

Headline: To reduce numbers of uneducated people on SAP Solution, the company is injecting budget on education program

Summary: SAP announced its well established Global University Alliances Program in Thailand with the expectation to have more than 20 universities participated by year 2010 and will be expanded to more than 300 universities around ASEAN country.

MOVEMENT
NEWS & EVENT

พว! ปี 2010 คนไม่รู้ SAP เพิ่มถึง 6 หมื่น... เตรียมอัดงบสู่ตลาดการศึกษา

เอสเอพี เพย์ค่าหนึ่งร้อยปี 2010 จะมีคนไม่รู้ระบบของเอสเอพี เกือบ 6 หมื่น ต้นปี 2010 SAP ประกาศว่า จะทุ่มงบเข้าสู่ตลาดการศึกษา คาด 2 ปีจากนี้ มีไทยเข้าร่วมกว่า 20 แห่ง พุ่ง ปี 53 จนมากถึง 300 แห่งทั่วเอเชีย เย็นตลาดเอสเอพีเอสเอชของศกขนาดใหญ่ ยังไม่ลืมพร้อมทุนฉบับนี้

ก๊อช บรูกเนียร์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสเอพี (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า “แนวทางการส่งเสริมการศึกษาด้านวิทยาศาสตร์ และด้านเทคนิคในสถาบันระดับอุดมศึกษา เอสเอพีมีแผนโครงการอบรมซอฟต์แวร์เอสเอพีผ่านทางโครงการ University Alliances ให้แก่นักศึกษาและคณาจารย์ทั่วโลก ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาด้านการขาดแคลนทักษะฝีมือในวงการอุตสาหกรรม โดยในปี 2006 ทั่วโลกตลาดคนที่มีความรู้ในเอสเอพีประมาณ 20,000-30,000 และบริษัทเอสเอพีก็ทำวิจัยออกมาว่า ถ้าเอสเอพีไม่ได้ทำอะไรเลยภายในปี 2010 จะขาดคนที่มีความรู้ระบบเอสเอพีถึง 50,000 - 60,000 คน ซึ่งเป็นอุปสรรคที่ใหญ่พอสมควร ดังนั้นเราเห็นว่า University Alliances Program เป็นโปรแกรมที่จะช่วยแก้ปัญหานี้ได้แก่นักศึกษาที่เป็นที่ต้องการสูงที่สุดที่เรากำลังทำงานร่วมกับมหาวิทยาลัย ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ”

เอสเอพีหวังว่าจะสามารถดำเนินการได้ครบตามมหาวิทยาลัยมากกว่า 300 แห่งทั่วเอเชียแปซิฟิกภายในปี พ.ศ. 2553 และสำหรับในประเทศไทยคาดว่าจะสามารถขยายจำนวนมหาวิทยาลัยที่เข้าร่วมโครงการดังกล่าวจาก 8 แห่ง (ชาติ จุฬาฯ, มหิดล พหุวิทยาฯ, ภาคนิโอดีเรียนเกษตร, ศรีนครินทร์) เพิ่มขึ้นเป็น 15-20 แห่ง เพื่อช่วยสร้างกลุ่มบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถอย่างเต็มที่ที่จะนำความรู้ความชำนาญของตนเองไปใช้ในวงการอุตสาหกรรมได้

สำหรับมหาวิทยาลัยที่เข้าร่วมโครงการ University Alliances ในภูมิภาคดังกล่าว ศูนย์ UCC จะดูแลในแง่ที่เกี่ยวกับด้านไอทีซึ่งทางเทคนิคทั้งหมดคืองานที่ใช้งานซอฟต์แวร์ พร้อมเสริมด้วยการสนับสนุนการเรียนการสอนให้แก่ผู้ใช้ สิ่งนี้จะช่วยให้สมาชิกของ University Alliances สามารถมุ่งความสนใจไปกับการสอนซอฟต์แวร์ของเอสเอพีมากกว่าที่จะต้องมาคอยกังวลเกี่ยวกับการติดตั้งและบำรุงรักษาซอฟต์แวร์ที่ใช้อยู่ในสถาน

ส่วนในประเทศเกี่ยวกับเวลาที่ตลาดในครึ่งปีหลังของเอสเอพี ก็ยังคงเน้นตลาด 2 กลุ่มอยู่เช่นเดิมคือ ถูกศึกษาเอเชียยังมีเพราะปัจจุบันตลาดเอสเอชเอ็มอีของเอสเอพีมีอัตราการเติบโตที่สูงมากประมาณ 40% และกลุ่มบริษัทใหญ่ๆ โดยจะเสนอโซลูชันใหม่ๆ เช่น บิซิเนส อินเทลลิเจนซ์ (business intelligence) เพื่อขยายฐานลูกค้าของบริษัท ซึ่งจะเน้นตลาดกลุ่มมหาวิทยาลัย โรงเรียนอาชีวศึกษา และโพรเฟสชันแนล โดยเฉพาะตลาดมหาวิทยาลัยที่เอสเอพีมีส่วน 5-10% ของรายได้ทั้งหมด ทั้งในส่วนที่นำซอฟต์แวร์เอสเอพีไปใช้งาน และใช้เอสเอพีเพื่อการเรียนการสอนเช่นโปรแกรมข้างต้น

“ปัจจุบันคนไทยที่ได้รับรองจากเอสเอพีในตลาดเพียง 200-400 คน ถ้าเอสเอพีต้องการโต 40% การสร้างคนในตลาดต้องโต 40% เช่นกัน เพราะคนที่ใช้เอสเอพีมีเพิ่มขึ้นทุกวัน ตอนนี



ภาพ บริษัท

อุปสรรคคือคนที่มีความรู้เอสเอพีไม่เพียงพอ เราจึงต้องลงทุนไปอบรมเพื่อรองรับในตลาดที่ขยายตัว จึงต้องเพิ่มความรู้สู่ตลาดมากขึ้น เพื่อให้เด็กที่จบออกมาในแต่ละปีทันความต้องการของตลาด คาดว่าโปรแกรมดังกล่าวจะสามารถช่วยเสริมเติมเต็มความต้องการของเอสเอพีได้ในระยะยาว เพราะถ้ามีความรู้ในตลาดนี้มากแล้วจะต้องการที่ปรึกษาจากต่างประเทศเช่น จีน อินเดีย ฟิลิปปินส์ ซึ่งมีค่าจ้างสูงกว่าแน่นอน” ก๊อช บรูกเนียร์

สำหรับโมเดลการขยายตลาดโดยจะไปเปิดการศึกษา ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญอันดับต้นๆ เพราะหลังจากจบการศึกษาผ่านหลักสูตรวิชาชีพ โปรแกรมของเทคโนโลยีค่ายใดค่ายหนึ่งก็ถือว่าไม่ได้ดีเพิ่มขึ้น และหากไม่ได้รับรองจากทางอีก ก็ยังเป็นตัวเสริม และจุดนี้เองถือว่าเป็นกลยุทธ์เจาะตลาดของค่ายไอทีที่จะร่วมมือกับการบุกตลาดอีอีซีกับแบบต่างๆ ไปกับนักศึกษาที่จบแล้วทำงานจริง พ