

[AU中国“大师汇”]
Autodesk University China

Winning Design 03



CEO眼中的危机和未来
请用户参与产品研发

欧特克AU中国“大师汇”精彩回顾

一座庙扫描50次 都江堰遗产建“数维库”

Autodesk®

序言

享誉全球设计创新界16载的Autodesk University (AU) —— 欧特克AU中国“大师汇”于2009年11月在中国第二次成功举办。欧特克AU中国“大师汇”专为中国的设计创新精英打造，欧特克公司总裁兼首席执行官卡尔·巴斯亲率公司高层和技术顶尖力量与来自全球及中国两岸三地设计大师、管理大师、行业技术专家面向近千名设计相关从业人员，展现了借助最新数字化创新设计工具和可持续发展设计理念的致胜之道。

作为各方交流、学习、发现的平台，欧特克AU中国“大师汇”包括主题演讲、行业大师论坛、技术专题讲座、技术解决方案展示，创意设计展览等在内的各个环节均精彩纷呈，国内外各行业和领域最具创新精神和经验的大师汇聚一堂，和全体与会者分享各自设计理念、创新方法和成功经验，并共同探讨如何将创新设计转化为企业、行业核心竞争力的途径，以求在全球市场的挑战中实现设计致胜Winning By Design。

在此，让我们一起重温这场数字技术的饕餮盛宴，臻存“Winning By Design”的精彩瞬间！
注：AU2009全球大会于2009年12月1日-3日，在美国拉斯维加斯召开。



欧特克AU中国“大师汇”

演讲嘉宾风采 02

精彩演讲 04

精彩活动 06

欧特克及合作伙伴解决方案展示 08

创意作品展 10

缤纷晚宴 13

现场专访 14

AU在线技术社区 27

免费赠阅申请表 28





AU中国“大师汇” 演讲嘉宾风采





AU中国“大师汇” 精彩演讲



来自中国大陆、香港、台湾的设计专家欢聚一堂，独家奉献关于创新设计对社会、行业发展影响的独到观点，分享制造、工程建设、传媒娱乐三大领域的成功经验，更有多场涉及制造、工程建设、传媒娱乐、AutoCAD等行业应用技术解决方案高级讲座，为近千名中国各行业从事数字化设计的设计精英呈现一场创新设计的饕餮盛宴。

1. 与会嘉宾亲切交谈。
2. 会场入口处醒目的课程安排表。
3. “通用机械行业三维设计应用不成功的主要原因剖析”
讲座现场，一嘉宾在凝神思考。
4. 台上讲师生动的讲解，令在场嘉宾会心而笑。



专题技术讲座 分会场 3 Breakout Session 3

9:00 - 10:00	BIM :建筑革命
10:10 - 11:10	三维在工业项目的应用
11:20 - 12:20	ALIAS软件在汽车产品开发中的应用
13:30 - 14:30	用“CAD标准”使AutoCAD 图档自动符合企业规范
14:40 - 15:40	通用机械行业三维设计应用不成功的

2



AU中国“大师汇”精彩活动

在本届“大师汇”活动现场，欧特克中国研究院组织的 product 可用性测试活动和ATC展位及考试中心人气火爆，参与者络绎不绝。Autodesk官方标准培训教材和ATC推荐教材吸引了众多眼球，Autodesk认证考试更是引来了与会人员的踊跃参与，并在短短的两天内诞生了众多年轻的技术新秀。

欧特克认证免费考试

1. 欧特克工作人员手持醒目的“免费考试”指引牌。
2. ATC展位已做好充分的准备工作，静候八方新秀前来参考。
3. 带有“I'm Certified”字样的漂亮徽章，组成醒目的ATC。
4. ATC展位咨询者和购书者络绎不绝。
5. 考试中心正在专注答题的考生们。
6. 考试中心排起长队，报名者排队耐心等待。
7. 本届“大师汇”通过ATC免费认证考试的新秀们。

产品可用性测试活动

8. 欧特克中国研究院的工作人员在向参会者进行欧特克产品满意度调查。
9. 工作人员在耐心聆听并记录试用者的意见。
10. 与会者在展区内交流心得。





全面展示欧特克各行业的解决方案。



参会者在某展台前借助电脑了解相关产品内容。



欧特克及合作伙伴 解决方案展示

全面展示欧特克及其合作伙伴在制造业、建筑与工程、传媒娱乐领域的核心解决方案。欧特克二次开发 (ADN) 合作伙伴、欧特克培训与认证 (ATC)，欧特克维护暨服务合约 (Subscription) 等相关项目详细介绍。



工作人员向参会嘉宾做问卷调查。



参观者纷纷上手体验，亲自感受数字科技的独特魅力。



Autodesk®

神奇的立体打印机打印出的逼真产品模型，足以以假乱真。



设备先进的HP体验区。

Exhibition

AU中国“大师汇”
创意作品展

《从天降》

公司



此内容称为“颜色脚本”，与输出影片为影院部门使用的艺术校样，用以进行数字创作交流。该图的主要展示了影片颜色和剪辑影片变化以匹配每个连接人员的创作需求。您可以利用片头部的颜色脚本与影片中的剪辑镜头进行对比。



欧特克画廊 - Autodesk Gallery

在美国旧金山，有一座与众不同的艺术馆：Autodesk Gallery-欧特克画廊。欧特克画廊的展品从 Herman Miller 的一把椅子，Black Diamond 的冰锥，到乐高积木恐龙、飞机发动机，甚至一顶帐篷，每一件都是世上最创意绝佳的艺术品；而这些设计师、工程师、建筑师的奇思妙想，都在欧特克软件的作用下成为了现实。欧特克画廊的部分展品将在 AU 中国“大师汇”上展出。



“Winning By Design”不是一个空泛的设计理念。本届AU“大师汇”中，从“台湾创意设计展”、“欧特克画廊——Autodesk Gallery”、到“AutoCAD 20年图片展”、“BIM Award 获奖案例展”、“马尔康行动”，生动的创意作品和案例展示，在欧特克软件自身的魅力之外，将设计致胜的精义演绎得淋漓尽致。

Winning By Design

歐特克讓世界因為設計而更加美好

LEARN. CONNECT. EXPLORE.

臺灣創意設計展

數位科技助力客戶引領行業，世界因設計而更美好！來自臺灣的設計師通過與國際數位化設計工具進行了在他們們日常生活息息相關的各種核心，實用的日常用品，充分展現了歐特克技術與設計師「設計可以改變世界我們的生活和生活方式」之理念相結合的理念；在節省了設計所需之時間和資金，並使設計更具可持續性，全力促進臺灣設計師設計的產生，使我們的生活更加精彩。作為臺灣設計界與國際的2009年「世界設計大會」的主辦方，臺灣設計師代表了一股不可忽視的設計力量，更體現了臺灣Winning By Design 設計志願。



台湾创意设计展，真实的作品吸引嘉宾仔细阅读设计背后的创意理念。



“马尔康行动”中，欧特克专为四川灾区设计搭建的坚固房屋。



来宾照片展示墙。



台湾创意设计之悟空杯。



照片墙下驻足观看的嘉宾们。

马尔康行动 欧特克爱心援建





AU中国“大师汇”缤纷晚宴

本届AU“大师汇”晚宴环节精彩纷呈，可圈可点。国内外各“设计”应用行业的领军或著名企业的大师们齐聚一堂，与现场来宾一起轻松互动；晚宴期间，韩国泡沫魔术表演、调酒表演、中西歌舞表演等节目花样迭出，不断将整个晚宴推上一个又一个高潮，震撼视听的艺术盛宴，不仅令到场嘉宾意犹未尽，更给来年的AU大会留下无限遐想。



晚宴互动区，参会者纷纷上手体验欧特克产品。



晚宴精彩节目——韩国泡沫魔术表演。



设计新势力，抽取幸运大奖。



聚精会神观看节目的观众们。

AU中国 “大师汇” 现场专访

Carl Bass



Patrick Williams



Amar Hanspal



Jay Bhatt



Karim Salabi



黄健铭



崔恺



赵小钧



Nick
Vasiljevic



在AU“大师汇”召开期间，参加大会的部分设计大师和欧特克高层，分享了他们对行业发展、设计理念、设计创新、如何利用创新设计Winning By Design等的真知灼见。

Carl Bass: CEO眼中的危机和未来

转载 环球企业家 记者 胡卉



欧特克公司总裁兼首席执行官 Carl Bass

记者：你是在什么时候、以什么方式捕捉到经济复苏迹象的？

Carl Bass：今年下半年。我们的一些客户开始出现小幅产能提升；同时，因为公司业务涉及不同行业，我们发现与建筑业的客户相比，制造业复苏的速度要快一些。当然，全球各个地区的情况有所不同。另外，我们从GDP的回升中看到复苏迹象，但就业的形势、商业信贷的投放方面复苏的程度并没有那么高。

记者：现在学界有一些争论，有人认为经济复苏轨迹是V字型的，会一直往上，还有的人认为是W型的循环周期，你怎么看待这个问题？

Carl Bass：我认为是V字形的。不过，上升的幅度曲线斜率会更为平缓，可能也会出现一个平台期，可能会停滞不前，总体来说，前面下降的速度很快，恢复的速度很慢。

记者：在这轮经济衰退中，你印象最深的一些时刻是什么？

Carl Bass：美国官方正式宣布危机爆发是去年10月，但其实我们在1月已经感受到了经济下行的迹象。还有，对欧特克来说，去年9、10月，我们看到金融体系有崩溃的迹象，一些金融巨头，如贝尔斯登、雷曼兄弟轰然倒塌了，这段时间我们的业务下降幅度比较大。而我们做的最首要的工作是大规模削减运营成本，今年运营成本会比去年少3亿美元。

记者：这个过程中是否蕴藏着影响未来市场格局的机会？

Carl Bass：我刚才提到复苏曲线是平缓上升的，这段上升区间中有很多大的机会。大家应该更多地使用新的技术重新升级现有工具，做好一系列准备，紧紧握住完全复苏后出现的新的商业

机会。比如，我认为，把一个技术进行更为充分的应用是非常重要的，无论在制造业、建筑业、媒体还是娱乐业。

记者：目前，你的公司是否为抓住复苏后的商业机会进行一些特别的准备？

Carl Bass：现在，我们对于经济完全复苏后新的商机出现在哪些领域，做出了一些判断，基于此，我们进行了一些投资模式的调整。具体来说，在经济恢复过程中，我们更多投资是增加到销售和市场营销方面，研发方面保持稳定，危机过去后，这两方面的投资都要加大力度，按照不同的地域来进行调整，尤其考虑到经济下行时有许多重要的市场表现不佳，现在很快就会恢复到原有水平，所以要相应追加投资。但在有些地方，比如中东或俄罗斯这种新兴市场，未来的形势并不明朗，因此会减少一些投资。

记者：对这些不明朗的形势抱以什么样的心态？

Carl Bass：紧密观测市场的恢复情况。中国、印度两国应该说很快摆脱了下行的困扰，恢复速度非常快。但其它一些市场复苏的速度快不快还要打一个问号，我们会灵活调整策略。

记者：一年来，你所在的行业经过经济周期的调整以后，发生了哪些重要的变化？

Carl Bass：软件行业作为一个整体，还是延续过去发展的轨迹，过去一年只是发展速度略有减缓，但趋势没有改变。首先，第一个转变仍是更多的基于网络的应用，我们现在进行的很重要的工作就在于此，这其中会蕴藏机会。另外，这个行业接下来会经历大规模的整合、并购，但并购额不大，谈不上包含特别大的商机。

Patrick Williams: 新技术的挑战

转载 第一财经周刊 记者 徐涛

欧特克(Autodesk)是全球最大的设计、工程与娱乐软件公司,也是全球拥有最长产品线和最广行业覆盖的设计软件公司之一。不过在新技术频出的时代,跨行业和多产品线也带来了极大挑战。《第一财经周刊》记者徐涛与欧特克公司全球高级副总裁兼亚太区总裁魏栢德(Patrick Williams)聊起了如何应对这些挑战。

欧特克公司全球高级副总裁兼亚太区总裁Patrick Williams

记者: 现在新技术发展很快,欧特克又为这么多行业提供服务,如何确保自己跟得上不同行业的技术变化?

