



Od początku bieżącego roku kilkunastoosobowe zespoły po stronie Yawala i Orgadaty pracowały nad przygotowaniem kompletnych baz danych pozwalających na wdrożenie oprogramowania LogiKal u producentów stolarki otworowej współpracujących z systemodawcą. Wszystkie bazy zostały starannie zweryfikowane podczas odbioru, dzięki czemu partnerzy firmy będą mieli możliwość całościowego zarządzania CNC. Co więcej, LogiKal jest również narzędziem do tworzenia wycen i to właśnie już na tym etapie ma miejsce programowanie maszyn.

Do największych zalet dostarczanego przez Orgadatę rozwiązania należy zaliczyć oszczędność czasu pracy nawet do

50%. Po wdrożeniu operator obsługujący maszyny tylko 30% swojego czasu poświęca na obsługę centrum obróbczego, pozostałe 70% może przeznaczyć na inne działania. Ponadto, każdy klient otrzymuje LogiKala w wersji od razu gotowej do pracy. Bez konieczności samodzielnego programowania, pisania obróbek czy makr sterujących. Program dostarcza bazy danych wraz z obróbkami CNC.

Yawal jako jedyny systemodawca oferuje swoim obecnym klientom oraz firmom zainteresowanym rozpoczęciem współpracy specjalną promocję, w ramach której mogą oni otrzymać 3-miesięczną bezpłatną wersję testową oprogramowania. Jej koszty w całości ponosi Yawal. W tym czasie producenci stolarki będą mieli możliwość oceny i weryfikacji działania dostarczanego przez Orgadatę rozwiązania. Po upływie tego okresu konieczne jest wykupienie pełnej wersji LogiKala bezpośrednio u jego dostawcy. Wszyscy zainteresowani nabyciem programu producenci mogą się kontaktować z przedstawicielami Yawal lub Orgadaty. Wdrożenie programu zajmuje tylko 4 dni, podczas których odbywa się najpierw dwudniowe szkolenie podstawowe, a pozostały czas przeznaczony jest na skonfigurowanie maszyn.

„Automatyzacja klientów jest trendem w branży aluminiowej. Yawal podąża za trendami rynkowymi, i stara się być zawsze tam, gdzie klienci potrzebują naszej pomocy. Takim zagadnieniem jest właśnie wsparcie procesu automatyzacji produkcji stolarki. W swoich działaniach względem partnerów biznesowych stosujemy strategię sprzedaży i obsługi 360o. Co oznacza, że asystujemy im na każdym etapie ich działania od przygotowania ofert, przez produkcję, marketing i sprzedaż inwestorom.” – mówi **Łukasz Kucharczyk**, Dyrektor Handlowy Yawal S.A.

„Dla firm produkcyjnych równie istotna jak ofertowanie jest doskonała technologia i sprawne przygotowanie produkcji. Nasze bazy danych wprowadzone są w taki sposób, że na każdym etapie projektu oraz zlecenia produkcyjnego ludzie mają dostęp do profesjonalnie przygotowanych danych profili, okuć okiennych i drzwiowych oraz obróbek. Ich aktualizacje pojawiają się na bieżąco i zawsze są tworzone w oparciu o katalogi systemowe. Daje to gwarancję dostępu do najnowszych rozwiązań wprowadzanych przez wysokiej klasy specjalistów zatrudnionych w naszej firmie.” - **Beata Culkowska**, Product Marketing Specialist w ORGADATA East Europe Sp. z o.o.

Yawal
[press box](#)