

RAVEN

2014年秋季 | 第22期





Allen E. Gant, Jr.
首席执行官兼董事长

尊敬的读者：

和合作伙伴继续开发我们的纤维和织物的创新用途是Sunbrella®品牌最令人兴奋的一个方面。

本期封面图片为长岛LongHouse Reserve项目一角，里外都用Sunbrella织物装饰。LongHouse Reserve占地面积16英亩，是备受称赞的纺织品设计大师Jack Lenor Larsen的地产，每年春季到10月份对游客开发。一尊32英尺高、用Sunbrella织物制成的雕塑是今年最让人难忘的一个特色。

今年，国际著名的纺织品艺术家Sheila Hicks也用Sunbrella织物来装饰美国纽约市惠特尼博物馆、法国巴黎东京宫现代艺术博物馆和瑞士巴塞尔艺术博览会，极具创意地诠释了Sunbrella，令人深受启发。手工艺品家居装饰公司Dransfield & Ross新近推出了“Sunbrella 行为艺术”，其系列作品用Sunbrella织物制成，其中包括阿米什拼布、首饰、装饰性枕头、积层板和托盘。

在本期Raven中，我们继续简介康涅狄格州托灵顿的Commercial Sewing, Inc.等一些最具创新特点的客户。CSI已全方位革新私人船舶和船艇遮阳罩物的制作工艺。在船舶行业，我们还讲述加利福尼亚州洛迪West Coast Canvas船舶织物制造商的故事，说明在市场不断变化的情况下创新再造的重要价值。

我们还会介绍为大都会纽约市场提供服务的Capitol Awning。Capitol Awning历史悠久，长期以来为该地区多处最具标志性的场所提供遮阳篷和其它遮阳结构产品。在国际方面，我们将介绍法国Dickson Coating的重要客户——西班牙公司Toldos Pastor，该公司为海外能源和运输市场提供服务。

长期贸易伙伴关系对每个企业都是必不可少的，Glen Raven和Sunbury纺织厂是其中的最佳典范。最近我们跟这家给本国主要装饰品批发商提供Sunbrella高端织物的伙伴庆祝合作20周年。

本期有两篇文章谈到关于创新再造的深刻见解，希望您能喜欢。为了鼓励遮阳结构新时代的创造性思维，我们主办了一个全球性比赛“Future of Shade”，我们还专门采访斯坦福大学设计学院研究协作主任、“设计思维”专家Justin Ferrell。

Raven杂志旨在鼓励每个人都能发挥创造性思维。让我们不断探索新机会，力求让世界更美好。

Allen E. Gant, Jr.





Sunbrella® 织物被用来制作LongHouse Reserve
的一尊32英尺高的雕像，该雕像成为了今年
长岛备受瞩目的标志性财产。

| 第 2 页

RAVEN

2014年秋季 | 第22期

02

LONGHOUSE RESERVE
的特色SUNBRELLA® 织物

04

CSI强调为客户利益而创新

06

设计思维注重
终端用户的需求

08

WEST COAST CANVAS证实创
新再造的价值

10

遮阳产品今后的发展方向是
哪里？

12

CAPITOL AWNING
遍布大苹果城

14

SUNBURY与GLEN RAVEN
庆祝双方合作20周年

16

TOLDOS PASTOR
不断发展、不断满足
客户需求

18

艺术家使用SUNBRELLA® 纱线

20

“行为艺术”
SUNBRELLA® 的新用途

封面图片：

纽约长岛的LONGHOUSE RESERVE用由TELESCOPE CASUAL FURNITURE生产的椅子点缀地面，而该种椅子采用ICON COLLECTION生产的SUNBRELLA® 织物。



LONGHOUSE RESERVE的特色 SUNBRELLA® 织物

LongHouse Reserve位于纽约东汉普顿区、占地面积16英亩，毫无疑问，对于今年来此参观的人来说，令人惊叹不已的是Yoko Ono设计的一个巨大棋盘、Dale Chihuly设计的玻璃雕塑，和Buckminster Fuller设计的“fly eye dome”（飞眼圆顶）。引人注目的可能还有一尊32英尺高、用Sunbrella®多彩织物制作的雕塑。

国际著名的社会和环境艺术家Mariyo Yagi设计了一尊Sunbrella织物雕塑，作为NAWA（全国女性艺术家协会）和平联盟的一项作品。Yagi创造的雕塑遍布世界各地，今年为LongHouse设计的作品是她第一次与布鲁克林纺织品艺术中心合作，打造美国NAWA和平联盟雕塑。50多位艺术家聚集LongHouse Reserve，共同缠绕Sunbrella织物、编制雕塑，让园林花园里一片宽阔的草地上耸立起这件室外艺术品。

LongHouse Reserve是国际著名纺织品艺术家、作家、收藏家Jack Lenor Larsen的物业。在他漫长的职业生涯中，Larsen以其独具特色的织物作品引领世界潮流，屡获大奖，出现在世界各地博物馆展览中。他每年都对外开放LongHouse Reserve，让参观者在生活空间体验艺术。

不管是艺术审美还是实际用途，今年LongHouse的公共活动都以Sunbrella织物为特色。

从五月份到十月份，参观这个园林花园的人不仅可以享受艺术美和自然美，还能了解到世界室外家具的最新动态。

LongHouse今年的公共活动联合策划人Sherri Donghia介绍说：

“LongHouse Reserve给人们提供体验Sunbrella织物的理想机会，不仅让人们体验他们所信赖的Sunbrella织物室外用品，还体验其领先的设计，人们参观Reserve后，更好地体会到Sunbrella的方便实用性，同时也领会到Sunbrella如何以大家意想不到的和意想不到的方式改善人们的室外生活方式。”

作为今年公共活动的联合策划人，Donghia接受考验，装配主要的室外家具和织物，给艺术品搭配配件。今年公共活动的主题是“外景：室外家具的进发。”

Donghia Fabrics原设计总监兼Sunbrella设计顾问Donghia说：

“我和国际设计界联手给Reserve设计前沿手工艺作品，而Reserve今年的焦点是有灵性的室外生活，作为高性能织物类的领



袖，Sunbrella理所当然被选为Reserve今年的焦点。”

Reserve的参观者观赏到Sunbrella的许多用途，包括园林花园里的旗帜、靠垫和枕头、TUUCI遮阳伞的织物伞布和Larsen住房顶上装的折叠式遮篷布。

Sunbrella设计经理Greg Voorhis说：“今年的Reserve让参观者从更具创意的室外生活空间中获得灵感。优美迷人的园林花园、标志性雕塑和国际设计师设计的最新室外织物和家具，让参观者设想一个全新的室外生活世界。”

Larsen于1992年建造LongHouse，LongHouse面积有13,000平方英尺，是他的个人住所。他的目标是通过实例阐释当代生活的创意方式。参观者在他这个住所的生活空间中体验艺术，获得独特的学习体验。Larsen是世界上最重要的传统和现代工艺品收藏家之一。



