



ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากเบอร์ลิน

(Weekly News from Berlin)

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

1 - 4 กุมภาพันธ์ 2562

ข่าวภายในประเทศ

บริษัทแย่งชิงวัตถุดิบแห่งอนาคต

นาย Henrik Fisker จัดว่าเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงในวงการการออกแบบรถยนต์โลก โดยเขาเป็นผู้ออกแบบรถยนต์สปอร์ตให้กับบริษัท BMW และ Aston Martin หรือแม้แต่รถยนต์รุ่น Model S ของ



Tesla เขาเองก็เป็นผู้เริ่มต้น แต่เมื่อไม่นานมานี้ นาย Fisker ได้เข้ารับตำแหน่งในหน้าที่ซึ่งไม่ได้เกี่ยวข้องกับนักออกแบบมากนัก โดยเค้าได้เข้ามาดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท First Cobalt ซึ่งเป็นบริษัทที่จะพัฒนาการขุดเจาะแร่โคบอลต์ในประเทศแคนาดา โดยบริษัท Start Up ที่มีชื่อเสียงเกี่ยวกับเขานี้ต้องการที่จะส่งรถยนต์ไฟฟ้าออกสู่ตลาดในเวลาอันใกล้นี้ เพื่อให้การดำเนินงานไป

ได้อย่างราบรื่นเขาจึงตัดสินใจเดินทางในทิศทางนี้โดยกล่าวว่า “ใครต้องการที่จะผลิตรถยนต์ไฟฟ้าแบบอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม คนเหล่านั้นต้องสามารถที่จะรักษาการได้มาของวัตถุดิบให้ได้ด้วย” โดยบริษัทผู้ผลิตรถยนต์ยักษ์ใหญ่ในเยอรมนีต่างก็ทราบดี เช่น บริษัท VW ได้เซ็นสัญญากับบริษัท Glencore ผู้ผลิตวัตถุดิบยักษ์ใหญ่ในวงการว่า ให้ส่งแร่โคบอลต์ให้กับบริษัท VW นานถึง 5 ปี บริษัท BMW สนับสนุนบริษัทเพื่อการร่วมมือระดับนานาชาติ (GIZ - Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) ในโครงการทำเหมืองแร่โคบอลต์ในประเทศคองโกแบบยั่งยืน เพราะแร่โคบอลต์จัดเป็นหนึ่งในวัตถุดิบที่มีความสำคัญเทียบเท่ากับแร่ลิเทียมในการนำมาผลิตแบตเตอรี่รถยนต์ โดยในกลุ่มผู้ผลิตรถยนต์ในเวลานี้นั้นได้เริ่มมีการปรับเปลี่ยนวิธีคิด แทนที่จะปล่อยให้การจัดการด้านวัตถุดิบไปอยู่ในมือผู้ผลิตแบตเตอรี่เพียงอย่างเดียว เหล่าผู้ผลิตรถยนต์ก็เข้าไปจัดการกับวัตถุดิบที่เป็นกุญแจสำคัญในการผลิตเสียเองด้วย เพราะแร่อย่าง โคบอลต์และลิเทียม รวมทั้งแร่อื่นๆ มีความสำคัญด้านกลยุทธ์มากกว่าที่จะละลายและปล่อยให้ผู้ผลิตแบตเตอรี่จากเอเชียครองความเป็นผู้นำอยู่เพียงฝ่ายเดียว นาย Stefan Eitel ผู้เชี่ยวชาญ

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ด้านเงินทุนเกี่ยวกับเหมืองแร่ของธนาคาร KfW-Ipen-Bank ก็ออกมากล่าวเช่นเดียวกันว่า “เราเห็นความเปลี่ยนแปลงที่ชัดเจนด้านการให้ความสำคัญในการลงทุน บริษัทขนาดใหญ่จำนวนมากให้ความสำคัญกับวัตถุดิบแบบ High Tech มากเป็นพิเศษ ซึ่งในเวลานี้มีการรื้อถอนในบริษัทเหมืองแร่ด้วย ซึ่งในอดีตไม่มีเรื่องแบบนี้มาก่อนเลย ในอนาคตน่าจะมีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้นไปอีก”