Patrick Williams: 对于新技术而言,我们要让我们产品的适应性比较强,灵活性比较高,可以适应不同的技术。但随着时间的推移,将来技术不断发展,我们也持观望态度,看看哪些技术能真正在市场上被接受,成为主流技术,包括近来很热门的云计算、SaaS(软件即服务),还有其它不同形式的项目。我们有一个研发团队,这个团队对各种各样的技术进行研发,并考虑我们产品的适应性。

记者: 一旦采用新的技术,很可能商业模式上会发生一些转变,欧特克是否已经感受到这一变化?

Patrick Williams: 像“软件即服务”的出现,自然而然会要求对

商业模式进行转化,我们现在也有考虑这方面。我们有一个在线实验室,叫做Autodesk Lab。像软件即服务,或云计算,我们会把实验室对一些客户进行开放,这样他们可以在这些技术上市之前就先来了解这些技术的内容,并使用;同时看看使用什么样的商业模式,什么样的购买方式等等。

我们并不是想通过实验室对未来的技术进行猜测或押宝,看哪个技术会成为主流技术,但我们希望通过实验室能给客户在新技术上市之前有一个很好的体验,然后再根据这个来制定我们未来的商业模式。

记者: 实验室模式,可以使用户有更多的渠道来获得新的技术,但通过在线实验室如何促进商业模式的改变?

Patrick Williams: 实验室首先是一个比较好的方式,可以使客户获得新技术方面的体验。但对于软件即服务和云计算这样的新技术,其实最关键的一点是,我们的客户愿不愿意将IP地址放在自己的防火墙之外,放在一个公共服务器上。通过这种实验室方式,我们就能知道有多少客户愿意这样做,市场份额占有有多大,这样我们就可以去考虑商业模式的改变了。



Amar Hanspal: 请用户参与产品研发

转载 中国经济导报 记者 王晓涛

欧特克是全球最大的二维和三维设计、工程及娱乐软件公司，在全球拥有900万用户。中国对于欧特克，不仅是一个重要的产品销售市场，同时也是一个重要的研发基地。欧特克公司全球平台解决方案和新业务高级副总裁Amar Hanspal先生说：“我们的目标就是使我们的产品能够随处可及，不仅能够广泛应用，而且价廉物美。”日前，欧特克AU中国“大师汇”在北京举行，会议期间，记者采访了Amar Hanspal先生。



欧特克公司全球平台解决方案和新业务高级副总裁Amar Hanspal

记者：欧特克实验室的特色是用户主导创新。中国的许多企业都有自己的技术中心，您作为欧特克实验室的负责人，对中国的技术中心有什么良好的建议？

Amar Hanspal：我们一般有两种方式让用户参与到我们的产品研发中。一种是当有一个新的创意出来的时候，我们会让我们的用户作为合作伙伴深度参与到创意的验证和开发之中。另外一种方式，就是比较传统的用户参与方式，当我们开发出新的功能、产品之后，再让客户来验证，试用我们的产品。中国研究院做了很多试用版的测试。我们希望通过双管齐下，研发出真正适合中国用户的产品。

记者：目前中国的机械制造企业在设计方面存在哪些问题？欧特克在帮助他们改进设计理念和设计方法方面能发挥什么样的作用？

Amar Hanspal：就制造业来说，我一直听到大家反映，中国的制造业希望通过设计达到两个目的：第一，通过设计实现自己产品的差异化；第二，通过好的设计削减成本、提高效益，加快产品的上市时间。后者也是多年来我们在软件设计中追求的一个目标，希望通过我们的工具帮助用户实现自动化的设计，从而能够提高设计效率，缩短设计时间。我们最近推出的最新功能就是可视化和模拟功能，使得我们的用户能够预见产品设计完成之后可能会出现哪些问题，这样我们就不仅涉足于设计领域，而且可以更好地去影响我们的客户，帮助他们缩短产品上市的周期。

记者：在欧特克美国的实验室里，工作人员经常会有一些奇思

妙想，他们怎么去获得这些奇思妙想的新技术？怎么把它转化成正式的产品呢？

Amar Hanspal：我们在旧金山的实验室是对公众开放的，用户可以使用我们实验室里面的设施举行会议。我们保持这种开放的心态，是因为我们的很多创意来自于用户，在他们使用我们的设备的过程中，我们也能得到他们的反馈信息来调整我们的研发工作。比如，我们的实验室有一个很大的屏幕，来显示我们的用户怎么用我们的软件进行设计，通过这样一个互动过程，我们可以了解到他们有哪些需求，以及是怎样进行设计的。通过这样的行为分析，我们能够更好地改善自己的产品设计和研发，通过这样的观察，我们可以把客户的设计体验融入到新的产品开发中。我们在实验室里面开发了一项最新的技术——三维打印，我们在实验室里面会把这些新技术拿出来跟我们的用户分享，听听他们有什么反馈的意见。这种三维打印技术目前成本是比较高的，但是随着技术成熟，它的成本降得非常快，以前一个三维打印可能需要10万美元，现在已降到了5000美元，还有可能降到3000美元的水平。随着技术的发展，新的功能也会日益普及，当然前提是能够跟客户充分地交流和沟通。

记者：欧特克全球的用户有900万，您对中国市场未来3年的用户数有什么样的期待呢？

Amar Hanspal：我们可以有信心地说，中国的市场未来肯定会超过美国的市场，中国的用户会比美国用户更多。但是什么时候能够实现这个目标，3年或者更长，现在还不好说，但是中国市场对我们来说确实是一个非常重要的市场，我们非常关注。

Jay Bhatt:

可持续发展和绿色环保应唱主角

转载 人民铁道报 记者 王典军

近日，享誉全球设计创新界16载的Autodesk University (AU) 活动再次来到中国，由全球二维和三维设计、工程及娱乐软件的领导者欧特克软件有限公司（以下简称欧特克或Autodesk）举办的“设计致胜”（Winning By Design）——2009年度欧特克AU中国“大师汇”活动（以下简称“大师汇”）在北京隆重举行。笔者作为嘉宾参加了此次盛会，见证了欧特克专为中国设计创新精英打造的饕餮盛宴。

11月17日，笔者有幸采访了欧特克工程建设行业高级副总裁Jay Bhatt先生。Jay Bhatt先生主要负责改进包括工程、市场营销以及销售、跨部门合作和整合在内的业务。他同时负责制定和执行工程建设行业解决方案的前瞻性企业战略，在去年主持完成了一系列战略规划和重点并购活动，通过收购多家互补性技术公司，进一步加强了欧特克建筑、工程和建设项目产品的创新性。在Jay Bhatt先生的管理下，工程建设行业解决方案部门的Autodesk Revit产品已经迅速升级成为完整的BIM（建筑信息模型）平台。Autodesk Revit平台在2008年实现了50%以上的增长。

欧特克工程建设行业的业务重点是帮助建筑师、工程师和建造商等客户创建他们的数字设计信息并将设计信息运用到建筑和施工的全过程，这样，他们不仅能够能够在建筑未成形之前就亲身体验设计成果，而且能够使得设计信息在整个建筑工期都发挥作用。欧特克工程建设行业部提供必要的工具和创新技术，将设计构思变成现实。

采访中，Jay Bhatt先生一直强调可持续发展和绿色环保，笔者和他的谈话也始终围绕着这些话题。

可持续发展和绿色环保不是一国或一个地区的事情，现在已经成为全球共识。

在谈及中国古代建筑时，Jay Bhatt先生更是大加赞赏：“古代中国人在建设建筑物和工程的时候，就已经秉承了可持续性的概念。他们就地取材，所使用的方法、技术和材料都是对环境危害最小的，或者说从环境中索取最少的。”作为中华儿女，笔者内心充满了自豪。回顾过去，老祖宗给我们留下的不仅是物质上的财

富，更是一种精神上的夙愿，即追求人与自然的和谐之音、可持续发展之势。

目前，欧特克的BIM技术在中国已经有了很多成功的应用，包括2008北京奥运会奥运村空间规划及物资管理信息系统、南水北调工程和香港地铁项目等等。在今年首届中国BIM建筑设计大赛上更是涌现出不少BIM技术应用的喜人成果，包括天津港国际邮轮码头、上海奉贤GIS换流站、汶川大地震纪念馆、上海时代金融中心、2010年世博会德意志联邦共和国国家馆、清华大学专家公寓等十余件应用BIM理念和方法的优秀设计作品获得大奖。

随着中国社会经济的进一步发展，人们对住房、出行方式等提出了更多、更高的要求。“绿色环保的居住条件和方便快捷的出行选择”成为现代人的最大需求。欧特克作为国际化的全球二维和三维设计、工程及娱乐软件公司，将不遗余力，利用先进技术与丰富经验，结合中国的实际情况打造适合中国发展需要的本土化软件及解决方案，为中国的设计师、建筑师及建造师们提供更大的便利。

Jay Bhatt先生认为，在中国政府的有力推动和市场需求的驱动下，中国将会引领世界建筑行业的潮流。让我们期待这一美好时刻吧！



欧特克工程建设行业高级副总裁Jay Bhatt

Karim Salabi: 数字技术创新推动“设计致胜”

转载 数字娱乐技术

新的技术不仅提高了我们的制作效率,也大幅提高了我们的创作能力,使艺术家变成真正的电影导演。在“欧特克AU中国‘大师汇’传媒娱乐行业大师论坛”结束后,我们专门采访了Karim Salabi,请他进一步为我们介绍欧特克通过AU中国“大师汇”为本土传媒娱乐市场带来的一系列解决方案。



欧特克公司传媒娱乐部市场营销副总裁Karim Salabi

记者:自2007年加入欧特克传媒娱乐至今,中国市场给你留下的最深刻的印象是什么?

Karim Salabi:中国的整个产业发展非常迅猛,而且表现出很强的创业精神,上海和北京涌现了大批后期制作单位,而且做得非常成功。另外,香港意马推出的“阿童木”也证实了中国的制作与开发实力。与全球一样,中国的娱乐媒体想要得到更好的发展,需要从三个方面努力:第一是要有活跃的市场,即制片厂和后期制作公司;第二要有众多的教育机构和培训机构;第三有政府支持,提供一个有利的政策和环境。这三点在中国都有很强的体现,通过这三点,中国的传媒娱乐行业将拥有广阔的发展空间,我相信未来十年会是一个黄金发展期。

记者:欧特克如何为中国的制作公司提供虚拟电影拍摄流程的支持?这种流程能够为公司带来怎样的价值体现?

Karim Salabi:虽然我们是一个软件厂商,但我们给客户提供的将是一个全面的解决方案,这也是欧特克一直以来的传统。

在中国,我们会与惠普和戴尔等硬件厂商一起合作,为客户提供更好的服务,包括全面的硬件和软件技术支持。

虚拟电影拍摄的价值体现在两个方面:一是导演的控制力得到加强;二是成本得到控制。

最近几年有一个趋势,在制片的过程中大量使用数字特效,导演对于前期制作的控制力越来越弱,很多重点移到了后期处理之中。而借助欧特克的MotionBuilder,导演可以重新夺回对内容的掌控,这就是这个软件的魅力所在。

另外,虚拟电影拍摄可以在正式开拍之前尝试各种可行性方案,找出相关的问题,并把它们提前解决掉,这样可以尽量缩减成本。否则,正式开拍的时候才把问题暴露出来,投入的时间与资金成本就可能会浪费掉。



黄健铭： 一座庙扫描50次 都江堰遗产建“数维库”

转载 华西都市报 记者 李逢春

“去年地震发生后，二王庙等庙宇受到了一定破坏，对都江堰的所有庙宇楼阁等进行三维扫描，建立三维数据库迫在眉睫。”



欧特克中国研究院院长黄健铭

昨日，全世界顶尖制造业、工程建设行业和传媒娱乐业的设计大师会聚北京，一起探讨三维设计技术在四川灾后重建行动、台湾创意设计、欧特克画廊等方面的运用。其中，三维技术用于我国世界遗产保护的项目颇为引人关注，而都江堰遗产作为第一个实施项目，在未来一两年内将建数字三维库，以利于长远保护。

城隍庙被选为第一“扫描”

欧特克中国研究院院长黄健铭说，目前，他们正在与同济大学建筑学院一起合作，在都江堰进行一个更为庞大的三维设计工程，称为都江堰遗产保护及都江堰“数字城市”项目。

“去年地震发生后，二王庙等庙宇受到了一定破坏，对都江堰的所有庙宇楼阁等进行三维扫描，建立三维数据库迫在眉睫。”黄健铭说，对都江堰景区文物价值高的主要庙宇殿堂的扫描工作已经开始。始建于明代城隍庙的，被选为第一个扫描对象，仅此一项的扫描工作就十分庞大。

一座庙要反复扫描50次

黄健铭说，设计人员进场后，用3D扫描技术从各角度采集庙宇

的信息，大小塑像甚至殿堂内的烛台等细小物品，都要从多个角度扫描多次，它们在庙内所处方位、大小等信息都汇入三维数据库，设计人员进行3D扫描时，为了不损伤文物设施，在爬上爬下扫描时都非常小心，还要避开游客进入扫描数据中。

“城隍庙的3D扫描采集十分辛苦，一座庙就要反复扫描50次，很多游客看到设计人员对着塑像等不停地拍，还以为我们在拍电影呢！”

每一样设施都有坐标数据

黄透露，目前，城隍庙3D扫描已完成，通过数据的整合，一个完整的三维城隍庙可以在电脑上完整显示，每一样设施和陈列品都有明确的坐标数据，这将为它的保护提供有力支持。都江堰遗产保护的工作计划还要进行1到2年左右，所有庙宇都将建三维数字库，并提交给中国的文化遗产保护部门存档。

记者另从“大师汇”当天进行的工程建设行业分论坛上了解到，“数字都江堰”项目也引起了设计大师的关注。“数字都江堰”计划通过三维技术，为灾后重建的统一规划提供数字支持。

崔恺： 欧特克软件将会应用于更多方面

转载 建筑时报 记者 张高青

在日前召开的2009年度欧特克AU中国“大师汇”上，中国勘察设计大师、中国建筑设计研究院副院长兼总建筑师崔恺就敦煌莫高窟游客中心项目运用欧特克软件的心得发表了精彩演讲，引起与会者的高度关注。崔恺在接受记者采访时表示：“我们与欧特克中国研究院虽然是第一次合作，但我的体会是，欧特克软件确实能满足设计和建造的多方面需求，能让设计变得更简单，应该会在更多方面得到应用。”

中国勘察设计大师崔恺

记者：请简单介绍一下敦煌莫高窟游客服务中心项目的情况。

崔恺：莫高窟属全国重点文物保护单位，坐落在河西走廊西端的敦煌，以精美的壁画和塑像闻名于世，是世界上现存规模最大、内容最丰富的佛教艺术地。为应对日益增长的旅游压力，调整安排进洞窟参观游客流量、频率和时间，使超标洞窟得以休息，把游客对洞窟的危害降到最低，敦煌研究院投资2.6亿元人民币，建设莫高窟游客服务中心，以缓解大量游客给莫高窟保护带来的负面影响。

计划建设的莫高窟游客服务中心，建筑面积11825平方米，包括游客接待大厅、数字展陈厅、数字影院、球幕影院等。莫高窟游客服务中心建好后，可为游客提供参观、咨询、休息等全方位的服务；通过数字展示技术，游客们可以身临其境、细致入微地观看洞窟建筑、彩塑和壁画；在这个中心的虚拟漫游厅，游客还可观看洞窟的展示，再由专业导游引领实地参观真实的洞窟，从而缩短游客在莫高窟洞内的停留时间，使洞窟得到有效保护。

记者：在工程项目设计中，应用了哪种欧特克软件？

崔恺：实际上，我们用欧特克Revit软件做的是建筑，而不是真正的文物保护。这个建筑本身建造的目的是让人们减少在洞窟内滞留的时间，又充分地了解敦煌的艺术。对我们设计院来讲，这样一个虚拟的对文物历史艺术的复制，是通过一个电影

院的界面，一个环境进行表达的。所以，我们的设计更多地跟播放这个电影的技术要求结合起来。为此我们与天文馆的专家、集成技术方面的专家一起进行了多次讨论。当然，这些讨论的结果最后都反馈到欧特克Revit软件，通过该款软件把这些复杂的一个个建筑界面描述清楚。应该说，欧特克Revit软件很好地承担起了这个重任。

记者：莫高窟游客服务中心项目进展情况怎样？

崔恺：应用欧特克Revit软件，我们用了差不多五到六个月的时间做完施工图。现在工程已进入到工程招投标阶段，预计明年三、四月份可以开工建设。这个项目大家都很急切，希望早日建成，但是由于它的复杂程度，包括模板的支护、混凝土的浇筑等等，虽然工程不大，预计需要两年左右的工期，估计2012年竣工吧。

记者：通过与欧特克公司合作并使用你们的软件，您对欧特克软件有何评价？

崔恺：总的来讲，这次我们使用Revit软件完全是新的尝试，因为以前这个软件我们从来没有用过。但是通过合作，我们感觉Revit软件有三大优势，一是功能强大，界面直观，各专业可以在同一软件平台上进行三维协同设计；二是曲线建模能力强；三是参数化设计能力强。尤其是它有比较强大的运算手段。我们这次用的只是非常多的计算机技术当中非常小的一个阶段，我们相信，不久的将来欧特克公司

可以对建筑行业，包括市政行业各方面提供更广阔的支持。

当然，我们觉得还存在一些问题，比如Revit软件本土化推进过程较缓慢，整体曲面模型还难以制作等。

记者：对于欧特克软件在设计应用中存在的问题，您有何建议？

崔恺：就欧特克软件本身的发展来讲，我觉得应注意这么几点：一是要推进本土化，必须要在制图、规范等方面与国内做好衔接，与特殊的其他计算软件开发做好衔接，我相信这是完全可以达到的。再一个，比较复杂的曲面模型，我们目前是把它切成很多块进行做，进行整体的曲面模型调整，这个工作我相信也能通过将来Revit软件不断发展来解决的。

确实，目前来看，推广欧特克软件在设计中的应用还有一定难度，有一个很现实的问题不能忽视，那就是对越来越多有经验的设计师来讲，随着年龄的增长，随着经验的增加，对软件却变得越来越陌生。像我们院结构和设备专业的一些同志，都是资深的设计师，让他们操作新的软件，抵触情绪比较大。所以，除了设计人员要主动积极地学习新知识、新技能外，我也希望随着欧特克软件的发展，慢慢地发展到真正回归到比较平和的或者比较容易掌握的状态，让更多的资深设计人员能够掌握或者使用新的软件，从而真正使工具和大脑完美地结合在一起。

赵小钧： 培植创新的土壤

转载 建筑时报



CCDI设计集团总裁赵小钧

BIM为企业带来了拥抱变革的良好机遇

CCDI接触欧特克公司的BIM工具已经好几年了，公司认为接受BIM是必须做的事情。因为任何一个新技术的产生，都会带来一番新的局面，就像几年以前，大家很熟悉的数码相机对原来的数字胶片所产生的巨大冲击一样，使用BIM这样的新技术会给我们带来很多的变化，或许我们习以为常的行为可能会因此消失，但是它会开创很多很多新鲜的局面，让我们去做更有意思的事情。

事实上，BIM为CCDI带来了全新的一系列的关于盖房子的新理念。任何一个房子在盖起来之前，都可以在虚拟的世界里面有一个完整的形象，让我们去观察它、去研究它，规避它的风险，提高它的效率。所以基于我们中国的建设行业来说，BIM绝不仅仅是一个软件，它实际上是为我们带来了一个拥抱变革的良好机遇。基于这样的观点，CCDI十分推崇欧特克公司，因为它改变的是一种格局。所以，这也是我们公司不遗余力地去实践应用BIM的一个根本动机。

在设计企业原来传统意义的工作实践中，每一个环节都有大量的信息交汇，但是在进入下一个环节的时候，我们会发现使用的图纸文件、纸质文件会造成大量信息的丧失和割断，下一个环节里面很多的错误经常还会重新犯一遍。所以，我们希望有一个交互中心，把所有的信息放在一个位置，让各个环节、各个角色统一在这个信息里面去读取、注入，让整个事情变得顺畅

和有效率。提高效率、改善质量、对整个项目周期的关注——这就是BIM给CCDI带来的价值。所以当CCDI理解到这样一种价值的时候，会很认真地结合公司的业务，按照BIM提供的这种能力去为我们做这样一个工作，也就是从BIM的能力和特点进一步应用到我们的增值业务中。

“水立方”就像是我的女儿

早在2003年的时候，CCDI就在使用欧特克软件方面做努力和尝试了。“水立方”（国家游泳中心）这个项目里，我们用了很短的时间去完成了一个结构相当复杂的空间定位，为此，这个项目获得了AIA颁发的建筑信息模型奖，当然当时的数字模型设计是用microstation的软件去做的。

“水立方”就像是我的女儿，我对她充满了感情。曾经有一个记者问我，如果你是20年前建筑学的学生，看到“水立方”这样的房子，或者你想到你可能去设计这样一个房子，你有什么感受？你会不会很崇拜自己？或者很兴奋？事实上我真的没有这样想过，因为我不太愿意去考虑以前的我，我更愿意去想20年以后的我怎么来看今天我们做的每一个选择，每一件事情，它是不是有足够的意义？因为我们建筑师只有怀着对未来的责任和信心去决定我们今天做的事情，我们才能够为这个世界做更多的贡献。欧特克公司所有的工具、软件和技术，正是基于这样一个目的，做出了很好的工作成果。

从“水立方”开始, CCDI在一些工程项目中开始越来越多地使用欧特克软件。刚刚完成的天津团泊湖网球中心, 是一组非常高标准的网球中心的设计, CCDI就应用了BIM的技术, 作了全方位的设计。整个过程公司大概用了3、4年的时间, 最终达到了应用的水平。这个过程里面包括管线、结构各方面等全方位的设计, 这个项目获得了中国建筑学会和欧特克公司一起颁发的最佳建筑设计一等奖, 在BIM建筑设计应用评比大赛中也获得了一等奖。此外, CCDI在天津油轮码头、上海世博会国家电力企业馆、三亚酒店、天津中钢国际广场超高层等项目中, 均使用了欧特克公司的BIM软件, 取得了很好的效果。

推广BIM应该是企业战略执行的组成部分

CCDI一直遵循着一种趋势: 从开始做的一个协同设计小组, 过了一段时间把小组变成公司的一个职能部门, 它没有生产任务, 仅仅是为公司的业务提供服务, 然后培育这个业务到一定规模, 然后又把职能部门放回生产环节里面去, 真正让它在生产环节里面发挥作用。这就是我们公司应用BIM, 让它产生实际效果的过程。更重要的是, 在CCDI的传统业务里面, 通过BIM的使用, 我们使它的价值增加了。当然CCDI的战略定位不仅仅是一个传统业务, 我们希望在整个建设行业的前后的范围里面做

一个比较广度的延伸, 所以BIM给我们带来的不仅仅是传统业务的提升, 还有一种新业务拓展的良好机会。

CCDI认为BIM绝不仅仅是一种技术能力, 它应当是企业借助它实现我们战略的一个非常好的助推器, 会形成企业新的业务格局, 推广BIM本身就是公司战略执行的一个非常重要的组成部分。当然做到这一点, 是需要公司有足够的管理水平的。CCDI这几年一直在谋求这样一种管理水平的提升, 因为也是基于我们这个行业的一种现实, 作为中国的设计行业, 我们企业化运作的的能力还是比较缺乏的, 比如会缺乏品牌、市场的操作能力, 缺乏组织结构的运作能力, 企业整个的运营管控机制不成熟等等, 这些都是我们这个行业目前还比较缺乏的一些内容。

实施BIM, CCDI是要把BIM这样一种工具上带来的能力变成公司业务增值, 这就需要我们解决企业组织结构上的问题, 当然, 去做一件事情要有投资的机制, 然后有市场的营销, 真正按照项目的运作流程, 形成公司的规模化, 形成公司的专业化, 形成真正有价值的专业服务, 形成产品线、资源团队, 这样才能构建企业的品牌, 做企业真正意义上的技术管理。应该说, BIM这个技术的使用过程正是验证了CCDI做这件事情的意义。



Nick Vasiljevic:

设计与用户体验结合才能造就品牌

转载 《商务周刊》杂志 记者 王晓玲

卫宁柯(Nick Vasiljevic)11年前来台湾时还是一个24岁的小伙子,这个瑞士人此后一直生活在中国台湾,并且娶了当地女孩为妻。现在他是一家全球著名创新咨询机构荷商派立有限公司(Pilotfish)常务董事兼台湾大区经理。

在他看来,创意,也就是创造力,是让台湾进步重要的原动力:“全世界都在想尽办法让笔记本电脑更轻、更薄,台湾的设计师却把脑筋动到计算机的材质,用皮革、木质替换生硬的塑胶壳,我觉得这种创意很酷。”

他很推崇乔布斯“创造力能够把一切联系在一起”的观点,身为一家创新咨询机构的高管,他进一步指出,创造力本身只是一种能力,“对于商业来说,抓住了创造力所带来的成果并转化成生产力才能赚到大钱”。他强调公司在创意或者说设计上的投资要能够带来利润回报,他把这个概念称之为RODI,即设计投资回报。11月17日,在欧特克AU中国“大师汇”上,《商务周刊》专访了卫宁柯。



荷商派立常务董事兼台湾大区经理Nick Vasiljevic

记者: 应该怎样理解您所说的**RODI**,它是一个纯粹的概念,还是一个可以量化计算的公式?

Nick Vasiljevic: 我们是一个以创造力、创新为产品的公司,所以说,RODI更多的是一个理念,或者是一个创新的概念。但这并不是说设计的回报无法衡量。我经常会给客户举的一个例子是,华尔街有很多MBA毕业生,他们的工作都是量化的,就是由于他们的计算、统计,才造成了现在的金融危机。有很多东西,如果只是依赖于数字,实际上是不可靠的,而且有时候还会犯很多错误,所以我强调创造力可以帮助我们实现更好的未来,而不是简单的数字、统计、模型等等。

你知道古罗马人是如何看待创意的吗?他们认为是神帮助你变得更加有创造力。今天我们不再需要依赖于神获得创造力,而是依赖科学。RODI的意义在于,我会通过我们对于创新的了解告诉你哪些是可行的,哪些是不可行的,哪些方法将来会成为主流的技术,哪些是将被淘汰的。从更高的层面上说,对于一个企业来说,如果你想建立自己的品牌,又不想在设计上投资,那么难度是非常大的。

记者: 让你的客户接受**RODI**这个概念有没有困难?

Nick Vasiljevic: 一般说来,如果做到了CEO,其实是可以接受RODI的概念的,但是和低一点层级的人谈,比如中层,他们自己的职位也不是很稳定,可能就没有投资于设计的眼光,因为他们看不到回报。不仅仅在中国是这样,世界各地都是这样。

记者: 近年来台湾的工业设计已经开始崛起,也就是说,设计带来的价值在台湾企业中获得了认可,是哪些因素推动着客户的成熟?

Nick Vasiljevic: 其实,如果企业还在做OEM(原始设备制造商)、ODM(原始设计制造商),那么市场其实还是在价格上竞争,只要有一家企业挑起价格战,大家就会打起来。因为那些将加工外包的跨国公司很容易知道最低的成本是多少,他们会把OEM商的利润压得很低,大家还都要拼命地巴结他们。在这个阶段,台湾企业当然希望能够另辟蹊径,能够从OEM走到OBM(原始品牌制造商),就是走自我设计品牌的道路。我觉得其中最主要的因素就是竞争的压力。

但是,设计其实只是其中的一种方式,并不是说只要你设计好了就可以解决所有的问题,关键是要有转向以自己设计的产品来打造自己的品牌的决心。

好的设计可以给用户带来独特的体验,但最主要的还是要和品牌建立结合起来。你要做到原始品牌的生产商的话,就需要使你的设计能够提供独一无二的用户体验。举个例子,无论在全球任何地方,可口可乐的口味是基本相似的,这种让人很熟悉的感觉就是对于这个品牌的信任。还有苹果电脑,这个品牌带给人的体验就是很愉悦的使用心情。

记者:你们的主要客户是哪种规模的公司?

Nick Vasiljevic:我们在全球的客户包括很多像宝马这样的大公司,也有许多可能你没有听说过名字的小公司。但重要的不是规模大小,我认为最主要的是这家公司有没有这样的愿景和眼光,就是要成为什么样的企业,有没有眼光投资在设计当中。

一些巨型公司也需要外部的设计服务,比如我们的全球客户宝马汽车。宝马和外面很多的设计公司进行合作,我们只是其中之一。当然宝马有内部设计中心,但是他们认为,把一些设计外包出去,可以获得独特、新颖的角度。

记者: 荷商派立在台湾开展业务已经有10年历史了,在您看来,台湾的客户需求和全球相比有怎样的差别,这10年中你们的业务有了怎样的发展?

Nick Vasiljevic: 国际公司和台湾本地公司的需求差别不是很大。其实无论是哪个地区的人,基本的需求和感觉是一样的,当然我们还是了解不同区域用户比较独特的个性的体验。

我们是一家国际设计公司,10年前就来到台湾。如果从设计的角度来看,10年前的台湾和现在差别还是很大的,当时我们主要的业务就是工业设计本身。随着台湾企业越来越认识到工业设计的好处,他们在工业设计方面进行了很多投资,我们的业务范围也随着客户的变化而改变,现在我们主要的业务是以设计为基础,进行研究和咨询,以及提供全球不同区域市场的消费分析。

如果现在我们还是在做纯粹的设计,那么我们会面临和一些自由设计师以及众多小型设计工作室的竞争。但我们的服务主要价值还是体现于实现独特的用户体验,因为我们非常了解欧洲、美国以及其他市场的需求情况,这也是我们业务转型能够成功的重要原因。你知道,亚洲市场的最大特点就是不断变化,而且速度非常快,我相信中国大陆市场也一样。



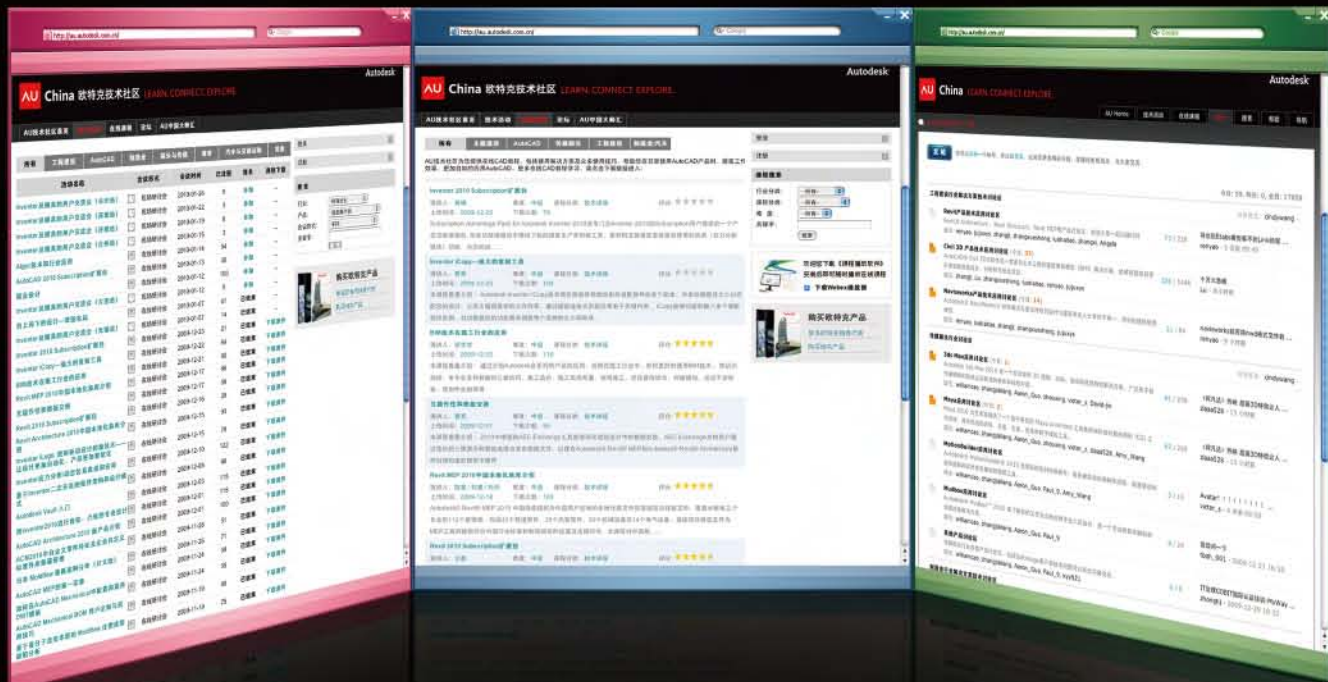
AU在线技术社区

作为欧特克(Autodesk)官方技术社区，AU技术社区 www.autodesk.com.cn/au 定期发布行业应用案例，软件使用技巧免费在线培训课程信息，提供各种软件培训教程资料下载，用户更可与行业专家、技术专家在线交流切磋，共同探讨技术问题。为满足更多用户对AU中国“大师汇”的需求，AU中文技术社区于大会结束后第一时间发布AU精彩内容，使之成为众多设计精英全年7X24的学习平台。

技术活动

在线课程

论坛



www.autodesk.com.cn/au

免费赠阅申请表

<<WINNING BY DESIGN>>为欧特克软件（中国）有限公司市场部主办，供欧特克客户免费阅读，如果您或您的同事希望定期收到本刊物，请将以下表格填写完整，并将此页复印或裁下，传真至010-87510750 <<WINNING BY DESIGN>>编辑部收。

您的信息核对无误后，<<WINNING BY DESIGN>>编辑部将通过邮局定期给您邮寄此刊物。

我想定期收到此欧特克客户专属刊物，请更新（或加入）我的地址。

不，我现在对此不感兴趣，请不用再邮寄给我了。

请详细填写以下内容

姓名：_____ 先生 女士

职务：_____ 部门：_____

单位名称（请写全称）：_____ 邮编：_____

单位地址：_____

联系电话（请注区号）：_____ 手机：_____

电子邮件：_____ 传真：_____

贵单位所属行业(单选)

- 设计工程和建筑 汽车和运输 教育 政府 制造
 传媒和娱乐 公共事业和电信 其他，请注明：

贵单位员工数(单选)

- 1-19人 20-49人 50-99人 100-249人
 250-999人 1000人以上

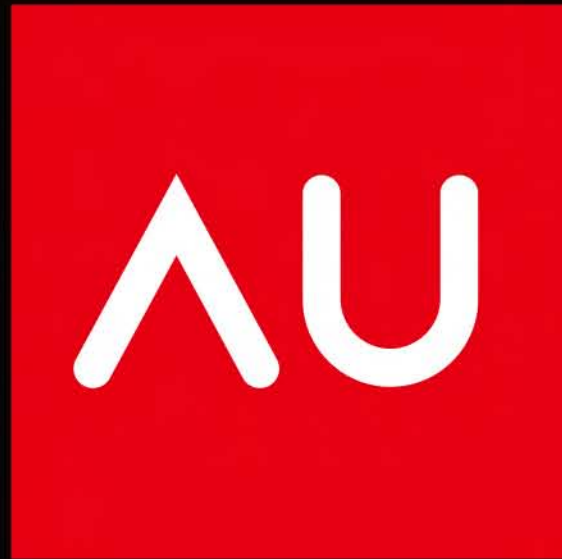
贵单位设计人员的人数(单选)

- 1人 2-5人 6-10人 11-20人
 21-50人 51人以上



关于本刊，欢迎提出您的宝贵意见和建议：





Autodesk®