

RAVEN

| 第 10 期 |

最佳实践促进遮阳篷、船舶制作商发展

堆叠床提升野外睡眠舒适性

Frinier 与 Sunbrella® 品牌 30 年深厚之交

Fairystone 与 Glen Raven 结成合作伙伴



第 10 期

2010 年春



Glen Raven Asia 促进亚洲本地经济
第 2-3 页



尊敬的读者：

在今年第一季度即将结束之际，我希望在收到本期 Raven 杂志时，您正从经济复苏的初现曙光中获益。

在本期的封面故事中，我们旨在对全球经济前景表示肯定，重点讲述亚洲本地市场的增长潜力。Glen Raven 的亚洲子公司与地区内的客户通力合作，加强中国国内的零售产业结构，并向中国消费者提供优质户外产品。

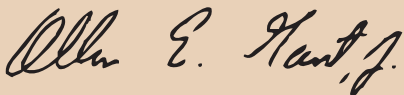
在本期中，您还将读到来自我们两家船舶及遮阳篷客户的文章，这些文章重点推介业内的“最佳实践”。我们摘选这些文章是因为，创新思维为该等公司以及在业内不断创造财富。最佳实践的发展能促进市场拓展，并提升所有人的效率。

谈到创新主题，本期阐述了新思维的重要性，尤其是在经济困难时期。Disc-O-Bed 开发出一种独特的堆叠帆布床，这种堆叠床原本是为了户外生活所设计，不过如今却成为美国军队和灾后重建的重要设备。

全球经济复杂多变，需要与其它公司成功建立合作伙伴关系，这也是本期的另一个主题。我们在世界各地发展合作伙伴，其中包括 Dickson-Constant 和 Franciaflex，这两家公司在过去 20 年间引领法国遮阳篷市场的前行。我们的另一位长期合作伙伴是享誉国际的家居家具设计师 Richard Frinier，他提出许多对成功协作必不可少的关键要素。我们还有一篇特色文章，是关于 Fairystone 的，这是一家经编 (warp knitting) 公司，对于我们为汽车和军事领域提供优质产品发挥重要作用。

最后的一篇 Raven 文章很特别，介绍了我们的一位员工 Richard Watkins。Richard 是 Glen Raven 的一名员工，他为公司效力近 30 年，我们选入他的故事是为了颂扬全体员工对公司和其家庭的奉献精神。您将读到 Richard 虽然经济拮据，仍供养他的三个孩子读大学的故事，以及当今的孩子所面临的诸多困惑和不同选择。

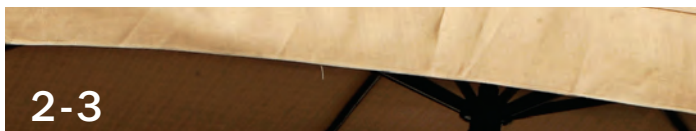
我们编撰每期 Raven 杂志的目的是提供一些您能借鉴的信息和观点，助您取得业务上的成功。我们希望我们对全球经济、创新、贸易合作伙伴和家庭奉献的重视，能够给您以激励，并引导大家在未来数月继续审慎乐观地工作。



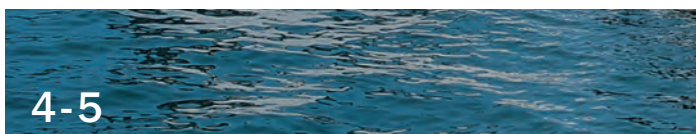
Allen E. Gant, Jr.
总裁兼首席执行官
Glen Raven, Inc.



2-3



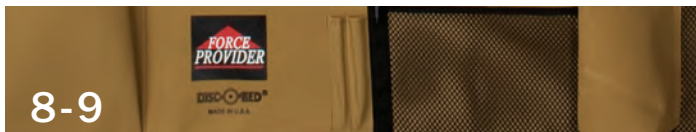
4-5



6-7



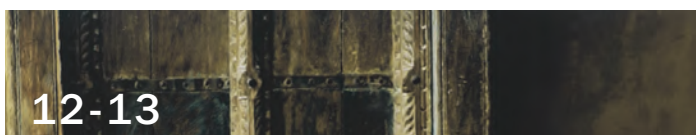
8-9



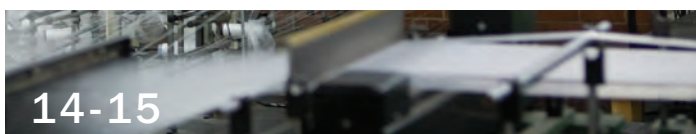
10-11



12-13



14-15



16-17



GLEN RAVEN ASIA 提振亚洲本地经济

“由于我们开发新市场和新业务机会对我们的贸易合作伙伴大有裨益，我们进入中国市场也将最终令 Glen Raven 的所有客户受益。”

李华 (Wally)



十多年来，中国一直是全球领先的出口国家。由于中国政府大力投资基础设施建设，庞大的劳动力人群踊跃投入其中，因此成就了中国出口大国的地位。但是，情况却在发生变化。

随着中国的消费者日益富足，而美国的消费力却因经济衰退而减弱，中国也在变成一个消费大国。中国政府明确表示要鼓励扩大内需，在 2009 年，这一目标取得显著的成功，中国消费者当年的汽车购买量首次超越美国。

Glen Raven 正在当前的经济大趋势下发挥领导作用，执行营销、销售和推广战略，帮助遮阳产品拓展亚洲本地市场，并树立 Sunbrella® 品牌。Glen Raven Asia 在苏州兴建了 190,000 平方英尺的制造和产品开发中心，正在实现公司于 2006 年进军中国市场的最初目标。

Glen Raven Asia 总经理李华 (Wally) 表示，“美国许多领先的家具公司已经在亚洲建立制造中心，因此我们以 Sunbrella® 织物资源与这些公司拉近关系，显得至关重要。不过，还应该重视的是，亚洲市场有希望在未来几年内跻身世界发展最快的市场之一，我们将积极参与其中。由于我们开发新市场和新业务机会对我们的贸易合作伙伴大有裨益，我们进入中国市场也将最终令 Glen Raven 的所有客户受益。”

中国扩大内需面临着严峻的挑战。零售产业结构正处于起步阶段，而长期风靡欧美国家的户外生活，对于中国消费者还很陌生。房屋产权私有化才刚刚开始发展，中国消费者有着储蓄的传统，不愿过多消费。

Glen Raven 在多个领域都遇到了发展亚洲本地市场的挑战。现有战略包括广泛参加展览会，并积极投身政府提倡的节能计划。其它营销行为还包括在 Glen Raven Asia 总部打造一个大型产品展厅，并资助室内设计师举行非正式的午餐会和学习会。去年最著名的一次赞助活动是 Glen Raven 参加“100 % 设计展”，这是一次先进家居产品的国际盛会。

Glen Raven Asia 销售经理顾英平认为，“我们最重要的一项战略是向亚洲一些最负盛名的五星级酒店和度假村进行推广。Sunbrella 织物在该方面具有高清晰特性，展示了遮阳篷方面的应用，彰显了 Sunbrella 品牌的价值。”





在中国发展的另一个基本战略是 Glen Raven 与地区内许多家具制造商密切合作，向其提供服务。虽然这些公司进入中国是为了向欧美国家再次出口产品，但他们也看到了中国消费者的购买潜力。Glen Raven 和其客户共同努力开拓中国的零售市场，Ping 领导的 Glen Raven 核心团队正在规划高端商业项目和零售发展机会。

Wally 称，“在欧美国家，户外生活和优质户外产品司空见惯，但在中国，这却是一种全新的理念。为此，我们需要不断宣传，并在亚洲各地逐渐建立零售店。我们的目标是创造需求，并开设零售店满足这些需求。”

作为浙江正特集团有限公司 (Zhejiang Zhengte Group Co., Ltd.) 的全资子公司，晴天花园家居用品有限公司 (Sorara Outdoor Living Co., Ltd) 是 Glen Raven 众多亚洲贸易伙伴中的一员。正特集团专业生产遮阳产品，其产品销往北美、欧洲、澳大利亚和日本等 40 多个国家。晴天花园家居向中国市场提供花园产品和服务。

