

# 達梭系統在台成長快速

文：編輯部



圖說：左達梭系統大中華區 PLM 解決方案銷售副總裁李智軍，右台灣區銷售總監張銘輝

從 3D 設計、3D 數位模型、3D PLM(產品生命週期管理)，到現在的 3D 體驗，「體驗」是達梭系統(Dassault Systemes)不斷創新之追求，透過虛擬方式去體驗、感受產品真正被使用的狀況，進而提早在產品設計與模擬的過程中，優先考量使用者需求與回饋，整合設計到製造的流程，減少不必要的成本浪費，加速 time-to-market 時程。達梭系統的協同合作解決方案更推展社群網路的創新，透過虛擬世界以改善真實世界的可能性，且加以延伸。

達梭系統大中華區 PLM 解決方案銷售副總裁李智軍提到：達梭系統有 3 個 12，第一個 12 是達梭系統共有 12 個品牌；服務 12 大垂直產業，達梭最初以航空、汽車、船舶、工業起家延伸到生命科學新的領域；全球分為 12 國家與地區來運作，亞洲分為中日韓，南亞有新加坡、印度，美洲有北美與南美，另外 5 個在歐洲，在這個範圍內成長最快的是中國包括台灣在內。台灣的優勢在於高科技如半導體，而製造業方面則是機器人、工具機等。

達梭系統台灣區銷售總監張銘輝表示：不僅

台灣的航太與汽車廠使用達梭系統的 3D 設計平台，台灣中小企業面向大陸及全球市場，產業極力轉型，達梭引進國外的驗證經驗提供給國內的廠商再利用，中小企業以前重視成本概念，現在在意的是企業競爭力，目前更著重提升研發能力，讓 IP 在台灣落地生根，達梭提供設計、製造、產品上市的平台幫助企業發展。

李智軍表示：因應雲技術的成熟，達梭從 2013 起佈署雲服務，全球共有四個服務中心，法國巴黎，美國波士頓，日本東京；亞洲 2015/3/1 在中國香港佈署完成，提供台灣中小企業快速創新的應用，客戶只要租用 LICINSE，文檔的存放管理都在雲端。雲服務是未來的方式，將以 100% 的速度成長。

李智軍認為未來是個體驗經濟的時代，除了個人用戶使用電子產品的體驗外，做為企業用戶對於 3D 的業務 BUSINESS 的體驗，過去講求『BUSINESS BY PEOPLE』，提供 IP 系統幫業務流程中的人去改進效率、提升訊息獲得的準確度等；現在講求的是『PEOPLE IN BUSINESS』，人在整個業務的流程中，這個過程中每個人包括用戶及供應商，終端用戶的體驗快速的回饋到原廠，其意見被廠商補捉，馬上修改上市，也就是互聯網所帶來業務的變化，達梭 3D 體驗平台幫企業的每個人在企業中更快更好的交互，讓產品快速上市，並迎合市場需求。 CTA