

软件

西门子增材制造网络 灵活生态系统的价值体现者

西门子向市场推出的增材制造网络 (Additive Manufacturing Network)，其客户与供应商群体不断扩大 (如图)。在 2020 年新型冠状病毒肺炎疫情期间，西门子构建了包含 70 多家采购组织、120 个供应商和 40 名增材制造知识专家的增材制造网络生态系统，以满足人们对抗危机的需求，体现对快速创新做出反应的影响。



更多精彩内容请扫描二维码

文 | 何发

西门子增材制造网络可以通过订单交付的在线生态系统，帮助客户以指数方式提升产能。在提高产品满意度的驱动下，这一网络下的客户在增材制造技术中体验到了更高效的功能，加速了增材制造部件的采用。这些部件主要用于产品创新、老款产品的零备件 / 替换件以及制造工具。得益于报价、调度以及生产监控等数字化流程的自动化，供应商的工作效率也得到了显著提升。

例如法国体育用品零售店迪卡侬，利用增材制造快速扩展按需产品开发流程，他们需要跟进体育用品的变化潮流，并且提供更多的个性化选择。这意味着迪卡侬需要做好三件事情：快速增加产能；增加内部知识；拓展与全球外部供应商的合作。

要快速响应大量客户的个性化定制服务，迪卡侬必须在创新上做文章。很幸运，迪卡侬借助西门子云端解决方案找到了一种完美的解决方案，即“增材制造网络”，解决了提升内部产能、增进与线上供应商的合作和开发从订单到送货的全部流程三大关键挑战，成功实现了预定的目标：两年内，迪卡侬 3D 打印机数量从 1 台增至 40 台；迪卡侬生产的部件从 200 个增至 13 000 个；生产体系确保零售商店能够按需打印。

西门子数字化工业软件云应用解决方案高级副总裁 Raymond KOK 先生在其 2020 年度媒体和分析师大会 (MAC) 上做了《云端解决方案》的演讲，他指出，整个行业正在经

历一场范式转移，在这个过程中，创新非常迅速，产品变得越来越智能化和个性化。它们正在形成复杂的系统中的系统，为我们管理层的复杂性和数据带来了严峻的挑战。

借助西门子 MindSphere 提供的云端策略：物联网即服务，客户就能专注于真正的价值生成。西门子物联网应用程序和解决方案能够提供新层次的洞察，这些洞察是客户梦寐以求的，或者能帮助客户为全新的数字服务构建特定的应用程序，以便为客户赋能。而行业领先的物联网解决方案堆栈与 Mendix 开发服务紧密整合，还可以很快提升客户数据的业务价值。迪卡侬无疑是运用西门子云端策略的一个成功范例。

面对此次新型冠状病毒肺炎疫情，



西门子正式向市场推出了增材制造网络 (Additive Manufacturing Network)

西门子特别开放了增材制造网络，并扩大了自身产能，以应对关键物资短缺问题。医生、医院及个人可以借助制造生态系统获得物资供给以应对疫情。事实上，增材制造网络也确实得到了这些组织机构以及供应商群体的热烈响应，供应商们更是自愿提高产能，并提供免费或付费的相关服务。

为了客户能够通过单一、便捷的平台满足全部的制造需求，西门子进一步拓展了增材制造网络以覆盖更多制造服务，包括机械加工服务、模具与冲模、金属薄板以及印刷电路板 (PCB) 等。增材制造网络因此能够提供典型多学科产品所需要的技术。此外，西门子还计划提供基于平台的工程服务，一站式满足客户的工程与制造服务需求。MM