

Moroso pune bazele creșterii alături de Lectra

Puternica firmă italiană de design își îmbunătățește profitabilitatea, viteza și flexibilitatea proceselor de dezvoltare a produselor și a celor de producție, cu ajutorul experților Lectra și a gamei vaste de soluții Lectra.

Provocarea

Moroso creează canapele, fotolii și accesorii din 1952. Produsele companiei sunt pline de energie și atât de excentrice și sofisticate, încât și-ar putea găsi locul atât în muzee dedicate designului, cât și în spații rezidențiale. Moroso a dorit să reducă timpul de lansare pe piață și să optimizeze etapele de evaluare a costurilor și de industrializare, fără să sacrifice însă identitatea unică a designului.

Rezultate

Acum, Moroso poate evalua costurile și fezabilitatea unui model în etapele timpurii de dezvoltare, reducând astfel durata procesului de realizare a prototipurilor și costurile aferente. Prin modernizarea sălii de croit cu ajutorul soluțiilor moderne oferite de Lectra, Moroso îmbunătățește flexibilitatea procesului său de producție, economisește mai mult material și obține datele necesare îmbunătățirii continue a procesului.

Oferta Lectra

Lectra a propus produsul DesignConcept, soluția de creare de prototipuri virtuale și de calculare a costurilor cu ajutorul căreia Moroso poate integra costurile țintite și poate evalua fezabilitatea în ceea ce privește designul și producția încă din primele etape ale procesului de dezvoltare a produsului. Pentru a accelera fluxul de producție fără a afecta calitatea, Moroso a investit și în soluțiile automatizate Lectra pentru croit piele și țesătură, Versalis® și Vector®.

Soluțiile Lectra

VERSALISFurniture

VECTORFurniture

DESIGNCONCEPT

BRIO.



Frumusețea designului

Găsirea unui compromis între filosofia Moroso, care pune accent pe artă și tradiționalism, și tehnicile inovatoare de dezvoltare și producție a fost un element esențial. Compania urmărea atingerea obiectivului de extindere pe piețele emergente și atragerea unei noi generații de consumatori.

„Moroso dorea să crească flexibilitatea procesului de producție și să câștige timp. Am fost încântați de abordarea Lectra. Obiectivul Lectra nu era să vândă niște mașini, ci să devină un partener care ar putea rafina caracterul unic al universului Moroso”, explică Massimo Romanutti, director de producție.

Punerea bazelor succesului

Lectra a realizat o „cartografiere” a întregului proces, de la prima schiță a unui proiect până la sala de croit, pentru a înțelege care sunt prioritățile companiei. Evaluarea a scos la iveală două ținte: reducerea timpului de dezvoltare a produselor și optimizarea fluxului de lucru în sala de croit.

Obiectivele cheie vizate au fost: crearea unui proces de dezvoltare a produselor care să-i permită companiei să reducă timpul necesar pentru crearea prototipurilor, reducerea numărului de prototipuri fizice necesare și cunoașterea exactă a costurilor de producție încă din primele etape de proiectare.

Lectra a propus produsul DesignConcept, soluția de realizare de prototipuri virtuale și de evaluare a costurilor. Pentru a ajuta echipele de dezvoltare să utilizeze la maximum soluția DesignConcept, experții Lectra au organizat cursuri de formare și sesiuni de instruire pe tema dezvoltării de produse. Programele au fost atât teoretice, cât și practice. Folosind atât modele noi, cât și modele în curs de dezvoltare, sesiunile s-au axat pe crearea de modele, dezvoltarea de tipare 3D, proiectarea de structuri din lemn, analiza fezabilității și modul de combinare a tuturor aspectelor în vederea unui proces optimizat.

„Tehnologia oferită de Lectra ne-a ajutat să evaluăm confortul oferit de un produs și posibilitatea de a-l produce, încă din primele etape ale procesului. Astfel, am realizat economii de timp și am putut face alegeri mai bune în materie de design”, explică Massimo.

„Tehnologia oferită de Lectra ne-a ajutat să evaluăm confortul oferit de un produs și posibilitatea de a-l produce, încă din primele etape ale procesului. Astfel, am realizat economii de timp și am putut face alegeri mai bune în materie de design.”

Massimo Romanutti
Director de producție

Cu un pliu deasupra tuturor

Pentru a optimiza și a accelera procesele din sala de croit, Moroso a decis să investească în Versalis (soluția automatizată pentru croit piele, dezvoltată de Lectra), în Vector (soluția de croit țesătură) și în Brio, mașina de șpanuit asociată. „Modificările pe care le-am făcut ne-au permis să reacționăm mai rapid și mai eficient la numărul tot mai mare de cereri legate de diversitate și modularitate”, spune Massimo.

Prin colaborarea cu Lectra în scopul evaluării și reorganizării proceselor, Moroso își poate păstra creativitatea și ideile inovatoare specifice companiei, ținând costurile sub control și îmbunătățind procesele în același timp. Relația dintre cele două companii continuă să evolueze pe măsură ce experții Lectra consiliază și sprijină Moroso în îmbunătățirea continuă a proceselor și oferă ajutor în înfruntarea provocărilor actuale și viitoare.

Despre Moroso

Moroso colaborează cu unii dintre cei mai talentați designeri la nivel mondial, pentru a produce canapele și fotolii de lux din 1952.

Moroso le oferă clienților experiența sa în materie de design și producție, pentru a crea proiecte personalizate și proiecte pentru sectorul rezidențial de lux.

<http://www.moroso.it>

The Hive 
@LectraOfficial 
LectraFurniture 

* Vector, Versalis și Brio sunt mărci comerciale înregistrate ale companiei Lectra.

Despre Lectra

Pentru companiile care privesc spre viitor și care insuflă viață în garderobe noastre, în interioarele autovehiculelor, în mobilier și multe altele, Lectra se angajează să producă tehnologii de calitate superioară care facilitează transformarea digitală a industriei lor. Oferta Lectra pune la dispoziția mărcilor și fabricanților mijloace de la design la producție, asigurându-le respectul pieței și liniștea pe care o merită. Sprijinind Industria Mobiliei, Lectra oferă softuri CAD, soluții pentru sala de croi și servicii expert dedicate modelelor tapitate. Înființată în 1973, Lectra are în prezent 32 de filiale în întreaga lume și servește clienți din peste 100 de țări. Având aproape 1.700 de angajați, Lectra a raportat venituri de 313 milioane USD în 2017 și este cotate pe bursa Euronext (LSS).

LECTRA