

ไม้มะม่วง 'Creation'

มดที่ ดีไซน์

๖๖ มัชฌิม 10 ปีมาไม้มะม่วงจะเป็นไม้ยอดนิยมที่นำมาทำเป็นผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้านรวมถึงเครื่องใช้ไม้สอยต่างๆ แต่ก็มีผู้คนจำนวนไม่น้อยไม่รู้และเกิดคำถามขึ้นมาโดยเฉพาะประเด็นที่ว่า ไม้มะม่วงสามารถทำได้อะไรขนาดนั้นหรือซึ่งก็พิสูจน์มาแล้วว่า ไม้มะม่วงมีความแข็งแรงและทนทานในระดับหนึ่ง ที่สำคัญราคาก็ไม่แพงและมีอยู่ทั่วไป

อุดม พัทธพนาวิ เป็นอีกผู้หนึ่งที่เข้ามาทำผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วง เพราะเห็นช่องทางการตลาดที่ไปได้สวย โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศ... อย่างไรก็ตามก่อนหน้านี้เขาเคยมีกิจการโรงเลื่อยมาก่อน แต่พอเจอวิกฤตเศรษฐกิจค่าเงินบาทลอยตัวก็ต้องมองหาช่องทางใหม่เพื่อให้มีเงินอยู่ได้ต่อไป

"เรามีความถนัดเรื่องไม้อยู่ซึ่งไม้ภาคพื้นบ้านทางตะวันออกที่มีเยอะ คือ ไม้มะม่วง จึงนำมาเลื่อยทำเป็นสิ่งแทนไม้ยางพารา และเริ่มหันจากการขายไม้ไปที่เชียงใหม่มามองว่าน่าจะทำหุ่นขาย โดยขึ้นรูปขายประมาณนี้กว่าๆ ตอนนั้นเื่อที่ยังไม่มี ต่อมาเราได้เข้าไปอยู่ในกลุ่มโอท็อป และเมื่อขึ้นมาเป็นเอสเอ็มอีออกงานต่างประเทศบ่อยขึ้น ได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการส่งออก ซึ่งมีนักดีไซน์มาเรียนรู้กับเรา เราก็ได้รูปแบบต่างๆ จากนั้นก็ศึกษา กระทั่งสามารถถักถนกรองเพชรน้ำงามได้ จึงได้จับเด็กกลุ่มที่มีศักยภาพมาเป็นหุ้นส่วนแล้วเปิดกิจการร่วมกันเปิดขายผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงภายในประเทศ"



เป็นที่ยอมรับกันว่าผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงของบริษัท Creation World Wild Wood นั้น มีความโดดเด่นใครเห็นเป็นต้องหยิบจับขึ้นมาเพื่อพิศเพราะดีไซเนอร์ โท โจนใจผู้คน ฉะนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่ผลิตภัณฑ์ของที่นี่ได้รับเลือกให้เป็นไอเท็มทำดาวของนครนายก รวมถึงได้รางวัล Prime Ministry Top Award

เขาบอกถึงงานไม้มะม่วงที่ไม่เหมือนใครว่า "จุดเด่นของ creation คือรูปแบบของงานที่มีสีสัน เทคนิคของการบีบสี ซึ่งใช้สีมีคุณภาพมาผสมกัน โดยศึกษาทางเคมี

ร่วมกับทางสถาบันต่างๆ และผมมองว่าทุกจุดของงานอะไรที่ช่าง ถ้าเหมือนกันหมด นั่นหมายถึงว่าตลาดกำหนดราคาให้เรา แต่ถ้าเราสร้างความแตกต่างได้ นั่นก็คือเราจะสามารถกำหนดราคาตลาดได้บ้าง ดังนั้นไอเท็มหรือธุรกิจก็เหมือนกับหมอตชอยให้เด็กให้มีความต่างออกมา"

ความต่างที่ผู้คนสัมผัสได้ก็คือ งานไม้มะม่วงที่ผสมผสานกับงานทองเหลือง โลหะ และทวยหา โดยพัฒนาในรูปแบบหลากหลายอย่างเช่นเมืงานที่อิงธรรมชาติเพื่อให้อุณหภูมิเลือก ซึ่งผลิตภัณฑ์ของเขามีกิ่งหมวดตกแต่งห้องครัว ห้อง

รับแขก เฟอร์นิเจอร์กัน โคมไฟ เริงเทียน ซามด้วย แก้วอีรวมแล้วมีสินค้าเกือบทุกประเภทให้เลือกซื้อ

คุณอุทุมพรบอกว่า สินค้าของบริษัทเน้นตลาดส่งออกถึง 90% เพราะฝรั่งนิยมชมชอบงานดีไซน์ที่เป็นแฮนด์เมด ไม่ได้สนใจว่าทำจากไม้มะม่วงหรือไม่ ส่วนคนไทยยังให้ความสำคัญกับไม้เนื้อแข็งอย่างไม่ดี

ตลาดต่างประเทศที่ว่ามีทั้งอเมริกา ยุโรป และเน้นขายเจ้าใหญ่ๆ อย่างวอลมาร์ต ซึ่งเจ้าตัวเง่งว่า "แม้มีवलรวมเขาซื้อเยอะ แต่ปัญหาของราคาอยู่ที่การแข่งขัน ฉะนั้นถ้าใครมองว่าการส่งออกได้กำไรเหลือเฟือ ผิดครับ ยิ่งเดี๋ยวนี้ตลาดข้างบ้านมีการพัฒนาเยอะ ถ้าเราไม่พัฒนารูปแบบก็อยู่ยาก เพราะค่าแรงอย่างจีน เขาถูกกว่าเราเยอะ จึงต้องพัฒนารูปแบบ เราอยู่ได้ทุกวันนี่ก็คือการพัฒนาแบบ ทุกวันนี้ถ้าเฉลี่ย 3 เดือนส่งขายต่างประเทศประมาณ 20 ตู้ ตู้วันเฉลี่ยเดือนหนึ่งอยู่ที่ 6-7 ตู้"

ทั้งนี้ตลาดแต่ละโซนสั่งซื้อสินค้าต่างกันอย่างอเมริกาจะนิยมสไตล์เรียบๆ มีแกะสลักบ้างแต่ถ้ายุโรปจะเล่นสีลึกลับบ้าง แต่เป็นแนวคลาสสิก ดูแล้วมองได้เรื่อยๆ แนวอิมคริม ขณะที่โซนเอเชียจะชอบทิวหา หาดกัน สีแดง สีเขียว สีเหลือง

สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม้มะม่วงของคุณอุทุมพรโดดเด่นด้านดีไซน์ก็เพราะเขาตั้งเล็งรุ่นใหม่ไฟแรงที่เพิ่งจบมหาวิทยาลัยมาช่วย และพยายามให้ทุกคนที่มีศักยภาพก้าวเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจนี้ตามความสามารถ รวมถึงพัฒนาให้ลูกหลานของเหล่าช่างมีความรู้ด้านภาษาและให้ทุนเรียน

อย่างที่เจ้าตัวอธิบาย "เรามีโรงงานอยู่ที่ อ.องครักษ์ จ.นครนายก ที่เชียงใหม่ก็มีออฟฟิศอยู่ ทุกวันนี้เราจ้างช่างไม้ แต่กับเงินยาก ทำทุนช่างได้ดีกว่า มีช่างร่วม 300 คน ตอนแรกเป็นแรงงานไม่มีฝีมือ แล้วค่อยพัฒนาให้เขา เรามีคนเก่งให้ออกไปคุมฐานย่อย เพราะมองว่าธุรกิจสมัยนี้ต้องเปิดให้เยอะ ในจุดนี้หมายถึงว่าโดยธรรมชาติทุกคนต้องกลายเป็นเจ้าแก่เราถึงสอนให้คนของเราไม่เป็นลูกจ้างให้มีสภาพเป็นนายจ้างขึ้นมาก็พร้อมกันได้ทุกคน หลังจากที่พวกนี้พัฒนาขึ้นมา ร้านค้าที่ผมเปิดก็เอาเงินมาจากพวกนี้ 200 กว่าคนเข้าหุ้นกัน นักดีไซน์ก็ดึงเข้ามา ใครพร้อมตรงจุดไหนก็เข้ามา นำอาจารย์มาสอนภาษาอังกฤษให้คนงานในโรงงาน ลูกหลานของพวกเขาถ้าได้เกรด 3.2 ผมจะส่งให้เรียนเลย"

นำสนใจการทำธุรกิจของคุณอุทุมพรอีกอย่าง ตรงที่ว่าเขาเป็นคณเองการณไกล ไม่ได้ยึดตัวโรงงานเป็นหลัก ในโรงงานอาจมีแค่ร้อยละ 60 นอกนั้นกระจายงานออกไปให้ชาวบ้านทำ โดยใช้วิธีให้เด็กที่ผ่านการฝึกมา 2-3 ปีออกไปคุมงานฐานนอก ซึ่งเขาที่วัดเป็นโรงงาน เพื่อความประหยัดเพราะมองว่าหากไปลงทุนกับอสังหาริมทรัพย์เมื่อไหร่ จะเกิดปัญหาตามมา

คุณอุทุมพรถึงตลาดไม้มะม่วงว่า "ยังไม่ได้ดี ทรายใบโตรูปแบบของไม้ยังเป็นการต้องการของตลาดอยู่ รูปแบบดีไซน์ก็จะถูกเปลี่ยนไปตามกาลไกลของตลาดกับแฟชั่น ผมมองว่าไม้มันไม่มีวันตาย แต่รูปแบบต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอด อย่างนี้ อยู่กับที่ไม้ได้ ถ้ามันผมมองว่าคุณแพ้แล้ว"

สนใจงานไม้มะม่วงเข้านี้หรืออยากทำธุรกิจร่วมกัน ติดต่อคุณอุทุมพรได้ที่ 0-1029-9661

ภาวิณีเยี เจริญยั้ง