



วาวี หัวใจของกาแฟ อยู่ที่ “ใจ”



กาแฟ เครื่องดื่มที่คนค่อนข้างหลงรัก

Charles Maurice de Talleyrand-Périgord (ค.ศ. 1754-1838) นักการทูตฝรั่งเศสผู้ลือชามือหนึ่งของผู้หลงรักกาแฟ เคยกล่าวถึงเครื่องดื่มชนิดนี้ไว้อย่างไพเราะว่า

“Black as the devil, hot as hell, pure as an angel, sweet as love.”

ไกรสิทธิ์ พุสุวรรณ จากคนที่ไม่เคยดื่มกาแฟเลย ไม่รู้ด้วยซ้ำว่า ลาเต้ เอ็กซ์เพรสโซ คาปูชิโน แตกต่างกันอย่างไรร

หลังผ่านการคว่ำ บ่ม ผ่านรสชาติขม หวาน ของการใช้ชีวิต วันนี้เขา คือหนึ่งในผู้เชี่ยวชาญด้านกาแฟ เจ้าของ “วาวิ” กาแฟแบรนด์ไทยแท้ที่กำลังเติบโตขึ้นเทียบชั้นแบรนด์ดังต่างประเทศอย่างอาจหาญ มีแฟรนไชส์ทั่วประเทศ 28 สาขา ยอดขายต่อปี 100 ล้านบาท

หมุดหมายในธุรกิจเขา คือ ถ้าพูดถึงกาแฟเมืองไทย หนึ่งในชื่อที่อยากให้คนนึกถึง คือ “วาวิ”

Black as the devil, hot as hell.

ไกรสิทธิ์ พุสุวรรณ หรือ “อ้ายโหน่ง” เป็นชาวเชียงใหม่ อดีตนักออกแบบกราฟิกดีไซน์เนอร์บริษัทโฆษณาที่ใช้เวลากว่าครึ่งชีวิตตามหาความฝันในกรุงเทพฯ หลังวิกฤตเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2540 เมื่อเผชิญกับภาวะฟองสบู่แตก เขาเดินทางกลับบ้านเกิด มาช่วยงานคุณลุงที่บ่มน้ำมัน เห็นว่าธุรกิจนี้น่าสนใจจึงลงทุนกู้เงินธนาคารมาหนึ่งล้าน ขอเช่าบิ๊มคุณลุงมาทำต่อ แต่...ไปไม่รอด

ชีวิตช่วงนั้น คงเหมือนประโยคแรกๆ ที่ Talleyrand กล่าวไว้ Black as the devil



ดำจุพิศาก หลายปัญหารุมเร้า ทั้งหนี้บัตรเครดิต 4 ใบ ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ
เข้าบ้านก็กำลังจะโดนยึด ความเสียดแทงใจเมื่อเห็นหมายศาลมาติดหน้าบ้าน
ร้อนด้วยไฟทุกข์ ซึ่งตอนนั้นรวมแล้วเขามีหนี้ยู่ราว ๆ 3 ล้านกว่าบาท

ระหว่างกำลังเคืองคว้าง คุณอาของเขาแนะนำให้รู้จัก “**สถานีทดลอง
เกษตรที่สูงวารี**” ยอดดอยอันเป็นแหล่งผลิตกาแฟที่ได้รับการกล่าวขานว่า กาแฟ
จากดอยแห่งนี้มีรสชาติดีที่สุดแห่งหนึ่งในเมืองไทย

“อาบอกให้ลองเอากาแฟบนดอยไปทำขายดูไหม ตอนแรกก็ไม่ได้คิดว่า
จะทำได้จริงเป็นจัง เพียงแต่ว่ามีเวลาว่างเยอะ ก็คิดว่าน่าจะลองขึ้นดอยไปดูสิว่า
เขาทำอะไร อย่างไร พอศึกษาได้ 9 เดือน คิดว่าเราน่าจะพอมีความรู้บ้างแล้ว
ก็เลยเริ่มต้นทำ”

ราวปี พ.ศ. 2543-2544 แม่นไทยจะนิยมดื่มกาแฟสำเร็จรูปกันอย่าง
แพร่หลาย แต่การดื่ม “กาแฟสด” เคล้าบรรยากาศ ยังไม่ได้เป็นวัฒนธรรมนำ
“ดื่ม” ดังเช่นทุกวันนี้ เจ้าตลาดอย่างสตาร์บัคส์ เพิ่งมาเปิดสาขาแรกในเมืองไทย
เมื่อปี 2541 แต่ในฐานะคนที่เคยใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ มาก่อน ไกรสิทธิ์มองว่า
ตลาดกาแฟแบรนด์ไทย น่าจะมีช่องว่างเล็กๆ ให้เขาแทรกตัวได้

กาแฟสดร้านแรกอยู่ที่ปางช้างแม่สา จังหวัดเชียงใหม่ ด้วยเงินลงทุน
ก้อนแรกราว 8 หมื่นบาทที่เขาสะสมไว้และหยิบยืมจากครอบครัว จากถนนใหญ่
เข้าไปถึงปางช้างเกือบกิโล รถไปไม่ถึง เขาต้องแบกน้ำ แบกถังน้ำแข็งตัวคนเดียว
เดินไปเกือบกิโล เรื่องราวตอนเริ่มต้นคงคล้าย SMEs อื่นหลายคน คือ คนเดียว...
ทำทุกอย่าง

ปางช้างแม่สาเป็นแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนต่างชาติ ไกรสิทธิ์





กาแฟสดผ่านความละเอียดอ่อนในขั้นตอนของการสี การหมัก การบ่ม การแปรรูป การคั่ว แล้วถึงมาจบที่คนชง หรือบาริสต้า

หลังจากทำร้านกาแฟได้ 4 ปี ธุรกิจขยายตัว จนสามารถมีเครื่องคั่วเอง ไกโรสตีร์ศึกษาเครื่องคั่วของโครงการหลวงที่แม่เหียะ จ. เชียงใหม่ รวมถึงกระบวนการคั่วที่ได้มาตรฐานจากต่างประเทศซึ่งมีคุณสมบัติที่ดีคือความร้อนสม่ำเสมอ ความหอมที่ติดทนนาน ส่งผลให้เก็บไว้ได้นาน และเลือกส่งเครื่องคั่วจากเยอรมนีซึ่งเป็นประเทศที่มีชื่อเสียงในด้านนี้

“เครื่องคั่วเมืองไทยก็มี ของบ้านเราเป็นสเตนเลสเชื่อม แต่เมืองนอกเป็นเหล็กหล่อ ซึ่งการให้ความร้อนจะสม่ำเสมอกว่า จากที่ผมทดลองมา กาแฟเมื่อคั่วเสร็จจะหอมเหมือนกันดีเหมือนกัน แต่พอระยะยาวคือทิ้งไว้สัก 2-3 เดือน จะรู้เลยว่าเครื่องคั่วเมืองนอก ความหอมจะอยู่คงทนกว่า” ไกโรสตีร์อธิบายอย่างผู้รู้ ซึ่งก่อนการคั่วเมล็ดกาแฟแต่ละล็อต เพื่อความมั่นใจจะต้องมีการชิมหรือทำ cup taste ก่อน

“กาวันไว้ในปฏิทินเลย ว่าวันนี้นั่งชิมกาแฟทั้งวัน” ไกโรสตีร์เล่าถึงกระบวนการปรุงเสน่ห์และสร้างคาแรกเตอร์ของกาแฟลาวี “ที่ห้องแล็บเราจะมีเครื่องทำ cup taste คือเอาเมล็ดกาแฟมาคั่วเครื่องเล็กก่อน แล้ว

ชิมก่อนที่จะตัวเครื่องใหญ่ การทดสอบเป็นสิ่งจำเป็นต่อการสร้างมาตรฐานทั้งรสชาติ กลิ่น สี เพราะเมล็ดกาแฟในแต่ละการเก็บเกี่ยวไม่หนึ่ง อากาศที่เปลี่ยนไป หรือการเก็บเกี่ยวเร็วเกินไปอาจจะส่งผลต่อรสชาติกาแฟได้ทั้งนั้น”

ดังนั้นจะคำนวณนานเท่าใดในอุณหภูมิที่เท่าใดจึงเป็นกระบวนการที่ต้องมีการทดสอบและควบคุมอย่างมีหลักการเพื่อรักษามาตรฐานของรสชาติ

ปีที่แล้ว 2555 วาวิพัฒนาขั้นตอนสำคัญ คือการย้อนกลับไปควบคุมกระบวนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำ โดยสร้างโรงงานผลิตเมล็ดกาแฟ (coffee plant) ขึ้นที่ดอยช้างซึ่งการมีแพลนต์เป็นส่วนหนึ่งของการยืนยันความเชี่ยวชาญและความเป็นมืออาชีพ

“คือก่อนหน้านี้ เราใช้แพลนต์ของกลุ่มชาวบ้านซึ่งไม่สามารถควบคุมเรื่องของการหมัก การล้าง เพราะเกษตรกรแต่ละรายที่นำผลผลิตมาส่งอาจจะทำมาโดยวิธีการที่ไม่เหมือนกัน หรือในกระบวนการคัดเมล็ด เมล็ดกาแฟเวลาสุกจะมีสีแดง แต่บางที่ชาวบ้านเขาก็เก็บเมล็ดสีเขียวที่ยังอ่อนติดมาด้วยซึ่งพอเอามาแปรรูปก็อาจจะมีผลต่อรสชาติและกลิ่นได้ แต่เมื่อมีแพลนต์เองเราจะควบคุมการผลิตได้ทั้งหมด”

คำว่า “ทั้งหมด” คือความพิถีพิถันตั้งแต่กระบวนการคัดเมล็ด





กาแฟ ซึ่งต้องคัดให้เหลือเฉพาะเมล็ดสีแดง ส่วนเมล็ดสีเขียว หรือเมล็ดที่ไม่ได้คุณภาพจะถูกคัดทิ้งออกจากกระบวนการผลิต โดยไกรสิทธิ์เลือกใช้เครื่องจักรจากโคลัมเบีย จากนั้นมาถึงกระบวนการแช่ล้างทำความสะอาด สีเอาเปลือก กาแฟออก การหมัก ซึ่งการหมักก็เป็นเทคนิคเฉพาะของกาแฟแต่ละราย ไล่มาจนถึงขั้นตอนการตาก

“อย่างการตาก เมื่อก่อนชาวบ้านอาจจะตากบนพื้นดิน พื้นปูน เมล็ดกาแฟก็มีโอกาสดูดกลิ่นเหล่านี้ติดมา แล้วพอมายาให้เรา กลิ่นมันก็ปนกันไปหมด แต่ที่แพลนตัววี ผมตากโดยยกพื้นสูงขึ้น 80 เซนติเมตร เพื่อระบายอากาศ และให้ได้กลิ่นกาแฟที่ดี ต้นทุนอาจจะสูงขึ้น และใช้พื้นที่การตากมากขึ้น แต่เราตั้งใจทำให้ทุกอย่างเป็นมาตรฐานเดียวกัน”

หลังจากตากเมล็ดกาแฟจนแห้งและผ่านการวัดค่าความชื้นเพื่อให้ได้มาตรฐานแล้ว เมล็ดกาแฟจะถูกบ่มต่อไปอีก 6-8 เดือน ซึ่งเทคนิคการบ่มเพื่อให้กาแฟมีกลิ่นหอม เป็นความลับเฉพาะของตัววี

Sweet as Love

ย้อนกลับไปทีวีสาวาแรก ถนนนิมมานเหมินท์ ด้วยเคยทำงานออกแบบศิลปะ นอกจากพิถีพิถันกับรสชาติแล้ว เขายังใส่ใจกับการสร้างบรรยากาศที่ร่มรื่น ให้ลูกค้าได้เสพไปพร้อม ๆ กับรสชาติกาแฟ

“ตัววีเกิดจากการเรียนรู้ เราเรียนรู้จากไลฟ์สไตล์ของคนเชียงใหม่ ซึ่งตอนนั้นยังไม่เหมือนปัจจุบัน ส่วนใหญ่เป็นคนทำงานมานั่งดูงาน เจริญธุรกิจ จากนั้นเริ่มมีคนศึกษาเข้ามา ส่วนกลุ่มนักท่องเที่ยว ผมคิดว่าเป็นเหมือนแจ็กพ็อตประจำปี

ซึ่งจะเข้ามาช่วงไฮซีซั่นของเชียงใหม่ ราวเดือนพฤศจิกายน-มกราคม”

หลังเปิดร้านได้ 4 เดือน ไกรสิทธิ์ได้เข้าร่วมอบรมโครงการ NEC จาก วิทยุ ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

“ตอนนั้นยังคิดแบ่งรับแบ่งสู้ว่า เราจะมีเวลาไปอบรมหรือเปล่า ทั้งชีวิตเคยเป็นแต่เจ้านายคนมาตลอด พอเข้ามาเรียนวันแรกมีการละลายพฤติกรรมด้วย ตอนนั้นผมก็อายุ 34-35 แล้วนะ แรก ๆ ก็เขิน ๆ ที่ต้องมาละลายพฤติกรรม แต่พอเรียนไปสักระยะ รู้เลยว่ามันมีประโยชน์มาก คลาสเรียน NEC สอนให้เรารู้จักวิเคราะห์ ในการจะเปิดสาขาหนึ่ง เราต้องมองให้รอบด้าน นำข้อมูลที่ได้ เรียนรู้มาวิเคราะห์อย่างเป็นลำดับ ต้นทุนจริง ต้นทุนแฝง ซึ่งทุกอย่างในบทเรียน มันได้ผล นำมาใช้ในชีวิตจริงกว่า 70% อาจารย์ไม่ได้เน้นสอนแต่ทฤษฎีเพียงอย่างเดียว แต่นำกรณีศึกษาที่เคยอบรมให้นักธุรกิจตัวจริงมาสอนในชั้น เราเองก็เรียนรู้จากบทเรียนธุรกิจจริงเหล่านั้น”

ลุยเดี่ยวอยู่ปีกว่า ๆ จึงเริ่มมีพนักงานเข้ามาช่วย และเริ่มเจอคำถามซ้ำบ่อย ๆ ว่า “มีร้านที่นี่ที่เดียวหรือ มีสาขาอื่นอีกไหม” นั่นเป็นคำถามจุดประกายให้เขาคิดว่า วาวีน่าจะมีสาขาเพิ่ม ดังนั้นภายในระยะเวลา 4 ปี ร้านกาแฟวาวีขยายตัวเพิ่มเป็น 4 สาขา เขามองว่าการเติบโตของวาวีใช้กลยุทธ์ปาล้อมเมือง คือสร้างชื่อเสียงจากเชียงใหม่ และเมืองใหญ่ของแต่ละภาค จนแบรนด์วาวีเป็นที่รู้จักและยอมรับในรสชาติ ก่อนรุกเข้าสู่กรุงเทพฯ

และเมื่อกลิ่นหอมจากชื่อเสียงของวาวีซจรขยายไปไกลกว่าเมืองเชียงใหม่ เขาจึงเริ่มเปิดขายแฟรนไชส์ ปัจจุบัน กาแฟวาวีมีทั้งหมด 28 สาขา โดย 50% ของสาขาเป็นระบบแฟรนไชส์

