

达索系统： 用好手中的铲，挖出更宽的渠

撰文 / 齐健

1995年，第一架完全无纸化设计的飞机波音777问世，信息化与工业化全面融合的时代正式开始，越来越多的企业开始甩掉图版，埋头计算机。2000年，PLM的概念被提出，作为行业的标准术语，它最重要的一个变化就是把过去面向产品制造的过程，转化为面向产品创新的过程。达索系统将下一代的信息化应用阶段定义为3D业务体验平台，通过3D体验平台实现快速部署实施，解决客户的业务问题。

日前，2015达索系统大中国区销售年会在冰城哈尔滨举行，记者在现场就达索系统的3D体验平台计划对达索系统大中华区的5家代理商进行了采访。

发生在企业里的“工业革命”

工业4.0的提出明确地把工业革命分成了四段，即蒸汽机的出现、电动大规模生产线的出现、自动化的出现和信息技术的出现。在我们的工业文明中如此，在一个企业中亦是如此。重庆银河试验仪器有限公司（以下简称重庆银河）就是在这次工业革命中走在前列的企业。

重庆银河的第一次“工业革命”



重庆银河试验仪器有限公司总经理张志贤



北京迅利创成科技有限公司副总经理陈军

发生在2003年，这一年，重庆银河部署了达索系统的Smarteam，并在2004年购买了达索系统的上一代产品CATIA V5。通过CATIA V5和Smarteam的配合组建了一套设计管理系统，解决了工程设计部门的问题。随着业务的提升，客户对产品的差异化需求逐渐增大，而制造企业最需要的则是把放大的差异在生产端进行收拢，用更少的零部件满足更多的个性

化需求。由此，重庆银河开始了自己的第二次“工业革命”，引入全新理念，改变业务流程，这个新的理念就是达索系统3D体验平台带来的平台模块化理念。平台模块化将系统从前端的销售一直扩展到设计、制造、交付和服务的整个流程中，打造了一个平台，多种产品，快速生产的模式。帮助重庆银河实现了精益制造、精益生产，杜绝了设计错误，降低了生产成本，提高整个产品生命周期的效率。平台模块化为重庆银河带来的改变，使重庆银河从最初的300人减员到100人，而销售收入却增长到了一个亿，占到国内细分市场的10%，全球市场的3%。

在重庆银河信息化平台建设的过程中，还有一家企业起着十分重要的作用，那就是达索系统的渠道代理商，北京迅利创成科技有限公司（以下简称迅利创成）。北京迅利创成科技有限公司副总经理陈军说：“我们主要是为重庆银河做了三件事情。第一是提供平台，第二是知识积累，第三是人才培养。”迅利创成在达索系统的基础之上，为重庆银河提供了一个更加全面的研发平台支持其业务的发展，这个平台里面包括了工具、知识、流

程和规范。迅利创成还帮助重庆银河建立了完整的知识库体系，把很多隐性的知识显性化，快速完成企业知识的积累。同时，迅利创成根据达索系统的多个专业模块、专业设计方法论对重庆银河的员工进行了全面的培训，帮助员工掌握从基本使用到面向一个复杂系统的整个流程。

重庆银河试验仪器有限公司总经理张志贤说：“我们的经验就是不断地用信息化手段去解决工业化过程中发现的问题，随着外部竞争环境的变化，遇到了业务上的困扰，我们就到信息化当中去寻找答案。”

在企业智能化建设中先行一步

成都软易达信息技术有限公司（以下简称软易达）的业务主要集中在航天军工、高科技电子和工程建筑领域。在软易达的客户中，长虹集团（以下简称长虹）可以说是一个经典案例。长虹未来的发展方向是要成为智能长虹，这不仅包括长虹的产品，还包括其自身的系统运营和机构运营，长虹的董事长赵勇提出，要建立智能研发、智能制造和智能交易三个大的平台。在长虹的智能化建设过程中，软易达从智能研发着手，对长虹进行了集团层面的规划，然后以达索系统的 ENOVIA、大数据分析和云平台工具为基础，以部门为单位实施，率先



