

力克帮助 Moroso 奠定市场发展基础

意大利设计巨头在力克专家和一系列力克解决方案的帮助下提高其产品开发和生产流程的成本效率、速度及灵活性。

挑战

Moroso 创办于1952年，一直生产沙发、扶手椅和配饰，既可以为博物馆也可以为居住空间带来充满活力、创意和高雅的产品。Moroso 希望加快产品上市，优化成本计算和工业化，同时不影响其独特的设计形象。

结果

Moroso 现在可在开发的最早阶段评估款式的成本和可行性，从而减少原型设计周期和成本。利用力克领先的裁剪解决方案，Moroso 的裁剪房实现了现代化转型，生产灵活性更大，材料节省更多，并且期间获得的数据可以用于流程的持续改进。

力克的响应

力克提议了DesignConcept，这是一款虚拟原型设计和成本计算解决方案，可帮助Moroso结合成本目标，在产品开发流程的早期评估设计和生产可行性。为加速其生产流程，同时保持质量，Moroso 还购买了力克的自动化皮革和面料裁剪解决方案Versalis®和Vector®。

力克解决方案

VERSALISFurniture

VECTORFurniture

DESIGNCONCEPT

BRIO



设计之美

Moroso的艺术技巧结合创新的发展生产技术，成为公司发展的基础，帮助其扩展到新兴市场，吸引新一代消费者。

“Moroso面临的挑战是要提高生产灵活性和节省时间。我们喜欢力克的项目方法。他们不只是销售设备的公司，更是能够让 Moroso 独树一帜的合作伙伴。” 生产经理 Massimo Romanutti 解释道。

“力克的技术使我们在流程初期就能评估产品的舒适性与可行性。因此节省了时间，对设计选择更加心中有数。”

Massimo Romanutti
生产经理

奠定成功的基石

为了解Moroso公司的优先事项，力克进行了从设计师的项目初稿到裁剪房的全面流程分析。评估瞄准了两个目标：缩短产品开发周期和简化裁剪房工作流程。

公司需要创建新的产品开发流程，主要目标是缩短原型设计周期、减少需要的实物原型数量、在最早设计阶段明确生产成本。

力克提议了其虚拟原型设计和成本计算解决方案 DesignConcept。为帮助产品开发团队从 DesignConcept 中获得最大价值，力克专家结合理论与实践，开展了产品开发培训和咨询活动。培训既可创建新的款型来进行，也可使用目前公司正在开发的款型来教学，注重建模、3D 样板开发、木结构设计、可行性分析，以及学习如何整合所有要素创建优化的流程。

“力克的技术使我们在流程初期就能评估产品的舒适性与可行性。因此节省了时间，对设计选择更加心中有数。” Massimo 解释说。

始终胜人一筹

为简化和加速裁剪房工艺流程，Moroso 选择了 Versalis (力克的自动化皮革裁剪解决方案)、Vector (面料裁剪解决方案) 及其相关的铺布机 Brio。“新技术和系统应用之后，我们可以更加及时、有效地应对不断增长的款式和模块化需求。” Massimo 说。

Moroso 与力克合作评估并改进其流程，以保持其固有的创意设计和创新理念，同时管理成本和改进流程。两家公司之间的关系不断发展，力克专家陪同并支持 Moroso 持续改进其流程，应对当前及未来的挑战。

关于 Moroso

Moroso 自 1952 年创办以来，一直与世界上一些最有才华的设计师密切合作生产豪华沙发和座椅。

Moroso 为客户提供设计和生产专业知识，帮助他们为合约客户及高档住宅打造精品项目。

<http://www.moroso.it>



The Hive
@LectraOfficial
LectraFurniture

力克中国官方微信

© Vector, Versalis 和 Brio 是力克的注册商标。

关于力克
力克致力于在服装、汽车内饰、家具等领域富有远见的公司打造尖端科技，以助力其在本行业的数字化转型。力克的解决方案支持品牌商和制造商从设计到生产的整个流程，为他们提供应得的市场尊重和安心保障。力克支持家具行业，提供专用于软体家具的 CAD 软件、裁剪房解决方案和专家服务。力克成立于 1973 年，目前在全球有 32 家子公司，服务于 100 多个国家和地区的客户；力克拥有接近 1,700 名员工，2017 年营业收入为 3.13 亿美元。力克股票在泛欧证券交易所 (LSS) 上市交易。

LECTRA