

บ่าววันนี้

สุดอึ้ง เคยแอบกินน้ำก๊อกประทังชีวิต ปัจจุบันขึ้นแท่น เจ้าของธุรกิจหมื่นล้าน!



ชีวิตสุดดราม่า เคยแอบกินน้ำก๊อกประทังชีวิต
ปัจจุบันขึ้นแท่น เจ้าของธุรกิจหมื่นล้าน!

ผู้เขียน	เส้นทางเศรษฐีออนไลน์
เผยแพร่	วันจันทร์ที่ 5 กันยายน พ.ศ.2565

สุดอึ้ง เคยแอบกินน้ำก๊อกประทังชีวิต ปัจจุบันขึ้นแท่น เจ้าของธุรกิจหมื่นล้าน!

เจ้าของเรื่องราว ที่เปิดใจแทบหมดเปลือก กับ เส้นทางเศรษฐีออนไลน์ ครั้งนี้ มีชื่อว่า คุณจักรี จันทรรณมา ปัจจุบันอายุ 43 ปี พื้นเพเป็นคนสมุทรปราการ หลังเรียนจบวิชาเซฟ จากวิทยาลัยดุสิตธานี เคยขอร่อนให้คุณแม่ของเขา ช่วยนำบ้านหลังเดียวที่มีอยู่ไปจำนอง เพื่อนำเงินเกือบ 3 แสนบาท มาเป็นทุนในการเดินทางไปทำงานในร้านอาหารไทยที่ประเทศอังกฤษ

ส่วนเหตุผลที่ต้องลัดฟ้าไปทำงานถึงเมืองนอกเมื่อนานนั้น มีเหตุผลเดียวสั้นๆ คือ “อยากมีรายได้เยอะๆ”

“ผมเกิดมาจากครอบครัวค่อนข้างยากจน สมัยเรียนที่บ้านสามารถส่งได้แค่คนเดียว เลยให้พี่สาวเรียนไป ผมได้เรียนช่างเทคนิคแถวบ้าน แต่ดีกันละ จนเพื่อนสนิทถึงกับเสียชีวิต เลยคิดว่าไปต่อไม่ไหว กลับไปเรียนสายสามัญดีกว่า แต่สุดท้ายผมก็จบ ม.6 จาก กศน. ก่อนไปต่อที่วิทยาลัยดุสิตธานี โดยมีรุ่นพี่คนหนึ่งแนะนำว่า มีเรียนวิชาเซฟด้วย ถ้าทำดีๆ อาจได้ไปทำงานเมืองนอก” คุณจักรี เล่าเรื่องครั้งนั้น

ก่อนย้อนความหลังให้ฟังต่อ ช่วงเรียนที่วิทยาลัยดุสิตธานี ได้รับทุนสนับสนุนเรื่องค่าเทอม แต่ค่ากิน ค่าอยู่ ต้องหาเอง เลยผ่านงานพาร์ตไทม์ มาแล้วหลายอย่าง ทั้ง ขายตัวหนังสือ ขั้วมอเตอร์ไซค์ส่งไก่ทอด

“เพื่อนสมัยเรียนเซฟ ส่วนใหญ่ฐานะดี พอไปนั่งเข้ากลุ่มกัน เขามักชวนกินข้าว ผมจะบอกว่ากินมาแล้ว แต่ความจริง แอบไปกินน้ำก๋อ๊กในห้องน้ำจนอิ่มแล้ว” คุณจักรี เล่าเสียงหม่นลงเล็กน้อย



คุณจักรี จันทรคณา เจ้าของเรื่องราว

เมื่อถามว่าทำไมถึงเลือกเรียนเซฟ คุณจักรี บอกตรงๆ

“ไม่ได้ชอบการทำอาหาร แต่บอกตัวเอง จะเป็นอะไรก็ได้ ที่ไหนกับใคร ยิ่งไงก็ได้ ขอให้ให้มีเงิน เพราะครอบครัวมีหนี้สินค่อนข้างเยอะ จึงอยากมีชีวิตที่ดีขึ้น แต่เวลานั้นการทำงานในเมืองไทยมันไม่ตอบโจทย์ เลยคิดว่าขอไปตายเอาดาบหน้า”

