

บทสัมภาษณ์	คุณปราโมทย์ วรรณวนิชกุล – กรรมการผู้จัดการร้านอาหารไทยและซูเปอร์มาร์เก็ต
ชื่อกิจการ / ประเภท	ร้านใบตอง และ CM , ร้านอาหารไทยและซูเปอร์มาร์เก็ต
ระยะเวลาดำเนินการ	4 ปีครึ่ง

ตลาดตะวันออกกลางเป็นหนึ่งในตลาดที่นักลงทุนชาวไทยไม่ค่อยสนใจจะมาลงทุนทำธุรกิจเท่าไหร่นัก อาจจะเป็นเพราะประเทศในตะวันออกกลางส่วนใหญ่มักเป็นประเทศปิด ทั้งยังมีกฎระเบียบปลีกย่อยมากมายทำให้นักลงทุนไทยหลายรายไม่กล้าเข้ามาเสี่ยงกับความยุ่งยาก แต่นั่นไม่ใช่ปัญหาของผู้ชายที่ชื่อ ปราโมทย์ วรรณวนิชกุล ผู้ชายตัวเล็กแต่หัวใจใหญ่คนนี่

เราเริ่มต้นสัมภาษณ์คุณปราโมทย์ภายในร้านอาหารใบตอง ซึ่งเป็นร้านที่คุณปราโมทย์ร่วมลงทุนกับกลุ่มเจียเม็ง (ข้างหงส์ทอง) และเป็นผู้บริหารด้วย ร้านใบตองเป็นร้านอาหารไทยร้านหนึ่งที่ประสบความสำเร็จในคูไบ ตัวร้านตกแต่งด้วยสไตล์เรียบง่าย ในบรรยากาศสบายๆ นอกจากร้านอาหารแล้วส่วนที่อยู่ติดกันยังเป็นซูเปอร์มาร์เก็ตชื่อ CM Supermarket ขายสินค้านานาชาติทั้งเครื่องอุปโภคและบริโภค โดยเน้นไปที่สินค้าไทยและสินค้าจากฟิลิปปินส์

- คุณปราโมทย์เริ่มเข้ามาทำธุรกิจที่คูไบเมื่อไหร่คะ

“ต้องขอเล่าย้อนหลังนิดนึงก่อนนะครับ ผมเริ่มเข้ามาบุกตลาดตะวันออกกลางตั้งแต่เมื่อ 30 ปีที่แล้ว โน่น แต่ไม่ใช่ที่นี่หรอกนะ เป็นที่ซาอุดีอาระเบียเป็นคนแรกๆเลยมั้ง ผมเปิดใหญ่โตเลยนะ เป็นร้านอาหารไทย มีหลายสาขา ตามเมืองใหญ่ๆ กิจการก็ไปได้ดีด้วย แต่ตอนหลังทางการของซาอุดีอาระเบียมีปัญหาเรื่องการเมืองกับบ้านเราเค้าเลยระงับวีซ่าของคนไทย ผมก็เลยต้องออกมาแล้วก็ปิดร้านไปโดยปริยาย หลังจากนั้นผมก็คิดว่าผมอยากทำร้านอาหารนี่แหละ แต่จะเป็นที่ไหนดี แล้วผมก็เลือกคูไบ เมื่อสัก 16-17 ปีที่แล้ว คูไบยังไม่มีอะไรเลย ไม่มีทิวทัศน์อย่างที่เรารู้จักทุกวันนี่หรอกนะ ก็เลยไม่ประสบความสำเร็จ เรียกว่าผมเข้ามาผิดเวลา ก็เลยต้องถอยออกไปตั้งหลักก่อน แล้วค่อยเข้ามาใหม่เมื่อสัก 4-5 ปีที่แล้ว ซึ่งเป็นช่วงที่คูไบกำลังเติบโต ความเจริญต่างๆนี่เรียกว่าสมบูรณ์แล้ว ผมเข้ามาเริ่มทำร้านอาหารและร้านขายของ โดยร่วมทุนกับกลุ่มเจียเม็ง ชื่อร้าน CM เนี่ยก็มาจาก เจียเม็ง แล้วตัวผมก็เป็นผู้บริหาร และดูแลร้านมาตั้งแต่เริ่มเปิด”

