

Moroso schafft mit Lectra die Voraussetzungen für Wachstum

Der italienische Möbelriese verbessert mithilfe von Lectras Lösungen und Teams die Kosteneffizienz, Geschwindigkeit und Flexibilität seiner Produktentwicklungs- und Produktionsprozessen.

Herausforderung

Moroso entwickelt seit 1952 extravagante Sofas, Sessel und Accessoires, die durch ihre Lebendigkeit und Raffinesse bestechen und für Designmuseen und Wohnräume gleichermaßen geeignet sind. Moroso wollte seine Markteinführungszeiten beschleunigen und die Kostenplanung und Industrialisierungsphasen optimieren, ohne seine einzigartige Designidentität aufzugeben.

Ergebnisse

Moroso kann jetzt die Kosten und Machbarkeit eines Modells schon in den frühen Phasen der Entwicklung beurteilen und somit den Prototyping-Prozess verkürzen und die Entwicklungskosten senken. Indem Moroso seine Zuschnittabteilung durch den Einsatz der neusten Zuschnittlösungen von Lectra modernisierte, kann das Unternehmen die Flexibilität in der Produktion erhöhen, Materialeinsparungen maximieren und Daten für die kontinuierliche Prozessoptimierungen erfassen.

Lectras Lösungsansatz

Lectra schlug seine DesignConcept-Lösung für virtuelles Prototyping und Kostenkalkulation vor. Mit dieser Lösung kann Moroso die Kostenziele im Auge behalten und das Design und die Machbarkeit der Produkte schon sehr früh im Produktentwicklungsprozess beurteilen. Des Weiteren investierte Moroso in den Leder- und Stoffzuschnittlösungen Versalis® und Vector®, um seine Produktion zu beschleunigen, ohne die Qualität zu mindern.

Lectra-Lösungen

VERSALISFurniture

VECTORFurniture

DESIGNCONCEPT

BRIO



Schönes Design

Die Verbindung von Kunst und Handwerk mit innovativen Entwicklungs- und Produktionstechniken war für Moroso von grundlegender Bedeutung, um seine Präsenz in den Schwellenländern auszubauen und eine neue Generation von Konsumenten anzusprechen.

„Morosos Herausforderungen waren mehr Flexibilität in der Produktion und Zeiteinsparungen zu erreichen. Uns gefiel der Projektansatz von Lectra. Das Unternehmen präsentierte sich nicht als Maschinenverkäufer, sondern als ein Partner, der die Einzigartigkeit von Moroso auf ein neues Level bringen kann“, erklärt Massimo Romanutti, Produktionsleiter.

Die Basis für den Erfolg

Um ein besseres Verständnis der Prioritäten des Unternehmens zu gewinnen, führte Lectra zunächst eine umfassende Prozessanalyse durch, vom ersten Produktentwurf des Designers bis zum Zuschnitt. Bei der Beurteilung fielen zwei Ziele ins Auge: Verkürzung der Produktentwicklungszeiten und Rationalisierung des Arbeitsflusses in der Zuschnittabteilung.

Zu den wichtigsten Zielen gehörte die Erstellung eines Produktentwicklungsprozesses, der den Zeitaufwand für das Prototyping und die Anzahl notwendiger physischer Prototypen reduzierte und eine klare Vorstellung der Produktionskosten schon früh im Designprozess vermittelte.

Lectra schlug seine DesignConcept-Lösung für virtuelles Prototyping und Kostenkalkulation vor. Damit die Produktentwicklungsteams DesignConcept optimal nutzen können, führten Experten von Lectra theoretische und praktische Schulungen sowie Beratungsgespräche über Produktentwicklung durch. Im Rahmen der Trainings wurden anhand von neuen oder noch in der Entwicklung befindlichen Modellen folgende Schwerpunkte geschult: Modellierung, Entwicklung von 3D-Modellen, Konstruktion der Holzstrukturen, Machbarkeitsanalysen und wie diese Aspekte aufeinander abgestimmt werden können, um einen optimalen Prozess zu gewährleisten.

„Dank der Technologien von Lectra können wir bereits in der Frühphase des Entwicklungsprozesses den Komfort und die Machbarkeit eines Produktes beurteilen. Das führte zu Zeiteinsparungen und mehr Transparenz hinsichtlich der Designentscheidungen“ erklärt Massimo Romanutti.

Dank der Technologien von Lectra können wir bereits in der Frühphase des Entwicklungsprozesses den Komfort und die Machbarkeit eines Produktes beurteilen. Das führte zu Zeiteinsparungen und einem größeren Bewusstsein hinsichtlich der Designentscheidungen.“

Massimo Romanutti
Produktionsleiter

Der Konkurrenz einen Schritt vorausbleiben

Um die Prozessabläufe in seiner Zuschnittabteilung zu rationalisieren und zu beschleunigen, investierte Moroso in die Anschaffung von Lectras automatischer Lederzuschnittlösung Versalis, der Stoffzuschnittlösung Vector und der dazugehörigen Stofflegemaschine Brio. „Dank dieser Veränderungen sind wir in der Lage, der steigenden Nachfrage nach vielfältigen, modularen Möbeln zeitnah und effizient nachzukommen“, erklärt Massimo Romanutti.

Mit Lectra als zuverlässigen Partner ist es Moroso gelungen, seine Prozesse zu analysieren und zu optimieren. Somit kann das Unternehmen seinen Kunden weiterhin seine typischen kreativen Designs und innovativen Ideen liefern und gleichzeitig die Kosten kontrollieren und die Prozesse verbessern. Die Experten von Lectra unterstützen Moroso weiterhin bei der kontinuierlichen Verbesserung der Prozessen und der Bewältigung aktueller und zukünftiger Herausforderungen, was zu einer Vertiefung der Geschäftsbeziehung zwischen den zwei Unternehmen führt.

Über Moroso

Seit 1952 entwirft und produziert Moroso in enger Zusammenarbeit mit Designtalenten aus aller Welt Sofas und Sitzgruppen der Luxusklasse.

Moroso bietet Kunden Design- und Produktionskompetenz bei der Realisierung individualisierter Projekte für den gehobenen Objekt- und Wohnbereich.

<http://www.moroso.it>

The Hive 
@LectraOfficial 
LectraFurniture 

* Vector, Versalis und Brio sind eingetragene Marken von Lectra.

Über Lectra

Lectra kreiert hochwertige Technologien für zukunftsorientierte Unternehmen, die Mode, Autoinnenräume und Möbel zum Leben erwecken. Das Angebot – vom Design bis zur Fertigung – stärkt Marken und Hersteller, ihre Marktposition im Zeitalter des digitalen Wandels zu behaupten. Der Möbelindustrie bietet Lectra CAD-Software, Zuschnittlösungen und qualifizierte Dienstleistungen für das Herstellen von Polstermöbeln. 1973 gegründet, zählt Lectra heute weltweit 32 Niederlassungen und bedient Kunden in mehr als 100 Ländern. Mit knapp 1.700 Mitarbeitern verzeichnete Lectra 2017 einen Umsatz von 313 Millionen USD. Lectra ist an der Euronext-Börse notiert (LSS).

LECTRA