总经理陈永辉表示，“在出口市场中，Sunbrella 的品牌认可度高，出口销量一直稳步增长。在国内市场，酒店和设计公司的外籍管理层都知道 Sunbrella，但还有很多人并不了解。不过我看好其增长前景，因为政府正大力推广节能，这将从室外遮阳产品中获益。此外，住宅别墅的建设增多，也将带动雨伞、遮阳篷和户外家居的需求上升。要想在中国国内市场取得成功，需要开展长期营销活动，还要有耐心。”

Wally 赞同从总量上计算，中国仍然是再出口大国，不过情况正有所改变。根据其作为一名敏锐的中国观察家的过往经验，他预测扩大内需将进展很缓慢，但一旦取得成效，消费将出现指数式增长。

Wally 指出，“许多年前，没有人想到能在中国销售这么多汽车，但如今这却成为现实。在许多方面，我们都堪称开拓中国国内市场的先驱者，但我们坚信今天的先驱者必将成为明日的行业领袖。”



上图（从左到右） Glen Raven Asia 总经理李华 (Wally) 和 Glen Raven 大中华区销售经理 Ping Gu，领导 Glen Raven 不懈努力，帮助开拓亚洲本地的遮阳产品市场。左图和右图：在亚洲，Sunbrella® 织物正广泛应用于高能能见度环境，从商业和政府场所到各地的酒店和度假村，无所不及。

船舶制作商讲述 终身学习的益处

“他们也渴望学习和创新，这是他们与 Glen Raven 分享的核心价值观，也令我们成为关系紧密的合作伙伴。”

Dan Litster



对于 Cindy Boersema 和 Chris Ritsema 而言，成功经营一家船舶装配企业的秘密可以用一个词概括：“改变”。这两位成功的企业家居住在密歇根湖的西岸，他们不仅接受改变，还主动寻求改变，并能欣然采纳新想法。

Chris 说，“在某一行业经营了 25 年，人们很容易产生一种自大的态度，认为自己无所不知。事实是，放弃了学习，就放弃了成长，我们不会犯这种错误。在很大程度上，只要行业有新事物诞生，我们就要试着尽快掌握。”

Cindy 和 Chris 在 2005 年创立了自己的船舶制作公司 The Nautical Needle，此前，他们曾为其它船舶制作和室内装饰店工作多年。带着开放的心态和承担计划内风险的勇气，The Nautical Needle 完美地诠释了如何实现终身学习，也诠释了以开放态度对待变化能够转化为最佳实践：

分工——从一开始，Cindy 和 Chris 之间的分工便很明确。Cindy 说道，“我其实就是一个工作了近 30 年的女裁缝。我经营室内装饰店，Chris 从事船帆方面的工作。我们都知道自己的长处，并能充分利用，发挥出最大优势。”



多元化——虽然船舶装配是核心业务，但 The Nautical Needle 也是一家非常多元化的小型企业。它利用在多个领域具备的重要实力，从船舶内饰和汽车座椅，到住宅和商业内饰，范围广泛。公司甚至为狩猎帐篷开发了样品座椅。

员工发展——除了 Chris 和 Cindy，The Nautical Needle 还有其他三名员工，旺季还会招聘更多工人。Chris 表示，“我们不在公司时，可以交由其他员工经营业务。正因如此，我们才能参加展览会和会议，并带回新思维。”

展览会——Cindy 和 Chris 十分热衷于参加展览会，经常出席国际工业织物协会 (Industrial Fabrics Association International, IFAI) 以及船舶制作商协会 (Marine Fabricators Association, MFA) 主办的活动。Cindy 说，“国际和地区展会是不可多得的学习良机。我们总能从中学到新思维，令我们的公司更上一层楼。去年，我们在参加完一次展会后计划开发一个新系统，来管理业务订单。新系统能节约大量时间，提高生产效率。”

