

## Pressemitteilung

### Corona-Pandemie führt zu starker Nachfragesteigerung bei Start-Up Schüttflix

#### Bauunternehmen nutzen Liefersicherheit und -flexibilität der Schüttgut-Plattform

**Gütersloh.** Die Corona-Pandemie setzt nahezu allen Wirtschaftssektoren in Deutschland massiv zu. Kaum ein Bereich, der von den Auswirkungen der Viruserkrankung verschont bleibt. Auch im GaLa,- Tief- und Straßenbau stehen Unternehmen vor großen Herausforderungen. Eigentlich sind die Auftragsbücher zu dieser Jahreszeit prall gefüllt. Probleme bereiten im Zuge der Corona-Krise jedoch die Lieferketten.

Das verlässliche Lieferungen von Sand, Kies, Splitt und Co. weiter möglich sind, beweist die digitale Schüttgut-Logistikdrehscheibe Schüttflix. Seit Tagen verzeichnet das Start-up aus Gütersloh steile Anstiege bei Bestellungen (+120%) und Neuanmeldungen auf der Schüttgut-Plattform. Allein in der letzten Woche hat Schüttflix deutschlandweit über 10.000t Schüttgut ausgeliefert.

„Uns rufen aktuell sehr viele Kunden an und fragen, ob wir weiterhin lieferfähig sind. Das können wir natürlich bejahen. Trotz der gestiegenen Nachfrage sind wir bisher all unseren Versprechen nachgekommen“, sagt Schüttflix-Gründer und CEO Christian Hülsewig. „Wir haben in den vergangenen 18 Monaten extrem viel Zeit und Energie in den Aufbau unseres Partnernetzwerks gesteckt. Jetzt können wir diesen Ansturm gut abfedern.“ Hülsewig weiter: „Bei uns sind alle Backendprozesse, vom Lieferschein bis zur Abrechnung, papier- und damit kontaktlos. Das ist derzeit natürlich wichtiger denn je.“

Mit mehr als 900 Lieferanten und Spediteuren hat das Start-up schon heute die größte Marktabdeckung in Deutschland und beliefert ganz Nordrhein-Westfalen binnen vier Stunden nach Bestellung. In den kommenden Monaten wird Schüttflix sein Wachstum speziell in deutschen Ballungsräumen weiter vorantreiben.

# SCHÜTTFLIX

## Über Schüttflix

Die Schüttflix GmbH ist die erste Logistikkreuzung für die Schüttgutbranche, die digital funktioniert und analog Sand, Schotter und Split auf den Punkt liefert. Die App verbindet Baustoffproduzenten und Spediteure direkt mit Kunden aus dem Tief- sowie dem Garten- und Landschaftsbau. Statt regional fragmentiert und intransparent, schafft Schüttflix so erstmalig einen deutschlandweit funktionierenden, effizienten Markt für alle gängigen Schüttgüter. Bereits im ersten Geschäftsjahr konnte das Start-up einen Gesamtumsatz von knapp zwei Millionen Euro erzielen. Die monatliche Wachstumsrate liegt bei durchschnittlich über 50 Prozent. Gesellschafter von Schüttflix sind: Christian Hülsewig, Thomas Hagedorn sowie Sophia Thomalla.

Weitere Informationen unter [www.schuettflix.de](http://www.schuettflix.de)