



ปัจจุบันในประเทศไทย มีสตาร์ทอัพไม่ถึง 10% ที่ได้รับการลงทุนจากซีดีราวน์ไปถึงรอบซีรีส์ A ซึ่งกว่า 90% ของสตาร์ทอัพไทยติดกับดักซีรีส์ A ข้อมูลจาก Techsauce Startup Report เผยว่าในปี 2561 การลงทุนลดลงเหลือเพียง 61 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯเมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีการลงทุนถึง 105 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เนื่อง จากไม่มีการลงทุนในดีลใหญ่ๆ ที่มีมูลค่าสูงกว่า 50 ล้านบาท เกิดขึ้น ซึ่งสาเหตุหลักมาจากการแข่งขันที่รุนแรง นักลงทุนหันไปลงทุนในต่างประเทศ และ ต้นทุนในการได้มาซึ่งลูกค้าเพิ่มสูงขึ้น

นายกิตตินันท์ อนุพันธ์ ซีอีโอและผู้ก่อตั้ง Claim Di เปิดเผยว่า จากที่เข้ารอบดีแทค แอคเซอเรท แบทช์ 2 ตั้งแต่ปี 2557 ก็ได้มี การระดมทุน (Raise fund) ในรอบ ซีรีส์ A ไป ซึ่งขณะนี้กำลังจะระดม ทุน ในรอบซีรีส์ B สำหรับช่วงเริ่มต้นเรียกได้ว่าไม่มีอะไรเป็นขึ้นเป็นอัน ยังงๆอยู่ แต่เมื่อเข้ามาอยู่ในดีแทค แอคเซอเรท ก็เริ่มไปถูกทาง พอไปในทางที่ถูก ก็จะมีคนนำเงินมาให้ แต่ถ้ายังไม่ถูกทางหรือยังมั่วเดาอยู่ ก็ยากที่จะได้เงินทุน ตอนอยู่ในแบทช์เราได้ซีดีราวน์ (Seed Round) แต่ผ่านไป 1 ปี เงินจากซีดีราวน์หมด นั่นคือความยาก ก็ได้ลองผิดลองถูกจนผ่านในรอบซีรีส์ A เมื่อเงินหมดสิ่งที่คิดคือจะต้องทำอย่างไร เป็นเรื่องที่สตาร์ทอัพต้องเรียนรู้

“เมื่อเจอความกดดัน จึงหาทางออกได้ และนำไปเล่าให้นักลงทุนฟังทำให้ได้เงินมา การระดมทุนแต่ละรอบมันต้องพิสูจน์โมเดลธุรกิจที่คิดให้ได้ ต้องหาแนวทางของตัวเองให้เจอ ซึ่งพอเข้าไปในรอบซีรีส์ B ก็เรียกว่ายากกว่าเดิมอีกหลายเท่า”



## อุปสรรคที่ต้องเผชิญ

นายสิทธิศักดิ์ วงศ์สมนึก ซีอีโอและผู้ร่วมก่อตั้ง Giztix กล่าวว่า Giztix นั้นเข้ารอบในโครงการดีแทค แอกเซอเรท แบตช์ 3 ซึ่งขณะนี้กำลังเข้าสู่ช่วงการระดมทุนในรอบซีรีส์ B อุปสรรคตั้งแต่ที่ได้เข้าร่วมในแบตช์คือ ความคิดที่ว่าตัวเองเก่งในระดับหนึ่ง จากการมีแบ็กกราวด์ของการทำโลจิสติกส์ให้กับ ปตท. เมื่อเข้ามาจึงต้องทำตัวเองให้เป็นน้ำไม่เต็มแก้วเพื่อเรียนรู้ใหม่ ซึ่งก็ผ่านไปได้ดี และก็ได้รับระดมทุนในรอบซีต เมื่อได้เงินมาก็พอจะรู้ว่าต้องใช้จ่ายอย่างไร

