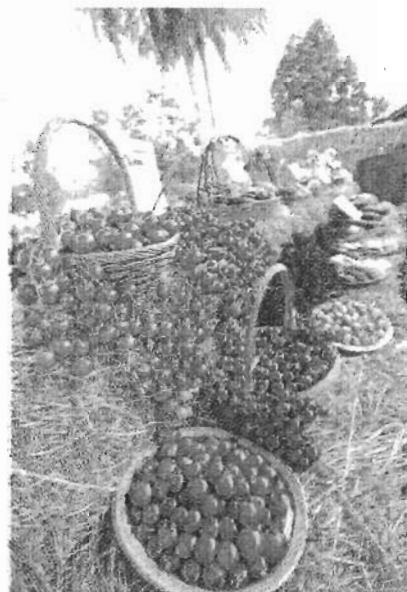
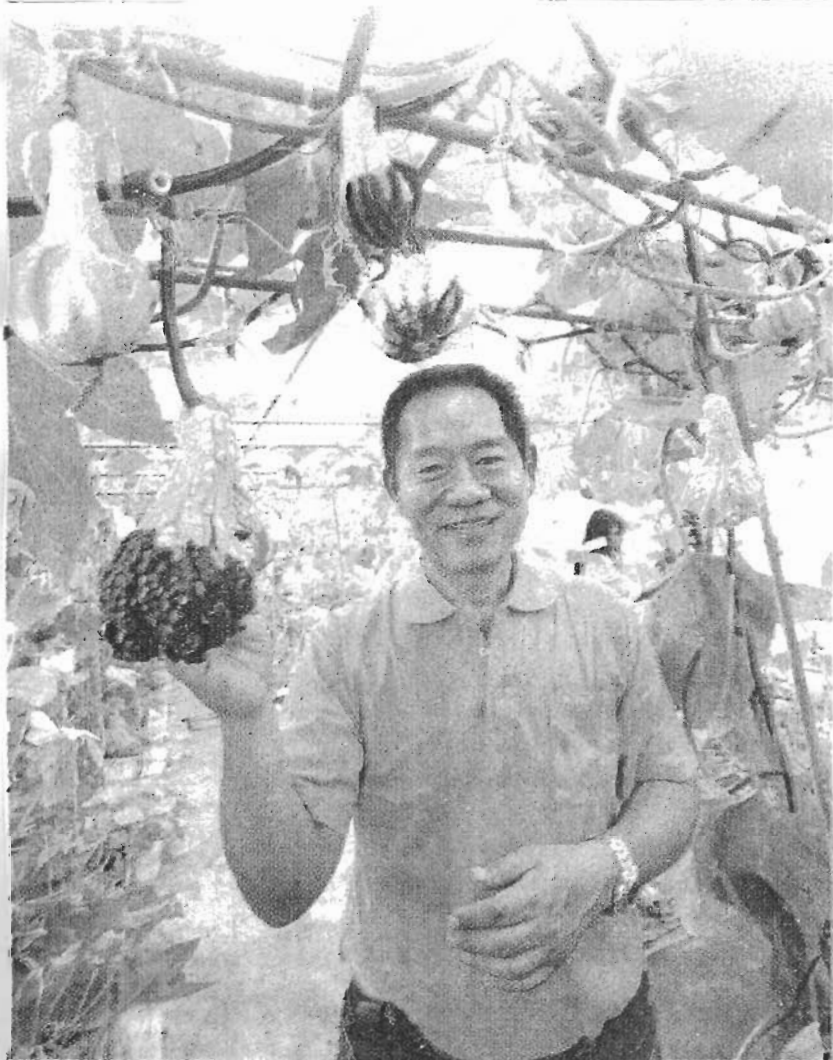


‘มณีส เจียรวนนท์’

คอนเนกชัน ชั่นกว่า
นวัตกรรม



นอกจากจะให้ความสำคัญกับ “นวัตกรรม” การผลิตเมล็ดพันธุ์แล้ว การบริหารสายสัมพันธ์ คือสิ่งที่

“มนัส เจียรนนท์”

ผู้บริหารธุรกิจ

เมล็ดพันธุ์ชั้นนำอย่าง

เจียไต๋ ให้ความสำคัญ

ไม่แพ้กัน กลายเป็น

ปัจจัยหนึ่งทำให้

เจียไต๋ขึ้นก้าวขึ้นเป็น

เบอร์ 1 ธุรกิจ

เมล็ดพันธุ์ในอาเซียน

และติดอันดับท็อป 2

ในเอเชีย

กว่า 90 ปีในธุรกิจเมล็ดพันธุ์ “เจียไต๋” คือถูกยกย่องตลอดมาตั้งแต่ต้นยุคไทย ประสพการณ์ในธุรกิจนี้ ซึ่งเป็นธุรกิจดั้งเดิมของเครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซี.พี.) ทำให้วันนี้ชื่อของเจียไต๋ขึ้นแท่นผู้ผลิตเมล็ดพันธุ์เบอร์ 1 ในภูมิภาคอาเซียน และติดอันดับท็อป 2 ในภูมิภาคเอเชียในตลาดเมล็ดพันธุ์เขตร้อน

มนัส เจียรนนท์ ประธานคณะผู้บริหารบริษัทเจียไต๋ เล่าถึงแนวการบริหารงานของเจียไต๋จนยืนหยัดมาใกล้ 100 ปีว่า เจียไต๋ค่อนข้างให้ความสำคัญในเรื่องของการสร้างเครือข่าย สายสัมพันธ์ (คอนเนกชั่น) ยิ่งเป็นนักธุรกิจไทยเชื้อสายจีนด้วยแล้ว คำว่าคอนเนกชั่นไม่เพียงจะทำให้เจียไต๋เติบโตต่อเนื่องเท่านั้น แต่ทั้งเครือซี.พี.ให้ความสำคัญในเรื่องนี้เหมือนกันหมด

ทำให้ก้าวมาสู่จุดของความเป็นผู้นำในธุรกิจที่ดำเนินอยู่

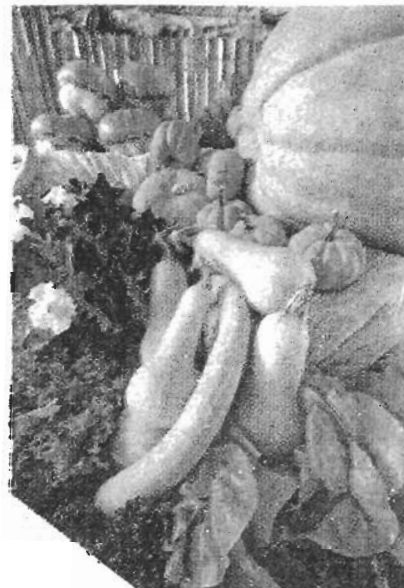
ซี.พี.แข็งแกร่งในเรื่องอาหารสัตว์ เกษตรแปรรูป ฯลฯ ขณะที่เจียไต๋ แข็งแกร่งด้านเมล็ดพันธุ์

“เรื่องคอนเนกชั่นของ ซี.พี.ผมบอกตรงๆเลยว่าเรามีความแข็งแกร่งมาก วิสัยทัศน์ของท่านประธานธนินท์ เจียรนนท์ ที่มองการณ์ไกล ท่านวางแผนในการสร้างเครือข่ายธุรกิจมาตั้งแต่ต้น ทำให้ปัจจุบันเรามีเครือข่ายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศมากมาย จึงไม่ใช่เรื่องยากถ้าซี.พี.จะขยายธุรกิจไปในต่างประเทศ

อย่างไรวิธีที่เจียไต๋เข้าไป คือ การเข้าไปผ่านสมาคมการค้าในประเทศนั้นๆ ก่อน เข้าไปคุยเลย ลุยเลย ไม่กลัวใคร ปัจจุบันเราเป็นสมาชิกในหลายชมรม หลายสมาคมการค้า อยู่เหมือนกัน เช่น APSA หรือ The Asia and Pacific Seeds Association ที่เจียไต๋เป็นหนึ่งในผู้ร่วมก่อตั้ง ทำให้ง่ายเวลาที่เราจะเข้าไปลงทุนในประเทศต่างๆ เพราะใครๆ ก็รู้จักชมรมนี้”

นอกจากการบริหารสายสัมพันธ์แล้ว เจียไต๋ยังต้องให้ความสำคัญกับพนักงานในองค์กร โดยเฉพาะ “การเปิดใจ” รับฟัง พูดคุยกับพนักงาน ไม่ต่างจากแนวการบริหารที่สตาร์ทอัพ จ๊อบส์ ซีอีโอแอ๊ปเปิ้ล นำมาใช้

“ที่เจียไต๋เราไม่ได้ทำงานตามแนวคิดของ



ฝ่ายบริหารระดับสูงเท่านั้น เวลาเราคุยกันก็จะให้พนักงานได้แสดงความคิดเห็นอย่างเต็มที่ในทุกระดับและทุกฝ่ายจะมีโอกาสเท่าเทียมกันหมด เพราะการฟังหลายๆ เสียงย่อมดีกว่าทำให้เกิดแนวคิดใหม่ๆ เกิดขึ้นเสมอ เราจะอยู่กับแบบที่แบบน้อง” มนัส เล่า

บนเส้นทางเกษตรกรรมแนวใหม่ เจียได้ยังติดต่อกระบวนการทางความคิดของพนักงาน ด้วยการจัดให้พนักงานได้ศึกษาดูงานในประเทศที่เป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีเมล็ดพันธุ์ เช่น สหรัฐอเมริกา ยุโรป หรือแม้แต่ประเทศในเอเชีย ด้วยความหวังว่าจะเป็น “ทางลัด” ในการพัฒนากระบวนการผลิตตลอดห่วงโซาของธุรกิจเมล็ดพันธุ์

ขณะเดียวกัน ในการพัฒนาการผลิต

เมล็ดพันธุ์ก็เป็นสิ่งที่เจียได้ไม่เคยมองข้าม โดยจะให้ความสำคัญในเรื่องของ “นวัตกรรม” (Innovation) เนื่องจากธุรกิจเมล็ดพันธุ์ต้องแข่งขันกับธุรกิจในด้านประเทศ ดังนั้นใครมีเทคโนโลยีที่ดีกว่า ย่อมได้เปรียบคู่แข่ง ทว่า

ความแข็งแกร่งด้านเทคโนโลยีอย่างเดียวยังไม่พอ มนัสบอกว่าเจียได้จึงต้องพยายามหาความแตกต่างในธุรกิจนี้ ด้วยการหาความเป็นตะวันออก ขายความเป็นเอเชีย ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลัก

“เจียได้เป็นบริษัทที่อยู่ในภูมิภาคตะวันออกของโลก ขณะที่ภูมิภาคนี้ยังเต็มไปด้วยโอกาสที่จะเติบโตได้อีกมาก เพราะคู่แข่งยังไม่มีมากนัก โดยคู่แข่งจากฝั่งเอเชียส่วนใหญ่ล้วนมาจากญี่ปุ่น และเกาหลี ซึ่งเจียได้จะชำนาญด้านพืชเขตร้อนมากกว่า หรือพืชเมืองหนาว บางสายพันธุ์เราก็สู้ได้สบายๆ” เขากล่าว

การวางฐานธุรกิจภูมิภาคเอเชีย จึงเป็นก้าวที่เจียได้จะมุ่งไปเป็นอันดับแรก ด้วยการพัฒนาเมล็ดพันธุ์ให้เหมาะสมกับสภาพภูมิอากาศในแต่ละประเทศที่เข้าไปลงทุน

“ภูมิภาคนี้ก็มีความแตกต่างกันด้านวัฒนธรรมการกิน เจียได้จึงต้องพัฒนาเมล็ดพันธุ์ที่เหมาะสมกับแต่ละประเทศ เช่น อินเดีย

คนชอบกินเผ็ดกว่าที่ลูกยายาว ไม่เหมือนคนไทย และรู้ไหมว่าเผ็ดกว่าที่คนอินเดียกินค่อนข้างประเทศนั้นเป็นเผ็ดกว่าจากเจียได้ทั้งหมด ถ้าเราจับจุดได้ถูก ก็จะเป็นการสร้างฐานตลาดในเอเชียให้แข็งแกร่งก่อนจะขายไปสู่ตลาดในภูมิภาคตะวันตก อย่างยุโรป หรืออเมริกา”

มนัสยังบอกว่า มีหลายประเทศในเอเชียที่เจียได้ให้ความสนใจเข้าไปลงทุน โดยเฉพาะประเทศที่มีประชากรเป็นจำนวนมาก อย่างเวียดนาม ที่มีประชากรราว 85 ล้านคน อินโดนีเซียมีประชากรราว 231 ล้านคน และอินเดียมีประชากร 1.189 ล้านคน รวมไปถึง

ถึงประเทศในกลุ่มเอเชียใต้ เช่น บังกลาเทศ ที่มีประชากรราว 162 ล้านคน ปากีสถานมีจำนวนประชากร 171 ล้านคน เป็นต้น

นอกจากนี้ในภูมิภาคตะวันตกของโลก ปัจจุบันเจียได้ได้เข้าไปลงทุนในสหรัฐอเมริกา สอดคล้องกับเป้าหมายของเจียได้ในช่วง 5 ปีข้างหน้าที่จะวางเป้าหมายไว้ให้เจียได้จะเป็น “ผู้นำ” ด้านเมล็ดพันธุ์ที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย ภายใต้วิสัยทัศน์แหล่งกำเนิดอาหารคุณภาพ (Where is quality food)

“ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา เจียได้บุกเบิกพัฒนาเมล็ดพันธุ์เพื่อลดการนำเข้าเมล็ดพันธุ์จากต่างประเทศ โดยเฉพาะการนำเข้าเมล็ดพันธุ์พืชจากบริษัทรายใหญ่ระดับโลก ในออสเตรเลียและญี่ปุ่น พอเริ่มทำตลาดและพัฒนาสายพันธุ์ในประเทศทำให้ธุรกิจของเจียได้เติบโตขึ้นเรื่อยๆ เฉลี่ยปีละ 5-10% โดยปัจจุบันเจียได้มีส่วนแบ่งการตลาดในธุรกิจเมล็ดพันธุ์ในประเทศราว 30-35% ที่เหลือเป็นการขยายตลาดส่งออกไปยังประเทศต่างๆ”

อย่างไรก็ตาม การรับมือกับสภาวะแวดล้อมธรรมชาติที่เปลี่ยนแปลงบ่อยๆ ที่เกิดจากภาวะโลกร้อน หรือ Global Warming กลายเป็นความท้าทายของธุรกิจนี้ที่ทำให้เจียได้ต้องระดมสมองของบรรดานักพัฒนาพันธุ์พืช ให้สามารถคัดพันธุ์พืชที่สุดยอดและทนทานต่อสภาวะแวดล้อมต่างๆ ก่อนจะส่งผ่านเมล็ดพันธุ์เหล่านี้ไปถึงมือเกษตรกร

ก่อนการสนทนาจะจบลงมนัส บอกถึงเคล็ดลับการทำธุรกิจว่า สิ่งที่เจียได้ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานโดยตลอดคือการทำการค้าแบบยุติธรรมและซื่อสัตย์ จนทำให้วันนี้เจียได้กลายเป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

○

เรื่องคอนเนกชั่น

พบบอกตรงๆ

เลยว่าเรามีความ

แข็งแกร่งมาก

วิสัยทัศน์ของท่าน

ประธานบริษัท

วางแผนสร้าง

เครือข่ายธุรกิจ

มาตั้งแต่ต้น

ทำให้ปัจจุบันมี

เครือข่ายทั้งในและ

ต่างประเทศมากมาย

