



## “ÔNG HOÀNG” KHỞI NGHIỆP

CÓ CÁI TÊN NGHE RẤT YÊN Ỉ NHƯNG CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP CỦA NGUYỄN HÒA BÌNH LẠI KHÔNG HỀ YÊN Ỉ. NĂM 2001, CHÀNG SINH VIÊN NĂM THỨ HAI CỦA ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI BẮT ĐẦU SỰ NGHIỆP BẰNG 2 TRIỆU ĐỒNG VỚI SUY NGHĨ NẾU THÀNH CÔNG, ANH SẼ CÓ SỰ NGHIỆP RIÊNG, CÒN NẾU THẤT BẠI ANH CŨNG ĐỂ XIN VIỆC HƠN. GIỜ ĐÂY, CHÀNG TRAI NÀY ĐÃ LÀ CHỦ TỊCH TẬP ĐOÀN NEXTTTECH. GIỐNG NHƯ CHỮ “NEXT” TRONG TÊN CỦA TẬP ĐOÀN - NEXTTTECH, NGUYỄN HÒA BÌNH LÀ NGƯỜI LUÔN TIẾN VỀ PHÍA TRƯỚC.

■ NGUYỄN ĐỨC

**B**iết tiếng Nguyễn Hòa Bình đã lâu, từ thời anh bắt đầu nổi tiếng với PeaceSoft vào đầu những năm 2000, băng đi một thời gian, đã thấy anh trở thành ông chủ của Tập đoàn NextTech, với một hệ sinh thái bao gồm 20 dịch vụ trực tuyến được cung cấp bởi 40 công ty, hoạt động trong ba lĩnh vực chính gồm thương mại điện tử, công nghệ tài chính, dịch vụ hậu cần, và có văn phòng ở 8 quốc gia trên thế giới. Để có trong tay “gia sản” đó, Nguyễn Hòa Bình phải liên tục khởi nghiệp.

Thậm chí, nhiều người còn bảo anh chẳng khác nào “ông hoàng khởi nghiệp”. Bởi kể từ khi thành lập PeaceSoft, tiền thân của NextTech vào năm 2001 đến nay, NextTech lúc nào cũng... khởi nghiệp, có năm khởi nghiệp đến 5-7 công ty. Mới đây, người ta thấy NextTech phát triển Công ty FastGo, chuyên về dịch vụ công nghệ gọi xe, chỉ sau hơn 8 tháng đã có hơn 40.000 đối tác lái xe đăng ký sử dụng. Sau đó, FastGo còn phát triển thêm cả dịch vụ FastBike, cũng nhanh chóng được đón nhận.

Điều tuyệt vời ở chỗ, ở bất cứ lĩnh vực khởi nghiệp nào, Bình luôn là người tiên phong. “Tất cả những gì mà tôi làm

trong suốt thời gian qua đều là bắt đầu một xu hướng mới, mang tính bước ngoặt, chứ không phải chỉ là khởi nghiệp với sản phẩm nọ hay sản phẩm kia”, chính Bình cũng đã thừa nhận như vậy.

Thực ra, nói một cách chính xác, Bình tiên phong ngay từ năm 2001, khi anh thành lập PeaceSoft. Khi ấy, Internet mới chỉ bắt đầu manh nha phát triển ở Việt Nam, nhưng anh đã thuộc lứa đầu tiên ở Việt Nam khởi nghiệp trên nền tảng công nghệ Internet, dù đúng là có đi sau những bậc đàn anh như FPT, CMC hay MISA...

Tất nhiên, Bình không dừng lại ở đó. Hành trình 18 năm kinh doanh của Bình, còn nhiều lần tiên phong nữa. Lần tiên phong tiếp theo là vào khoảng năm 2005, khi mà sau 4 năm lang thang đi làm “code dạo” cho các đơn vị, anh tự nghiệm ra rằng, nếu cứ làm như thế thì chẳng khác nào đi làm gia công, kiểu may quần áo hay đóng giày thuê cho khách, có đơn hàng thì mới có việc làm.

“Hơn nữa, cứ làm mãi như thế, thì vừa ráo mồ hôi đã hết tiền, trong khi tôi mong muốn một công việc kinh doanh mà... đi ngủ tiền cũng về”, Bình cười, kể lại như thế.







Thế là Bình tìm tòi, suy nghĩ và cuối cùng quyết định phát triển nền tảng thương mại điện tử đầu tiên ở Việt Nam - Chodientu.vn. Khi ấy, khái niệm thương mại điện tử còn quá mới mẻ ở Việt Nam, nhưng Bình vẫn quyết làm bởi nhận ra có cả một “đại dương xanh” trong lĩnh vực đó ở Việt Nam, thỏa sức cho anh vẫy vùng.

