

“บลิส-เทล” ปรับทีมบริหารและกลยุทธ์ พร้อมเติบโต เต็มที่ในธุรกิจ ICT



“บลิส-เทล” ปรับทีมบริหารและกลยุทธ์ธุรกิจครั้งใหญ่ พร้อมลุยธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร ตั้งเป้าภายใน 5 ปี ทะลุยอด 5 พันล้านบาท ขึ้นเป็น Top 100 ใน SET โดยเติบโตไม่ต่ำกว่าปีละ 30% เตรียมขึ้นแท่นองค์กรชั้นนำด้าน ICT



นายจักรกฤษณ์ ธนวิรุฬห์ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ล่าสุดบริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างคณะกรรมการและทีมงานผู้บริหารใหม่ โดยคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติแต่งตั้งนายณัฐพงศ์ พันธเกียรติไพศาล เป็นประธานกรรมการบริษัทคนใหม่ และแต่งตั้งนายสุรพล โอภาสเสถียร กรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัดหรือเครดิตบูโร เข้าดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการตรวจสอบ พร้อมทั้งมีมติอนุมัติแต่งตั้งให้ตนเองเข้าดำรงตำแหน่ง รองประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ ทั้งนี้รองรับการปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจตามโครงสร้างธุรกิจใหม่ของบริษัท

บลิส-เทล ได้ปรับโครงสร้างธุรกิจจากร้านค้าปลีกโทรศัพท์เคลื่อนที่มาเป็นธุรกิจพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (ICT) โดยเล็งเห็นว่าเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เป็นธุรกิจที่มีอนาคต มีความเสี่ยงต่ำ และให้ผลตอบแทนที่ดี โดยได้แบ่งธุรกิจออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ประกอบด้วย

1. Telecommunication Solutions เป็นธุรกิจด้านการออกแบบและติดตั้งระบบโทรคมนาคมให้กับผู้ดำเนินการด้านนี้ที่ได้สัมปทานจากรัฐ เช่น โครงข่าย 3G และ 4G/LTE, โครงข่ายเส้นใยแก้วนำแสง, Fixed and Wireless Broadband, งาน Civil Telecom, Microwave แบบ Turn-Key รวมไปถึงการจัดการอุปกรณ์กระจายสัญญาณและอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆ มาจำหน่ายให้ผู้รับเหมางานด้านนี้อีกด้วย

2. Information Technology Solutions เป็นธุรกิจด้านการออกแบบและติดตั้งระบบเทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับองค์กรภาครัฐและเอกชน อาทิ ระบบ Server, Computer Network, Virtualization Infrastructure, และอุปกรณ์ทางด้าน Security รวมทั้งสื่อประชาสัมพันธ์ดิจิทัลต่างๆ

3. Software and Digital Media เป็นธุรกิจด้านการพัฒนาโปรแกรมปฏิบัติการด้านต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้ภายใน

องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน และสื่อดิจิทัลสำหรับการเรียนรู้ของนักเรียนนักศึกษาและบุคคลทั่วไป รวมถึงสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบดิจิทัล

“ปัจจุบันกลุ่มธุรกิจทั้ง 3 กลุ่ม มีโครงการต่างๆ อยู่ในมือมีมูลค่าประมาณ 1,700 ล้านบาท ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้ภายในปีนี้ 1,000 ล้านบาท และทุกกลุ่มยังคงได้งานอย่างต่อเนื่อง โดยทีมงานได้ตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้ไว้ปีละไม่ต่ำกว่า 30% ดังนั้นภายใน 5 ปี เราจะมีรายได้ต่อปีไม่ต่ำกว่า 5,000 ล้านบาท ซึ่งจะติด TOP 100 ของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไทย สำหรับกลยุทธ์ทางธุรกิจที่สำคัญที่บลิส-เทลใช้เป็นแนวทางนั้น เน้น 4 ด้านด้วยกัน คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้มีมาตรฐานและคุณภาพตรงตามต้องการของลูกค้า การพัฒนาคุณภาพของทีมงาน และการสร้างเสริมความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรทางธุรกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมถึงการพัฒนากระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากล โดยปัจจุบันทาง BLISS ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 และ ISO 14001 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว” นายจักรกฤษณ์กล่าว

ด้านนายปณรัตน์ พุทธิฤทธิไชย กรรมการบริหารและรองกรรมการผู้จัดการสายงานพัฒนาธุรกิจ บริษัท บลิส-เทล จำกัด (มหาชน) หรือ BLISS กล่าวเพิ่มเติมว่า ในวันนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มสินค้าใหม่ๆ เข้าไปในกลุ่มธุรกิจแต่ละกลุ่มเพื่อสร้างความต่อเนื่องในการขายและบริการ เช่น กลุ่มเทเลคอมโซลูชัน ได้นำเข้าและสั่งผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการกระจายสัญญาณและอุปกรณ์ต่อพ่วง ที่เป็นระดับ Industrial Grade เข้ามาจำหน่ายให้แก่ผู้รับเหมาในโครงการอื่นๆ ด้วย กลุ่มไอทีโซลูชัน บริษัทได้พัฒนา Computer Tablet ภายใต้ชื่อแบรนด์ Ntel ซึ่งจะ เป็น Tablet ที่บรรจุเนื้อหาสาระการเรียนรู้ที่เหมาะสมสำหรับนักเรียนนักศึกษาพร้อมไว้ในตัว ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าอื่นๆ แล้ว Ntel คุ่มค่าที่สุดในกลุ่ม Soft ware ทางบริษัทได้ร่วมกับพันธมิตรพัฒนาโปรแกรม ERP ที่เหมาะสมสำหรับกิจการ SME ซึ่งสามารถใช้งานบน Internet ได้ ทำให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลในการบริหารจัดการองค์กรธุรกิจได้ตลอดเวลา โดยคาดว่าจะผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ดังกล่าวจะได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า ซึ่งจะสนับสนุนให้ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตในทิศทางที่ดีขึ้น”