合作伙伴关系——作为行业专家，Chris 和 Cindy 把握绝佳优势，与其他享有盛名的服务供应商建立合作伙伴关系。例如，Cindy 经常与专业室内设计师合作，为大型游艇进行船舱改造。当一家地区制造公司需要为机器流程制作一个保护保险杠时，Chris 和 Cindy 能满足这一极其与众不同的需求。

创新——Chris 和 Cindy 不断寻找能创造发展机遇的创新性构思。Chris 介绍说，“密歇根湖上的许多船只在冬季要收缩包裹起来。我们生产了一种带有拉链门的收缩包裹，方便船主在冬季进出船只。”

新工具——The Nautical Needle 采用的一些最佳实践，虽然只是相对较小的改动，但长期却能发挥大作用。Cindy 指出，“多年来我们做出了许多改变，例如引入用于精确帆布直切的辊切机，用于准确定位中心的中心点直规，以及在工作台旁安放工具储存盘。”

供应商关系——The Nautical Needle 无愧于“海绵”的称号，Chris 和 Cindy 利用各种方法收集信息，并应用于实际工作。Chris 表示，“我们的 Tri Vantage 代表不断引入我们能够使用的新产品和新信息。令人欣喜的是，我们可以在网上向 Tri Vantage 订购，几乎总是能在 24 小时内收到产品。”

Tri Vantage 伊利诺斯州分公司经理 Dan Litster 因 The Nautical Needle 的专业精神和恪守行业参与的承诺，而将其称作理想客户。

Litster 认为，“Cindy 和 Chris 的了不起之处在于，他们向行业反馈产品信息，并热衷于学习和尝试新事物。他们积极与专业协会沟通、出席展会活动、提供范例并分享知识。他们也渴望学习和创新，这是他们与 Glen Raven 分享的核心价值观，也令我们成为关系紧密的合作伙伴。”

对于 Cindy 和 Chris，学习、分享和试验是每天在 The Nautical Needle 工作的全部内容。

Cindy 指出，“我们一直在尝试改进，只要有新观点提出，我们就会认真考虑。不要随便说一个新观点没用，您必须亲自尝试，才知道是否有用。只有尝试过才知道。”

公司网站为 www.thenauticalneedle.us。

对页图（从左到右）The Nautical Needle 的所有人 Chris Ritsema 和 Cindy Boersema，渴望能为他们在密歇根湖西岸不断增长的船舶装配业务带来新思维和创新性实践。这两位企业家经常参加展览会和会议，搜寻最新先进技术，并应用于他们的公司，令客户受益。

SUGAR HOUSE AWNING 专注创新 历时 69 年

“只有赢得客户满意，才能不断获得订单，令公司受益无穷。我们的客户调查显示，客户推荐也是我们业务的一个重要部分。”

Walt Peterson



6

经 营一项业务 69 年后，您可能会认为 Sugar House Awning & Canvas Products 的产品会有点老旧、缺乏时尚元素。但事实并非如此。自成立以来，公司始终以创新、发展和紧随时代步伐为重点。

Sugar House Awning 由 Walter Peterson 在 1941 年创立，位于盐湖城以南约 10 英里的犹他州米德韦尔市，现在由创始人的儿子 Walter Peterson Jr. 拥有。从最初主营遮阳篷起步，公司如今已成为山脉地区最大的船舶供应商，是商业和住宅遮阳篷、标牌和条幅的行业领袖。公司全年共有员工 37 人，春夏季会增加至 50 多人。

Peterson 表示，“由于以客户为本，多年来我们稳步发展。只有赢得客户满意，才能不断获得订单，令公司受益无穷。我们的客户调查显示，客户推荐也是我们业务的一个重要部分。”

在漫长的发展历程中，Sugar House 验证了几种对遮阳篷和船舶制造商而言堪称“最佳实践”的有效因素：

多元化——从最初主营遮阳篷，到后来生产船舶用品和其它产品，Sugar House 充分发挥了自身的技术实力。“我们向该领域的大多数船舶经营商提供服务，并且在六年前购置了四台大幅面数码印刷机，将业务拓展至数码打印条幅。”

互联网——近年来，Sugar House 还推出互联网业务，主要在网上销售条幅和空调罩。“互联网业务的最大优势之一在于，能有效营销。我们使用点击付费广告，这样您的投资回报一目了然，不像传统平面或广播广告的收益很难衡量。”

避免债务——Sugar House 创始人的第一份工作是当记帐员，因此他为公司设定了保守的财务规定，公司多年来避免了债务，宁愿通过将资金再投资于业务而取得稳定增长。“在经济萧条时期（正如去年人人经历的那样），现金储备显得至关重要。如果无需支付高额利息，就比较容易沉潜待发。”

发现错误 / 保证质量——Sugar House 创建了一套返工表制度，用来记录装配错误，其中绝大多数错误在产品出厂前已经纠正。“利用返工表，我们可以记录哪些环节出错和相关成本。该系统要求我们重视质量，我们发现，错误量每年都在下降。”



书面流程——多年来，Sugar House 为多数工作制定了书面流程，因此员工在工作时都谨遵规程操作。“书面流程确保每项工作按相同标准完成。”

客户调查——完成遮阳篷和船舶工作后，Sugar House 将随机向客户寄送满意度调查问卷，获取反馈。“我们请客户对我们在 12 个不同方面的表现，用字母评级。如果我们在任何方面的评分低于‘B’，我们将联系客户。我们的客户对于我们非常重视，并对我们能联系和解决他们的顾虑都感到非常满意。”

交付时间——快速交付船罩是 Sugar House 的优良传统，在繁忙的夏季，标准交付周期为一周，因为这段时期，船主均希望尽快将船舶恢复投入使用。“如果船舶经营商联系我们，需要在一天内拿到船罩来销售船舶，我们也能做到。在截止日期前交货的关键是，不要从一开始就落后。”

在 Tri Vantage 丹佛办事处工作的 Anthony Pappalardo 与一支团队合作，确保 Sugar House 得到可靠的供应链支持，以及新产品和服务的持续更新信息。Tri Vantage 多元化的服务帮助 Sugar House 实现多元化发展。

Peterson 说，“我们希望所有客户在与我们完成交易后，不会产生得不到重视的感受。我们已经经营了 69 年，所以客户能够相信我们在明年以及未来，还能为他们提供服务。这些年来，客户服务始终是我们业务的重中之重。我们的员工兢兢业业，力求按时完工，一旦定下截止期限，我们极少会推迟交货。”

公司网站为 www.sugarhouseawning.com。

对页图 Walt Peterson 致力于传承父亲在 69 年前建立 Sugar House Awning & Canvas Products 时秉持的创新传统。上图 Sugar House Awning 是山脉地区最大的遮阳篷、船舶和条幅制作商之一，坚持每年创新和开发新产品。

DISC-O-BED

在极端条件下大有作为

“Glen Raven 能成为良好合作伙伴的原因之一在于，他们也是一个家族企业，能为客户快速做出决策。”

Brigitte Owen

极端条件需要耐用设备，正是这一严峻现实成就了 Disc-O-Bed，这种创新帆布床原本是为了紧急救援所设计，如今却成了美国军队在有效部署军队时最喜欢使用的设备。

该公司成立于南非，其营销主管 Brigitte Owen 表示，“我的父亲发明了 Disc-O-Bed 并申请了专利，Disc-O-Bed 可以堆叠，使用简单，是露营和户外生活的理想工具。虽然我们仍活跃在户外用品市场，不过我们的业务增长主要来自人道主义救援和军队需求。”

首次大规模采用 Disc-O-Bed 发生在 1999 年，当时红十字会使用堆叠帆布床，救助饱受战争磨难的科索沃巴尔干地区的难民。随后，Disc-O-Bed 设备提供予 2001 年土耳其地震的灾民。鉴于这些成功使用经验，美国军队开始表现出将该设备用于军队部署的兴趣。

公司副总裁、Brigitte 的丈夫 Doug Owen 介绍，“我们的帆布床对军队最大的帮助是可以堆叠。堆叠帆布床大大减少了军队在野外的宿营区或帐篷区的面积，既省钱又高效。”

