RAVEN

2014 年夏 | 第 21 期

GLEN RAVEN®

Allen E. Gant，Jr.
首席执行官兼董事长

尊敬的读者：

随着《Raven》杂志进入第八个年头，我们想从这期开始推出全新设计，恰逢契机。全新版式与我们的全新企业标识一致，这在我们的企业网站 www.glenraven.com 也有所体现。

尽管杂志版式有所变化，但我们的焦点依然放在众多富于创新精神的客户成功事迹上，其中就包括封面 Vanquish Boats。随着航海市场经历漫长的沉寂后逐渐兴起，像 Vanquish 一样的船舶建造商迎来了高品质船舶需求的复苏。

在本期杂志中，还有两篇与船舶有关的文章，讲述了 Signature CanvasMakers 和 Carolina Custom Canvas 的故事。Signature CanvasMakers 是夫妻搭档将企业推上全新高度的典范，Carolina Custom Canvas 则讲述了运用移动工作室制作船罩的创意方法。

室内方面，收入了一篇讲述 Jordan's Furniture 及其 Sunbrella® 艺术馆的文章。Jordan's 创立于 90 多年前，它的成功取决于多种因素，致力于提供令人愉悦的购物体验便是其中之一。您将读到有关 IMAX 影院、水上激光表演以及 Sunbrella 面料综合营销方法的内容。

此外还有两篇来自于 Dickson 子公司有关家居装饰的文章。ICA 是一家土耳其公司，为您带来国际一流家居装饰品牌，而来自于比利时的 Jardinico 则刚刚推出组合式家具系列 Colors®，将 Sunbrella 面料巧妙运用于现代感十足、灵活多变的元素之中。

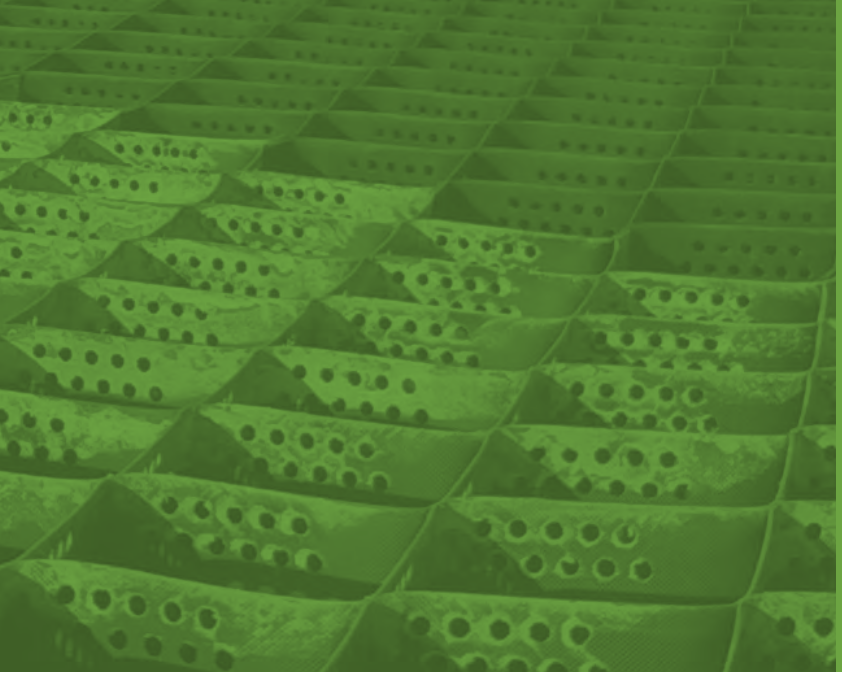
我们企业中最具启发性的一面便是运用其他行业的智慧。佐治亚州杜鲁斯的 Awnings Above 便是由一名资深计算机技术人员所创建的，凭借其企业经验，支持多元化遮阳产品组合。

在这期杂志中，我们还将隆重介绍新组建的 Glen Raven 全球战略团队。该团队由 16 名成员组成，广泛参与全球业务，以运用集体智慧促进创新为使命。

最后，本期杂志将以经营范围覆盖美国、印度和巴西的 Strata 土工格栅业务专题作为结束。Strata 正在创建一个面向公共、私人建设以及基础设施开发的土壤加固全球品牌。

我们再次感谢您的信任，以及对 Glen Raven 的关注。我们之所以创办《Raven》杂志，是为了分享客户的成就和见解，我们期望所有人都能从中获得启发，实现创新思维并有所作为。

Allen E. Gant, J.



Strata 产品和专业知识
在世界各地为施工计划
提供土壤加固支持。
| 第 16 页

RAVEN

2014 年夏 | 第 21 期

02
VANQUISH BOATS 通过
水压测试

04
JORDAN'S FURNITURE
吸引客人的远不止沙发

06
船舶设备制造商借助拖车，
扬帆起航

08
ICA 将
家居装饰品牌引入土耳其

10
比利时公司创造
室内外两用沙发

12
企业家将高科技技能
融入遮阳篷

14
夫妻携手“竭尽全力”
经营航海帆布事业

16
STRATA 创造土工合成材料
全球品牌

18
GLEN RAVEN, INC.
采纳全新企业标识

20
介绍 GLEN RAVEN
全球战略团队

封面：

VANQUISH BOATS 专注于经典、永恒的设计

VANQUISH BOATS 通过水压测试

在 Morgan Huntley 看来，过去几年对新船舶建造商而言，绝对是终极压力测试。能够安然度过最艰难的萧条时期，其耐力必然让人信心十足。

“我们公司顽强的生命力就是我们设计能力的有力证明，我们的设计一贯真实、经典，禁得起推敲，”Vanquish Boats 罗德岛纽波特公司总裁 Huntley 表示，“我们的船舶灵感源于新英格兰传统技艺，即使经过 20 年甚至 50 年，仍能历久弥新。”

Huntley 于 2010 年购买 Vanquish Boats，继续承担着根据经典的新英格兰小汽艇设计造船的使命。自从公司迁到纽波特起，Huntley 及其团队已开创了一系列四个产品型号，承袭盖茨比时代的风格，并融入创新设计和大量定制选择。Vanquish 的船舶被认为是“经典而富有创新精神、精美而实用、独特而恒久不衰”。

“从创始之初，我们的目标就是为公司创造特有的品牌形象，”他说，“为此，我们实施了两项重要策略，其一是关注船内的样式，这对于我们制造的船舶尺寸而言是不多见的，其二是为客户提供丰富的船舶定制方案选择。到目前为止，我们只制造过两艘完全一样的船。”

Vanquish Boats 顽强的生命力还源于一个重要因素，那就是 Vanquish Boats 经验丰富的管理团队。Huntley 毕业于兰丁学校和国际游艇保养学校，拥有 15 余年造船经验。他持有 50 吨美国海岸警卫队舰艇舰长执照。

Vanquish Boats 的设计师 Doug Zurn 曾在二十世纪九十年代成立了他的设计公司 Zurn Yachts，从那时起，他打造了 150 多艘风格各异的动力船和帆船，负责为 Vanquish Boats 带来独一无二的经典设计。他毕业于西草学院（Westlawn Institute）小工艺设计专业，是造船与轮机工程师学会（SNAME）成员。

生产经理 Ron Martel 拥有 30 多年船舶制造和游艇生产管理经验，销售总监 Jake Popek 则拥有十年多家代理商船舶销售经验。这支团队不仅为现有产品线提供支持，更积极参与当前的设计和开发工作。

请参见网站 www.vanquishboats.com。

“船只在海上的表现是我们设计面临的一大挑战，”Huntley 说，“我们的 V 形船体和工程强度能够承受任何冲击。我们对覆合底层，也就是工作表面进行过分析，得出在每平方英寸 32,000 磅的压力下，仅会弯曲八分之一英寸的结论。”

尽管公司一直以东海岸为核心市场，但 Vanquish Boats 正在凭借不断发展的经销商网络，将业务拓展到全国范围。纽波特地区的船舶工匠和贸易合作伙伴与 Glen Raven Custom Fabrics 的关系及其 Sunbrella® 品牌航海产品均对其成功做出了重要贡献。

“我们制造的船舶可以彰显每一位船主的个性，丰富的 Sunbrella 面料选择更让每位买家都拥有独一无二的设计，”Huntley 说，“Sunbrella 是品质的代名词，在我们介绍操作清单时，Sunbrella 根本不需要多加推销。我们只要说将会采用 Sunbrella 面料，一切便立即搞定。”

在品牌价值方面，Vanquish 和 Sunbrella 相互支持，两个品牌所传达的信息具有共通性。

“Vanquish 和 Sunbrella 都代表着经典、永恒的设计，以及对于品质的执着追求，是真正的最佳搭档，”Glen Raven Customs Fabrics 工业部业务经理 Vince Hankins 说，“我们的面料能够帮助 Vanquish 实现愿景，把船舶打造成为水上艺术品。”

Huntley 持续关注船舶市场的复兴，特别是高端市场，不断有新买家追求更出色的多功能性。能够提供定制方案的趋势与 Vanquish 的理念完全一致。

“我们的买家希望船舶能为亲朋好友聚会出游带来乐趣、有足够的乘坐空间或者配备捕鱼所需的动力，”Huntley 说，“我们在定制每艘船时都会考虑其灵活性。”

JORDAN'S FURNITURE
吸引客人的远不止沙发

大多数人都前往家具店物色并购买家具，但在 Jordan's Furniture 情况却并非总是如此。

在马萨诸塞州、新罕布什尔州和罗德岛五个面积不小的店面中，Jordan's 确实有着适合各种家居环境的高品质家具。但作为一家拥有 96 年历史的家具公司，吸引客人进入门店的绝不仅仅是舒适的沙发。

在马萨诸塞州雷丁店，客人可以玩蹦床，品尝汉堡包和冰淇淋，还可以在能够容纳 500 人的 3D IMAX 影院中观看电影。雷丁店还有一个豆子城，这是波士顿市区的复制品，使用将近 2,500 万颗软糖豆制成。在 Jordan's 马萨诸塞州蒂纳克店，一场多媒体狂欢节表演让客人们身临其境地体验到波旁街生气勃勃的景象，还能品尝到烤牛肉三明治，并可在 Jordan's 第二家宽银幕 IMAX 影院中观看电影。

在马萨诸塞州埃文店，Jordan's 动作冒险电影（MOM）之旅让客人兴奋不已，这是一家拥有 48 座的飞行模拟器影院，银幕高达四层楼。Jordan's 新罕布什尔州纳舒厄店则供应新鲜烘焙的巧克力豆曲奇，罗德岛店设在沃里克，那里有特别定制的 SPLASH 表演，激光、视频、音频和 9，000 个喷水嘴交相辉映，打造令人振奋的体验。除沃里克外，所有门店均为独立场所，是真正的娱乐场所。

“人们在购买家具时有很多选择，因此我们希望让他们拥有光顾我们门店的理由，”采购副总裁，也是公司创始人 Samuel Tatelman 的曾孙 Josh Tatelman 表示，“当然，我们拥有优质的产品、出色的服务以及诚信经营的口碑，但我们还加入娱乐元素，打造前所未有的购物体验。人们光顾门店，更能享受到乐趣。”

Barry 和 Eliot Tatelman 于 1973 年从他们的父亲 Edward 处接手企业，他们是 Jordan's 的创意之源。他们开设购物娱乐概念的新网点，并且长期出现在经常有国内广告商模仿的幽默电视插播广告中，成为当地知名企业，从而让公司取得稳步发展。Jordan's 的创新方法吸引了 Warren Buffet 和 Berkshire Hathaway 的目光，并于 1999 年 10 月收购了 Jordan's，为其持续发展提供投资。

Jordan's 关注寻找新的方法吸引客人进入门店，因此促成了在去年秋季与 Glen Raven Custom Fabrics 达成合作协议。

“制定采购计划、为客人带来惊喜、让他们更愿意走进我们的门店，这些一直是我们的经营理念，”Josh 说，“我开始发现，海珀恩特家具市场有越来越多的室内设计采用 Sunbrella® 面料，鉴于该面料的特点、优势和品牌价值，我们开始思考制定 Sunbrella 相关采购计划。”

Josh 着手接洽 Glen Raven 定制面料的领导团队——总裁 Dave Swers、营销副总裁 Hal Hunnicutt 以及民用市场经理 Greg Rosendale。他们就在 Jordan's 开设 Sunbrella 家具艺术馆达成一致。

计划涵盖 Sunbrella 艺术馆设计、销售人员培训、运用 Sunbrella 面料的主要家具制造商供应协议以及侧重于电视和网络视频的营销宣传计划。Eliot Tatelman，Josh 的父亲，是公司总裁、首席执行官兼首席发言人，他以独有的亲切、健谈的风格介绍了 Sunbrella 面料结实耐用、并可用漂白剂清洗的特点。一些门店还为孩子们提供冰淇淋，营造其乐融融的家庭气氛，突出 Sunbrella 面料方便、省事的性质。

“Sunbrella 面料可用于家庭活动室，即使孩子们整天坐在上面也不用担心液体泼溅和脏污，”Josh 说，“我想不出任何理由您的家中不选择 Sunbrella 。”

全新的 Sunbrella 艺术馆用到 Bauhaus、Capri、Klaussner、Kincaid、Four Seasons、Rowe 和 CMI 的产品，实现了公司吸引购买者的初衷。

“人们陆陆续续进入门店，指明要 Sunbrella 面料，”Josh 称，“我想不起还有哪个采购计划曾达到这样的效果。”

Jordan's 计划的制定耗时将近一年，这期间，Glen Raven 和 Jordan's 的创意、营销、销售和采购团队展开了密切合作。成功推出取决于成百上千个细节，包括电视插播广告传达如何使 Jordan's 和 Sunbrella 品牌相辅相成、互补互助的方法。

“我们确实让顾客蜂拥而至，Sunbrella 成为顾客的家居之选，”Josh 说，“人们进入我们的门店时都满怀信心会受到礼遇，这种信心源于我们的电视插播广告。我父亲在市场上向来享有盛誉，再加上 Sunbrella，我们对产品更加自信。”

最左 *Jordan's 总裁、首席执行官兼首席发言人 Eliot Tatelman 出现在电视商业广告和网络视频中，重点推荐适合儿童的易清洁 Sunbrella® 面料。**左图** Jordan's 采购副总裁 Josh Tatelman，左边是 Glen Raven Custom Fabrics 民用市场经理 Greg Rosendale。**下图** Jordan's 家具店中的 IMAX 影院。*

请参见网站 www.jordans.com。

船舶设备制造商
借助拖车，扬帆起航

经典格言“时间就是金钱”对船舶设备制造商而言尤为适用。他们的工作季节性非常明显，春季和夏季供不应求，这意味着面料制造商效率越高，成功的机会就会越大。

诺曼湖 Carolina Custom Canvas 的主人 Dan Weaver 将这个小小的智慧发挥到极致，建立了灵活多变的业务模式。起初他拥有两部拖车，拖车配备了为一家客户定制船罩和围栏所需的一切装备，这家客户主要经营地位于诺曼湖，在北卡罗莱纳州夏洛特以北约 30 分钟路程处。

“我听说这家企业在纽约州北部使用移动设备开展工作，在这里，几乎所有船舶设备制造商都采用移动模式，”他说，“我们之所以向南部转移，是因为在那里，我们的工作会更加出色，移动模式是我唯一所擅长的。”

Weaver 目前经营着两台移动工作拖车，一台长 24 英尺，另一台长 26 英尺。拖车内有一切传统制造车间应有的物品——裁剪桌、缝纫机、框架弯曲装置、面料和五金。他设计内部布局时最大限度地利用可用空间，以挖掘最大潜在效率。拖车两侧的货架和包袋让一切物品井然有序、便于取用。

“我们竭力将拖车内部空间最优化，”他说，“车内空间狭小，因此我们在拖车两侧安装货架和包袋，以腾出地面空间。”

包括自己在内，Weaver 目前有三名员工，对于自己企业的稳步发展，他非常满意。他认为自己的成功主要归功于移动经营这种方式。

“据我所知，移动是唯一可行的方式。”

DAN WEAVER

“拥有移动设备，我们可以前往船舶所在地，即便船停泊在水上，也能完成作业，一天内便能完工，”他解释说。

普通项目，Weaver 和一名员工便足以实现最高效率。他们一起测量，然后 Weaver 在拖车内进行裁剪和缝纫，然后由同事完成安装。大多数工作只需要四到六个小时，团队通常可以同一天内在同一地点完成一个大项目，然后再开始另一个项目。拖车还能顺便前往附近地点进行安装，降低出行成本。

事实证明，在萧条时期，移动经营对 Weaver 及其团队非常有利，他们能够前往距离夏洛特三到五小时路程的地点开展工作，包括卡罗莱纳州海岸在内。他的业务覆盖范围越来越广，随着经济环境的改善，诺曼湖的船主推动了 Carolina Custom Canvas 不断发展。Weaver 的移动设备同时还是实惠、有效的广告途径，往往能带来更多业务。

“它就像两块活动广告牌，不停地在湖上出现，”他说，“我们在船上完成大量工作，不时有人前来询问我们能否承接他们船上的项目。”

Glen Raven 分销子公司 Trivantage 提供 Weaver 业务所需 Sunbrella® 面料和其他材料，次日送到其家中。

“Dan 在湖区赢得了良好口碑，人人都认识他，”Trivantage 高级客户代表 Kevin Nieters 说，“移动经营由于存在空间限制，并不适用于所有船舶行业的制造商，但 Dan 利用他的拖车让诺曼湖周围的人们受益。”

Weaver 估计，配置齐全的移动航海面料制造拖车的成本约为 25,000 美元，大概能在两年内收回成本，具体取决于面料制造商的技能和效率。

“对移动作业感兴趣的人们可以先访问移动经营者，了解相关情况，”他说，“据我所知，移动是唯一可行的方式。”

要了解 Carolina Custom Canvas 的实际情况，
请访问：www.youtube.com/watch?v=SKjpX-upzD0

要观看 Carolina Custom Canvas 相关视频，
请访问：www.youtube.com/watch?v=J07ukrkUGcg

ICA 将家居装饰品牌引入土耳其

家居装饰市场的覆盖范围真正堪称全球化，土耳其公司 ICA Home and Garden 最好地体现了这一广阔的全球视野。这是一个家族企业，位于伊斯坦布尔亚洲区域内，成立于 1990 年，提供各种各样世界一流家居装饰品牌，包括 Ralph Lauren、Whitecraft、Century、Gloster、Weber、Sunbrella®、Dickson® 等等。

“为客户提供各类别中最优秀的产品、最出色的服务以及最合理的价格一直是我们的经营理念，”ICA 董事总经理 Cenk Kilbey 称，“这三要素对公司的发展和未来规划至关重要，因为一旦这些价值观中有所缺失，另外两个因素也会失去其精髓和力量。我们的经营战略是通过提供完美的产品和服务，成为客户的首选业务合作伙伴。”

ICA 有三家仓库，储存空间达 110,000 平方英尺，此外还拥有九个展示厅，面积达 170,000 平方英尺。公司向批发和零售销售渠道供应工业纺织产品以及室内外家具和装饰品。此外，公司为工业纺织业务提供备用零件和机械，以及产品培训、辅助材料以及售后服务。公司客户群包括遮阳篷和帐篷制造商、船舶建造商、垫子制造商、室内设计师和住宅建筑商。

Dickson 在 ICA 业务战略中发挥核心作用，确保提供 Sunbrella® 和 Dickson® 品牌产品，并对全新营销和产品趋势提出见解。

“作为土耳其规模最大、资格最老的工业纺织分销商，Dickson 在我们的业务战略中占据着重要的地位，”Kilbey 表示，“Dickson 提供的创新产品是我们保持市场领导地位的保障。Dickson 的社会责任和环保行为承诺对我们的客户至关重要，与 ICA 的社会政策也完全一致。”

ICA 的零售展示厅和销售办事处位于伊斯坦布尔、伊兹密尔和安塔利亚，跨越亚洲和欧洲。公司主要服务土耳其市场，同时也希望向东拓展邻国。

“我们在土耳其展示 Sunbrella 和 Dickson 品牌产品，”Kilbey 称，“将 Sunbrella 用于遮阳篷、室内装饰和船舶面料以及装饰品，如编织带、乙烯、性能线程和机械。Dickson 方面，我们的产品系列包括遮阳篷和防晒面料以及面料遮光 PVC 材料和冬季遮阳篷，分销给土耳其全境超过 500 家客户。”

CENK KILBEY
土耳其
ICA Home and Garden
董事总经理

土耳其 ICA Home and Garden 在行业贸易展中以 Sunbrella 和 Dickson 品牌为重点。

请参见网站 www.ica.com.tr。

防晒在土耳其也显得尤为重要，因此，Dickson 的高性能面料产品对 ICA 至关重要。

“Dickson 集团被公认为在防晒领域具备世界级的专业技术，” Kilbey 说，“这方面的专业知识为我们提供了多数创新、耐用的防晒产品。设计方面，Dickson 确保为我们提供可能情况下最具创新意识的图案、颜色组合以及营销材料。他们以客户为导向的方法和售后服务也是一大重要优势。”

Burçin Salmaner 担任 Dickson 土耳其市场经理，与东欧国家出口经理 Philippe Herrault 并肩作战，同 ICA 进行接洽。

“ICA 为全球各个供应商进入土耳其市场搭建桥梁，” Salmaner 称，“他们是其领域内规模最大的进口商之一，这意味着他们对特定商品的需求，而本土制造的产品无法满足其要求。”

据 Salmaner 反映，ICA 不仅提供世界主导品牌和产品，还以解决问题为导向的方式与客户保持密切联系。

“ICA 是一家格外关注解决方案的公司，也就是说他们了解市场需求，然后启发我们寻找解决方案以满足相关需求，” 她说，“当我们引入新产品时，ICA 与我们紧密合作，成功将新产品推向市场；这是一种非常活跃、有助于双赢的关系。”

对于 ICA 而言，尊重和利益关系是相互的。

“Dickson 的人员经验丰富，不仅是出色的同事，更是亲密的朋友，” Kilbey 表示，“他们对市场的了解和技术专业知识令我们在与 Dickson 同事合作时倍感自信和自然。”

比利时公司创造
室内外两用沙发

随着室内和室外装饰的界限日益模糊，对可同时适用于室内和室外的家具的需求不断增长。比利时公司 Jardinico 因提供高品质垫子享誉国际，正在 Dickson-Constant 的支持下开发全新系列的沙发，从而满足这方面的需求。

Bruno Vandeputte 说：“能为亲朋好友聚会提供休闲乐趣的室外沙发绝对大有市场，”Bruno Vandeputte 与其兄弟 Bram 共同拥有 Jardinico “舒适而放松是促成这个新系列诞生的概念。”

Jardinico 的室内外两用沙发系列名为“Colors®”，强调可选用各种 Sunbrella® 面料。Colors 系列产品采用现代组合式设计，适用于各种环境，从泳池边到家庭活动室均可。内置把手便于快速、简单地进行重新排列组装。

“Colors 系列市场覆盖高端家具店以及项目开发商和建筑商，”Bruno 称，“现代设计和组合式理念，加上我们能在三周内交付任何颜色的产品，令这个系列在市场中独树一帜。”

Colors 系列与众不同之处还在于其构造，产品采用 EZ DRY 海绵，内侧表面有一层透气涂层，能让水通过。选用 Sunbrella 面料，是因为其色彩靓丽、不易褪色，并且防水、耐用。Jardinico 与 Dickson-Constant 在这个系列创意方面的合作由室内和室外家具市场经理 Pieter Verhelst 负责，他还担任 Dickson 的主要联络人。

“Dickson 是我们最大的面料供应商，我们之间建立了密切的合作关系，”Bruno 说，“他们每天为我们提供面料，而他们的其他客户在急需垫子时，我们也会为其提供协助。”

Jardinico 成立于 1999 年，最初是一家垫子和儿童服装制造商。2001 年，服装制造业务结束，公司专注发展垫子业务；公司的第二家分公司提供全方位的遮阳产品，包括庭院伞和装饰用品。公司总部设在比利时阿弗尔海姆，并在波兰戈茹夫有一家工厂。

公司服务欧盟、亚洲、澳大利亚以及新西兰的客户，侧重于高端家具品牌定制垫子。Jardinico 成为 Dickson 客户已有 14 年之久，该公司因其出色的生产以及能在三周内交付任何形状和颜色的垫子而获得了广泛的认可。

“Jardinico 注重品质和创新，正因如此，我们与其的合作关系非常和谐，”Verhelst 表示，“出席国际贸易展的经历证明，Colors 系列赢得了颇多市场关注。这个系列与时下休闲的生活方式相得益彰。”

请参见网站 www.jardinico.com。

企业家将高科技技能融入遮阳篷

Jerry French 在美国高科技领域任职已有多年，但他决心要做出一次改变。他和他的妻子育有四个幼子，作为一名协助大公司完成企业软件安装的顾问，尽管做起来也感觉得心应手，但他认为是时候打破陈规了。

“在遮阳篷业务领域，市场中尚无绝对的国内佼佼者，大型区域从业者也为数不多，”French 说道，“对于我们而言，这是一个尚未开发的市场，我可以利用我的业务和技术背景，实现有效运作。”

2005 年，French 在佐治亚州杜鲁斯成立了他的新公司，命名为“Awnings Above”。他的愿望是建立一家提供各种与遮阳产品相关的公司，将科技运用于业务的各个方面，主要侧重于商业项目，同时寻求有针对性的住宅机遇，并拓展至东南地区。

“我希望业务并不仅局限于单独一个产品系列，我们希望避免季节性高峰期和低谷期，”他说，“如今，设计师会制定各类遮阳结构，包括遮阳篷、天棚和百叶窗。通过提供各类产品，总承包商可聘请我们公司完成各项工作，这对双方都非常有利。”

Awnings Above 的产品清单从面料遮阳篷和天棚到可伸缩遮阳篷、遮阳帆和巴哈马百叶窗，样式齐全。在实现产品多元化的同时，还能获得由 15 名员工组成的团队提供的常用技能组合支持。

“遮阳帆用于商业和住宅项目得到了较大的发展，”French 表示，“这些产品不落俗套，为住宅或办公室带来不凡的建筑格调。同样，外观精美的巴哈马百叶窗也得到了良好的发展。”

在科技使用方面，French 运用其企业经验大大提高了遮阳篷业务的效率。

“技术是我们成功的关键，”他说，“从评估到产品制造，再到我们与客户的接触之道，科技确实让业务各个环节的效率有所提高。与我们合作的承包商对我们运用科技的做法表示认可。”

出于对商业建筑的关注，Awnings Above 能胜任东南地区的项目也显得非常重要。

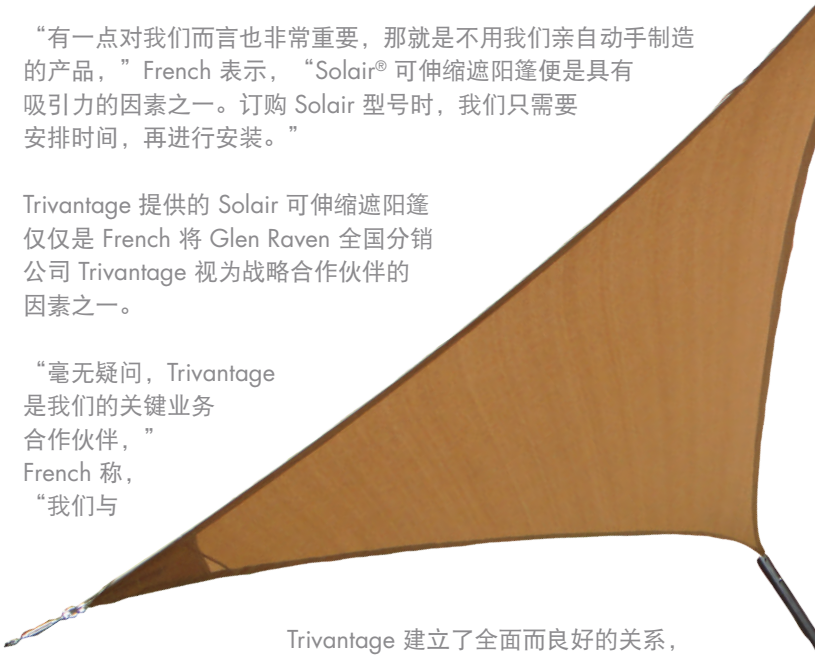
“我们覆盖的地理区域得益于我们多年来建立的关系，”他说，“我们的客户希望在多个不同市场与我们合作，因此能够前往他们的任务所在地满足其需求，这绝对是一种额外的优势。”

French 还非常重视高等住宅社区的业务机会，为游泳池和球场等住宅公共区域提供遮阳帆。可伸缩遮阳篷消费群体也存在发展机遇。

“有一点对我们而言也非常重要，那就是不用我们亲自动手制造的产品，”French 表示，“Solair® 可伸缩遮阳篷便是具有吸引力的因素之一。订购 Solair 型号时，我们只需要安排时间，再进行安装。”

Trivantage 提供的 Solair 可伸缩遮阳篷仅仅是 French 将 Glen Raven 全国分销公司 Trivantage 视为战略合作伙伴的因素之一。

“毫无疑问，Trivantage 是我们的关键业务合作伙伴，”French 称，“我们与 Trivantage 建立了全面而良好的关系，当我们遇到挑战时，Trivantage 总会挺身而出，帮助我们解决难题。”



Trivantage 客户代表 Trevor McDaniel 担任 Awnings Above 的第一联络人。

“与 Awnings Above 的合作非常愉快，因为 Jerry 乐于尝试新事物，积极发展企业，”McDaniel 说道，“他是第一个看到遮阳帆潜力，并真正投身其中的人。遮阳帆只是 Jerry 成功路上的一个例子。”

对于 French 而言，从企业电脑软件到遮阳篷的转变是一段实现个人抱负的经历。

“在这项事业中，你带来了有形产品，它的品质可以触摸和感受，”他说，“我们发现建筑行业有许许多多我们乐于合作的对象。这是一个开放的行业，你可以去建立关系，创造事业。”

请参见网站 www.awningsaboveus.com。

夫妻携手“竭尽全力”经营航海帆布事业

所有小企业主在谈到企业经营时都能体会“竭尽全力”的涵义。当夫妻携手创业时，这个词显得尤为重要，弗吉尼亚州汉普顿的 Signature CanvasMakers 便是这种情况。

“我们的企业没真正‘停下来’的时候，”Chandler Clark 和妻子 Charlene 一同经营着 Signature CanvasMakers，他说，“创办这家企业前，我们各有各的事业，但现在我们时时刻刻呆在一起，全年无休。我们始终这样想。”

Clark 夫妇对其仍处在发展期的航海帆布业务热情高涨，认为他们的搭档关系收获颇丰、振奋人心，并且能够实现自我价值。

“我们完完全全为了同一个愿景，作为企业主，同时也作为夫妻，我们对彼此深信不疑，”Charlene 表示，“我和 Chandler 是船主也是企业主，对企业成功机会的的执着追求已融入我们的生活。”

Chandler 是美国海军的一名退役二级军士长，对航海帆布业务的关注由来已久，在新奥尔良驻扎时，他曾在一个帆布制作间无偿服务，学习制作工艺。2006 年从海军退伍后，他返回弗吉尼亚州，与一家帆布店合作，进一步提高技艺。2008 年，他创办了 Signature CanvasMakers，其后不久，Charlene 辞去了从事 20 年的营销事业，全身投入企业。

“企业发展到这样一个时刻，Chandler 已经无法应付所有的事情——经营门店、会见客户、管理企业，”Charlene 说，“加入企业对我而言信心大增，为了发展，我们必须这么做。在 Signature CanvasMakers，Chandler 身兼工艺师、规划师、销售员和形象代言人；他是这个领域的专家，”Charlene 表示，“我的职责是企业管理者、运营和客户服务。”

Clark 夫妇各司其职，同时又是充满期待的帆船、渔船、小艇和桨板船主。他们几乎时时刻刻在船上，经营着他们的航海帆布业务。

“身为船主，是我们最大的优势之一，客户看见我们在船上，便更容易信任我们。”

CHANDLER CLARK

请参见网站
www.signaturecanvasmakers.com。

CHARLENE 和 CHANDLER CLARK

“身为船主是我们最大的优势之一，客户看见我们在船上，便更容易信任我们，”Chandler 说，“我们非常了解在第一次提供优质服务、准确无误地完成工作的重要性。我们的工作使我们贴近水上生活，我们的客户都和我们一样，成功、快乐，喜欢水上生活。”

2012 年，公司搬进了一座更高的大厦，不仅拥有了更多船舶行业制作所需空间，零售店“The Bay Scene”也投入营业，专门经营高档航海装饰品和礼品。经历了萧条期的挑战后，Signature CanvasMakers 在航海帆布领域看到曙光。

“现在的客户种类繁多，”Chandler 表示，“有旧帆布已用非常久的时间，最终不得不更换的船主，也有拥有一只大型船只，准备投资升级的人。船舶业务正在恢复增长。尽管速度缓慢，但确实在恢复之中。”

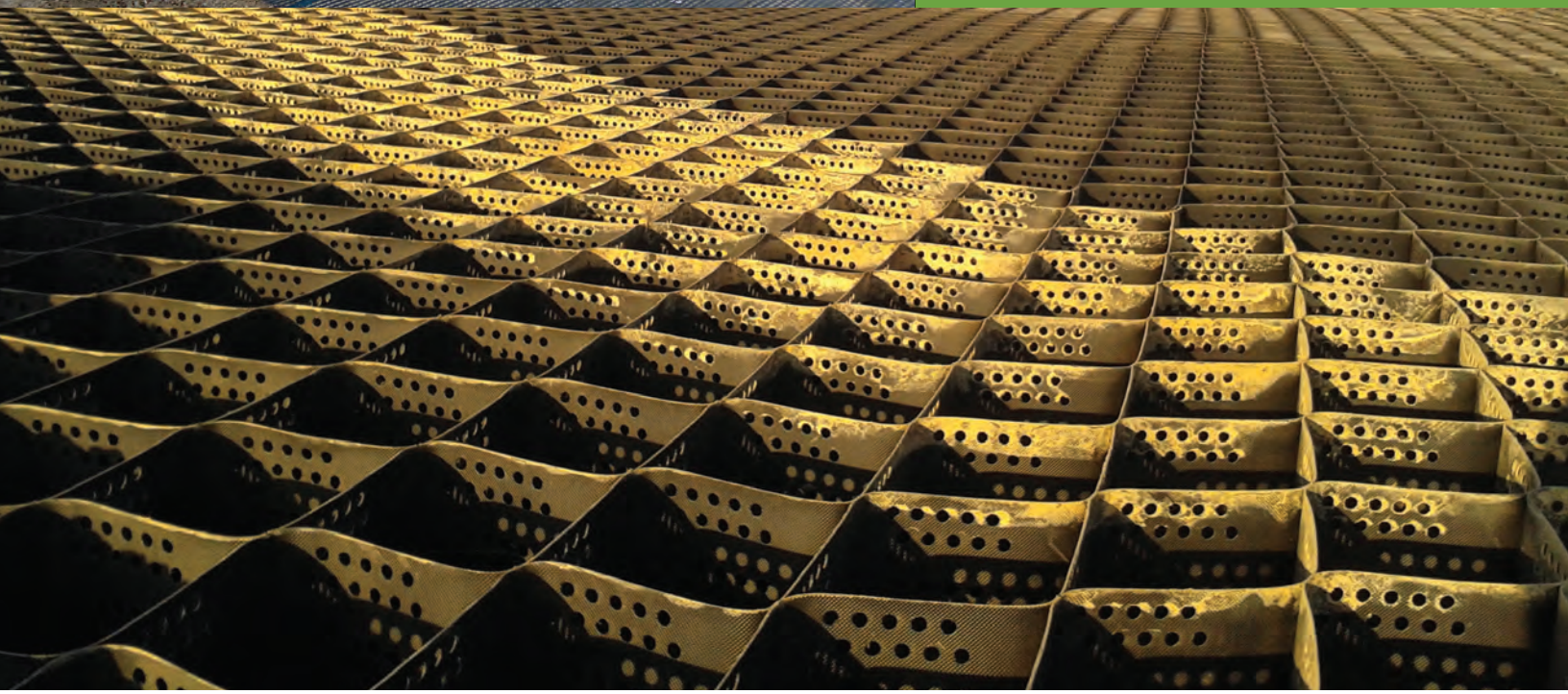
要在充满挑战的航海帆布领域创造佳绩，需要可靠的贸易合作伙伴，此时，Trivantage® 和 Sunbrella® 进入了 Signature CanvasMakers 的视野。Trivantage 提供各种必需的组件，包括 Sunbrella 面料。

“Chandler 在开展所有帆布项目时，都把自己设想为使用者，力求做到最好，”Glen Raven Custom Fabrics 大西洋中部销售经理 Len Stielper 表示，“Charlene 为企业带来无限的活力和生机，她的营销从业经历是他们成功的重要因素。Signature CanvasMakers 最后一个诀窍，可能也是最重要的因素，就是 Chandler 和 Charlene 从不忘记是在创造生活，而不是谋求生计。”

对于 Charlene 和 Chandler Clark 而言，与像他们一样享受水上生活的人们合作，是他们经营企业获得的最大回报。

“我们之所以热爱我们的事业，是因为每一天都有新惊喜，我们会遇到非常有趣的人，他们环游世界，有很多精彩的故事与我们分享，”她说，“我们还非常有幸能组建一支优秀的员工团队；团队就像一个大家庭，我们把客户也视为家庭的一员。”

STRATA 创造土工合成材料全球品牌



Glen Raven 的土工合成材料子公司 Strata Systems 经营范围覆盖美国、印度和巴西，正在打造一个土壤加固技术的全球品牌，这项技术不仅适用于土工格栅材料制造，还适合技术设计和建筑。

2007 年 Glen Raven 收购 John Boyle & Company，Strata Systems 随之并入 Glen Raven。从那时起，Glen Raven 高科技面料便对土工格栅材料创新以及全球拓展不断投入，这不仅针对美国市场，还包括印度和巴西。Strata 的产品和技术专业知识用于广泛应用的土壤加固，包括高速公路建筑以及零售、住宅和商业楼盘。凭借以解决方案为主的方法，原本不具开发可行性的地点，建筑的技术和财务可行性得到解决。

Strata India 从 2004 年开始营业，已从仅有四人的营销办事处发展为一个 160 人的团队，不仅在印度制造 Strata 土工格栅产品，还设计并建造国家基础设施的重要元素，包括用于高速公路、天桥、工业区、垃圾填埋区和电厂的支撑墙和加固陡坡。

Strata India 还制造 Strataweb™ 土工格室，并持有 BEBO® 预制混凝土拱坝设计和施工许可证。

Strata 在印度的工作中不乏具有里程碑意义的事件，为其奠定了国内土工格栅解决方案主要供应商之一的良好口碑。这些项目中有在六个月内完成一百万平方英尺的支撑墙建筑，还有签署 270 万平方英尺国内最大支撑墙合同。

2013 年 9 月，Glen Raven 完成与巴西圣保罗由 Victor 和 Julio Pimentel 兄弟创办、拥有 12 年历史的公司——Geo Soluções 的合资协议。该公司最初侧重于由 Victor 发明的创新自嵌式支撑墙许可。大约五年前，公司开始拓展至地质工程服务，现在提供设计和建筑服务以及 Strata 产品，员工接近 200 人。

“巴西的基础设施需求加速增长，我们的公司借助 Glen Raven 的投资，不断发展，以满足这方面的需求，”Victor 说，“我们不仅

Strata 执行管理团队成员包括（从左至右）Strata Brazil 总裁 Victor Pimentel、Strata Systems 总裁 Chip Fuller 及 Strata India 首席执行官 Narendra Dalmia。

Glen Raven 土工格栅子公司 Strata 凭借美国、印度和巴西业务为全球提供土壤固化解决方案。Strata 土工格栅材料和技术专业知识适用于广泛的项目，包括公共和私人建设、高速公路建设、垃圾填埋区以及石油和天然气基础设施。

将 Strata 土工格栅产品引入巴西，还获得了 Strata 在美国和印度的技术知识。”

Geo Soluções 已完成 100 多个项目，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，包括一条位于圣保罗的长达 110 英里的环城高速——Rodoanel，还有国内第一个大型私人机场——Aerovale。

Strata Systems 总裁 Chip Fuller 在遇到 Victor 之前，多年来一直在寻求进入巴西市场的机会。两年多的时间里，他们一同拟定合资协议和运营计划，以利用 Strata 在全球业务中的能力。

“我们的目标是在全球范围将 Strata 品牌发展成为土工格栅技术领域的佼佼者，”Fuller 称，“如今我们在印度和巴西都拥有优秀的合作伙伴，他们愿意分享知识和资源，去实现这个目标。”

Fuller 设想在美国、印度和巴西的业务之间展开全球化协作，同时工程师和市场营销人员分享知识和经验。今年 5 月举行了一场 Strata 全球技术峰会。

“我们凭借土工合成材料、土工格栅以及混凝土砖制造到实际建设中各方面的一手经验，不断改善印度产品，”Strata India 首席执行官 Narendra Dalmia 表示，“将我们自己的产品用于建设，深入了解各个方面，为持续创新创造机会。”

请参见网站 www.geogrid.com。

GLEN RAVEN, INC.
采纳全新企业标识

Glen Raven, Inc. 引入全新标志和企业标识，以反映公司在满足全球客户需求时坚持创新和独创精神的坚定承诺。独具匠心的灰色和绿色替代大红和绿色，公司“丝带状 raven 字样”也做出进一步改进。全新标识将逐步在全球推行。

“我们的全新企业标识象征着协作、创意、独创、可持续发展和创新，”营销副总裁 Hal Hunnicutt 说，“我们对标志性 raven 字样进行改进，形成一个向前看的标志，象征着新概念、对未来的乐观态度和丰富的文化传承。绿色确认我们采纳创造性合作的经营方式，灰色表示产品和服务设计、制造、营销、交付以及服务所采用尖端技术所带来的机遇。”

之前的 Glen Raven 企业标识已使用超过 15 年之久，表现公司致力于追求市场驱动和放眼全球的愿景。采用新标识象征着 Glen Raven 从传统纺织公司和坚定承诺晋升为全球解决方案提供商的成功转变。

“过去十年间，Glen Raven 的创新文化加速发展，创造力带领我们进入了全球新市场，”Hunnicutt 说，“Glen Raven 为西弗吉尼亚州的煤矿工人、中东的士兵以及得克萨斯州的石油工人提供保护。我们对美国、印度和巴西的高速公路进行了加固，关注异国他乡的豪华度假村，与此同时，还为第三世界国家饮用水净化提供帮助。我们推进全欧洲节能事业，将简陋的夹板和露台变为户外空间。”

1880 年 — 1990 年 — 2013 年 — 2014 年

“我们的全新企业标识象征着协作、创意、独创、可持续发展和创新”

HAL HUNNICUTT

EN®

全新企业标识在企业网站 www.glenraven.com 重新设计中显得尤为出色。新网站重点突出 Glen Raven 为各行业领域提供客户解决方案所创造的广泛产品和服务。新网站上还介绍了公司历史、愿景和价值观，以及领导团队和全球网点。

请参见网站 www.glenraven.com。

全新企业网站采用新标识，覆盖 Glen Raven 成为领先解决方案提供商的广阔市场。

介绍 GLEN RAVEN 全球战略团队

JOHN MELSON

Glen Raven 创建“全球战略团队”，团队由全球管理层成员组成，由 Dickson 法国子公司总裁 Eugene Deleplanque 担任主席。

该团队专注于支持 Glen Raven 实现使命、愿景和价值观，力求为 Glen Raven 执行委员会建议公司传统市场内外的战略机会。此外，团队还负责发现战略挑战和解决方案，并对制度和方法提供建议，以促进 Glen Raven 国际一体化并提高能力。

在本期《Raven》杂志中，我们将介绍该团队的成员，他们都拥有多年丰富经验，曾参与 Glen Raven 全球运营的方方面面，从营销到制造，从供应链管理到客户服务，无所不包。该团队致力于让 Glen Raven 进一步发展壮大，更好地提供客户需要的创新产品和服务。

JOHN COATES

XAVIER CHRISTOPHE

VINCE HANKINS

THIERRY MOSA

SUZIE ROBERTS

Glen Raven
全球战略团队

STEVE HUNDGEN

HUA LI

CHIP FULLER

CRAIG YOKELEY

DAVID CORFMAT

LEE WHITNEY

EUGENE DELEPLANQUE

RANDY BLACKSTON

PATTI BATES

PATRICK RAGUET

JOHN MELSON
Glen Raven 高科技面料
战略规划副总裁

战略业务规划－加盟 Glen Raven 13 年－曾担任一家纺织公司首席运营官及纽约一家大型银行商业银行家－米德尔伯里学院经济学文学学士，密歇根大学工商管理硕士

STEVE HUNDGEN
Glen Raven 高科技面料
销售和营销副总裁

多个市场销售管理 － 加盟 Glen Raven 22 年－职业经验包括纱线和面料主要供应商管理－波士顿大学数学文学学士

HUA LI
Glen Raven 亚洲总经理
亚洲业务板块管理－加盟 Glen Raven 9 年－领导团队创建以及 Glen Raven 亚洲管理－曾拥有中国和印度尼西亚纺织公司经验－北卡罗莱纳州立大学纺织服装和技术理学学士，纺织技术理学硕士

CHIP FULLER
Strata Systems
总裁 / 董事总经理

国际土工格栅业务管理－加盟 Glen Raven 7 年－超过 30 年土木工程产品行业经验－佛罗里达亚特兰大大学海航工程理学学士，工商管理硕士 (MBA)

CRAIG YOKELEY
Trivantage 运营副总裁

Trivantage 网络运营效率－加盟 Glen Raven 14 年－曾担任南卡罗莱纳州安德森 Sunbrella® 制造中心制造总监－北卡罗莱纳州立大学机械工程理学学士

DAVID CORFMAT
Dickson-Constant 销售总经理

国际销售管理－加盟 Dickson 18 年－曾担任西班牙公司工业销售总监－曾在巴黎高等外贸学院学习

EUGENE DELEPLANQUE
Dickson
总裁 / 董事总经理

国际业务板块管理－加盟 Dickson 34 年－拥有北美洲和南美洲、南非和欧洲国际销售和营销经验－在巴黎完成商业和经济领域大学学业

LEE WHITNEY
Trivantage 总经理助理

持续运营、人力资源、财务、IT 和客户服务－加盟 Glen Raven 13 年－曾拥有农业、纺织和银行财务管理经验－High Point College 企业管理和经济学理学学士，维克森林大学工商管理硕士

PATRICK RAGUET
Dickson-Constant
营销总监

设计管理、产品开发、研发、品牌管理和综合沟通－曾拥有国际出版领域经验－加盟 Dickson 13 年—曾在巴黎 IEA 商学院学习

PATTI BATES
Glen Raven 高科技面料
运营副总裁

多个制造中心管理经验－加盟 Glen Raven 25 年，涉足工业工程、人力资源、规划、采购、客户服务和产品开发－和平学院文科准学士和理科准学士，北卡罗莱纳州立大学纺织管理理学学士

RANDY BLACKSTON
Glen Raven Custom Fabrics
运营副总裁

运营管理，包括南卡罗莱纳州安德森 Sunbrella 制造中心－加盟 Glen Raven 21 年，担任职位包括安德森工厂设计团队、工艺工程、制造经理和可持续发展领导－克莱姆森大学纺织理学学士，三县技术学院工业管理和质量工程学位

SUZIE ROBERTS
Glen Raven Custom Fabrics
销售副总裁－美洲

遮阳篷、航海和室内装饰领域销售管理－加盟 Dickson 和 Glen Raven 23 年，参与客户服务、住宅、休闲和装饰面料市场－曾就读于佐治亚州南方大学

THIERRY MOSA
Dickson PTL 总经理

专门从事高科技面料解决方案的法国子公司管理－加盟 Dickson 16 年，涉足研发、销售、营销和技术团队管理－纺织和高分子化学工程研究

VINCE HANKINS
Glen Raven Custom Fabrics
工业业务经理

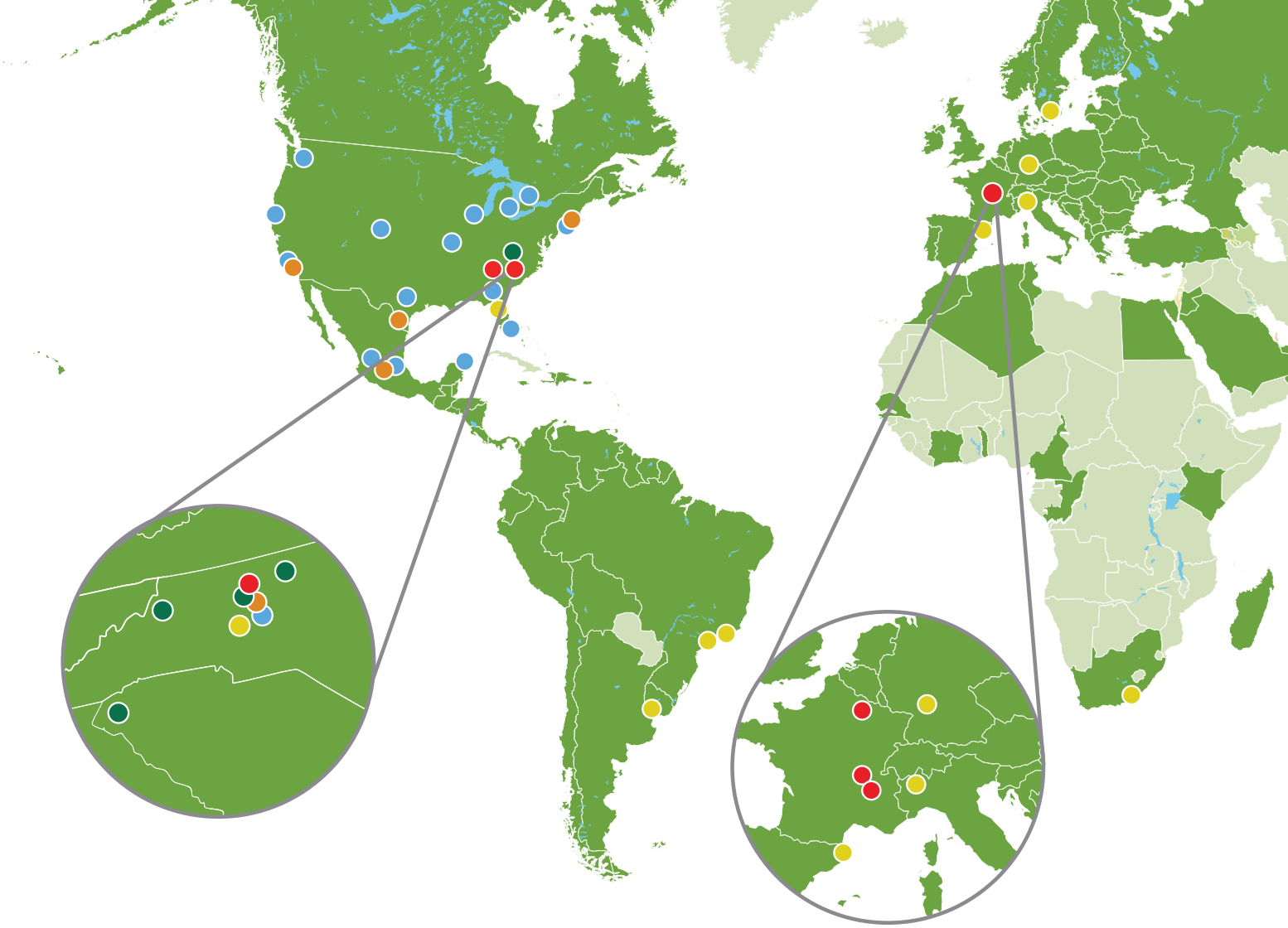
遮阳篷和航海领域市场和产品管理－加盟 Glen Raven 22 年，从事多个业务板块技术销售、业务开发和管理－北卡罗莱纳州立大学纺织化学理学学士

XAVIER CHRISTOPHE
Dickson Saint Clair 总经理

专注于工业油布、防晒和印刷媒体面料材料的业务板块经理－加盟 Dickson 25 年，涉足制造、产品开发、销售和营销－里昂中央理工学院机械工程学位

JOHN COATES
Glen Raven Custom Fabrics/Trivantage
供应链副总裁

Glen Raven Custom Fabrics 和 Trivantage 战略供应链管理－加盟 Glen Raven 19 年—担任企业工艺工程师、工程经理和研发副总裁－北卡罗莱纳州立大学工业工程理学学士



GLEN RAVEN 全球网点

GLEN RAVEN, INC.

- 公司总部
  北卡罗莱纳州 Glen Raven
  336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

- 公司总部
  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

- 公司总部
  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

- 公司总部
  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

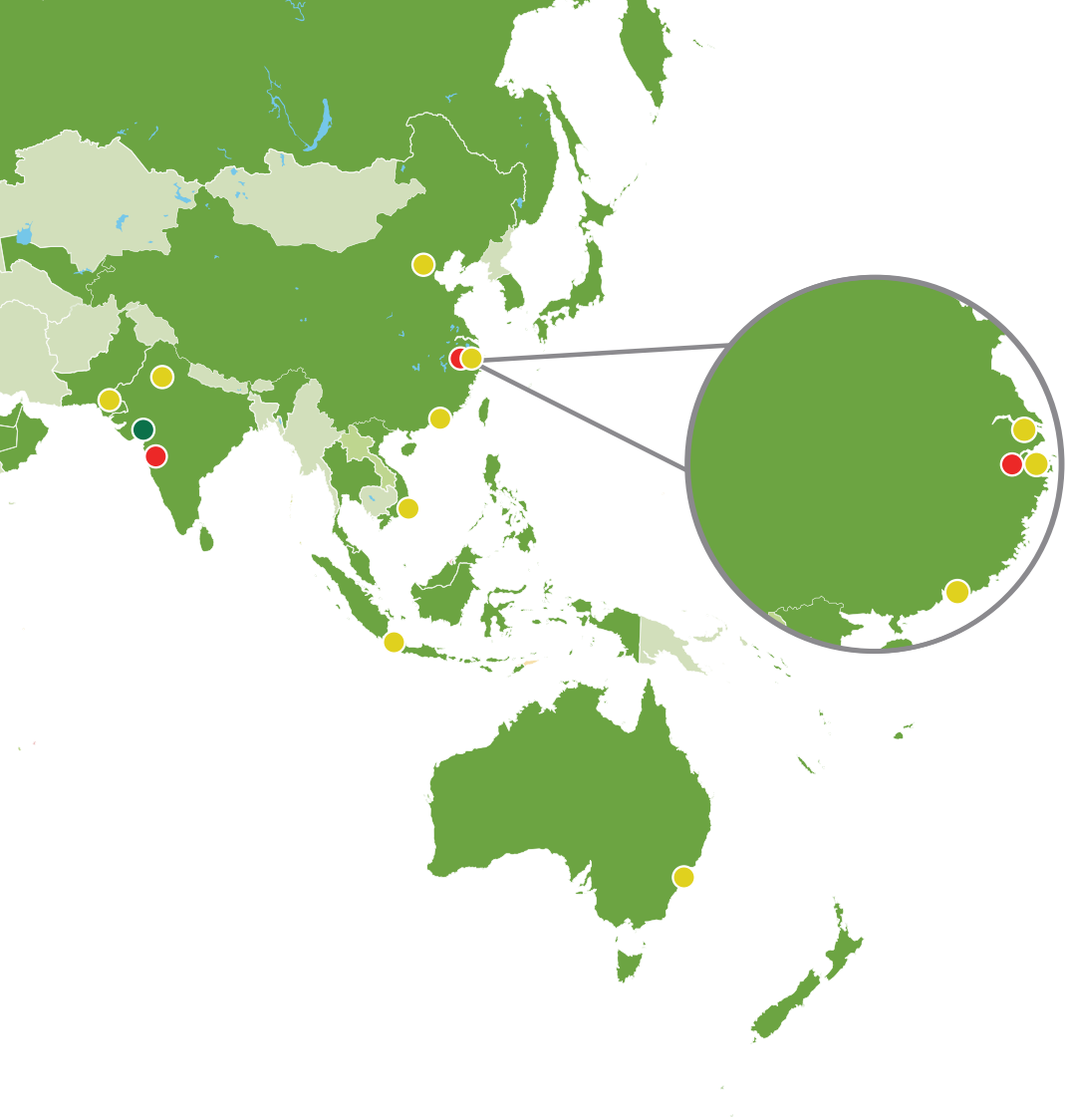
- 安大略省密西沙加
  加拿大
  800.387.2851

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

- 公司总部
  法国瓦斯奎海尔
  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



GLEN RAVEN®

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

- 公司
- 分销
- 制造
- 销售 / 服务
- 物流
- 销售国家

- 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
  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