



本刊记者 依然

2012年5月25日,全球3D设计、3D数字样机和产品全生命周期管理(PLM)解决方案、3D体验解决方案领导者——达索系统携手科技部中国科学技术交流中心在北京举行了首届“虚拟现实 科技创新”高峰论坛。作为全球3D技术的领导者,达索系统以全新的定位和形象高调亮相此次会议,并推出了全新3DEXPERIENCE平台,掀起了一场创新风潮。此外,达索系统前不久刚刚发布的企业创新社交平台3DSwYm也同时亮相本次论坛。论坛期间,达索系统宣布了全新的3D体验公司战略,并宣布推出全新的3D体验平台。该平台致力于把企业

打造成全新的“社交企业”,可以让企业内外部更多的相关人员(如设计师、工程师、市场推广人员甚至终端消费者)都参与进来,通过整合的3D体验来推动和实现企业的可持续性创新,从而使企业为其终端消费者带来更好的体验、创造更大的价值。作为从航空航天行业起家的达索系统,如何保持自身的竞争优势?如何更好地为航空航天行业提供服务?在中国市场将采取哪些发展战略?带着这些问题,本刊记者在高峰论坛期间有幸对达索系统航空航天和国防行业副总裁 Michel J. Tellier先生进行了采访。

刘柱:作为3D设计、3D数字样

机、PLM解决方案、3D体验解决方案的领导者,达索系统如何在激烈的市场竞争中保持优势、引领业界的发展潮流?

Michel J. Tellier:达索系统现在越来越以行业为中心,以前我们主要是满足特定客户的具体需求,针对一些任务需要,我们设计制造了海量高质量的3D技术产品用来满足客户此类需求,这其中包括我们的设计、制作、加工和系统工程等。现在达索系统更多地希望让客户获得3D体验。客户在产品还没交付之前,就能提前获得真实的产品体验。

随着市场竞争的日益激烈,如今我们面临的环境涉及法规、生命周

期、产品的复杂程度以及竞争的压力,这要求我们不断地提供专业性的行业解决方案。达索系统的产品要考虑到客户的整个业务流程,通常需要一个全局的规划,在进行设计之初,便会将试航、制造和整个业务流程之间的关联纳入考虑范围之内。要打造完美的行业解决方案,一定要把所有的关联产品都要涵盖进来,不单纯是售卖某款具体产品,而是针对行业的特性,有效地把一系列产品进行搭配打包,满足行业客户的整体需求。

对于保持达索系统的竞争优势,我认为主要有2点:

第一,达索系统拥有一个非常庞大而又卓尔不凡的客户群,几乎国际上所有主流的航空制造厂商都是达索系统非常紧密的合作伙伴,他们一直推动着达索系统的不断发展,使达索系统稳居业内的领先地位。这类大型客户所提的不仅仅是一些小的需求,而是一些长远的愿景和规划,比如希望未来的飞机研发是什么样子的,达索系统的客户通常会分享类似的事情。而后达索系统会同客户一同思考,思考怎样帮助客户实现这个梦想。如果软件厂商不了解客户的长远规划,那么这家公司就会慢慢落伍。软件企业要取得成功一定是跟世界上先进的一些企业共同成长起来的。

第二,达索系统在研发上的持续巨额投入。大概有2/5(共约4000余人)的达索系统员工隶属于研发团队,由此可见,研发部门在达索系统占的比重非常高。其实达索系统总部的英文叫 campus,就是说达索系统就像一个大学校园,有很多科学家加入我们的研发队伍,我们员工中还有大量来自大学研究机构的专业人员。

刘柱:近日,达索系统高调推出全新战略3DEXPERIENCE平台,掀起了一场创新风潮,请您介绍一下该

平台与之前的平台有何区别?

Michel J. Tellier:达索系统推出的全新3DEXPERIENCE平台更加强调体验,基于3D的体验,以前只是说在产品交付之前,让客户感受一下,现在它要贯穿到研发的整个过程中去。3DEXPERIENCE跟以往平台的区别有三点:第一点是云计算;第二点是单一数据,这些数据可在不同的角色和上下游供应商之间共享;第三点就是行为。

客户要再把他们以前的问题全部模拟出来,这个问题可能是一个已经公开的,比如说一个实际出现过的安全事故。企业要去做这个改进,首先要要把这个问题呈现出来,但这是用之前其他的工具、其他的平台做不到的,而采用达索系统的V6平台可以实现这样的模拟,原因就是现在的V6平台不是传统的CAD工具,它能真实地模拟物理的情况。不是单一地做某一个专业的仿真,而是综合仿真。这样就能把事故情况再现,然后来解决问题。

刘柱:面对中国市场的蓬勃发展,达索系统在中国市场有何具体策略?

Michel J. Tellier:在中国,特别是航空航天和国防行业,越来越受到重视,重视程度已经排到达索系统的头位,达索系统的高层现在越

来越多地来到中国。在新兴市场里,中国市场具有极大的发展潜力,现在在中国市场份额相对还小,跟北美、欧洲比起来差很多,同日本相比,我们也差很多。但是达索系统认为中国市场在未来是公司业务的一个主要增长点,排在第一,这点是非常重要的。

达索系统对中国市场的重视程度主要体现在,达索系统致力于把全球最好的解决方案以及富有经验、富有学识的工程师带到中国,这样也有助于培育达索系统的本土团队,这一点非常重要,了解客户的需求和业务难点,以便更好地服务客户。从本次举办的“首届虚拟现实科技创新论坛”的演讲嘉宾上也能看得出,达索系统对中国市场的重视和期待。

在航空航天和国防这个领域,中国排在第二。对于中国团队来说,在达索系统航空航天与国防大中国区技术总监徐爱国先生带领下的团队,是整个达索系统中国公司里最大的一个团队,包括技术,其实这个团队的人员也是最多的。达索系统将综合利用全球资源来帮助中国本土的团队快速成长起来,以便更好地支持中国的客户,为其提供完整的解决方案。

(责编 三丰)



采访印象

Michel J. Tellier 先生于1997年加盟达索系统,时任 ENOVIA VPM 解决方案项目经理,在此之后, Michel J.

关注行业应用

Tellier 先生历任达索系统多个重要职位,其中包括全面负责在全球范围内组建达索系统的服务和咨询机构。达索系统现在的战略正在发生变化,更加关注行业客户,计划以行业为切入点,提供专业性强的行业解决方案,他的角色也随之转换成了航空航天和国防行业副总裁。

Michel J. Tellier 先生告诉记者,目前全球的绝大多数飞机制造商都选用了达索系统

领先的3D应用、数字模拟和PLM解决方案,如波音、空客等都是采用达索系统进行虚拟设计、制造、协同管理的。现在这些飞机制造商们又在采取最新的3D体验平台向他们的客户提供“体验”式服务。航空航天与防务项目正日趋复杂化和全球化,通过3D技术等高科技的运用,不仅可以促进更快地创新,还能设计生产出可靠、低成本和环保的高性能产品。