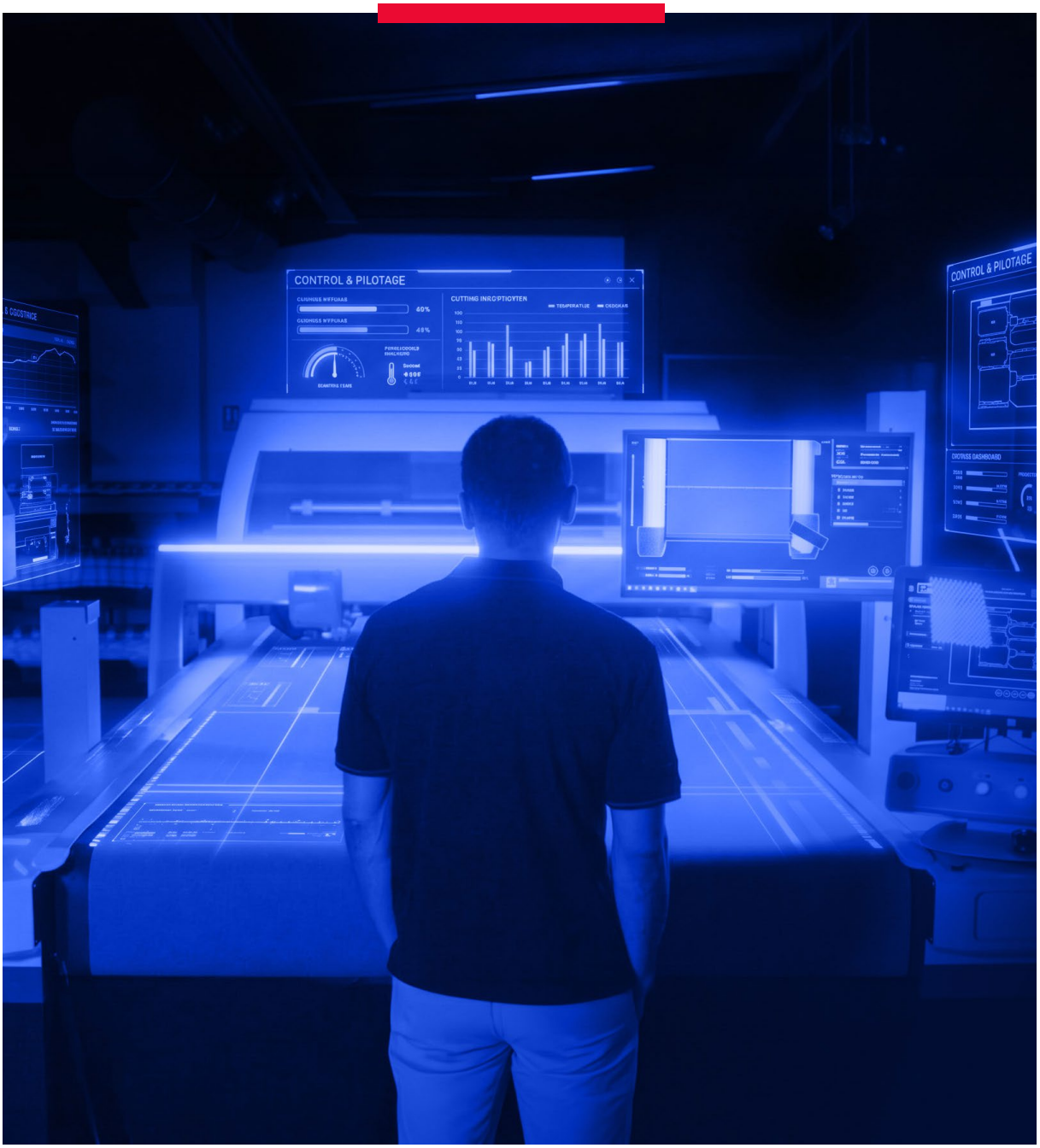
客户案例

以数据驱动，打造全新裁剪房

Algopex 助力汽车内饰制造商实现成功转型



LECTRA



一家成立于 2023 年的汽车内饰制造商正快速发展，并逐步成为高端车型项目值得信赖的内饰部件供应商。从创始之初，该公司便致力于构建兼具高效率、高品质与可扩展性的生产运营体系。

这家供应商没有沿用传统的发展路径，而是从一开始就选择投资先进裁剪技术和数据驱动的绩效管理。这一前瞻性战略促使公司在成立后不久便与力克展开合作，为打造更敏捷、更高效且面向未来的裁剪房奠定基础。

01

挑战

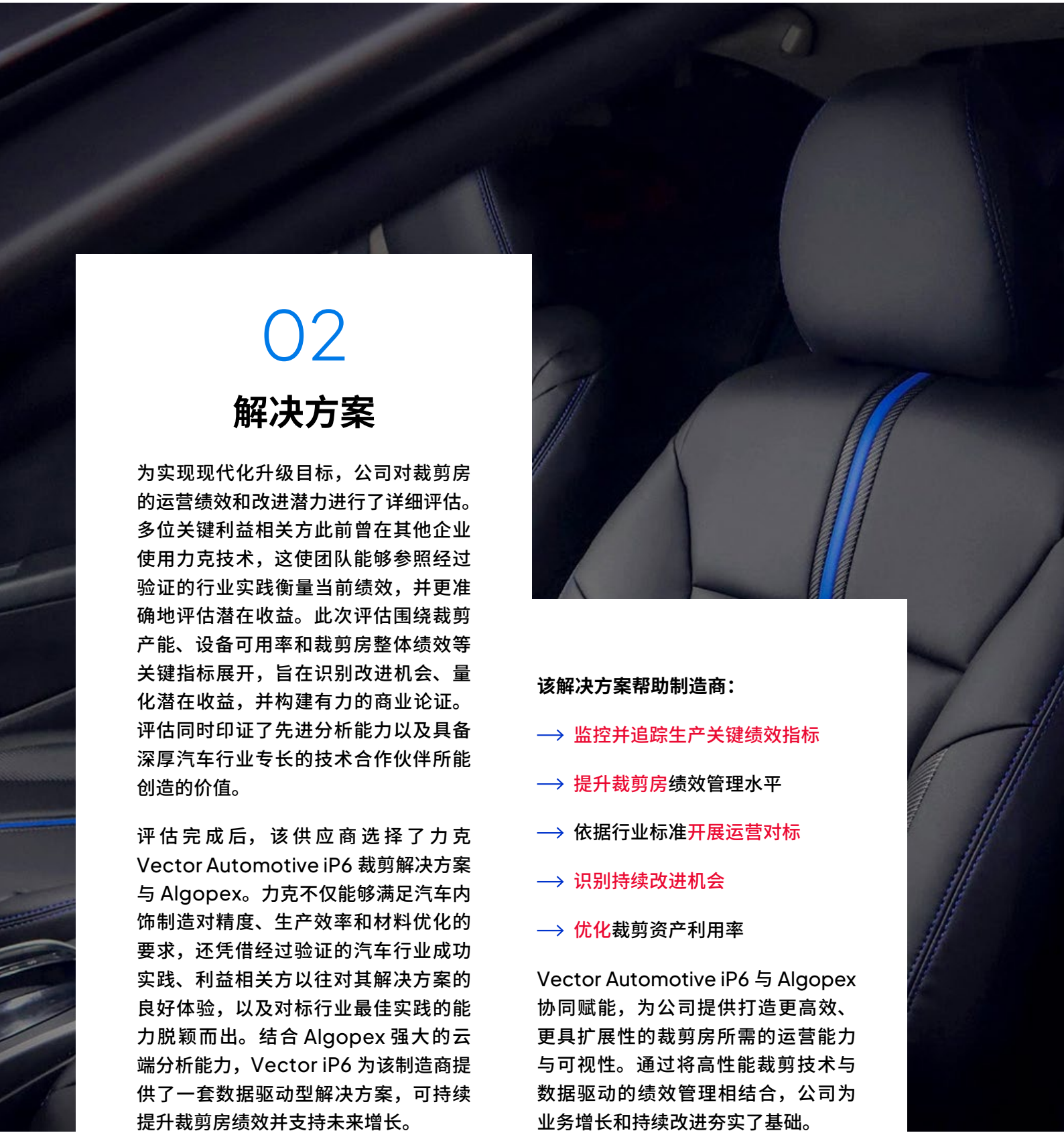
与众多汽车行业供应商一样，该公司需要在追求卓越运营的同时，实施严格的成本管控。作为一家新成立的制造企业，公司亟需提升裁剪房绩效、材料消耗和产能的可视性。由于缺乏清晰的基准和标准化关键绩效指标，公司难以准确评估绩效、确定投资优先级，也无法量化潜在的改进空间。为支撑业务增长目标，这家供应商着手通过可扩展的数据驱动型流程，实现裁剪运营的现代化升级。其目标是提高材料利用率、强化运营管控，并为团队提供必要洞察，从而更有效地管理绩效。

核心痛点：

- → 材料浪费，尤其源于排料效率以及裁片间距
- → 影响生产绩效的质量问题
- → 对裁剪产能和运营绩效缺乏充分的可视性与管控能力
- → 沿用转移项目的原有流程，标准化水平仍有提升空间
- → 难以量化改进机会，并建立具有充分说服力的投资论证

尽管经历了组织调整、管理层变动以及工业项目时间表变化，该转型计划仍持续推进。随着运营逐步稳定、团队连续性不断增强，这家制造商得以更有效地凝聚各利益相关方，围绕共同目标推进现代化计划。





02

解决方案

为实现现代化升级目标，公司对裁剪房的运营绩效和改进潜力进行了详细评估。多位关键利益相关方此前曾在其他企业使用力克技术，这使团队能够参照经过验证的行业实践衡量当前绩效，并更准确地评估潜在收益。此次评估围绕裁剪产能、设备可用率和裁剪房整体绩效等关键指标展开，旨在识别改进机会、量化潜在收益，并构建有力的商业论证。评估同时印证了先进分析能力以及具备深厚汽车行业专长的技术合作伙伴所能创造的价值。

评估完成后，该供应商选择了力克 Vector Automotive iP6 裁剪解决方案与 Algopex。力克不仅能够满足汽车内饰制造对精度、生产效率和材料优化的要求，还凭借经过验证的汽车行业成功实践、利益相关方以往对其解决方案的良好体验，以及对标行业最佳实践的能力脱颖而出。结合 Algopex 强大的云端分析能力，Vector iP6 为该制造商提供了一套数据驱动型解决方案，可持续提升裁剪房绩效并支持未来增长。

该解决方案帮助制造商：

⟶ 监控并追踪生产关键绩效指标

⟶ 提升裁剪房绩效管理水平

⟶ 依据行业标准开展运营对标

⟶ 识别持续改进机会

⟶ 优化裁剪资产利用率

Vector Automotive iP6 与 Algopex 协同赋能，为公司提供打造更高效、更具扩展性的裁剪房所需的运营能力与可视性。通过将高性能裁剪技术与数据驱动的绩效管理相结合，公司为业务增长和持续改进夯实了基础。



03

客户收益

即使尚未达到满负荷生产，该客户已取得可量化的成效。公司已实现 2% 至 3% 的材料节省，提升了裁剪产能，并通过实时监控关键绩效指标，进一步增强了对裁剪房绩效的掌控。借助标准化报告和云端分析，团队能够更快识别低效环节、减少停机时间，并作出更有依据的运营决策。

2% 至 3% 的材料节省看似有限，但在汽车内饰制造领域，材料消耗是生产成本中占比最高的项目之一，因此这一改善可转化为可观的成本降低。通过提高材料利用率和减少浪费，这家制造商已明确了实现长期成本节省的路径。结合更有力的流程管控、更快速的决策机制和更规范的运营实践，预计这些节省将推动项目在三至五年内实现投资回报。

展望未来，随着产量提升，公司计划在现有初步成果的基础上进一步扩大成效。Algopex 持续提升裁剪房绩效的可视性，Vector iP6 则提供精准且优化的裁剪能力。凭借二者协同，公司能够在有效管控成本、效率与质量的同时，更好地承接未来汽车项目。两项解决方案共同为可持续增长和持续改进奠定了坚实基础。

04

核心收益

- 实现 2% 至 3% 的材料节省，并具备进一步优化潜力
- 优化材料消耗，减少浪费
- 提升生产能力和裁剪绩效
- 依托数据驱动型平台，加快团队能力提升
- 具备对标市场绩效的能力
- 通过标准化关键绩效指标和报告，为决策提供支持

05

为未来增长奠定基础

Algopex 帮助这家汽车行业供应商打造了能够支撑其长期增长目标的裁剪房。在转型计划初步成果的推动下，公司正继续探索进一步提升运营效率、最大化投资价值的机会。Algopex 将生产数据转化为可执行洞察，为持续监控绩效、识别优化机会和支持科学决策提供所需的可视性。

该项目为客户创造的价值远不止于裁剪房优化。通过将自动化裁剪技术与数据驱动的绩效管理相结合，公司建立了更规范的运营模式，并进一步夯实增长基础。随着新汽车项目陆续投产，客户将凭借更高的可视性、效率和运营掌控力，与更成熟的制造商展开竞争，并更有信心地满足未来客户需求。

