รายงานโดยนาย ธนิต หิรัญกิจรังษี นักแปลและล่ามภาษาไทย ที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับมอบอำนาจจากศาลเยอรมัน / von Herr Thanit Hirungitrungsri Für die Berliner Gerichte und Notare ermächtigter Übersetzer der thailändischen Sprache

แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี
สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

24 พฤษภาคม 2564

แนวโน้มสินค้าในตลาดเยอรมนี

สินค้ากาแฟ บุกตลาดดิจิตอล

นาย Massimiliano Pogliani ได้พัฒนาความรักกาแฟ มาตั้งแต่ช่วงที่เริ่มเรียนในมหาวิทยาลัย ในเมืองมิลาน ในเวลานั้น ถึงกับไปเรียนการเป็นซอมเมอลิเยร์บาริสต้า ด้านกาแฟเลยทีเดียว ในวันนี้ ผู้บริหารบริษัท Illy นาย Pogliani ยังสามารถทำรูปหัวใจสวยหรูจากฟองนมในถ้วยกาแฟได้เป็นอย่างดี แน่นอนที่ ยังเป็นบาริสต้าผู้เชี่ยวชาญ อีกด้วย แต่สิ่งที่รัก ที่ทำให้ชาย ในวัย 55 ปี ไม่สบายใจ เพราะมากกว่า 1 ปี แล้ว ที่ร้านอาหาร และบาร์ ระงับการให้บริการ เรือสำราญ แทบจะไม่ได้เดินเรือ ผู้คนต่างก็เดินทางด้วยรถไฟ และเครื่องบิน ลดลงอย่างหนัก ซึ่งทำให้บริษัทบริหารแบบครอบครัวจากอิตาลี ขาดพื้นที่การทำธุรกิจ และเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านกาแฟที่รู้จักทั่วโลก โดยช่วงก่อนวิกฤติโคโรน่า มีการดื่มเอสเพรสโซ่ ของ Illy มากกว่า 8 ล้านถ้วย ทุกวัน ในร้านอาหาร บาร์ หรือร้านกาแฟทั่วโลก โดยกว่าร้อยละ 60 ของยอดจำหน่ายของบริษัท เป็นธุรกิจแบบ catering แน่นอนที่วิกฤติ ส่งผลกับบริษัทที่ก่อตั้งในปี 1933 และมีพนักงานกว่า 1,400 ชีวิต แต่ในปี 2020 ยอดจำหน่ายของบริษัท ลดลงเพียงร้อยละ 14 อยู่ที่ 446.5 ล้านยูโร เท่านั้น แม้ว่าการประกอบธุรกิจจะยากลำบากขึ้น แต่ Illycafé ก็ยังมีกำไรสุทธิ อยู่ที่ 5 ล้านยูโร โดยประมาณ นอกจากยอดจำหน่ายใน Supermarket และร้าน retail chain ที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 30 แล้ว ยอดจำหน่ายผ่านธุรกิจ Online ยังขยายตัวขึ้น สูงถึงร้อยละ 39 อีกด้วย กว่าครึ่งหนึ่งของการจำหน่ายผ่านระบบ e-commerce เป็นการจำหน่ายให้กับลูกค้ารายใหม่ “โชคดีที่ได้เริ่มพัฒนาธุรกิจ Online ตั้งแต่ปี 2018 มาเป็น Omnichannel (รูปแบบการทำการตลาดที่รวมทุกช่องทางการติดต่อให้เป็นหนึ่งเดียว)” นาย Pogliani อธิบาย และแน่นอนที่ Illycafé จะไม่หยุดธุรกิจ Online เพียงเท่านี้

☐ นโยบายภาครัฐ ☐ เศรษฐกิจการลงทุน ☒ แนวโน้มตลาด ☐ รายงานสินค้าและบริการ ☐ อื่นๆ

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

รายงานโดยนาย ธนิต หิรัญกิจรังษี นักแปลและล่ามภาษาไทย ที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับมอบอำนาจจากศาลเยอรมัน / von Herr Thanit Hirungitrungsri Für die Berliner Gerichte und Notare ermächtigter Übersetzer der thailändischen Sprache

รายงานโดยนาย ธนิต หิรัญกิจรังษี นักแปลและล่ามภาษาไทย ที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับมอบอำนาจจากศาลเยอรมัน / von Herr Thanit Hirungitrungsri Für die Berliner Gerichte und Notare ermächtigter Übersetzer der thailändischen Sprache

นาย Pogliani ชาวมิลาน เข้ามาเป็นผู้บริหารคนแรกของบริษัท เมื่อ 5 ปีที่แล้ว ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของครอบครัว โดยในปีนี้ ได้ให้ความสำคัญกับการปรับบริษัทเข้าสู่ระบบดิจิตอล เป็นหลัก สำหรับนาย Pogliani แล้ว ไม่ใช่เฉพาะการปรับช่องทางการจำหน่ายเพียงอย่างเดียว แม้ว่าชองทางนี้จะทำยอดจำหน่ายให้กับบริษัท สูงถึง 70 ล้านยูโร แต่เป็นการเดินทางเข้าสู่ระบบดิจิตอลไปด้วยกัน “เพื่อที่บริษัท จะปรับตัวเป็นระบบดิจิตอลทั้งหมด” บริษัทได้ให้บริการซื้อกาแฟแบบสมาชิก ที่จะมีการส่งกาแฟที่ลูกค้าต้องการ ให้กับลูกค้า ในระยะเวลาที่เลือกโดยอัตโนมัติ แต่สำหรับนาย Pogliani ในช่วงสิ้นเดือนพฤษภาคม จะเปิดตัวโปรแกรมใหม่สำหรับลูกค้า ผ่านระบบ Illy-App ที่จะเป็นศูนย์รวมทุกอย่างไว้ด้วยกัน “ใน App จะมีระบบการสะสมแต้มของลูกค้า มีการทำโปรโมชั่น และลูกค้าสามารถซื้อกับบริษัทได้โดยตรง” นาย Pogliani กล่าว แน่นอนใน App ยังแสดงให้เห็นอีกว่า มีร้านค้าไหนจำหน่ายสินค้า ที่อยู่ใกล้ที่สุด รวมไปถึงร้านอาหาร ร้านกาแฟ ที่จำหน่ายกาแฟของบริษัทอีกด้วย ซึ่งเมื่อดูโปรแกรมแล้ว ก็จะรู้สึกได้ว่า หลายๆ สิ่งมีความคล้ายคลึงกับคู่แข่ง อย่าง Nespresso ซึ่งไม่ใช่ความบังเอิญแต่อย่างใด โดยหลังจากที่นาย Pogliani สำเร็จการศึกษาด้านเศรษฐกิจ และเข้าทำงานกับบริษัท Vaillant ผู้เชี่ยวชาญด้านเครื่องทำความร้อน สักระยะ ก็เปลี่ยนมาทำงานกับบริษัท Saeco ผู้ผลิตเครื่องกาแฟ จนถึงปี 2003 เขาจึงเปลี่ยนไปทำงานกับบริษัท Nestlé ในประเทศสวิสเซอร์แลนด์ ในเวลานั้น มีหน้าที่รับผิดชอบในการขยายยอดจำหน่ายให้กับร้าน Nespresso Boutique ทั่วโลก และโปรแกรมลูกค้า Nespresso Club นั้นเอง ทั้งนี้ หลังที่ได้เข้าไปรับตำแหน่ง CEO ให้กับบริษัท Vertu ผู้ผลิตโทรศัพท์มือถือราคาแพง จากสหราชอาณาจักร ที่เลิกกิจการไปแล้ว นาย Pogliani ก็ได้เดินทางกลับมายังประเทศอิตาลี และเข้ารับตำแหน่งผู้บริหารหลัก แทนผู้บริหารรุ่นที่ 3 ของบริษัท นาย Andrea Illy ที่บริหารบริษัท มาตั้งแต่ปี 1994 ที่ในเวลานี้ ได้ปรับตัวไปเป็นผู้บริหารด้านการจัดการ นาย Pogliani ก็ได้ประกาศที่จะขยายยอดจำหน่ายขึ้นเป็นเท่าตัว ภายในปี 2027 ซึ่งยอดจำหน่ายของบริษัทอยู่ที่ 450 ล้านยูโร “แน่นอน การปรับตัวบริษัทแบบครอบครัว ทำให้นอนไม่หลับไปหลายคืนที่เดียว” โดยเฉพาะเรื่องที่จะทำอะไรก่อน และต้องตอบสนองความเป็น Illy ไปในเวลาเดียวกัน โดยแผนการบริหารบริษัทในเวลานี้ ก็คือ “ในปี 2021 จะต้องมียอดจำหน่ายอย่างต่ำเท่ากับปี 2019” วิกฤติโคโรน่า ไม่ได้ทำให้พฤติกรรมการบริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างสิ้นเชิง “ผู้คนจำนวนมาก ต่างก็เฝ้ารอที่จะเข้าไปใช้บริการร้านอาหาร และ Bar และแทบที่จะรอไม่ไหว ที่จะกลับไปเดินทางท่องเที่ยว อีกครั้ง” โดยนาย Pogliani คาดการณ์ว่า ในไม่ช้า เมื่อธุรกิจแบบ catering กลับมาดีเหมือนเดิม และธุรกิจ e-commerce พัฒนาตัวดีขึ้นไปอีก “ในอนาคต บริษัทสามารถขยายการประกอบธุรกิจออกไปได้อีก แน่นอน”

☐ นโยบายภาครัฐ ☐ เศรษฐกิจการลงทุน ☒ แนวโน้มตลาด ☐ รายงานสินค้าและบริการ ☐ อื่นๆ

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

รายงานโดยนาย ธนิต หิรัญกิจรังษี นักแปลและล่ามภาษาไทย ที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับมอบอำนาจจากศาลเยอรมัน / von Herr Thanit Hirungitrungsri Für die Berliner Gerichte und Notare ermächtigter Übersetzer der thailändischen Sprache

รายงานโดยนาย ธนิต หิรัญกิจรังษี นักแปลและล่ามภาษาไทย ที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับมอบอำนาจจากศาลเยอรมัน / von Herr Thanit Hirungitrungsri Für die Berliner Gerichte und Notare ermächtigter Übersetzer der thailändischen Sprache

สิ่งสำคัญก็คือ การหาส่วนผสมที่เหมาะสมในโลกทั้ง 2 แบบ เข้าหากัน เป็นสิ่งที่อุตสาหกรรมผู้ผลิตสินค้าบริโภค พยายปรับตัวไปในทิศทางดังกล่าว อย่างหนัก “โดยรูปแบบการประกอบธุรกิจแบบ Hybrid ที่ผสมช่องทาง Online และ Offline จะมีความสำคัญมากขึ้น” นาง Maria Giuffrida ผู้เชี่ยวชาญด้าน e-commerce จากมหาวิทยาลัยมิลาน กล่าว “ในหลายประเทศ เช่น ประเทศจีน รูปแบบธุรกิจแบบ Hybrid เป็นเรื่องปกติมาหลายปีแล้ว” โดยในไม่กี่ปีข้างหน้า น่าจะสามารถเห็นการพัฒนาตัวในยุโรป มากขึ้น ในเวลาเดียวกัน Illy ก็ลดความมีตัวตนแบบ Offline ลง มีการปิดร้านค้าปลีกจำนวน 44 ร้าน ปัจจุบัน บริษัทมีร้านกาแฟ จำนวน 186 ร้าน มีร้านค้า จำนวน 39 ใน 40 ประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นร้านแบบ Franchise โดยการปิดร้านค้าปลีก ส่วนหนึ่งมากจากการทำกำไรไม่เพียงพอ อีกส่วนหนึ่งไม่ตอบสนองกับภาพลักษณ์ของบริษัท แน่นอนที่หลักจากสภานการณ์ด้านโคโรน่า ดีขึ้น บริษัทก็วางแผนที่จะขยายร้านสาขาอีกครั้ง ซึ่งรวมไปถึงร้านในเยอรมนี ด้วย “บริษัทเห็นศักยภาพในการพัฒนาตัวของธุรกิจ ในประเทศเยอรมนี” นาย Pogliani กล่าวต่อ ในปัจจุบัน ตลาดที่สำคัญที่สุดของบริษัท ก็คือ อิตาลี และตามมาด้วย สหรัฐอเมริกา ตลาดอันดับสามของบริษัท ได้แก่ ประเทศเยอรมนี ฝรั่งเศส และสหราชอาณาจักร ที่สลับกันไปมาในช่วงหลายปีที่ผ่านมา นี้

จาก Handelsblatt 24 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

รายงานโดยนาย ธนิต หิรัญกิจรังษี นักแปลและล่ามภาษาไทย ที่ได้รับอนุญาตหรือได้รับมอบอำนาจจากศาลเยอรมัน / von Herr Thanit Hirungitrungsri Für die Berliner Gerichte und Notare ermächtigter Übersetzer der thailändischen Sprache