成都软易达信息技术有限公司总经理冯军

将智能研发平台具体落实到了长虹的空调部门。智能研发平台的建设是一个整体的体系建设，不仅仅部署一款软件，还可能涉及到人员的组织结构、整个系统的调整。软易达为长虹做了一个3年的规划，每一年都会分批去投资和建设。

在未来，达索系统和软易达将更深入的帮助长虹完成整体智能化建设，以智能研发平台为基础，打造后续的柔性生产线和智能交易平台。实现一个 C2B2C 的过程，就是所谓的定制化，长虹可以直接从智能交易平台上得到客户需求，然后用智能研发平台很快地配置产品，最后在智能制造环境下把生产组装，真正实现企业的全智能化。

在软件部署过程中，无论是达索系统还是软易达，都不仅仅是软件供应商，更是企业的合作伙伴。根据客户的需求和业务，软易达可以灵活地运用达索系统的产品做相应的定制和咨询，以产品为基础，帮助企业梳理业务流程，搭建产品平台，以服务为企业提供附加价值。

软易达是达索系统众多渠道代理商中的一名“新兵”，从2014年3月开始申请，到6月加入，再到刚刚闭幕的2015达索系统大中华区销售年会，软易达接触达索系统的时间不足一年，正式加入达索系统代理商队伍更是只有半年。在这短短的半年里，达索系统给软易达带来了前所未有的行业机会和市场。同时，达索系统还给予代理商足够的辅导与支持。在长虹项目的实施初期，很多软易达的技术人员对达索系统的软件还不够熟悉，在售前工作中，达索系统就投入了很多的人员进行演示，达索系统还给软易达提供每周的培训。成都软易达信息技

术有限公司总经理冯军说：“达索系统有一套方法论，我们依据它的方法论去做事的时候会非常顺，达索系统给我带来的是一个清新的市场。”

植根本土企业，挖掘用户需求

2011年，广州华盟信息科技有限公司（以下简称广州华盟）正式成为达索系统大中国区的 VAR，即 Value Added Reseller——增值服务代理商，这意味着广州华盟的业务将不仅限于销售代理软件，更多的是为用户提供信息化的增值服务。



广州华盟信息科技有限公司总经理夏宇

达索系统的产品线非常长，包括产品的概念设计、结构设计、生产加工、研发管理、生产管理甚至后期的客户交付与维护。把这样复杂的产品线引入中国本土企业，就需要更加了解本土企业的需求。广州华盟与很多本土企业保持着长期的合作关系，对这些企业的业务、运营模式，以及在信息化建设中可能出现的问题非常了解。广州华盟信息科技有限公司总经理夏宇说：“达索系统的产品线非常全面，但是要把它完全落实到中国企业中去，就会出现一些覆盖不到的方面。在这些地方，我们就帮助企业进行定向的二次开发。”

广州华盟为企业提供的二次开发产品主要集中在两个方面，第一是基

于达索系统的产品全生命周期解决方案进行本地化开发，第二就是基于用户的功能需求，为用户提供个性化的解决方案。广州华盟在基于用户需求的二次开发上下了很大功夫，从为手机制造商天玑移动开发的3D智能配设系统，到为大型核电企业开发的虚拟主控系统，以达索系统的平台为核心，着力打造基于产品的升华应用，并针对不同行业 and 不同客户对产品线进行补充。广州华盟正在把二次开发这项增值服务打造成自己的核心竞争力。

作为达索系统的代理商，紧跟达索系统的步伐是广州华盟一直秉承的宗旨，借助达索系统的全球行业经验，可以更好地理解、消化和吸收行业需求，并把优秀的应用经验推广到企业当中。而作为一家创新型服务企业，广州华盟也在不断探索自己的道路，通过深度服务行业用户，总结最佳实践经验，为用户提供更贴近本土化需求的服务。

