



ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากเบอร์ลิน

(Weekly News from Berlin)

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

7 พฤษภาคม 2564

ข่าวภายในประเทศ และข่าวเศรษฐกิจ

ธุรกิจบริการส่งสินค้าบริโภค Online ในประเทศเยอรมนี

เมื่อสักระยะหนึ่ง กลุ่ม Start Ups คิดกันว่า ตลาดสินค้าบริโภค Online ไม่น่าจะทำอะไรไปได้อีกกว่านี้ และคงจะเป็นตลาดที่มีขนาดเล็ก ต่อไป แต่วิกฤติการแพร่ระบาดของไวรัสโคโรน่า ก็ทำให้ตลาดสินค้าบริโภค Online กลับมารุ่งเรืองอีกครั้ง “ระยะเวลาหนึ่ง เหมือนกับว่า นักลงทุนได้ลดความสนใจกับธุรกิจ e-commerce ลงไปแล้ว เพราะคิดว่า กลุ่มผู้ค้าปลีกส่วนใหญ่ น่าจะปรับตัวเข้าสู่ระบบดิจิทัลไปเรียบร้อยแล้ว” ทุนส่วนใหญ่ของบริษัทเพื่อการลงทุน HV Capital นาย Jan Miczaika “แต่ตลาดสินค้าบริโภค ยังน่าสนใจ เพราะเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่มหาศาล” โดยธุรกิจตลาดสินค้าบริโภค โดยรวมมียอดขายกว่า 220 พันล้าน โดยประมาณ แต่เป็นการประกอบธุรกิจ ผ่านระบบ Online ไม่เกินเลข 1 หลัก จากข้อมูลของสำนักงานป้องกันสิทธิประโยชน์ทางการค้าแห่งเยอรมนี (Kartellamt) ทำให้ทราบว่า 4 ยักษ์ใหญ่ เช่น Edeka, Rewe, Lidl และ Aldi เป็นผู้ครองส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 85 โดยมีภาพรวมของตลาดเยอรมันดังนี้

Rewe ผู้นำตลาด Online

บริษัท Rewe ศูนย์หลัก ตั้งอยู่ในเมือง Köln เป็นรายแรก ที่เข้าบุกตลาด Online ในปี 2013 บริษัท ได้เข้าร่วมทุนกับบริษัท Home24 ผู้จำหน่ายสินค้าเครื่องเรือน Online เพื่อที่จะเข้ามาสะสมประสบการณ์ด้านธุรกิจ e-commerce โดยมีหน่วยดิจิทัล ภายใน Rewe ที่เป็นหัวใจหลัก ในการผลักดันธุรกิจจากศูนย์กลาง ในวันนี้ บริษัท Rewe มีข้อเสนอ เช่น การส่งสินค้าถึงบ้านผ่านระบบ หรือสามารถสั่งซื้อแล้วไปรับสินค้าที่สั่งได้ แต่ปัญหาหลัก ได้แก่ ช่วงเวลาที่จะนำสินค้ามาส่ง ใช้เวลานานมาก โดยเฉพาะในช่วงที่มีการ



นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

ระบอบของเชื้อโคโรนาหนักร อีกหนึ่งปัญหา ได้แก่ ประสานงาน และร่วมงานกับร้านสาขาที่เป็นสหกรณ์ และอาชีพอิสระ ที่ไม่ได้ต้องการมีคู่แข่งเป็นร้าน Online เกิดขึ้น อีกด้วย โดยอีกปัญหาที่เห็น ก็คือ “รูปแบบการจำหน่ายสินค้า Online แบบเก่า เช่น Rewe Digital หรือ Bringmeister ไม่ทำกำไร” นาย Miczaika ให้ความเห็น กลุ่มธุรกิจ Online Supermarket ช่วงปี 2000 ก็คือ การเตรียมปิด แม้แต่บริษัท เช่น Otto, Karstadt, Kaufland และ Spar frische ก็ได้ส่งสินค้าบริโภค อย่างไรก็ตาม ถึงเวลาแล้ว ที่ผู้ประกอบการ Supermarket ต้องตัดสินใจแล้วว่า จะลงทุนในด้านการขนส่งสินค้าต่อไป และขยายการให้บริการออกไป หรือจะยกเลิก แล้วปล่อยให้บริษัทอื่นจัดการไปเลย

Gorillas และ Flink ผู้นำการจัดส่งแบบด่วน



นักลงทุนในเวลานี้ ให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการจัดส่งสินค้าแบบเร่งด่วน ในกรุงเบอร์ลิน บริษัท Gorillas ก็ได้ทำให้เกิดความตื่นตัวอย่างมาก ผ่านระบบ Social Network โดยผู้ก่อตั้ง Gorillas นาย Kagen Sümer ชาวตุรกีโดยกำเนิด ได้ออกมาประกาศว่า จะส่งสินค้าให้ถึงบ้านภายใน 10 นาที หลังจากที่สั่งซื้อผ่าน App ซึ่งก็สามารถทำได้จริง เพราะระยะทางการส่งสินค้าที่มีระยะสั้น พร้อมทั้งใช้ e-Bike เป็นตัวช่วย บริษัท

จะทำกำไรผ่านจำนวนการสั่งที่มีความถี่สูง และการใช้ผู้ส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ แต่แน่นอน ข้อเสีย ก็คือ ราคาสินค้าที่สูง และสินค้าที่มีให้เลือก มีปริมาณไม่มากนัก แต่นักลงทุนต่างก็เชื่อมั่นกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจของบริษัท ล่าสุด บริษัทสามารถรวบรวมเงินทุนความเสี่ยงสูง ได้ถึง 233 ล้านยูโร และวางแผนที่จะขยายการประกอบธุรกิจออกไปอีก ซึ่งตัวเลขการลงทุนครั้งนี้ ทำให้ Gorillas กลายเป็น Start Ups ที่ได้รับการประเมินเป็นยูนิคอนเร็วที่สุดในยุโรป ซึ่งแน่นอน บริษัทคู่แข่ง เช่น Flink ก็ไม่น้อยหน้า โดยผู้ที่ร่วมลงทุนกับ Flink ก็ไม่ใช่ใครที่โหด นาย Christoph Cordes อดีตผู้บริหาร Home24 ซึ่งตัวอย่างของรูปแบบการประกอบธุรกิจแบบนี้ ไม่ได้มีเพียงในประเทศตุรกี และในสหรัฐอเมริกา เท่านั้น ประเทศจีน ได้แข่งขันการส่งสินค้าแบบเร่งด่วน มาระยะหนึ่งแล้ว โดยในอนาคต เป็นไปได้ที่ธุรกิจจะสามารถทำกำไรได้อย่างยั่งยืน ถ้าลูกค้ายังคงที่ และส่งสินค้าเรื่อยๆ ก็อาจจะเป็นปัญหาต่อไป เช่นกัน ล่าสุดบริษัท Flink ออกมาโฆษณาเชิญชวนให้มีการสั่งซื้อ โดยปราศจากค่าใช้จ่าย ในเดือนเมษายน ในเวลาเดียวกัน ผู้ประกอบการ ต้องคอยระวังในการขยายธุรกิจ ไม่ให้สูญเสียภาพรวมได้

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

Knuspr และ Bringmeister ส่งได้ไม่เร็ว แต่ก็ไม่ได้ช้ามาก

ร้าน Rohlik เป็น Supermarket Online จากกรุงปราก ได้วางแผนที่จะทดลองตลาด ในเมืองมิวนิค ภายใต้ Knuspr โดยประกาศว่า จะส่งสินค้า ภายใน 3 ชั่วโมง และสามารถที่จะส่งสินค้าล่วงหน้าระยะยาว ได้อีกด้วย ทำให้บริษัท เป็นผู้ส่งสินค้าระดับกลาง ระหว่าง Rewe กับ Gorillas โดยพื้นที่การส่งสินค้า ครอบคลุมทั้งจังหวัด โดย Knuspr สัญญาว่า จะจำหน่ายสินค้าที่มีราคาที่เหมาะสม และสนับสนุนสินค้าในท้องถิ่น โดยจุดประสงค์หลักต้องการ ที่จะเจาะกลุ่มลูกค้าครอบครัว ที่สั่งสินค้าเป็นจำนวนมากต่อสัปดาห์ ซึ่งในเวลานี้ เริ่มต้นที่เมืองมิวนิค และจะทยอยเปิดให้บริการในเมืองต่างๆ ต่อไป เช่นเมือง Frankfurt เป็นต้น ซึ่ง ผู้ก่อตั้ง นาย Tomas Cupr ต้องการที่จะมาสร้างชื่อ เพราะหวังว่าในอนาคตจะต้องเข้าตลาดหุ้นที่ Frankfurt ให้ได้ ซึ่งคู่แข่ง ก็มาจากนักลงทุน Rockaway จากประเทศสาธารณรัฐเช็กที่สนับสนุนธุรกิจ Online Supermarket ในยุโรปตะวันออก หลายนาย ล่าสุด ก็เพิ่งซื้อบริษัท Bringmeister ไปจาก Edeka ไปหมดๆ และต้องการที่จะขยายธุรกิจของ Bringmeister ออกไป ซึ่งก็น่าจะเป็นการดีกับ Bringmeister ที่ได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของ Edeka หลังจากที่บริษัทได้ซื้อ Tengelmann ไป และก็แทบจะไม่มีผลในองค์กร มากนัก โดยบริษัทจากยุโรปตะวันออก ส่งสมประสบการณ์จากฝั่งตะวันออกมาอย่างดี เช่น บริษัท Flaschenpost บริษัทส่งเครื่องดื่ม แสดงให้เห็นว่า ลูกค้าพร้อมที่จะรอสูงสุด 3 ชั่วโมง โดยประมาณ ซึ่งจะนำความเข้าใจนี้มาร่วมคำนวณกับเส้นทางการจำหน่ายสินค้า แต่แน่นอนที่บริษัทกลุ่มนี้ ขาด WOW Effect เหมือนที่บริษัท Gorillas มีบริการการส่งสินค้าแบบเร่งด่วน



Picnic ทยอยส่ง ไม่รีบ

บริษัท Picnic จากประเทศเนเธอร์แลนด์ กระจายพื้นที่การประกอบธุรกิจส่วนใหญ่ ในรัฐ Nordrhein-Westfalen และเป็นหนึ่งในผู้ร่วมผลักดันแนวโน้มเทรนด์ e-commerce ให้ BOOM ด้วย โดยหัวใจหลักของการประกอบธุรกิจ ได้แก่ การลดค่าใช้จ่ายด้วยเส้นทางการส่งสินค้าที่ชัดเจน แทนที่ลูกค้าจะได้รับความยืดหยุ่นอย่างสูงสุด แต่ได้รับความชัดเจนแน่นอน ในการจัดส่งสินค้า เหมือนกับรถส่งนม สมัยก่อน ซึ่งการวางแผนเช่น



- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

นี้ ทำให้สามารถที่จะส่งสินค้าไปยังเขตรอบเมืองได้ด้วย ในเวลานี้ บริษัท Edeka ก็เข้ามาร่วมทุนด้วย อย่างไรก็ตาม บริษัท Picnic ขยายตัวช้ากว่าที่ผู้เชี่ยวชาญคาดการณ์ แม้ว่าบริษัท จะได้รับเงินสนับสนุนในปี 2019 สูงถึง 250 ล้านยูโร จากนักลงทุน ก็ตาม แต่ผู้เชี่ยวชาญด้านการค้าส่วนใหญ่ ก็ยังพอใจกับรูปแบบการประกอบธุรกิจ ของบริษัท Picnic อยู่ แต่ก็เป็นไปได้ที่จะประสบปัญหาที่คู่แข่ง ที่มีความยืดหยุ่นกว่าได้ โดยเฉพาะคู่แข่งที่มีเงินทุนความเสี่ยงสูงมากพอที่จะนำมาทุ่มตลาดได้

