยงานที่ขาดทุน เพราะมีต้นทุนการผลิตที่สูงและกำลังเผชิญกับการขาดทุน Sony กำลังเผชิญกับปัญหาการตลาด ต้นทุนสินค้าที่สูง และการขาดการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง



ใช่แล้ว **โลกาภิวัตน์** คือ ต้นเหตุที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ เมื่อการสื่อสารทั่วโลกเป็นไปอย่างรวดเร็ว และทันเหตุการณ์ ทำให้คนอีกซีกโลกหนึ่งรับรู้ข่าวสารได้ในทันที ดังเช่นช่วงเกิดเหตุการณ์เครื่องบินสหรัฐฯ ถูกจี้และบินเข้าชนตึก World Trade Center ในสหรัฐอเมริกา นั่นผมก็ได้ดูเหตุการณ์ดังกล่าวผ่านจอโทรทัศน์ที่บ้าน ขณะไฟกำลังไหม้ตึกแรกอยู่ เครื่องบินลำที่สองก็บินเข้าชนตึก World Trade Center ตึกที่สองผมสะดุ้งไปกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น เราจะเห็นว่าในโลกแห่งโลกาภิวัตน์เรารับรู้เหตุการณ์ต่างๆ ได้ทันที ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในที่แห่งหนึ่งจะรับรู้และเห็นจากทั่วทุกมุมของโลก ดังนั้น **Apple** จึงได้ฉวยโอกาสนี้สร้างความนิยมในสมาร์ตโฟนให้เกิดขึ้นทั่วโลก ตลาดใหญ่ขึ้นเพราะการรับรู้ข่าวสารของผู้บริโภค แต่การแข่งขันก็จะมากขึ้นเป็นเงา

ตามตัวเช่นกัน ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตามข่าวสารที่ได้รับ ทุกคนต้องการของใหม่ และสิ่งใหม่ๆ ที่ดีกว่า ถูกกว่า **ผู้ประกอบการที่ตามความต้องการของผู้บริโภคไม่ทันก็จะหายไปจากตลาด** ยกตัวอย่างเช่น โทรศัพท์ยี่ห้อ Nokia ที่เคยโด่งดังในอดีตซึ่งได้หายไปจากตลาดในปัจจุบัน

เช่นเดียวกับผู้ประกอบการอื่นๆ หันกลับมาดูบริษัทกลุ่มอินโนเวชั่นก็คือกลุ่มบริษัทที่เติบโตในวงจรชีวิตของผู้ประกอบการที่กล่าวมาแล้ว เราเริ่มต้นจากความฝัน ความมั่นใจว่า **เราทำได้** โดยได้ก่อตั้งองค์กรเล็กๆ ทำการค้าขายของชำร่วยที่ร้านไทยเด็กเล็งข้างวัดสระเกศด้วยความมานะอดทนและความทนอดทำให้เราอยู่รอดมา 2 ปี จนมาเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของดูปองท์ อาศัยโอกาสที่คนอื่นไม่มีและการมีเพื่อนดี ๆ ที่ช่วยเหลือเจือจานทำให้เราสร้างความแตกต่างขึ้นมาได้ เราสร้างความแตกต่างด้วยการสร้างห้องวิจัยและปรับปรุงมาเรื่อยๆ เพื่อพัฒนาสินค้าต่างๆ ให้แก่อุตสาหกรรมรองเท้า เราเผชิญหน้ากับนายธนาคารด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 16-17 ต่อปี เราจ้างพนักงานของเราที่จบไม่สูงนักมาช่วยกิจการ เราเผชิญกับการเข้า ๆ ออก ๆ ของพนักงานจนชิน จนเราทำทุกอย่างเองได้ถ้าพนักงานลาออกแต่โชคที่สินค้าของเราเข้าสู่ตลาดที่กำลังเติบโตอย่างอุตสาหกรรมรองเท้า และอุตสาหกรรมนี้ทำให้เราเติบโตได้ดี อีกทั้งเรายังมีเพื่อนดี ๆ ที่ช่วยเหลือให้เราสร้างโอกาสใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้นซึ่งคนอื่นไม่มี เราเห็นช่องทางและสร้างโอกาสใหม่ ๆ จากการพัฒนาความรู้และเทคโนโลยีจากห้องวิจัยของพวกเราเอง

ณ ปัจจุบัน เราเป็นองค์กรที่เติบโตขึ้นมาเป็นองค์กรที่สร้างฐานการผลิตและการวิจัยด้านยางและพลาสติก เราขยายสินค้าเข้าไปในวงจรอุปทานของอุตสาหกรรมรถยนต์ญี่ปุ่น แต่ตลอดเวลาที่ผ่านมาเราได้เผชิญกับมรสุมจากวิกฤติเศรษฐกิจลูกแล้วลูกเล่า **ทั้งนี้เรามีวิธีการสร้างองค์กรที่แข็งแกร่งในยุคโลกาภิวัตน์ได้โดย**

