**Neue Kooperationspartnerschaften mit Lectra und Gefrecom**

**Die Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V., Herford, haben zwei neue Kooperationspartnerschaften abgeschlossen: Mit der Firma Lectra Deutschland GmbH, Ismaning – Tochter des Technologieunternehmens Lectra SA mit Sitz Paris – sowie mit dem Beratungsunternehmen „German French Consulting Management“, kurz Gefrecom (Wachtberg).**

Lectra ist weltweit führend in integrierten Technologielösungen wie Software, CAD/CAM-Ausrüstung und ergänzenden Serviceleistungen. Diese sind insbesondere für Industriezweige wie die Polstermöbelindustrie gedacht, die zur Herstellung ihrer Produkte Textilien, Leder, technische Textilien oder Verbundstoffe verarbeiten. Das Unternehmen verfügt zudem in der Mode- und Bekleidungsindustrie, der Automobilbranche sowie einer Vielzahl weiterer Industriezweige – wie der Luft- und Schifffahrtindustrie, der Windenergie – über 40 Jahre Erfahrung.

**Mit Lectra einen guten Schnitt gemacht**

Als internationales Unternehmen mit knapp 1.500 Mitarbeitern pflegt Lectra in mehr als 100 Ländern enge Geschäftsbeziehungen zu renommierten Kunden und optimiert deren Betriebsabläufe. Zu den Referenzen gehören bedeutende Unternehmen der Polstermöbelindustrie. Denn für Polstermöbelhersteller aus aller Welt stehen Soft- und Hardware-Lösungen für effizientes 2D/3D-Design, virtuelles Prototyping, Kostenkontrolle sowie den Leder- und Stoffzuschnitt inklusive Serviceangeboten zur Verfügung.

Das Beratungshaus Gefrecom ist Partner für individuelle Lösungen zur Unternehmensentwicklung in den Bereichen Strategie, Vertrieb, Unternehmensorganisation und Unternehmensprozesse sowie Personal. Das Team ist spezialisiert auf Marktentwicklung, Verbesserung von Strukturen und Prozessen sowie die betriebswirtschaftliche Organisationsentwicklung. Inhaber Olaf Pointeau hat sein Unternehmen dabei hochgradig auf deutsche und/oder französische Firmen ausgerichtet und auf die Märkte Frankreich und Deutschland spezialisiert.

**Gefrecom – Unterstützung im Exportmarkt Frankreich**

Die Stärke der Firma liegt in der Optimierung der Wertschöpfung, um Geschäftsprozesse und Organisationsstrukturen, Produktion, Kosten, Vertrieb und Innovation auf eine Linie zu bringen. All dies ist zugeschnitten auf Kunden, die nicht genügend Zeit haben, um sich interkulturellen Netzwerk beim Export nach Frankreich zu widmen, aber das französische Marktpotential sehr schätzen bzw. den Markt Frankreich erschließen und ausbauen wollen.

Alle Partner der Kooperationsbeziehung erwarten deutliche Mehrwerte für die Mitglieder der Möbelverbände. Vor allem stand bei dem jetzigen Kooperationsausbau der für die Möbelindustrie wichtige, aber zugleich nicht immer einfache Exportmarkt Frankreich im Fokus.