

วิสุทธิ์ โลहितนาวิ

Visooth Lohitnavy

GranMonte

นับตั้งแต่ไวน์วันแรกในปี 2001 พลิตออกจากไร่ที่เขาใหญ่และกระจายไปสู่อุ้งมือ ปลายจมูก และคนสิ้นของนักชิมไวน์เสียงร่ำทั่วไพบี ชื่อของ GranMonte (กราน-มอนเต) ก็เริ่มคุ้นหูขึ้นและค่อยๆ พูบพืดชื่อเสียงบนความเป็นมืออาชีพด้านไวน์ระดับพรีเมียมของไทยอย่างมั่นคง Interview ฉบับนี้ TRN ตาม Trip กับเพื่อนพ้องนักข่าวกว่า 30 ชีวิตไปเขาใหญ่ ร่วมงาน Annual Harvest ประจำปี 2008 และพูดคุยกับเจ้าของไร่องุ่นและไวน์ไทยที่ Made in Thailand แท้ๆ... วิสุทธิ์ โลहितนาวิ

ชีวิตเป็นมายังไงครับก่อนจะมาเป็นเจ้าของไวน์เอง

ผมเป็นนักเรียนเก่าที่เยอรมันครับ ตอนนั้นราวปี 1985-1986 ที่บ้านผมเค้าส่งไปเรียนทางด้านรถยนต์ (Automobile) ซึ่งเขามีชื่อเสียงด้านนี้อยู่แล้ว ใจผมก็รักด้วย ผู้ชายส่วนใหญ่ไปเยอรมันก็เรียนด้านนี้กันทั้งนั้น ผมเองก็ทั้งเรียนทั้งฝึกงานด้านรถยนต์อยู่ที่นั่น ได้เรียนการแข่งรถด้วย เรียนจบก็ไปทำงานกับ BMW ได้สักพัก ก่อนจะกลับเมืองไทย พอกลับมาแล้วก็ยังขับรถแข่งให้กับ BMW อยู่ ผมแข่งรุ่นเดียวกับ คุณปริดา จุลละมณฑล ก็ตระเวนแข่งไปด้วยกัน ไปมาเก๊า สิงคโปร์ มาเลเซีย สมัยนั้นเอารถขึ้นเครื่องไปกับสายการบินแอร์สยาม

ประมาณปี 1972 ก็ได้มาทำหนังสือครั้งแรก เป็นบรรณาธิการหนังสือเกี่ยวกับรถยนต์ชื่อ 'ยานยนต์' แต่ทำได้ไม่นานก็เลิก ส่วนเรื่องการแข่งรถก็ลดลงมาบ้าง ไม่ถึงกับเลิกนะครับ ก็ยังลงแข่งให้กับฟอร์ดแล้วก็มีเอ็มดับบลิวบ้างบางโอกาส เนื่องจากช่วงนั้นผมต้องทำงานประจำที่บริษัทของอังกฤษชื่อ Wellcom (ตอนหลังเปลี่ยนชื่อมาเป็น Rentokil) ซึ่งทำธุรกิจด้าน Hygiene เกี่ยวกับสุขอนามัย ก็ทำมาเรื่อยจนตำแหน่งสุดท้ายได้มาเป็นกรรมการผู้จัดการ

ดูๆไปก็อยุ่ตรงกับสายงานที่เรียนมาเนอะครับ (ยิ้ม)

ครับ (หัวเราะ) เรียนด้านรถยนต์มาได้ทำงานด้านบริหารตลอด แต่ก็นำมาใช้กับธุรกิจไวน์ได้เยอะมาก เพราะเราไม่ได้ทำไวน์ครั้งละมากๆ ผลิตจำกัดเท่านั้น ก็เลยต้องใช้การตลาดมาช่วยเยอะหน่อย คือผมทำไวน์ด้วยความรักความชอบ เพราะสมัยเป็นนักเรียนที่เยอรมันก็ดื่มไวน์ตลอด ทั้งที่ทางเยอรมันได้เนี่ยเขาจะมีชื่อเสียงและนิยมดื่มเบียร์มากกว่า แต่ผมก็ยังติดใจกับไวน์ พอมีโอกาสได้ศึกษาที่ทางภูมิภาคาคูตูนี่ (เขาใหญ่) ก็เริ่มคิดอยากจะทำไร่องุ่นทำไวน์ขึ้นมาจริงๆ

GranMonte Co.,Ltd.

Tel : 0-2653-1522, 08-9169-7766 Fax : 02-653-1977

www.granmonte.com



กำเนิดมาลงตัวก็เขาใหญ่

ที่จริงก็คือว่า คุณพ่อคุณแม่ของผม ท่านมีที่ทางอยู่ที่นี้มาก่อนตั้ง 40-50 ปีแล้ว ผมก็เคยจะไป มาๆ ที่นี้ตั้งแต่วัยรุ่น ดังนั้นก็จะรู้จักแถบนี้ดี จนเมื่อประมาณ 15 ปีที่แล้ว คุณปิยะ ภิรมย์ภักดี (ผู้บริหารสิงห์) ซึ่งผมก็รู้จักกับท่านเพราะเป็นนักเรียนเก่าเยอรมันเหมือนกัน ท่านก็คิดอยากจะทำไวน์เอง พอได้มาคุยกันก็เริ่มหาที่ทางปลูกองุ่น ผมก็เป็นคนพาไปหาที่เอง

พื้นที่แถบนี้เมื่อก่อนมีการทำไวน์องุ่นมาก่อนหรือเปล่าครับ

ไม่มีครับ ก็มีคุณปิยะเป็นคนแรกมาบุกเบิกก่อน ทำไร่ ‘พีบี’ แล้วผมก็เป็นรายที่สองที่ทำ ‘กรานมอนเต’

เริ่มตั้งแต่ทดลองปลูก หาพันธุ์องุ่นเลย

ความจริงที่ดินแถบนี้ทางภาครัฐเขามีการทดลองปลูกองุ่นเพื่อหาพันธุ์ที่เหมาะสมกับการทำไวน์ในบ้านเรามาตั้ง 20-30 ปีก่อนหน้านี้แล้วนะ เราก็เลยมาหาซื้อที่นี้เพิ่มก็อยู่ใกล้ๆ กับที่เดิมของคุณพ่อคุณแม่ผม พอได้ที่แล้ว คุณปิยะก็หาผู้เชี่ยวชาญชาวเยอรมันมาดูแลทางด้านโรงงาน หากคนมาควบคุมคุณภาพขององุ่นในไร่จนทำได้สำเร็จ ส่วนผมเองก็ได้รับความช่วยเหลือจากคุณปิยะเหมือนกันในตอนเริ่มทำแรกๆ จน 2 ปีหลังจากที่ผ่านมานี้ ก็ได้ลูกสาว (วิสุตา โลหิตนาวิ - นิกกี้) มาช่วยควบคุมดูแล

วางตัวให้คำมาทำแทนเราเลยหรือครับ (ยิ้ม)

เค้าเองก็ชอบเรื่องต้นไม้ใบหญ้าอยู่แล้ว ตั้งแต่เด็กๆ เค้าจะชอบอยู่กับเราคือพูดง่าย ๆ ว่าเค้าก็แอบปั้นนะ ว่างั้นก็แล้วกัน (ยิ้ม) ก็เลยส่งไปเรียนด้านไวน์โดยเฉพาะ (Oenology) ให้เป็น ‘ไวน์เมกเกอร์’ ปีนี้ก็ปีสุดท้ายแล้ว เรียนที่ University of Adelaide ซึ่งเป็นมหาวิทยาลัยด้านไวน์ที่ดีที่สุดในออสเตรเลีย ล่าสุดก็ได้รางวัล The Fosters Wine Estates Prize จากมหาวิทยาลัย ได้ไปฝึกงานกับโรงงานไวน์ที่ชื่อว่า Wolf Blass เป็นโรงงานไวน์ที่ใหญ่มาก ถือเป็นไอคอนของอุตสาหกรรมไวน์ของออสเตรเลีย

เป็นคนมาช่วยดูภาพรวมของกราน-มอนเตด้วย

ใช่ครับ ช่วงที่ผ่านมามีเค้าก็เข้ามาช่วยได้สักพักแล้ว ดูองุ่นว่าจะตัดแปลงเมื่อไหร่ เข้าโรงงานเมื่อไหร่ จะต้องทำอะไร ซึ่งเรื่องโรงงานนั้นเราได้ร่วมมือกับทางพีบีเขาใหญ่ไวน์เออร์มาตั้งแต่แรกแล้ว

GRANMONTE มีความหมายว่าอะไร

ชื่อตรงๆ เลยแปลว่าเขาใหญ่ เขาลูกใหญ่ เป็นภาษาอิตาเลียนครับ มีคนตั้งให้ คืออย่างที่เล่าไปตอนแรกว่าผมทำงานกับบริษัทฝรั่งมาหลายสิบปี ได้วิชาทางการตลาดมาพอสมควร ก็เลยรู้ว่าถ้าจะทำสินค้าให้มันดังขายได้แล้ว ต้องอาศัยด้านการตลาดให้มาก การที่จะให้มันดังมันต้องไม่เป็นชื่อไทยเพราะว่ามันเขย ชื่อต้องทำให้คนสงสัย แล้วก็จำได้ง่าย เราก็เลยใช้ภาษาอิตาเลีย 2 คำมาสมาสกันออกมาเป็นชื่อแบรนด์ ซึ่งมีความหมายด้วย

Since the first bottle of vintage wine from Khao Yai hit the market in 2001, the name GranMonte gradually became a household name among sommeliers. On the recent annual harvest, TRN talked to the man behind the success of the Thai-born wine – Visooth Lohitnavy. He had gone to Germany in 1985 to study about automobile and later worked with BMW before coming home to be the editor for famous automobile “Yan Yon” Magazine. He finally went into real business world at Wellcom (now Rentokil) and quit his last job as the managing director. Although his educational background, career path and current occupation don't seem to match, Visooth says the management experience



แล้ววางตำแหน่ง รวมถึงแผนการตลาดอย่างไร

ในสไตล์ของผมจากการทำงาน ผมคิดว่าถ้าจะทำไวน์จะทำแบบ OTOP คงไม่ดี เพราะต้องคิดถึงอนาคตข้างหน้าด้วย ก่อนอื่นเราต้องสร้างฐานลูกค้าในบ้านเราก่อน ก่อนจะส่งออกไปเมืองนอก แต่เราก็ไม่ได้มีซุ้มนักมากสักนัก ก็ทำแบบพอเพียง (ยิ้ม) ตามความต้องการของตลาด ผสมกับการ Educate ให้ลูกค้าไปเรื่อยๆ แต่การจำหน่ายไวน์ในบ้านเรา อาจยังต้องสู้กับเรื่องภาษีที่ค่อนข้างสูง แต่ทุกคนก็ต้องเจอเหมือนกันไม่ว่าจะเป็นไวน์นำเข้าหรือไวน์ในพื้นที่ แต่ถ้ามองเรื่องของจำนวนผลิตของเราซึ่งมันไม่มากอยู่แล้ว ก็ถือว่าเพียงพอที่จะขายในบ้านเรา

ผลผลิตแต่ละครีได้แก่ใครครับ

ประมาณ 60,000 ขวด แบ่งเป็นแดงกับขาว 70:30 ไวน์แดงเป็นตัวหลัก แต่ไวน์ขาวจะขายดีและจะหมดก่อนไวน์แดง



Why did you choose Khao Yai?

I've always been familiar with Khao Yai since my family owned property in the area for several decades. And 15 years ago, Piya Birombhakdi from Singha Beer wanted to make wine and I helped him find the plot of land.

Had the area been used to produce wine grape before?

No. Piya was the first to make wine for his "PB" Brand. Then I was the second to do my GranMonte.

Did you start from seeking for grape varieties and cultivation?

The government had planned for turning the area into vineyard for the past few decades. Once we bought additional plot of land, Piya flew in professional German winemaker to Thailand. I'd received assistance from Piya from the beginning until my daughter Visuta "Nikky" Lohitnavy took over the job two years ago. Nikky is now doing her last year on Oenology at University of Adelaide and has been trained at Wolf Blass – Australian wine icon. Visuta has been involved with the wine plantation and the harvest timing.

What does GranMonte mean?

It's a very direct translation from Italian into Thai as "Khao Yai" or "big mountain". After working with the Westerners for years, I've learned about the marketing strategy that there's so much to do with the name. The name must not be in Thai and the word must attract the customers in the first shot.

What is your marketing plan?

I didn't think OTOP wine would work. First we needed to build our domestic customer base before exporting our product outside the country. We didn't have a big investment, therefore, we needed to start small along with educate our local drinkers. However, every winemaker and wine importer share the same problem, tax. And although our production isn't big, it's more than enough for local market. We produce 60,000 bottles a year, 70 per cent of which are red.

มือจับที่สายพันธุ์

พื้นที่แถบนี้ส่วนมากจะเป็นพันธุ์จากฝรั่งเศส สายพันธุ์หลักคือ ชิราซ หรือ ชิร่า (Shiraz) แล้วก็ เทมปรานิลโญ (Tempranillo) และ กาแบร์เนต โซวินยอง (Cabernet Sauvignon) เป็นไวน์แดง ส่วนที่เป็นไวน์ขาวก็มี เชอเนง บลอง (Chenin Blanc) ซึ่งเรามาผสมกับพันธุ์อื่นเพื่อให้มีรสชาติความหอมดีขึ้น ก็พยายามพัฒนาในส่วนนี้อยู่ด้วย

Positioning ของ กราน-มอนเต้

การที่เราผลิตน้อยทำให้เราต้องเลือกว่าเราจะยื่นจุดไหน เพราะจะทำทุกตลาดคงไม่ได้ สำหรับกราน-มอนเต้ เราวาง Positioning ไว้ในระดับกลางถึงสูง กลุ่มลูกค้าที่เราเข้าไปติดต่อให้จำหน่ายก็จะเป็นกลุ่มระดับเดียวกันทั้งร้านอาหารหรือโรงแรม ซึ่งที่ผ่านมาก็ถือว่าประสบความสำเร็จพอสมควร ส่วนช่องทางจำหน่ายอื่นก็จะมีตามร้านขายไวน์ และซูเปอร์มาร์เก็ต

ตัวไหนที่ได้รับความนิยมมากที่สุด

เป็นไวน์แดงกราน-มอนเต้ "ฟิโอริ" อันฟิลเตอร์ ชิราห์ 2005 (GranMonte "Fiori" Unfiltered Syrah 2005) ซึ่งนี่ก็เป็นคนปรู้งขึ้นมาแล้วที่ตั้งชื่อเอง ออกแบบฉลากเองด้วย

10 ปีที่ผ่านมา คิดว่าการเดินทางมาถึงจุดนี้ เป็นอย่างไร

ถ้าในด้านยอดขาย ก็พูดได้ว่า 5 ปีที่ผ่านมาเติบโตมาก นี่พูดเฉพาะไวน์ที่ทำจากองุ่นนะครับ ทั้งตัวเราเองและคนอื่นๆ ด้วย คนรู้จักและยอมรับไวน์ไทยมากขึ้น ซึ่งตอนนี้ผู้ผลิตไวน์ไทยเรามีการรวมกลุ่มกันจัดตั้ง สมาคมผู้ประกอบการไทย-ไวน์ (Thai Winemakers Association) ซึ่งผมก็เป็นนายกฯ อยู่ คือมันเป็นจุดที่ต้องรวมกันในการแบ่งปันความรู้ โดยเราสร้างมาตรฐานในการผลิต สร้างหลักการในการทำไวน์ เพื่อที่จะได้ก้าวสู่ความเป็นมาตรฐานโลก

How many grape varieties?

Most of them are from France. The main varieties are Shiraz, Tempranillo and Cabernet Sauvignon which are red. The white is Chenin Blanc.

What is your positioning?

Thanks to our small production, we needed to choose particular market level. We can't take all. GranMonte has been positioned at the middle and high-end markets which are restaurants and hotels. And it's been a success. Other channels have been wine shops and supermarkets. The most favourite is GranMonte "Fiori" Unfiltered Syrah 2005 made, named and designed the label by Visuta.

