



แม้ว่าชื่อเสียงของ FUJITSU จะเป็นที่แพร่หลาย
ในประเทศไทยมาเป็นนาน แต่หากกล่าวเฉพาะถึง
Fujitsu Systems Business
ขอบเขตทางธุรกิจขององค์กรแห่งนี้
อาจถูกจำกัดให้ตีบแคบอยู่เฉพาะแวดวงของ
กลุ่มธุรกิจภาคญี่ปุ่นในประเทศไทยเท่านั้น

แต่นั้นอาจเป็นเพียงภาพอดีตที่กำลังจะกลายเป็น
หลักไมล์ที่เคลื่อนผ่าน ก่อนนำไปสู่การรุกคืบทาง
ธุรกิจครั้งใหญ่ของ FUJITSU ที่พร้อมขยายตลาดสู่กลุ่ม
ธุรกิจองค์กรและภาครัฐ

การตั้งตัววิษณุ ชัยวานิชศิริ อดีตผู้บริหารจาก
ไอบีเอ็มมาเสริมทัพในตำแหน่งรองประธานฝ่ายขาย
กลุ่มธุรกิจองค์กรและภาครัฐ บริษัท Fujitsu Systems
Business (ประเทศไทย) บ่งบอกทิศทางของ FUJITSU
ในหัวเวลานับจากนี้ได้เป็นอย่างดี

“ที่ผ่านมา Fujitsu เน้นหนักไปที่กลุ่มลูกค้า
ญี่ปุ่นเป็นหลัก แต่นับจากนี้ขอบเขตทางธุรกิจของเรา
จะแพร่กว้างออกไปอีก” วิษณุบอกผู้จัดการ 360° เมื่อ
ไม่นานมานี้

บริษัทของ Fujitsu ในตลาดโซลูชันที่ครบวงจรถือเป็นจุดเด่นที่อยากจะปฏิเสธเมื่อผसानเข้ากับประสบการณ์ของวิษณุ ดูเหมือนว่าเป้าประสงค์ในการขยายธุรกิจของ Fujitsu ไม่ใช่สิ่งที่เกินเลยแม้แต่ิน้อย

วิษณุคร่ำหวอดในวงการจัดการและให้คำปรึกษาด้านระบบไอทีที่ไอบีเอ็มมานานกว่า 23 ปี ผ่านประสบการณ์ทั้งด้านวิศวกรรมระบบ ซึ่งต้องดูแลรับผิดชอบระบบงานในกลุ่มลูกค้าธนาคาร และการเป็นผู้จัดการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมถึงการเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดระบบงานเอนเตอร์ไพรส์

ในปี 2543 เขาได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็นผู้จัดการประจำประเทศไทยของไอบีเอ็มซิสเต็มกรุ๊ป ซึ่งดูแลโซลูชันและผลิตภัณฑ์กลุ่มฮาร์ดแวร์ของไอบีเอ็ม ซึ่งประกอบด้วยเซิร์ฟเวอร์ และกลุ่มสตอเรจ รวมถึงการเข้าดูแลส่วนงานขายตรงทางโทรศัพท์ ไอบีเอ็มตอทคอมในภูมิภาคอาเซียน และการให้บริการข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์กับลูกค้าทางโทรศัพท์ในประเทศไทย โดยมีตำแหน่งสุดท้ายในไอบีเอ็ม เป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดประจำประเทศไทย ก่อนที่จะมาแสวงหาความท้าทายใหม่ๆ ใน Fujitsu

ความเคลื่อนไหวดังกล่าวสะท้อนทิศทางของ Fujitsu และการแข่งขันในตลาดไอที โซลูชันในห้วงเวลานับจากนี้ได้เป็นอย่างดี เพราะหากพิจารณาจากบริษัทของการแข่งขันในระดับนานาชาติ Fujitsu และไอบีเอ็ม เป็นคู่แข่งที่ขั้บเดียวกันในตลาดไอทีโซลูชันอย่างหนักหน่วง การนำอดีตผู้บริหารของบริษัทคู่แข่งสำคัญมาเป็นส่วนหนึ่งในองค์กรจึงไม่ใช่เรื่องบังเอิญ

กระนั้นก็ดี ภายใต้ตำแหน่งใหม่ซึ่งวิษณุได้รับการแต่งตั้งมาไม่ถึงปี เขาไม่ได้มุ่งหมายการเติบโตอย่างก้าวกระโดดเหมือนที่ผู้บริหารรุ่นใหม่มบางส่วนวางเป็นเป้าหมายอย่างทะเยอทะยาน

“การลงทุนในเรื่องไอทีและโซลูชันเป็นเรื่องใหม่สำหรับบางองค์กร ขณะที่บางแห่งได้ลงทุนไปก่อนหน้านี้แล้ว การรุกเข้าไปในกลุ่มลูกค้าแต่ละรายจึงหมายถึงผลิตภัณฑ์และบริการของเราต้องแตกต่างจากระบบเดิมที่พวกเขาใช้อยู่อย่างโดดเด่นและต้องสามารถตอบสนองความต้องการของพวกเขาอย่างชัดเจนด้วย” เขากล่าวอย่างผู้มีประสบการณ์

สอดคล้องกับสถานการณ์ความเป็นไปของวิกฤติเศรษฐกิจในห้วงปัจจุบัน ซึ่งหลายฝ่ายยังไม่แน่ใจนักว่าจะเข้าสู่จุดต่ำสุดหรือฟื้นตัวขึ้นเมื่อใด ซึ่งอาจทำให้การลงทุนปรับเปลี่ยนระบบงานภายในอาจชะลอตัวไปด้วย

กระนั้นก็ดี ภายใต้เทคโนโลยีที่ Fujitsu ได้พัฒนาขึ้นมา พวกเขาเชื่อว่าจะสามารถเจาะและรุกเข้าสู่กลุ่มลูกค้าเฉพาะทางได้หลากหลายกลุ่ม โดยเฉพาะระบบจัดเก็บฐานข้อมูลบุคคลแบบ Vein scanner ซึ่งสามารถนำไปใช้ได้ทั้งในมิติของความมั่นคง การให้บริการและการตรวจสอบภายใน

Vein Scanner เป็นเทคโนโลยีการบ่งชี้บุคคลที่ใช้แนวความคิดหลักคล้ายคลึงกับเทคนิคของ finger print scanner ที่เชื่อว่าลายนิ้วมือของบุคคลมีลักษณะเฉพาะ แต่ด้วยเหตุที่ Vein Scanner ใช้วิธีบ่งชี้บุคคลด้วยลักษณะการจัดเรียงของเส้นโลหิต ทำให้ระบบดังกล่าวสามารถป้องกันการทุจริตและปลอมแปลงได้มากขึ้น

ปัจจุบันระบบดังกล่าวได้เข้ามาแทนที่ finger print scanner ในระบบ access&security control บ้างแล้ว แต่



นั้นอาจไม่ใช่คำตอบที่สามารถบ่งบอกนัยสำหรับการรุกคืบทางธุรกิจครั้งใหม่ของ Fujitsu นี้ได้

“เรากำลังมองธุรกิจโรงพยาบาลว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ ซึ่งเทคโนโลยีของ Fujitsu จะช่วยให้พัฒนาระบบงานเวชระเบียนของโรงพยาบาลเหล่านี้ให้มีความสะดวกและแม่นยำมากขึ้นอีก”

แต่กลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลย่อมไม่ใช่กลุ่มธุรกิจเดียวที่ Fujitsu ให้ความสนใจ เพราะท่ามกลางกระแสข่าวว่าด้วยการปลอมแปลงบัตรเครดิต บัตรเอทีเอ็ม หรือแม้กระทั่งการสวมอ้างบุคคล การจัดการระบบฐานข้อมูลบุคคลและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมเหล่านี้กำลังเปิดให้ Fujitsu ดำเนินยุทธศาสตร์เชิงรุกจากระดับการพัฒนาของเทคโนโลยีที่ก้าวหน้านี้ได้

แต่นั้นอาจเป็นเรื่องในอนาคตที่ยังอยู่อีกไกล ◯