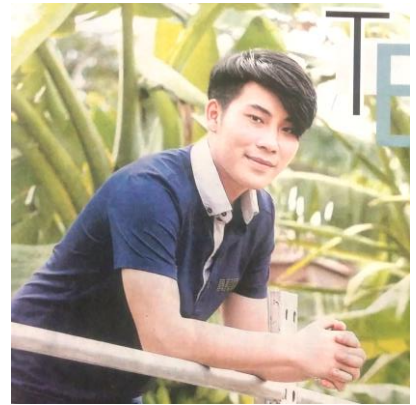


เกียรติศักดิ์ คำวงษา กาแฟขี้ชะมดเปลี่ยนชีวิต

เรื่อง/ภาพ : กาญจนา อายุวัฒน์ธนชัย

เขาเปลี่ยนอีสานให้เขียวชอุ่ม และหอมกรุ่น ด้วยกลิ่นกาแฟขี้ชะมด **เฟลม-เกียรติศักดิ์ คำวงษา** หนุ่มนครพนมวัย 24 ปี บัณฑิตคณะการสร้งเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ และกำลังศึกษาต่อปริญญาโทในคณะเดียวกัน ชีวิตของเขาเริ่มพลิกผันหลังครอบครัวเจอวิกฤตและแบกรับหนี้ก้อนใหญ่ ทำให้ต้องทำงานตั้งแต่เด็ก โดยเริ่มจากงานก่อสร้าง ขยายจนไปบึงไผ่เตี้ยผลิตกาแฟที่ไม่ธรรมดา และได้ราคาสูงกว่า ซึ่งสามารถปลดหนี้หลักสิบล้านหมดภายใน 5 ปี



กระทั่งวันนี้แม่เส้นทางของเขาจะโรยด้วยกลีบกุหลาบ แต่ก็เจ็บแสบกับหนามแหลมมากกว่าจะตั้งหลักและเป็นหลักให้ครอบครัว

"ผมอยากหาเงินช่วยที่บ้าน ทำให้คิดอยากทำธุรกิจสักอย่างเพื่อช่วยแม่หาเงิน" เฟลมสูญเสียคุณพ่อไปตั้งแต่อายุไม่ถึง 15 ปีจากอุบัติเหตุ พร้อมกับมีหนี้จำนวนมหาศาล ในฐานะของลูกชายคนโตเขาจึงรู้สึกได้ถึงเวลาที่ต้องดูแลครอบครัวแทนบิดา หลังจากจบมัธยมฯ เฟลมตัดสินใจเรียนสายอาชีพต่อ เพราะอยากมีเวลาทำงานและอยากมีทักษะด้านงานก่อสร้าง ซึ่งเคยเป็นธุรกิจของครอบครัวก่อนถูกโกงเงินจนเป็นหนี้สิน

"ตอนนั้นผมเขียนแบบก่อสร้าง ช่วยแม่ดูแลงานก่อสร้าง และออกไปหานายทุนเพราะเราไม่มีทุน แต่มีแรงที่จะทำได้อยู่ ผมทำหน้าที่เป็นคนออกไปหางานแล้วให้นายทุนลงทุน ส่วนเราจะจัดการให้ทุกอย่าง จนพอมีเงินสร้างบ้าน คือสร้างกันเองกับแม่ และมีเงินนำไปใช้หนี้ได้เรื่อยๆ"

หลังจากนั้นเขาเลือกเรียนคณะวิศวกรรมศาสตร์ในมหาวิทยาลัยที่บ้านเกิด แต่ยังไม่ถึงปี 4 ก็ ลาออกเพราะรู้สึกว่าไม่ใช่แนวทางที่ชอบ ประกอบกับธุรกิจก่อสร้างมีตัวแปรหลายอย่างทั้งค่าแรงงานขึ้นต่ำ ค่าเหล็ก และค่าอุปกรณ์หนักที่มีราคาสูงขึ้นไปเรื่อยๆ เขาจึงมองหาคณะที่สอนให้ทำธุรกิจ และตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ เลือกเรียนคณะการสร้ง เจ้าของธุรกิจฯ ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นทำให้กล้าคิดนอกกรอบไปสู่สิ่งที่ไม่ถนัดแต่มีโอกาสทางธุรกิจ

แฟลมเล่าย้อนกลับไปในปี 2554 ถึงจุดเริ่มต้นของการทำกาแฟชั้ะมดว่า นครพนมเป็นเมืองเล็ก ๆ ถ้าจะเปิดร้านอาหารก็คงสู้กับคนอื่นได้ยาก เลยคิดจะทำขนม

"ตอนนั้นเข้ากรุงเทพฯ เพื่อเรียนสูตรการทำและดูว่าต้องขายยังไง แต่พอกลับมาทำที่นครพนมผมรู้สึกว่ามันไม่ใช่ทางของเรา เลยกลับมาคิดอีกครั้งว่า ตอนนั้นอะไรที่มันยังไม่มีในตลาด โดยใช้วิธีเสิร์ชข้อมูลในอินเทอร์เน็ตไปเรื่อยๆ ว่าคนไทยยังต้องการอะไร จนไปเจอกาแฟชั้ะมด มีคนรีวิวว่าอยากกินกาแฟชั้ะมดต้องสั่งมาจากอินโดนีเซีย ผมเลยสนใจว่าหากผลิตในไทยมันจะเวิร์กไหมเพราะยังไม่มีคนทำ"

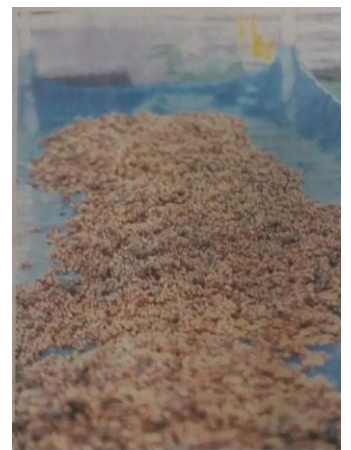


หลังจากเห็นหน้าตาของชั้ะมด ราวกับเห็นความหวังและโอกาส เพราะมันคือสัตว์เลี้ยงในวัยเด็กที่เขาค่อยซื้อต่อมาจากพ่อค้าขายของป่า (คนอีสานกินเนื้อชั้ะมดเป็นอาหาร) และจำได้ว่าชื่อของมันไม่เหมือนอย่างสัตว์ชนิดอื่น จึงเริ่มสนใจกาแฟ ชั้ะมดมากขึ้นๆ จนลองเลี้ยงมันอีกครั้ง แต่คราวนี้ได้ปล่อยให้วิ่งเล่นอยู่ในไร่กาแฟ และตั้งใจเก็บชั้ะของมันมากทดลองทำเป็นกาแฟชั้ะมดด้วยตัวเอง

"ผมซื้อชั้ะมดมาจากตลาด 10 ตัวแล้วนำไปปล่อยในไร่กาแฟของเพื่อนแม่ที่ จ.เลย เพราะอยากรู้ว่าผมมันชั้ะออกมาหน้าตากับกลิ่นจะเหมือนอย่างอื่นที่อินเทอร์เน็ตว่ากันไหม ลองผิดลองถูกด้วยการลองทำและหาข้อมูลทุกอย่างด้วยตัวเอง จนในที่สุดก็สามารถทำเป็นกาแฟชั้ะมดออกมาดื่มได้"



จากนั้นผมได้นำต้นกล้ากาแฟจากเลยมาปลูกในที่ดินของตาดายที่นครพนม เป็นกาแฟสายพันธุ์โรบัสต้า เพราะปลูกได้ในที่ที่ไม่สูงมากและทนต่อแสงแดดได้ดี แต่กว่ากาแฟจะให้ผลผลิตต้องใช้เวลา 3 ปี ระหว่างนี้จึงปล่อยให้ชั้ะมดกินกาแฟที่เลยไปก่อนและเก็บผลผลิตขายไปเรื่อยๆ ซึ่งชั้ะมดหนึ่งตัวกินกาแฟปีละแค่ประมาณ 1 โหลกว่าจึงไม่รบกวนหรือกระทบต่อผลผลิตในไร่สัก"



อย่างไรก็ตาม การมาจับธุรกิจกาแฟซึ่งเป็นกาแฟระดับบนและเป็นตลาดเฉพาะไม่ใช่เรื่องง่าย ตอนนั้นเขาเป็นนักศึกษาปี 1 จึงเริ่มต้นด้วยวิธีของคนรุ่นใหม่คือ ขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊กภายใต้แบรนด์ **บลูโกลด์คอฟฟี่ (BlueGold Coffee)** แต่สิ่งที่คิดกับสิ่งที่ เป็นไม่ได้เป็นอย่างที่หวัง เพราะในช่วง 2-3 เดือนแรกเขาขายแทบไม่ได้

"พอมันไม่เวิร์ก ผมเลยไปปรึกษาอาจารย์ที่คิดว่าการขายของแพงต้องทำยังไง อาจารย์แนะนำว่าอันดับแรกคือ ต้องทำแพ็คเกจจิ้งให้หรูหรา ดูแพง และต้องคิดวิธีชงให้เด่นกว่าที่อื่นเพราะที่อื่นโดนีเซียใช้วิธีชงแบบดริป ผมเลยจัดการปรับแพ็คเกจจิ้งใหม่และทดลองวิธีการชงแบบอื่นเป็นเดือนๆ จนค้นพบว่าวิธีการชงแบบอิตาลีหรือมอคค่าพอตสามารถตั้งรสและกลับได้ดีที่สุด ทำให้ผมเป็น เจ้าแรกในไทยที่ชงกาแฟช๊ะมดด้วยวิธีนี้"

หลังจากนั้นก็ได้โพสต์ขายผ่านเพจ โดยขายเป็นคูปองพร้อมกาแฟมอคค่าพอตให้ดูน่าสนใจ และคุ้มค่างับราคากาแฟ จนได้รับการติดต่อจากโชว์รูมรถหรูให้ผลิตส่งเพื่อนำไปรับรองลูกค้าไวโอมี่ ซึ่งจุดนี้เองที่ทำให้ธุรกิจมีเงินก้อน ผมขายกล่องละ 700 บาท มีออเดอร์ 100-200 กล่อง ทำให้มีทุนต่อยอดเป็นหลักล้าน และเป็นเงินล้านก้อนแรกที่ทำให้ผมมีกำลังใจขึ้น"

เจ้าของกาแฟบลูโกสต์คอฟฟี่กล่าวด้วยว่า ช่วงแรกที่ขายไม่ได้ เขาได้รับความกดดันสูง เพราะความคาดหวังของตัวเอง และการที่เป็นความหวังของครอบครัวที่จะแก้วิกฤตของทางบ้าน

"ในช่วงเริ่มต้นผมขอให้หลายๆ เลิกทำมาแล้วมาดูกาแฟในช่วงที่ผมเรียนอยู่กรุงเทพฯ และรับปากไว้ว่าถ้าวางขายเมื่อไร ต้องขายได้แน่นอน แต่ปรากฏว่ามันไม่เป็นไปตามนั้น ผมขายไม่ได้เป็นเดือนๆ เพราะจับตลาดไม่ถูก จนรู้สึกท้อแท้และกดดันมาก แต่การทำธุรกิจต้องอดทน ต้องมีความรู้ และต้องรอจังหวะ ซึ่งหลังจากมีออเดอร์เข้ามาก็เป็นเรื่องการบริหารและการต่อ ยอด"

จากผู้ผลิตกาแฟ เขาได้เปิดร้านกาแฟสาขาแรกย่านรามอินทรา ขายทั้งกาแฟธรรมดาและกาแฟช๊ะมดแก้วละ 500 บาท จากนั้นไม่นานก็เปิดสาขา 2 ที่ไร่ อ.โพนสวรรค์ จ.นครพนม และต่อยอดให้กลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้วิถีช๊ะมด โดยได้ทำสวนสัตว์ขนาดเล็ก มีกิจกรรมนั่งรถม้า ขี่ม้า จนกลายเป็นจุดท่องเที่ยววันหยุดของคนท้องถิ่น มีห้องประชุมสัมมนา รองรับกลุ่มข้าราชการในจังหวัด และขณะนี้อยู่ในระหว่างการก่อสร้างที่พักกว่า 50 ห้อง เพื่อรองรับกลุ่มศึกษาดูงานและนักท่องเที่ยวที่ต้องการดูวิถีช๊ะมด รวมไปถึงกระบวนการผลิตกาแฟช๊ะมดทุกขั้นตอน คาดว่าจะเปิดให้บริการกลางปี 2562 ในช่วงที่กาแฟออกผลให้ช๊ะมดออกหากิน

"ผมยังนำกาแฟช๊ะมดไปต่อยอดทำสินค้าประเภทอื่น คือนำกากกาแฟไปทำสบู่ และอีกส่วนหนึ่งไปทำเป็นคราฟต์เบียร์กาแฟช๊ะมด คิดว่าน่าจะวางขายที่ไร่ได้ภายในสิ้นปีนี้ ส่วนตัวร้านกาแฟเองผมวางแผนไว้ว่าจะเปิดสาขาใหม่ ในกรุงเทพฯ และมีแผนจะส่งเข้าไปขายในห้างสรรพสินค้าเพื่อขยายตลาดด้วย"

เขาสามารถปลดหนี้ของครอบครัวได้หลังจากทำกาแฟเข้มข้นประมาณ 2 ปี จนถึงตอนนี้ กิจการบลูโกสต์คอฟฟ์ขึ้นสู่ปีที่ 8 จากเซนต์ 10 ตัวกลายเป็น 500 ตัว จากพื้นที่ปลูกกาแฟ 10 ไร่กลายเป็น 400 ไร่ จากผลผลิตกาแฟเข้มข้นได้ปีละไม่กี่โลกรัมกลายเป็นปีละมากกว่า 1 ตัน

"ตอนเด็กๆ พ่อเคยถามผมว่า โตมาอยากเป็นอะไร ผมตอบไปว่าอยากเป็นโปรแกรมเมอร์ แต่พ่อพ่อเสียชีวิตทำให้ทุกอย่างเปลี่ยน ผมต้องไปเรียนสายก่อสร้างและเริ่มสนใจการทำธุรกิจ พอถึงวันนี้ผมก็ยังอยากทำตามความฝันเดิม เลยเปิดบริษัทขายกาแฟพรีเมียมควบคู่ไปกับการทำกาแฟ และสนใจมองหาธุรกิจที่เกี่ยวกับไอทีอื่นๆ ดูเพื่อรองรับยุคดิจิทัล จนถึงตอนนี้ผมก็ยังไม่คิดว่าตัวเองประสบความสำเร็จ เพราะยังต้องพัฒนาตัวเองต่อไปอีกเรื่อยๆ และยังคงสนุกไปกับการต่อยอดธุรกิจ"

บทเรียนในชีวิตของเขาพิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า เงินเป็นสิ่งสำคัญ แต่ครอบครัวเท่านั้นที่สำคัญที่สุด เพราะในสมัยที่ไม่มีเงินและมีหนี้สินติดตัว ถ้าไม่ได้ญาติพี่น้องช่วยเหลือก็คงไม่สามารถล้มตาอำปากได้อย่างทุกวันนี้ นอกจากนี้ เขายังถอดประสบการณ์ถึงคนรุ่นใหม่ที่มีฝันอยากมีธุรกิจเป็นของตัวเองว่า สิ่งแรกก่อนเริ่มทำธุรกิจต้องปรึกษาครอบครัว เพราะถ้าคนในครอบครัวไม่เห็นด้วยจะทำให้ธุรกิจไปต่อได้ยาก

"อย่างผมเองในช่วงแรกๆ ต้องนำข้อมูลทุกอย่างที่เกี่ยวกับการทำกาแฟเข้มข้นไปนั่งคุยกับแม่และญาติพี่น้องให้เขาเข้าใจและเห็นภาพว่าเรากำลังจะทำอะไร สร้างความเชื่อใจว่าเราจะทำได้ โดยเฉพาะคนที่อยากทำธุรกิจไปพร้อมกับเรียนต้องอาศัยความช่วยเหลือจากครอบครัวเป็นหลัก ดังนั้นการได้รับการยอมรับจากครอบครัวจึงเป็น สิ่งสำคัญ" เจ้าของกิจการรุ่นใหม่มกล่าวถึงท้าย

"อีกสิ่งหนึ่งคือ ความอดทน อย่างผมเองก็ เคยเริ่มต้นจากการขายไม่ได้จนมีความคิดอยากล้มเลิก แต่เมื่อหันไปเห็นครอบครัวก็ทำให้ผมอดทน รอจังหวะและเวลา ปรับเปลี่ยน และต้องใช้ความพยายาม กว่าธุรกิจจะรอด บางครั้งเราก็แทบไม่รอด และเมื่อรอดแล้วก็ต้องรักษาให้มันอยู่ต่อไป โดยอาศัยการต่อยอดและขยายตลาด ที่สำคัญคือ เมื่อเรารอดแล้ว ก็ต้องทำให้คนรอบข้างและสังคมรอบตัวอยู่รอดและมีความสุขไปด้วย ถึงเรียกว่าธุรกิจที่มีคุณค่าและมั่นคง"

ที่มา : หนังสือพิมพ์โพสทูเดย์ วันที่ 12 พฤศจิกายน 2561