



งานวิจัยจากหิ้งสู่ห้าง‘ซีดีไอพี’ดึงนวัตกรรมดูแลสุขภาพคนไทย
ส่งผ่านงานวิจัยจากหิ้ง...สู่ห้าง ‘ซีดีไอพี’ดึงนวัตกรรมดูแลสุขภาพคนไทย : คม
คิดธุรกิจนิวเจน โดยอัญชนา สาระคู

"ผมอยากทำงานแบบสตาร์ทอัพ หรือ บิล เกตส์ คือคิดอย่างเดียว รับผิดชอบด้านวิจัยและพัฒนา" คือความมุ่งมั่นของเด็กหนุ่มคนหนึ่ง ในท่ามกลาง "เทรนด์ใหม่" ที่ต้องการแนวคิดสร้างสรรค์ผ่านผลงานนวัตกรรม และที่สำคัญจะต้องไม่จำกัดวงอยู่เฉพาะอุตสาหกรรมขนาดใหญ่เท่านั้น

"สิทธิชัย แดงประเสริฐ" หรือป๊อ บอกเล่าจินตนาการของเขา บนเส้นทางสู่ฝันของธุรกิจนวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ที่เขาร่วมกับแฝดผู้พี่ "พิษณุ แดงประเสริฐ" หรือป๊อ ก่อร่างสร้างบริษัทให้บริการครบวงจร ตั้งแต่ประดิษฐ์คิดค้นไปจนถึงการวางตลาดสินค้าอันมาจากมันสมองของทั้งสอง

แฝดผู้น้องเอ่ยนามของสองผู้ยิ่งใหญ่แห่งอุตสาหกรรมไอที สอดคล้องกับการรับหน้าที่ในฐานะ "บ่าว" ของบริษัทที่ทั้งสองตั้งขึ้น เพราะมีดีกรีดอกเตอร์คอยเป็น "แบ็กอัพ" งานวิจัยคิดค้นให้แก่ป๊อ แฝดผู้พี่ ผู้อาสารับบทของ "นาย"

ชื่อของ "สตาร์ทอัพ" และ "บิล เกตส์" ถูกโลกจดจำพร้อมกับคำว่า "ซิลิคอน วอลลีย์" ที่เป็นเมืองอุตสาหกรรมแหล่งรวมของบริษัทไอทีชั้นนำอย่าง กูเกิล ไมโครซอฟท์ แอปเปิล ยาฮู อะโดบี ฯลฯ

แม้ในวันนี้ ประเทศไทยจะยังไม่มี "ซิลิคอน วัลเลย์" เมืองไอทีอย่างในสหรัฐอเมริกา ดังเช่นที่ป๊อปปูล่าร์ของนวัตกรรมจะเห็น หากแต่ ชื่อของของเขา กับ แผลผู้ก็อาจจะถูกกล่าวขานถึง ในแวดวงสินค้านวัตกรรมของประเทศไทยในฐานะสองหัวเรือใหญ่รุ่นแรกๆ ที่ก่อตั้งธุรกิจของกลุ่ม นักวิจัยรุ่นใหม่ ในนาม บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) หรือ ซีดีไอพี (Conceptual Development Intellectual Property) ที่มีป๊อปปูล่าร์มากที่สุดกับแผลผู้ก่อตั้งรับบทบาทผู้อำนวยการฝ่าย นวัตกรรม

การสานต่อผลงานวิจัย "จากหิ่ง สู่ห้าง" น่าจะเรียกได้ว่าเป็นโจทย์ใหญ่ของซีดีไอพี เพราะ เขาทั้งสองมีหมุดหมายเดียวกันว่า นับจากนี้ ผลงานของนักวิจัยรุ่นใหม่จะถูกแปรออกมาเป็น ผลิตภัณฑ์นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ ที่ไม่ถูกวางไว้บนหิ้งให้ฝุ่นเกาะไร้ค่าอีกต่อไป

ซีดีไอพี ให้บริการครบวงจร ตั้งแต่คิดค้นสูตร รับขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ วิจัยและพัฒนา รับจ้างผลิต ออกแบบบรรจุภัณฑ์ อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และยังเป็นสื่อกลางในการนำ ผลงานวิจัย งานนวัตกรรมและภูมิปัญญาไทยสู่เชิงพาณิชย์ มีเป้าหมายสูงสุดในการเป็นผู้นำ ทางด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพในระดับอาเซียน แต่สำหรับผู้ก่อตั้งและผู้บริหารของซีดีไอพี เอง แล้ว ยังมีเป้าหมายเป็นธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise) โดยพร้อมที่จะถ่ายทอดแนวคิด ความรู้ ไปสู่คนรุ่นใหม่ รวมไปถึงการผลักดันผู้ประกอบการที่อยากก้าวเข้ามาด้วยความตั้งใจจริงที่จะสร้าง ธุรกิจและแบรนด์ของตนเอง