Năm 2006, khi Chodientu.vn mới vừa hoàn tất giao dịch thứ 300, Nguyễn Hòa Bình đã nói với tờ Financial Times (Mỹ) rằng, hy vọng một ngày đẹp trời nào đó người khổng lồ eBay sẽ đến gõ cửa công ty ông. Và đúng là sau đó, eBay đã đến và đầu tư vào Chodientu.vn, cùng liên doanh cho ra mắt sàn giao dịch thương mại điện tử xuyên biên giới eBay.vn, giúp người Việt thỏa sức mua hàng trên khắp thế giới.

Sau này, khi eBay rút đi, Bình lại một lần nữa nhận ra rằng, anh phải tiếp tục đi về phía trước. Thay vì đứng trên vai người khổng lồ, thì chi bằng hãy tìm hướng đi trên chính đôi chân của mình. Đó là lúc Bình quyết định gây dựng hệ sinh thái xoay quanh thương mại điện tử của NextTech.

Bình bảo, kinh doanh thương mại điện tử, nếu không có công cụ thanh toán thì không kiểm soát được dòng tiền giữa người mua và người bán. Bình tính hợp tác với các công ty khác, nhưng chờ mãi, để đến hai năm mà chẳng

thấy ai làm gì cả, nên cuối cùng lại quyết định... tự làm.

Và đó là lý do để cổng thanh toán Ngân Lượng ra đời vào năm 2009, để rồi không lâu sau đó đã trở thành cổng trung gian thanh toán lớn nhất Việt Nam. Thậm chí, để có một hệ sinh thái đầy đủ cho phát triển thương mại điện tử, học mấy ông lớn như Alibaba, Amazon, hiểu rằng cần phải có cả kho vận lẫn vận chuyển, Bình quyết định phát triển cả Shipchung - giải pháp logistic, rồi cả BoxMe - giải pháp kho vận giúp doanh nghiệp thương mại điện tử sử dụng như một kho lưu giữ hộ hàng...

“Khi ấy, khái niệm hệ sinh thái cũng còn khá mới mẻ, nhưng chúng tôi đã tiên phong phát triển. Sau này, các doanh nghiệp khác mới đi theo con đường đó”, Bình nói.

Nhưng thực ra, hệ sinh thái của NextTech có lẽ chỉ thực sự phát triển mạnh mẽ, khi Bình - vào năm 2014 - đã quyết định chuyển đổi từ E-Commercer (thương mại điện tử) sang D-Commerce (điện tử hóa thương mại). NextTech bắt đầu được phát triển với tầm nhìn trở thành “tập đoàn luôn điện tử hóa và thuận lợi hóa cuộc sống của con người, bằng ứng dụng công nghệ thông tin”.

“Chúng tôi buộc phải thay đổi, bởi nhận ra rằng không thể mãi kinh doanh theo phương thức truyền thống nữa,

mà phải đưa công nghệ vào. Giống như một quả trứng, chúng tôi có hai lựa chọn, hoặc là vận động để thay đổi và nở thành gà con rồi bước tiếp, hai là đứng im để trở thành món trứng ốp la hấp dẫn cho đối thủ nước ngoài”, Bình chia sẻ về quyết định mang tính bước ngoặt của NextTech.

Sau khi chuyển sang giai đoạn D-Commerce, NextTech liên tục ra mắt các sản phẩm mới như giải pháp thanh toán di động mPoS, trang thương mại điện tử xuyên biên giới WeShop giúp người Việt mua hàng trên eBay và Amazon, rồi ví điện tử Vimo, sàn P2P Lending Vaymuon..., đồng thời mở rộng ra các thị trường Indonesia, Singapore, Malaysia, Philippines, Thái Lan, Trung Quốc, Mỹ và mới đây nhất là Myanmar, sau khi FastGo quyết định sang đây để “chinh chiến”.

Ở NextTech, có một nguyên tắc được coi trọng bậc nhất, đó là bất kỳ sản phẩm nào cũng sẽ được thúc đẩy ra nước ngoài trong vòng 6 tháng khởi nghiệp. Và vì thế, hệ sinh thái của NextTech liên tục được mở rộng. Bình bảo, toàn cầu hóa chính là một bộ phận quan trọng cho sự phát triển của NextTech trong thời gian qua, và tất nhiên là cả thời gian tới.

**CHIẾN LƯỢC “ĐÀN CÁ HỒ” VÀ NHỮNG GIẤC MƠ LỚN**

Đã có hồi, nghe Nguyễn Hòa Bình tuyên bố, anh chẳng ngại Lazada, cũng sẵn sàng đương đầu và cạnh tranh sòng phẳng tại thị trường Việt Nam với đại gia thương mại điện tử đến từ Trung Quốc Alibaba. Hồi vì sao lại tự tin đến thế thì Bình kể, trong văn phòng ở công ty anh có treo một bức tranh, mà ở đó, Jeff Bezos (ông chủ của đế chế Amazon) cười cá mập bên phải, Jack Ma (Alibaba) cười “cá sấu sông Dương Tử” ở bên trái, còn NextTech ở giữa - là đàn cá hồ, loài cá bao giờ cũng đi theo đàn, nhỏ bé nhưng mạnh mẽ, và có thể thắng được các con cá to nhờ vào sức mạnh của cả tập thể.

**SỰ PHÁT TRIỂN CỦA ĐÀN CÁ HỒ**

“NextTech là một đàn cá hồ, nhỏ, khéo léo và sắc bén, dùng hệ sinh thái có nhiều thành viên khác nhau tấn công từ mọi phía. Một con cá to có thể bị giết chết, nhưng rất khó để giết cả một đàn cá hồ”, Bình bảo vậy.

Bằng cách ấy, NextTech từng bước vững mạnh đi lên, không ngừng mở rộng hệ sinh thái của mình. Dù không tiết lộ doanh thu và lợi nhuận, nhưng Bình cho biết, tổng sản lượng giao dịch được xử lý qua hệ thống của NextTech trong năm 2018 ước đạt khoảng gần 2 tỷ USD. Gần 1.200 người đang làm việc cho NextTech, ở cả trong và ngoài nước.

Tôi nói những con số đó đã khẳng định cho những thành

công của một doanh nhân ở lứa tuổi 8X như Bình, người đã biết vận dụng một cách thông minh và quyết liệt chiến lược đại dương xanh để không ngừng tiến về phía trước. Còn Bình thì mỉm cười sáng khoái mà nói rằng, giấc mơ “đi ngủ tiền cũng về” của anh đã trở thành sự thật, thậm chí bây giờ, “đi chơi tiền cũng về”.

Nhưng tôi biết Bình nói đùa, bởi với anh, tiền không phải là tất cả. Và Bình dù bây giờ đang nắm trong tay một gia sản không nhỏ, nhưng anh chưa bao giờ nghĩ đến chuyện dừng lại để... đi chơi. Bởi nếu trước đây, NextTech đặt mục tiêu đến năm 2020 trở thành doanh nghiệp có giá trị tỷ USD, thì nay mục tiêu đó đã thay đổi, cũng giống như cái cách mà NextTech chuyển thành công ty D-Commercer cách đây ít năm.

“Chúng tôi muốn trở thành bộ phận cho 100 doanh nhân công nghệ tại Việt Nam và Đông Nam Á”, Bình nói và cho biết, mục tiêu doanh nghiệp tỷ USD mặc dù rất có ý nghĩa nhưng phạm vi tác động lại chỉ hạn hẹp. Còn khi trở thành bộ phận cho 100 doanh nghiệp khác, câu chuyện sẽ là cùng phát triển và khi ấy, giá trị mang lại cho cộng đồng sẽ lớn hơn gấp bội. Giống như Facebook, giống như Google cũng đã làm được cho cộng đồng công nghệ thế giới.

“Nhưng thực ra, muốn trở thành bộ phận cho 100 doanh nghiệp khác, thì có nghĩa, bản thân doanh nghiệp của mình cũng phải lớn mạnh. Lúc đó, có khi không chỉ là doanh nghiệp tỷ USD, mà còn có thể lớn hơn nữa”, Bình mỉm cười.

Anh bảo, anh không muốn giới hạn sự phát triển của NextTech bằng một con số. “Giả sử đạt được 1 tỷ USD thì sao, lúc ấy mình không còn mục tiêu để phấn đấu nữa? Làm bộ phận cho các doanh nghiệp khác thì lại khác, mục tiêu luôn ở phía trước và đó là cái cách để chúng tôi tiếp tục tiến lên”, Bình nói.

Còn tiến lên như thế nào, thì có lẽ phụ thuộc cuộc họp “Business Review” mỗi 6 tháng một lần được Nguyễn Hòa Bình chủ trì tổ chức. Ở đó, các định hướng phát triển mới của Tập đoàn liên tục được đưa ra và thay đổi. “Thế giới thay đổi quá nhanh chóng, chúng tôi cũng phải thay đổi để kịp thời nắm bắt được xu thế của thế giới”, Bình cười và chia sẻ rằng, như năm 2019 này, NextTech xác định phải đưa trí tuệ nhân tạo (AI) vào hoạt động kinh doanh.

Chưa biết AI sẽ được vận dụng thế nào trong hoạt động kinh doanh của NextTech. Nhưng dường như, lại một dấu ấn tiên phong nữa đang được bắt đầu ở tập đoàn này...