



ต่อยอดด้วย Know - How จากธุรกิจเดิม

เดิมทีหนึ่งในธุรกิจของครอบครัวผมคือ ธุรกิจรถยนต์ เราติดตั้งลิฟต์จอร์จ และย้ายย้ายสำหรับซ่อมรถในดีลเลอร์รายแรกของเรามาตั้งแต่ปี 93 สมัยนั้นเราเน้นเรื่องซ่อมรถ เราเลยติดตั้งอ้อยซ่อมมากกว่าลิฟต์ และลิฟต์จอร์จก็ถือเป็นเรื่องใหม่มาๆ ในบ้านเรา ซึ่งเราคือรายแรกในไทยที่ติดตั้งลิฟต์จอร์จในอาคาร ออฟฟิศของเราที่เป็นอาคารแรกในไทยที่ติดตั้งลิฟต์จอร์จ อีกทั้งเราก็มีธุรกิจสร้างรถจักรยาน และเป็น Developer เรามีข้อมูลที่คำนวณเรื่องราคาที่ดินกับที่จอดรถแล้วมีตัวเลขชัดเจนว่าถ้าเราทำลานจอดรถของคอนโด เราจะเสียพื้นที่ไปถึง 30% ในทางกลับกันถ้าเราติดตั้งลิฟต์จอร์จจะประหยัดพื้นที่ทำให้เราเพิ่มห้องสำหรับขายได้อีก เราเลยตัดสินใจ Know - How ที่มีทั้งในธุรกิจ Automotive และธุรกิจ Developer มาพัฒนาต่อยอดเป็นธุรกิจ Park Solution นั่นจึงเป็นที่มาของ Park Plus ที่ให้บริการด้านที่จอดรถครบวงจร ตั้งแต่ให้คำปรึกษา คำนวณความคุ้มค่า ติดตั้ง ดูแลรักษา ไฟแนนซ์ และประกันภัยเป็นรายแรกและรายเดียวของไทยที่ให้บริการอย่างครบวงจร

เทคโนโลยีที่ถึงเวลาของไทย

ลิฟต์จอร์จเป็นของเก่าที่มีมานานแล้ว เริ่มต้นตั้งแต่ปี 1930 ที่ฝรั่งเศส คนคิดค้นเป็นสถาปนิกไม่ใช่วิศวกร ปี 1970 ก็ไปอเมริกา ปี 1990 ก็ไปญี่ปุ่นและเกาหลี ปี 2000 ก็ไปเมืองจีน จนมาถึงบ้านเราเมื่อปี 2013

My Profile

การศึกษา : ปริญญาตรี Bachelor of Engineering (Aerospace Engineering) RMIT University, ปริญญาโท Master of Business Administration สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์
อาชีพ : Managing Director และ ผู้ก่อตั้ง Park Plus

After Work

ทุกวันนี้กว่าผมจะว่างก็สอง-สามทุ่ม เสร็จงานผมจะไปออกกำลังกาย 2-3 ชั่วโมงก็เข้านอนนอนเลย การออกกำลังกายจำเป็นมากถ้าไม่ออกกำลังกายก็คิดอะไรไม่ออกแน่นอน ตื่นมาไม่เลย (หัวเราะ)

ผมคิดว่าเทคโนโลยีนี้เหมาะสำหรับไทย แล้วที่ผมเชื่อแบบนี้เพราะจากสถิติจำนวนรถยนต์สะสมในเมืองไทยเฉลี่ยอยู่ที่คนละ 0.5 คัน แต่ถ้าคิดเฉพาะรถในกรุงเทพฯ คนหนึ่งคนจะมีรถยนต์เฉลี่ย 1.5 คัน สมัยก่อนมันไม่เป็นแบบนี้ เพิ่งมาเป็นช่วงนโยบายรถคันแรกที่ต้องการการในการใช้รถของ 3 ปีข้างหน้ามา ทำให้เทคโนโลยีนี้มาถึงเร็วขึ้น จากเดิมที่ผมเคยคิดว่าน่าจะมาในปี 2020 ช่วงแรกๆมากในการทำความเข้าใจกับลูกค้า บางบริษัทเพิ่งตั้งไม่ถึง 5 นาทีเขาเปิดได้หัวเราะบอกเพื่อน ไม่มีทางเป็นไปได้ แล้วเดินออกไปเลย (หัวเราะ) ยิ่งสถาปนิกรุ่นเก่าเขาปิดประตูแล้วถ้าเขาไม่รับ แต่นี่ตรงกันข้ามมันคนไวใจเรียกใช้เรามากขึ้น

Small is Beautiful

ผมไม่เห็นจ้างคนเงินเดือนถูกเพื่อให้ได้ปริมาณคนเยอะขึ้น แต่เราเน้นจ้างคนเงินเดือนสูง แต่ทำงานได้หลายอย่าง เพราะเราเชื่อในปรัชญาการบริหารงานว่า Small is Beautiful ธุรกิจนี้ผมอยากนำมาบริการสำคัญที่สุด ถ้าเรามีพนักงานเยอะเท่าไร ระยะห่างของเราก็กับลูกค้าก็จะยิ่งเยอะขึ้นเท่านั้น เราเลยพยายามบีบช่องว่างธุรกิจนี้ลง เราไม่ยอมให้มีหลุดไปจากลูกค้า นอกจากคนแล้วเทคโนโลยีที่สำคัญในการทำงานเราเป็นบริษัทประเภท Paperless เราแทบไม่ใช้กระดาษเลย ข้อดีคือง่ายในการค้นหาข้อมูล การให้ข้อมูลทั้งช่วง การแจ้งเตือนซ่อมบำรุง มันทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้นโดยไม่ต้องมีแบบฟอร์ม บางบริษัทบ้างเอกสาร ลูกค้าแจ้งปัญหาเรื่องลิฟต์ค้างก็ให้ลูกค้าทำเอกสารซึ่งงมหา ไปอยู่ไหนค้างอยู่สองวัน แทนที่จะซ่อมเลย ความเสียหายยิ่งเพิ่มขึ้น ความรู้สึกของลูกค้าก็เสียไปแล้วส่งกระดาษออกไปหรือชวนไปทานข้าวก็ไม่ทำอะไร สุดท้ายเวลานำงานรับเรื่องแล้วแก้ไขไปเลยดีกว่าแล้วเรื่องอื่นๆ ค่อยช่วยจัดการทีหลัง

บริหารงานแบบแนวราบ

ส่วนใหญ่ที่ Park Plus เรามีพนักงานเป็นครอบครัว ยิ่งพนักงานที่เป็นวิศวกร หรือสถาปนิก จะเป็นคนอายุเฉลี่ย 25-35 ปี ในองค์กรเราเลยบริหารงานแบบแนวราบไม่ใช่สามเหลี่ยม ที่มีผมเป็นหัวอยู่ข้างบน คนงานระดับล่างที่สุดก็เดินมาคุยกับผมได้เลยถ้าเขาเจอปัญหาและอยากเสนอทางแก้ปัญหาเพื่อให้งานมันไวขึ้น บางทีเรื่องมันเล็กน้อยมากถ้าแก้ได้เร็ววางใจไว้น คนงานคนไหนมาผมแล้วบอกว่าเขาอยากได้สิทธิ์ผมแบบเบลเซอร์เพราะจะทำให้การวัดผลติดตั้งลิฟต์จบได้ภายในวันเดียวดีกว่าใช้ตัวแบบคนแบบเก่าที่ใช้เวลาสามวันถึงเสร็จ

อภิราม ลีเกลิน
SMALL IS BEAUTIFUL

ตั้งแต่ได้งานโตสิ่งหนึ่งที่อยู่คู่มืองหลวงของเราตลอดก็คือปัญหา 'รดตัด'

รดตัดเป็นปัญหาสุดฮิตที่คนเมืองฝันอยากให้มีมันหายไปจากท้องถนนเมืองไทย อยากเห็นถนนกรุงเทพฯ มีสภาพเหมือนช่วงเทศกาลหยุดยาวไปตลอด ขณะเดียวกันก็เป็นนโยบายที่หลายพรรคการเมืองใช้เป็นจุดขายหาเสียงมาแทบทุกยุคทุกสมัย 'อภิราม ลีเกลิน' เป็นอีกคนที่อยากเห็นถนนเมืองไทยคล่องตัวกว่าที่เป็นอยู่ เขาคิดว่าหนึ่งในปัญหาที่รุดตุดนอกจากจำนวนรถที่มากขึ้น และระบบการขนส่งมวลชนที่ยังไม่สมบูรณ์แบบแล้วก็คือ 'ที่จอดรถ' หลายครั้งความง่ายในการจอดรถก็ทำเอาเราติดตาย ยิ่งการขยายตัวของกรุงเทพฯมากขึ้นปัญหารถไร้ที่จอดก็ยิ่งเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เป็นเงาตามตัว อภิรามคำนวณความเป็นไปได้ของปัญหาพื้นที่ที่จอดรถในเมืองอย่างสูงสุดวิกฤติแล้วเขาเลยตัดสินใจเปิดบริษัทให้บริการด้านการทำลิฟต์จอดรถในรูปแบบครบวงจร ตั้งแต่ให้คำปรึกษา ติดตั้ง ดูแลรักษา บริการด้านประกันภัยและไฟแนนซ์รายแรกของไทยนามว่า 'Park Plus' เพื่อหวังเป็นอีกหนึ่งจุดเล็กๆ ที่ช่วยแก้ปัญหาที่จอดรถติดโดยให้พื้นที่น้อยที่สุด แต่ได้ประโยชน์มากที่สุด โดยเขาเป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ที่มีเชื้อในศักยภาพมากกว่าปริมาณ และยึดมั่นในความกล้าที่จะแตกต่างมากกว่าเดินตามรอยเท้าคนอื่น

