



穿云 逐浪 竞显 风流



——本刊总编辑刘柱对话 NUMECA 全球总经理 Marc Tombroff 先生

本刊记者 小城

2014年5月5日,作为ICFD(工业CFD)的倡导者、践行者和领航者的全球顶级仿真软件供应商NUMECA,在北京隆重召开NUMECA 2014中国区用户大会。会议期间,本刊记者就NUMECA的发展历程、与国内企业的合作情况及未来发展趋势等问题,对NUMECA全球总经理 Marc Tombroff 先生进行了专访。

刘柱: NUMECA 创立于1992年,2002年进入中国,在这22年中取得了骄人的成绩,首先请您介绍一下 NUMECA 的发展历程。

Marc : NUMECA 的创始人为比利时皇家科学院院士、中欧航空合作委员会主任委员、布鲁塞尔自由大学

流体力学系主任 Charles Hirsch 教授。NUMECA 的成立始于 Charles Hirsch 教授与欧空局研制阿丽亚娜火箭的合作。NUMECA 成立之时,同类软件已经很多,在做一个应用范围大而广的软件,还是做一个专而精的软件这个问题上,NUMECA 选择了后者,这也为其后来的成功奠定了基础。

多年来 NUMECA 一直在努力,在将产品发展到航空航天、能源动力、海洋船舶等多种行业的同时,NUMECA 产品线也在不断做长,于近年成功收购了多款享誉全球的软件,亦获得了诸多的荣誉;2013年被评为欧盟最佳出口商、CAE 行业最具创新的企业。国际巨头非常信赖

NUMECA 的创新产品,将 NUMECA 列为其首选软件。这些成绩的取得与 NUMECA 始终坚守的两件事密不可分:质量和创新。

刘柱: NUMECA 作为一家最具创新的 CAE 公司,您认为创新是否是企业发展的核心动力?

Marc : 在全球的激烈竞争中,不创新就会消亡,企业想要发展,需要理念和技术的双重创新。当然,企业本身就是一个创新中心,创新必须融入到企业灵魂中去,市场、销售、技术和管理上都需要创新。而创新主要源于客户的需求。

创新是有风险的,大批的企业倒在创新的进程中。创新是一个低效

率的事情,需要有足够的技术和经济底蕴,需要通过大量的工作来验证,需要有足够的耐心,而且容易失败。创新就 CFD 技术而言,目前主流的是二阶差分格式,NUMECA 软件革命性的将计算流体力学的先进理论应用到工程软件中,计算精度将会得到大幅度提高,真正意义上实现了 CFD 分析从仿真到逼真的发展。

刘柱: PLM 在全球的发展趋势如何? 其中 CAE 的发展趋势又如何? 您对其在中国市场的表现如何评价?

Marc: 根据 CIMdata 最新数据显示,由于目前全球经济低迷,PLM 在全球呈现疲软态势,但 CAE 却节节攀升,这是因为产品的创新关系着企业的生死存亡,CAE 作为设计新产品的核心工具,即使经济形势不好,任何企业也不会降低 CAE 的预算。

CAE 在中国市场的表现主要取决于两点:一是中国的投资来自政府,投资非常审慎,只有特别优秀的产品才能在中国长久的发展下去;二是需要非常优秀的技术支持和市场销售团队,以及为工作乐于献身的经理人;三是外交因素,中欧合作将比以往更诚恳、坚实、友好。纵观 CAE 市场,笑到最后的企业都是肯投入、拥有先进技术和一流服务的企业。

刘柱: 在未来,CAE 工具将会仅作为设计的基本工具来使用,为了适应这个发展趋势,NUMECA 将做怎样的调整? 对于中国 CAE 人才的培养,NUMECA 做出了哪些努力?

Marc: 将来用 CAE 软件的人,对 CAE 软件的操作技巧和算法的掌握会越来越,而未来的 CAE 软件将基于知识工程,用户界面越来越友好,使用更方便,同时将专业知识融入到软件中去。NUMECA 本次发布的 OMNIS 就是应这个需求而产生的,这是集设计、分析、优化于一体的企业级解决方案。

对于帮助中国培养 CAE 人才,我们有一系列的措施:首先,每年拿

出价值 5 百万美元的软件,以每套极低的价格供大学生学习和科研使用;其次,NUMECA 将在中国建立研发中心,其中包括在大学建立研究实验室,为研究生科研提供便利条件。此外,NUMECA 每年会选送一些优秀的硕士或博士研究生到欧洲著名的高校和研究所学习、联合培养。NUMECA 在未来会不断的努力为中国培养 CAE 人才。

刘柱: 在本次用户会议中,我们看到 NUMECA 与中国的一些骨干企业建立了战略伙伴关系,NUMECA 的这些举措是出于什么考虑?

Marc: NUMECA 的战略是在工业界建立大量的合作伙伴,将软件本土化,而不仅仅是销售软件。NUMECA 已经与行业内许多一流大公司建立了良好的合作关系,根据合作伙伴的要求开发特殊的功能来满足对方的需求。NUMECA 有针对性地研发产品,也使我们在工业界更加专业,软件更符合当地客户的需求。

虽然我们的产品很丰富,但是目前只是向用户提供部分解决方案,还有相当多的领域没有介入。我们希望通过合作伙伴迅速进入该市场,掌握相关知识,为向用户提供连续的、完整的系列产品奠定基础。

刘柱: NUMECA 与中航工业信息化中心建立合作伙伴关系,这种合作

关系会不会在日后发展成竞争关系?

Marc: 我不这样认为,双方合作渊源已久,而且追求的目标不同。NUMECA 的目标是将最好的应用工具给客户,而中航工业信息化中心(简称 AVICIT)的目标是为集团做架构,NUMECA 的产品是在 AVICIT 的架构下,AVICIT 比 NUMECA 更加接近最终用户,他们把最终用户的需求和集团的规划统一起来,把厂商融入到体系中。AVICIT 处于中间层,起到一个上传下达的作用。我们现在是合作的关系,NUMECA 希望通过与 AVICIT 的合作能够更深入地了解一线客户的需求,AVICIT 与我们的合作,可以使用户的需求现实化。

这种合作是必要的,中航工业能最直接、最迅速地客户的需求,这种需求反馈到 NUMECA 研发团队中,我们开发的产品就更接近客户的一线需求,反过来对中航工业就更有利,达到决策者的初衷和目的。

刘柱: 请您展望一下 NUMECA 在未来 3 年内的发展。

Marc: NUMECA 的目标是成为 CFD 的世界第一,未来 3 年 NUMECA 在华将不仅作为软件供应商,要成为具有一流的产品、一流的服务、一流的平台、助力企业创新的服务商。NUMECA 会像穿云逐浪的海鸥一样不畏艰险、展翅飞翔。(责编 深蓝)



采访印象

本次对 Marc 先生的采访被安排在北京友谊宾馆贵宾楼的小会议室,采访是在轻松愉快的氛围中进行的。Marc

睿智 严谨

对记者提出的每一个问题的回答都是准确又到位的,他希望传递给记者的每一条信息都准确无误,他就是这样一位睿智、严谨的管理者。

Marc 是 NUMECA 创始人 Charles Hirsch 教授的学生,也是 NUMECA 自 1992 成立后的第一个员工,他秉承了 Charles Hirsch 教授的创新精髓,与市场共同成长。

2009~2013 年期间经济下行,NUMECA 并未受影响,而

且成功推出了 CPUBooster 技术,将计算速度提升了 10~100 倍,也就是说设计部门完成同样的任务花费的时间和精力大幅度降低。因此 NUMECA 在全球经济低迷时反而可以实现弯道超车。

采访中 Marc 对记者说:“NUMECA 亚洲最大的研发中心将落户中国,这显示出了 NUMECA 总部对中国用户重视更高、对中国市场投入更大、对中国团队信心更强。”