

力克任命 Philippe Heckenbenner 为北欧地区总裁

巴黎(法国), 2006年12月5日——专为纺织品、皮革及工业织品行业提供软件、CAD/CAM 设备及相关服务的全球领导者，力克任命 Philippe Heckenbenner 主管公司在北欧的业务。他将分管力克在比利时、丹麦、芬兰和荷兰的子公司，以及由经销商代理的挪威和波罗的海沿岸国家的力克办事处。

Philippe Heckenbenner 于 1985 年加入力克，自 1994 年来一直担任力克(突尼斯) 总裁一职。力克在突尼斯大约有 400 家客户，其中包括 Denim Authority、VTL、Demco 等主要的时装公司，以及 Zodiac——力克在汽车、航天和船舶领域的主要客户之一。

“我非常高兴能够管理公司在北欧的业务，”Philippe Heckenbenner 表示，“该区域有巨大的增长潜力，尤其是在设计、组织和生产领域，因为在现今时装、家具、汽车和航天市场上，人们正在重新思考用于这些领域的标准方法。”

力克在北欧有 800 多家客户，遍及各类市场，包括专业时装公司 Van De Velde、Staels(比利时)、Bata、Secon、Mg Gregor(荷兰)、Godske Kjoler(丹麦)、Marimekko(芬兰)、H&M and KappAhl(瑞典)，家具行业的 Suomi-Soffa(芬兰)、Kinnarps(瑞典)、Linds Møbler(丹麦)和 Leolux(荷兰)，以及汽车专家 Autoliv(瑞典)，工业织物专家 Sioen Nordifa(比利时)和航天业的 Stork Fokker。

另外，还包括一些利基市场——如芬兰的船舶市场，它为力克的发展提供了重要的商机。

力克计划通过一流的技术和专业的服务为该区域的客户提供更多的专业化、高附加值的产品。有鉴于此，力克将继续加强该区域的团队力量（目前大约由 50 人组成）。同时，通过这一加强，力克深信：北欧客户对于其新型时装 PLM 解决方案——力克与世界主要时装公司，30 多年合作的成果，会有更深，更广泛的了解。

“负责这一区域，对我来说，是一个真正意义上的专业挑战，”Philippe Heckenbenner 说，“我将努力发挥我在力克 20 年的经验，包括我于奥地利和东欧担任销售主管所累积的经验，以及担任力克突尼斯总裁期间，使之蓬勃发展的经验，我将与北欧团队共享这些经验。”

Philippe Heckenbenner 获得法国昂热 IPLV（实用语言学院）的学历文凭。

关于力克

力克拥有 1,500 名员工，2005 年的营业收入为 2.6 亿美元。在专为纺织品、皮革及其它工业织品提供软件、CAD/CAM 设备及相关服务方面，力克是全球领军者。力克的产品涉及多个行业领域，包括时装与服饰、箱包与皮革制品、鞋类、家具及家饰、以及汽车、航天与船舶行业。力克的股票在巴黎证券交易所上市。

欲了解更多信息请登录www.lectra.com。