RAVEN®

| 第 9 期 |

让遮阳篷行业改头换面的软件
遮阳篷面料可利用太阳光产生电能
每个房间都是“起居室”
借“伪装艺术”而发展
健康生活：我们可以信赖的改变

GLEN RAVEN®

Sunbrella® 面料
在欧洲广受追捧

第 9 期

2009 年冬季刊

Sunbrella® 面料在欧洲广受追捧

Dickson-Constant 将 Sunbrella® 面料的背景设在了意大利的一座古堡，突出了古雅的编织质感与欧洲的沧桑气质的完美融合。Charles Pétillon 拍摄。

亲爱的读者：

很高兴为您呈献我们第 9 期的 Raven 杂志。

本期的热点文章关注了全球市场的增长和世界范围内蕴含的商机。在引进了独具欧洲风格的丰富系列产品后，我们的 Sunbrella® 品牌家具面料正在赢得人们广泛的追捧。同时，我们的 Dickson Coatings 子公司不断在细分市场中发掘机会，包括在波罗的海海岸风行的奇特沙滩柳条椅上使用的功能性布料。

同时，我们还在本期讨论了互联网，以及许多利用网络来服务客户、树立品牌的方法。网络仍然是巨大的信息源，但同时我们还正致力于利用互联网，为客户提供 7 天 24 小时的全天候实时服务。

另一篇文章讲述了我们 Tri Vantage 分销子公司近期收购 CanvasLink 的情况。Canvas Link 是一种自动系统，对遮阳篷进行设计和估价，是目前我们为客户提供的众多工具之一，有助于提升销售量和运营效率。

Saab Barracuda 和 Miles Talbott 的故事说明，与客户的合作关系是工作的重中之重。如今，市场的需求往往会超过任何一家公司自身的能力，这就使得设法建立双赢的合作伙伴关系十分关键。我们的新产品是我们与 Saab Barracuda、Miles Talbott 以及所有贸易合作伙伴合作的结晶，这让我们感到很骄傲。

法国子公司 Dickson-Constant 的文章说明，创新仍然是 Glen Raven 的驱动力。Dickson 最近推出了一款光伏遮阳篷的工作样品，它能提供普通遮阳篷的所有功能，此外还能利用阳光发电。Dickson 的另外一款新型遮阳篷面料结合了自我清洗的特点，代表了功能性面料的一个全新领域。

本期我们还会看看连裤袜的发明，从我们在 1959 年发明这种产品，至今已问世 50 周年。Glen Raven 很久以前就退出了这个市场，我们选入这篇文章的目的只是提醒大家，只要你用开放的思维对待各种可能性，新的想法就随处可见。

最后，我们还选编了一篇关于健康和保健的文章。尽管国会正为医疗改革争论不休，但每个人都能通过一种方法来减少医疗费用，那就是保持健康。我们选入了一篇保健专家所写的文章，文中提出了一些适用于所有人的建议。

最后，我想再次感谢我们的客户、贸易合作伙伴、员工和股东，感谢你们在异常艰难的时刻所给予的支持和奉献。在 Glen Raven，我们对未来仍然保持乐观，充满信心。由于我们特别注重创新、客户服务、全球商机以及互利共赢的合作伙伴关系，我们将能充分准备好，到形势转好之时，再谱新篇！

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
18-19
20-21

SUNBRELLA®
面料在欧洲广受追捧

“我们现在逐渐朝着生活格调家居产品提供商的方向发展，而 Sunbrella 正是我们的主打产品之一。这个新产品系列标志着我们品牌的国际化发展向前迈出了重要的一步。”

Patrick Raguet

尽管 Sunbrella® 面料受到水上休闲活动爱好者的广泛青睐，但作为家庭装饰装潢所使用的面料，品牌知名度则没有那么高。但是，这些看法正在发生着变化，因为在 Dickson-Constant 的推广下，Sunbrella 已经被应用到遍及欧洲的室内外家具及用品上。

近期引进了 Sunbrella 面料新产品系列，专为欧洲市场设计，品种丰富，使营销工作取得了突破性进展。新系列中包含了 138 种款式花色，颇受室内设计师和零售商们的欢迎。

“基于我们长久以来在遮阳篷领域中的领导地位，Dickson-Constant 的声誉斐然。”营销总监 Patrick Raguet 如是说，“我们现在逐渐朝着生活格调家居产品提供商的方向发展，而 Sunbrella 正是我们的主打产品之一。这个新产品系列标志着我们品牌的国际化发展向前迈出了重要的一步。”

Dickson-Constant 的设计团队把从欧洲国际贸易展中所获得的灵感应用到新的 Sunbrella 产品系列中，新面料强调的是外观与手感的“自然”，其中包括 Natté、Linen 和 Deauville 等产品，带给人纯棉的感觉，而 Cadiz 和 Stone 等提花编织面料的柔韧性和质地则更加出众。

有很多欧洲公司十分青睐 Sunbrella 内饰面料，其中之一是 Top Point，它的总部设在荷兰的布莱斯维克，是一家专业从事高级纺织品业务的公司。公司所有人之一 Bernard Klatte 是一位老航海人，十分了解 Sunbrella 面料的各种特点，包括耐用性、防褪色以及抵御北欧恶劣气候等等。所以他特别热衷于为室内窗帘产品提供具有类似特点的面料。

Klatte 说：“我们当时正在寻找一种能适应室外环境，但用作室内窗帘的面料。”“虽然向客户提供纺前染色晴纶面料是一种新的营销思路，我们还必须保证有时尚的设计，以及室内面料所应有的柔软手感。”

Dickson-Constant 的设计师和面料工程师们勇敢地接受了这个挑战。借助 Sunbrella® 品牌的技术，他们为 Top Point 提供了所需的面料，一种完美融合了欧洲优雅气质和柔软手感的面料。

“我们付出了极大的努力，去实现 Top Point 的独特标准，第一个真正呈现了他们所预想的面料。”Dickson-Constant 室内外家俱面料市场经理 Jean Van der Ghinst 说。

Dickson-Constant 为 Top Point 提供一种特殊的 Sunbrella 家俱面料，这种面料的手感极其柔软，且经过提前稳定处理，最大限度地减少了缩水程度。这一系列包括三个类别：Canvas、Linen，和 Natté，每个类别有 60 种颜色。产品系列总计为 180 种单品。

专门与纺织品批发商打交道的 Dickson 室内外家具专家 Pieter Verhelst 说：“对欧洲的批发商来说，用纺前染色晴纶面料做窗帘是一种全新的思路。”“我们正在向批发商进行推广，除了纺前染色晴纶面料的各种优点以外，还着重强调一点，我们称之为‘柔软耐用的质地’。”

Top Point 成立于 1904 年，主要在荷兰向室内装饰商店销售其产品，现在则专门从事高级纺织品业务。Dickson 和 Top Point 大约在两年前开始合作，这种关系的建立预示着欧洲市场对 Sunbrella 品牌家俱面料的需求越来越多。

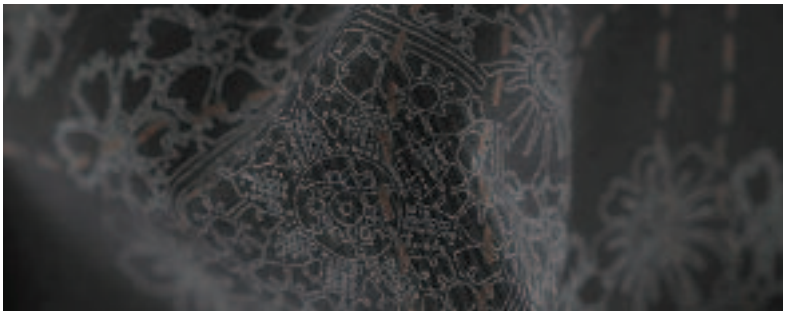
尽管与 Top Point 之间的合作时间不长，但发展前景还是很鼓舞人心的。

Top Point 的合伙人之一 B. de Ridder 说：“双方的合作一直很愉快。”“而且市场对新面料和窗帘的反应也非常不错，我们已经有一些客户表示对超过标准幅宽 140 cm 的宽幅面料感兴趣了。我们很快将推出幅宽 300 cm 宽的面料，为 2010 年的销售做准备。”

如需了解更多信息，请登录 www.toppoint.eu。

对页（顶部）Dickson-Constant 专门负责与纺织品批发商打交道的室内外家俱专家 Pieter Verhelst（左）和 Dickson-Constant 室内外家俱面料市场经理 Jean Van der Ghinst，正在查看 Sunbrella 为欧洲家装面料不断新增的品种。**对页** 荷兰公司 Top Point 提供 Sunbrella 高性能面料的窗帘产品，利用 Sunbrella 面料的最新特性，体现欧洲的独特品味。

DICSON



DICKSON COATINGS
提供特殊用途的独特面料

“我们的面料拥有经典的缎面外观，并且和椅子一样结实耐用。”

Matthew Watson

波罗的海在世界沿海区域中独树一帜。它是这个星球上最年轻的一片海洋，由冰川消退融化而形成，距今只有 15,000 年，在地质时代不过是眨眼一瞬。波罗的海同时还是世界上第二大的咸水水体，是大西洋东北部海域同穿越其沿岸九个国家／地区的淡水河流交汇而成的产物。

波罗的海的另一个独特之处在于其沙滩上的柳条椅，据说起源于 1882 年；当时有一位老婆婆，由于波罗的海的恶劣气候，饱受风湿的折磨，于是她请求国王的编篮师傅给她做一个能够遮阳避风的防护物。尽管最终做出来的就是这么个看起来十分像洗衣篮的椅子，这个设计却非常实用，促进了家庭手工业的兴起，相传至今。

现在，为波罗的海和北德海岸生产沙滩篮椅的企业中，居于领先地位的一家就是于 1925 年成立于德国的 Korb 公司。Korb 在乌泽多姆岛 (island of Usedom) 的 Heringsdorf 仅拥有一家工厂，30 名员工密切合作。

“我们和 Korb 的缘分开始于大概 15 年前。当时他们需要一种条纹面料，不仅要耐得住风沙的侵袭，还要在海上防水，易清洁并且防污，” Dickson Coatings（Glen Raven 在法国的高性能面料子公司）的总经理 Matthew Watson 说。“我们拿出的解决方案是一种高韧性的面料，有着压花条纹。这项技术赋予面料一种厚实的缎面外观，与其优良的性能相得益彰。”

Korb 公司继续将传统的建造技术运用于其沙滩篮椅产品，工艺上更是精益求精。这些篮椅在整个波罗的海租赁行业中大受欢迎，同时也是高品位业主置家的最爱。

Korb 公司的老板 Mathias Fromholz 说：“我们公司自成立以来已经生产了 250,000 多把柳条太阳椅，这使我们成为了全世界最古老的太阳椅制造商之一。”“很多人都想到了生产柳条太阳椅，不仅在德国，全世界到处都在生产这种椅子。我们的特色就是我们采用原创的手工设计。”

“Strandkorb”沙滩篮椅采用经久耐用的天然编织品。木制配件有着多层涂层，能够抗霉抗风化，并且胶合板部分经过防水处理。所有的金属配件均经过电镀处理或使用高档不锈钢或耐海水的铝材制造。

Korb 在市场中的独特地位在 2007 得到了全球的认可。当年德国举行 G8 峰会，参会的各国首脑齐坐在一把超大号的 Korb 沙滩篮椅上合影留念，这把椅子用的就是 Dickson Coatings 的面料。德国领导人之所以选择 Korb 篮椅作为拍摄背景，就是因为这种椅子是当地最有代表性的标志之一。后来这把椅子以 1 百万欧元（140 万美元）拍卖，拍卖所得捐赠给了慈善机构。

Fromholz 说：“德国总理默克尔 (Angela Merkel) 对我们提供的椅子表示感谢，她说那把椅子象征了他们着力为峰会创造的轻松氛围。”

据 Watson 说，Korb 沙滩篮椅之所以外观出色、经久耐用，Dickson Coatings 公司制造的面料绝对功不可没。

Watson 说：“Strandkorb 卓尔不群，其所用的面料也与众不同，因为这是我们为 Korb 公司量身设计的。”“我们的面料拥有经典的缎面外观，并且和椅子一样结实耐用。” 80 多年以来，Korb 公司一直致力于在波罗的沿海地区履行自己最初的使命。

Fromholz 说：“我们公司世代相传的理念就是：‘满足您的需要，保证细节、工艺、最佳的技术和最高的品质，绝不懈怠；这个传统一脉相传，至今不渝。”

关于 Korb 公司及其独特的沙滩篮椅的更多信息，请访问 www.korbgmbh.de。

对页（上图）Korb 沙滩篮椅风靡整个欧洲波罗的海沿海地区。**对页（下图）**Korb 公司全体员工组成了一个高度团结的团队，致力于传统手工艺，因此他们生产的篮椅自 1925 年以来就成为本地区独特的象征。**上图** 参加 2007 年德国 G8 峰会的各国领导人齐坐在一把 Korb 篮椅上合影留念，这把篮椅成了大会轻松氛围的象征。

GLEN RAVEN 网站客户支持

“在新一代的网站上，我们更多地强调视觉元素和更高层次的客户互动。”

Gene Wicker

Glen Raven 拥有风格各异的网站，以展示其形形色色的产品与服务。您是否正在寻找一家遮阳篷制造商？试一试 www.outdoorspaces.com。想了解最新的船艇保养和维修信息？在您的 Web 浏览器中键入 www.careformyboat.com。您是否打算购买用于遮阳篷、船舶产品或家具的 Sunbrella® 面料？您一定要来光顾我们 www.sunbrella.com 展示厅的面料。

如果您是一家遮阳篷或船舶产品的制造商，希望订购材料，请来 www.trivantage.com 注册，该网站在线提供 12,000 多项产品，并拥有一个客户专用的外部网网站。或者，如果您正在寻求货物运输的最惠价格，请登录 www.glenravenlogistics.com 获取在线报价。

“Glen Raven 早已跳出在线手册宣传时期，迈向面向客户和消费者的应用支持，”Gene Wicker，Glen Raven 网络营销经理说。“我们的许多网站已经进入第四代；随着技术的成熟，我们不断添加功能，改进用户体验。Glen Raven 的每个子公司都打造出不同风格的网站，以满足其客户的需求。”

Dickson-Constant 是使用互联网最多的分公司之一，它为法国及整个欧洲的客户和消费者提供众多网站支持。

“我们网站的目的就是为了推广 Dickson 品牌，展示产品，为客户提供信息以及为我们的合作伙伴提供销售支持，”Patrick Raguet，Dickson-Constant 营销总监表示。“Dickson-Constant 的网站创建为时已久，今天，我们拥有一个由各网站组成的网络，用以满足多种需要。”

比方说，www.dickson-constant.com 是企业网站，访问者可以在此浏览 Dickson 和 Sunbrella 面料的全线产品。该站点也是众多客户支持工具的门户网站，使用这些工具可以设计遮阳篷并估算遮阳篷提供阴凉程度。

另一家充分应用互联网的分公司是 Tri Vantage，Glen Raven 的全国分销子公司。其网站包括一个在线产品目录、一个客户专用的外部网网站，和一个面向消费者的网站 — www.peopleloveshade.com — 该网站帮助消费者了解遮阳的功能及审美价值，以及查找相关的遮阳专业知识。

“在我们希望为客户增加价值的愿望推动下，仅去年一年，我们网站的使用量就突飞猛进，令人叹服，”Carolyn D’Amato，Tri Vantage 广告部总监表示。“我们使用互联网的目的是方便客户订购产品，以及提供助其企业更加成功的教育和资讯。”

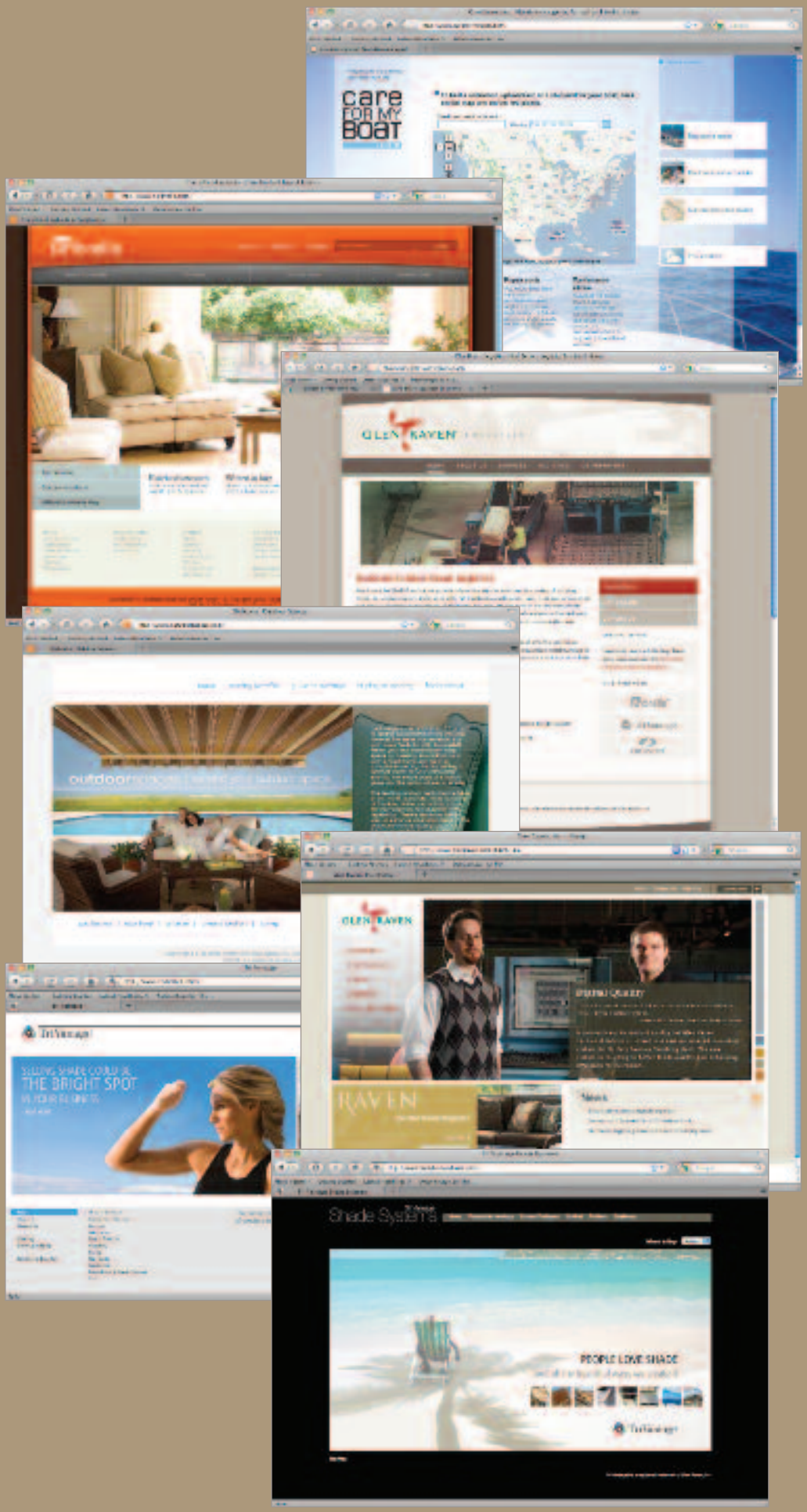
Glen Raven 访问量最大的网站是 www.sunbrella.com，Sunbrella® 品牌的主页。2009 年间的网站调整添加了面料搜索功能，引入了一个博客并把网站重新定位为生活用品。尽管发生了经济衰退，网站访问量仍持续稳步增长。

一个与之关系密切的网站是 www.outdoorspaces.com，一家与 Somfy Systems 合资的企业，遮阳篷电机及控制领域的领先者。这个 Outdoor Spaces 网站着力推广用于户外生活的遮阳篷，网站上包括一个面料制造商名录。

Glen Raven 的企业网站 — www.glenraven.com — 也在 2008 年期间焕然一新，增加了来自 Raven 期刊的内容。该企业网站充当了 Glen Raven 分公司和产品的门户网站。Glen Raven 也涉足于社会媒体，拥有 Facebook 页面和 Twitter 帐户。

“在新一代的网站上，我们更多地强调视觉元素以及与客户更高层次的互动。”Wicker 说道。“人们出于不同的需要来访问网站，我们要保证我们的设计、导航和内容可以快捷而轻松地满足他们的需要。”

对页 Glen Raven 网站日益多样化，网站应用侧重客户直接服务和消费者市场支持。这组屏幕截图既包括一个提供船艇维修建议的 Dickson-Constant 网站，也包括一个 Tri Vantage 网站，可供遮阳篷和船舶产品制造商在线提交订单。最右边的目录提供一个当前网站的综合列表，包括 Glen Raven 在社会媒体的最新作品。



Glen Raven 网站概况

www.glenraven.com
企业网站

www.sunbrella.com
Sunbrella 品牌网站

www.dickson-constant.com
企业和客户网站

www.dickson-coatings.com
企业和客户网站

www.trivantage.com
企业和客户门户网站

www.glenravenlogistics.com
物流公司网站和服务门户

www.geogrid.com
地层系统企业网站

www.outdoorspaces.com
消费者知识、产品指南

www.peopleloveshade.com
消费者知识、产品指南

www.storisfesinfos.com
Dickson 遮阳篷客户支持

www.careformyboat.com
Dickson 船艇维修网站

www.storisteagreedickson.com
Dickson 遮阳篷零售商网络

www.tissus-creatifs.com
Dickson 非专业网站

社会媒体

http://www.facebook.com/GlenRaven

http://www.facebook.com/Sunbrella

http://www.facebook.com/TriVantage

http://twitter.com/Sunbrella

让遮阳篷行业改头换面的软件

“Canvas Link 软件为遮阳篷的销售和营销提供了有力支持。”

Steve Ellington

从某些方面来看，Larry Gomes 是最不可能在遮阳篷行业掀起变革的人。但是，在你了解他的生活经历之后，他却又可能是最有可能带来根本革新的人。

Gomes 曾经主要从事面向金融服务行业的软件开发工作，但是他最喜爱的却是船艇运动，为此他在二十世纪九十年代初开始研究帆布，以便装备他的 36 英尺 Pearson Cutter 爱船。从那时起，Gomes 这位真正的企业家就受此吸引，在经营软件公司的同时，又在罗德岛开起了自己的帆布店。

“作为一名制造业新人，我发现没有一款好用的软件能帮我设计和销售帆布产品，这让我特别失望，所以我开始自己开发工具，”他回忆说。“我们创建了一个程序，它能让我们拍下住宅或公司的照片，然后在上面加装遮阳篷。它确实帮业主们看到了遮阳篷的功能。”

Gomes 继续为他的遮阳篷商店开发软件，除了改进遮阳篷设计模块之外，又增加了估算和培训工具。1997 年年初的一天，一位来自全国经销商 The Astrup Company 的营销代表对 Gomes 的帆布店进行了一次例行拜访，并观看了该软件的演示。

这名营销代表对此软件留下了深刻的印象，并将 Gomes 的发明递交给了 Astrup 的管理层，该公司决定开始对外销售该产品。不久之后，当时国内另外一家主要的全国遮阳篷经销商 John Boyle & Company，也将 Gomes 的软件添加到了自己的销售目录中。有了来自 Astrup 和 Boyle 的销售和营销支持，Gomes 最终关闭了自己的帆布店，并全心投入到自己的新事业——Canvas Link 中。

“Canvas Link 确实改变了我的生活，”投身 Canvas Link 软件开发已达 12 年的 Gomes 说道。“其他制造商会打电话给我，对 Canvas Link 产品大加赞赏，然后问些问题。能为这些制造商伙伴们解决他们业务中的问题，这种感觉太棒啦！由于我为他们生活的改变提供了帮助，我结交了很多很棒的朋友，因此我下决心，永远不让他们失望。”

带着对 Canvas Link 用户的承诺，Gomes 不断寻找合作伙伴，以便让他的发明更上一层楼。2007 年，Glen Raven 收购了 Astrup 和 Boyle 并组建了 Tri Vantage，这为 Gomes 提供了绝好的机会。今年年初，Tri Vantage 购买了 Canvas Link 软件的使用权并致力于一项改进计划。今年夏天 Tri Vantage 以低折扣向遮阳篷制造商们出售 Canvas Link，并请 Gomes 继续担任支持和开发顾问。

“Canvas Link 软件为遮阳篷的销售和营销提供了有力支持，”Tri Vantage 总裁 Steve Ellington 说道。“由于能够展示遮阳篷在住宅或公司的安装效果，销售过程的有效性得到了极大提升。基于设计提案的自动估算功能加快了销售进程并会刺激买主的购买欲望。”

Canvas Link 用户报告说该软件是极有效的销售和营销工具，在与不熟悉遮阳篷的客户合作时尤其有用。由于绝大多数遮阳篷制造商都属于小型企业，这款软件还为他们节省了宝贵的时间。

“我们使用 Canvas Link 的 Awning Composer 软件，同时为民用和商用客户服务，” Atlantic Awning Co. 的 Mark Horton 说道。Atlantic Awning Co. 是一家自 1888 年以来就一直活跃在波士顿市场的家族企业。“对民用客户而言，它能让房主看到完成安装后的遮阳篷的外观。对我们的商用客户而言，建筑师希望看到相关的效果图，而 Awning Composer 极大地增强了我们的专业性。它明显提升了我们的销售额，让我可以在营销中占据主动。”

Deric Cruikshank 来自位于俄勒冈州塞伦市的 Salem Tent and Awning 公司，他表示，投资 Canvas Link 软件对于这家成立于 1890 年的公司而言是个极其正确的选择。

“电视上播放着各种家居设计秀，形象化对房主来说变得非常重要，” Cruikshank 说道。“Awning Composer 对促进销售来说意义重大，涉及到面料选择的问题时尤其如此。”

Tri Vantage 将继续增强 Canvas Link 的功能，让它为遮阳篷制造商创造最大价值，使他们的销售、设计和制造更加有效、高效并提高他们的收益。

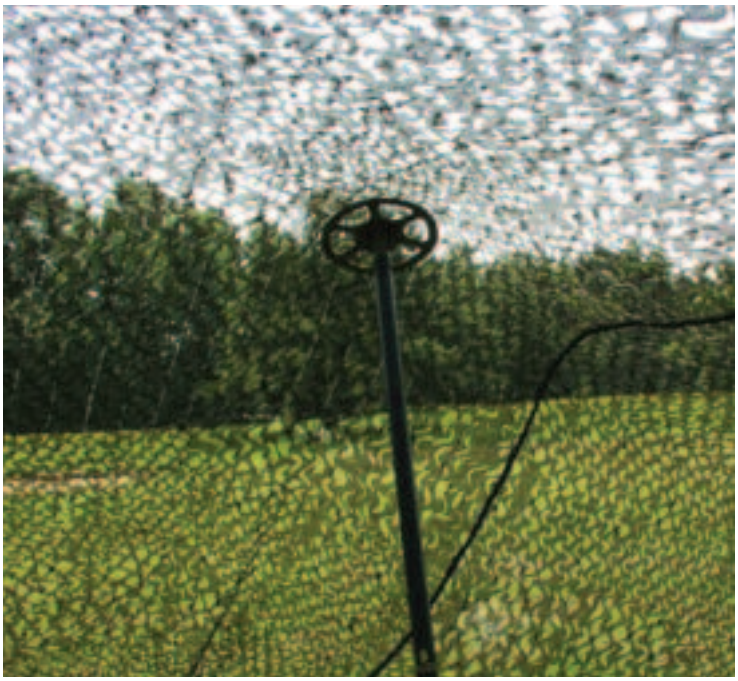
“我们的目标是帮助遮阳专家们增强自己的业务，不断开拓市场并满足客户的需求，” Tri Vantage 营销系统经理兼 Canvas Link 项目经理 Mark Stiver 说道。“Canvas Link 是对信息技术的一种创新使用，我们将继续保持这种创新精神。我们将与客户密切合作，开发 Canvas Link 的扩展功能，开发新的应用领域，为休闲家具和船用产品提供支持。创新具有无限可能，唯一的限制就是我们的想象力。”

对页 在秋季国际产业用纺织品展览会 (IFAI Expo) 上，Larry Gomes（右二）展示了最新的 Canvas Link 产品。**上图** 此合成照片展示了怎样使用 Canvas Link 软件，为客户的海滩别墅创建遮阳篷效果图。相机中的图片是“原来”的图像。除了可视化工具之外，Canvas Link 还提供软件来估算制造遮阳篷的成本。

SAAB BARRACUDA
借“伪装”而发展

“Saab Barracuda 生产的产品用于挽救生命，因此我们来不得半点马虎。”

Dottie Womack



当您跟大多数人谈到“伪装”这个词时，人们通常会将它和贬义用法联系起来。但是对于 Saab Barracuda 而言，“伪装”是一种核心力量，而且公司已将其提升为“伪装的艺术”。

造成这种反差的原因为：这座总部设于北卡罗莱纳州利林顿 (Lillington) 的公司是全球多频谱伪装系统领域的领导者，为美国军队蒙骗敌人提供相关产品支持。多频谱意味着这些系统可以防止士兵被各种级别的探测设备发现，包括目测、近红外线探测及体温和雷达探测。Saab Barracuda 提供的许多系统还能减少吸热量，这一点在沙漠和热带战区非常重要。

“我们拥有一支极为尽职尽责的员工队伍，他们知道自己的工作对于士兵的生命有多么重要，”该公司总裁 Dottie Womack 说。“我们的员工当中有许多是退伍老兵，也有许多人的亲人参加了伊拉克或阿富汗的战争。布拉格堡 (Fort Bragg) 就在我们附近，因此军队总是近在咫尺。‘伪装’一词对于一般人来说可能是个贬义词，但对于军队而言，则可能意味着生与死的区别。”

Saab Barracuda 的历史可以追溯至 1975 年，那时位于利林顿的一家公司刚刚开始生产铝纤维，用于帮助军用飞机躲避雷达的探测。这家地处北卡罗莱纳州东部的企业在多年的发展中所有权曾数次更换，但始终专注于军用产品的生产，用于保护士兵不被敌人发现。

2002 年，全球军用设备的领先厂商 Saab Group 买下了这家公司，并将其改名为 Saab Barracuda。虽然 Saab Group 和 Saab Barracuda 与瑞典汽车厂商使用了相同的名称 Saab，但与其没有任何业务联系。（Barracuda 的名字源于之前的一家 Saab 公司，这家公司专门生产高性能渔网，其采用的技术也是生产伪装系统的核心技术。）

“我们虽然是一家瑞典公司，但根据美国国防部的要求，美国对我们有着严格的控制权，”Womack 说。“我们有自己的美国董事会，并制定了多项特殊的措施，以便防止外国对我们技术的控制。”

Saab Barracuda 的系列产品采用了先进的技术工艺，能够为坦克和其他大型军用装备以及士兵提供保护。公司拥有 175 名员工，主要工作是设计和生产大量的先进产品，包括定制的静态、移动和个人伪装系统，以及气候控制产品。其客户包括美国陆军、海军、海军陆战队和空军，以及其他大型军用产品供应商。

“当您只专注于一位客户 — 美国军方时，所采用的商业模式会有很大不同，”Womack 说。“我们不但要满足美国国防部的要求，包括现场审查等，而且还要求我们自己不断改进，包括采用精益生产和六西格玛方法。”

作为国内军队的主要供应商，Saab Barracuda 与一些精心挑选出的外部供应商展开合作，其中包括 Glen Raven。Glen Raven 负责为其提供面料，用于 ULCAN 系统（超轻型伪装网）。这些系统能够提供多频谱保护，并因为其轻型的设计，能够轻松快捷地完成安装，丝毫不费力。

“Glen Raven 拥有一支杰出的技术团队，他们在面料和表面处理方面拥有丰富的知识和经验，”Womack 说。“我们之所以能够不断改进我们的产品，在很大程度上得力于他们的帮助。”

2007 年，Glen Raven 收购了 John Boyle & Company，正因为如此，Glen Raven 和 Saab Barracuda 才得以开始合作。John Boyle 是一家全国性的技术面料经销和制造企业，从 1998 年开始就通过其 Statesville, N.C. 工厂向 Saab 供应面料。

“为了给 ULCAN 设计一种新型的面料，我们与 Saab 展开了全程的合作，”Rich Lippert 说。Rich Lippert 曾是 John Boyle 团队的成员，目前担任 Glen Raven 的副总裁，负责军用和户外产品。“我们在 Statesville 的现场经理 Bobby Stone 和他的下属团队，在开发的全过程中都与 Saab 的专家进行了紧密的合作，现在我们仍然有这样的技术人员负责与 Saab 的密切合作。”

因为军队的要求在不断变化，而且越来越严格，所以 Saab Barracuda 和 Glen Raven 之间的精诚合作始终是一个重要的影响因素，影响着能否满足现代日间作战的伪装要求。互补性的技术专业知识和共同的价值观是二者成功合作的关键。

“Saab Barracuda 最重要的核心能力始终是我们的商业道德，”Womack 说。Womack 从 1976 年起便在利林顿工厂工作。“在过去的几年中，政府越来越强调符合道德准则的商业行为，而这也是我们一直秉承的原则。Saab Barracuda 生产的产品用于挽救生命，因此我们来不得半点马虎。”

如需更多信息，请访问 www.saabgroup.com/us。

对页（上图）Saab Barracuda 管理团队的成员包括：（就坐人员从左到右）Bill Easterling，副总裁，负责生产和新产品开发；Dottie Womack，总裁；Mike Wood，副总裁，负责业务发展；（站立人员从左到右）Hollie Wade，设施安全主管；Magnus Natt och Dag，首席财务官；Patricia Anderson，副总裁，负责质量、技术和安全工作。**对页（下图）**Saab 使用 Glen Raven 提供的面料制造超轻型伪装网系统 (ULCANS)。此系统能够为士兵提供保护，几乎可以躲避敌人的任何探测系统（包括目测和雷达）的探测。而且，系统采用轻型设计，能够轻松快捷地完成安装。伪装网系统的生产完全符合军队的严格规定，可以为战场上的美军士兵提供保护。

从河流泛舟到循环利用体现出的“环保”承诺

在阿拉曼斯县 Haw River（山楂河）上泛舟的游客和装饰户外空间的家庭住户有何共同之处呢？乍一看，您会说“没有什么相同点呀”，但实际上，二者可以通过 Glen Raven 的环境管理承诺联系起来。

最能体现 Glen Raven 环境承诺的一项行动是，Glen Raven 在公司位于北卡罗莱纳州的总部附近，也就是阿拉曼斯县的山楂河上出资建立了一座新的游船公园。通过与 Haw River Trail Committee（山楂河河道委员会）达成合作协议，Glen Raven 从 2001 年开始，为泛舟爱好者们提供了一条穿过 Glen Raven 厂区进入山楂河的通道。最近，公司在山楂河上出资建立了一座新的入口站（山楂河是该州第二大受欢迎的泛舟河流）。

“新建的 Altamahaw Paddle Access 是一个重要的入口，它为沿 Glen Raven 石坝顺流而行提供了一条安全的路线，” John Gant 说。John Gant 带领 Glen Raven 参与了此项目。

在山楂河中，通过这个新的入口能够进入的区域原本有低矮的天然瀑布，十九世纪初还曾有一座磨粉厂。为了满足 Glen Raven 的 Altamahaw 纺织厂对能源的需求，Glen Raven 创始人 John Q. Gant 和一位业务合作伙伴一起，主张增加了大坝的高度。这座大坝约有 20 英尺高，是阿拉曼斯县山楂河上仅存的一座石坝。

1939 年，大坝中开始安装水力发电机，以便为 Glen Raven 的 Altamahaw 工厂提供电力。Glen Raven Logistics 公司搬到前 Altamahaw 工厂所在地时，对水力发电机也进行了改造，改造后每年可为物流运营活动提供多达 100 万千瓦时的电能。

在履行其他环境倡议的过程中，Glen Raven 的 Sunbrella® 面料制造中心 Anderson, S.C.，近期刚刚获得了 ISO 14001 环境管理体系认证。 ISO 认证的内容包括工厂的环境规程、工艺流程和规划活动。ISO（国际标准化组织）是世界上最大的国际标准制定机构，总部位于瑞士的日内瓦。ISO 最著名的标准就是 ISO 质量标准，而 Anderson 工厂有幸已通过了这些标准的认证。

Glen Raven 的 Anderson 工厂已注册成为“能源之星合作伙伴”，加入了全面的能源效率计划，并将继续支持“再生”计划（循环利用废弃面料，比如户外地毯等）和“循环利用我的 Sunbrella”计划（回收消费者用过的面料，用于循环再利用）。

Colonial Mills, Inc. 是一家领先的编织纹理式小地毯制造商（其品牌名称是“CMI”），一直积极地倡导使用 Sunbrella 再生纱线的地毯。今年，有大量杂志都曾刊登过使用 Glen Raven 产品的样板家装图片，这种地毯就陈列其中。

Anderson 工厂还提供另外一种使用再生原料编织的面料，即性能优异的商业墙饰产品。该产品是 Glen Raven 与领先纺织品提供商 Maharam 合作推出的一款产品，具有长期耐用、清洗简单、防褪色等特点，特别适合办公室、酒店和公共区域使用。其制造材料中有 25% 为来自再生饮料容器的用后废料。

> “在 Glen Raven，我们将‘环保’定义为尽我们所能做最有利于环境之事，这也是几十年来我们秉承的文化的一部分。”
>
> Allen E. Gant, Jr.

Glen Raven 的 Sunbrella 面料循环利用计划“循环利用我的 Sunbrella”，通过以下网站进行运作：www.recyclemysunbrella.com。如果您对提供 Sunbrella 面料用于循环利用感兴趣，请登录此网站，了解更多关于回收流程的详细信息。

Glen Raven 运营的各个方面都非常重视循环利用，其中也包括伯灵顿 (Burlington) 的行政办公室，在去年一年中，他们就循环利用了 37,000 多磅废纸。同时，总部所在地购买的纸张中，其原料有 30% 为用后废料，因此节约了 20,000 加仑水，12,000 千瓦时能源和 51 棵成材树，从而减少了一年中对环境的影响。所有纸张均已通过“可持续林业计划”的认证。

“在 Glen Raven，我们将‘环保’定义为尽我们所能做最有利于环境之事，这也是几十年来我们秉承的文化的一部分，” Glen Raven 总裁 Allen E. Gant, Jr. 说。“在我们的业务中以及我们与工厂所在社区的关系中，您能透过许多方面看到我们为保护环境所做的努力。”

对页 山楂河上的一座石坝为 Glen Raven 于十九世纪八十年代晚期建造的第一座纺织品工厂提供电力。这座大坝是北卡罗莱纳州现存的最高的石坝之一，如今在其中安装了发电机，可以满足 Glen Raven Logistics 的大部分电力需求。山楂河已成为泛舟爱好者的理想之地，而 Glen Raven 也正在通过捐献土地用于建立新的泛舟入口站的方式，为自然环境做出自己的贡献。

遮篷面料可利用太阳光产生电能

“光伏遮阳篷是一项创新且环保的解决方案，对房屋结构没什么影响，可以自由打开收卷，安装在相对复杂的现有房屋结构上。”

Vincent Baudelet

遮阳篷具有非常好的遮阳功能，因此在篷下即可倍感清凉和舒爽。但是，如果遮阳篷所能做的远不止遮阳呢？如果遮阳篷还可以利用阳光产生电能呢？

这些“如果”帮助 Dickson-Constant 在 2005 年推出了一项开发计划，即与 Somfy® Systems 合作开发光伏遮阳篷。Somfy 是欧洲一家领先的发动机和控制器制造商。这项合作的成果是一种光伏遮阳篷样品，在 2008 年的一次国际贸易展示会上首次亮相，并引起了国际新闻界的关注。遮阳篷面料中结合了太阳能电池板，暴露在阳光下时，就会产生电流。

“光伏遮阳篷是一项创新且环保的解决方案，对房屋结构没有什么影响，可以自由打开收卷，安装在相对复杂的现有房屋结构上。”新 Dickson 面料的市场经理 Vincent Baudeletthe 说。“我们预想可以安装这种遮阳篷的地点有，私人住宅、办公楼和居民住宅楼、露营房车和游艇等等。”

与刚性晶体板不同，Dickson 的太阳能面料采用的是以硅粉化为基础的太阳能电池技术。这些太阳能电池与传统的晶硅硬板太阳能电池相比，超薄超轻。光伏遮阳篷面料中装备的太阳能电池具有柔韧性，可随面料卷起，并且能效很高。Dickson 已开发出了一项专利工艺，可将太阳能电池压合到面料中。

Baudelet 说，“在政府法规和激励计划的推动下，光伏太阳能源行业在欧洲每年约增长 40%。”“根据专家的评估，意大利南部已经形成了光伏电力和和网络电力的激烈竞争。到 2015 年，西班牙和法国南部也会出现同样的情形，而到 2020 年则会覆盖欧洲大片地区。另根据 EPIA（欧洲光伏产业协会）的预测，到 2020 年，欧洲的光伏电力将承担 10-12% 的电力需求，而目前只占 3%。”

为最大限度发挥这种能源产品的优势，并延长电池的使用寿命，在 Dickson 和 Somfy 开发的样品遮阳篷中还装入了一个发动机，由一个气候中央传感器带动。这个传感器在晴天时展开遮阳篷，在大风天则将其卷起以防止发生损坏。

Baudelet 还提供了有关太阳能遮阳篷的技术突破信息：

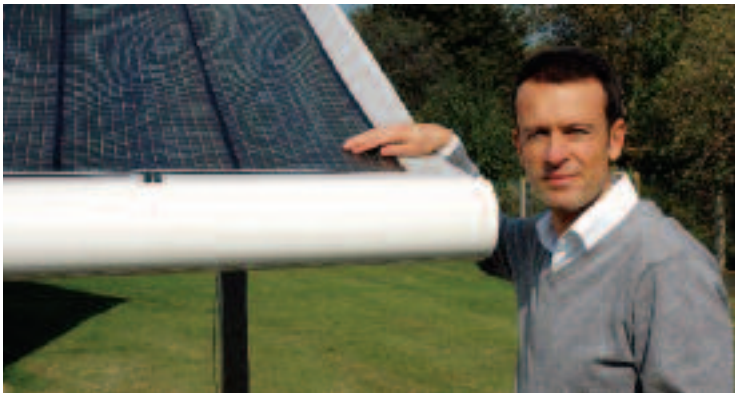
问题：很多人都对光伏面料梦寐以求，为什么您认为这个样品会成功呢？
回答：在全球变暖、自然资源逐渐耗尽的今天，可再生能源正在日益发展，欧洲各国政府也都以法律法规和税收优惠的形式提供了大力支持。太阳能是可持续的“绿色”能源，不会带来二氧化碳的排放问题。

问题：您认为哪些将是主要的应用领域？
回答：我们目前定位于三个不同的市场：遮阳篷、休旅车和游艇。光伏电池对于乘坐休旅车和游艇等出游的“游民”非常有吸引力，在这些场合很难获得其他的电能来源。

问题：那价格问题呢？它会是一种很昂贵的产品吗？
回答：对于欧洲的顾客来说，用遮阳篷生产的电能能够以可观的价格再卖给国家的电力运营商。如果再加上税收抵免（是购买价格的 50%），那么就可以在 7 年左右收回投资。

问题：请说明一下此项产品研发团队的情况。
回答：Dickson-Constant 团队由 10 个人组成——工程师、市场经理等，其中包括一个 Somfy Systems 的开发团队。这个项目还得到了一个法国公司的支持，他们在创新和新业务风险投资方面提供了帮助。法国领先的纺织工程学校也对我们大力相助。

问题：这种面料什么时候才会面市？
回答：我们预期会在 2010 年底进入休旅车市场，到 2011 年进入遮阳篷和游艇市场。



下图 Dickson-Constant 的样品光伏遮阳篷采用了具有柔韧性的太阳能电池技术。市场经理 Vincent Baudelet 负责领导该项目。

遮阳篷面料
可进行自我清洗

“Orchestra Max 集维护简易性和防水性于一身，在遮阳篷市场中占据着不可替代的地位。”

Patrick Raguet

今天的遮阳篷面料相对来说都非常易于保养。只需一点肥皂、温水和一把软毛刷就可以清除大部分污垢。如果面料的品牌是 Sunbrella® 或 Dickson®，那么您甚至可以在肥皂水中添加漂白剂来清除顽渍。

但是，如果清洗遮阳篷能变得再容易些呢？如果遮阳篷面料实际上能够进行自我清洗呢？

Dickson-Constant 最近推出了一种新款的自我清洗遮阳篷面料，污垢会随着水流下来，从而使遮阳篷面料的维护和保养更上一层楼。Orchestra Max 中结合了 Permaclean® 处理方法，是这种最先进的自我清洗功能的基础。面料上的纳米颗粒聚集起来，形成一个超密集的保护层，能将污物阻挡在表面，并很容易被清洗掉。

但是，对于自洁新型面料，Dickson-Constant 并未就此止步。除了自我清洗功能以外，Orchestra Max 还可以防水。通过另外涂覆抗菌、耐紫外线的丙烯酸树脂，就可起到防水的作用。

“易于保养和防水特点相结合，为 Orchestra Max 在遮篷市场中赢得了独一无二的地位。”Dickson-Constant 市场总监 Patrick Raguet 说。

“Orchestra Max 特别适于永久性安装，经得起气候变化和污染的反复考验。”“它的设计主要是面向零售、宾馆和其他商业应用。即使面对特别挑剔的房主，它也是一项最为先进的解决方案。”

Orchestra Max 将逐渐取代 Dickson-Constant 的 Orchestra TT 系列产品，TT 产品曾经是其专业等级的遮阳篷面料系列。Raguet 提供了有关其突破性开发成果的更多详情：

问题：是什么原因促使 Dickson 开发 Orchestra Max?
回答：欧洲的遮阳篷面料市场已经成熟，而作为该行业的领跑者，我们必须将这项创新技术带入市场，以帮助我们的客户在激烈的竞争中脱颖而出。遮阳篷面料的维护保养是一个很重要的问题，对固定或永久安装尤为重要，比如商店、宾馆、酒吧和餐厅等，这些地方都长期暴露在阳光、污染和污迹之下。我们所有的客户多年来都一直在寻找能够进行自我清洗的面料。

问题：Orchestra Max 中包括大量的技术，哪些是全新的技术，哪些是已有的呢?
回答：自我清洗技术不完全是新技术。例如它在上釉技术中就已经存在了。但就丙烯酸面料而言，它确实是一项新技术。Orchestra Max 为用户提供了两项便利：首先是易于保养 – 借助雨水或用水简单清洗就足以清除掉面料上的脏物。第二，面料的防水性能可让您在各种天气中都能享用您的露台。

问题：请描述一下这个产品所采用的纳米技术。
回答：纳米技术是一项在分子水平上的功能性系统工程。自我清洗处理引起所谓的“莲花效应”，这种物理现象可产生超疏水（耐水）表面，就像荷叶表面一样。在观察大自然数十年之后，将其中的原理复制到大量的产品中，莲叶上的脏污仍然遗留在超疏水层表面，然后被雨水冲刷干净。

问题：Orchestra Max 主要的安装类型是什么?
回答：Orchestra Max 理想适用于在商店、宾馆、酒吧和餐馆等地方进行固定或永久安装，还适用于其他任何暴露在紫外线、雨水、污染和脏物之下的地方。

问题：目前可提供哪些产品？有多少种纯色和样式呢?
回答：有 32 种。其中有 21 种纯色和 11 种花式条纹。

问题：这种面料将在哪些地区上市呢?
回答：在产品推介期，将只在欧洲面市。

上图 Dickson-Constant 的最新遮阳篷面料采用纳米技术，具有自我清洁的特性。营销总监 Patrick Raguet 正在检查开发的样品。

MILES TALBOTT
每个房间都是“起居室”

在传统美国家庭中长大的每个人都会对“起居室”印象深刻，这个房间通常布置着精美的装饰家具，用来款待宾客，而严令禁止小孩子进入。

然而，“起居室”的定义正在发生变化，这要归功于一些具有前瞻意识的公司，比如 Miles Talbott Furniture，它采用了多款由家居家具设计师 Joe Ruggiero 所设计的 Sunbrella® 性能系列面料。

“我们对 Joe 的设计理念坚信不渝，就是家中的每个房间都应该成为‘起居室’”，Jim Stokes 这样说道。他是总部设于北卡罗莱纳州高点市 (High Point) 的 Miles Talbott 家具公司的执行合伙人。“我们最大的挑战就是如何向客户解释清楚我们的产品。当人们看到我们精美的 Sunbrella 性能面料时，会不停地问，它真的是 Sunbrella 吗？我真的可以用漂白剂来清洗它吗？”

与 Joe Ruggiero 和 Sunbrella 面料建立相对较新的合作伙伴关系，这只是 Miles Talbott 多项战略决策中的一项。Miles Talbott 在 1993 年作为 Michael Thomas 家具的姊妹公司而创办，这些战略决策在创立之初就已成为公司稳步增长的推动因素。

“创立 Miles Talbott 的目的是为了寻求一个独特的市场定位，就是要成为高端产品及休闲美学的领跑者。” Miles Talbott 总裁 George Jordan 如是说。“高品质的定制设计、到位的顾客服务及较短的交付周期，已经为我们赢来了良好的声誉。”

Miles Talbott 的所有订单中，有 40% 是在 15 天之内交付的，90% 是在 30 天之内交付的。如果零售店的销售人员给公司打电话，可以信赖公司一定会有所回应。

“不久前，一位销售人员打来电话，希望核对一下某位准妈妈所订吊椅的订单状态，”销售副总裁 Chrissy McCormack 说道，“我们在与生产经理一道处理了此事，确定吊椅在宝宝出生前就可以递送到家。”

Miles Talbott 意识到，在这个竞争相当激烈的家具行业，要保持公司的领先优势，质量、服务及丰富的定制设计选项都是必不可少的因素，同时，还必须具有创造力和风险承受能力。这个理念促使 Miles Talbott 与 Joe Ruggiero 和 Sunbrella 面料结成合作伙伴关系。

“我们需要一个极富创造力和活力的软垫家具团队，而 Miles Talbott 则让我们惊叹不已。”

Joe Ruggiero

Jordan 回忆说，“某个星期六，Joe 拨通了我的手机，我们谈了如何进行合作的事。”“对我们来说，与 Joe 和 Sunbrella 合作是迈出了一大步，不过从最初开始，合作的气氛就感觉非常好。”

Miles Talbott 在 2008 年秋季推出了它的首批 Joe Ruggiero 家具设计和 Sunbrella 面料系列产品，其中包括 44 项单品，后来又发展到 85 项单品。公司在高点市设有面积达 25,000 平方英尺的宽敞展示厅，在这个完美的平台上，Ruggiero 对 Miles Talbott 在设计和面料方面的思想都变得鲜活起来。

“我们对装饰家具的授权合作伙伴作了大量的研究工作，”Ruggiero 说，是他设计了 JR 系列家居家具，其中包括 2002 年所推出的 Sunbrella 面料系列产品。“我们需要一个极富创造力和活力的装饰家具团队，而 Miles Talbott 则让我们惊叹不已。”

Miles Talbott、Joe Ruggiero 和 Sunbrella 之间的合作关系，是 Glen Raven 在整个家具行业中建立的众多关系的典型代表。分享设计美学的理念，注重质量与性能的核心价值与承诺，确保了彼此间的互利互助。

“我们的供应商体系非常重要，”Stokes 说，在加入 Miles Talbott 之前，他曾经在一家世界 500 强公司出色任职。“我们必须拥有可信赖的供应商。如果我需要在同一天装运一个木框或面料，我就能找到合适并称职的供应商为我交付货物。”

当问及未来的战略时，Jordan 的回答是 “坚持到底。”坚持恪守承诺，确保质量、服务和快速周转。对连续性做出承诺，隐含的就是迎接各种新机遇的创业进取精神。

他还说：“尽管我们已经取得了两位数的增长，但我们永远都不能骄傲自满”。“我们现在的市场非常不错，而我们还必须善于接受新鲜的事物和理念。当我们决定尝试新的领域时，我们会真诚地接受它，就像我们对待 Joe Ruggiero 系列产品和 Sunbrella 面料一样。”

对页（底部）Miles Talbott 管理团队 – 从左到右：Jim Stokes，执行合伙人；Chrissy McCormack，销售副总裁；George Jordan，总裁，同时还负责高点市的生产业务。**下图** 家居设计师 Joe Ruggiero，他与 Miles Talbott 在面料和软垫方面达成了合作，专门面向那些注重设计卓越性、耐用性和家具易保养性的客户群。Miles Talbott Sunbrella 所提供的产品范围从床品到家具和窗帘。

健康生活：我们可以信赖的改变

作者：SUSAN E. SANDERS，
理学硕士，工商管理硕士
阿拉曼斯地方医疗中心，生活方式中心项目经理

“增强抗压能力，能够帮助你更高效地完成‘必做之事’，从而有更多时间去做‘乐做之事’。”

Susan Sanders

尽管对医疗保健改革方面的争论一直没有停止过，但有一点，可能所有人都会赞同：降低医疗保健成本的最好方法就是保持健康。

不论大家对医疗保健有什么不同的看法，锻炼、良好的营养和充足的睡眠仍然都是保持健康的基本条件，而抗压能力在应对当前的全球经济衰退的过程中，甚至更为重要。增强抗压能力，能够帮助你更高效地完成“必做之事”，从而 有更多时间去做“乐做之事”。较强的抗压能力和由此所带来的高效率，可以体现在健康的三个方面：身体、精神和环境。

身体健康

所有人都知道健康饮食和经常锻炼的重要性，所以我们转而先谈谈睡眠的重要性。缺乏睡眠会让我们的身体释放出一种荷尔蒙，进而产生饥饿感。研究表明，如果您每天晚上只睡 4 小时或更少，那么就有 75% 以上的可能性会变得肥胖。如果您每晚无法睡够 7 小时或以上的话，可以试试下面的方法：

从今天开始

- 下午 2 点以后不摄入咖啡因。
- 把卧室里所有带插头的东西都搬出去，只有床头灯和闹钟除外。
- 卧室只用于睡觉和私密活动。不在卧室里进食、用电脑或辅导孩子功课。
- 睡前的 15-30 分钟安排一些固定的活动，但不应涉及电器（如，看电视等）洗漱、挑选明天要穿的衣服、看看书、写写日记，然后躺下，闭上眼睛。一张舒缓音乐的 CD 会有助于您渐入梦乡。
- 向您的医生咨询，或登录 Sleepfoundation.org 查询更多信息。

精神健康

您的效率高吗，或者仅仅是忙而已？压力会降低您的效率，同时也对身体造成伤害，导致肥胖和其他健康问题。当您感到压力时，您的身体就仿佛回到了史前时代。它分不清现代生活的多重任务同时进行和古时候被翼指龙攻击之间有什么区别。身体在奔跑或战斗的过程中，会释放出卡路里。可是现在的多重任务同时进行既不是奔跑，也不是战斗，所以您的身体就会将这些卡路里存储起来，通常是存储在腰部周围，因此也就变得肥胖了。

从今天开始

- 每次只做一件事。想一想在谈话的时候，如果您始终注意很专注，对方会有多高兴，所以在办公室的咫尺之内里，不要
- 发邮件联络，站起来直接走到他们跟前去沟通。考虑在公司中推行“不用电子邮件的星期五”。好经验要大家分享。
- 每小时休息两分钟，站起来，深呼吸，再伸个懒腰，重复三次。必要时，在你的黑莓手机上定个闹钟，然后逃到洗手间去放松一下。
- 浏览 DrPeeke.com 查看更多相关信息。

工作环境井井有条

平均算来，经理们的办公桌上堆的待处理项目工作量平均长达 38 个小时，而自从 1985 年我们高兴地宣称无纸办公时代已经到来之后，我们的用纸量却翻了一番。整理工作环境可以减轻您的压力。

从今天开始

- 给自己安排一下，花些时间来整理环境。我想你没有拒绝的理由吧?
- 创建一个不确定日期／可能性文件（纸质文件、电子版文件或二者兼有）。如果有某件事，不需要在未来 6 个月之内去做，就不要放在眼前。
- 给每月的 1-31 日都建立一个文件，同时给一月到十二月也建立一个文件。如果您只需在 9 号的会议中使用这份报告，那么就把它放在 9 号的文件夹中。五月份之前都不会考虑这些旅行计划，是吗？那就把它们都放到五月的文件夹中。在二月底的时候，花上十分钟时间，把三月文件夹中的内容分别归类到当月 1-31 日的文件中。如果 1-31 日的文件还有剩余，可能它最好的去处就是“不确定日期／可能性”文件或“循环”文件。
- 搜索 Napo.net，向整理专家咨询或查找些建议。

不可小觑全球经济衰退给您的生活带来的压力，压力的效果日积月累，可能今天感觉不到，但总有一天会出现，也许比您的想像要快。采纳这里提出的建议，以更强的抗压能力面对生活。

Susan Sanders 是 Alamance Regional 生活方式中心的项目经理。在加入 Alamance Regional 之前，Susan 曾就职于杜克大学和杜克大学医学中心，在德克萨斯州的奥斯汀、谢尔曼负责公司健康项目。Susan 和她的丈夫 Paul 都是铁人三项运动员。

GLEN RAVEN 重视所有同仁的健康

Glen Raven 在美国的同事有 80% 以上都参加了公司的健康计划，这是今年新推出的医疗福利计划的一部分。如果员工同意进行健康风险评估并按照医护人员的建议去做，他们要交纳的保险金就会减少。

“这个计划从诞生到现在虽然还不到一年时间，但可以看到，已经取得了良好的效果。”Glen Raven 健康经理 Janice Burgess 说。“我们收到过很多报告，都是为同事们进行健康风险评估时，发现了潜在重病，然后及时预防并治疗，避免了病情恶化。”

除了健康风险评估之外，Glen Raven 还在其北美分支机构设立了诊所，在那里，医护人员们可以为员工们可以进行日常的健康检查。这些诊所也对 Glen Raven 所有员工的配偶开放，诊所的护理工作更及时周到，同时价格也更低。

Burgess 说：“今年到目前为止，医疗索赔的次数大幅下降了。”“作为一家提供自我保险的公司，医疗索赔数量的下降对我们来说至关重要。我们会在本年度剩余的时间里继续追踪项目的效果，不过我们仍认为，健康风险评估与现场诊所是一种很好的结合，能够很好地改善员工健康水平，也会降低我们的医疗福利成本。”

连裤袜问世 50 周年

“这标志着时尚界一次革命的开始，最终改变了袜类产品的设计和使用寿命，改变了内衣贸易的格局，就更不用说为全世界女性带来的舒适和方便了。”

摘自《Raven 的历程》

多年以来，老艾伦 • 甘特 (Allen Gant, Sr.) 的心中一直萦绕着这一想法，这是妻子第一次怀孕带给他的灵感：为什么没有人为女士生产一种将裤子和长袜合二为一的服装呢?

二十世纪 50 年代中期，长筒袜的市场开始衰退，这正是 Glen Raven 当时的重要业务。而逆势也正是以求新求变力挽狂澜的好时机。甘特先生与袜厂的管理团队讨论了他的想法，于是袜厂开始设法改装现有的机器设备，来创造一种新的服装。

翻开 Glen Raven 的官方记录《Raven 的历程》，有着这样的记载：“用了两天的时间.....一切准备就绪.....终于开始上机器试制了.....但做出来的第一条样品与我们的想像相差甚远。”“过了不到一周，问题解决了，我们终于成功地将长筒袜与裤子结合在了一起，做出了长到腰部、轻薄合体的一体式尼龙连裤袜。”

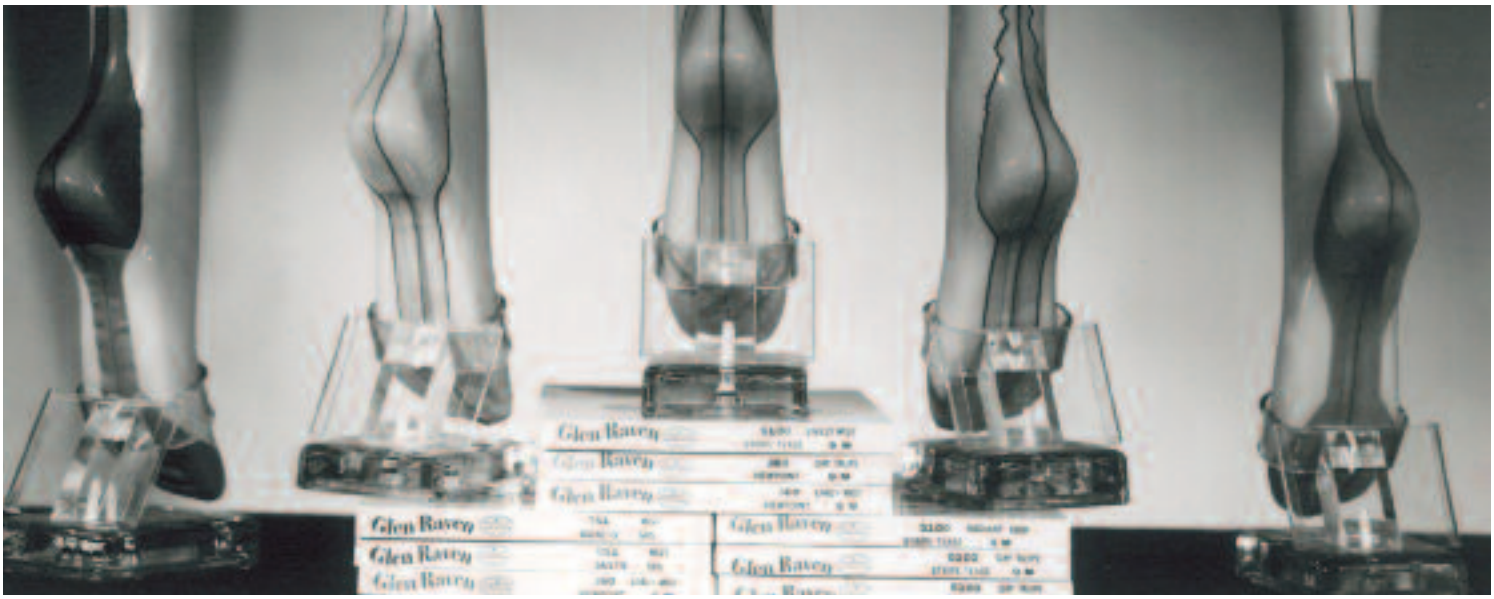
1959 年，Glen Raven 去申请专利，却得知另一家公司几乎同时也提出了类似的申请，这就意味着，两家公司都得不到这项专利的专有权。Glen Raven 没有灰心，他带着新产品步入市场，商标确定为 Panti-Legs®。

“这标志着时尚界一次革命的开始，最终改变了袜类产品的设计和使用寿命，改变了内衣贸易的格局，就更不用说为全世界女性带来的舒适和方便了，”《Raven 的历程》如是说，“Glen Raven 可以公平地宣称，就算我们不是世界上第一家连裤袜生产商，也是这种产品的最早先驱。”

Glen Raven 的 Panti-Leg 裤袜成为女性时尚中必不可少的一部分，多年来的销售一直很红火，特别是在 1970 年代超短裙风靡全球期间，它的销量呈现快速增长。然而，由于这种产品越来越普及且价格低廉，已经无利润可言，上世纪 90 年代中期 Glen Raven 停止了连裤袜的生产。

“与 1959 年我父亲和他的团队发明出第一条连裤袜时相比，我们的公司已经完全改头换面，不可同日而语了。”Glen Raven 总裁小艾伦 • 甘特 (Allen E. Gant Jr.) 说道。“然而，我们要认识到这个里程碑的重要意义，因为它传达的是一种创新精神，一种从 1880 年创建以来就一脉相承的精神，一种我们今天仍要不懈坚持的精神。”

下图 长筒袜是 Glen Raven 多年来的主打产品，但是到 1950 年代末期，这个市场开始萎缩，由此而激发的创新诞生了一种新产品——连裤袜。**对页** Glen Raven 于 1959 年推出了它的“Panti-Legs”品牌连裤袜产品，在市场上始终保持着领导地位，直至 1990 年代初期。



GLEN RAVEN

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

Tri Vantage
Glen Raven, NC
336-227-6211

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

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

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

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

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

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

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

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

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

环北太平洋地区
Sunbrella/Dickson
中国香港
852-2317-6390

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

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

格伦雷文纺织科技
（苏州）有限公司
中国江苏省苏州市
86 (512) 6763-8100

RAVEN

第 9 期 | 2009 年冬季刊

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