

Pressemitteilung

Zwei neue Geschäftsleiter stärken regionalen Vertrieb von Schüttflix in Deutschland

- Baustofflogistik-Startup baut konsequent regionale Vertriebsstrukturen und sein Netzwerk aus
- Frank Schäfer wird Geschäftsleiter für die Region Nord-Ost/Mitte-Ost, Dennis Weller übernimmt in gleicher Funktion die Region Süd-West

Gütersloh. Schüttflix wächst – und stärkt die regionale Kundenbindung. Seit dem 15. Oktober unterstützt Dennis Weller als Geschäftsleiter für die Region Süd-West das Logistik-Startup. Der gelernte Diplom-Geologe mit ausgewiesener Recycling-Kompetenz wird künftig das Geschäft zwischen Mannheim und Konstanz, Karlsruhe und Stuttgart bis nach Ulm voranbringen. Weller kommt vom französischen Digitalanbieter für Abfall- und Aushubmanagement Hesus, wo er zuletzt das Deutschlandgeschäft verantwortete.

„Der Mix macht es: Mit Schüttflix bieten wir eine digitale Lösung für analoge Prozesse an. Gleichzeitig müssen wir nah am Kunden sein und seine Bedürfnisse verstehen. Nur wer weiß, was der Kunde wirklich will, wird im Wettbewerb bestehen. Ich freue mich deshalb sehr auf den Austausch mit unseren bestehenden Lieferanten, Spediteuren. Und darauf, neue Kunden zu gewinnen – vor allem im Bereich Entsorgung“, beschreibt Weller die gemeinsamen Ziele.

Ab November wird zudem Frank Schäfer die Regionen Nord-Ost und Mitte-Ost betreuen. Schäfer hatte sich zuvor als Leiter Einkauf für die Firmengruppe Max Bögl um das gesamte Infrastrukturgeschäft des Bauunternehmens in Ostdeutschland gekümmert. Bei Schüttflix soll Schäfer vor allem die Digitalisierung des Baustoff-Einkaufs weiter voranbringen: „Aus jahrelanger Erfahrung in der Baubranche weiß ich: da geht noch viel mehr. Kunden wollen einfache, schnelle und unbürokratische Prozesse, die ihren Alltag erleichtern. All das bieten wir mit Schüttflix auf unserer Plattform.“

Auch Schüttflix CEO Christian Hülsewig freut sich über den Zuwachs im Team: „Mit Frank und Dennis haben wir zwei hervorragend vernetzte und erfahrene Profis der Baubranche für uns gewinnen können. Mit ihrem Know-how und ihrer Begeisterung für digitale Technologien werden beide unsere Idee in die Baubranche tragen und Schüttflix weiter als führende Plattform in der Baulogistik positionieren.“

Die Neuzugänge zahlen auf Schüttflix angepasste Vertriebsstrategie ein. Durch den regionalen Fokus der Vertriebsorganisation wird das Schüttflix-Netzwerk in Deutschland noch



enger und das Kundenpotenzial effizienter ausgeschöpft. Zudem werden bis Ende des Jahres auch die systemische Buchung von Entsorgungsleistungen über die App möglich sein.

Über Schüttflix – Die digitale Logistikkreisläufe für die Baubranche

Schüttflix ist die erste digitale Logistikkreisläufe für die Baubranche. Die Plattform verbindet Bauunternehmer, Baustoffanbieter und Spediteure miteinander. Mit wenigen Klicks können Unternehmer in der App Preise vergleichen und Schüttgüter und Transporte direkt bestellen. Statt regional fragmentiert und intransparent, schafft Schüttflix so erstmalig einen funktionierenden, effizienten Markt für alle gängigen Schüttgüter in Deutschland, Österreich, Polen und der Tschechischen Republik.

Seinen Partnerspeditionen ermöglicht Schüttflix eine optimierte Tourenplanung, die zu weniger Leerfahrten und somit mehr Nachhaltigkeit führt. Darüber hinaus unterstützt Schüttflix mit Daten für die Echtzeit- Analyse und digitalen Dokumenten (Rechnungen, Lieferscheine, Wiegedokumente) Bauunternehmen bei der Optimierung und Digitalisierung ihrer Prozesse.

Das 2018 in Deutschland gegründete Unternehmen machte 2021 einen Umsatz von 50 Mio. Euro und zählt aktuell circa 9.000 Kunden und Partner auf der Plattform.