

达索系统：迈入体验经济的新时代

撰文 / 齐健

“在你购买汽车引擎时，你想要的并不是一个引擎，而是想要引擎为汽车提供的动力，以及这份动力带你踏上旅程。在你选购软件平台时，你想要的其实也不是一个软件平台，而是平台为你提供的业务模型、行业解决方案，以及通过应用平台收获的经济价值。”达索系统总裁兼首席执行官 Bernard Charles 表示，无论是购买产品还是购买生产工具，用户的需求都不在于产品或工具本身，而在于其为用户带来的体验，或体验所创造的价值。

用户需求的增长正在削弱产品经济与服务经济的主导地位，2008 年，达索系统开始逐步开发以“体验”为核心的应用概念，并在 2012 年正式推出了 3D 体验平台，开始迈入体验经济的新时代。

技术模式与商务模式

达索系统将 3D 体验平台称为“业务体验平台”，即基于体验的软件及业务整合平台。其核心内容是以 CATIA、ENOVIA、DELMIA 及 SIMULIA 等软件为基础，构建设计、管理、仿真以及制造等软件系统的交互平台，并以单一且简单的操作界面呈现给企业，帮助企业建立统一的体验型商务模式，为不同的消费者打造个性化的产品体验。

在达索系统的 3D 体验战略中，软件技术已经不再是唯一的主导，3D 体验平台的关注重点在于协同平台、体验经济和基于平台的企业商务模式，

这就需要弱化单个软件对于整个平台的主导作用，每个软件在平台中扮演的角色更倾向于对平台商务模式的支持。

“从战略角度来讲，我们认为技术只是最终实现商业价值的手段。”达索系统首席战略官 Monica Menghini 对达索系统战略布局中技术模式与商务模式的关系进行了进一步的解读，她认为，智能工厂或是智慧城市的建设都需要涉及到很多具体技术，然而不论在设计、制造或是营销方面，技术模式的关注重点都应该在于如何实现商业价值。为此，达索系统也对整体的发展战略进行了调整，确保每项技术的背后都有一个明确的商业价值，并通过整合具有共性的价值与技术，帮助企业打造更完善的商务模式。

Bernard Charles 则表示，未来的创新不只是技术的创新，而应该是把业务模型和技术的创新进行对接。特斯拉就是其中的典型案例，特斯拉为用户提供了超大屏幕的操作面





板,以及可接入软件的互联性系统平台,为用户提供了超越纯电动车的体验,通过结合技术创新与商务模式创新,打造出了全新的“互联汽车”概念。这种技术创新与商务创新结合的模式,恰好与3D体验平台的理念一致。

制造业的新机遇

智能制造对于很多制造企业来说并不是一个清晰的概念,而对于达索系统来说,体验经济可以说是推广智能制造的新模式。在2016汉诺威工业博览会的现场,达索系统与德国农用拖拉机生产企业CLAAS合作,展出了一台真实的拖拉机产品,并在这台拖拉机的周围布置了7台展示设备,以虚实结合的方式向观众演示了在达索系统的3D体验平台中,一台拖拉机从设计到系统工程,再到仿真,以及工艺制造等环境的产品全生命周期。

“在很多企业中,设计、仿真以及生产各个部门之间都隔着一堵墙,建立3D体验平台,真正做到单一数据源、统一平台,则可以把一致的数据分享到各个部门,实现高效协同。”达索系统工业装备行业副总裁Philippe Bartissol介绍说,达索系统的策略就是通过3D体验平台整合不同领域中最好的应用软件,为制造企业提供统一的平台,贯穿所有职能部门。包括企业的管理流程、财务流程、市场营销、工程设计、工厂管理、销售以及售后。所有的业务部门,所有的价值链的每个环节都被整合到3D体验平台当中。Monica Menghini说:“创造3D体验平台就是为了达到这样的目的,使所有企业当中的每一个职能部门

都用同样的语言进行沟通,为企业打造真正的协同平台,协同体验。”

在追踪电动汽车相关趋势性数据的过程中,可以通过3D体验平台收集数据,并把这些趋势信息分享给所有相关工作人员,帮助他们根据数据对产品进行优化与修改。3D体验平台在保证数据一致性的同时也保证了数据来源的准确性,并在很大程度上简化了管理。

企业在看重生产效率的同时也会对生产灵活性提出要求。通过3D体验平台,对工厂设备进行灵活管理,可以在不同的生产周期中提高效率,节约产能。即便是在遇到突发情况工厂需要暂时或长期关停的情况下,也可以通过已有的工厂模型和数据框架对损失进行评估分析,并结合模型管理库存、供货以及产能调配等工作。

“捷豹路虎在应用达索系统的平台产品之前,有很多孤岛式的业务体系,整体业务流程很复杂、很不顺畅。应用3D体验平台之后,我们把它的所有业务从采购系统以及ERP的遗留体系当中整合到3D体验平台中,并把这些数据进行关联,实现了整车成本实时追踪,车辆数据关联等多项数据管理与协调工作。”Bernard Charles介绍说。

在体验世界的同时探索世界

以体验经济为基础的业务模式为企业和消费者建立了更好的沟通桥梁,消费体验变得更加多元化,企业需要涉足的领域也更加广阔,即使是单一产品的生产商,也会面临来自其他领域甚至行业的技术需求压力,企业需要在帮助消费者体验世界的同时,不断探索新的领域。Bernard Charles说:“在过去的四年中,达索系统开始加速行业覆盖多元化的策略。我们进入了很多新的行业,比如生命科学、包装消费品、能源、船舶以及海洋工程等,这些行业已经逐步成为达索系统的核心产业,达索系统总营收的30%左右来自新的业务领域。”

“虚拟新加坡”是3D体验平台在达索系统众多新兴领域中的典型成功案例。2015年7月,达索系统宣布与新加坡总理办公室国家研究基金会(NRF)合作开发“虚拟新加坡”(Virtual Singapore)项目。建设一个包含语义及属性的实境整合3D的虚拟空间,通过先进的信息建模技术

为该模型注入静态和动态的城市数据和信息。“虚拟新加坡”是一款配备丰富数据环境和可视化技术的协作平台，基于 3D 体验平台技术，新加坡公民、企业、政府和研究机构可以查看全岛各地的全三维资料，包括各种不同的建筑物、公共设施，甚至是街道上的树木和景观。此外，还可以以虚拟数据为基础，开发工具和服务以应对新加坡所面临的新型复杂挑战，为智慧城市的发展与建设打下基础。

从“欧洲制造”到“中国城市”

有了 3D 体验的理论基础和“虚拟新加坡”的实践经验，达索系统在智慧城市建设领域做出了更多的大动作。2016 年 6 月 2 日，达索系统在上海国际会议中心举行了以“卓越业务，体验巅峰”为主题的 2016 大中华区 3D 体验高峰论坛，会议期间达索系统与中国投资集团赛伯乐正式签署了战略合作协议。

赛伯乐投资集团在全球拥有 150 多位各行各业的优质合伙人，管理资金超过 1000 亿元人民币，其创始人兼董事长朱敏在美国高科技产业闯荡 20 多年，并凭借着他的传奇经历和成就被称为中国留学生硅谷创业第一人。

“赛伯乐公司一直非常看好 3D 体验技术的潜在价值和未来前景，希望此次与达索系统的合作，可以实现优势互补，推动这一技术的创新应用，实现商业价值的共赢。同时也能在双方的努力下让更多的人认识并感受到 3D 技术的价值与优势，共同推动整个中国的科技及服务创新，让中国的创新



走向世界。”朱敏说。

赛伯乐一直积极倡导中国智慧城市的“百城众创”计划，与全国 100 多个城市和孵化器都有投资合作，并且拥有大量针对科技创新企业和沿海中小企业的创融及产融型投资。其与达索系统的合作旨在帮助城市建设部门规划智慧城市的发展方向，增强智慧城市建设能力，提升城市公共服务质量。其中主要的三个战略合作领域在于发展教育，为高等院校提供工程学方面的教育支持；建设 3D 创业产业园区，为企业提供本地化服务，提升工程、制造能力；以及依托人才培养和产业园建设，带动城市发展，提升城市基础设施建设水平，并运用数字化平台改善城市设计，搭建数字化城市，开展智慧城市建设。

在 2016 大中华区 3D 体验高峰论坛上，Bernard Charles 针对达索系统在中国的发展提出了 In China、With China、For China 的战略。达索系统大中华区总裁张鹰认为，与赛伯乐的合

作正是这三点战略的全面体现，他说：“达索系统不是投资公司，是高科技公司。因此，在中国，我们选择与赛伯乐这样的投资集团合作，各取所长，强强联合，共同为提升中国的产业建设努力。打造中国的智慧城市，践行‘一带一路’，实现‘中国制造 2025’。” 

