

นายปีก่อนถ้าได้รับภารกิจนานๆ นานุสุกียากี้ รสเยี่ยม คงต้องบินไปถึงโตเกียวเสาะหา้านร้านอื่อยย่านคากูกิจิ เขตชินจูกุ แต่ตอนนี้คุณไม่ต้องทำอย่างนั้นแล้ว เพราะมีห้องน้ำใจถึงคนหนึ่งยกห้องเด็ดแบบนั้นทั่วโลกมาไว้ที่กรุงเทพฯ เป็นที่เรียบร้อย และมันควรอยู่ไม่แพ้ต้นตำรับเลย

Mo Mo Paradise เป็นร้านแนวราวนะสุกี้ya กีร์ดับกลางบนที่ดีงดังที่สุดแห่งหนึ่งของญี่ปุ่น ปัจจุบันมีมากกว่า 40 สาขาในญี่ปุ่น และอีก 10 สาขาในจีนและไต้หวัน เพราะต้องการรักษาคุณภาพ เจ้าของแบรนด์ดึงลงทุนด้วยตัวเองทั้งหมด ไม่ตั้งใจขายแฟรนไชส์ให้ใครแต่สิ่งพิเศษสำหรับสาขาเมืองไทยนั้นนอกจากเปลกกราว่าสาขาที่เปิดก่อนหน้านี้ เพราะนี่เป็นสาขาแรกที่เจ้าของยอมปล่อยแฟรนไชส์และดำเนินการโดยคนไทยหัวใจชาวนะ

เอ-สุรเวช เต Lan เป็นคนหนุ่มที่เราพูดถึง เข้าแฉรือให้เราฟังว่า เขาตามจ้อเจ้าของอยู่นาน ซื้อใจกันมาเกือบ 9 เดือน กว่าจะยอมใจอ่อน

จะว่าไปนักธุรกิจความมั่นคงนี้ สนใจธุรกิจวัฒนธรรมญี่ปุ่นมาตั้งแต่เด็ก เพราะครอบครัวของเขารักษาธุรกิจส่องออกจนมุกญี่ปุ่นไปยังสหราชอาณาจักรและญี่ปุ่นนานกว่า 20 ปี สุรเวชเองก็เรียนจบด้านบริหารธุรกิจ จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ศึกษาด้านบริหารธุรกิจระหว่างประเทศที่มหาวิทยาลัยบอสตัน จบการศึกษาด้านบริหารธุรกิจที่ซีแอตเทลกับบริษัทโกลด์ ไฮร์เบอร์ คอมมอนดิตี้ส์ (Gold Harbor Commodities Inc.) บริษัทส่งออกและนำเข้าสินค้าของ Costco ซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่และมีระบบการจัดการที่ได้มาตรฐานอันดับหนึ่งของอเมริกา และ Trader's Joe ซูเปอร์มาร์เก็ตเล็กๆ ขายอาหารสุขภาพในสหรัฐอเมริกานานเกือบปี ก่อนกลับมาช่วยธุรกิจครอบครัว และก่อนจะไปปรับรากับธุรกิจที่เข้าอย่างทำ

“จริงๆ ความประทับใจแรกเกี่ยวกับธุรกิจนี้เกิดขึ้นที่เมริกา เพราะเพื่อนชอบพาไปปิกนิกอาทิตย์ละ 3-4 ครั้ง และด้วยที่นั่นเป็นเมืองที่มีหลายวัฒนธรรม เราย้ายได้เห็นวัฒนญี่ปุ่นแท้ๆ แบบไม่ตัดแปลงเลยประทับใจ พอดีไปญี่ปุ่นเพื่อติดต่อธุรกิจของครอบครัว ก็ได้ไปเจอกับนิโนพาราไดซ์เข้า ก็เริ่มติดใจเป็นสุกี้ค้า โดยเจ้าของร้านยังไม่รู้ว่าสุกี้ค้าในตอนนั้นจะอย่างเป็นคุณธุรกิจ ก็เริ่มคุยกัน แต่ก็ว่าจะได้มากีบากมาก ผูกันทึ่มต้องไปเรียนรู้ทุกอย่างจากเจ้าของห้องเช่าครัว จัดตั้ง ล้างงาน ให้รู้ว่าทำงานกับมืออาชีพเป็นยังไง ทำงานหนักเข้าขั้นกว่าจะสอบผ่าน

“ตอนนั้นมาเปิดแรกๆ ไม่มีใครเชื่อว่าธุรกิจของเราจะไปได้ เพราะตอนนั้นธุรกิจส่วนใหญ่เป็นบุฟเฟ่ต์จะเน้นความหลากหลายให้ครบทุกอย่าง ก่อนแต่เราขายแค่ชานุภัคกับสุกี้ บางครั้งถึงขนาดสุกี้อบประภาก แต่พอเราเปิดมาได้ไม่นาน มีลูกค้าที่เป็นแฟนของเรารึงๆ ความยกยิ่งที่ยกให้เราเป็นบุฟเฟ่ต์ที่ดีที่สุด ก็เริ่มมีลูกค้าเริ่มเชื่อในความซื่อตรง ความเป็นเพื่อนที่ดีตอกัน เพราะทุกวันนี้ผู้บริโภคซึ่งเลือกและคาดถูก เราเองก็ต้องทำให้เขามีมีเดินทาง พร้อมกับต้องรักษาคำนั้นสัญญาที่จะผลักดันให้ธุรกิจให้ขึ้นอย่างต่อเนื่อง”

ถึงวันนี้คงไม่ต้องบอกว่า เขาทำได้อย่างที่พูดจริงๆ



## { DID YOU KNOW ? }

ต้นแบบการทำธุรกิจ ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าคุณพ่อคุณแม่ของผมเอง ดรีพาย์ ॥ะ วารุณี แสงศรีนาวิน เทลาน (อดีตนางสาวไทย พ.ศ. 2512) หล่อหลอมงานดำเนินธุรกิจให้กับเรา ชัยยุทธ ศรีวิกรณ์ ผู้บริหารของกลุ่มศรีวิกรณ์ ที่สอนหั้งการวางแผนและการบริหารเมื่อครั้งที่คุณพ่อร่วมทำธุรกิจด้วย และอีกคนที่เราเรียกกันติดกันว่า อธิพัทธ์ ฤลพงษ์นิรันย์ เด็กน้อย รุ่นน้อง ที่ผนงขอบลักษณะการดำเนินและความอดทนในการทำงาน

