



เหนือกว่า FA เราคือพาร์ตเนอร์พาลูกค้าบียอนด์แอดไวเซอร์เดินหน้าเติบโต

หนึ่งในธุรกิจที่คงอยู่ได้ทุกยุคทุกสมัยไม่ว่าเศรษฐกิจจะเป็นขาขึ้นหรือขาลงก็ตาม นั่นคือธุรกิจ "ที่ปรึกษาทางการเงิน" (Financial Advisor : FA) ที่สามารถใช้ความรู้ความเชี่ยวชาญในองค์ความรู้ทางด้านเครื่องมือทางการเงินช่วยเหลือลูกค้าให้เหมาะกับภาวะเศรษฐกิจในแต่ละจังหวะ และหากที่ปรึกษาทางการเงินรายนั้นเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญมีประสบการณ์คลุกคลีอยู่ในตลาดมานาน เห็นวิถีจักรขึ้นลงทางเศรษฐกิจมาหมดแล้วด้วย จะช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในตัวที่ปรึกษาทางการเงินรายนั้นให้มีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

เป็นหนึ่งในบริษัทที่ปรึกษาทางการเงินที่ได้รับใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ตั้งแต่เปิดดำเนินการในปี 2559 ผ่านมาถึงวันนี้กว่า 5 ปีแล้ว แม้จะดูไม่มากนัก แต่หากได้เห็นประสบการณ์ของผู้ก่อตั้งอย่าง "สุวรรณา ตันติศรีเจริญกุล" ที่พ่วงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัท บียอนด์แอดไวเซอร์ จำกัด ด้วยแล้ว ก็สามารถจินตนาการได้ว่า เพราะมีประสบการณ์มากกว่า 20 ปีในทางวิชาชีพที่ครอบคลุมทุกด้านทั้งการควบคุมกิจการ การเสนอขายหุ้น การระดมทุน การปรับโครงสร้างหนี้ และงานที่ปรึกษาทางการเงินด้านอื่นๆ

ดีลสำคัญๆ หลายดีลที่ผ่านมือเธอมากมายไม่ว่าจะเป็นการซื้อโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์กว่า 500 เมกะวัตต์ ของบริษัท ซูเปอร์ เอนเนอร์ยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SUPER) การแลกหุ้นระหว่างธนาคารเกียรตินาคินและบริษัท ทุนภัทร หรือการแลกหุ้นระหว่าง บมจ. ประสิทธิ์พัฒนา และบมจ.กรุงเทพดุสิตเวชการ นอกจากนี้บียอนด์ แอดไวเซอร์ ยังทำดีลซื้อขายกิจการ

หาผู้ร่วมทุน งานที่ปรึกษาทางการเงินให้แก่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อีกหลายราย

สมัยปริญญาตรี สุวรรณาคว้าเกียรตินิยมอันดับ 1 จากคณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และได้รับทุนจากรัฐบาลญี่ปุ่นให้ศึกษาต่อในระดับปริญญาโท MBA จาก Asian Institute of Technology (A.I.T.) หลังเรียนจบเริ่มทำงานที่ รสา โฮลดิ้ง ซึ่งเป็นบริษัทเพื่อการลงทุน เธอรับหน้าที่ดูแลการลงทุนและให้คำแนะนำถึงความเหมาะสมในการลงทุนเมื่อผลงานเข้าตาจึงถูกทาบทามให้ไปอยู่บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ไทยเม็กซ์ จำกัด

จนกระทั่งวิกฤติเศรษฐกิจต้มยำกุ้งในปี 2540 ที่ 56 ไฟแนนซ์ ถูกสั่งปิด เธอก็ได้มาอยู่ที่บล.ฟินันซ่า ในยุคแรกที่ ก.ล.ต. เพิ่งเปิดให้สอบใบอนุญาตการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน เธอจึงได้เป็นที่ปรึกษาทางการเงินรุ่นแรกในฟินันซ่า ทำงานได้ 6 ปีก็ได้ออกมาอยู่กับบริษัท เซลแคปปีตอล จำกัด นานถึง 13 ปี และในปี 2559 เธอตัดสินใจออกมาตั้งบริษัทของเธอเองชื่อ บียอนด์แอดไวเซอร์ จำกัด และเริ่มดำเนินกิจการโดยได้รับใบอนุญาตจาก ก.ล.ต. ในเดือนพฤษภาคม 2559

