

WE ARE **LOXLEY**



สารบัญ

2	บ่มเพาะเมล็ดพันธุ์ชั้นเลิศ
8	ก่อร่างสร้างตระกูล“ลำซำ”
14	ปฐมบทแห่งลือชเลี้ยว
22	พลิกวิกฤตเป็นโอกาส
30	ลูกไม้หล่นไม่ไกลต้น
34	คนคือหัวใจขององค์กร
40	แตกหน่อต่อยอดธุรกิจ
47	มุ่งสร้างบริษัทคนไทย
52	ได้เวลาเฟ้นหายอดขุนพล
59	ปฏิรูปองค์กรครั้งใหญ่
65	ก้าวสู่ยุคคลื่นลูกที่ 3
71	เติบโตใหญ่สู่บริษัทมหาชน
79	ผู้วางรากฐานไอทีของไทย
85	เสาหลักในธุรกิจเทคโนโลยี
91	กลยุทธ์แห่งความสำเร็จ
96	จับมือร่วมใจข้ามพันอุปสรรค
101	ปรับทัพจัดการระบบ
108	อนาคตในกำมือคลื่นลูกที่ 4

WE ARE
LOXLEY



คุณภาพเพื่อคุณ

Quality for you

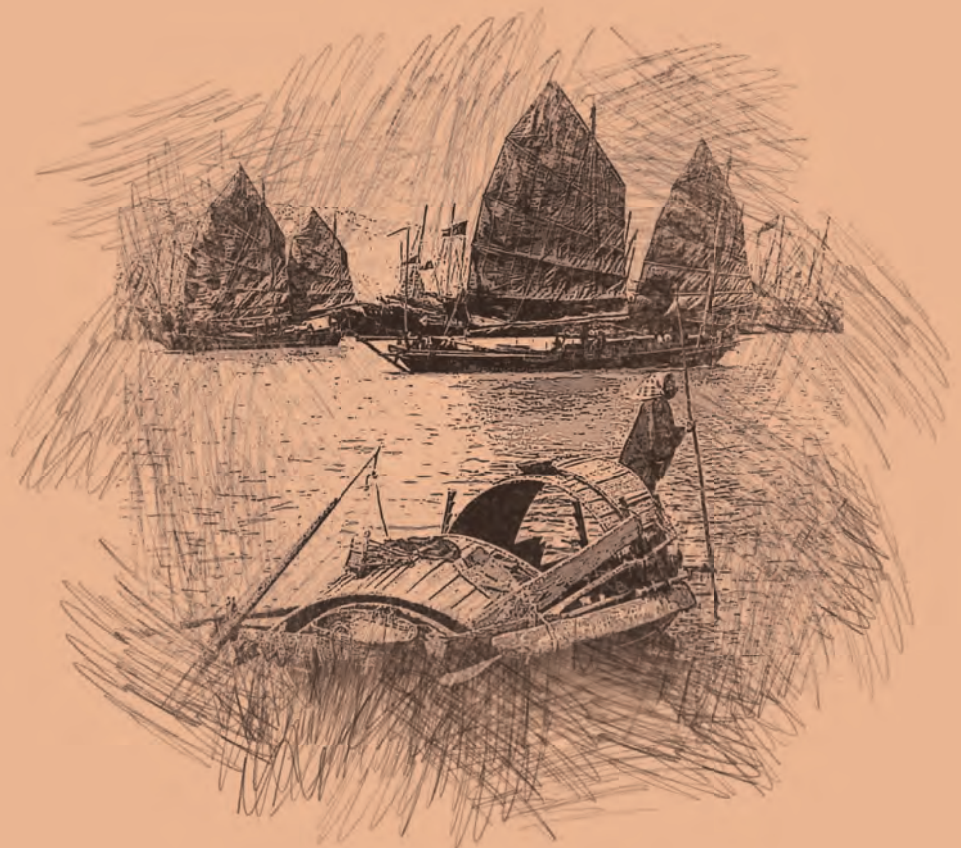
บ่มเพาะ เมล็ดพันธุ์ ชั้นเลิศ



แวดวงธุรกิจการค้าเมืองไทยและคนทั่วไป คงไม่มีใครกล้าปฏิเสธว่าไม่รู้จักชื่อ **บริษัท ลีอกซเลย์ จำกัด (มหาชน)** ที่ผ่านร้อนผ่านหนาวมากกว่า 80 ปี

บริษัทซื้อฝรั่งที่เริ่มต้นมาจากกิจการทำไม้และค้าขายสินค้าเกษตรเป็นหลัก ค่อย ๆ เติบโตใหญ่ฝั่งรากลึก เป็นปีกแผ่นอย่างมั่นคง แผ่กิ่งก้านสาขาขยายเป็นอาณาจักรหมื่นล้าน มีส่วนสำคัญในการสร้างความเจริญทางเศรษฐกิจ และช่วยพัฒนาสังคมไทยให้เจริญรุ่งเรือง

หากเปรียบกับต้นไม้ “ลีอกซเลย์” คือต้นกล้าที่บ่มเพาะเมล็ดพันธุ์ชั้นเลิศมาจากคนในตระกูล **ลำซำ** ตระกูลคหบดีผู้สร้างคุณประโยชน์มหาศาลให้กับแผ่นดินไทย และเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในปัจจุบัน





อึ้งเม้งอึ้งหงษ์

รากเหง้าของตระกูลนี้ ต้องย้อนเวลากลับไปกว่า 160 ปี หรือราวปลายสมัยรัชกาลที่ 4 เมื่อหนุ่มน้อยวัย 14 อย่าง 15 ปี นามว่า **อึ้งเมียวเห็งย่น** ผู้กำพร้าบิดามารดา มีเพียงพี่ชายคนโตคอยดูแลอบรมสั่งสอน และไม่มีโอกาสได้รับการศึกษามากนัก หอบเสื้อผ้าหมอนใบ กระโดดขึ้นเรือสำเภาบรรทุกสินค้า ล่องข้ามน้ำข้ามทะเลมาจากมณฑลกว่างตุ้ง ประเทศจีน

เด็กหนุ่มผู้มุ่งมั่น สู้ทนความยากลำบาก รอนแรมฝ่าคลื่นลมมานับเดือน เพียงเพราะต้องการหนีความอึดอัด แร้นแค้นจากบ้านเกิด มุ่งมั่นมาผจญภัยในดินแดนใหม่ เพื่อสร้างฐานะตามแบบอย่างของชาวจีนโพ้นทะเลผู้ไม่เคยยอมแพ้ต่อโชคชะตา

ในตอนนั้นคงไม่มีใครคิดว่า หนุ่มกระທးທးคนนี้จะกลายเป็นผู้สร้างตำนานอีกหนึ่งหน้าหนึ่งในประวัติศาสตร์การค้าของเมืองไทยในยุคต่อมา

ทันทีที่เหยียบขึ้นฝั่งท่าเรือ บางกอก บนแผ่นดินสยาม เด็กหนุ่มผู้ เป็นลูกชายคนที่สามของตระกูลอึ้ง ได้ สมัครเข้าเป็นลูกจ้างร้านขายเหล็กกล้า และสุราต่างประเทศของชาวจีนแคะ ชื่อ ร้าน **จิวเพ็กโก** ตั้งอยู่ย่านถนนจักรวรรดิ อำเภอสัมพันธวงศ์ จังหวัดพระนคร

แม้จะได้ค่าจ้างเพียงน้อยนิด แต่หนุ่มน้อยก็รู้จักอดออม เก็บหอม รอมรับส่งเงินกลับไปจนเจือครอบครัว ที่บ้านเกิดด้วยความกตัญญู และด้วยความขยันขันแข็งไม่เคยย่อท้อต่องาน หนักหรืออุปสรรคต่าง ๆ หนุ่มแฉ่อึ้ง ผู้นี้ยังใช้เวลาว่างไปช่วยดูแลกิจการค้าไม้ ของเจ้าแก้วนวฬ ทำให้ได้เรียนรู้ขั้นตอน และวิธีการค้า รู้จักไม้ประเภทต่าง ๆ รวมทั้งการค้าขนวนไม้ บวกกับเขาวนไหวไพรบ ช่างจดจำ จนมีความชำนาญและเชี่ยวชาญ

เพียงไม่กี่ปี อึ้งเมี่ยวเหิงย่น อาศัยความวิริยะอุตสาหะ มุมนานก่อร่างสร้างตัวกลายเป็นเจ้าของกิจการค้าไม้ชื่อ **ร้านกวางโกลง** ตั้งอยู่ตำบลจักรวรรดิ อำเภอสัมพันธวงศ์ จังหวัดพระนคร ติดกับแม่น้ำเจ้าพระยา ก่อนจะย้ายไปอยู่ย่าน ถนนเจริญกรุง เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย ทำธุรกิจส่งออกไม้ซุง ไม้แปรรูปนานาชนิดไปยังต่างประเทศ และรับสัมปทานทำ ไม้สักอีกด้วย

ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตทำการค้าอย่างตรงไปตรงมา สร้างความเชื่อถือและไว้วางใจให้กับลูกค้า กิจการค้าไม้ของ อึ้งเมี่ยวเหิงย่น เจริญรุ่งเรืองมาเป็นลำดับ และสามารถ ก่อตั้ง **โรงเลื่อยจักรกวางกิมลิ่ง** เป็นของตัวเองได้ในเวลา ไม่นานนัก

แม้จะมีฐานะมั่งคั่งมั่นคงขึ้นแต่หนุ่มแดนมังกรผู้นี้ ไม่เคยลืมรากเหง้าและชาติกำเนิดของตน เมื่อมีโอกาสจะ เดินทางกลับไปเยี่ยมเยียนญาติพี่น้อง ปرنนินบิดีพี่ชายคนโต ผู้มีพระคุณประดุจพ่อแม่บังเกิดเกล้า

พร้อมให้ความช่วยเหลือสงเคราะห์ผู้ยากไร้ บริจาคเงินสร้างสาธารณประโยชน์ อาทิ โรงเรียน สถานพยาบาล วัดวาอาราม ฯลฯ ชาวบ้านต่างกล่าวขานถึงความมีเมตตา เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และโอบอ้อมอารีของชายผู้นี้

ความดีและมีคุณธรรมข้อนี้เอง เป็นเกราะคุ้มภัยที่ช่วยปกป้องรักษาชีวิตของเขาไว้ในยามคับขัน

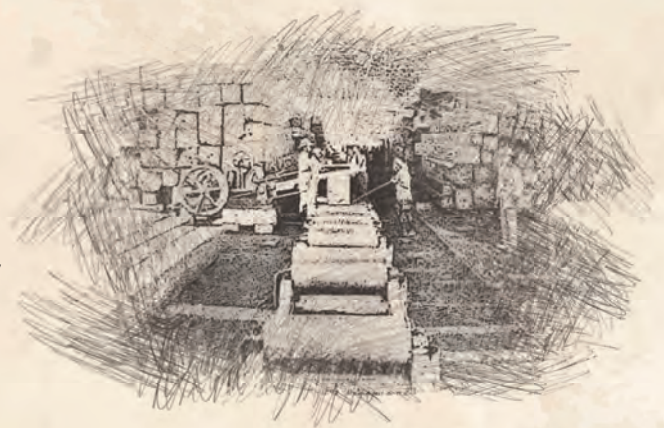
เล่ากันว่า วันหนึ่งขณะอึ้งเมี่ยวเหิงย่น เดินทางไปติดต่อการค้าในบ้านเกิดกับคนรับใช้ ระหว่างอยู่กลางป่าได้ถูก กลุ่มโจรที่มีอาวุธครบมือเข้ารุมล้อม ในใจพ่อค้าหนุ่มใหญ่คิดว่าคงไม่รอดชีวิตจากเงื้อมมือโจรร้ายในคราวนี้อย่างแน่นอน

แต่แล้วจู่ ๆ หัวหน้าโจรได้กล่าวถามขึ้นว่า **“คนใส่เสื้อสีน้ำเงินนั้น เป็นลูกชายคนที่สามของตระกูลอึ้ง ใช่หรือไม่”**

เหตุที่หัวหน้าโจรถามเช่นนั้น เนื่องจากเคยได้ยินกิตติศัพท์คุณงามความดีที่ชายหนุ่มกระทำมา แต่ไม่เคยเห็น หน้าตาอย่างแจ่มชัด

เมื่อได้ยินดังนั้น อึ้งเมี่ยวเหิงย่น นิ่งคิดอยู่ชั่วขณะก่อนเอ่ยปากตอบไปตามความสัตย์จริงว่า **“ใช่แล้ว”**

ถนนเอริยกรุง



ปรากฏว่าหัวหน้าโจรสลัดผู้น้อง อย่าทำอันตรายใด ๆ พร้อมบอกว่า “**ล่า**ชาคนนี้เป็นคนดี มีจิตใจเมตตาช่วยเหลือคนจน ขอให้ปล่อยไป” (คำว่า “**ล่า**” ภาษาจีนแปลว่า สีน้ำเงิน ส่วนคำว่า “**ชา**” แปลว่า เสื้อ)



นับแต่นั้นมา อั้งเมี่ยวเหิงย่น ถือว่า “ล่าซ่า” เป็นคำมงคลสำหรับเขา และกลายมาเป็นนามเรียกขานจากบรรดาพ่อค้าแดนสยามในภายหลังว่า **นายอั้ง ล่าซ่า**

ความมีน้ำใจของอั้งเมี่ยวเหิงย่น ยังแสดงออกไปถึงบรรดาพ่อค้าวาณิชชาวจีนโพ้นทะเลด้วยกัน เมื่อใดที่เกิดความขัดแย้งขึ้นในทางธุรกิจของเหล่าพ่อค้าชาวจีน อั้งเมี่ยวเหิงย่นจะเข้าไปเป็นคนกลางช่วยไกล่เกลี่ยข้อพิพาทด้วยความเที่ยงตรง ยุติธรรม ประนีประนอม และไร้อคติ จนได้รับการยอมรับจากทุกฝ่าย

ชีวิตส่วนตัวของอั้งเมี่ยวเหิงย่น สมรสกับ **ซ้อฮุยฮิน** ธิดาคนที่สามของ **ซ้อมุ่นเจียง** คหบดีแห่งอำเภอเจียวเนี้ยก้วย จังหวัดเกียเอ็งจิวฮู้ มีบุตรชายด้วยกัน 3 คน คือนายอั้งเจียวหลง นายอั้งจูลง นายอั้งยุกหลง ทั้งหมดเดินทางมาใช้ชีวิตร่วมกันในประเทศสยาม

อั้งเมี่ยวเหิงย่น ยังสมรสกับ **นางเทียน** ภรรยาชาวไทย และให้กำเนิดบุตรชายอีก 2 คน คือนายอั้งเปาหลง และ **นายอั้งมีหลง** หรือวตุ๋งปัก

แม้จะมีภรรยาถึง 2 คน แต่อั้งเมี่ยวเหิงย่น ก็ให้ความรัก และให้เกียรติภรรยาทั้งคู่เสมอกัน ทั้งยังดูแลลูกทุกคนเป็นอย่างดี โดยเฉพาะในเรื่องการศึกษา และแนวทางการทำการค้า

สิ่งที่เขาพร่ำสอนลูกทุกคนเสมอคือ ให้ทำความดี มีคุณธรรม มีน้ำใจ ซื่อสัตย์สุจริต และไม่เอาเปรียบใคร ก่อนเสียชีวิต อั้งเมี่ยวเหิงย่น ยังได้จัดแบ่งทรัพย์สินสมบัติที่หามาได้จากน้ำพักน้ำแรงด้วยความเหนื่อยยากตลอดมา ให้กับลูก ๆ ทุกคนอย่างเท่าเทียม

ราว พ.ศ.2452 อั้งเมี่ยวเหิงย่น จากไปอย่างสงบในวัย 59 ปี ร่างของเขาถูกส่งกลับไปฝังยังสุสานที่บ้านเกิดในตำบลสงเค้าโป อำเภอบัวบก จังหวัดเกียเอ็งจิวฮู้ มณฑลกลวงต้ง สาธารณรัฐประชาชนจีน

หลังบิดาสิ้นบุญ นายอั้งเจียวหลง กลับไปตั้งรกรากอย่างถาวรในเมืองจีน ส่วนนายอั้งจูลง ได้เสียชีวิตไปก่อนบิดา ขณะที่น้องเล็กอีก 2 คน คือ นายอั้งเปาหลง และนายอั้งมีหลง ยังเยาว์วัยเกินกว่าจะทำการค้าได้ ทำให้ภาระรับผิดชอบสานต่อธุรกิจในประเทศสยามทั้งหมด ตกเป็นของ **นายอั้งยุกหลง** แต่เพียงผู้เดียว

หากดวงวิญญาณของ อั้งเมี่ยวเหิงย่น หยั่งวิถีรับรู้ได้ คงจะภาคภูมิใจในความสำเร็จของลูกหลานเสียยิ่งกว่าความสำเร็จของตัวเอง

เมื่อเมล็ดพันธุ์ทางธุรกิจขึ้นเถิดจากชาวจีนโพ้นทะเลของเขา ได้ถูกหว่านโปรยและบ่มเพาะจนเติบโตงอกงามบนแผ่นดินสยามไปชั่วลูกสืบหลาน ในนามของ **ตระกูลล่าซ่า**

หากเปรียบกับต้นไม้ ลือชเล้ย คือต้นกล้าที่บ่มเพาะเมล็ดพันธุ์ชั้นเลิศมาจากคนตระกูล ล่ำซำ ตระกูลคหบดีผู้สร้างคุณประโยชน์มหาศาลให้ประเทศไทย และเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทยุคปัจจุบัน รากเหง้าของตระกูล ต้องย้อนเวลากลับไปกว่า 160 ปี หลังอั้งเมี่ยวเหยงฮั่น หม่อมน้อยชาวจีนโพ้นทะเลจากมณฑลควางตุ้งไล่ล่าเข้ามาขึ้นฝั่งบนแผ่นดินสยาม และสร้างตำนานการค้าจากกรีกไว้ให้ปรากฏหลายชั่วอายุคน



ก่อร่าง สร้างตระกูล “ลำซ่า”





นางงุฑ ลำซำ

ในทุกปี นิติสารพรอบส์ นิติสารทางการเงินชื่อดังของอเมริกา จะจัดอันดับมหาเศรษฐีทั่วโลก รวมทั้งการจัดอันดับนักธุรกิจผู้มั่งคั่งในเมืองไทย หนึ่งในจำนวนนั้นจะต้องมีคนในสกุลลำซำ ติดโผด้วยทุกครั้งไป

ทำให้หลายคนสงสัยว่า ตระกูลนี้ทำธุรกิจอะไรถึงได้รวยล้นฟ้า และกว่าจะมาถึงวันนี้ พวกเขาผ่านอุปสรรคอะไรมาบ้าง

ย้อนกลับไปเมื่อ อั้งเมี่ยวเหิงย่น ผู้เป็นบิดาเสียชีวิตลง ส่งให้ นายอึ้งยุกหลง ต้องเป็นผู้รับผิดชอบครอบครัวและสานต่อกิจการค้าขายอย่างเต็มตัว

ชายหนุ่มมุ่งมั่นทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และเฉลียวฉลาดเยี่ยงบิดา จนเป็นที่รู้จักกันดีของพ่อค้าชาวไทยและชาวจีนที่อยู่เมืองบางกอกในนาม อั้งจ้อหน้า หรือ เจ้าสัวอั้ง

ช่วงนั้นอยู่ในสมัยรัชกาลที่ 6 ทางราชการเริ่มให้คนไทยใช้นามสกุลแล้ว ด้วยความกตัญญูและระลึกถึงอั้งเมี่ยวเหิงย่น บิดาผู้วายชนม์ เจ้าสัวอั้ง จึงตั้งนามสกุลของตระกูลว่า “ลำซำ” ซึ่งเป็นคำมงคลตามความเชื่อของบิดาที่รอดชีวิตมาจากเงื้อมมือโจรป่า



อึ้งยุกหลง หรือ นายยุก ลำซำ เป็นคนมีวิสัยทัศน์ กว้างไกล เขาได้เปลี่ยนชื่อกิจการค้าไม้ “ก้วงโกหลง” มาจดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทชื่อ **บริษัทป่าไม้ลำซำ** ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น **บริษัทป่าไม้และธัญญาผลลำซำ** รับสัมปทาน ไม้สักเพิ่มขึ้นในจังหวัดแพร่ และนครสวรรค์ อีกทั้งยังขยายตลาดส่งออกไปทั่วเอเชีย พร้อมริเริ่มกิจการค้าข้าว โรงสีข้าว รับซื้อน้ำตาล กระจสบ่าน และสินค้าการเกษตร หลากหลาย

กิจการของอึ้งยุกหลงเจริญขึ้นตามลำดับ เขาได้เปิดสาขาบริษัทขึ้นในประเทศสิงคโปร์ ฮองกง เมืองซัวเถา เมือง กวางตุ้ง นครเซี่ยงไฮ้ ประเทศจีน และเมืองปัตตาเวีย หรือกรุงจาการ์ตา ประเทศอินโดนีเซีย และยังขยายสาขาข้ามทวีป ไปถึงประเทศอังกฤษ นอกจากนี้ อึ้งยุกหลง ยังรับสัมปทานเดินรถเมลิในฝั่งธนบุรี ซึ่งรถเมลิรันครนด้วย

ช่วงเปลี่ยนแปลงการปกครองเมื่อ พ.ศ.2475 อึ้งยุกหลง ได้เปิด **บริษัททวงอันหลงประกันภัย** ขึ้น เพื่อดูแลและ ป้องกันการขนส่งสินค้า พร้อมกับเปิด **ธนาคารก้วงโกหลง** ซึ่งแต่เดิมเป็นแผนกรับแลกเงินตราอยู่ในห้างลำซำ

ภายหลังบริษัททวงอันหลงประกันภัย เปลี่ยนชื่อเป็น **ลำซำประกันภัย** ก่อนกลายเป็น **บริษัทภัทรประกันภัย** ใน เวลาต่อมา ส่วนธนาคารก้วงโกหลง ต้องปิดกิจการลงตามนโยบายของคณะราษฎร



ความที่ชื่นชอบและสนุกกับการค้าขาย อึ้งยุกหลง ยังเปิดร้านอาหารชื่อ **ห้อยเทียนเหล่า** หรือ พักพิภตทาคร ในยุคแรกกิจการไม่ได้ทำกำไรมากมายนักหากเทียบกับธุรกิจอื่นของตระกูล

แต่ในระยะต่อมาห้อยเทียนเหล่า กลับเจริญรุ่งเรืองและอยู่ยาวนานครึ่งศตวรรษ (เลิกกิจการปี 2531) จนกลายเป็นตำนานร้านอร่อยที่นักชิมยังถวิลหาจนถึงทุกวันนี้

อึ้งยุกหลง มีภรรยา 3 คนคือ นางเฉียน ภรรยาชาวจีน มีลูก 3 คน นางฉุน ภรรยาชาวฮองกง มีลูก 2 คน และนาง ทองอยู่ หวังหลี ภรรยาคนไทย มีลูกชายหญิงรวม 7 คน



ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးနောက်



คุณนางทองอยู่ ลำชา
คุณไกรดี ลำชา

คุณนางปุก มุขสุก
คุณนางเอง ชิงเฮนึ่งน

คุณอุอินทร์ ลำชา
ถ่ายเมื่อพุทธศักราช ๒๔๕๐

เจ้าสัวอึ้ง ดูแลภรรยาทุกคนอย่างดี และให้ความสำคัญต่อการศึกษาของบุตรทุกคนอย่างมาก โดยส่ง **โชติ ลำซ่า** บุตรชายคนโตจากลูก ๆ ทั้งหมด 7 คน ของนางทองอยู่ ไปเรียนที่เมืองจีน ตั้งแต่อายุ 10 ขวบ ส่วน **จุลินทร์ ลำซ่า** ลูกชายคนรอง และ **เกษม ลำซ่า** ลูกชายคนเล็ก ส่งไปศึกษาที่อังกฤษด้วยกันทั้งคู่ จุลินทร์เรียนด้านการค้า ขณะที่เกษมเรียนด้านการเงินการธนาคาร

หลังทั้ง 3 คนเรียนจบกลับมา ได้กลายเป็นกำลังหลักในการทำธุรกิจให้ตระกูลลำซ่า ต่อยอดกิจการและแตกแขนงธุรกิจไปหลายประเภท มีความเจริญก้าวหน้าและเป็นปึกแผ่นมากกว่าในยุคของผู้เป็นบิดา

เมื่อกิจการรุ่งเรืองทรัพย์สินพอกพูนขึ้น เจ้าสัวอึ้ง ได้ย้ายบ้านจากย่านหมาแก๊งเอา ถนนเจริญกรุง มาปักหลักบนถนนสุขุมวิทหลังใหญ่ริมถนนในเนื้อที่ 5 ไร่เศษบนถนนสาทร (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นถนนสาทร) และตั้งชื่อว่า **บ้านสิญญาน** สถานที่ที่หลอมรวมคนในตระกูลลำซ่า ให้กล้าแกร่งและเชี่ยวชาญจนกลายเป็นตำนานตระกูลนักธุรกิจผู้ยิ่งใหญ่ของเมืองไทย

ลักษณะเฉพาะของลำซ่า ที่ถูกยอมรับมาเป็นเอกลักษณ์ ยากจะหาตระกูลนักธุรกิจตระกูลใดเสมอเหมือน นั่นคือ ความรักใคร่กลมเกลียว สนับสนุนซึ่งกันและกัน โดยไม่มีการกีดกันหรือเกี่ยงงอนว่าใครเป็นลูกหลานสายใด ท้องใด ไม่มีความบาดหมางหรือการคดโกงเพื่อผลประโยชน์ส่วนตัว

ชีวิตของคนในตระกูลลำซ่า ดำเนินเรื่อยมาตามวิถี ผู้ใหญ่มีหน้าที่ทำการค้าการขายหาเงินเข้าบ้าน ส่วนเด็ก ๆ ลูก ๆ หลาน ๆ ก็ตั้งใจเล่าเรียน สนุกสนานสนุกสนานไปตามวัย โดยไม่เคยมีใครเฉลียวใจเลยว่า มรสุมลูกใหญ่กำลังจะถาโถมเข้าใส่ และกลายเป็นจุดเปลี่ยนครั้งสำคัญของคนในตระกูลนี้

อึ้งยุคหลง บุตรชาย อึ้งเมี่ยวเห้งเหียน มุ่งมั่นทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ และเฉลียวฉลาด จนเป็นที่รู้จักกันดีของพ่อค้าชาวไทยและชาวจีนที่อยู่เมืองบางกอกในนาม อึ้งจ้อหน้ำ หรือ เจ้าสัวอึ้ง กระทั่งทางราชการริเริ่มให้คนไทยใช้นามสกุลในสมัยรัชการที่ 6 ด้วยความกตัญญูและระลึกถึงบิดาผู้วายชนม์ อึ้งยุคหลง จึงตั้งนามสกุลของตระกูลว่า “ลำซ่า” ซึ่งเป็นคำมงคลตามความเชื่อของบิดา



ปฐมบท แห่ง ลือکشเลย์

คนทั่วไปเมื่อได้ยินชื่อ ลือکشเลย์ ก็อบจะทั้งหมดเข้าใจว่าเป็นบริษัทของชาวต่างชาติที่เข้ามาเปิดกิจการในประเทศไทย น้อยนักที่จะรู้ว่าบริษัทนี้มีเจ้าของเป็นคนไทย 100 เปอร์เซ็นต์

หลายคนยังฉงนต่อว่า แล้วชื่อ ลือکشเลย์ มาจากไหน และบริษัทที่มีอายุยืนยาวคู่กับสังคมไทยมากกว่า 8 ทศวรรษแห่งนี้ ค้าขายอะไรบ้าง

ย้อนกลับไปสมัยของอังกฤษหลง กิจการค้าขายทั้งสัมปทานเดินรถ การค้าไม้ ค่าข้าว โรงเลื่อยจักร โรงสี และอื่น ๆ เจริญรุดหน้าไปตามช่วงเวลา และไม่มีสัญญาณเตือนใด ๆ ว่า จะเกิดเหตุเลวร้ายขึ้นในอนาคต

กระทั่งสงครามเอเชียบูรพาเรเบิดขึ้น รัฐบาลไทยได้ยึดสัมปทานป่าไม้คืนจากอังกฤษ ซึ่งเป็นฝ่ายสัมพันธมิตร ส่งผลให้ธุรกิจด้านป่าไม้และโรงเลื่อยต่าง ๆ ต้องปิดตัวลง



KEYWELLXO

ช่วง พ.ศ. 2479 ก่อนที่มีرسومลูกใหญ่จะพัดกระหน่ำถาโถมเข้าสู่ตระกูลลำซำ ด้วยความเป็นคนมองการณ์ไกล อิงยุคหลง ตัดสินใจเข้าร่วมลงทุนกับสองพี่น้องชาวอังกฤษ นายเอ็ม.พี. และ นายแอนดรูว์ บิตตี้ (M.P. and Andrew Biette) เจ้าของบริษัท ดับเบิลยู. อาร์. ล็อกสเลย์ (W.R.Loxley) ในฮ่องกง โดยได้รับการแนะนำจากธนาคารฮ่องกง เซี่ยงไฮ้ ให้มาร่วมค้าขายไม้สักกับห้างกวางโกหลง

Loxley เป็นชื่อตำบลหนึ่งในประเทศอังกฤษ ซึ่งเป็นบ้านเกิดของนายแอนดรูว์ บิตตี้

การยินยอมให้นำชื่อภาษาอังกฤษ มาตั้งเป็นชื่อบริษัทในขณะนั้น เนื่องจากอิงยุคหลง ต้องการใช้ชื่อที่มีความหมายเกี่ยวกับพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ เพราะนายแอนดรูว์ บิตตี้ ใช้ชื่อบริษัท W.R. Loxley Company ในฮ่องกง มาก่อนหน้านี้อยู่แล้ว จึงง่ายต่อการสานต่อธุรกิจ



ในเวลาต่อมา เมื่อนายแอนดรูว์ บิตตี้ เกษียณจากสาขาตะวันออก ได้กลับไปดูแลสาขาในลอนดอน ช่วงนั้นตัวแทนค้าไม้ของบริษัทป่าไม้ลำซำ หรือห้างกวางโกหลง ได้ขยายสาขาไปที่ประเทศอังกฤษพอดี ทั้งสองฝ่ายเลยกลายเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่แน่นแฟ้นต่อกันยิ่งขึ้น

ต่อมานายแอนดรูว์ ได้ส่งหลานชายชื่อ นายวิลเลียม บิตตี้ และนายอี.เอ็ม หรือ เอียน บิตตี้ เข้ามาดูแลกิจการค้าไม้ในเมืองไทย

วิลเลียม เป็นคนหนุ่มรุ่นใหม่ที่มีวิสัยทัศน์ เล็งเห็นว่ากิจการค้าข้าวมีอนาคตสดใสในตลาดโลก จึงได้ร่วมลงทุนกับอิงยุคหลง จัดตั้งบริษัทค้าข้าวขึ้นมาโดยเฉพาะ



บริษัทนี้ชื่อว่า ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี (Loxley Rice Company) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม พ.ศ. 2479 มีสำนักงานใหญ่อยู่เลขที่ 106 ถนนเฟรนช์เซิร์ช กรุงลอนดอน ส่วนสำนักงานและโกดังในเมืองไทย ตั้งอยู่แถวท่าเรือสะพานพุทธ กรุงเทพฯ

บริษัทใหม่นี้รับโอนกิจการของทั้งบริษัท กวางโกหลง จำกัด และบริษัท W.R. Loxley Company จนกลายเป็น ศูนย์กลางธุรกิจ ทั้งการค้าข้าว ธุรกิจเช่าเรือขนส่ง และการ ประกันภัยระดับนานาชาติ

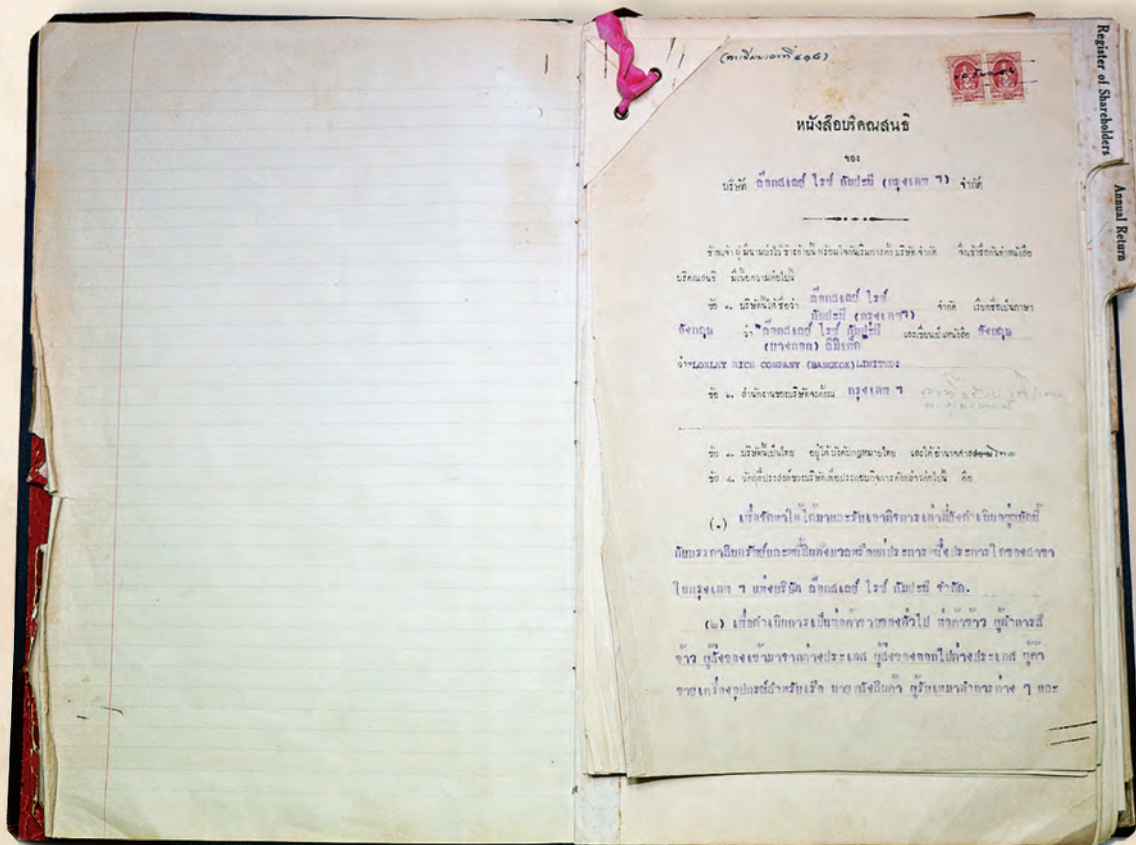
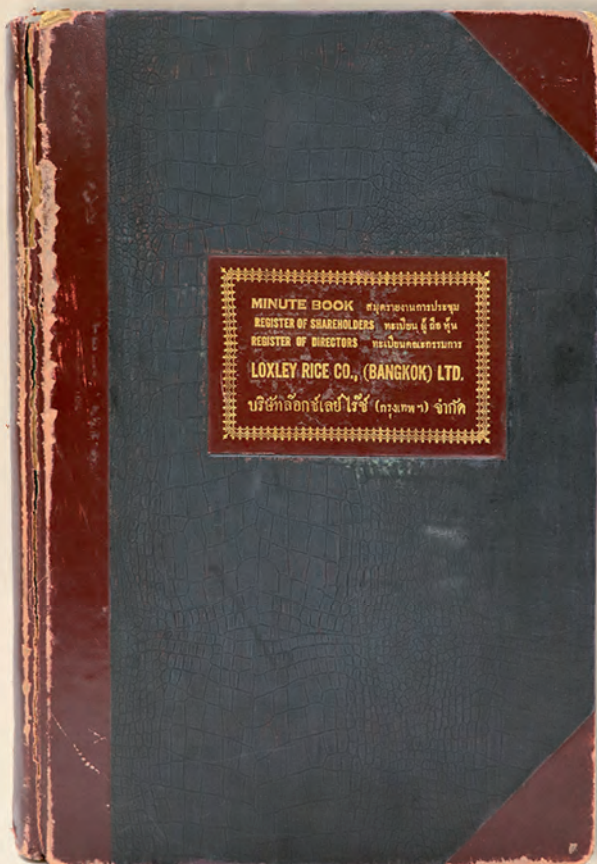
ด้วยอุดมการณ์อันแรงกล้า บวกความพยายามอย่างสูง ของผู้บริหารในเวลานั้นคือ โชติ ล่ำซ่า บุตรชายคนโตของอิงยุค หลงได้เข้ารับช่วงต่อดำเนินกิจการแทนบิดา ร่วมมือกับน้อง ๆ คือ จุลินทร์ ล่ำซ่า และเกษม ล่ำซ่า ใช้เพียงเวลาไม่นานนักก็ทำให้ บริษัทมีขีดความสามารถในการแข่งขันที่เหนือกว่าคู่แข่งภายในประเทศ



สะพานพุทธในอดีต



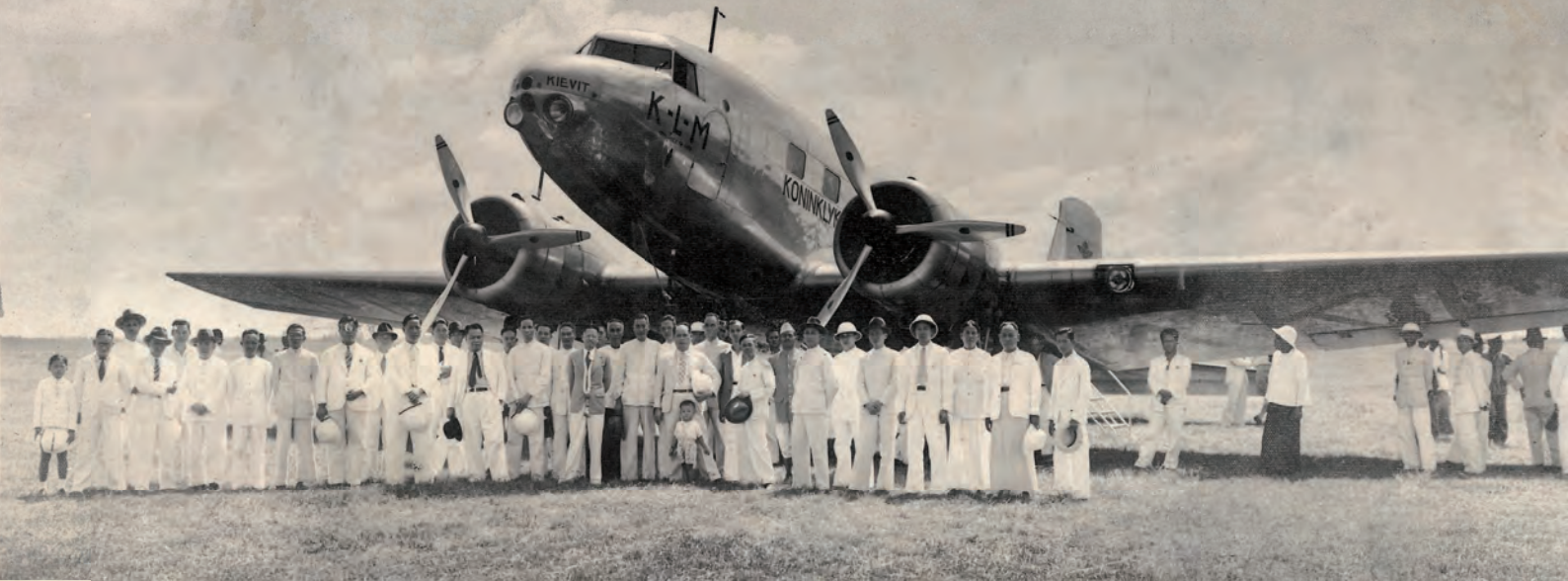
คุณโชติ (ยืน) และ คุณอึ้ง (นั่ง)



หนังสือ๑๐๑๑ทะเบียนบริษัท

曼廊暹于 葦念紀 影留倫英 赴機乘生先林柏伍 送¹⁹歡

จะมีใครสักกี่คนคาดคิดว่า ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี บริษัทเล็ก ๆ ที่ถือกำเนิดจากความร่วมมือของนักธุรกิจ 2 ประเทศที่อยู่ห่างกันคนละซีกโลก กำลังจะสร้างตำนานให้กับวงการค้าเมืองไทยได้เล่าขานไปอีกหลายทศวรรษ



การส่งออกข้าวและกิจการโรงสีของล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี เป็นไปด้วยดี สร้างผลกำไรให้กับบริษัทเป็นกอบเป็นกำ กระทั่งต้องแยกกิจการของฝ่ายอังกฤษกับไทยออกจากกัน **ก่อตั้งเป็นบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี (กรุงเทพฯ) จำกัด ขึ้นในประเทศไทยเมื่อปี 2480** และจดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทใหม่อย่างเป็นทางการ**เมื่อวันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2482** โดยยังคงชื่อภาษาอังกฤษไว้เพื่อสะดวกในการติดต่อทำธุรกิจกับชาวต่างชาติ ดังนั้นจึงถือว่า วันที่ 15 มกราคมของทุกปี เป็นวันครบรอบก่อตั้งบริษัทฯ อย่างเป็นทางการ

ในช่วงเริ่มต้น ทั้งสองฝ่ายต่างถือหุ้นในบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี (กรุงเทพฯ) จำกัด เท่ากันที่ 50 ต่อ 50 ด้วยทุนจดทะเบียน 100,000 บาท (ภายหลังล่าช้าถือหุ้น 65% ปีดี 35% ต่อมา ล่าช้าถือหุ้น 80% ปีดี 20% และล่าช้าถือหุ้น 100 % ในที่สุด)

นายโชติ ล่าช้าได้รับเลือกให้เป็นประธานบริษัท นายจุลินทร์ ล่าช้าเป็นกรรมการ มิสเตอร์วิลเลียม และมิสเตอร์ แอนดรูว์ ปีดี เป็นผู้จัดการบริษัท

เส้นทางสายธุรกิจไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ อุปสรรคอย่างแรกที่ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี ต้องเผชิญและต้องฝ่าฟันไปให้ได้คือ การถูกกีดกันและต่อต้านจากบริษัทค้าข้าวในกลุ่มประเทศยุโรป ซึ่งไม่ต้องการให้บริษัทน้องใหม่มาแย่งส่วนแบ่งตลาด

แต่ด้วยมันสมองของผู้บริหารที่ใช้การต่อสู้ด้วยข้อกฎหมายจนเป็นผลสำเร็จ ส่งผลให้กลุ่มค้าข้าวในยุโรปต้องเชิญให้ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ เข้าร่วมกลุ่มด้วยในที่สุด

การส่งออกข้าวของล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ประสบผลสำเร็จอย่างดีเยี่ยม เพราะอาศัยปรัชญาทางการค้าที่คนล่าช้า ยึดถือ นั่นคือจะต้องจัดหาสินค้าที่ดีที่สุดไปสู่ผู้บริโภค

ข้าวไทยคุณภาพชั้นเลิศถูกส่งออกสู่ตลาดโลกเพิ่มปริมาณขึ้นเป็นเท่าตัว จากครั้งละ 5 พันตัน มาเป็น 1 หมื่นตัน และขยายฐานกระจายไปยังทวีปต่าง ๆ อาทิ ทวีปอเมริกาใต้ ส่งไปยังประเทศคิวบา และเวเนซุเอลา นอกจากนี้ยังส่งไปยังทวีปแอฟริกา อังกฤษ และจีน

นอกจากข้าวที่เป็นสินค้าหลักแล้ว ลีอกสเลย์ ไรซ์ฯ ยังส่งออกไม้สัก ไม้ยาง ไม้ย้อมสีเหลืองแดง ครั่ง และผลผลิตทางการเกษตรอื่น ๆ ตามที่ลูกค้าต้องการไปอีกหลายประเทศ อาทิ อินเดีย และอินโดนีเซีย

แต่ธุรกิจการค้าเชื่อว่าราบรื่นอย่างที่คิด พลันเมื่อสงครามโลกครั้งที่ 2 ระเบิดขึ้นใน พ.ศ. 2482 และติดพันยาวนานไปอีกปี ส่งผลให้การค้าขายสินค้าสารพัดชนิดชะงักงัน เศรษฐกิจฝืดเคือง ข้าวยากหามาแจกจ่ายไปทั่วทุกหัวระแหง

ท่ามกลางไฟสงครามคุกรุ่น คนในตระกูลลำซ่า ยังมุ่งมั่นทำการค้าอย่างไม่ย่อท้อ แม้การทำธุรกิจช่วงนั้นจะเหน็ดเหนื่อยและยากลำบากเพียงใด แต่สิ่งสำคัญที่คนลำซ่า ยึดถือตลอดมาคือจะไม่ยอมคดโกงใคร ทั้งลูกค้าและผู้ร่วมลงทุน

คุณธรรมข้อนี้ พิสูจน์ให้เห็นได้ชัดจากกรณีของพี่น้องตระกูลบิตตี้

เมื่อญี่ปุ่นบุกเข้ามาในประเทศไทย ปลายปี 2484 สมัยสงครามมหาเอเชียบูรพา ทหารแดนอาทิตย์อุทัยได้สั่งให้จับเชลยชาวต่างชาติไปเข้าค่ายใช้แรงงานทาส ก่อสร้างเส้นทางรถไฟสายมรณะ ในพื้นที่อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี โดยเฉพาะชาวอังกฤษ อเมริกา ฝรั่งเศส และชาวยุโรปที่เป็นฝ่ายสัมพันธมิตร

ขณะภัยใกล้จะมาถึงตัว สองพี่น้องบิตตี้ จำต้องรีบหนีออกจากเมืองไทย โดยได้รับความช่วยเหลือจากโชติ และจุลินทร์ ที่สั่งให้คนงานโกดังข้าว ลีอกสเลย์ ไรซ์ฯ พาชาวอังกฤษสองพี่น้องลงเรือไปส่งที่ท่าเรือเมืองกาญจน์

ก่อนเดินเท้าออกนอกประเทศไทยไปยังประเทศพม่า และขึ้นเครื่องบินกลับบ้านเกิดที่อังกฤษได้อย่างปลอดภัย ส่วนทรัพย์สินสมบัติในเมืองไทย รวมทั้งตำแหน่งบริหารในบริษัท พี่น้องลำซ่าได้เก็บรักษาไว้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตามก่อนการหลบหนี พี่น้องบิตตี้ และพี่น้องลำซ่า เห็นตรงกันว่า หากกองทัพญี่ปุ่นบุกเข้ายึดเมืองไทยได้ จะต้องบีบบังคับให้ลดค่าเงินบาท เพื่อต่อต้านค่าเงินดอลลาร์ของอเมริกา และสั่งพิมพ์ธนบัตรขึ้นใช้เอง หากญี่ปุ่นทำเช่นนั้นจริง จะส่งผลเสียหาย ทำให้บริษัทขาดทุนย่อยยับจากอัตราแลกเปลี่ยน

เพื่อประกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงส่งเงินสดทั้งหมดของบริษัทลีอกสเลย์ ไรซ์ฯ ไปเก็บรักษาไว้ที่ประเทศสิงคโปร์ เนื่องจากอยู่ในความปกครองของอังกฤษ และไม่ได้ถูกญี่ปุ่นเข้ายึดครอง

ซึ่งการคาดการณ์ดังกล่าวถูกต้องแม่นยำ เมื่อต่อมาญี่ปุ่นได้เข้ายึดครองเมืองไทย และสั่งให้พิมพ์ธนบัตรใหม่ขึ้นมาใช้จริง ๆ

ระหว่าง พ.ศ. 2485-2487 ช่วงที่สงครามยังไม่สงบ โชติ และจุลินทร์ หัวเรือใหญ่ของ ลีอกสเลย์ ไรซ์ฯ ในเวลานั้น ได้พยายามประคับประคองสถานะของบริษัทไว้ โดยชะลอการค้าขายกับต่างประเทศลง เนื่องจากเล็งเห็นว่าสุ่มเสี่ยงต่อการขาดทุน

สองพี่น้องหันมาทำการค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ภายในประเทศ ให้พอมีรายได้เลี้ยงพนักงาน อีกทั้งยังย้ายสำนักงานจากย่านสะพานพุทธมาเช่าตึกชั้น 2 อยู่ละแวกถนนเสือป่า เนื่องจากบริเวณที่ทำการสำนักงานเดิมถูกฝ่ายสัมพันธมิตรทิ้งระเบิดบ่อยครั้ง

กระทั่งช่วงใกล้สิ้นสุดสงครามโลกครั้งที่ 2 ก่อนปี 2488 ภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกตกต่ำดำรงอย่างหนัก กิจการของตระกูลลำซ่า ก็ได้รับผลกระทบไม่แพ้กัน ข้าวและสินค้าเกษตรที่เคยทำกำไรให้บริษัทล้วนตกต่ำลงอย่างน่าใจหาย

ประกอบกับช่วงสงคราม กองทัพญี่ปุ่นและกองทัพจีนสู้รบกันรุนแรง ส่งผลให้โรงงานของลำซ่าในเมืองเซียงไฮ้ ประเทศจีน พลอยฟ้าพลอยฝนถูกเผาอดวายไปด้วย

ขณะเดียวกันสถานการณ์ในประเทศก็ไม่ได้เอื้อต่อการทำธุรกิจของคนลำซ่า รัฐบาลไทยในยุคนั้นได้ริตรอนสิทธิของคนจีนโพ้นทะเล ส่งผลให้การค้าของคนจีนในเมืองไทยซบเซามาก บรรดาพ่อค้าชาวจีนต่างมีหนี้สินพอกพูนจนถูกฟ้องร้องล้มละลายหลายราย

ในจำนวนนั้น มีนายอึ้งยุกหลง รวมอยู่ด้วย ทรัพย์สินต่าง ๆ ที่เป็นชื่อของอึ้งยุกหลงถูกยึดเรียบ ไม่เว้นแม้แต่บ้านสิริญาณ ส่งผลให้ เจ้าสัวอึ้ง กลายเป็นบุคคลล้มละลายสิ้นเนื้อประดาตัว

เมื่อบ้านหลังใหญ่ที่อยู่อาศัยกันอย่างอบอุ่นมานับสิบปีต้องโดนยึดไป อึ้งยุคหลงกับนางทองอยู่ ย้ายไปพักอาศัยอยู่บ้านของนางทองพูน บุตรสาวคนหนึ่งที่แต่งงานกับคนในตระกูลหวังหลี มีบ้านอยู่ละแวกถนนคอนแวนต์ กรุงเทพฯ

ส่วนนายโชติ ได้พาภรรยาคือนางน้อม ลำซ่า (นามสกุลเดิม อึ้งภากรณ์) และลูก ๆ ไปเช่าบ้านอยู่ที่ซอยทรัพย์ ถนนสุรวงศ์ กรุงเทพฯ ขณะที่ครอบครัวพี่น้องคนอื่น ๆ ที่เคยพักพิงอยู่ในบ้านสิญญาณอย่างมีความสุข ต่างแยกย้ายกันไปตามกำลังความสามารถของแต่ละคน

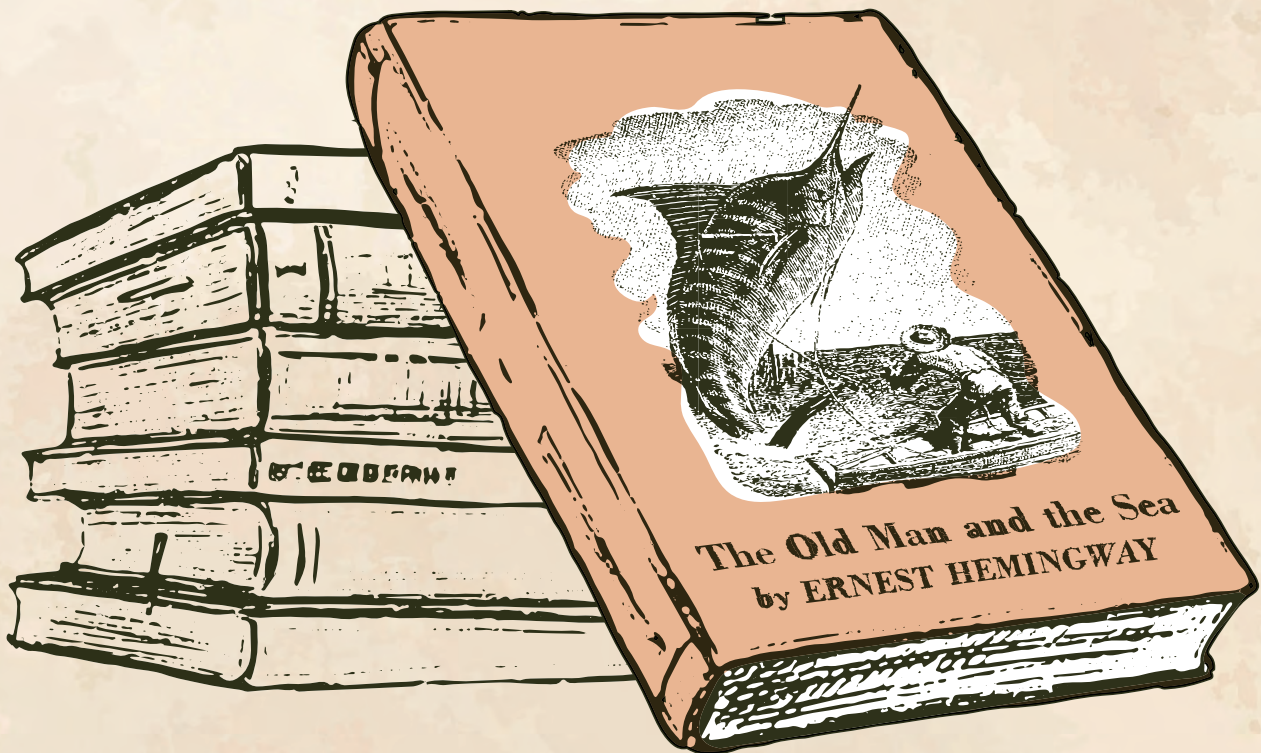


นับเป็นการปิดฉากบ้านสิญญาณ วิมานแห่งความรักความอบอุ่นของคนตระกูลลำซ่าอย่างถาวร

อึ้งยุคหลง เจ้าของห้างกวางโกะหลง ร่วมลงทุนกับสองพี่น้องชาวอังกฤษ นายเอ็ม.พี. และนายแอนดรูว์ บิตตี้ เจ้าของบริษัทดับเบิลยู.อาร์.ล็อกสเลย์ (W.R.Loxley) ในฮ่องกง ส่งออกไม้สักไปต่างประเทศ ก่อนจะจัดตั้งบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี ส่งออกข้าวโดยเฉพาะ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2479 มีสำนักงานใหญ่อยู่ในกรุงลอนดอน ส่วนสำนักงานในเมืองไทย ตั้งอยู่แถวท่าเรือสะพานพุทธ



พลิกวิกฤต เป็น โอกาส



เออร์เนสต์ เฮมิงเวย์ นักเขียนชาวอเมริกัน เจ้าของรางวัลโนเบล สาขาวรรณกรรม เขียนประโยคหนึ่งไว้ในเรื่องสั้นอันลือลั่น The Old Man and the Sea หรือแปลว่า **“มนุษย์นั้น มิได้เกิดมาเพื่อจะพ่ายแพ้ มนุษย์อาจถูกทำลายได้ แต่จะให้มีมนุษย์พ่ายแพ้นั้น ทำไม่ได้”**

มนุษย์ในตระกูลล่าซำก็เป็นดั่งนั้นเช่นกัน

ถึงจะสูญเสียทรัพย์สินส่วนใหญ่ไปจนแทบไม่เหลือ แต่อึ้งยุกหลง และลูกชายทั้ง 2 คน คือ โซติ และจูลินท์ กลับไม่ยอมพ่ายแพ้ต่อโชคชะตา หรือแม้แต่วัวคร่าครวญโทษดินโทษฟ้า ทุกคนต่างร่วมแรงร่วมใจทุ่มเทความรู้ความสามารถฝ่าฟันวิกฤต มุ่งมั่นกอบกู้ฐานะของครอบครัวให้กลับมามั่นคงเป็นปึกแผ่นอีกครั้ง

อาจเป็นความโชคดียังหนึ่ง ที่ อึ้งยุกหลง ได้ร่วมลงทุนกับชาวอังกฤษไว้เมื่อก่อน เกิดสงคราม ซึ่งส่งผลดีกับล่าซำในเวลาต่อมา

เมื่ออึ้งยุกหลงถูกฟ้องล้มละลาย บรรดาทรัพย์สินที่อยู่ในชื่อของเขาถูกศาลสั่งยึดขายทอดตลาดจนหมดสิ้น ยกเว้นหุ้นในบริษัทล็อกสเลย์ฯ ที่ร่วมลงทุนกับ 2 พี่น้องชาวอังกฤษไม่ได้ถูกยึดไปด้วย ทำให้ตระกูลล่าซำ ยังพอมีสว่างสว่างปลายอุโมงค์ที่จะสามารถแก้ไขวิกฤตครั้งใหญ่ให้ผ่านพ้นไปได้

แต่บางครั้งวิกฤตหนึ่งอาจนำไปสู่อีกวิกฤตหนึ่ง !!!

ในช่วงที่ล่าซำ กำลังพลิกฟื้นสถานะให้กลับมามั่นคงอีกครั้ง ปรากฏว่านายโซติลูกชายคนโตของอึ้งยุกหลง และเป็นหัวเรี่ยวหัวแรงหลักในการดำเนินธุรกิจของตระกูล เกิดล้มป่วยด้วยโรคฝีฝักบัวที่ขา ประกอบกับเป็นโรคเบาหวานอยู่ก่อนแล้ว อาการยิ่งทรุดหนักขึ้น

สมัยนั้น วิชาทางการแพทย์ยังไม่เจริญ ประกอบกับเป็นช่วงสงคราม ยารักษาโรคขาดแคลน โอกาสที่โซติจะก้าวพ้นจากความตายแทบกลายเป็นศูนย์

ถึงจะสลับสับเปลี่ยนหมอไทยและหมอต่างชาติมาดูแลรักษาถึง 7 คน อาการของโซติ ก็มีแต่ทรุดกับทรุด หมอทุกคนต่างเอ่ยปากว่าหมดหนทางรักษา ญาติพี่น้องทุกคนเริ่มถอดใจถึงขั้นสั่งซื้อโลงศพเตรียมไว้

แต่แล้วปาฏิหาริย์ได้เกิดขึ้น เมื่อ **นายแพทย์ซุบ โซติกเสถียร** หมอหนุ่มที่เพิ่งบินกลับมาจากอังกฤษ และเป็นเพื่อนรักของจูลินท์ น้องชายของโซติ เสนอตัวเข้ามาช่วยดูแลได้ทันทั่วทั้ง หมอซุบทุ่มเทรักษาอย่างสุดความสามารถจนอาการของโซติค่อย ๆ กระเตื้องขึ้นเป็นลำดับ กระทั่งกลับมาใช้ชีวิตได้ตามปกติ

หลังหายป่วย โชติพาครอบครัวย้ายจากซอยทรัพย์ ไปเช่าบ้านอยู่แถวถนนวิฑู เพราะผู้ใหญ่ทักเรื่องฮวงจุ้ย เนื่องจากประตูบ้านหลังเดิมอยู่ตรงกับทางสามแพร่ง

ก่อนจะไปสร้างบ้านหลังใหม่บนที่ดินที่ซื้อไว้ละแวกถนนศรีอยุธยา เรียกชื่อว่า “บ้านพญาไท” บ้านหลังนี้มีบรรยากาศร่มรื่น ห้อมล้อมไปด้วยสวนฝรั่งและสวนผัก

ขณะทุกอย่างกำลังเริ่มดีขึ้น โชคชะตาก็พลิกผันและเล่นตลกกับครอบครัวล่าช้าอีกครั้ง เมื่อจู่ ๆ มีกลุ่มโจรฮังยี หรืออันธพาลชาวจีนที่คอยเก็บค่าคุ้มครองจากชาวจีนในเมืองไทย ได้บุกเข้าไปในบ้านถนนคอนแวนต์ สังหารอังกฤษหลงอย่างโหดเหี้ยม

การจากไปของเจ้าสัวฮัง สร้างความตกตะลึง โศกเศร้า และสะเทือนใจให้กับลูกหลานล่าช้าอย่างมาก เพราะไม่เคยมีใครในตระกูลที่ต้องจบชีวิตเช่นนี้มาก่อน ส่งผลกระทบต่อขวัญกำลังใจของคนในครอบครัวที่ต้องอยู่กันอย่างหวาดผวา

แต่ชีวิตก็ต้องเดินหน้าต่อไป หลังผ่านเรื่องราวสลดใจของบิดา โชติและจุลินทร์ เข้ามาแบกรับภาระในการบริหารธุรกิจของล่าช้าทั้งหมด

โชติ เน้นสานต่องานเดิมของตระกูล ทั้งขยายสัมปทานป่าไม้ในหลายจังหวัดทางภาคเหนือ แต่ในที่สุดบริษัทป่าไม้ล่าช้าก็ต้องเลิกกิจการ เมื่อรัฐบาลงดให้สัมปทานป่าไม้ทั้งหมด



หนังสืองานศพอังกฤษหลง



คุณอุอินทร์ อำชำ
ประธานหอการค้าไทยคนแรก

ส่วน จุลินทร์ เน้นสร้างงานใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น อาทิ ร่วมลงทุนและบริหารบริษัทค้าพืชผลไทย บริษัทพืชผลอีสาน และบริษัทนิยมไทยพาณิชย์ พร้อมเปิดตัวในกิจกรรมทางสังคม

กระทั่งเมื่อรัฐบาลประกาศจัดตั้งหอการค้าไทยขึ้น เพื่อส่งเสริมธุรกิจของคนไทย จุลินทร์ ยังได้รับเลือกเป็นประธานหอการค้าไทยคนแรกอีกด้วย



หอการค้าไทย

หลังไฟแห่งสงครามโลกครั้งที่ 2 สงบลงอย่างราบคาบ ครอบครัวพี่น้องปีตตี้ได้กลับมารับทรัพย์สินและคืนสู่ตำแหน่งในบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ที่ครอบครัวล่าช้าเก็บรักษาไว้ให้

แต่โชคร้ายที่นายวิลเลียม ปีตตี้ เสียชีวิตระหว่างสงคราม เหลือเพียงนายอี.เอ็ม. ปีตตี้ น้องชาย เดินทางกลับมาเมืองไทย พร้อมนำ นายคอร์รี่ พูล หรือ ซี.พี. ปีตตี้ น้องชายอีกคนเข้ามาร่วมงานในบริษัทด้วย

การฟื้นฟูกิจการในช่วงหลังสงครามเป็นไปอย่างยากลำบากและมีอุปสรรคมากมาย เนื่องจากขาดแคลนเครื่องจักรในการขนถ่ายสินค้า ทำให้ส่งออกข้าวไม่ได้ รวมทั้งการขาดสภาพคล่องเพราะเงินสดล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ที่ฝากไว้ในสิงคโปร์เมื่อหลายปีก่อน ถูกฝ่ายอังกฤษสั่งอายัดไว้ทั้งหมด

เนื่องจากอังกฤษถือว่าไทยเป็นฝ่ายอักษะ เพราะเข้าร่วมรบกับญี่ปุ่นและเป็นประเทศผู้แพ้สงคราม บริษัทของชาวอังกฤษที่มีคนไทยเป็นผู้ร่วมหุ้นด้วยต้องช่วยกันรับผิดชอบ ต้องใช้เวลาอีกหลายปีบริษัทล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ถึงได้เงินจำนวนนั้นกลับคืนมา

นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคอีกอย่างหนึ่ง เนื่องจากรัฐบาลในยุคนั้นได้จัดตั้ง บริษัท ข้าวไทย จำกัด เพื่อส่งออกข้าวขึ้นมา และกีดกันบริษัทเอกชนทั้งหมดออกจากตลาด ทำให้วงการข้าวส่งออกชบเซาหนักมาก

แม้สารพัดอุปสรรคจะถาโถมเข้ามาครั้งแล้วครั้งเล่า แต่ล่าช้าไม่เคยยอมแพ้ โชติและจุลินทร์ ร่วมลงทุนกับครอบครัวปีตตี้ ส่งออกยางรถยนต์ที่กองทัพญี่ปุ่นผลิตค้างไว้ ส่งไปขายที่สหรัฐฯ อเมริกา แต่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะสินค้ายังไม่ได้มาตรฐานเพียงพอ เมื่อการส่งออกยางรถยนต์ไม่ประสบผลสำเร็จ พี่น้องล่าช้าก็ไม่ตั้งใจยอมถอยออกมาตั้งหลักใหม่

อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจผู้ชาญฉลาดย่อมสามารถพลิกวิกฤตเป็นโอกาสได้เสมอ เนื่องจากช่วงหลังสงคราม ได้เกิดการขาดแคลนสินค้าทางการเกษตรไปทั่วโลก ทำให้สองพี่น้องล่าช้ามองเห็นโอกาสทางธุรกิจตรงนี้

ด้วยสายสัมพันธ์อันดีของพี่น้องปีตตี้ ที่มีกับบริษัท Gillespie Bros. & Co.Ltd ในลอนดอน ทำให้ ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ มีโอกาสได้ส่งออกเนื้อมะพร้าวตากแห้ง น้ำมันมะพร้าว เครื่องหว่านเมล็ดพืช น้ำมันละหุ่ง เมล็ดงา ครั่ง และหนังสือตัวไปขายในอเมริกาและยุโรป สินค้าพวกนี้เป็นที่นิยมและมียอดสั่งซื้อสูงมาก สร้างผลกำไรให้บริษัทจนพลิกฟื้นล้มตาอ้าปากได้ในที่สุด

เมื่อปี พ.ศ. 2488 หากใครผ่านไปย่านถนนเสือป่า จะได้เห็นอาคารทันสมัยสูง 6 ชั้น ตั้งตระหง่านโดดเด่นอยู่ริมถนน ด้านหน้าติดป้ายบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี (กรุงเทพฯ) จำกัด คงเป็นสัญลักษณ์บ่งบอกได้ถึงความสำเร็จรุ่งเรืองและผลกำไรของกิจการว่ามีมากน้อยเพียงใด



และนั่นยังเป็นบทพิสูจน์ถึงความเป็นนักสู้ผู้ไม่เคยย่อท้อต่ออุปสรรค ดังนั้น คำว่าพ่ายแพ้ จึงไม่มีอยู่ในหัวสมองของคนล่าช้าอย่างแน่นอน



เกษมและโชติ ลำชา



เกษม ลำชา

นอกจากจะบริหารล๊อคสเลย์ ไรซ์ฯ จนประสบความสำเร็จแล้ว โชติ ลำชา นักธุรกิจผู้มองการณ์ไกลยังเล็งเห็นถึงการสร้างผลกำไรในธุรกิจธนาคารและการแลกเปลี่ยนเงินตรา เนื่องจากช่วงหลังสงคราม มีเงินตราต่างประเทศไหลเข้ามาในเมืองไทยจำนวนมาก โดยเฉพาะจากอเมริกา ทั้งในรูปแบบของทุนในการซื้อสินค้า หรือเงินช่วยเหลือในการพัฒนาประเทศ



โชติ ได้จัดตั้ง ธนาคารกสิกรไทย ขึ้น เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน พ.ศ. 2488 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 5 ล้านบาท เพื่อรับฝากเงิน ดูแลเครดิต รวมทั้งระดมทุนสำหรับพื้นฟูกิจการต่าง ๆ ของคนไทย โดยมี เกษม ลำชา น้องชายคนเล็กที่จบการศึกษาด้านการธนาคารมาจากอังกฤษ เป็นกรรมการผู้จัดการคนแรก

บางครั้งชัยชนะทางธุรกิจ อาจต้องแลกมาด้วยชีวิต!!!

หลังพลิกฟื้นกิจการของตระกูลได้สำเร็จไม่นานนัก โชติ เกิดล้มป่วยหนักลงอีกครั้งด้วยโรคเบาหวานและโรคหัวใจกำเริบ เนื่องจากตรากตรำทำงานหนักและขาดการพักผ่อน เพราะต้องเดินทางติดต่อธุรกิจทั้งในและต่างประเทศเป็นประจำ

หลังตั้งธนาคารกสิกรไทยได้เพียง 2 ปี โชติได้เสียชีวิตลงในวัยแค่ 48 ปี สร้างความเศร้าโศกเสียใจให้คนในตระกูลลำชาที่ต้องสูญเสียเสาหลักไปอีกคน

หลังการเสียชีวิตของโชติ ผู้ที่ขึ้นมากุมบังเหียนบริษัทล๊อคสเลย์ ไรซ์ฯ แทน คือ จุลินทร์ และเกษม สองหนุ่มผู้มุ่งมั่น

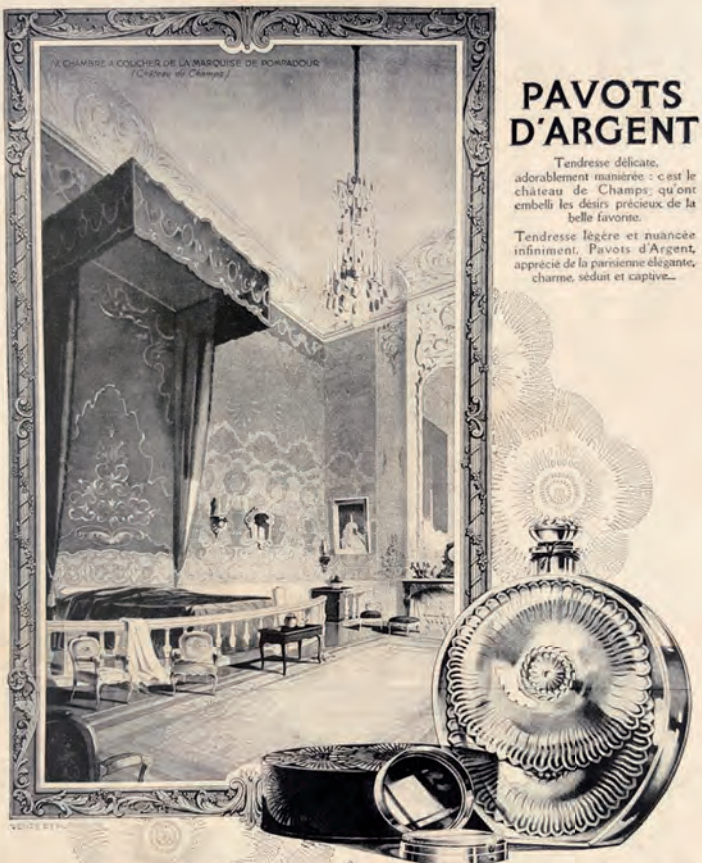
ความที่เป็นคนหนุ่มไฟแรงและมีการศึกษาดีด้วยกันทั้งคู่ ทำให้ จุลินทร์ และเกษม กล้าที่จะขยายกิจการและแตกแขนงธุรกิจไปหลากหลายกว่าเดิมมาก อีกทั้งการได้ทำงานร่วมกับสองพี่น้องชาวอังกฤษอย่าง เอียน และ ซี.พี. ปีตตี ชนิดที่เรียกว่าเข้าหากันเป็นปีเป็นขลุ่ย ส่งผลต่อความเจริญรุ่งเรืองของบริษัทสืบมา



สมัยนั้น นอกจากจะส่งออกสินค้าการเกษตรแล้ว ล้อกลสมัยโรซซ์ ยังนำเข้าและจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็น อาทิ ตะเกียงเจ้าพายุเฮอริเคน ตะเกียงซันเฟลม (Sunflame) ที่มีไส้หมุนขึ้นลงได้ ขายดีมากในชนบทที่ยังไม่มีไฟฟ้าใช้



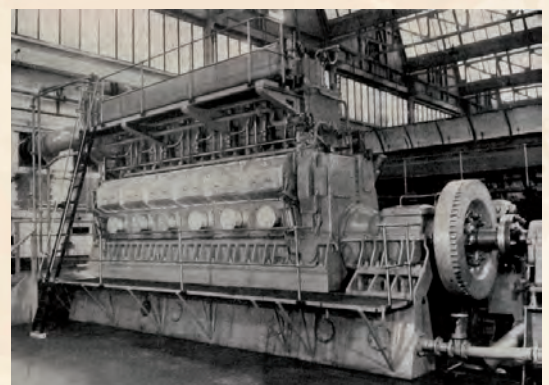
ผลิตภัณฑ์ยาจากอัลเลน แฮนด์ ฮันเบอร์รี่ (Allen & Hamburgs) น้ำหอมจากโรเจอร์ส แฮนด์ กัลเลทท์ (Roger & Gallet) ซ้อนส้อม มีด และนมข้น



PAVOIS D'ARGENT

Tendresse délicate, adorablement numérisée - c'est le château de Champs; qui ont embelli les desirs précieux de la belle favorite.
Tendresse légère et nuancée infiniment. Pavois d'Argent, apprécié de la parisienne élégante, charme, séduit et captive...

ROGER & GALLET
PARFUMEURS
PARIS



ขณะเดียวกันได้นำเข้าเครื่องจักรกลสำหรับอุตสาหกรรมและการเกษตร เช่น เครื่องยนต์ยี่ห้อ Mirrless จากบริษัท Mirrless Bickerton & Day เครื่องกำเนิดไฟฟ้ายี่ห้อ Brush และ เครื่องยนต์ McLaren

โดยเน้นสินค้าที่มาจากประเทศอังกฤษทั้งสิ้น เพราะคนไทยสมัยนั้นยังไม่มั่นใจในสินค้าจากเกาหลีและญี่ปุ่นหรือประเทศในแถบยุโรปอื่น ๆ กอปรกับการติดต่อประสานงานง่ายและสะดวกกว่า ทั้งเรื่องของภาษาและสายสัมพันธ์ทางการค้าของตระกูลบีดีดี

กิจการของบริษัทเจริญรุ่งเรืองขึ้นเป็นลำดับ เนื่องจากล๊อกสเลย์ ไรซ์ฯ ให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพ พร้อมมีบริการหลังการขาย มีทีมช่าง คลังสินค้า และอะไหล่ไว้ให้บริการได้ทันที ทำให้เป็นที่นิยมและเชื่อถือของลูกค้าคนไทยอย่างมาก

ขณะที่บรรยากาศการค้าขายในเมืองไทยช่วงเวลานั้น เกิดการตื่นตัวเพิ่มทวีคูณขึ้น มีบริษัทที่นำเข้าและส่งออกสินค้าผุดขึ้นหลายสิบบริษัท ส่วนใหญ่เป็นของชาวต่างชาติ บางแห่งเป็นสาขาของบริษัทแม่ที่ผลิตสินค้าเอง เช่น อีสต์เอเชียติก บอมเบย์ เบอร์มา ปิกริม ฯลฯ

แต่ ล๊อกสเลย์ ไรซ์ฯ เป็นบริษัทของคนไทยเพียงบริษัทเดียวและเป็นบริษัทแรกที่นำเข้าและส่งออกสินค้าไปสู่ตลาดโลก นับเป็นความภาคภูมิใจของคนในตระกูลลำซำ ที่มีส่วนอย่างมากในการช่วยสร้างเงิน สร้างงาน และกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศให้กลับมามีคึกคักอีกครั้ง

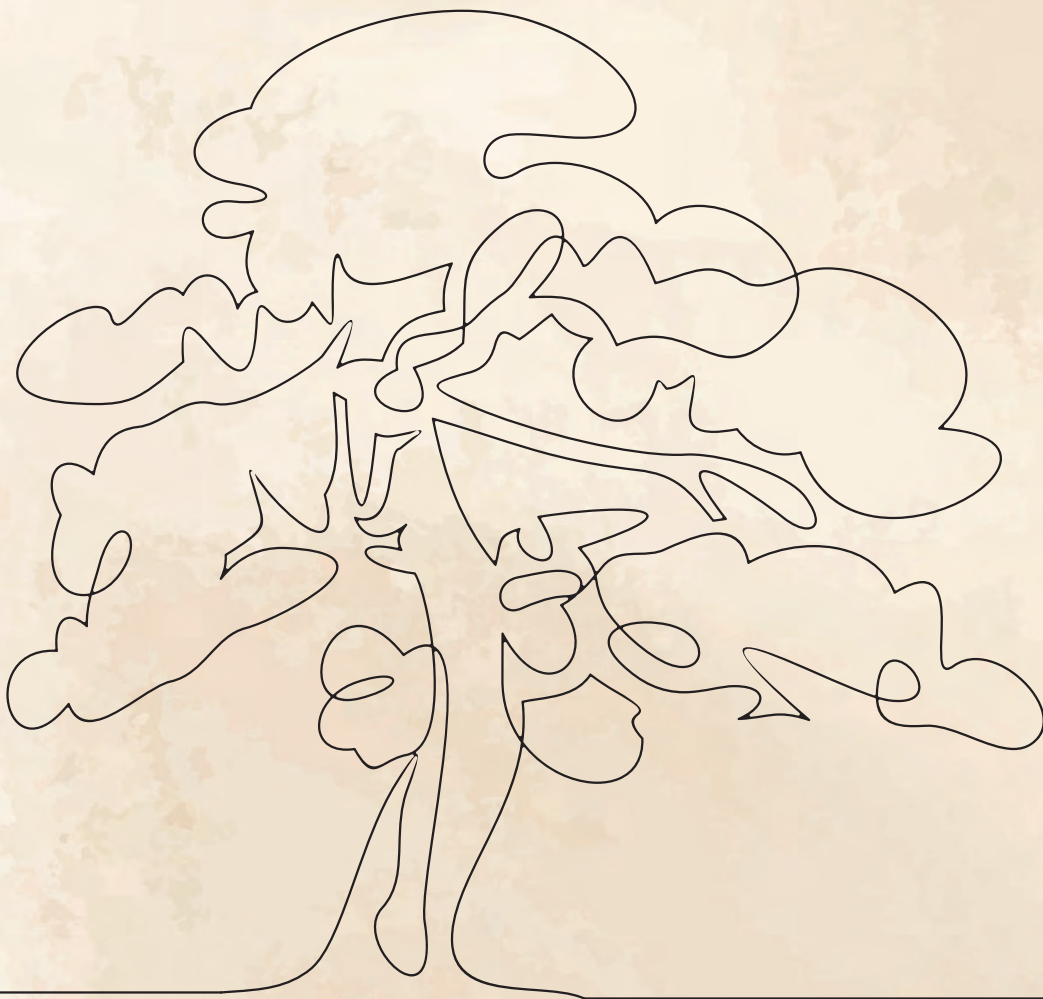
หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 สิ้นสุดลง ล๊อกสเลย์ฯ ประสบปัญหาและวิกฤตหลายอย่าง แต่ผู้บริหารในยุคนั้นไม่เคยยอมแพ้ ได้ต่อสู้ฟันฝ่าอุปสรรคมาอย่างยากลำบาก กระทั่งพลิกฟื้นล้มตาอำปากได้ในที่สุด โดยมีอาคารสูง 6 ชั้น ตั้งตระหง่านริมถนนเสื่อป่า เมื่อปี 2488 ด้านหน้าติดป้ายบริษัท ล๊อกสเลย์ ไรซ์ กัมปะนี (กรุงเทพฯ) จำกัด เป็นสิ่งพิสูจน์ให้เห็นถึงความสำเร็จและผลกำไรของกิจการ





อาคารโลกซ์เลย์ สูง 6 ชั้น ริมถนนสีป๋อ

ลูกไม้ หล่น ไม่ไกลต้น







คุณหญิงชัชনী

“หากไม่มีอุปสรรค มนุษย์คงไม่รู้จักคำว่า พยายาม”

ใครบางคนเคยกล่าวไว้ ประโยคที่เป็นข้อคิดเตือนใจนี้ใช้ได้กับเหตุการณ์เลวร้ายที่เกิดขึ้นกับตระกูลลำซ่าเมื่อครั้งอดีต และเป็นการพิสูจน์ให้เห็นว่าเลือดนักสู้ของคนในตระกูลนี้ เข้มข้นเพียงใด

ภายหลังจากนายโชติ ลำซ่า เสียชีวิตไปไม่นาน สาวน้อยวัยอย่าง 20 ปี ผู้เป็นเลือดเนื้อเชื้อไขของเขา ก้าวเข้ามาร่วมงานกับบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ เป็นครั้งแรก เธอผู้ไม่มีประสบการณ์ทางธุรกิจคนนี้ ใช้เวลาไม่นานในการพัฒนาตนเอง

จากฟันเฟืองเล็ก ๆ ในบริษัท กลายมาเป็นตัวจักรสำคัญในการขับเคลื่อนทุกองคาพยพล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ให้ก้าวขึ้นสู่ความทันสมัยในเวลาต่อมา

เธอคนนี้มีชื่อว่า ชัชনী ลำซ่า

ด้วยรากฐานครอบครัวทำการค้า ชัชনীได้มีโอกาสติดตามบิดาไปตามสถานที่ต่าง ๆ ในฐานะเลขานุการ ส่วนตัวของโชติ ทำให้ได้พบปะสังสรรค์กับนักธุรกิจ พ่อค้า คหบดี ตามงานสังคมอยู่เนือง ๆ และได้ซึมซับแนวคิดทางธุรกิจไปพร้อมกัน

“จุดเปลี่ยนครั้งยิ่งใหญ่ในชีวิตเกิดขึ้น เมื่อนายเตี้ย (โชติ ลำซ่า) เสียชีวิตลงขณะมีอายุเพียง 48 ปี ด้วยโรคเบาหวาน และหัวใจ ทำให้ฉันต้องเข้ามาช่วยธุรกิจของครอบครัว” สตรีสูงวัย แต่ความทรงจำยังแจ่มชัดเล่าย้อนอดีตให้ฟัง

หลังบิดาเสียชีวิต ชัชনীตกอยู่ในความโศกเศร้า นางน้อม (อิงภรณ์) ลำซ่า มารดาของชัชনী ซึ่งเธอเรียกแม่ว่า “นาย” เห็นว่า หากปล่อยให้ลูกสาวคนรองอยู่บ้านเฉย ๆ คงไม่ดีแน่ และจะคิดฟุ้งซ่านเปล่า ๆ เลยแก้ปัญหาด้วยการส่งชัชনী เข้าทำงานที่บริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ

แม้จะเป็นลูกสาวเจ้าสัวและเจ้าของบริษัท แต่ชัชনীก็ไม่มีอภิสิทธิ์ใด ๆ เธอเริ่มต้นทำงานในตำแหน่งเสมียนพิมพ์ตีตราตามคณหนึ่ง มีหน้าที่พิมพ์เอกสารและจัดการงานทั่วไปตามที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งขณะนั้นบริษัทมีพนักงานไม่ถึง 80 คน เธอจึงต้องทำงานหลากหลายหน้าที่ไปพร้อม ๆ กัน

“ทุกวันนี้เวลามีคนถามว่าเริ่มงานที่ล็อกสเลย์ในตำแหน่งอะไร ฉันก็ตอบเขาไปอย่างภาคภูมิใจว่า เริ่มจากการเป็นเสมียนนั่งพิมพ์ตีตรา นั่นถือเป็นเรื่องโชคที่ฉันได้เรียนรู้งานตั้งแต่ระดับล่างสุด และเพิ่มพื้นฐานการทำงานให้ฉันในเวลาต่อมา เป็นวิธีการที่ถูกต้อง ไม่ใช่ว่าเป็นลูกเจ้าของแล้วจะกระโดดมานั่งตำแหน่งใหญ่ ๆ เลย คนเราถ้าจะก้าวขึ้นมา ต้องขึ้นมาด้วยความสามารถถึงจะถูกต้อง” ชัชনীให้ความคิดเห็น

ต่อมา นายอี.เอ็ม. บิตตี้ ผู้บริหารในขณะนั้น เล็งเห็นศักยภาพบุตรสาวของนายโชติคนนี้ว่า น่าจะมีความสามารถอื่น ๆ มากกว่ามานั่งพิมพ์ตีตราและจัดเก็บเอกสาร จึงบอกว่าเธอน่าจะไปเรียนต่อต่างประเทศ จะได้มีความรู้มาช่วยงานบริษัทมากขึ้น

“ช่วงนั้นได้มีโอกาสไปอังกฤษ อยู่กับครอบครัวที่ดี เข้าเรียนโรงเรียนประจำหญิงล้วนชื่อ แอชริดจ์เฮาส์ ออฟ ซิตีเซนชิพ (Ashridge House of Citizenship, Hertfordshire England) สถาบันแห่งนี้มีให้เลือกเรียนเพียง 2 สาขาวิชา คือ Business Administration and Secretarial กับ Art Appreciation ฉันเลือกเรียนด้านธุรกิจเพื่อนำกลับมาใช้ในการทำงาน”

หลังเดินทางกลับมาเมืองไทย ชัชনীได้เข้าทำงานกับบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ อีกครั้ง ในตำแหน่งผู้ช่วยและเลขานุการของมิสซิสไอรีน ต้นบุญยืน ภรรยาของ ดร.เสนาะ ต้นบุญยืน แม้จะเป็นลูกเจ้าของและเพิ่งเรียนจบเมื่อนอกกลับบ้าน แต่เธอก็ไม่ได้รับการผลักดันให้ก้าวกระโดดไปรับตำแหน่งใหญ่โตอะไร ยังต้องเรียนรู้การทำงานและใช้ความสามารถไต่เต้าไปเรื่อย ๆ

ต่อมาชัชনীได้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ จนกระทั่งนายซี.พี.เกษียณ ชัชনীจึงได้รับการแต่งตั้งให้เป็นกรรมการผู้จัดการ โดยมี บัญชา ลำชา เป็นประธาน ซึ่งขณะนั้นบัญชาเป็นประธานธนาคารกสิกรไทยอยู่ด้วย

เมื่อบัญชา ลำชา ลาออกจากตำแหน่งประธานบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ เพราะมีภรรยาคนใหม่จากประเทศไทยออกมาว่า กรรมการผู้จัดการธนาคารไม่สามารถเป็นประธานธุรกิจการค้าอื่นได้ ดังนั้น ชัชনী จึงได้นั่งควบตำแหน่งทั้งประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ในเวลาเดียวกัน ในที่สุด ชัชনীก็ได้รับความไว้วางใจจากผู้ถือหุ้นให้นั่งเก้าอี้ผู้บริหารสูงสุดขององค์กร



คุณบัญชา ลำชา

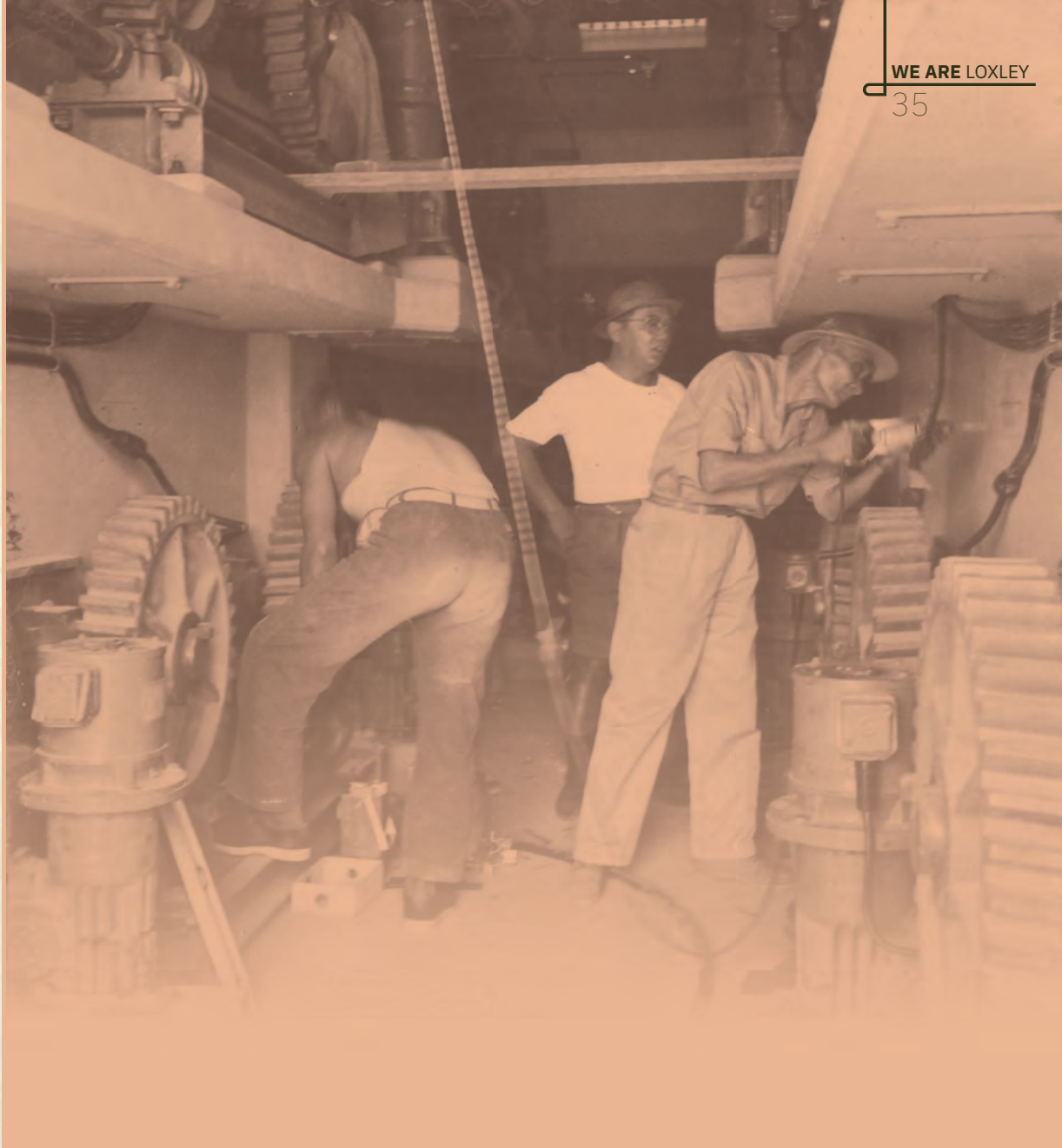
ชีวิตส่วนตัว ชัชনী สมรสกับ เกษม จาติกวณิช บุตรชายของพระยาอริสรม์ประกาศ อดีตอธิบดีกรมตำรวจ เมื่อปี 2498 ทั้งคู่มีบุตรชายด้วยกัน 2 คน ป๋ม-วสันต์ จาติกวณิช และป๊อบ-วิษญา จาติกวณิช

“ทุกวันนี้เวลามีคนถามว่าเริ่มงานที่ล็อกสเลย์ในตำแหน่งอะไร ฉันก็ตอบเขาไปอย่างภาคภูมิใจว่า เริ่มจากการเป็นเสมียนนั่งพิมพ์ดีด นั่นคือเป็นเรื่องโชคที่ฉันได้เรียนรู้งานตั้งแต่ระดับล่างสุด และเพิ่มพูนฐานการทำงานให้ฉันในเวลาต่อมา เป็นวิธีการที่ถูกต้อง ไม่ใช่เป็นลูกเจ้าของแล้วจะกระโดดมานั่งตำแหน่งใหญ่ ๆ เลย คนเราถ้าจะก้าวขึ้นมา ต้องขึ้นมาด้วยความสามารถถึงจะถูกต้อง” ชัชনীให้ความคิดเห็น



คนคือหัวใจ ของ องค์กร





Put the right man on the right job หลักบริหารงานบุคคลที่รู้จักกันดีว่า “การใช้คนให้ถูกกับงาน” เป็นปัจจัยที่จะช่วยพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร ซึ่งนักบริหารผู้ประสบความสำเร็จอย่าง ชัชনী (ลำซา) จาติกวณิช ก็ให้ความสำคัญกับหลักการนี้เช่นกัน

ในสมัยที่ ชัชনী ดำรงตำแหน่งเลขานุการ นายอี.เอ็ม. บัตต์ นอกจากงานเลขานุการ ผู้บริหารแล้ว เธอยังได้รับมอบหมายให้ดูแลเรื่องงานบุคคลอีกหน้าที่หนึ่ง เพราะขณะนั้นบริษัทยังไม่มีฝ่ายบุคคลที่ดูแลเรื่องนี้จริงจัง

แต่เป็นที่รู้กันดีในหมู่พนักงานว่า หากใครมีเรื่องเดือดเนื้อร้อนใจ จะต้องมาปรึกษา ขอความช่วยเหลือ หรือขอความอนุเคราะห์จากชัชনীเป็นคนแรก ๆ เพราะเธอเป็นลูกสาวเจ้าของกิจการ พอจะเป็นกระบอกเสียงให้กับพนักงานตัวเล็ก ๆ ได้ในยามที่ไม่ได้รับความเป็นธรรม

ต่อมาชัชনীได้รับตำแหน่งผู้จัดการแผนกบุคคล มีหน้าที่จัดทำแฟ้มประวัติ ดูแลสวัสดิการพนักงาน สัมภาษณ์คนเพื่อบรรจุให้ตรงกับงาน และเบิกเงินสต็อกสำรองจ่ายช่วยเหลือพนักงานยามจำเป็น การได้ทำหน้าที่ดังกล่าวนับเป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยให้เธอเข้าใจคนทำงานในทุก ๆ ระดับได้เป็นอย่างดี

หญิงสาวได้เรียนรู้ว่าการจะได้รับความซื่อสัตย์และความทุ่มเทในการทำงานจากพนักงานนั้น เธอจะต้องเป็นฝ่ายให้ความเมตตาและโอบอ้อมอารี สร้างความไว้วางใจให้พวกเขา ก่อน อีกทั้งการเป็นผู้นำที่ดีต้องเปิดใจกว้าง รับฟังปัญหาของลูกน้อง ต้องเรียนรู้ว่าคนแบบไหนจะใช้ไม้้ออน แบบไหนต้องใช้ไม้แข็ง



ซัชนี่ ยังตระหนักว่ามนุษย์ทุกคนล้วนมีคุณค่าในตัวเองไม่มากก็น้อย ทั้งในระดับผู้บริหารหรือพนักงานทั่วไป ที่สำคัญจะต้องให้โอกาสคนทำงานอย่างเท่าเทียมเสมอกัน ไม่ว่าจะเป็นคนปกติหรือผู้ทุพพลภาพ

พิชิต ตันตโยธิน พนักงานระดับปฏิบัติการในโกดังสินค้าของบริษัท ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ ย่านราชบุรีบูรณะ ประสบอุบัติเหตุลิฟท์ชนสินค้าในโกดังหล่นลงมาทับหลังหักจนเป็นอัมพาตครึ่งตัว ซัชนี่ได้เป็นปากเสียงเรียกร้องแทนเขา จนบริษัทยอมปรับเปลี่ยนให้เขาไปทำงานในแผนกเช็คสต็อกสินค้า จัดหารถเข็นและฝึกฝน พร้อมสร้างบ้านหลังเล็ก ๆ ให้อยู่ในพื้นที่โกดังเพื่อสะดวกต่อการเดินทาง เป็นการตอบแทนความทุ่มเททำงานให้องค์กร พิชิตได้ทำงานต่อจนถึงวัยเกษียณ

งานเกี่ยวกับการบริหารจัดการคนนี่เองที่ซัชนี่เชื่อมั่นว่าเป็นรากฐานสำคัญ ส่งให้เธอก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหารสูงสุดขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพในเวลาต่อมา และในวันที่ ซัชนี่ ก้าวขึ้นสู่เบอร์หนึ่งของบริษัทในตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ เธอยังคงให้ความสำคัญกับพนักงานตลอดเวลา

ซัชนี่ มีหลักการในการบริหารงานบุคคลง่าย ๆ คือ คนที่จะร่วมงานกันได้นั้น ไม่ต้องเก่ง ถึงจะขี้เกียจไม่เป็นไร แต่ต้อง “ซื่อสัตย์” เป็นหลักสำคัญ ไม่ว่าจะป็นญาติ หรือใครก็ตาม หากคิดคดโกงแล้วอยู่ด้วยกันไม่ได้

อีกเรื่องที่สำคัญคือความสามารถ ไม่ว่าจะจบการศึกษาจากสถาบันที่มีชื่อเสียงแค่ไหน หากไร้ความสามารถในการทำงาน การแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อน และความคิดสร้างสรรค์ เธอพร้อมปฏิเสธที่จะรับคนเหล่านั้นเข้าทำงานทันที

ซัชนี่ เคยกล่าวว่า *“เชื่อเถอะว่าคนคือหัวใจหลักของทุกอย่าง ต่อให้มีเครื่องมือเครื่องมือหรือเทคโนโลยีทันสมัยแค่ไหน ถ้าเราไม่มีคนที่มีความสามารถจะควบคุมมันได้ก็ไร้ประโยชน์ ฉะนั้น คนจึงสำคัญกว่าอะไรทั้งหมด คนเป็นผู้สร้างระบบและทำให้ระบบขับเคลื่อน ถ้าเราดูแลคนให้เขารู้สึกดีอยากจะทำงานกับเราแล้ว ทุกอย่างก็จะก้าวไปในทิศทางที่ดี ถึงแม้จะมีปัญหาหรืออุปสรรค ก็จะแก้ไขให้ผ่านพ้นไปได้”*

เมื่อ ซัชนี่ ก้าวเข้าสู่วัยเกษียณ โดยดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ และประธานกรรมการ ควบกันไปด้วยนั้น เธอตั้งใจแล้วว่าอายุติดการบริหารงานในวัยเพียง 60 ปีเท่านั้น จะไม่ต่ออายุตัวเอง และเธอก็ใช้เวลาในการตัดสินใจเรื่องนี้ไม่นาน

เพราะเธอคิดว่า ไม่ว่าจะต้นจะยังคงแข็งแรง หรือมีสภาพในการทำงานเพียงใดก็ตาม แต่ด้วยโลกและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา จำเป็นต้องมีคนที่เก่งและมีความสามารถในการบริหารรอบด้าน รวมถึง



คอนเนคชั่นทางธุรกิจเข้ามา เธอจึงอยากมอบโอกาสนี้ให้แก่คนที่มีความสามารถ และพร้อมจะพัฒนาองค์กรให้เจริญรุ่งเรืองต่อไป

“การบริหารงานในปัจจุบันนี้นับเป็นเรื่องยากมาก ถ้าเทียบกับสมัยก่อน เพราะจำนวนพนักงาน ฝ่ายงานที่มากขึ้น มันอาจจะยากหากเราจะเข้าถึง รู้จักลูกน้อง ความสำคัญจึงอยู่ที่ว่า ผู้บริหารต้องรู้จักเลือกคน รู้จักตัดสินใจเรื่องคน หากเขาเป็นคนดีก็ต้องดูแลเขาให้ดี แต่ไม่ใช่ช่วยยกย่องจนเกินงาม และอีกหนึ่งสิ่งคือ ต้องรู้จักความต้องการของลูกน้อง เราต้องให้เขาก่อนที่เขาคิดอยากจะได้ และให้เขาดีใจที่ได้”

ที่มากกว่านั้นคือ ความเด็ดเดี่ยวมั่นคง หลังจากวางมือจากตำแหน่งทางธุรกิจในบริษัททั้งหมด ชชนีไม่เคยเข้ามาเกี่ยวข้องกับการบริหารงานของผู้บริหารคนใหม่เลย ด้วยไม่ยากให้เกิดความลำบากใจ กังวลใจ

นับเป็นจุดสำคัญในการสร้าง “วัฒนธรรมองค์กร” คือ การพร้อมให้โอกาสคนรุ่นใหม่ แต่ไม่ละทิ้งคนรุ่นเก่า

“หากถามว่าทำไมล็อกชเล่ย์ยังยืนหยัดอยู่ในสนามแข่งขันยุคไฮเทคได้มาหลายสิบปี คงต้องบอกว่าเพราะหัวใจหลักขององค์กรเราคือบุคลากร ล็อกชเล่ย์มีผู้บริหารแทบทุกช่วงของอายุ ตั้งแต่รุ่น 30 กว่าจนถึงช่วง 60 กว่า คลื่นลูกใหม่สามารถผสมผสานกับคลื่นลูกเดิมเป็นอย่างดี อาศัยจุดแข็งของแต่ละฝ่ายเกื้อหนุนกัน การได้คนเก่งมาทำงานเป็นเรื่องยาก แต่การรักษาคนเก่งไว้ยากยิ่งกว่า ฉะนั้น ถึงจะเป็นธุรกิจไฮเทค เราก็ยังต้องพึ่งคนอยู่ดี” ชชนีกล่าวทิ้งท้าย

ความเชื่อในเรื่องการบริหารจัดการคนของชชนีเมื่อครั้งอดีต ส่งผลต่อล็อกชเล่ย์ในยุคปัจจุบัน จากแรกเริ่มที่มีพนักงานไม่กี่สิบคน ปัจจุบันมีพนักงานรวมกันกว่า 10,000 คน และประสิทธิภาพของ“คนล็อกชเล่ย์” นี้เอง กลายเป็น “จุดแข็ง” ส่งผลต่อเนื่องและผลักดันให้องค์กร ยืนอยู่แถวหน้าในวงการได้อย่างเต็มภาคภูมิ

“เชื่อเถอะว่าคุณคือหัวใจหลักของทุกอย่าง ต่อให้มีเครื่องมือ เครื่องมือ หรือเทคโนโลยีทันสมัยแค่ไหน ถ้าเราไม่มีคนที่ดีมีประสิทธิภาพจะควบคุมมันได้ก็ไร้ประโยชน์ ฉะนั้น คนจึงสำคัญกว่าอะไรทั้งหมด คนเป็นผู้สร้างระบบและทำให้ระบบขับเคลื่อน ถ้าเราดูแลคนให้เขารู้สึกดีอยากจะทำงานกับเราแล้ว ทุกอย่างก็จะก้าวไปในทิศทางที่ดี ถึงจะมีปัญหาหรืออุปสรรค ก็จะแก้ไขให้ผ่านพ้นไปได้” ชชนี จาติกวณิช กล่าว





แตกหน่อ ต่อยอด ธุรกิจ



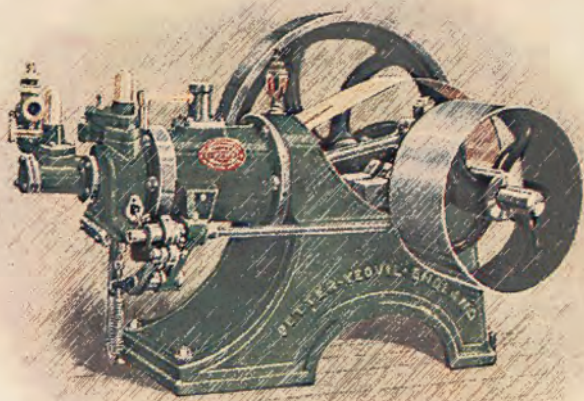
ทุกบริษัทในโลกนี้ ตั้งขึ้นมาเพื่อหวังผลกำไรทางธุรกิจ คงไม่มีบริษัทไหนอยากดำเนินกิจการแล้วขาดทุน แต่ผลกำไร ใช่ว่าจะตอบแทนมาในรูปของเงินเพียงอย่างเดียว การได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน และมีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศ ก็นับเป็นผลกำไรอย่างหนึ่ง

ย้อนกลับไปในช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อของบริษัท หลังจาก โชติ ลำซ่า เพิ่งเสียชีวิตได้ไม่นาน ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ เริ่มปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจ จากส่งออกสินค้าเกษตรเป็นหลัก ไปเป็นนำเข้าสินค้าหลากหลายทั้งเครื่องอุปโภคบริโภค รวมทั้งสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย จำพวกเครื่องปั้มน้ำ สินค้าประเภทออฟฟิศแมนชั่น สินค้าทางการสื่อสาร และเครื่องปั้นกระแสไฟฟ้า

โดยเฉพาะผลของความสำเร็จจากการชนะประมูลงานจัดซื้อเครื่องกำเนิดไฟฟ้าให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ยิ่งสร้างความมั่นใจให้ล็อกสเลย์ ไรซ์ฯ กล้าที่จะปรับตัวมาเป็นผู้นำเข้าสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูง ๆ เพิ่มมากขึ้น

ความเปลี่ยนแปลงของยุคสมัยดังกล่าว ทำให้ จุลินทร์ และเกษม สองพี่น้องลำซ่า กับ นายซี.พี.ปัตตี้ ผู้บริหารชาวอังกฤษ ได้ตัดสินใจร่วมกันว่าน่าจะตัดคำว่า “ไรซ์” (Rice) ออกจากชื่อบริษัท เพราะไม่ได้ค้าขายข้าวเป็นหลักแล้ว

จากนั้นได้ใส่ชื่อ “กรุงเทพฯ” (Bangkok) เข้าไปแทน เพื่อบ่งบอกถึงสถานที่ตั้งของบริษัท และจดทะเบียนเปลี่ยนเป็นชื่อ “บริษัท ล็อกสเลย์ (กรุงเทพฯ) จำกัด” เมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม พ.ศ.2500



ในยุคนี้ ล็อกซเลย์ได้ขยายอาณาจักรธุรกิจออกไปอย่างกว้างขวางขนาดที่เรียกกันติดปากในกลุ่มนักธุรกิจคนไทยว่า **ล็อกซเลย์ กรุ๊ป** โดยบริษัท ล็อกซเลย์ (กรุงเทพฯ) จะเข้าไปถือหุ้นในบริษัทลูก เช่น บริษัท ล็อกซเลย์ เทรดดิ้ง จำกัด บริษัท ล็อกซเลย์ อลูมิเนียม จำกัด และถือหุ้นในบริษัท ล็อกซเลย์ ชูส์ จำกัด เป็นต้น

นอกจากเข้าไปถือหุ้นในบริษัทลูกแล้ว ล็อกซเลย์ยังเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทลูกด้วย เช่น เป็นตัวแทนจำหน่ายบานพับล็อกโก้ (LOXCO) ของบริษัท โคมานโก้ จากออสเตรเลีย ซึ่งต่อมาทั้งสองบริษัทได้ร่วมกันตั้งบริษัท ธนากร อลูมิเนียม จำกัด เพื่อผลิตบานพับล็อกโก้และขอบประตูหน้าต่างอลูมิเนียมเองในประเทศ แต่ต่อมาเกิดปัญหาบางอย่างทำให้ ออสเตรเลียถอนตัวไป ล็อกซเลย์จึงไปก่อตั้งบริษัท ล็อกซเลย์ อลูมิเนียม จำกัด ขึ้นมาผลิตสินค้าเหล่านี้แทน

การปรับตัวของล็อกซเลย์สู่การนำเข้าสินค้าไฮเทคเพิ่มมากขึ้นดังกล่าว ในจำนวนสินค้าไฮเทคยุคนั้นที่ล็อกซเลย์นำเข้ามาขาย และประสบความสำเร็จ สร้างผลกำไรเป็นกอบเป็นกำ คงไม่มีสินค้าตัวใดเกินหน้าไปกว่า **เป็ตเตอร์ (Petter) เครื่องยนต์เบนซินประสมค้ำจากประเทศอังกฤษ**

เครื่องยนต์เป็ตเตอร์มีสรรพคุณสารพัดประโยชน์มากมาย สามารถนำไปใช้เป็นเครื่องยนต์ติดตั้งบนเรือประมงแทนใบเรือแบบเดิม ทำให้ชาวประมงออกไปไกลจากฝั่งได้มากขึ้น และจับปลาในทะเลลึก นำกลับมาขายได้ราคาสูง มีเงินเลี้ยงครอบครัว

นอกจากใช้กับเรือแล้ว ชาวไร่ชาวนายังใช้เครื่องยนต์ตัวนี้เป็นปั้มน้ำวิดน้ำเข้าเรือสวนไร่นา แล้วยังเอาไปต่อมอเตอร์ปั่นไฟฟ้าได้อีกด้วย

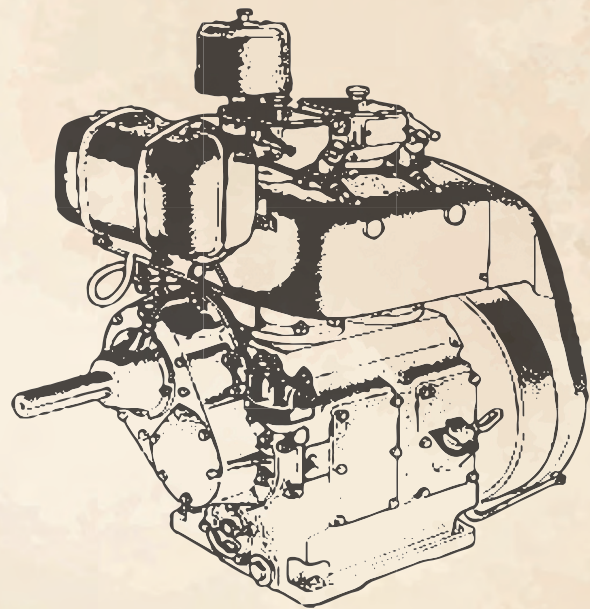
ประกอบกับฝ่ายขายของล็อกซเลย์ ดูแลโดยคุณจำลองและคุณติลก รวมถึงคุณเซต (Said) ที่ดูแลเรื่องอะไหล่ของเครื่องยนต์และด้านการตลาด ได้ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการเข้าถึงหัวใจของผู้บริโภคได้อย่างยอดเยี่ยม ด้วยการให้ลูกค้าซื้อเงินผ่อนได้โดยไม่ต้องวางมัดจำเป็นเวลา 1 ปี เพียงแต่นำทะเบียนบ้านมาเป็นหลักฐานและทำสัญญาว่าจะผ่อนจ่ายกี่เดือน

อีกทั้งยังมีการตีประกาศโฆษณาไปทั่วประเทศ บรรยายถึงสรรพคุณของเครื่องยนต์ตัวนี้ ทำให้เข้าถึงชาวไร่ ชาวนา ชาวสวน และชาวประมง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักได้อย่างทั่วถึง นอกจากนี้ยังนำเข้าไปเสนอขายหน่วยงานราชการต่าง ๆ อีกด้วย

ล็อกซเลย์ ก้าวนำคู่แข่งทางการค้าในยุคนี้ที่นำเข้าเครื่องยนต์แบบเดียวกัน ด้วยการจัดตั้งโกดังสินค้าขึ้นในจังหวัดใหญ่ ๆ ทั่วทุกภูมิภาค หากลูกค้าต้องการซื้อสินค้าก็สามารถรับไปได้ทันที หรือหากจังหวัดที่อยู่ไกล ๆ ก็จะใช้เวลาจัดส่งไม่เกิน 3 วัน ขณะที่บริษัทอื่น ๆ ต้องใช้เวลา 1 สัปดาห์ในการขนส่งสินค้าไปจากกรุงเทพฯ

บริษัทยังมีการบริการหลังการขายที่เหนือกว่าคู่แข่ง เพราะมีทีมช่างที่พร้อมเดินทางไปเซอร์วิสให้ถึงบ้านลูกค้า หากเครื่องมีปัญหา ส่งผลให้เครื่องยนต์เป็ตเตอร์ติดตลาดอย่างรวดเร็ว สั่งมาเท่าไรก็ไม่พอขาย

ช่วงที่นำเข้าเครื่องเป็ตเตอร์ เป็นช่วงที่ล็อกซเลย์ก้าวหน้าไปมาก เครื่องตัวนี้ขายดีจนเรียกได้ว่าขายเครื่องยี่ห้อนี้อย่างเดียวก็แทบจะเลี้ยงพนักงานได้ทั้งบริษัท



แม้เครื่องเปิดเตอร์ จะมีส่วนช่วยพัฒนาความเป็นอยู่ของคนไทยให้ดีขึ้น แต่เมื่อมีเครื่องรุ่นใหม่ ๆ ที่มีเทคโนโลยีสูงกว่าเข้ามาในท้องตลาด ทำให้เครื่องเปิดเตอร์กลายเป็นสินค้าตกยุค ได้รับความนิยมนจากผู้บริโภคลดลงเรื่อย ๆ จนกระทั่งต้องเลิกสั่งนำเข้ามาขายในที่สุด



olivetti

นอกจากนี้ยังมีสินค้าอื่น ๆ ที่ขายดี อาทิ เครื่องพิมพ์ดีด โอลิวETTI (Olivetti) จากประเทศอิตาลี ซึ่งล๊อชเล่ย์นำเข้ามา ประมูลขายให้กับกระทรวงศึกษาธิการ และหน่วยงานราชการอื่น ๆ สั่งซื้อครั้งละหลายพันเครื่อง เพราะเครื่องพิมพ์ดีดยี่ห้อนี้มีคุณภาพดี แข็งแรง ทนทาน รูปลักษณ์สวยงามทันสมัย เป็นที่นิยมใช้ตามสำนักงานต่าง ๆ ทั่วโลกในยุคนั้น

ข้อเสียอย่างหนึ่งของบริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์ยี่ห้อนี้คือ ตัวแทนพนักงานขายมี “ความเชี่ยวชาญ” พยายามจะให้ล๊อชเล่ย์ สั่งสินค้าและอะไหล่เข้ามาสต็อกไว้ครั้งละมาก ๆ ซึ่งฝ่ายล๊อชเล่ย์ เห็นแล้วเสียเปรียบ เพราะอาจเสี่ยงต่อการขาดทุนอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา และยังต้องทุ่มเงินไปสต็อกสินค้าทำให้ทุนจม

แต่ล๊อชเล่ย์สามารถผ่านอุปสรรคข้อนี้มาได้เพราะความสามารถของหญิงเหล็กที่ชื่อ ชันนิ ซึ่งเป็นหัวเรือใหญ่ของบริษัทในขณะนั้น ลงทุนบินเดี่ยวไปถึงบริษัทแม่ที่ยุโรป เพื่อเจรจากับฝรั่งด้วยตนเองจนสำเร็จ

สินค้าอีกตัวหนึ่งที่ล๊อชเล่ย์เป็นตัวแทนนำเข้ามาจำหน่ายในเมืองไทยคือ น้ำมันเครื่องคาสโตรล มีเจ้าของและผู้ผลิตคือ เบอร์มัท ออยล์ (Burmah oil) บริษัทสัญชาติอังกฤษ ที่เป็นคู่ค้าเก่าแก่กับล๊อชเล่ย์มาตั้งแต่ยุคแรกเริ่ม



สมัยนั้นราวปี พ.ศ.2501 วัฒนา อัจจวรา ที่ย้ายเข้ามา ร่วมทำงานกับล๊อชเล่ย์ ดูแลด้านการเดินเรือและประกันภัย ได้ พูดคุยกับ อรุณ สุวีรวงศ์ เลขาฯของ นายซี.พี. บิตตี้ ว่า ล๊อชเล่ย์น่าจะนำน้ำมันเครื่องคาสโตรลเข้ามาขายแทนบริษัท บารโรว์ เบราน์ บริษัทจัดจำหน่ายเดิมที่ขายไม่ค่อยดี

ปรากฏว่านายบิตตี้สนใจ เนื่องจากเล็งเห็นว่าตลาดน้ำมันหล่อลื่นมีอนาคตสดใส บรรดาโรงเลื่อย โรงน้ำแข็ง เรือประมง และรถจักรยานยนต์ที่เริ่มทวีจำนวนมากขึ้นจำเป็นต้องใช้ จึงติดต่อไปยังเบอร์มัท ออยล์ ที่อังกฤษ กระทั่งได้รับอนุญาตให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในปีต่อมา

เมื่อได้สิทธิ์เป็นตัวแทน ล๊อชเล่ย์ ยังได้รับพนักงานเดิมจากบริษัทบารโรว์ เบราน์ มาร่วมงานด้วยอีก 2 คน คือนาย หลี หวาไฟ เป็นผู้จัดการแผนกน้ำมันเครื่องคาสโตรล และ ภาณุ ภาณุประภา มาเป็นผู้ช่วยคู่ใจ ทั้งสองคนสร้างทีมขึ้นมาลุยขายน้ำมันเครื่องคาสโตรลไปทั่วประเทศ

ใช้ระยะเวลาไม่นาน น้ำมันเครื่องยี่ห้อนี้ติดตลาดอย่างรวดเร็ว ขายดีมากจนเจริญเติบโตเกินกว่าจะเป็นแผนกหนึ่ง นายบิตตี้เลยตัดสินใจแยกไปเปิดเป็นอีกบริษัทหนึ่งต่างหาก ให้ชื่อว่า บริษัท คาสโตรล (ไทยแลนด์) จำกัด โดยการร่วมลงทุนระหว่าง ล๊อชเล่ย์ กับบริษัทเบอร์มัท ออยล์ คนละครึ่ง

แต่กว่าจะเจอจากกันรู้เรื่องและแบ่งผลประโยชน์ลงตัวก็เล่นเอาเหนื่อย เพราะฝรั่งตัวแทนเบอร์มาร์ท ออยล์ ต้องการซึ่งความได้เปรียบในการถือหุ้นมากกว่า ทั้งที่ลือกซ์เลย์เป็นฝ่ายบุกเบิกตลาดจนประสบความสำเร็จ

นับจากวันนั้น คาสโตรอล (ไทยแลนด์) ได้เติบโตในตลาดน้ำมันหล่อลื่นมาถึงปัจจุบัน

ใช้ว่าสินค้าทุกตัวที่ลือกซ์เลย์ นำเข้ามาขายจะประสบความสำเร็จ สร้างผลกำไรให้กับบริษัทไปทุกครั้งยังมีผลิตภัณฑ์ที่บริษัทสั่งมาขายแล้วทำให้ขาดทุน

หนึ่งในนั้นมีชื่อ “แอร์แคเรียร์” ให้ต้องจดจำรวมอยู่ด้วย

ยุคนั้นเครื่องปรับอากาศยี่ห้อนี้ผลิตในประเทศอเมริกา ลือกซ์เลย์เป็นผู้สั่งนำเข้ามาขายเป็นเจ้าแรก ก่อนที่จะมีการตั้งตัวแทนในประเทศไทยขึ้นภายหลัง ซึ่งสินค้าขายดีมากจนต้องแตกแขนงเป็นบริษัท ลือกซ์เลย์ แอร์คอนดิชันนิ่ง จำกัด

แอร์ขายดีแต่กลับไม่มีกำไร แถมยังขาดทุน เพราะปัญหาจากรื่องบริการหลังการขายนั่นเอง เนื่องจากในช่วงหน้าร้อนแอร์มักจะเสียบ่อย

ทันทีที่ลูกค้าแจ้งมา บริษัทจะรีบส่งช่างไปซ่อมทันที เพราะถือเป็นหัวใจหลักในการให้บริการที่สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้ามาโดยตลอด

แต่เมื่อมีแอร์ลูกค้าเสียหลายเจ้าพร้อม ๆ กัน ทำให้ช่างให้บริการซ่อมไม่ทัน อีกทั้งยังมีช่างหัวใสบางคน ตัดราคาการให้บริการ เช่น บริษัทเรียกค่าดูแลบำรุงรักษาครั้งละ 300 บาท ปรากฏว่าช่างพวกนี้กลับเรียกแค่ 200 บาท

เมื่อขาดทุนหนักเข้า บริษัทได้ตัดสินใจเลิกกิจการ โดยโอนลูกค้าให้บริษัท ปิกริม รับผิดชอบดูแลต่อ

การเปลี่ยนแปลงของโลกเทคโนโลยีและมินวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์ทันสมัยใหม่ ๆ ออกมา ทำให้บริษัทต้องหันมาเน้นธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีมากขึ้น

ลือกซ์เลย์เริ่มตระหนักและเล็งเห็นว่าบุคลากรคนไทยที่มีอยู่นั้น ยังไม่มีความรู้เพียงพอและจะต้องพัฒนาศักยภาพอีกมาก อีกทั้งยังต้องสรรหากคนไทยเก่ง ๆ เข้ามาร่วมงาน เพื่อผลักดันองค์กรให้ก้าวหน้าต่อไป โดยไม่หวังพึ่งพาชาวต่างชาติเป็นหลักเช่นในอดีตที่ผ่านมา

ลือกซ์เลย์ เริ่มปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจ จากส่งออกสินค้าเกษตรเป็นหลัก ไปเป็นนำเข้าสินค้าหลากหลาย ทั้งเครื่องอุปโภคบริโภค รวมทั้งสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย และผลสำเร็จจากการชนะประมูลงานจัดซื้อเครื่องกำเนิดไฟฟ้าให้กับ การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ยิ่งสร้างความมั่นใจให้ลือกซ์เลย์ คล้ายๆ จะปรับตัวมาเป็นผู้นำเข้าสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูง ๆ เพิ่มมากขึ้น



เปิดโรงงาน Lysaght



ผู้บริหารไออีเอตส์มาเยือน พ.ศ. 2531





มุ่งสร้าง บริษัทคนไทย



BUSINESS LEADER

ผู้นำธุรกิจ

สุเทพ บุลกุล

เฉยทีมาของ
สตาร์บล็อก

เปิดทุกมุมบ้าน

อมรเทพ ดีโรจนวงศ์

แม่พระแห่งลือกขเล่าย์

ผู้กุมธุรกิจพันล้าน

คุณหญิงชัชวีร์ จาติกวณิช





“

ผู้บริหารได้กล่าวไว้ว่า หากประเทศใดมี Quality People หรือคนคุณภาพ อาศัยอยู่จำนวนมาก นับเป็นความโชคดีของประเทศนั้น ที่จะมีโอกาสสร้างบ้านแปงเมือง ก้าวไปสู่ความเป็นประเทศพัฒนาได้ไม่ยากนัก ส่วนหน่วยย่อยอย่างองค์กร ทุกแห่งคงฉวยหา Quality Staff หรือพนักงานคุณภาพ ผู้จะช่วยพัฒนาองค์กรให้ก้าวหน้าไปสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน

”

ทีมงานของล็อกซเลย์ ในยุคก่อนนั้น มีทั้งฝรั่งและคนไทยปะปนกัน โดยเฉพาะฝรั่งชาวอังกฤษ ที่นายบิตตี้รับเข้ามา มักได้ประจำในตำแหน่งสูง ๆ คือ บัญชี การตลาด บริหารจัดการ และช่างเทคนิค เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าทันสมัยสั่งจากต่างประเทศ จึงต้องอาศัยความเชี่ยวชาญของชาวต่างชาติ รวมทั้งการติดต่อสื่อสารภาษาอังกฤษในการค้าขาย

ส่วนพนักงานคนไทย มักเป็นคนเก่าแก่ที่อยู่มาตั้งแต่สมัย โชติ จนถึงยุคของจุลินทร์ และเกษม ทำงานด้วยความผูกพันประหนึ่งเป็นครอบครัวเดียวกัน มีความซื่อสัตย์ และทุ่มเทพร้อมทำงานให้กับบริษัทโดยไม่เรียกร้องอะไรมากมาย

ขณะที่ผู้บริหารทุกรุ่นก็ยึดถือปฏิบัติในแนวทางเดียวกันคือ ใส่ใจดูแล ท่วงไยพนักงานเสมือนลูกหลาน ดูแลตั้งแต่ตัวพนักงานไปจนถึงครอบครัว แนวทางนี้ถูกสั่งสอนสืบทอดกันมาแบบรุ่นสู่รุ่น

ยิ่งสมัยที่ ชัชนี้ เป็นผู้จัดการแผนกบุคคล เธอได้เรียนรู้ประสบการณ์ในการรับคนเข้าทำงาน และการสรรหาคนมาทำงาน โดยยึดหลักที่ผู้ใหญ่เคยสั่งสอนเสมอว่า “ผู้บริหารต้องเป็นน้ำที่ไหลลง”



ประกอบกับหญิงสาวจากตระกูลล่าช้าผู้นี้ ยังมีประสบการณ์ในการทำงานกับชาวต่างชาติทั้งที่ดีและไม่ดี

เธอเลยตั้งปณิธานไว้ว่า หากวันใดที่ก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารสูงสุด จะเลิกจ้างฝรั่งให้หมด และสร้างบริษัทนี้ให้เป็นของคนไทย 100 เปอร์เซ็นต์ เพื่อให้คนไทยรุ่นใหม่ที่มีความรู้ความสามารถ ได้มีโอกาสแสดงฝีมือ จะได้ไม่ต้องตกเป็นเบี้ยล่างชาวต่างชาติอีกต่อไป

พื้นที่ที่ซซนี่ ขึ้นดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ล็อกซ์เลย์ (กรุงเทพฯ) จำกัด ในปี พ.ศ.2514 เธอเริ่มทำสิ่งที่ตั้งใจไว้คือ สรรหาบุคลากรรุ่นใหม่ไฟแรงที่พอจะฝากฝีมือใช้นำพาบริษัทให้ก้าวหน้าไปสู่อนาคตได้

กระทั่งปี 2518 นาย ซี.พี. บิตตี้ เกษียณจากล็อกซ์เลย์ (กรุงเทพฯ) ได้กลับไปใช้ชีวิตบั้นปลายกับภรรยาที่โมร็อกโก ซซนี่ ในวัย 48 ปี ได้ก้าวขึ้นดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร ควบเก้าอี้กรรมการผู้จัดการ

เมื่อได้ขึ้นเป็นเบอร์หนึ่งล็อกซ์เลย์ ผู้บริหารสาวได้ทำอย่างที่ตั้งใจไว้แต่แรก นั่นคือให้โอกาสคนไทยทำงานมากขึ้นและปรับลดชาวต่างชาติออกไป ฝรั่งคนไหนทำงานดีก็ให้ทำต่อจนหมดสัญญา ส่วนฝรั่งที่ไม่ดีก็ให้ออก เหลือไว้เพียงพวกช่างเทคนิคที่คนไทยยังไม่ชำนาญ แต่ในระดับผู้บริหาร ซซนี่เลือกไว้วางใจคนไทยเท่านั้น

“ฉันไม่ได้ไล่ออกจนหมด เพียงแต่คนไหนที่ทำงานไม่ได้ก็ให้ออกไป คนไหนที่เขายังทำงานดีก็ให้ทำต่อ พอหมดสัญญาแล้วก็ไม่ต่อให้อีก เพราะฉันต้องการให้ล็อกซ์เลย์เป็นบริษัทของคนไทย เพราะดูแล้วว่าคนไทยเก่ง ๆ ยุคใหม่น่าจะนำพาบริษัทก้าวหน้าไปข้างหน้าได้”

จากยุคแรกการร่วมหุ้นระหว่างครอบครัว บิตตี้กับตระกูลล่าช้า อยู่ที่ 50:50 พัฒนามาเป็นล่าช้า 65% บิตตี้ 35% ต่อมา ล่าช้า 80% บิตตี้ 20% กระทั่ง นายซี.พี. บิตตี้ เกษียณ

ท้ายที่สุดครอบครัวบิตตี้ ได้ขายหุ้นที่ถืออยู่ทั้งหมดให้กับตระกูลล่าช้า ทำให้ล็อกซ์เลย์ได้เป็นบริษัทของคนไทย 100 เปอร์เซ็นต์ นับแต่นั้นมา

แต่เชื่อว่าเมื่อปรับเปลี่ยนเป็นบริษัทของคนไทย แล้วจะราบรื่นไม่มีปัญหา เนื่องจากช่วงนั้น ยังมีฝรั่งที่กุมบังเหียนอยู่ล้วนเป็นระดับผู้บริหารสำคัญ ๆ หรือหัวหน้าแผนก



ดังนั้น การสูญเสียพนักงานระดับนี้ไปพร้อม ๆ กันย่อมก่อให้เกิดความระส่ำระสายพอสมควร อาทิ เรื่องวัฒนธรรมองค์กรที่เคยมีระบบระเบียบแบบแผนอย่างฝรั่ง เมื่อเปลี่ยนมาเป็นการทำงานแบบเอื้อเฟื้อ มีความอะลุ่มอล่วยแบบคนไทย ส่งผลต่อการทำงานบางช่วงบางตอนเกิดความสะอึกหรือผิดพลาดไปบ้าง

อย่างไรก็ตาม ชัชณี มีความมุ่งมั่น เต็ดเดียว และชาญฉลาดในการคัดเลือกคนรุ่นใหม่ เข้ามาเป็นแกนหลักนำพาบริษัทให้พัฒนาก้าวไปข้างหน้าในอีกหลายสิบปีต่อมา

แม้จะยากเย็นแสนเข็ญ แต่เธอได้พยายามประคับประคองให้บริษัทก้าวข้ามปัญหาต่าง ๆ ที่ถ้าโหมประเดประดังเข้ามาจนผ่านพ้นไปได้ในที่สุด และเป็นการประกาศฝีมือลายมือผู้นำหญิงคนแรกขององค์กรนี้ให้ทุกคนรู้ว่าเก่งกาจขนาดไหน

เมื่อขึ้นเป็นเบอร์หนึ่งลือชเล่ย์ ผู้บริหารสาวตระกูลลำซ่าได้ทำอย่างที่ตั้งใจไว้แต่แรก นั่นคือให้โอกาสคนไทยทำงานมากขึ้นและปรับลดชาวต่างชาติออกไป ฝรั่งเศสคนไหนทำงานดีก็ให้ทำต่อจนหมดสัญญา ส่วนฝรั่งเศสที่ไม่ดีก็ให้ออกเสียไว้เพียงพวกช่างเทคนิคที่คนไทยยังไม่ชำนาญ แต่ในระดับผู้บริหารล้วนเป็นคนไทยทั้งหมด

ได้เวลาเฟ้นหา ยอดขุนพล





สีบตระกูล สุนทรธรรม



“คุณซันนี่ จีบผมมาจากที่ทำงานเก่า เธอเดินเข้าไปพบกับเลขาฯ หน้าห้องผม และนั่งรออยู่นาน กระทั่งได้พบสนทนากัน ผมถึงรู้ว่าผู้หญิงคนนี้มีตำแหน่งระดับผู้บริหารบริษัทล็อกซเลย์ และเป็นลูกสาวเจ้าของบริษัทด้วย แต่เธอกลับไม่มีท่าทีถือตัวหรือเจ้ายศเจ้าย่างเลย” สืบตระกูล ย้อนอดีตเมื่อกว่า 40 ปีให้หลัง



สืบตระกูล ผู้มีความเชื่อว่าจะไม่ว่าจะไปทำงานที่ไหน ต้องทำให้คนในองค์กรนั้นยอมรับ เขาจึงไม่นำลูกน้องเก่าที่รู้ฝีมือกันดีติดตามเข้ามาทำงานที่ล็อกซเลย์ด้วย

แต่เริ่มต้นบริหารงานด้านบัญชีแทนทีมต่างชาติ เดิมด้วยตัวเองเพียงลำพัง จึงเป็นเรื่องยากมากกว่าที่คนในบริษัทจะยอมรับผลงาน

“ผมทำงานกับบริษัทต่างชาติมาตลอด ผ่านการอบรมและมีความเชื่อเรื่องการทำงานเป็นทีม และเชื่อในเรื่องระบบ ล็อกซเลย์เป็นบริษัทคนไทยเจ้าแรกที่นำเครื่องคอมพิวเตอร์มาใช้ในระบบบัญชีเป็นแห่งแรกเมื่อปี 2514 โดยจ้างบริษัท IBM เข้าจัดการ ถือเป็นความโชคดีที่คุณซันนี่ก็เชื่อในเรื่องการสร้างคนเช่นเดียวกับผม และกล้าลงทุนกับระบบคอมพิวเตอร์ เพราะเชื่อว่าบริษัทจะเติบโตไม่ได้ หากไม่ใช้คอมพิวเตอร์แทนคน”

กระบี่มือหนึ่งด้านบัญชี ยังเผยถึงความประทับใจในการทำงานอีกว่า

“ผมเริ่มทำงานที่ล็อกซเลย์ในตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน วัฒนธรรมของล็อกซเลย์ในความคิดของผม คืออยู่กันอย่างครอบครัว มีความรัก สามัคคี ไม่แบ่งแยก เคารพผู้ใหญ่ รู้จักตัวเอง ผู้บริหารใจกว้าง ไม่หวงอำนาจ พร้อมให้พนักงานที่มีความรู้ความสามารถได้เติบโตถึงระดับบริหาร”

นอกจากนี้ยังมีขุนพลคนอื่น ๆ อาทิ พวงแก้ว พจน์พานิช ดิลก ทิรัณย์ชฐิติ และมนัส อิศรภักดี ทั้ง 3 คน ถือเป็นรุ่นไต่เต้าจากการเป็นพนักงานชั้นผู้น้อยจนกระทั่งก้าว

ขึ้นสู่ระดับกรรมการบริหาร ซึ่งดิลก และมนัส มีบทบาทสำคัญในการบุกเบิกธุรกิจวัสดุก่อสร้างในยุคแรก ๆ

พวงแก้ว ซึ่งเข้าทำงานที่ล็อกซเลย์ ตั้งแต่เรียนจบคณะบัญชีจากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปี พ.ศ.2501 ได้เล่าถึงการเข้ามาค้าขายในอดีตของล็อกซเลย์ว่า



พวงแก้ว พจน์พานิช

“สมัยนายปีตตี้ยังอยู่ บริษัทก็เติบโตแบบค่อยเป็นค่อยไป เริ่มตั้งแต่การขายเครื่องยนต์เปิดเตอร์ (Petter) กระทั่งคุณหญิงซันนี่เข้ามาบริหารงานเต็มตัว ธุรกิจเติบโตขึ้นมากแบบก้าวกระโดด การเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญเริ่มต้นในปี 2514 คุณซันนี่เห็นว่าควรปรับปรุงระบบบัญชีของบริษัทให้ทันสมัย จากเดิมใช้วิธีเขียนด้วยมือและพิมพ์ดีด จึงร่วมมือกับบริษัทไอบีเอ็ม นำคอมพิวเตอร์มาใช้ทำบัญชีแทนการเขียนด้วยมือ”

จากครั้งนั้น นับเป็นก้าวแรกและก้าวสำคัญที่ ล็อกซเลย์ ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงาน ด้วยการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ และเป็นบริษัทแรกที่ไอบีเอ็มใช้อ้างอิงในฐานะบริษัทตัวอย่างในประเทศไทยที่บริหารงานด้วยระบบคอมพิวเตอร์

และเป็นที่มาของความร่วมมือกับไอบีเอ็ม ซึ่งเสนอให้ล็อกซเลย์เป็นคู่ค้าในประเทศไทย โดยจัดตั้งบริษัทโปรเฟสชั่นนัล คอมพิวเตอร์ จำกัด หรือ พีซีซี ทำธุรกิจเกี่ยวกับการประมูลโครงการด้านการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์ เพื่อการบริหารงานให้กับหน่วยงานราชการ ส่งผลให้ล็อกซเลย์ก้าวเข้ามามีบทบาทในธุรกิจไอที และกลายเป็นผู้นำตลาดด้านนี้ในเวลาต่อมา

พวงแก้ว ยังเล่าถึงประสบการณ์การทำงานด้วยความภาคภูมิใจอีกว่า พอถึงยุคที่คุณธงชัย เข้ามาดูแลแทนคุณหญิงซันนี่ บริษัทขยายงานเพิ่มขึ้นอีกมากมาย รวมทั้งเริ่มธุรกิจบริษัท ล็อกซเลย์ เทรเวล เซอร์วิส นอกจากนี้ยังเริ่มงานด้านประกันสินค้า ซึ่งบริษัทเป็นตัวแทนของ Victoria Insurance มีการขายเหรียญกษาปณ์ให้กรมธนารักษ์ นอกเหนือไปจากการพิมพ์แสตมป์

“ล็อกซเลย์ทำอะไรมาเยอะมาก ด้านการเดินเรือร่วมกับยูโกสลา ลาย (Ugoslar Line) เป็นจุดกำเนิดธุรกิจด้านโลจิสติกส์ มีการขยายธุรกิจหลากหลายขึ้น จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค โดยจัดตั้งบริษัท ล็อกซเลย์ เทรดิง จำกัด ขึ้น เริ่มขายน้ำมันพืชก็ไปร่วมทุนกับต่างประเทศ เช่น ลาว ทำธุรกิจเปียร์ลาว ประมูลงานระบบเครื่องมือสื่อสารและไอที โดยร่วมกับพม่า ตั้งบริษัท ล็อกซเลย์ ในพม่า”

ล็อกซเลย์ จึงเป็นบริษัทที่มีวัฒนธรรมองค์กรแบบผสมผสาน ระบบงาน ค่าตอบแทน เงินเดือน สวัสดิการ เป็นแบบตะวันตก ส่วนการบริหาร ดูแลพนักงานใกล้ชิดเหมือนคนในครอบครัวอย่างตะวันออก ทุกคนสามารถดักเตือนกันได้หากเห็นว่าทำไม่ถูกต้อง ไม่ว่าคนนั้นจะเป็นผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการก็ตาม

คนเก่ง ๆ ที่ซันนี่เลือกเข้ามาในยุคนี้ ยังมีอาทิ ธงชัย ลำชา นักเคมีจากรัฐจูซา บุตรชายของจุลินทร์ ลำชา สุจินต์ สุวรรณชีพ ผู้มีส่วนสำคัญในการผลักดันล็อกซเลย์

ให้เข้าสู่ยุคไฮเทค สุจินต์ พหลโยธิน ภูษพงศ์ พิศาลบุตร สุรพันธ์ ภาษิตนิรันดร์ ชูศักดิ์ วัฒนดิเรกชัย ตรีจักร ตัณฑ์ศุภศิริ และชัชวาล ลำชา เป็นต้น



คนหนุ่มเหล่านี้เข้ามาพร้อมกับความรู้ใหม่ ๆ หลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยี การเงินการบัญชี การตลาด การวิจัย การวิเคราะห์และวางแผน จากแต่ก่อนที่ล็อกซเลย์ค้าขายแบบแก้ปัญหาไปวันต่อวัน อาศัยข้อมูลและคำบอกเล่าจากเซลส์แมน เพื่อตัดสินใจว่าจะส่งสินค้าตัวใดเข้ามาขาย หลายครั้งมีการวางแผนการตลาดผิดพลาด รวมทั้งไม่คุ้นเคยกับสินค้าไฮเทค ทำให้พลาดโอกาสในการทำธุรกิจ

แต่เมื่อมีบุคลากรที่มีคุณภาพรุ่นใหม่เข้ามา พวกเขาได้ช่วยพลิกโฉมให้บริษัททำงานเป็นระบบมากขึ้น

ซันนี่เริ่มแบ่งหน้าที่ให้ผู้บริหารแต่ละส่วนงาน เช่น เซลล์ แมนเนเจอร์ ดูแลแผนกงานขาย แบรนดแมนเนเจอร์ ดูแลแผนกผลิตภัณฑ์ มาร์เก็ตติ้ง แมนเนเจอร์ ดูแลแผนกการตลาด รวมทั้งจัดตั้งหน่วยวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดในอนาคต

ยุคนี้ล็อกซเลย์เริ่มนำคอมพิวเตอร์ ยี่ห้อไอบีเอ็ม ซึ่งเป็นคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยที่สุดในตอนนั้น เข้ามาใช้ในสำนักงาน เพื่อทำบัญชีและเก็บข้อมูล ก่อนขยายไปยังแผนกอื่น ๆ ส่งผลให้งานบัญชีมีระบบ ระเบียบ แบบแผน เป็นกระบวนการตามขั้นตอนมากขึ้น และเกิดข้อผิดพลาดน้อยลง



ในทีมคนรุ่นใหม่ที่ซัชชีคัดเลือกเข้ามา ต่างมีความหลากหลายเป็นคุณสมบัติเด่น ยกตัวอย่างเช่น ธงชัยเก่งด้านการตลาด มีมนุษยสัมพันธ์ดีเยี่ยม มีนิสัยอ่อนน้อม มีเมตตา และเป็นทีรักของพนักงาน สุจินต์เป็นหนุ่มนักทดลอง ชอบความไฮเทค แพลกใหม่ พร้อมบุกตะลุยไปข้างหน้า ขณะที่สปีดตระกูลเก่งด้านบัญชีการเงิน จะคอยถ่วงถ่วงและติดเบรกไม่ให้ใช้จ่ายเงินเกินตัว

ความทุ่มเท มุ่งมั่น มีความคิดสร้างสรรค์ของคนหนุ่มกลุ่มนี้ โดยมีซัชชีเป็นผู้สนับสนุน เป็นพี่เลี้ยงอยู่เบื้องหลัง คอยให้คำแนะนำตามประสบการณ์ ทำให้พวกเขาใช้เวลาพิสูจน์ตัวเอง ไม่นานว่าคนไทยมีฝีมือ มั่นสมอง และความสามารถไม่แพ้ฝรั่ง

ภายใต้แนวคิดของบุคลากรอันทรงคุณค่า ทำให้มั่นใจได้ว่าองค์กรแห่งนี้จะก้าวเดินต่อไปข้างหน้าอย่างมั่นคง ไม่ใช่เพียงแค่มุ่งสร้างผลกำไรให้กับบริษัทเท่านั้น แต่ยังตอบโจทย์ให้กับสังคมไทยในการดูแลคุณภาพชีวิตควบคู่กันไปด้วย

สมัยที่ซัชชี กุมบังเหียนเป็นเบอร์ 1 ของล็อกชเลีย์ เธอไม่รอคอยให้โอกาสมาถึง แต่กลับแสวงหากุณหาทุกหนทางที่จะนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จ หนึ่งในกลยุทธ์คือการเลือกเฟ้นยอดฝีมือมาช่วยกันสร้างให้บริษัทแข็งแกร่งและเติบโตอย่างมั่นคง และคนที่ซัชชี คัดเลือกมาเหล่านั้น ในเวลาต่อมาไม่นานนัก ล้วนกลายเป็นขุนพลคนสำคัญที่มีส่วนนำกองทัพล็อกชเลีย์ บุกตะลุยตีฝ่าวงล้อมและขึ้นเป็นผู้นำธุรกิจมาจนถึงทุกวันนี้

SERVICE



LOXLEY BELIEVES AFTER SALES SERVICE WILL AND DOES PAY OFF. PICTURE SHOWS OUR SERVICE REPRESENTATIVE, YONG MEMESKUL, MAKING ON-SITE CALL ON DAVID F. ALEXANDER OF CHARLES UPHAM ASSOCIATES OF WASHINGTON D.C. REGARDING A 225 CU. YD. CRUSHING PLANT MADE BY GOODMAN MANUFACTURING CO. OF CHICAGO.



LOXLEY HAS SOLD AND INSTALLED MORE WATER COOLERS THAN ANY OTHER COMPETITORS TOGETHER. PICTURE SHOWS WATER COOLERS MANUFACTURED BY

ปฏิรูปองค์กร ครั้งใหญ่

SALES



MORE AIR CONDITIONING PLANTS THAN ALL OUR
SHOWS TWO 65 TON HERMETIC RECIPROCATING
CARRIER CORP. OF SYRACUSE, NEW YORK.

ในโลกธุรกิจยุคใหม่ที่มีการแข่งขันกันรุนแรง แต่ละบริษัทต่างต้องแสวงหาสินค้า หรือนวัตกรรม (Innovation) แปลกใหม่ มานำเสนอเพื่อให้โดนใจผู้บริโภค เพราะเทคโนโลยียุคนี้พัฒนาไปอย่างรวดเร็วและไม่หยุดยั้ง

ดังนั้น ในเชิงธุรกิจ จึงมีคำกล่าวเปรียบเปรยไว้ว่า “หากหยุดนิ่ง...นั่นคือ การถอยหลัง”

เมื่อได้ขึ้นเป็นกรรมการผู้จัดการ ชัชนี เล็งเห็นแล้วว่าหากล็อกขเลย์ยังคงนำเข้าสินค้าจากอังกฤษและยุโรปบางประเทศมาขายเพียงแหล่งเดียว บริษัทคงจะถึงทางตันเข้าสักวัน เนื่องจากช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เป็นต้นมา สินค้าจากยุโรปมีราคาแพงขึ้นเรื่อย ๆ จากค่าเงินที่แข็งตัว

ขณะที่ญี่ปุ่น ประเทศผู้แพ้สงครามได้ปฏิวัติอุตสาหกรรมเร่งพัฒนาเศรษฐกิจและเทคโนโลยีจนสามารถฟื้นฟูประเทศได้อย่างรวดเร็ว และก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำในการผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีเพื่อตอบสนองความต้องการความสะดวกสบายในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

ที่สำคัญสินค้าพวกนี้จากญี่ปุ่นมีราคาไม่แพงเท่ากับทางยุโรป แถมบางประเภทยังมีประสิทธิภาพดีกว่าเสียอีก ล็อกขเลย์จึงหันมานำเข้าสินค้าจำพวกเครื่องจักร เครื่องยนต์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้าจากแดนอาทิตย์อุทัย

แต่สินค้าทั้งหมดยังเป็นการนำเข้าแบบซื้อเข้ามาขายไป ขึ้นเล็กบ้างใหญ่บ้างตามความต้องการของลูกค้า

อย่างไรก็ตาม การนำเข้าสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัยจากญี่ปุ่นครั้งนั้น เป็นการกระจายความเสี่ยงและเพิ่มความหลากหลายให้กับธุรกิจของบริษัท อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มกลุ่มลูกค้าของบริษัทให้หลากหลาย หลังจากผูกติดอยู่กับประเทศลูกค้าเดิม ๆ มาหลายทศวรรษ

นอกจากนำเข้าสินค้าจากประเทศที่ไม่เคยทำธุรกิจกันมาก่อนแล้ว ล็อกซเลย์ยังแสวงหาช่องทางทำการค้าใหม่ ๆ ด้วยการหันไปเปิดตลาดสินค้าไฮเทคให้มากขึ้น รวมทั้งลดความสำคัญของสินค้าประเภทเครื่องอุปโภคบริโภค และสินค้าที่การแข่งขันสูงในตลาดเมืองไทย

เหตุผลที่ ชัชনী และคณะผู้บริหารยุคนั้น ต้องหันมาจับตลาดเทคโนโลยี ทั้งที่ไม่มีความชำนาญมาก่อน เนื่องจากช่วงปี.ศ.2520-2527 ยุครัฐบาลพลเอกเปรม ติณสูลานนท์ สภาพเศรษฐกิจเมืองไทยอยู่ในช่วงขบเซา กำลังซื้อของประชาชนถดถอย ภาวะเงินเฟ้อขยายตัว ส่งผลต่อยอดขายสินค้าของล็อกซเลย์เช่นกัน

เมื่อยอดขายลดลง การค้นหาช่องทางใหม่ ๆ ก็เกิดขึ้น ประกอบกับขณะนั้นกระแสโลกกำลังเปลี่ยนแปลง ทุกชาติต่างต้องการก้าวไปสู่ความเป็นประเทศอุตสาหกรรม เครื่องไม้เครื่องมือที่จะช่วยในด้านเทคโนโลยี จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง และล็อกซเลย์ได้เล็งเห็นถึงช่องทางในการทำธุรกิจดังกล่าว

“เช่นเดียวกับนโยบายรณรงค์หรือบรรพบุรุษที่วางไว้ว่า ต้องการให้ล็อกซเลย์มีส่วนสำคัญในการพัฒนาประเทศ สินค้าที่บริษัทนำเข้ามาขายควรมีประโยชน์กับบ้านเมือง ฉะนั้นจึงปรึกษารีหรือกับผู้บริหารและน้อง ๆ ในบริษัทว่าคิดเห็นอย่างไรหากจะผันตัวเองไปสู่สินค้าไฮเทคเทคโนโลยี ปรากฏว่าทุกคนเห็นด้วย” ชัชনীบอกเล่าที่มา

ในฐานะผู้นำ ชัชনীยอมรับว่าหนักใจและเป็นกังวลในการนำพาบริษัทไปสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ เพราะตัวเองและพนักงานส่วนใหญ่คุ้นเคยกับการค้าขายแบบซื้อมาขายไป ทำให้กังวลกับทิศทางการใหม่ของบริษัทพอสมควร

เนื่องจากสินค้าประเภทนี้ใหญ่โต ราคาแพง มีความซับซ้อนสูง และเทคโนโลยีปรับเปลี่ยนไว ถ้าสั่งเข้ามาแล้วขายไม่ออกจะกลายเป็นของตกยุค หากพลาดท่าเสียที ล็อกซเลย์อาจล้มครืนได้ทันที

การผันตัวเข้าทำตลาดไฮเทคเทคโนโลยีของล็อกซเลย์ไม่ใช่เรื่องง่าย แม้จะมีประสบการณ์การทำธุรกิจยาวนานก็ตาม เพราะในช่วงเวลาดังกล่าวประเทศไทยยังล้าหลังและห่างไกลความเจริญด้านเทคโนโลยีอยู่มาก

คนสมัยนั้นดำเนินชีวิตอย่างเรียบง่าย ไม่รู้จักทางด่วน อีเมลล์ หรือแม้แต่โทรศัพท์มือถือ เอาแค่โทรศัพท์ธรรมดา ยังมีใช้กันไม่กี่หลังคาเรือน นับประสาอะไรกับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่เป็นสินค้าสมัยใหม่ มีราคาแพง

กลุ่มลูกค้าที่จะซื้อสินค้าเหล่านี้ก็อยู่ในวงจำกัด ไม่ได้ขายให้กับบ้านเรือน โรงงาน หรือเอกชนทั่วไป เพราะไม่ใช่สินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ลูกค้าแทบทั้งหมดเป็นภาครัฐราชการ

และยังเป็นสินค้าไฮเทค การค้าขายไม่ได้จบเพียงการจ่ายเงินซื้อผลิตภัณฑ์เท่านั้น แต่เป็นการซื้อระบบการทำงานของเครื่องมือเหล่านั้นต่างหาก

อาทิ ระบบเก็บเงินทางด่วน ซึ่งล็อกซเลย์ขายให้การทางพิเศษแห่งประเทศไทย ตั้งแต่เริ่มมีทางด่วนสายแรกของไทย คือ ทางพิเศษสายเฉลิมมหานคร 3 เส้นทาง ดินแดง-ท่าเรือ บางนา-ท่าเรือ และดาวคะนอง-ท่าเรือ โดยเปิดให้บริการเมื่อปี 2524



นอกจากจะขายสินค้าและระบบแล้ว ที่สำคัญคือลูกค้าจะต้องมีช่างเทคนิคที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญไว้คอยให้บริการซ่อมแซมในยามที่สินค้าขัดข้องตามปรัชญาแนวทางการค้าของบริษัทที่เน้นบริการหลังการขายและไม่ทอดทิ้งลูกค้า

กระบวนการดังกล่าวนำมาสู่ความยุ่งยากในการบริหารจัดการ ทั้งเรื่องการอบรมพัฒนาบุคลากรที่เกี่ยวข้อง การเก็บรักษาสินค้า และการจัดการอื่น ๆ อีกสารพัด



การขายตัวระบบและบริการมีลักษณะเป็น contract work คือต้องทำงานให้ได้ตรงตามสัญญา ลูกค้าจึงจะจ่ายเงินหรือปิดการขายสำเร็จ ไม่ใช่ของมาเงินไปเหมือนเดิม บริษัทต้องลงทุนไปกับตัวสินค้าเป็นจำนวนหลายพันหลายร้อยเท่าก่อน แตกต่างจากสินค้าเดิม ๆ ที่เคยขาย

นี่ยังไม่นับว่าลูกค้าเป็นใคร มีความรู้ความเข้าใจในเทคโนโลยีแค่ไหน ซึ่งลูกค้าในยุคนั้นส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้ในเทคโนโลยีสมัยใหม่อย่างถ่องแท้ ปัญหาเหล่านี้สร้างความปวดเศียรเวียนเกล้าให้กับทั้งคนซื้อและคนขาย เรียกว่าถ้าจะรู้ว่าลูกค้าชอบรสชาติอะไร ต้องปรุงให้อร่อยอย่างไรนั้น ใช้เวลาานานมาก

ซันนี่บอกว่า ใครที่ทำงานอยู่ในยุคช่วงหัวเลี้ยวหัวต่อนั้น หากไม่รักกันจริงหรือทนทายาด คงม้วนเสื่อเก็บกระเป๋าลาออกไปทำงานที่อื่นแน่นอน เพราะต้องอาศัยความอดทน ทั้งสมรรถภาพทางร่างกายและจิตใจ

ไหนดจะต้องอธิบายทำความเข้าใจกับลูกค้า ไหนดจะต้องทนอดหลับอดนอน รอโทรศัพท์ทางไกลข้ามประเทศไปปรึกษาฝรั่งเจ้าของเทคโนโลยีในยุคนั้นที่ยังไม่มีอีเมล เนื่องจากเวลาท้องถิ่นที่ไม่ตรงกัน อีกทั้งการสื่อสารที่ไม่สะดวก สร้างความเหน็ดเหนื่อย ท้อแท้ เพิ่มแรงกดดันให้คนทำงานเป็นทวีคูณ

ทีมงานไฮเทคโนโลยียุคนั้น นำโดย สุจินต์ สุวรรณชีพ ซึ่งเข้าทำงานที่ล็อกซเลย์ในตำแหน่งนายช่าง เนื่องจากเขาสนใจในเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ ประจวบเหมาะกับช่วงนั้น ล็อกซเลย์ได้นำเข้าเครื่องคอมพิวเตอร์ยี่ห้อโอลิเวตตีเข้ามาทำตลาดในประเทศไทย นับเป็นแล็ปท็อปที่มีขนาดเล็กที่สุดในโลกจากประเทศอิตาลี สมัยที่เครื่องคอมพิวเตอร์จากฝั่งอเมริกายังไม่ได้ถือกำเนิดขึ้นแบบเป็นชิ้นเป็นอัน

“ระยะทางพิสูจน์ม้า กาลเวลาพิสูจน์คน” ยังเป็นสุภาษิตที่ใช้ได้ดีในทุกยุคสมัย หลังใช้เวลานานนับปีกว่าจะพิสูจน์ได้ว่าล็อกซเลย์เดินมาถูกทาง





จากแรก ๆ ที่มีคู่แข่งเป็นบริษัทต่างชาติหลายแห่งในประเทศไทยที่ขายสินค้าไฮเทคและระบบเหล่านี้เหมือน ๆ กัน ต่อมาเริ่มมีบริษัทคนไทย และบริษัทร่วมค้าเข้ามาแชร์ส่วนแบ่งการตลาด

แต่ล๊อชเล่ย์มีเคຍย่อท้อ กลับมุ่งมั่นต่อสู้ในเชิงการค้าที่แหลมคมและมีกลยุทธ์หลากหลายขึ้น

การก้าวเข้าสู่ยุคสินค้าไฮเทคในจุดนี้ ถือเป็นหัวใจสำคัญของการผันเปลี่ยนทิศทาง เพื่อขับเคลื่อนให้ล๊อชเล่ย์ไปสู่ธุรกิจแบบหลากหลาย (diversify) อย่างแท้จริง และถือเป็นการปฏิรูปองค์กรในทุก ๆ ด้าน ทั้งการบริหาร การพัฒนาบุคลากร ระบบบัญชี และอื่น ๆ

บริษัทได้ขยายวงธุรกิจไฮเทคไปจนเกือบจะครบวงจร จากเพียงนำเข้าและขายสินค้า โดยเฉพาะระบบของการสื่อสาร เช่น โทรศัพท์ วิทยุ โทรทัศน์ ระบบการจราจร ระบบเก็บเงินทางด่วน ระบบจ่ายไฟฟ้าของโรงไฟฟ้า และระบบคอมพิวเตอร์

ล๊อชเล่ย์ยังได้พัฒนาศักยภาพไปสู่การเข้ารับสัมปทานกับภาครัฐ และการร่วมลงทุนในโครงการใหญ่ ๆ เช่น โรงไฟฟ้า โครงการเคเบิลใต้น้ำ เป็นต้น

แต่ไม่ว่าล๊อชเล่ย์จะเข้าสู่ยุคไฮเทคแค่ไหน มีระบบการทำงานเป็นเลิศเพียงไร นั้นไม่ได้เป็นหลักประกันว่าจะทำให้บริษัทก้าวหน้ายั่งยืนตลอดไป แต่สิ่งที่เป็นแม่แบบให้ผู้บริหารทั้งรุ่นเก่ารุ่นใหม่ยึดถือคือหลักจริยธรรมในการทำงาน ที่ต้องดำรงไว้ให้มากที่สุด เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือต่อไปในอนาคต





ในฐานะผู้นำ ชชนิยอมรับว่าหนักใจและเป็นกังวลในการนำพาบริษัทไปสู่การเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ เพราะตัวเองและพนักงานส่วนใหญ่คุ้นเคยกับการค้าขายแบบซื้อมาขายไป จึงกังวลกับทิศทางใหม่ของบริษัท เพราะสินค้าประเภทไฮเทคนั้นราคาแพง มีความซับซ้อนสูง และเทคโนโลยีปรับเปลี่ยนไว ถ้าสั่งเข้ามาแล้วขายไม่ออกจะกลายเป็นของตกยุค หากพลาดท่าเสียที ล็อกซเลย์อาจล้มครืนได้ทันที



ลำธารน้ำที่ กับความท้าทาย ในมรดกชิ้นแรกของตระกูล 3

ลวชัย ลำชา

กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีททอลล์ (กรุงเทพฯ) จำกัด

ก้าวสู่ยุคคลื่น ลูกที่ 3

๑๑

สุภาชิตจินกล่าวไว้ “ผู้ประกอบการระดับธรรมดา ใช้ความสามารถของตนอย่างเต็มที่ ผู้ประกอบการระดับกลาง ใช้กำลังของคนอื่นอย่างเต็มที่ ผู้ประกอบการระดับสูง ใช้สติปัญญาของคนอื่นอย่างเต็มที่ นักบริหารที่เก่งและฉลาด จะต้องอ่านคนออก บอกคนได้ และใช้คนเป็น”

๑๑

การไล่ตามความเคลื่อนไหวของโลกให้ทันเป็นหัวใจของการค้าขายในยุคเทคโนโลยีอันทันสมัย หากหยุดนิ่งไม่พัฒนา จะเป็นการถอยหลังไปเรื่อย ๆ จนกลายเป็นล้าหลังและตกยุคไปในที่สุด หรือถ้าปรับเปลี่ยนตามเทคโนโลยีไม่ทันจากสินค้าไฮเทค (Hi-tec) จะกลายเป็นสินค้าโลว์เทค (Low-tec) ได้ในชั่วข้ามคืน

ผู้บริหารอย่างซันนี่ ตระหนักถึงเรื่องนี้ดีว่า เมื่อโลกในยุคไฮเทควิ่งไปข้างหน้าอย่างรวดเร็ว น่าจะเป็นการเหมาะสมกว่าหากคนที่จะวิ่งตามมันให้ทัน จะเป็นคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่ไฟแรงที่มีพลังกำลังมันสมองพลุ่งพล่าน

มีความรู้ความเข้าใจในกลไกอันสลับซับซ้อน มีความคิดริเริ่มใหม่ ๆ ในการนำพาบริษัทก้าวไปสู่อนาคต และคงเป็นการดีกว่าผู้หญิงวัยกลางคน เช่นเธออย่างแน่นอน

ก่อนตัดสินใจก้าวลงจากหลังเสือ ซันนี่ให้ความคิดเห็นไว้ว่า

“ฉันมองแล้วเห็นว่าแนวโน้มการตลาดของเมืองไทยจะต้องมุ่งไปทางด้านสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีเป็นหลัก ดังนั้น เมื่อมีคนเหมาะสมที่จะนำพาบริษัทให้เจริญก้าวหน้าได้ต่อไปมากกว่าในยุคของฉัน ก็ถึงเวลาแล้วที่ฉันจะต้องวางมือ”

“ซึ่งคนที่เหมาะสมทั้งวัยวุฒิ คุณวุฒิ และมีประสบการณ์ มีบารมีมากพอที่จะขึ้นมาบริหารลือกชเลย์แทนฉันในตอนนั้นคือ ธงชัย ลำซำ”



เมื่อพิจารณาอย่างถี่ถ้วนรอบคอบแล้ว ชัชชนี ตัดสินใจก้าวลงจากตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีкокขล่ย์ (กรุงเทพฯ) ซึ่งเป็นตำแหน่งที่มีอำนาจบริหารสูงสุดเมื่อปี 2526 ขณะมีอายุเพียง 55 ปี

พร้อมกันนี้เธอยังใจกว้างและแสดงให้เห็นถึงความรักองค์กรอย่างยิ่งเมื่อประกาศล่วงหน้าว่า จะเกษียณตัวเองอีกครั้งโดยลงจากตำแหน่งประธานกรรมการของบริษัทในอีก 5 ปี ต่อมา และส่งไม้ต่อให้ **ไพโรจน์ ลำชำ** รองประธานกรรมการในขณะนั้น เข้ามาทำหน้าที่นี้แทน

ปลายปี พ.ศ.2531 ชัชชนี ในวัย 60 ปี เกษียณตัวเองจากตำแหน่งผู้บริหารทุกระดับของ ลีкокขล่ย์ ตามเจตนาที่ตั้งใจไว้ และเธอเลือกที่จะไม่เข้ามายุ่งเกี่ยวเรื่องต่าง ๆ ในบริษัทเป็นเวลา 2 ปี เพื่อเปิดทางให้คลื่นลูกใหม่ที่กำลังมาแรงได้แสดงฝีมืออย่างเต็มที่ ไม่ต้องมาพะว้าพะวงเกรงอกเกรงใจผู้บริหารเก่าอย่างเธอ

นับจนถึงปัจจุบัน ชัชชนีเกษียณจากการบริหารลีкокขล่ย์ มากกว่า 30 ปีแล้ว แต่คนที่ยังเชื่อว่าเธอยังเป็นบุคลากรคนสำคัญ และยังให้ความเคารพนับถือเช่นเดิม อีกทั้งยังมอบตำแหน่งประธานกิตติมศักดิ์ให้

เพราะหากไม่มีผู้หญิงที่ชื่อ “ชัชชนี” ในวันนั้น ก็คงไม่มี “ลีкокขล่ย์” ในวันนี้

ชัชชนี ได้รับพระมหากรุณาธิคุณโปรดเกล้าโปรดกระหม่อมจาก พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช พระราชทานเครื่องราชอิสริยาภรณ์จุลจอมเกล้า ชั้นจตุตถจุลจอมเกล้า (จ.จ.) เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม พ.ศ.2521 และใช้คำนำหน้าว่า “คุณหญิง” ซึ่งถือเป็นมงคลสูงสุดในชีวิต

หลังจากนั้นในวันที่ 5 พฤษภาคม พ.ศ.2526 ยังได้รับพระกรุณาโปรดเกล้าโปรดกระหม่อม พระราชทานเครื่องราชอิสริยาภรณ์ชั้นตติยจุลจอมเกล้า และยังเคยได้รับพระราชทานเครื่องราชฯ ชั้นตริตราภรณ์มงกุฎไทย และตริตราภรณ์ช้างเผือก อีกด้วย

หลังหมดยุคของชัชชนี ผู้นำหญิงเหล็กที่ถือเป็นรุ่นที่ 2 ของลีкокขล่ย์ ต่อจากนายปีตตี ผู้บริหารคนแรก ดังนั้น การก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารรุ่นที่ 3 ของ ไพโรจน์ ลำชำ ในฐานะประธานกรรมการ และ ธงชัย ลำชำ ในฐานะกรรมการผู้จัดการ เป็นความท้าทายอย่างมาก



ไฟโรจน์ ลำชำ เป็นบุตรชายคนโตของจุลินทร์ ลำชำ และสงวน ลำชำ เรียนประถมศึกษาที่โรงเรียน อัสสัมชัญ และโรงเรียนอานวยศิลป์ ธนบุรี เข้าเรียน ชั้นมัธยมศึกษาที่โรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย ก่อน จะเดินทางไปเรียนภาษาจีนที่ฮ่องกง และไปศึกษาต่อ ระดับปริญญาตรีที่อังกฤษ โดยเข้าศึกษาที่มหาวิทยาลัยแมนเชสเตอร์ จนจบปริญญาตรี BA (Commerce)

ชื่อของไฟโรจน์ อาจจะได้ไม่ได้โด่งดังเป็นที่ รู้จักของคนทั่วไป แต่ในแวดวงบุคคลชั้นนำในสังคม ไฟโรจน์เป็นคนกว้างขวางทั้งในด้านการเมืองและ เศรษฐกิจการค้า มีความเป็นมิตรกับทุกคนทุกฝ่าย

น้อยคนนักจะทราบว่า ไฟโรจน์ เคยเป็น สมาชิกวุฒิสภา (มีนาคม 2535-มีนาคม 2539) สมาชิกสภานิติบัญญัติแห่งชาติ (มีนาคม 2534-มีนาคม 2535) และที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคม (ท่านผู้หญิงเลอศักดิ์ สมบัติศิริ) (ตุลาคม 2519-ตุลาคม 2520)

ไฟโรจน์เริ่มเข้าทำงานที่ บริษัท ล็อกซ์เลย์ (กรุงเทพฯ) จำกัด ในแผนกเคมี เมื่อปี พ.ศ.2523 ได้เข้ามาเรื่อย ๆ เช่นเดียวกับผู้บริหารยุคก่อนที่ต้อง เรียนรู้งานจากระดับล่างขึ้นมา จนกระทั่งได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการในปี พ.ศ.2533 ต่อเนื่องเรื่อยมาจวบจนวาระสุดท้ายของชีวิต

ไฟโรจน์ได้เสียชีวิตอย่างสงบในวันที่ 17 มกราคม พ.ศ.2561 ภายหลังไฟโรจน์เสียชีวิต ธงชัย ลำชำ ผู้เป็นน้องชาย จึงเข้ามารับตำแหน่งประธาน กรรมการและทำหน้าที่แทน

ในช่วงที่มีชีวิตอยู่ ตลอดระยะเวลาที่ดำรง ตำแหน่งประธานกรรมการ ไฟโรจน์ คอยให้คำปรึกษาใกล้ชิดกับกรรมการบริหารทุกคนอย่าง เป็นกันเอง ด้วยบุคลิกสุ่มรอบคอบ เป็นนักประมวล วิเคราะห์ข่าวสารชั้นเยี่ยม จึงเป็นบุคคลสำคัญอย่างมากที่มีบทบาทร่วมกับ ธงชัย ผู้เป็นน้องชาย นำพา บริษัทสู่ยุคใหม่ กลายเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ และยืนหยัดจนถึงวันนี้



ไฟโรจน์ ลำชำ



ธงชัย ลำชำ เป็นบุตรชายของจุลินทร์ ลำชำ และพรรณิ ลำชำ จบประถมศึกษาจากวชิราวุธวิทยาลัย ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นจากโรงเรียนสาธิตปทุมวัน และมีมัธยมศึกษาตอนปลายจากโรงเรียนเตรียมอุดมศึกษา

จบการศึกษาระดับปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต (เกียรตินิยม) สาขาวิศวกรรมเคมี จากแผนกเคมีเทคนิค คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และจบปริญญาโท M.Sc. จาก Illinois Institute of Technology, U.S.A.

นอกจากนี้ยังเคยผ่านหลักสูตร Advanced Management Program, Harvard Business School, U.S.A. หลักสูตรการวางแผนกลยุทธ์ จาก IMD (institute of Management Development) สวิสเซอร์แลนด์ หลักสูตร Director Accreditation Program โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) และปริญญาศิลปศาสตรดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

หลังจบการศึกษาจากต่างประเทศกลับมา ธงชัย เข้าทำงานที่ล็อกซเลย์ ในแผนกพนักงานสัมพันธ์

“การทำงานในแผนกพนักงานสัมพันธ์มีประโยชน์มาก ทำให้เรารู้จักพนักงานในทางที่ลึกและมีความสนิทสนม รู้จักนิสัยใจคอ ได้ฝึกหัดสัมภาษณ์คน และดูแลทุกข์สุขพนักงาน จัดการทางด้านการฝึกอบรม ช่วยส่งเสริมให้เรามีความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์การทำงานมากขึ้นด้วย” ธงชัยกล่าวให้ความเห็น

ชายหนุ่มใช้เวลาเรียนรู้ด้านการจัดการบุคลากรอยู่ราว 1 ปีครึ่ง จึงย้ายไปอยู่ฝ่ายขายเคมีภัณฑ์ อาศัยความรู้เดิมทางด้านวิศวกรรมเคมี ประกอบกับการเป็นคนมีวาทศิลป์มาช่วยเสริมการขายเคมีภัณฑ์ให้กับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานทอผ้า อุตสาหกรรมผลิตสี อุตสาหกรรมอาหาร และยา

ธงชัย ทำงานอยู่ฝ่ายนี้ 3-4 ปี ทุ่มหาความรู้ความสามารถ ใต้เท้าไปเรื่อย ๆ จนได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด ดูแลรับผิดชอบในเรื่องสินค้าของฝ่ายอื่น ๆ ด้วย อาทิ ฝ่ายวัสดุก่อสร้าง ฝ่ายคอมพิวเตอร์ และฝ่ายวิศวกรรม

กระทั่งได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการในปี พ.ศ.2526 ด้วยวัยเพียง 37 ปี

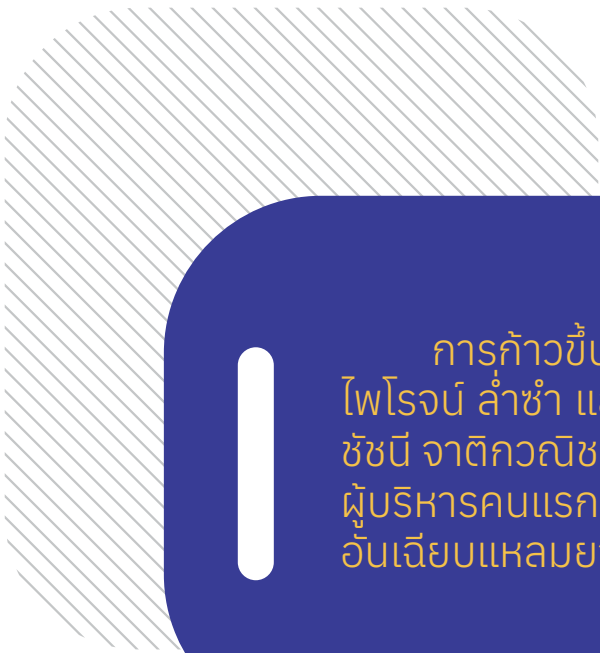
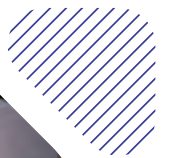
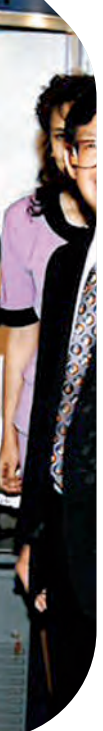
ทันทีที่รับไม้ต่อมาจากคุณหญิงชนิ จาติกวณิชญาติผู้พี่ ธงชัย ต้องเผชิญกับสิ่งที่ท้าทายความรู้ความสามารถ ในฐานะผู้บริหารสูงสุดขององค์กร ชนิดที่เรียกว่าหากเขาล้มเหลวทำไม่สำเร็จ จะส่งผลกระทบต่อและสร้างความเสียหายใหญ่หลวงต่อบริษัท จนถึงขั้นอาจทำให้กิจการล้มละลายลงเลยก็ว่าได้

เนื่องจากในปี พ.ศ.2527-2529 ธุรกิจของล็อกซเลย์ประสบภาวะขาดทุนอย่างหนัก เป็นผลจากการประกาศลดค่าเงินบาทในยุครัฐบาล พลเอกเปรม ติณสูลานนท์ เมื่ออัตราค่าเงินผันผวน จึงส่งผลกระทบต่อล็อกซเลย์ ซึ่งนำเข้าสินค้าไฮเทคและชำระค่าสินค้าเป็นเงินตราต่างประเทศ รวมทั้งดอกเบี้ยเงินกู้จากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นอีกกว่าเท่าตัว

แต่วิกฤตดังกล่าวกลับเป็นการพิสูจน์ฝีมือของธงชัย และคณะผู้บริหารในยุคนั้น โดยเฉพาะสี่ตระกูล สุนทรธรรมที่สามารถนำพาบริษัทก้าวข้ามปากเหวไปได้ และลดภาวะการขาดทุนได้สำเร็จตั้งแต่ปี พ.ศ.2530

จากนั้นในปีต่อมา ล็อกซเลย์ได้ขยายการลงทุนไปในธุรกิจที่หลากหลายมากขึ้น จนมีบริษัทในเครือถึง 35 บริษัท ในธุรกิจหลัก 5 สายงาน ได้แก่ สายเทคโนโลยีสารสนเทศ สายผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สายผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภค สายบริการ และสายธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งงานแต่ละสายจะมีธุรกิจเกี่ยวเนื่องโยงกันมากมาย สร้างรายได้และผลกำไรเป็นกอบเป็นกำให้กับบริษัทจนเติบโตอย่างรวดเร็ว





การก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารลือขเสย์ รุ่นที่ 3 ของไฟโรจน์ ลำชำ และธงชัย ลำชำ ที่รับไม้ต่อจากคุณหญิงชชนี จาติกวณิช ผู้บริหารรุ่นที่ 2 และนายแอนดรูว์ บิตตี ผู้บริหารคนแรกของลือขเสย์ บ่งบอกว่าชชนี มีสายตาอันเฉียบแหลมยาวไกลและไว้วางใจคนไม่ผิด



เติบโตใหญ่ สู่บริษัทมหาชน



๑๑

“ยอดขุนศึก ออกรบสมรภูมิได้ ต้อง
กำชัยชนะเหนือศัตรู ไฟร์พลจึงจะสรรเสริญ
สุดยอดแม่ทัพ แค่กุ่มหัวใจทหารทั้งกองทัพ
ไว้ให้ได้ นับเป็นชัยชนะที่ยิ่งใหญ่ รบร้อยชนะ
ร้อยยังไม่ดีพอ แต่ชนะโดยไม่ต้องออกรบเลย
ย่อมถือว่าเลิศกพบแดน” ชุนวู กล่าวไว้ใน
ตำราพิชัยสงคราม

๑๑



หลังจากธงชัยเข้ากุมบังเหียนนำทัพล็อกชเลย์อย่างเต็มตัว เขาได้ใช้ประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ หลอมรวมให้พนักงานร่วมใจเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน นำพาองค์กรให้ก้าวผ่านปากเหวเศรษฐกิจไปได้อย่างน่าทึ่ง

และยังขยับขยายให้ก้าวหน้าไปอีกขั้น ด้วยการนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ เพื่อระดมทุนในการขยายกิจการ พร้อมแตกหน่อต่อยอดธุรกิจไปอีกมากมาย

บริษัทล็อกชเลย์ (กรุงเทพฯ) จำกัด ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 1 เมษายน พ.ศ.2536 พร้อมเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ล็อกชเลย์ จำกัด (มหาชน) และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในกลุ่มพาณิชย์ โดยใช้ชื่อ “LOXLEY” เข้าซื้อขายหุ้นในตลาดฯ วันแรก เมื่อ 25 มกราคม พ.ศ. 2537 เป็นต้นมา

และในปี 2538 ได้ทำการย้ายสำนักงานใหญ่จากอาคารล็อกชเลย์ ถนนเสือป่า ไปอยู่ที่อาคารล็อกชเลย์ ถนน ธรรมนคร แขวงคลองเตย เขตคลองเตย เป็นอาคารสูง 18 ชั้น เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

ด้วยพัฒนาการทางธุรกิจที่แตกแขนงหลากหลายซึ่งเป็นทั้งจุดแข็งและจุดอ่อนของล็อกชเลย์ ในปี พ.ศ.2551 ล็อกชเลย์ จึงได้มีการปรับโครงสร้างทางธุรกิจขนาดใหญ่ด้วยการแตกกลุ่มธุรกิจจากเดิมที่มี 5 กลุ่ม เพิ่มเป็น 8 กลุ่มธุรกิจ

โดยมุ่งเน้นการกระจายอำนาจบริหารให้แต่ละกลุ่มธุรกิจสามารถทำงานได้อย่างคล่องตัว และทำให้สามารถทำงานประสานความร่วมมือระหว่างธุรกิจในกลุ่มและระหว่างกลุ่ม ตลอดจนใช้ทรัพยากรร่วมกันให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

8 กลุ่มธุรกิจดังกล่าว ได้แก่

1

กลุ่มโครงการพิเศษ

ประกอบด้วยฝ่ายโครงการพิเศษ บจ.ลือกษเล่ย์ เทเลส และบจ.เจเนอรัล เอวิเอชั่น มี รัชชัย ล่ำซำ เป็นผู้ดูแลกลุ่มนี้และภาพรวมบริษัทในฐานะ กรรมการผู้จัดการใหญ่

2

กลุ่มธุรกิจร่วมทุน

เช่น ฝ่ายธุรกิจเกมสลาค บจ.ลือกษเล่ย์ จีเท็ค เทคโนโลยี บจ.ลือกษเล่ย์ โกลบอล บจ.แอสแพค ออยล์ บจ.บลูสโคป สตีล บจ.บลูสโคป ไลसाจท์ บจ.ไทยไฟเบอร์ออปติคส์ บจ.สินเสื่อป่า เป็นต้น กำกับดูแลโดย สืบตระกูล สุนทรธรรม

3

กลุ่มธุรกิจกลุ่มสารสนเทศและโทรคมนาคม

ได้แก่ ฝ่ายธุรกิจโทรคมนาคม ฝ่ายโครงข่ายโทรคมนาคม บมจ.ลือกษบิท บจ.โปรเฟสชั่นนัล คอมพิวเตอร์ บจ.ลือกษเล่ย์ ไวร์เลส บจ.เน็ทวัน เน็ทเวิร์ค โซลูชั่น และ บจ.โมบาย อินโนเวชั่น กำกับดูแลโดย วสันต์ จาติกวณิช

4

กลุ่มธุรกิจการค้า

ได้แก่ ฝ่ายเคมีอุตสาหกรรม ฝ่ายผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง ฝ่ายธุรกิจภูมิภาค และขายตรง บจ.แอล ไคเร็ค และ บจ.ลือกษเล่ย์ เทรดดิง กำกับดูแลโดย สุรพันธ์ ภาษิตนรินทร์

5

กลุ่มธุรกิจบริการทางด้านการศึกษา บันเทิง และการรักษาความปลอดภัย

เช่น บจ.เอเชีย ซีเคียวริตี้ บจ.ลอร์วี่ เอ็นฟอร์ซ เม้นท์ บจ.โอเรียนทัล โพสท์ บจ.โปรเกรส อินฟอร์เมชั่น และ แผนกเลิร์นนิ่ง มีเดีย กำกับดูแลโดย ดร.สมภพ เจริญกุล

6

กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยี

ได้แก่ ฝ่ายคอนซูเมอร์อิเล็กทรอนิกส์ ฝ่ายการพิมพ์และเทคโนโลยี ฝ่ายอินเทอร์เน็ตเงินซ์ คอมมูนิเคชั่น บจ.ลือกษเล่ย์ พร็อพเพอร์ตี้ บมจ.ทีทีแอนด์ที และบจ.แอล โมบาย เป็นต้น กำกับดูแลโดย สุรช ล่ำซำ

7

กลุ่มธุรกิจงานโครงการ

เช่น ฝ่ายกิจการโทรทัศน์และวิทยุ ฝ่ายระบบขนส่ง ฝ่ายระบบพลังงาน ฝ่ายระบบควบคุม และ ฝ่ายธุรกิจสิ่งแวดล้อม เป็นต้น กำกับดูแลโดย สุจินต์ พหลโยธิน

8

กลุ่มธุรกิจการค้าต่างประเทศ

ได้แก่ ฝ่ายธุรกิจอินโดจีน บจ.การค้าลาว บจ.เกษตรสากล โฮลดิ้ง บจ.นิลพัฒนา ฟาร์ม บจ.ลือกษเล่ย์ แปซิฟิก ฯลฯ กำกับดูแลโดย ดร.ชิงชัย หาญเจนลักษณ์

ล็อกซเลย์ นับเป็นบริษัทประเภทเทรดดิ้ง เฟอร์นิเจอร์ ขอบข่ายของสินค้ามีอย่างกว้างขวาง นับตั้งแต่สินค้าเคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรม วัสดุก่อสร้าง อุปกรณ์สำนักงาน คอมพิวเตอร์ ระบบโทรศัพท์ สินค้าวิทยุโครงการพิเศษ และ อารูธยุทโธปกรณ์ ซึ่งธุรกิจแต่ละด้านล้วนมีความแตกต่างกันมาก



ดังนั้น ในฐานะกรรมการผู้จัดการบริษัทมหาชน ธงชัย ลำคำ จึงทำหน้าที่เป็นทั้งผู้สนับสนุนและให้แนวโน้บาย โดยมีผู้รับผิดชอบในแต่ละแผนกและเป็นผู้ชำนาญงานตัวจริงเป็นคนตัดสินใจในแต่ละวัน ซึ่งการกระจายอำนาจดังกล่าว เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนให้การทำงานรวดเร็ว

“ทุกวันนี้แม้ล็อกซเลย์จะเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมจนเรียกได้ว่าก้าวไปข้างหน้ามากขึ้น แต่ความดีความชอบไม่ใช่มาจากผมคนเดียว มันต้องรวมถึงผู้บริหารและพนักงานท่านอื่น ๆ ด้วย โดยเฉพาะความดีที่ครั้งต้องยกเครดิตให้คุณหญิงชัชณี เพราะท่านเป็นคนเปิดโอกาสให้ผมและหลาย ๆ คนได้ก้าวขึ้นมาทำงาน”

“อีกทั้งสิ่งที่เรียนรู้จากท่าน ทั้งเรื่องวิสัยทัศน์ การมองทิศทางตลาด การตัดสินใจ การบริหารดูแลพนักงาน ผมสามารถนำมาปรับใช้จนถึงทุกวันนี้ ท่านจึงเปรียบเสมือนเป็นครูคนหนึ่งของผมด้วย” ธงชัยกล่าว

แม้จะปรับเปลี่ยนเป็นบริษัทมหาชน แต่แก่นหลักในปรัชญาการบริหารงานขององค์กรยังคงได้รับการรักษาไว้ ทั้งในเรื่องบุคลากรที่ให้ความสำคัญในการดูแล “คน” มาเป็นลำดับต้น ๆ รวมทั้งการมีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศและการแบ่งปันกลับคืนสู่สังคม

การคืนกำไรให้สังคมเป็นพันธกิจหลักของล็อกซเลย์ในยุคธงชัย ที่ต้องจัดหาบุคลากรเข้ามาดูงานด้านสื่อสารองค์กรและการประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท โดยเฉพาะ

และบุคคลผู้นั้นคือ **ดร.สมภพ เจริญกุล** อธิการบดี ศาสตราจารย์จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ดร.สมภพ เจริญกุล

ดร.สมภพ เล่าถึงการทำงานที่ล็อกซเลย์ว่า เข้าร่วมงานกับล็อกซเลย์ตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 ช่วงนั้น ล็อกซเลย์ เริ่มเน้นในส่วนของการประชาสัมพันธ์โครงการหรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่บริษัทจัดทำขึ้น ทำให้ล็อกซเลย์เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายมากขึ้น

แต่ในส่วนองงานโฆษณาจริงจังนั้นบริษัทไม่ได้เน้น เนื่องจากส่วนใหญ่ทำงานโครงการและเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า นอกจากนี้ยังได้รับมอบหมายให้ดูแลในสายงานธุรกิจบริการ ธุรกิจใหม่ของล็อกซเลย์ที่เติบโตขึ้นเรื่อย ๆ

ธุรกิจบริการเกิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2549 โดยล็อกซเลย์ร่วมทุนกับบริษัท ไอซีทีเอส ยูโรป โฮลดิ้งส์ พี.วี. บริษัทชั้นนำด้านการให้บริการเรื่อง ระบบรักษาความปลอดภัยในธุรกิจการบินที่ใหญ่ที่สุดในโลกจากประเทศอิสราเอล จัดตั้ง **บริษัท เอเชีย ซีเคียวริตี้ เมเนจเม้นท์ จำกัด (ASM) ขึ้น** (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท รักษาความปลอดภัย เอเชีย เอเอสเอ็ม เมเนจเม้นท์ จำกัด) เพื่อขยายการให้บริการด้านการรักษาความปลอดภัยอากาศยานในแถบเอเชีย แปซิฟิก

ในช่วงเริ่มแรกมีพนักงานมากกว่า 2,200 คน ให้บริการงานรักษาความปลอดภัยแก่ลูกค้าภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ ต่อมาจึงได้ขยายงานบริการรักษาความปลอดภัยภายนอกสนามบินมากขึ้น กระทั่งปัจจุบันมีพนักงานมากกว่า 7,000 คน

“การทำงานที่ล็อกซเลย์ พนักงานทุกคนจะต้องตื่นตัวตลอดเวลา เนื่องจากวิสัยทัศน์ของผู้บริหารบริษัทจะล้าหน้าไปเสมอ ดูจากการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ในอดีตที่เราเริ่มจากการค้าข้าว นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาขาย จับธุรกิจด้านเทคโนโลยี จนหันมาบุกเบิกธุรกิจด้านการให้บริการรักษาความปลอดภัย”



ถึงงานบริการจะเป็นธุรกิจใหม่ถอดด้าม แต่เมื่อล็อกซเลย์ มุ่งมั่น ทุ่มเท และจริงจังก็สามารถสร้างผลงานจนเป็นที่ยอมรับ ในที่สุดบริษัทเกี่ยวกับการรักษาความปลอดภัย ได้ติด 1 ใน 5 การบริการที่ดีที่สุด

กระทั่งขยายตลาดด้านการรักษาความปลอดภัยไปทั่วประเทศ และหลายประเทศในภูมิภาคได้ส่งบุคลากรมาฝึกอบรมกับล็อกซเลย์ จึงหันมาจ้างงานด้านการ Training อีกด้วย เพราะมีประสบการณ์สั่งสมมานาน

ดร.สมภพ ให้ความคิดเห็นถึงนิยามของล็อกซเลย์ในมุมมองส่วนตัวตรงกับคำว่า “กัลยาณมิตร” หมายความว่าเราเก่งในเรื่องของการหาคุณค่าต่างประเทศ เมื่อคบค้ากันก็ทำให้ธุรกิจขยายต่อไปเรื่อย ๆ ต่อยอดธุรกิจไปอย่างต่อเนื่อง

“อย่างธุรกิจด้านสังคมผู้สูงอายุ เราก็เริ่มต่อยอดจากงานบริการที่เราทำอยู่ในตอนแรก และต่อยอดไปธุรกิจทำความสะอาด คนสวน ซ่อมแซมบ้าน หรือการบริการอื่น ๆ อีกหลายด้านในอนาคต”



แม้จะทำธุรกิจหลากหลาย แต่ล็อกซเลย์ไม่เคยทอดทิ้งสังคม และให้ความสำคัญกับคนในสังคมมาอย่างต่อเนื่อง โดยไม่ได้หวังผลตอบแทน โดยยึดแนวทางการ “ต่อยอด” เช่นเดียวกับธุรกิจ

หากกล่าวถึงการคืนกำไรให้สังคม คงต้องย้อนวันเวลากลับไป เมื่อปี พ.ศ.2531 ล็อกซเลย์เริ่มเข้าไปเป็นผู้สนับสนุนหลักของโครงการสิ่งประดิษฐ์ของคนรุ่นใหม่ จัดโดยกรมอาชีวศึกษา กระทรวงศึกษาธิการ

ล็อกซเลย์สนับสนุนกิจกรรมนี้ต่อเนื่องเป็นเวลา 18 ปี หลังจากนั้นจึงได้ก่อตั้งฝ่ายกิจกรรมองค์กรเพื่อสังคม (CSR) ขึ้นมาอย่างเป็นทางการ เพื่อสนับสนุนช่วยเหลือชุมชนใกล้เคียงบริษัท และขยายไปยังสังคมโดยรวม

“เรามองใกล้ ๆ เขตชุมชนรอบตัวเราก่อน คือ ย่านชุมชนตลาดปิ่นังและคลองเตย เราเข้าไปสนับสนุนและส่งเสริมคุณภาพชีวิตหลายอย่างให้พวกเขาที่มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เราพร้อมที่จะทำให้คนในชุมชนมีความสุขไปพร้อมกับเรา”



“ซึ่งผลก็คือคนในละแวกนี้จะรักและปกป้องเราเสมอไม่ว่าจะเกิดเรื่องอะไรขึ้น อย่างน้ำท่วม ภัยพิบัติต่าง ๆ เราก็มยื่นมือเข้าช่วยเหลือเสมอ อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับผู้สูงอายุหรือคนพิการ บริษัทได้เป็นสปอนเซอร์ในการส่งเสริมด้านกีฬา และจะต่อยอดไปเรื่อย ๆ” ดร.สมภพกล่าวถึงการดูแลสังคม



นอกจากนี้การเป็นสปอนเซอร์ส่งเสริมด้านกีฬานั้น ไม่ใช่กีฬาทั่ว ๆ ไป แต่เป็นกีฬาคนพิการ โดยล็อกซเลย์ ร่วมกับบริษัท รักษาความปลอดภัย เอเอสเอ็ม แมเนจเม้นท์ จำกัด ได้จัดเป็นโครงการชื่อ Loxley & ASM Sport Hero

เป็นโครงการต่อเนื่องเพื่อสนับสนุนทัพนักกีฬาคนพิการให้ได้ฝึกซ้อมและไปแข่งขันในเวทีระดับนานาชาติ ซึ่งหลาย ๆ คนสามารถคว้าเหรียญรางวัลระดับนานาชาติมาได้อย่างน่าชื่นชม เช่น เหรียญทองบ็อกเซียชิงแชมป์โลก เหรียญรางวัลจากพาราลิมปิกเกมส์ เอเชียันพาราเกมส์ และอาเซียันพาราเกมส์ เป็นต้น



ล็อกซเลย์ ในกำมือของ ธงชัย ลำซำ คณบดีที่สามของตระกูล และทีมผู้บริหารใหม่ จะก้าวไปในทิศทางใด เป็นเรื่องที่น่าสนใจและชวนติดตาม เพราะองค์กรมหาชนแห่งนี้ ไม่ใช่บริษัทเอกชนที่มุ่งหวังเพียงแค่ผลกำไรเท่านั้น แต่ยังมีภาระหน้าที่ในการร่วมพัฒนาสังคมและประเทศชาติด้วย

แม้จะปรับเปลี่ยนเป็นบริษัทมหาชน แต่แก่นหลักในปรัชญาการบริหารงานขององค์กรยังคงได้รับการรักษาไว้ ทั้งในเรื่องบุคลากรที่ให้ความสำคัญในการดูแล “คน” มาเป็นลำดับต้น ๆ รวมทั้งการมีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศและการแบ่งปันกลับคืนสู่สังคม



“ต้นไม้ใหญ่เติบโตจากต้นกล้าเล็ก ๆ หอสูง
เทียมฟ้า มีฐานรากเตี้ยติดดิน” สุภาจิตเงินบทหนึ่ง
กล่าวไว้



จากจุดเริ่มต้นของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจส่งออก-นำเข้าสินค้าเป็นหลัก พัฒนาการในการดำเนิน
ธุรกิจของลือทอเลยส์ นับว่ามีความน่าสนใจยิ่ง

เพราะเป็นหนึ่งในไม่กี่บริษัทในเมืองไทย ที่มีความเชี่ยวชาญตั้งแต่ธุรกิจพื้นฐานอันเกี่ยวข้องกับ
กับเกษตรกรรม ไปจนถึงธุรกิจไฮเทคที่ต้องใช้ทักษะความชำนาญขั้นสูง

ก่อนที่ธงชัย ลำซำจะขึ้นมาเป็นผู้บริหารสูงสุด ลือทอเลยส์ยังคงเป็น Trading Company อยู่
ประมาณ 90% และยังไม่ค่อยได้เข้าประมูลโครงการภาครัฐมากนัก

สินค้าสำคัญ ๆ ในยุคนั้น อาทิ ผลิตภัณฑ์เคมี ผลิตภัณฑ์น้ำมันเครื่องคาสโตรล ผลิตภัณฑ์
ก่อสร้าง เช่น ลิฟท์ บันไดเลื่อน และหลังคาเหล็ก ที่ร่วมทุนกับ BlueScope จากออสเตรเลีย ทำ
โรงงานเหล็กกรีตเยิน และผลิตภัณฑ์ไลสากท์ (Lysaght)

ผลิตภัณฑ์ด้านวิศวกรรม เช่น เครื่องปั้มน้ำเปิดเตอร์ (Petter) และเครื่องกำเนิดไฟฟ้า
ผลิตภัณฑ์อื่นเช่น อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องพิมพ์ดีด และเครื่องลงบัญชีโวลีเวตตี ตลับลูกปืน เป็นต้น
จากนั้นเริ่มขยายสู่การขายสินค้าอุปโภคบริโภค ตั้งบริษัท ลือทอเลยส์ เทรดดิ้ง จำกัด

หลังจากธงชัยเข้ามาบริหารได้ 5-10 ปี ลือทอเลยส์ ปรับตัวจากเดิมที่เป็นเพียง Trading Company
ได้เสริมเพิ่มธุรกิจด้านเทคโนโลยีต่าง ๆ และมุ่งสู่การเป็น Technology Solution Provider เริ่มแสวงหา
พันธมิตรทางธุรกิจเพื่อขยายเครือข่ายให้ครอบคลุมงานต่าง ๆ มากขึ้น โดยเฉพาะธุรกิจด้านไอที และ
เข้าประมูลงานราชการโครงการใหญ่ ๆ ของภาครัฐ

ผู้วางรากฐาน ไอทีของไทย





วสันต์ จาติกวณิช

กรรมการบริหาร บริษัท ล็อกซ์เลย์ (กรุงเทพฯ) จำกัด

ในยุคที่ล็อกซ์เลย์ก้าวเข้าสู่ความเป็นบริษัทไอทีอย่างเต็มตัวนี้ **วสันต์ จาติกวณิช** บุตรชายคนโตของคุณหญิงซันนิ ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการริเริ่มเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาในบริษัท ซึ่งทำให้ล็อกซ์เลย์ได้ชื่อว่าเป็นบริษัทชั้นนำด้านไอทีจนถึงปัจจุบัน

ล็อกซ์เลย์ เริ่มนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาทดลองตลาดอย่างต่อเนื่อง หากจะแบ่งยุคตามพัฒนาการของธุรกิจไอที จะเริ่มจากการจำหน่ายเครื่องมินิคอมพิวเตอร์ หรือเครื่องพีซี ต่อมาก็เริ่มจำหน่ายระบบคอมพิวเตอร์ระดับเมนเฟรม และพัฒนาไปสู่ธุรกิจด้านอินเทอร์เน็ต



แต่การเข้ามาในธุรกิจไอทีไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ แม้ลือกซ์เลย์จะเป็นบริษัทใหญ่ มีทั้งเงินทุน และผู้เชี่ยวชาญหลากหลายสาขา ก็ยังต้องเรียนฝึกเรียนถูกอยู่ระยะหนึ่ง เริ่มแรกจากนำมินิคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ DEC ของบริษัท ดิจิตอล คอร์ปอเรชั่น เข้ามาจำหน่าย แต่ติดปัญหาเรื่องเงื่อนไขต่าง ๆ ที่มีมากมาย จึงเปลี่ยนมานำเข้ามินิคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Inforex มาจำหน่าย แทน แต่ขายอยู่ได้ไม่นานก็เลิกไป แล้วหันมาเป็นตัวแทนจำหน่าย เครื่องคอมพิวเตอร์ยี่ห้อ Perkin Elmer ซึ่งเป็นซูเปอร์มินิคอมพิวเตอร์ตัวแรกของโลก (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น Concurrent)

ในตอนนั้นลือกซ์เลย์สามารถสร้างระบบที่ใช้คู่กับมินิคอมพิวเตอร์ Perkin Elmer สำหรับใช้ในโรงพยาบาลโดยเฉพาะขึ้นมาได้ ทำให้สามารถเข้าไปจำหน่ายและติดตั้งให้กับโรงพยาบาลหลายแห่ง เช่น สมิติเวช ส่งผลให้ลือกซ์เลย์กลายเป็นเจ้าตลาดมินิคอมพิวเตอร์ในกลุ่มโรงพยาบาลได้ในที่สุด



นอกจากนี้ยังมีลูกค้าเป็นองค์กรธุรกิจอื่น ๆ อีก เช่น ภัทรประกันภัย ขณะเดียวกันลือกซ์เลย์ยังจำหน่ายคอมพิวเตอร์ยี่ห้อโอลิเวตต์ด้วย ซึ่งเป็นการต่อยอดจากจำหน่ายเครื่องพิมพ์ดีด และเครื่องคิดเลขของโอลิเวตต์ที่ทำอยู่แล้ว

ต่อมา ลือกซ์เลย์ได้พัฒนาความร่วมมือกับบริษัทฟูจิตซี (Fujitsu) ซึ่งขณะนั้นเป็นบริษัทผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ติดอันดับ 1 ใน 3 ที่ใหญ่ที่สุดของญี่ปุ่น จนได้เป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์เมนเฟรม ยี่ห้อ Fujitsu ในประเทศไทย โดยมีลูกค้ารายแรก คือ สำนักงานสถิติแห่งชาติ



ในปี พ.ศ.2533 ลือกซ์เลย์ ได้ทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัท ไอบีเอ็ม ประเทศไทย จำกัด ตั้งบริษัท **โปรเฟสชั่นนัลคอมพิวเตอร์ จำกัด (PCC)** ขึ้นมา เพื่อเป็นตัวแทนจำหน่ายคอมพิวเตอร์ ยี่ห้อ IBM เน้นขายในตลาดราชการ โดยมี **ตรีจักร ตันท์ศุภศิริ** เป็นหัวหน้าทีมในการก่อตั้งและเป็นกรรมการผู้จัดการคนแรก

นอกจากนี้ยังสามารถชนะการประมูลโครงการใหญ่ที่สุดประเทศได้ นั่นคือ โครงการติดตั้งและวางระบบให้กับกรมสรรพากร กลายเป็นรากฐานของการติดตั้งและวางระบบคอมพิวเตอร์ให้กรมสรรพากรมาจนกระทั่งทุกวันนี้ ทำให้บริษัท พีซีซี เติบโตเร็วมากและมีผลกำไรอย่างต่อเนื่องทุกปี

เมื่อเห็นแนวทางของธุรกิจด้านไอทีที่มีอนาคตสดใส รัชชัย และทีมงานคนรุ่นใหม่ที่มีแนวคิดทันสมัย ซึ่งมี **วสันต์ จาคีทวนิช** ทายาทคนโตของคุณหญิงชนัน เป็นกำลังสำคัญ ได้บุกทะลุธุรกิจด้านไอที แสวงหาโอกาสใหม่ ๆ ให้ลือกซ์เลย์อย่างไม่หยุดยั้ง



ปี พ.ศ.2533 บริษัท ฮัทชิสัน เทเลคอมมิวนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) ได้ก่อตั้งขึ้นภายใต้ความร่วมมือระหว่าง ลือกซ์เลย์ ถือหุ้น 55% และ ฮัทชิสัน เทเลคอมมิวนิเคชั่น อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล ถือหุ้น 45% ดำเนินธุรกิจขายและบริการวิทยุติดตามตัว ภายใต้ชื่อ **“ฮัทชิสัน เพจโฟน”** ได้รับสัมปทานจาก TOT ระยะเวลา 15 ปี โดยมี พัลลภ นาคพิทักษ์ เป็นกรรมการผู้จัดการ

ฮัทซีสัน เเพจโฟนเน้นการเจาะตลาดด้วยผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งใช้ระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาดำเนินการทั้งหมด บริการของฮัทซีสัน เเพจโฟน มี 2 เบอร์คือ 161 บริการฝากเบอร์โทรกลับ และ 162 บริการฝากข้อความ นอกจากนี้ ฮัทซีสัน เเพจโฟน ยังเป็นผู้ให้บริการรายแรกที่มีเครื่องเพจเจอร์ที่รองรับภาษาไทย

ปี พ.ศ.2535 ชิตชัย นันทพัฒน์ (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น ธิติกร นันทพัฒน์ศิริ) เข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ซึ่งในปีเดียวกันนี้ ฮัทซีสัน เเพจโฟน ได้เริ่มให้บริการใหม่คือ News Paging ภายใต้ชื่อ LoxNews โดยให้บริการข่าวสารด้านตลาดหุ้น ตลาดหุ้น และราคาหุ้นในแต่ละวัน จับกลุ่มลูกค้านักธุรกิจ เป็นบริการที่ทำกำไรได้ดีมากในตอนนั้น

ต่อมาในปี พ.ศ. 2545 ฮัทซีสัน เทเลคอมมิวนิเคชั่นส์ อินเตอร์เนชั่นแนล ได้ซื้อหุ้นของฮัทซีสัน เทเลคอมมิวนิเคชั่นส์ (ประเทศไทย) ทั้งหมดกลับไปเปิดเป็นบริการ Hutch กลายเป็นตอนจบของธุรกิจให้บริการเพจเจอร์ของล็อกซเลย์

พ.ศ.2536 ล็อกซเลย์ ก่อตั้งบริษัท ไอทีเอส (ประเทศไทย) เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง ไอทีเอส สิงคโปร์ และบริษัท ล็อกซเลย์ จำกัด (มหาชน) ต่อมาในปี 2540 เปลี่ยนชื่อเป็น **เน็ตวัน เน็ตเวิร์ค โซลูชัน (NET ONE)** ให้บริการด้านการออกแบบ การว่าจ้าง และการจัดการโครงสร้างอินเทอร์เน็ต สำหรับบริษัทขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ โดยใช้สินค้าจากบริษัทคู่ค้าระดับโลกอย่าง Cisco, Microsoft, และ VMWare

จากนั้นในปี พ.ศ.2538 ล็อกซเลย์ ร่วมทุนกับ บริษัทสตาร์เน็ตเวิร์ค จากฮ่องกง ตั้งบริษัท ล็อกซเลย์ วิดีโอโพสต์ ขึ้น ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นในการเข้าสู่ธุรกิจด้านการทำวิดีโอและการตัดต่อวิดีโอ

ต่อมาในปี พ.ศ.2541 ล็อกซเลย์ได้ร่วมทุนกับบริษัท กันตนา ตั้งบริษัท **โอเรียนทอล โพสต์ (Oriental Post)** ทำธุรกิจตัดต่อภาพยนตร์และหนังโฆษณา จนกระทั่งได้ชื่อว่าเป็นบริษัทที่มีมาร์เก็ตแชร์มากที่สุดในตลาดการตัดต่อหนังโฆษณาและภาพยนตร์ และมีโอกาสรับงานตัดต่อภาพยนตร์ฮอลลีวูดหลายเรื่อง



วันที่ 19 ก.พ. 2539 ตั้งบริษัท ล็อกซเลย์ อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด เพื่อทำธุรกิจผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต แบบใช้สายและไร้สาย ภายใต้แบรนด์ Loxinfo จนกระทั่งกลายเป็นแบรนด์ที่ได้รับความนิยมและเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางสำหรับผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในเมืองไทย

ต่อมาในปี พ.ศ.2545 ได้ควบรวมกิจการกับบริษัท ซี.เอส.คอมมิวนิเคชั่น จำกัด เป็นบริษัท ซี.เอส.ล็อกซอินโฟ จำกัด กลายเป็นไอเอสพีรายใหญ่ที่สุดในตลาดขณะนั้น





เมื่อมีบุคคลกรที่มีความรอบรู้ด้านไอที ล็อกซเลย์ได้หันกลับมาช่วยสังคมใกล้ตัวดังเช่นที่เคยปฏิบัติมาตลอด โดยในปี 2543 คุณหญิง ชัชณี ก่อตั้งชมรมคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพื่อผู้สูงอายุ หรือ Old People Playing Young เรียกสั้น ๆ ว่า ชมรม OPpy เป็นชมรมที่สอนไอทีให้ผู้สูงอายุโดยเฉพาะ เริ่มต้นจากกลุ่มเล็ก ๆ จนขยายมีฐานสมาชิกกว่า 5,000 คนในปัจจุบัน

ปีพ.ศ. 2545 บริษัท สเปซ อิมเมจจิง เซาร์ฮีสท์ เอเชีย (SISEA) (เป็นบริษัทลูกของลือกซ์บิท) เป็นผู้ผลิตและผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ข้อมูลภาพถ่ายทางอวกาศแต่เพียงผู้เดียวในภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยถ่ายจากดาวเทียมความละเอียดสูง IKONOS

ปีพ.ศ. 2550 จดทะเบียนในชื่อ บมจ.พอยท์ เอเชีย เพื่อทำธุรกิจดอทคอม ต่อมา พ.ศ. 2552 เปลี่ยนชื่อเป็น บมจ. ลือกซ์บิท พีเอ และ พ.ศ. 2559 เปลี่ยนชื่ออีกครั้งเป็น บมจ. ลือกซ์เลย์ ออบิท ให้บริการฐานข้อมูลอินเทอร์เน็ต และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ

ปัจจุบัน กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศของลือกซ์เลย์ ให้บริการครอบคลุมทุกด้าน ทั้งการออกแบบ จัดทำ ติดตั้ง และบริหารระบบงานสารสนเทศครบวงจร เป็นผู้นำด้านระบบธุรกรรมทางการเงินด้วยตัวเองแบบครบวงจร เช่น เครื่อง ATM, CDM ตอบโจทย์สังคมไร้เงินสดในอนาคต โดยเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก เช่น F5, ORACLE, VMware, IBM, Microsoft เป็นต้น

ลือกซ์เลย์ มีจุดแข็งที่มีบุคลากรที่ได้รับใบรับรองด้านไอทีต่าง ๆ ครอบคลุมทุกสาขาการให้บริการ มากกว่า 500 คน มีผลงานเด่น ๆ อาทิ กรมบัญชีกลาง ซึ่งลือกซ์เลย์เป็นผู้พัฒนาระบบการให้บริการด้านการจ่ายเงินสวัสดิการภาครัฐให้กับภาคประชาชน

นอกจากนี้ยังเป็นผู้พัฒนาระบบภาษี พรบ.ใหม่ ของสรรพสามิต และ ลือกซ์เลย์ ยังได้เป็นผู้พัฒนาระบบการยื่นแบบชำระภาษีผ่านทางอินเทอร์เน็ต (e-filing) ของกรมสรรพากรอีกด้วย นับเป็นความภาคภูมิใจของบริษัทที่มีส่วนในการนำความรู้ด้านไอทีมาช่วยพัฒนาประเทศ

ในอดีตที่ผ่านมา หลายบริษัทต้องประสบภาวะล้มละลาย เพราะปรับตัวไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของกระแสโลก แต่ลือกซ์เลย์ บริษัทเล็ก ๆ ที่เริ่มจากค้าข้าวและสินค้าเกษตรในยุคก่อตั้ง ได้เปลี่ยนแปลงและพัฒนาตัวเองให้ทันต่อการค้าขายในทุกยุคสมัย จนผงาดขึ้นมาเป็นบริษัทชั้นนำในด้านไอทีเช่นทุกวันนี้ จึงเป็นที่น่าสนใจว่าลือกซ์เลย์ทำได้อย่างไร

การได้ศึกษาประวัติศาสตร์และวิวัฒนาการในการดำเนินธุรกิจขององค์กรที่มีอายุยืนยาวมากกว่า 80 ปี ถือเป็นบทเรียนบทสำคัญบทหนึ่งที่นักบริหารรุ่นใหม่ควรใส่ใจเรียนรู้อย่างยิ่ง

จากจุดเริ่มต้นของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจส่งออก-นำเข้าสินค้าเป็นหลัก พัฒนาการในการดำเนินธุรกิจของลือกซ์เลย์ นับว่ามีความน่าสนใจยิ่ง เพราะเป็นหนึ่งในไม่กี่บริษัทในเมืองไทยที่มีความเชี่ยวชาญตั้งแต่ธุรกิจอันเกี่ยวข้องกับเกษตรกรรม ซึ่งเป็นธุรกิจพื้นฐาน ไปจนถึงธุรกิจ Hi Tech ที่ต้องใช้ทักษะความชำนาญขั้นสูง

เสาหลักในธุรกิจ เทคโนโลยี





“สิ่งที่น่าอัศจรรย์ที่สุดสำหรับมนุษย์ คือการได้ทำในสิ่งที่คิดว่าไม่มีทางทำได้สำเร็จ” Henry Ford นักธุรกิจชาวอเมริกัน ผู้ก่อตั้งบริษัท ฟอร์ด มอเตอร์ 1 ในบริษัทผลิตรถยนต์ที่ทรงอิทธิพลที่สุดของโลกกล่าวไว้



นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ มักจะมีคุณสมบัติประการหนึ่ง นั่นคือกล้าที่จะเรียนรู้และเสี่ยงที่จะลงทุนในธุรกิจใหม่ ๆ เพื่อจะได้เป็นผู้นำตลาดก่อนคนอื่น และคุณสมบัติอันโดดเด่นเช่นนี้ก็มีอยู่ในดีเอ็นเอของผู้บริหารลือขเล่ย์มาทุกยุคสมัย

ช่วงปลายยุคคุณหญิงซันนี่ เป็นกรรมการผู้จัดการ ลือขเล่ย์เริ่มทำธุรกิจด้านบรอดแคสต์ และธุรกิจด้านการสื่อสารโทรคมนาคม โดยก่อตั้งฝ่าย Business Communication Department (BCD) และต่อมาในยุคที่ ธงชัย ก้าวขึ้นมาบริหารในฐานะกรรมการผู้จัดการ ธุรกิจทั้งสองส่วนนี้ก็ขยายตัวพัฒนาไปมาก

ในส่วนของธุรกิจ Broadcast เริ่มจากการติดตั้งระบบเครื่องส่งวิทยุ โดยจับมือกับพันธมิตรที่เป็นเบอร์หนึ่งในตลาดคือ Harris ของสหรัฐอเมริกา

โครงการแรกคือ ขณะประมุลงานติดตั้งระบบเครื่องส่งวิทยุให้กับกรมประชาสัมพันธ์ หลังจากนั้นก็พัฒนาไปสู่การเป็นผู้ติดตั้งระบบเครื่องส่งโทรทัศน์ในเวลาต่อมา ในภายหลังได้จับมือกับพันธมิตรเพิ่มอีกรายคือ NEC ทำให้ขยายตลาดได้กว้างขึ้น

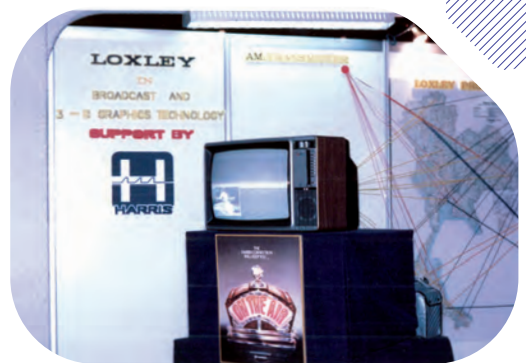
ปัจจุบันเป็นทั้งตัวแทนจำหน่าย ติดตั้งและวางระบบ อุปกรณ์เครื่องส่งโทรทัศน์ในระบบอนาล็อก และระบบดิจิทัล ตลอดจนเครื่องส่งวิทยุระบบ AM และ FM

ในยุคดิจิทัลทีวี ลือขเล่ย์ได้เป็นผู้ติดตั้งอุปกรณ์เครือข่ายวิทยุโทรทัศน์ระบบดิจิทัลให้กับททบ.5 และอสมท. MCOT

และเป็นที่มาของการก่อตั้งฝ่าย Transmission Network Department (TND) โดยในช่วงแรกทำธุรกิจด้านการสื่อสารผ่านดาวเทียม เช่น การก่อสร้างสถานีถ่ายทอดโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม

ต่อมาก็เริ่มให้บริการวางเครือข่ายสายเคเบิล (ในอดีตเป็นสายทองแดง แต่ปัจจุบันพัฒนาเป็นเคเบิลใยแก้ว) หลังจากนั้นในปี พ.ศ. 2549 จึงเริ่มมาเป็นตัวแทนจำหน่ายวิทยุสื่อสารผ่านดาวเทียม ยี่ห้อ โมโตโรล่า

ย้อนกลับมาในส่วนของธุรกิจเทเลคอม ประมาณปี พ.ศ. 2526 ฝ่าย BCD เริ่มทำธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งตู้ชุมสายโทรศัพท์ PABX โดยใช้ผลิตภัณฑ์ของนอร์เทล และฟูจิซี



ล็อกซเลย์ ยังเข้าไปขิมกลางในธุรกิจเทเลคอมยุคเริ่มตั้งไข่ โดยเร่งพัฒนาในส่วนของบริษัท Loxley Satellite หรือ LOXSAT ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2534 และได้เข้าร่วมประมูลโครงการดาวเทียมสื่อสารดวงแรกของประเทศไทย แต่ในครั้งนั้นบริษัท ซิน แซทเทลไลท์ ชนะประมูลได้สัมปทานดาวเทียมไทยคมไป



แม้จะไม่ได้โครงการใหญ่ ๆ ด้านการสื่อสาร Loxley Satellite ก็ไม่ได้หยุดยั้งในการพัฒนา โดยหันมาเป็นผู้ให้บริการถ่ายทอดสดผ่านดาวเทียมเคลื่อนที่แทน และราวปี พ.ศ. 2535 ล็อกซเลย์มีธุรกิจจำหน่ายจานดาวเทียม Lox Star เป็นจานดาวเทียมที่ติดตั้งให้ผู้ใช้ตามบ้านเรือนทั่วไป

ในปี พ.ศ. 2535 ล็อกซเลย์ร่วมทุนกับจัสมิน อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล ภัทรธนกิจ และอิตาเลียนไทย ชนะประมูลได้โครงการติดตั้งโทรศัพท์เคลื่อนที่หมายเลขในนาม TT&T ในภายหลังได้ NTT DOCOMO จากญี่ปุ่นเข้ามาร่วมด้วย เพื่อช่วยกันบริหารสัมปทานโครงข่ายโทรศัพท์ 1 ล้านเลขหมายในต่างจังหวัด



ในช่วงนี้เอง **สุรช ลำชา** กรรมการผู้จัดการใหญ่คนปัจจุบันได้เข้ามาเริ่มงานกับล็อกซเลย์ โดยสุรช พร้อมทีมงานรวม 9 คน ซึ่งแต่ละคนคร่ำหวอดในวงการเทเลคอม จนกระทั่งขึ้นมาเป็นระดับผู้บริหารของล็อกซเลย์ เช่น **ทองใหญ่ จันทวัลย์** และ **ดร.ประเสริฐ ชูแสง** เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม หลังจากล็อกซเลย์ถอนตัวจาก TT&T ทีมงานบางส่วนก็กลับไปทำงานที่ล็อกซเลย์ แต่อีกส่วนหนึ่งนำโดยทองใหญ่ จันทวัลย์ ได้ไปทำโครงการด้านพลังงานภายใต้บริษัท ล็อกซเลย์ อินฟรา ซึ่งเป็นบริษัทลูกของล็อกซเลย์ จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อ พ.ศ. 2537 เพื่อดำเนินธุรกิจติดตั้งระบบไฟฟ้า



จากนั้น พ.ศ. 2538 ได้ก่อตั้งบริษัท ล็อกซเลย์ ไร้เลส เริ่มดำเนินธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์มือถือยี่ห้อ “อิริคสัน” ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น โซนี่ อิริคสัน และเปลี่ยนเป็น โซนี่ ในที่สุด



ต่อมาในปี 2540 ได้ไปเป็นตัวแทนจำหน่าย (Reseller) ให้กับ WCS (Wireless Communication Service) ซึ่งเป็นของบริษัท IEC (International Engineering Company Ltd.) โดยล๊อคซเลย์ ไร้เลส เป็นผู้จำหน่ายซิมการ์ดพร้อมแอร์โทรม์ สามารถสร้างผลกำไรได้เป็นกอบเป็นกำ



ขณะเดียวกันก็มีการจัดตั้งล๊อคซเลย์ ซ้อป เป็นลักษณะคืออสังหาริมทรัพย์คู่กับเครื่องโทรศัพท์ แต่ในเวลาต่อมาบรรดา Operator ต่าง ๆ กระโดดเข้ามาขายเครื่องเอง ประกอบกับมีคู่แข่งเกิดขึ้นจำนวนมาก ทำให้กำไรจากการจำหน่ายเครื่องโทรศัพท์นั้นน้อยลงมาก ธุรกิจจำหน่ายมือถือจึงซบเซาลง

ในปีเดียวกันนี้ (2538) ล๊อคซเลย์ได้งานด้านโทรคมนาคมในต่างประเทศด้วย เช่น ได้งานติดตั้งโทรศัพท์ระบบเซลลูลาร์ดิจิทัลในเมืองมัดนะเลย์ สหภาพพม่า และได้รับสัมปทานติดตั้งและให้บริการโทรคมนาคมทั้งระบบในเขตเศรษฐกิจและการค้าเสรีราชินของ อยู่ทางภาคเหนือของประเทศเกาหลีเหนือ ซึ่งบริเวณนี้เป็นชายแดนติดต่อกับประเทศจีน และเมืองวลาดิวอสต็อกของรัสเซีย โดยล๊อคซเลย์เซ็นสัญญาร่วมทุนกับเกาหลีเหนือ ตั้งบริษัท NEAT&T ต่อมาในปี 2542-2543 ได้ติดตั้งระบบอินเทอร์เน็ตผ่านดาวเทียมในเมืองหลวงเปียงยาง และติดตั้งระบบโทรศัพท์มือถือเจ้าแรกในเมืองหลวงเปียงยางด้วย อย่างไรก็ตาม ล๊อคซเลย์ได้ขายหุ้นทั้งหมดให้กับผู้ร่วมทุนต่างชาติไปหมดแล้ว ทำให้ปัจจุบันล๊อคซเลย์ไม่มีธุรกิจใด ๆ ในเกาหลีเหนืออีกเลย

ปี พ.ศ. 2539 ล๊อคซเลย์ ร่วมทุนกับบริษัท Pay Phone ของศรีลังกา เพื่อให้บริการโทรศัพท์สาธารณะในประเทศศรีลังกา จากนั้นยังได้ร่วมกับบริษัท บางกอก เทเลคอม (BTC) ตั้งบริษัท ไทยไฟเบอร์ ออฟติก ขึ้นเพื่อผลิตเคเบิลใยแก้วเป็นแห่งแรกของประเทศไทย

ใน พ.ศ. 2543 ซึ่งตรงกับปี ค.ศ.2000 เกิดวิกฤตการณ์ Y2K แต่กลับกลายเป็นโอกาสทางธุรกิจของล๊อคซเลย์ ไร้เลส ในการเข้าไปช่วยเหลือลูกค้าอินเทอร์เน็ตเซอร์เวอร์เพื่อให้รองรับ Y2K สร้างกำไรให้ล๊อคซเลย์อย่างไม่คาดฝัน

นอกจากนี้ยังซื้อกิจการ PABX จากอิริคสัน พร้อมทั้งถ่ายโอนทั้งพนักงานและลูกค้ามาบริหารจัดการเองหมด เนื่องจากอิริคสันมีนโยบายยุบเลิกทำธุรกิจนี้ นับจากนั้น ล๊อคซเลย์ ไร้เลส ก็ดำเนินธุรกิจติดตั้งและบำรุงรักษาระบบตู้สาขาโทรศัพท์ PABX มาโดยตลอด

ในปี พ.ศ.2547 ฝ่าย TND ได้แยกออกมาจากล๊อคซเลย์ โอนย้ายมาอยู่กับบริษัท ล๊อคซเลย์ ไร้เลส และเริ่มทำธุรกิจรับเหมาประมูลโครงการด้านโทรคมนาคมต่าง ๆ เพราะ ฝ่าย TND มีประสบการณ์ในด้านนี้โดยจับมือกับพันธมิตรได้แก่ อัลคาเทล และหัวเหว่ย

ในต่อนั้น ล๊อคซเลย์ ไร้เลส ร่วมกับหัวเหว่ย สามารถชนะประมูลโครงการ DWDM ของ CAT มูลค่า 400 ล้านบาท ซึ่งเป็นการประมูลโดยวิธี e-Auction ครั้งแรกของประเทศไทยในสมัยรัฐบาลทักษิณ ชินวัตร เป็นนายกรัฐมนตรี



นับเป็นการประมูลที่สร้างชื่อเสียงให้กับรัฐบาลชุดนั้นเป็นอย่างมาก เนื่องจากสามารถประหยัดงบประมาณได้ถึง 1 พันล้านบาท (รัฐบาลตั้งบงไว้ 1,400 ล้านบาท แต่ประมูลได้ในราคา 400 ล้านบาท)

พ.ศ. 2551 สำนักงานคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) และคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ (กสท.) ได้ออกใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ดังนั้น ล็อกซเลย์ ไรร์เลส จึงขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคม ประเภท 3 เพื่อให้บริการอินเทอร์เน็ต บรอดแบนด์ ให้กับลูกค้าองค์กรต่าง ๆ ซึ่งให้บริการมาจนถึงปัจจุบัน

พ.ศ. 2552 ล็อกซเลย์ เป็นผู้เข้าใช้โครงข่ายและทำตลาดในระบบ 3G บนเครือข่ายของทีโอที (3G MVNO ของ TOT) ทำตลาดโดยใช้แบรนด์ i-Kool Real 3G

พ.ศ. 2554 ล็อกซเลย์ ไรร์เลส-สามารถ คอนโซเลียม ชนะประมูลโครงการ TOT 3G มูลค่าสูงถึง 17,000 ล้านบาท ซึ่งตอนนั้นล็อกซเลย์ถือหุ้นสัดส่วน 35% คิดเป็นมูลค่า 6,000 ล้านบาท

และในปีเดียวกันนี้ ล็อกซเลย์ ไรร์เลส ร่วมกับอิตาเลียนไทย ยังได้โครงการวางสายเคเบิลใยแก้วใต้น้ำของ CAT ระยะทาง 1,300 กม. จากศรีราชาไปสงขลา มูลค่า 2,800 ล้านบาท ปี 2554 นี้ นับเป็นปีทองของล็อกซเลย์ ไรร์เลส ซึ่งตรงกับปีครบรอบ 72 ปี ล็อกซเลย์พอดิ กระทั่งในปี 2556 ล็อกซเลย์ ไรร์เลส ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน

พ.ศ. 2555 ล็อกซเลย์ ร่วมกับ บริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชัน เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ในนาม เอแอลคอนโซเลียม ได้ชนะการประมูลงานโครงการขยายเครือข่ายการศึกษาแห่งชาติ (NEdNet) ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากโครงการเครือข่ายสารสนเทศเพื่อพัฒนาการศึกษา (UniNet2) ที่ บมจ.ล็อกซเลย์เป็นผู้ดำเนินการ โดยเป็นการสร้างโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Optical Fiber Cable Network) เชื่อมต่อจากเครือข่ายแกนหลัก ไปยังสถาบันการศึกษาทุกจังหวัดทั่วประเทศ มูลค่าโครงการ 1,589 ล้านบาท

ในช่วงที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง ล็อกซเลย์ ไรร์เลส ได้ประสบปัญหาขาดสภาพคล่อง ทำให้ต้องปรับโครงสร้างครั้งใหญ่ ปัจจุบันคงเหลือธุรกิจหลัก 2 อย่างคือให้บริการบรอดแบนด์ และบริการบำรุงรักษาระบบตู้สาขาโทรศัพท์อัตโนมัติ (PABX) ของอิริคสัน เท่านั้น

ในบรรดาธุรกิจที่หลากหลายของล็อกซเลย์ มีจำนวนไม่น้อยที่เป็นโครงการของหน่วยงานภาครัฐ (Government Project Base) ดังนั้น การดำเนินการของล็อกซเลย์ จึงมีความสำคัญสูงส่งต่อการพัฒนาประเทศในหลาย ๆ ด้าน

ไม่ว่าจะเป็น โครงการเทคโนโลยีด้านระบบสาธารณสุขโรคที่ทันสมัยต่าง ๆ ทั้งระบบสื่อสารสัญญาณ ระบบขนส่งระบบไฟฟ้าและพลังงาน และระบบจัดการน้ำ รวมไปถึงระบบไอที และเทลคอม

“โครงการที่กำกับราชการมีความหลากหลาย ทั้งในเรื่องไอที เทลคอม หน่วยงานที่เราร่วมงานด้วยก็มีหลากหลาย เช่น กระทรวงการคลัง ธนาคาร ยกตัวอย่างด้านเทลคอม เราเข้าร่วมประมูลวางโครงข่ายต่าง ๆ ของ บริษัท กสท.โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) หรือ CAT Telecom และบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) หน่วยงานอื่น ๆ อย่างกระทรวงศึกษาธิการ เราก็ทำเรื่อง Network ด้านเทลคอมให้ โครงการเหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อประเทศชาติทั้งสิ้น” ธงชัย ลำซ่า กล่าวไว้เมื่อครั้งล็อกซเลย์ ครบรอบ 72 ปี

ด้วยความมุ่งมั่นให้บริการระบบที่มีความชำนาญอยู่แล้ว ล็อกซเลย์ยังเป็นผู้ดำเนินการบุกเบิกการลงทุนระบบที่ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อประเทศชาติหลายโครงการ เช่น โครงการโซลาร์เซลล์ (พลังงานแสงอาทิตย์) มีผลงานก่อสร้างและบริหารจัดการโซลาร์ฟาร์มขนาด 8 เมกกะวัตต์ อยู่ที่ อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี เปิดตัวในชื่อ บจ.แอล โซลาร์ 1 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากทางรัฐบาล ถือเป็น Good Investment



ขณะเดียวกัน ล็อกซเลย์ ยังให้ความสนใจศึกษาพลังงานทดแทนอื่น ๆ ที่กำลังอยู่ในกระแสความสนใจของประชาคมโลกในปัจจุบัน โดยร่วมมือกับสถาบันการศึกษาทั้งในและต่างประเทศ หน่วยงานภาครัฐและเอกชน อาทิ กระทรวงพลังงาน โดยกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน บมจ.บางจาก และ บมจ.ผลิตไฟฟ้าราชบุรี

