

หอมมะลิไทยหอมไกลในยุโรป

ผู้อำนวยการสคร.แฟรงก์เฟิร์ตย้ำ อนาคตข้าวไทยยังไปได้ไกลในตลาดยุโรปและเยอรมนี

จากการที่สคร.แฟรงก์เฟิร์ตได้ร่วมประชุมร่วมกับผู้บริหารบริษัท SAFRAMO GmbH ในเดือนมกราคม 2553 เกี่ยวกับแนวทางการนำเข้าข้าวหอมมะลิไทยและการส่งเสริมการขายในตลาดเยอรมัน ปรากฏว่าผู้บริหารบริษัทฯ เดินทางไปประเทศไทยเพื่อพบผู้ส่งออกข้าวไทย จัดตั้งบริษัทในไทย พร้อมทั้งสั่งซื้อข้าวหอมมะลิไทยเพื่อนำมาทดลองตลาดแล้วกว่า 2,500 กิโลกรัม

ในเดือนมกราคม 2553 นาย Thomas Gackstaetter ผู้บริหารบริษัท SAFRAMO GmbH ได้เดินทางมาเข้าพบผู้อำนวยการสคร.แฟรงก์เฟิร์ต เพื่อขอคำปรึกษาเกี่ยวกับการนำเข้าข้าวหอมมะลิจากภาคอีสานของไทยเพื่อนำมาจัดจำหน่ายในประเทศเยอรมนี สวิตเซอร์แลนด์และออสเตรีย โดยบริษัทฯ อยู่ในช่วงของการเริ่มต้นทำธุรกิจนำเข้าข้าว ซึ่งเป็นสิ่งใหม่ของบริษัทเนื่องจากยังไม่เคยมีประสบการณ์ในด้านนี้มาก่อน แต่ได้มองเห็นถึงโอกาสในการทำตลาดในเยอรมนีและประเทศใกล้เคียง โดยมีแผนการเปิดบริษัทในไทย โดยร่วมกับหุ้นส่วนชาวไทย เพื่อจัดหาและส่งสินค้าไปจำหน่ายในเยอรมนีและ/หรือขยายการส่งออกไปสวิตเซอร์แลนด์และออสเตรีย

ข้อสังเกตที่สำคัญในแผนการทำธุรกิจของบริษัทฯ คือ การจำหน่ายข้าวไทย จำแนกเป็น ข้าวหอมมะลิ ข้าวขาว ข้าวเหนียว และข้าวกล้อง โดยนำเข้าจากจังหวัดในภาคอีสานของไทยเท่านั้น ซึ่งจะระบุแหล่งที่มาอย่างเด่นชัดบนบรรจุภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนการตลาดที่จะนำกำไรจากยอดขายข้าวไทยในแต่ละกล่องมารวบรวมและนำไปใช้ในการพัฒนาความเป็นอยู่ของเกษตรกรไทย ซึ่งสคร.แฟรงก์เฟิร์ตเห็นว่าเป็นความคิดที่ดียิ่ง เนื่องจากเป็นการสร้างงานสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรไทยและยังสามารถใช้เป็นจุดขายสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value added) ให้แก่สินค้าข้าวของบริษัทฯ อีกด้วย



ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ของบริษัทซึ่งยังอยู่ในระหว่างการปรับปรุง

ยังสามารภใช้เป็นจุดขายสำคัญในการสร้างมูลค่าเพิ่ม (value added) ให้แก่สินค้าข้าวของบริษัทฯ อีกด้วย

ในระหว่างวันที่ 15-22 มีนาคม 2553 นาย Thomas Gackstaetter ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้เดินทางไปยังประเทศไทยเพื่อจดทะเบียนบริษัทในประเทศไทย รวมทั้งติดต่อประสานงานกับผู้ส่งออกข้าว เจ้าของโรงสีและบริษัทผู้จัดพิมพ์บรรจุภัณฑ์ของไทย ผลการเดินทางนับว่าประสบความสำเร็จอย่างสูง กล่าวคือ

1. บริษัทฯ ได้ก่อตั้งบริษัท Isaan Rice Ltd., Partnership ขึ้นในจังหวัดนครราชสีมา โดยจ้างพนักงานคนไทยเพื่อดูแลประสานงานในประเทศ
2. บริษัทฯ ได้เจรจาธุรกิจกับผู้ส่งออกและโรงสีไทยในภาคอีสานหลายราย และสรุปจะร่วมงานกับบริษัท GP Rice ในจังหวัดสุรินทร์ ซึ่งจะเป็นผู้ดูแลการผลิต/การป้อนสินค้าทั้งหมดให้ตามคำสั่งซื้อ
3. บริษัทฯ ได้สั่งซื้อข้าวไทยล็อตแรก จำนวน 2,500 กิโลกรัม เพื่อนำมาใช้ทดลองตลาดและส่งเป็นสินค้าตัวอย่างแก่ลูกค้าในเยอรมนีและสวีเดน โดยมีการส่งปลายเดือนพฤษภาคม 2553
4. บริษัทฯ มีแผนจะนำเข้าข้าวไทยประมาณเดือนละ 100,000 กิโลกรัม และจะขยายปริมาณการนำเข้าให้มากยิ่งขึ้นในอนาคต

นอกจากการเจรจาการค้าดังกล่าว สคร. แฟรงก์เฟิร์ต ได้จัดทำนัดหมายให้ Mr. Gackstaetter เข้าพบกับสำนักบริหารการค้าข้าว กรมการค้าต่างประเทศเพื่อขอใช้ตราสัญลักษณ์ข้าวหอมมะลิไทยสำหรับบรรจุภัณฑ์ที่จะวางจำหน่ายในยุโรปอีกด้วย ซึ่งนับเป็นกุศโลบายที่จะก่อให้เกิดผลประโยชน์ทั้งสองฝ่าย (win-win) เนื่องจากบริษัทฯ สามารถใช้ตราสัญลักษณ์ในการโฆษณาข้าวไทยเพื่อสร้างความมั่นใจกับลูกค้าของตน ในเดียวกันก็เป็นการสร้างโฆษณาข้าวหอมมะลิไทยและตราสัญลักษณ์ให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาดยุโรป/เยอรมันมากยิ่งขึ้นในวงกว้าง



สำหรับการบรรจุผลิตภัณฑ์ข้าวไทยของบริษัทฯ สคร.แฟรงก์เฟิร์ตได้ประสานกับกรมส่งเสริมการค้าส่งออกเพื่อจัดส่งรายชื่อผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์ของไทยให้แก่บริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถจัดส่งสินค้าได้อย่างครบวงจรและเป็นการสร้างโอกาสทางการค้าแก่บริษัทไทยเพิ่มเติม โดย Mr. Gackstaetter ได้เดินทางไปพบในระหว่างอยู่ในประเทศไทย ผลการเจรจาเป็นที่น่าพอใจอย่างยิ่ง บริษัทฯ อยู่ในระหว่างประสานงานกับผู้ผลิตไทยเพื่อพัฒนารูปแบบสำหรับบรรจุและจัดส่งสินค้าต่อไป

จากผลการเดินทาง Mr. Gackstaetter ได้แจ้งว่าประสบความสำเร็จอย่างสูง รวมทั้งประทับใจในสินค้าไทยและอริยศาสตร์ของคนไทยเป็นอย่างมาก ซึ่งจะเป็นกำลังใจสำคัญในการขยายธุรกิจเพื่อผลักดันข้าวไทยสู่ตลาดยุโรป พร้อมทั้งได้แสดงความขอบคุณ สคร.แฟรงก์เฟิร์ต กรมการค้าต่างประเทศและกรมส่งเสริมการค้าส่งออกมา ณ โอกาสนี้

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ นครแฟรงก์เฟิร์ต

เมษายน 2553