ดีลซื้อขายหรือควบรวมกิจการเกิดขึ้นตลอดทุกปี และเรียกว่าเป็นงานหนักของเธอเลย เพราะโอกาสในความสำเร็จของงาน M&A มีน้อย ทำให้ FA รายอื่นไม่ค่อยสนใจงานนี้มากนัก แต่เธอกลับมองว่ามันคือความท้าทายและสนุกกับการแก้ปัญหา การเจรจาต่อรองเงื่อนไขต่างๆ ให้กับผู้ซื้อและผู้ขายจนกระทั่งตกลงกันได้

“เป็น FA มาตลอดชีวิต ชอบงาน M&A ที่สุด แม้ใครจะมองว่ายาก Success Rate ต่ำ ซึ่งก็จริง แต่เราจะเริ่มจากสกรีนความเป็นไปได้ของดีลก่อนเลยว่ามีโอกาสที่จะจบได้หรือไม่ ด้วยทรัพยากรเรามีจำกัด ทีมเรามีแค่ 6-7 คนเท่านั้น เราจึงต้องมั่นใจว่าดีลที่เราจะทำมีโอกาสสูงที่จะสำเร็จ หลักการง่ายๆ ในการตัดสินใจเลือกรับดีลซื้อขายกิจการของเราก็คือ เราจะคิดก่อนเลยว่าถ้าเรามีเงินเราจะซื้อกิจการนั้นมั้ย ดีล M&A นอกจากเรื่องราคาซื้อขายแล้ว ระหว่างทำดีลก็มักจะมีปัญหาระหว่างผู้ซื้อผู้ขายที่อาจทำให้ดีลล้มได้ตลอดเวลา แต่หน้าที่เราจะต้องหาโซลูชันไปจนกว่าดีลจะ Done บางดีลกระทั่งคืนสุดท้ายก่อนวันชำระเงินก็ยังเจอเรื่องที่ต้องเจรจาเพื่อให้ตกลงกันได้ หลายๆ ดีล ผู้ขายกิจการก็ไม่ได้ขายเพราะมีปัญหาการเงิน การติดกับคนมีเงินทั้ง 2 ฝ่าย ทุกเรื่องเซ็นซีทีฟหมด ในฐานะคนกลางต้องใช้ความพยายามอย่างมากที่จะทำให้ดีลเดินต่อไปโดยที่ไม่ทำให้ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งรู้สึกไม่ดี ทั้งหมดนี้ทำให้ Success Rate เราสูงและสร้างค่าไฟให้บริษัทได้ดี”

แม้กระทั่งในช่วงที่ประเทศไทยเผชิญปัญหาการแพร่ระบาดของโควิด-19 แต่ธุรกิจของบริษัท บียอนด์แอดไวเซอร์ ก็ยังเติบโตได้ดีกว่าที่คาด สุวรรณบอกว่าในแต่ละจังหวัดเศรษฐกิจลูกค้าต่างก็มีความต้องการที่ปรึกษาทางการเงินในประเภทการบริการที่แตกต่างกัน สถานการณ์ในช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดีนักเช่นนี้ จะเห็นความต้องการในการหาพันธมิตรใหม่ หรือการขยายกิจการเพิ่มขึ้นมากอย่างชัดเจน โดยนับตั้งแต่การเริ่มแพร่ระบาดของโควิดเมื่อต้นปีที่แล้ว บียอนด์แอดไวเซอร์ มีลูกค้าที่สนใจซื้อขายกิจการเข้ามาโดยตลอด