Frischepost ไม่รีบร้อน แบบร้านโชห่วยข้างบ้าน

ผู้ก่อตั้ง 2 สาว นาง Juliane Willing และ Eva Neubauer ได้ร่วมกันพัฒนารูปแบบการค้าของ ในศูนย์ค้าส่งใจกลางเมือง Hamburg ด้วยกัน จนออกมาเป็นร้านโชห่วย แบบ Online ขึ้น โดยในรายการสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่ เป็นสินค้าในท้องถิ่น และจะถูกนำไปส่งยังลูกค้าด้วยรถยนต์พลังงานไฟฟ้า Frischepost และกำลังขยายพื้นที่



การประกอบธุรกิจ ไปยังภูมิภาค Rhein-Main, เบอร์ลิน และมิวนิค ไปพร้อมกับร้านกลุ่มพันธมิตร ผ่านระบบ Franchise แต่แน่นอน การเตรียมรับมือกับคู่แข่ง ที่ต่างก็เริ่มวิ่งกันอย่างหนัก เช่น บริษัท Crisp จากประเทศเนเธอร์แลนด์ ที่มีรูปแบบการทำงานคล้ายคลึงกับ Frischepost และเพิ่งได้รับเงินสนับสนุนกว่า 30 ล้านยูโร มา โดยเตรียมตัวที่จะบุกตลาดประเทศเพื่อนบ้าน เช่น เยอรมนีอย่างเต็มกำลัง โดยบริษัท Frischepost เน้นลูกค้าที่มีรายได้สูง ซึ่งการจะได้ลูกค้า ก็ต้องมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งมีเรื่องราวที่น่าสนใจ อีกทั้งยังต้องแข่งขันกับพฤติกรรมกรซื้อสินค้ารายสัปดาห์ ของผู้บริโภคอีกด้วย เป็นไปได้ที่น่าจะมีหลายผู้ให้บริการ สามารถที่จะเข้ามาในตลาดได้

Food.de และ Bringoo ตัวเล็ก ตัวน้อย



บริษัทจำนวนมาก ต้องการที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าบริโภค Online เช่น Food.de จากเมือง Leipzig ที่เข้ามาประกอบธุรกิจตั้งแต่ปี 2011 เป็นต้นมา ล่าสุด บริษัทออกมาประกาศว่า สามารถขยายยอดจำหน่ายได้ ในช่วงวิกฤติโคโรนา โดยบริษัท Bringoo ตั้งอยู่ในเมือง Hamburg ร่วมงานกับ Metro และส่งสินค้าภายใน 45 นาที หลังจากที่มีการสั่งสินค้า โดยพร้อมที่จะเข้ามาแย่งชิงตลาดของ Gorillas และ Flink โดยในอนาคต บริษัทขนาดใหญ่ น่าจะเข้ามาควมรวมบริษัทขนาดเล็ก กลุ่มนี้

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

Nestlé Marktplatz บริษัทผู้ผลิต

แน่นอนที่ผู้ผลิตสินค้าใน Supermarket ก็คิดถึงธุรกิจ e-commerce เช่นกัน เพื่อที่จะสามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น และในระยะเวลาหนึ่ง เป็นแนวโน้มเทรนด์ที่ผู้ผลิต ต่างก็สร้าง Online Shop ขึ้นมา โดยบริษัท Nestlé ได้เริ่มต้นสร้าง Online Shop ในเยอรมนี โดยที่ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้า เช่น Maggi ให้ส่งถึงบ้านได้เป็นต้น แต่ในเวลานี้ ผู้ผลิตก็เริ่มเลิกทำ แม้แต่ L'Oréal Paris ก็หันไปสนับสนุน Online Shop ของห้าง Müller, DM หรือ Rossmann แทน เมื่อมีความต้องการสั่งซื้อสินค้าโดยตรงผ่านบริษัท แต่จะเหลือก็เพียงข้อเสนอพิเศษ เช่น การรับมีดโกนหนวดเป็นรายเดือน เป็นต้น “ศักยภาพสินค้ากลุ่ม Longtail ที่เป็นสินค้ากลุ่ม Niche มีมากกว่าสินค้าแบบ Mass” นักลงทุน นาย Carsten Maschmeyer กล่าว โดยปัญหาหลัก น่าจะอยู่ที่การสะสมข้อมูลจากลูกค้าปลายน้ำ ซึ่งผู้ให้บริการ เช่น Gorillas และ Flink ต้องการที่จะเข้ามาปิดช่องว่างการตลาดนี้ ต้องการที่จะร่วมงานกับผู้ผลิต เพื่อให้ผู้ผลิตจะได้ทราบถึงสินค้าที่ลูกค้าส่วนใหญ่สั่งซื้อ ในแต่ละครั้ง และทำให้สามารถซื้อสินค้าจากผู้ผลิตได้ถูกลง โดยเมื่อดูในระยะไกลแล้ว ผู้ผลิตไม่น่าจะก้าวเข้ามาเป็นผู้จำหน่ายสินค้าเอง หรือมากที่สุด ก็เป็นเพียงสินค้าบางชนิด เท่านั้น เพราะในบางตัวสินค้า คู่แข่งจะลงทุน เพื่อที่จะสร้างความสนใจให้เกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ เช่น สินค้าเครื่องสำอางราคาสูง เป็นต้น



