

รายงาน Business Creation and Networking - บริษัท Lucien Ortscheit GmbH
วันที่ 14 มิถุนายน 2559 ณ เมืองซารบรูคเค่น ประเทศเยอรมนี



1. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ Mr. Kurt Kloos
ตำแหน่ง Managing Director
Mrs. Kerstin Kloos
ตำแหน่ง เกสซ์กรหญิง
บริษัท Lucien Ortscheit GmbH
ที่อยู่ Stromstraße 6-8
D-66115 Saarbrücken ประเทศเยอรมนี
โทรศัพท์ +49 (0) 681 936 690
โทรสาร +49 (0) 681 346 82
อีเมล kurt.kloos@ortscheit.de
kerstin.kloos@ortscheit.de
เว็บไซต์ www.ortscheit.de
www.lanna-spa.de



2. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท Lucien Ortscheit GmbH เป็นผู้นำเข้าและเป็น Supplier สินค้าเวชภัณฑ์ยาและผลิตภัณฑ์สปา ทั้งนี้บริษัทได้เปิดดำเนินการเป็นเวลากว่า 50 ปี โดยเริ่มแรกบริษัทถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อจำหน่ายเครื่องสำอางจากประเทศฝรั่งเศส ยี่ห้อ วิชชี (Vichy) แต่ปัจจุบันได้ขยายผลิตภัณฑ์นี้ไปแล้ว ปัจจุบันบริษัทฯ มีพนักงานรวมทั้งสิ้นจำนวน 25 คน

สินค้าหลักของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 หมวดใหญ่ ดังนี้

- **สินค้าเวชภัณฑ์ยา** บริษัทฯ ใช้วิธีการนำเข้าและจำหน่ายสินค้าเวชภัณฑ์ยาจากต่างประเทศที่มีลักษณะเฉพาะ หาซื้อได้ยาก และขาดแคลน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังทำการส่งออกเวชภัณฑ์ยาดังกล่าวไปจำหน่ายยังประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกด้วยเช่นกัน สินค้าในหมวดเวชภัณฑ์ที่บริษัทฯ จำหน่าย ได้แก่ ยาบำรุง/รักษาตา ยาแก้ผดผื่น ยาอมแก้เจ็บคอ ยาบำรุง/รักษาหัวใจ ที่อุดหู เป็นต้น

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแฟรงก์เฟิร์ต



- ผลิตภัณฑ์สปา รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ทุกชิ้นของบริษัทฯ ได้ทำการผลิตและนำเข้าจากประเทศไทย โดยผลิตภัณฑ์เกือบทุกตัวมีน้ำมันข้าวหรือผลิตภัณฑ์จากข้าวเป็นส่วนผสม ในส่วนของหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์สปา บริษัทฯ ใช้ชื่อ ล้านนา โอเรียนทอล สปา (Lanna Oriental Spa) เป็นชื่อแบรนด์ในการวางจำหน่ายสินค้าในท้องตลาด ผลิตภัณฑ์สปาที่บริษัทวางจำหน่าย ได้แก่ สบู่และครีมอาบน้ำ ยาสระผม ครีมบำรุงผิว ครีมหาผิว ครีมหาเท้า ลูกประคบ ผ้าคาดตาสปากลิ่นดอกไม้และสมุนไพร (เช่น กลิ่นตะไคร้ กลิ่นกุหลาบ กลิ่นลาเวนเดอร์) เช็มขัดผ้าสปา รวมทั้งบรรจุภัณฑ์และอุปกรณ์ตกแต่งสปา ปิระหลายล้านยูโร เป็นต้น





2.2 รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> โรงงานผู้ผลิต | <input type="checkbox"/> ผู้ส่งออก | <input checked="" type="checkbox"/> ผู้นำเข้า |
| <input checked="" type="checkbox"/> ผู้ขายส่ง | <input checked="" type="checkbox"/> ผู้ขายปลีก | <input type="checkbox"/> บริษัทตัวแทน |
| <input type="checkbox"/> ห้างสรรพสินค้า | <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) | |

3. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ (สคต.) ณ นครแฟรงก์เฟิร์ต ได้เข้าพบปะหารือและแลกเปลี่ยนข้อมูลกับบริษัท Lucien Ortscheit GmbH สรุปได้ดังนี้

3.1 ปัจจุบันสินค้าเวชภัณฑ์ยังคงเป็นสินค้าที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ เนื่องจากได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคทั้งในประเทศเยอรมนี ในยุโรป และอีกหลาย ๆ ประเทศทั่วโลก เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย เป็นต้น แต่เป็นที่น่าเสียดายว่าขณะนี้บริษัทฯยังไม่สามารถไปนำสินค้าเวชภัณฑ์ยาไปวางจำหน่ายในประเทศไทยได้ เนื่องจากเวชภัณฑ์ยาทุกชนิดที่จะวางจำหน่ายในประเทศไทยได้ต้องมีการลงทะเบียนและได้รับการรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ซึ่งเป็นกระบวนการที่ต้องใช้เวลานานถึง 1-2 ปีสำหรับยาชนิดใดชนิดหนึ่ง ในบางครั้งทำให้ อุปสงค์และอุปทานของยาชนิดนี้หมดไปก่อนที่จะได้รับการอนุญาตให้วางจำหน่าย จึงทำให้ไม่สามารถจำหน่ายและขยายตลาดเวชภัณฑ์ยาในประเทศไทยได้ในขณะนี้

3.2 สำหรับเหตุผลในการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจผลิตภัณฑ์สปาเนื่องจากเริ่มแรกบริษัทต้องการเพิ่มสายงานธุรกิจใหม่ และในขณะนั้นธุรกิจสปาได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นในประเทศเยอรมนี และที่สำคัญประเทศไทยมีมรดกสืบทอดในเรื่องของการนวดและสปามาเป็นเวลาช้านาน และยังมีวัตถุดิบอันล้ำค่า เช่น สมุนไพรไทย ซึ่งเป็นที่นิยมในการนำมาผลิตเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์สปา จึงทำให้บริษัทฯ สนใจและตัดสินใจที่ผลิตและนำเข้าสินค้าสปาจากประเทศไทยเพียงประเทศเดียว โดยในขณะนี้บริษัทได้นำเข้าผลิตภัณฑ์สปาจากผู้ส่งออกไทยมากกว่า 30 รายด้วยกัน ผู้ส่งออกไทยรายใหญ่ที่สุดคือ บริษัท Millott

3.3 เนื่องด้วยสหภาพยุโรปได้เพิ่มกฎระเบียบในการนำเข้าเครื่องสำอางที่เคร่งครัดขึ้นในปี 2554 และกฎระเบียบการนำเข้าเครื่องสำอางของประเทศเยอรมนีที่เข้มงวดเป็นทุนเดิมทำให้บริษัท ๆ นำเข้าผลิตภัณฑ์สปาจากประเทศไทยในปริมาณที่ลดลงในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เพราะผู้ประกอบการไทยรายย่อยส่วนใหญ่ไม่มีใบรับรองมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ในครอบครอง ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในการนำเข้าและส่งออกเครื่องสำอางค์ในประเทศเยอรมนีและสหภาพยุโรป

3.4 นอกจากนี้หนึ่งในปัจจัยที่ทำให้การนำเข้าผลิตภัณฑ์สปาลดลงในช่วงที่ผ่านมาคือความแข็งแกร่งและความซับซ้อนในกระบวนการพัฒนาและการผลิตสินค้าตัวใหม่ ๆ เนื่องจากในการพัฒนาสินค้าตัวใหม่หนึ่งตัวต้องมีการตรวจสอบวัตถุดิบทุกตัวที่ใช้เป็นส่วนประกอบ และที่สำคัญต้องมีใบรับรองมาตรฐานสำหรับวัตถุดิบที่ใช้ทุกตัว ซึ่งเป็นกระบวนการที่ใช้เวลานานและมีต้นทุนค่อนข้างสูง ซึ่งบางครั้งทำให้ต้องระงับกระบวนการพัฒนาและการผลิตถ้าหากไม่ได้รับการอนุญาต หรือถ้าหากสินค้าไม่เป็นที่ต้องการของตลาดอีกต่อไป แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงยืนยันที่จะนำเข้าผลิตภัณฑ์สปาจากประเทศไทยต่อไป เนื่องจากยังคงมั่นใจในคุณภาพและศักยภาพของสินค้าไทยทั้งในเรื่องของตัวผลิตภัณฑ์เอง และบรรจุภัณฑ์ที่มีการออกแบบและผลิตอย่างประณีตและสวยงาม