访问网站：www.longhouse.org。

CSI强调为客户利益而创新

Commercial Sewing, Inc. (CSI)康涅狄格州托灵顿制造中心的参观者都将其称为自动化工厂。自采用装配线高效率组装汽车起，CSI就采用同样的方法为美国本土的主要雪地车、私人船舶、船艇和全地形车制造商生产各种遮布和配件。89,000平方英尺的厂房装有和天花板等高的物料处理系统，工人缝合织物、添加组件时，物料处理系统将正加工的面料输送至其他工作台。

CSI运营副总裁、CSI创始人Sam Mazzarelli之子Stephen Mazzarelli说：“我们的宗旨声明写道，我们将采用最先进的技术生产产品。我和我父亲多番讨论后决定，我们应该忠实于我们的宗旨声明，投资这个系统，因为这对我们的客户非常有益。”



第一条高架装配线安装于1998年，之后陆续增加了三条新的装配线，最近的一条安装于2013年。自动化物料输送系统是公司发展策略的核心，包括在产品组合中加入大型船舶系泊用布。

创新始终是CSI企业文化的一部分。CSI最初的重点产品是雪车和机动车用布，二十世纪90年代中期私人船舶业兴起并快速发展时，扩展到私人船舶船罩市场。最近几年，CSI继续将产品线扩展到遮阳篷、系泊具、滑雪橇和水上滑板运输装置用布以及全地形车封罩。公司将其保护性遮布系列产品的品牌定为Outer Armor®。

CSI工厂里的高架物料处理系统。

无论面向哪个新市场，重点考虑的都是CSI可如何提升客户的利益。在私人船舶领域，CSI于1997年与Glen Raven Technical Fabrics合作开发一种品牌名为Sur Last®的新型原液染色聚酯织物，这种织物更耐用、抗褪色性更佳。随着其私人船舶市场的发展，CSI创始人Sam Mazzarelli发明了Vacu-Hold®系统，这是一项专利设计，能在受拖曳的条件下使船舶和遮篷之间产生真空密封。CSI创造的遮阳篷设计独特、操作简单，便于船主安装，也使船舶显得整洁时髦，很有高科技的感觉。

CSI总裁Greg Perosino说：“我们公司并不仿照他人，我们的每一位客户使用我们的遮布或遮阳篷时，我们便成为他们品牌中的一部分。体现产品新设计和开发以及为船艇经销商提供支持的，不仅是我们提供的产品，还有一套完整的系统。”

对CSI来说，注重品质、紧密协调、高效运行是必不可少的，因为CSI重点服务于原始设备制造商。所有的产品都必须不仅满足严格的质量标准，还必须在交货时间紧的情况下保证设计、生产到发货每个环节都能可靠运行。正因为重视OE市场、意识到不断改进的必要性，CSI从2002年起便采用精益制造原则。

Perosino说：“我们立足当前面向未来，从接受客户订单，经生产再到交货各个环节，我们重新设计了整个业务流程。我们没有增加任何新设备或人员，但是生产率提高百分之八，准时交货率高达98.77%。”考虑到围绕精益制造的实施过程，从2003年起开始应

用新的企业软件系统。

Mazzarelli说：“我们什么时候都可以监测整个工厂所有的工作状态，存货、原材料管理和新产品开发这三方面都得到改进，我们装配线的产品投产排序能力也提高了。”

CSI重视科技创新以及Glen Raven等贸易伙伴。

Perosino说：“我们与Glen Raven合作是互惠互利的，我们将Glen Raven引进我们的精益制造模式，一同描绘美好的未来。”

Glen Raven Technical Fabrics室外用品市场副总裁Kirk Fitzsimmons说：“CSI一直在寻求更好的行事方式，这与我们Glen Raven的企业文化非常相符。”

恪守创新承诺通常受到诸多因素的影响，这就决定了投资于创新并不能保障成功。但是CSI仍致力于不断发展变化。

Mazzarelli说：“多年来我们所做的变化极具挑战性，我们最终还是得到了回报，我们进行的多方合作都非常有价值。”

访问网站：www.commercialsewing.com



“我们将Glen Raven引进我们的精益制造模式，一同描绘美好的未来。”

GREG PEROSINO
CSI总裁

“CSI一直在寻求更好的行事方式，这与我们Glen Raven的企业文化非常相符。”

KIRK FITZSIMMONS
Glen Raven 高科技面料
室外用品市场副总裁



设计思维注重终端客户的需求

JUSTIN FERRELL

斯坦福大学
设计学院
研究协作主任



Justin Ferrell是斯坦福大学设计学院研究协作主任，斯坦福大学设计学院是工程学、医学、商业、法律、人文科学、自然科学和教育专业师生的创新中心。设计学院传授创新方法，强调以换位思考的方式与潜在终端用户沟通交流，从而创造完全满足特定需求的创新型新产品和服务。

作为专攻组织行为和变革主题的职业新闻从业者，Ferrell 在美国华盛顿邮报担任数码、手机和新产品设计主任七年。他将手机设计师和程式设计师引进邮报新闻编辑部，让记者、编辑、设计师和开发人员能够创造开创性作品。Ferrell在奥斯汀影视音乐互动大会、卡塔尔多哈教育城等许多场合发表过关于创造性理念的讲话。他曾是斯坦福大学John S. Knight新闻学研究协作员之一。

今年春天，Ferrell访问了Glen Raven的概念画廊，在接下来的访谈中他和我们分享他对设计思维的见解，他认为设计思维能让创新更成功。

什么是设计思维和以人为本的设计？

在创造新产品或服务的过程中，如果你只是在自己的组织内工作，你的新作品极有可能满足不了终端用户的需求，让他们从中找不到有用的东西。

在设计思维和以人为本的设计中，你首先和客户重点讨论还有哪些问题没解决，还有哪些机会没利用。设计思维需要你走出自己舒适的工作区，走到自己的组织之外。你需要接触客户、充分了解他们的需求，才能开始创造实际的产品或服务。





为什么采用多学科方法 对设计思维很重要？

如果你只和从事相同领域的人相处，你可能只会获得渐进式的创意，因为从事相同学科的人往往思维方式一样。如果你集合不同领域的专家，教会他们如何一起协作，你更有可能发现靠你自己发觉不了的想法。你鼓励每个人将个人专业知识集中在你所发掘的客户需求上。总而言之，这是关于你如何与不同领域的人合作，共同完成你在自己那狭小范围内无法创新的事。

设计思维过程的主要构件有什么？

我们以线性方式教授设计思维，但设计思维不一定是线性过程。这始于通感——真正站在客户的立场上为其考虑设计。在深刻了解终端用户后，你才能够明确问题、确认机会。

下一步是设想或集思广益可行的解决方法，然后选择其中的一种创意作为设计原型。你创建一个原型给潜在客户，收集客户反馈。最后一步是分析更多的反馈，看你的解决方法是否真的有效。这个时候你才能确定你的创意在现实世界中是否成功。

设计思维对领导角色有何影响？

在传统的分层模型中，领导创建团队、设定目标，然后以最有效的方式领导团队实现预期目标。

当今世界，领导的角色主要是营造一种环境，让人人都能创造没能想象到的成果，这就是真正的颠覆性创新。你该和你的团队说什么？我不知道我们要取得什么样的成果，但是我有办法让大家都能

取得成果？当今，我们正努力培养这种领导能力。这始于你对自己的创意有信心——相信自己的创意能力——即使你不知道我们会走到哪里，仍然能找到解决方法。我们会找到自己的方法。

领导者最好不要仅仅传授设计思维，应尽量鼓励实际操作的人员以这种方式工作。如何创建鼓励冒险精神的文化，如何营造一种让员工跨部门合作的环境？如何造就意外新发现时刻？如何更刻意促成意外新发现？如何建立一个第三空间，让员工聚在一起，共同寻找、尝试事情的解决方法并从中受益？

创意上的自信在设计思维中起到什么作用？

我们相信每个人都有设计思维所需要的创造能力。我们每个人天生都会感同他人之感、受同他人之受。我们喜欢和他人面对面交流。我们是天生的“原型设计师”，我们要回到石雕工具。我们都想以这种方式工作，但是有些惯例和习惯已形成社会规范、阻碍我们以这种方式工作。我们正努力解放创造潜能、唤回创造潜能、让员工重获创意上的自信心。

访问网站：<http://dschool.stanford.edu/>



WEST COAST CANVAS证实 创新再造的价值

能够随时代变化进行创新再造是企业发展的战略性基本原则，大家都支持创新再造，但是能真正实现的并不多。加利福尼亚州洛迪的West Coast Canvas是个例外，该公司曾经因业务单一而陷入衰退，后来找到一个全新的突破点，重获发展。

West Coast Canvas的所有者Curt Page说：“随着经济的衰退，我们从2008年起到处碰壁，那时候我们还以为世界末日快要来临。后来，2010年7月我参加在Marin游艇俱乐部举办的船展，当时

我看到人们都很高兴，面带微笑，这些人都是大型船舶船主。那天晚上，在开车回家的路上，我意识到我之前的想法完全错误，我们必须将业务重点转移到较大型船舶上。”



之后Page就开始与富裕的旧金山海湾地区游艇俱乐部和大型船舶船主联系。旧金山海湾地区濒临旧金山湾萨克拉门托-圣华金三角洲附近的洛迪，位于美国加利福尼亚州中央山谷西部。他重振旗鼓，找到了创新再造的机会：那时West Coast Canvas决定重点投入40英尺或更大的船舶，成为旧金山海湾地区富裕游艇主进行主要翻新的首选资源。

他说：“我们之前的业务也涉及到较大型船舶，但从这时候起我们才真正把重心放在这个有利可图的市场上，并不仅仅是承接更换窗户这样的小项目。我开始通过个人关系与船队队长、驻港船长和游艇俱乐部等关键人物联系，开拓我们的业务市场。后来我们相互认识了解，我和他们说明我们能为他们做什么事，最后我们的业务就发展起来了。同时，我们还改善我们的网页，刊登有针对性的小空间广告。”

变革和适应能力已成为West Coast Canvas生存基础的一部分。1981年Page开始与帆布店合作时，年仅19岁，那年他被指定管理一个分店。只在短短的六个月后，船主就决定不再想要这第二家店，Page得到了买下这家店的机会。

West Coast Canvas早期的重点是基本的船舶用帆布工作，包括为小型渔船和小型单座敞篷车制造遮阳篷和船罩。Page根据客户需求增加相应的新服务—垫衬物、靠垫、地毯、木质装饰品和电器用品。他的策略是雇佣工匠，对员工进行交叉培训，鼓励每位员工一起学习。

他说：“在我的人生词典里没有‘不’字，我努力找出客户的需求，并且增加了一些服务，所以我们可以为船主进行整船改装。船主他们不需要再和其他人合作，我们这里就能完全包办。”





访问网站: www.westcoastcanvas.com



CURT PAGE
West Coast Canvas所有者

作为全方位综合性资源, West Coast Canvas是主要游艇改装的领袖, 专门定制、修复、重装大型船舶内部和外部。产品供应包括遮阳篷、船罩、外套、甲板靠垫、内部垫衬物、顶篷、窗帘、电子齿轮、木地板和橱柜。

与海湾地区客户和他的行业合作伙伴交流时, Page一直亲手为客户设计、策划、提供服务。值得信赖的几位顾问和供应链合作伙伴是Glen Raven Custom Fabrics美国西海岸销售代表Eric Christensen、Trivantage西部区域销售经理Brian Holian和Trivantage客户代表Mike Price。

Holian说: “Curt是一位成功人士, 他乐于改变方式, 使他的业务适应北加利福尼亚不断变化发展的经济环境。Curt身边有几位可靠的关键员工, 这几位员工技艺最高超、能为客户提供出众的服务。”

West Coast Canvas除了占据船舶市场主导地位之外, 还提供住宅遮阳篷和垫衬物服务, 这两项服务占到整个业务的10%。

Page说: “我的船舶业务是建立在人际关系的基础上, 很多船舶客户都是我们的回头客。这些船主同时还是我们固定式遮阳篷、折叠式遮阳篷、阳伞和高端休闲家具靠垫的客户。我向来都认为, 如果能为现有的客户做得更多, 就没必要再去寻求其他新客户。”

然而, Page从未想过要再向经济衰退妥协, 他说, 迎难而上的结果使他的业务日益强大。

他说: “我们从经济衰退的困境中走出来, 效率更高, 业务重心更科学合理。今后, 经过更多的培训和雇佣更多的优秀人才, 我的前景很广阔。”



遮阳产品今后的发展方向是哪里？

每个人都对今后的远大计划感兴趣，正如我们所知，这将会改变世界，包括Glen Raven及其许多遮阳篷和遮篷产品客户。为了深刻理解遮篷应用今后的发展方向，Glen Raven Custom Fabrics连续二年主办名为“Future of Shade（遮篷的未来）”的比赛，这是一个国际性设计比赛，由建筑师获取信息的主要资源之一Architizer筹划。

Glen Raven Custom Fabrics设计和创作总监Gina Wicker说：“过去两年来，在Future of Shade比赛中，建筑师和设计师冥思苦想以开发未来遮篷应用，我们可以通过比赛了解建筑师和设计师的想法。我们今年收到世界各地的许多参赛作品，令我们深受鼓舞。这意味着遮篷是设计界的热点，有助于我们在这方面创新。”

今年的获奖者是香港建筑师Tony Leung，因其作品Xafari组合式集雨亭而得奖。Leung设想用Sunbrella®织物制作倒立可折叠式“雨伞”来收集雨水，通过管道将雨水输送到埋在地下的储藏瓶，再利用杠杆泵把水抽上来。

Architizer的Marc Kushner说：“Xafari技巧熟练地创造遮篷，同时创造了一套集水设备，看到一位建筑师把遮阳篷倒立制成一套具有许多有益的辅助作用的设备，非常鼓舞人心。”Marc Kushner、评委Fred Bernstein（建筑评论家）和Scott Campbell（Rainier Industries总裁）选择这项设计为获奖设计。

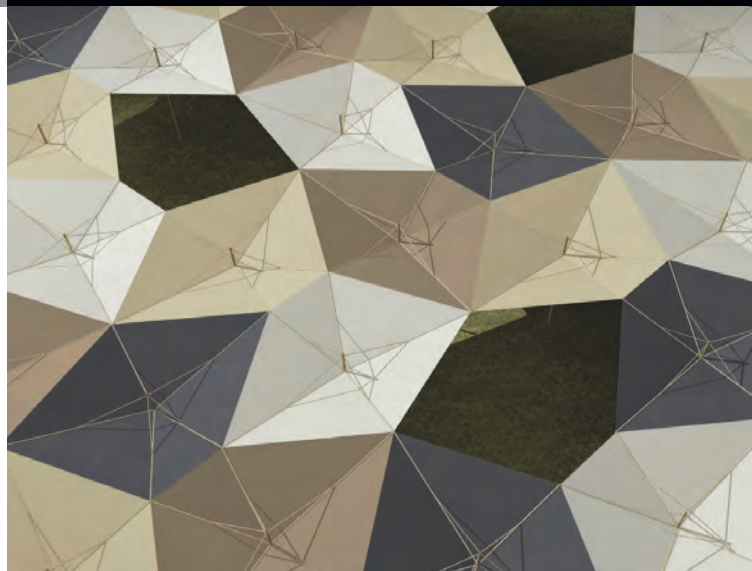
Leung毕业于香港大学，获得伦敦大学学院硕士学位，在建筑工作室任教已有13年，还指导创新作品，包括七个综合性儿童青年活动中心项目。

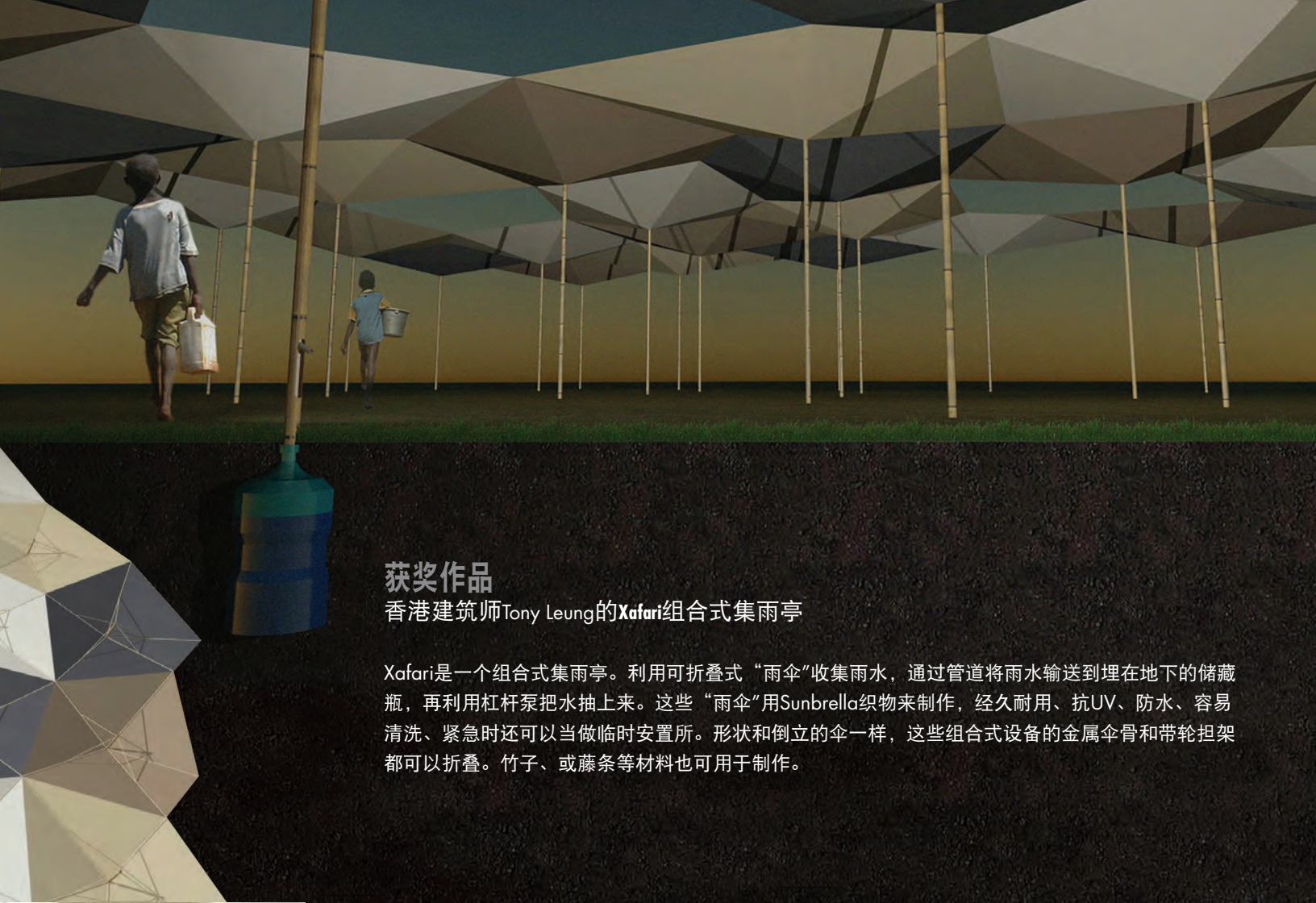
他说：“我的设计出发点是除了遮阳和装饰以外还寻求其它好处，我见过荒野地区和发展中国家的人们用塑料片材收集雨水，我的这个项目就起源于此。我之所以选择伞状结构，是因为它是拉膜结构的主要形式：技术含量低、轻便、可折叠、组装简单、搬运方便。”

除了Leung的获奖作品以外，评委们还选出两项荣誉奖作品：葡萄牙建筑师Joao Araujo Sousa创造的集入了Sunbrella织物旗标的玻璃结构，和墨西哥建筑公司Rojkind Arquitectos为墨西哥城附近一家酒店设计的概念化织物结构。

Future of Shade

2014年





获奖作品

香港建筑师Tony Leung的Xafari组合式集雨亭

Xafari是一个组合式集雨亭。利用可折叠式“雨伞”收集雨水，通过管道将雨水输送到埋在地下的储藏瓶，再利用杠杆泵把水抽上来。这些“雨伞”用Sunbrella织物来制作，经久耐用、抗UV、防水、容易清洗、紧急时还可以当做临时安置所。形状和倒立的伞一样，这些组合式设备的金属伞骨和带轮担架都可以折叠。竹子、或藤条等材料也可用于制作。



荣誉奖

墨西哥建筑公司Rojkind Arquitectos设计的Yanay酒店

这个整体性精品酒店距墨西哥城以南一小时行程，是内省、冥想和自我认知的理想场所。这个项目的目的是突出地面与天空的连接、收集该地的能量。地上挖有几条凹陷的小路，小路上铺有石头，通向19间客房。这些房间以幽默的方式重新诠释传统的织物帐篷，每间房间都以石头作为地基，与客房主体的轻巧、不规则形状织物结构形成鲜明对比。

荣誉奖

葡萄牙建筑师Joao Araujo Sousa创造的旗舰

旗舰的创造灵感来自古代帆船，旗舰将240面用Sunbrella船舶织物制成的旗帜组合在一个透明玻璃结构里。除了照明和色彩效果外，纵观整个建筑物，旗帜和玻璃营造出的空间韵律形成一个透视图。旗帜不会挡住视线，在旗舰里面可以清楚地看到旗帜底部周围的事物，旗帜以垂直分层列的方式排列，可以抵抗恶劣天气的影响。围绕建筑物立面安装位置较低的旗帜布带可以当作座椅和躺椅。



访问网站：www.sunbrella.com/futureofshade





CAPITOL AWNING遍布大苹果城

Capitol Awning公司是纽约历史悠久的大型遮阳篷制造公司之一，您会发现Capitol Awning公司的产品使这个城市最具标志性的场所的特色更突出，包括洛克菲勒中心、中央车站、花旗球场、洋基体育场、美国网球中心、萨克斯第五大道和迪尔派克名牌大卖场。

公司创始人老Fred Catalano的孙子Michael Catalano说：“我们早晚会包下纽约地区所有的遮阳篷结构。”

自成立近70年以来，学习新事物的能力是Capitol Awning发展的原因之一。公司运营地包括一个纵向整合的制造中心、办公室、仓库和位于皇后区牙买加总面积大于21,000平方英尺的集结区。经营包括投资数字成像、计算机辅助设计和全彩图形以支持广泛的产品供应，产品包括遮阳篷、各种遮阳结构、窗户图形、定制印花窗帘屏、定制伞、折叠式遮阳篷、电影套和遮阳篷。公司的座右铭是“只要您想得到，我们就做得出。”

Capitol Awning的资源可以满足大型和复杂遮阳结构的要求，凭借其在纽约市场的多年丰富经验，公司能在该国最拥挤、管理严格的都会区域内高效运营。

Catalano开玩笑说：“在纽约市及其周边工作，你不得不喜欢交

“我们早晚会包下纽约地区所有的遮阳篷结构。”

MICHAEL CATALANO
全国客户和特许加盟店专员



通。如果我们在曼哈顿有一个项目，我们卡车必须在早上6点钟就离开牙买加，7:30才能到达曼哈顿。我们装车的时候必须要保证不漏装任何一个部件和工具，因为一旦漏装，要再回来取就难了。”

除了纽约地区极为引人注目的项目外，Capitol Awning还为多家全国特许加盟店服务，包括已有20年合作关系的Dunkin' Donuts。Capitol Awning也以和许多较小型遮阳篷制造商合作为豪，这些遮阳篷制造商相信Capitol Awning能在图形、热缝和大型框架制作方面给他们提供专业的支持。

Catalano说：“我爷爷建立了这家公司，与更小型公司合作，我们涉及的领域很广，对于那些我们不能为他们提供服务的客户，更小型的商店可以帮到我。”

公司创始人老Fred Catalano早期的遮阳篷业务是为纽约各地制造剪刀式遮阳篷框架。二战期间，他在Brooklyn Shipyard工作，在那里他磨练了他的设计、建造和装配技能。通过一系列的兼并，公司发展起来，1966年公司命名为Capitol。公司一直都属于家族企业，主要由Michael和他的叔叔Phil管理；而Michael负责运营和市场营销，Phil负责领导销售团队。



ANN MARIE LOGUE
Trivantage客户代表



正当Capitol Awning取得显著发展时，9/11悲剧和2008年经济衰退使得公司需要重新思考其发展途径。就在这个时候，Michael开始转到领导岗位。

Michael说：“9/11真的改变了我们的一切，曼哈顿基本上倒闭了，那真的是一段令人恐慌的时期。”

Michael领导公司进行策略性营销，使产品供应更多样化。公司的网页就是市场营销方案的中心，市场营销方案的对象就是建筑师和设计师。有机搜索、Google关键字广告、电子报和专业网络帮助Capitol Awning留住了市场份额。

他说：“我们的市场营销方法使我们能够追踪和估量我们的情报线索，我们知道线索来源，我们也知道最好的关系网络联系人。”

Capitol Awning的关系网络中有公司主要供应商之一Trivantage的客户代表Ann Marie Logue。

Logue说：“七年前我最初被指派作为他的客户时，Michael对我还持怀疑的态度，因为我当时在这个行业还是一个新手，但是他给了我许多挑战，接纳了我，多年来我们建立了合作伙伴关系。他

已经能相信我可以给他提供他所需要的材料，我知道当我们有一个具有挑战性的客户项目时我们可以依靠Michael。”

Michael是一个什么事都想要亲力亲为的管理者，他每天都在店里来回走10到12遍，检查工作的进展情况。他还与销售人员保持密切联系，你甚至会看到他在现场帮忙安装大型设备。

Michael说：“我的办公室不需要装门，因为我的办公室门从来都不会长时间关着，在旺季繁忙时，我的员工一周可能要工作65个小时，这真的需要有献身精神才能跟上步伐。一旦步伐比预定计划慢，每个人都共同奋起应付挑战。就像一个大家庭。”

上图：Capitol Awning支持Dunkin' Donuts等全国性特许加盟店，同时也给纽约都会区的主要场所提供服务，包括纽约大都会花旗球场、洋基体育场的遮阳篷、美国网球中心的背景幕和萨克斯第五大道的遮阳篷。

访问网站：www.capitolawning.com





访问网站: www.sunburytextiles.com

SUNBURY与GLEN RAVEN 庆祝双方合作20周年

1994年, Glen Raven的设计顾问Randy Trull和Sunbury Textile Mills的设计总监Mark Grigalunas产生了一个激进的想法。为什么不使用Sunbrella®高性能纤维创造漂亮的织物销售给高端装饰品批发商?

Sunbury现任造型和设计高级副总裁Grigalunas说:“我们现在对此一笑置之, 因为我们最初向我们各自所在的公司表达这个想法时, 每个人都觉得我们很疯狂; 织物的设计和价格都完全与当时人所见的不同。我们将织物全部卖给我们的第一个客户, 而它后来成了畅销货。其它的市场也一样。”

Sunbury与Glen Raven最近庆祝双方合作20周年。这是个里程碑式的成就, 因为两家公司都一致认同使用经久耐用、抗褪色、易清洗又奢华美丽的织物来提升市场价值。Glen Raven坚持为Donghia、Kravet、Sunbury等需要高性能织物供应的客户提供Sunbrella高端装饰性织物。

Sunbrella织物制造商Glen Raven Custom Fabrics的总裁Dave Swers说:“我们与Sunbury的稳固合作关系, 让我们能够创造与以往截然不同的高性能美丽织物。我们拥有Sunbrella品牌和高性能纤维技术, 而Sunbury拥有设计和提花织造技术, 还有就是与装

饰用品批发商的信任合作关系。两家公司都具有相同的价值观。”

Sunbury总裁Hank Truslow建议Sunbury与Glen Raven保持长期合作关系。

Truslow说:“Sunbrella是据我所知最为强大的品牌, 事实已证实了其产品非凡的性能, 人们认识到Sunbrella品牌产品类别的多样性时都惊叹不已。” Truslow相信, Sunbury和Glen Raven之所以能长期合作, 是因为双方具有相同的价值观而且能坦诚沟通。

他说:“我们之间的合作关系是坦诚的、透明的, 贯穿产品开发、生产和营销各个环节, 这对于两家私营企业来说, 是一项卓越的成就。我们没看到任何终点。我们的业务继续发展。”

Glen Raven和Sunbury的设计和生团队推动织物的创新, 在提高织物性能的同时保证外形美观。

Glen Raven住宅市场经理Greg Rosendale说:“我们双方合作最大的一个好处, 是我们的设计团队能共同讨论新色彩、图案、纱线结构, 设计Sunbrella 品牌最出色的产品, 这些合作讨论使两家公司在产品开发方面都取得了突破性的进步。”



MARK GRIGALUNAS

RANDY TRULL



ALLEN GANT

HANK TRUSLOW

主办设计大赛

Glen Raven和Sunbry举办设计大赛纪念双方合作20周年，此次设计大赛是与费城大学纺织品设计项目联合主办。学生们接受考验，设想Sunbrella织物的未来，学生的参赛作品由专家组评审。

Sunbrella设计经理Greg Voorhis说：“所有的参赛作品都很出色，向我们展示了释放年轻人思想的结果。从作品来看，学生的想法真的非常新颖，我们都深受启发。”

费城大学纺织品设计总监Marcia Weiss说：“此次大赛对学生来说是一个很大的挑战，我们给每位学生发上一块纱线调色板，让他们预测Sunbrella品牌的未来。”

Sunbry-Glen Raven设计大赛获奖者Kailey Smith与Glen Raven住宅市场经理Greg Rosendale合影。



一等奖：KAILEY SMITH 研究生

这件作品由一系列纹理组成，质感舒适，又可以给家里增添乐趣。以同样的方式给这些织物上色，可以在这些纺织面料上染上其它各种不同的颜色。



二等奖：EMILY WEISS 大四学生

这件作品能使室外短途旅行比以往都时髦，因为这些织物外观新潮而且经久耐用。创造这件作品的灵感来自平时我们沿着海滩行走，或在树林里因陋就简地生活时能看到的物体，如芦荟植物、成群的海草或浮木等。



三等奖：XUE (SUSAN) SUN 研究生

这件作品由四种多臂提花织物和一种带有薄纱的马特拉斯织物组成，灵感来自于扩增实境、人机交互和3D打印等技术。这件未来主义的作品可用于时髦的垫衬物，反映了与技术的相互作用。



四等奖：MARY ARMACOST 研究生

这些织物轻薄透明，可用于制作窗帘。为了将纤维融在一起、使其结构更结实，有些织物用热压手段处理过表面。这件作品的灵感来自西非化装舞会服装的纹理和图案。

TOLDOS PASTOR不断发展、不断满足客户需求

Toldos Pastor总部位于西班牙萨拉戈萨，是欧洲最大的防水布供应商之一，其防水布用途广泛，用于工业、能源、农业、运输业等。半挂车顶篷和侧板等运输工具部件是公司最大的单一市场。在最近的一次访谈中，公司创始人兼CEO之子Oscar Pastor和我们谈了谈这家公司的一些情况。

您公司的起源是什么？

我们公司是父亲Carmelo于1962年创办的。起先我父亲是一个马具商，目前的大多数欧洲防水油布制造商都是这个背景出身。

运输工具可以说是我们历来的重点，但是制作车座和半挂车防水布是截然不同的。我父亲已经给我们铺好了一条路，让我们继续投资这项业务，以改进我们的生产流程和产品质量和开拓新市场。近几年来，我们已经建成了许多营业场所，目前正在修建一个全新的工厂。

TOLDOS PASTOR服务于运输工具、风力、工业、农业和水务5个不同的市场。这些市场的共同要素是什么？其中哪个要素对你来说是最重要的？

我们这五个市场看起来似乎有很大的差异，但是都有使用PVC涂层材料等一些共同要素。对于我们所有的市场，我们在切割和焊接材料方面都强调优良的设计和高品质制造，都使用相同的机械和技术。我们将50%的业务投入交通运输行业，为该行业提供半挂车顶篷和侧板等部件。这些挂车在欧洲很普遍，但在美国却远没那么流行。

我们的出口业务遍及整个欧洲，其中德国是交通运输业最大的一个市场，德国市场对质量的要求极高。我们根据具体的用途采用Dickson Coatings品种丰富的PVC产品—主要是Lac 900、Dicoplan和Lac 680。





“我们的主要前提是
从不说‘不’，并不断
寻找多种解决方法
解决客户遇到的问题。”

OSCAR PASTOR
Toldos Pastor 的 CEO

图形应用在您的防水油布业务上起了什么作用？

我们的设计部致力于根据客户要求将彩色PVC膜直接应用于防水油布。我们还将这些膜应用于僵硬的乙烯基材料侧板。我们还有一个数码印花部门，其特点是使用抗刮花清漆，这是高品质的解决方案。

当半挂车数码印花的市场需求变小时，我们和客户强调，这一解决方案目前是质量最好、所有同类广告产品中最经济实惠的方案。挂车使用寿命长，我们所采用的图形的使用寿命也能和车本身的使用寿命一样长。

