

# RAVEN

2015 年冬季刊 | 第 23 期





Allen E. Gant, Jr.  
首席执行官兼董事长

尊敬的读者：

欢迎与我们一同进入 2015 年！

在 Glen Raven，我们对未来一年充满希望，因为我们的客户持续不断地向我们展现了惊人的创造力、创新和卓越承诺。本期 Raven 杂志将介绍其中一些客户案例。

例如，从夏威夷的家中开始创业的 Gary 和 Jeri Barnes 近期建造了一座新厂房，来为当地客户提供更好的服务。自 Ed Skrzynski 在 2008 年经济最不景气的时候接管其父亲的帆船生意 Marco Canvas & Upholstery 以来，这家佛罗里达公司的业务不断发展，产品线也逐步扩大。

Bauhaus Furniture 引领家具业的新趋势，旨在确保消费者可以在两到三周内收到所购的新沙发，在以前这需要八周或更长时间。Cobalt Boats 通过制定深刻文化实现了完美品质承诺，是我们所有人的榜样。

Brand & Oppenheimer 向对纺织行业发展前景心存疑虑的所有人奉上了不懈可击的回答。该公司为高科技纺织品创造了巨大的发展机会，推出了包括使用我们 GlenGuard FR® 织物制作的防护工作服在内的众多优质产品。

我们之所以对未来持乐观期望，还因为 Glen Raven 概念画廊的最新计划“Boost Challenge”见证了年轻人的创新潜力和职业道德。纽约时装技术学院的学生们展示了如何利用我们所提供的材料搭建令人惊叹的创新室外场地，并推动城镇发展。

在 Glen Raven，我们坚持支持 Sunbrella® 品牌织物的承诺。近期，我们推出了适用于家居和船舶的 Sunbrella 新遮阳织物系列 (Shade Fabrics Collection of Sunbrella)，为我们的经典产品增添新的美学亮点，增强了产品吸引力。而且我们的“Perspective”计划专门支持 Sunbrella 品牌发展，旨在超越局限、发挥无限创意。从高档城市空间到海滩别墅，从顶级游艇到经典休闲车，我们的 Sunbrella 织物无处不在，提供无与伦比的多功能、美观和易于护理特性。

最后要提到的是，Victor 和 Julio Pimentel 兄弟在巴西创办了极具创意的土工格栅公司。作为合作伙伴，Glen Raven 帮助他们在不断发展的南美经济格局中扮演更加重要的作用。

前进的路程中必然会面临挑战，但在本期 Raven，我希望大家了解，只要我们携手合作，为改善全球消费者的生活而共同努力，未来将充满希望。

*Allen E. Gant, Jr.*





Glen Raven Custom Fabrics 推出具备  
全新美感的新款产品，改写了  
遮阳产品的发展趋势。  
| 第 7 页

# RAVEN

2015 年冬季刊 | 第 23 期

02

从俄罗斯到夏威夷，随爱而行  
- TROPICAL J'S

04

“毫不妥协”准则  
COBALT BOATS 品牌

07

GLEN RAVEN 推出全新  
遮阳织物系列

08

B&O 的高附加值产品持续  
推动纺织业发展

10

MARCO CANVAS  
所有者在 2008 年  
引领企业变革

12

想在两周内收到新沙发？ -  
BAUHAUS 让您梦想成真

14

“PERSPECTIVE”计划为  
SUNBRELLA® 织物带来新创意

18

GEO SOLUÇÕES -  
为共同利益携手并进，  
推动 STRATA 发展

20

学生的设计创意推动社区发展

## 封面图片：

TROPICAL J'S 的定制遮阳伞让您  
享受完美的夏威夷海滩假日。

# 从俄罗斯到夏威夷，随爱而行 – TROPICAL J'S

在 20 世纪 80 年代末担任美驻俄大使馆海军武官时，Gary Barnes 和妻子 Jeri 开始考虑在莫斯科的任职结束后（可能也就是退休后）将前往何处生活。他们一致同意绝对不留在俄罗斯，因此开始在全球搜寻合适的地点。伦敦因阴天太多而被排除在外，之后他们甚至考虑了巴拿马，但不认为这是养育三个男孩的理想地点。

然后他们将目光转向了夏威夷。Jeri 回想起夏威夷的碧蓝晴天，以及刚下飞机就在机场航站楼闻到的芬芳花香。就这么决定了。夏威夷将是他们的新家所在。

“这对我们来说是个挺兴奋的决定，” Jeri 回想道，“虽然那里不是非常适合家居生活或谋生，但我们都为夏威夷的美景而倾倒，碧蓝晴天弥漫着芬芳花香。下雨时也是温馨的暖雨，不像俄罗斯那么寒冷暗沉。我们决定在那里定居。”

正是在这片热带环境中，他们找到了在夏威夷谋生的途径。他们发现人们在岛上使用的手持伞非常无趣，大多是黑色或酒红色的，与周边的美丽环境格格不入。为什么不制作采用夏威夷风格配色和设计的夏威夷印花手持伞呢？

“我们从家中开始创业，” Gary 说道，“客厅里就有缝纫机，我们还在车库中用聚四氟乙烯和丙烯酸使伞具备防水性。设计师开始向我们寄送织物进行防水处理并制成阳伞。不久后，我们的家就变得更像是个工厂了。客厅里堆满了木框，每间卧室的床上都铺晒着丝网印刷的伞面。孩子们都没有地方睡觉了。”

到 20 世纪 90 年代中期，Barnes 夫妇选择了一处前军事补给建筑作为业务基地，他们的业务范围已不仅仅是手持伞，还涵盖大型户外伞和遮雨篷。为 Hyatt Regency 和 Aloha Towers 完成的两个突破性项目为他们赢得了良好的声誉，他们以三个儿子的名字为灵感将公司命名为“Tropical J's”，他们的孩子名为：Justin、Jonathan 和 Jordan。该公司的目标业务是采用高品质材料、针对夏威夷富有挑战性环境设计的大型商业和住宅项目。

20 年来，Tropical J's 的办公地点都位于这座按月交租的前军事建筑，直到收到该建筑将拆除的消息。他们开始在岛上搜寻新基地，偶然间发现靠近火奴鲁鲁港的一处建筑工地不仅便于客户来往，而且不像岛西部的场地那么工业化。

“如果选择西部位置，基于夏威夷的交通状况，我们的客户和员工需要驱车一个半小时才能赶到，这是我们所不乐见的，” Jeri 说道，“这不仅是在寻找理想位置，还为我们提供了从头运营、提升效率的机会。”



Tropical J's 所有者一家，（从左至右）Justin Barnes、Gary Barnes、Jeri Barnes 和 Jordan Barnes。





在 Tropical J's 20 名员工的帮助下, Barnes 夫妇的两个儿子 Justin 和 Jordan 直接参与了这座占地 16,000 平方英尺的新建筑的设计工作, 该建筑地理位置优越, 可观赏火奴鲁鲁港的如画美景。这座新基地于 2014 年 3 月开业, 确保了从设计到织物剪裁和缝纫、制图、框架制造和装配等项目流程顺畅完成。Barnes 夫妇独创的生产管理系统帮助各个部门同步执行项目, 从而加快了周转速度。

这一新中心为范围广泛的各类产品提供支持, 其中包括定制伞、室内和室外窗帘、可伸缩和固定的遮阳棚、抗拉结构、衬垫、图样、遮篷、躺椅顶棚和其他遮阳结构, 所有这些产品均针对高端市场设计、制造和生产。使用 Sunbrella® 织物的定制设计, 以及可抵御 100 英里/小时或更大风力的电镀伞框是 Tropical J's 的招牌卖点。在任何时候, 工厂中都在处理 40-50 个项目。

