



แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

19 ตุลาคม 2563

แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี

ร้านอาหาร และการปรับรูปแบบ ในอนาคต

ช่วงวิกฤติ Covid19 ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจำนวนมาก ต้องตัดใจปลดพนักงาน แต่ไม่ใช่สำหรับเครือร้านอาหาร Peter Pan จากเมือง Lübeck นาย Patrick Junge เจ้าของร้าน ที่เน้นจำหน่ายเบอร์เกอร์ และได้รับสมัครพนักงานเพิ่มขึ้น 200 ตำแหน่ง ในช่วงที่วิกฤติหนักๆ โดยในช่วงวิกฤติ ทำให้ Peter Pan ต้องปรับรูปแบบการประกอบธุรกิจอย่างเลี่ยงไม่ได้



โดยได้มีการริเริ่มให้บริการ Peter bringt's (Peter ส่งให้) โดยจากข้อมูล บริษัทรับส่งอาหาร Lieferando ไม่มีกำลังมากพอที่จะตอบสนองความต้องการ และยังมีไม่ทั่วถึง ครอบคลุมตามความต้องการ อีกด้วย โดยนาย Junge ได้อธิบายว่า “พนักงานทุกคน ที่ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการปรุงเบอร์เกอร์ในครัว ก็ร่วมใจกันใช้จักรยานส่งสินค้า” โดยลูกค้าได้ให้การตอบรับบริการให้บริการ Peter bringt's เป็นอย่างมาก จนทำให้นาย Junge ตัดสินใจที่จะรักษาธุรกิจไว้ต่อไป และยังคงจ้างพนักงานส่งสินค้า เพิ่มขึ้นอีก 200 คน



โดยร้านได้ทำตามค่านิยาย ที่ว่า “Iss doch, wo Du willst” (กินที่ไหนก็ได้ ตามใจคุณ) และใช้เทคโนโลยี GPS-Tracking ช่วยให้สามารถส่งเบอร์เกอร์ ผ่าน E-Bike ให้กับลูกค้าได้ทุกที่ ที่ต้องการ ไม่ว่าจะป็นในสวน หรือตามหาดทราย เป็นต้น โดยรูปแบบการประกอบธุรกิจรูปแบบใหม่ มีสัดส่วนในยอดจำหน่ายของร้าน Peter Pan มากถึงร้อยละ 15 และในเวลาเดียวกัน ทางร้านกำลัง

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

ลองขยายธุรกิจของร้าน ผ่าน Food Truck โดย นาย Junge วางแผนที่จะส่ง Food Truck ออก มาปีละ 2 - 3 คัน และกล่าวถึงการปรับรูปแบบ ธุรกิจดังกล่าวว่า “Food Truck น่าจะนำไปใช้ ตามฤดูกาล ในพื้นที่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว อย่าง เช่น แถบชายหาดทะเลบอลติกได้ เป็นต้น” เพราะ



ในบางพื้นที่ ไม่คุ้มทุนที่จะตั้งร้านอาหารแบบให้บริการทั้งปีขึ้น โดย ผู้บริหารและหุ้นส่วนของบริษัท Treugast ผู้ให้คำปรึกษาด้านธุรกิจร้านอาหาร นาย Moritz Dietl กล่าวว่า “ผู้ชนะในวิกฤตินี้ ก็คือร้านอาหารที่แสดงให้เห็นว่า มีความยืดหยุ่นในการทำงานสูง อย่างการปรับตัวมาให้บริการแบบส่งถึงบ้าน เป็นต้น” โดยการเกิดวิกฤติแต่ละครั้ง มีผลเหมือนกับการเกิดพายุขนาดใหญ่ ซึ่งพายุนี้ ยิ่งทำให้เกิดช่องว่างระหว่างธุรกิจร้านอาหารแบบดั้งเดิม กับร้านอาหารรุ่นใหม่ แน่นอนในช่วง 3 เดือนแรก ที่เกิดวิกฤติเป็นช่วงเวลาที่ยากลำบาก สำหรับนาย Junge และได้สูญเสียเงินไปเป็นจำนวนมหาศาล เนื่องจากต้องจ่าย ค่าเช่า ค่าแรง และ ค่าวัตถุดิบ ให้ร้านได้ดำเนินต่อไปได้” แต่ในเวลานี้ ร้าน Peter Pan มีพนักงานรวมกัน 1,700 คน และหากไม่ได้เงินกู้จาก สถาบันสินเชื่อเพื่อการฟื้นฟูประเทศ (KfW - Kreditanstalt für Wiederaufbau) ธุรกิจก็คงไปไม่รอด แม้ว่าในวันนี้ วิกฤติดังกล่าว จะยังไม่จบลงก็ตาม แต่บริษัทก็วางแผนที่จะเปิดสาขาเพิ่มขึ้นอีก ที่เมือง Erfurt, Bielefeld, Düsseldorf, Köln และใน Stuttgart และจนถึงช่วงสิ้นปี บริษัทวางแผนว่า จะมีร้านสาขาทั่วประเทศจำนวน 42 ร้าน แม้ว่าบริษัท Peter Pan จะเพิ่งก่อตั้งได้เพียง 4 ปี หลังจากที่ได้แยกตัวออกมาจากร้าน Hans im Glück ก็ตาม โดยในช่วงเดือนกรกฎาคม และสิงหาคม ที่ผ่านมา ธุรกิจของร้านดำเนินไปได้ดีมาก จนทำให้คาดการณ์ว่า ยอดจำหน่ายโดยรวมในปี นี้ น่าจะอยู่ที่ 80 ล้านยูโร ซึ่งสูงกว่าปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 63 ล้านยูโร และคาดการณ์ว่า ผลกำไรจากการดำเนินการ น่าจะขยายตัวขึ้นจากร้อยละ 10 เป็นร้อยละ 13 อีกด้วย

ขณะที่ ธุรกิจร้านอาหารเบอร์เกอร์ หรือธุรกิจการส่งอาหาร ดำเนินไปได้ดีในช่วงวิกฤติ แต่ธุรกิจบริการอื่นๆ ประสบปัญหาหนักกว่ามาก จากแบบสอบถามของสหพันธ์การโรงแรมและการบริการร้านอาหารแห่งประเทศเยอรมนี (DEHOGA - Deutscher Hotel- und Gaststättenverband) แสดงว่า ร้อยละ 61 ของธุรกิจบริการ (รวมธุรกิจโรงแรม) เห็นว่าธุรกิจประสบปัญหาอย่างหนัก ประธาน DEHOGA



นาย Guido Zöllick กล่าวว่า “เป็นช่วงเวลาที่ยอดจำหน่ายตกต่ำที่สุดในประวัติศาสตร์” ข้อมูลของสำนักงานสถิติประจำประเทศเยอรมนี (Statistische Bundesamt) แจ้งว่า ยอดจำหน่ายของธุรกิจบริการต่างๆ ลดลง โดยเฉลี่ยร้อยละ 34.1 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งในส่วนธุรกิจแค

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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



นทีน ประสบปัญหาหนักกว่า แต่ธุรกิจของร้านอาหารต่างๆ ก็กลับมาดีขึ้นแตกต่างกันไป โดยมีช่องว่างขนาดใหญ่ ระหว่างร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยว กับร้านอาหารในเมือง โดยจากข้อมูลของ DEHOGA แสดงให้เห็นว่า ร้านอาหารแบบเบียร์กาเดิน หรือร้านที่มีระเบียงใหญ่ ได้รับการตอบรับจากลูกค้าดีเป็นพิเศษ ในทางตรงกันข้าม ร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ ประสบปัญหามาก เมื่อไม่มีการจัดงานแสดงสินค้า งานอีเว้นต์ขนาดใหญ่ หรืองานแข่งขันกีฬาขนาดใหญ่ เกิดขึ้น รวมไปถึง ยังขาดแคลนจำนวนนักท่องเที่ยวแบบธุรกิจ และนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ ที่จะมาใช้บริการ โดยนาย Zöllick กล่าวว่า “สถานการณ์ของผู้ประกอบธุรกิจแคนทีน ในอีเว้นต์ต่างๆ นั้น ยังคงสาหัสอย่างมาก”

จาก Handelsblatt 19 ตุลาคม 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 ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด