



แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

1 มิถุนายน 2563

แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี

สินค้าคงค้างคลัง ขายไม่ออก

Adidas ที่เรียกได้ว่าเป็นพี่ใหญ่ในวงการชุดกีฬา มีปัญหาใหญ่ให้รอแก้ไข หลังจากที่ผลประกอบการไตรมาสแรกของปี ออกมาไม่สวยมากนัก ในช่วงนี้ บริษัทยังต้องมาจัดการกับเสื้อผ้าและรองเท้าที่ขายไม่ออก กองอยู่เป็นภูเขา โดยมีประมาณการมูลค่า สูงถึง 4.3 พันล้านยูโร ซึ่งในเวลานี้ ยังขายออกไปได้ไม่กี่ร้อยล้านยูโร โดยหลังจากที่เก็บสินค้าจากร้านค้าในจีนคืน และเริ่ม



กลับมาประกอบธุรกิจได้อีกครั้ง บริษัทก็ทยอยเก็บสินค้าที่ขายไม่ออกในยุโรป และสหรัฐอเมริกา กลับมาอีกด้วย ซึ่งไม่ใช่แต่เพียง Adidas บริษัทเดียวที่ประสบกับปัญหาใหญ่ขนาดนี้ ร้านค้าปลีกจำนวนมากทั่วโลก ต้องปิดกิจการไม่สามารถประกอบธุรกิจได้ ก็มีสินค้าคงค้างคลังจำนวนมากที่ไม่สามารถนำออกไปจำหน่ายได้ อีกทั้งยังต้องประสบกับปัญหาที่ลูกค้า ยังไม่มีอารมณ์ที่จะซื้อสินค้า ประธานบริษัทให้คำปรึกษา Boston Consulting Group (BCG) ในเยอรมนี นาย Matthias Tauber กล่าวว่า “เกิดวิกฤติที่มีเอกลักษณ์พิเศษในกลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีก ผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรมกรรมการบริโภคในช่วงเวลาที่เร็วมาก จนผู้ค้าปลีกปรับตัวตามไม่ทัน” จากแบบสอบถามของ BCG แสดงให้เห็นว่า ในเยอรมนี วิกฤติ Covid-19 ทำให้เกิดความไม่คล่องตัวในการบริโภคสินค้า และผู้บริโภคจำนวนมากเอง ก็ยังไม่มีวามประสงค์ที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมกรรมการบริโภคกลับไปเป็นแบบเดิมอย่างรวดเร็ว

โดยนอกจากคลังสินค้าเก่าที่ยังปริมาณล้นอยู่ แต่ปัญหาสินค้าใหม่ที่กำลังเดินทางมา ก็ตามเข้ามาอีก ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าของบริษัทให้คำปรึกษา Accenture นาย Thomas Täuber กล่าวว่า “โดยเฉพาะในธุรกิจแฟชั่นที่มีสินค้าใหม่เป็นรายเดือน ต้องมีการเร่งกระจายสินค้าเก่าออกไปให้เร็วที่สุด เพื่อที่จะได้มีที่พอที่จะรองรับสินค้านรุ่นใหม่ ซึ่งปัญหานี้ เป็นปัญหาที่ใหญ่มากสำหรับผู้ค้าปลีกในปัจจุบัน ซึ่ง

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

สินค้าที่มีปัญหาคล้ายคลึงกัน ได้แก่ รองเท้า ของขวัญของที่ระลึก ของตกแต่งบ้าน แม้แต่ในสินค้าเครื่องสำอางเอง ก็กำลังอยู่ในช่วงปรับเปลี่ยนเทรนด์สินค้า และก็สายเกินไปแล้วที่จะยกเลิกการสั่งสินค้าได้ ซึ่งผู้ค้าปลีกจำนวนมาก นั่งอยู่บนกองสินค้าที่แทบจะขายไม่ออกอีกเป็นจำนวนมาก” ซึ่งทำให้ผู้ค้าปลีกจำนวนมาก ต้องหาทางแก้ปัญหา โดยอย่างแรกพวกเขามีความต้องการพื้นที่เก็บสินค้า ผู้บริหารบริษัท Logivest ผู้เป็นตัวกลางในการจัดหาโกดัง นาย Kuno Neumeier กล่าวว่า “เราเห็นความต้องการด้านการจัดเก็บสินค้าของผู้ค้าปลีกที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด” โดยผู้ค้าปลีก พยายามซื้อเวลา โดยนำสินค้าช่วงต้นปี ไปเก็บไว้ก่อน เพื่อที่จะสามารถนำสินค้าช่วงฤดูร้อนออกมาจำหน่ายได้ เช่น C&A ที่ต้องจัดการกับสินค้าหลายล้านชิ้น ที่สั่งมาจากเอเชียมาเข้าโกดัง และจัดเข้าระบบของบริษัท ผู้บริหารด้าน Merchandise and Sourcing ของ C&A Europa นาย Martijn van der Zee ให้สัมภาษณ์กับนิตยสาร Textilwirtschaft ว่า “ถ้าไม่มีการเข้าโกดังสินค้าเพิ่มเติม คงจะไม่สามารถจัดการกับสินค้าจำนวนมากมหาศาลนี้ได้เลย” อย่างไรก็ตาม การนำสินค้าไปเก็บไว้ก่อนโกดังก่อน ก็ทำให้ผู้ค้าปลีกจำนวนหนึ่ง สามารถหลีกเลี่ยงสงครามลดราคาคลังสต็อกสินค้าไปได้ในระดับหนึ่ง แต่ก็เพียงแค่อะไรก็ได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น ผู้บริหารบริษัทผู้จำหน่ายเสื้อผ้า Seidensticker นาย Oliver Seidensticker กล่าวว่า “คงไม่มีใครสามารถหลีกเลี่ยงสงครามการแย่งชิงลูกค้าในช่วงแรก หลีกจากที่สามารถกลับมาประกอบธุรกิจได้อีกครั้ง”



จาก Handelsblatt 1 มิถุนายน 2563

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 ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่บุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด