

<b>Publication</b>	<b>E-works.com China</b>
<b>Title</b>	<a href="#"><u>Market Opportunities for AspenTech in China</u></a>
<b>Date</b>	Feb 7 2013
<b>Summary</b>	<p>E-works.com interviewed AspenTech's Jean-Francois Henon, VP of Northern Asia and Jack Cai, country manager of China, to discuss about the company's inroads in the Chinese market. According to Henon and Cai, the country has huge market potential with about 50-70% upside.</p> <p>AspenTech aims to get more Chinese customers to optimize their processes with aspenONE V8, which enables users to collaborate better, shorten project times and increase productivity.</p> <p>Another competitive edge for AspenTech is the integrative nature of the software, which bridges the gap between management and manufacturing. This solves the problem that Chinese companies often face with data existing in silos by integrating, managing and analyzing the data moving through the processes involving design, production and supply chain management processes. The company also introduced the upgraded Aspen HYSYS, Aspen Plus, Aspen PIMS Platinum, Aspen Collaborative Demand Manager and aspenONE Advanced Process Control.</p> <p>Henon and Cai also shared AspenTech's three prong strategy for the Chinese market. First is to increase customer loyalty by exploring new opportunities for collaboration. Second is to explore new business areas such as chemicals and third is to strengthen customer service support and management.</p>

### 艾斯本的中国机会

--专访艾斯本北亚区副总裁Jean-Francois Henon先生、艾斯本大中华区总经理蔡建明先生

发表时间: 2013/2/7 [e-works 记者刘丽娜](#) 来源: e-works

关键字: [艾斯本](#) [aspenONE V8](#) [生产过程优化](#)

 信息化调查  找茬  投稿  收藏  评论  好文推荐  打印  社区分享

通过aspenONE软件,艾斯本能够帮助客户节省上亿美元的成本,艾斯本大中华区总经理蔡建明先生说:“这只是冰山一角,这个市场还有50%-70%的潜力可挖,在中国则潜力更大。”对于艾斯本来说,要思考的是如何将这些潜力释放的问题。

拥有30年历史的艾斯本公司,是全球生产过程优化软件的领导者和创新者。艾斯本主要针对能源、化工、制药、工程建设以及其他采用化学工艺生产产品的流程制造行业提供产品解决方案,帮助其优化工程、制造与供应链业务。经过多年开拓发展,艾斯本在中国赢得了中石油、中石化、中海油等多家重量级客户,艾斯本北亚区副总裁Jean-Francois Henon先生告诉记者,如今,中国员工数量仅次于美国,是艾斯本公司在海外最大的投资地区,由此可见艾斯本公司对中国市场的重视。

[点击图片查看大图](#)



艾斯本北亚区副总裁Jean-Francois Henon先生



艾斯本大中华区总经理蔡建明先生

通过aspenONE软件，艾斯本能够帮助客户节省上亿美元的成本，艾斯本大中华区总经理蔡建明先生说：“这只是冰山一角，这个市场还有50%-70%的潜力可挖，在中国则潜力更大。”过去20年里，中国石化行业经历了粗放式地高速发展，近几年来开始向管理要效益，正是aspenONE软件大展身手的时候。对于艾斯本来说，要思考的是如何将这潜力释放的问题。

#### **aspenONE V8增强软件易用性降低难度**

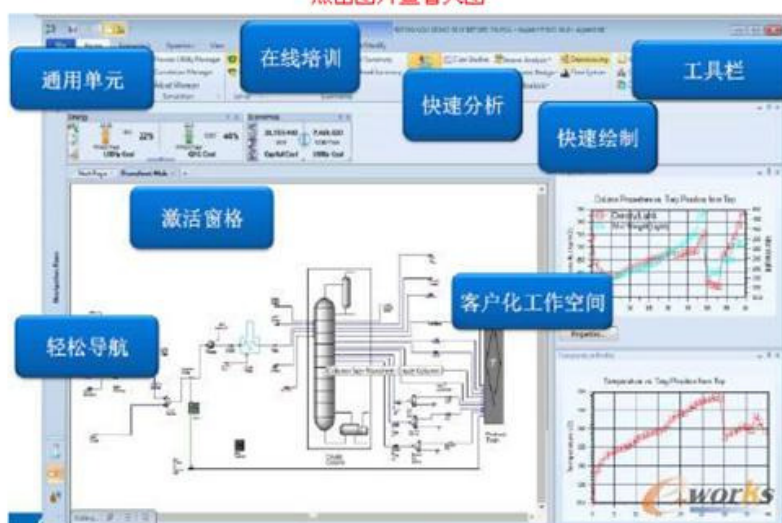
潜力释放，首先从降低软件使用难度开始。作为专业软件，aspenONE的操作和使用具有相当的复杂度和难度，Jean-Francois Henon先生认为这也是50%-70%潜力还未完全发挥的重要因素，目前aspenONE软件主要还是由专家级别的用户在使用，艾斯本希望有更多的普通用户也能接触aspenONE软件，通过这种方式，真正挖掘潜力。为解决这一问题，艾斯本一直在不断努力。Jean-Francois Henon先生透露，公司保持着每年5千万美元的研发投入，每年均有新版本更新，此外还通过并购手段，加快产品创新步伐，不断完善产品功能，增强软件易用性。

在中国市场，几乎保持了产品的同步更新。2012年底，艾斯本发布aspenONE V8版本，2013年1月8日，正式在中国上市。蔡建明先生介绍，为了让用户更好地应用这款软件去创造效益，aspenONE V8在易用性上有很大的改进。

aspenONE软件包括工程、制造、供应链三个部分，此次发布的aspenONE V8在这三个部分均有创新。

在aspenONE工程软件部分，新的Aspen HYSYS通过重新设计的界面、简化的工作流程及交互式分析，改进了模拟软件的可用性，并带来了全新的用户体验：对于新一代的工程师来说，可以更加轻松地采用和学习过程模拟；Processes HYSYS 中的改进和新加入到功能分析让过程工程师能够设计节能过程；直观的工作流程方便所有过程工程师都能使用最复杂的专业工具进行协调设计工作。英国能源巨头Petrofac的工程解决方案集团总监Christo Viljoen先生说：“新HYSYS 看起来不错，在易用性方面有很大提高。AspenTech 在aspenONE V8 中推出的创新将帮助Petrofac为客户优化设计，降低项目风险并提高我们过程工程工作的质量和速度。”

点击图片查看大图



新Aspen HYSYS在易用性上做了很多改进

工程软件部分中的另一个重要突破是Aspen Plus的固体建模，艾斯本将最近收购的SolidSim 技术集成到Aspen Plus 中，消除了之前完全不同的固态和液态建模过程之间的隔阂。从而能够一次性优化所有化学设计与生产过程。

艾斯本在Aspen HYSYS和Aspen Plus中嵌入了可以“激活”的能源和经济效益分析器。激活的能源分析功能帮助过程工程师设计能源优化过程并减少温室气体排放，激活的经济分析功能可以让过程工程师根据准确的资本和运营成本预期设计过程，这种过程优化技术可以让工程师在设计过程中实现节约能源和成本。同时，激活的能源和经济分析功能促进了过程、能源和评估专家之间的协同设计。

在aspenONE制造部分，aspenONE APC 中的全新“自适应过程控制”可以对传统上需要消耗大量控制工程师资源的任务实行自动化，并且消除必须阶段性停运生产系统重新设计最优的先进控制参数。

“自适应过程控制”是通过后台不断地进行测试调节实现先进控制始终保持在最优的状态，维持先进过程控制的性能。对这一功能，北美一家大型炼油厂的APC总监说：“新的自适应过程控制是一项革命性的技术。我们实现了在不过度干扰过程或牺牲经济目标的情况下获取高质量数据这一目标。操作员几乎注意不到正在进行的步骤测试。我认为这些技术将极大改善我们同时在多个装置上工作的能力。”

在供应链方面，艾斯本推出了全新的Aspen PIMS Platinum和Aspen Collaborative Demand Manage。Aspen PIMS Platinum是aspenONE Petroleum Supply Chain 产品系列中的最新产品，可以让计划人员更加轻松地开展协作，从而更快速地提供最佳方案。计划人员可以评估多个场景以及工厂数据，以做出更好、更加有利可图的决策。全新的Aspen Collaborative Demand Manager则带来了丰富的用户体验，用户可以提高需求预测准确度，以提升客户服务素质、减少多余的库存，并为购买决策提供更有用的信息。

新版本的创新无一不围绕提高“易用性”。对于中国客户来说，多年来的信息化建设经验表明，软件的易用性是项目能否成功的重要原因。蔡建明先生认为，[点击放大图片](#)帮助中国企业做两件事情。一是可以提供更加优化、好用和易用的管理应用工具，让用户迅速掌握使用方法。二是艾斯本可以将国外的最佳实践经验通过服务支持传递给中国企业。



## 良好集成性搭建工厂上下层管理桥梁

良好的集成性是aspenONE软件的另一大优势，也是艾斯本开拓中国市场的又一个有利武器。经过近30年的信息化建设，中国企业信息化从初级阶段进入到了目前的深化应用阶段，在这一阶段困扰企业是多年建设形成的信息孤岛问题，因此，企业对软件产品的集成性尤其重视。

工厂运营包含三个部分，即工程设计、生产运营和供应链管理，艾斯本是唯一提供涵盖这三方面的集成的解决方案厂商。其解决方案既涉及到了信息化架构的底层控制也涉及到了上层管理，需要实现与众多软、硬件系统的集成。

Jean-Francois Henon先生说，aspenONE软件正是工厂与企业管理层之间的信息桥梁。“艾斯本技术的优势之一，就是我们和任何硬件厂商提供的硬件都是兼容的或者集成的。”对于与上层管理软件的集成，艾斯本有很多方式可以实现信息的无缝对接，比如可以从ERP系统当中获取信息进行优化，然后再返回到原来系统当中。

除此之外，蔡建明先生认为，对于艾斯本来说还有另外一种集成，也是艾斯本正在做的事情，比如，艾斯本希望建立一个分析器，这个分析器不仅在工程过程中使用，在整个生产过程中也可以使用，并且不断优化，用它来贯穿管理各种装置、设备和工艺流程。实际上，艾斯本是希望帮助客户实现真正的全生命周期的管理，而不是仅仅提供一个单独的解决方案。

凭借优秀的产品，艾斯本正在努力抓住在中国发展的机会。蔡建明先生透露，2013年，艾斯本在中国有三大指导方向。首先是增加老客户的粘稠度，真正帮助客户实现价值，挖掘更多合作机会。其次是开拓新的领域，中国的化工领域是资产密集型及劳动密集型产业，管理水平提升的潜力很大，对艾斯本而言，有很多工作可做。第三，强化服务团队，艾斯本不仅要教会客户使用技术，还要帮助客户通过技术改变落后的管理思想。



aspenONE软件帮助企业获取收益的冰山一角。过程优化市场还有50%-70%的潜力可挖，中国潜力更大。

本文为e-works原创投稿文章，未经e-works书面许可，任何人不得复制、转载、摘编等任何方式进行使用。如已是e-works授权合作伙伴，应在授权范围内使用。e-works内容合作伙伴申请热线：editor@e-works.net.cn tel：027-87592219/20/21。

责任编辑：刘丽娜