RAVEN®

| 第 12 期 |

‘Let Endless Possibilities Begin™（让无限可能放飞）’

与 Sunbrella® 共同成长的亚洲公司

遮阳篷制造商提供内部遮阳产品

全新 Bimini 提供遮蔽功能及电力

GLEN RAVEN®

Glen Raven® 新愿景
注重全球创新

第 12 期

2011 年冬

Glen Raven® 新愿景注重全球创新
第 2-3 页

尊敬的读者：

新年伊始，正是推行全新企业愿景的好时机，Glen Raven 也不例外。在本期的《Raven》杂志中，您将了解到“让无限可能放飞”这一愿景，通过与客户、贸易伙伴及员工的紧密协作，我们已将其作为 Glen Raven 的承诺推向全世界，让未来世界充满创新气息。

这个新愿景的构想源自 Glen Raven 员工组成的全球团队，并在 11 月底通过一项 WebEx 活动，向我们遍布全球的员工推广。该愿景负有双重含义–既展示公司鲜明的形象，又向客户、贸易伙伴及员工传达我们对真正创新的深远承诺。

我向您推荐本期《Raven》杂志的开篇文章，其中解答了有关新愿景“让无限可能放飞”的最常见问题。我向您保证，在未来的日子，您将获知及体会到更多有关这一愿景的详情。

同样在本期《Raven》杂志中，我们继续讲述 Sunbrella® 品牌 50 周年庆典的故事。我们邀请了几位业界领导者，请他们讲述多年来，Sunbrella 品牌是如何影响遮阳篷、船舶产品、家具和纺织品市场的。我相信，这些业界专家对 Sunbrella 如何造福大众的观点，您一定会喜欢。

Sunbrella 品牌的影响范围在全球持续扩展，这将在关于 Glen Raven Asia 及其两位主要客户（Alma Contract 和 BVZ）文章中讲述。阅读并了解这两家公司如何通过与 Glen Raven Asia 合作，拓展整个太平洋地区人们的户外生活。

在 Sunbrella 为家庭和商业环境带来舒适和享受的同时，我们的 GlenGuard® 品牌的防护服织物为公共事业工人和他人的安全与保障提供了保证。集高可视度与电弧保护于一身的高性能织物 GlenGuard Hi-Vis，之所以能够获得成功，要归功于我们与一家领先贸易伙伴及其客户之间的合作。

随着遮阳篷的销售季节迅速到来，制造商正寻求发展机会。在本期《Raven》中，我们就通过销售及营销窗户遮阳产品（遮阳篷制造商提供的衍生产品）提高盈利，提供相关建议。

对于船舶市场，Glen Raven 不断为原始设备制造商及售后市场探索发展机会，这在我们对光伏面料的研究中便可见一斑。您可阅读并了解光伏 bimini 的首次商业应用，该产品由我们的法国子公司 Dickson-Constant 及其合作伙伴－双体船造船厂 Lagoon 和 Nv Equipment 推出。

在本期最后，有一篇来自 Glen Raven Logistics 的文章，讲述如何在供应链管理中降低成本，一篇有关全新 Tri Vantage 合并分销中心的简介，以及两篇关于企业社会责任的系列专题文章。您还可以了解到 Helping Partners，这是 Glen Raven 内部的一个非盈利部门，致力于帮助有困难的员工，并且是南卡罗莱纳州的安德森 (Anderson) 工厂一支由员工领导的团队，该团队正在努力证明野生动物和工业可以和谐相处。

在结尾，我祝愿所有客户、贸易伙伴和员工 2011 年硕果累累，马到成功。正如我们的新愿景声明中所清楚表述，我们对未来充满信心和乐观。我相信，只要大家同心协力，新的一年一定会“让无限可能放飞”。

Allen E. Gant, Jr.
总裁兼首席执行官
Glen Raven, Inc.

2-3

4-5

6-7

8-9

10-11

12-13

14-15

16-17

GLEN RAVEN
推行全球新愿景

Glen Raven 已推行全球新愿景，着重强调与客户、贸易伙伴及员工紧密合作，积极创新。该愿景—“Let Endless Possibilities Begin™（让无限可能放飞）”在去年秋季举行的一次全球 WebEx 演示中，首次向 Glen Raven 员工提出，明年将向客户和贸易伙伴进行推广。

“让无限可能放飞”将作为战略规划的基础，鼓励 Glen Raven 员工注重与客户及贸易伙伴协作，开发创新产品及服务。该愿景旨在完善 Glen Raven 现有的“2020 Quest（2020 探索）”愿景。“2020 探索”定义了公司的七个核心价值观，即“诚信、质量、创新、营销、财务、员工、安全和环境”。

Glen Raven 总裁兼首席执行官 Allen E. Gant, Jr. 表示：“在今时今日的全球经济中，创新不仅仅是最重要的事情，而且是我们获得成功和我们的客户及贸易伙伴不断获得成功的唯一保证。借助这一愿景声明，我们告知全世界，Glen Raven 准备就一系列新产品和服务，在全球开展前所未有的合作。”

在以下问答中，Gant 解答了许多最可能就这一全新定位提到的问题：

问题：这一愿景对 Glen Raven 有何意义？

创作“让无限可能放飞”这句短语，旨在囊括公司关于客户、贸易伙伴、员工、股东、产业和社区的愿景。这几个字传达了 Glen Raven 的核心信念，即在一个充满信任、互相尊重和创新的环境中，所有人才秉持相同的价值观并胸怀共同的目标，当他们齐心协力工作时，一切皆有可能。

问题：为什么选择这几个字？

每个词都是精心挑选出来的：

- “Let（让）”表达了开放式协作环境的重要性，在这样的环境下，员工可以自由、充满热情地选择共同合作。我们透过这个词语，发出一份邀请。
- “Endless（无限）”象征着一份保证，保证不对创造力或想象力设限。我们的前景永远积极乐观、永远广阔无边，永远持续向前。
- “Possibilities（可能）”一词海纳百川，包括所有的产品、服务、流程、员工和社区。所取得的成就将以许多方式展现出来。
- “Begin（放飞，原意是‘开始’）”确认创新是一个持续进行的过程，每天都有新的理念喷涌而出。Glen Raven 正坚持不懈地探索创新。

> “在今时今日的全球经济中，创新不仅仅是最重要的事情，而且是我们获得成功和我们的客户及贸易伙伴不断获得成功的唯一保证。”
>
> Allen E. Gant, Jr.

问题：Glen Raven 为什么创作一个新的定位口号？

研究表明，最成功的公司不仅设计有令人难以忘怀的愿景声明和定位口号，还要集结人才和资源来践行这些口号，这样才能取得卓越不凡的成就。正如往年连续推出的相关计划所见证，Glen Raven 正是这样一家公司。

“Glen Ready 2000”是 20 世纪 90 年代中期的一项战略计划，旨在协助确立 Glen Raven“成为纺织业最受欢迎的合作伙伴”。该计划强调与客户和贸易伙伴建立战略合伙关系；时至今日，该计划依然持续创造着发展机会。

继“Glen Ready 2000”后，Glen Raven 又推出“2010 探索”，阐述了公司愿景和核心价值观。“2020 探索”是由“2010 探索”进一步发展而来，定义了 Glen Raven 的核心价值观，即“诚信、

LET ENDLESS POSSIBILITIES BEGIN
（让无限可能放飞）

质量、创新、营销、财务、员工、安全和环境”。

问题：“让无限可能放飞”有哪些基本要素？

“让无限可能放飞”背后共有三个基本要素，将作为该愿景实施的基础：

- **创新与创意** – Glen Raven 坚定不移地承诺，产品、服务及流程创新是“让无限可能放飞”的核心。“创意”与“创新”紧密联系在一起，它确保我们公司的所有方面都采纳了全新的视角，包括从产品设计和客户沟通到员工发展和社区参与。

- **团结与合作** – 团结一致，朝共同的目标努力是 Glen Raven 未来成功的核心，将世界各地截然不同的业务部门团结起来。通过使用全球最新宽带技术，我们不仅在公司内部采用了新的合作方法，也与客户和贸易伙伴进行了新形式的合作。

- **研究与科技** – 随着我们成为更注重事实的组织，而且比以往更擅长运用信息，对如何激励员工在设计、制造、交付及支持产品及服务方面做出明智的决定，Glen Raven 的各个方面都在进行研究。科技是核心，可确保我们基于员工的专业知识和创造力、我们自身对工厂和设备的投资，以及借助贸易伙伴拥有的资产所实现的杠杆作用，提供独特的增值产品。

问题：该如何使用这个愿景？

“让无限可能放飞”将作为一项战略性目标，帮助指导未来对工厂、员工及合伙关系的投资。该愿景产生的战略性影响包括以下各项：

- 运用先进科技，促进全球合作。
- 由员工倡导创新计划，鼓励提出新理念。
- 认可和奖励有利于客户的创新和创意。
- 增加培训和员工发展机会。
- 进一步提升 Glen Raven 工厂和办事处所在社区的建设。
- 致力于打造提倡合作、探索及成就的文化。
- 承诺投入额外资源用于研发。

左上 11 月底，Glen Raven 员工通过全球 WebEx 连线，齐聚一堂，了解公司推行的新愿景声明。Glen Raven 总裁 Allen E. Gant, Jr. 与 Glen Raven 的中国员工连线（如视频上所显示）。

右上 一架红色纸飞机象征了 Glen Raven 新愿景“让无限可能放飞”表述的创造力和自由。

Glen Raven 的愿景

让无限可能放飞

Glen Raven 的核心价值观

诚信 – 这是最重要的价值观，我们要秉持诚信对待客户，并向我们的产品和服务提供支持。

质量 – 全心全意致力于打造超过客户期望的质量。

创新 – 我们认为创新是我们自己及我们的客户最大的一项竞争优势。

营销 – 一种基于理解并满足客户和消费者需求的营销文化。

财务 – 稳健的管理，确保我们财务强健且稳定。

员工 – 尊重所有经过技能培训、努力工作的员工，奖励表现特别优异的员工。

安全和环境 – 作为负责任的世界公民，积极管理我们员工的安全和环境的健康。

SUNBRELLA® 品牌 50 周年庆典的前景展望

随着 Sunbrella® 品牌于 2011 年迎来 50 周年庆典，我们请 Glen Raven 的客户、家居设计师及市场专家，对该品牌在逾半个世纪的历史中产生的影响发表评论。对于 Sunbrella 品牌对遮阳篷、船舶、家具和纺织业所具有的意义，有关评论载于下文：

Katie Bradford
康涅狄格州诺安克 (Noank) 的 Custom Marine Canvas 公司老板，曾任船舶制造协会主席

Sunbrella 品牌实际上已经为船舶市场树立了耐用性及质量方面的标准。它是人人都可以参照及效仿的基准。我们的消费者熟知这一品牌，并指名购买。

Sunbrella 令我们的业务受益，这不仅是因为其质量及品牌知名度，还因为它不断改革和改善的方式。我们正从事更多的船舱内部装饰工作，并且很高兴地告诉消费者，我们用于船舱内部的织物的纤维和纱线，与用于防浪板或 bimini 织物上的完全相同。

“实际上，Sunbrella 对住宅及休闲家具行业产生的影响，绝非任何其他高性能纺织品牌所可比拟。如今，这种影响已传遍全球。”

Richard Frinier

Richard Frinier
家居设计师

实际上，Sunbrella 对住宅及休闲家具行业产生的影响，绝非任何其他高性能纺织品牌所可比拟。如今，这种影响已传遍全球。

sunbrella

50 周年

庆典

由于工作原因，我走访世界各地，而世界各地的行业专家都认为，他们信任的不仅是该品牌的性能及客户服务，而且不论他们的项目是室内还是室外，他们在斥资购买这个最好的高性能织物品牌时，都会信心满满。

织物的构造、样式、颜色及质量都无与伦比，这就是我与 Glen Raven 合作制造自有联合品牌织物系列的原因。我提供的产品总是能超出客户预期。

Richard Wright
《Hearth & Home Magazine》出版商

Glen Raven 创造和推广 Sunbrella 品牌，给休闲家具业带来了翻天覆地的变化。Sunbrella 品牌织物的卓越性能，使这类家具从当初的默默无闻，发展到今天产品系列完备、深入人心，让“户外空间 (Outdoor Room)”也充满舒适与享受。Sunbrella 唤起人们追逐户外生活方式，与亲朋好友一起置身蓝天之下，充分享受明媚阳光。

创造一款卓越的产品已成就斐然，而通过打造消费者认可的品牌，让全世界了解这款产品，则更为不凡。Glen Raven 通过 Sunbrella 便证明了这一点。现在，业主们都知道在院墙之外，美不胜收的外观和不可思议的性能可兼而有之。

Joe Ruggiero
家居设计师

毫无疑问，Sunbrella 是迄今为止实力最为雄厚的织物品牌之一。它对遮阳篷、船舶及休闲家具市场产生了巨大的积极影响，为每一个服务于这些市场板块的供应商创造了增长机会。Sunbrella 是值得零售商尊敬的品牌，也是消费者指名购买的品牌。

过去九年间，我一直在参与设计具有我本人风格的，供住宅内部使用的 Sunbrella 装饰织物，而所取得的结果往往令人难以置信。我们今天为 Sunbrella 品牌创造的工艺、质地及颜色可以与您在任何其他地方找到的最佳家居织物相媲美，甚至超过这些家居织物。我与 Sunbrella 的合作是我 30 年职业生涯最精彩的部分。

Stephen M. Warner
国际工业织物协会会长

可以说 Sunbrella 已成为专业织物行业公认的品牌，它也是将品牌意识从企业对企业直接推广至消费者市场的优质产品中的一员。

今天，Sunbrella 已在遮阳篷、船舶及休闲家具市场建立起良好的消费者形象。在消费者眼中，它代表着建筑解决方案、气候防护解决方案、可持续发展解决方案，近年来，它更成为时尚的象征。祝贺 Glen Raven 的 Sunbrella 品牌迎来 50 周年庆典。

Ken Spooner
Georgia Tent & Awning 总裁

自 Sunbrella 品牌织物于 50 年前被引进之后，我们公司就已开始销售，因此我们了解其对遮阳篷行业的重要性。在住宅业主和企业主的心目中，Sunbrella 就是优质遮阳篷织物的代名词，他们在跟我们初次见面时就说起，他们想要一款采用 Sunbrella 织物制作的遮阳篷。这是他们认可并信赖的品牌。

纽约展示厅庆祝 50 周年

今秋，Glen Raven 在纽约建造一个临时的展示厅，迎接其即将到来的 Sunbrella 品牌 50 周年庆典。现今，作家、编辑和纽约的新闻媒体，连同内部设计师和装饰工作者都可广泛接触到 Sunbrella 系列产品，从传统的户外空间到床上用品及雅致内饰。这些页面上的照片均来自于展示厅及后续的拍照摄影。

SUNBRELLA® 织物与亚洲市场共同成长

Glen Raven Asia (GRA) 最重要的目标之一是通过源源不断供应 Sunbrella® 品牌的织物，从而帮助促进亚洲本地市场的发展。GRA 的许多客户是在中国制造运营的北美公司，而若干其他客户为服务于环太平洋地区、欧洲及北美的亚洲本地公司。

本文为您介绍 GRA 的两个亚洲客户，一是 Alma Contract，这是一家相对年轻的公司；二是 BVZ，其与 Glen Raven 合作已有 20 年之久。

BVZ ASIA SUNBRELLA® 的长期分销商

BVZ Asia 在其悠长的历史中，一直是亚洲高性能织物的先驱。Roger Gant, Jr. 在 1961 年带领团队创建了 Sunbrella® 品牌，并在 1992 年首次与 BVZ 进行销售洽谈。此次香港会面开始了 Glen Raven 和 BVZ 共同合作开拓亚洲市场的长期关系。

BVZ 总裁 Henk Stijweg 说："在我和 Roger Gant 会面并建立合作关系前，Sunbrella 在亚洲并不为人所知。我立刻被他们的产品所吸引，20 年后，我们成为 Sunbrella 亚洲最大的分销商。"

BVZ 活跃在整个太平洋地区，包括日本、台湾、新加坡、马来西亚、香港、泰国、菲律宾及越南。公司的制造及分销中心在中国，总部在香港。除分销外，公司亦为靠垫、布袋、遮阳伞、船罩、遮阳篷及配件提供制造服务。

Stijweg 称："我们在这整个地区拥有难以置信的发展网络。我们创造成品的能力对扩展 Sunbrella 品牌和确保迎合酒店及高端住宅市场的产品质量至关重要。"

Glen Raven Asia 的成立巩固了 BVZ 及 Glen Raven 的长期合作关系。

他称："Sunbrella 无处不在的益处颇多，它降低了运输成本，且随着分销所需能源消耗减少而创造了'绿色'效应。最重要的是，在客户看来，距离缩短意味着速度增快。客户最需要的是速度，因为无人愿意等待。我们还享有更好的产品供应规划。"

Stijweg 对于亚洲的增长潜力表示乐观，但仍须注意还有很多的工作留待完成，尤其是在营销方面。

他表示："亚洲的新富知道宝马 (BMW) 或奔驰 (Mercedes Benz) 可以彰显他们的财富，却对其他物质享受知之甚少，这就是市场营销的重要性以及我们开始生产靠垫的原因。我们的室内设计师一直秉承着质量至上的理念。"

BVZ 设在泰国的办事处借助 Sunbrella 的标志进行联合品牌推广；通过分销与装配服务相结合，BVZ 一举打入太平洋地区的高端度假胜地市场。

“我们创造成品的能力对扩展 Sunbrella 品牌和确保迎合酒店及高端住宅市场的产品质量至关重要。”

Henk Stijweg

ALMA CONTRACT 在 SPOGA 上赢得认可

花园行业最为重要的年度国际贸易展为在德国科隆 (Cologne) 举办的 Spoga International Trade Fair for Sport, Camping and Garden Lifestyle。去年的展会是 Alma Contract (Singapore) Pte Ltd 的里程碑，其当时荣获了“十佳 (Top Ten)”产品的奖项。

获奖产品为 Alma 的“瓷碗 (Porcelain Bowl)”户外坐椅家具系列，如它的名字所示，它的形状像一个特大号的瓷碗。设计灵感来源于元朝的青花瓷器，并且还将 Sunbrella 织物融合于此。

评审表示 Alma“技术高端、精致典雅，设计独特且实用价值高。因此，花园中的它美观且舒适且令人惬意。”

在 1997 年开始经营 Alma 的总裁 Xiaohui Guan 表示：“Glen Raven Asia 的建立已经带来更好的服务、更快捷的反馈及更坚实的业务合作伙伴关系。我们会经常进行沟通，当客户的项目需要的数量不大时，我们从 Glen Raven Asia 获得 Sunbrella 织物比从美国更为容易。这意味着我们可以向我们的客户提供更优质的服务。”

Alma Holdings 起初为一家原始设备制造商 (OEM)，为高端市场提供各式各样的户外家具。Alma 的广州（中国）工厂占地 750,000 多平方英尺，拥有 3,000 多名员工。2006 年，Alma 推出了其户外家具的自创品牌“Mondecasa”，此品牌以柳条家具最为著名。尽管 Alma 目前的主要市场在欧洲，但公司预期在整个亚洲及北美实现持续增长。

Guan 表示：“Mondecasa 设计理念突显了高雅、富丽、精致及坚固耐用的品质，我们柳条家具的每一处都经过专业的手工编织。”

公司网址为 www.mondecasa.com。

顶端 Alma 团队包括：后排（从左到右）总裁 Xiaohui Guan 及副总裁 Kangyang Cao；前排（从左到右）为销售团队：Coral Yang、Hope Chen、Yuki Chen 及 Hui Hu。

上方 新加坡 Alma Contract 专营酒店、度假村及商业市场，其主要重心在欧洲。Alma 的“瓷碗 (Porcelain Bowl)”在科隆 (Cologne) 的年度 Spoga International Trade Fair 上荣获“十佳 (Top Ten)”产品奖。

高可视度背心从
两个层面为工人
提供保护

电弧对于国家的电力工人是个时刻存在的危险。设备故障或工人的错误都可能导致 30,000 度的大火及熔融金属瞬间爆炸，造成灾难性的，甚至是致命的伤害。据估计，美国每年有多达 2,000 名工人在电弧闪光事故中受伤。

国家公用事业行业高度重视这种风险，不惜投入重金提升作业系统的安全性，组织工人培训和装备防护设备。而防护设备也正是 Glen Raven、Performance Textiles 及安全设备制造商紧密合作致力提升工人安全的重点所在。

亚特兰大 (Atlanta) 附近的防护设备制造商及分销商 Estex 的销售副总裁 Mike Scott 表示："我们研制高可视度背心的工作，得到电力公司的大力支持。我们与客户的终极目标就是让电力公司的工人穿上具有高可视度和电弧闪光保护功能，并且舒适美观的工作服。"

Performance Textiles 的办事处位于北卡罗莱纳州及马萨诸塞州，其供应高可视度背心织物已超过 11 年，达到 American National Standards Institute（美国国家标准协会，简称 ANSI）制定的标准。这种新织物已在从工地到狩猎等若干应用中取得成功。

Performance Textiles 的副总裁 Willis Campbell 说："我们的一些客户，如防护设备制造商及分销商，要求我们考虑为电力公司工人开发一种具有阻燃性能的高可视度织物。于是，我们考虑和 Glen Raven 联合开发。"

Performance Textiles 和 Glen Raven 的技术织物专家接受了这一项任务，GlenGuard® Hi-Vis 织物专利线由此诞生。这种织物不仅符合 ANSI 标准，而且也符合 National Fire Protection Association（国家消防协会，简称 NFPA）的电气安全标准。

GlenGuard Hi-Vis 织物有自熄功能，遇到最为严重的受伤源头 – 电弧时，不会融化也不会滴落。工人穿上 GlenGuard 阻燃织物制成的工作服的同时配备这些背心，能最大限度地减少电弧带来的伤害。

纽约州 Ronkonkoma 的防护设备制造商 Lakeland Reflective 的销售及产品开发经理 Tom Sebastian 说："立法及电力公司的支持热潮推动了这一市场。这种织物令人振奋的地方在于它的应用远远超出了电力行业范畴，Glen Raven 和 Performance Textiles 也正在不断改进。"

GlenGuard Hi-Vis 织物最重要的一个改进就是工人的舒适感。除了最初引进的编织款 GlenGuard Hi-Vis 织物，Glen Raven 已经开发出另一款网眼织物。网眼织物增强了空气流动性，因此穿起来会感觉更凉爽。控制能触发电弧的静电，是产品开发的最新领域。

GlenGuard 的产品经理 Gary Zumstein 说："这种织物最大的挑战在于将多种技术融合于一种织物中且还要保持用户需要的所有性能特点；一种织物的化学成分可能会阻碍其他的化学成分发挥作用。Glen Raven 和 Performance Textiles 凝聚他们的知识、经验及资源，提供了一个广阔的创新平台。"

与其他成本较低、不符合 ANSI 可视度标准或 NFPA 电气安全指引的产品相比，使用 GlenGuard Hi-Vis 织物制造的背心售价更高。然而，电力行业为了保障工人安全，可以接受较高的成本。

Campbell 说："当你拥有一件用 GlenGuard Hi-Vis 织物制造的背心时，就像拥有了一件极为重要的安全设备。如果公司能够帮助预防严重伤害或拯救生命，那么就算增加成本也是值得的。"

欲了解更多信息，请访问 www.glenraven.com，点击"Fabrics（织物）"。

左上 Performance Textiles 副总裁 Willis Campbell（左边）与 Glen Raven Technical Fabrics 营销总监 Rich Lippert 查看使用来自 Glen Raven 的阻燃、高可视度织物制造而成的各式背心。**左下** 工人穿上高可视度背心及 Glen-Guard 阻燃织物制成的工作服，可以最大限度地防止电弧的危害。**下图** GlenGuard Hi-Vis 织物有不同重量的类型。

"我们与客户的终极目标就是让电力公司的工人穿上具有高可视度和电弧闪光保护功能，并且舒适美观的工作服。"

Mike Scott

遮阳篷制造商希望在室内住宅和企业领域寻求发展机遇

随着遮阳篷销售季节的临近，国内的遮阳篷制造商都渴望寻找机会提升销售业绩。那些需要遮阳系统的住宅和公司是最有希望发展这类业务的领域之一。

Glen Raven 旗下销售子公司 Tri Vantage 的遮阳产品总监 Dan Fouratt 表示："实际上，每个住宅或公司都有遮阳问题，但并非每个位置都适合安装遮阳篷。通过在产品组合中添加遮阳产品，遮阳篷制造商可以获得更多机遇，借助向上销售和交叉销售，把产品卖给消费者及企业。"

Fouratt 认为，重新审视自身的业务，对遮阳篷制造商来说是至关重要的第一步。他们应该把自己定位为提供大型遮阳解决方案的专家，而不仅是制作和安装遮阳篷而已。

"假如制造商接到某位业主或是企业主的委任，那么他们一定是遇到了遮阳的难处。" Fouratt 说道，"当制造商到达现场时，他要做的就是思考最佳的解决方案。究竟是安装遮阳篷还是遮阳系统，或者二者兼备？"

Fouratt 提出以下的观点和建议，它们可帮助遮阳篷制造商成为真正的遮阳专家，使自己的产品组合更加丰富，并且有机会提高销售额和盈利：

- **简化安装** – 安装遮阳设备实际上比安装单纯的遮阳篷容易得多；制造商拥有一切工具和技术以满足遮阳系统的规范和安装所需。

- **淡季销售** – 遮阳系统的优势之一是在淡季亦有销售机会。遮阳篷主要集中在春夏两季，而遮阳设备则是可以全年销售及安装。

- **对工作人员的要求** – 安装遮阳棚需要在室内进行，工作人员必须留心鞋上的泥土，而且要穿戴整齐，这比在室外工作严格不少。在室外，只要稍作调整，这些要求就很容易达到。

- **商业销售** – 包括办公大楼、零售商店等在内的商业设施都需要遮阳产品。视乎个别地区的具体需求，可以有针对性推出具有阻燃性能的遮阳产品。

"最重要的是你要对自己的产品了如指掌。因为竞争激烈，所以你必须提高你对产品的认知和客户服务水准。"

Michael Frye

- **洞察机会** – 当你在现场安装遮阳篷的时候，记得仔细观察，看看有无向上销售或交叉销售遮阳设备的机会。是否注重私密性？即使装了遮阳篷，是否依然无法解决遮光问题？如果这其中有一个问题回答为"是"，那么你就有机会销售遮阳设备。

- **竞争** – 那些把遮阳设备加入到产品线之中的遮阳篷制造商，将会面对一批新的竞争对手，这当中就有专门从事遮阳设备和百叶窗业务的公司。遮阳篷制造商最大的优势之一在于他们的产品范围更加广泛，而且善于解决遮阳问题。

- **产品范围** – 如今的遮阳产品种类繁多且美观实用，譬如 Tri Vantage 出产的 Shade Inspiration Collection™，即为其中的佼佼者。从滤光到完全遮光，有丰富的遮阳产品可供消费者和企业选择。你可以遮挡一扇窗户、整片窗户或者是户外空间。电动产品是大型安装的理想选择，也适合那些追求便利与奢华的业主。

- **小投入大回报** – 只需少量投资，遮阳篷制造商便可将遮阳系统纳入到产品线中；他们最大的任务就是付出时间和精力去掌握这一新产品。

许多公司都在遮阳篷和遮阳产品上取得成功，来自弗吉尼亚州哈里森伯格 (Harrisonburn) 的 Zirkles, Inc. 就是其中之一。这个家族企业发现两类业务具有很强的互补性。

Zirkles, Inc. 是 Awnings by Zirkles 的姊妹公司，该公司的老板 Michael Frye 表示：“我们的遮阳产品十分注重能效和私密保护。很多客户告诉我们，他们想要遮挡阳光，同时也不妨碍观看外面的风景。还有人则是想在窗户上做文章，他们希望同一套遮阳设备，既能发挥滤光作用，又能完全保护隐私。如今的产品已能满足这些要求。”

“最重要的是你要对自己的产品了如指掌，” Frye 补充道，“因为竞争激烈，所以你必须提高你对产品的认知和客户服务水准。”

欲知详情和产品目录，请访问 www.trivantage.com 以查找附近的分支办事处。

上图 创新遮阳产品可为那些想在室内住宅和商业设施领域寻求新业务的遮阳篷制造商提供发展机遇。

法国公司在船舶上应用光伏技术

随着 bimini 顶篷的推出，光电织物的实际应用已向前迈出了重要一步，该顶篷不仅可遮蔽太阳光，还可产生足够的电能为车载电池或小功率电子设备充电。在今秋戛纳国际游艇船舶展上，双体船造船厂 Lagoon、Dickson-Constant 和 Nv Equipment，首次在 62 英尺的 Lagoon 620 应用此功能。

Dickson-Constant 负责船舶事务的市场经理 Arnaud Dalle 称："我们预测，这种新型 bimini 顶篷将在 2011 年进入市场。这项应用极好地证明光电织物能够发电，并能为绿色世界做出贡献。"

"这项应用极好地证明光电织物能够发电，并能为绿色世界做出贡献。"

Arnaud Dalle

Dickson-Constant 已从事太阳能织物开发工作有五年多，致力于将其应用于船舶及休闲车等方面。与刚性晶体板不同，Dickson 的太阳能面料采用了以非晶硅技术为基础的太阳能电池技术。

与传统的晶硅硬板太阳能电池相比，Dickson-Constant 所使用的太阳能电池超薄超轻。光伏遮阳篷面料中配备的太阳能电池柔韧性非常好，可随面料卷起，节能高效。Dickson-Constant 已开发出一项专利工艺，可将太阳能电池压合到织物当中。

Lagoon 双体船的 bimini 顶篷装有两块 10.75 平方英尺的电池板，每块板可产生 50 瓦的电量，总电量达 100 瓦。作为世界上最大的巡航双体船制造商，Lagoon 推出此类顶篷的举措很可能引起整个船舶业的兴趣。

Dalle 称："保持电池电量是船只远航的最大挑战之一，您可以通过光电织物发电来为电池充电，无需燃烧燃料便能启动引擎。船舶装载太阳能电池板的做法由来已久，但是顶篷织物却是首次具备遮阳及发电这两种功能。这是船舶业的一项重大进展。"

虽然此功能首次应用在双体船上，但预计将广泛应用于机动船，因为机动船拥有固定顶篷等装备，可为光电织物提供更大的区域。机动船亦无可遮蔽太阳光的桅杆和帆。休闲车也是日后发展的一个重点。

如需了解更多信息，请访问 www.cata-lagoon.com、www.nvequipment.com 和 www.dickson-constant.com。

上图 三家法国公司 – Dickson-Constant、双体船造船厂 Lagoon 和 Nv Equipment–共同合作开发既可遮阳又可产生电能的 bimini 顶篷。

TRI VANTAGE 综合分销中心开始运营

Tri Vantage 位于北卡罗莱纳州梅宾 (Mebane) 的新综合分销中心 (Consolidated Distribution Center, CDC) 于秋季开始运营，该中心为本地经济提供了 35 个新工作岗位，且为提高向 Tri Vantage 全国客户运输织物、硬件及配件的效率打好了基础。

这个 102,000 平方英尺的位于 85 号洲际公路以及 FedEx、UPS 及 Glen Raven 运输公司的集散中心附近，成为 200 多个 Tri Vantage 产品供应商的中央接收点。综合分销中心 (CDC) 汇聚 12,000 多种各式各样的产品，它们将被运往 Tri Vantage 遍布全国的分支机构。

“综合分销中心（CDC）是我们为了令遮阳篷、船舶及其他装配客户获益，对未来进行的投资。”

Steve Ellington

驻厂经理 Roger Smith 称：“综合分销中心 (CDC) 旨在加强我们的精确性、速度、效率及库存控制，中心的仓库管理系统以条形码为基础，保证每个产品从到达综合分销中心，到进入另一个分支机构的各个环节都能被精确追踪。”

新中心乃按照绿色建筑国际认证的标准 Leadership in Energy & Environmental Design（能源与环境设计先锋认证，简称 LEED）的要求建造。整个中心强调节能环保，因此使用由电力启动而非由丙烷启动的叉车，有效减少环境污染。

Tri Vantage 总裁 Steve Ellington 称：“综合分销中心 (CDC) 是我们为了令遮阳篷、船舶及其他装配客户获益，对未来进行的投资。我们的终极目标在于帮助所有客户提高市场份额，而综合分销中心 (CDC) 在帮助我们实现这一目标时起着至关重要的作用。”

上图 负责管理 Tri Vantage 新综合分销中心 (CDC) 的团队包括财务及运营副总裁 Lee Whitney（左）、总裁 Steve Ellington（中）和驻厂经理 Roger Smith。

综合分销中心 (CDC) 的叉车安装了计算机显示器，有利于 Donovan Edmundson 等操作人员通过操作系统，准确了解中心每件产品的动向，实现无纸化工作。

Bill Steelman 在 Tri Vantage 综合分销中心 (CDC) 准备了织物卷轴用来运输货物。

David Walker 扫描织物卷轴，将信息输入计算机管理系统，从而精确追踪综合分销中心 (CDC) 的每件产品。

北卡罗莱纳州梅宾 (Mebane) 的 Tri Vantage 新综合分销中心 (CDC) 是大量织物、硬件及配件的库存地。

物流、运输
为高效节能创造机会

国内各细分市场，乃至物流和运输业都受到“大衰退”(Great Recession) 的影响。在最近的一次采访中，Glen Raven 物流运输团队的三位成员——总经理 Charlie Edgerton、物流解决方案总监 Rob Lord 和销售总监 Dan Cox，就该等行业的现况和在满足公司长期运输需求中涌现的机会各抒己见。

问题：运输和物流行业的现况如何?

必须将这两个行业分开讨论，虽然两者的业务联系密切，但业务截然不同。

经济活动的减少导致运输业在过去 18 个月出现了大规模整合。全国各大运输公司均大幅裁员，许多规模较小的公司纷纷倒闭。甚至连司机的数量也减少。

以供应链的规划和管理为重点的物流业情况较好。运输业属于资本密集型行业，需要购买卡车和拖车等设备，而物流业则重在知识资本和软件应用。尽管部分物流公司已进行裁员或终止经营，但越来越多的公司意识到专业协助的必要性，因此物流服务的需求在不断增加。

问题：目前，企业在购买运输服务时会发现有何变化?

随着经济好转，我们预计将有两大趋势影响运输服务的购买，即运费成本上涨以及灵活性和可用性降低。

由于全球运输系统的运力大降，一旦运输业务大量增加，有限的卡车和拖车可用量，将推升运费提价压力。去年夏季我们就曾有此遭遇，当时零售商为了补货，导致需求突然飙升。

建议最好尽早规划，确保可随时随地获得所需的运输服务。此外，还须寻找一家有能力满足专业和紧迫时间需求的物流供应商，而在此过程中，可能会形成卖方市场。

问题：物流服务需求为何不断增加？

因为众多公司纷纷裁员，包括削减运输经理和辅助人员，全球供应链的管理变得日趋复杂。因此，许多公司缺乏相关的专业技能，无法在不影响准时交货及优质服务的前提下，提供低本高效的运输服务。不过，物流公司正在弥补这一缺陷。

“寻找一家对自己的专业技能充满信心，可签署节约分享协议的物流公司。任何值得聘请的物流公司，应按照为客户节约的成本收取相应费用。”

Charlie Edgerton

我们致力于帮助不同公司分析其运输开支，并探索如何不影响服务质量，又能提高效率、降低成本。在大多数情况下，我们能在获得同等或更好服务的基础上节约 20% 或更多。即使对于拥有优秀运输经理和员工的公司，一家良好的物流公司带来的新颖观点，或许有助于发现降低成本并提升服务质量的机遇。

问题：你们能怎样为客户节约高额的运输费用？

在很多领域均可节约费用。例如，一些运输公司在某些地区和若干细分市场比其他公司有优势。必须了解各运输公司的优势和不足，才能为每次货运选择最合适的运输公司。此外，运费分类程序复杂多变，导致许多公司因分类不合理而多支付了运费。由于费用根据货物的尺寸、重量及外形计算，因此甚至连包装都可影响运输成本。

对于 Glen Raven Logistics，我们因购买力强大为客户节省资金。运输公司按运输量计价；因为我们的整体业务量大，所以可享受许多最低价格优惠，因此可将这些优惠转移给客户。此外，我们还经营物流公司和运输公司，这也是我们的一大优势。当其他运输公司无法满足我们客户的特殊需求时，在许多情况下，我们的卡车及拖车队为我们彰显重要的战略优势。

问题：聘请物流公司的标准是什么？

寻找一家肯花时间了解您的业务的公司，使物流计划满足您的特定需求。同时要小心那些极力想要签订长期专营合同的物流供应商。

最后，寻找一家对自己的专业技能充满信心，可签署节约分享协议的物流公司。任何值得聘请的物流公司，应按照为客户节约的成本收取相应费用。

左图 Glen Raven Logistics 团队包括（从左到右）：物流解决方案总监 Rob Lord、总裁兼首席运营官 Charlie Edgerton 和销售总监 Dan Cox。

HELPING PARTNERS
默默帮助
GLEN RAVEN 员工

“对每个有切身体验的人来说，与 Helping Partners 合作是一次难忘的经历。”

Rodney Greene

2009 年 10 月的一个晚上，John Hill 下班回家后用烤炉烘烤鸡翅。然后，他决定稍微休息一会儿。

Glen Raven 南卡罗莱纳州安德森 (Anderson) 工厂的纺织技术员 Hill 说：“接着我就记得，我的侄女把我叫醒，而且看到厨房着火了。我试着去灭火，但却适得其反，双手还被灼伤了。”

消防队在数分钟内抵达现场，但火灾、水和烟雾造成的损失十分惨重。Hill 一家不得不搬走，但更严峻的考验还在后面。

“我从未想过会经历这样一场大火。太令人沮丧了。”他说，“保险公司花了几个月时间才完成清算。”

为帮助 Hill 一家摆脱困境，Glen Raven 旗下的一家小型私人慈善机构 Helping Partners 伸出援手，帮助 Hill 一家支付房租、购买日用品以及支付其他开支，而他们也渐渐从这场大灾中恢复元气。

Hill 说道：“这是个伟大的计划，我相信很多人都不知道。没有他们的帮助，我不知道现在会是怎样。”

Helping Partners 是 1992 年 Glen Raven 在内部组建的一个非盈利组织。该组织致力于向深陷各种生活窘境的 Glen Raven 员工提供危机援助，包括房屋火灾、医疗急救或财务困难资助。该组织的工作是通过私人捐款和定期筹款活动获得资金来源。

Glen Raven 信息技术部门的系统工程师兼该组织主席 Rodney Greene 表示：“对每个有切身体验的人来说，与 Helping Partners 合作是一次难忘的经历。虽然我们主要对 Glen Raven 员工提供帮助，但我们偶尔也对居住在我们工厂社区的其他居民提供帮助，此外还通过捐赠物资帮助当地学校。”

Helping Partners 由 Dick Feroe 创办，他在 1999 年退休前一直担任 Glen Raven 纱厂的副总裁。创办该组织的想法，源自他在急需帮助时获得他人援助的亲身经历。

“1980 年代，我负责管理专门生产聚酯织物的 Norlina Mills，但在服装市场放弃双面针织品后，一场巨大的灾难向公司袭来。”Feroe 说道，“我与 Glen Raven 接洽，希望他们帮助我们进入潜力巨大的连裤袜尼龙制造业。Allen Gant（Glen Raven 的首席执行官）也看到此机遇，并收购了我们公司，由此保住了 150 个工作岗位，并使我们成为一家多年持续盈利的企业。这就是我白手起家的故事，因此我也希望可以帮助其他人。”

Helping Partners 开始仅限于 Feroe 的纱线部门，但最终扩展至北美的所有员工。

“我们能够帮助处于困境的人们，这令我倍感欣慰。”Glen Raven 的公司员工关系经理 Elizabeth Coble 表示，“Glen Raven 是一个家族企业，而 Helping Partners 则是 Glen Raven 家族的延伸。”

需获得帮助的家庭可联系 Glen Raven 各地区的人力资源经理。如欲向 Helping Partners 捐款，请联系 Green，电邮：rgreene@glenraven.com。

下图 安德森 (Anderson) 工厂纺织技术员 John Hill

安德森 (ANDERSON) 工厂与大自然和睦共处

“我们的长期计划包括为工厂周围的植物和树木贴标并建造一条自然路径。我们甚至还展望建造一个为野生动物提供食物来源的果园。”

Rodney Jones

Glen Raven 一百万平方英尺的安德森 (Anderson) 工厂地处南卡罗莱纳州安德森 (Anderson) 一片 180 英亩的土地上，其中超过 130 英亩荒无人烟（至少无人居住）。这里虽然没有人居住，但可以看到各种各样的野生动物，如鸟类、鹿、野火鸡等，甚至偶尔能见到美洲狮出没。

这里是动植物的世界，随着对这里开展环境管理，安德森 (Anderson) 工厂员工更逐渐深入了解此处。为野鸭和野鸟安排的屋舍和喂食器、为鹿安置舔食岩盐的盐渍地 (salt licks)，以及专为当地植物设立的“篱笆花园 (fence garden)”，无不诉说着安德森 (Anderson) 工厂正在与大自然和睦共处。

“我们在 2004 年开始这方面的工作。一年前，安德森 (Anderson) 工厂获得 ISO 14001:2004 环境认证，有力地推动了此项工作的进程。”安德森 (Anderson) 工厂质量工程师 Tracy Sanders 说道，“目前有一个专职小组进行所有相关工作，该小组由九名员工组成。”

Sanders 所指的相关工作包括设置喂食和筑巢区，以及提供教育支持，进一步提升员工对野生动物的关注。社区扩展至学校项目就是相关工作的一部分，包括协助当地一所小学建造一个篱笆花园和一个户外学习区。一队童子军 (Boy Scout) 曾在工厂安装野鸟喂食器和鸟舍。

安德森 (Anderson) 工厂在环境方面付出的努力，得到了 S.C. Wildlife Federation（南卡罗莱纳州野生动物联盟）的认可，该联盟向安德森 (Anderson) 工厂颁发了 WAIT（Wildlife and Industry Together™，即野生动物与工业同存）计划认证。WAIT 计划鼓励企业保护厂址附近的自然地区，并同时支持员工和社区的野生动物教育。

安德森 (Anderson) 工厂后整理技术领班兼专职小组主席 Rodney Jones 表示：“WAIT 计划认证要求一个长远的三到五年的栖息地计划。我们的长期计划包括为工厂周围的植物和树木贴标并建造一条自然路径。我们甚至还展望建造一个为野生动物提供食物来源的果园。”

上图 安德森 (Anderson) 工厂的环境管理小组在野生动物喂食区附近安装了摄影机，用于监控鹿和其他动物的夜间活动。正在查阅和下载近期照片，从左到右分别是纱线仓库领班 Randy Raines、应用管理员 Melissa Clem、客户退货协调 Brandon Hughes、后整理技术领班 Rodney Jones、质量工程师 Tracey Sanders 以及维修部领班 Jerry Moore（中）。

中图 工厂周围（包括雨水径流调节池内）均已安装鸟舍。

下图 后整理技术领班 Rodney Jones 正在整理为鹿安置舔食岩盐的盐渍地。

RAVEN

第 12 期 | 2011 年冬

Glen Raven, Inc. 1
Glen Raven, NC USA
336-227-6211

Tri Vantage 1
Glen Raven, NC
336-227-6211

Strata Systems, Inc. 2
Cumming, GA
800-680-7750

拉丁美洲 3
Sunbrella/Dickson
Fort Myers, FL USA
239-466-2660

西班牙 4
Dickson-Constant
Barcelona, Spain
34-93-635-42 00

Dickson St. Clair 5
Saint-Clair de la
Tour, France
33-4-74835100

法国 6
Dickson-Constant
Wasquehal, France
33-3-20455959

意大利 7
Dickson-Constant
Gaglianico, Italy
39-015-249-63-03

德国 8
Dickson-Constant GmbH
Fulda, Germany
49-661-380820

斯堪的纳维亚 9
Dickson-Constant
Nordiska AB
Göteborg, Sweden
46-31-500095

南非 10
Sunbrella/Dickson
Port Elizabeth, South Africa
27-41-4844443

中国 11
Sunbrella/Dickson
中国上海
86 (21) 5403-8385

Glen Raven Asia 12
中国江苏省苏州市
86 (512) 6763-8100

环南太平洋地区 13
Sunbrella/Dickson
Sydney, Australia
61 (2) 997-44393

Glen Raven, Inc.
1831 North Park Avenue
Glen Raven, NC 27217
336.227.6211
glenraven.com