谈到未来，夏宇表示，广州华盟将继续与达索系统开展深入合作，他说：“达索系统在全球的行业经验非常丰富，我希望他们能把更多、更细致的行业解决方案带到中国来。帮助我们用这些国外的优秀行业实践服务本土企业，提高中国企业的信息化水平，为中国企业的发展添砖加瓦。”

软件是基础，服务是关键

上海江达科技发展有限公司（以下简称上海江达）从1997年成立至今一直是达索系统的渠道代理商。上海江达去年的营业额约2亿元人民币，这其中大概有15%来自于增值服务。上海江达科技发展有限公司总经理宋云说：“达索系统为用户提供了很多很好的软件，但不是说客户买了这些

软件，就能马上改进业务。好的软件是一个基础，好的服务也非常关键。在这中间，我们代理商的作用非常明显。我们通过把达索系统的软件跟客户具体的业务结合起来，使软件在客户的这些业务里面实现落地，真正的改进客户的业务。”



上海江达科技发展有限公司总经理宋云

不同的用户对服务有不同的需求，对于刚刚进入行业或者从零开始建设信息化的企业，他们最需要的是基础的培训服务；而那些起步较早，有自己的设计标准、设计规范的企业则需要服务商帮助他们按照各个设计专业，制定设计规范、设计方法学；在一些信息化建设比较成熟的企业中，基于企业平台，针对业务特点、行业特点进行的定制开发更能满足企业改进平台，提升业务的需求。通过这些增值服务，上海江达将企业的业务与达索系统的软件有机地结合在一起。

作为达索系统的增值服务代理商，上海江达为企业提供的服务，与一般的咨询服务公司有所不同。宋云说：“在信息化实施的过程中，有些企业的后期落地工作做得不是很好，这个时候很多咨询公司会提供战略咨询或者是流程重组方面的服务，基本上这部分业务从交付建立到咨询结束，都无法完成整个系统的交付。在这方面我们就有所不同，除了要帮助企业把整个流程重新梳理和设计，我们还会在系

统里面帮助它落地，真正的把信息化落实到每一个人的工作中，落实到他们的计算机桌面上去。”宋云介绍说，实现系统的完全落地非常复杂，会牵涉到很多非常小的细节，在遇到一些企业的特殊需求达索系统现有平台无法满足的时候，上海江达也会根据企业特殊情况进行定制开发。

很多国内企业的信息化流程走不通，走不顺的原因在于执行，执行做得不好，落地不够细，制定了很多研发流程和方法却只能放在档案夹里，无法真正的实施。宋云认为：“有些企业总是期待能在执行的过程中找到捷径，用一种快速的方法把过去的问题全部解决掉，这是不太现实的，执行面的问题是不可能用软件来解决的，所以我们需要有策略面、流程面和咨询面的这些服务，需要用服务把软件切实的用起来，好的软件和好的服务一定是相辅相成的。”

在老行业发掘新道路

建筑、工程和施工可以说是世界上最古老的行业之一，在信息化、智能化飞速发展的今天，这个古老的行业也正在焕发新生。建筑、工程和施工行业是达索系统十二大主要领域中重点关注的对象，在2015达索系统大中华区销售年会上，很多达索系统的渠道代理商都表示会将目光投向建筑、工程和施工行业，并希望能在逐渐升温的建筑、工程和施工市场中做一些尝试。

上海全新信息技术有限公司（以下简称上海全新）是国内第一批在建筑、工程和施工行业推广达索系统解决方案的公司，从2006年成立至今，上海全新一直致力于服务国内建筑工程企业，帮助他们建设可靠的设计、



达索系统华东区高级渠道经理张箴



上海全新信息技术有限公司销售总监王利强

建造和管理平台。

在接触之初，达索系统就为上海全新的业务提供了全方位的支持。首先在产品方面，为了开拓建筑、工程和施工领域，达索系统在这方面投入了大量的研发成本和人力资源，打造了很多专家系统；其次达索系统对新入行的渠道代理商进行了全面的人员配备，包括专业知识培训、商业技能培训等；第三在市场方面，为了把代理商的业务更快地带上正轨，达索系统在市场合作方面开展了大量的工作，与代理商共同拓展市场；最后在技术方面，达索系统为代理商提供第一时间到位的支持，帮助代理商及时解决可能遇到的各种问题。上海全新信息技术有限公司销售总监王利强说：“达索系统对我们的帮助非常大，这也是为什么我们选择了达索系统并一直专注在做达索系统产品的原因。”