โดยรายงานของบริษัทให้คำปรึกษา Inverto ร่วมกับนสพ. Handelsblatt แสดงให้เห็นว่า บริษัทขนาดใหญ่ให้ความสำคัญกับการรักษาช่องทางการส่งวัตถุดิบมากขึ้นกว่าในอดีตอย่างมาก โดย Inverto ได้สอบถามผู้บริหารกว่า 100 คนในภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ โดยร้อยละ 71 ให้ความสำคัญเห็นว่า การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบนั้นส่งผลต่อยอดจำหน่ายของบริษัทอย่างเห็นได้ชัด และกว่าร้อยละ 58 ของผู้บริหารกล่าวว่า การขาดแคลนวัตถุดิบจะส่งผลเสียต่อยอดจำหน่ายได้เช่นกัน ตั้งแต่ปี 2016 เป็นต้นมาความรู้สึกถึงความสำคัญของวัตถุดิบก็ได้เปลี่ยนแปลงไป ในเวลานั้นเพียงร้อยละ 18 ของผู้บริหารเท่านั้นที่เห็นว่า ราคาของวัตถุดิบเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการพัฒนาของยอดขายรายปี แต่ตั้งแต่ปี 2016 เป็นต้นมา มีปริมาณผู้ที่มีความเห็นเช่นนี้มากขึ้นถึง 3 เท่า นาย Lars-Peter Häfele ผู้ให้คำปรึกษากับนักลงทุน และหนึ่งในทีมผู้ทำการวิจัยข้างต้นกล่าวว่า “พวกเรามองเห็นเทรนด์ที่เปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจน จากความเสี่ยงในการจำหน่ายสินค้า กลายมาเป็นความเสี่ยงในการจัดหาวัตถุดิบ” โดยเฉพาะการให้ได้มายังวัตถุดิบพิเศษอย่าง โคบอลต์และลิเทียม หรือธาตุหายากต่างๆ นั้นมีความลำบากมากขึ้น รวมทั้งราคาที่ขึ้นๆ ลงๆ ก็เป็นอีกหนึ่งความเสี่ยงเช่นกัน นาย Häfele กล่าวว่า “ราคาวัตถุดิบที่ขยายตัวอย่างฉับพลันนั้นก็ส่งผลให้บริษัทมีปัญหาด้านการเงินได้อย่างรวดเร็ว” กว่าร้อยละ 93 ของผู้ตอบแบบสอบถามคาดการณ์ว่า สงครามการค้าระหว่าง USA กับจีนจะทำให้ราคาวัตถุดิบในตลาดโลกขยายตัวขึ้นไปอีก แต่ก็มีจำนวนน้อยเท่านั้นที่หาทางเตรียมตัวรับมือกับปัญหาดังกล่าว อย่างการใช้ระบบ Hedging ร้อยละ 73 ของผู้กรอกแบบสอบถามนั้น สะสมวัตถุดิบโดยประมาณร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปริมาณที่ต้องใช้ทั้งหมด โดยในอดีตนั้นบริษัทจำนวนมากพยายามรักษาราคาวัตถุดิบไว้โดยการทำสัญญาระยะยาวเพื่อป้องกันการแปรปรวนของราคาในตลาด แต่ในรายงานแสดงให้เห็นว่า ในปัจจุบันการทำสัญญาระยะยาวแทบจะไม่เกิดขึ้นเลย ผู้เชี่ยวชาญของ KfW-Ipen-Bank ก็เห็นว่า สัญญาระยะยาวนั้นจะค่อยๆ ลดความสำคัญลง และไม่สามารถใช้ได้กับรูปแบบการประกอบธุรกิจในปัจจุบัน ซึ่งภาคอุตสาหกรรมเยอรมันต้องปรับตัวด้านการรักษาความปลอดภัยในการจัดส่งวัตถุดิบมากขึ้นกว่าในอดีต

จาก Handelsblatt 11 กุมภาพันธ์ 2562

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนั้น ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ข่าวเศรษฐกิจ

Liferando กับแผนการณ์ในอนาคต

นสพ. Handelsblatt ได้เข้าสัมภาษณ์ นาย Jitse Groen ผู้บริหารของบริษัท Lieferando และบริษัทแม่ Takeaway ในห้องประชุมของบริษัท โดยทางนสพ.ต้องการที่จะทราบถึงวิสัยทัศน์ของบริษัทในการเป็นตัวแทนการส่งอาหารจากร้านอาหาร สำหรับนาย Groen แล้วสิ่งที่แน่นอนที่สุดในเวลานี้ก็คือ บริษัทของเขาจะเข้ามาเป็นกลไกหลักในการเปลี่ยนแปลงรูปแบบตลาดร้านอาหารในเยอรมนีแน่นอน โดยในสัปดาห์ที่ผ่านมาเขาได้แจ้งให้ทราบถึงปริมาณการส่งอาหารในปี 2018 ที่มีการขยายตัวสูงขึ้นถึงร้อยละ 38 หรือมีการส่งอาหารเพิ่มขึ้น 94 ล้านครั้ง โดยในเยอรมนีมีการส่งอาหารสูงถึง 33 ล้านครั้งซึ่งนำหน้าประเทศเนเธอร์แลนด์ที่เป็นบริษัทแม่ไปอย่างง่ายดาย และในช่วงคริสต์มาสที่ผ่านมา นาย Groen ก็ได้ออกมาประกาศที่จะเข้าซื้อบริษัทคู่แข่ง Delivery Hero ในปี 2019 เพราะเขาต้องการที่จะเป็นผู้นำหนึ่งเดียวในตลาดส่งอาหารในเยอรมนี ซึ่งความต้องการนี้ส่งผลกับรูปแบบในระยะยาวแน่นอน เขามีแผนที่แตกต่างกันจาก นาย Niklas Östberg ผู้บริหาร Delivery Hero และบริษัทคู่แข่ง Deliveroo ก็คือ ต้องการจะยุบบริษัท Lieferheld ที่มีมูลค่า 930 ล้านยูโรลง ซึ่งหมายถึงว่า จะไม่มีการส่งสินค้าผ่าน Lieferheld, Foodora และ Pizza.de ต่อไปในประเทศเยอรมนี โดยการตัดสินใจนี้ไม่ใช่การตัดสินใจแบบไม่ได้ไตร่ตรองมาก่อน แต่ได้ทำตามผลการวิเคราะห์ทางการตลาดของบริษัทตัวเอง



นาย Groen ได้เริ่มสร้าง Platform ขึ้นในระหว่างที่เขาเป็นนักศึกษาและมีอายุเพียง 18 ปี โดย Platform Takeaway นี้ก็ได้ค่านายหน้าส่วนหนึ่งจากยอดจำหน่าย หรือร้อยละ 12 โดยเฉลี่ย โดยในครั้งนั้น เขาได้เริ่มต้นด้วยเงินเพียง 50 ยูโร จนสามารถทำกำไรได้อย่างมหาศาลในประเทศเนเธอร์แลนด์จนเข้ามาซื้อบริษัท Lieferando ในเยอรมนีในปี 2014 เพื่อที่จะโจมตี Delivery Hero



ต่อไป โดยทั้ง 2 บริษัทนั้นมีจุดยืนที่สำคัญที่แตกต่างกันก็คือ Delivery Hero ต้องการที่จะขยายตัวทั่วโลก โดยเฉพาะในตลาดที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูงอย่างในเอเชีย และอเมริกาใต้ ในทางกลับกัน Takeaway นั้นให้ความสำคัญกับตลาดยุโรป (ซึ่งมีการรวมทุนเล็กๆ ในประเทศเวียดนามเพียงเล็กน้อย

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใด ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด

เท่านั้น) โดยเฉพาะตลาดในเขตสหภาพเศรษฐกิจเบเนลักซ์ เยอรมนี และ โปแลนด์ นาย Groen กล่าว
ว่า “เหตุผลหลักที่เราเข้าตลาดหุ้นในปี 2016 ก็คือ ต้องการที่จะบุกตลาดเยอรมนีให้ได้ เพราะคงจะดู
แปลกๆ ที่เราจะไม่เข้ามาเป็นผู้นำในตลาดเยอรมัน” โดยนักวิเคราะห์ของนาย Groen นั้นเห็นว่า เขาจะ
เป็นผู้ชนะในเกมศึกครั้งนี้ และเขาก็มีการติดต่อกับ Delivery Hero มานานแล้วถึงเรื่องการซื้อบริษัท
แต่นาย Groen ก็ไม่แจ้งให้ทราบว่าจะทำไม่ถึงมีการตัดสินใจซื้อบริษัทดังกล่าว ในเวลานี้มีการคาดการณ์ว่า



น่าจะเป็นเพราะยอดจำหน่ายของบริษัท Delivery Hero ที่ลดลงตั้งแต่ช่วงฤดูใบไม้ร่วงที่ผ่านมา ใน
อดีตนั้นทั้ง 2 บริษัทมีขนาดใหญ่พอๆ กัน ในช่วง 9
เดือนแรกปี 2018 มีการสั่งซื้ออาหารผ่าน 2 บริษัท
ในเยอรมนี 23 ล้านครั้งโดยประมาณ หรือมีมูลค่า
สูงถึง 470 ยูโร ซึ่ง Lieferando ได้คำดำเนินการ
60 ล้านยูโร และ Delivery Hero ได้คำดำเนินการ
76 ล้านยูโร โดยนาย Groen วางแผนที่จะใช้

เงินด้านการประชาสัมพันธ์เพิ่มมากขึ้นหลังจากที่เสร็จสิ้นกระบวนการซื้อบริษัท แต่แน่นอนจะน้อยกว่า
จำนวนที่ทั้ง 2 บริษัทเคยใช้ด้านประชาสัมพันธ์รวมกัน ซึ่งกุญแจแห่งความสำเร็จของนาย Groen ก็คือ
สัดส่วนค่าใช้จ่ายในด้านการประชาสัมพันธ์ที่ลดลง โดยนาย Groen ต้องใช้ค่าประชาสัมพันธ์สูงถึงร้อย
ละ 59 ของยอดจำหน่ายในเยอรมนี ซึ่งเขาใช้เงินด้านเดียวกันในเนเธอร์แลนด์เพียงร้อยละ 17 เท่านั้น
ในเวลาเดียวกันค่านายหน้าจากร้านอาหารต้องจ่ายให้เขาก็มีแนวโน้มที่จะสูงขึ้น ซึ่งคงจะทำได้ไม่ยากนัก
หลังจากที่เขาจำกัดคู่แข่งหลักไปเรียบร้อยแล้ว โดยเขาคิดว่า เป็นไปได้ที่ร้านอาหารอาจจะสามารถเสีย
ค่าธรรมเนียมที่สูงขึ้นเพื่อให้ได้พื้นที่ที่น่าสนใจมากขึ้น หรือสามารถหาร้านอาหารเหล่านี้ได้ง่ายขึ้นใน
Plattform ของเขา แต่สิ่งที่เขาจะไม่ได้ทำเพิ่มขึ้นก็คือ จากคนส่งสินค้าที่แบกกระเป๋าไปยังสี่ล้อสี่ล้อ
เขากล่าวว่า “เราคงไม่มีกำไรจากระบบโลจิสติก” ซึ่งเป็นการคำนวณที่ง่ายมาก โดยเฉลี่ยแล้วคนส่งสินค้า
กับจักรยานไฟฟ้า (E-Bike) จะได้ค่าจ้าง 10 ยูโรต่อชั่วโมง ซึ่งโดยเฉลี่ยจะสามารถส่งอาหารได้ 2 ครั้ง นั้น
หมายความว่า ค่าใช้จ่ายรวมค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมใน
การในการส่งสินค้า 1 ครั้งนั้นสูงกว่า 5 ยูโร ซึ่งมัน
สูงเกินไปที่จะสามารถคุ้มกับการส่งสินค้า 1 ครั้งที่มี
มีการสั่งโดยเฉลี่ยครั้งละ 20 ยูโร ซึ่งเขาต้องการที่
จะพัฒนา Plattform ของเขาให้เป็น Plattform
รวมให้กับผู้ที่ต้องการสั่งอาหารให้ได้ ซึ่งปริมาณ
มากมายนั้นเองจะทำให้บริษัททำกำไรได้ เขาต้องการ
ให้ ร้านอาหารอย่างร้านพิซซาใกล้บ้าน กับ Food



- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น
ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้
ไม่ว่าโดยทางใด

Service อย่าง Burger King หรือ Vapiano หรือ แม้แต่ร้านอาหารเล็กๆ ใช้ Plattform ของเขา ในการส่งอาหาร เพื่อที่ Plattform ของเขาจะได้ รวบรวมทุกร้านค้าไว้เตรียมตัวแข่งกับคู่แข่งใหม่ที่ อาจจะเกิดขึ้นอย่าง Uber Eats หรือ Amazon เป็นต้น และการฮวบบริษัทที่แพงยิ่งกว่าก็คือ การ ซื้อบริษัท 10bis ของประเทศอิสลาเอล ซึ่งสิ่งที่นาย Groen ต้องการจาก Plattform ดังกล่าวก็คือ ตัว Software โดย 10bis นั้นต้องการที่จะเข้ามาแทนที่ร้านอาหารในสถานประกอบการ โดยเจ้าของกิจการ และผู้บริหารกิจการต่างๆ สามารถให้เงินสนับสนุนการส่งอาหารของลูกค้าผ่าน Plattform 10bis ได้ ที่ เหลือนาย Groen ก็จะใช้เวลาในการปรับกิจการต่างๆ ที่เขาซื้อเข้ามาให้ใช้งานร่วมกันได้อย่างไม่ขาดตก บกพร่อง อีกทั้งยังต้องทำให้กับพนักงานจำนวน 400 ชีวิตอีกแน่นอนที่หน่วยงานหลักจะตั้งอยู่ในเมือง หลวงของประเทศเยอรมนี กรุงเบอร์ลินนั่นเอง



จาก Handelsblatt 8 กุมภาพันธ์ 2562

Office of Commercial Affairs - Royal Thai Embassy
Petzowerstr. 1, 14109 Berlin, Germany
email - thaicom.berlin@t-online.de

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ ไม่ว่าโดยทางใด