SCHADEN.NEWS



02.04.2025

EFFIZIENZ IM SCHADENMANAGEMENT: „UNSERE KOOPERATION SETZT AUF KI UND PRAXISNAHE LÖSUNGEN“

Zwei junge Betriebsinhaber, der eine in Düsseldorf, der andere im Remstal in Baden-Württemberg. Ein Betriebssystem und eine gemeinsame Idee. So in etwa könnte man den Ausgangspunkt der Geschichte über die Zusammenarbeit von PlanSo und FIASCO beschreiben.

AUS ZUSAMMENARBEIT ENTSTANDEN EINE FREUNDSCHAFT UND WEITERE PROJEKTE

„Önder ist mit seinem K&L-Betrieb bereits seit acht Jahren unser PlanSo-Kunde und über diese Zeit waren wir sehr eng miteinander verbunden. Er ist für mich einer der Pioniere im Bereich der KI-gestützten Schadenkalkulation und hat schnell verstanden, wie sinnvoll es ist, die Prozesse digital aufzustellen“, berichtet Timo Bayertz, einer der Gründer und CEO von PlanSo, über Önder Aslan, Geschäftsführer der FIASCO GmbH. Aus der Zusammenarbeit wurde eine Freundschaft und dadurch entstanden auch weitere gemeinsame Projekte. Seit rund einem Jahr nun kooperieren PlanSo und FIASCO.

„KÖNIGSDISZIPLIN IM SCHADENMANAGEMENT“

Eine der Königsdisziplinen im Schadenmanagement sei es, so genau und schnell wie möglich Schäden zu kalkulieren, und zwar mithilfe Künstlicher Intelligenz. Wie genau das funktioniert, erklärt Önder

Aslan im Fortgang des Gesprächs. „Die Werkstätten können die Kalkulation direkt über eine Schnittstelle in das PlanSo-System einfließen lassen. Das ermöglicht den Anwendern einen deutlichen Effizienzgewinn."

SOFTWARE-ENTWICKLUNGEN MIT PRAKTISCHEM BACKROUND

Alle die digitalen Entwicklungen basieren auf praktischen Erfahrungen von Timo Bayertz und Önder Aslan. Beide Unternehmer haben seit mehreren Jahren K&L-Betriebe. Timo Bayertz führt gemeinsam mit seinem Bruder die Auto-Bayertz GmbH in Düsseldorf, Önder Aslan leitet die Reit GmbH im Remstal in Baden-Württemberg. Gerade dieser praktische Hintergrund habe bei beiden in die Entwicklung der IT-Lösungen für Werkstätten beigetragen. Timo Bayertz betont: „Aus der Praxis für die Praxis, nicht am Kunden vorbei entwickeln. Wir gehen so klar wie möglich auf die Bedürfnisse der Betriebe ein und versuchen, sie dabei zu unterstützen, ihren Alltag so effizient wie möglich zu gestalten." Önder Aslan fügt hinzu: „Durch unseren Backround ist es uns möglich, die Prozesse passend für K&L-Betriebe zu gestalten und dabei alle Marktteilnehmer und am Schadensprozess beteiligten zu berücksichtigen."

„OPTIMIERUNGEN NAH AN DER PRAXIS"

Die Kooperation zwischen PlanSo und FIASCO läuft seit Anfang 2024. „Dafür mussten wir uns auf eine gemeinsame Strategie und den gemeinsamen Marktangang verständigen. Das war und ist eine gute Zeit mit viele Learnings für beide Seiten", betont Timo Bayertz. Önder Aslan fügt hinzu: „Wir haben auch festgestellt, dass es Verbesserungsbedarf im Markt gibt, was uns die Möglichkeit gibt, durch Optimierungen ganz nah an der Praxis dazu beizutragen."

SCHNITTSTELLE ALS WHITELABEL-LÖSUNG FÜR BETRIEBE

Auf operativer Ebene ist die Schnittstelle von FIASCO zu PlanSo fest integriert und kommt mit einer Whitelabel-Lösung daher. Bereits für die Fahrzeughalter ergibt sich so die Möglichkeit, Schäden mittels standardisierter Fotos über die Web-App an die Werkstatt zu melden, welche hieraus dann eine KI-Kalkulation erstellen lassen kann. „Wenn das Fahrzeug dann in die Werkstatt kommt, ist die Kalkulation im besten Fall bereits fertiggestellt und eine Freigabe zum Reparaturstart liegt ebenfalls vor.", erklärt Timo Bayertz den Nutzen.

LEGITIMATION FÜR KI-BASIERTE SCHADENKALKULATION BEI ALLEN MARKTBETEILIGTEN

Die Praxisreife soll laut den beiden Unternehmern in den kommenden Jahren weiter ausgebaut werden, denn „eine Software ist nie fertig entwickelt, da müssen wir dynamisch und agil bleiben", erklärt Timo Bayertz und fügt hinzu: „Wir haben den Anspruch, alle weiteren Beteiligten der Wertschöpfungskette mit einzubinden." Önder Aslan fügt hinzu: „Wir möchten mit unserer Kalkulation eine gewisse Vertrauensbasis bei Versicherern, Schadensteuerern, Flotten und Leasinggebern schaffen. Wir glauben, dass wir mit PlanSo den richtigen Partner an der Seite haben, um dieses Ziel im Markt großflächig umzusetzen."

Ina Otto