เหมือนถูกหลอกไปทำงาน ดันรนสุดตัว

แม้ตั้งใจจะไปหาเงินเมืองนอกเมื่อนาน เพราะเชื่อว่าน่าจะมีรายได้ดีกว่าอยู่เมืองไทย แต่การจะได้ไปสมใจนั้น ก็ไม่ใช่เรื่องง่าย ระหว่างนั้น คุณจักรีจึงหางานทำในบ้านเกิดไปพลางก่อน เปลี่ยนงานอยู่หลายที่ กระทั่งสบช่องที่ตั้งใจ ผ่านทางเพื่อนของคุณพ่อเขาเอง ที่สามารถทำธุรกรรมพาคนไทยไปทำงานต่างประเทศ โดยมีจุดหมายปลายทาง เป็นตัวเลือกเดียว คือ ประเทศอังกฤษ

“เขาแจ้งค่าใช้จ่ายเป็นตู้เครื่องบิน ค่าโนน ค่านี้ เกือบ 3 แสนบาท ผมไม่มีเงินหรอก แต่อยากไป เลยไปคุยกับคุณแม่ ถ้ายังทำงานอยู่เมืองไทยเคลียร์หนี้ไม่ไหวแน่ เลยเอาบ้านไปเข้าแบงก์ ได้เงินมาก่อนหนึ่ง นำมาใช้เป็นค่าเดินทาง สุดท้ายผมเหลือเงินแค่ 40 ปอนด์ ในกระเป๋า” คุณจักรี เล่ายิ้มๆ

ก่อนย้อนอดีตให้ฟังต่อ ได้เดินทางไปลอนดอน ประเทศอังกฤษ เมื่อราวปี 2547 แต่พอไปถึงก็ยังไม่

✓ งานทำ เหมือนโดนหลอก เพราะร้านอาหารที่ตกลงกันไว้ยังไม่เปิด ต้องรออีกประมาณ 7 เดือน ขณะ

ที่ในตัว มีเงินอยู่แค่ 40 ปอนด์ แล้วจะอยู่ยังไง จึงต้องช่วยเหลือตัวเอง ด้วยการเจียดเงินที่มีน้อยนิด ไปซื้อสมุดหน้าเหลือง เพื่อหาเบอร์โทรศัพท์ติดต่อร้านอาหารที่อาจเปิดรับสมัครงานในครัว

กระทั่งได้ร้านแห่งหนึ่ง ซึ่งอยู่ในเมืองเล็กๆ ที่อยู่ระหว่างแมนเชสเตอร์กับลิเวอร์พูล แต่พอไปถึง กลับได้รับแจ้งว่า ไม่รับเซฟ รับแต่บาร์เทนเดอร์



ทำงาน

“ผมไม่ใช่คนกินเหล้านะ แต่ก็ขอรับงานไว้มาก่อน จำได้ว่าต้องนั่งท่องชื่อเหล่าทั้งคืนเลย” คุณจักรี เล่าก่อน
หัวเราะร่วน



ทำงานเป็นบาร์เทนเดอร์อยู่ไม่นาน เจ้าของกิจการเห็นความสามารถด้านการทำอาหาร จึงมอบตำแหน่ง เทรนเนอร์อาหารไทยให้กับทีมงาน 3-4 คน เพื่อเข้าทำงานในร้านที่กำลังจะเปิดใหม่ นับจากนั้น เส้นทางความเป็นเชฟของคุณจักรี ก็ดำเนินเรื่อยมาเป็นเวลานานปี แม้จะมีรายได้ดีพอเลี้ยงตัว แต่ต้องยอมรับว่า ไม่มีเวลาเหลือพอที่จะไปทำอย่างอื่นเลย

“งานครัวในร้านอาหาร เราที่ต้องอยู่กับมันทั้งวัน ตั้งแต่เช้ายันค่ำ กว่าจะกลับบ้านเที่ยงคืนครึ่ง 6 วันครึ่ง ต่อสัปดาห์ คือมีเงิน แต่ไม่มีเวลาใช้เงิน ทำแต่งงานหาแต่เงิน เลยคิดอยากทำงานที่มีเงินมากพอเลี้ยงครอบครัวได้ คือ แบบนั่งทำงานอยู่กับบ้าน เห็นภรรยาทำกับข้าว ลูกวิ่งเล่นกัน” คุณจักรี บอกถึงภาพครอบครัวในอุดมคติของเขา

ปีงโงเดียธุรกิจ ใครก็บอกว่าบ้า

เมื่อเกิดแนวคิด อยากทำธุรกิจ ที่ทำอยู่กับบ้านได้ แล้วมีรายได้ดีด้วย ปัญหาคือ ธุรกิจนั้นจะหน้าตาเป็น ยังไง กระทั่งช่วงสายวันหยุดงานของเชฟ คุณจักรีก็เห็นประกายเล็กๆ จากสิ่งรอบตัว

“ตอนนั้น ผมเห็นคนไทยทำงานเสร็จส่งเงินกลับบ้าน เลยคิดว่าทำไมไม่มีบริษัทโอนเงินของคนไทยเลย ทั้งๆ ที่การไปโอนเงินกลับเมืองไทยของคนไทยที่ทำงานในครัวนั้น เป็นเรื่องค่อนข้างยุ่งยาก สำหรับ กลุ่มคนที่ไปขายแรงงาน ซึ่งค่อนข้างมีปัญหาเรื่องภาษาในการไปติดต่อทำธุรกรรมที่ธนาคาร แถมการ ส่งแต่ละครั้งก็กินเวลานานกว่าเงินจะถึง แคมค่าธรรมเนียมก็แพงมาก” คุณจักรี เผยจุดเริ่ม

และว่า

“ถ้าไปโอนเงินที่ธนาคาร เงินน้อย 100 ปอนด์ กับ 1,000 ปอนด์ ค่าธรรมเนียมก็เสียเท่ากัน เลยรู้สึกถ้า ถ้ามีคนกลางมาช่วยดำเนินการเบ็ดเสร็จ เช่น ส่งเงินแล้วถึงเมืองไทยเลยภายใน 3 นาที จะส่งน้อยก็คือจ่าย น้อย หรือส่งมากก็เหมาจ่ายไป และพูดแต่ภาษาไทย จะดีไหม ผมคิดแล้วตื่นเต้นมาก เลยเอา Business Model ไปเล่าให้เพื่อนฟัง เพื่อนบอก บ้า ไร้สาระ เป็นไปไม่ได้” เจ้าของเรื่องราว เล่าก่อนยิ้มกว้าง

โดยเพื่อนของเขาให้เหตุผลเป็นข้อๆ 1. จะไปแข่งกับแบงก์เหรอ 2. มีเงินทุนเหรอ 3. มีความรู้กฎหมาย การเงินแค่ไหน 4. มีใบอนุญาตหรือยัง 5. เป็นธุรกิจที่คนไทยไม่ทำกัน ฯลฯ ทุกเหตุผลล้วนเป็นด้านลบ เต็มไปหมด แต่คุณจักรี มีอยู่สิ่งหนึ่งที่ยังไม่ทิ้ง คือ ความฝันของตัวเอง ในราวปี 2551 เขาเลยต่อ แปลง จินตนาการให้เกิดขึ้นจริง เริ่มต้นจากคอมพิวเตอร์แลปท็อป 1 ตัว กับโทรศัพท์โนเกีย 1 เครื่อง

“ผมอยากรู้ว่าจะมีลูกค้าจริงมั้ย ก่อนโทรหาแม่ยายที่เมืองไทย บอกว่าจะส่งรายการไป ให้ช่วยโอนเงินที่ เมืองไทยให้หน่อย ทำระบบยี่ปี่ว แบบคนจีนสมัยก่อน คือ รับเงินจากทางโน้นมาแล้วให้เมืองไทยโอนไป ให้แม่ยายก็ตกลง เพราะคิดว่าวันหนึ่งแค่ 2-3 รายการ ไม่ยาก ตอนนั้นแบงก์คิดค่าโอน อยู่ที่ 40 ปอนด์ โอนน้อยโอนมากคิดเท่ากัน แต่ผมคิดแค่ 1 ปอนด์ คนไม่ค่อยเชื่อ ทำไมถูกขนาดนั้น” คุณจักรี เล่า

อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลานั้น โลกโซเซียลยังไม่เจริญเท่าทุกวันนี้ การที่จะทำธุรกิจของตัวเองให้เป็นที่ รู้จัก จึงอาจต้องพึ่งสื่อกระแสหลัก คุณจักรีจึงลงทุนซื้อโฆษณาบนหน้าหนังสือพิมพ์ไทยในลอนดอน ซึ่ง ก็ได้รับการตอบรับจากทางสื่อ ยินดีที่จะลงโฆษณาให้ เพราะเห็นว่าเป็นธุรกิจที่ไม่เคยมีมาก่อน

ถึงฝั่งฝัน เพราะไม่ล้มเลิก

แม้จะประชาสัมพันธ์ตัวเองผ่านสื่อแล้ว แต่ใช้จะมีลูกค้ามาอุดหนุน เหตุผลเดียวสั้นๆ ที่วิเคราะห์ได้ไม่ยาก คือ เขาเป็นแค่โนเนม

“พอเริ่มทำธุรกิจ ไม่มีใครติดต่อมาเลย คงเพราะความน่าเชื่อถือ พวกเขาไม่รู้ว่าผมเป็นใคร แล้วเงินที่ให้โอนจะถึงเมืองไทยมั๊ย ผมก็ไม่ท่อนะ เอาธุรกิจของผม ไปเล่าให้คนล้างจานฟัง เด็กในครัวฟัง พวกเขา ก็บอกให้ช่วยโอนให้หน่อย 2 คน 50 ปอนด์ ผมได้ค่าบริการ 2 ปอนด์ เก็บจากลูกค้า 2 คน คนละ 1 ปอนด์ อันนั้นคือจุดเริ่มต้นจริง” เจ้าของเรื่องราว เล่าก่อนยิ้มกว้าง



ชีวันเวทีบรรยาย

ใช้ความอดทน ด้วยหัวใจที่ไม่ยอมแพ้ ทำงานเซฟไปด้วย ทำธุรกิจรับโอนเงินไปด้วย กระทั่งเกิดแรงกระเพื่อมแบบปากต่อปาก จนมีลูกค้าราว 50 ราย ต่อเดือน

“ตอนผมผัดกับข้าว โทรศัพท์จะดังตลอดเวลา ผมก็ไม่รับสายนะ พอช่วงพัก จะไล่โทรตามแล้วจดใส่เศษกระดาษไว้ ถึงเวลาก็กลับไปบ้านไปนั่งคีย์ลงในคอมพิวเตอร์ แล้วก็อีเมล แต่พอมีลูกค้ามากขึ้น ถึงจุดที่โดนรัฐบาลอังกฤษตรวจสอบ โดนทั้งตำรวจมาสอบถามว่ามาทำอะไร คุณไม่มีใบอนุญาต เลยต้องลงทุนจดทะเบียนบริษัท ขอใบอนุญาต ทำทุกอย่างให้ถูกต้องหมดเลย” คุณจักรี บอกอย่างนั้น

ให้เวลาการ “แต่งตัว” ธุรกิจให้ถูกต้องทุกข้อ เป็นเวลาเกือบปี กระทั่งขึ้นแท่นเป็น “บริษัทโอนเงินของคนไทยรายแรกในสหราชอาณาจักร” กิจการเติบโตขึ้นตามลำดับ กระทั่งปัจจุบันขยับขยาย ไปหาลูกค้าคนไทยในยุโรป อย่าง สวีเดน อิตาลี เยอรมนี แล้ว



ออกสื่อ

“A & B Money Plus เป็นการต่อยอดธุรกิจจาก A & B Money เดิม ที่ให้บริการโอนเงินต่างประเทศ นำไปสู่ธุรกิจธนาคาร ที่ให้บริการด้าน Online Banking รายแรกของคนไทยใน UK รวมถึงสหภาพยุโรป ที่ให้บริการพร้อมกับบัตร Debit Mastercard ที่สามารถนำไปใช้จ่ายได้ทั่วโลก” คุณจักรี สรุปลงถึงธุรกิจของเขา ที่ดูแลอยู่ในปัจจุบัน

สนทนามาถึงตรงนี้ ขออนุญาตถามถึงความตั้งใจแรก ที่อยากไปทำงานเมืองนอก เพื่อหาเงินมาใช้หนี้ให้กับครอบครัวนั้น บรรลุเป้าหมายแล้วหรือยัง

คุณจักรียิ้มน้อยๆ ก่อนบอกส่งท้าย

“เลยฝันนั้นมานานแล้วครับ เดิมทีผมแค่อยากสร้างครอบครัว เป็นครอบครัวที่อบอุ่น อยากให้ลูกเมีย
✓ เย ไม่ต้องเดือดร้อนเรื่องเงินทอง ผมจึงทำงานอย่างหนัก อดทนฟันฝ่าทุกอย่างใช้เวลากว่าสิบปี

จนถึงทุกวันนี้ มีทุกอย่างแล้ว ส่วนธุรกิจก็เติบโตต่อเนื่อง มูลค่าธุรกิจและทรัพย์สินน่าจะอยู่ที่หลักหมื่นล้านบาท”