- ตอนนั้นมีคนไทยอยู่มากหรือคะ คุณปราโมทย์ถึงคิดจะเปิดที่นี่

“เมื่อก่อนมีคนไทยน้อย แค่อัฒกัน ตอนนี่ยังคิดว่ามีหลักหมื่นแล้ว ผมไม่ได้มองแต่ตลาดคนไทยแต่มองตลาดของคนเอเชียรวมๆ เพราะเมื่อ 5 ปีที่แล้วมีชาวฟิลิปปินส์อยู่สักแสนคนเห็นจะได้ ผมเลยคิดว่าถ้าจะเจาะตลาดฟิลิปปินส์น่าจะดีกว่า เพราะคนฟิลิปปินส์ก็คล้ายคนไทย ทั้งรสนิยมของอาหารและวิถีชีวิต ส่วนคนพื้นเมืองจริงๆหรือประชากรส่วนใหญ่ของที่นี่ที่เป็นอินเดียกับปากีสถาน ผมไม่ได้สนใจเท่าไร เพราะผมไม่มีความรู้เรื่องอาหารแขก ผมจะทำในสิ่งที่ผมรู้และมั่นใจ อีกอย่างหนึ่งก็คือ พวกนี้เค้ามีร้านประจำกันอยู่ เค้าจะไม่ค่อยซื้อจากผู้ขายหน้าใหม่ ตอนนี่ที่คูไบมีคนฟิลิปปินส์อยู่สักห้าแสนคนเห็นจะได้ เรียกว่าเป็นตลาดใหญ่ทีเดียว แล้วก็รวมไปถึงพวกอาเซียนทั้งหมดด้วย รวมคนไทยอีก เพียงแต่ว่าคนไทยที่นี้มีน้อยถ้าเทียบกับฟิลิปปินส์ ร้านผมนี่เป็นที่รู้จักของคนฟิลิปปินส์เลยนะ เรียกได้ว่าใครไม่รู้จักร้านผมเนี่ยแสดงว่าวันๆไม่เคยออกไปไหนเลย อยู่แต่ที่ทำงานกับบ้านเท่านั้น ทั้งสินค้าและอาหารไทยผมขายลูกค้าฟิลิปปินส์ได้สบาย อย่างที่บอก ว่าวิถีชีวิตเรากล้ายกัน แม้แต่รสชาติอาหาร ร้านผมอาจจะได้เปรียบที่เรามีส่วนผสมและเครื่องปรุงพร้อม เพราะเราเป็นคนนำเข้ามาเอง แต่เราก็ต้องรู้รสชาติเฉพาะสำหรับคนแต่ละชาติด้วย ถ้าเสรีฟคนไทยก็เน้นรสจัดหน่อย แต่ถ้าเสรีฟฟิลิปปินส์ต้องให้มันเปรี้ยวหน่อย อย่าให้เผ็ด คนฟิลิปปินส์ไม่กินเผ็ดเท่าคนไทย”

-เมื่อตอนที่เปิดร้านใหม่ๆ คุณปราโมทย์ประสบกับปัญหาอะไรบ้าง และมีวิธีแก้อย่างไร

“ตอนผมเปิดแรกๆเลย ต้องสู้กับร้านเดิมๆที่อยู่แถวนี้ ที่มีฐานลูกค้าอยู่แล้ว ก็มีบางนะที่พยายามต่อต้านผม แต่ผมก็ไม่ได้ไปอะไรด้วย ผมคิดแต่ว่าจะทำอย่างไรให้ร้านผมขายได้มากๆและเป็นที่ยอมรับ เพราะช่วงแรกขายไม่ดี คนยังไม่รู้จักร้าน ผมเลยคิดโปรโมชันขึ้นมาเพื่อดึงลูกค้าให้มีลูกค้า คือถ้าใครซื้อของที่ CM ครบ 50 ดิเรมส์ รับไปเลย บัตรทานอาหารฟรี 1 งาน โอ้โฮ ! คุณ ขาดเลยนะ ลูกค้านี่ไม่ถึงว่าเราจะกล้าลงทุนทำแบบนี้ บางคนซื้อไปจำนวนไปว่าถึงร้อย ถ้ายังก็พยายามซื้อให้ถึง เรียกว่าเราประสบความสำเร็จกับโปรโมชันนี้เลย ขายดีทั้งร้านอาหารและร้านขายของ ส่วนปัญหาอื่นๆผมก็ว่าไม่หนักหนอะไร เป็นอุปสรรคทางการค้าที่ต้องเจอเป็นธรรมดา ผมก็แก้ไปทีละเรื่อง”

-คุณปรารถนาคิดว่ายังมีโอกาสให้กับผู้ลงทุนหน้าใหม่หรือเปล่า และแนวโน้มของธุรกิจร้านอาหารในดูไบยังจะเติบโตได้อีกหรือเปล่านั้น

“สำหรับคนที่อยากมาลงทุนทำธุรกิจที่นี่ ผมว่าต้องคิดให้รอบคอบหน่อย เพราะการแข่งขันสูงมาก ทั้งค่าOverhead เช่น ค่าเช่าร้าน ค่าเช่าบ้านพนักงาน ค่าทำวีซ่า ทุกอย่างนายจ้างต้องรับผิดชอบหมด อีกอย่างที่นี่ก็กฎระเบียบต่างๆก็เข้มงวดมาก ต้องถามตัวเองก่อนว่าคุณพร้อมหรือเปล่า ทั้งการหาทำเล เงินทุน หาLocal sponsor และอื่นๆอีกอีกอีก ถ้าคุณพร้อมในทุกๆด้านมันก็ไม่ยากจนเกินไป เพราะผมมองว่าธุรกิจร้านอาหารยังมีแนวโน้มที่จะไปได้ดี ดูไบเป็นเมืองเปิด มีคนเดินทางเข้าออกตลอดเวลา ยังไงก็ขายได้ แต่ถ้าจะเอาให้ขายดีเป็นที่รู้จัก ก็ต้องใช้เวลาและความอดทนหน่อย ที่สำคัญต้องรอๆดูเศรษฐกิจโลกซักหน่อย ผมว่าตอนนี้อย่าเพิ่งใจร้อน”

-การที่ทางการดูไบสนับสนุนให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในดูไบ โดยการไม่เก็บภาษี หรือการเปิดเขตธุรกิจเสรีที่เปิดโอกาสให้ต่างชาติเป็นเจ้าของได้100 % คุณปรารถนาคิดว่ามีผลกับการลงทุนหรือเปล่านั้น

“เรื่องยกเว้นภาษีก็มีผลบ้างนะ เป็นทางจิตวิทยามากกว่า ถึงคุณจะไม่ต้องเสียภาษีให้กับทางการแต่ในที่สุดคุณก็ต้องเสียค่าธรรมเนียมต่างๆในอัตราที่ค่อนข้างสูงให้กับทางการเวลาคุณไปติดต่อขออนุญาตทำอะไรต่อมิอะไร มันก็ไม่แตกต่างกันเท่าไหร่นะผมว่า ส่วนเรื่องเขตธุรกิจเสรี ถ้าเป็นร้านอาหารมันก็ไม่เหมาะที่จะไปตั้งในเขต Free Zone ถึงคุณจะได้เป็นเจ้าของ 100 % มันก็ไม่มีคามหมาย ถ้าขายไม่ได้ ผมว่ามันขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจและความต้องการของคุณมากกว่า”

-สำหรับคำถามสุดท้าย ตอนนี้คุณปรารถนาคิดว่าตัวเองประสบความสำเร็จหรือยัง และมีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่ยอยากจะมาลงทุนที่ดูไบนี้หรือไม่

“ถ้าถามว่าประสบความสำเร็จกับธุรกิจตัวนี้หรือยัง มันก็ยังไม่สำเร็จซะทีเดียวหรอก เพราะใจผมอยากจะเปิดร้านอาหารที่สามารถขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้ และมีดนตรีสดเล่นให้ครบวงจรเลย หรือทำเป็นคลับสำหรับลูกค้า VIP ซึ่งผมว่าถ้าทำได้ มีโอกาสสวยเลยนะ เพราะดูไบเป็นเมือง Night Life เป็นเมืองท่องเที่ยว แต่ปัญหาก็คือ ยังไม่ได้ทำเลดีๆถูกใจ ก็คงต้องรอไปก่อน ส่วนข้อเสนอแนะก็อยากให้ศึกษาหาข้อมูลให้รอบคอบก่อนที่จะคิดลงทุนทำอะไร ไม่ว่าจะเปิดธุรกิจประเภทไหน และหากใครต้องการคำแนะนำหรือความช่วยเหลือ ในฐานะที่ผมเป็นคนไทยคนหนึ่งและทำธุรกิจอยู่ที่นี่ ผมยินดีและเต็มใจครับ”