

**ใคร??..ตำนานของคุณ 7 คน กับ "แพลน"
ที่เปลี่ยนไปแล้ว.....(คณะกรรมการประกวดอาคารรัฐสภา)**

นำเสนอเมื่อ : 29 พ.ย. 2552

ตำนานของคน 7 คน กับ "แปลน" ที่เปลี่ยนไปแล้ว

"ตำนานของคน 7 คน กับ "แปลน" ที่เปลี่ยนไปแล้ว"

โดย อวรรณ บดินทรกุล
จาก นิตยสารผู้จัดการ มิถุนายน 2539

ประวัติศาสตร์ทางการเมืองเมื่อช่วงปี 2516 ก่อให้เกิดผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทแปลนกรุ๊ป บริษัทที่มีวัตถุประสงค์ให้ธุรกิจของตนดำเนินไปพร้อม ๆ กับการทำกิจกรรมเพื่อสังคม

7 ผู้เริ่มก่อตั้งประกอบไปด้วยชูชัย วีระพรสวรรค์ ครองศักดิ์ จุฬามรุตต์ ธีรพล นิยม อ่ำพล กิริติบำรุงพงศ์ เดชา สุทธิพันธ์ สันติพงษ์ ธรรมธำรง และพิมาย วีระพรสวรรค์

วิถีการทำงานหาวิธีขายดีเพื่อนกลุ่มนี้ มาเปิดร้านขายหนังสือที่ห้ามมุขซอยสุขุมวิท 23 บนถนนในจันทน์หนังสือเล่ม ๆ แห่งที่ต้องเต็มไปด้วยหนังสือด้านความคิดทางสังคม มุมหนึ่งของร้านก็รับงานออกแบบไปด้วย

เมื่อช่วง 6 ตุลาคม 2519 หนังสือทางความคิดถูกสั่งห้ามขาย ร้านเลยจำเป็นต้องปิดไป มาเปิดเป็นบริษัทอย่างจริงจังเมื่อปี 2523 บริษัทแรกที่ตั้งคือ แปลน อาคิเด็ค

วัตถุประสงค์หลักในการทำบริษัทตอนนั้นก็ต้องการทำธุรกิจที่มีมั่นคงเพื่อเลี้ยงชีพ โดยผลกำไรที่ได้ส่วนหนึ่งจะต้องเอาไปทำกิจกรรมเพื่อช่วยเหลือสังคม และเนื่องจากต้องฝึกคุณภาพในเชิงสร้างสรรค์

16 ปีผ่านไปแปลนกรุ๊ปได้ขยายบริษัทอย่างต่อเนื่องถึง 15 บริษัท มีพนักงานรวมกันนับ 1,000 คน มีรายได้เฉลี่ยปีละ 1,000 ล้านบาท

ลักษณะการขยายงานของบริษัทแปลนในช่วงที่ผ่านมาก็คงแตกต่างจากองค์กรอื่น ๆ ตรงที่ว่าในขณะที่บริษัทอื่น ๆ จะขยายงานตามภาวะของความต้องการของตลาด

โดยมองดูว่าธุรกิจใดที่กำลังเติบโตบริษัทก็เริ่มมองรับโดยเงิน ในธุรกิจหนึ่ง ๆ ไปซึ่งเป็นเรื่องที่ถูกมองที่ถูกต้องที่สุดในการทำสงครามเศรษฐกิจ

แต่แปลนขยายตัวในทิศทางที่ต่างกับหลายบริษัทของกลุ่มแปลน เกิดขึ้นมาได้เพราะผู้นำมองศักยภาพของคนเป็นหลักเมื่อใครอยากขยายศักยภาพของตนก็เปิดโอกาสสนับสนุน

ดังนั้น ธุรกิจกลุ่มหลักของแปลนหลายสิ่งจึงอาจไม่ได้เกี่ยวเนื่องกันอย่างเช่น การตั้งบริษัทแปลนกราฟฟิคขึ้นมาเมื่อปี 2524 เป็นเพราะมีคู่แข่งที่จับตามองแบบอย่างทำงานด้านนี้เลยตั้งบริษัทขึ้นมา และเมื่อปี 2525 ก็ตั้งบริษัทแปลนเพนซิลซึ่งทำหนังสือลูกจุกขึ้นมา