1 สร้างความรู้ความสามารถด้านเทคโนโลยีให้เกิดขึ้นทั่วทั้งองค์กร

เราอาจจะโชคดีกว่าหลายคนที่มีโอกาสได้ทำงานกับดูปองท์ ซึ่งช่วงที่ทำงานอยู่กับที่นี่ได้มีโอกาสศึกษาประวัติของของดูปองท์ที่เติบโตขึ้นจากการสร้างเทคโนโลยีให้เกิดขึ้น และได้การเรียนรู้การเสนอสินค้าอุตสาหกรรมใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดอุตสาหกรรม ผมจึงมองเห็นถึงความสำคัญของเทคโนโลยีและการตลาด และได้สร้างห้องวิจัยเล็กๆ ขึ้นมาเพื่อสร้างความรู้และเทคโนโลยีด้านยางและพลาสติกให้เกิดขึ้นภายในองค์กร ใช้ห้องวิจัยเป็นที่พัฒนาสิ่งใหม่ให้เกิด ผมเชื่อมั่นว่าเทคโนโลยีที่แท้จริงต้องพัฒนาจากภายในองค์กร ทุกคนต้องเป็นนักอ่านและศึกษาสิ่งต่าง ๆ รอบตัวนำสิ่งที่พบเห็นมาทำโจทย์ทำแผนการวิจัยและการบริหารองค์กรที่เติบโตขึ้น เราเริ่มสร้างเทคโนโลยีสารสนเทศขึ้นจาก คุณหลิว นักคอมพิวเตอร์ชาวพม่าคนแรกและคนเดียวของเรา จนปัจจุบันเรามีความสามารถในการพัฒนาซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

ของเราเอง ตามความต้องการของการจัดการขององค์กรได้เกือบทั้งหมด (นอกจากระบบบัญชี) เราสร้าง PLC เทคโนโลยีจนสามารถเข้าควบคุมเครื่องจักรต่าง ๆ ได้ เรามีความเชื่อมั่นว่า “**บนพื้นฐานของความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และวิศวกรรมศาสตร์ เราจะสามารถสร้างเทคโนโลยีให้เกิดขึ้นภายในองค์กรซึ่งนำไปสู่การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันกับบริษัทต่าง ๆ ได้ และสามารถทำให้องค์กรอยู่อย่างยั่งยืนต่อไป**”

2 พัฒนาศักยภาพภายในองค์กรให้เป็นทั้ง “คนดี คนเก่ง และทำงานเป็นทีม”

สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ส่งเสริมให้พนักงานเป็นคนที่รับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมาย มุ่งสู่ความสำเร็จ กล้าคิดและกล้าทำ เราส่งเสริมให้พนักงานพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา โครงการทุนการศึกษาระดับปริญญาโทของเราสร้างพนักงานที่สำเร็จการศึกษาจำนวน 30 คน เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการทำงานในแผนกต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3 สร้างระบบการบริหารและการจัดการองค์กรที่เหมาะสมกับวัฒนธรรม และเหมาะสมกับการเติบโตขององค์กร

เราสร้างระบบการบริหารขององค์กรและจัดการระบบการผลิตในโรงงาน 7 แห่งของเราให้มีประสิทธิภาพสูงสุด นี่เป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาเพื่อให้องค์กรแข่งขันได้ในยุคโลกาภิวัตน์

4 พัฒนาขีดความสามารถด้านการตลาด และสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานในธุรกิจ

ธุรกิจที่เรา กำลังจะไปกว่าร้อยละ 70 ในธุรกิจของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นอยู่ในธุรกิจยานยนต์ และพอลิเมอร์ ซึ่งเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทย ด้วยความรู้ความสามารถด้านต่างๆ ทำให้เราสามารถนำความรู้เหล่านั้นมาต่อยอดในวงจรอุปทานของอุตสาหกรรมรถยนต์

แม้อุตสาหกรรมรถยนต์ไทยจะเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทย และทำให้เกิดอุตสาหกรรมสนับสนุนอื่นอีกมากมาย แต่บริษัทรถยนต์ทั้งหมดก็ยังเป็นของต่างชาติ โดยเฉพาะรถยนต์จากค่ายญี่ปุ่นอีกทั้งผู้ผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ที่ป้อนให้แก่บริษัทรถยนต์ใน Tier1 และ Tier2 ต่างเป็นผู้ผลิตชาวญี่ปุ่นซึ่งโยกย้ายเข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย เหลือในส่วนของผู้ผลิต Tier3 และ Tier4 ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรับจ้างไว้ให้คนไทยกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นก็เป็นอุตสาหกรรมไทยที่ทำคอมปาวด์จากผู้ขายยางและพอลิเมอร์ โรงงานแรกของเราก็คือโรงงานป้อนคอมปาวด์ยางให้กับผู้ผลิตชิ้นส่วนชาวญี่ปุ่น เราเผชิญกับผู้ผลิตคอมปาวด์ยางขนาดใหญ่จากญี่ปุ่น และมีประสบการณ์มากกว่า โจทย์แรกของเราในตอนนั้นคือทำอะไรให้เราก็คือผู้ผลิตคอมปาวด์ยางที่ดีที่สุดในประเทศไทย ทำอย่างไรลูกค้าญี่ปุ่นทั้งหลายจะยอมรับระดับความสามารถของเราในการทำคอมปาวด์ยาง และยินดีร่วมพัฒนาคอมปาวด์ยางไปด้วยกัน ซึ่งในวันนี้เราทำสำเร็จแล้ว เราเป็นบริษัทคอมปาวด์ยางที่เป็นที่ยอมรับทั้งคนไทยและต่างชาติในด้านความสามารถทางเทคโนโลยี คุณภาพสินค้า และราคาที่ลูกค้ายอมรับได้



บริษัท ไทย-นิสสัน ซิลส์ เป็นบริษัทในกลุ่มอินโนเวชั่นที่เราตั้งขึ้นมาเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยางสำหรับยานยนต์ ตลอดระยะเวลา 8 ปี เราคือผู้รับจ้างต่อจากผู้ผลิตชิ้นส่วนชาวญี่ปุ่น เรารับคำสั่งผลิตตามใบสั่งของผู้ผลิตชิ้นส่วนชาวญี่ปุ่น ซึ่งในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา เราพยายามสร้างความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมรถยนต์ญี่ปุ่นให้ได้และเพิ่มขีดความสามารถด้านการผลิต การพัฒนาสูตร และการทำชิ้นส่วนเพื่อก้าวสู่การเป็นผู้ส่งชิ้นส่วนโดยตรงกับโรงงานรถยนต์ ในขณะที่เรากำลังทำเพื่อสร้างสินค้าที่มีคุณค่าในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมยานยนต์มากกว่าเป็นแค่ผู้รับจ้างผลิตสินค้าตามใบสั่งผลิต เราได้พัฒนาความสามารถในการออกแบบเพื่อเข้าสู่ Tier1 และ Tier2 ต่อไป

ณ เวลานี้เราได้ร่วมลงทุนกับ Kawamata Technos Corp. ประเทศญี่ปุ่น จัดตั้ง บจ. ความมาเตะ อินโนเวชั่น (ประเทศไทย) เป็นผู้ผลิตแม่พิมพ์สำหรับผู้ผลิตชิ้นส่วนยาง และยังร่วมลงทุนกับ KBG Bangkok Co., Ltd. และ GWE Co., Ltd. จัดตั้ง บจ. เคจีไอ เทคโนโลยี เป็นบริษัทร่วมทุนเพื่อค้าขายผลิตภัณฑ์ยาง และเป็นเส้นทางเข้าสู่สายห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมยานยนต์ของญี่ปุ่น นอกจากนี้เรายังตั้ง บจ. เคมีอินโนเวชั่น สาขาเวียดนาม และ สาขาสหรัฐอเมริกา เพื่อปูทางสู่ตลาดในเวียดนามและสหรัฐอเมริกา จะเห็นได้ว่าเราได้พัฒนาความสามารถในการตลาดเพื่อนำพาสินค้าของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ให้ก้าวหน้าต่อไปสู่ตลาดในระดับสากลต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง



เติมเต็มวันวาน...

อินโนเวชั่นในความทรงจำ

พนักงานในกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น



นับแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2540 จนกระทั่งถึงวันนี้ นับเป็น เวลากว่า 16 ปีแล้วที่ผมเข้ามาทำงานที่นี่ กล่าวได้เลยว่าที่นี่ให้โอกาสทุกคนที่เข้ามาทำงาน เราอยู่กันแบบครอบครัว แบบพี่แบบน้อง ที่นี้จึงเปรียบเสมือนเป็นบ้านหลังที่สองของผม

นายบุญมา กาพิมาย
สังกัดฝ่าย Logistic, บจ. พีไอ อินดัสทรี



ความทรงจำเกี่ยวกับ “อินโนเวชั่น” นั้น มากมายจนไม่อาจบรรยายเป็นตัวอักษรได้หมด ที่นี้ถือเป็นแหล่งเรียนรู้และพัฒนาตนเองให้เป็นคนกระตือรือร้นและก้าวทันโลกตลอดเวลา ดินแดนดีใจและภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของ “อินโนเวชั่น” ซึ่งเราได้เดินทางร่วมกันมาตลอดระยะเวลา 30 ปี

นางบรรทม อ่ำสุข
สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, บจ. พีไอ อินดัสทรี



ที่นี่นับเป็นบ้านหลังที่ 2 ของดิฉัน และเป็นที่ทำงานแห่งแรก และแห่งเดียวตั้งแต่ทำงานมาบริษัทได้ให้โอกาส ความก้าวหน้าในหน้าที่การงานและการศึกษา ในฐานะพนักงานคนหนึ่ง ดิฉันรู้สึกภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของ Innovation Group

น.ส.กัลยรัตน์ ทองดอนโพธิ์
สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, สำนักงานใหญ่

ตลอดการทำงาน 12 ปีในรั้วอินโนเวชั่นมีแต่บรรยากาศของความเป็นกันเอง บริษัทให้สิ่งดี ๆ แก่พนักงานมาโดยตลอดทั้งการจัดกิจกรรมและสวัสดิการซึ่งเมื่อผมประสบความสำเร็จในการทำงานก็ทำให้ครอบครัวของผมมีความมั่นคงและมีความสุขไปด้วย

นายกนก แจ่มอุทัย
สังกัดฝ่ายธุรการ, บจ. พีไอ อินดัสทรี



ที่นี่เปรียบเสมือนบ้านที่ให้ความร่มเย็น สิ่งแรกที่เราสัมผัสเมื่อก้าวเข้ามาคือความเป็นกันเอง แม้ว่างานจะยากเพียงไร เราก็พร้อมที่จะลุยไปด้วยกัน ผมประทับใจความมีน้ำใจที่ทุกคนมีให้กันมาจนถึงทุกวันนี้

นายทรงเดช กาดทอง
สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN , บจ. พีไอ อินดัสทรี

ความประทับใจที่มีต่อบริษัทคือ การมีเพื่อนร่วมงานที่ดี เราอยู่ด้วยกันแบบพี่น้อง ทำให้รู้สึกสบายใจ มีความสุขและอบอุ่นมาก

น.ส.ยุภาพรณ์ โคตรเพชร
สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN , บจ. พีไอ อินดัสทรี





สิ่งที่ฉันประทับใจไม่รู้ลืมคือการได้ก้าวเข้ามาทำงานที่นี่เป็นที่แรกจากเด็กจบใหม่
ได้ประสบการณ์แต่กลับได้รับโอกาสและความไว้วางใจให้แสดงศักยภาพอย่างเต็มที่ รวมถึง
ประทับใจในความเป็นครอบครัวที่คอยดูแลกันและกันเสมอมา

คุณผ่องอำไพ เทพตุ๋

สังกัดฝ่าย Safety, บจ. ไทย-นิฮอน ซีลส์

8 ปีในการทำงานเป็นช่วงเวลาที่น่าสนุกสนาน ตื่นเต้น และท้าทาย ผมขอขอบคุณ
บริษัทที่ทำให้ผมมีความมั่นคงในชีวิต

คุณวินัย สายแสง

สังกัดฝ่าย Logistics, บจ. พีไอ อินดัสทรี



ปีนี้ย่างเข้าสู่ปีที่ 5 ในการทำงานแล้ว ที่ผ่านมามีได้ประสบการณ์ทำงานและมี
เพื่อนร่วมงานที่ดี ที่นี้สอนให้ผมรู้จักวิธีการทำงานที่หลากหลาย และพร้อมที่จะก้าวไปด้วยกัน
เพื่อความเป็นหนึ่งด้าน Rubber Compound ในระดับโลก

คุณสุรียา อดทน

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, บจ. พีไอ อินดัสทรี

ตลอดระยะเวลาการทำงาน 2 ปีที่ผ่านมา พี่ๆ และเพื่อนร่วมงานทำให้ผมมี
ความรู้สึที่ดีผมอยากให้อื่นโนเอนอยู่ไปจนครบ 40-50 ปี

คุณยีนยง พรหมดี

สังกัดฝ่าย Logistics , บจ. พีไอ อินดัสทรี



แม้จะเพิ่งเข้ามาทำงานที่นี่ได้ไม่นาน แต่ดิฉันก็ได้ทั้งความรู้และประสบการณ์
จากการทำงานเป็นอย่างมาก อีกทั้งเพื่อนร่วมงานทุกคนก็มีความเป็นกันเอง มีน้ำใจ
ช่วยเหลือซึ่งกันและกันเหมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน ดิฉันรู้สึกขอบคุณมาก

คุณสุนิทย เล่าสาร

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN , บจ. พีไอ อินดัสทรี

ช่วงเวลา 3 ปีในการทำงานที่มีสิ่งดีๆ หลากอย่างเกิดขึ้น ผมมีความเชี่ยวชาญ
ในงานเพิ่มมากขึ้นจากที่เริ่มต้นจากศูนย์ รวมถึงความรักความผูกพันที่ได้รับจากเพื่อน
ร่วมงานมาโดยตลอด

คุณสมชาย ฉายกระจำว

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN , บจ. พีไอ อินดัสทรี





ผมยังจำความรู้สึกในวันแรกที่มาเริ่มงานด้วยความไม่มั่นใจได้เพราะตอนนั้นบริษัทยังไม่มีฝ่ายกฎหมายแถมยังรับเด็กจบใหม่อย่างผมเข้ามาทำงาน ในช่วงแรกก็มีเพียงงานสัญญาไม่กี่ฉบับ แต่ปัจจุบันงานของฝ่ายกฎหมายขยายครอบคลุมงานทุกด้าน บริษัทให้โอกาสผมได้เรียนรู้งานและมอบทุนให้ศึกษาต่อในระดับปริญญาโท และให้ความไว้วางใจมอบหมายงานสำคัญๆ ให้ผมได้ดูแลมากกว่าสิบเอ็ดปี และเป็นนักกฎหมายคนแรก

คุณบรรยงชัย มีปาน

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, สำนักงานกรุงเทพฯ

จากวันแรกจนถึงวันนี้ดิฉันทำงานที่อินโนเวชั่นเป็นเวลากว่า 4 ปีแล้ว ดิฉันได้รับประสบการณ์การทำงานจากที่นี่มากมาย มีทักษะในการทำงานเพิ่มมากขึ้น องค์กรกระตุ้นให้ทุกคนรักการเรียนรู้ มุ่งมั่นที่จะเอาชนะอุปสรรคต่างๆ ในการทำงาน กล่าวได้ว่าที่นี่เปรียบเสมือนมหาวิทยาลัยที่ดี เปิดโอกาสให้พวกเราได้เรียนรู้และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ เพื่อนำไปสู่เป้าหมายที่ตั้งใจไว้ ดิฉันจะทำหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายให้ดีที่สุดเพื่อเป็นฟันเฟืองตัวหนึ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนองค์กรไปสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ได้ในอนาคต

คุณเกสรฯ ลีละวิวัฒน์

สังกัดฝ่าย Logistics , ศูนย์กระจายสินค้า นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง



ผมทำงานกับอินโนเวชั่นมาเกือบ 3 ปี ทุกย่างก้าวในการทำงานเต็มไปด้วยความท้าทาย อินโนเวชั่นมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นที่สุดคือการเปิดโอกาสให้ทุกคนได้นำเสนอความคิดและแผนปรับปรุงพัฒนางาน สมกับที่เป็นองค์กรแห่งการพัฒนาอย่างแท้จริง ผมสนุกกับการคิดกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นให้เกิดองค์กรแห่งการเรียนรู้และนำองค์ความรู้ต่างๆ มาประยุกต์ใช้ โดยมีส่วนประธานเป็นนักพัฒนาด้านแบบและเป็นแบบอย่างที่ดี และในฐานะที่เป็นฟันเฟืองตัวหนึ่งผมจะพยายามและทุ่มความสามารถจนสุดกำลัง

คุณอดิศักดิ์ มั่นคง

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN , สำนักงานกรุงเทพฯ

ความทรงจำอันน่าประทับใจ เริ่มจากการได้รับการติดต่อให้ไปสัมภาษณ์งานที่ออฟฟิศกรุงเทพฯ เริ่มต้นจากแผนบุคคลให้การต้อนรับเป็นอย่างดี มีแต่รอยยิ้ม ทั้งๆ ที่เราเป็นคนอื่นผ่านเข้ามา มองไปรอบๆ พบว่าบรรยากาศอบอุ่น เป็นกันเอง และคิดว่าน่าจะทำงานด้วยจริง พร้อมกับอธิษฐานในใจว่า “ถ้าเคยร่วมบุญกันมา ขอให้ทำงานที่เถิด” ในที่สุดพี่ก็ได้รับเข้าทำงาน และเมื่อได้เข้ามาทำงานก็ไม่ผิดหวัง ได้รับคำแนะนำดี ๆ จากพี่ๆ น้องๆ และเพื่อนร่วมงาน ตลอดมาเลย ขอขอบคุณบริษัทฯ ค่ะ

คุณสุวิทย์ ฉัตรอริยรัตน์

สังกัดฝ่าย Logistics , ศูนย์กระจายสินค้า นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง



ผมมีความรู้สึกยินดีและมีความสุขที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของการเติบโตและความก้าวหน้าของกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ตลอดระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมาองค์กรเรามีการเปลี่ยนแปลงหลายอย่างทำให้องค์กรของเรามีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้นและมั่นคงอยู่มาจนถึงปัจจุบันนี้ พี่รพบเป็นผู้นำบังคับบัญชาและหัวหน้าที่ดี คอยแนะนำช่วยเหลือ และให้โอกาสในการทำงาน ผมขอขอบพระคุณคณะผู้บริหารและพี่หน้อย (กุลวดี) ที่มอบความไว้วางใจและให้ความสนับสนุนมาโดยตลอด

คุณณรงค์ศักดิ์ อินทรวิชัย

สังกัดฝ่าย Safety & Environment, บจ. พีไอ อินดัสทรี

วันแรกที่ก้าวเข้ามาทำงานที่นี่เมื่อปี 2536 ที่ บจ.พีไอ อินดัสทรี มีพนักงานเพียง 5 คน มี รปภ. 1 คน หลังทานข้าวกลางวันพี่รอพบจะมานั่งร้องเพลงติดกีต้าให้ฟัง ทุกสิ้นเดือนคุณสุพจน์ จะเลี้ยงส้มตำไก่อ่าง นับเป็นความทรงจำแห่งความสุข ต่อมาได้ย้ายมาทำที่ บจ.ไทย-นิซอน ซิลส์ มาจนถึงปัจจุบัน พวกเราอยู่ด้วยกันแบบพี่น้อง ร่วมกันก้าวผ่านวิกฤติต่างๆ มาได้ จากโรงงานเล็กๆ เก่าๆ ที่เหมือนโกดังปัจจุบันมีบริษัทในเครือหลายบริษัทภายใต้บ้านหลังใหญ่ Innovation Group ที่ทุกคนพร้อมจะเดินต่อไปด้วยกันอย่างมั่นคง ภายใต้ผู้นำที่มีวิสัยทัศน์อันกว้างไกล

คุณนงลักษณ์ มุทะรัตน์

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, บจ.ไทย-นิซอน ซิลส์



นับจากวันที่ก้าวออกจากรั้วมหาวิทยาลัยก็ได้รับโอกาสจากพี่หน้อย (กุลวดี) ในการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของอินโนเวชั่น จากตำแหน่งเริ่มต้นเป็นพนักงานเก็บเงินร้าน My Bakery ซึ่งเป็นหนึ่งในธุรกิจขององค์กร แล้วพลิกผันไปทำงานด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์ มาจนถึงปัจจุบัน 14 ปีที่อยู่กับครอบครัวอินโนเวชั่นรู้สึกว่าการเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตไปแล้ว ซึ่งบอกได้คำเดียวเลยว่า "รักอินโนเวชั่น ค่ะ"

คุณเจนจิรา ลาจันทร์

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, บจ.พีไอ อินดัสทรี



หลังจากตัดสินใจเปลี่ยนงาน และมาสัมภาษณ์งานที่นี่กับพี่หน้อย (กุลวดี) ก็ได้เริ่มงานทันที ได้รับการถ่ายทอดความรู้จากคุณเจนจิราที่จะต้องย้ายไปประจำสำนักงานระยอง ดิฉันยังจดจำความทรงจำของช่วงเวลาที่ผ่านมาได้ ตั้งแต่ตรวจรับอาคาร 3 และได้เป็นส่วนหนึ่งในการจัดกิจกรรมครบรอบ 20 ปี ทุกอย่างเหมือนเพิ่งผ่านไปไม่นาน แม้ว่าจะผ่านไป 12 ปีแล้วก็ตามเราผ่านร้อน ผ่านหนาวและผ่านอุปสรรคมากมายจนประสบความสำเร็จ ขอขอบคุณอินโนเวชั่นที่ยังอยู่เคียงข้างกัน และจะอยู่เคียงข้างกันตลอดไป

คุณจันทร์รัตน์ บุญดิลก

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, สำนักงานกรุงเทพฯ



ตลอดระยะเวลาในการทำงานความประทับใจที่มีต่อบริษัทคือการได้รับโอกาสในการพัฒนาตัวเองในงานที่ได้รับมอบหมาย โดยมีหัวหน้างานและเพื่อนร่วมงานที่สามารถให้คำปรึกษาและให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดี บรรยากาศในการทำงานที่อบอุ่นเป็นกันเองทั้งผู้บริหาร หัวหน้างาน และเพื่อนร่วมงาน

คุณวันเพ็ญ ศิริอุดมพงศ์

สังกัดฝ่าย Marketing Service, บจ.ครีเอทีฟ อินโนเวชั่น



แม้ผมจะเข้ามาทำงานได้เพียง 8 เดือน แต่หัวหน้าและเพื่อนร่วมงานก็ให้ความเป็นกันเองกับผมทำให้การทำงานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผมขอขอบคุณอินโนเวชั่นที่ให้โอกาสในการทำงานและทำให้ผมมีวันนี้

คุณสันติสุข ลาโพธิ์

สังกัดฝ่าย HRM & ADMIN, บจ. พีไอ อินดัสทรี





ดร.บัญชา ชุมหสวัสดิกุล ให้การสนับสนุนโครงการทุนการศึกษาพนักงานกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่น ศึกษาต่อในระดับปริญญาโทและปริญญาเอกภายในประเทศอย่างต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้และนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาบุคลากรและพัฒนาองค์กร

ทุนการศึกษาระดับปริญญาโท

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2547



คุณอริสรา ชะนะมา

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาปิโตรเคมีและวิทยาศาสตร์พอลิเมอร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



คุณชมพูนุท รุ่งสันติสุข

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สำหรับนักบริหารรุ่นใหม่ (Y-MBA)
มหาวิทยาลัยรามคำแหง



คุณเนาวรัตน์ บุญมี

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณสุวัชชัย ประการัตน์

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมเคมี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2548



คุณปณิสรา รัตนปัญญาโชติ

โครงการทวีปริญญาโททางรัฐประศาสนศาสตร์
และบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยรามคำแหง



คุณลภัสรดา เสนีย์ไชยชน

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการบัญชี
มหาวิทยาลัยรามคำแหง



คุณอัญชลี แซ่อิว

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการทั่วไป
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์



คุณกัลยรัตน์ ทองดอนโพธิ์

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการทั่วไป
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2550



คุณบรรยงชัย มีปาน

หลักสูตรนิติศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชากฎหมายธุรกิจ
มหาวิทยาลัยรามคำแหง



คุณอุเทน จันทวงศ์

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมเครือข่าย
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร



คุณวัชร อาสนไพบูลย์

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมการจัดการอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
พระนครเหนือ



คุณทิพวรรณ กุลชล

หลักสูตรการบัญชีบริหาร
สาขาวิชาการบัญชี
มหาวิทยาลัยบูรพา

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2552



คุณปณิธาน ชุนทสวัสดิกุล

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ-นักบริหารระดับต้น
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2553



คุณอัศพล ยามประโคน

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการตลาด
มหาวิทยาลัยรามคำแหง



คุณจันท์เพ็ญ ศรีบุญทอง

โครงการบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการทั่วไป
มหาวิทยาลัยรามคำแหง

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2554



คุณจุฑารัตน์ แสงหิรัญ

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการพัฒนารัพยากรมนุษย์
และองค์การ
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์



คุณชนมพร จินดาวงศ์

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาการจัดการนวัตกรรม
มหาวิทยาลัยรามคำแหง



คุณทัศนดาว กำลังหาญ

หลักสูตรการบัญชีบริหาร
สาขาวิชาการบัญชี
มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณเชิงเกียรติ นพคุณเกษมสุข

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมอุตสาหการ
มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณกิตติศักดิ์ ตั้งมิตรเจริญ

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการการขนส่งและโลจิสติกส์
มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณนันทพงศ์ พารละออง

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศ
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีมหานคร



คุณไพรินทร์ ไสขาว

หลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร
สาขาการบริหาร (Ex-MBA)
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2555



คุณสุชัย จันทร์ผาก

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมการจัดการอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
พระนครเหนือ



คุณอันวา จรกิจ

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมเคมี
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
เจ้าคุณทหารลาดกระบัง



คุณนริศรา จิตรระกุลชัย

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตภาคพิเศษ
สำหรับนักบริหารรุ่นใหม่ (YMBA)
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2556



คุณเกสร สีสะวิวัฒน์

หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณพรชนก กังวีระนนท์

หลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ
สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณมนตรี มีชัย

หลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ
สาขาวิชาการบริหารธุรกิจ
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา



คุณจิระศักดิ์ นิลเกตุ

หลักสูตรนิติศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชากฎหมายธุรกิจ
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2557



คุณจินตนา จันอัน

หลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการบัญชี
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2558



คุณศศิพงษ์ เห็นแก้ว

หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาวิศวกรรมการจัดการอุตสาหกรรม
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
พระนครเหนือ

ทุนการศึกษาระดับปริญญาเอก

ผู้รับทุนการศึกษา ปี พ.ศ.2555



คุณวัฒนา เทพปิ่นตา

หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีพอลิเมอร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี



คุณวีระวุฒิ แนนเพชร

หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีพอลิเมอร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี



คุณณัฐพันธ์ อุทัยพันธ์

หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีพอลิเมอร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี



คุณพรศิริ โต๊ะแอ

หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต
สาขาวิชาเทคโนโลยีพอลิเมอร์
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
วิทยาเขตปัตตานี



THE GALLERY







พิธีเปิด
โรงงานพีไอ อินดัสทรี
สาขาโครงการแพนธานี
จังหวัดระยอง

สายการผลิต Rubber Compound



โรงงานใหม่
บจ.พีไอ อินดัสทรี และ บจ.ครีเอทีฟ โพลีเมอร์ส
สาขาสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดระยอง
(ปัจจุบันเรียกกันว่า PI2/CPL)

งานเปิดตัวโรงงาน PI2 / CPL
และสัมมนา “Roaring out of Crisis”
โรงแรมแกรนด์มิลเลนเนียม กรุงเทพฯ



พิธีเปิดโรงงาน PI2 / CPL
ณ สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จ.ระยอง





บจ.แพน อินโนเวชั่น
ปัจจุบันเปลี่ยนเป็น...
บจ.พีไอ อินดัสทรี สาขา 3
โครงการแพนธานี จ.ระยอง



โรงงานใหม่
เครื่องจักรใหม่





สร้างโกดังสินค้า
(Innovation Logistic)
นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง
จ.ชลบุรี



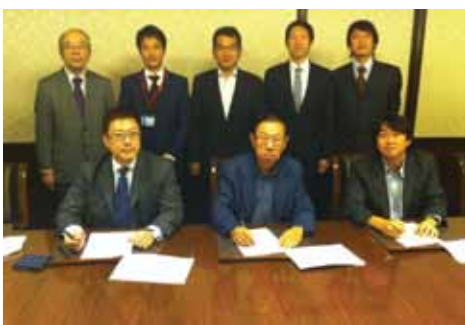
โรงงานผลิตพลาสติกคอมปาวด์
โครงการแพนธานี
จ.ระยอง
(โรงแรก)

บจ.อินโนเวชั่น โพลีเม็กซ์
นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง
จ.ชลบุรี
(โรงงานใหม่ เครื่องจักรใหม่)



พิธีลงนามและเปิดโรงงาน
บจ. ความมาตะ อินโนเวชั่น
(ประเทศไทย)
โครงการแพนธานี จ.ระยอง





พิธีลงนามและงานเปิดตัว
บจ.เคจีไอ เทคโนโลยี
สำนักงานกรุงเทพฯ



GARMENT FACTORY
สำนักงานกรุงเทพฯ



บจ.เคมี อินโนเวชั่น
สาขาประเทศเวียดนาม



สำนักงานแห่งแรก ปี 2008



Vietnam team 2008



Management meeting 2011



29/10/2014 11:29



โรงงาน บจ.พัฒนารัฐกิจสากล
โครงการแพนธานี จ.ระยอง



พิธีเปิดอาคาร
สำนักงานกรุงเทพฯ
(อาคาร 2 ในปัจจุบัน)



แผนวิจัยและพัฒนา
ผลิตภัณฑ์ยาง
ห้องแล็บชั้น 4



พิธีเปิดอาคารศูนย์วิจัยและฝึกอบรม
(อาคาร 3 ในปัจจุบัน)



ศูนย์วิจัยและพัฒนา
เทคโนโลยียางและ
พลาสติก ครบวงจร



Event & Exhibition

เผยแพร่ความรู้
ด้านเทคโนโลยียาง
และพลาสติก
แก่ภาคการศึกษาและ
ภาคอุตสาหกรรม



งานนิทรรศการ
Rubber & Plastic
ประเทศเวียดนาม

งานนิทรรศการ
Packing & Printing
ประเทศเวียดนาม



งานนิทรรศการ
SAINEX
เมืองทองธานี

งานนิทรรศการ
Subcon Thailand
ไบเทค บางนา



งานนิทรรศการ
F.T.I. Fair
เมืองทองธานี

งานธรรมาภิบาลสิ่งแวดล้อม
อบต.หนองบัว จ.ระยอง



งานนิทรรศการ BOI Fair
เมืองทองธานี

งานแสดงสินค้า
สหกรณ์แฟร์
สวนอุตสาหกรรม
ศรีราชา



งานนิทรรศการ
Auto Tech Day
อุทยานวิทยาศาสตร์
แห่งประเทศไทย

งานมอบรางวัลคู่ค้าแห่งปี
Innovation Group's
Partnership Award



PI & RYCO
Sport Day
ทองสมบูรณ์คลับ



แข่งขันโบว์ลิ่งสัมพันธ์
Innovation Group &
Kurashiki
เมเจอร์ โบว์ล พัททยา



POLYMER TECHNOLOGY SUMMER CAMP



รุ่นที่ 1 พ.ศ.2546



รุ่นที่ 2 พ.ศ.2547



รุ่นที่ 3 พ.ศ.2548



รุ่นที่ 4 พ.ศ.2549



รุ่นที่ 5 พ.ศ.2550



รุ่นที่ 7 พ.ศ.2552



รุ่นที่ 6 พ.ศ.2551



รุ่นที่ 8 พ.ศ.2553



รุ่นที่ 9 พ.ศ.2554



รุ่นที่ 10 พ.ศ.2555



รุ่นที่ 11 พ.ศ.2556



รุ่นที่ 12 พ.ศ.2557



รุ่นที่ 13 พ.ศ.2558



มอบทุนทรัพย์
บ้านเด็กตาบอด
ผู้พิการซ้ำซ้อน



มอบทุนทรัพย์และ
สิ่งของช่วยเหลือ
ผู้ติดเชื้อ HIVS



วัดพระบาทน้ำพุ



โครงการสวนเอเดน



มอบทุนทรัพย์และ
สิ่งของช่วยเหลือ
ผู้ประกอบการทาง
ธรรมชาติ



กิจกรรมวันเด็ก



มอบทุนทรัพย์และบริจาคสิ่งของ
เพื่อทำนุบำรุงพระพุทธศาสนา



มอบทุนสนับสนุน
งานวิจัยและทุน
การศึกษา



สนับสนุนการศึกษาและการศึกษาวิจัย



โรงเรียนบ้านลำโรง (ภิญโญอนุสสรณ์) จ.บุรีรัมย์



โรงเรียนบ้านหมอม้วย จ.ระยอง

มอบอาคารเอนกประสงค์
และศูนย์การเรียนรู้

อาสาอนุรักษ์
ระบบนิเวศ
ธรรมชาติ



อนุรักษ์ป่าชายเลน (คลองโคน)



สร้างฝายชะลอน้ำ จ.ราชบุรี



Environment

อนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม



อาสาสมัครทะเลไทย
อนุรักษ์ปะการัง
ชายฝั่ง อ.สัตหีบ
จ.ชลบุรี



สร้างโปงเทียม อุทยานแห่งชาติแก่งกระจาน



ขุดล้างบ้านเต่าทะเล ศูนย์อนุรักษ์พันธุ์เต่าทะเล



ปลูกป่า

เก็บตกงานฉลองครบรอบ 20 ปี

8 พฤษภาคม 2546 Gala Dinner, The Imperial Queen Park Hotel







