

Eine Software im Mittelpunkt der Branche

Orgadata AG · Gute Verbindungen sind wichtig. Das gilt für Menschen genauso wie für Softwarelösungen. Das Fensterbau-Programm LogiKal von Orgadata ist eine Software, die Interaktionen mit anderen IT-Lösungen ermöglicht. Wie die Software, so das Unternehmen selbst: Auch Orgadata setzt starke Akzente auf Vernetzung. www.orgadata.com

Was macht eine Software zu einer erfolgreichen Lösung? Eine Antwort auf diese Frage muss Markus Egli kennen. Er ist Mitarbeiter der Firma Orgadata, die das Programm LogiKal anbietet, mit dessen Hilfe Metallbauer Fenster, Türen und Fassaden planen und produzieren. Und LogiKal ist viel gefragt. So antwortet Markus Egli denn auch prompt: «Natürlich muss eine Software durchdachte praxisrelevante Funktionen haben und intuitiv bedienbar sein. Richtig gut ist eine Software darüber hinaus erst dann, wenn sie die Arbeitsgänge und -prozesse des Metallbauers umfassend abbildet. Ihr Nutzen ist besonders gross, wenn sie perfekt in die Softwarewelt eines Unternehmens passt. Schnittstellen zu anderen Programmen sind dafür natürlich sehr wichtig.» Das ist laut Markus Egli auch einer der Gründe, warum weltweit rund 16 000 Anwender auf LogiKal vertrauen.

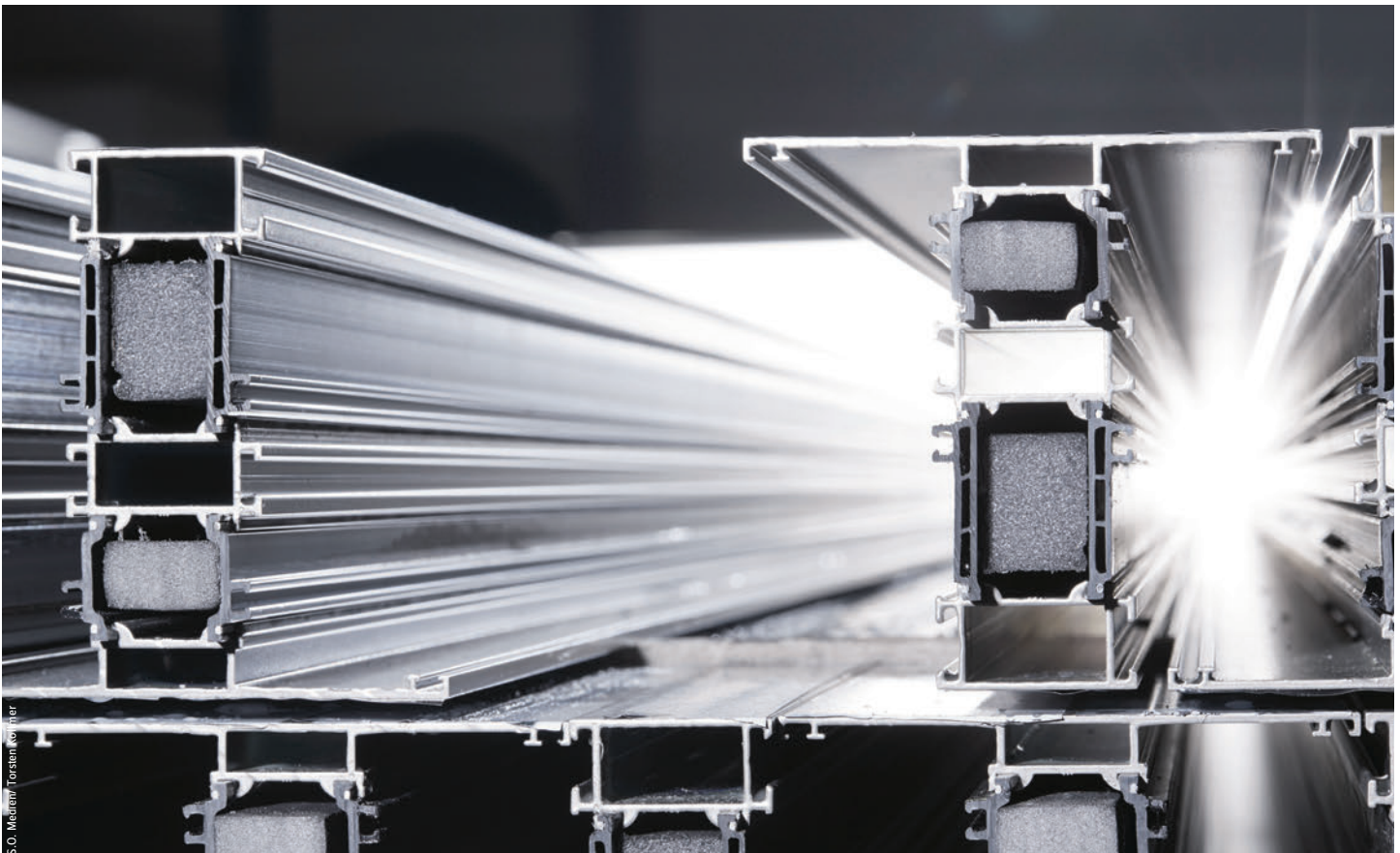
Kompatibilität ist gefragt

LogiKal ist kompatibel mit etlichen Softwarelösungen. Dazu zählen zum Beispiel Zeichenprogramme ebenso wie kaufmännische oder auch CAM-Lösungen, über die eine Ansteuerung von Fertigungsmaschinen sichergestellt wird. Aufgrund dieser Vielseitigkeit und Offenheit bezeichnen etliche Kunden LogiKal als den Mittelpunkt ihrer Softwarewelt. Mit der Version 11 ist LogiKal in eine neue Dimension in der Zusammenarbeit von IT-Programmen gestartet: Zu einigen zeichnerischen und kaufmännischen Lösungen gibt es sogenannte bidirektionale Echtzeit-Schnittstellen. Dabei tauscht Logikal mit dem jeweiligen Partner-Programm quasi automatisch Informationen aus. Wird beispielsweise in Logikal ein Mass geändert, passt sich die Zeichnung im CAD-Programm wie von einer magischen Hand geleitet unmittelbar an. Auch in