Aldi และ Lidl ผู้เฝ้ามองอย่างเงียบ



Lidl มีแผนที่จะสร้างพื้นที่รับส่งสินค้าขึ้น แต่ท้ายสุดก็โดนสั่งให้จบแผนแบบรวดเร็ว เมื่อ 3 ปีที่ผ่านมา แต่แน่นอนที่ Aldi และ Lidl ซึ่งเป็น Discounter เจ้าใหญ่ของเยอรมนี ก็ไม่ได้ละสายตาจากธุรกิจ e-commerce แต่อย่างใด ทั้ง 2 บริษัท ต่างก็มี Online Shops สำหรับสินค้าพิเศษล่าสุด Kaufland บริษัทลูกของ Lidl ก็เพิ่งควรวรม Real.de ไปหมาดๆ ซึ่งหากน้องใหม่ แต่ไม่ใหม่ด้าน e-commerce สั่งสมประสบการณ์มากเพียง

พอ เป็นไปได้ที่จะเข้าบุกตลาดดังกล่าว อย่างรวดเร็ว เพราะเรื่องเงิน ไม่ใช่เรื่องใหญ่ ในเวลาเดียวกัน สิ่งที่มีมากกว่าร้าน Supermarket อื่น ก็คือ ประสบการณ์ระดับนานาชาติ ซึ่งเป็นไปได้ที่ในอนาคต กลุ่ม

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

Discounter จะเข้ามาบุกตลาดนี้ด้วย และขยายพื้นที่การนำเสนอสินค้าออกไปอีก แต่คำถามน่าจะอยู่ที่ว่าจะบุกหนักขนาดไหน มากกว่า

Amazon Fresh ผู้สร้างความแปลกใจ

เมื่อ Amazon Fresh ได้เข้ามาเริ่มประกอบธุรกิจ ในกรุงเบอร์ลิน ในปี 2017 และทยอยขยายตัวไปยัง Hamburg ทำให้ในวงการต่างก็คาดการณ์กันว่า จะเกิดการปฏิวัติในวงการเกิดขึ้น เหมือนกับที่ Elektronik ได้เคยทำไว้ แต่จนถึงวันนี้ การบริการ ก็ยังเรียกได้ว่า ไม่ได้มีความพิเศษอะไร เป็นที่น่าแปลกใจมากที่สุดที่ Amazon ยังมีการใช้รูปแบบการนำเสนอสินค้า คล้ายคลึงกับ Rewe และยังไม่ได้บุกตลาดเยอรมันมากนัก ในเวลานี้ น่าจะให้ความสำคัญกับตลาดในสหรัฐอเมริกา ก่อน แต่เป็นไปได้หลังจากที่สั่งสมประสบการณ์จากสหรัฐอเมริกา มากพอ ก็น่าจะนำมาเป็นประโยชน์ในเยอรมนี ได้เช่นกัน



จาก Handelsblatt 7 พฤษภาคม 2564

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 จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใด ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำ ข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด