

声音

Bentley 全球 COO 康岷思：与中国企业联合创新

本报记者 索寒雪 北京报道

Bentley 作为全球基础设施工程软件公司，是基础设施数字孪生技术的领军企业，2020 年在美国纳斯达克上市。

公开资料显示，Bentley 为设计、建造与运营公路和桥梁、轨道交通

多种合作模式深耕中国

《中国经营报》：疫情消退之后，很多跨国企业高层领导来到中国，目前中国正在加大基础设施建设的投资，Bentley 正是这一领域的重要软件公司，你接触了合作伙伴以及工程项目，感受如何？

康岷思：作为基础设施行业内的软件供应商，中国市场的重要性不言而喻，因为在基础设施领域里，中国的投资巨大，中国所取得的成就也非常显著。

Bentley 每年都会举办基础设施数字化大奖赛，由一个独立的评委会（没有 Bentley 人员参与）为全球用户使用 Bentley 数字化解决方案所设计、施工、运营的优秀基础设施项目进行独立公正的评选，为行业推出可以参考借鉴的最佳实践案例。在近些年的大赛中，中国用户的获奖项目遥遥领先。项目本身规模、数字化技术应用的深度和广度都堪称世界前列。

例如在流程制造类别，入围决赛的三大项目都是中国用户提交的，包揽冠亚军。中国是制造业大国，不仅实现了全面工业化，而且实现了行业化，非常重视创新技术和最佳实践的行业深化应用、复用及推广。从实践中来，到实践中去。我认为中国做得真的特别好，这也是为什么 Bentley 重视中国市

参与三峡项目

《中国经营报》：中国很多行业的数字化进程正在推进当中，Bentley 也与很多中国企业合作，承建很多大型的中国工程项目，Bentley 能为这些项目带来哪些领先技术？

康岷思：从技术积累和产品组合的角度讲，Bentley 最擅长的是以建模为核心的一系列产品和应用。从行业的角度讲，我们特别擅长线性资产和重点工程的数字化，比如交通运输、电力能源、流程制造、给排水等行业，这些都是 Bentley 比较有优势的领域。我们的数字化解决方案可以帮助设计、施工和运营提高效率。

数字孪生模型的特点不仅是简单的可视化，它最大的优势在于承载了大量的业务数据，并可进行无缝传递，为多场景应用释放数据价值，这正是我们真正给用户带来价值的地方。在数字孪生领域，我们与中国用户已有多年的深入合作，中国用户也在这个领域取得了佳绩。

在整个基础设施行业，过去相当长一段时间内，都是以文件为中心，包括设计文档、专业资料、施工资料、合同等交付物。但是随着业务的增加和管理需求的增多，大家

与中国企业联手“走出去”

《中国经营报》：Bentley 参与了很多的中国交通项目，Bentley 未来有没有可能在交通、高铁等项目上，与中国企业擦出火花，甚至和中国企业一起走出去？

康岷思：京张高铁、西安至十堰高速铁路、雅万高铁车站综合项目采用了 Bentley 的数字孪生解决方案。这三个项目都获得基础设施数字化大奖赛的有关奖项。

我们在公路领域也已经和中国企业一起“走出去”。中国公路工程咨询集团公司实施了乌干达科蒂多区-卡邦区旅游道路建设的咨询设计项目。项目团队选择国际化的 Bentley 平台，按业主要求依据英国规范体系进行了全数字化交付。iTwin 数字孪生平台为路线选择、征地拆迁以及整个项目管理带来了极大的便利，有效节约项目成本，更快推动项目

通、给排水、公共工程和公用事业、建筑和园区、采矿以及工业设施提供软件解决方案。服务于 194 个国家/地区，年营收超过 10 亿美元。

很多中国的重大工程都有 Bentley 的身影。如京张高铁是中国第一条全线路、全生命周期采用 Bentley 的 BIM 技术的高铁；中国多

场的原因之一。

最近，从北京乘高铁去杭州，对我来讲这是一个非常好的机会，亲身体验一下中国的基础设施，感受中国的领先。

我这次来中国访问的目的，正是想感受一下中国用户的数字化实践，希望能够和他们进行面对面的交流和探讨，看如何深化接下来的合作。

《中国经营报》：中国企业在基础设施数字化这一领域表现活跃，是否意味着中国市场空间也很大？

康岷思：中国基础设施数字化市场的体量有多大，很难定量给出一个答案，我们更多看到了巨大的、潜在的发展空间。

中国在基础设施的整个投入很大，约占了全球市场的 30%。中国的大部分基础设施还处在设计和施工阶段，数字化也正在从设计和施工阶段推向运维阶段。我们也开始和中国的用户一起探索在运维领域的合作，把我们在全球范围内基础设施运维领域的经验和中国的市场需求更好地结合。中国市场有着巨大的可扩展空间。

《中国经营报》：作为一家美国上市公司，在当前的市场环境下，尤其在重大工程领域获取市场份额，

更多关注文件当中的数据及其价值。Bentley 的数字化解决方案能够帮助实现设计、施工和运维的数字化，这样就能做到跨专业、跨地域和跨周期的协作，那么在运维阶段，业主和运营商即可从文件当中抽取数据实现智能运维。

依托数字孪生模型，不仅可以发挥数据价值，也可以优化碳排放指标。如果发现一个基础设施的碳排放不合理，可以借助数据能力迅速做出调整。总而言之，我们致力于赋能基础设施企业的数字化转型升级工作，助力客户实现从以文件为中心转向以数据为中心的模式，向数据要价值。

《中国经营报》：Bentley 的数字孪生技术，也参与了三峡水电枢纽数字化等工程。Bentley 提供了这一项目的哪些解决方案？

康岷思：在三峡大坝，有一种神奇体验，那就是乘坐垂直升降机。大坝上下游水位的最大落差达 113 米，船舶乘垂直升降机过坝被游客誉为“坐电梯”。三峡升船机可容纳一艘 3000 吨级船舶，是世界上规模最大、技术含量最高的垂直升船机。三峡升船机停航检修的难度和

进展。该项目荣获 2022 年光辉大奖赛创始人荣誉奖。

《中国经营报》：有没有可能今后参与更多“一带一路”倡议的合作？

康岷思：毫无疑问。我们在全球支持我们的用户发展，我们有很多中国用户也都积极参与“一带一路”倡议，我们当然会和我们的用户一起来参与。

《中国经营报》：在基础设施领域，人工智能应用较早，外界在讨论人工智能应用场景的时候，Bentley 应该有更深的感触，哪些能力是人工智能不能取代的？

康岷思：对基础设施行业而言，人工智能并不陌生，它是一个很大的概念，也很早就出现了。现在的 ChatGPT 是生成式 AI 的典型代表。

在基础设施行业目前比较常见的人工智能使用场景，其实是资产的分析和运维管理，可以基于实景

条高速采用了 Bentley 的 BIM 和数字孪生技术。在“一带一路”倡议的项目中，不少项目也采用了 Bentley 的技术，比如雅万高铁、乌干达最美旅游公路、巴基斯坦卡拉奇港口等。

中国长江三峡集团有限公司采用 Bentley 数字孪生技术全面推进水电站工程数字化；一批风电、光伏新



Bentley 有哪些成功经验吗？

康岷思：中国的市场具有特殊性，值得我们去不断适应、持续创新。

我们采用了多种业务模式与中国用户合作，包括进行本土研发、联

合研发，也成立了两家合资公司。这些尝试也不是临时起意从零开始的。我们在中国深耕 25 年，用户中既有国有企业也有中小企业，与他们的合作，不单是软件的销售，也有很多的联合开发。

Bentley 非常重视中国市场并

宣称：我们聚焦基础设施行业，就不能不重视中国。

作为一家外资企业，Bentley 能够根植中国市场，并深入到中国重大工程建设中，这与 Bentley 灵活的经营策略息息相关——与中国企业成立合资公司，联合开发软件，共同开拓基础设施建设工程市场。

Bentley 全球 COO 康岷思 (Nicholas Cummins) 向《中国经营报》记者表示，我们制定了“中国优先”战略，鉴于中国本土软件开发能力，我们和中国企业成立了两家合资企业，通过多种合作模式来服务中国本地用户，这种情况在国际软件企业中不多见。

老板秘籍

1 为何 Bentley 更关注“用户”而不是“客户”？

我们原来是一家美国的家族企业，五个兄弟创建的公司，四个人都是纯粹写代码的，他们最开始就有工程师为工程师的概念，设计软件给工程师用，大家互相合作，这个问题是根植于理念之中，我们更多关注的是让用我们软件的人获得成功，可能比很多买其他软件的成功更具体，所以，我们更关注的就是得到大家的反馈意见，不断改进我们的产品。

2 为何 Bentley 会强调自己的追求是“用户成功而不是客户成功”？

在与用户的配合过程中，既有见面交流，也会有基于在线技术的远程合作。Bentley 其实跟中国用户有着很长时间的联合开发历史，这个过程更像是“取长补短”的过程，彼此都能够实现有效沟通。

深度

将“工程师”文化贯彻到底

Bentley 是由 5 位兄弟创建的企业，其中 4 位是工程师，所以企业一直以来都具有以工程师风格为导向的文化——简单、有效、直接解决问题。这种风格也形成了 Bentley 的管理文化。

在与中国企业接触过程中，康岷思发现中国国企和央企的工程师同样务实，并能够高效沟通。通常工程师对细节和技术精益求精，擅长用各种实用知识解决具体问题，并能够保持足够的冷静进行理性思考。

康岷思表示，Bentley 的企业价值观之一就是，“我们对现在做的事情抱有激情，那就是想帮助基础设施行业的工程师们，用我们的软件解决方案来解决他们的问题。既然是解决问题，那我们的目光就会放得长远，不是只关注短期利益”。

Bentley 更关注“用户”而不是“客户”。

我们原来是一家美国的家族企业，五个兄弟创建的公司，四个人都是纯粹写代码的，他们最开始就有工程师为工程师的概念，设计软件给工程师用，大家互相合作，这个问题是根植于理念之中的，我们更多关注的是让用我们软件的人获得成功，可能比很多买软件公司的成功更具体，所以，我们更关注的就是得到大家的反馈意见，不断改进我们的产品。

Bentley 会强调自己的追求



个人简历

康岷思是 Bentley 软件公司首席运营官。他负责公司产品开发、市场进入 GTM 与业务运营。他在软件行业的多家领袖企业和初创公司拥有超过 20 年的领导经验。在 2020 年加入 Bentley 担任首席产品官之前，康岷思曾担任 SAP 营销云（综合营销自动化平台）的总经理。他还曾担任 Scyl (位于巴塞罗那的在线投票平台) 的首席产品官，以及 OpenX (位于洛杉矶的程序化广告先锋) 的高级副总裁。

在加入 OpenX 之前，康岷思在美国、德国和法国担任过 SAP 多个高级职位，包括产品管理、企业战略以及业务拓展。他在巴黎第二大学获得法律和商业硕士学位。

是“用户成功而不是客户成功”。

因此，在与用户的配合过程中，既有见面交流，也会有基于在线技术的远程合作。Bentley 其实跟中国用户有着很长时间的联合开发历史，这个过程更像是“取长补短”的过程，彼此都能够实现有效沟通。

在北京之行中，康岷思见到了与 Bentley 保持长期合作的中国企业。他总结这次会面，“工程师如果去掉一些非常表面的情况，我们发现全世界的工程师都一样”。

“我们今天见到的用户，会发现跟用户的管理层也好，工作层的同事也好，谈到的问题、大家的关心点是一样的，工程师最大的关心点是关注于解决问题，而不是被表面的噪音所干扰”。

Bentley 现在是一家上市公司，“我们虽然上市，但是我们希望保持工程师文化的特点，保持住一些过去原有的特性或者企业文化”。

从 Bentley 的历史角度来看，企业的商业合作是从大用户开始做，并逐渐进入中小企业，Bentley 上市之后确定了很明确的方向，就是要开拓中小企业市场。“目前整个中小企业业务的整体业务占比是三分之一，但我们认为将来可能会做到一半，这意味着有巨大的发展空间，我们也会持续关注。”康岷思说。

本版文章均由本报记者索寒雪撰写