

ข่าวเด่นประจำเดือนจากกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ (Monthly News from Nordics)

รวบรวมโดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโคเปนเฮเกน

เดือน มกราคม 2569

งานแสดงสินค้าที่มีศักยภาพ: Automässan 2026

Automässan เป็นงานแสดงสินค้าด้านอุตสาหกรรมบริการยานยนต์และอะไหล่ทดแทน (Automotive Service & Aftermarket) ที่ใหญ่ที่สุดในภูมิภาคนอร์ดิก จัดขึ้นโดยความร่วมมือระหว่าง FVU (สมาคมผู้จำหน่ายอุปกรณ์สำหรับศูนย์ซ่อมยานยนต์ของสวีเดน), Svenska Fordonsbranschen (สมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์สวีเดน) และ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม Swedish Exhibition & Congress Centre โดยงานจัดขึ้นทุก 3 ปี ณ เมืองโกเธนเบิร์ก ประเทศสวีเดน

งาน Automässan ครั้งล่าสุดจัดขึ้นระหว่างวันที่ 14 – 17 มกราคม 2569 มีผู้เข้าร่วมจัดแสดงสินค้ามากกว่า 220 ราย จากกว่า 15 ประเทศ โดยส่วนใหญ่มาจากสวีเดน รวมถึงประเทศอื่น ๆ เช่น เดนมาร์ก ฟินแลนด์ เยอรมนี โปแลนด์ ไต้หวัน เนเธอร์แลนด์ และออสเตรีย ภายในงานมีทั้ง แปรนต์ท้องถิ่นชั้นนำของสวีเดนและ แปรนต์นานาชาติ เช่น Bosch, Hankook, SKF, Brembo และ MEYLE ทั้งนี้ สินค้าและโซลูชันที่นำมาจัดแสดงครอบคลุมกลุ่ม อุตสาหกรรมบริการยานยนต์และตลาดอะไหล่ทดแทน (Automotive Aftermarket) อาทิ ผลิตภัณฑ์ดูแลรักษารถยนต์และเคมีภัณฑ์ น้ำมันหล่อลื่น ยางและล้อ อะไหล่และอุปกรณ์เสริม เครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับศูนย์ซ่อม งานตัวถังและสี รวมถึง โซลูชันด้านดิจิทัลและระบบอัจฉริยะ (smart solutions)

ภายในงานมีผู้เข้าชมประมาณ 18,300 ราย โดย 95% เป็นผู้เข้าชมจากประเทศสวีเดน, 3% จากนอร์เวย์และเดนมาร์ก และอีก 2% จากประเทศอื่นๆ ผู้เข้าชมมาจากหลากหลายภาคส่วนของอุตสาหกรรมยานยนต์ อาทิ ศูนย์บริการและซ่อมรถยนต์ ผู้จัดจำหน่ายอะไหล่และอุปกรณ์เสริม ร้านยางและศูนย์บริการยาง ร้านซ่อมสีและตัวถัง สถาบันการศึกษาและฝึกอบรม ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ ตลอดจนภาค IT และโทรคมนาคม โดยตำแหน่งงานหลักของผู้เข้าชมได้แก่ ผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการ ช่างเทคนิค ผู้จัดการธุรกิจ ช่างยาง ผู้เชี่ยวชาญด้านอะไหล่ และนักเรียนนักศึกษา นอกจากนี้ ภายในงานยังมีการจัดสัมมนาภายใต้ 18 หัวข้อ ตลอด 3 วันแรกของงาน โดยทุกหัวข้อบรรยายจะจัดเป็นภาษาสวีเดน และนำเสนอโดยผู้เชี่ยวชาญและบุคคลสำคัญในอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น ผู้ดำเนินรายการจากสมาคมอุตสาหกรรมยานยนต์สวีเดนและสมาคมร้านซ่อมยานยนต์ พร้อมด้วยวิทยากรที่เป็นนักวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ ผู้เชี่ยวชาญด้านความยั่งยืน ผู้บริหารองค์กร และผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานภาครัฐและภาคอุตสาหกรรม ซึ่งหัวข้อสัมมนาครอบคลุมประเด็นสำคัญที่กำลังขับเคลื่อนอุตสาหกรรม เช่น แนวโน้มเทคโนโลยียานยนต์ในอนาคต การเตรียมความพร้อมของศูนย์บริการ ประเด็นด้านดิจิทัล ดิจิทัลโซลูชัน ความยั่งยืน และการพัฒนาทักษะแรงงาน

แนวโน้มสำคัญที่ถูกเน้นอย่างต่อเนื่องภายในงาน ได้แก่ การเปลี่ยนผ่านสู่ยานยนต์ไฟฟ้า และผลกระทบที่มีต่อการดำเนินธุรกิจของศูนย์บริการและตลาดอะไหล่ทดแทน ควบคู่กับ การนำเทคโนโลยีดิจิทัลและข้อมูลมาใช้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน การวิเคราะห์ และการให้บริการแก่ลูกค้า นอกจากนี้ งานยังให้ความสำคัญกับแนวคิด “ศูนย์บริการแห่งอนาคต” โดยมุ่งเน้นการยกระดับทักษะบุคลากรและการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ เพื่อเตรียมความพร้อมให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีและโครงสร้างตลาดในระยะยาว

