

หัวข้อการบรรยาย เปิดบ้าน พระพิรุณ และ สীหราช  
สวนกล้วยไม้กุหลตนา ตลาดเขต อ.พนมทวน จ. กาญจนบุรี  
โดย คุณกীরติกุล โสภณศิริ (คุณกอล์ฟ) กรรมการผู้จัดการ

### 1. กุหลตนาออร์คิด คือใคร และเริ่มต้นมาอย่างไร

- กุหลตนาเริ่มต้นธุรกิจมาประมาณ 50 ปี ซึ่งเป็นรุ่นคุณพ่อคุณแม่ เริ่มจากการเริ่มปลูกเป็นงานอดิเรก ก่อนประมาณ 5 ปี หลังจากเกิดรายได้ และเห็นผลประกอบการ จึงเริ่มดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง

### 2. วิธีการดำเนินธุรกิจ

- กุหลตนาเน้นปลูก Vanda เป็นหลัก
- มีการพัฒนาสายพันธุ์ Vanda ของตัวเอง
- การทำธุรกิจจะแบ่งเป็น
  - i. เป็นเกษตรกร (ผู้ผลิต) 30%
  - ii. เป็นผู้ส่งออก (Trader) 70% (ทางกุหลตนาจะเป็นตัวกลางในการส่งออกของผู้ปลูกกล้วยไม้หลายๆ สายพันธุ์ตามความต้องการของลูกค้า โดยการทำ contract farming กับผู้ผลิต)
  - iii. ส่งออกต่างประเทศเพียงอย่างเดียว ไม่จำหน่ายในประเทศ

### 3. วิธีการปลูกต้นกล้วยไม้

- การพัฒนาสายพันธุ์ต้นกล้วยไม้จะมี 2 วิธี
  - i. Seed Pollination (การเพาะเมล็ด)
  - ii. Tissue Culture (การปั่นตา)

### 4. จุดอ่อนและจุดแข็ง

- จุดแข็งของกุหลตนา :
  - i. มีการผลิต และพัฒนาสายพันธุ์ใหม่ๆ ตลอดเวลา
  - ii. การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่รวดเร็ว
  - iii. มีความเข้าใจความต้องการของลูกค้า
- จุดอ่อน:
  - i. มีต้นทุนการผลิตที่สูง

### 5. Vision

- การนำกล้วยไม้ไปผสมกับความบันเทิงในรูปแบบใหม่ๆ เช่นที่ประเทศ Macau

- พยายามนำกล้วยไม้ที่เป็นพืชที่มีมูลค่าสูงให้มีคุณภาพและปริมาณที่เพียงพอ ในราคาที่เหมาะสม (ถูกลง) เพื่อไปแข่งขันกับพืชหรือต้นไม้ประดับชนิดอื่นที่มีปริมาณและมูลค่าต่ำกว่า ตัวอย่างของพืชที่เป็นคู่แข่งในการนำไปใช้ของกล้วยไม้เช่นกุหลาบ