“ดีล M&A ล่าสุดที่ปิดไปปีที่แล้วเป็นการขายโรงงานสำเร็จรูปของ บมจ. ชิวทัย (CHEWA) เข้ากองทรัสต์ ซึ่งดีลนี้สามารถปิดได้ภายใน 3 เดือน สิ่งที่น่าประทับใจคือทั้งผู้ซื้อและผู้ขายไม่ได้มองผลประโยชน์ตัวเองแต่ฝ่ายเดียว ทำให้ดีลเดินไปได้เร็วและ Smooth อีกดีลหนึ่งที่เพิ่งปิดไปล่าสุดคือการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนของ บมจ. ไทยสา (KASET) เพื่อทำธุรกิจผลิตและจำหน่าย Plant-based food และ Ready-to-eat food ต่างๆ ซึ่งดีลนี้เรามองว่าน่าจะเป็น Synergy ที่ดี เนื่องจากฝ่ายหนึ่งมีความเชี่ยวชาญในการผลิต และอีกฝ่ายหนึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการตลาด การจัดตั้ง JV นี้จึงน่าจะก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้ถือหุ้นทั้ง 2 ฝ่าย”

อย่างไรก็ตามการแข่งขันในธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินนั้นไม่ได้สูง เธอเล่าว่าลูกค้าที่อยู่กับบริษัทบียอนด์แอดไวเซอร์ มีทั้งกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ พลังงาน ขนส่ง โลจิสติกส์ อาหาร โรงพยาบาล โรงงานอุตสาหกรรม ต่างก็เป็นลูกค้าที่อยู่กันมานาน ส่วนลูกค้าใหม่ที่เข้ามาจะมาจากการบอกต่อและแนะนำจากลูกค้าของบริษัท ด้วยมอตโต้ของบริษัทที่ว่า Be Your Partner



สุวรรณา ตันตศิริเจริญกุล

ดังนั้นบียอนด์แอดไวเซอร์จึงมองตัวเองเป็นส่วนหนึ่งกับลูกค้ามากกว่าแค่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินเท่านั้น

“เราโชคดีที่มีแต่ลูกค้าดีๆ ลูกค้าที่ใช้บริการเราจะมี การบอกต่อ และแนะนำลูกค้าใหม่เข้ามาให้เรา เราจะ ยึดประโยชน์สูงสุดของลูกค้าเป็นหลัก คำแนะนำที่เราให้ ลูกค้าจะอยู่บนพื้นฐานว่า ถ้าบริษัทของลูกค้าเป็นบริษัท

ของเรา เราจะตัดสินใจอย่างไร บางครั้งลูกค้าเรียกเราเข้าไปคุยให้เรา ทำดีล แต่หากมองแล้วว่ามันไม่ใช่ดีลที่ดีกับลูกค้า เราก็จะแนะนำ ทางเลือกที่ดีกว่า เกิดประโยชน์กับลูกค้ามากกว่า แม้ว่าคำแนะนำ นั้นจะทำให้บทบาท FA หายไป หรือไม่ต้องใช้ FA แล้วก็ตาม แต่ที่คือ จุดยืนของเราและเป็นที่มาของชื่อบริษัทเรา ว่าเราจะไม่ เป็นแค่ที่ปรึกษาทางการเงิน แต่เราจะเป็นเพื่อนเป็นส่วนหนึ่งกับ ลูกค้าเรา ลูกค้าของเราสามารถมั่นใจได้ว่าเราจะดูแลลูกค้าอย่าง ดี ให้คำแนะนำที่ดีที่สุด และจะไม่ทำให้ลูกค้าเกิดปัญหาภายหลัง สิ่งนี้กลายเป็นคาแรกเตอร์ที่ลูกค้ารับรู้ และไว้วางใจให้เราเข้าไป ดูแลงานจะสำเร็จและไม่มีปัญหาแน่นอน”

เมื่อเทียบกับธุรกิจทั่วไปแล้วสุวรรณมองว่า ความแตกต่างของ ธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินเป็นธุรกิจบริการที่ใช้ความรู้ประสบการณ์ เพื่อให้ความช่วยเหลือและคำแนะนำทางการเงินแก่ลูกค้า ความน่าเชื่อถือที่ใช้เวลาสั่งสมมาทำให้ลูกค้าไว้วางใจ และบอกต่อ แบบปากต่อปาก ทำให้ทุกวันนี้ บริษัท บียอนด์แอดไวเซอร์ แทบไม่ต้องหา ลูกค้าใหม่เลย และเป็นความสุขที่เธอได้ เห็นลูกค้าที่เธอเปรียบเสมือน “เพื่อน” หรือ “หุ้นส่วนธุรกิจ” ได้รับประโยชน์ จากคำแนะนำที่เธอได้เข้าไปดูแล