umgekehrter Richtung von der CAD-Anwendung zu Logikal ist dieser Vorteil nutzbar. Möglich ist das, weil die Partner-Programme auf den gleichen Datenpool zugreifen. Der Nutzen dieses perfekten Zusammenspiels verschiedener Softwarelösungen liegt nahe: Die Arbeitsschritte reduzieren sich teilweise ganz erheblich, da nicht mehr jeder Mitarbeiter die Daten selbst eingeben muss. Das spart Zeit und erhöht die Sicherheit, denn alle arbeiten jederzeit mit dem gleichen Datenmaterial.

Weit verzweigtes Partner-Netzwerk

Für derartige Schnittstellen müssen sich die verschiedenen Softwarehäuser intensiv abstimmen und vertrauensvoll zusammen entwickeln. Mit einigen Softwareanbietern tritt Orgadata sogar gemeinsam auf Messen auf. Das wiederum kann nur gelingen, weil Orgadata eng dran ist an den >



Perspektiven für den Metallbau: Auch dank eines aktiven Networkings kann Orgadata den Kunden eine umfassende elektronische Dienstleitung bieten.



Auch auf Messen wird deutlich, wie sehr Orgadata das Thema Vernetzung vorantreibt. Der Stand des Softwarehauses gilt als informativer Branchentreff.

> wichtigsten Akteuren des Marktes. Dazu zählen andere Softwarehäuser ebenso wie beispielsweise Profilverhersteller, Beschlaghändler und Maschinenhersteller. Im Laufe der Jahre ist ein engmaschiges und zugleich weit verzweigtes Partner-Netzwerk rund um das Softwarehaus gewachsen. Orgadata baut die Kontakte auf und pflegt sie in der Folge intensiv. Das Networking zwischen Orgadata und den Partnern sucht weit und breit seinesgleichen.

Daraus ziehen beide Seite Vorteile. Und am stärksten profitieren die Kunden der Netzwerk-Partner: «Durch unser Networking haben wir einen guten Einblick in den Bereich der Profilsysteme und Beschläge, natürlich auch in die Maschinenwelt. Dadurch wiederum erwerben wir uns einen Überblick und eine Grundkompetenz in den wichtigen Themen der Branche», erläutert Markus Egli. «Das Wissen können wir optimal bei der Entwicklung von Logikal nutzen, wovon letztlich der Kunde einen grossen Nutzen gewinnt.» Der kurze und direkte Weg zu den Systemhäusern, Beschlaghändlern und Maschinenherstellern zahlt sich also aus. Übrigens gehören zu Orgadatas Beschlag-Netzwerk die fünf gängigsten Anbieter in der Schweiz.

Sicherheit und Schnelligkeit bei hohem Komfort

Die gute Zusammenarbeit mit den relevanten Zulieferern der Metallbaubranche garantiert auch die Vielfalt und Aktualität in Orgadatas Stammdatenbanken. Die Produkte der namhaften Profil- und Beschlaghersteller in den Bereichen Aluminium, Stahl und Kunststoff sind hinterlegt. Integriert sind ferner weitere Zubehörteile aus dem Fenster-, Türen- und Fassadenbau – allesamt auf dem aktuellsten Preis- und Artikelstand. «Infolge unseres partnerschaftlichen Miteinanders stellen die Marktteilnehmer die Daten ihrer Produkte so umfassend zur Verfügung», so Markus Egli.

Mit einigen Herstellern hat Orgadata gemeinschaftlich eine Schnittstelle zu Konfiguratoren auf deren Homepage entwickelt. Mit Hilfe solcher Konfiguratoren können sich Anwender aus Logikal heraus auf den Login-Bereich der Internetseite ihres Herstellers einwählen. So lässt sich das Angebot des Lieferanten in die Logikal-Konstruktion einbinden. Damit gewinnen Verarbeiter in ihrer Produktion mehr Sicherheit, Schnelligkeit und Komfort. Konfiguratoren gibt es zum Beispiel für bestimmte Hersteller von Türfüllungen, Briefkastenanlagen und Gläsern. Die Konfiguratoren gelten als die schnellste Verbindung vom Verarbeiter zum Lieferanten.

Ähnlich flott sind die Abfragen in den Online-Katalogen der Hersteller, die über Orgadatas neues Produkt namens «Logikal MES» (ehemals InfoServer) funktionieren. Die Werkstattmitarbeiter bekommen in dem besagten Produktionsleitsystem die Artikelnummern angezeigt. Darüber können sie bequem und schnell eine Suchanfrage im Webshop ihres Lieferanten starten und bekommen viele nützliche Zusatzinformationen zu dem jeweiligen Artikel angezeigt.

Übrigens wird Orgadatas Rolle als Netzwerk-Agent auf Messen besonders deutlich: Der Messestand der Software-Entwickler wird stets zum informativen und oft auch geselligen Branchentreff; bestens zu beobachten beispielsweise während des Standapéros auf der «Swiss Bau». ■