ผมรู้เรื่องเร็วก็ช่วยแก้ไขให้หน่วยงานเลยทันที โชคดีที่ผมอายุน้อยเลยบริหารงานด้วยวิธีนี้ได้ ถ้าผมอายุเยอะ เชื่อว่าการบริหารแบบนี้คงไม่รอดก็อดคิดเรื่องความเกรงใจ เพราะมันมีที่คำว่า MD และอายุเยอะค่าอยู่ แต่ตัวนี้เราแค่คำว่า MD เลยได้วัฒนธรรมองค์กรที่อยู่น

รับผิดชอบตลอดเวลา

เวลาเจอปัญหาผมมักใช้วิธีประนีประนอม เราต้องรักษาความสัมพันธ์ในระยะยาวกับลูกค้า เพราะลูกค้าเวลาเขาชอบจะบอกต่ออีกคน แต่ถ้าเขาเกลียดเขาบอกต่ออีก 100 คน (หัวเราะ) อย่างแรกไม่ใช่แค่ลูกค้าที่เราใช้วิธีนี้ แต่คนที่ได้รับผลกระทบจากการทำงานของเรา ผมก็บอกให้ใช้วิธีประนีประนอมด้วย เช่น มันหนักหน่วงให้ผมแถมผมโดนเจ้าของห้องตรงข้ามใช้เวลานานค่าเพราะมันเสียงดัง ไฟรั่วผมเลยบอกว่าเอาอย่างนี้ ผมจะเสียตั้งอยู่ประมาณเดือนนึง เสียผมเช่าห้องให้ที่อยู่คนโตๆอีกเดือนนึงไปเลย หุรเหมือนที่อยู่อยู่บางคนรับข้อเสนอนี้บางคนก็รู้สึกว่าการรับผิดชอบเขาก็ไม่ได้ทำอะไร ทั้งจริงไม่ใช่แต่เรื่องใจแต่เรายังนำมันมาแล้วว่าถ้าเราลงมนิ่งมันเสียงดัง ไฟรั่วผมเลยบอกว่ามากกว่าห้องที่เราจ่ายไปแน่นอนเราต้องพร้อมรับผิดชอบตลอดเวลา นี่คือสิ่งที่ผมพึงเรียนรู้อยู่เหมือนกันตอนเช้าวงการก่อสร้าง ถ้ามีปัญหาระหว่างต้องกระโดดรับก่อน ถ้าคิดจะหลบมันให้ไร รับรองว่ามันจะหนักกว่าเดิม (หัวเราะ)

เลือกทางที่ยากที่สุด

ผมได้แนวคิดในการบริหารงานจากหลายคน หนึ่งในนั้นคือพ่อของผม ท่านสอนว่าหน้าที่คือหน้าที่ แต่ปัญหามันคือสิ่งที่ต้องเกิดขึ้น เหมือนทุกคนรู้สึกดีความอ้วน แต่ไม่ใช่ทุกคนจะลดความอ้วนได้ ฉะนั้นเป้าหมายในการทำงานคืออย่าไขว้กันไป Function มันเกิด ส่วนเรื่องของ Form เอาไว้ทีหลัง เวลามีปัญหาผมก็จะคิดตลอดว่าถ้าเราเป็นพ่อเขาจะคิดแบบไหน อีกสิ่งหนึ่งที่ผมเชื่อมากคือเราทุกคนจะมีช่วงที่ต้องตัดสินใจเสมอถ้าต้องเจอทางแยกให้เลือกเดิน คิดของผมก็คิดเลือกทางที่คิดว่ายากที่สุดเสมอ เพราะทางที่ยากที่สุดจะนำเราไปสู่สิ่งใหม่ๆ ยกตัวอย่างให้เห็นภาพ สมมุติว่าเราสองคนคนหนึ่ง ผมจะเลือกคนที่ที่ยากที่สุดไว้ก่อน อย่างน้อยที่สุดถ้าเราสองคนได้ความรู้ที่เรารู้ได้หลังสอบก็น้อยกว่าเราเลือกสอบคนที่ที่ยากกว่าด้วยความที่เราไม่จำเป็นต้องสอบความสามารึเสมอไประหว่างทางมันมีอะไรให้เรารับเกี่ยวอยู่แล้ว เราก็กลัวเจ็บนะ แต่ที่กลัวว่าคือกลัวไม่ได้ทำ