ป๊อ เล่าถึงแนวคิดการก่อตั้งบริษัทวิจัยแห่งนี้ ว่า ก่อนหน้านี้ ครอบครัวดำเนินธุรกิจ โรงงานผลิตยาแผนปัจจุบัน เมื่อได้เห็นการเติบโตของตลาดยา สมุนไพร และอาหารเสริม จึงได้ตั้ง โรงงานเภสัชอุตสาหกรรม เจเอสพี (ประเทศไทย) จำกัด ขึ้น เพื่อผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพโดยเฉพาะ ภายใต้แบรนด์ของตนเอง แต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร จึงได้ปรับกลยุทธ์มารับจ้างผลิต อาหารเสริมให้แก่แบรนด์ที่อุปเหินของประเทศ แต่ก็ยังพบปัญหาในกระบวนการ ทั้งผลิตภัณฑ์เพื่อ สุขภาพในท้องตลาดมักไม่มีความลงตัว พบการเปลี่ยนสี และกลิ่นไม่พึงประสงค์

"โจทย์ในการต่อยอดงานวิจัยที่เรียกว่า จากหิ่ง...สู่ห้าง เรื่องของนวัตกรรมกำลังมา และได้เรียนรู้เกี่ยวกับเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่ก่อให้เกิดบริษัท ซีดีไอพี ขึ้นมาได้ แยกออกมาอีกบริษัทหนึ่งจากโรงงานผลิตยา และพวกเขาออกมาบริหารเอง ตัดสินใจเอง"

ป๊อ เล่าว่า ในส่วนของเขา ช่วงนั้นกำลังเรียนต่อปริญญาเอกด้านนวัตกรรม ที่จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ประจวบเหมาะเรื่องนวัตกรรมกำลังมาแรง จึงวางเป้าหมายหลักคือ การนำงานวิจัยไป แปลงเป็นมูลค่าเชิงพาณิชย์ให้ได้ ซึ่งตอนนั้นเรียนปีหนึ่งได้ไปทัศนศึกษาที่อุทยานวิทยาศาสตร์ ประเทศไทย ที่ซึ่งเป็นนิคมวิจัยแห่งแรกของประเทศ ทำให้ได้เห็นว่าข้างในนั้นมีนักวิทยาศาสตร์

เก่งๆ และเครื่องมือเครื่องมือเยอะมากเหมือน ซิลลิคอน วัลเลย์

"พอดูงานเสร็จผมก็ขอยุ่ต่อ และขอเข้าไปคุยกับทางผู้อำนวยการศูนย์ ผมถามเขาว่าถ้าผมอยากจะเข้าไปอยู่ ไปเป็นนักวิจัย จะต้องทำอย่างไร ซึ่งก็ได้รับคำตอบและคำแนะนำกลับมา คือตอนนั้นก็ยังไม่มียุติอะไร แต่ก็คิดในใจว่าทำไมงานที่เราคิดตั้งแต่อยู่ที่โรงงานอาหารเสริม มันแปรเป็นมูลค่าไม่ได้ ก็เลยกลับมาคุยกันโดยเห็นว่าที่นั่นมีงบวิจัย มีเครื่องมือเครื่องมือที่ดีมากมาย จึงคิดที่จะมาสร้างธุรกิจร่วมกัน และตั้งแต่วันนั้นก็เป็นการแรกที่เรามาตั้งชื่อกันว่าจะทำธุรกิจอะไรกันดี"

ป้อ เสริมว่า ประจวบเหมาะกับการที่แผนกวิจัยและพัฒนาของมีขนาดใหญ่ และคนเริ่มเยอะขึ้น และอิมตัว จึงคิดที่จะแยกแผนกนี้ออกมา เริ่มเขียนแผนธุรกิจ พอลงตัวก็นำไปคุยกับทางผู้อำนวยการศูนย์

การก่อตั้งเป็นบริษัทวิจัยแห่งนี้ขึ้นมา เกิดจากแนวคิดแก้ปัญหา 2 อย่างคือ (1) เราเคยมีปัญหาว่าคนไทยไม่ค่อยให้คุณค่ากับงานวิจัยและพัฒนา เช่นเดียวกับทรัพย์สินทางปัญญา คือไม่ค่อยรับจ้าง ไม่จ้างที่ปรึกษา ไม่ว่าจ้างนักวิจัย นี่คือสิ่งที่ต้องแก้ กับ (2) ธุรกิจอาหารเสริมในประเทศกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว จึงคิดที่จะส่งงานวิจัย ผลิตภัณฑ์ หรือองค์ความรู้ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด ขณะเดียวกันการคิดค้นเพียงคนเดียวก็ยังไม่เพียงพอ จึงต้องใช้การสนับสนุนจากทั้งภาครัฐและนักวิจัยอื่นๆ

"พอเจอ 2 โจทย์นี้ ก็เลยหาวิธีแก้ คือให้ฝั่งผู้ว่าจ้างเห็นคุณค่าในงานวิจัย และเราหาทุนให้เขาได้ ฝั่งนักประดิษฐ์ก็เอาไอเดียมาให้เรา คือเราก็มีฝั่งนักวิจัยที่ช่วยกันคิดช่วยกันทำ เพราะไม่มีใครหรอกที่เป็นบริษัทเดียว กลุ่มเดียว หรือทำคนเดียวและเก่งไปเสียทุกอย่าง แต่เราจะสามารถเชื่อมโยงความเก่งฉลาดของนักวิจัยทั่วประเทศมาช่วยงานเราได้ และเราก็ส่งสิ่งนี้ไปให้แก่ลูกค้า"

ถ้าหากนับเวลาย้อนหลังกลับไปเมื่อ 5 ปีก่อนที่เริ่มก่อตั้งบริษัท ป้อ บอกว่า ตอนนั้นกระแสทุกอย่างกำลังเข้ามา ตั้งแต่แผนกวิจัยของเข่าอิมตัว และเรื่องการสนับสนุนงานวิจัยจากภาครัฐและงบประมาณ รวมถึงกระแสนวัตกรรมมาพอดี ตอนเขียนแผนธุรกิจก็ต่อยอดมาจากบริษัทเดิม ไม่ได้เริ่มจากศูนย์ ก็ทำให้มีกำไรแต่ปีแรก เหมือนกับว่าทุกอย่างพร้อมพอเปิดตัวก็สามารถทะยานไปได้ ซึ่งก็ได้ลูกค้าที่รู้จักกันในวงการธุรกิจและมาสนับสนุน จ้างวิจัยบ้าง จ้างผลิตบ้าง

"คือเราเป็นวัน สต๊อป เซอร์วิส หากใครมีไอเดียก็เอามาคุยกับเราได้ ส่วนงานวิจัยที่เราคิดค้นสูตร เราก็ขายสูตร จะให้ออกแบบผลิตภัณฑ์เราก็ขายดีไซน์ จะให้เราช่วยขึ้นทะเบียนกับองค์การอาหารและยา หรือ ออย. เราก็ขายบริการ ประสานงานในการขึ้นทะเบียนกับ ออย.ให้ ถ้าอยาก

ให้ผลิต เราก็สามารถประสานงานโรงงานที่มีอยู่ในเครือข่ายผู้ผลิตได้ เพราะเรามีรายชื่อโรงงานที่เรารู้ว่าเขาเชี่ยวชาญในการผลิตอะไร เราอยู่ในวงการนี้ เรารู้ว่าโรงงานนี้เก่งทำเม็ด โรงงานอีกแห่งเก่งทำครีม หรือทำเครื่องดื่ม หรือถ้าอยากให้เราช่วยสนับสนุนด้านการตลาด เราก็จะจัดอบรม สอนเรื่องผลิตภัณฑ์และแนะนำเรื่องช่องทางการตลาด จะจ้างทำงานวิจัยอย่างเดียว ขึ้นทะเบียน อย. อย่างเดียวก็ทำได้หรือจะให้ช่วยดูแลทั้งหมดก็ทำได้เช่นกัน" ป็ย บรรยายบริการของเขา

แม้จะเห็นโอกาสมากมายในธุรกิจผลิตอาหารเสริม แต่แพตฟีน้องนักธุรกิจคนวัตกรรม ก็ไม่คิดที่จะผลิตสินค้าที่เป็นแบรนด์ของตัวเอง หากแต่ยื่นหยัดที่จะเป็นผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จต่างๆ เพราะการมีลูกค้าหลากหลายบริษัทคืออีกหนึ่งความสำเร็จอันน่าภาคภูมิใจ

"เพราะเราอยากจะทำผลักดันให้คนทำแบรนด์ไปถึงเป้าหมาย เห็นคนเขาประสบความสำเร็จเยอะๆ จะดีกว่าการที่เราออกแสดงเองซึ่งจะไม่ใช่เรื่องที่ดีนัก ขัดแย้งกับแนวคิดของเราที่ต้องการทำธุรกิจที่ดี มีธรรมาภิบาล แต่การที่เราอยู่เบื้องหลังก็น่าจะเป็นประโยชน์กับผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายมากกว่าเข้าไปลงเล่นบทบาทนั่นเอง ส่วนลูกค้าก็คงจะไม่ชอบใจนัก เราจึงพยายามขีดเส้นของเราไว้ คนที่จะมาคุยกับเราก็จะได้สบายใจด้วย นอกจากนี้ หากเราวิจัยในโปรเจกต์ที่ลูกค้าจ้างให้วิจัย เราก็จะไม่ผลิตให้รายอื่น คนที่จ้างเราผลิตสูตร ก็จะป้องกันเพื่อรักษาผลประโยชน์ให้กับทุกฝ่าย" ป็ย กล่าว

ลูกค้าของบริษัทซีดีไอพี มีตั้งแต่บริษัทยักษ์ใหญ่ของประเทศ ไปจนถึงผู้ประกอบการขนาดรายกลาง และเล็กลงมา หรือแม้แต่ผู้ที่ต้องการจะเริ่มต้นธุรกิจเป็นของตัวเอง ซีดีไอพี ก็ยินดีสนับสนุน หากพบว่ามีความตั้งใจจริง และมุ่งมั่นที่จะทำธุรกิจอย่างจริงจัง

ป็ย แจกแจงว่า ลูกค้าของบริษัทที่เป็นรายยักษ์ใหญ่ เจ้าใหญ่ของประเทศมีอยู่หลายราย โดยบริษัทเน้นทำหน้าที่เป็นนักวิจัยเพื่อสนับสนุนให้ลูกค้า ส่วนลูกค้าที่เป็นรายกลางและเล็กลงมา ก็จะวิจัยและพัฒนา ตลอดจนการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ให้

ส่วนลูกค้าที่เป็นรายจ็วก็เชื่อว่าอย่างน้อยเพราะเลือกที่รักมักที่ชัง ป็ยบอกว่า ซีดีไอพีจะช่วยเหลือตั้งแต่สำรวจตลาด จัดทำแผนธุรกิจ ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า ต้องมาพูดคุยกันก่อนว่าจะไปรอดหรือไม่ หากเห็นแล้วว่าเป็นไปได้ ก็จะช่วยตั้งแต่งานวิจัย พัฒนาผลิตภัณฑ์ จนพาไปรู้จักกับสื่อ รู้จักกับช่องทางการจำหน่าย แล้วแต่ลูกค้าต้องการ

ส่วนป๊อแปดผู้พี่เล่าเสริมว่า เขาได้รับแนวคิดเรื่องธุรกิจเพื่อสังคมมาพอสมควร ดังนั้น นอกจากการดูแลลูกค้ารายใหญ่ๆ ซึ่งเป็นหน้าที่ของฝ่ายการตลาดของบริษัทแล้ว บริษัทก็จะเข้าไปช่วยเหลือทางด้านสังคมด้วย โดยร่วมกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเพื่อสนับสนุนสินค้ากลุ่มไอทีอุป

ด้วยการให้คำแนะนำในการผลิต การทำแบรนด์ และการจัดทำแพ็คเกจจิ้ง รวมทั้งการไปบรรยายตามมหาวิทยาลัยต่างๆ เช่นเดียวกับการบ่มเพาะผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีความตั้งใจจริงในการสร้างแบรนด์

"ที่ผ่านมาเราเป็นหลังบ้านให้กับลูกค้าคิดเป็นเม็ดเงินหลายพันล้านบาทแล้ว แต่การที่เราเข้าไปช่วยเหลือคนอื่น เราไม่ได้มองเรื่องเงิน เราจะช่วยผลักดันให้เขาเข้ามา และเพิ่มมูลค่าสินค้า เช่น ถ้าเด็กจบใหม่ เขามีแรงบันดาลใจ มีความตั้งใจ พร้อมทุ่มเททั้งชีวิตให้กับธุรกิจจริงๆ ถ้ามาขอคำแนะนำกับผมก็จะบอกให้เขาไปศึกษาหาข้อมูลความรู้ก่อน หรือมาคุยกันก่อนว่ามีความตั้งใจจริงอย่างไร ถ้าเราคิดว่าเขาตั้งใจจริงก็จะช่วยเหลือ หาทุนให้ จะดูว่ามีทุนจากรัฐบาลส่วนไหนสนับสนุนหรือไม่ และเริ่มจากการผลิตน้อยๆ ก่อน ซึ่งการที่เราทำแบบนี้ถือว่าขาดทุนนะ ไม่คุ้มค่าแรงของเราด้วย แต่ที่ช่วยเพราะเราเคยเป็นเด็กมาก่อนที่มีผู้ใหญ่คอยให้การสนับสนุน วันนี้เมื่อเราตั้งตัวได้แล้วเราก็อยากสนับสนุนรุ่นน้องๆ ต่อไป"

เส้นทางของบริษัท ซีดีไอพี จนถึงปัจจุบัน มีอัตราการเติบโตทางธุรกิจเป็นเท่าตัวทุกปี ซึ่งทั้งสองเห็นพ้องกันว่า เหตุปัจจัยนอกจากมาจากแรงสนับสนุนบวกกับกระแสตื่นตัวรักสุขภาพของผู้คนแล้ว ยังเกิดจากความซื่อสัตย์ และอดทน

สิ่งที่เขาทั้งสองปรารถนาจะทำให้สำเร็จหลังจากนี้ มี 2 เรื่องคือ (1) การพัฒนาแนวคิดที่จะนำงานวิจัยจากห้องสุหำง โดยให้เห็นว่าประเทศไทยถูกผลักดันด้วย "นวัตกรรม" เช่น ไม่ได้ขายแต่ข้าวสารอย่างเดียว แต่เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปและต่อยอดด้วยนวัตกรรม กับ (2) ด้านสุขภาพ ถือเป็นความต้องการส่วนตัว ที่ไม่ได้เน้นเรื่องความงาม แต่คิดว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างไรที่จะทำให้คนมีอายุยืน ซึ่งเรื่องนี้อยู่ในระยะยาว แม้จะไม่ใช่การผลิตยาใหม่ๆ ออกมา แต่สิ่งที่อยากจะทำคือผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพที่กินแล้วดีจริงๆ

"การเดินตามเป้าหมายของผม ตอนนี้อยู่เหมือนเราอยู่ระหว่างทาง แม้ไม่ใช่แนวคิดแรกที่ทำให้ก่อตั้งบริษัทขึ้นมา เพราะตอนแรกการตั้งบริษัทขอให้ออกก่อน เมื่อรอด ตอนนี้อยู่มองเรื่องตอบแทนสังคม อยากเห็นคนไทยมีสุขภาพที่ดี"

อย่างไรก็ตาม ในด้านธุรกิจซีดีไอพี มีแผน 5 ปี (2557-2561) ที่จะเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ ในปี พ.ศ.2560 ซึ่งแม้ว่าขณะนี้ผลประกอบการของบริษัทจะมีคุณสมบัติเพียงพอที่จะเข้าระดมทุนและจดทะเบียนในตลาดได้แล้วก็ตาม แต่ก็ยังมองว่า การจะเข้าตลาดหุ้น ควรเข้าไปอย่างมั่นคง และมีธรรมาภิบาล

"การที่เราโตมาจากสายวิทยาศาสตร์ แต่ยังอ่อนหัดด้านการเงินและบัญชี จึงขอเรียนรู้ใน

ส่วนนี้ก่อน ดังนั้น จึงต้องใช้เวลา" พวกเขาช่วยกันอธิบาย ก่อนจะทิ้งท้ายด้วยถ้อยคำที่แม้จะไม่ใช่นวัตกรรมทางภาษา หากแต่ว่า มันคือคาถาแห่งความสำเร็จตลอดกาล

"ที่มีวันนี้ได้เกิดจากโอกาสและความสามารถที่มาพร้อมกัน และสิ่งที่เรารอดมาได้ ก็เพราะว่าเราขยันและอดทนด้วย"