ข้อสังเกต (Observations)

Automässan เป็นแพลตฟอร์ม B2B สำหรับอุตสาหกรรมบริการยานยนต์และตลาดอะไหล่ในภูมิภาคนอร์ดิก โดยรวบรวมผู้มีอำนาจตัดสินใจ เช่น ศูนย์บริการ เครือข่ายร้านซ่อม และผู้ค้าส่ง ไว้ในที่เดียว เพื่อสนับสนุนการสร้างเครือข่าย การเจรจาธุรกิจ และ แลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ประสบการณ์ และแนวปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอุตสาหกรรม

ขอบเขตการจัดแสดงสินค้าและโซลูชันมีความหลากหลาย แต่เน้นตลาด Aftermarket อย่างชัดเจน ครอบคลุมวัสดุสิ้นเปลือง อะไหล่สี ห่อ เครื่องมือและอุปกรณ์ศูนย์ซ่อม ยางและล้อ ตลอดจนโซลูชันด้านดิจิทัลสำหรับศูนย์บริการยานยนต์

จากข้อมูลกับผู้แสดงสินค้าในงาน พบข้อบ่งชี้ว่า แหล่งจัดหาสินค้าและการผลิตของหลายบริษัทกระจุกตัวอยู่ในยุโรปและจีน โดยจีนถูกกล่าวถึงในฐานะฐานการผลิตสำคัญสำหรับสินค้าแบรนด์ของบริษัทย่อย (Private Label) นอกจากนี้ ยังมีแนวโน้มว่าหลายบริษัทให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจกับ คู่ค้าที่มีความสัมพันธ์และประสบการณ์ร่วมกันมาก่อน สะท้อนถึงบทบาทของความเชื่อมั่น ความน่าเชื่อถือ และความสัมพันธ์ระยะยาวในการคัดเลือกซัพพลายเออร์ในตลาดนอร์ดิก

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

- Automässan เป็นเวทีธุรกิจที่มีศักยภาพสูงของตลาดนอร์ดิก เหมาะสำหรับ การสร้างโอกาสทางการค้า การเปรียบเทียบสินค้า และการพบปะคู่ค้าแบบเผชิญหน้าและด้วยการจัดงานเพียงทุก 3 ปี ทำให้งานมีขนาดและแรงดึงดูดทางอุตสาหกรรมสูง
- สำหรับ ผู้ประกอบการไทยที่ต้องการส่งออกไปยังประเทศนอร์ดิก การเข้าร่วมงานอาจมีความเหมาะสม หากสินค้าตรงกับกลุ่มผู้ซื้อและมีความพร้อมด้านการส่งออก กลุ่มสินค้าที่มีศักยภาพ ได้แก่ เคมีภัณฑ์และผลิตภัณฑ์ดูแลรถยนต์ น้ำมันหล่อลื่น อุปกรณ์เสริม อะไหล่บางประเภท และวัสดุหรืออุปกรณ์สำหรับศูนย์ซ่อม

- ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ซื้อในประเทศนอร์ดิกส่วนใหญ่นิยมจัดซื้อสินค้าผ่านช่องทางที่มีความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์ทางธุรกิจอยู่แล้ว เช่น ผู้ค้าส่ง ตัวแทนจำหน่าย หรือเครือข่ายศูนย์บริการในท้องถิ่น การเข้าร่วมงาน Automässan จึงไม่ควรมุ่งเน้นเพียงการประชาสัมพันธ์สินค้าเท่านั้น แต่ควรใช้เป็นโอกาสในการ แสวงหาและพัฒนาความร่วมมือกับคู่ค้าหรือพันธมิตรทางธุรกิจในพื้นที่ ควบคู่กับการสร้างความน่าเชื่อถือและความสัมพันธ์ระยะยาว พร้อมทั้งแสดงให้เห็นว่าสินค้าหรือโซลูชันที่มานำเสนอสามารถ ตอบโจทย์แนวโน้มสำคัญของตลาด เช่น เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ไฟฟ้า (EV-related technologies) และเทคโนโลยีดิจิทัล
- การเข้าร่วมงานจะเหมาะสมสำหรับบริษัทที่มี คุณภาพสินค้าแข่งขันได้ และมีความพร้อมด้านการส่งออกอย่างครบถ้วน ทั้งในด้านเอกสารมาตรฐาน และระบบโลจิสติกส์ โดยเฉพาะความพร้อมในการปฏิบัติตาม มาตรฐานและกฎระเบียบของสหภาพยุโรป (EU) ที่เกี่ยวข้อง เช่น การรับรอง CE Marking, ข้อกำหนดด้าน ความปลอดภัยของสินค้าและผู้ใช้, กฎระเบียบด้าน สารเคมี (REACH), RoHS สำหรับข้อจำกัด สารอันตราย รวมถึงข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและความยั่งยืนที่ตลาดยุโรปให้ความสำคัญ



Monthly News from Nordic Disclaimer: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโคเปนเฮเกน จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดใด ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด