

เคล็ดลับเปิดทาง กองทุนร่วมทุนในเอสเอ็มอี



สัญญาณหลักที่ธุรกิจเอสเอ็มอีพึงระวัง
หากต้องการให้กองทุนร่วมทุน หรือเวนเจอร์ แคปิตอล
สนใจร่วมทุนคือ ไม่มี 2 บัญชีในบริษัทเดียวกัน
นโยบายต้องไม่เปลี่ยนแปลงไปมา คู่แข่งไม่มาก
และผู้บริหารไม่ถือหุ้นหลากหลาย หากพิศเหมือนโซ
โอกาสสื่อกลางทุนในเอสเอ็มอี แคบเหลือศูนย์เปอร์เซ็นต์

นับจากนี้เป็นต้นไป ณรงค์ อิงค์เนศ ผู้ก่อตั้งและ
ประธานกรรมการ จะทุ่มเทเวลาการทำงานให้กับ
บริษัท วิเนท แคปิตอล จำกัด มากขึ้น
เพราะต้องการถ่ายทอดประสบการณ์กว่า 20 ปี
ให้กับนักธุรกิจเอสเอ็มอีที่เขามองว่า
กลุ่มนี้ยังต้องการคำแนะนำเกี่ยวกับ
บริการกองทุนร่วมทุนอีกมาก

ประสบการณ์เกือบ 10 ปี ของบริษัท
วิเนท แคปิตอล จำกัด ในฐานะกองทุนร่วมทุน
ตระหนักดีเสมอว่า บริษัทเอสเอ็มอีในเมืองไทย
ในปัจจุบันมีจำนวนหลายแสนบริษัท แต่กลับ
มีเพียงไม่กี่บริษัทที่ได้รับความสนใจจากบริษัท
กองทุนร่วมทุน หรือ VCF (Venture Capital
Fund) เพื่อร่วมลงทุน เหมือนอย่างเช่นบริษัท
วิเนทที่ร่วมทุนไปเพียง 17 บริษัทเท่านั้น โดย
ใช้เงินร่วมทุนประมาณ 200 ล้านบาท

17 บริษัทที่บริษัทร่วมทุนไป ส่วนใหญ่เป็นบริษัทด้านไอที เป็นธุรกิจที่ตรงคอร์ด อิงค์เนต มีความรู้และประสบการณ์โดยตรง ในปีนี้ณรงค์ผู้ก่อตั้งและประธาน จะเข้ามาช่วยเหลือและลงมือในทางปฏิบัติมากขึ้น หลังจากที่ผ่านมามีบทบาทให้คำปรึกษาและสนับสนุนการทำงานของโสภณ บุญรัตพันธุ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัทวีเน็ต แคปปิตอลเท่านั้น

ประสบการณ์ของณรงค์ที่เป็นทั้งผู้ประกอบการ เพราะเขามีธุรกิจของตัวเอง ภายใต้ชื่อ บริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด จำหน่ายสินค้าไอที อย่างเช่น ซีเกท ไมโครซอฟท์ ออราเคิล ซัน และอีกบทบาทหนึ่งทำธุรกิจกองทุนร่วมทุน

ด้วยคุณสมบัติที่มี 2 บทบาทนี้ ทำให้เขารู้ว่าเอสเอ็มอีต้องการ “เงิน” และ “คำปรึกษา” เพราะเขารู้ดีว่า นอกเหนือจากการช่วยเหลือทางการเงินและให้คำปรึกษาแล้ว ประสบการณ์ที่มีอยู่ของเขา จะช่วยคัดเลือกพันธมิตร โดยอาศัยเครือข่ายที่เขาอยู่ในปัจจุบัน

วีเน็ตยังใช้จุดเด่นของตนเองที่เป็นบริษัทเอกชนมีความคล่องตัวในการทำงาน มีนโยบายที่ยืดหยุ่นกว่าธนาคารที่เข้มงวด ในการปล่อยสินเชื่อที่ประเมินการทำงาน โดยดูจากตัวเลขรายได้เป็นหลัก มากกว่าพิจารณาความเป็นไปได้ว่าบริษัทนั้นจะไปรอดหรือไม่

เงื่อนไขการลงทุนของบริษัทวีเน็ต จะเน้นลงทุนในธุรกิจเอสเอ็มอีที่เริ่มต้นก่อตั้งใหม่ เป็นกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็ก และขนาดกลาง เพราะเขามองว่ากลุ่มนี้มีตลาดค่อนข้างมาก ที่ต้องการความช่วยเหลือ ประการสำคัญบริษัทเชี่ยวชาญลงทุนในกลุ่มนี้มากที่สุด

นโยบายการเข้าไปร่วมถือหุ้นจะลงทุนด้วยเงินตั้งแต่ 2 ล้านบาทจนถึง 50 ล้านบาท และถือหุ้นตั้งแต่ 5 เปอร์เซ็นต์ ถึง 80 เปอร์เซ็นต์

ณรงค์ vs โสภณ บริหารอย่างลงตัว



วิสัยทัศน์ของผู้นำและความระมัดระวังทางการเงิน เป็นหัวใจหลักที่ทำให้ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ณรงค์ อิงค์เนต ประธานกรรมการ และโสภณ บุญรัตพันธุ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท วีเน็ต แคปปิตอล จำกัด เป็นผู้บริหารที่ทำงานด้วยกันอย่างลงตัว ณรงค์เชี่ยวชาญด้านการบริหาร โสภณถนัดการเงิน

ณรงค์ อิงค์เนต พบโสภณ บุญรัตพันธุ์ โดยบังเอิญในแวดวงธุรกิจ เขาทั้งสองมีประสบการณ์ที่แตกต่าง ณรงค์เชี่ยวชาญด้านการบริหารงานกว่า 20 ปี ส่วนโสภณถนัดงานการเงินมาตลอดช่วงชีวิตการทำงานของเขา เมื่อทั้งสองมาร่วมงานกัน ก็เหมือนมาเจอกัน ถูกที่ ถูกเวลา

ก่อนหน้าที่ณรงค์จะพบกับโสภณ เขามีบริษัทเป็นของตัวเอง ที่ชื่อว่า บริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด จำหน่ายสินค้าไอที ซึ่งก่อตั้งเมื่อปี 2531 และณรงค์นั่งในตำแหน่งประธานกรรมการบริหารจนกระทั่งถึงปัจจุบัน

ในตอนนั้นเขาก่อตั้งบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ส่วนหนึ่งเป็นเงินที่แม่ให้เขามา 5 แสนบาท และที่เหลือเป็นเงินสะสมของเขาเอง ในปีแรกเขามีรายได้จากการดำเนินงาน 10 ล้านบาท จนกระทั่งปัจจุบันเขามีรายได้กว่า 1 หมื่นล้านบาทในปี 2550 ที่ผ่านมา

ก่อนที่จะเขาจะประสบความสำเร็จและมียอดขายอย่างทะลุทะลวงนั้น เขาเคยมีแผนนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์เพื่อระดมเงินทุนแต่เกิดภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 ทำให้แผนเข้าตลาดหลักทรัพย์หยุดชะงัก แต่บริษัทก็ได้หันไปเข้าตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์แทน

ตอนนั้นได้รู้จักโสภณในฐานะผู้ตรวจสอบบัญชี ซึ่งโสภณทำงานให้กับบริษัท คูเปอร์แอนด์ โลงน์แบรนต์ จำกัด จากการพูดคุยที่ถูกอัยการซัก ทำให้ณรงค์ชักชวนโสภณมาร่วมทำงานด้วย ในตำแหน่งกรรมการบริหารตั้งแต่ปี 2541 ทำหน้าที่ดูแลด้านการเงินและบัญชีทั้งหมดของบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด

จนกระทั่งณรงค์มีแนวคิดที่ก่อตั้งบริษัทกองทุนร่วมทุน หรือบริษัท วิเนท แคปปิตอล จำกัด เมื่อปี 2542 เขาจึงชักชวนโสภณมารับตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการ

เหตุผลหนึ่งที่ทำให้ณรงค์สนใจก่อตั้งบริษัท วิเนท แคปปิตอลฯ เป็นเพราะในช่วงที่เขานำบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ เข้าตลาดหลักทรัพย์ เพื่อระดมทุนเนื่องจากขาดแคลนเงินทุนในการขยายกิจการ และในช่วงนั้นเองที่มีพันธมิตรร่วมทุนเข้ามาถือหุ้น 3 บริษัท คือ บริษัท เจเอไอซี จากญี่ปุ่น บริษัท โรด ชาร์แลนด์ เจอร์ของยุโรป และบริษัท YKAY เทคโนโลยี ทำให้มีเงินเข้ามา 65 ล้านบาท

และหลังจากที่บริษัท เดอะแวลลูฯ เข้าตลาดหลักทรัพย์ในสิงคโปร์ได้ไม่นาน บริษัทร่วมทุนก็ขายหุ้นคืน บริษัทเหล่านั้นได้รับผลตอบแทนไปอย่างคุ้มค่า

จึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ณรงค์เข้าใจธุรกิจกองทุนร่วมทุนว่าเป็นธุรกิจที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการที่กำลังจะขยายธุรกิจ

การก่อตั้งบริษัท วิเนท แคปปิตอล เกิดจากความร่วมมือของคน 3 คน คนแรกคือ ณรงค์เป็นผู้ก่อตั้งและประธานกรรมการ คนที่สอง โสภณเป็นกรรมการผู้จัดการ และคนที่สาม ชนิตร์ ชาญชัยณรงค์ รองกรรมการผู้จัดการ

ซึ่งณรงค์ได้รู้จักกับชนิตร์มาร่วม 20 ปี ตั้งแต่เขาทำงานอยู่ที่บริษัทซีเกท เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ในตำแหน่งผู้ให้บริการลูกค้า เขามีความชำนาญทางด้านเทคโนโลยี และสินค้าซีเกท เป็นสินค้าชิ้นแรกของบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ ในตอนนั้น

ในตอนนั้นชนิตร์มีหน้าที่เป็นผู้ช่วยโสภณ ทำหน้าที่ทั้งด้านการเงินและเทคโนโลยี และปัจจุบันชนิตร์มีตำแหน่งเป็นกรรมการผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์ เอ็มเอไอ

การทำงานหลักปัจจุบันของบริษัท วิเนทฯ อยู่ภายใต้การทำงานของโสภณ โดยมีณรงค์ทำหน้าที่ให้คำปรึกษา

ณรงค์บอกว่า หลังจากนั้นเป็นต้นไปเขาจะเข้ามาช่วยพัฒนาและขยายธุรกิจร่วมกับโสภณมากขึ้น และแบ่งเวลาทำงานประมาณ 80 เปอร์เซ็นต์ให้กับวิเนท และที่เหลืออีก 20 เปอร์เซ็นต์ดูแลบริษัท เดอะแวลลูซิสเต็มส์ จำกัด เพราะเขาต้องการถ่ายทอดประสบการณ์ที่เขาพบมากกว่า 25 ปี ปัญหา วิถีคิด วิถีบริหาร วิถีการแก้ไข ปัญหา ให้กับนักธุรกิจเอสเอ็มอี

“ผมมาทางด้านธุรกิจ ผู้ประกอบการ ส่วนคุณโสภณมาทางด้านของการเงิน บัญชี เราร่วมมือกัน ไม่ใช่เฉพาะบริหารอย่างเดียว ไม่ใช่เรื่องบุคลิก หรือ

“หากบริษัทถือหุ้นไม่ถึง 50 เปอร์เซ็นต์ วิเนทจะปล่อยให้พันธมิตรเป็นผู้บริหาร แต่ถ้าถือหุ้นเกิน 50 เปอร์เซ็นต์ บริษัทจะเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร และตรวจสอบบัญชี เพื่อดูแลการเงินอย่างใกล้ชิด”

จะเห็นได้ว่าความยืดหยุ่นและกฎที่วิเนทกำหนดขึ้นนั้นจะแตกต่างจากธนาคารและสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) หรือกองทุนวรรณที่มีนโยบายถือหุ้นไม่เกิน 50 เปอร์เซ็นต์ และจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการบริหารงาน แต่วิเนทจะพิจารณาธุรกิจว่าต้องการความช่วยเหลือในรูปแบบใด

แม้ว่ากองทุนร่วมทุนในภาคของเอกชน ธนาคาร หรือรัฐ จะมีวิธีการที่แตกต่างกันเพียงใดก็ตามแต่เป้าหมายก็คือการนำบริษัทร่วมทุนเข้าตลาดหลักทรัพย์หรือขยายกิจการต่อให้บริษัทอื่น ๆ โดยกองทุนร่วมทุนจะได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้น หรือเงินปันผลเมื่อบริษัทเหล่านั้นเข้าตลาดหลักทรัพย์

แต่การจะไปถึงจุดหมายปลายทางของกองทุนร่วมทุนจะต้องใช้เวลา และความอดทนไม่น้อย โดยเฉพาะวิเนทที่มีนโยบายสนับสนุนกลุ่มธุรกิจที่เริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ เขาต้องใช้เวลา หรือรอให้บริษัทแข็งแรง ซึ่งต้องใช้เวลาไม่น้อยกว่า 10 ปี

ด้วยนโยบายที่ยืดหยุ่นของบริษัทที่ไม่ได้กำหนดเป้าหมายว่าในแต่ละปีจะต้องร่วมทุนกับบริษัทหรือใช้เงินลงทุนเท่าไร แต่บริษัทจะแสวงหาโอกาสเสมอโดยไม่เร่งรีบ จึงทำให้บริษัทไม่มีความกดดันในการทำงานจนเกินไป

บริษัทสร้างทางเลือกให้กับตัวเอง อยู่เสมอด้วยการร่วมมือกับพันธมิตรจัดกองทุนร่วมทุนใหม่ๆ อย่างเช่นล่าสุดบริษัทได้ร่วมจัดตั้งบริษัทใหม่ ชื่อว่า บริษัท ไทยฟู้ด แอนด์อินโนเวชั่น วิชีเอฟ จำกัด เกิดจากความร่วมมือ 4 ฝ่าย ประกอบด้วย

บริษัท เจแปน เอเชีย อินเวสเมนต์ จำกัด ถือหุ้นใหญ่ 47.62 เปอร์เซ็นต์ ลงทุน 100 ล้านบาท ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธนาคาร เอสเอ็มอี) และสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (สนช.) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีถือหุ้นรายละ 50 เปอร์เซ็นต์ และลงทุนรายละ 50 ล้านบาท บริษัท วีเน็ท แคปปิตอล จำกัด ถือหุ้น 4.76 เปอร์เซ็นต์ ถือหุ้น 10 ล้านบาท

บริษัทแห่งนี้ใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 210 ล้านบาท และให้บริษัท วีเน็ทฯ เป็นผู้จัดการลงทุน

ก่อนหน้านี้นานหลายปี บริษัทจัดตั้งบริษัทร่วมทุนกับพันธมิตร จัดตั้งกองทุนเพื่อถือหุ้นในบริษัททำธุรกิจเกี่ยวกับรถยนต์ ชื่อว่า บริษัท ไทยอโต้โมทีฟ วิชีเอฟ จำกัด ได้เข้าร่วมทุนกับบริษัท 6 แห่ง ปัจจุบันมี 3 บริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งวีเน็ท ได้ขายหุ้นทั้ง 3 บริษัทออกไปแล้ว ส่วนที่เหลือยังถือหุ้นอยู่ในปัจจุบัน

วิธีการจัดตั้งกองทุนหลายรูปแบบนี้ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรง อย่างเช่น ธุรกิจรถยนต์ อาหาร ธุรกิจที่สร้างนวัตกรรมใหม่ ทำให้มีทิศทางที่ชัดเจนในการร่วมทุน

ด้วยประสบการณ์ที่หลากหลาย ทำให้วีเน็ทฯ สามารถคัดเลือกธุรกิจเอสเอ็มอี โดยพิจารณาคุณสมบัติ 4 เรื่องหลัก ซึ่งเป็นคุณสมบัติที่บริษัทจะไม่เข้าร่วมทุนคือ

1. บริษัทหนึ่งแห่ง แต่มีการใช้ 2 บัญชี แสดงให้เห็นถึงความไม่โปร่งใส เป็นการทำผิดกฎหมาย เพราะเป้าหมายบริษัทจะต้องเข้าตลาดหลักทรัพย์ในอนาคต
2. เจ้าของธุรกิจมีนโยบายหรือแผนธุรกิจเปลี่ยนไปเปลี่ยนมา
3. คู่แข่งไม่มาก
4. ผู้บริหารหลักต้องไม่ถือหุ้นหลากหลาย หรือเข้าไปถือหุ้นทั้งในบริษัทหลัก และบริษัทย่อย

โทงเฮ้ง การทำงานมันต้องดูบัญชี ธุรกิจนี้ไปได้หรือไม่ได้ โสภณเดือนผมตลอดเวลา ผมมองธุรกิจเป็นด้านดีหน่อย เขาจะมองในอีกด้านหนึ่งก็ไปด้วยกันได้ดีทุกครั้ง” ณรงค์บอกกับ “ผู้จัดการ”

ปัจจุบันณรงค์อายุ 51 ปี เขาเป็นน้องชายของแจ๊ค มินท์ อิงค์เนต ผู้ก่อตั้งกลุ่มบริษัทสหวิริยา โอเอ แม้ว่า บิดา มารดา เป็นคนไต้หวัน แต่เขาเกิดที่กรุงเทพฯ และครอบครัวย้ายมาอยู่ในเมืองไทยหมดแล้ว

ณรงค์เริ่มต้นทำงานให้กับธุรกิจของบริษัท สหวิริยาเป็นเวลา 5 ปี เขารับตำแหน่งเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัทสหวิริยา อินฟอร์เทค คอมพิวเตอร์ จำกัด และก้าวไปเป็นผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด บริษัท สหวิริยา โอเอ จำกัด

หลังจากที่ทำธุรกิจให้กับครอบครัวมาช่วงระยะหนึ่งแล้ว เขาออกมา ก่อตั้งบริษัทของเขาเอง คือบริษัท เดอะเวลลูซิสเต็มส์ จำกัด และขยายจัดตั้งบริษัทอีกหลายแห่ง บริษัท วีเน็ท แคปปิตอล จำกัด บริษัท ไทยอินคิวเบเตอร์ ดอทคอม จำกัด และบริษัทวินท์คอม เทคโนโลยี จำกัด

ด้านการศึกษาเขาเรียนในต่างประเทศ ระดับประถมศึกษาที่โรงเรียน เซเวนเดย์ แอดเวนติสต์ ไต้หวัน มัธยมศึกษาที่ไฮแรม จอห์นสัน ซีเนียร์ ไฮสคูล แคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา ระดับปริญญาตรีและโท บริหารธุรกิจ แคลิฟอร์เนีย สเตท ยูนิเวอร์ซิตี แคลิฟอร์เนีย สหรัฐอเมริกา

ปัจจุบันรับตำแหน่งเป็นกรรมการของตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ และ ศคินทร์ เพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับการทำแผนธุรกิจ

ส่วนโสภณ ปัจจุบันอายุ 46 ปี เคยร่วมงานกับบริษัท คูเปอร์แอนด์โลน แบรนต์ จำกัด ในตำแหน่ง Audit Supervisor และเป็นผู้จัดการฝ่ายตรวจสอบบัญชี บริษัท คูเปอร์ส์ (ไทย) จำกัด และรับตำแหน่งผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท เงินทุนหลักทรัพย์แปซิฟิก ไฟแนนซ์ จำกัด (มหาชน) เป็นกรรมการบริหารบริษัท เดอะเวลลูซิสเต็มส์ จำกัด ปัจจุบันเป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท วีเน็ท แคปปิตอล จำกัด และกรรมการตรวจสอบบริษัท หลักทรัพย์ เอเชียพลัส จำกัด (มหาชน)

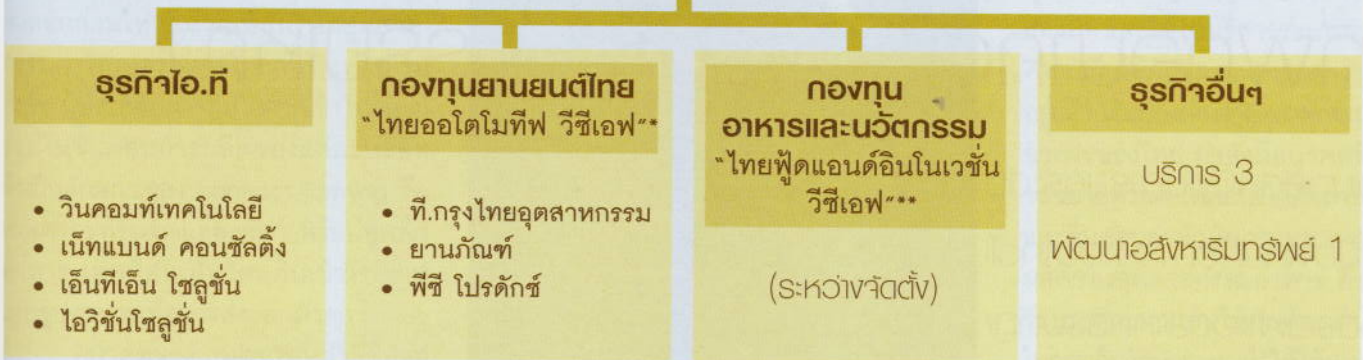
โสภณจบการศึกษาปริญญาตรี (เกียรตินิยม) และปริญญาโท บัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ล่าสุดโสภณได้รับการแต่งตั้งให้เป็นนายกสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจเงินร่วมทุน ตำแหน่งดังกล่าวจะช่วยให้เขาสานต่อธุรกิจวีเน็ทให้กว้างมากขึ้น

ด้วยคุณสมบัติของณรงค์และโสภณที่มีความเชี่ยวชาญกันคนละด้าน ทำให้ธุรกิจได้รับการเติมเต็ม แต่ธุรกิจของพันธมิตรที่วีเน็ทไปร่วมลงทุนนั้น ที่ผ่านมามีทั้ง “สำเร็จ” และ “ล้มเหลว” คละเคล้ากันไป

ก็เพียงแต่หวังว่าประสบการณ์ของทั้งสองจะช่วยให้ฝั่งที่ล้มเหลว ลดน้อยลงไป ○

กลุ่มวิเน็กแคปปิตอล



* ลงทุนร่วมกับ : เจเอไอซี, ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME), ซูมิโตโม คอร์ปอเรชั่น
 ** ลงทุนร่วมกับ : เจเอไอซี, สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, ธนาคาร SME

กลุ่มวิเน็กแคปปิตอล



“บริษัทจะไม่ลงทุนในบริษัทย่อย เพราะมองว่ามีผลประโยชน์บางอย่างอยู่ในนั้น แต่บริษัทจะเลือกลงทุนในบริษัทหลักเท่านั้น” โสภณบอกกับ “ผู้จัดการ”

การพบปะกันครั้งแรก บริษัทจะไม่เริ่มพูดคุย หรือปล่อยให้เอสเอ็มอีเล่าให้ฟัง แต่จะพิจารณาจากแผนธุรกิจสั้นๆ เช่น บริษัททำอะไร วิธีการจำหน่ายสินค้า วิธีการกระจายสินค้า ซึ่งแผนธุรกิจจะคล้ายกับพิมพ์เขียว หลังจากนั้นเมื่อบริษัทสนใจก็จะเริ่มคุยลงรายละเอียด

แม้ว่าบริษัทจะมีประสบการณ์มากมาย หรือมีเงื่อนไขในการคัดเลือกธุรกิจเอสเอ็มอีเพื่อร่วมทุนแล้วก็ตาม แต่ที่ผ่านมา ก็ยอมรับว่ามีหลาย ๆ บริษัทที่เข้าไปร่วมทุน

แล้วไม่ประสบความสำเร็จก็มีเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะในยุคที่ธุรกิจดอทคอมได้รับความนิยมอย่างมากในช่วงปี 2543-2544 มีบริษัทหลายแห่งที่ไปไม่ถึงฝัน

วิเน็ทรู้ดีว่าการทำธุรกิจในรูปแบบของกองทุนร่วมทุน หรือ high risk high return แต่ก็มี ความท้าทาย เพราะเป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงสูง แต่ทว่าหากธุรกิจประสบความสำเร็จ ก็จะได้ผลตอบแทนที่สูงเช่นเดียวกัน

เพราะประสบการณ์ของวิเน็ทมองว่า หากบริษัทต้องลงทุนจัดตั้งบริษัทเอง บริษัทจะเกิดได้เพียง 1 แห่งในช่วงระยะเวลา 10 ปีเพราะต้องดูแล แต่กรณีให้ความช่วยเหลือในรูปแบบกองทุนร่วมทุน สามารถ

ลงทุนได้หลาย ๆ บริษัทพร้อม ๆ กัน เพราะยังเชื่อมั่นว่าเอสเอ็มอีต้องการกองทุนร่วมทุนเข้าไปช่วยเหลือ และมีเอสเอ็มอีอีกจำนวนมากที่ไม่รู้จัก ไม่เข้าใจมาก่อน

ระยะเวลาดำเนินงาน 8 ปีที่ผ่านมา บริษัทได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินงานกว่า 1,300 ล้านบาท กับบริษัทที่วิเน็ทเข้าไปถือหุ้นมากกว่า 25 เปอร์เซ็นต์ ซึ่ง ณรงค์พึงพอใจกับผลตอบแทนดังกล่าว

ในต่างประเทศ เวเนเจอร์ แคปปิตอลมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากที่ช่วยผลักดันธุรกิจให้เกิด เหมือนเช่น ยาฮู และไมโครซอฟท์ ที่ได้โอกาสเช่นนั้นมาแล้ว แต่เวเนเจอร์ แคปปิตอล ในเมืองไทย คงไม่สามารถใช้โมเดลของต่างประเทศสวมลงในธุรกิจเอสเอ็มอีได้ เพราะวัฒนธรรมและสไตล์การทำงานที่แตกต่าง

เหมือนเช่นบริษัท วิเน็ทที่ต้องใช้ความอดทนสูงและใช้เวลาในการรอคอย เพื่อเก็บเกี่ยวผลตอบแทนร่วม 10 ปี ◦