

# Pressemitteilung.

## **Schöck beteiligt sich an Software-Start-up**

### **Innovation durch Kooperation: Baustoffzulieferer und Start-up wollen B2B-Vertrieb grundlegend verändern**

**Baden-Baden, im Mai 23 – Die Schöck AG treibt ihre digitalen Innovationen weiter voran und beteiligt sich am Düsseldorfer Software-Start-up FoxBase GmbH. Ziel ist es, den Vertriebsprozess von erklärungsbedürftigen Produkten optimal zu digitalisieren und weitere Potenziale der digitalen Transformation auszuschöpfen. Hierfür wollen der Marktführer und das Start-up ihr Know-how bündeln und Erfahrungen austauschen, um neue Produkt- und Lösungsansätze für beide Unternehmen hervorzubringen.**

Das Informations- und Kaufverhalten von Kunden hat sich grundlegend verändert. Nahezu jede Information lässt sich über das Internet recherchieren, nahezu jedes Produkt online beschaffen. Die Pandemie hat die digitale Transformation im Mittelstand noch einmal deutlich beschleunigt. Bei erklärungsbedürftigen Produkten im B2B-Bereich, wie Schöck sie mit seinen Produktlösungen und Systemen für unterschiedliche bauphysikalische, statische und konstruktive Anwendungen anbietet, führt das jedoch häufig zu Brüchen zwischen digitalem und analogem Vertriebsweg.

**Digitalisierung trägt**

Genau hier setzt FoxBase an und hat den Digital Product Selector entwickelt. Die Software unterstützt Kunden und Vertriebsmitarbeitende, schnell, einfach und digital das beste Produkt zu finden – und das basierend auf einer No-Code-Plattform.

„Wie bei einer guten analogen Einzelberatung hilft die Software in kürzester Zeit das passende Produkt zu finden. Der Vertrieb für erklärungsbedürftige Produkte wird damit digitalisiert und radikal beschleunigt“, erklärt Benjamin Dammertz, Geschäftsführer und Co-Gründer von FoxBase. Der gemeinsame Ansatz war daher schnell gefunden: Entlang des analogen Vertriebsweges vom Erstkontakt bis zur Bestellung und Auftragsabwicklung sollen weitere Potenziale für digitale Lösungen identifiziert werden.

### **Expertisen bündeln, Innovationen vorantreiben**

In der Zusammenarbeit wollen beide Unternehmen von den Kompetenzen des jeweils anderen profitieren. Schöck gibt wichtige Einblicke in die Unternehmensabläufe eines weltweit agierenden Mittelständlers, liefert spezifisches Markt- und Branchenwissen und stellt Zielgruppen und deren unterschiedliche Anforderungen dar. Als etablierter Marktführer ist der Bauproduktehersteller aus Baden-Baden ein gutes Beispiel, das branchenübergreifend die Herausforderungen der digitalen Transformationen des B2B-Vertriebs aufzeigt.

FoxBase wiederum möchte die nächste Phase ihrer noch recht jungen Unternehmensgeschichte zünden: Das Kapital wird in die Weiterentwicklung der Software-Plattform, in den Personalaufbau sowie in die Vermarktung der Software investiert. Sie soll die Standard-Lösung für die Direct-to-Customer-Vertriebsdigitalisierung im B2B-Bereich werden.

Die Verbindung mit dem Software-Start-up ist eine Chance, der Digitalisierung im Unternehmen und in der Branche einen weiteren Schub zu geben, ist sich Mike Bucher, Vorstandsvorsitzender von Schöck, sicher: „Unser Geschäftsmodell als etablierter Mittelständler und Familienunternehmen mit einer 60-jährigen Tradition unterscheidet sich natürlich von der eines jungen und kreativen Start-ups wie FoxBase. Doch die Unternehmenskulturen haben große Überschneidungen und bieten

daher einen neuen, frischen Blick für Impulse, um das Innovationspotenzial der digitalen Transformation umfassend auszuschöpfen.“

Der strategische Fahrplan der Kooperation ist bereits ausgearbeitet. Den ersten mit FoxBase umgesetzten Selector hat Schöck im April auf der Messe BAU in München vorgestellt.

3.464 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

[www.schoeck.com](http://www.schoeck.com)

## Bildmaterial

### [Schoeck\_Kooperation-FoxBase\_1]



*Der Bauproduktehersteller Schöck AG und das Start-up FoxBase bündeln ihre Kompetenzen in einer Kooperation (v. l.): Mike Bucher (Vorstandsvorsitzender Schöck AG); Carsten Dolch (Geschäftsführer FoxBase); Benjamin Dammertz (Geschäftsführer FoxBase), Nora Legittimo (Chief Digital Officer Schöck Bauteile GmbH).*

*Foto: Schöck AG*

### [Schoeck\_Kooperation-FoxBase\_2]



*Mike Bucher, Vorstandsvorsitzender Schöck AG, und Benjamin Dammertz, Geschäftsführer und Co-Gründer FoxBase (v. l.).*

*Foto: Schöck AG*

**Über Schöck:**

Die Schöck Bauteile GmbH ist ein Unternehmen der internationalen Schöck-Gruppe, die mit über 1.100 Mitarbeitern in mehr als 40 Märkten aktiv ist. Der Hauptsitz liegt in Baden-Baden am Fuße des Schwarzwalds, wo 1962 die Erfolgsgeschichte des Unternehmens begann. Firmengründer Eberhard Schöck nutzte sein Wissen und seine Baustellenerfahrung, um Produkte zu entwickeln, die den Bauablauf vereinfachen und bauphysikalische Probleme lösen. Diese Mission ist bis heute Fundament der Unternehmensphilosophie. Sie hat Schöck zum führenden Anbieter für zuverlässige und innovative Lösungen zur Verminderung von Wärmebrücken und Trittschall, für thermisch trennende Fassadenbefestigungen sowie Bewehrungstechnik werden lassen. Produkte von Schöck ermöglichen eine rationellere Bauweise und sichern nachhaltig die Bauqualität. Im Mittelpunkt stehen der bauphysikalische Nutzen und die Energieeffizienz. Für das Bauen von morgen treibt Schöck mit dem Bereich Digitalisierung den Workflow von der Planung bis zur Baustelle voran.

**Ihre Fragen beantwortet gern:****Ansel & Möllers GmbH**

Christine Schams

König-Karl-Straße 10

70372 Stuttgart

Tel.: 0711 – 92545-284

E-Mail: [c.schams@anselmoellers.de](mailto:c.schams@anselmoellers.de)