

# Grabmalverkauf 2.0

*Die Branchensoftware Diestein verfügt jetzt über eigene Erfassungsmasken für den Verkauf von Grabanlagen an Endkunden. Das neue Programmdesign ermöglicht mehr Effizienz bei der Arbeit am Computer, kann aber auch auf mobilen Endgeräten wie Tablets flexibel außerhalb des Büros genutzt werden.*

**B**isher profitierten insbesondere Steinmetzbetriebe, die im Baubereich tätig sind, von der branchenorientierten Software Diestein. Das Programm ist aber auch bei zahlreichen Grabmal- und Mischbetrieben im Einsatz. Um den Verkauf von Grabanlagen an Endkunden weiter zu verbessern, verfügt Diestein seit Anfang des Jahres über neue Erfassungsmasken. Diese Funktionen wurden in enger Zusammenarbeit mit Steinbildhauermeister Hans-Joachim Mundinger, Geschäftsführer der Mundinger GmbH in Calw, entwickelt. Projektleiter war Stefan Höchner, die Beratung und Konzeption im Vorfeld hat Babak Hashem übernommen, der bei D&S Software tätig ist (s. nebenstehende Firmeninfo). »Gemeinsam haben wir auf Basis einer vor ca. 25 Jahren von mir selbst programmierten Software und der Diestein-Basisversion einen zusätzlichen Nutzen für Grabmalbetriebe geschaffen«, sagt Hans-Joachim Mundinger. Die Software sei nun auch für

mittlere bis kleine Grabmalunternehmen wie sein eigenes interessant. Der Steinmetzmeister führt in fünfter Generation einen über 100 Jahre alten Betrieb mit sechs Mitarbeitern, dessen Hauptstandbein die Grabmalgestaltung/-produktion mit heute noch 50 % Eigenfertigung ist ([www.mundinger-gmbh.de](http://www.mundinger-gmbh.de)).

## Mobil Daten erfassen

Die Erfassungsmasken zum Verkauf von Grabanlagen können auch auf einem Tablet oder iPad bequem genutzt werden (Voraussetzung: eine Remote-Desktop-Verbindung). Daher ist der Steinmetz nun noch flexibler und kann wichtige Daten direkt im Lager, im Büro oder auf dem Friedhof eingeben oder abrufen. »Die mobile Datenerfassung war mir besonders wichtig, da ich immer wieder potentielle Kunden bei mir auf dem Hof habe, die mit mir von Stein zu Stein gehen und dann Angebote in mehreren Variationen haben wollen«, sagt Mundinger. Früher habe er

die Wünsche der Kunden handschriftlich notiert und später zur Erfassung/Angebotserstellung seiner Frau Bettina ins Büro gebracht. Diese war täglich rund zwei bis drei Stunden damit beschäftigt, die Daten abzutippen und weiterzuverarbeiten.

»Jetzt gebe ich alles direkt in der Ausstellung über den Touchscreen des iPads ein. Meine Frau nutzt die gewonnene Zeit nun für die Kundenakquise etc.«, freut sich der Steinmetzmeister. Das händisch geführte Auftragsbuch gehöre damit schon bald der Vergangenheit an.

## Individuelle Produkterfassung

»Wer schon einmal mit einer Büro-Software gearbeitet hat, weiß, dass die Maske für die Erfassung einer Position immer gleich aussieht. Mit unserem neuen Design steht für jede Produktparte wie Grabmal, Schrift, Ornament usw. eine individuelle Maske zur Verfügung«, erklärt Hashem. Außerdem habe der Anwender jederzeit den Überblick, welche Daten er



Babak Hashem und Hans-Joachim Mundinger haben bei der Entwicklung der Erfassungsmasken eng zusammengearbeitet.



Hans-Joachim Mundinger bei der mobilen Datenerfassung in seiner Grabmalausstellung. Fotos: S. Storath



Mit dem Tablet ist der Anwender flexibel bei der Datenerfassung – ob im Büro, in der Werkstatt oder im Lager.

schon eingegeben hat und was im Angebot (oder Auftrag) eventuell noch fehlt. Der Anwender kann auch zusätzlich nötige Arbeitsschritte mit den zugehörigen Stunden hinterlegen. Über den Button »Kalkulieren« lassen sich schnell Angebot bzw. mögliche Alternativen dazu erstellen.

## Selbstlernende Bibliothek

Seit Grabmalsteinmetze ihre Angebote und Aufträge mit EDV bearbeiten, steht die Frage im Raum, wie Bronze-Produkte im System gespeichert werden sollen – immerhin ist mit der Dateneingabe ein großer Aufwand verbunden. Bezieht man von verschiedenen Herstellern, kommen schnell mehrere Tausend Produkte zusammen, von denen der einzelne Steinmetz aber nur wenige regelmäßig verkauft. Um dieses Problem zu lösen, verfügt Diestein über eine selbstlernende Herstellerbibliothek für Bronze-Produkte. »Gebe ich im Angebot oder Auftrag erstmalig ein Produkt ein, speichert das System die Eckdaten automatisch ab. Beim nächsten Mal werden nach Eingabe des Herstellers und der Hersteller-Artikel-Nr. die Produktbeschreibung und der Verkaufspreis automatisch vom System geladen«, so Mundinger. Praktisch findet er auch, dass er in Diestein jetzt selbst die Eingabefelder definieren kann, die für die Grabmalgenehmigung relevant sind. Das Programm generiert daraus später automatisch den An-

trag für die Friedhofsverwaltung. »Für jeden Friedhof, auf dem man tätig ist, sind die zulässigen Maximal- und Minimalgrößen für Grabsteine hinterlegbar«, ergänzt Babak Hashem. »Trägt der Steinmetz nicht konforme Maße ein, erscheint ein Warnhinweis.«

Zu den Angeboten und Aufträgen kann der Steinmetzmeister außerdem Notizen und Dokumente (Bilder, pdf, alte Auftrags-scans usw.) hinterlegen. Die Kundenkontakte und -absprachen sind somit intern für alle Mitarbeiter nachvollziehbar.

»Mit der Zeit werden wir unsere Aktenordner wohl ganz abschaffen« betont Mundinger. Hashem und er sind davon überzeugt, dass Steinmetze im Grabmalbereich auf Dauer nur konkurrenzfähig sind, wenn sie sich Unterstützung durch EDV-Anwendungen holen. »Vielen ist immer noch nicht klar, was die dadurch mögliche Automatisierung für sie an Vorteilen bringen kann. Weil die Daten nun nicht mehr doppelt und dreifach eingegeben werden, spare ich Zeit und reduziere Fehlerquellen«, meint der Steinmetz. »Früher fing die Arbeit erst an, wenn der Kunde gegangen ist, jetzt bin ich oft dann quasi schon fertig!« Auch der Positionstext für Angebot und Auftrag wird automatisch per Knopfdruck erzeugt. Aus welchen Komponenten, legt der Anwender für jedes Produkt in den Stammdaten fest. Ebenfalls im Handumdrehen erstellt Diestein Werkzettel, Rechnungen und Einkaufsbelege

## KURZINFO

### D&S Software

Die D&S Software GmbH ist seit 2011 die gemeinsame Vertriebs- und Servicegesellschaft für die Produkte der Softwareanbieter Dietrich GmbH und SeKON GmbH. Beide Unternehmen entwickeln bereits seit langem IT-Lösungen für die Steinbranche. D&S Software bündelt deren Kompetenzen im Service und Support. Das Stammgeschäft der Firmengruppe sind Programme für die Bereiche CAD, Büro, Produktion, Lager und CAM, die modular für alle Unternehmensgrößen einsetzbar sind. D&S Software bietet Komplettlösungen für die Automatisierung von Herstellungsprozessen aus einer Hand an. [www.dus-software.de](http://www.dus-software.de)

für Bronze-Produkte je Lieferant (letzteres nur in Verbindung mit dem Modul »Einkauf«). »Sicher habe ich zunächst etwas Zeit investieren müssen, um das Programm mit Daten zu füttern. Aber ich habe auch schon sehr bald von den Annehmlichkeiten profitiert, die sich danach bieten«, betont Mundinger. »Und ich entdecke jeden Tag neue Funktionen, die mir meine Arbeit erleichtern.«  
Übrigens: Diestein-Anwender mit Pflegevertrag erhalten die neuen Funktionen gegen eine Dienstleistungspauschale zum Einrichten und Schulen der Lösung lizenzfrei mit dem nächsten Update.

Susanne Storath

Ein Ampelsystem sorgt bei der Dateneingabe in der Hauptmaske für Übersichtlichkeit: Rot = aktuelle Maske, Grün = erfasst, Schwarz = nicht erfasst. Die Felder zur Steinbeschreibung sind schreibgeschützt, wenn die Daten aus der Lagerdatei geholt werden. Bei manueller Erfassung können alle Felder genutzt werden.

Schriftart erfassen, Wortlaut und Buchstabenanzahl/Preis sind die drei Phasen für die Erfassung der Schrift. Bei handwerklicher Fertigung werden die Daten später für die Werkstatt bereitgestellt. Bei Bronze-Produkten werden die einkaufsrelevanten Daten zusammengestellt und automatisch weitergegeben. Bilder: Firma