



แนวโน้มสินค้า/บริการจากเบอร์ลิน

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

20 กุมภาพันธ์ 2569

ความสำเร็จระดับโลกของ SME เยอรมันรายหนึ่งผ่านการช่วยเหลือจาก AI

จากสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ของบริษัท The Customization Group นาย Philipp Mühlbauer สามารถมองเห็นทิศทางที่สดใสของเมืองโคโลญและมหาวิทยาลัยได้ แม้ว่าบริษัทจะย้ายที่ตั้งสำนักงานใหญ่มาได้สักพักหนึ่งแล้ว แต่ผนังสำนักงานยังคงว่างเปล่า (ถึงแม้บริษัทของนาย Mühlbauer จะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตกแต่งผนังก็ตาม) ทั้งนี้ นาย Mühlbauer ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท The Customization Group กล่าวว่า **“ในไม่ช้าเราจะแหวนภาพขนาดใหญ่ของทีมงานของเรา ซึ่งสร้างขึ้นโดยปัญญาประดิษฐ์ (AI) ในสไตล่อนิเมะ”**

นับตั้งแต่ปี 2023 ชื่อ “The Customization Group” ก็คือชื่อใหม่ของกลุ่มบริษัท Picanova Group ซึ่งเป็นเจ้าของแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักมากที่สุดอย่าง MeinFoto.de โดยกลุ่มบริษัทนี้ไม่ได้จำหน่ายเพียงแค่อุปกรณ์และสมุดภาพเท่านั้น แต่ยังนำเสนอผลิตภัณฑ์สิ่งทำพิเศษหลากหลายประเภท ตั้งแต่แก้วกาแฟ เสื้อสเวตเตอร์ ไปจนถึงสามใส่อาหารสุนัข โดยเมื่อไม่กี่เดือนก่อน The Customization Group ซึ่งมีที่ตั้งอยู่ในเมืองโคโลญจน์ ก็เพิ่งจะเข้าซื้อกิจการสองแห่งเข้ามาใหม่ ได้แก่ บริษัท Orwo ผู้เชี่ยวชาญด้านภาพถ่ายที่ตั้งอยู่ในรัฐ Sachsen-Anhalt (เพิ่งจะล้มละลายไปไม่นานนี้) และบริษัท Sendmoments ซึ่งเป็นบริษัทพิมพ์การ์ดจากเมืองมิวนิก การที่ The Customization Group เข้าซื้อกิจการบริษัทขนาดเล็กสองรายดังกล่าวซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านต่างๆ เหล่านี้ นั้นแปลความหมายได้ว่า The Customization Group ประกาศถึงการก้าวสู่สถานะคู่แข่งชั้นกับ Cewe (ซึ่งเป็นผู้ครองตลาดภาพถ่าย) อย่างเป็นทางการ นาย Mühlbauer วัย 41 ปี ผู้บริหารบริษัทร่วมกับนาย Daniel หรือพี่ชายของเขา กล่าวว่า “ในช่วงเวลาที่เราใช้กำลังการผลิตสูงสุด เราสามารถผลิตสินค้าสิ่งทำพิเศษได้มากถึง 2.5 ล้านชิ้นต่อวัน”

บริษัท The Customization Group ในฐานะ SME รายนี้ ปัจจุบันมีพนักงานกว่า 800 คนทั่วโลก ได้เริ่มต้นธุรกิจจากโรงรถในเขตทางใต้ของเมืองโคโลญ โดยหลังจาก นาย Philipp Mühlbauer ได้สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายแล้ว ตัวเขาและพี่ชายซึ่งอายุมากกว่าเขา 11 ปี ได้เริ่มต้นขายภาพพิมพ์จำลองภาพวาดของจิตรกรเอกในอดีต ผ่านทาง Ebay โดยพวกเขาส่งผลิตภาพวาดสีน้ำมันบนผ้าใบจำนวนมากจากประเทศจีน และนำภาพเหล่านั้นมาซึ่งบนกรอบไม้ในเมืองโคโลญเพื่อการจำหน่าย นาย Mühlbauer กล่าวว่า “เราซื้อภาพดอกทิวลิปของ Van Gogh มาในราคาเพียงไม่กี่ดอลลาร์ และขายภาพนั้นได้ในราคา 30 - 40 ยูโรทีเดียว” ซึ่งก่อนหน้านี้เขาได้เริ่มค้าขายอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ขนาดเล็กจากจีนผ่านแพลตฟอร์ม Ebay มาตั้งแต่สมัยที่เขายังเป็นนักเรียนแล้ว

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใด ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ต่อมา เมื่อความต้องการภาพวาดของปรมาจารย์ยุคเก่าลดลง สองพี่น้องก็เริ่มขายงานศิลปะสมัยใหม่ที่ไร้ระบุชื่อผู้สร้าง งานศิลปะเหล่านี้ผลิตขึ้นเป็นจำนวนมากโดยศิลปินชาวจีนหลายสิบคนในหมู่บ้านแห่งหนึ่งใกล้เมืองเซินเจิ้น ในขณะที่เดียวกันพวกเขาก็เพิ่มภาพพิมพ์ขนาดใหญ่บนผ้าใบลงในแคตตาล็อกสินค้าของพวกเขา โดยเฉพาะอย่างยิ่งงานศิลปะแบบป๊อปอาร์ต และภาพถ่ายก็ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ สองพี่น้องยังได้ก่อตั้งแกลเลอรี 4 แห่งในเมืองโคโลญ ซึ่งต่อมาพวกเขาวางแผนที่จะขยายธุรกิจดังกล่าวในรูปแบบแฟรนไชส์ต่อไป โดยรูปแบบธุรกิจในตอนนั้น ก็คือ การนำเสนอศิลปะตกแต่งผนังในราคาไม่แพง ซึ่งในเวลาต่อมาพวกเขาได้เพิ่มผลิตภัณฑ์ภาพถ่ายส่วนบุคคลและของขวัญเข้าไปด้วย ปัจจุบันสองพี่น้องจำหน่ายสินค้าเหล่านี้ ไม่เพียงแต่การจำหน่ายผ่าน MeinFoto.de เท่านั้น แต่ยังจำหน่ายผ่านร้านค้าออนไลน์อีกประมาณ 30 แห่งใน 170 ประเทศอีกด้วย ในปี 2014 บริษัท Picanova (ชื่อเดิม) ก็ตัดสินใจขายสินค้าทางออนไลน์เพียงอย่างเดียว ทั้งยังผลิตอัลบั้มภาพถ่าย และสินค้าสั่งทำพิเศษสำหรับร้าน Aldi และ Lidl อีกด้วย ปัจจุบันการผลิตตามสัญญาให้กับผู้ค้าปลีกรายใหญ่ต่างๆ เป็นธุรกิจที่สำคัญอันดับ 2 ของกลุ่มบริษัท ซึ่งการที่บริษัทเข้าซื้อกิจการ Orwo นั้น ก็ทำให้บริษัทได้ลูกค้ารายใหญ่รายใหม่ คือ Rossmann (ซึ่งเป็นหนึ่งยักษ์ใหญ่เครือข่ายร้านเพื่อสุขภาพและความงาม (drugstore) ในเยอรมนี) เพิ่มขึ้นอีกหนึ่งราย

ปัจจุบันธุรกิจผลิตภัณฑ์ภาพถ่ายได้รับประโยชน์จากเทรนด์ความต้องการเฉพาะบุคคล (personalized) นาย Mühlbauer กล่าวว่า “ผู้คนต้องการเปลี่ยนภาพดิจิทัลจำนวนมากให้กลายเป็นความทรงจำที่จับต้องได้และคงอยู่ยาวนาน” บริษัท Picanova ปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจให้เข้ากับกระแสใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง Claussen นักลงทุนชื่นชมในจุดนี้ของสองพี่น้องว่า “พวกเขาถือว่าโอกาส และมีความมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ในการปรับปรุงรูปแบบธุรกิจให้ดีที่สุด” อย่างไรก็ตาม รูปแบบธุรกิจที่ซับซ้อนนี้ต้องการทักษะการบริหารจัดการที่แข็งแกร่งและแม่นยำ การระบาดของไวรัสโคโรนาส่งผลให้บริษัท The Customization Group มีรายได้สูงสุดเป็นประวัติการณ์ คือ 184 ล้านยูโรในปี 2021 นาย Mühlbauer กล่าวว่า “ด้วยความพยายามอย่างหนัก เราสามารถผลิตหน้ากากผ้าแบบสั่งทำพิเศษตามความต้องการของลูกค้าได้ภายในเวลาอันสั้น เรามีเครื่องจักรสำหรับการผลิตอยู่แล้ว ทำให้สามารถขายหน้ากาก อย่างเช่น หน้ากากที่มีโลโก้บริษัทได้หลายล้านชิ้น อย่างไรก็ตาม ในปี 2023 ยอดขายลดลงชั่วคราวเหลือ 154 ล้านยูโร ทั้งนี้ จากข้อมูลทะเบียนการค้าแสดงให้เห็นว่าบริษัทขาดทุนเล็กน้อยในปี 2022 ซึ่งนาย Mühlbauer ปฏิเสธที่จะแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับตัวเลขทางการเงินโดยละเอียด และกล่าวว่า “เราทำกำไรมาโดยตลอดทุกปี ยกเว้นปี 2022 เพียงปีเดียว” เขากล่าวเสริมว่า อัตรากำไร 10-15% เป็นสิ่งที่สามารถทำได้ในอุตสาหกรรมนี้ เรียกได้ว่าปี 2025 เป็นปีที่แข็งแกร่งที่สุดในประวัติของบริษัท เมื่อดูจากการเข้าซื้อกิจการสองแห่งดังกล่าวเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท อย่างไรก็ตาม แรงกดดันจากการแข่งขันด้านราคาในตลาดเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยแรงกดดันด้านหนึ่งคือ ต้นทุนของวัสดุ และค่าจ้างแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก แรงกดดันในอีกด้านหนึ่ง ก็คือ ผู้บริโภคประหยัดเงินมากขึ้น เนื่องจากภาวะเงินเฟ้อ นาย Mühlbauer เน้นย้ำว่า “เราคือ 'สินค้าที่ดีและราคาไม่แพง' ของอุตสาหกรรม เราต้องการที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ของเราในราคาที่เข้าถึงได้ต่อไป เพราะนั่นคือ จุดขายที่เป็น

เอกลักษณ์ของเรา” คู่แข่งที่สำคัญอย่างบริษัท Cewe (เจ้าของแบรนด์ Pixum, Whitewall) ดำเนินธุรกิจในกลุ่มผลิตภัณฑ์ระดับพรีเมียม ในปี 2025 บริษัท Cewe ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทที่ระบุดำเนินตลาดหลักที่รพีย SDax จากเมือง Oldenburg แห่งนี้ประมาณการณ์รายได้ไว้ที่ 830 ล้านยูโร นาย Mühlbauer กล่าวว่า “นอกจาก Cewe และบริษัทของเราแล้ว ก็ไม่มีบริษัทคู่แข่งรายอื่นในเยอรมนีที่น่าเสนอซอฟต์แวร์ด้านภาพถ่ายดิจิทัล และผลิตภัณฑ์ครบวงจรที่ผลิตเองภายในบริษัทอีกแล้ว”

ปัจจุบันตลาดผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการถ่ายภาพกำลังอยู่ในช่วงพักฐาน (consolidating) ในฤดูใบไม้ผลิที่ผ่านมา บริษัท Orwo ซึ่งตั้งอยู่ในเมือง Bitterfeld-Wolfen ต้องยื่นขอประกาศล้มละลาย บริษัท Orwo (ซึ่งเป็นบริษัทผู้เชี่ยวชาญด้านการล้างฟิล์มและการพิมพ์ดิจิทัลที่มีประวัติยาวนาน) ก่อตั้งขึ้นจากการปรับตัวจากอดีตบริษัท Agfa ซึ่งเป็นผู้นำตลาดในเยอรมนีตะวันออก ทำให้บริษัท The Customization Group จากเมืองโคโลญจน์ได้มีโอกาสเข้าซื้อกิจการของ Orwo รวมถึงอสังหาริมทรัพย์และเครื่องจักรของบริษัท Orwo ด้วย พร้อมทั้งจ้างงานพนักงานเดิม จำนวน 151 คนจากทั้งหมดประมาณ 250 คน ให้ทำงานต่อไป นาย Mühlbauer กล่าวว่า “สิ่งนี้ทำให้เราสามารถผลิตสินค้าเองได้มากขึ้นและประหยัดต้นทุนได้มากขึ้นอีก” แต่สำหรับกรณีที่เข้าซื้อกิจการบริษัท Sendmoments ซึ่งเป็นบริษัทรับพิมพ์การ์ด ส่งผลให้บริษัท The Customization Group ก้าวเข้าสู่ตลาดสินค้าพรีเมียมเป็นครั้งแรก เนื่องจากบริษัท Sendmoments ผู้ผลิตจากมิวนิก ดำเนินธุรกิจรับผลิตสินค้ากระดาษเฉพาะบุคคลสำหรับโอกาสส่วนตัว เช่น งานแต่งงาน ตั้งแต่การ์ดเชิญและแผ่นเพลง ไปจนถึงการ์ดวางชื่อแขกบนโต๊ะอาหาร เมนู และการ์ดขอบคุณ แต่ธุรกิจของ Sendmoments ได้รับผลกระทบอย่างหนักในช่วงการระบาดของไวรัสโควิด-19 เพราะกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจดังกล่าวถูกยกเลิกเป็นเวลานาน ทั้งนี้ เมื่อ The Customization Group เข้าซื้อกิจการ Sendmoments แล้ว นาย Mühlbauer ก็มีเป้าหมายที่จะขยายธุรกิจ Sendmoments ให้ไปสู่ระดับสากลและทำให้เป็นแบรนด์ชั้นนำในยุโรป (ปัจจุบันแบรนด์ Kartenmacherei และ Kartenliebe เป็นผู้นำตลาดดังกล่าวในเยอรมนี) ในอนาคต MeinFoto.de ก็จะเพิ่มบริการการ์ดสั่งทำพิเศษในราคาที่ย่อมเยาลงด้วย โดยสองพี่น้องผู้ก่อตั้ง The Customization Group มีประวัติในการขยายธุรกิจไปต่างประเทศมายาวนาน ตัวอย่างเช่น ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่เป็นอันดับสอง พวกเขาก่อตั้งโรงงานของตนเองขึ้นในปี 2010 และมีโรงงานผลิตแห่งที่ 2 ในรัฐออริกอน ซึ่งเปิดทำการในปี 2019 และกำลังจะควบรวมกับโรงงานในรัฐโอไฮโอ บริษัทก็ยังมีโรงงานในประเทศโปแลนด์ด้วย ส่วนในประเทศลัตเวีย บริษัทได้ดำเนินกิจการโรงเลื่อยของตนเองมาเป็นเวลา 14 ปีแล้ว โดยผลิตไม้แปรรูปสำหรับทำโครงซึ่งกรอบภาพ ซึ่งส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาด้วยเช่นกัน นาย Mühlbauer กล่าวว่า “เราสามารถจัดการกับภาษีนำเข้า 15% ของสหรัฐฯ ได้ดีในระดับหนึ่ง และเรากำลังเพิ่มประสิทธิภาพในส่วนอื่นๆ ซึ่งทำให้เราสามารถรักษาราคาสินค้าให้คงที่ไว้ได้” นอกจากนี้ The Customization Group ยังวางแผนที่จะขยายธุรกิจสินค้า merchandise products (ของที่ระลึก/สินค้าลิขสิทธิ์) ที่ผลิตมาเพื่อจำหน่ายหรือส่งเสริมการขายโดยเฉพาะ) เพิ่มออกไปอีกด้วย ปัจจุบันบริษัทซึ่งดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อแบรนด์ “Merch One” รับผิดชอบสินค้าสั่งทำพิเศษสำหรับร้านค้าขนาดเล็กหลายพันแห่ง

ผ่านทาง TikTok, Etsy และ Shopify ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อย่างเช่น ร้านขายของสำหรับสุนัข โดยเรามีสินค้าตั้งแต่ขนมอาหารสัตว์เลี้ยงไปจนถึงผ้าห่มสุนัข สองพี่น้องตระกูล Mühlbauer ซึ่งถือหุ้นในกลุ่ม The Customization Group มากกว่าผู้ถือหุ้นอื่นๆ เล็กน้อย กำลังวางแผนธุรกิจด้านสินค้า merchandise products สำหรับองค์กรใหม่ทั้งหมด โดยนาย Mühlbauer กล่าวว่า “ทุกวันนี้ บริษัทต่างๆ ไม่ได้สั่งซื้อสินค้าส่งเสริมการขายแบบดั้งเดิมจากจีนเป็นจำนวนมากอีกต่อไป” พนักงานใหม่ที่เข้ามาเริ่มงานในบริษัทแห่งใหม่นั้นมักจะได้รับแพ็คเกจต้อนรับแบบเฉพาะบุคคล อย่างเช่น แก้วน้ำ แผ่นรองเมาส์ เสื้อยืดที่มีโลโก้บริษัท ในขนาดที่เหมาะสมเฉพาะบุคคลนั้นๆ และยังมีชื่อของพวกเขาอยู่ด้วย “เรามีหวังไข่อุปทานที่สั้น เราผลิตสิ่งทอในยุโรปเอง” ทำให้เราได้เปรียบในด้านดังกล่าว

ธุรกิจใหม่อย่างสินค้า merchandise products สำหรับองค์กร มีแนวโน้ม/ศักยภาพที่จะเติบโต - ตามข้อมูลของสมาพันธ์ผู้ประกอบการสินค้าส่งเสริมการขายแห่งเยอรมนี (Gesamtverband der Werbeatikel-wirtschaft) แจ้งว่า ในปี 2024 เฉพาะในเยอรมนีเพียงประเทศเดียว สินค้าส่งเสริมการขายสามารถสร้างยอดขายได้ถึง 3.3 พันล้านยูโร แม้ว่ายอดขายในเยอรมนีจะลดลงเล็กน้อย แต่ตลาดสินค้าส่งเสริมการขายทั่วโลกคาดว่าจะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทวิจัยตลาด Grand View Research ได้คาดการณ์ยอดขายสินค้าส่งเสริมการขายในปี 2030 ทั่วโลกไว้ที่ 117 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ (ที่ผ่านมามีตัวเลขยอดขายฯ ในปี 2023 อยู่ที่ 90.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ) สินค้าส่งเสริมการขายแบบเฉพาะบุคคล (personalized) เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการสร้างความสัมพันธ์ทางอารมณ์กับพนักงานและลูกค้า นอกจากนี้ ธุรกิจสินค้าส่งเสริมการขายสำหรับองค์กร ยังมีข้อดีอีกประการหนึ่ง ตามที่นาย Mühlbauer อธิบายไว้ว่า “สินค้าส่งเสริมการขายช่วยให้เราใช้กำลังการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นตลอดทั้งปี” ก่อนหน้านั้นผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ Picanova ส่วนใหญ่จะมีการสั่งซื้อเฉพาะในช่วงคริสต์มาส วันวาเลนไทน์ หรือวันแม่เป็นหลักเท่านั้น ซึ่งนาย Mühlbauer คาดหวังการเติบโตอย่างก้าวกระโดดผ่านระบบปัญญาประดิษฐ์ (AI) ด้วย โดยเขากล่าวว่า “AI กำลังปฏิวัติธุรกิจของเรา” ปัจจุบัน MeinFoto.de นำเสนอฟิลเตอร์อัจฉริยะที่สามารถเปลี่ยนภาพถ่ายให้เป็น ภาพสีน้ำ ภาพสไตลการ์ตูน หรือแม้กระทั่งเปลี่ยนคนให้กลายเป็นเอลฟ์คริสต์มาสได้ โปรแกรมตัดต่อภาพ AI ยังช่วยให้ลูกค้าสามารถจัดเรียง ครอบตัด และเพิ่มคำบรรยายให้กับรูปภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ระบบ AI ยังสามารถสร้างสมุดภาพทั้งหมดได้ด้วยการกดปุ่มเพียงครั้งเดียว กรรมการผู้จัดการร่วมกล่าวว่า “ฝ่ายบริการลูกค้าของเราสามารถลดภาระงานลงได้อย่างมาก ทำให้บริการรวดเร็วยิ่งขึ้น” นอกจากนี้ AI ยังสามารถนำมาใช้ในกระบวนการผลิตเพื่อจัดลำดับความสำคัญของคำสั่งซื้อ เลือกบรรจุภัณฑ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และลดต้นทุนได้ ซึ่งนาย Mühlbauer กล่าวว่า “ประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญที่สุดในขณะนี้ ไม่ใช่ว่าคุณแข่งทุกรายจะให้ความสำคัญกับเรื่องนี้เป็นอันดับต้นๆ และเสียงที่จะประสบปัญหาทางการเงิน อีกทั้งหากมีโอกาส เราพร้อมที่จะพิจารณาการเข้าซื้อกิจการเพิ่มเติมทั้งในประเทศและต่างประเทศ”

(แหล่งที่มา : หนังสือพิมพ์ Handelsblatt เดือน กุมภาพันธ์ 2569)

หมายเหตุ - ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้ จากแหล่งข้อมูลหลากหลายที่มา และมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลแก่บุคคลที่สนใจเท่านั้น ทั้งนี้ สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใด ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด