

RAVEN™

| 第 6 期 |



理解并满足客户和消费者需求

寻求超越客户当前需求的解决方案

嘉奖受过良好培训、干劲十足的员工



第 6 期

2008 年夏

Glen Raven 的员工在现场

亲爱的读者：

要与客户和消费者的需求保持同步，有多种途径。您可以阅读消费者和行业杂志中的趋势类文章，也可以订购最新的市场研究。展销会和会议也可提供机会，让您与您的客户和消费者进行近距离接触。

在 Glen Raven，我们所做的远不止这些，并且，根据我们的 2020 年探索愿景声明，我们会做得更多。我们的 2020 年愿景是致力于理解并满足客户和消费者需求，驱使我们寻求超越客户当前需求的新的解决方案，并要求我们尊重受过良好培训、干劲十足、为超越客户需求而受到嘉奖的员工。通过与我们的客户和贸易伙伴合作，我们将发现的需求和想望转换成具有附加值的产品和品牌。

本期的《Raven》收入的文章阐述了 Glen Raven 的员工如何为我们的客户关系增加价值，并确保我们与我们所服务的市场保持同步。通过阅读，您将了解我们的设计师和客户经理如何为 Crate & Barrel 创造独特的休闲织物，以及如何为 Shawmut 汽车提供支持保持其新车内部零件的领先地位。

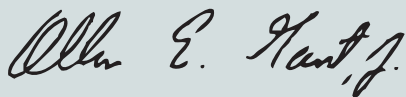
亚特兰大的 Georgia Tent & Awning 向我们的分公司 Tri Vantage 寻求帮助，它不仅为了织物和硬件，也要向我们经验丰富的员工了解关于最新织物的内部知识。我们的员工也为 Eclipse Awning Systems 公司提供类似信息服务，该公司是一个年轻的企业，但已展示出它在收缩式遮阳篷业领先地位。

基于对从造船商到船业主的供应链各环节的支持，Great Lakes Boat Top 公司和 Glen Raven 建立起合作关系；我们经由 Chattanooga Tent 公司了解帐篷业务，并向其提供创新织物。Gloster 公司的配送中心位于维吉尼亚州的波士顿南部，该中心依靠 Glen Raven 物流公司员工的前沿专业技术，探索出最为经济可行的方式在各海港间运输高档休闲家具。

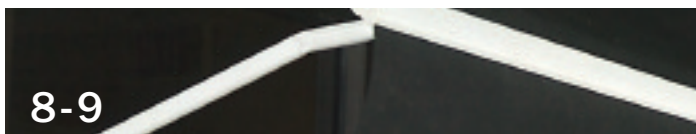
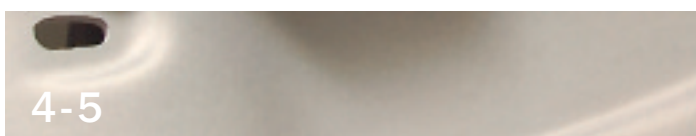
North Cloth 公司和 Challenge Sails 公司对在我们位于 Burnsville 的织布厂与在他们自己的办公室开展新产品开发协作同样地感到满意。Laneventure 将 Glen Raven 看作设计合作伙伴，Glen Raven 可轻松地将创造性的愿景转变为高性能的休闲织物。比利时公司 Winsol 与 Dickson-Constant 公司自建立起信息共享、信任和相互共享目标的合作关系已有 40 年。

本期的每一篇文章都阐述了我在此专栏开始时表明的观点：Glen Raven 致力于与我们的客户和消费者需求保持紧密联系，通过数百名聪明肯干的员工直接与客户沟通，我们正努力实现这一承诺。

感谢您对 Glen Raven 的关注，也欢迎大家在任何时候对我们的工作提出您的看法，以便我们更好地与我们服务的客户和消费者的需求保持同步。



Allen E. Gant, Jr.
总裁兼首席执行官



CRATE & BARREL 与 GLEN RAVEN合作 开发独特织物



家居装饰零售商正快速成长，消费者的期望也在不断增长，要开发出满足他们期望的精美样式的休闲家具织物，这是 Crate & Barrel 公司的采购经理 Meg Pradelt 每一季都要面临的挑战。在这方面她有两个最为亲密的盟友——Glen Raven 的员工 Sara Hall（技术设计经理）和 Chris Price（西南和中西部地区销售经理）。

“我们不断开发新色彩，并希望 Glen Raven 能在高档外观与质感方面为我们提供支持，以更好的阐释 Crate & Barrel 品牌。” Pradelt 说。“我们与其它室外产品的区别之一在于，我们主要依靠织物使设计视觉活跃起来。我和 Sara 一直在尝试开发新的条纹样式和别具一格的色彩组合。”

“我将 Chris 和 Sara 看作是我的团队的延伸。” Pradelt 继续说。“事实上，我和 Sara 之间有别人所无法理解的语言。我们很有默契能了解对方所想，并相互补充。”

Crate & Barrel 公司和 Glen Raven 15 年前就建立了合作关系，这源于 Price 与 Pradelt 在一次展销会上的首次相遇。多年来，随着新型纺织技术的发展和消费者品味的不断变化，双方的合作关系持续发展并不断加强。这使由 Glen Raven 开发、Crate & Barrel 独家供应的休闲家具织物日益精美。

“每一季，我们从 1 月份就开始设计合作，首先由广泛讨论确定当季的设计基调，” Hall 说。“通过使用 CAD（计算机辅助设计）系统，我们可试验各种样式和颜色，直到得到合适的外观。技术运用使得设计流程更加愉快，并极大地提高了我们探索各种可能设计的能力。”

“我们不断开发新色彩，并希望 Glen Raven 能在高档外观与质感方面为我们提供支持，以更好的阐释 Crate & Barrel 品牌。”

Meg Pradelt

Crate & Barrel 公司将 Hall 和 Price 视为其设计与产品开发团队的延伸。在进行每季的设计期间，他们每天通过电子邮件和电话进行沟通。同时，通过偶尔到 Glen Raven 的 Anderson 工厂进行织物试样，也增进了他们对织物生产流程的了解。



CRATE & BARREL

1962 年，Crate & Barrel 公司由一对夫妇创立于芝加哥，该公司在全国拥有 160 家店面，员工超过 7,000 人。Crate & Barrel 是时尚家装行业公认的领先企业，其产品包括室内休闲家具、玻璃制品和餐具，以及特色家居装饰配件。除零售网点外，Crate & Barrel 的目录和互联网部门快速增长，每年可为数百万客户提供服务。www.crateandbarrel.com



3

“Chris 非常了不起，”Crate & Barrel 的室外产品经理助理 Sarah Boulay 说。“因为我手下的采购团队都在等我决定，所以我总是需要样品，他的快速反应显得非常可贵。Chris 将我的需求优先处理以确保我能顺利完成工作。”

“协作”是描述 Crate & Barrel 和 Glen Raven 团队之间工作关系的最佳用词。为了共同的目标一起工作，每个人都了解每一季的新任务。

“Sara 是位伟大的老师，她非常耐心，愿意和大家分享她渊博的知识，”有 30 年工龄的 Crate & Barrel 老员工 Pradelt 说。“我们把她传授的知识运用到多个前沿，包括引进新颜色，这一点尤为重要，因为对 Crate & Barrel 而言，保持领先潮流很重要。”

Hall 评论说：“我们从 Crate & Barrel 学到很多东西，包括从计划到实施等诸多内容。它是行业领先企业，帮助我们在零售层面上与消费者需求紧密相连。”

Crate & Barrel 和 Glen Raven 之间的成功合作关系的基础是各自团队中的每个个体。

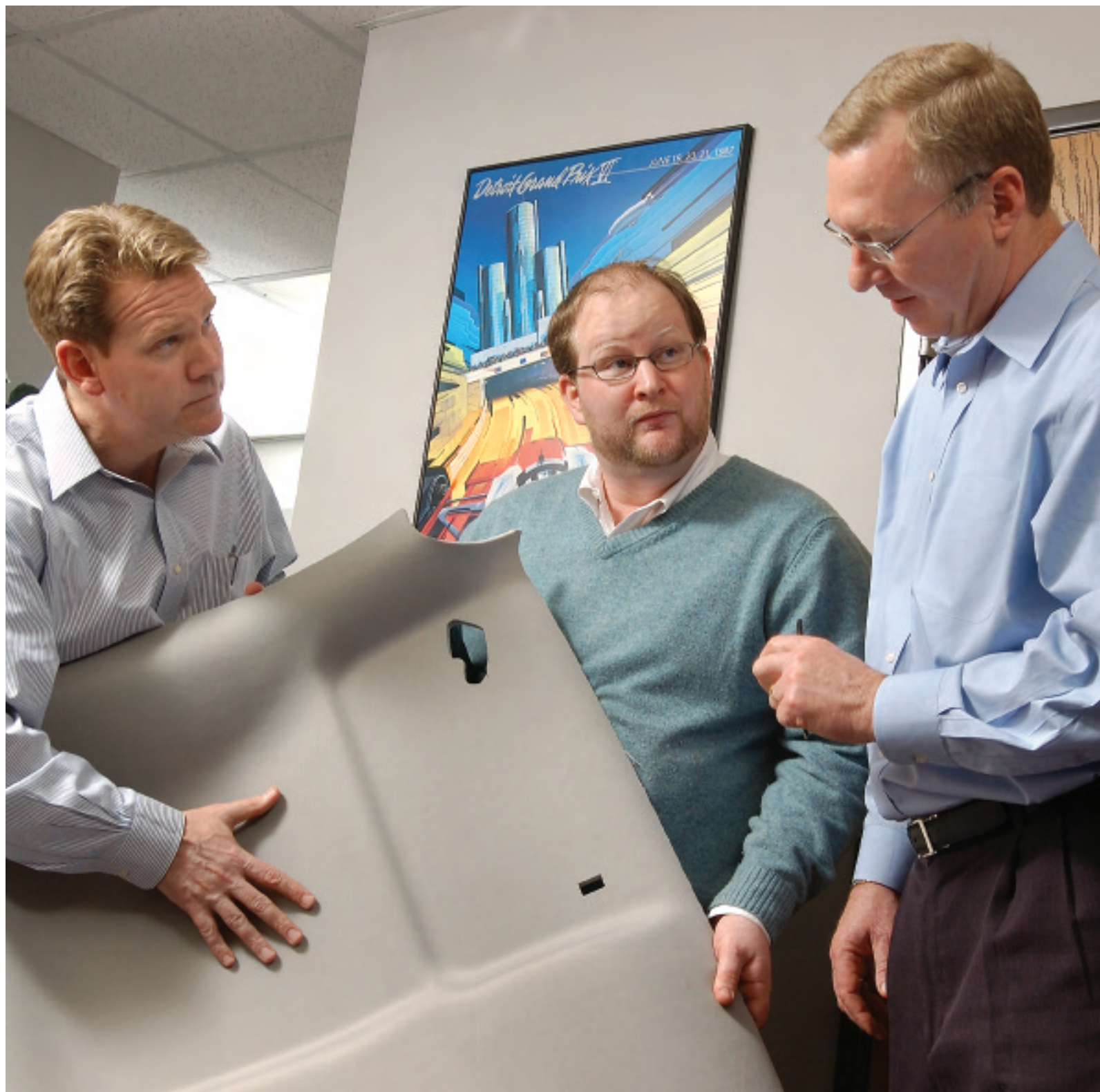
“Chris 和 Sara 是 Crate & Barrel 的理想合作伙伴，”Pradelt 说。“他们的服务专业同时又极具个性。品牌对我们的客户来说日益重要，Glen Raven 提供的品牌 (Sunbrella®) 得到客户认可，也增强了我们自己的品牌。”

Chris Price，西南和中西部地区销售经理，在 Glen Raven 工作长达 17 年，主要负责客户关系管理。他曾获得西佛罗里达大学商学院的文学学士学位。

Sara Hall，最近从高级设计师提升为 Glen Raven 的技术设计经理，拥有 20 余年纺织品设计经验，包括织物开发与织造试样。她拥有乔治亚大学艺术学士学位。

上图 Crate & Barrel Meridian 以 Sunbrella® 织物为特色的室外用餐系列。左/中图 Glen Raven 的 Anderson 工厂的试样支持 Crate & Barrel 独有的织物开发。左起依次为：Sara Hall，Glen Raven 技术设计经理；Meg Pradelt，Crate & Barrel 采购经理；Sarah Boulay，Crate & Barrel 室外产品经理助理；Chris Price，Glen Raven 西南和中西部地区销售经理。

专业化团队为底特律
汽车行业提供支持





SHAWMUT 公司

Shawmut 公司拥有最新技术和通过国际认证的生产设施，年覆膜产量超过 4,000 万码，是美国最大的独立覆膜生产商。作为汽车行业主要软饰件供应商之一，Shawmut 生产汽车内部各个方面复合材料，包括车顶内衬、遮阳板、遮阳篷顶、现场发泡座位、车门嵌板、立柱套和仪表板杂物盘。Shawmut 拥有行业认可的技术支持、知识及专业技术，可为各行业服务，包括汽车、医疗、防护和耐磨件、军事、酒店和滤清等各个领域。

www.shawmutcorporation.com



车技术日益复杂，包括从GPS导航系统到安装在保险杠上的倒车后视摄像头等。事实上，技术革新已延伸到汽车的每个零件，包括内部零件，例如车顶内衬。

“车顶内衬是需要特别设计的产品，” Glen Raven 底特律办事处的汽车业务经理 Patrick Hennessy 说。“我们不仅关注目前汽车安装的车顶内衬，并且也关注未来的概念汽车。”

当 Glen Raven 决定关注制造汽车车顶内衬织物时，部属底特律的常驻办事处显得尤为必要，而且需要招募由技术专家组成的专业团队，并要求这些专家能应对供应链的所有环节。Shawmut 公司作为美国汽车行业贴膜材料领先企业，是供应链的关键合作伙伴中之一。

“Glen Raven 和 Shawmut 都是文化整合型的技术企业，” Shawmut Corporation 公司销售和市场营销执行副总裁 Steve Brandemuehl 说。“汽车行业要求在注重价值的同时，也要重视技术产品要求，二者都同等重要。两个企业都是客户为中心，这样可保持对客户群的一致观点。”

要开发新一代的车顶内衬材料，Shawmut 和 Glen Raven 之间的合作尤为必要。Glen Raven 设计并织出织物，而 Shawmut 则提供专业技术，按照每位客户的设计要求将织物叠层到泡沫背衬。Shawmut 可为一级公司提供叠层材料，这些公司为新车制造商（原始设备制造商）供应模塑车顶内衬。

“没有公司可以单独完成这项工作，” Glen Raven 公司负责汽车领域的副总裁 Jeff Michel 说。“我们供应链中的每个环节都拥有极其专业的技术。”

例如，Hennessy 可在新车制造商的设计工作室熟练地工作，其工作背景包括纺织品设计和全球业务，这使他达到了设计师的水平。

“我了解设计师和设计工作室的语言，这让我能够提出未来三到五年或更长时间的织物质理念，”他说。“作为织物专家，我关注汽车内部的织物质美学。我的工作包括解决织物构造，并与 Shawmut 协作，保证新织物叠层的可行性。”

同时，Glen Raven 的技术销售经理 Tom Dellinger 拥有汽车零部件织物的专业经验。在与生产车顶内衬模塑叠层材料的一级供应商协作时，他的经验显得很重要。

“我的工作是用我的知识和经验分析织物问题并与 Shawmut 和 Glen Raven 公司沟通技术问题，”他说。“我能将制造商的需要转化为织物和覆膜，以促进工作完成。”

