



さまざまな手法で 生き残りを目指す ドイツ



自動車や化学、電気製品などの工業をおもな産業とし、EU諸国ではトップのGDPを誇るドイツ連邦共和国。

人口8,260万人を擁する同国の保有台数は4,650万台となっており、2人にひとり以上は車を所有している計算となる。車を運転しない高齢者や子供の

数を考慮すると、保有台数は飽和状態で、新車販売台数も徐々に下落しているという。

こうした背景に加えて、事故発生件数の減少や経済悪化による消費の冷え込みなどで、車体修理業界も厳しい状況に置かれている。

このたび、ドイツ南西部の都市、フランクフルトを拠点にボデーショップ5社、ディーラー内製化工場1社を取材した。

今回は、独自の取り組みで業界生き残りを目指すボデーショップ3社を紹介する。

(末永 貴)

(記事中1ユーロ=140円で換算)

ITを駆使して、生産性アップを図る

ヘラルド・ベックル (ヘッセン州・ランゲンゼルボルト)

フランクフルトの東約30kmに位置する人口約13,000人の街、ランゲンゼルボルトに工場を構えるヘラルド・ベックル。

1974年に、ヘラルド・ベックル社長の父であるカール・ベックル氏が板金工場として創業。翌年には塗装も始め、徐々に在庫を拡大していった。1997年からは現社長が採配をとり、ITを最大限に活用しながら収益を挙げている。

■ITを通して保険会社との関係強化

現在、同社は年間3,750台の入庫を板金15人、塗装15人、見積り5人、仕上げ3人で処理している。内訳は保険

会社70%、直需30%で、レーパーレートは72ユーロ(10,080円)となっている。社長は「今年の入庫状況は良く、年間4,000台を超えるだろう」と予想している。

同社は、1970年代後半からコンピューターを利用した見積りを開始。1997年にはインターネット環境を整え、保険会社と画像伝送による業務処理を行なうなど時代に合わせて最新のITを取り入れた。当時は、パソコンやインターネットなどで業務の効率アップを試みる保険会社に対応できるボデーショップは少

なかった。そうしたなか、ITで効率化を図る同社は保険会社と良好な関係を築くことができ、結果として在庫量アップにつながった。



ヘラルド・ベックル社長