'น้ำอ้อยไร่ไม่จน' ขจัดส่วนต่าง ธุรกิจปลายน้ำตระกูล'เหรียญทอง'

ความฝันของเด็กสาวทายาทรุ่นที่สามของตระกูล "เหรียญทอง" เจ้าของ "ไร่ไม่จน" แหล่งผลิตอ้อยต้นน้ำรายใหญ่แห่ง ต.กรับใหญ่ อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี **"สุธาทิพย์ เหรียญทอง"** เมื่อครั้งยังอยู่ในรั้วมหาวิทยาลัย ที่ตั้งใจว่าจะเรียนถึงระดับปริญญาโท ต้องหยุดชะงักลง หลังจากที่เสาหลักในบ้านผู้เป็นพ่อได้ล่าลับโดยไม่มีวันกลับด้วยโรคหัวใจ เมื่อปี 2549 ทำให้เธอตัดสินใจมาดูกิจการของครอบครัว หลังจากที่จบปริญญาตรีคณะวิทยาศาสตร์ จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพฯ โดยเธออาสาที่จะบริหารธุรกิจแฟรนไชส์น้ำอ้อยพาสเจอไรซ์ "น้ำอ้อยไร่ไม่จน" ในนามบริษัท น้ำอ้อยไร่ไม่จน จำกัด ส่วนพี่สาวจะไปดูแลไร่อ้อยที่มีอยู่กว่า 500 ไร่

สุธาทิพย์ บอกว่า เกิดมาในตระกูลที่ทำไร่อ้อย โดยอากงไปจับจองที่ ต.กรับใหญ่ อ.บ้านโป่ง มาตั้งแต่ปี 2500 เน้นปลูกอ้อยส่งโรงงาน จากนั้นได้ขยายพื้นที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ พร้อมกับการเปลี่ยนแปลงระบบการทำไร่อ้อยจากการใช้แรงงานคนหันมาใช้เทคโนโลยี เน้นเครื่องจักรกลการเกษตรมากขึ้น เพื่อแทนแรงงานคนที่นับวันจะหายากมากขึ้น และทำงานช้ากว่าอีกด้วย จนวันเวลาผ่านไป 20 ปี ทำให้ฐานะครอบครัวดีขึ้นตามลำดับ มีการขยายพื้นที่ปลูกอ้อยถึงหลักพันไร่

หลังจากที่อากงล่วงลับไป ทายาทรุ่นที่สองผู้เป็นคุณพ่อเข้ามาบริหารกิจการแทน ซึ่งต้องยอมรับว่าคุณพ่อเป็นคนหัวสมัยใหม่มากขึ้น มองธุรกิจที่หลากหลาย ทำให้เวลาผ่านไปในยุคของคุณพ่อนั้น ได้มีการขยายธุรกิจอื่นๆ มาบ้าง อาทิ บ้านจัดสรรภายใต้โครงการ "สวนฝัน" และธุรกิจโรงเหล็ก ทำให้พื้นที่ส่วนหนึ่งต้องนำไปใช้ในโครงการบ้านจัดสรร และส่วนหนึ่งต้องขายไปเพื่อนำเงินมาลงทุนอย่างอื่น จนที่เหลือสำหรับการทำไร่อ้อยอยู่ 500 ไร่ - มาถึงปัจจุบัน

"เมื่อ 13 ปีที่แล้ว พวกเราเริ่มโตกันแล้ว ฉันเองเรียนอยู่มหาวิทยาลัย พี่สาวจบปริญญาตรีพอดี เรามาปรึกษาหารือกันต่างก็เห็นว่า การทำไร่อ้อยป้อนให้โรงงานผลิตน้ำตาล ทางโรงงานได้ส่วนต่างๆ ไปมาก เกษตรกรเหนื่อย แต่โรงงานได้กำไรสูง จึงมองว่าเราจะแปรรูปเอง มาทำเป็นผลิตภัณฑ์ จากนั้นจึงหันมาปลูกอ้อยพันธุ์คั้นน้ำสุพรรณบุรี 50 เบื้องต้นแปรรูปทำเป็นน้ำอ้อยสดในรูปแบบน้ำอ้อยพาสเจอไรซ์บรรจุขวดขนาด 180 ซีซี และบรรจุซองขนาด 170 ซีซี ส่งขายตามร้านค้าและร้านอาหารทั่วไป ปรากฏว่าได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี" สุธาทิพย์ เล่าถึงที่มาของธุรกิจน้ำอ้อยคั้นสดในยุคแรก

กระนั้นสุธาทิพย์ยอมรับว่า การคั้นน้ำอ้อยสดส่งไปให้ลูกค้าหากเก็บไว้ในอุณหภูมิไม่เหมาะสมยังไม่ทันข้ามวัน น้ำอ้อยจะเสีย แต่หากเก็บไว้ในตู้เย็นเก็บได้เพียง 4 วันเท่านั้น จึงเปลี่ยนรูปแบบใหม่ด้วยการต้ม โดยอาศัยภูมิปัญญาชาวบ้าน พบว่า สามารถเก็บได้นานกว่า แต่ปัญหาคือความล่าช้าผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า จึงไปขอรับคำปรึกษาเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน จ.นครปฐม เพื่อผลิตน้ำอ้อยด้วยระบบพาสเจอไรซ์ ทำให้มีอายุผลิตภัณฑ์ที่ยาวนานขึ้น

> "เดิมทีครอบครัวผลิตอ้อยส่วนหนึ่งส่งโรงงาน และอีกส่วนหนึ่งมาแปรรูป แต่วันนี้ไร่อ้อยกว่า 500 ไร่ ไม่เพียงพอต่อการแปรรูป เพื่อนำน้ำอ้อยพาสเจอไรซ์ส่งให้ลูกค้าตามจุดต่างๆ ราว 100 สาขา ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล"

หลังจากที่ได้รับคำแนะนำแล้วจึงได้หารือกับเกษตรที่เป็นเครือข่าย เพื่อระดมทุนซื้อเครื่องแปรรูปน้ำอ้อยพาสเจอไรซ์ที่ได้มาตรฐานสากล พร้อมกับส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกอ้อยคั้นน้ำ โดยทางไร่อ้อยไม่จนจะเป็นผู้ซื้อในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด และหลังจากที่ซื้อเครื่องทำพาสเจอไรซ์มาแล้ว ได้จดอนุสิทธิบัตรพร้อมเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายน้ำอ้อยพาสเจอไรซ์รายแรกที่จดอนุสิทธิบัตรอย่างถูกต้องของประเทศไทยในนามบริษัท น้ำอ้อยไร่ไม่จน จำกัด มีสำนักงานตั้งอยู่ที่หมู่ 6 ต.กรับใหญ่ อ.บ้านโป่ง จ.ราชบุรี จนกลายเป็นผู้ผลิตน้ำอ้อยพาสเจอไรซ์ที่แข็งแกร่งที่สุดในประเทศไทยในขณะนี้

ในปีเดียวกันนั้นเอง ทางบริษัท น้ำอ้อยไร่ไม่จน ซื้อเครื่องปั่นเกล็ดไปตั้งชุ้มหน้าห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี จ.นครปฐม เพื่อจำหน่ายน้ำอ้อยพาสเจอไรซ์สูตรนมน้ำอ้อย วุ้นน้ำอ้อย และน้ำอ้อยเกล็ดหิมะ ภายใต้เครื่องหมายการค้าหรือแบรนด์ "น้ำอ้อยไร่ไม่จน" ทำให้ลูกค้าที่เดินผ่านไปมา เกิดความสนใจและสอบถามถึงรายละเอียดต่างๆ จุดนี้เองเป็นจุดประกายที่ทำให้ครอบครัวของสุธาทิพย์ กลับไปคิดและตกลงกันว่าจะขยายกิจการในรูปแบบของแฟรนไชส์ในปีถัดมา โดยคิดค่าแฟรนไชส์พร้อมอุปกรณ์ประกอบด้วย โต๊ะวางของ เครื่องปั่นเกล็ด แก้วที่มีโลโก้ 3 ไหล และอื่นๆ ครบชุดในราคา 129,000 บาท

"ตอนนั้นคุณพ่อยังอยู่ พวกเรากำลังเรียนหนังสือ มีเวลาก็มาช่วยกัน ทำเป็นครอบครัว แต่หลังจากที่คุณพ่อเสียแล้ว พวกเราต้องมากระโดดลงมาบริหารเอง ฉันดูแลธุรกิจแฟรนไชส์น้ำอ้อยพาสเจอไรซ์ ส่วนพี่สาวมาดูแลสวน ในระหว่างที่มาดูแลกิจการแฟรนไชส์ได้พยายามพัฒนาสูตรต่างๆ ออกมา พร้อมรูปแบบต่างๆ ให้ตุ้นทันสมัย รองรับลูกค้าคนรุ่นใหม่ แต่สูตรที่ลูกค้ายอมรับจริงๆ ยังเป็นสูตรเดิมนมน้ำอ้อย วุ้นน้ำอ้อย น้ำอ้อยเกล็ดหิมะ และล่าสุดที่กำลังได้รับความนิยมคือ น้ำอ้อยมะนาว ขายราคาแก้วละ 15-35 บาท แล้วแต่ขนาดของแก้ว มีตั้งแต่ขนาด 7-13 ออนซ์" สุธาทิพย์ กล่าว

เกือบ 10 ปี ที่สุธาทิพย์เข้าไปบริหารแฟรนไชส์ น้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์ เดิมทีครอบครัวผลิตอ้อยส่วนหนึ่งส่งโรงงาน และอีกส่วนหนึ่งมาแปรรูป แต่วันนี้ไร่อ้อยกว่า 500 ไร่ ไม่เพียงพอต่อการแปรรูป เพื่อนำน้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์ส่งให้ลูกค้าตามจุดต่างๆ ราว 100 สาขา ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ถึงขนาดต้องส่งเสริมเกษตรกรในพื้นที่ให้ปลูกอ้อย โดยที่บริษัท น้ำอ้อยไร่ไม่จน จะเป็นผู้รับซื้อในราคาที่สูงกว่าท้องตลาดทั่วไป เนื่องปัจจุบันน้ำอ้อยที่ได้มาต้องส่งให้แก่ลูกค้าที่ซื้อแฟรนไชส์ ขณะที่น้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์ บรรจุขวด และบรรจุซองยังผลิตเหมือนเดิม เพื่อส่งให้แก่บลูกค้าที่สั่งออเดอร์เข้ามา

สุธาทิพย์ บอกด้วยว่า ในแต่ละปีการขยายสาขา ต้องสอดคล้องกำลังผลิตน้ำอ้อยด้วย เราจึงตั้งเป้าไว้ที่ปีละขยายเพียง 2 สาขาเท่านั้น ทำเลที่ตั้งจะเน้นไปที่หน้าห้างสรรพสินค้าทั่วไป แต่สำหรับผู้ที่มีธุรกิจอยู่แล้ว อาทิ ร้านกาแฟสด ร้านขนม คุกกี้ เบ เกอรี่ ก็สามารถนำเฉพาะเครื่องปั่นเกล็ดน้ำแข็งไปติดตั้งเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ธุรกิจอีกช่องทางหนึ่งก็ได้ แต่ที่หลักๆ ในปีหน้า จะมีการขยายในส่วนของตลาดในโรงเรียน บางแห่งได้มีการเจรจากันแล้ว

อย่างไรก็ตาม สำหรับลูกค้าที่ซื้อแฟรนไชส์ไปต้องเน้นในเรื่องของความสะอาดและสดเป็นหลัก หากขายไม่หมดในแต่ละวัน ต้องถ่ายน้ำอ้อยออกจากโถปั่นเกล็ดน้ำแข็งแล้วเก็บล้างทำความสะอาด เพราะถ้าน้ำอ้อยค้างทิ้งไว้ในเครื่อง น้ำอ้อยจะเปลี่ยนสี และเปลี่ยนรสชาติทันที ทำให้ความไม่เสถียรเกิดขึ้น ฉะนั้นการรักษาความสะอาดต้องมาก่อน เพื่อให้ลูกค้าได้ดื่มน้ำอ้อยที่สดทุกวัน

นับเป็นอีกกิจการที่บริหารโดยคนรุ่นใหม่ ทำให้วันนี้ธุรกิจน้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์ "น้ำอ้อยไร่ไม่จน" มีความแข็งแกร่ง และสามารถครองตลาดมาเป็นอันดับหนึ่งของประเทศไทยได้

• ดลมนัส กาเจ •

สุธาทิพย์ เหรียญทอง