DeDeNet

Stand: 11/2021

**DeDeSales – Case Study Schleich GmbH, Schwäbischgmünd**

# Schleich macht Schluss mit papierlastiger Auftragsabwicklung

Schleich

Die Schleich GmbH in Schwäbisch Gmünd ist einer der größten Spielwarenhersteller Deutschlands. Bekannt geworden ist das 1935 gegründete Unternehmen mit seinen realitätsnahen Tierfiguren. In diesem Bereich ist Schleich internationaler Marktführer.

Seit über 60 Jahren vertreibt die Schleich GmbH von ihrem Unternehmenssitz in Schwäbisch Gmünd unter anderem naturgetreue Tierfiguren aus Kunststoff, die sogenannten Schleich-Tiere. Für die Vermarktung seiner Produkte setzt das Unternehmen auf einen Vertriebsaußendienst, der mit der mobilen Softwarelösung DeDeSales seinen Kunden berät und Bestellungen abwickelt.

Nach rund vier Monaten konnten die Außendienstmitarbeiter des Unternehmens in der DACH-Region und weitere acht Monate später auch die Mitarbeiter in Frankreich und Großbritannien DeDeSales bereits in ihrer täglichen Arbeit gewinnbringend nutzen. Rainer Wurmbauer, Leiter Vertriebsinnendienst und Projektleiter bei Schleich, zeigt sich begeistert: „Eine so reibungslose Projektumsetzung und Prozessintegration habe ich noch nie erlebt."

Wurde vorher auf Papierbasis und mit der manuellen Übertragung der Daten gearbeitet, konnte mit DeDeSales nun über die mobilen Datenerfassungsgeräte sowie per direkter Weiterleitung der Daten an den Innendienst und an die bei Schleich eingesetzte ERP-Lösung die

DeDeNet

## Herausforderung

Der weltweite Spielzeugmarkt ist hart umkämpft. Um Kunden bei gleichbleibenden Kosten besser beraten zu können, suchte die Schleich GmbH nach einem mobilen Tool zur Unterstützung des Außendienstes. Auch die Anbindung an das ERP-System zur schnellen Bestellabwicklung musste gewährleistet sein.

## Die Lösung

Aufgrund der langjährigen Erfahrung und Kompetenz der DeDeNet GmbH im Vertrieb entschied sich der Spielwarenhersteller für die mobile Lösung DeDeSales. Bereits in der Standardvariante der Software wurde nahezu alle Anforderungen an die Auftragserfassung abgedeckt, weshalb der europaweite Rollout reibungslos binnen weniger Monate abgeschlossen wurde. Zu den Vorteilen gehören:

- verbesserte Beratungsqualität durch den Vertrieb
- geringere Prozesskosten
- einfacheres Controlling
- effizienteres Arbeiten im Außendienst
- intuitive Bedienung auch für unerfahrene Anwender

Arbeitseffizienz erheblich gesteigert werden. Durch das durchdachte Bedienkonzept der Softwarelösung der DeDeNet GmbH waren darüber hinaus auch unerfahrene PC-Nutzer in der Lage, die Anwendung schnell und ohne Schwierigkeiten einzusetzen.

Ebenfalls wurde die Beratungsqualität durch den Außendienst beim Kunden auf eine neue Ebene gehoben. Das Schleich-Management profitiert zudem durch ein besseres Controlling des Außendienstes sowie von statistischen Zahlen für die weitere Unternehmensausrichtung. Ein Support- und Wartungsvertrag stellt nicht nur kurze Reaktionszeiten bei Rückfragen der Mitarbeiter sicher. Des Weiteren ist ein europaweiter unkomplizierter Gerätetausch inbegriffen, sollte ein MDE-Gerät einen Defekt erleiden. Durch die langfristige und persönliche Betreuung durch DeDeNet kann sich Schleich jederzeit sicher sein, eine funktionale Softwarelösung im Einsatz zu haben.

**Unser Vertriebsteam berät Sie gerne über Ihre individuellen DeDeSales-Einsatzmöglichkeiten:**

+49 (0)5551-91405-50

info(at)dedenet.de



BUSINESS PARTNER