Wawee: a cup of love

เคยมีลูกค้าติดลกว่า กาแฟหนึ่งแก้ว 50% ของราคาก็ออยู่ที่ค่าบรรยากาศ ตกแต่งร้าน หากแต่ไกรสิทธิ์ไม่เชื่อนั่น สำหรับเขา หัวใจของร้านกาแฟอยู่ที่คน

“การบริการคือหัวใจทั้งหมดที่หล่อเลี้ยงให้ร้านกาแฟประสบความสำเร็จ ต่อให้คุณแต่งร้านสวย บรรยากาศดี แต่พนักงานหน้าแย้ ต่อให้ร้านสวย ผมว่าดื่มยังไวกี่ไม่อร่อย”

ไกรสิทธิ์จึงให้ความสำคัญกับการเทรนนิ่ง พนักงานร้านกาแฟวาวีทุกคน จะต้องเรียนรู้ตั้งแต่การเริ่มต้นปลูกกาแฟ การคั่ว การแกะเมล็ดกาแฟ การแพ็กกาแฟ ตลอดจนการชิมกาแฟ เหมือนที่เรารู้ว่า คนจะทำอาหารอร่อย อย่างน้อย

ลินของเขาต้องรู้ว่ารสชาติที่อร่อยนั้นเป็นเช่นไร ทั้งหมดในกระบวนการเทรนนิง เรียกได้ว่าลูกน้องสามารถออกไปเปิดร้านกาแฟขนาดย่อมของตัวเองได้เลย คอร์สมาตรฐานของวาวีคืออบรมขั้นต่ำ 30 วัน ไกรสิทธิ์เล่าให้ลูกน้องฟังเสมอว่า 4 ปีแรกในการเปิดร้านกาแฟ เขาไม่เคยมีวันหยุด เขาทำงานตั้งแต่ตีห้า และเลิกงานกว่าสองทุ่มทุกวัน

“พนักงานบางคนบ่นว่าฉันทำงานมาหนึ่งอาทิตย์แล้วยังไม่ได้หยุดเลย ลองย้อนสมัยนั้น ถ้าเกิดผมเป็นคนแล้วคิดเหมือนคุณนะ ผมก็ไม่มีวันนี้”

จากการขายกาแฟสดหน้าร้าน วาวิขยายไลน์ผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เช่น เมล็ดกาแฟสดบรรจุถุง กาแฟคั่วบดบรรจุถุง และยังเปิดตัวความสุขในการดื่มด่ำ สำหรับเหล่ากาแฟไลฟ์เวอร์ แบบไม่ต้องจ่อเครื่องบดกาแฟ ด้วย WAWEE feel drip bag coffee โดยมีขั้นตอนการดื่มง่าย ๆ เพียง ฉีกซอง คล้องแก้ว และเท น้ำร้อน ซึ่งตัว drip bag นั้นสั่งตรงจากญี่ปุ่น

ก้าวต่อไปของวาวี ยังมองตลาด ready to drink กาแฟบรรจุขวดสำเร็จ ในแพ็คเกจพรีเมียม รวมไปถึงตลาด healthy drink ที่หันมาใส่ใจกาแฟสุขภาพมากขึ้น และตอนนี้เขากำลังสร้างโรงงานแห่งใหม่ที่เมริม เชียงใหม่ มีแผนจะแล้วเสร็จในปี 2557 ซึ่งจะทำให้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้น จากเดิมที่เคยผลิตเมล็ดกาแฟได้เดือนละ 5 ตัน จะเพิ่มขึ้นถึง 10 ตัน และยังทำให้เขาสามารถขยายงานในส่วนการรับจ้างผลิตแบบ OEM (Original Equipment Manufacturer) เพราะที่ผ่านมามีลูกค้าจากเกาหลี จีน และญี่ปุ่น ติดต่อเข้ามา แต่กำลังการผลิตทางวาวียังไม่พร้อม

“เมื่อก่อนเวลาผมทำร้านกาแฟ ผมก็ขายแต่กาแฟหน้าร้าน แต่ประสบการณ์มันทำให้ผมเห็นว่า มีร้านกาแฟเกิดขึ้นมากมาย ดังนั้นเราต้องปรับปรุงตัว จะทำร้านแบบเล็ก ๆ เหมือนเมื่อก่อนไม่ได้ ต้องสร้างมาตรฐานในการผลิต นอกจากแหล่งผลิต เรามีโรงคั่วกาแฟที่ทันสมัย และที่สำคัญเราทำแพลนตัวเอง เราจะเป็นผู้ผลิตกาแฟที่มีคุณภาพ หัวใจของวาวีคือจะไม่เน้นขายเป็นร้านค้าอย่างเดียวแล้ว แต่เราจะควบคุมทุกกระบวนการ”

ต่อให้ชงกาแฟเมนูไหน จะเป็นเมนูพระเอกอย่างวาวีเย็น หรือวาวีร้อน ในถ้วยอุ่น ๆ สำหรับเขา การบริการที่ดี ความเชื่อมั่น ไม่ย่อท้อ พัฒนาตัวเอง สม่่าเสมอ

...คือหัวใจที่จะทำให้กาแฟวาวีเข้มข้น หอมกรุ่น น่าหลงใหล
แก้วแล้ว...แก้วเล่า





// การบริการคือหัวใจทั้งหมด //
ที่หล่อเลี้ยงให้ร้านกาแฟประสบ
ความสำเร็จ

- 2540** เกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ไกรสิทธิ์หันหลังให้อาชีพในวงการโฆษณา
- 2542** เรียนรู้เรื่องกาแฟจาก “สถานีทดลองเกษตรที่สูงวาวี” และเปิดร้านกาแฟสดที่ปางช้างแม่สา
- 2543** เปิดร้านกาแฟวาวีที่ถนนนิมมานเหมินท์ เข้าร่วมอบรมโครงการ NEC
- 2546** ร้านกาแฟวาวี มีเครื่องคั่วกาแฟของตัวเอง เพื่อสร้างมาตรฐานรสชาติ
- 2548** เปิดขายในระบบแฟรนไชส์
- 2553** เพิ่มไลน์ผลิตภัณฑ์ จำหน่ายเมล็ดกาแฟสดบรรจุซอง
- 2555** สร้างแพลตฟอร์มที่คอยชั่ง เพื่อควบคุมกระบวนการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำ กำหนดแล้วเสร็จ ปี 2557
- 2556** สร้างโรงงานแห่งใหม่ที่ อ. แม่ริม ซึ่งกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นถึง 10 เท่า กำลังแล้วเสร็จ ปี 2557



บริษัท กาแฟวาวี จำกัด

183/2 หมู่ 6 ต. ฟ้ายาม

อ. เมือง จ. เชียงใหม่ 50000

โทรศัพท์ : 053 014 111-2

โทรสาร : 053 852 887

เว็บไซต์ : www.waweecoffee.com



ได้ประโยชน์มาก เพราะเราไม่เคย
อบรมเรื่องการทำแผนธุรกิจมาก่อนเลย
พอทำธุรกิจมาระยะหนึ่งถึงเริ่มเข้าใจว่า
สิ่งที่เรียนมีประโยชน์อย่างไร และนำมาใช้
ในการวิเคราะห์ธุรกิจ เช่น ในการจะเปิด
สาขาหนึ่ง เราต้องมองให้รอบด้าน
นำข้อมูลที่ได้เรียนรู้มาวิเคราะห์อย่าง
เป็นลำดับ ต้นทุนจริง ต้นทุนแฝง ซึ่ง
ทุกอย่างในบทเรียน มันได้ผล นำมาใช้
ในชีวิตจริงกว่า 70%



ไกรสิทธิ์ ฟูสุวรรณ เข้าร่วมอบรมโครงการ NEC
กับหน่วยร่วม บมจ. ธนาคารทหารไทย ปี 2546 รุ่นที่ 1