3.5 ขณะนี้บริษัทฯ กำลังพิจารณาวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ โดยต้องการนำเข้าผลิตภัณฑ์สปาที่มีคุณภาพสูงขึ้นเพื่อจำหน่ายแก่ร้านนวดและร้านสปาไทยทั่วประเทศเยอรมนี ซึ่งถ้าหากแผนการตลาดดังกล่าวประสบผลสำเร็จจะทำการขยายตลาดไปยังประเทศอื่น ๆ ต่อไป

3.6 ในการพบปะในครั้งนี้ สคต. แฟรงก์เฟิร์ตได้เชิญบริษัทฯ เข้าร่วมงานแสดงสินค้า BIG+BIH OCT. 2016 ที่จะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 19 - 21 ตุลาคม 2559 ซึ่งทางบริษัทมีความสนใจเป็นอย่างยิ่งและมีความประสงค์จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้านี้ เนื่องจากบริษัทฯ เคยเข้าร่วมงานแสดงสินค้านี้หลายครั้งด้วยกันและแจ้งให้ สคต. แฟรงก์เฟิร์ตทราบว่าเป็นงานแสดงสินค้าที่น่าสนใจและมีศักยภาพ นอกจากนี้ สคต. แฟรงก์เฟิร์ต ยังได้เชิญบริษัทฯ นำสินค้ามาร่วมแนะนำประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สปาที่ทำจากข้าวในงานเทศกาลไทย ณ เมืองบาด ฮอมบวร์ก ในวันที่ 30 - 31 กรกฎาคม 2559

4. สรุปและข้อเสนอแนะ

สินค้าเพื่อความงามและสินค้าเพื่อการดูแลสุขภาพเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญอย่างหนึ่งของไทยที่อัตราการส่งออกยังคงขยายตัว แม้ว่าเศรษฐกิจของโลกจะอยู่ในภาวะซบเซา เนื่องจากสินค้าในหมวดนี้เป็นสินค้าจำเป็นที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ในปี 2557 และ 2558 ประเทศไทยส่งออกสินค้าในหมวดนี้มายังประเทศเยอรมนีคิดเป็นมูลค่า 6.6 และ 8.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ และมีอัตราการขยายตัวคิดเป็นร้อยละ 9.15 และ 32.39

เนื่องจากเครื่องสำอางเป็นสินค้าที่มีผลต่อสุขภาพของผู้บริโภคโดยตรง ดังนั้นประเทศเยอรมนีและสหภาพยุโรปจึงออกกฎระเบียบควบคุมสินค้าในหมวดนี้อย่างเข้มงวด ผู้ส่งออกไทยที่ต้องการส่งออกสินค้าประเภทนี้มายังเยอรมนีหรือสหภาพยุโรป จะต้องศึกษากฎระเบียบอย่างเคร่งครัด และต้องเป็นโรงงานที่มี

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแฟรงก์เฟิร์ต

มาตรฐาน GMP รองรับ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาหรือผลข้างเคียงต่อผู้บริโภค เนื่องจากชาวเยอรมนีนับเป็นหนึ่งในผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพมากกว่าราคา

การมีใบรับรองมาตรฐาน GMP ในครอบครองจะเป็นใบเบิกทางและเป็นตัวช่วยรับรองคุณภาพให้แก่สินค้าไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่วางจำหน่ายในประเทศหรือสินค้าที่ผลิตเพื่อการส่งออก ดังนั้น ผู้ประกอบการควรศึกษารายละเอียดและพิจารณาพัฒนาธุรกิจให้มีศักยภาพและมีใบรับรองมาตรฐาน GMP เพื่อให้สามารถส่งออกไปยังสหภาพยุโรปและสวิตเซอร์แลนด์ได้

นอกจากนี้ การสร้างความแตกต่างให้สินค้าเพื่อสร้างจุดขายของผลิตภัณฑ์ อย่างเช่น การนำสมุนไพรชนิดใหม่ๆ มาใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม โดดเด่น สะดุดตา และผลิตอย่างประณีต เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าและสร้างเอกลักษณ์ของความเป็นไทยย่อมมีความได้เปรียบในการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค ซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มีความสำคัญต่อการพัฒนายอดขายของสินค้าเป็นอย่างมาก



สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแฟรงก์เฟิร์ต

17 มิถุนายน 2559