หลังจากที่ได้เงินทุนจาก SCG มามูลค่าการลงทุนเยอะขึ้น วิชั่น มีสชัน จุดประสงค์ก็ต้องชัด และการระดมทุนในรอบ ซีรีส์ B นั้นเราต้องโต 4-5 เท่าภายใน 12 เดือน การใช้กลยุทธ์ในรูปแบบเดิมจึงไม่เป็นผล เพราะความรู้ไม่พอจึงได้ไปหาเรียนเพิ่มเติมจากอาลีบาบา

“สิ่งที่สำคัญคือห้ามขาดทุน ต้องหาวิธีใช้เงินที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายและต้นทุนให้ได้ เพราะมันไม่ใช่แค่เกม แต่ขึ้นอยู่กับทีมงานที่เราต้องรับผิดชอบอีกหลายชีวิต นั่นคือสิ่งสำคัญในการเป็นสตาร์ทอัพ ถ้าเงินทุนหมดเราต้องอยู่ได้”

## เงินหมดคือจุดเปลี่ยน

นายวสะ สุภาโชค เอี่ยมสุรีย์ ผู้ร่วมก่อตั้งเว็บไซต์ Fastwork เล่าประสบการณ์ในการระดมทุนของฟาสต์เวิร์กก่อนที่จะได้ 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ว่า “เงินหมด” สิ่งที่เกิดขึ้นเป็นตัวทดสอบว่าทีม ธุรกิจและนักลงทุนของ ฟาสต์เวิร์ก แข็งแรงแค่ไหน ในช่วงเริ่มรอบซีรีส์ A ได้มีการแบ่งเวลาไว้ประมาณ 7 เดือน ซึ่งคิดว่าพอ แต่สุดท้ายกลับคุยกับนักลงทุนไม่ลงตัว และเหลือเวลาเพียง 5 สัปดาห์ที่ต้องหาเงินอีกกว่า 160 ล้านบาท จึงต้องยืมเงินมาลงทุนก่อน ทำให้ธุรกิจเปลี่ยนไปเลย มีการลดค่าใช้จ่าย 80% เพิ่มรายได้ 70% ภายในเวลา 2 สัปดาห์ ก็สามารถทำได้และจึงมีการระดมทุนใหม่อีกครั้ง

“การที่ได้เงินมา 160 ล้านบาทในเวลา 6 สัปดาห์ ทำให้ประสบการณ์ในการระดมทุนเราเปลี่ยนไปจากเดิมที่คิดว่าต้องใช้เวลานาน แต่ในความเป็นจริงเราต้องหาคนที่เชื่อในตัวเราและอยากจะเข้ามาในตลาดที่เราอยู่ ซึ่งระยะเวลาไม่สำคัญ สุดท้ายเขาก็จะเลือกลงทุนกับเรา”

## กลยุทธ์พาร์ทเนอร์ชิพโมเดล

ด้านนายสิทธิศักดิ์ กล่าวว่า เรื่องการเงินเป็นสิ่งสำคัญที่สุด รองลงมาคือการบริหารจัดการ โดยการสร้างความสำเร็จให้กับพนักงานในทีมไม่ใช่เพียงแค่ตัวเรา อีกทั้งในช่วงนี้องค์กรต่างๆ มีการจัดตั้งกองทุนขึ้นมากมาย แต่จะทำอย่างไรให้ได้เงินทุนมากก็เป็นเรื่องที่ยาก ดังนั้นควรที่จะหาทางพาร์ทเนอร์ชิพ

ถ้าผลิตภัณฑ์เราสามารถไปสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของพาร์ทเนอร์ได้ ก็จะทำให้วินวินกันทั้งสองฝ่าย หรืออาจจะกลายเป็นวิธีในอนาคตได้ก็ดี อันนี้คือ พาร์ทเนอร์ชิพโมเดล

ที่มา : หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ | ฉบับ 3,447 ระหว่างวันที่ 24 - 27 กุมภาพันธ์ 2562