“我们的技术正好相互补充。”

Wade Martin

除 Hennessy 和 Dellinger 外，Glen Raven 还在密歇根设有现场质量经理职位。该职位任职者负责监控 Glen Raven 公司的织物质量并保证符合汽车行业车顶内衬织物的零瑕疵要求。

“Shawmut 和 Glen Raven 都很重视双赢，这是我们合作关系的关键所在，” Shawmut 公司业务发展副总裁 Wade Martin 说。“Glen Raven 公司注重它能做到最佳的领域，如制造产业用织物，这让我们能把自己的工作做到最好，比如复合材料设计，以及支持一级汽车市场。我们的技术正好相互补充。”

Tom Dellinger, Glen Raven 公司技术销售经理，曾获得托莱多大学机械工程学士学位。在汽车产业零部件织物领域拥有 20 余年工作经验。

Patrick Hennessy, Glen Raven 公司汽车业务经理，曾获得马萨诸塞大学纺织科学理学学士学位，纽约理工学院全球管理工商管理硕士。

Jeff Michel, Glen Raven 公司负责汽车领域副总裁，全权负责 Glen Raven 公司产品开发和市场营销。他有 11 年的丰富经验，曾获得美国艾伦大学工商管理理学学士学位。

左页 (上图): 左为 Shawmut 公司销售与市场营销执行副总裁 Steve Brandemuehl 和 Glen Raven 技术销售经理 Tom Dellinger。(下图) 从左到右为, Shawmut 公司业务发展副总裁 Wade Martin; Glen Raven 公司汽车业务经理 Patrick Hennessy; 以及 Glen Raven 公司负责汽车领域副总裁 Jeff Michel。上图: 为创新的车顶内衬展示 Glen Raven 公司织物。

GEORGIA TENT 向
TRI VANTAGE 寻求专业知识



GEORGIA TENT & AWNING 公司

Georgia Tent & Awning 公司是亚特兰大的主要遮阳篷公司之一，近八十年来一直保持行业领先地位。从著名的 Varsity 饭店起始的帆布遮篷，到 Turner Field 酒店的彩色遮阳篷和雨篷，Georgia Tent & Awning 公司产品在该地区得到了出色的应用。公司与亚特兰大的顶级建筑师、设计师和建筑商共同合作完成各类住宅和商用需求项目。Georgia Tent & Awning 公司的工业缝纫产品也相当的优秀，包括工业织物结构、防水布、窗帘、外罩和布袋等。www.georgiatent.com



从 Turner Field 酒店到 Hartsfield 机场，从防水布到窗帘，Georgia Tent & Awning 公司涉足项目领域及其广泛，这就是您所期望的、亚特兰大最悠久最杰出的遮阳篷公司创造的业绩。处理如此多类工作的一个至关重要的环节在于 Tri Vantage 在亚特兰大的分店，他们所提供的不仅仅是产品，还有专业的知识。

“Tri Vantage 的员工是极其宝贵的信息资源。” Georgia Tent 公司总裁 Ken Spooner 说。“他们为我们提供材料方面的建议，而且他们的知识不仅限于遮阳篷织物。我们可能发现，某种主要用于航海的产品非常适合商业应用。对于那些并非他们的主要产品，他们也相当了解并向我们提供资源。”

对 Georgia Tent & Awning 这类公司而言，这种水平的产品和应用知识极为宝贵，因为凡是该地区有最大型、最复杂的遮阳任务，必然会寻求该公司的帮助。要使商业和住宅应用的产业用织物不断创新，Tri Vantage 的产品知识尤为必要。

“Georgia Tent & Awning 公司认为我们是可信赖的合作伙伴，而我们亦很乐意为其竭尽所能。”

Brett Baird

Wayne Smith 是 Tri Vantage 分公司经理，Brett Baird 为助理经理。二人共同领导在亚特兰大的 Tri Vantage 客户服务专业人员骨干。二人的经验合起来已超过 50 年，因此很少有他们没有见过的应用情况。通过参加行业会议以及与 Glen Raven 研发人员紧密合作，Smith 和 Baird 始终保持行业领先。

“当然，我们首要重点是向地区内客户提供工业织物和配件产品。” Smith 说。“但是我们的许多客户，比如 Georgia Tent 公司，也将我们当作顾问。对大多数工作而言，我们的客户非常清楚他们需要什么，但是他们也会就其它一些方面寻求建议，而我们则很乐意为他们提供帮助。Georgia Tent 公司带着很多有创意的点子来找我们，我们就尽力做到满足他们的需要。”

最近有个案例，Georgia Tent 公司接到一家电话公司需要用于配送货车的货物固定网的任务。Tri Vantage 找到一种防火织网材料，用做货物固定网非常理想。

“Georgia Tent & Awning 公司认为我们是可信赖的合作伙伴，这意味着我们将很乐意为其竭尽所能。” Baird 说。“我们业务中的每件事情都由工作关系推动，这意味着你要了解你的客户。我经常说，任何人都可以接订单——那很容易。而真正的挑战在于特殊需要或问题。这才是我们力求卓越的地方。”

随着 Glen Raven 对 Astrup 和 John Boyle 公司的收购，Tri Vantage 对 Georgia Tent 公司的重要性在过去几个月中得以加强。合并过程的短期目标在于避免因运营部门的合并而影响服务。而长期目标就是提高供应链效率并改善创新产品与服务。

“这一过渡非常顺利，可以说，最好的事情就是，我们没遇到任何问题。” Spooner 说。“对我们而言，拥有一个能满足我们所有的项目需求的公司而不是奔忙于两个公司间，将是非常好的。”

Smith 和 Baird 迅速指出他们在不断地从 Georgia Tent 公司学习新东西，这让他们可以很好地把握市场需求。

“如果有足够的需求说明开发一种新产品很有必要，那么 Glen Raven 和 Tri Vantage 就会考虑此产品。” Baird 说。“通过跟紧客户，我们具备了迅速回应和占据特殊市场地位的能力。”

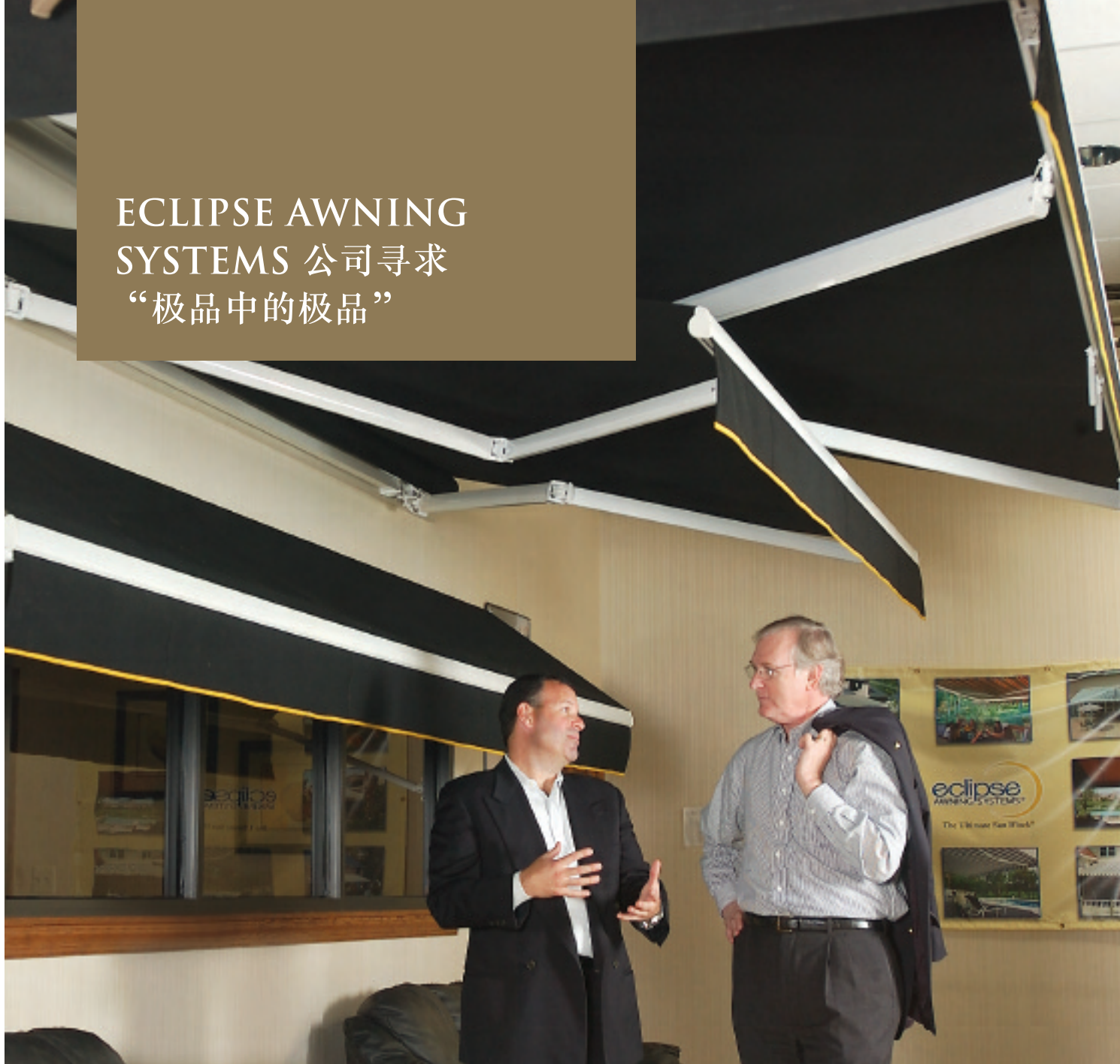
Wayne Smith 拥有 40 多年的工业织物经验，曾担任 Astrup Company 的分公司经理长达 32 年，现在是 Tri Vantage 的分公司经理。他曾就读于特洛伊州立学院。

Brett Baird 在 Astrup 担任客户经理和分公司管理近 20 年。合并之后，他被调任为营运经理。Baird 毕业于位于马里兰州弗罗斯特堡州立大学，曾获得商业管理和营销学位。

左页图：亚特兰大的 Tri Vantage 分公司经理助理 Brett Baird（左）和 Georgia Tent & Awning 公司总裁 Ken Spooner 在亚特兰大市区的 Georgia Tent 的遮阳篷下。上图：Georgia Tent & Awning 公司的遮阳篷。

ECLIPSE AWNING SYSTEMS 公司寻求 “极品中的极品”

8



当 John Dearden 和他的合作伙伴六年前建立 Eclipse Awning Systems 的时候，在原材料和贸易伙伴方面他们专注于寻求“极品中的极品”。Dearden 说，他们找到 Glen Raven 和 Sunbrella® 织物是理所当然的。

“当我们开始经营的时候，我们希望成为各个领域中最棒的，从产品到服务，再到我们的贸易伙伴。” Eclipse Systems 的执行总监 Dearden 说。“Sunbrella 不仅是行业中最富盛名的品牌，他们也拥有很出众的人才。”

Eclipse Awning Systems 为一个超过 180 个供应商的网络提供可伸缩式遮阳篷系统，这个网络从缅因州的贝尔法斯特到加利福尼亚的圣地亚哥，遍布整个美国。获得授权的 Eclipse 经销商包括各类专营家居装饰和户外产品的公司，包括遮阳篷公司、壁炉商店以及门窗和池塘公司等。

在其较短的历史中，Eclipse 的优质组件和在收到订单后五个营业日内运送一套完整的可伸缩式系统的能力，使得该公司建立了良好的名誉。每套可伸缩式遮阳篷系统均按照订单制造，尺寸可长达 16 英尺 6 英寸，这正是 Eclipse 的制造专长的又一特点。

据 Dearden 所说，虽然他与他的伙伴（Doug Brown, Ferd Croce, Tracy Griffin 和 Jeanie Webb）将行业中的大部分经验应用于他们的新业务之中，他们仍然在优质产品和服务以及关于行业趋势的增值消息方面很大程度地依赖几个主要贸易伙伴。

“我们与 Glen Raven 每年会面两三次，交流行业动态的前景。” Dearden 说。“Glen Raven 也参与我们的经销商会议，并邀请我们去 Anderson 工厂参观，这对我们的经销商非常有意义。随着我们业务模式的发展，Glen Raven 一直与我们步调一致，而且自始至终提供支持。”

Glen Raven 的副总裁兼工业产品业务经理 Ocie Ford 自 Eclipse Awning Systems 成立起便与之打交道。Glen Raven 的客户经理 Mike Cornell 年间不断拜访 Eclipse 总公司，为其提供持续支持。

“Mike Cornell 是我们日常需求的联系人，当我们有需要或者有问题的时候，总是最先找他。” Dearden 说。“Glen Raven 的快速反应是我们客户服务能力的重要组成部分。”

“我们的业务建立的基础是关系和信任，而 Glen Raven 和我们之间就拥有这种关系和信任。”

John Dearden

Ford 带领 Glen Raven 的一支七个客户经理的团队，这些客户经理每年行程数以万计，为 Eclipse Awning Systems 之类的客户提供支持。这一团队的责任包括应对服务要求以及保持与不断变化的客户要求一致。

“对 Eclipse Awning Systems，我们不仅为他们的总部地区提供支持，也能够协助整个供应链。” Cornell 说。“我们的业务模式始终囊括了对整个遮阳篷市场的支持，包括经销商和最终客户。”

除了 Cornell 和 Ford 的技术人员，Eclipse 也从其与 Glen Raven 和 Sunbrella 品牌的联合中受益颇丰。

“通过参加我们的经销商会议和借用他们的品牌名称，我们在市场内加大了我们的信誉。” Dearden 说。

Glen Raven 与 Eclipse Awning Systems 的关系正如大多数客户的关系那样，不仅仅是商业关系，也是一种私人的关系。

“我们这个业务的建立就是基于关系和信任，而 Glen Raven 和我们之间就拥有这种关系和信任。” Dearden 说。“是信任，让我们获得并留住了新的客户。人们可以相信我们，而我们值得信任的原因之一就在于我们对贸易伙伴的仔细筛选。”

Ocie Ford 在 John Boyle & Company 工作几年之后，于 1998 年加入了 Glen Raven，现任副总裁和工业产品业务经理。Ford 是毕业于奥本大学的商业管理学士，从加入公司起，便开始管理 Glen Raven Custom Fabrics 市场代表团队。

Mike Cornell 是 Glen Raven 的客户经理，拥有超过 19 年的行业经验，其中 12 年为 Glen Raven 工作。Cornell 是毕业于马萨诸塞大学历史专业文学学士，他所负责的地区包括美国东北地区和加拿大东部。

左页图：Eclipse Awning Systems 执行总监 John Dearden（左）和 Glen Raven 副总裁和工业产品业务经理 Ocie Ford 在 Eclipse 的展示厅内。下图：从 Eclipse Awning Systems 定制并在五个营业日内运送的可伸缩遮阳篷系统。



ECLIPSE AWNING SYSTEMS

Eclipse Awning Systems 位于纽约城北面一小时距离靠近 Middletown 的地方，为全美国的经销商提供可伸缩式遮阳篷。公司建立于六年前，当时的目标是制造客户可以通过优质安装人员网络获得的优质可伸缩式遮阳篷。一个由专攻遮阳的工程师组成的技术部门和一个有着 60 年丰富经验的管理团队共同支持着 Eclipse systems 的产品，它们结合了 Sunbrella® 织物、Somfy® 电机和全球各地提供的铝材和钢材零件。

www.eclipseawning.com

GREAT LAKES 与 GLEN
RAVEN 的业务范围从
OEM（原始设备制造商）
到游艇拥有者



GREAT LAKES BOAT TOP

Great Lakes Boat Top 是美国最早也是最大的船用帆布产品原始设备制造商 (OEM)，其产品包括船罩、比基尼船篷以及领先造船商在新船上配备的许多其它产品。因为 Great Lakes Boat Top 与造船商们的关系，该公司也向客户直接提供工厂替换船用帆布，可有的样式超过一万五千多种。该公司于 1957 年在密执安成立，如今在佛罗里达和田纳西州均有制造厂。

www.greatlakesboattop.com

Great Lakes Boat Top 总裁 Jim Wilson 认为其公司与 Glen Raven 的成功关系的关键在于两家公司为整个市场——从原始设备制造商 (OEM) 到江河湖海上的游艇拥有者——增加价值的承诺。

“通过客户关系，我们与 Glen Raven 的关系中的很多价值得以增值。”在 Great Lakes 工作了 25 年资深的人员 Wilson 说。“Glen Raven 跟我们一样，经营范围从 OEM（原始设备制造商）到游艇拥有者个人。如果有任何问题，我们都可以迅速解决。”

Great Lakes Boat Top 总部靠近诺克斯维尔，紧靠几家大型船厂。公司专门从事新船的帆布装饰织物制造，织物长度通常为 14 到 36 英尺。Great Lakes 大量投资于数字技术，是船设计师们的宝贵资源。它提供从概念到制造的 CAD（计算机辅助设计）插图。

数字设计、制图和切割系统保证高质量的精确安装和装饰，而且自 1993 年，Great Lakes 就能够提供替换外罩。公司成长最快的部分是船主的替换外罩，该业务拥有一个网站和在线客户订购的支持。

Great Lakes 与 Glen Raven 的关系可以追溯到 1957 年，Great Lakes 在密执安大湖岸边初建公司的时候。随着 Sunbrella 品牌渐渐成为船用产品行业领袖，Great Lakes 增强了自身在船用行业供应商佼佼者的地位，这段关系也稳定地发展着。公司迁往田纳西州是为了靠近在田纳西州和美国东南部其它地区日渐增多的新造船厂的战略举措。

“通过客户关系，我们与 Glen Raven 的关系中的很多价值得以增值。”

Jim Wilson

因为其行业领先的 Sunbrella® 船用织物品牌，Glen Raven 成为了 Great Lakes 的主要供应商，支持在七个营业日内完成一笔订单船篷生产的制造中心。在高性能织物行业工作了 28 年的 Bill McDaniel 是 Glen Raven 的 Great Lakes 客户经理，经常拜访田纳西和佛罗里达的工厂。

“Great Lakes 向我们提供了 Sunbrella 织物的高性能特征的宝贵信息。”McDaniel 说。“我们尊重关系双方的私有信息，但仍然能够分享我们和 Great Lakes 从市场中得到的信息。有些时候，我们不能达成一致，但是伙伴关系却能够很好地保持，最终我们也能够解决问题。”

Glen Raven 的设计和市场团队直接与新的造船商合作，开发能够补足船身颜色的织物，并创造完整的航海套装。由于对 Sunbrella 织物提供五年的质保，Glen Raven 也与个体的船主合作解决性能中出现的问题。

“Sunbrella 织物很少出现质量问题。”Great Lakes 的客户服务/质保经理 Carie Bores 说。“对少数出现问题的情况，无论是对 OEM 或船主，Glen Raven 总能非常迅速地回应，以达成解决方案。回应的时间通常很短。”

McDaniel 与 Sunbrella 船用织物团队中的其他成员一样，经常在此类回应中发挥主要作用。他是 Glen Raven 营销和支持团队的一员，各地区代表也在这一团队中，他们为全国各地沿海的航海和遮阳篷客户提供类似支持。

“Bill 的工作大大加强了我们的客户服务。”Wilson 说。“他会去到任何需要他的地方，以便能够真正的看到问题并尽快解决。”

Bill McDaniel 在高性能织物行业中拥有 28 年的经验，其中 15 年是在为 Glen Raven 服务。他拥有北卡罗来纳大学 Charlotte 分校的经济专业文科学士学位。

左页(上图): Great Lakes 的 Sue Damstetter 在 Glen Lakes 的田纳西州总部向 Great Lakes 总裁 Jim Wilson (中) 和 Glen Raven 的客户经理 Bill McDaniel 展示 CAD 的性能。**左页(下图):** Great Lakes Boat Top 为多个美国主要造船企业提供服务，并为个体船主提供更换服务。

第一次会面带来的长期合作关系



Dickson Coatings 公司的客户执行主管 Juan Hernandez 被指派到亚特兰大的销售处销售广告媒体用布。他对扩大包括 Dickson 结构织物在内的产品供应的潜力产生了兴趣。他在一次在法国召开的销售会议上首次了解到 Dickson 的创新型 Sunblock 织物，回到美国之后，他开始致力于开发帐篷织物的市场。

“Chattanooga Tent 是离亚特兰大最近的帐篷制造商，于是我打电话给公司的所有者 Andy Nolan，希望了解他是否能与我会面，为我提供帐篷行业的一些建议。” Hernandez 回忆。

“Andy 大方地同意了为我排出时间，之后我们在查塔努加见了面。”

虽然 Hernandez 首次见面的意图只是获得帐篷行业以及其织物需求的一些建议，但这次对话最终包括了就 Dickson 的 Sunblock 织物的讨论。Hernandez 向 Nolan 提供了一些样本，而 Nolan 也同意试用 Sunblock。

“Sunblock 的处理和接缝都不错，确实物有所值。” Nolan 说。“我们真正喜欢这材料的一个原因是它抗穿孔。穿孔的确让帐篷很不美观，而且很难修复，这也就是如今我们将 Sunblock 作为主要材料的原因。”

与很多其他的帐篷租赁公司不同，Chattanooga Tent 出租的帐篷大多数由其自己制造，帐篷大小从五英尺宽七英尺长到最大的 165 英尺宽 200 英尺长。你经常会发现 Chattanooga 的帐篷遍布了美国东南部、中西部和东北部地区。

在任何指定时间，Chattanooga Tent 工厂的安装员工可以从休斯顿到基韦斯特，从纽约到肯塔基州。该公司在过去 37 年间，一直为肯塔基州赛马会提供帐篷，同时也为田纳西州州长就职仪式提供帐篷。每顶帐篷均根据订单专门设计和建造，并由 Chattanooga Tent 提供从制造到安装到拆卸的全套总包服务。

Andy Nolan 的父亲创办了这家遮阳篷和遮蔽织物公司，1960 年的工厂大火之后，公司业务转入了帐篷制造。1968 年，Nolan 从他的父亲那里买下了这家公司，之后将他的兄弟 Dan 带入业务中。除了在查塔努加的总部，公司在亚特兰大也拥有一个销售处。

“我不会与每个打电话给我的人会面，但是 Juan 在电话里说话很得体，于是我决定见见他。” Nolan 回忆道。“你必须给他人机会，而且我非常高兴与他分享我所了解的知识。”

Hernandez 回忆，Nolan 非常慷慨地拿出时间并分享帐篷行业的知识，而这次低调的会面帮助培育了业务关系。

“我原先的目的是想了解关于帐篷行业的资讯才与 Andy 会面，而不是为了向他销售一件产品。” Hernandez 说。“然而结果却是 Chattanooga Tent 是我在这个行业中的第一个联系人，也是第一个客户。”

“Chattanooga Tent 证实了建立基于信息分享的合作关系的价值”

Juan Hernandez

如今，Chattanooga Tent 通过 Tri Vantage 在亚特兰大的销售处获得服务，而 Hernandez 也在继续销售包括了媒体用织物、轮胎衬里、结构性织物和用于防护服的织物等整套 Dickson Coatings 产品。他拜访遍布北美和南美的客户，并与 Nolan 继续保持着联系。

“Chattanooga Tent 证实了建立一种基于信息分享的关系的价值。” Hernandez 说。“如果之前我仅仅是为了卖出产品而打电话给 Andy Nolan，我很怀疑我们是否能建立起一直延续到今天的这种长期关系。这完全是由于我们要为所服务的产业用织物市场提供增值服务，并提供新点子。”

Juan Hernandez 出生于南美洲的哥伦比亚，来到美国后，就读于佐治亚大学并曾获得了国际商务文学学士学位。他决定留在美国，之后被 Dickson Coatings 聘用去协助其在美国的销售和营销。

上图：Chattanooga Tent 使用 Dickson-Coatings 提供的织物制成的大型庆典帐篷。右页（上图）：Chattanooga Tent 公司所有者 Andy Nolan（左）与 Dickson Coating 客户主管在 Chattanooga Tent 公司的制造中心查看 Sunblock 织物。（右下图）Chattanooga Tent 擅长高端社交场合项目，从婚礼到公司招待活动。



CHATTANOOGA TENT 公司

Chattanooga Tent 公司建立于 1934 年，是一家全包服务的帐篷出租公司和帐篷制造商，提供帐篷设计、制造和安装。公司为遍及美国东南部的各类型应用提供各种大小的定制高端帐篷，包括重大公共节日，公司活动和运动会，婚礼和政府仪式等。Chattanooga Tent 在过去 37 年间，为肯塔基赛马场聚会提供帐篷。公司在其历史上为家族企业，现在为第二代管理团队所有。

www.chattanoogatent.com

GLEN RAVEN 物流成为 GLOSTER 的可靠资源



Gloster 弗吉尼亚南波士顿分销中心的物流和质量控制经理 Brad Mele 每遇到复杂的发货要求，他的第一个电话通常是打给 Glen Raven 物流公司。因为他能很快地得到答复和一个直接的解决方案。

“我们与许多承运商合作，但 Glen Raven 却是我会找的首选之一，因为我知道，他们始终考虑我们的客户的最大利益。”从 2007 年后期开始担任其职的 Mele 说。“他们会竭尽所能地找到解决方案，但如果没有方法奏效的，他们就会告诉我，我非常敬重这一点。”

Gloster 在弗吉尼亚南波士顿的分销中心从世界各地向美国进口休闲家具，然后安排发货送往美国各地的休闲家具零售商的、巡航游船和接待地点——这是一项具有挑战性的任务，要求非常仔细小心地搬运高端产品。

“我给 Glen Raven 带来的不断挑战是找到最具成本效益的可能解决方案，而且要确保我们的产品被接触的次数越少越好，以减少损害。”Mele 说。“每当我遇到特别麻烦的任务时，我就交给 Glen Raven。”

满足 Gloster 物流要求的团队包括 Glen Raven 物流的销售和营销总管 Dan Cox，一个从业 30 年的资深人员，以及客户主管 Clint York。York 处理服务日常管理，Cox 则将其专业知识用于增值建议。

“与 Gloster 合作关系中我们还扮演顾问的角色。”Cox 说。“Gloster 的客户总有些特殊的要求，而我们就不断为 Gloster 寻求解决方案。

“因为我们的经验、专业知识和资源，我们很乐于接受这种有难度的任务，也正是这些任务使得我们的服务不同于其他公司。”Cox 继续说。“我们的工作是为制定最佳的解决方案，包括理想的运输路线和进行运输的最佳伙伴。伙伴可能是 Glen Raven 的卡车，也可能是其他承运商的卡车。我们寻找的是最佳的解决方案，而不是在乎谁来运送。”

举例说明 Gloster 的多种特殊要求。例如，Gloster 从位于弗吉尼亚的分销中心为西岸的许多客户服务。为了提高效率，Glen Raven 安排全国各地沿海的多张订单统一发货。货物到达西岸之后，Glen Raven 安排到达指定零售地点的单独发货。

“沟通是运输业的关键，
而 Glen Raven 的沟通是一流的。”

Brad Mele

在物流和货运行业里，特殊需求是家常便饭。例如，Glen Raven 物流向酒店提供新式休闲家具拆箱和安装服务。Glen Raven 不仅进行拆箱，还会回收利用包装的材料。

Gloster 自 2005 年就成为了 Glen Raven 物流的客户。随着 Glen Raven 不断将其专业支持扩大到运输以外，包括联营分销和联合、仓库贮存和加速服务等方面，两家公司之间的业务关系也逐年扩大。



“我们互相学习。” York 说，“Gloster 带给了我们独特的挑战，我们则用同样独特的方法去处理。然后我们就运用这知识为 Gloster 服务，同样也为其他客户创造利益。”

有效的沟通是 Glen Raven 与 Gloster 合作关系的核心，Mele 每日都会收到所有 Gloster 正在进行的出货信息更新概览。

“对于运输业务，沟通是关键，在沟通方面 Glen Raven 非常出色，” Mele 说。“他们对我的任何问题都做出立即反应。”

Dan Cox 是 Glen Raven Logistics 的销售与营销总监，他在物流和运输方面拥有 30 多年的经验。他毕业于 U.S. Merchant Marine Academy，并曾获得自然科学与海运理学学士学位。

Clint York 是 Glen Raven Logistics 的客户执行主管，在 Elon 大学获得化学理学学士学位。他于四年前加入 Glen Raven Logistics。

左页 (左图): Gloster 家具组合。**上图:** Glen Raven Logistics 客户执行主管 Clint York (左) 与弗吉尼亚州波斯顿配送基地 (中心) 的 Gloster's South 物流与质量监控经理 Brad Mele (中间) 和 Glen Raven Logistics 的销售与营销总监 Dan Cox 进行协商。(右图) Gloster 的高档休闲家具。



GLOSTER

Gloster 是全球优质休闲家具制造龙头。公司在英国成立，通过研发的高端柚木家具确立了该公司领先地位。近年来，Gloster 极大地扩充了产品品种，包括在六大洲 50 个国家出售的 300 种不同的吊具、柚木、不锈钢和全天候纺织材料产品。Gloster 的设计领先能力与注重细节使它在休闲家具类中得到众多杰出表现的奖励。www.gloster.com

GLEN RAVEN 向 NORTH 公司和 CHALLENGE 公司提供专业船帆布技术



NORTH CLOTH, CHALLENGE SAILCLOTH

North Cloth 织造、采购并销售拥有 North Sails 工艺的高性能船帆布，与全球的船主开展交易，包括在美洲杯竞赛中的顶级企业联合组织。North Sails 成立于 1957 年，被航海界视为帆船表演赛的领军者。Challenge Sailcloth，成立于 1986 年，为世界各地的帆船工厂提供行业内最齐全的产品品种。Challenge 公司也为巡航和竞赛市场服务，提供各式各样的航海饰品。

www.northsails.com • www.challengesailcloth.com

无论是在位于康乃狄格州密尔福特的 North Cloth 公司总部，还是在位于北卡罗莱纳州伯恩斯韦尔的 Glen Raven 分厂的织造部门，North Cloth 公司工程总监 Brian Doyle 都感觉如在家中。在许多方面，这两个部门的运作就是一个整体。

Doyle 定期参加北卡罗莱纳州山区伯恩斯韦尔地区的船帆布织造试样会，他说：“各公司都带有其公司领导层的个性，因为大家都开诚布公，所以 North Cloth 和 Glen Raven 的个性完美契合。”

1997 年，North Cloth 的主要船帆布纺织厂退出这一行后，Glen Raven 和 North Cloth 就开始了合作。

“Glen Raven 是一个极好的供应商，与他们的合作也非常好。” North Cloth 总裁 Tom Davis 说。“我们将五、六家公司视为合作伙伴，Glen Raven 就是其中的一家。”

Glen Raven 产业用织物销售与营销副总裁 Steve Hundgen 发起了与 North Cloth 和 Challenge Sailcloth 的合作，并不断在战略方面投入精力。Glen Raven 的客户经理 Kirk Fitzsimmons 在加入 Glen Raven 之前曾任职于船帆布加工企业，现在是负责 North 公司与 Challenge 公司的主要公关经理。

“我们并未止步于 North Cloth 与 North Sails，我们一直在寻找方法进行创新，生产更好的产品，” Davis 说。“Glen Raven 在伯恩斯韦尔的工厂有能力将新的想法转变为最终的成品试样，这激励着我们不断进行创新。”



Hundgen 认为 Glen Raven 强调创新的文化是 North 与 Challenge 合作关系中的关键。他很快便开始信任伯恩斯韦尔的纺织专家，特别是 Farrell Hedrick 和 Tony Allen。

“我们对 North 与 Challenge 的价值增加在于对他们重视创新的支持。” Hundgen 说。“North 与 Challenge 在船帆布向高工程化、技术产品方向生产上是行业的领袖企业，我们支持他们的持续创新。我们反应灵敏，可以将想法迅速地转化成织物。”

1997 年在 Glen Raven 成为 North Cloth 主要提供商后不久，Challenge Cloth 便联系 Glen Raven 咨询纺织技术。North Cloth 主要负责 North Sails 船帆制造车间的服务，Challenge 则主要服务于个体的船帆制造车间。侧重点的不同消除了 Glen Raven 对两家公司服务中的冲突。

“追溯到我父亲拥有公司时，我与 Glen Raven 已经打了近 40 年的交道，” Challenge Sailcloth 总裁 Bob Bainbridge 说。“在 1960 年 Sunbrella® 织物引进市场时，我父亲的公司是最早开始使用该织物的公司之一。”

“Glen Raven 在伯恩斯韦尔的工厂有能力将新的想法转变为最终的成品试样，这激励着我们不断进行创新。”

Tom Davis

虽然与 Glen Raven 有长久的渊源，然而合作关系的真正增强是在 2000 年，原因则与 North Cloth 寻求 Glen Raven 帮助的原因

相同——一家船帆布纺织公司的退出。

“我们与 Glen Raven 拥有极好的合作关系，” Bainbridge 说。“我们只选择最好的公司合作，而 Glen Raven 不仅提供品质优良、稳定性好的产品，还带来了更适合我们的文化与特征。”

这样有效的合作关系使 Challenge Sailcloth 能满足航海团体特殊的要求，包括为世界最大的航行游艇，有 430 英尺的 Maltese Falcon 提供船帆布。

“船帆布纤维非常特殊，我们与 Glen Raven 就纤维研发与测试进行了紧密合作，” Bainbridge 说。“我们将这些特殊纤维用于了 Maltese Falcon——可以说是世界上最著名的航行游艇——而它的表现出其的棒。船主和全体船员都非常高兴。”

Steve Hundgen 是 Glen Raven 产业用织物部的销售与营销副总裁。他在波士顿大学获得了数学学士学位，在 1992 年加入 Glen Raven 之前，曾多年从事销售工作。Hundgen 在两年前开始全面负责产业用织物的销售和营销。

Kirk Fitzsimmons 是 Glen Raven 的一名客户经理，他致力于船具领域。在加入 Glen Raven 前，Fitzsimmons 曾是一家船帆布加工商的技术总监。他毕业于位于达特茅斯的马萨诸塞大学，获得纺织技术与营销学位。

左页图是： Maltese Falcon，世界上最大的航行游艇。此游艇使用 Challenge Sailcloth 与 Glen Rave 合作研发的船帆布。**下图：** 从左到右依次是 Kirk Fitzsimmons、Steve Hundgen (Glen Raven)、North Cloth 公司总裁 Tom Davis 以及工程总监 Brian Doyle 在 North Sails 的一个船帆布制造车间里。



LANEVENTURE 在 GLEN RAVEN 找到理想设计师



Laneventure 的织物产品经理 Patti Frye 开始一个新休闲家具产品的研发流程时，她首先要做的事之一便是致电 Glen Raven 的装饰织物设计经理 Greg Voorhis。

“Greg 就是我需要休闲家具织物时要找的人，”在 Laneventure 有20年工龄的老员工 Frye 说道，“如果我需要一个特别的织物，Greg 和我便在一起讨论潜在的方向。随后，Greg 会提供 CAD 绘图以获得织物效果。我们一直试验直到我得到一个我们喜欢的 CAD 图案。接下来，Greg 做出一个织物样品，我们评审并继续试验。不久，我们就得到了一件 Laneventure 独有的织物式样。”

Voorhis 是服务团队的一员，这个团队致力于满足 Laneventure 对每季织物式样高品质与独树一帜的要求。团队的其他成员包括副总裁兼家具织物业务经理 Suzie Roberts 和住宅家具织物市场经理 Greg Rosendale。这个小组在设计中持续合作，共享信息，保证织物产品符合 Laneventure 品牌要求。

“Greg Voorhis 专门负责织物设计，Greg Rosendale 和我则负责后勤和运营，”Roberts 说道。“我们保证满足生产进度，并且能及时响应 Laneventure 的所有要求。”

Rosendale 是 Laneventure 里最新的成员，他近期将会参观 Anderson 的生产中心。Laneventure 跨部门的团队都有出席，包括客户服务、采购、质量与设计团队。

“Glen Raven 让我们的关系更加紧密，
无论是个人关系或是工作关系。”

Patti Frye

“参观工厂是有效的协作锻炼，让 Laneventure 团队的员工们更了解 Sunbrella® 织物的制造，”Rosendale 说。“这次参观是我们希望与所有客户建立紧密合作关系的例证。”

Glen Raven 和 Laneventure 团队的首要目标是引入新休闲家具系列，随之带来的特殊需求要求 Glen Raven 及时响应并有创造性。

“几年前，Glen Raven 开发了一种织物，但未继续生产，”Frye 说。“最近，一位经销商来电要求加大尺码的新靠垫用于旅馆翻新。Suzie 能够安排生产来满足这位经销商的需求。正是这种超越客户需求的服务，使我们的关系变得牢固。”

Glen Raven 与 Laneventure 的协作扩展到每个机构,从制造中心到 Glen Raven 设计工作室。

“我拜访 Glen Raven 工作室以探求新思路,”Frye 说。“我可以看到 Glen Raven 的设计师们正在开展的工作,要求他们修改作品以符合 Laneventure 的外观要求。我们的客户需要的是最豪华的织物,同时也要物有所值。”

据 Voorhis 说,他和 Frye 这几年来一起紧密工作,使得彼此获益非浅。

“我可以预计到一些 Patti 喜欢的外观,她也传递给我很多想法,”Voorhis 说。“我提一些关于式样、颜色选择和织物结构的建议,这样每季我们都能按她的设想完成设计。我自己拥有织物结构知识,并且从美国与欧洲参加展销会和消费者活动上获得了关于市场和流行趋势的知识,并将这些运用到设计中增加价值。”

产业用织物专长与市场数据是 Glen Raven 与 Laneventure 协作的基础,但他们的关系中最基本的是彼此尊重、彼此喜爱并分享共同的目标。

“这是人与人的交流,”Frye 说。“我们都是一家人。Glen Raven 让我们的关系更加紧密,无论是个人关系或是工作关系。”

Greg Voorhis 是 Glen Raven Custom Fabrics 的装饰织物设计经理。Voorhis 毕业于 Lander 大学,获美术学士学位,并拥有 13 年以上的经验。

Suzie Roberts 是 Glen Raven 负责家具织物的副总裁兼业务经理,拥有 20 多年的经验。她曾就读于乔治亚南方大学。

Greg Rosendale 是负责住宅家具织物的市场经理,拥有 20 年经验。他在富尔敦的加州州立大学获取了工商管理学士学位。

左页图: 位于 Laneventure 的 High Point 展览厅,从左到右依次为 Glen Raven 的装饰织物经理 Greg Voorhis; Laneventure 的织物产品经理 Patti Frye; 住宅织物市场经理 Greg Rosendale; 以及 Glen Raven 的家具织物副总裁兼业务经理 Suzie Roberts。**右图:** 使用 Sunbrella® 织物的 Laneventure 产品。



LANEVENTURE

在北卡罗来纳州的康诺弗, Laneventure 经营着有 50 万平方英尺的装饰、室内装潢和配送三个基地,其在亚洲和中美洲也拥有框架生产工厂。作为 Lane Furniture Industries 旗下的公司, Laneventure 从 1912 年起创造了最知名、倍受尊崇的家具品牌之一。其总公司 Furniture Brands International 在 NYSE 上市 (FBN), 是全国最大的住宅家具制造公司。 Furniture Brands 旗下品牌包括倍受尊崇的 Thomasville、Broyhill、Henredon 和 Drexel Heritage (除了 Lane 以外)。

www.laneventure.com

建立在信息共享与经销商网络之上的 40 年合作关系



当

今商业世界瞬息万变,合作关系变化迅速,两家公司能持续合作长达四十余年是十分罕见的。但这正是 Winsol 与 Dickson-Constant 公司共同走过的历史。

“作为欧洲领先企业的 Dickson 公司的知识让我们受益匪浅,” Winsol 的遮阳产品生产总监 Hubert Degrande 说。

“我们经常交换关于共同服务的市场(比利时、法国、英国、爱尔兰)的实际情况与意见。我们有在现场的团队,因而能够判断市场前进方向,我们总是毫不犹豫地与 Dickson 公司分享这类信息。”

Dickson 团队确保持续的信息流,该团队包括欧洲市场销售总监 Peter Winters、营销总监 Patrick Raguet、国家级市场经理 Filip Meganck。

Winters 与 Winsol 合作资历最长,有 16 年以上。Raguet 管理有益于 Winsol 的销售与市场营销项目,包括比利时、法国和英国的 Winsol 零售商店使用的个性化销售工具。Meganck 负责日常客户管理,其中包括告知 Winsol 关于 Dickson 产品的新进展。

“我们一直为 Winsol 销售我们的遮阳篷和产业用防晒织物提供支持,包括对经销商的支持,” Raguet 说。“我们还为他们的现场人员提供培训,并向是我们的经销商网络项目(SAD)成员的 Winsol 经销商提供营销支持。”

在 Degrande 看来,在自己公司与 Dickson-Constant 合作关系中一个最重要的增值方面是, Dickson 提供的关于材料与织物创新的技术性信息。

“Dickson 一直给我们提供有关遮阳篷织物的最新技术,如新的粘合技术等,” Degrande 说。“这种信息直接影响我们对新机器的投资。我们也从 Dickson 几年前发起的 Light & Comfort (轻便与舒适)研究中获益,该研究调查消费者对遮阳篷的认识。这些互动使我们获得宝贵知识。”

因 Dickson 与 Winsol 的服务市场横跨欧洲,他们经常有机会进行合作营销活动。

“当我们将业务扩展到英国与爱尔兰时, Dickson 帮助我们制定了前期原料计划,我们最终成为了他们的经销商,” Degrande 说。“Dickson 还帮助我们在我们共同服务的国家协调营销活动,如比利时、法国和英国。每年我们都会召开董事会与 Dickson 的会议,以共享对市场的见解。”

任何时候,出现产品应用与性能问题时,分配给 Winsol 的 Dickson 团队是可以依赖的资源。

“几年前,我们收到有关织物的 waffling (凹痕)效应问题,尤其是在早上,” Degrande 说。“Dickson 为我们的经销商和客户提供所需要教育,以便他们了解,他们只是看到了丙烯酸系织物的天然特征。这次培训让我们开发出一套营销工具,每当出现问题时我们都可使用。”

Winsol 与 Dickson 还致力于研发新产品的磋商,其中 Dickson 提供技术资源, Winsol 提供客户需求信息。

“这是一种双赢的合作关系...”

Hubert Degrande

“随着英国饭店和酒吧实行禁烟,我们的防水型 Sun-worker 织物渐渐的引起兴趣。” Raguet 说。“如今,我们正致力于对此类产品的研发,在该产品引进市场之前,会与 Winsol 共同对其进行检验。”

40 年的合作之后, Winsol 与 Dickson 都认为他们的合作关系是“永久的”。

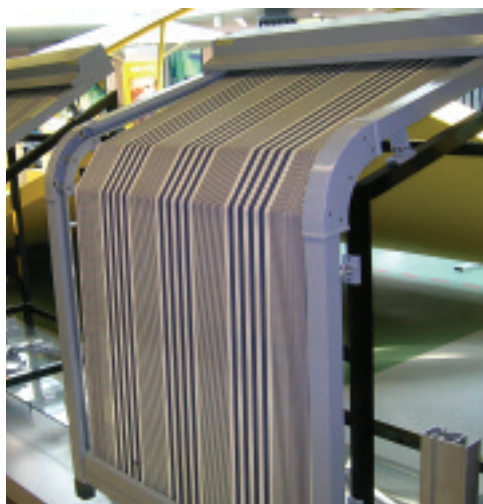
“这些年来,我们两家公司一直保持紧密的联系,这使我们建立了以信任为基础的坚固合作关系,” Degrande 说。“这是一种双赢的合作关系,而不仅仅是一种供应商/客户关系。”

Peter Winters 是 Dickson-Constant 的欧洲销售总监。他拥有 20 年的从业经验,其中 17 年为 Dickson 工作。Winters 获得了经济学、语言学及出口管理专业的学位。

Patrick Raguet 是 Dickson-Constant 公司的营销总监,拥有 15 年的从业经验,其中包括为 Dickson 在澳大利亚与法国工作的八年。Raguet 获得了专攻国际贸易的管理学位。

Filip Meganck 是 Dickson-Constant 公司的国家级市场经理,他主要负责比利时、卢森堡和瑞士的市场。他获得了营销与销售管理的硕士学位,是入行 10 年的资深人员。

上图: Winsol 公司在比利时的总部。右页(上图): Winsol 公司的遮阳产品生产总监 Hubert Degrande (左)和 Dickson-Constant 的营销总监 Patrick Raguet。(右页下图): Winsol 展览厅展示的产品。



WINSOL

Winsol 的总部位于比利时，该公司生产多种产品，包括 PVC 和铝制门窗、卷帘百叶窗、保安网、分段式车库门、遮阳篷、室内百叶窗、栏杆和折叠门。公司在比利时、法国、英国和爱尔兰有 600 多名员工，主要提供定制服务。它与 Dickson 的遮篷与防晒织物结合的产品，通过一个广阔的经销商网络在欧洲大部分地区销售。www.winsol.be



Glen Raven, Inc.
美国北卡罗来纳州 Glen Raven
336-227-6211

Tri Vantage
北卡罗来纳州 Glen Raven
336-227-6211

Strata Systems, Inc.
佐治亚洲 Cumming
800-680-7750

法国
Dickson-Constant
法国 Wasquehal
33-3-20455959

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

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

西班牙
Dickson-Constant
西班牙巴塞罗那
34-93-635-42 00

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

斯堪的纳维亚地区
Dickson-Constant
Nordiska AB
瑞典哥德堡
46-31-500095

拉丁美洲
Sunbrella/Dickson
美国佛罗里达州 Fort Myers
239-466-2660

南非
Sunbrella/Dickson
南非伊丽莎白港
27-41-4844443

北环太平洋
Sunbrella/Dickson
中国香港
852-2317-6390

南环太平洋
Sunbrella/Dickson
澳大利亚悉尼
61 (2) 997-44393

中国
Sunbrella/Dickson
中国上海
86 (21) 6294-7668

Glen Raven Asia
中国江苏省苏州市
86 (512) 67638100

RAVEN™

第 6 期 | 2008 年夏



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