Are you satisfied with the past decade?

The revenue of our sales of the past five years has been growing. Thais have learned more about wine than before. We, winemakers, have also worked together under Thai Winemakers Association (which Visooth is the president) to help set a better local standard.

Do you target on the local or international market?

We, as a whole, produce about one million bottles of wine a year, half of which has been exported into Thai restaurants overseas around the world. However, it's hard to sell Thai wine at higher price in Thai restaurants. Our major exporters are Siam Winery and PB.

Is there still a lot of chance in the world market?

The chance is fat. Our one million bottles are only five per cent of the overall market in the world. That means there are another 95 per cent in the world market to penetrate. For example, Thai used to drink only imported wines. But now they know that Thai wine won't humiliate them at the party. Many professional sommeliers couldn't differentiate Thai wines from those from other continents.



แล้วตลาดอยู่ในเมืองไทยหรือเมืองนอก

เราผลิตร่วมกันประมาณ 1 ล้านขวดต่อปี โดยส่งออกสัก 50% ส่วนใหญ่เป็นไวน์ที่ราคาไม่สูงมาก ส่งไปขายตามร้านอาหารไทยซึ่งจะขายไวน์ราคาแพงยาก ตอนนี้นายที่ส่งออกหลักๆ ก็มีสยามไวเนอร์รี่กับ PB

ตอนนี้ไวน์ไทยบีโศเป็นพวกรู้มากขนาดไหน

อย่างคุณอวัชชัย เทพพิทักษ์ หรือ คุณวิโรจน์ ลี้ตระกูล เขาก็จะรู้สึกดีกับไวน์ไทยที่ปรับปรุงมาตรฐานขึ้นมามาก แล้วมันก็ได้ระดับมาตรฐานสากล มีความแน่นอนในมาตรฐานขึ้น

ตลาดยังมีช่องทางอีกเยอะไหม

ถ้าพูดถึงโอกาสมันมีมาก คิดง่ายๆ ว่าที่เราผลิตกันมา 1 ล้านขวดต่อปี ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเพียง 5% ของตลาดไวน์ทั้งหมดของโลกเท่านั้นเอง หมายความว่าเรามีอีก 95% ที่มันยังสามารถเติบโตไปได้ ในตลาดบ้านเราในอดีตก็ยังมีคนที่ชอบไวน์นอก อันนี้เราหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่เขาก็ยังอยากลอง พอได้ลองแล้วก็เห็นว่ามันได้มาตรฐานไม่ขายหน้า ช่วงที่ผ่านมาก็เลยได้ส่วนแบ่งมาจากไวน์นำเข้าเยอะขึ้น เพราะว่าเขามีใจในการที่จะเอาไวน์ไทยไปเปิดเลี้ยงแขกของเขาโดยไม่อาย คือเวลาที่เขาทำ Wine test ให้ฝรั่งชิม เขาก็ไม่รู้ว่านี่คือไวน์ที่ผลิตในประเทศไทย พอรู้แล้วก็ประหลาดใจกันมากกว่าเมืองไทยผลิตไวน์ได้ระดับนี้แล้ว

ของ กราน-มอนเต้ ทำตลาดอย่างไร

เราทำตลาดและจำหน่ายเองนะ ในด้านการตลาดเราจะไม่ลงโฆษณาแต่จะใช้การจัดกิจกรรมเชิญลูกค้ามาร่วมงาน เชิญสื่อมวลชนที่มีคนอ่านตรงกับกลุ่มลูกค้าของเราถ้าเค้าสนใจจะมาดูมาเยี่ยมชมการผลิตของเราก็ยินดีที่จะดูแลอย่างเต็มที่คือเราต้องการทำตลาดแบบ Soft Sale นะครับ จัด Wine Testing กับร้านอาหารชั้นนำต่างๆ ที่ไร่นี้เราก็มีงานประจำปี ปีละ 2 ครั้ง คือ งานเก็บเกี่ยวผลผลิตครั้ง



How did you capture the market?

We don't advertise. But we do soft sale marketing. We organize events, invite our target groups and media to visit our wine production and arrange wine testing with high-end restaurants twice a year: annual harvest in January and February and wine festival in October and November. Such events have attracted the right groups of customers. And they tend to return.

What is the main obstacle for wine making in Thailand?

The tax! It's ridiculous that the tax has been raised. The lack of advertisements about alcohol will make the society better. Those who drink are evil.

Did you get any support from the government?

Not at all. We've been very independent. We've made our winery a new destination for Khao Yai. We are now happy to share the technology knowledge with anyone.

How did you become an association?

We had been working separately for a while and eventually found out that it needed mutual power from every wine producer to make a success.



แรกของปี (Annual Harvest) ช่วงเดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ หลังจากนั้นเราก็จะเอาองุ่นที่เก็บได้แล้วนำไปทำไวน์ออกมา ช่วงปลายเดือนตุลาคมถึงต้นพฤศจิกายนเราก็จะจัด Wine Festival อีกครั้ง เป็นวงจรรูปแบบนี้ เชิญแขกลูกค้ารายสำคัญๆ คนที่สนใจจริงๆ รวมถึงสื่อมวลชนมาร่วม เป็นการค่อยๆ สร้างกลุ่มลูกค้าขึ้นมาแล้วค่อยๆ ขยายกลุ่มให้รู้จักกันแบบปากต่อปาก ซึ่งโดยมากแล้วลูกค้าเดิมก็จะกลับมาหาเราอีกเรื่อยๆ

อุปสรรคในการทำธุรกิจไวน์คืออะไร

เรื่องหลักตอนนี้ น่าจะเป็น 'ภาษี' มันเป็นเรื่องที่โงะโงะมากที่คิดว่าการขึ้นภาษีหรือห้ามลงโฆษณาแล้วจะทำให้สังคมดีขึ้น เพราะว่าคนที่ดื่มแล้วเป็นคนเลวของสังคม ดื่มแล้ววิ่งราวลักขโมย คำก็โทษว่าคนเหล่านั้นมีความชั่วเพราะการดื่มสุราดื่มไวน์ ซึ่งมันกลายเป็นตัวถ่วงในการดำเนินธุรกิจด้านหนึ่ง

ภาครัฐช่วยอะไรบ้างไหม

ไม่มีครับ เราช่วยตัวเองทั้งนั้น เราทำไร่องุ่นจนกลายเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติของเขาใหญ่ขึ้นมาได้ แม้กระทั่งเรื่องของเทคโนโลยี เรามีตัววัดอากาศ มีเครื่องมือไม้เครื่องมือที่ดีได้มาตรฐาน ซึ่งทุกวันนี้องค์กร หน่วยงานไหนต้องการเข้ามาดูงาน ทำวิจัยร่วมกัน เราก็ยินดีให้ความร่วมมือ

แล้วเริ่มรวมกลุ่มกันยังไง

คือมันก็เริ่มจากต่างคนต่างทำกันมาสักระยะหนึ่ง แล้วก็เรามองว่าธุรกิจนี้มันจำเป็นต้องร่วมมือกันมันถึงมีพลังมีเสียง มันก็จะช่วยได้มากกว่าดีกว่าต่างคนต่างทำ แม้กระทั่งจะให้ภาครัฐรู้ว่าเรามีความสามารถมากน้อยแค่ไหน

วัตถุประสงค์หลักของสมาคมฯ

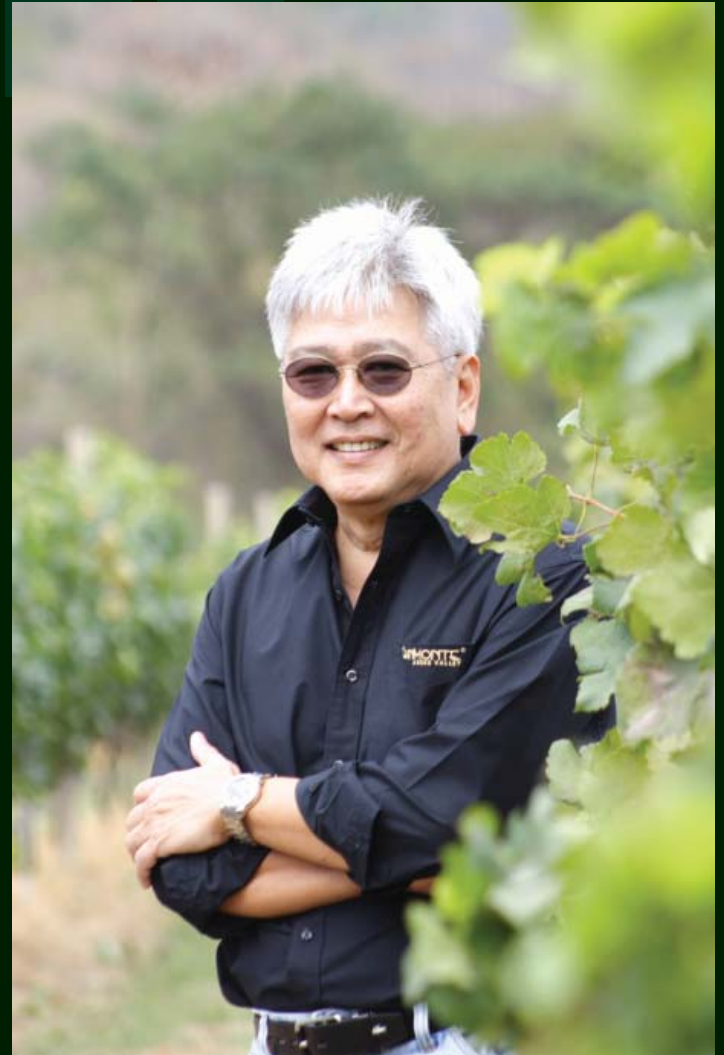
หลักใหญ่ก็คือต้องการส่งเสริมความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในการดื่มไวน์ของคนไทย และเพื่อให้ภาครัฐเห็นความสำคัญ อีกด้านหนึ่งก็เป็นการสร้างมาตรฐานการผลิตไวน์ให้กับผู้ประกอบการรายอื่น

กิจกรรมที่ทำได้แล้วและพลตอบรับ

ก็มีการออกงานแสดงสินค้าทั้งที่เมืองนอกแล้วก็ในไทย แล้วก็มีการจัด Wine Testing เป็นระยะ ผลตอบรับโดยภาพรวมก็ดีขึ้นครับ คนที่รู้จักไวน์ไทยมากขึ้น

การพัฒนาขั้นต่อไปจะไปทางไหน

เมื่อกฎหมายภาษีชัดเจนแล้ว เราก็เตรียมแผนด้านการส่งเสริมทางความรู้ ด้านการตลาดมากขึ้น รวมทั้งการไปออกงาน Trade Show มากขึ้น เราต้องรอดูกฎหมายว่าจะออกมาอย่างไร รวมไปถึงการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพราะไวน์ทุกรุ่นที่ออกมาเราจำเป็นต้องประชาสัมพันธ์ ก็ต้องไปต่อสู้กับการห้ามโฆษณาที่ภาครัฐออกมากขึ้น ก็ต้องมานั่งหาช่องทางใหม่ของกฎหมายอย่างสองปีที่แล้วเราเหนื่อยมากเพราะว่าเจอทั้งการปฏิบัติ มาถึงรัฐบาลชุดที่ผ่านมาก็ไม่สามารถแก้ไขได้ ท้ายที่สุดก็ต้องรอดูรัฐบาลใหม่ที่เกิดขึ้นว่าจะเป็นอย่างไรร ■



What is the goal of the association?

The main purposes are to educate Thai people about the wine and to raise the wine making standard in the country.

What have you done and how was the feedback?

We've presenting our product in the market and holding wine testing event. it's been a warm welcome and Thais have definitely learned more about wine.

What is your next step?

When the tax regulation is clear, we plan to educate people more about the wine, work harder on marketing by joining more trade shows. The marketing plan including advertising must go with the tax regulation. The political instability also affected our business. We are waiting to see the new government administration ■