

Moroso tworzy podwaliny pod przyszły rozwój firmy dzięki Lectra

Włoski potentat branży meblarskiej zwiększa efektywność kosztową, wydajność i elastyczność rozwoju produktów oraz procesów produkcyjnych z pomocą ekspertów i rozwiązań firmy Lectra.

Wyzwanie

Od 1952 r. Moroso produkuje kanapy, fotele i akcesoria, które dzięki żywotności, ekscentryczności i wyrafinowaniu pasują nie tylko do przestrzeni mieszkalnych, lecz również galerii wzornictwa. Firma Moroso chciała skrócić czas wprowadzania produktów na rynek, zoptymalizować kalkulację kosztów i industrializację produkcji, nie tracąc przy tym niepowtarzalnej tożsamości wzornictwa.

Wyniki

Aktualnie firma Moroso może oszacować koszty konkretnego modelu i ocenić jego wykonalność już na wczesnych etapach rozwoju produktu. Przyczyniło się to do skrócenia etapu wyceny i prototypowania. Dzięki modernizacji krojowni za sprawą najnowszych rozwiązań do rozkroju Lectra firma Moroso zwiększyła elastyczność produkcji i oszczędność materiałów. Ponadto zyskała dostęp do danych pozwalających na ciągłe doskonalenie procesów.

Odpowiedź firmy Lectra

Firma Lectra zaproponowała wykorzystanie rozwiązania DesignConcept do wirtualnego prototypowania i kalkulacji kosztów. Pozwoliło ono Moroso kontrolować cele kosztowe i oceniać wykonalność projektu na wczesnym etapie rozwoju produktów. Aby przyspieszyć przepływ produkcji i zachować jakość, Moroso zainwestowało również w automatyczne krojownie skóry i tkanin Versalis® i Vector®.

Rozwiązania firmy Lectra

VERSALISFurniture

VECTORFurniture

DESIGNCONCEPT

BRIO



Piękno **wzornictwa**

Pogodzenie artystycznego charakteru i kunsztu firmy Moroso z innowacyjnymi technikami rozwoju produktu oraz produkcji miało zasadniczy wpływ na osiągnięcie celu, czyli rozszerzenie zasięgu na rynki wschodzące i przyciągnięcie nowego pokolenia konsumentów.

„Firma Moroso musiała zwiększyć elastyczność produkcji i oszczędność czasu. Spodobało nam się podejście firmy Lectra. Okazała się nie tylko sprzedawcą maszyn, ale również partnerem potrafiącym przyczynić się do rozwoju niepowtarzalnego charakteru Moroso”, wyjaśnia Massimo Romanutti, kierownik ds. produkcji.

Tworzenie podwalin **pod przyszły sukces**

Aby zrozumieć priorytety firmy, Lectra przeanalizowała cały proces: od pierwszych szkiców projektu, aż po pracę krojowni. Analiza pozwoliła ustalić dwa cele: skrócenie czasu rozwoju produktów i zoptymalizowanie przepływu pracy w krojowni.

Kluczowe znaczenie miało stworzenie takiego procesu rozwoju produktów, który pozwoliłby Moroso skrócić czas prototypowania, zmniejszyć liczbę wymaganych fizycznych prototypów i uzyskać dokładne informacje na temat kosztów produkcji już na wczesnych etapach projektowania.

W tym celu Lectra zaproponowała rozwiązanie DesignConcept do wirtualnego prototypowania i kalkulacji kosztów. Aby pomóc zespołom odpowiedzialnym za tworzenie produktów w pełni wykorzystać możliwości rozwiązania DesignConcept, eksperci z firmy Lectra zorganizowali szkolenie i konsultacje łączące teorię z praktyką. Podczas sesji z wykorzystaniem nowych, jak i nieukończonych modeli skupiono się na modelowaniu, tworzeniu układów 3D, projektowaniu konstrukcji drewnianych, analizie wykonalności i wykorzystaniu wszystkich wspomnianych elementów do optymalizacji procesu.

„Technologia firmy Lectra pozwala ocenić komfort i wykonalność produktów już na bardzo wczesnych etapach. To z kolei przyczynia się do oszczędności i pozwala dokonywać bardziej trafnych wyborów modeli”, wyjaśnia Massimo Romanutti.

„Technologia firmy Lectra pozwala ocenić komfort i wykonalność produktów już na bardzo wczesnych etapach. To z kolei przyczynia się do oszczędności i pozwala dokonywać bardziej trafnych wyborów modeli”.

Massimo Romanutti
Kierownik ds. produkcji

Daleko przed **konkurencją**

Aby zoptymalizować i przyspieszyć przepływ procesów w krojowni, firma Moroso postanowiła zainwestować w zautomatyzowane rozwiązanie do rozkroju skóry Versalis, rozwiązanie do rozkroju tkanin Vector i lagowarkę Brio firmy Lectra. „Wprowadzone zmiany pozwalają nam szybko i wydajnie sprostać coraz większemu zapotrzebowaniu na różnorodność i modułowość”, mówi Massimo Romanutti.

Nawiązanie współpracy z Lectrą w celu analizy i usprawnienia procesów pozwoliło firmie Moroso zachować kreatywne wzornictwo i innowacyjne koncepcje, będące jej wizytówką, jednocześnie zmniejszając koszty i usprawniając procesy. Stosunki między przedsiębiorstwami w dalszym ciągu się rozwijają: eksperci z firmy Lectra wspierają Moroso w ciągłym doskonaleniu procesów i pokonywaniu bieżących oraz nadchodzących wyzwań.

Informacje o firmie Moroso

Od 1952 r. Moroso produkuje luksusowe kanapy i siedzenia w bliskiej współpracy z najbardziej utalentowanymi projektantami na świecie.

Firma Moroso oferuje klientom specjalistyczne umiejętności w zakresie projektowania i produkcji, tworząc niestandardowe projekty dla sektora luksusowego mieszkalnictwa i na specjalne zamówienie.

<http://www.moroso.it>

The Hive 
@LectraOfficial 
LectraFurniture 

* Vector, Versalis i Brio są zastrzeżonymi znakami towarowymi firmy Lectra.

Informacje o firmie Lectra

Firma Lectra angażuje się w tworzenie technologii klasy premium ułatwiających transformację cyfrową firm spoglądających w przyszłość, które tchną życie w nasze garderoby, wnętrza samochodów, meble i wiele innych obszarów. Oferta Lectry wzmacnia pozycję zarówno marek jak i producentów oraz usprawnia pracę od projektowania po produkcję, zapewniając im uznanie na rynku i spokój umysłu, na który zasługują. Firma Lectra wspiera branżę meblarską, oferując oprogramowanie CAD, krojownię i profesjonalne usługi tworzone z myślą o meblach tapicerowanych. Założona w 1973 roku firma Lectra posiada 32 oddziały na całym świecie i obsługuje klientów w ponad 100 krajach. Spółka zatrudnia blisko 1700 osób, a w 2017 roku wypracowała 313 milionów dolarów przychodu. Lectra jest notowana na giełdzie Euronext (LSS).

LECTRA