“我们很早便发现小型住宅项目的市场竞争非常激烈, 但很少有公司能够处理大型商业项目, 因为我们将发展重心转向了这一领域,” Gary 说道, “我们的大部分产品都独一无二, 这些定制设计是中国制造所无法企及的。我们在夏威夷拥有稳固忠诚的客户群, 他们尊重我们的设计和品质。” Jordan 已开始尝试进行富有挑战性的定制设计, 他极富创意地将父亲处学得的经验与新技术相结合。

除了热带气候带来的种种挑战外, Tropical J's 还面临偏远海岛位置所产生的困难。员工们不仅掌握了操作公司设备的专业技术, 还已熟谙维护和修理技能。Justin 所开发的公司生产计划系统对确保材料按需获取和以尽可能经济的方式运送至工厂提供了极大帮助。对 Tropical J's 至关重要的是其与 Glen Raven 分销子公司 Trivantage 的关系。

“借助其生产管理系统, Tropical J's 一般不会在最后时刻才订购, 这使我们能够合并其订单并通过 Hawaiian Island Freight Association 运送, 该公司的船舶每周前往各岛两次,” Trivantage 西区销售经理 Brian Holian 说道, “我们的一些客服专员已与 Tropical J's 合作了 15 年以上, 我们的关系非常稳固。”

从在家中经营的小型创业公司发展为夏威夷的领先遮阳产品公司之一, Tropical J's 向我们展现了通过创意、愿景和预期风险获得成功。

# “毫不妥协” 准则 COBALT BOATS 品牌





“只需告诉分销商或客户顶棚是用 Sunbrella 织物制成的就够了。人们都知道这是最棒的。Sunbrella 品牌本身就是卖点。”

PAXSON ST. CLAIR

Cobalt Boats 创始人 Pack St. Clair (图左) 与担任 CEO 的儿子 Paxson。

每当 Cobalt Boats 员工遇到问题时，都能明确地找到解决途径，因为该公司有着坚定的愿景——“毫不妥协”。

“‘毫不妥协’一词源自我们的室内装饰部门，进而成为全公司的口号，”这家位于堪萨斯州 Neodesha 的船舶生产商的 CEO Paxson St. Clair 说道，“该准则一开始是由内部推动的，之后成为了我们船舶的品质目标。”

Cobalt 对品质的执着追求源于该公司的创始人 Pack St. Clair (Paxson 的父亲)，他在 45 年前创办该公司，虽然现在已经退休了，但仍被称为“公司文化守护者”。在公司发展早期，Pack 抓住机会将游艇品质引入敞篷车市场，如今这已成为 Cobalt Boats 的品质代表。这一对细节的极致关注在每艘 Cobalt 船舶上都体现得淋漓尽致，包括打造完美凝胶涂层、无瑕模具、整体设计的结构强度和耐久性、方向盘套上的独特接缝图案、不锈钢仪表盘开关、增添舒适性并延长装饰品使用寿命的座椅泡沫应用技术，以及位于方向盘左侧、便于乘客使用的立体声控制装置。当然不只如此。

“Pack 在创业时并非工程师或会计，但他擅于交际，而且他创造了以人为本的文化——注重我们的员工和客户，”Paxson 说道，“我们并没有按照程序手册建立 Cobalt 品牌。相反，我们深入了解员工内心，并帮助他们认同我们不仅在制造船舶，还在为客户构筑梦想。正是制造完美船舶的激情使 Cobalt 在市场中脱颖

而出。如果出现任何细微错误，所有人都有权说不，我们会重新开始，力求完美。我们会自问 Pack 是否认可，如果答案是‘不’，我们就会重做。”

Cobalt Boats 提供六条产品线，包括 20 英尺的汽艇和 40 英尺的运动赛艇。该公司持续推出大型船舶来扩充产品线，同时针对日益热门的浮筒船推出平台系列。每条新产品线都贯彻了 Cobalt 对细节和创新设计的一致关注。

“平均每艘 Cobalt 船舶有超过 2,000 个部件，正是这些部件的完美组合打造了令客户满意的产品，”Paxson 说道，“以驾驶舱顶棚装置为例，我们可以使用成本为 89 美分的塑料装置，也可以选择成本高达 4 美元的不锈钢装置。毫无疑问，我们会使用不锈钢，因为这正是 Cobalt Boat 的品质所在。”

正是基于对完美部件的不懈追求，才产生了与 Sunbrella® 织物的长期供应合作关系。

“对于船舶所有者，遮阳性能变得前所未有的重要，而且我们在设计和制造驾驶舱顶棚、拱架和塔基时加入了许多创新元素，”Paxson 说道，“只需告诉分销商或客户顶棚是用 Sunbrella 织物制成的就够了。人们都知道这是最棒的。Sunbrella 品牌本身就是卖点。”

Sunbrella 织物船舶部市场经理 Bill McDaniel 也将与 Cobalt 的合作描述为双赢局面。

“Cobalt 是 Sunbrella 的理想内联合作伙伴，因为我们都非常注重品质，” McDaniel 说道，“Cobalt 一直追求创新应用，以改进客户体验品质为目标，这使他们在市场中脱颖而出。”

基于对材料和工艺精益求精的不懈追求，Cobalt 的船舶价格在同等尺寸的产品中偏高。该公司的长期目标是赢得选择 Cobalt Boats 品牌的客户的信赖，吸引他们不断回购。为此，该公司还会评估船舶所有者的期望和水中运动经验。

“客户往往会在船舶展中购买船舶，而在船舶展中所有船舶的表现都差不多，” Paxson 说道，“只有在水面上，风起浪涌之时，才能看出船舶的性能好坏。在多浪的水面体验数周，甚至拥有船舶数年后，就会发现品质的重要性。”

与整个船舶业一样，Cobalt Boats 也受到 2008 年经济低谷的影响，但该公司凭借强力的品牌、对高端市场的专注以及忠诚的分销商群，仍然保持出色的业绩。从近几个月来看，Cobalt 的前景愈发光明。

“我们利用淡季集中精力开发新款船舶，包括我们的平台系列，” Paxson 说道，“通过向产品开发投入更多资源，我们更快速、更强力地摆脱经济衰退影响。”

Cobalt Boats 将坚定不移地坚持“毫不妥协”承诺。

“我们不仅确保员工了解我们的使命，还为他们提供了完成这一使命所需的工具，”他说道，“在 Cobalt，我们需要的不仅是 Cobalt 客户，还有 Cobalt 拥护者。我们非常依赖口头宣传，当客户获得高品质体验时，会与他们的朋友分享。这便是我们的成功秘诀。”



对于船舶使用者，遮阳性能变得前所未有的重要，为此，Cobalt Boats 使用 Sunbrella® 织物带来创新设计。

# GLEN RAVEN 推出全新 遮阳织物系列

基于现今市场上的遮阳产品种类越来越多，以及对遮阳产品兼具美观和功能性的追求愈发强烈，Glen Raven Custom Fabrics 推出了新款遮阳织物系列。

“我们的目标是改变遮阳产品概念，” Glen Raven Custom Fabrics 工业业务经理 Vince Hankins 说道，“在过去，这一概念主要围绕遮阳棚和船罩，而且重点是提供细节保护。而在全新的遮阳系列中，我们的目标是同时兼具装饰性，探索全新的性能领域。”

数十年来，纯色和条纹图案一直是遮阳棚和船舶系列产品的主要花色，Custom Fabrics 的装饰遮阳产品为市场带来新意。此次推出的新产品包括 Unity（用可回收材料制成，具有独特的纹理外观和可持续性）、Alloy（高科技金属外观，提供滤光和过水性能）和 Fundamental（采用提花织物，具有高端精美的外观）系列。这些织物适用于家居、商业和船舶遮阳应用。

“这些织物可为我们的遮阳棚和船舶客户带来发展机会，” 销售副总裁 Suzie Roberts 说道。“我们将对传统的 Sunbrella® 织物进行更多改进，并带来独一无二的装饰性新品，为客户提供更优质的产品。”

装饰遮阳系列产品是 Glen Raven 经过两年设计和开发的成果。公司致力于提供能够扩大现有遮阳织物范围的系列产品，在产品开发过程中，公司预先向选定客户和行业成员展示系列织物。新款织物的适用范围涵盖各类遮阳产品，包括固定和可折叠遮阳棚、天棚、遮棚、遮阳伞、遮阳装置，以及顶篷和其他船舶用遮阳部件。

“我们在这些创新产品中积极改进织物设计和美观体验，” Hankins 说道，“提供如装饰遮阳产品系列的丰富织物纹理和设计使我们超越传统的遮阳结构和织物解决方案应用范围，从而为我们的客户创造发展机会。”

每款新装饰织物产品都具有独一无二的特征。Fundamental 是一款提花遮阳织物，它融合经典元素和现代编织技术，特别适合高档、极具装饰效果的应用。此类织物在美国尚属首创，它利用传统 Sunbrella 织物结构和简单条纹概念，形成经典的编织犬牙花纹图案。Fundamental 的图案可选 Charcoal、Sand 和 Walnut，图案近距离观看显得独特，远距离观看则显得微妙。织物特别适合包括固定支架或开合式结构以及雨伞等在内的应用。

由于客户对金属和固体表面遮阳产品的兴趣日益提高，Alloy 利用这些结构的时尚、高科技外观，并通过织物结构提升产品质量，允许光照和水滤过材料。这款织物采用 Glen Raven 内部生产的独家 PVC 和 Sunbrella 腈纶纱，具有华美的金属光泽，更有混合材料带来哑光和光面的两分质感。可选 Silver、Vapor（一款轻质珠光遮阳篷）、Steel 和 Bronze，Alloy 可通过不同的安装方式获得不同的外观，包括固定框架结构、遮阳篷和滚轴遮阳篷。

“Alloy 突出金属遮阳结构的美学价值，并可用于纺织品解决方案，实现装配弹性，” Hankins 说，“这款织物针对特定结构而设计，此类结构的建筑美学需求超过通过元件获得完全保护的需求。”

Sunbrella 装饰遮阳系列产品还包括 Unity，该系列织物由回收材料制成，并提供丰富的空间纹理。Unity 将多达 50% 的工业后再循环 Sunbrella 纤维与全新 Sunbrella 纤维进行混合，实现独特的风格和复古魅力，同时提供丰富的色彩、有特色的纹理和出色的性能。可选 Ashe、Granite、Char、Leaf 和 Garnet，这款织物适合任何装饰遮阳应用。

请参见网站 [www.sunbrella.com/showroom](http://www.sunbrella.com/showroom)。



新款遮阳织物 - RETRO 系列



装饰遮阳产品 - ALLOY 系列



装饰遮阳产品 - FUNDAMENTAL 系列

# B&O 的高附加值产品 持续推动纺织业发展

任何认为纺织业不再是美国经济发展部分的人都应了解下位于新泽西州雷德班克的 Brand & Oppenheimer (B&O)。该公司成立于 1913 年，起初是一家服装衬里供应商，不仅成功转变为高附加值产业用织物供应商，近期还收购了领先的高可见度工作服生产商 Performance Textiles，为未来发展进行投资。

B&O 近期还采取了其他改进措施，包括吸引原任职于 1947 LLC 的业内资深人士 Edward Ricci、Ben Galpen 和 Bryan Boulis 加入管理层。他们的专业知识和客户知识与 B&O 产品非常合拍。

“从水分管理到耐燃性，B&O 和 Performance Textile 品牌都以出色的性能著称，” Ricci 表示，“很多年前我们就知道该公司了，而且我们相信我们的纺织专业知识和该公司的需求将产生协同增效效应。我们很高兴能加入该公司，并将努力促进公司的业务发展。”

在过去二十年间，B&O 已成功成为美国军方的领先纺织供应商，并为多个商业细分市场带来同样专业的纺织产品。在 2011 年 10 月，Praesidian Capital 成为 B&O 的投资方并加入管理层，为公司的发展提供支持。如今，B&O 提供多种重量和材质的独家客户织物解决方案，使用的材料包括尼龙、涤纶、棉、帆布、混合编织和针织面料。通过收购 Performance Textiles，B&O 致力于成为防护工作服市场的领导者。

“我们的目标发展领域之一是安全相关工作服织物，B&O 已在这一市场建立稳固地位，” Ricci 说道。“我们认为，美国工人及其员工对此类防护的需求将不断增长，尤其是对于需要高可见度织物的公路工人和机场停机坪上的燃料操作员。技术进步将在未来几个月或几年中带来新产品机会。”

对防护工作服市场的关注推动 B&O 收购 Performance Textiles, Inc.，该公司早在 11 年前 ANSI 标准发布时便开始生产高可见度合规织物。业务地点位于马萨诸塞州达克斯伯里和北卡罗来纳州格林斯博罗的 Performance Textiles 提供高可见度产品线，其中包括防火 T 恤、安全背心、雨衣和日用背心。

在与 Glen Raven Technical Fabrics 的合作中，Performance Textiles 帮助推出了用于安全背心的 GlenGuard® 高可见度织物。与 GlenGuard FR 织物制服同穿时，工人可获得业内最高水平的防护，包括应对闪电状况。

“Performance Textiles 是一家独特的业内公司，拥有良好的声誉以及与我们相似的生产流程和供应商，” Ricci 评论道，“该公司已成功成为技术领导者，其技术专业知识和强力的客户和供应商关系是对我们业务的有力补充。”



除了在高可见度工作服市场占领领先地位，Performance Textiles 还提供多款广受欢迎的产品，包括热气球、运动降落伞、帐篷、休闲车篷和背包。Performance Textiles 还与 Glen Raven Technical Fabrics 拥有稳固的合作关系，B&O 也是同样。其与 Glen Raven 的战略合作关系是引发收购兴趣和最终成交的关键要素。

“在 B&O，我们致力于与客户和供应商都建立战略合作关系，” Ricci 说道，“B&O 已与 Glen Raven 合作了数十年，我们已在从原材料到印染的各个创新纺织应用领域建立稳固的合作关系。他们拥有 GlenGuard 这一卓越的防护工作服织物品牌，我们期待能够继续实现该公司与我们及 Performance Textiles 共同取得的成功。”

该防护工作服系列涵盖众多不同类型的织物，而 B&O 计划在未来两到三年间通过有机发展或潜在收购实现大幅增长。虽然防护工作服是该公司的业务重心，但 B&O 还关注其他具有性能要求的市场领域，例如用于医疗、降落伞和工业应用的织物，以及运动服等兼具性能和时尚度要求的市场。

“我们将我们的人员和资源视为 Glen Raven 的扩展部分，我们非常重视这一合作关系，” Ricci 总结道。“我们非常期待继续共同为客户和美国工人提供新的创新纺织解决方案。” Glen Raven Technical Fabrics 在此战略合作关系上拥有相似的发展前景。

“现今客户的需求往往超出了任何一家公司的能力，因此战略合作关系至关重要，” Glen Raven Technical Fabrics 工业织物副总裁 Jeff Michel 说道。“我们的两个最佳合作伙伴 B&O 和 Performance Textiles 合并了资源并将继续保持与 Glen Raven 的成功合作关系，这是非常有利的发展信号。”



请参见网站  
[www.brandandoppenheimer.com](http://www.brandandoppenheimer.com)





请参见网站 [www.marcocanvas.com](http://www.marcocanvas.com)。

# MARCO CANVAS 所有者在 2008 年 引领企业变革



TAMMY 和 ED SKRZYNSKI

提起 2008 年，大部分人都可能会回想起自 20 世纪 30 年代大萧条以来全球最严重的经济低迷。但对 Ed Skrzynski 而言，2008 年具有更重大的意义。这一年，他放弃了在国际工具作业和程序工程公司的职务，从游历世界的工作转为接管其父亲的企业——位于佛罗里达州马可岛的 Marco Canvas & Upholstery LLC。



“在经济低迷期接管让我感觉有点疯狂，但我的字典里从来没有消极这个词，” Skrzynski 说道，“当时业内一片混乱，但我们决心奋力发展。如果自己都没有信心，当然不会成功。我们看到了不断学习的价值。”

激励 Skrzynski 变换职业的动力来自其家庭，包括他的妻子 Tammy 以及两个还在成长期的孩子，他在之前的全球工作中非常思念他的家人。Marco Canvas 拥有稳固良好的市场声誉，以及一小群

精英员工。缺少的成功要素包括团队合作、技术应用、积极销售、市场营销和多样化的产品线。Skrzynski 决心为公司填补所有这些要素。

“当我在 2008 年刚进入 Marco Canvas 时，我发现公司的氛围非常个人化，缺乏分享相同目标的团队精神，”他说道，“我们开始尝试确定各人最擅长的领域。装饰、生产装配、销售、设计、管理等部门分别应由哪些人组成？第一个月后，我们开始盈利。之后我们开始进行研发、购入技术，并鼓励交叉培训。”

尽管当时经济处于低迷状态，Marco Canvas 仍进行了大量投资，从而从 2008 年的 4 人发展为如今的 15 名员工。该公司的愿景是“创造更多可居空间”，该愿景应用于家居、酒店和船舶等多领域的产品。该公司提供的产品范围广泛，包括固定和可伸缩遮雨棚、天窗、露台顶棚、室外装饰、各类船舶罩棚以及多种定制金属装置。除了定制帆布产品外，Marco Canvas 还提供面向酒店最终用户的独家专利产品。



在自 2008 年以来作出的所有变更和改进中，Skrzynski 认为创建生产管理系统是自己为 Marco Canvas 作出的最大贡献。

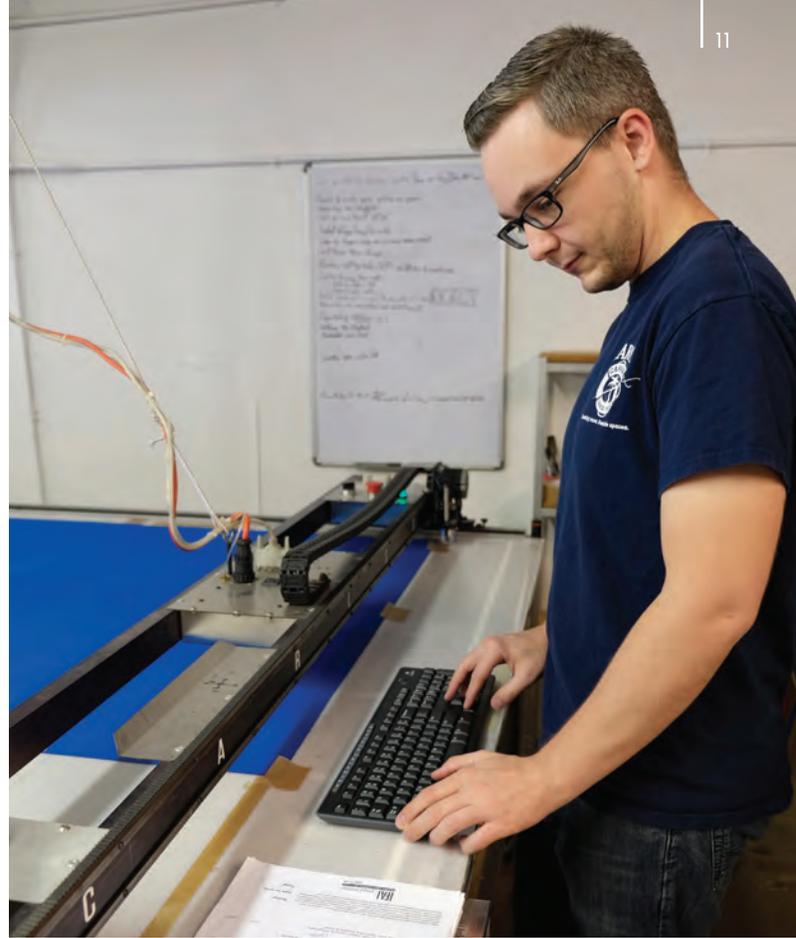
“该系统为我们提供了巨大帮助，例如，如果我们收到一项顶棚订单，便可利用该系统先制作数字模板，并将其转至我们的金属和/或织物部门，”他说道，“可以同时进行框架制作和织物裁剪及车缝，这样后续部门就不必浪费时间等待前一工序完成了。沟通非常重要，而且产品流现在更快、更有效、更准确。”

Skrzynski 与妻子 Tammy 共同担任管理职务，她主要负责行政、财务、库存和产品管理。他还担任多项职务，主要关注销售、营销以及新产品开发事务。

“我们希望船舶分销商扮演产品代销商的角色，”他说道，“通过制造标准产品和制定 OEM 无法提供的部件模式，我们可以提供更快速的响应，而分销商也可以提供更好的服务。我们并非为所有工作衡量和制定新模式。这就像是 OEM，为我们提供所需的产量。当然，我们仍然提供定制产品，但我们倾向于通过更快速、更准确的流程完成定制。”

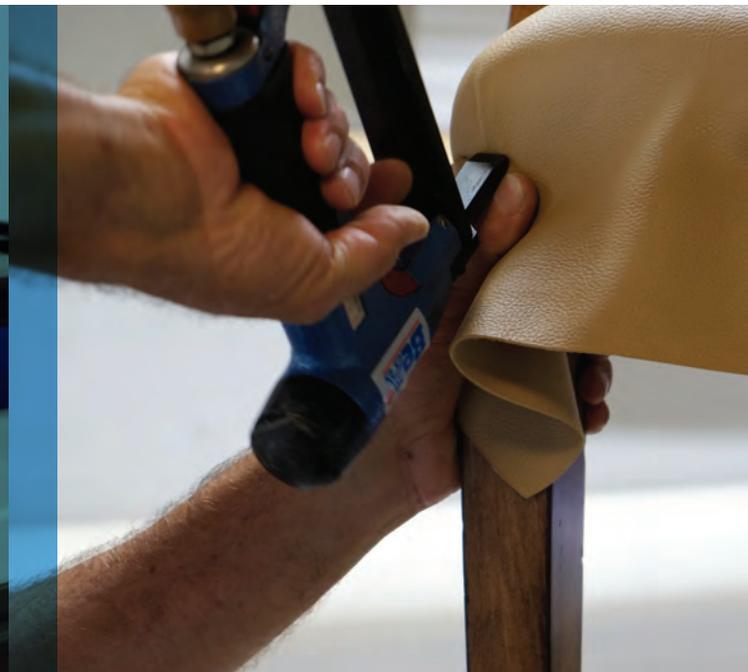
Sunbrella® 织物（该公司的旗舰产品便采用此织物）的品牌声誉和来自 Glen Raven 分销子公司 Trivantage 的支持也在 Marco Canvas 的发展过程中发挥了重要作用。通过客户代表 Keith Purves，Trivantage 不仅为 Marco Canvas 提供所需的织物、配件和绳索，还带来了业务相关理念和培训。

“我认为 Trivantage 是能带来巨大价值的合作伙伴，”Skrzynski 说道，“我在接管的第一周里，参加了在迈阿密举行的一个有关如何销售可伸缩遮雨棚的研讨会，从中学习了很多，后来我们成功销售了大量可伸缩遮雨棚。一年半前，我们有三个人参加了 Trivantage 举办的遮阳产品销售研讨会。现在，我们已成功完成了超过 13 个定制帆船项目，并已成为此类遮阳解决方案的理想选择。通过这些活动，我们还结识了许多对我们业务有帮助的人，这让我们意识到 Trivantage 不仅是一站式供应商，还可帮助我们不断发展。”



Skrzynski 仍对公司前景持乐观态度，他将发展重心定为继续提升效率并扩展数字模式库和独家产品线。

“我们将继续研发独家产品并为这些产品申请专利，而且我们还将继续引进年轻的新员工，”他说道，“我希望能在数字环境中以一些传统方法制造产品。”





## 想在两周内收到新沙发？ — BAUHAUS 让您梦想成真

在传统零售购买模式中，想要购买新沙发或椅子的消费者需要前往大型零售展厅、选择喜爱的外形和织物材料、下单，然后获悉可能需要等待约八周或更长时间才能为温馨的家增添新装饰。

但在位于密西西比州萨尔提略的 Bauhaus Furniture 等公司的推动下，这一状况发生了巨大变化。借助高效的工作流和该公司专业员工的努力工作，当您从本地零售店订购 Bauhaus 家具后，可以在两周内享用所购买的新家具。

“在线购物和快速有效地收到所需物品的期望是现今最重要的消费趋势之一，” Bauhaus 所有者兼总裁 Britt Allred 说道，“家具业必须跟上这一趋势，而在 Bauhaus，我们认为我们的最大优势之一就是我们的上市速度。我们可以快速作出决定，因此能够在两到三周内交付客户订单。”

自 1989 年起，Bauhaus 便在密西西比州东北部生产高品质装饰家具。Bauhaus 拥有超过 200,000 平方英尺的生产场地，位于美国最大的家具生产区之一，地理位置优越，可轻松吸引技能熟练的家具工匠以及众多家具组件提供商。1999 年，Bauhaus 加入 La-Z-Boy 公司，但在 2014 年 3 月由 Allred 收购，重新成为一家私营公司。

“我们最大的优势来自我们的采购、设计、品质、制造和客户服务团队，” Allred 说道，“在我收购公司之前，就决定保留该团队。他们如今仍为公司发挥重要作用。作为私营公司，我们非常灵敏，而我们最重要的优先项目之一就是维持我们在密西西比州提供的职位。”



Bauhaus 工厂的运营理念以品质、效率和成本控制为核心。该公司的大部分主要供应商距工厂均不到 30 分钟路程，因此 Bauhaus 工厂一直保持着低库存，即使在快速周转环境下也是如此。事实上，所有部件都基于每周生产日程，按照订单定制生产。

“支持我们安然渡过经济低迷期的要素之一是我们坚持公司定位，始终控制成本并注重提供价值，” Allred 说道。“这些计划确实起效了。”

Bauhaus 一直被视为百货公司的低价品牌，但在设计总监 Jeannie Corey 的指导下，这一定位发生了变化。定制外形、时尚外观和高品质装饰成为 Bauhaus 产品的美学代名词，这些产品在百货商店中也成为焦点。与此同时，Bauhaus 还积极建立品牌声誉，旨在将客户群扩展至中高端市场。

“对于过去的四个家具市场，我们的新产品仍然保持着 Bauhaus 的标志性简洁线条风格，同时具有更时尚的外观，” Corey 说道，“通过全新设计，我们以实惠不变的价格为消费者提供更时尚的产品。”

即使在设计上增添了时尚性，Bauhaus 仍然非常重视快速交付性。

“Bauhaus 的优势之一是能够在短时间内为客户交付时尚、舒适、高价值的产品，” Bauhaus 工厂经理 Josh Robbins 说道，他领导着 250 人的员工团队，“Britt 和 Jeannie 拥有出色的时尚感和高品质要求，在 Britt 的领导和强烈职业道德要求下，我们将不断发展。Britt 为 Bauhaus 制定了远大的愿景，始终努力帮助我们精益求精。”

Britt 的 Bauhaus 愿景中有一个非常重要的元素，即为零售商提供可吸引消费者和提升销售额的完整营销计划。正是基于对这些计划的重视，Bauhaus 与 Sunbrella® 品牌建立了合作关系。

“我们的理念是强调计划，而不是单项，这是我们选择 Sunbrella® 织物的原因之一，” Allred 说道，“我们从两年前开始提供采用 Sunbrella 织物的产品，这一计划的结果超出我们的预期。虽然消费者对家具的最大需求是舒适度，但他们也希望获得在美国制造的高性能产品，而高性能正是 Sunbrella 的优势。Sunbrella 将成为我们未来业务计划中的重要部分。”

现今零售业的另一项主要趋势是对丰富配色的需求，而 Bauhaus 通过 Sunbrella 计划成功满足了这一需求。

“我们了解到，零售商希望为零售楼面增添更多色彩，” 他说道，“现在的家具店里往往充斥着褐色、灰褐色和中性色调，零售商希望获得配色更丰富的产品，我们正寻找方法来帮助他们。Sunbrella 正合所需。他们的织物不仅颜色鲜艳，而且不易褪色。”



BRITT ALLRED



JEANNIE COREY

请参见网站  
[www.bauhausfurnituregroup.com](http://www.bauhausfurnituregroup.com)



# “PERSPECTIVE” 计划为 SUNBRELLA® 织物带来新创意



Glen Raven Custom Fabrics 推出了一项计划来支持有关如何利用 Sunbrella® 织物创造更美好、更舒适、更无忧生活的创新思考。这项名为“Perspective”的计划发布于两年前，首个项目是针对亚特兰大城市阁楼公寓的创新设计。该计划在 2014 年扩展为涵盖海滨别墅、经典蒸汽拖车、高端游艇和来自精选室内设计师的独特室内设计。

“Perspective 计划的目标是吸引设计群体和客户为 Sunbrella 织物提供大量创新机会，” Sunbrella 织物创意总监 Gina Wicker 说道，“通过在线视频、博客发布和特别活动，我们与设计群体合作，并吸引消费者提供有关利用我们的织物使生活更丰富美好的方法。”

Glen Raven 在去年夏天发布“Perspective New England”计划作为“Perspective”计划的扩展，该计划通过三个设计项目带来一系列设计挑战：“The Rhode Yacht”（对一辆 1977 年产 Airstream Argosy 拖车的复古改造）、“The Real Yacht”（来自 Morris Yachts 的一艘 M36 日间豪华游艇）和“The Beach House”（位于罗德岛纳拉干西特的一处家庭住宅）。所有三个项目都旨在挖掘知名设计师的创意潜力，寻找对 Sunbrella 织物的最佳利用方式。

“在‘Perspective New England’计划中，我们扩大了范围以充分展现 Sunbrella 织物的多功能性，我们的织物不仅可用于遮雨棚和船舶顶棚等常规用途，还可用于适合儿童的设计以及豪华船舶室内装饰，” Wicker 说道，“我们与知名设计师以及 Island Outfitters、Morris Yachts 和 Hall 一家组织合作，携手踏上这条新英格兰设计之旅。”



新英格兰：第一部分

## The Rhode Yacht

The Rhode Yacht 项目诠释了 Airstream 拖车改头换面的故事，并向人们介绍了拖车和海滩别墅的主人 Greg Hall，以及帮助进行拖车内部改造的豪华游艇定制商 Morris Yachts。The Rhode Yacht 在去年夏天沿新英格兰海岸完成了一趟移动营销之旅，参与了各种帆船赛、船展和音乐节。



新英格兰：第二部分

## The Real Yacht

The Real Yacht 项目于 2014 年 7 月中旬启动，在一艘 Morris M36 特别版小型帆船的 10 周年庆典上展示了 Sunbrella 织物在船甲板上下多种用途。Richard Frinier 的设计凸显了 Sunbrella 的高端装饰性。Tack Studios 的 Kate Gable Seremeth 是这一设计的带头人。

“小型帆船就像是水上之家，” Seremeth 说，“利用 Sunbrella 织物，可以在不牺牲性能的情况下同时实现家一般的舒适和时尚。”





新英格兰：第三部分

## The Beach House

The Beach House 项目具有一系列的设计挑战，与各地的家庭产生共鸣。Kate Jackson Design 的 Kate Jackson 帮助 Hall 一家（Greg、Stacie、他们的两个女儿和两条狗）打造了精妙又耐用的独特海滩别墅设计。别墅内外的起居空间使用 Sunbrella 织物进行改造。

“作为三个孩子的母亲，我很清楚活泼好动的孩子和宠物不可避免地会造成东西破损，有时候简直是灾难。所以 Sunbrella 织物确实是每个家庭的完美之选，” Jackson 说。



以织物为灵感的 Perspective New England 故事在一个专门的网站上以数字化方式通过更多在线内容展开，包括关于内部设计艰巨挑战（例如去除织物上的污渍、如何挂窗帘以及如何摆放家具）的

视频短片。这些系列内容让消费者了解可在哪里通过零售渠道买到 Sunbrella 织物，以及如何与设计师和制造商合作以获取更多可用于交易的 Sunbrella 资源。



纽约

## 高端设计

最近一次的重复 Perspective 项目于 2014 年秋天在 Highline Stages 进行，这是一栋三层地标性历史建筑，位于曼哈顿切尔西附近的核心地段。之所以选择 Highline Stages，是因为这里一直致力于推广摄影师、电影制作人、艺术家和设计师的创新与创意。

“Perspective New York 凸显了由展厅中我们的高端室内装饰系列所界定的一大批设计理念，由此推动了我们的项目发展，”创意总监 Gina Wicker 说。

经过挑选，由以下五位设计师负责室内装饰：Brian Patrick Flynn (Flynnside Out Productions)、Alex Gaston (Mark Cunningham, Inc.)、Drew McGukin (Drew McGukin Interiors)、Kate Jackson (Kate Jackson Design) 和 Brian Paquette (Brian Paquette Interiors)。从柔和的淡色到中中性色，从二十世纪中叶现代风格到如今普遍的折衷主义风格，各种装饰都充满了能表达设计师愿景的定制装饰用品、原创艺术作品和饰品。

室内装饰中的 Perspective New York 家具由 Bjork Studio 定制，这是一家总部在亚特兰大的定制家具和装饰用品工作室。参与打造室内装饰的其他合作伙伴包括 Colonial Mills、Textillery、Jayson Home、Workstead、Miles Talbott、Frette、Cody Hoyt、Hugo Guinness 等。

“Perspective New York 让天赋出众的设计师有机会自由发挥想象力来创造让人赞不绝口的室内装饰，”Wicker 说，“我们展厅展出的 Sunbrella 系列织物凭借美观性、耐用性和灵活性，可让消费者和其他室内设计师将这些理念变为现实，这就是 Perspective 项目的关键所在。”

*Perspective New York 由 The Hearst Design Group 共同赞助。*

室内装饰（从上到下）：Brian Patrick Flynn (Flynnside Out Productions)、Alex Gaston (Mark Cunningham, Inc.)、Drew McGukin (Drew McGukin Interiors)、Kate Jackson (Kate Jackson Design) 和 Brian Paquette (Brian Paquette Interiors)。



请参见网站

[www.sunbrella.com/perspective](http://www.sunbrella.com/perspective)



# GEO SOLUÇÕES – 为共同利益携手并进 推动 STRATA 发展



VICTOR PIMENTEL



JULIO PIMENTEL

在 2013 年秋天，Glen Raven 与巴西一家快速成长的土工格栅新公司 Geo Soluções 建立了合资企业合作关系。这一合作通过该公司的 Strata Systems 子公司推动了 Glen Raven Technical Fabrics 的全球发展目标，同时也为 Geo Soluções 提供了跟上南美洲基础设施需求所需的更多投资。

Geo Soluções 已完成了 100 多个项目，这些项目通常承接支撑墙的建设以及陡坡加固，这对巴西山区地形的建设意义重大。公司的众多项目中，包括位于圣保罗的长达 110 英里的 Rodoanel 环城高速，还有巴西国内第一个私人机场 Aerovale。Geo Soluções 由 Victor Pimentel 和 Julio Pimentel 兄弟创立，他们在下面的采访中分享了自己的故事。

向我们做个简短的自我介绍吧。

我们出生在巴西圣保罗，大部分时间都生活在这里。我们的父亲是一位工程师，他爱好自己做些东西，我们的乡间住宅就是他的杰作之一。这个项目让我们有机会亲自体验如何像工人一样做建筑工作。

我们在成长的过程中，也有机会到国外生活了两年，这段时间我们的父亲获得了英国利兹大学的硕士学位。这段经历对我们的世界观有很重要的影响。

您们在成立 GEO SOLUÇÕES 之前有怎样的经历？

Julio 获得了经济学学士学位和工商管理硕士学位，Victor 获得了地质技术工程硕士学位。毕业后，Julio 在 Arthur Andersen、HP 和 IBM 等几家美国公司工作过。Victor 离开大学后在巴西最大的建筑公司 Odebrecht 开始了工程职业生涯，后来加入了主营土工合成材料中非织造材料制造的纺织品公司 Ober。

## 是什么导致您们成立了 GEO SOLUÇÕES?

Victor 在从事土工合成材料工作和研究全球趋势的过程中，有了自创分段固定砌块的想法。我们的目标是创造一个系统，无论是设计还是砌块之间的互连方式都与众不同。经过几个月的研究和测试后，我们创造了 Geobloco H. 并在后来获得了专利。

### 业务发展如何?

我们本以为在设计了砌块和土工格栅系统后，就做好了进军市场的准备，却发现市场并没有准备接纳我们。我们当时作为 20 出头的年轻人，努力地向资深的巴西地质技术工程师推销这样一种复杂的新解决方案。对方通常会说：“您的意思是，不用任何钢筋或混凝土，只要将这些塑料格栅连到轻质混凝土砌块，就能建起 40 英尺高的墙？抱歉，我们不信！”

在 2002 到 2006 年间我们发现，那些在现有斜坡或支撑墙上出现过问题的客户是我们的最佳客户。这些工作为我们带来了一些有意思的成功案例，我们开始被更大的工程公司和更知名的设计师所接受。

一开始，我们只提供砌块和土工合成材料系统，并向承包商讲解如何使用。在 2009 年，我们进行了重大的业务转型，建立了一个服务部门来安装我们的产品，而不是只销售给其他客户进行安装。这一改变让我们有机会进入土钉、微型桩和固定桩的专业基础市场。我们成为了巴西唯一将充填开采与支撑墙系统专业知识结合在一起的公司，这是重要的附加价值。

到 2010 年时，我们相比于上一年增长了 300%，在 2011 年又增长了 200%。加入 Glen Raven 和 Strata Systems 大家庭后，我们公司营收再次增长了一倍以上。

## 作为兄弟在一起工作是什么感觉?

我们知道我们两人是一个团队，并且彼此互补。我们的个人价值观天生相似，而且相互尊重是最重要的。Victor 负责技术和销售，而 Julio 负责管理、财务和支持领域。

### 您们如何描述贵公司的企业文化?

我们是一家活力四射、坚韧不拔的年轻公司。我们员工的平均年龄在 28 岁左右。我们的人员选拔流程非常严格。我们需要的员工除了要拥有相应的职业技能，还要在个人价值观上与公司价值观相符。别人在参观我们公司时会感到一种特别的力量——一种“努力争取”的氛围。我们卓越的技术知识和满足市场需求的多样性使我们有别于其他年轻化公司。

### 您们为什么决定与 GLEN RAVEN 建立合资企业?

与美国具有百年历史的大集团 Glen Raven 合资经营为我们公司带来了同等水平的信誉和强大实力。我们的企业文化非常相似，而且我们认为双方领导层的思维和行动方式有相互促进的协同作用。现在，我们这家年轻的技术公司与 134 年历史的产品制造商以及全球广受好评的 Strata 品牌联系在一起。市场将我们与 Glen Raven 和 Strata 的合作视为重大资产，这有助于为我们打开机遇之门。我们认为这是强强联合。

### 您们如何看待巴西和南美市场的未来前景?

在南美，尤其是在巴西所面临的巨大挑战之一就是对于基础设施投资。南美必将在贸易品、采矿业、农业、基础设施和能源方面有所发展。但是要实现这种发展，对于基础设施的投资是至关重要的。我们面临的挑战就是在这一市场打开我们公司和解决方案的知名度，并找到合适的合作伙伴、建立关系和交付成果。我们作为土工格栅解决方案领域的技术领导者，希望在巴西推广 Strata 品牌。



“市场将我们与 Glen Raven 和 Strata 的合作视为重大资产，这有助于为我们打开机遇之门。我们认为这是强强联合。”

VICTOR 和 JULIO PIMENTEL

请参见网站  
www.geosolucoes.com.





## 学生的设计创意 推动社区发展

有一个问题，困扰着全美的各个小镇和大城市。由于居民区和购物中心迁往郊区，市区核心地段往往被忽视了。曾经热闹的商业、艺术和社区生活中心如今只剩下空置的店面和稀疏的人口。

为了帮助扭转这种颓势，Glen Raven 的概念画廊在今年秋天赞助了“Boost Challenge”，这是与纽约时装技术学院的合作项目。该项目收集了 120 名大二学生的创意，以探索如何利用 Glen Raven 出品的多种织物和材料来为城镇塑造新面貌，并帮助推动这些被忽视的地区恢复商业和社交生活。

学生们的任务是帮助为 Glen Raven 总部所在的北卡罗莱纳州伯灵顿商业区打造新面貌。和美国很多其他小镇类似，伯灵顿曾是繁荣的商业、娱乐和社交中心，一直致力于重现辉煌。Boost Challenge 的基础是帮助支持这一项目，同时描绘出可应用于美国任何社区的概念。

“伯灵顿的建筑结构具有坚实的基础，有很多优势能成为人们日常生活中的好去处，”作为 Glen Raven Custom Fabrics 特别客户经理和 Burlington Downtown Corporation 成员的伯灵顿本地人 Allen Gant, III 如此说，“我们可以通过很多方式让人们重拾对伯灵顿商业区的关注，并创造一种吸引手工艺人、工匠和企业家的氛围，Boost Challenge 就是这样的方式之一。”学生的作品在目前只停留在概念阶段，没有实际施工；Gant 打算在商业区的总体规划过程中与 Burlington Downtown Corporation 委员会讨论学生的概念。

Glen Raven 之所以选择时装技术学院 (FIT) 作为 Boost Challenge 的合作伙伴，是因为该学院在跨通信和视觉表现领域的前沿设计享有盛誉。该学院位于曼哈顿的核心地段，吸引了来自全世界勇于面对挑战的学生，志在开发出适用于从零售店和贸易展到博物馆和公共空间等各种场合的设计。

Boost Challenge 项目向学生们提供了伯灵顿商业区的背景信息和图片，让他们构想如何利用 Glen Raven 出品的材料为该地区打造全新的面貌，以吸引投资者和观光客。所得设计以二维和三维格式展示。

“FIT 的学生和教职员非常积极地参与 Boost Challenge 项目，我们也借此机会以一种激动人心的新方式挖掘学生的专业知识和创造力，”Glen Raven 的概念开发总监 Paige Mullis 说，“我们公司提供了大量材料，可用来塑造社区品牌标识和软结构，以推动社区的活力。”

FIT 视觉表现和展会设计课程的教授 Craig Berger 表示，Boost Challenge 与学校的教学大纲完美契合，为学生提供了在实际项目中应用材料的理想机会。

“很多城镇都使用横幅作为商业区的装饰，但 Boost Challenge 让我们在这些基础上更进一步，”Berger 说，“本项目是在一个完全不同的层面上进行的，通过完全融入社区的方式来使用材料和图形，目的是让社区改头换面。这为我们的学生提供了一个参与具体项目的绝佳机会，并让 Glen Raven 深入了解这些材料可能具有的新用法。”

(左) 评审团成员包括 (从左到右) : 《Metropolis》杂志的 Susan Szenasy; Capitol Awning 公司的 Michael Catalano; Glen Raven 的 Paige Mullis; Globe Canvas 的 Kevin Kelly; Burlington Downtown Corporation 的 Allen Gant III; 以及 Valley Forge Flag 的 James Cropper。

FIT 的学生可以了解 Boost Challenge 提供的适用于视觉设计和视觉表现的材料类别, FIT 教职员尤其强调了这方面的重要性。

“只有具备丰富的可用资源和材料, 才能成为优秀的设计师, ” FIT 的一位教职员 Anne Kong 说, “Boost Challenge 让我们的学生能够更好地了解如何将材料应用到具体的任务中。他们对于 Glen Raven 所提供的材料开发出了一些预期中的应用方法, 同时也有一些出人意料的创新。”

对于学生的参与作品, 评判标准就是解决伯灵顿问题的有效性。评委们考量各种设计中的材料选择以及反映出的创造性概念。

“Boost Challenge 的直接好处之一就是为我们的客户开拓发展机会, ” Trivantage 的客户代表 Ann Marie Logue 说, “学生们的创作应该有助于启发我们的客户, 基于如何为市区核心地段恢复活力的新理念而拓展至各个城镇。这个项目不仅仅是关于创造性思维, 更是为我们的客户创造发展机会。”

Glen Raven 让学生能够通过移动弹出版的公司概念画廊访问公司的材料库。学生在完成项目的过程中, 可以获得广泛的材料样本。

“来自 Custom Fabrics、Technical Fabrics 和 Trivantage 的产品组合非常适合通过各种类型的旗帜、横幅、结构和创意空间来帮助社区塑造社区品牌标识, ” Custom Fabrics 的技术服务经理 Mike VonWachenfeldt 说, “通过对这些材料的创造性用法, 社区可以在需要推动力的地区促进经济和社交活动发展。”

Glen Raven 从 50 多件提交作品中选出 10 件入围决赛的作品, 再由业界专家评审团选出一个最终优胜者和两个荣誉奖。评审团成员包括: Valley Forge Flag 的 James Cropper; Capitol Awning 公司的 Michael Catalano; Burlington Downtown Corporation 的 Allen Gant III; 《Metropolis》杂志的 Susan Szenasy; 以及 Globe Canvas 的 Kevin Kelly。

“我们应该准备好建造今天的任何获奖作品, ” Catalano 说, “经过一些工程工作和设计上的小改动, 我们就可以在您能想象到的几乎任何社区将这些建筑变为现实。正是这种创造性思维才能帮助我们的行业保持活力。”



# BOOST CHALLENGE 优胜者

## 冠军 – HOMESPUN

CrisAnne Fernandez 和 Samantha Kokinchak 的获奖作品灵感源自伯灵顿作为针织品和纺织品中心的传统。Homespun 包含多个部分，均体现出对纺织品历史的重视。

Loom Archway 由五种织物交织在一起组成，并使用纱线绞合成大尺寸的绳索加以固定。每根绳索都染成其在编织覆盖物中对应织物的颜色。Homespun 的第二个主要组成部分 Yarn Balls 是使用坚固框架建成的结构，并用与 Loom Archway 的配色匹配的 Sunbrella Rope 包裹起来。



## 亚军 – THE LIVING WALL

顾名思义，“The Living Wall”的重点在于为生活带来创新的鲜活绿色植物。这面墙使用 Glen Raven 出品的多种材料建成，其中大量采用该公司的土工格栅系列土壤加固产品。

Lauren Cristofalo 和 Devlin Chnelich 两位学生在其 The Living Wall 设计中，通过选择和放置多种结构和颜色的 Glen Raven 材料，重点突出了个性化和定制化。植物的选择方面为

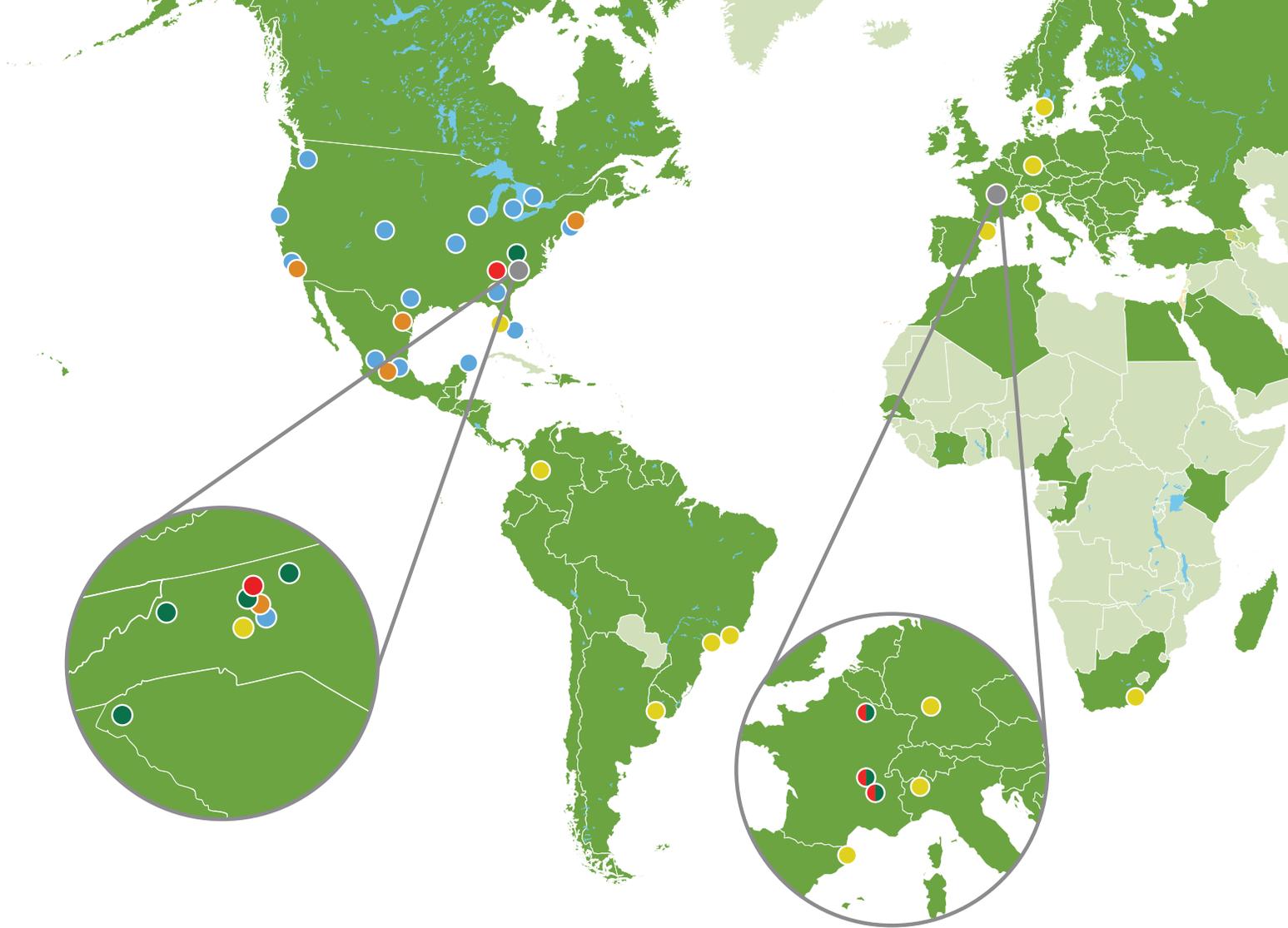
The Living Wall 开辟了巨大的定制化空间和季节变化，从而为伯灵顿商业区定义独树一帜的全新公共空间。

作为附加元素，The Living Wall 还有在线社区“Burlington Connected”，可以视为关于当地学校和企业以及 The Living Wall 相关活动的信息资源。

## 荣誉奖 – THE CONTOUR

由 Christina An 和 Elissa Yourth 设计的“The Contour”是一个反映伯灵顿的全方位艺术性交互空间。独特曲线造型的大型织物结构为公共空间营造了一种凝聚力，为伯灵顿商业区提供了与众不同的美感和强烈的吸引力。

The Contour 采用历史图像和原木，反映了伯灵顿的工业和手工艺传统。广阔的覆盖和未覆盖区域点缀以当地艺术品，并通过贯穿全局的通道连接在一起。白墙和现代造型为伯灵顿商业区的新公共空间外观设想更增添了一份经典而又前卫的感觉。



# 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

- 伯恩斯维尔工厂  
北卡罗莱纳州伯恩斯维尔  
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
- 德克萨斯州分销中心  
德克萨斯州欧文  
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  
800.786.7601

- 密苏里州分销中心  
密苏里州马里兰州茨  
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  
法国瓦斯奎海  
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  
瑞典佛罗伦达  
46.31.50.00.95



- 公司
- 制造
- 公司/制造
- 分销
- 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  
91.22.406.35100

● 达曼工厂  
达曼宾普尔  
91.260.222.1060

● 海得拉巴销售办事处  
海得拉巴  
91.9949.361.706

● 古尔冈销售办事处  
哈里亚纳邦古尔冈  
91.9871.102.146

**GEO SOLUÇÕES (STRATA 旗下公司)**

● 巴西圣保罗  
11.3803.9509

● 巴西里约热内卢  
11.7813.2008

**GLEN RAVEN 亚洲**

● 公司总部  
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  
哥伦比亚波哥大  
57.304.649.5126

● 拉丁美洲南部销售办事处  
乌拉圭蒙得维的亚  
59.89.9209.219

● 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

● 墨西哥销售办事处  
佛罗里达州迈尔斯堡  
239.246.4642

● 泰国销售办事处  
泰国曼谷  
66.87.515.8866

**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  
011.525.55.561.9448

● 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

● 德克萨斯州终端  
德克萨斯州拉雷多  
800.729.0081

**R.J. STERN**

● 西维吉尼亚州威尔金森  
800.292.7626