



สำนักข่าว
อีไฟแนนซ์ไทย
www.efinanceThai.com

(/index.aspx)



เช็กด่วน! ดอกเบี้ยใหม่
สมัครกับ Lumpsum

Special Interview

1 เมษายน 2568

รู้จัก “นฤชล ดำรงปิยวุฒิ” กับเป้าหมายนำองค์กรสู่ Top of Mind ของผู้ใช้พลังงาน



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL ถือเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ผลิต จัดหา และจำหน่ายอุปกรณ์ระบบไฟฟ้า และก้าวสู่ธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนอย่างเต็มตัวแล้ว มาวันนี้ องค์กรได้ก้าวสู่การเปลี่ยนผ่านไปอีกขั้น ภายใต้การบริหารงานของทายาทรุ่นที่ 2

“สำนักข่าวอีไฟแนนซ์ไทย” ได้มีโอกาสสัมภาษณ์ “นฤชล ดำรงปิยวุฒิ” หรือคุณนุช ได้รับการแต่งตั้งดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) คนใหม่ ที่จะมาออกเล็งถึงก้าวแรกของการเข้ามามีส่วนในการสานต่อธุรกิจของครอบครัว เป้าหมายการทำงานและวิสัยทัศน์ใหม่ขององค์กร

*** เปิดวิสัยทัศน์ “ซีอีโอ” คนใหม่

คุณนุช ได้นอกเล็งถึงวิสัยทัศน์ใหม่ “The Most Recognized Partner in Inclusive Green Energy and Infrastructure across Asia” ว่า จากบริบทในอุตสาหกรรมพลังงานในปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไป เราใกล้ชิดผู้ใช้ไฟมากขึ้น จะเห็นว่ามีบริษัทพลังงานที่สามารถที่จะมอบโซลูชันด้านพลังงาน ติดโซลาร์เซลล์ต่างๆ ให้กับผู้ใช้ไฟโดยตรงและเพื่อให้ผู้ใช้ไฟสามารถประหยัดต้นทุนทางด้านพลังงานได้ ทำให้เป้าหมายของเราเปลี่ยนแปลงไป จึงเป็นที่มาที่อยากจะปรับ Vision ของเราใหม่ ให้สะท้อนบทบาทใหม่ที่ต้องการจะไปสู่การเป็น Top of Mind ของผู้ใช้พลังงาน

วิสัยทัศน์ที่เพิ่งประกาศไป เราตั้งเป้าหมายที่จะเป็นพาร์ทเนอร์ด้านพลังงานสีเขียวและโครงสร้างพื้นฐานแห่งภูมิภาคเอเชียที่ได้รับการยอมรับสูงสุด ที่เป็น Top of Mind หมายความว่าเราต้องได้รับการยอมรับและได้รับการนึกถึงเป็นอันดับแรก ๆ ในด้านพลังงานสีเขียวและโครงสร้างพื้นฐาน

ก้าวถัดไปเราจะไม่ได้จำกัดตัวเองเพียงแคเป็นพลังงานสะอาดแดดหรือลม แต่จะขยายอาณาเขตไปสู่พลังงานสีเขียว รวมถึงโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เพราะเชื่อว่าทั้ง 2 ส่วนนี้ จะเป็นส่วนสำคัญที่จะพา กันกุลให้ก้าวต่อไปในอนาคต ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง Green Data Center ที่สามารถจะ Add Value ตรงนี้ได้เพิ่มเติม

ไม่เพียงเท่านั้นเราอยากขยายบทบาทที่ไม่ใช่เป็นเพียงหนึ่งในผู้นำบริการ แต่เป็นพาร์ทเนอร์ที่ได้รับการยอมรับในระดับเอเชีย และมองว่าวิสัยทัศน์นี้จะส่งต่อไป “กันกุล” ก้าวต่อไปข้างหน้าที่ไม่ใช่เป็นเพียงหนึ่งในผู้นำหรือผู้ให้บริการระดับต้นๆ ของประเทศ แต่เป็นพาร์ทเนอร์สำคัญที่จะสร้างโครงสร้างพื้นฐานและพลังงานสีเขียวแห่งอนาคตของประเทศ

E



*** เปิดสูตรการเติบโต "สมการความก้าวหน้า"

ในมุมมองของการรับไม่ต่อเนื่องในการบริหารธุรกิจ ท่ามกลางบริบทที่เปลี่ยนแปลงไป จึงต้องปรับวิสัยทัศน์ตามไปด้วย จากแต่ก่อนลูกค้าสำคัญคือการไฟฟ้า ปัจจุบันก็ยังสำคัญอยู่ แต่เพิ่มเติมคือเราก็มี Stakeholder (ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับองค์กร) มีผู้ใช้ไฟที่เราต้องดูแลมากขึ้น หรือหาโซลูชันเพื่อตอบโจทย์มากขึ้น การทำธุรกิจก็จะเปลี่ยนแปลงไป จากแต่ก่อนอาจจะเน้นรายการ ตอนนี้ต้องมองในมุมผู้ใช้ไฟ มุมภาคเอกชนมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถขับเคลื่อนไปได้



รับมาในมุมมองทีมงาน ต้องเปลี่ยนสเกลและกระบวนการทำงานเช่นกัน รวมถึงบริบทที่คู่แข่งหรือตลาดมีผู้เล่นเข้ามามากขึ้น ก็ต้องทำ Body เราให้ลื่น ต้องทำงานไว เข้าใจลูกค้าที่ดี มองว่าในกระบวนการ Mindset ต่างๆ ต้องปรับให้สอดคล้องให้เปลี่ยนแปลงไป

ตอนนี้อยากจะปรับเปลี่ยนองค์กรให้เป็นองค์กรที่เน้นการสร้างผลงานและพัฒนาขับเคลื่อนองค์กรจากศักยภาพของบุคลากรเป็นหลัก จากแต่ก่อนอาจจะมีการกำหนดเป้าหมายแบบรoutines (Routine) ตอนนี้ทุกอย่างจะเป็นในเชิงผลลัพธ์ เป็น Purpose ทั้งหมด ไม่มาตั้งแต่ Corporate KPI จนถึง Individual KPI

การที่เราปรับเคพีไอเป็นผลลัพธ์ เช่น ฝ่ายขายต้องได้เป้าที่เท่าไร ก็ต้องเป็นเป้าที่เกี่ยวข้องกับองค์กร อยู่ใน Individual KPI ด้วย เพื่อให้สอดคล้องกัน อาจจะไม่ได้เป็นรูปแบบรoutines แต่เป็นเป้าที่ทุกคนต้องรับผิดชอบร่วมกันหรือช่วยกันขับเคลื่อนร่วมกัน

นอกจากนี้การที่เป็นบริษัท และตัวเองเรียน Engineering การเติบโตจึงมองเป็นภาพเป็นสมการ สมการความก้าวหน้า จะเติบโตด้วยระบบ $y = mx + c$ ตัวแปรที่สำคัญคือตัว y คือผลลัพธ์ที่เราต้องการจะไปและเป้าหมายของธุรกิจที่ต้องการ เราตั้งใจที่จะเติบโตอย่างเป็นระบบและมั่นคง ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง Green Energy Supply , Green Innovation, Infrastructure การที่จะไปถึงเป้าหมาย ตัวตั้งต้นที่สำคัญคือ c หรือตัวจุดตัดแกน y มองว่าสารตั้งต้นนี้ คือศักยภาพของ "กัณกุล" ในปัจจุบัน

นอกจากนี้ ศักยภาพของ "กัณกุล" ทั้งการทำการค้า บุคลากร และศักยภาพที่เราสามารถดูแลสังคมและสิ่งแวดล้อมได้ ทั้งหมดคือ People, Planet และ Profit สิ่งตรงนี้ เป็นสิ่งที่ทำให้เราไม่ต้องเริ่มจากศูนย์ แต่เราเริ่มในจุดที่สูงขึ้นเพื่อให้สูงขึ้นเช่นกัน เมื่อเอาตัวตั้งต้นตัวนี้มาบวกกับกลยุทธ์ที่วางไว้ บวกกับ Core Business ที่แข็งแกร่ง เชื่อว่าจะสามารถส่งต่อเป้าหมายและนำพาองค์กรให้สามารถไปสู่จุดหมายปลายทางหรือผลลัพธ์ y ได้

E



*** ต้องมีลมหมุนที่ดี ช่วยสนับสนุนให้บรรลุเป้าหมาย

ช่วงที่วางกลยุทธ์ที่จะเติบโตใน 3-5 ปีข้างหน้า มองแล้วว่าสิ่งที่ประเทศต้องการจะไป กับสิ่งที่เราต้องการจะเป็นสอดคล้องกันหรือไม่ เพราะเราไม่อยากว่าสวนกระแส เราอยากตามกระแส นอกจากอยากตามกระแสแล้ว ต้องแน่ใจว่ามีลมหมุนที่ดี ที่จะมาช่วย Support ให้เราง่ายขึ้นได้ดีขึ้นใกล้ขึ้น

ลมหมุนที่พูดถึง หนึ่งในนั้นก็คือเรื่อง ESG ,พลังงานสีเขียว จากกฎเรื่องสิ่งแวดล้อม กลายเป็นกฎในการทำธุรกิจ หากมองภาพใหญ่ขึ้น ไม่ว่าจะแผน PDP หรือแผนพัฒนาพลังงานของประเทศ จะเห็นภาครัฐกำลังลดบทบาทพลังงานฟอสซิล และเพิ่มบทบาทพลังงานสะอาด เพราะมองว่าโลกต่อไปในอนาคตจำเป็นที่จะต้องเป็นแบบนี้

Facebook ปัจจุบันเรามีพลังงานสะอาดอยู่ที่ 21-22% ภาพต่อไปอีก 13-14 ปีข้างหน้าจะเพิ่มเป็น 51% ภายในปี 80 ซึ่งต้องการโรงไฟฟ้าจากพลังงานแดดและลมอีกประมาณ 30,000 เมกะวัตต์ ถ้ามี 30,000 เมกะวัตต์ ใหญ่ขนาดไหน เมื่อ 2 ปีที่แล้วเรามีประกาศตัว Big Lot 5,000 เมกะวัตต์ เราจะมีภาพนั้น เกือบจะปีเว้นปี ในกรอบอีก 13 ปีข้างหน้า

Twitter ดังนั้นการเติบโตยังอีกมาก ทั้งในส่วนของภาครัฐที่จะเปิดการรับซื้อ หรือในภาคเอกชนที่ต้องขยายมากขึ้น ถึงตอนนั้นกันทุกอย่างจะเมินเทนมาร์กเกิดแซ่ที่ 10-15% ให้เท่ากับปัจจุบัน

LINE เพราะฉะนั้นพลังงานสะอาด หรือพลังงานทางเลือกจะเป็นทางรอดและจะเป็นอนาคตพลังงานของประเทศ ไม่เฉพาะประเทศไทย ทัวโลกก็มีทิศทางเดียวกันที่เป็นเรื่องพลังงานสะอาด

ถ้าดู Tech ยักษ์ใหญ่ หรือนักลงทุนต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในไทย ไม่ว่าจะเป็น Data Center หรือ AI ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ต้องการพลังงานสีเขียวในการขับเคลื่อนธุรกิจ และใช้ไฟมหาศาลมาก สิ่งเหล่านี้เป็นลมหมุนที่ดี และสอดคล้องกับนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ

ขณะที่ไทยอยู่ใน Location ที่ได้เปรียบทางภูมิประเทศ เราจำเป็นที่จะต้องพัฒนาเรื่อง Infrastructure ต่างๆ เพิ่มเติมเพื่อให้สามารถดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามาลงทุนและกระตุ้นเศรษฐกิจได้

จะเห็นว่าภาครัฐมีงบในการลงทุนไม่มาก แต่กระสุนที่จ่ายลงไป จะลงทุนในอินฟราสตรัคเจอร์ทั้งนั้น เพราะถ้าจะดึงดูดนักลงทุนต่างชาติเข้ามาแน่นอนต้องมีอินฟราสตรัคเจอร์ที่เพียงพอ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการขนส่ง แลนด์บริด รถไฟความเร็วสูง รถไฟรางต่างๆ ที่จะมาเชื่อมต่อให้การขนส่งของประเทศมีต้นทุนที่ดีขึ้น ดังนั้นภาพที่เราจะไป ทั้งเรื่องพลังงานสีเขียว เรื่องโครงสร้างพื้นฐานจะสอดคล้องกับแรงหนุนจากทั้งภายนอกและภายในประเทศ

E



*** สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งเพื่อเป็นจุดแข็ง

ปัจจุบัน "กนก" เป็นบริษัทพลังงานสะอาดอันดับ 2 ของประเทศ มีพอร์ตโฟลิโอ 1,479 เมกะวัตต์ เราภูมิใจที่ทั้งหมดเป็นพลังงานสะอาด 100% และมีธุรกิจที่สนับสนุนอีก 2 ธุรกิจ คือรับเหมาก่อสร้าง เป็นศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จ (One Stop Service) ทั้งการสร้างไฟฟ้าขนาดใหญ่ หรือขนาดเล็กเป็นระดับครัวเรือน มีธุรกิจสายส่ง สายจำหน่าย สถานีไฟฟ้า ซึ่งสายส่งถ้าไปต่างจังหวัดจะเห็นโครงข่ายขนาดใหญ่ สายส่งไฟฟ้าข้ามจังหวัด ข้ามภูมิภาค ตั้งแต่ 22 เควี หรือ 24 เควีในกรุงเทพ อัปไปจนถึง 500 เควี ตามต่างจังหวัด และอีกธุรกิจคือ มีโรงงานที่ผลิตอุปกรณ์ ส่วนใหญ่จะขายให้การไฟฟ้า ประมาณ 75-80%

ทั้ง 3 ธุรกิจนี้ ทำให้ระบบนิเวศของบริษัทใหญ่ขึ้น โดยทั่วไปบริษัทพลังงานจะรอวันที่สามารถจ่ายไฟ หรือหารายได้จากการขายไฟ แต่สิ่งที่เรามี 2 ธุรกิจนี้ ทั้งรับเหมาและอุปกรณ์ไฟฟ้า ทำให้เราสามารถเก็บเกี่ยวรายได้ตอนที่เรากำลังพัฒนาโครงการก่อนจ่ายไฟเข้าระบบ และเมื่อจ่ายไฟแล้วสามารถเก็บเกี่ยวรายได้ ทำให้รายได้เติบโต Smooth ขึ้นมีการเติบโตที่สวยงาม



ตลาดพลังงานสะอาดมีการเติบโต ทั้งประเทศไทยและต่างประเทศ ที่ตามมาคือคู่แข่ง มีผู้เล่นรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นทุกวัน ส่งผลให้การแข่งขันสูงขึ้น ดังนั้น เพื่อบรรลุผลลัพธ์ทางธุรกิจ บริษัทได้แตกส่วนของกลยุทธ์ออกเป็น 3 แนวทาง จึงเป็นที่มาของการตั้ง 3 กลยุทธ์ ได้แก่



Build Business Muscles เปรียบเสมือนการสร้างกล้ามเนื้อทางธุรกิจที่แข็งแรงทั้งธุรกิจเดิมและธุรกิจในอุตสาหกรรมใหม่ สร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน มุ่งเน้นการเติบโตรายได้ของ 3 กลุ่มธุรกิจหลัก และต่อยอดสู่ธุรกิจในอุตสาหกรรมใหม่ๆ ดังนั้น Core Business แข็งแกร่ง ก็คือเสาเข็มที่แข็งแรง ที่จะสร้างการต่อยอดไปในธุรกิจใหม่ๆ เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันให้เกิดขึ้นในธุรกิจที่เราจะไปต่อได้ ทั้งธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมพลังงาน และต่อยอดไปใน New S-curve

"ธุรกิจพลังงาน ตลาดโตก็ต้องทำให้ดีมากขึ้น เพราะการแข่งขันมีมากขึ้น อีกตัวที่สำคัญ วันนี้เรามีโซลาร์เซลล์ เราตั้งใจที่จะเดิมพันแบตเตอรี่เข้าไปให้กับลูกค้าเพื่อให้สามารถที่จะเป็นโซลูชันที่ครบวงจร มีทั้ง Solar บวกแบตเตอรี่ และจ่ายไฟได้ในราคาที่ Discount ถูกกว่าลูกค้าซื้อไฟฟ้าจากกริด เป็นเป้าหมายหลักในด้านธุรกิจพลังงาน คาดว่าจะทำ 2-3 สิ่งนี้ให้เกิดขึ้นภายในปีนี้"

และต่อยอดออกไป ไม่ได้อีกแค่พลังงานแดดและลม แต่เป็นพลังงานสีเขียว จะเป็นโมดูลขนาดเล็ก (เอสเอ็มอาร์) ที่บรรจุในแผน PDP รวมถึงเรื่องไฮโดรเจนที่อยู่ในแผน PDP เชื่อว่า 2 สิ่งนี้ ราคาต้นทุนยังไม่ได้ แต่อีก 5 ปีอาจจะถึงจุดที่คุ้มทุน เหมือนโซลาร์ ที่การเติบโตพุ่งขึ้นเป็น S-curve ซึ่งอยู่ในช่วงศึกษาและเตรียมรับการเติบโต

"ตอนนี้ไฮโดรเจนน่าสนใจ แต่ก็มีประเด็นเรื่องต้นทุน หรือความปลอดภัยที่เหมาะสมกับแอปพลิเคชัน เป็นช่วงศึกษาเกาะไปกับเทรนด์ เพื่อรอวันที่เทคโนโลยีพร้อม คอมเมอร์เชียลพร้อม มีความปลอดภัย และต้นทุนที่คุ้มค่า ถึงจะเข้าไป มองว่า วันนั้นจะกลายเป็นตลาดที่เข้าถึงผู้ใช้ ซึ่งถ้าเราเป็น Top of Mind ของผู้ใช้ไฟฟ้าได้จริงๆ เราจะสามารถส่งต่อมอบโซลูชันตรงนี้ให้กับลูกค้าได้ ไฮโดรเจนน่าจะเห็นใน 3-5 ปี ไม่น่าจะไวกว่านั้น"

2.Trim Operational Fat การปรับธุรกิจให้มีความคล่องตัวมากขึ้น โดยการปรับกระบวนการทำงานให้เอื้อต่อการเติบโต ลดขั้นตอนและต้นทุนการดำเนินงานที่ไม่จำเป็นออก ซึ่งในด้านธุรกิจจะโฟกัสเรื่องของ การนำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารจัดการโรงไฟฟ้าแบบ 100% เพื่อให้เกิดการวัดสรรคนและเวลาอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมไปถึงการศึกษาเรื่องของโอกาสในการใช้เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ หรือ AI เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของกล้ามเนื้อทางธุรกิจอย่างจริงจัง โดยปี 68 ตั้งเป้าลดค่าใช้จ่าย 40 ล้านบาท

3.Create Stakeholder Impact เป็นการสร้างกลยุทธ์ที่ให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนองค์กรอย่างยั่งยืน เป็นพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ ควบคู่ไปกับการดูแลทุกภาคส่วนอย่างเหมาะสม ทีมงานต้องเขียนชี้แจงและดีเทลกัน เราจะมอง Stakeholder ทั้งภายในก็คือบุคลากร และภายนอก เพราะเวลาไปแข่งขันต้องได้รับเสียงเชียร์ ทำให้ใจฟู รวมทั้งเรื่องลดการปล่อยเรือนกระจก หรือการตั้งเป้าหมายที่จะให้ได้ SET ESG Ratings ระดับ AAA ภายในปีนี้

ภายใต้กลยุทธ์ที่วางไว้ ทำให้เราตั้งเป้าหมาย ขยายกำลังการผลิตไฟฟ้าเป็น 2,000 เมกะวัตต์ และสร้างรายได้รวม 35,000 ล้านบาท ภายใน 3 ปี จากปัจจุบัน 1,479 เมกะวัตต์ และยังมีเป้าหมายที่จะลดค่าใช้จ่ายต่างๆ เพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงาน

efinancethai.com - ผู้ไม่เชื่อเรื่อง "Work Life Banlance"

ไม่เพียงแต่การเป็นบริษัทด้านพลังงาน แต่ Energy ในการทำงานสำคัญมากเช่นกัน คุณนฤชล บอกเล่าถึงการสร้าง Energy โดยการสำรวจตัวเองตลอด ตั้งแต่ตื่นเข้ามาทำงาน มี Energy หรือไม่ หรือเหนื่อย! เป็นเพราะอะไร เพราะถ้าเรามี Energy เราจะสามารถส่ง Energy นั้นให้คนอื่นได้อีกมาก แล้วทำแบบนี้ทุกวันจะสนุกมากในการทำงาน มีพลังบวก คิดบวก เชื่อว่าจะขับเคลื่อนไปได้ จะมาทำงานอย่างมีความสุข เพราะเห็นภาพต่อไปการเส้นทางที่เดินต่อไปยังใจ เห็นการพัฒนา มีกำลังใจที่จะดันขึ้นมาและพัฒนาให้ดีขึ้น

หลายคนถามมี Work Life Balance มั้ย สำหรับนฤชล ถ้าจะต้องพูดคำว่าต้องมี Work Life Balance แปลว่า งานคงเครียดเกินไป งานไม่สนุกหรือเปล่า หรือเราไม่ได้แฮปปี้กับงาน จึงต้องเซ็ดอากาศเซตของชีวิตกับงานออกมาให้ชัดเจน แต่สำหรับนฤชลรู้สึกผสมผสานกันได้ มองว่างานสามารถเติมเต็มเป้าหมายในชีวิตได้เช่นกัน

" เราทำงานประสบความสำเร็จและมีความสุขใจในงาน สามารถส่งความสุขหรือพลังงานบวกไปให้คนรอบข้างได้จากงานที่เรามีความสุข"

และนี่คือแนวคิดการทำงานของผู้บริหารคลื่นลูกใหม่ที่เรียกได้ว่า "มาแรง" ภายใต้บริบทของโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

แบบสอบถามความพึงพอใจ

คุณพึงพอใจกับความน่าเชื่อถือของข้อมูลในเว็บไซต์นี้มากน้อยเพียงใด?

ไม่น่าเชื่อถือเลย

1

2

3

4

5

น่าเชื่อถือมาก

ถัดไป

TAGS:

นฤชล ดำรงปิยวุฒิ (./tag/นฤชล ดำรงปิยวุฒิ)

GUNKUL (./tag/GUNKUL)

กัญเอนเอ็นจีเนียริ่ง (./tag/กัญเอนเอ็นจีเนียริ่ง)

แดด (./tag/แดด)

พลังงาน (./tag/พลังงาน)

พลังงานสะอาด (./tag/พลังงานสะอาด)

พลังงานสีเขียว (./tag/พลังงานสีเขียว)

SHARE

หัวข้ออื่นๆที่น่าสนใจ



สรุปหุ้นเด่นทางพื้นฐาน (02/04/68)
📅 02 เมษายน 2568 ⌚ 09:35



สรุปข้อมูลสำคัญ GULF ก่อนเข้าเทรด 3 เม.ยนี้ - 'กริลา'เพิ่มเครดิตเป็น AA- รับ 3 ธุรกิจหลักแข็งแกร่ง
📅 02 เมษายน 2568 ⌚ 08:39



วันนี้ดัชนีตลาดหุ้นไทยปิดที่ 1,668.02 จุด เพิ่มขึ้น 9.93 จุด หรือ 0.86%
📅 01 เมษายน 2568 ⌚ 16:45