上海市政工程设计研究总院（以下简称上海市政）是上海全新较早的

客户之一，最初的需求也只是停留在基础的设计需求上，经过一段时间的接触与合作，上海全新了解到了很多上海市政对于软件的深层次需求，如协同设计数据管理等。在与上海市政合作的过程中，达索系统与上海全新对用户的行业应用需求不断探索，并与用户开展持续深入的合作，并最终取得了很多成果。2012年7月达索系统和上海市政正式宣布成立共同研发中心，专注于桥梁、给水、污水处理设施、道路、轨道交通、开放式建筑物和地下建筑物等领域，一起为建筑、工程和施工领域开拓市场。

达索系统华东区高级渠道经理张箴说：“我们希望可以帮助客户把建筑做得更环保，更安全，更节能，这也是智能化的建筑、工程和施工系统的魅力所在，也是智慧城市的魅力所在。”张箴介绍说，目前，达索系统和上海市政共同建立的研究机构已经成功地为市场提供了一款针对市政桥梁的专用软件，目前国内的很多企业对该样的软件都非常感兴趣。

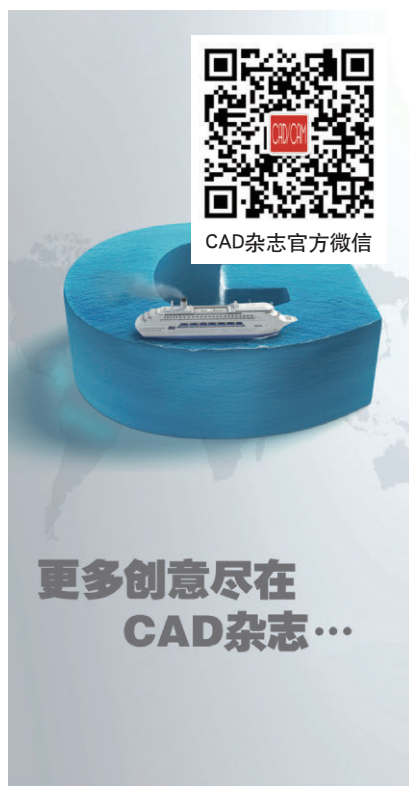
在未来两年中，达索系统将会侧重一个比较细分的行业：建筑外墙立面。并在设计、制造、安装到投标的全流程中对客户进行支持。同时，达索系统还将在国内的建筑、工程和施工市场主推其与上海市政合作推出的行业新概念——大市政和大交通。

后记

在采访中，几家代理商都表示，在今年的大会上，达索系统更加明确了以行业为纵深的代理策略。对于达索系统来说，专注领域可以使达索系统更好地为代理商提供技术支撑，从而更好地把技术输送到用户端。而对于代理商而言，这样的销售策略可以

使自己更加专注和专业，建立自己的优势领域，为用户提供更专业和更高效的服务。

达索系统华东区高级渠道经理张箴表示，达索系统正在帮助代理商去逐步适应这种趋势变革，为代理提供业务分析，引导代理商选择更适合自己的行业。张箴说：“培养一个代理商不容易，培养一个专业性的代理商更不容易。每一个公司要在行业里扎根，都要付出艰苦的努力和长期的投入，在这里，达索系统希望能够成为合作伙伴的业务顾问，帮助他们建立自己的业务。我们希望给代理商提供更多、更好的帮助，也希望能够通过优秀的代理商为客户提供更专业的服务。” 



联系电话：010-68993878/79/80
分机号码：255 263 268
投稿邮箱：cadcam@idnovo.com.cn
地址：北京市西城区百万庄大街22号（100037）