你们在西班牙已经有工厂，为什么还要扩展到墨西哥再开工厂？

两年半前我们开始对墨西哥市场感兴趣，因为西班牙当时的经济状况不好。我们发现墨西哥市场是投资有活力领域的机会。我们在墨西哥的工厂从2012年9月起开始投入生产，我们的发展是在Abraham Milan的领导下取得的，他的确是最适合做这份工作的人。

我们的墨西哥的运营方式和我们在西班牙的业务稍微不同。在墨西哥，虽然我们是制造商和经销商，但是规模比我们的西班牙同类市场小。在墨西哥，我们也服务于其它市场，包括纺织品建筑、小帐篷和遮阳篷，我们使用Dickson提供的材料。

这十年来，你们公司最大的变化是什么？

十二年前，我们85%的业务是在交通运输行业而且只重视单一客户。我们意识到，采用这种方法，我们的风险很大，所以我们便开始致力使我们公司的市场、产品和客户多样化。这个策略促使我们接受新产品挑战、通过热忱的服务寻求新客户。我们的主要前提是从不说“不”，并不断寻找多种解决方法来解决客户遇到的问题。

你们公司和DICKSON COATINGS的合作关系如何？

23年来，我们一直是Dickson Coatings的客户，我们认为他们是一个很优秀的合作伙伴，因为我们两家公司都致力于产品质量和新产品开发。我的两个联系人是在西班牙的Pablo Espinosa和在墨西哥的Martin Palamara；Dickson Coating总经理Xavier Christophe也经常和我们联系、满足我们的需求。

上图：从左到右：Toldos Pastor的CEO Oscar Pastor，墨西哥Toldos Pastor的总经理Abraham Milan。



访问网站：www.toldospastor.com

艺术家使用SUNBRELLA®纱线 打造国际展会

专门从事纺织品作品的国际著名艺术家Sheila Hicks用Sunbrella纤维和纱线装饰美国纽约市惠特尼博物馆、法国巴黎东京宫现代艺术博物馆。这些艺术性的诠释正给世界著名博物馆带来很高的回头率，而这些博物馆很关切Sunbrella的创造力发展潜能。

在惠特尼山展出的展品“Pillar of Inquiry/Supple Column”是一个串联式装置，吊在天花板上直至地面，高18英尺，是Hick最伟大的创作之一。她设计的这件作品，从方格天花板到石材地板都呈现画廊建筑风格。她把编织的细绳挂在天花板上，卷绕着垂吊至地面，她鼓励参观者触摸编织纱线制成的装置。

她说：“我想让人们看着它、充分发挥他们的想象力。我知道，博物馆通常都不赞成参观者去摸艺术品，但是这部用Sunbrella制成的作品真的可以经受得起任何考验。”

在巴黎的展品Baoli重新配置了一个进入缤纷露台的大入口空间。Hicks的创作灵感来自印度农业景观，这种农业景观被称为baöli或通往水道的阶梯井。Hicks用Sunbrella纤维和网眼布创造一个能让博物馆参观者放松的风景区。风景区总体上具有建筑、绘画和刻纹装饰效果；参观者来到这个风景区休闲放松、冥思静想。

Glen Raven市场营销副总经理Hal Hunnicutt说：“Sheila的展览以Sunbrella为特色，突出我们品牌色彩动感鲜丽、纹路丰富、经久耐用以及用途广泛的特点。这些展品有着强大的吸引力，能让我们将我们的品牌呈现在具有影响力的观众面前：艺术家、设计师、支持这些国际性博物馆的商界人士以及欣赏纺织品能充实环境的客户。”

Hick的作品通常被描述为艺术、设计、手工艺品和建筑作品的汇集，广泛展览于在世界主要博物馆举办的个人或团体博览会。





重要回顾展“*Sheila Hicks: 50周年*”在美国艺术阿迪森美术馆初次登台，之后在费城当代艺术中心和美国北卡罗莱纳州夏洛特造币博物馆展出。

两年多前，造币博物馆展出她的回顾展品，那时Glen Raven第一次与Hicks见面。与Hunnicutt 和Sunbrella设计经理Greg Voorhis见面后，他们继续交谈，着眼于将来的合作可能。

Hunnicutt说：“当Sheila联系我们，和我们说她计划在纽约惠特尼山和法国巴黎东京宫现代艺术博物馆举办展览时，我们发现这对Sunbrella品牌来说是绝好的机会。这些展品让人们有机会以截然不同的方式体验我们的品牌，展品突出了Sunbrella优美的美感、强韧、经久耐用和质感舒适的特点。”

左图：艺术家Sheila Hicks参观Glen Raven的Anderson工厂，亲眼看到用于制作Sunbrella®织物的纤维和纱线。Hicks用Sunbrella纤维和纱线在巴黎现代历史博物馆创建一个参观接待室（上图）、在纽约惠特尼山博物馆创建一尊塔式雕塑（右图）。



“行为艺术”开发 SUNBRELLA®的新用途



Geoffrey Ross（左）和Dransfield & Ross的John Dransfield推出独特的家居装饰系列作品——“行为艺术”——突出Sunbrella®包括托盘、首饰盒和阿米许拼布等。



一讲到Sunbrella®织物，你就会想到漂亮的庭院靠垫、船罩、阳伞、遮阳篷、沙发和椅子。但是会不会想到首饰、托盘、跳绳、餐桌垫布和阿米许拼布呢？这完全是非同寻常，现在Dransfield & Ross的创意能量使这一切变成现实。Dransfield & Ross已有22年的家居用品合作历史，其装饰性枕头远近闻名，是室内设计师和高端零售商的首选。

Dransfield & Ross总裁Geoffrey Ross说：“与Sunbrella织物合作给我们带来一系列全新的发展机会，我们利用了高性能织物的实惠，同时继续保持客户重视的手工艺品美感。”

Dransfield & Ross推出“行为艺术”全新系列，将Sunbrella织物既能美化家居装饰又能强化家居装饰的功能推到极限。代表性元素包括薄板状托盘、餐桌垫布、装饰性枕头、阿米什手工艺品和带有Sunbrella纱线的陶瓷制品。

Dransfield & Ross的首席执行官John Dransfield说：“作为高性能织物，Sunbrella开创激光切割等制造技术，同时保持标志我们所

做一切的手工制作感观。我们以前习惯使用天然纤维，后来发现Sunbrella因其织物使用寿命长而具有很好的支撑能力。”

系列名称“行为艺术”是该新系列产品目标的浓缩。

Dransfield说：“这个名称体现了我们的目的，我们觉得现代手工制作高性能枕头、餐桌用布和其它纺织品材质家居用品能经受得起现代生活的严峻考验，而这些市场仍存在空缺。”

Dransfield & Ross创造的作品是在美国新泽西州泽西市的设计室里，由技术娴熟的骨干员工手工制作的，这些员工有些人从公司成立至今一直都在这家公司工作。洛杉矶的一位陶艺家是Dransfield & Ross团队中的一员，他专攻于美国手工艺品。

Dransfield之前的职业是时装设计师，向来都为客户设计前卫的新产品。Ross的高端纺织品设计师天赋丰富了纽约Scalamandre和巴黎Nobilis的系列产品。他们将激情融入产品，他们创造的家居用品系列有着特质的纹理与色彩组合，体现了他们广博的装饰艺术知识。

“行为艺术”系列产品有售。如需了解更多信息，请拨打
212.741.7278，与Dransfield & Ross联系。



Dransfield & Ross的客户清单上列有久负盛名的零售商，如Amen、Wardy Home、Barney's、Bergdorf Goodman、Horchow、Gumps、Neiman Marcus、Saks Fifth Avenue、Lane Crawford、Robb & Stucky、W Hotels以及该国最出色的专卖店和设计公司。

对于Glen Raven，Dransfield & Ross继续重点扩展Sunbrella的用途。除了Sunbrella室外家具和遮阳产品等传统产品以外，Glen Raven正将其品牌延伸至居室内外无忧无虑的生活方式，令产品具有最优良设计师织物的外观和质感。

Glen Raven住宅市场经理Greg Rosendale说：“这个合作关系说明Sunbrella织物在当今拥有着无限的发展机会，Sunbrella品牌继续将重点放在性能上，我们的织物高端精密，诸如Dransfield & Ross等具有创意的设计公司能够使用我们的织物来开发出完全意想不到的用途。”

GLEN RAVEN 全球网点

GLEN RAVEN, INC.

- 公司办事处
北卡罗莱纳州 Glen Raven
336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

- 公司办事处
北卡罗莱纳州 Glen Raven
336.227.6211
- 安德森工厂
南卡罗莱纳州安德森
864.224.1671
- 伯灵顿工厂
北卡罗莱纳州伯灵顿
336.227.6211
- 诺里纳工厂
北卡罗莱纳州诺里纳
252.456.4141
- 海珀恩特展示厅
北卡罗莱纳州海珀恩特
336.886.5720

GLEN RAVEN 高科技面料

- 公司办事处
北卡罗莱纳州 Glen Raven
336.227.6211

- 伯恩维尔工厂
北卡罗莱纳州伯恩维尔
828.682.2142

- 帕克大街工厂
北卡罗莱纳州 Glen Raven
336.229.5576

TRIVANTAGE 公司

- 公司办事处
北卡罗莱纳州 Glen Raven
336.227.6211
- 综合分销中心
北卡罗莱纳州梅宾
877.540.6803
- 得克萨斯州分销中心
得克萨斯州欧文
800.786.7610
- 华盛顿州分销中心
华盛顿州塔奇拉市
800.213.1465
- 南加利福尼亚州分销中心
加利福尼亚州因达斯特里市
800.841.0555
- 北加利福尼亚州分销中心
加利福尼亚州海沃德
800.786.7607

- 科罗拉多州分销中心
科罗拉多州丹佛
800.786.7609

- 佛罗里达州分销中心
佛罗里达州迈阿密
800.786.7605

- 佐治亚州分销中心
佐治亚州里西亚斯普林斯
800.786.7606

- 伊利诺斯州分销中心
伊利诺斯州艾姆赫斯特
800.786.7608

- 俄亥俄州分销中心
俄亥俄州克里夫兰 44113
800.786.7601

- 密苏里州分销中心
密苏里州马里兰州海茨
800.786.7603

- 新泽西州分销中心
新泽西州桑莫塞特
800.786.7602

TRICAN 公司

- 安大略省密西沙加
加拿大
800.387.2851

TUNALI TEC

- Tunali Tec Cuernavaca
莫雷洛斯州休特佩克
墨西哥
800.00.88625
- Tunali Tec Guadalajara
哈利斯科州瓜达拉哈拉市
墨西哥
800.00.88625
- Tunali Tec Cancun
金塔纳罗奥州坎昆
墨西哥
800.00.88625

DICKSON-CONSTANT

- 公司办事处
法国瓦斯海耳
33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL
意大利伽戈里阿尼克
39.015.249.63.03
- Dickson-Constant GMBH
德国富尔达
49.(0)661.380.82.0
- Dickson-Constant Nordiska AB
瑞典哥德堡
46.31.50.00.95



- 公司
- 分销
- 制造
- 销售 / 服务
- 物流
- 销往国

- 销售办事处
西班牙巴塞罗那
34.93.635.42.00

DICKSON COATINGS

- Dickson PTL
法国达格诺
33.(0)4.37.85.80.00
- Dickson Saint Clair
法国圣克莱尔德拉图尔
33.(0)4.74.83.51.00

STRATA SYSTEMS

- 公司办事处
佐治亚州卡明
800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (印度)

- 公司办事处
孟买
0091.22.40635100
- 达曼工厂
达曼宾普尔
91.260.2220160

- 海得拉巴销售办事处
海得拉巴
0091.040.40037921

- 古尔冈销售办事处
哈里亚纳邦古尔冈
0091.9321728585

GEO SOLUÇÕES (隶属于 STRATA 公司)

- 巴西圣保罗
11.3803.9509
- 巴西里约热内卢
11.7813.2008

GLEN RAVEN 亚洲

- 公司办事处
江苏省苏州市
86.512.6763.8151
- 销售办事处
上海市徐汇区
86.21.5403.8385
- 销售办事处
北京市海淀区
86.10.6870.0138
- 销售办事处
深圳市罗湖区
86.755.2238.5117

SUNBRELLA / DICKSON 全球办事处

- 拉丁美洲北部销售办事处
佛罗里达州迈尔斯堡
239.466.2660
- 拉丁美洲南部销售办事处
乌拉圭蒙得维的亚
+59826013143
- 环太平洋北部销售办事处
上海市徐汇区
86.21.5403.8385
- 越南销售办事处
越南胡志明市
+84.8.38.27.72.01
- 印度尼西亚销售办事处
印度尼西亚雅加达
62.21.5289.7393
- 环太平洋南部销售办事处
澳大利亚新南威尔士州
61.2.997.44393
- 南非销售办事处
南非伊丽莎白港
+27.(0)41.484.4443

GLEN RAVEN 物流公司

- 公司办事处
北卡罗莱纳州阿尔塔马豪
800.729.0081
- 拉雷多办事处
得克萨斯州拉雷多
956.729.8030
- 墨西哥销售办事处
墨西哥墨西哥城
525.55.561.9448
- 新泽西州终端
新泽西州阿弗奈尔
800.729.0081
- 加利福尼亚州终端
加利福尼亚州因达斯特里市
800.729.0081
- 得克萨斯州终端
得克萨斯州拉雷多
800.729.0081

R.J. STERN

- 西维吉尼亚州威尔金森
800.292.7626