หนังสือลูกจุก มีสุภาวดี ชาญเมธี (ภรรยาของเกรียงกมล เลขาไฟโรจน์ อดีตผู้อำนวยการศึกษา) มาเป็นบรรณาธิการอำนวยความสะดวก ก่อนหน้านี้สุภาวดีทำงานอยู่ที่มูลนิธิเด็ก ซึ่งมีความสนใจเรื่องเด็กและเรื่องสถาบันครอบครัวอยู่แล้ว

ทั้งแปลนกราฟฟิค และหนังสือลูกจุกอาจจะไม่เกี่ยวกับงานของแปลนอาคิเด็ค แต่มันคือการเปิดโอกาสให้คน โดยยังคงผูกพันเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งบริษัท เพราะเนื้อหาของงานมีประโยชน์ต่อสังคม และต้องอยู่ได้ทางเศรษฐกิจเอง

แต่ร้านคิดชื่อ "วิท วิท" ร้านเสื้อสวย แสนหวานที่ในสังคมไอโซร็อกกันดี ว่าทั้งสวย ทั้งแพงนั้น ออกจะแตกต่างกันออกไป แต่ที่แน่ ๆ ก็คือเกิดขึ้นได้เพราะ พิมายและสันติพงษ์ เรียบจบทางด้านสาขาออกแบบอุตสาหกรรม

และมีความชอบทางด้านนี้ ปัจจุบันร้านวิท วิทหยุดกิจการไปแล้วเมื่อปี 2535 โดยพิมายได้ติดตามสามีคือชูชัยไปอยู่ที่จังหวัดตรัง สันติพงษ์ ไปทำงานที่มูลนิธิसानแสงอรุณ

หรือแม้แต่ว่าเป็นผู้บุกเบิกการตั้งบริษัทผลิตเครื่องเล่นทางด้านการศึกษาของเด็ก คือบริษัทแปลนครีเอชั่น และแปลนทอยนั้นก็เกิดขึ้นเพราะ วิฑูรย์ยังทางด้านอินดิस्टเรียล ดีไซน์

เลยต้องการทำของเล่นเพื่อการศึกษาของเด็ก

ส่วนธุรกิจเสริมของแปลนในสายสถาปัตยกรรม ก็ได้รับการขยายตัวจนครบวงจร มีบริษัทที่อยู่ในสายธุรกิจนี้ 5 บริษัท มีขอบเขตการดำเนินการทำธุรกิจและการให้บริการในโครงการสถาปัตยกรรม

ทุกวันนี้ รายได้หลักของแปลนกรุ๊ปมาจาก 3 บริษัทหลัก ๆ คือบริษัทแปลนทอย บริษัทแปลนอาคิเด็ค และบริษัทแปลนเอสเตท

โดยเฉพาะแปลนทอยนั้นในปี 2537 สร้างผลกำไรประมาณ 37 ล้านบาท ส่วนแปลนเอสเตทนั้นตัวเลขปี 2537 ขาดทุนหุ้หะ 4 บาท แต่ปี 2536 ได้กำไรประมาณ 24 ล้านบาท

ทั้ง 7 คนนั้นเมื่อช่วงกลางที่ต่อเนื่องจากวัตถุประสงค์หลักเรื่องหนึ่งที่น่าสนใจคือ ผลกำไรที่แต่ละคนถืออยู่ในบริษัทในเครือทุกบริษัท จะต้องจัดสรร 60% มาเป็นส่วนกลางเพื่อนำไปทำกิจกรรมทางสังคม ที่เหลืออีก 40% จะนำมาเฉลี่ยเป็นส่วนตัวของแต่ละคน

กิจกรรมทางสังคมที่เป็นรูปธรรมในการใช้เงินส่วนนี้เป็นทุนในการดำเนินงานก็คือมูลนิธิसानแสงอรุณ

ณ วันที่เนอคักรของแปลนเห็นว่าประสบความสำเร็จอย่างยิ่งในการทำธุรกิจ แต่อีกด้านพวกเขากำลังสูญเสียความเป็นตัวของตัวเอง

แปลนอาคิเด็คซึ่งเคยเป็นผู้นำในการออกแบบและการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ในวงการสถาปนิกเป็นสิ่งที่เขาได้รับการยอมรับมาตลอดการทำงานที่อิสระทำให้เขาได้สร้างสรรค์สิ่งที่ดี ๆ ให้เกิดขึ้นกับวงการ

แต่พวกเขาต้องยอมรับความเปลี่ยนแปลงและหาวิธีการให้สิ่ง 2 สิ่งดำเนินไปด้วยกันอย่างสวยงาม จะทำอย่างไรให้มันมีความพอดีที่พบกันครึ่งทางไม่ใช่ยอมให้ธุรกิจนำไปสู่จุด อย่างเช่นในแง่ของสถาปนิก

จำเป็นต้องเขียนแบบให้มีความมากขึ้นและทำอะไรให้ที่เวลานั้นเป็นจุดขายของโครงการได้

ที่สำคัญอาคิเด็คของบริษัทก็ต้องมีความรู้ทางธุรกิจเข้ามาช่วยเช่นกัน ต้องวิสัยทัศน์ในการทำธุรกิจ เปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้นแล้วนำมาดัดแปลงให้เข้ากับโปรดักส์

มีบางเหมือนที่คิดของแปลนบางคนที่ความอึดอัดในเรื่องนี้ไม่ได้ และได้ลาออกไปตั้งบริษัทใหม่เพื่อสร้างองค์กรใหม่เช่นเดียวกับแปลนกรุ๊ปในจุดเริ่มต้น แต่กระแสนามทุนแรงของธุรกิจที่เกิดขึ้น ทำให้บริษัทใหม่ ๆ พวกนี้ประสบปัญหาเช่นกัน

ธีรพลเขาเคยเขียนถึงความรู้สึกที่มีต่อบริษัทซึ่งเติบโตอย่างรวดเร็ว ในวารสารแปลน เมื่อประมาณปี 2531 ว่า

"สำนักใหญ่ี่ต้องรับผิดชอบมากขึ้น ก็ย่อมมีแรงเสียดทานมากขึ้น จะทำศึกด้วยกลยุทธ์เก่า ๆ หาได้ไม่ เมื่อเกิดความผันตัวอย่างรวดเร็วแน่นอน อาหมย และฮีตี่ ซือเฮีย ล้วนต้องรู้สึกกดดัน ว่ารุ่น เมา ทหาร เป็นธรรมดา ไซแล้วเราต้องปรับตัวเพื่อรับความเปลี่ยนแปลง ยุทธศาสตร์ ยุทธวิธีทั้งหลายต้องยกระดับ สำนักเราริจจะแควลลลาดและพัฒนาขึ้น"

ในช่วงนั้นธีรพลเรียกร้องให้บรรดาขุนพลของเขาปรับตัวโดยการพัฒนา "ความคิด" ของตนเอง

องค์กรที่เติบโตอย่างรวดเร็วในเวลาหนึ่งได้สร้างปัญหาหลักในเรื่องการสื่อสารในองค์กร และปัญหาของกฎระเบียบบุคลากรรวมทั้งวัฒนธรรมที่ดีขององค์กร

แปลนกรุ๊ป ต้องหันในเรื่องการพัฒนาองค์กรภายในให้มีความเข้าใจมากขึ้นตั้งแต่หันมาโดยให้ความสำคัญของคนมากกว่าระบบ เพราะคนคือผู้ใช้ระบบ

ในปี 2533 ผู้บริหารของแปลนต้องทำการสำรวจองค์กรของตนอีกครั้งพร้อมทั้งพยายามหาข้อสรุปว่าทำอย่างไรที่จะให้คนในองค์กรทำงานอย่างมีความสุข

การออกไปใช้ชีวิตร่วมกันในต่างจังหวัด ด้วยวิธีการออกค่ายนั้นแปลนหวังว่าจะลดปัญหาความขัดแย้งได้ในระดับหนึ่ง แต่โครงการนี้จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงไปในระยะเวลาต่อมา

ในปี 2536 ก็ได้มีการนำอำนาจครั้งสำคัญในองค์กรของแปลน คณะกรรมการกลุ่มแปลนได้มีการปรับเปลี่ยนจากผู้ร่วมก่อตั้ง 7 คน เพิ่มเป็น 12

คนประกอบไปด้วยกรรมการผู้จัดการของแต่ละบริษัทร่วมกับผู้อำนวยการสำนักบัญชีกลางโดยมีธีรพลเป็นประธานกลุ่ม

ปัจจุบัน ธีรพลกับอ่ำพลจะรับผิดชอบหลักในสายสถาปัตย์ เดชา ดูแลในสายสื่อและพิมพ์ ส่วนวิฑูรย์รับผิดชอบในสายอุตสาหกรรม ส่วนคนอื่น ๆ ที่เหลือไม่ได้ลงมารับบริหารงานเองแล้ว แต่ทั้ง 7 คนยังพบบัญชีเสมอในฐานะกรรมการมูลนิธิแสงอรุณ

"ผู้ก่อตั้งหลายคนไปอยู่ป่าเขา พอมารู้จักกันก็คุยกันเรื่องต้นไม้" ธีรพลกล่าว

ถึงแม้หนุ่นหนึ่งกำลังทยอยออกมาก็ไม่ได้หมายความว่าแนวคิดและปรัชญาดั้งเดิมในการทำธุรกิจของแปลนกรุ๊ปจะเปลี่ยนแปลงไป ธีรพลเชื่อมั่นว่าคนรุ่นหลังของแปลนยังสานต่อเจตนารมณ์ดั้งเดิมของบริษัทต่อไปได้

เพราะที่ผ่านมาองค์กรของแปลนยึดมั่นในการทำงานเป็นที่มา และสร้างสรรค์วัฒนธรรมขององค์กรรวมทั้งมาตลอด เขามั่นใจว่า "ทุกสิ่งทุกอย่างที่ไม่ขัดแย้งกับธรรมชาติที่เป็นจริง

ย่อมสามารถดำรงอยู่และปรับตัวพัฒนาให้แข็งแกร่งไปกับการเปลี่ยนแปลงของสังคมได้"

คนของแปลนในรุ่นต่อไปคือผู้ที่จะมีทัศนคติความจริงใจของความคิดนี้

ธุรกิจสถาปนิกเดินหน้าด้วย "ไอเดี่ย" จุดเริ่มต้นไม่จำเป็นต้องมีเงินลงทุน

แปลนอาคิเด็คเริ่มต้นด้วยมันสมองของคุณ 7 คนรวมกัน ค่อย ๆ สะสมทุนจากไม่มีเลย

จนถึงวันนี้ธุรกิจของพวกเขา มีสินทรัพย์แล้วประมาณ 50 ล้านบาท

ท่ามกลางการขยายธุรกิจออกไปหลายแขนงอันเกี่ยวกับการออกแบบ และสิ่งสวย ๆ

งาม ๆ

พวกเขารวมตัวกันครั้งแรกที่คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พวกเขาประกอบด้วย ธีรพล นิยม และรองศักดิ์ จุฬามรุตต์ วิฑูรย์ วีระพรสวรรค์ อ่ำพล

กิริติบำรุงพงษ์ สันติพงษ์ ธรรมธำรง เดชา สุทธิพันธ์ และพิมาย วีระพรสวรรค์

(ภรรยาวิฑูรย์)

"สำนักงานสถาปนิกครั้งแรกตั้งอยู่ที่บ้านแม่ยายผม แถว ๆ บางโพ ผมสร้างเป็นเรือนหอเล็ก ๆ เพียง 7-8 หมื่นบาท" ชีรพล นิยม 1 ใน 7 ผู้ก่อการกล่าว

การรวมตัวครั้งนั้นเกิดขึ้นหลังจากจบการศึกษากันมาแล้ว 3 ปี เวลาที่เสียไปเพราะธุรกิจขายหนังสือซึ่งเริ่มต้นรวมตัวกันนอกมหาวิทยาลัย ครั้งแรกเมื่อ ปี 2517

พวกเขาล้วนเป็นเด็กบ้านนอก ส่วนใหญ่บ้านเกิดอยู่ปักษ์ใต้ ล้วนเรียนหนังสือเก่ง ๆ และปีท้าย ๆ ของการเรียนในมหาวิทยาลัยพวกเขาเป็นนักกิจกรรมจึงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ส่งผลดีต่อการทำงานในเวลาต่อมา

ปี 2520

เริ่มตั้งสำนักงานสถาปนิกได้งานครั้งแรกที่จังหวัดชุมพรออกแบบก่อสร้างโรงแรมภูราธรอิน น มูลค่าก่อสร้าง 38 ล้านบาท "คุณครองศักดิ์ มีพื้นที่ชุมพรจึงได้งานเพราะคนรู้จักกัน เป็นงานที่พวกเขาตัดสินใจเริ่มต้นรวมตัวกันตั้งสำนักงาน" เพื่อนสนิทพวกเขาคนหนึ่งบอก

"เราคิดกันว่าในเมืองน่าจะมี ทาวน์เฮ้าส์ เป็นบ้านซึ่งไม่ต้องเสียเวลาเดินทาง เสียค่ารถ เราออกแบบ พีเอส ดีเวลลอปเม้นท์เป็นเจ้าของโครงการ ทำกันหลายโครงการ" ชีรพล เลวาวาเป็นจุดที่พวกเขาได้งานมากขึ้น เพราะเป็นเจ้าของ "ไอเดีย" ทาวน์เฮ้าส์ครั้งแรก ๆ ในกรุงเทพฯ

โครงการเหล่านั้นได้แก่ ศาลาแดงทาวน์เฮ้าส์ มูลค่า 5 ล้านบาท แสงเงินทาวน์เฮ้าส์ มูลค่า 6 ล้านบาท สันติสุขทาวน์เฮ้าส์มูลค่า 8 ล้านบาทเป็นต้น

ในระยะแรก ๆ งานของพวกเขาที่ได้จะมาจาก 2 ทาง เริ่มต้นที่ต่างจังหวัดกับงานขนาดย่อมในกรุงเทพฯ ในปีที่ 3 พวกเขากระโดดไปหากินถึงสิงคโปร์ซึ่งถือเป็นการฝึกฝนวิทยายุทธครั้งสำคัญ

ปี 2522 ธุรกิจเริ่มปักหลักและแตกแขนงในเวลาเดียวกัน จดทะเบียนบริษัทแปลนอาคารพาณิชย์เป็นทางการ ขณะเดียวกันก็ตั้งบริษัทแปลนดีเวลลอปเม้นท์ รวมโครงการพัฒนาที่ดิน สร้างและจัดสรรทาวน์เฮ้าส์ ชีรพลยอมรับว่าจุดนี้เป็นจุดก้าวกระโดดในการสะสมทรัพย์สิน และขยายตัวออกไปอย่างมาก "ถึงแม้มีเงินพวกเราใช้เงินอย่างประหยัด เงินเดือนเพียงคนละ 2,500 บาท ไฉนอยู่หลายปี"

ในช่วงนี้แปลนอาคารเดคมีรายได้และกำไรเป็นล้านๆ บาทแล้ว!

"เราพยายามขยันทำงานและตรงไปตรงมากับคนที่ใช้บริการเรา ผมว่ามันเป็นรากฐานสำคัญที่ทำให้เรามีเครดิต เราก็ได้รับความไว้วางใจเราทำโครงการ REAL ESTATE กำไรเป็นของเราค่าที่ดินเป็นของเขา" ชีรพลคุย

หลังจากปี 2522 เป็นต้นมา

แปลนอาคารเดคก็ได้ขยายกิจการและแตกแขนงออกไปหลายทางมากขึ้น ตั้งแต่ REAL ESTATE MANAGEMENT (แปลนดีเวลลอปเม้นท์)

บริษัทแปลนทอย (เดิมชื่อแปลนครีเอชั่น) ผลิตของเด็กเล่นส่งออก
ซึ่งเพิ่งจะขยายกิจการลงทุนเพิ่มเกือบ 20
ล้านบาททั้งได้รับการส่งเสริมจาก บีไอไอ. และกู้เงินจาก ไอเอฟซีที.
เมื่อไม่นานมานี้ด้วย บริษัทแปลนกราฟฟิค (เดิมชื่อกราฟฟิค
อินเตอร์ฯ) ผลิตสิ่งพิมพ์รายงานประจำปี ปฏิทิน และไดอารี่ต่าง ๆ
ในงานที่เรียกว่า GRAPHIC DESIGN ธุรกิจที่ใกล้เคียงกันนี้คือ
บริษัทแปลน พับลิชชิง
ดำเนินงานหนังสือรักลูกและโรงพิมพ์แปลนพรีนติ้งเฮาส์

นอกจากนี้ยังเปิดร้านเสื้อผ้า-วิทีวิทที่ศูนย์การค้ามาบุญครอง และสยามเซ็นเตอร์

"แปลนอาคิเตคและแปลนทอย จะไปได้ดีกว่ากิจการอื่นๆ"
ผู้ใกล้ชิดกลุ่มนักธุรกิจหนุ่มกลุ่มนี้ตั้งข้อสังเกต

"เรา DIVERSIFIED ออกไปก็เพื่อมารองรับบริษัทออกแบบแปลนอาคิเตคของเรา
ขณะเดียวกันก็สร้างโอกาสให้คนของเราฝึกฝนพวกเขาขึ้นมา
อีกประการหนึ่งเราคิดวางแผนบริการ (ออกแบบ) ในอนาคตจะหาเงินมากๆ ลำบาก
เราเลยต้องลงทุน เพื่อให้ได้เงินมามากๆ และเป็นกิจการที่มีคุณภาพ ซึ่งก็นับว่าโชคดี"
ธีรพลรายยาว

ถึงไม่บอกชัดก็พอจะทราบว่าเขาเริ่มทำธุรกิจเป็น หลังจากเดินเครื่อง DIVERSIFIED
ธุรกิจ

"พวกเราพยายามทำความเข้าใจธุรกิจตอนต้น ๆ ก็ไปเชิญเพื่อน ๆ ที่เรียน MBA มา
LECTURE ไม่นานเราไม่รู้เรื่องเหมือนกัน" ธีรพล แจงถึงพัฒนาการของพวกเขาที่มาจาก
ACTIVIST มีความคิดทางการเมือง
และมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจที่มุ่งไปทางพัฒนาคนและเพื่อสังคมมากไปในระยะแรกๆ
"บางบริษัทเราไม่ตั้งเป้าหมายเพื่อกำไรสูงสุดเช่นบริษัทผลิตหนังสือ
เรารู้สึกหนังสือจะเป็นสื่อใหอะไรกับสังคมใดบาง"

ปี 2525-2527 เป็นช่วงที่แปลนอาคิเตคได้งานมาก
ได้รับรางวัลออกแบบสถาปัตยกรรมดีเด่น วงการนี้ยอมรับว่าแปลนอาคิเตคเป็นที่อุปเท็น
โครงการโบหยกทาวเวอร์ อาคารสูงที่สุดในกรุงเทพฯ มูลค่า 280 ล้านบาทสำนักงานใหญ่
ปตท. มูลค่า 400 ล้านบาท ซาญอัสระทาวเวอร์มูลค่าก่อสร้าง 150 ล้านบาท ฯลฯ
เหล่านี้ล้วนเป็นฝีมือออกแบบของพวกเขา

แปลนอาคิเตคได้รับรางวัลออกแบบดีเด่นตากอาคารคอนโดมิเนียม "สิทธาคาร"
ศูนย์เรียนรวมแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน เป็นต้น

ความสำเร็จของพวกเขาเกิดขึ้นจาก "มันสมอง" ของพวกเขาโดยแท้!

สถานการณ์ธุรกิจสถาปนิกทุกวันนี้เปลี่ยนไปมาก มีการแข่งขันกันมากขึ้น การ

DIVERSIFIED ธุรกิจอื่น ๆ ของพวกเขาที่ดำเนินการและวางรากฐานมาประมาณ 5 ปีก่อนจึงเป็นการมองการณ์ไกล

ลักษณะการบริหารของแปลนกรุปเริ่มจากคณะกรรมการ 7 คนเป็นผู้กมนโยบายและแผนงาน โดยแบ่งงานในกรรมการแต่ละคนรับผิดชอบโดยตรง อาทิ ธีรพล รับผิดชอบแปลนอาคารเคอู แปลนดีเวลลอปเม้นท์ วิฑูรย์รับผิดชอบแปลนทอยพิมายบริหารรานเสื่อผ้าวิฑูวิท เป็นตน "แต่ละบริษัทเราพยายามให้มีแผนงานมีระบบงบประมาณ จะไดรูวากองกลางจะสนับสนุนการเงินอย่างไร คณะกรรมการบริหารของกุ่มประชม 3 เดือน/ครั้ง" ธีรพลเล่าและวแปลนกรุปให้ความสำคัญของการประชมมากถึง 30% ของการทำงานทีเดียว" แต่หากมีปัญหาใหญ่ก็จะเปิดประชมทันที ซึ่งมันไม่ค่อยเกิด"

จุดเด่นของแปลนกรุปจึงอยู่ตรงที่คณะกรรมการสามัคคีกัน ถึงมีความเห็นขัดแย้งกันก็สามารถแกตักในที่ประชมเป็นส่วนใหญ่ ไม่ออกมาระเบิดนอกห้อง อย่างไรก็ตามบางคนของพวกเขาก็ยอมรับความอะลุ่มอลวยเป็นจุดอ่อนในการบริหารของแปลนกรุป

"แต่ละบริษัทจะต้องทำงบประมาณของตัวเองขึ้นมา ถ้าไม่พอจำเป็นต้องใช้เงินเราก็จะประชมคณะกรรมการกุ่มวเรามีเครดิตไลน์ที่ไหนหรือถ้าไม่พอจะทำอย่างไร จะชวนคนมารวมทุนหรืออย่างไร เรามีสมุหบัญชีคนหนึ่ง ไม่ใช่ 7 คนนี้หะเรียก FINANCE DIRECTOR และจะมีนักบัญชีรับผิดชอบแต่ละบริษัทขึ้นต่อ FINANCE DIRECTOR ส่วนการวางแผนดานการเงินในลักษณะดวนมาก ผมจะทำโดยปรึกษากับเพื่อน ๆ ก่อน" ธีรพล ในฐานะรับผิดชอบดานการเงินของกรุปโดยตรงกล่าว

แปลนกรุปค่อนข้างโชคดีที่ได้รับการยอมรับจากธนาคารพาณิชย์ไม่ยากเหมือน YOUNG ENTREPRENUER คนอื่น ๆ เพราะผลงานเป็นที่ประจักษ์ และจับตองได้" เขามีฝีมือเป็นที่ยอมรับในวงการธุรกิจออกูแบบก่อสร้าง และของเลนเปรียบเทียบกับธุรกิจอื่น ๆ แลวเสียงนอยกว่า" คนวงการธนาคารแสดงความเห็น

แปลนเริ่มกู่เงินธนาคารในยุคที่ CONDOMINEUM บูมในปี 2524-25 ซึ่งธุรกิจของเขาไงานออกแบบชนิดนี้ในระดับแนวหนา

แปลนกรุปย้ายออกจากบ้านแม่ยายของธีรพลมาเช่าอาคารที่สีลม และเมื่อต้นปี 2529 นี้เอง คณะกรรมการได้ตัดสินใจโยกย้ายแผนงานตาง ๆ มาอยู่อาคารสำนักงานที่เพิ่งสร้างเสร็จของตนเองบนเนื้อที่เช่า "เราก้ใช้เงินธนาคารไทยพาณิชย์มาสร้างคากก่อสร้างประมาณ 8 ล้านบาท" ผู้บริหารคนหนึ่งบอก

หากใครผ่านซอยศึกษาวิทยา บริเวณป่าช้าซึ่งเป็นบริเวณสิ่งแวดล้อมไม่ค่อยจะดีนั้นก็จะพบอาคารสถาปัตยกรรมแปลก ๆ นั่นคือสำนักงานใหญ่ของแปลนกรุปทุกวันนี้ พวกเขาตั้งใจจะทำซัพพลีเม้นท์โฆษณาตนเองในหนังสือพิมพ์เหมือน ๆ ธุรกิจอื่น ๆ เช่นกัน

พวกเขาเป็นแบบฉบับของคนหนุ่มสมถะมาก ๆ ทุกคนแทบจะไม่มีใคร "แยกวาง"
ตั้งธุรกิจต่างหาก ยกเว้นธีรพลซึ่งเป็นที่ปรึกษาบริษัททำ REAL ESTATE
แห่งหนึ่งและมีหุ้นในกิจการปั้มน้ำมันในสหรัฐฯ ส่วนอื่น ๆ ยังรวมกันอยู่ใน "กงสี"
นี้โดยทั้ง 7 คนมีเงินเดือนเท่ากันประมาณ 2 หมื่นบาท
พวกเขาเป็นศิลปินชอบเดินทางชอบท่องเที่ยวและเล่นกีฬา

ปัญหาธุรกิจของพวกเขาที่สำคัญคือการตลาด อาทิหนังสือรักลูกเคยขาดทุนมาก ๆ ถึง 2
ล้านบาท ต้องพยายามพยุงฐานะจนดีขึ้นในปัจจุบัน
ร้านอาหารก็เคยประสบปัญหาขาดทุนเรียบบร้อย 2 ล้านต้องเลิกไป

และอุตสาหกรรมของเล่นเด็กซึ่งประสบปัญหาในช่วงแรก ๆ

"เราลงทุนช่วงต้น ๆ 4-5 ล้านบาท มันเป็นเรื่องใหม่
และไม่เคยทำเรื่องการตลาดมาก่อนเลย กว่าจะทำให้ยอดขายกระเตื้องขึ้นก็ใช้เวลาถึง 3 ปี
สายป่านเกือบหมด" ธีรพลยอมรับ

การแก้ปัญหาต้องระดมความคิดเห็น!

คนที่ทำเรื่องการตลาดมากที่สุดเห็นจะได้แก่วิฑูรย์ วัระพรสวรรค์
กรรมการผู้จัดการแปลนทอย

"เรื่องออเดอร์ที่เราผลิตไม่ทัน เราก็ต้องบอกเขาตรง ๆ หรือเราบอกเขาตรง ๆ
ว่าตอนนี้ผมจะให้คุณครบ แต่เราไม่มั่นใจว่าจะควบคุมคุณภาพได้หรือไม่
ทำให้เขามั่นใจเรามากขึ้น เราไม่ทำธุรกิจแบบตีหัวเขาบาน
เขารู้ว่าเรารับผิดชอบ...เราภูมิใจมากที่สุดที่ขายใหญ่ปุ่นได้ เพราะญี่ปุ่นขายยากที่สุด" วิฑูรย์
เคยกล่าวถึงยุทธวิธีการตลาดของเขาบางส่วนในนิตยสารรายเดือนฉบับหนึ่ง

ธีรพลกล่าวว่าปัจจุบันแปลนกรุ๊ปมีกิจการแตกออกไปหลายประเภท
แนวคิดต่อไปของพวกเขาก็คือสร้างคุณภาพของกิจการ มากกว่าจะขยายกิจการใหม่ ๆ
เขาเชื่อว่ถึงแม้กิจการสถาปนิกจะต้องเผชิญปัญหาการแข่งขันมากขึ้น
โดยเฉพาะเมื่อต่างประเทศพาเหรดเข้ามา
แต่กิจการที่ขยายไปมากวันนี้ลดความเสี่ยงได้มาก

"เราขยายกิจการไปแล้วสร้างคนทำงานไม่ทันเมื่อธุรกิจใหญ่การประสานงานต้องทำมากขึ้น
เราพยายามให้ผู้ร่วมงานมีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัทเรามากขึ้น
จนถึงวันนี้มีผู้ถือหุ้นเดิมขายให้เพื่อนร่วมงานไปมากแล้ว" ธีรพล นียมกล่าวต่อนท้าย
