



## 'วอลรัส' พลิกงานก่อสร้าง ด้วยนวัตกรรม > 23

คุณสมบัติพื้นฐานที่ผู้ประกอบการต้องมี คือ การแสวงหาพันธมิตรและเปิดรับทุกโอกาสที่เข้ามา การเลือกทีมงาน และการเลือก Strategic Partner

# 'วอลรัส'

## พลิกงานก่อสร้างด้วยนวัตกรรม

**กรุงเทพธุรกิจ** ● "ความเป็นสตาร์ทอัพ มันดูหอมหวล เวลาใครเข้ามาคุยเรื่องแผนธุรกิจกับเรา ตอนแรกๆ เราเปิดรับหมด ใครอยากจะมาช่วยทำ ผมก็ยินดีเพื่อที่จะได้โตไปด้วยกัน ซึ่งจริงๆ แล้วบางครั้งเราเองก็ไม่ว่า คนที่เข้ามาคุยนั้น เค้าอยากได้อะไรจากเราบ้าง

ที่ผ่านมา เรียกว่า ผ่านการลองผิดลองถูกมาเยอะ เจอคนมาเยอะมาก เจอร้ายมากกว่าดี จนทำให้รู้สึกกลัว แต่ถึงวันนี้ก็ไม่ได้ปิดตัวเอง มองทุกอย่างเป็นบทเรียนให้มองคนแบบรอบด้านมากขึ้น"

**พงษ์ธร ปัทมจินตธำรง** กรรมการผู้จัดการ บริษัท เแฮ็ชลูชั่น จำกัด เจ้าของแบรนด์ วอลรัส บอกถึงประสบการณ์การทำงานบนเส้นทางสายสตาร์ทอัพที่นับเป็นบททดสอบสำคัญในช่วงที่ผ่านมา

พงษ์ธร เล่าว่า 50 ปีที่แล้วครอบครัวทำธุรกิจค้าขายวัสดุก่อสร้างในยุคที่เศรษฐกิจเติบโตก็ขายได้ แต่พอผ่านมาถึงรุ่นในปัจจุบันที่ต้องเข้ามาเป็นผู้บริหาร กลับพบว่า มีข้อจำกัดในหลายเรื่อง หลังจากที่โมเดิร์นเทรดก้าวเข้ามา การแข่งขันที่รุนแรงไม่ได้สร้างผลประโยชน์ที่คาดหวังไว้ที่จะทำให้เริ่มคิดว่าคงอยู่ในธุรกิจเดิมอีกต่อไปได้ยาก จากยอดขายที่ลดลง กำไรต่อหน่วยก็ลดลง แถมยังมีภาระเรื่องค่าแรงที่เพิ่มขึ้น



การก้าวย่าง  
มันคือบทเรียนใหม่  
ทั้งหมด

พงษ์ธร  
ปัทมจินตธำรง



ด้วยข้อดีจากที่เรียนมาทางด้านเศรษฐศาสตร์ ทำให้เวลาเรามองอะไรจะมองตั้งแต่ต้นทาง ไปจนถึงปลายทางเสมอ หลังจากมีเรื่องค่าแรงที่ปรับตัวสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้รู้แล้วว่า การค้าขายวัสดุก่อสร้างน่าจะไปได้ยาก หรือถ้าจะไปต่อมันก็จะ

เหลือกำไรน้อยเต็มที ในขณะที่ตอนนี้อายุยังไม่มาก คิดว่ายังมีเวลาทำงานอีกยาวไกล จึงได้ตัดสินใจเริ่มศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจใหม่ๆ

"แล้วจะทำอะไร ในเมื่อเราเองก็รู้จักแต่โลกของวัสดุก่อสร้าง" พงษ์ธร

# กรุงเทพธุรกิจ

Krungthep Turakij  
Circulation: 200,000  
Ad Rate: 2,400

**Section:** การเงิน-ลงทุน/Think StartUp

**วันที่:** จันทร์ 6 สิงหาคม 2561

**ปีที่:** 31

**ฉบับที่:** 10910

**Col.Inch:** 129.08

**Ad Value:** 309,792

**หน้า:** 26(บนซ้าย), 23

**PRValue (x3):** 929,376

**คลิป:** สีสี่

**หัวข้อข่าว:** 'วอลรัส' พลิกงานก่อสร้างด้วยนวัตกรรม



คิดอย่างนี้ จากนั้นก็เริ่มศึกษาโครงสร้างของธุรกิจรับสร้างบ้านทั้งหมดตั้งแต่ต้นน้ำ จนถึงปลายน้ำ อาทิประสบการณ์การตลาดจากการเป็นพนักงานฝ่ายการตลาดบริษัทค้าวัสดุก่อสร้างรายใหญ่ที่เคยทำมาผนวกกับการมองกลุ่มลูกค้าที่ซื้อขายกันอยู่ในทุกวัน ตั้งแต่ ผู้รับเหมา ถึงลูกค้ามองทุกอย่างอย่างเป็นสายโซ่ที่เชื่อมต่อกัน

จากนั้นก็เริ่มหา pain point ของทุกฝ่าย ว่ากว่าจะได้บ้านหลังหนึ่ง ปัญหาอุปสรรค มีอะไรบ้าง

แล้วถ้าจะทำสินค้าสักอย่าง สินค้าอะไรที่จะตอบโจทย์ความต้องการของทุกคนได้

คำถามที่อยู่ในหัวตลอดหลายปีก่อนจะปิดร้านขายวัสดุก่อสร้าง คือ ต้องลุกขึ้นมา "เปลี่ยนเกม"

จากวิธีคิดแบบ Disrupt จำเป็นต้อง "นอกกรอบ" ทำให้พบว่า ระบบการสร้างบ้านมี 2 Concept ที่น่าสนใจ คือ 1. แนวคิดแบบ IKEA : ออกแบบเฟอร์นิเจอร์เป็นโมดูล (Module) แต่ประกอบกันได้ง่ายและหลากหลาย ไร้ขีดจำกัด

2. แนวทางการสร้างบ้านระบบชิป (SIPs: Structural Insulated Panels) ที่นิยมในอเมริกา ตั้งแต่ปี ค.ศ.1937 ระบบการสร้างบ้านแบบผนังฉนวนโครงสร้างไร้เสาคาน ที่พัฒนาโดยสถาปนิกชื่อก้องโล่อย่าง แฟรงค์ ลอยด์ ไรท์ และอัลเดน บี ดาว "ผมปรับพื้นที่ในโกดังวัสดุก่อสร้างบางส่วน ให้กลายเป็นห้อง Lab ขนาดย่อมๆ เพื่อทดลองแนวคิดอยู่นานหลายเดือน เรียกว่า ใช้เวลาค่อนข้างชีวิตศึกษา ทดลอง สมมุติฐาน, กินนอนกับการประดิษฐ์ เครื่องมือ และทดสอบสร้างบ้านจริงๆ เลยทีเดียว"

หลังจากลองผิดลองถูกอยู่นานถึงขึ้นบ้านหลังแรกสำเร็จโดยออกแบบ "การใช้โครงสร้างเหล็กยึดเย็น" เข้าไปผสมกับ "แนวคิดระบบ SIPs" เกิดเป็นบ้านที่มีโครงสร้าง 2 ระบบทำงานร่วมกันครั้งแรก จากนั้นได้นำไปจดอนุสิทธิบัตรเสร็จสิ้นเมื่อ กรกฎาคม 2559 จากกรมทรัพย์สินทางปัญญาเรียบร้อย

**Product** ตัวนี้แก้ปัญหาอะไรบ้าง **พงษ์ธร** บอก หัวใจหลักของระบบอยู่ที่การลดค่าก่อสร้างโดยรวม

เริ่มตั้งแต่ ลดจำนวนแรงงาน โดยบ้านขนาดพื้นที่ 100 ตารางเมตร ใช้แรงงานเพียง 4-5 คน โดยที่ไม่ต้องอาศัยทักษะแรงงานเหมือนระบบก่อสร้างแบบเดิมๆ ที่หลายคนคุ้นชิน ด้วยเทคโนโลยีที่สร้างขึ้นทำให้ใครๆ ก็สร้างบ้านได้

ลดค่าแรงงานลงมากกว่า 80% จากการก่อสร้างที่รวดเร็วรวมถึงสามารถลด Defect ของการส่งมอบงาน โดยงานได้มาตรฐานงานที่สูงขึ้นมาก

ก่อสร้างโครงสร้างและงานผนังเร็วขึ้น 80-90% : เช่น รีเสอร์ทชั้นเดียวขนาด 300 ตารางเมตร สามารถสร้างโดยใช้แรงงาน 4-5 คน ตัวบ้านเสร็จใน 3-5 วัน เป็นต้น (จากระบบเดิมๆ ที่ใช้คนงานกว่า 12 คน ใน 6-8 เดือน)

แม้ว่าค่าวัสดุจะสูงขึ้นกว่าระบบการก่อสร้างแบบดั้งเดิม โดยสูงขึ้นเพียงเล็กน้อย 20-30% แต่สามารถลดค่าแรงได้กว่า 70-80% นั่นก็ทำให้ราคาการก่อสร้างบ้านโดยรวมย่อมถูกลงอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ ด้วยน้ำหนักที่เบากว่าผนังคอนกรีตถึง 4-8 เท่าตัว จึงสามารถออกแบบเพื่อลดวัสดุโครงสร้างอาคารลง

ได้มาก ลดค่า Logistics ได้มากกว่าระบบ  
พริคาส์ 5 เท่าตัว (ผนังพริคาส์บรรจุทุกได้  
80 ตารางเมตรต่อเทรลเลอร์ ขณะที่ผนัง  
วอลรัสบรรจุทุกได้ 450 ตารางเมตรต่อ  
เทรลเลอร์) สามารถลดค่าไฟฟ้าจาก  
เครื่องปรับอากาศได้มากกว่า 30-50% เนื่องจาก  
วัสดุผนังเป็นฉนวนป้องกันอุณหภูมิ  
ประสิทธิภาพสูง จึงเปิดแอร์เย็นเร็ว รักษา  
อุณหภูมิได้ต่อเนื่องยาวนาน รวมถึง  
ลดเสียงรบกวนภายนอกได้ดี โดยเฉพาะ  
เสียงความถี่สูง (เสียงแหลม)

ด้วยน้ำหนักเพียง 25 kg. ต่อตารางเมตร  
แต่สามารถเป็นผนังรับโครงสร้างน้ำหนักได้  
จึงสามารถตอบโจทย์จินตนาการและการ  
ออกแบบของสถาปนิกได้อีกทั้งยังสามารถ  
รับแรงเค้นได้ดี จึงเหมาะกับการนำไปทำ  
เคาท์เตอร์ หรือเฟอร์นิเจอร์ ทดแทน  
การตีแบบหล่อคอนกรีตที่ใช้เวลาและมีมือ  
แรงงานมากเกินไป

สำหรับตลาดหลักวอลรัสพงษ์ธร บอก  
แรกเริ่มมีกลุ่มเป้าหมายเป็น เจ้าของบ้าน  
ที่อยากจะทำบ้าน หรือต่อเติมบ้าน  
แต่หลังจากทำตลาดไปสักระยะ กลับพบ  
ความต้องการในตลาดที่ใหญ่ขึ้นก็คือ ตลาด  
เจ้าของโรงแรม รีสอร์ท และ เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว  
เช่น ชุดครัวสำเร็จรูป เคาท์เตอร์ต่างๆ ในบ้าน  
ในปีหน้า พงษ์ธร การไฟก๊สกับการ  
พัฒนาแบบบ้านของตัวเองขึ้นมา ซึ่งจะไม่เป็น  
โซลูชันเพียงอย่างเดียวแล้ว แต่การทำแบบ

บ้านมาตรฐานขึ้นมาเพื่อให้การเลือกของลูกค้า  
ทำได้ง่ายขึ้น จับต้องง่ายขึ้น เช่นบอกเลยว่า  
อยากได้บ้านแบบ A-B-C จากนั้นทำการ  
จัดส่งเป็นคอมโพเนนท์ไปเลยเป็นชุด  
จากนั้นทำการติดตั้งที่หน้างานได้เลย

ด้วยเทคโนโลยีที่พัฒนากับความต้องการ  
ที่จะตอบสนองคนที่ต้องการสร้างบ้าน  
พงษ์ธร มองถึงเป้าหมายของการทำบ้าน  
วอลรัสให้กลายเป็นเรื่องง่าย สร้างเองได้

“พูดง่ายๆ คือ ทำบ้านให้เป็นเหมือน  
อิกเกีย ทุกคนต่อโต๊ะ ต่อตู้อิกเกียได้ ก็สร้าง  
บ้านวอลรัสได้ เพราะเราออกแบบทุกชิ้น  
ส่วนให้เป็นเหมือนจิ๊กซอว์ ส่วนตัวเดียว  
ก็สร้างบ้านได้” พงษ์ธร บอกถึงความตั้งใจ  
ที่อยากจะทำให้ไปถึงในสักวัน

โดยมองว่า วอลรัส เป็นสตาร์ทอัพ  
ที่ไม่ได้อยู่ในสาย Tech ที่ใช้แอปพลิเคชัน  
เป็นธงนำในกระบวนการทำงาน แต่เป็น  
ผู้ประกอบการใหม่ที่มองเห็นนวัตกรรม  
เพื่อแก้ปัญหา pain point ที่เกิดขึ้นใน  
อุตสาหกรรมก่อสร้าง ตั้งแต่เรื่องการหา  
วัสดุที่ทำงานได้รวดเร็ว ลดปัญหาขยะ  
หน้างาน จนถึงการแก้ปัญหาการขาดแคลน  
แรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้างที่เป็น  
ปัญหาหลักของการทำงานในประเทศไทย

อย่างไรก็ดี ตลอด 4-5 ปีที่ผ่านมา  
พบว่าตลาดงานก่อสร้างในประเทศไทย  
ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง