

Customer Case Study

Schleich & AdEx Partners



*) Um den Entwicklungsprozess von Esel Emil lückenlos abzubilden, braucht es 2.500 Datenpunkte. Die Verwaltung dieser Master Data, zu Projektbeginn ein kritisches Bottleneck, ist dank KI unbeschränkt skalierbar.

AdEx
PARTNERS

„Viele träumen von der KI, manche wagen es, und wir haben geliefert!“

Transformation des globalen Master Data-Managements bei Schleich oder: Was hat Emil, das Eselfohlen, mit KI zu tun?

Schleich sieht sich, wie die gesamte Spielwarenbranche, mit immer neuen Trends bei Markt- und Konsumentenforderungen konfrontiert. Deshalb transformierte das Unternehmen sein globales Master Data-Management – mit einem komplett neuen Ansatz und innovativer Technologie im Mittelpunkt. Ziel war es, durch Automatisierung und verbesserte Datenqualität die Entwicklung neuer Produkte drastisch zu beschleunigen, um saisonale Marktanforderungen erfüllen zu können. AdEx Partners begleitete das schwäbische Traditionsunternehmen bei der Einführung der Microsoft Power Platform und einer KI-Engine zur automatisierten Master Data-Verarbeitung.

Was haben Emil, der Esel, und der „Horse Club“-Pferdetransporter gemeinsam? Es sind beides Top-Seller des traditionsreichen schwäbischen Spielzeugherstellers Schleich – entwickelt und gefertigt in einem anspruchsvollen Prozess. Dieser umfasst unzählige Schritte und reicht von den kreativen Vorarbeiten bis hin zur tatsächlichen Produktion, die auch außerhalb Deutschlands stattfindet.

Um diesen Prozess lückenlos abzubilden, braucht es Daten. Unterschiedlich viele – Eselfohlen Emil hat 2.500 Datenpunkte, der große Pferdetransporter 55.000. Genau hier lag die Herausforderung für Emanuel Fritz, Director Global IT & Cyber Security bei der Schleich GmbH. „Schleich durchläuft seit einigen Jahren eine tiefgreifende Transformation. Dabei haben sich nicht nur viele Prozesse im Unternehmen verändert, sondern auch die externen Gegebenheiten. Die Welt dreht sich nach der Covid-Pandemie deutlich schneller. Politische und wirtschaftliche Faktoren haben das Konsumentenverhalten beeinflusst, der Fachkräftemarkt zwingt auch uns zu priorisieren. Manuelle und administrative Aufwände oder Komplexität in Prozessen mussten schnell abgebaut werden.“

Emanuel Fritz erläutert weiter: „Diese Gegebenheiten hatten direkte Auswirkungen auf unseren Entwicklungsprozess. Das Master Data-Management war ein Bottleneck, besonders bei unserem saisonalen Geschäft, durch das wir unsere Neuheiten punktgenau präsentieren und im Handel haben müssen. Wir brauchten dringend eine Lösung, um die administrativen Tätigkeiten in den Kernprozessen unserer Spielzeug-Entwicklung zu automatisieren und die Datenqualität unserer Produkte zu sichern.“

Technologie als Werkzeug

Mit AdEx Partners holte sich Emanuel Fritz einen Partner an Bord, der das Unternehmen bereits aus erfolgreich umgesetzten Projekten in den Bereichen Cloud- & SAP-Transformation kannte. „Durch diese Synergien haben

Emanuel Fritz, Director Global IT Schleich GmbH

Emanuel Fritz mit dem „Horse Club“-Pferdetransporter von Schleich, einem der Top-Seller des Unternehmens. Dessen komplexen Entwicklungs- und Fertigungsprozess zu automatisieren, war eine der Zielsetzungen des Projekts.



„Wir sind im April 2023 mit einem vertikalen Ramp-Up gestartet, und schon nach sechs Monaten waren drei erfolgreiche Use Cases implementiert.“

Alexander Schweinberger ist Projektleiter und Associate Partner bei AdEx Partners

wir quasi aus dem Nichts in kürzester Zeit ein agiles Setup aufgebaut“, erklärt Alexander Schweinberger, Projektleiter und Associate Partner bei AdEx Partners. „Wir sind im April 2023 mit einem vertikalen Ramp-Up gestartet, und schon nach sechs Monaten waren drei erfolgreiche Use Cases implementiert.“ AdEx Partners unterstützte Schleich mit der Microsoft Power Platform und einer KI-Engine, um Master Data automatisiert und in hoher Qualität über SAP zu verarbeiten.

Das Projekt war von Beginn an breit angelegt. „Wir wollten eine Geschichte der Transformation schreiben, eine, in der Schleich durch den Einsatz von Technologie agiler und effizienter wird. Unser Ziel war es, ein robustes System für Master Data-Management aufzubauen, das vollautomatisiert und in der Lage ist, unsere Datenprozesse zu verbessern und die Datenqualität zu steigern“, fasst Jonas Amerein, Head of Operational Excellence bei Schleich, zusammen.

Dazu war ein Mindset-Shift im Unternehmen nötig – weg von sequenziellen Prozessen hin zu fachbereichsübergreifendem, prozessorientierten und datenbasierten Denken in einer Matrix-Organisation. „Das war eine Herausforderung“, erinnert sich Emanuel Fritz. „Als traditionsreiches Unternehmen sind wir sehr produktverliebt. Da mussten wir lernen, Technologie als Werkzeug zu sehen, das uns bei Automatisierung und Datenqualität unterstützt.“

Vorteile für die Nutzer überwiegen

Jedes neue Schleich-Produkt entsteht aus einer Idee, die künstlerisch und handwerklich umgesetzt wird. Vor diesem Hintergrund war es besonders wichtig, die Design-Teams abzuholen und ins Projekt einzubinden. „Dazu haben wir gemeinsam mit AdEx Partners die Nutzerbrille aufgesetzt“, so Jonas Amerein. „Wir haben uns ihre Anforderungen angeschaut und ihre Anforderungen ernst genommen.“ Das User Interface und der Eingabeprozess wurden so gut wie möglich vereinfacht, das vertraute Eingabe-Format blieb bestehen. Diese Nutzerakzeptanz war einer der großen Erfolgsfaktoren für das Projekt.

Schnell überwogen die Benefits für die involvierten Teams im Produkt-Entwicklungsprozess. Schon die Use Cases machten klar, dass die Automatisierung wertvolle Ressourcen freigab, die in den kreativen und wertschöpfenden Prozessen direkt eingezahlt werden konnten. Schließlich bringt Schleich jedes Jahr viele innovative Neuheiten auf den Markt. Die Kombination aus Microsoft Power Platform und KI-Engine zur automatisierten Master Data-Verarbeitung unterstützt diese Dynamik bestmöglich und öffnet den Raum für ganz neue Skalierungsoptionen.

Emanuel Fritz über die Zusammenarbeit

„AdEx Partners kennt unser Unternehmen aus verschiedenen gemeinsamen Projekten. Das heißt: Wir mussten das Rad nicht neu erfinden, sondern konnten sofort starten und umsetzen. Die Berater verfolgen einen holistischen und vielfach erprobten „Best-Practice Approach, immer in Interaktion mit den Teams und mit Blick auf unsere sehr unterschiedlichen Stakeholder. Sie arbeiten in den Teams integriert und nicht nur „auf dem Projekt“. Ich schätze die Hands-On-Mentalität von AdEx Partners, das aktive Gestalten und ihre strategisch geprägte End-to-end-Perspektive.“

#GenAI

#MicrosoftPowerPlatform

#AgileDevOps

#SAP

„Viele träumen von der KI, manche wagen es, und wir haben geliefert. Der Business Impact wird erst mit echten Ergebnissen sichtbar, und genau das haben wir erreicht.“

Emanuel Fritz ist Director Global IT bei der Schleich GmbH

Der Impact macht den Unterschied

„Make your mark“ – so steht es auf der Karriereseite von Schleich. Setze dein persönliches Zeichen, wenn es darum geht, die Transformationsstory des Unternehmens aktiv mitzugestalten. Hands-on, unternehmerisch denkend und ausgerichtet auf den Business-Impact. Für Emanuel Fritz und sein Team ist genau das der Anspruch an ihre Arbeit. „Viele träumen von der KI, manche wagen es, und wir haben geliefert! Der eigentliche Business Value kommt erst, wenn wir geliefert haben, und genau das haben wir getan.“

Dass das Projekt tatsächlich zur Transformation von Schleich beiträgt, zeigt sich auf zwei Ebenen. Ganz konkret wurde das Projektziel erreicht: ein robustes und skalierbares Master Data-Management, das den Workload der Prozessbeteiligten senkt, Vertrieb und Marketing unterstützt und messbar mehr Flexibilität und Agilität schafft, um für die Märkte und Trends zu skalieren. Ebenso wichtig ist die Lernkurve der Kolleginnen und Kollegen, die mit dem neuen System arbeiten. Mobilisierung und Motivation im Team waren von Anfang an groß, weil die Benefits schnell sichtbar wurden. Und mehr noch: Das digitale Mindset im Unternehmen ist durch das Projekt deutlich gereift. Das schafft eine viel bessere Ausgangsbasis für nächste Schritte.

KI als Wachstumstreiber

Der erste dieser Schritte ist schon geschafft. Aus dem Projekt ist ein Programm geworden, das nun auch weitere Bereiche des Unternehmens umfasst. Doch Emanuel Fritz denkt schon weiter. „In Zukunft wollen wir die Technologie weiterhin nutzen, um unsere Beziehungen und Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern zu stärken, unsere Marketing- und vor allem Sales-Aktivitäten durch KI zu unterstützen und die Mitarbeiterproduktivität zu fördern. Die Technologie hat bewiesen, dass sie es kann, und wir sind ganz vorne dabei, diesen Weg der Transformation mit KI mitzugestalten.“

Hier kommt wieder Esel Emil ins Spiel. Er ist das Schleich-Tier, das für Emanuel Fritz das Projekt treffend symbolisiert. „Wir haben uns diese Datenthematik nicht ausgesucht. Die Herausforderung war da und wir haben mit AdEx Partners dort angepackt, wo es am dringendsten war. Da war eine ganz schöne Last zu tragen. Aber wir haben sie geschultert und sind immer weiter gegangen.“

Wenn die Märkte nun immer neue, schnelllebigere Trends setzen, und die Konsumenten mehr innovative Produkte rund um Emil und den Horse-Club Pferdetransporter fordern, ist Schleich bestens aufgestellt. „Skalierbar, ohne Limits!“

Über Schleich

Schleich ist einer der größten deutschen Spielzeughersteller und eine international führende Marke für authentische Spielfiguren, die bei Kindern die Freude am Geschichtenerzählen wecken. Friedrich Schleich gründete Schleich im Jahr 1935 in Schwäbisch Gmünd. Heute werden die berühmten Figuren und Sets der Marke schleich® in mehr als 60 Ländern verkauft und sind in Kinderzimmern auf der ganzen Welt zu einem beliebten Spielzeug geworden, das der Fantasie der Kinder freien Lauf lässt. Als Global Player mit schwäbischen Wurzeln erzielt Schleich mittlerweile über 60% seines Umsatzes außerhalb des Kernmarktes Deutschland. Im Jahr 2023 erwirtschaftete Schleich weltweit einen Umsatz von 234 Millionen Euro und verkaufte rund 35 Millionen Tierfiguren. Das Unternehmen ist im Besitz der Partners Group sowie der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Schleich.

<https://www.schleich-s.com>





Emanuel Fritz, Schleich GmbH,
Alexander Schweinberger,
AdEx Partners und Jonas Amerein,
Schleich GmbH (v.l.) mit Esel Emil

Über AdEx Partners

Als Trusted Advisor für digitale Transformation und IT-Strategie unterstützt AdEx Partners führende Unternehmen dabei, die digitale Zukunft Europas zu gestalten. 2012 in Hamburg gegründet, ist AdEx Partners mittlerweile im gesamten DACH-Raum präsent. Das Team aus mehr als 200 Beraterinnen und Beratern mit durchschnittlich 13 Jahren Branchenerfahrung setzt maßgeschneiderte Lösungen in seinen Beratungsschwerpunkten um, darunter ERP, Data Value Management sowie Business Transformation. Die Dienstleistungen von AdEx Partners beschränken sich nicht nur auf strategische Fragen oder Projektplanung; die Trusted Advisors bleiben auch während der Implementierung involviert und helfen, komplexe Transformationsprogramme zum Erfolg zu führen. Auf diese umfassende Expertise setzen mehr als 60 % der DAX-Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen, wie etwa Pharma, Gesundheitswesen, Industrie, Einzelhandel und Finanzdienstleistungen.

AdEx Partners wurde vom Wirtschaftsmagazin „Capital“ drei Mal in Folge als „Hidden Champion“ ausgezeichnet, hat bislang sechs „Best of Consulting“-Awards der WirtschaftsWoche gewonnen und trägt seit Jahren das Gütesiegel als „Great Place to Work®“.

www.adexpartners.com

Kontakt

Alexander Schweinberger
Associate Partner
AdEx Beratungs GmbH

alexander.schweinberger@adexpartners.com

Emanuel Fritz
Director Global IT &
Cyber Security
Schleich GmbH

emanuel.fritz@schleich-s.com