ทุกฝ่ายผนึกกำลังกันบุกเบิกพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตเชื้อเพลิงชีวภาพและผลพลอยได้จากสาหร่ายในไทย โดยจัดตั้งสถานีทดลองเพาะเลี้ยงสาหร่าย วิจัยและพัฒนาพลังงานทดแทนจากสาหร่ายเพื่อนำมาใช้ในเชิงพาณิชย์ เป็นต้น ซึ่งได้รับความร่วมมือในการถ่ายทอดเทคโนโลยีบริษัท เอ็มบีดี เอ็นเนอร์จี ซึ่งได้ผ่านกระบวนการวิจัยและพัฒนา ร่วมกับ มหาวิทยาลัยเจมส์ คุก ประเทศออสเตรเลีย

“เราไม่ได้มองเพียงแค่วิวัฒนาการ จะพัฒนาธุรกิจของบริษัทให้ก้าวหน้าไปได้อย่างไรเท่านั้น แต่เรายังมองในทางลึกกว่า ธุรกิจที่เราทำ จะมีส่วนช่วยในการพัฒนาประเทศและสังคมได้อย่างไรบ้าง นี่เป็นสิ่งที่เราคิดตลอดเวลา เรากล้าที่จะเสี่ยง หากความเสี่ยงนั้นมันคุ้มค่ากับทุก ๆ ฝ่าย” ธงชัยกล่าวทิ้งท้าย

ความกล้าหาญ กล้าเสี่ยง กล้าเรียนรู้ และกล้าลงทุนในธุรกิจใหม่ ๆ บวกกับวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลและทันสมัยของผู้บริหาร อีกทั้งการพัฒนาความรู้ความสามารถให้กับบุคลากรตลอดเวลา

ส่งผลให้ล็อกซเลย์ก้าวมาเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีขั้นสูงในเวลาไม่นานนัก และเป็น 1 ในบริษัทเอกชนที่เป็นเสาหลักในการวางรากฐานด้านไอทีและเทลคอมให้กับประเทศไทย ซึ่งมีส่วนช่วยส่งเสริมศักยภาพในการแข่งขันกับนานาชาติประเทศต่อไปในอนาคต



“เราไม่ได้มองเพียงแค่วิวัฒนาการ จะพัฒนาธุรกิจของบริษัทให้ก้าวหน้าไปได้อย่างไรเท่านั้น แต่เรายังมองในทางลึกกว่า ธุรกิจที่เราทำ จะมีส่วนช่วยในการพัฒนาประเทศและสังคมได้อย่างไรบ้าง นี่เป็นสิ่งที่เราคิดตลอดเวลา เรากล้าที่จะเสี่ยง หากความเสี่ยงนั้นมันคุ้มค่ากับทุก ๆ ฝ่าย” ธงชัยกล่าว

กุญแจแห่ง ความสำเร็จ

“

“Success is a ladder that cannot be climbed with your hands in your pockets.” แปลได้ว่า “ถ้าคุณยังเอามือซุกอยู่ในกระเป๋า ก็ไม่มีทางปีนขึ้นบันไดสู่ความสำเร็จได้” สุภาชิต อเมरिकันชนกล่าวไว้

”



ล็อกซ์เลย์ บางเขน

ล็อกซ์เลย์ บางเขน

ลือกซ์เลย์ ซึ่งประสบความสำเร็จในธุรกิจไฮเทค รวมถึงธุรกิจอื่น ๆ ที่ไม่ได้มีแค่ความยาก แต่เต็มไปด้วยความซับซ้อนและอุปสรรค จึงจำเป็นต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์ของบุคลากรเป็นหลัก

องค์กรแห่งนี้ จึงเป็นศูนย์รวมของบุคลากรที่มากด้วยความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญในหลากหลายสาขาอย่างไม่ต้องสงสัย อาทิ ความเชี่ยวชาญด้านบริการไฮเทค เช่น วิศวกรที่สามารถติดตั้งระบบอัตโนมัติสัญญาณรถไฟด้วยตนเองโดยไม่ต้องพึ่งพาต่างชาติ

และเมื่อธุรกิจไม่ได้จำกัดเฉพาะในประเทศ แต่ขยายตัวออกไปสู่ต่างประเทศ ซึ่งในหลายครั้งจำเป็นต้องแข่งขันกับบริษัทต่างชาติอื่น ๆ เช่น การประมูลโครงการสายส่งไฟฟ้าแรงสูงในสปป.ลาว ที่บริษัทคนไทยสามารถเอาชนะคู่แข่งจากต่างชาติได้อย่างเต็มภาคภูมิ

รวมทั้งการส่งทีมช่างไปติดตั้งระบบ Services ในต่างประเทศ ได้รับการยอมรับด้านมาตรฐานการทำงานเป็นอย่างดี จึงเป็นเครื่องสะท้อนถึงคุณภาพที่มีอยู่อย่างเต็มเปี่ยมของทีมงาน

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้พนักงานส่วนใหญ่ทำงานกับลือกซ์เลย์อย่างยาวนาน คงจะลำบากถ้าหากไม่มีความเห็นว่าเป็นเพราะการทำงานด้วยความผูกพันแบบครอบครัวเดียวกัน

“คนมีความสำคัญมาก ลือกซ์เลย์ตั้งมากกว่า 80 ปีแล้ว คนเยอะและมีความแตกต่างหลากหลาย ตั้งแต่คนที่ทำงานวันเดียว จนถึงอย่างผมที่ทำงานมากกว่า 40 ปี แต่เพราะเรามีวัฒนธรรมองค์กรที่ค่อนข้างแข็งแกร่งในเชิงครอบครัว เพราะมีคนทำงานตั้งแต่จูเนียร์ไปถึงซีเนียร์ บางคนอยู่กันมาตั้งแต่รุ่นพ่อจนถึงรุ่นลูก”

การดูแลใส่ใจพนักงานคุณภาพให้มีความรู้สึกที่ดีต่อองค์กร และมีความสุขภายใต้ชายคาลือกซ์เลย์ จึงเป็นสิ่งที่คุณบริหารต้องให้ความสำคัญในอันดับต้น ๆ และให้คิดเสมอว่าพนักงานเป็นเสมือนกับคนในครอบครัวเดียวกัน ไม่ว่าจะ เป็นระดับผู้บริหาร หัวหน้าฝ่าย พนักงานปฏิบัติการ หรือแม้แต่คนงานในโรงงาน ทุกคนล้วนมีความสำคัญในหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

“พนักงานมีความสำคัญที่สุด เป็นหน้าที่ของผู้บริหารบริษัทที่จะดูแลพนักงานก่อนที่จะจะไปดูแลคนอื่น การทำงานที่ระบบครอบครัวเข้มแข็ง เราต้องทำให้คนในครอบครัวเรามีความสุขก่อนที่จะขยายความช่วยเหลือออกไปข้างนอก”

การดูแลพนักงานของลือกซ์เลย์ หมายรวมไปถึงครอบครัวของพนักงานด้วย เช่น หากเกิดกรณีพนักงานเสียชีวิต บริษัทฯ จะเข้าไปดูแลช่วยเหลือคนในครอบครัว สอบถามว่าภรรยา มีงานทำหรือไม่ ลูกเรียนจบหรือยัง

ถ้าภรรยาไม่มีงานทำจะหาตำแหน่งว่างที่เหมาะสมในองค์กรให้ หรือถ้าลูกเรียนจบก็จะรับเข้าทำงานกับลือกซ์เลย์ทันที รวมทั้งมีการมอบทุนการศึกษาให้กับบุตรหลานของพนักงานด้วย

นอกจากความผูกพันแบบครอบครัว สิ่งीलือกซ์เลย์ สามารถมัดใจพนักงานให้ทำงานต่อเนื่องเป็นเวลาหลายปี คือ การพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ สร้างบรรยากาศการทำงานให้พนักงานพึงพอใจ มีความรู้สึกว่ามีความเป็นมืออาชีพ มีความยุติธรรมในองค์กร

“สิ่งที่ดีของที่นี่ คือ เราไม่มีค่าๆ ไม่มีลีๆ ทั้งบริษัทฯ เราพิจารณาพนักงานด้วยความเป็นธรรม ผมคิดว่าด้วยบรรยากาศ การส่งเสริมบุคลากร น่าจะทำให้เด็ก ๆ มีความกระตือรือร้นในการอยู่กับเรามากขึ้น นอกเหนือจากคนเก่าแก่และวัฒนธรรมองค์กรที่มีอยู่เดิม”

ปัจจุบันสถานะทางธุรกิจของลือกซ์เลย์ เจริญรุ่งเรืองและแข็งแกร่งขึ้นเรื่อย ๆ โดยเฉพาะการเป็นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ ผู้บริหารจำเป็นต้องสร้างบริษัทให้เป็นที่ไว้วางใจกับผู้ถือหุ้น สร้างบริษัทให้พนักงานมีความมั่นคง มีความสุข สามารถขีดหน้าชูตา และก้าวหน้าไปพร้อมกับองค์กรได้



“สิ่งที่ทำในยุคนั้นคือทำให้แน่ใจว่าล็อกซ์เลย์มีรากฐานที่แข็งแกร่ง มีทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถ มีพันธมิตรที่ดี และเป็นบริษัทที่สังคมยอมรับ ด้วยศักยภาพพวกนี้เป็นความรับผิดชอบของทุกคนที่จะสร้างให้คนรุ่นต่อไป”

“เราจึงต้องพยายามสร้างทีมให้ดี เอาจุดเด่นของเราเสริมจุดด้อยคนอื่น หรือเรามีจุดด้อยตรงนี้ก็เอาจุดเด่นของคนอื่นมาเสริม และด้วยความหลากหลาย เรามีศักยภาพที่ไปตรงนั้นได้”

การดูแลบุคลากรที่ล้วนแต่มีความสามารถให้อยู่ร่วมกับองค์กรอย่างมีความสุขอย่างทั่วถึง เป็นหนึ่งในกุญแจแห่งความสำเร็จที่ทำให้ล็อกซ์เลย์ มีสถานะเป็น **Hub of Talents** เป็นศูนย์รวมของคนที่มีความสามารถ

ที่ผ่านการดำเนินธุรกิจที่หลากหลายของล็อกซ์เลย์ นอกจากตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รอบด้านแล้วยังเป็นข้อได้เปรียบที่ช่วยรักษาสมดุลยามเกิดวิกฤติได้เป็นอย่างดี ธงชัย ให้ความเห็นในประเด็นนี้ว่า

“ถ้าทำธุรกิจด้านใดด้านหนึ่งอย่างเดียว แล้วเกิดวิกฤติอาจแก้ไขได้ยากกว่าการมีหลายธุรกิจที่ช่วยให้เกิดความสมดุล การที่มีธุรกิจหลากหลายทำให้เรามีความสัมพันธ์ที่เอื้อซึ่งกันและกันได้”

“เช่น ฝ่ายที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภคเข้าไปนำเสนองานกับลูกค้า บังเอิญทราบว่าลูกค้ากำลังต้องการระบบรักษาความปลอดภัย เราก็สามารถแนะนำให้ฝ่ายที่ขายระบบรักษาความปลอดภัย เข้าไปนำเสนอสินค้าและบริการ จึงเป็นเรื่องดีที่ล็อกซ์เลย์มีความหลากหลาย”

ปราชญ์ชาวจีนกล่าวสอนไว้ว่า “มีเพื่อน 500 คน น้อยเกินไป มีศัตรูเพียงคนเดียว มากเกินไปแล้ว” นับเป็นคำสอนที่สามารถนำมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจในยุคนี้ได้เป็นอย่างดี แสดงให้เห็นว่าการมี “คอนเนคชั่น” หรือสายสัมพันธ์ จำเป็นต่อการสานต่อธุรกิจอย่างยิ่ง



คำสอนดังกล่าว ตรงกับสิ่งที่ล็อกซ์เลย์ เชื่อมมันและยึดถือมาตลอดการดำเนินธุรกิจอย่างมั่นคงยาวนานกว่า 8 ทศวรรษ นอกจากความสามารถของผู้บริหารและทีมงานแล้ว การมีเครือข่ายที่แข็งแกร่งลึกซึ้ง เป็นอีกหนึ่งฟันเฟืองหลักที่ทำให้บริษัทเติบโตต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน

“เราเป็นบริษัทที่มี Joint Venture ทั้งไทยและต่างประเทศกว่า 20 บริษัท ซึ่งถือว่ามากที่สุดบริษัทหนึ่งก็ว่าได้ มีทั้งถือหุ้นเป็นส่วนใหญ่บ้าง ครึ่งหนึ่งบ้าง ถือหุ้นเป็นจำนวนน้อยบ้าง แล้วแต่ความเหมาะสม”

“ความภาคภูมิใจ คือ พาร์ทเนอร์กับเราไม่เคยทะเลาะกัน ทำงานกันด้วยความสุข ทำงานด้วยความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ช่วยกันทำงาน ฉะนั้น จะไม่เคยเห็นว่าล็อกซ์เลย์ มีปัญหาพาร์ทเนอร์หรือคู่ค้า เป็นความภูมิใจแบบเรียบง่าย ๆ ของเรา” ธงชัย กล่าวถึงการดำเนินงานกับพันธมิตรทางธุรกิจ

ไม่เพียงมีพันธมิตรทางธุรกิจที่มีสายสัมพันธ์อันดีและแนบแน่นจำนวนมากเท่านั้น แต่ล็อกซ์เลย์ยังมีนโยบายเติบโตไปพร้อมกับคู่ค้าพันธมิตร ซึ่งมีทั้ง Local Partner และ Global Partner หลายครั้งได้ทำให้เกิดการเรียนรู้ Know How เพื่อต่อยอดธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ในเวลาต่อมา ดังเช่น การร่วมทุนกับโอลิเวตตี เป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้ล็อกซ์เลย์เข้าสู่ธุรกิจไฮเทค

“การมีพาร์ทเนอร์ที่ดีเป็นสิ่งที่ล็อกซ์เลย์ให้ความสำคัญเสมอ และมองเขาว่าเป็นพาร์ทเนอร์จริง ๆ ร่วมมือร่วมใจกันทำงาน สนับสนุนซึ่งกันและกัน” ธงชัย ย้ำอย่างหนักแน่นถึงการมีพันธมิตรทางธุรกิจที่ดี เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมเกื้อหนุนให้ล็อกซ์เลย์ เรียนรู้ เติบโต และพัฒนาความสามารถในด้านต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง

ในฐานะคลื่นลูกที่ 3 ที่เข้าใจลือกชเล่ย์อย่างทะลุปรุโปร่ง ธงชัยได้ฉายภาพในอนาคตไว้ว่า อยากทำให้ลือกชเล่ย์เป็นบริษัทที่มีความมั่นคง แข็งแรง เพราะด้วยความผูกพันซึ่งเป็นหน้าที่และความรับผิดชอบโดยตรง

รวมทั้งความผูกพันที่เป็นสมาชิกของครอบครัวที่ก่อตั้งบริษัทขึ้นมา ลือกชเล่ย์ยังให้ความสำคัญกับการรักษาชื่อเสียงและมาตรฐานของบริษัท ซึ่งเป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของลือกชเล่ย์ที่ยากจะเลียนแบบ



“วิสัยทัศน์ของเรา คือ ไม่ว่าบริษัทจะเล็กหรือใหญ่ การที่เราเป็นสมาชิกของสังคมที่ปฏิบัติตัวได้ดีพอสมควรจะเป็นสิ่งที่เสริมสร้าง เป็นเกราะกำบัง เพราะฉะนั้น เราจึงมุ่งมั่นสร้างบริษัทที่มีเอกภาพท่ามกลางความหลากหลาย มีความมั่นคงแข็งแรง และเป็นที่ยึดถือของสังคม”

“ความเชื่อถือในตัวบริษัท จะเกิดขึ้นได้ ต้องมาจากความจริงใจ คุณภาพ การให้บริการที่เต็มเปี่ยมของพนักงานลือกชเล่ย์ทุกคนเป็นสำคัญ” ธงชัย ทั้งท้ายถึงแนวทางการนำลือกชเล่ย์สู่ความมั่นคงอย่างยั่งยืน

บุคลากรคุณภาพ สินค้าและบริการที่หลากหลายครบวงจร การมีพันธมิตรทางธุรกิจที่ดี และชื่อเสียง ความน่าเชื่อถือจากการดำเนินธุรกิจมายาวนาน รวมถึงความตั้งใจของทีมงาน ทั้งหมดนี้คือ Key Success ที่ ธงชัย ลำซ่า สร้างลือกชเล่ย์ให้ประสบความสำเร็จ ได้รับการยอมรับจากในประเทศและต่างประเทศ

ความสำเร็จ ไม่ได้มาจากใครคนใดคนหนึ่ง แต่การที่ทุกคนในองค์กร แสวงหาความร่วมมือ และร่วมแรงร่วมใจกัน จนนำพาองค์กรนั้นไปสู่ความสำเร็จ นั่นคือความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่อย่างแท้จริง





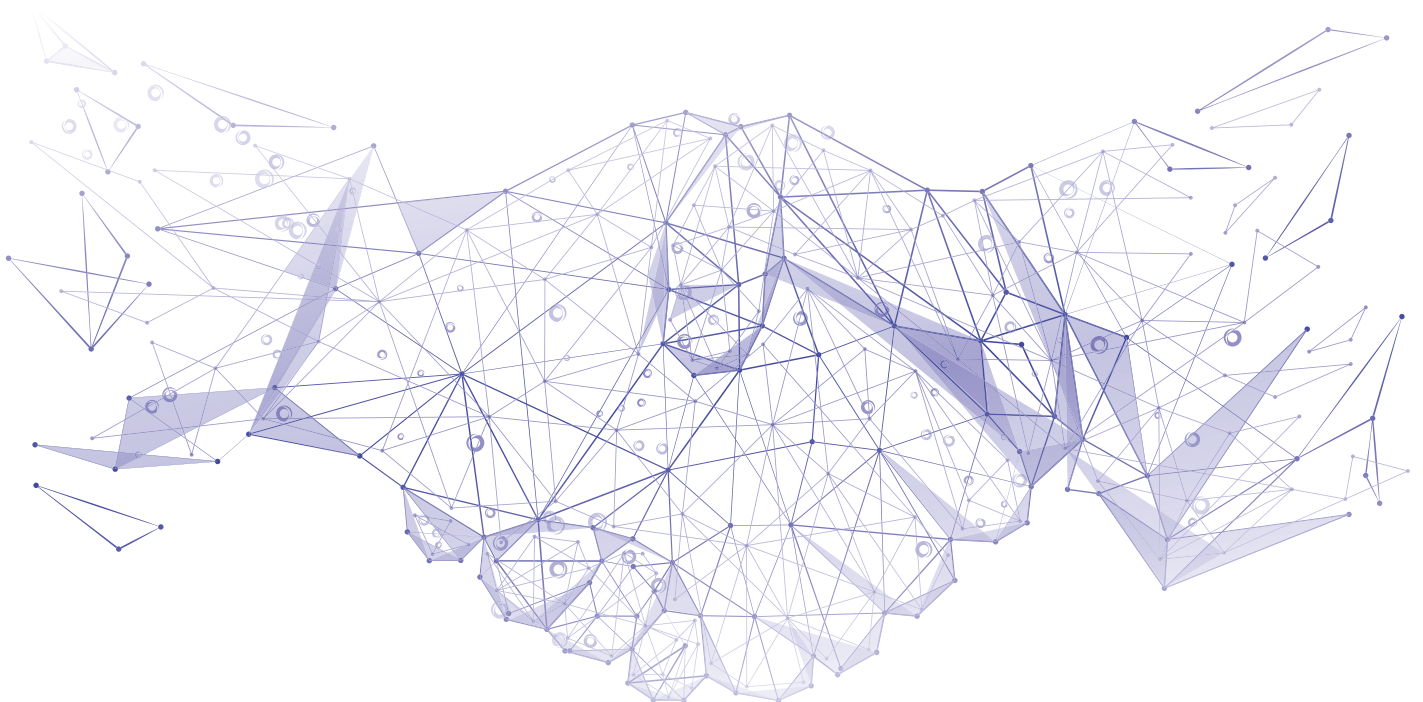
บุคลากรคุณภาพ สินค้าและบริการที่หลากหลาย ครอบคลุม การมีพันธมิตรทางธุรกิจที่ดี และชื่อเสียงความน่าเชื่อถือจากการดำเนินธุรกิจมายาวนาน รวมถึงความตั้งใจของทีมงาน ทั้งหมดนี้คือ Key Success ที่ธงชัย ลำซำ สร้างล็อกซ์เลย์ให้ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งใหญ่

จับมือร่วมใจ ข้ามพ้นอุปสรรค

“If you can't fly then run, if you can't run then walk, if you can't walk then crawl, but whatever you do you have to keep moving forward”

“ถ้าคุณบินไม่ได้ก็วิ่ง ถ้าวิ่งไม่ได้ก็เดิน ถ้าเดินไม่ได้ก็คลาน แต่คุณจะทำอย่างไรก็ได้ ขอให้เคลื่อนที่ไปข้างหน้า” ดร.มาร์ติน ลูเธอร์ คิงส์ จูเนียร์ นักคิดนักปฏิรูปคนสำคัญของโลกได้กล่าวไว้

ถือเป็นคำคมที่สอนใจได้ดีว่า มนุษย์หากพบอุปสรรคแล้วย่อท้อหมดกำลังใจ ไม่ยอมเดินต่อไปข้างหน้า คงต้องเสียเวลาและโอกาส



แต่ถ้าเป็นองค์กรธุรกิจ หากเกิดปัญหาแล้วยอมแพ้ อาจถึงจุดจบ ดังนั้น ไม่ว่าจะใช้วิธีการใด ขอให้ลุกขึ้นมาสู้เพื่อจะก้าวต่อไป ก็จะถึงเป้าหมายในที่สุด

ช่วงที่ รัชชัย ลำชา เข้ามากุมบังเหียนใหญ่นำพาล็อกซเลย์พุ่งทะยานไปข้างหน้า บริษัทเติบโตแบบก้าวกระโดด และเปลี่ยนแปลงในแทบทุกด้าน โดยมีเป้าหมายเพื่อมุ่งสู่การเป็นบริษัทชั้นนำแบบสากล และสามารถเข้าไปแข่งขันกับบริษัทจากต่างชาติได้

ตลอดระยะเวลาเกือบ 50 ปี ที่ทำงานกับล็อกซเลย์ รัชชัยยอมรับว่ามีช่วงเวลาเผชิญปัญหาอุปสรรคหนักสุดคือ ช่วงวิกฤตต้มยำกุ้ง หรือวิกฤตการณ์ทางการเงินของเอเชีย ปี 2540

ตอนนั้นล็อกซเลย์ก็ประสบปัญหาเหมือนบริษัทอื่น ๆ ที่กู้เงินจากต่างประเทศเข้ามา เมื่อรัฐบาลประกาศลอยตัวค่าเงินบาท ทำให้อัตราค่าเงินบาทจาก 25 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ กลายเป็น 40 กว่าบาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลให้ล็อกซเลย์เป็นหนี้ทันทีหลายพันล้านบาท



โชคดีว่าฐานะการเงินของล็อกซเลย์ อยู่ในฐานะแข็งแกร่งพอจะรับมือได้ และยังสามารถได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน คู่ค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ รวมทั้งความร่วมมือร่วมใจของพนักงาน ตลอดจนการประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ทำให้ล็อกซเลย์ผ่านพ้นวิกฤตนั้นมาได้ด้วยดี

รัชชัยเล่าย้อนอดีตให้ฟังถึงช่วงเวลายากลำบากว่า

“นโยบายของเรา คือ ไม่ปลดพนักงานเลย แต่สิ่งที่เราก็คือพยายามลดค่าใช้จ่าย โดยลดเงินเดือนผู้บริหารลง 30% เป็นเวลา 3 ปี แต่ไม่ลดเงินเดือนพนักงานชั้นผู้น้อย เพราะเรารู้ว่าในช่วงเศรษฐกิจแบบนี้ พนักงานลำบากอยู่แล้ว ซึ่งผู้บริหารทุกคนก็ยินยอมพร้อมใจ”

กลยุทธ์ที่ล็อกซเลย์ใช้ฝ่าฟันวิกฤติมาได้คือ การเจรจากับเจ้าหนี้ การแปลงหนี้เป็นทุน การเพิ่มทุน และขายทรัพย์สินที่แปลงทุนในต่างประเทศ เช่น เชื้อในลาว เป็นต้น

อีกทั้งล็อกซเลย์มีธุรกิจที่หลากหลาย ถึงแม้จะมีวิกฤต แต่รัฐบาลก็ยังต้องดำเนินงานในโปรเจกต์ต่าง ๆ ทำให้ธุรกิจของเราก็ต้านทานไปได้ อาจจะได้รับผลกระทบบ้าง แต่ก็เป็นส่วนหนึ่งเท่านั้น ซึ่งนับเป็นผลงานแก้วิกฤติขึ้นโบว์แดงของรัชชัย และคณะผู้บริหารในยุคนั้น ไม่ว่าจะเป็นสืบตระกูล สุนทรธรรม สุรพันธ์ ภาษิตนรินทร์ และสุพัฒน์ กรชาลกุล



“ถ้าเราไม่ตกใจ ตื่นตระหนก มีสติ บริหารงานอย่างโปร่งใส เราเปิดเผยกับคนที่เกี่ยวข้องว่าปัญหาอยู่ตรงไหน มีพื้นที่ไหนบ้าง ให้พนักงานได้รับรู้ แต่ไม่มีการปลดพนักงาน ตราบใดที่บริษัทฯ ยังอยู่ได้ แก้ปัญหาได้ เราจะไม่ปลดพนักงานเด็ดขาด เพราะเขาจะเดือดร้อนกว่ามาก”

ธงชัย เน้นย้ำว่าการสร้างความไว้วางใจให้ลูกค้า เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้บริษัทฯ ยืนยาวมาได้ถึงทุกวันนี้ พร้อมกับย้อนอดีตให้ฟังว่า

“บริษัทฯ ชนะประมูลได้งานโครงการใหญ่จากสถานีโทรทัศน์ ททบ.5 และเซ็นสัญญาไปก่อนหน้าที่จะเกิดวิกฤตเศรษฐกิจปี 40 แค่วันเดียว เมื่อรัฐบาลประกาศลดค่าเงินบาท ทำให้บริษัทฯ ขาดทุนไปเป็นจำนวนมาก แต่เราก็ไม่ได้ขอยกเลิกสัญญา ยังคงเดินหน้าทำโครงการดังกล่าวจนเสร็จสิ้นแม้จะขาดทุนมากก็ตาม สิ่งนี้ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในบริษัทฯ เรื่อยมา”

เหตุการณ์ครั้งนั้น **สุรพันธ์ ภาษิตนิรันดร์** หนึ่งในทีมบริหารภายใต้การนำของสีบตระกูล ซึ่งดูแลด้านการเงินให้กับล็อกซเลย์ในช่วงคาบुकคาบดอก ได้ถ่ายทอดถึงขั้นตอนการก้าวผ่านปัญหาไว้อย่างน่าสนใจ

“ก่อนหน้าจะเกิดวิกฤตต้มยำกุ้ง ล็อกซเลย์เพิ่งเข้าตลาดหลักทรัพย์ได้เพียง 2 ปีเท่านั้น เราไปกู้เงินจากต่างประเทศมา 2 ครั้ง ครั้งแรก 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เราภาคภูมิใจมาก เป็นบริษัทไม่กี่แห่งที่ไม่ต้องทำโรดโชว์”

“ส่วนการกู้เงินครั้งที่ 2 จำนวน 105 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพียง 3 วันก็ได้รับคำตอบว่า ได้อัตราดอกเบี้ย 2-3 % ถือว่าถูกมาก ตอนนั้นค่าเงินอยู่ที่ 25 บาทกว่าต่อ 1 ดอลลาร์ รวมแล้วเรากู้เงินมากกว่า 200 ล้านดอลลาร์ หรือเป็นเงินไทยกว่า 2,500 ล้านบาท”

ทันทีที่เจอวิกฤตต้มยำกุ้ง ค่าเงินบาทลดลง และดอลลาร์แข็งตัว อัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ราคาหุ้นตก นั่นหมายถึงล็อกซเลย์มีหนี้สินเพิ่มขึ้นทันทีอีก 1 เท่าตัว ถือเป็นวิกฤตหนักสุดเข้าขั้นเจ๊งได้เลย เปรียบเทียบเป็นคนป่วยก็กำลังถูกหามเข้าห้องไอซียู เป็นตายเท่ากัน

หากเป็นบริษัทอื่น ๆ ที่อยู่ ๆ ต้องเป็นหนี้เงินกู้กว่า 5 พันล้านบาทภายในเวลาเพียงชั่วข้ามคืน อาจล้มครืนลงได้ทันที ผู้บริหารคงเลือกจะล้มบนฟูก หอบเงินที่เหลือไปเสวยสุข ทอดทิ้งเหล่าพนักงานให้เผชิญปัญหาและชะตากรรมเพียงลำพัง สุดท้ายต้องตกงาน มีภาระหนี้สิน ถูกสถาบันการเงินฟ้องร้องเป็นบุคคลล้มละลาย

แม้จะอยู่ในอาการโคม่า แต่เพราะที่นี้คือ “ล็อกซเลย์” มีผู้บริหารมาจากคนในตระกูลลำซำ ซึ่งเคยผ่านเหตุการณ์วิกฤตหนัก ๆ มาแล้วหลายครั้งในอดีต ทำให้มีดีเอ็นเอนักสู้อยู่ในสายเลือด สีบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น จึงไม่ยอมจำนนต่อโชคชะตาและอุปสรรคโดยง่าย

“ผู้บริหารในช่วงนั้นคือคุณไพโรจน์ และคุณธงชัย ท่านไม่ยอมแพ้ ได้ลงมาช่วยอย่างเต็มตัว เพราะเจ้าหน้าที่ถามว่าเจ้าของบริษัทมีความเห็นและแผนการอย่างไร คุณธงชัยบอกเราพร้อมจะสู้ต่อ เจ้าของระดมเงินลงทุนเพิ่ม และนำเงินไปใช้หนี้บางส่วนเพื่อแฮร์คัทเปลี่ยนหนี้ให้เป็นทุน” สุรพันธ์ ฉายภาพอดีตให้แจ่มชัด

ตอนนั้นแม้เจ้าของกิจการจะฮึดสู้ เพิ่มทุนลงมาเพื่อประคับประคองฐานะทางการเงินให้มีสภาพคล่องพอจะทำธุรกิจต่อไปได้ แต่ล็อกซเลย์ขณะนั้นก็ยังถือว่ายืนอยู่บนปากเหว ก้าวพลาดเพียงก้าวเดียว อาจต้องพากันตายหมู่ หมดสิ้นชื่อเสียงที่สร้างสมมาหลายทศวรรษ

“ถึงแม้มีเงินมาหล่อเลี้ยงให้ธุรกิจเดินต่อได้ แต่คุณสีบตระกูล สุนทรธรรม เสาคหลักที่ดูแลฝ่ายการเงิน ยังไม่หยุดเพียงเท่านั้น ใช้กลยุทธ์บินไปต่อรองกับเจ้าหน้าที่ชาวต่างชาติ ขอแปลงหนี้จาก 205 ล้านดอลลาร์ ให้เหลือเพียง 140 ล้านดอลลาร์”

“และเจรจาเอาแบงก์ไทยเข้ามากู้เป็นเงินบาททั้งหมด จากนั้นยังไปต่อรองกับเจ้าหน้าที่รายใหญ่ที่อเมริกา เพื่อขอลดอีก 30% จากสถานการณ์ตอนนั้น เจ้าหน้าที่ต่างชาติก็ต้องยอมเพราะไม่อยากเสี่ยง สูญเงินทั้งหมด ทำให้ล็อกซเลย์กลับมาลืมตาอ้าปาก ลุกยืนได้ และแข็งแรงขึ้นตามลำดับ”



สุรพันธ์ ภาษิตนิรันดร์

ขณะที่ โฟโรจน์ ลำชา อติตประธานกรรมการ บริษัท ล็อกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) ผู้ที่ร่วมฝ่าวิกฤตในยุคนั้นมาด้วยกัน ย้อนถึงคืนวันดังกล่าวไว้ช่วงหนึ่งว่า

“หลังเข้าตลาดหลักทรัพย์ เราประสบวิกฤตหนักมากในปี 2540 ช่วงนั้นผู้บริหารทุกระดับต้องเสียสละ เพื่อให้บริษัทรอดพ้นการล้มละลายไปได้ และต้องไม่กระทบต่อรายได้ของพนักงานชั้นผู้น้อย ส่วนตัวเข้าใจดีว่าการดำเนินธุรกิจจำเป็นต้องเจอปัญหาและอุปสรรคตลอดเวลา แต่ตอนนั้นถือว่าโคม่าแล้ว โชคดีที่คณะผู้บริหารที่มีคุณธงชัย ลำชา เป็นหัวเรือใหญ่ มีความสามารถนำพาบริษัทผ่านพ้นปัญหาต่าง ๆ มาได้”

ยุคสมัยของโฟโรจน์ เขายึดหลักง่าย ๆ ในการทำธุรกิจคือ ธุรกิจดีที่ไปไม่รอด ไม่ว่าจะเพราะเหตุสุดวิสัย หรือเกิดจากการตัดสินใจที่ผิดพลาดของผู้บริหาร ก็ให้เลิกธุรกิจนั้นไปเสีย

เพราะโอกาสทางธุรกิจยังมีอยู่อีกมาก ควรค้นหาโอกาสเหล่านั้นและนำมาทำให้ประสบความสำเร็จ ผู้บริหารที่ดีต้องศึกษาหาความรู้จากภายนอกให้มาก เพื่อจะได้ปรับเปลี่ยนองค์กรให้ทันสมัย ก้าวไปกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

“ปัจจัยที่ทำให้ล็อกซ์เลย์ก้าวพ้นวิกฤตทุกยุคทุกสมัย ประกอบด้วยหลายภาคส่วน อย่างแรกคือเรามีบุคลากรที่ดี มีคุณภาพ การมีภาวะผู้นำสูงของคณะผู้บริหาร การรักษาคนดีเอาไว้ในองค์กร”

“การดูแลพนักงานเสมือนเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน การติดต่อสื่อสารภายในองค์กรที่มีประสิทธิภาพ การได้รับความไว้วางใจ และการสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย เช่น ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า และคู่ค้า ล้วนเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกัน ทำให้เรายืนหยัดมาได้” โฟโรจน์กล่าวทิ้งท้าย

หลังผ่านพ้นช่วงวิกฤต คณะผู้บริหารได้ตอบแทนความดีของพนักงาน ที่ร่วมกันทุ่มเทแรงกายแรงใจ สติปัญญา ความรู้ความสามารถ ตลอดจนมีความจงรักภักดีต่อบริษัท ด้วยการมอบหุ้นให้กับพนักงานทุกคนในราคาถูก

แสดงให้เห็นถึงวัฒนธรรมองค์กรที่ผู้บริหารเห็นคุณค่าในตัวบุคลากรเสมอ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญหนุนให้พนักงานดี ๆ เก่ง ๆ ยังอยู่กับบริษัทและพร้อมจะต่อสู้ฟันฝ่าจับมือร่วมใจก้าวข้ามทุกปัญหาทุกอุปสรรคไปด้วยกัน





แม้ช่วงนั้นจะอยู่ในอาการโคม่า แต่เพราะที่นี่คือ “ลือคชเล่ย์” มีผู้บริหารมาจากคนในตระกูลล่ำซำ ซึ่งเคยผ่านเหตุการณ์วิกฤตหนัก ๆ มาแล้วหลายครั้งในอดีต ทำให้มีดีเอ็นเอนักสู้อยู่ในสายเลือด สืบทอดกันมาจากรุ่นสู่รุ่น จึงไม่ยอมจำนนต่อโชคชะตาและอุปสรรคโดยง่าย

ปรัชญา

จัดการระบบงาน



ในเกมกีฬา มีผู้เปรียบเปรยไว้ว่า “การเป็นแชมป์ว่ายากแล้ว แต่การรักษาแชมป์ไว้ให้ได้นั้นยากกว่า” เพราะการจะเอาชนะคู่แข่งต่อสู้เพื่อขึ้นสู่แชมป์เปียนนั้น เราเป็นแค่ผู้ทำชิง หากชนะได้ก็คือกำไร พลัดท่าพ่ายแพ้ก็ยังมีประสบการณ์

แต่คนเป็นแชมป์ จะมีผู้มาทำชิงมากมาย ต้องเหน็ดเหนื่อยฝึกซ้อม และเคร่งเครียดกับการต่อสู้เพื่อรักษาสถานภาพความเป็น “นัมเบอร์ วัน” ไว้ให้นานที่สุด

ในวงการธุรกิจก็เช่นกัน บริษัทที่เป็นผู้นำตลาด มีฐานะการเงินมั่นคง และมีฐานลูกค้าแน่นหนา ย่อมต้องถูกคู่แข่ง “เจาะยาง” แย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดด้วยเล่ห์เหลี่ยมสารพัดวิธี หากบริษัทนั้นไม่รู้จักปรับตัวเพื่อความอยู่รอดแล้ว สักวันหนึ่งก็ต้องล้มหายตายจากไป

ผู้นำของล็อกซเลย์ในทุกยุคสมัย เห็นถึงสัจธรรมข้อนี้ และนำมาปรับใช้โดยไม่ยึดติดกับอำนาจและตำแหน่ง ทำให้ล็อกซเลย์ยังคงดำรงสถานะความเป็นผู้นำทางธุรกิจของตนไว้ได้อย่างยาวนาน

ในยุคของ ธงชัย ลำซ่า ถือเป็นยุคที่รุ่งเรืองและมีการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจล็อกซเลย์เป็นอย่างมาก ล็อกซเลย์ในยุคนี้ เริ่มทำธุรกิจนำเข้าเคมีภัณฑ์ที่ดำเนินการตั้งแต่เมื่อหลายสิบปีก่อน และพัฒนาสู่ยุคของโทรคมนาคมและไอที ล็อกซเลย์ จึงเป็นหนึ่งในบริษัทที่นำเข้าอุปกรณ์ไฮเทคมานานกว่า 40 ปี

อย่างไรก็ตามในยุคของธงชัย ต้องเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงและวิกฤติหลายต่อหลายครั้ง แต่ด้วยความที่ล็อกซเลย์มีแนวทางการดำเนินธุรกิจในสไตล์ “ช้า ๆ แต่มั่นคง” ทำให้ก้าวผ่านวิกฤตเศรษฐกิจมาได้ทุกครั้ง และสามารถนำพาบริษัทเข้าสู่ตลาดหุ้นได้อย่างสง่างาม

กระทั่งในปี 2559 กลุ่มล็อกซเลย์ ได้ก้าวสู่ความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่อีกครั้ง โดยธงชัย ลำซ่า ผู้กุมบังเหียนมาหลายสิบปี ขวางมือจากการบริหาร และส่งมอบให้ทายาทรุ่นลูกและรุ่นหลานขึ้นบริหารกิจการแทน

การตัดสินใจครั้งสำคัญนี้ กำลังจะเป็นบททดสอบสำคัญอีกบทหนึ่งที่ต้องจับตามองว่า องค์กรธุรกิจแห่งนี้ ที่มีอายุยืนยาวมาเกือบศตวรรษ จะเป็นเช่นไรต่อไป

ธงชัย ได้ก้าวลงจากตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ล็อกซเลย์ จำกัด (มหาชน) พร้อมปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ทั้งหมด โดยแบ่งการบริหารออกเป็น **คณะกรรมการบริหาร** และ **คณะกรรมการจัดการ**

เพื่อให้คนรุ่นใหม่ที่เป็นเจเนอเรชันที่ 4 เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงานให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงเพื่อให้องค์กรเติบโตได้อย่างยั่งยืน



สรุข ลำซ่า

ที่ผ่านมาล็อกซเลย์ มีรายได้หลักจากธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ซึ่งกลุ่มธุรกิจดังกล่าวจะยังคงเป็นแหล่งรายได้หลักของล็อกซเลย์

แต่ภายใต้การปรับโครงสร้างธุรกิจนั้นจะมีการแบ่งกลุ่มธุรกิจใหม่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จัดกลุ่มธุรกิจให้ชัดเจนขึ้น มุ่งเน้นธุรกิจที่ทำกำไรมากขึ้น และลดความสำคัญของธุรกิจที่มีกำไรน้อยหรือไม่กำไรลง

บทบาทของคณะกรรมการบริหาร ซึ่งมี ธงชัย ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร ทำหน้าที่กำหนดวิสัยทัศน์พันธกิจ และบริหารความเสี่ยงขององค์กร ตลอดจนพิจารณาอนุมัติแผนธุรกิจโครงสร้างการบริหารงาน ก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท รวมถึงการสนับสนุน ตรวจสอบติดตามการดำเนินงานของคณะกรรมการจัดการให้เป็นไปตามแผน

ขณะที่คณะกรรมการจัดการ มีขอบเขตหน้าที่ในการบริหารงานประจำวัน ดำเนินธุรกิจและหารายได้ตามแผนธุรกิจ ให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ พันธกิจของบริษัท ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัท ตามลำดับ

โดยคณะกรรมการจัดการนี้ มี **สรุข ลำซ่า** ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ และ **เฉลิมโชค ลำซ่า** ดำรงตำแหน่งกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ มีผลตั้งแต่วันที่ 1



เฉลิมโชค ลำข้า

มกราคม 2560 เป็นต้นไป ซึ่งทั้ง 2 คนถือเป็นทายาทรุ่นที่ 4 เป็นคนรุ่นใหม่ที่จะเข้ามาสานต่อธุรกิจ

สุรช ลำข้า เป็นบุตรชาย บรรยงค์-ท่านผู้หญิงภรณ์ ลำข้า จบปริญญาตรีจาก Marketing and Consumer Studies, Syracuse University ปริญญาโทจาก Master of Arts New York University และสาขาการจัดการสถาบันศศิรินทร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เฉลิมโชค ลำข้า เป็นบุตรชายคนโตของ รงชัย-มณฑิรา ลำข้า จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย ซีแอตเติล สหรัฐอเมริกา และประกาศนียบัตรชั้นสูง หลักสูตรการบริหารงานภาครัฐและกฎหมายมหาชน สถาบันพระปกเกล้า

ด้วยสายเลือดนักธุรกิจแห่งตระกูลลำข้า ชายหนุ่มไฟแรงทั้ง 2 คน กำลังจะเผชิญความท้าทายใหม่ ๆ ในการทำงาน เนื่องจากล็อกซเลย์เติบโตมาอย่างแข็งแกร่งภายใต้ปณิธานทางธุรกิจที่ยึดมั่นคุณธรรม ไม่คดโกง ไม่เอาเปรียบ จนกลายเป็น “ดีเอ็นเอ” ที่ทำให้เป็นล็อกซเลย์ มาถึงทุกวันนี้

สำหรับโครงสร้างธุรกิจของล็อกซเลย์หลังปรับโครงสร้างการบริหาร เมื่อปี 2560 ได้แบ่งเป็น 5 กลุ่มธุรกิจ (Strategic Business Groups หรือ SBG) ได้แก่

▶ 1. สายธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Technology SBG)

สายธุรกิจไอที อาทิจานาบริการออกแบบ จัดหา ติดตั้ง และบริหารระบบโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีสารสนเทศครบวงจร เช่น การจัดหาฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ การออกแบบและติดตั้งระบบคอมพิวเตอร์ ระบบเครือข่าย ระบบรักษาความปลอดภัย การพัฒนาซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชันต่าง ๆ

นอกจากนี้ยังมีระบบบริหารจัดการดาต้าเซ็นเตอร์ บริการคลาวด์ ระบบการให้บริการลูกค้าในการทำธุรกรรมทางการเงินครบวงจรด้วยตนเอง หรือผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งการออกแบบและติดตั้งระบบธุรกรรมทางการเงินรองรับสังคมไร้เงินสด ฯลฯ ซึ่งจุดเด่นของสายธุรกิจไอทีคือมีบุคลากรเชี่ยวชาญที่ได้รับใบรับรองด้านไอทีต่าง ๆ กว่า 500 คน

▶ 2. สายธุรกิจเทรดดิ้ง (Trading SBG)

ภายใต้สายธุรกิจนี้ ประกอบไปด้วย ธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์คุณภาพชั้นนำ เช่น น้ำมันพืชก๊วก น้ำมันปลาตราชั่ง นมหนองโพ ซอสลิ้มก๊วก แปรงสีฟันจอร์แดน ถั่วลิ้นเตาอบกรอบตรากรีนนัท เป็นต้น

ขณะเดียวกันยังมีธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ โดยนำเข้า ส่งออกและกระจายสินค้าไปยังประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาค เช่น จีน ลาว พม่า เวียดนาม ฯลฯ ธุรกิจนำเข้าวัตถุดิบอาหารระดับพรีเมียม เช่น เนื้อ ปลาสด แซลมอน กุ้ง ปู ฯลฯ ธุรกิจร้านอาหารญี่ปุ่น และธุรกิจจำหน่ายสินค้าเคมีภัณฑ์ ซึ่งจัดจำหน่ายให้โรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่เป็นผู้ผลิตสินค้าสำเร็จรูป เป็นต้น

▶ 3. สายธุรกิจพลังงาน (Energy SBG)

สายธุรกิจพลังงาน ประกอบด้วย ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับระบบพลังงานให้แก่ภาครัฐและเอกชน โดยให้บริการในลักษณะงานก่อสร้างครบวงจร ครอบคลุมการบริหารโครงการ การออกแบบ จัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ ก่อสร้างโยธาและการทดสอบ งานก่อสร้างและปรับปรุงสถานีไฟฟ้า งานก่อสร้างระบบสายส่งไฟฟ้าแรงสูงและระบบจำหน่ายทั้งแบบสายอากาศและเคเบิลใต้ดิน งานจัดหาและติดตั้งระบบควบคุมการทำงานของสถานีไฟฟ้า

งานจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์ระบบควบคุมระยะไกล (SCADA) ระบบโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (Smart Grid) งานระบบไฟฟ้าโรงงาน อาคารสูง ระบบสาธารณสุขูปโภค จัดหาและติดตั้งโรงผลิตน้ำประปา ระบบบริหารจัดการน้ำเสีย การบริหารจัดการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงจัดจำหน่ายรถไฟฟ้า ตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า ฯลฯ

4. สายธุรกิจเน็ตเวิร์ค โซลูชัน (Network Solutions SBG)

สายนี้มีธุรกิจอันประกอบไปด้วย ธุรกิจจัดหาและติดตั้งอุปกรณ์เครื่องโทรทัศน์และวิทยุระบบดิจิทัล อุปกรณ์สำหรับห้องผลิตรายการโทรทัศน์และวิทยุ วางระบบ ออกแบบติดตั้งและก่อสร้างสถานีโทรทัศน์และวิทยุให้แก่หน่วยงานรัฐ รัฐวิสาหกิจและเอกชน จัดหาและติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง อุปกรณ์สื่อสารเคเบิลใต้น้ำ

ออกแบบติดตั้งระบบขนส่งทางราง เช่น ระบบอาณัติสัญญาณ ระบบควบคุมการเดินรถไฟฟ้า ระบบตัวอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น ออกแบบติดตั้งระบบจัดเก็บค่าผ่านทางด่วนทั้งแบบเงินสดและอิเล็กทรอนิกส์ ระบบตรวจสอบสภาพการจราจรและควบคุมดูแลความปลอดภัยบนทางด่วน ออกแบบและติดตั้งระบบรักษาความปลอดภัยอัจฉริยะ อุปกรณ์อัจฉริยะสมาร์ตโฮม งานบริการติดตั้งระบบเครือข่ายความปลอดภัยอัจฉริยะ และบูรณาการระบบกล้องวงจรปิด ฯลฯ

ในสายธุรกิจนี้ยังรวมถึงการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์วัสดุก่อสร้างต่าง ๆ เช่น หลักราคาเหล็กเคลือบ แผ่นอลูมิเนียมเคลือบ ลิฟต์และบันไดเลื่อน ระบบจอดรถอัตโนมัติ ระบบควบคุมแสงสว่าง สวนดาตฟ้า สวนแนวตั้ง ผ้าใบรับแรงดึงสูง ฯลฯ

5. สายธุรกิจบริการ (Service SBG)

สายธุรกิจบริการ ประกอบด้วยธุรกิจบริการงานรักษาความปลอดภัยท่าอากาศยาน คลังสินค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารสำนักงานต่าง ๆ งานสรรหาบุคลากร งานฝึกอบรมบุคลากรทั่วไป งานบริการรักษาความสะอาด งานบริการกำจัดแมลง งานบริการบำรุงรักษาและตกแต่งสวน ฯลฯ และล่าสุดเริ่มขยายงานด้านธุรกิจสังคมผู้สูงวัยด้วย

อีกกลุ่มธุรกิจที่ไม่ได้จัดอยู่ใน 5 กลุ่มธุรกิจข้างต้นแต่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่ากันคือ กลุ่มธุรกิจร่วมทุนซึ่งทำกำไรให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ประกอบด้วยบริษัทต่าง ๆ ได้แก่

บริษัท บีพี-คาสโตรล (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างลีโอทอลล์ และบริษัท บีพี ออยส์ จำกัด จากสหราชอาณาจักร ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันหล่อลื่นเครื่องยนต์ ภายใต้แบรนด์ “คาสโตรล” (Castrol) และ “บีพี” (BP)

บริษัท ไทยไฟเบอร์ออปติกส์ จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างลีโอทอลล์ และบริษัท บางกอก เทเลคอม จำกัด

ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตในประเทศรายแรกที่จัดจำหน่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงเพื่อโครงข่ายโทรคมนาคมและโครงข่ายอินเทอร์เน็ต

บริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป โลसाจท์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างลีโอทอลล์ และบริษัทโฮลดิ้งที่ถือหุ้นโดยบริษัท บลูสโคป สตีล จำกัด และบริษัท นิปปอน สตีล และซูมิโตโม เมทัล คอร์ปอเรชั่น ซึ่งบลูสโคป สตีล เป็นบริษัทชั้นนำของออสเตรเลียและผู้นำระดับโลกในธุรกิจเหล็กเคลือบ

สำหรับบริษัท เอ็นเอส บลูสโคป (ประเทศไทย) ผลิตและจำหน่ายเหล็กเคลือบสังกะสี เหล็กเคลือบโลหะผสมอลูมิเนียม/สังกะสี และเหล็กเคลือบสี มีโรงงานตั้งอยู่ที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จ.ระยอง

บริษัท บลูสโคป บิลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทผลิตและให้บริการติดตั้งผลิตภัณฑ์แบรนด์ “PROBUILD®” และ “PRO-LOK 75™” ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอาคารเหล็กที่ถูกออกแบบและก่อสร้างด้วยระบบ PRE-ENGINEERED BUILDINGS

สุรช ให้เหตุผลของการจัดทัพใหม่ของบริษัทฯ ว่า ส่งผลดีต่อบริษัทฯ ในการลบภาพการทำธุรกิจหลากหลายแบบเดิม ๆ ซึ่งมีทั้งธุรกิจที่ทำกำไรและขาดทุน การจัดทัพใหม่ บริษัทฯ เลือกเฉพาะธุรกิจที่ทำกำไร มีศักยภาพและอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีการเติบโต

ในแต่ละกลุ่มธุรกิจมีหน่วยงานที่มีสายงานใกล้เคียงกัน มีลักษณะเอื้อกัน ทำให้สามารถสร้างจุดแข็งเพื่อต่อยอดรายได้ และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน รวมทั้งสามารถปรับลดค่าใช้จ่ายที่ซ้ำซ้อน อย่างไรก็ตาม ด้วยสายงานธุรกิจอันหลากหลาย ส่งผลให้ลีโอทอลล์มีทั้งจุดดีและจุดด้อย

จุดดี คือ ช่วยกระจายความเสี่ยงเมื่อธุรกิจหนึ่งประสบปัญหาก็ยังมีธุรกิจอื่นมารองรับ ส่วนจุดด้อย อาจทำให้ไม่ได้โฟกัสไปยังธุรกิจที่แข็งแกร่งอย่างชัดเจน แต่ทั้งหมดนี้คือองค์ประกอบและเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้ลีโอทอลล์ผ่านวิกฤติมาได้หลายต่อหลายครั้ง

ที่ผ่านมา ธุรกิจในเครือลีโอทอลล์ บางธุรกิจอาจมีพัฒนาการช้า บางธุรกิจไม่พัฒนา ผู้บริหารรุ่นใหม่ จึงต้องหันมาพิจารณาว่าธุรกิจไหนบ้างที่ควรเปลี่ยนแปลงหรือต้องเลิกไป ธุรกิจไหนบ้างต้องพัฒนา และธุรกิจใดที่มีอนาคต จะเดินหน้าต่ออย่างไร มีกลยุทธ์อย่างไรกับธุรกิจนั้น

หรือแม้กระทั่งการค้นหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ก็เป็นส่วนหนึ่งในการนำพาลีโอทอลล์ก้าวไปข้างหน้า เช่น ในยุคที่ประเทศไทยก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงวัย ลีโอทอลล์ก็เริ่มพัฒนาธุรกิจบริการสำหรับผู้สูงวัยขึ้นมารองรับความเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย เป็นต้น

อีกทัศนะหนึ่งในทีมผู้บริหารที่มีบทบาทสำคัญอีกคนคือ **วสันต์ จาติกวณิช** รองประธานกรรมการบริหาร ซึ่งเข้าทำงานที่ล็อกซเลย์ตั้งแต่ปี 2525 ได้เปรียบเทียบล็อกซเลย์ในยุคปัจจุบันเหมือนกับการล้างบ้านใหม่ สิ่งที่ไม่ได้ใช้ก็นำออกไปบ้าง เพื่อจัดบ้านให้เป็นระเบียบมากขึ้น

“สมัยก่อนล็อกซเลย์คือยุคคอนกรีต วันนี้คือยุคดิจิทัล ยิ่งการนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์ ย่อมมีความยากและเปลี่ยนไปจากเดิม เช่น การจะประมูลงานหรือทำงานออกมาแต่ละชิ้น ต้องรอบคอบมากขึ้นและมีขั้นตอนเอกสารที่เพิ่มขึ้นกว่าแต่ก่อน อีกทั้งต้องคำนึงถึงกฎหมาย คุณธรรม จริยธรรม ต้องมีธรรมาภิบาลในการทำธุรกิจ เพื่อคงไว้ซึ่งความถูกต้องและไม่ลดความน่าเชื่อถือขององค์กรให้หายไป”

วสันต์กล่าวต่อว่า อีกส่วนสำคัญที่ถูกปลุกฝังมาตั้งแต่เริ่มงาน คือเมื่อไหร่ที่คนของเราทำผิด ไม่ได้หมายความว่าเขาต้องรับผิดชอบคนเดียว ผู้บริหารต้องยื่นมือเข้าไปแก้ปัญหาและรับผิดชอบร่วมกัน ถือเป็นสิ่งที่เราทำมาตั้งแต่รุ่นสู่รุ่น เราจะไม่มองแค่ว่าปัญหานั้นเป็นของบุคคล สิ่งนี้นับเป็นจุดแข็งที่ทำให้เราอยู่มาได้”

คงต้องจับตากันต่อไปว่า เมื่อยักษ์ใหญ่ในตำนานอย่างล็อกซเลย์ เริ่มปรับทัพจัดกระบวนการ ทั้งแม่ทัพนายกองเพื่อมุ่งเข้าสู่สนามรบ ลุยธุรกิจในยุคดิจิทัลอย่างเต็มตัว จะประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด

แต่สิ่งหนึ่งที่มั่นใจได้ว่า ทุกสนามการค้าในเมืองไทยจะยังต้องมีชื่อล็อกซเลย์ เข้าไปร่วมสั้ประยุทธ์ชิงชัยด้วยทุกครั้ง เพราะคนในตระกูลลำซำ ไม่เคยมีคำว่ายอมแพ้ในเรื่องของการทำมาค้าขาย



วสันต์ จาติกวณิช



ปี พ.ศ.2559 กลุ่มลือคชเส่ย ได้ก้าวสู่ความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่อีกครั้ง โดยธงชัย ลำชำ ผู้กุมบังเหียนมาหลายสิบปี ขอวางมือการบริหาร และส่งมอบให้ทายากรุ่นลูกและรุ่นหลานขึ้นบริหารกิจการแทน ซึ่งการตัดสินใจครั้งสำคัญครั้งนี้ กำลังจะเป็นบททดสอบสำคัญอีกบทหนึ่งที่ต้องจับตามองว่า องค์กรธุรกิจแห่งนี้ ที่มีอายุยืนยาวมาเกือบศตวรรษ จะเป็นเช่นไรต่อไป





อนาคตในกำมือ คลื่นลูกที่ 4



“การบริหาร คือการทำงานให้สำเร็จโดยอาศัยมือผู้อื่น และนักบริหารที่เก่งกาจ ต้องรู้จักการใช้คน” หนึ่งในบทเรียนแรก ๆ สำหรับคนจะขึ้นเป็นผู้บริหาร ต้องเรียนรู้

ยิ่งการบริหารองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ หากไม่มีทีมงานที่ดี ไม่ได้รับความร่วมมือร่วมใจ ช่วยกันต่อสู้ฟันฝ่าอุปสรรคในการทำงานแล้ว ต่อให้ผู้บริหารจะมีความสามารถหรือเก่งเพียงใด ก็ยากที่จะประสบความสำเร็จ

LEY.



บทบาทของเงินเนอเรชั่นที่ 4 ภายใต้การบริหารของ สุรช ลำชำ และเฉลิมโชค ลำชำ กับองค์กรที่มีอายุยาวนานกว่า 80 ปี นั้น มีเรื่องราวหลากหลายให้ตัดสินใจเพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นช่วงเวลาที่ยากลำบากยิ่งเดินทางมาพบกับการเปลี่ยนแปลงผู้บริหารระดับสูงอีกครั้งหนึ่ง

ทันทีที่ สุรช ขึ้นมากุมบังเหียนในตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ล็อกซ์เลย์ จำกัด (มหาชน) เขาได้ส่งสัญญาณการปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่เข้ามามีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น

แม้การเปลี่ยนแปลงปรับปรุงองค์กรจะเป็นเรื่องปกติของบริษัททั่วไป แต่สำหรับล็อกซ์เลย์ คงไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ ที่จะใช้เวลาเพียงแค่กระพริบตาครั้งเดียว หรือแค่พลิกฝ่ามือก็สำเร็จ

สุรช ตระหนักดีว่าล็อกซ์เลย์อยู่มายาวนาน การจะเปลี่ยนแปลงอะไรคงต้องใช้เวลา และก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงกันแบบหน้ามือเป็นหลังมือได้ทันที

เนื่องจากล็อกซ์เลย์ มีภาพลักษณ์ของการบริหารธุรกิจแบบครอบครัว และมีวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง เป็นตัวของตัวเอง ดังนั้น ผู้บริหารหนุ่มไฟแรงเช่นเขา จึงยึดหลักการผสมผสานและยืดหยุ่น

“คนมองว่าเราเป็นธุรกิจครอบครัวก็เป็นจริงส่วนหนึ่ง แต่ที่เป็นแบบนี้ น่าจะเป็นเพราะเราทำให้เกียรติทีมงานทุกคน ดูแลทุกคนเสมือนเป็นครอบครัว ตั้งแต่สมัยคุณหญิงชัชวีร์ คุณธงชัย ผู้บริหารที่เป็นเสมือนแม่ทัพนายกองมานานตอนนี้ก็แทบจะเป็นครอบครัวเราทั้งหมด ครอบครัวล็อกซ์เลย์”

“ถึงแม้บางท่านเกษียณไปแล้ว บางท่านเริ่มวางมือถ่ายทอดงานให้คนรุ่นหลัง ก็ยังทำหน้าที่ที่ปรึกษา ให้ความช่วยเหลือ แนะนำ ดูแลให้โอกาสคนรุ่นใหม่ได้แสดงฝีมือ”

ด้วยความที่เกิดในตระกูลลำชำ ทำให้ได้รับการถ่ายทอดพันธุกรรมทางธุรกิจมาจากครอบครัว และจากการที่ได้เข้ามาทำงานกับล็อกซ์เลย์มาตั้งแต่จบการศึกษา ส่งผลให้ผู้บริหารหนุ่มคนนี้ตระหนักดีว่า สิ่งที่ล็อกซ์เลย์มีมากกว่าองค์กรอื่นคือ ทรัพยากรมนุษย์

การดึงศักยภาพที่ดีของบุคลากรแต่ละฝ่ายออกมาใช้งานเฉพาะด้านที่ถนัดอย่างถูกประเภทเป็นสิ่งสำคัญ ในอดีตพนักงานบางคน ทำงานอยู่ด้านเดิม ๆ ด้วยเหตุผลที่ว่านายดี งานสบาย จึงไม่คิดว่างานนั้นไม่ใช่งานส่วนที่ตนถนัดเพราะมีความคุ้นเคย

แต่เมื่อมาในยุคของเขา สุรชมีความมุ่งมั่นที่จะดึงเอาความสามารถ ความเชี่ยวชาญชำนาญในแต่ละด้านที่แตกต่างกันของบุคคลออกมาใช้ให้ถูกสายงาน เพื่อประสิทธิผลในด้านต่าง ๆ เพิ่มขึ้น

คุณภาพเพื่อคุณ

Quality for you

“ผมเชื่อว่าในล็อกซเลย์มีคนแบบนี้มาก และทำงานกันมานาน เพราะฉะนั้นการปรับเปลี่ยน ยังคงต้องใช้เวลาพอสมควร แต่ก็นับเป็นแนวโน้มที่ดี หลังจากที่ผมเข้าบริหารตั้งแต่วันที่ 2560 ที่ผ่านมา ก็เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงในหลาย ๆ ด้านชัดเจนขึ้น”

นั่นคืออีกสิ่งที่สุรช ได้เริ่มต้นลงมือทำทันทีที่เข้ารับตำแหน่ง

หากมองย้อนกลับไป หลายบริษัทที่ถือกำเนิดขึ้นมาในยุคเดียวหรือใกล้เคียงกับล็อกซเลย์ บางบริษัทต้องล้มหายตายจากไป แต่ล็อกซเลย์ยังคงดำรงมาได้จนถึงวันนี้อย่างยิ่งยง ส่วนหนึ่งเป็นเพราะผู้บริหารทุกรุ่นทุกยุคสมัย รู้จักความยืดหยุ่นและพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง

การมีธุรกิจในเมืองหลากหลาย และธุรกิจของล็อกซเลย์ค่อนข้างจะครอบคลุมในทุก ๆ ด้าน ทั้งไอที คมนาคม การค้า การบริการ ฯลฯ ความยากในการบริหารเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง จึงอยู่ที่เราจะเลือกธุรกิจใดไว้ และปล่อยธุรกิจใดทิ้งไป นับเป็นอีกความท้าทายที่คลื่นลูกที่ 4 ของตระกูลล่าช้าต้องเผชิญและพิสูจน์ตัวเอง

“จากอดีตที่ล็อกซเลย์เคยค้าขายสินค้าเกษตรนำเข้าส่งออกสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน เวลานี้ทุกอย่างมันล่องเลยมาแล้ว ปัจจุบันกว่า 60-70 % ธุรกิจของเราคืองานประมูลที่เกี่ยวข้องกับรัฐบาล ผมต้องมาวางแผนว่าในช่วง 3 ปีนี้ จะดีไซน์ให้หน้าตาบริษัทออกมาเป็นอย่างไร และต่อไปจะเป็นอย่างไร”

“หลัก ๆ ที่ยังคงอยู่คือ การค้าขาย งานบริการ งานประมูล กลุ่มร่วมทุน ซึ่งทั้งหมดคือเราทำอยู่แล้ว แต่จากนี้ไปจะต้องมาเจาะลึกถึงรายละเอียดของแต่ละธุรกิจที่ทำอยู่ เพื่อที่จะหาว่าเรานัดด้านใดมากที่สุด”

“เราอยากได้ธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อเนื่องและมั่นคงได้ด้วยตัวเอง เราจึงต้องปรับตัวพยายามสร้างสมดุลจากเดิมที่พึ่งพิงรายได้จากภาครัฐเป็นหลัก ซึ่งยังมีความไม่แน่นอนสูง คาดการณ์ไม่ได้และยังต้องขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละรัฐบาลที่อาจปรับเปลี่ยนได้ตลอด”

สอดคล้องกับสิ่งที่ เณลิสมโชค ล่าช้า ซึ่งกำกับดูแลธุรกิจงานโครงการและงานประมูล โดยตรง กำลังพยายามทำอยู่คือ การปรับสมดุลสัดส่วนงานประมูลระหว่างภาครัฐและเอกชน

จากเดิมที่ส่วนใหญ่เป็นงานประมูลภาครัฐ กว่า 60-70 % ปรับใหม่โดยจะขยายงานประมูลในภาคเอกชน

ให้มากขึ้น เน้นโครงการที่ใช้ทักษะความเชี่ยวชาญ สู้กันด้วยคุณภาพ ไม่แข่งราคา

ขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับธุรกิจที่สร้างรายได้สม่ำเสมอ เช่น งานด้านไอทีที่ล็อกซเลย์มีความเชี่ยวชาญทั้งงานระบบและสามารถต่อยอดงานบริการดูแลรักษาได้ด้วย

“เป็นการโฟกัสในสิ่งที่เรานัดจริง ๆ ปัจจัยสำคัญคือพันธมิตรทางธุรกิจ ล็อกซเลย์จะเลือกจับมือกับพาร์ทเนอร์ที่มีผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุดอย่างน้อยต้องติดอันดับ 1 ใน 5 ของผู้นำตลาด เพื่อให้มั่นใจว่า ลูกค้าน่าจะได้รับสินค้าและบริการที่มีคุณภาพสูงสุด”

แนวคิดของสุรช คือเจาะจงในตัวธุรกิจให้มากขึ้น และลบคำว่า “ล็อกซเลย์ ทำทุกอย่าง” ปรับให้เหลือเพียง “บางอย่างและเติบโตขึ้นอย่างมั่นคง” เพื่อสร้างสมดุล ลดความเสี่ยงในเรื่องของการขาดทุน แต่ยังคงไว้ซึ่งความหลากหลายทางธุรกิจ

“ล็อกซเลย์เติบโตมาอย่างแข็งแกร่งจากธุรกิจร้อยล้านเป็นธุรกิจหมื่นล้าน แต่ถึงจุดหนึ่งเราคงต้องมาพิจารณาธุรกิจที่เราทำอยู่เป็นจำนวนมากว่าจะดำเนินการกับธุรกิจเหล่านั้นอย่างไร หลายธุรกิจแม้จะมีรายได้น้อยแต่มีกำไร ขณะที่อีกหลายธุรกิจที่มีรายได้ดีกว่า แต่อาจจะทำกำไรน้อยกว่า”

“ต่อจากนี้ไปล็อกซเลย์จะเป็นบริษัทที่สลิมนั้นจากในอดีต กลุ่มธุรกิจที่มีบริษัทลูกก็ดำเนินธุรกิจของตนเองไป บริษัทลูกที่เติบโตมาก ๆ ก็จะทำให้ แยกออกไปได้ด้วยตัวเอง โดยล็อกซเลย์จะทำตัวเป็นโฮลดิ้งมากขึ้นเพื่อความคล่องตัว”

นอกจากนี้ ผู้บริหารหนุ่มยังมีแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในแบรนด์ล็อกซเลย์

อีกทั้งยังต้องให้ครอบคลุมถึง Value Chain เน้นให้หน่วยงานภายในองค์กรได้เข้าใจและตระหนักถึงการสร้างคุณค่าสินค้าที่จะมอบให้กับลูกค้าได้อย่างไร เพื่อเป็นการพัฒนาศักยภาพของพนักงานและสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้กับองค์กร

“ในตอนนี้อยากจะโฟกัสในแต่ละธุรกิจที่เราทำอยู่ก่อนให้ชัดเจนในแต่ละส่วนให้มากขึ้น ธุรกิจไหนไปต่อได้ หรือไม่ได้ โดยมีแง่มุมต่าง ๆ ที่ต้องนำมาพิจารณาและวิเคราะห์ ทั้งเรื่องเทคโนโลยี โอกาสทางการตลาด การเติบโต และการทำกำไร”

“ต้องยอมรับว่าเราจะดีทุกอย่าง เก่งทุกอย่างไม่ได้ ต้องโฟกัสให้ชัดเจนและปักธงไปยังธุรกิจที่เราจะไป เพื่อเป็นธงนำให้กับผู้บริหารและพนักงานก้าวเดินตามไปอย่างมั่นคง”

ในโลกธุรกิจ การมี Partnership หรือผู้ร่วมทุนที่ดี นับเป็นเรื่องจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง และลึกซึ้งเลยไม่เคยเลยในการคงสัมพันธ์ภาพที่ดีกับบริษัทคู่ค้า พร้อมปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกันมาตลอดทุกยุคสมัย จนมาถึงยุคของสุรช ก็ยังคงยึดถือหลักปฏิบัติที่บรรพบุรุษได้วางรากฐานเอาไว้อย่างแน่น

สุรช มองว่าโลกธุรกิจเป็นเรื่องของความเร็วในการตอบสนอง การเริ่มเองจากศูนย์คงเป็นเรื่องยาก ยิ่งยุคนี้ที่มีการแข่งขันสูงมาก การให้ความสำคัญกับพาร์ทเนอร์ จึงต้องเน้นเป็นพิเศษ เพราะจะเป็นโอกาสในการเปิดกว้างทางธุรกิจ เพื่อต่อยอดการประกอบธุรกิจทั้งในและนอกประเทศ

“ในส่วนของผู้ร่วมทุน เป็นเรื่องที่สำคัญมาตั้งแต่แรก เราจะเลือกพาร์ทเนอร์ที่เก่ง และรู้จักจริงในธุรกิจนั้น ๆ เราต้องเลือกที่เป็น Top 5 เสมอ เพราะที่ผ่านมาล็อกซเลย์ มีพาร์ทเนอร์ที่ดี จึงทำให้เราเดินต่อไปได้”

นายใหญ่คนใหม่ล่าสุดของล็อกซเลย์ ได้วางแผนงานด้านการตลาดหลังการเปิดประชาคมอาเซียน หรือ AEC ด้วยการมองหาพาร์ทเนอร์ในการขยายฐานไปยังภูมิภาคอาเซียน ยกตัวอย่างเช่น น้ำมันเครื่องคาสโตรอล สินค้าหลักที่ล็อกซเลย์บุกเบิกตั้งแต่ต้น และปัจจุบันส่งออกไปยังหลายประเทศพม่าด้วย

ในส่วนของประเทศจีน ล็อกซเลย์ได้ส่งข้าวหอมมะลิแท้ไปขาย โดยสร้างแบรนด์ของตัวเอง ชื่อ “Gloden Lotus” หรือในภาษาจีนใช้ชื่อว่า “จินลี่เหลียน” ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้บริโภคชาวจีน เพราะเป็นข้าวคุณภาพดี ขณะเดียวกันยังได้ร่วมมือกับกระทรวงพาณิชย์ในโครงการที่มุ่งเน้น เพื่อกระจายตลาดสินค้า OTOP ส่งออกไปที่จีน ถือเป็นความช่วยเหลือ SMEs ไทย ในการขยายตลาดไปยังต่างประเทศ

สำหรับกลุ่มนักลงทุนและผู้ถือหุ้นของล็อกซเลย์ในตลาดหลักทรัพย์ อาจไม่ได้รู้สึกถึงความเปลี่ยนแปลงในครั้งนี้นัก เนื่องด้วยล็อกซเลย์บริหารงานแบบครอบครัว ส่งผลต่อราคาหุ้นที่ไม่หวือหวาเหมือนกับบริษัทอื่น ๆ

ราคาหุ้นในปัจจุบันและในอดีต แทบไม่มีการเปลี่ยนแปลงเลย ผู้ถือหุ้นที่เข้าใจและพร้อมจะยืนเคียงข้างกันอย่างแท้จริง จึงมีความมั่นใจได้ว่า ล็อกซเลย์จะเดินก้าวไปข้างหน้าอย่างต่อเนื่อง

คำตอบของผู้บริหารรุ่นใหม่ล็อกซเลย์ทั้งหมดดังกล่าว คงจะช่วยคลายข้อข้องใจ และเป็นสิ่งยืนยันได้ว่า องค์กรแห่งนี้ยังคงมีจุดยืนทั้งในเรื่องของวิสัยทัศน์การทำงาน การบริหาร การดูแลบุคลากร การรักษารฐานลูกค้า และพาร์ทเนอร์ รวมทั้งผู้ร่วมลงทุน เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นและมั่นใจได้ว่า ล็อกซเลย์จะยังคงเติบโตอย่างแข็งแกร่งสืบไป



การมีธุรกิจ在手หลากหลาย และธุรกิจของล็อกซเลย์ ค่อนข้างจะครอบคลุมในทุก ๆ ด้าน ทั้งไอที คอมมูนิตี้ การค้า การบริการ ฯลฯ ความยากในการบริหารเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง จึงอยู่ที่จะเลือกธุรกิจใดไว้ และปล่อยธุรกิจใดทิ้งไป นับเป็นอีกความท้าทายในยุคของคลื่นลูกที่ 4 แห่งตระกูลล่าช้าต้องเผชิญและพิสูจน์ตัวเอง



We are Loxley

เขียนและเรียบเรียง โดย

คมกฤษ แสงเฟื่อง

จรัสแสง วนเวียน

ขอขอบคุณ

คุณหญิงชัชวีร์ จาติกวณิช

คุณไพโรจน์ ลำคำ

คุณธงชัย ลำคำ

คุณพวงแก้ว พจน์พานิช

คุณสีบตระกูล สุนทรธรรม

คุณสุรพันธ์ ภาษิตนรินทร์

ดร.สมภาพ เจริญกุล

คุณวสันต์ จาติกวณิช

คุณสุรช ลำคำ

คุณเฉลิมโชค ลำคำ

ดร.ทวีต ตันท์ศุภศิริ

คุณสุปรียา อึ้งภากรณ์

คุณพิสุทธิ์ สีนอาภา

ประสานงานจนออกมาเป็นรูปเล่ม

ฝ่ายสื่อสารองค์กร บมจ. ล็อกซ์เลย์

เลขที่ 102 ถนน ๓ ระนอง แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กทม. 10110

โทร. 0-2348-8000 อีเมลล์ info@loxley.co.th

ออกแบบปก/รูปเล่ม

นิตยา วีระเจริญรุ่งเรือง

สงวนลิขสิทธิ์ ตามพระราชบัญญัติ 2547

“เนื้อหาบางส่วนของหนังสือเล่มนี้ ได้รวบรวมมาจากข้อเขียน ข้อคิดเห็น จากแหล่งอ้างอิงต่าง ๆ ทั้งจากบทประพันธ์ คำบอกเล่า ภาพถ่าย และการสัมภาษณ์บุคคล นำมาปรับปรุงและเรียบเรียงขึ้นใหม่ เพื่อเป็นการบันทึกเรื่องราวที่เป็นหน้าหนึ่งในประวัติศาสตร์ขององค์กรไว้ในรูปแบบของตัวอักษรเท่านั้น มิได้มุ่งหวังประโยชน์ในทางการค้าแต่อย่างใด หากมีส่วนหนึ่งส่วนใดในหนังสือเล่มนี้ มีส่วนเหมือนส่วนคล้ายกับข้อเขียนเดิม หรือส่งผลกระทบต่อผู้หนึ่งผู้ใด บริษัทฯ ต้องขออภัยมา ณ โอกาสนี้”

คุณภาพเพื่อคุณ

Quality for you

Website : www.loxley.co.th



LOXLEY PUBLIC COMPANY LIMITED

102 Na Ranong Road, Klong Toey, Bangkok

10110, Thailand Phone : 0-2348-8000