

Digitaler Kumpel mit KI

Ole soll der Branche die Arbeit erleichtern und hat schon Partner gewonnen

Mit ole.de startet ein neues Unternehmen in der SHK-Branche durch. Das Start-up hat sich auf die digitale Unterstützung des Handwerks spezialisiert – durch KI, Fachwissen und ein wachsendes Partnernetzwerk. Schnell hat sich ole.de einen guten Ruf erworben. Denn die angebotenen Leistungen sind enorm.

„Rasante technologische Entwicklungen, komplexe Technik, Fachkräftemangel und neue digitale Marktteilnehmer verändern den Alltag spürbar. Die Herausforderung liegt dabei nicht im Mangel an digitalen Werkzeugen, sondern darin, bestehende Lösungen sinnvoll zu verknüpfen und nutzbar zu machen“, ist man bei Ole überzeugt. Genau hier setzt das Start-up an. Als digitaler Kumpel für das Handwerk will Ole bewährte Anwendungen, Fachwissen und Partner in einer zentralen Lösung. „Unsere Vision ist es, das Handwerk stark für die Zukunft zu machen – mit digitalen Werkzeugen, die einfach zu bedienen sind und sich in den Alltag des Betriebs integrieren.“ erklärt Co-Founder Hendrik Wöhle. Ole schlägt die Brücke zwischen traditionellem Handwerk und digitaler Innovationskraft. Dank Nutzung modernster KI-Technologie kommuniziert Ole per Sprache oder Texteingabe mit dem Handwerker – und mit bestehenden Systemen.

Zum Marktstart konzentriert sich Ole darauf, Handwerker bei Installationen, Wartungen und Reparaturen zu unterstützen. Dafür gibt es schon jetzt eine umfangreiche Datenbank. „Wir haben zum Beispiel 260.000 StörCodes gespeichert“, sagt Wöhle im Gespräch mit unserer Redaktion. Zudem biete Ole eine Wissensdatenbank an, in welcher der Handwerker sein Wissen speichern kann. „Ein Installateur hat etwa Verhaltenscodes für seine Mitarbeitenden bei Endkunden abgespeichert“, nennt Wöhle ein Beispiel. So gehe dieses Wissen nicht verloren. Beim digitalen Kumpel kann der Handwerker zudem die Wartung von Geräten erfragen. „Wir haben als einziger Anbieter verifiziertes Wissen seitens der Hersteller und des Handels gespeichert“, ist Wöhle stolz.

Ole will Fachbetriebe, Industrie, Softwareanbieter und Großhandel zusammenbringen – in einem Ökosystem, das Wissen, Technologie und Erfahrung vereint. „Technologie allein reicht nicht. Erst durch die Verbindung mit dem Wissen der Experten in den Betrieben und echter Zusammenarbeit entsteht sinnvolle Digitalisierung“, so Wöhle. Aljoscha Schlosser, Mitgründer und Experte für digitale Geschäftsmodelle, ergänzt: „Wir wollen keine zusätzliche Software liefern, sondern einen Partner, der unabhängige Fachhandwerker unterstützt, technologische Vorreiter zu werden – von der Kundenanfrage bis zur Ersatzteilbeschaffung.“

Erste namhafte Partner hat ole.de bereits gewonnen. Dazu gehören die Handwerkerkooperationen interdomus Haustechnik und Mein Bad. Auch der Fachverband SHK Niedersachsen ist schon mit dabei. Weitere Partner sollen in Kürze hinzustoßen, verrät Wöhle.

In der Branche wird Ole sehr positiv bewertet. Dieses Start-up werde sicher nicht wieder vom Markt verschwinden, heißt es. „Der große Vorteil von Ole ist, dass das Unternehmen einen Handelshintergrund hat“, meint ein Manager.

Dieser Hintergrund ist die Wiedemann Gruppe. „Wir sind eine eigenständige Ausgründung von Wiedemann“, erläutert Hendrik Wöhle, wobei er Wert auf das „eigenständig“ legt. Bei Wiedemann, die natürlich auch Partner von Ole sind, hat Wöhle sein bis-

heriges Berufsleben verbracht. Nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei Wiedemann Sarstedt arbeitete er ab 2001 im Vertriebsaußendienst des Großhändlers. 2014 wechselte er ins Key-Account-Management und übernahm dort die Leitung. Von 2020 bis 2024 schließlich hatte er die Regionalvertriebsleitung Mitte bei Wiedemann Sarstedt inne und kümmerte sich um neue digitale Vertriebswege. Im vergangenen Jahr schließlich wurde Wöhle Start-up-Gründer. Neben seiner Funktion als Geschäftsführer der Ole KG ist er Wiedemann als Berater treu geblieben.

Beim Start-up steht schon eine weitere Entwicklung in den Startlöchern. Schon bald soll „ole liefert“ kommen. Mit dieser Funktion können benötigte Ersatzteile erkannt werden. „Wenn der Großhandel angebunden ist, kann der Handwerker sehen, wo es das Ersatzteil gibt“, sagt Ole. Der Clou dabei ist: Der Installateur kann das Ersatzteil nicht nur abholen, sondern mit Über liefern lassen. ■

Hendrik Wöhle:
*Unsere Vision ist es,
das Handwerk
stark für die
Zukunft zu
machen.*

