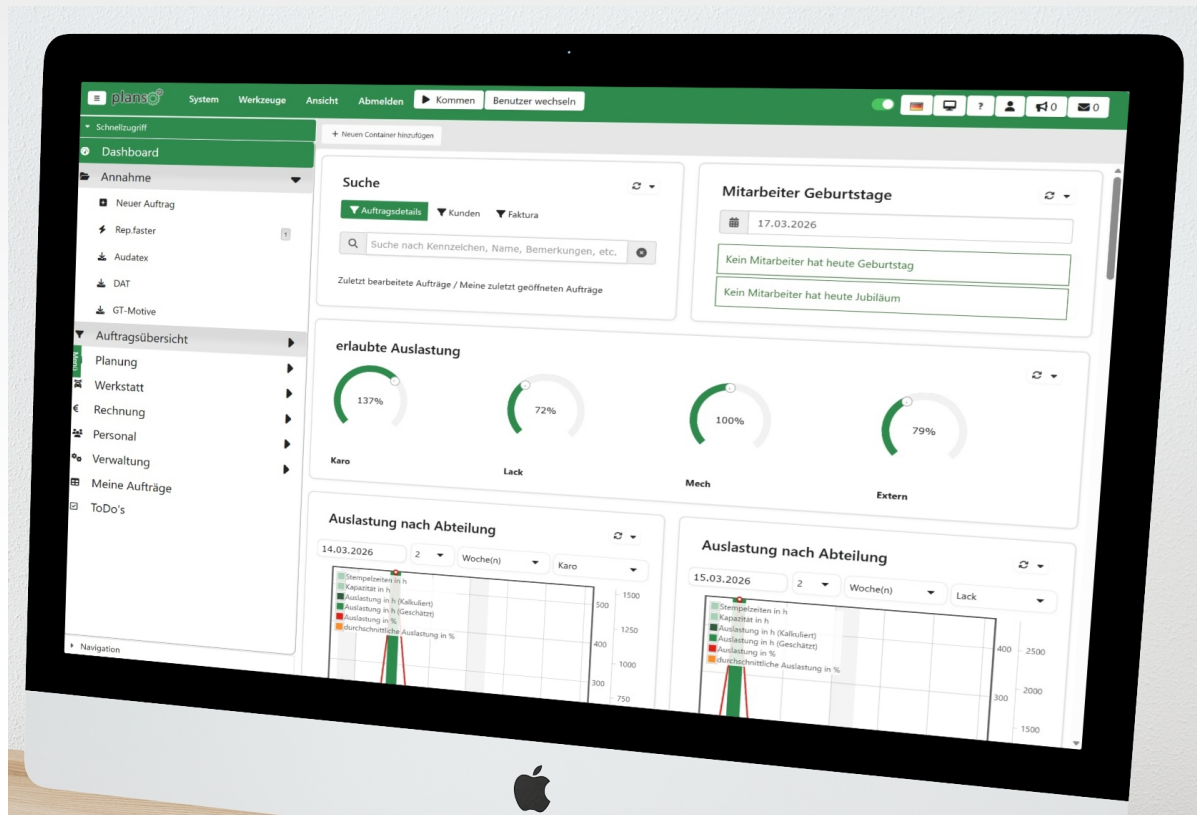




18.03.2026

DIGITALISIERUNG: PLANSO STELLT DIE WEICHEN NEU

Die Branche ist mitten in einem digitalen Umbruch und auch technologische Dienstleister ordnen sich neu. So transformiert sich auch das Unternehmen hinter dem Werkstatt-Betriebssystem PlanSo: Von einem reinen Softwareanbieter wollen sich die Düsseldorfener um die Geschäftsführer Timo Bayertz und Stephan Helbig zu einem Anbieter digitaler Infrastruktur für den Werkstattalltag weiterentwickeln. Dazu gehören neben der Software künftig auch KI-gestützte Prozesssteuerung, datenbasierte Auswertungen sowie ergänzende Beratungsangebote.

STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG: TECHNOLOGIE, DATEN UND SERVICES STÄRKER VERZAHNEN

So wird PlanSo künftig als spezialisierter Produktname für das konfigurierbare Body-Shop-Management-System geführt, während das Unternehmen selbst unter einem Dach seine technologische Infrastruktur stärker bündelt und darauf weitere Lösungen aufbaut. „Uns ist eben wichtig, dass wir mehrere Produkte auf derselben technologischen Grundlage haben, um den individuellen Anforderungen der Kunden besser begegnen zu können“, erklärt Timo Bayertz die Entscheidung. Ein zentraler Baustein dieser neuen Struktur ist es seinen Angaben zufolge, **Werkstätten bei ihrem Digitalisierungsprozess eng zu begleiten.**

PRODUKTLÖSUNGEN ALS „MASSANZUG“: VON LIGHT BIS PROFESSIONELL-INDIVIDUELL

Um unterschiedliche Betriebsgrößen und Anforderungen besser abzubilden, wird das PlanSo-Portfolio künftig deutlich breiter gefächert. Neben der bewährten und individuell konfigurierbaren Pro-Variante wurde eine „Light-Version“ eingeführt, die auch kleineren oder bisher analogen Betrieben einen einfachen Einstieg in digitale Workflows ermöglichen soll. Gleichzeitig setzt das Unternehmen massiv auf Individualisierung für große Standorte. „Es gibt keine zwei identischen PlanSo-Lösungen.“, betont Stephan Helbig die Flexibilität des Systems. Diese Spezialisierung reicht von standardisierten Lösungen für kleinere Betriebe bis hin zu individuellen White-Label-Systemen für Partner mit eigenen Netzwerken und Autohaus-Gruppen sowie Gruppen deren Standorte unterschiedlichen Anforderungen haben, **wie beispielsweise im Falle der Aribos Gruppe.**

KI ÜBERNIMMT TEILE DER WERKSTATTPLANUNG

Eine der wichtigsten technologischen Entwicklungen ist laut den Geschäftsführern die stärkere Integration von Künstlicher Intelligenz in die Werkstattplanung, intern von den Düsseldorfern liebevoll „KarlNa“ genannt. Diese KI kann unterstützend als digitale Serviceassistent, Werkstattleiter, Disposition und/oder Lagerist fungieren. Damit solle ein zentraler Engpass vieler Betriebe adressiert werden: die effiziente Planung von Personal, Auslastung, Ressourcen und Reparaturzeiten. „Das Ziel ist eine automatische KI-gestützte Auftragszuteilung auf Mitarbeitende“, erklärt Stephan Helbig. Das System erkenne dabei nicht nur freie Kapazitäten, sondern auch die spezifische Eignung der Fachleute in der Werkstatt für komplexe Aufgaben, wie beispielsweise den Tausch einer Seitenwand. **Zudem ermögliche die KI in Verbindung mit Scannern oder Web-Apps eine vollautomatische Kalkulation samt frühzeitiger Analyse der Teileverfügbarkeit noch bevor der Kunde den Betrieb betritt.**

CONTROLLING AS A SERVICE SOLL WETTBEWERBSVORTEILE BRINGEN

Ein weiterer Baustein soll nach Angaben von Timo Bayertz die wirtschaftliche Steuerung der Betriebe verbessern: mit „Controlling as a Service“ als künftiges FiBu-Modul, das in Kooperation mit dem Partner Provento realisiert wird. Über eine Schnittstelle zu DATEV werden unternehmerische Kennzahlen automatisch erfasst und mit operativen Daten aus PlanSo verknüpft. „Werkstattinhaber sehen so auf einen Blick ihre tatsächliche Produktivität und welche Stundenverrechnungssätze realisiert wurden“, erklärt Gründer und Geschäftsführer Stephan Helbig. Timo Bayertz unterstreicht den Nutzen: „Wir wollen das richtige Werkzeug darstellen, damit unsere Kunden möglichst wettbewerbsfähig bleiben, darum müssen wir alle Prozessschritte berücksichtigen und hören nicht bei der Planung oder Rechnungserstellung auf.“

NETZWERKE ALS WACHSTUMSMOTOR

Eine weitere Entwicklung: Für den Einsatz von PlanSo gewinnen Werkstattketten, Franchise-Unternehmen und Autohausgruppen massiv an Bedeutung. Der Grund: „Durch White-Label-Ansätze können wir hier hohe Multiplikatoreffekte erzielen“, erklärt Timo Bayertz. Die Expansion schreitet seinen Angaben zufolge auch international voran, mit ersten Projekten in Österreich, Tschechien und der Slowakei. Als nächste große Schritte stehen der Launch einer Cloud-Lösung für rechtssichere Kassenführung, vollumfängliche Integrationen einiger Schadensteuerer sowie eine direkte Anbindung an DATEV Unternehmen online an. Zudem dürfe sich die Branche auf einen optischen Relaunch freuen: „PlanSo erhält einen neuen Maßanzug, der das System deutlich attraktiver macht“, fasst Stephan Helbig abschließend zusammen.

Ina Otto