

Moroso sienta las bases para crecer en el mercado con Lectra

La potente empresa italiana de diseño aumenta la rentabilidad, velocidad y flexibilidad de sus procesos de desarrollo de productos y producción con la ayuda de los expertos de Lectra y de una gama de soluciones de Lectra.

El desafío

Desde 1952, Moroso lleva creando sofás, sillones y accesorios con una vitalidad, excentricidad y sofisticación tales que quedan tan bien en museos de diseño como en espacios residenciales. Moroso quería agilizar el tiempo de comercialización y optimizar las etapas de evaluación de costes e industrialización sin sacrificar la identidad de su excepcional diseño.

Resultados

Ahora Moroso puede evaluar el coste y la viabilidad de un modelo en las primeras fases del desarrollo, con lo que disminuye la duración y el coste del proceso de creación de prototipos. La modernización de su sala de corte con las soluciones de corte avanzadas de Lectra, permite a Moroso mejorar la flexibilidad de la producción, aumentar el ahorro de material y obtener los datos necesarios para mejorar de forma continua el proceso.

La respuesta de Lectra

Lectra le propuso DesignConcept, una solución de creación de prototipos virtuales y cálculo de costes que permite a Moroso incorporar objetivos de costes y evaluar la viabilidad del diseño y la producción desde las primeras fases del proceso de desarrollo del producto. Para acelerar su flujo de producción sin perder calidad, Moroso también invirtió en Versalis® y Vector®, las soluciones automatizadas de corte de piel y de tejidos de Lectra.

Soluciones de Lectra

VERSALISFurniture

VECTORFurniture

DESIGNCONCEPT

BRIO



La belleza **del diseño**

Poder conciliar el arte y la maestría de Moroso con técnicas de desarrollo y producción innovadoras fue fundamental para el objetivo de la empresa de expandirse a los mercados emergentes y atraer a una nueva generación de consumidores.

“Moroso tenía como retos aumentar la flexibilidad de la producción y ahorrar tiempo. Nos gustó el enfoque del proyecto de Lectra. No se presentaban como un vendedor de equipos, sino como un socio que podía realzar el carácter único del mundo de Moroso”, explica Massimo Romanutti, Director de Producción.

Sentar las bases **del éxito**

Para comprender las prioridades de la empresa, Lectra hizo un trazado de los procesos que van desde el primer borrador del proyecto del diseñador hasta la sala de corte. La evaluación puso de manifiesto dos objetivos: acortar el tiempo de desarrollo de los productos y optimizar el flujo de trabajo de la sala de corte.

Crear un proceso de desarrollo de productos que permitiese a la empresa reducir el tiempo de creación de los prototipos y el número de prototipos físicos necesarios y tener una idea clara de los costes de producción desde las primeras fases de diseño eran objetivos clave.

Lectra propuso DesignConcept, su solución de creación de prototipos virtuales y cálculo de costes. Para ayudar a los equipos de desarrollo de productos a sacar el máximo partido de DesignConcept, los expertos de Lectra organizaron sesiones de formación y consultoría sobre el desarrollo de productos que incluían tanto trabajo teórico como práctico. Utilizando nuevos modelos o modelos en desarrollo, las sesiones se centraron en el modelado, el desarrollo de patrones 3D, el diseño de estructuras de madera, el análisis de viabilidad y en cómo combinar todo ello para tener un proceso optimizado.

“La tecnología de Lectra nos ha ayudado a evaluar la comodidad y la viabilidad de un producto desde las primeras fases del proceso. Y esto se traduce en un ahorro de tiempo y una mayor conciencia de las opciones de diseño”, explica Massimo.

“La tecnología de Lectra nos ha ayudado a evaluar la comodidad y viabilidad de un producto desde las primeras fases del proceso. Y esto se traduce en un ahorro de tiempo y una mayor conciencia de las opciones de diseño”.

Massimo Romanutti
Director de Producción

A un corte **del resto**

Para optimizar y acelerar el flujo de los procesos de la sala de corte, Moroso decidió invertir en Versalis (la solución automatizada de corte de piel de Lectra), Vector (la solución de corte de tejidos) y la extendedora asociada Brio. “Los cambios que hemos introducido nos permiten responder a la creciente demanda de variedad y modularidad de forma más oportuna y eficiente”, afirma Massimo.

La colaboración con Lectra para evaluar y renovar sus procesos permite a Moroso mantener el diseño creativo y las ideas innovadoras que le caracterizan, y al mismo tiempo gestionar los costes y mejorar los procesos. La relación entre las dos empresas continúa creciendo, ya que los expertos de Lectra asesoran y ayudan a Moroso a mejorar continuamente sus procesos y a responder a los retos actuales y futuros.

Acerca de Moroso

Moroso ha trabajado en estrecha colaboración con algunos de los diseñadores con más talento del mundo para producir sofás y asientos de lujo desde 1952.

Moroso ofrece a sus clientes su experiencia en diseño y producción para crear proyectos personalizados para el sector de la vivienda de lujo y de los contratos institucionales.

<http://www.moroso.it>

The Hive 
@LectraOfficial 
LectraFurniture 

* Vector, Versalis y Brio son marcas registradas de Lectra.

Acerca de Lectra

Lectra propone la tecnología más innovadora para facilitar la transformación digital de las empresas más avanzadas que dan vida a nuestras prendas, al interior de nuestros vehículos o a nuestros muebles. La oferta de Lectra pone al servicio de marcas y fabricantes con el máximo compromiso todo lo necesario, desde el diseño hasta la producción, procurándoles el respeto del mercado y la serenidad que merecen. Para impulsar la industria del mueble, Lectra ofrece sus software de CAD, soluciones de salas de corte y servicios profesionales dedicados al mueble tapizado. Fundada en 1973, Lectra cuenta hoy con 32 filiales en todo el mundo, que atienden a clientes de más de 100 países. Con cerca de 1700 empleados, Lectra registró unos ingresos de 313 millones de USD en 2017 y cotiza en Euronext (LSS).

LECTRA