“Disc-O-Bed”这个与众不同的名字源自产品的核心创新元素——位于一张帆布上方，用于连接另一张帆布床的连锁轮。无需任何工具，很短时间内就能牢固地搭设好多个铺位。所有组件都能简单固定到位。

由于有服务美国军队的潜在前景，Disc-O-Bed 在 2004 年迁往美国，在亚特兰大地区成立办事处。作为美国军队的供应商，公司寻找美国贸易伙伴，其中包括一家能为帆布床和相关储物柜提供织物的纺织品公司。

Doug 表示，“在与 Glen Raven 会面前，我们见过其它两家纺织品集团。与 Glen Raven 合作后，我们就知道自己没有找错合作伙伴。他们拥有足够的技术能力，可制造符合我们的技术规格的多用布料。”

Glen Raven 的织物技术专家 Marshall Hobson 担任质量保证和新产品开发事务的主要 Disc-O-Bed 联系人。他称 Glen Raven 利用公司的全部资源为 Disc-O-Bed 制作特殊织物。

他表示，“我们开始按照他们的需要研发专门的纱线，接着进行纺织、染色和后整理。Disc-O-Bed 使用的织物包括层压和涂层产品，满足睡眠表面及附带个人用品箱等各种需求。”

Glen Raven 向 Disc-O-Bed 提供的织物在北卡罗来纳州伯恩斯韦尔 (Burnsville) 的工厂纺织，在北卡罗来纳州伯灵顿 (Burlington) 的 Park Avenue 中心进行整理，并在北卡罗来纳州斯泰茨维尔 (Statesville) 的工厂涂层。Glen Raven 和 Disc-O-Bed 密切合作，达到军方设定的严格质量和性能标准。

Doug 介绍，“Disc-O-Bed 接受过您知道的各种实验的测试。从钢架到 Glen Raven 提供的织物，每个组件都具有可靠的性能。Disc-O-Bed 去过沙漠，到过南极，经受了各种极端条件的考验。”

除了经久耐用和方便堆叠外，Disc-O-Bed 还能终身保修，并配备可更换零件。至于士兵们最关心的舒适性，Disc-O-Bed 的独有设计能提供类似床垫的支撑，极大提高了睡眠舒适性。虽然军队部署和灾难救援是 Disc-O-Bed 的主要用途，但是户外产品零售商 Cabela's 也在其网上目录中提供单层和堆叠两种型号的帆布床。

据 Doug 透露，Disc-O-Bed 和 Glen Raven 的强强联合促进不断创新和新产品开发。

他指出，“我们将医院作为销售帆布床的新市场，并需要一种防火、抗微生物的特殊织物。Glen Raven 在三个月内完成了医院用床的织物开发和生产，我们随后立即展开分销。在 H1N1 等流行病的威胁下，医院需要可以快速储存和铺设的帆布床。”

Disc-O-Bed 如今是一家全球公司，业务遍及巴西、加拿大、中国、日本和德国。公司在创始地南非保留一处办事处，由 Brigitte 的兄弟 Richard Bonatz 担任总裁进行管理。尽管军事应用是主要市场，但 Disc-O-Bed 还广泛运用于新奥尔良卡特里娜飓风和海地地震救援。

Brigitte 说，“Disc-O-Bed 仍然是一个家族企业，它是我们奋斗的热情所在，它凝聚着我们的热血。Glen Raven 能成为良好合作伙伴的原因之一在于，他们也是一个家族企业，能为客户快速做出决策。”

公司网站为 www.discobed.com。

对页图 Disc-O-Bed 副总裁 Doug Owen 与公司的创新产品 Arm-O-Cot 堆叠床，Arm-O-Cot 为驻世界各地的美国军队所广泛使用。配备个人用品箱的帆布床装置，均采用 Glen Raven 技术织物事业部 (Glen Raven Technical Fabrics) 专门开发的帆布床织物所生产。



DICKSON CONSTANT、 FRANCIAFLEX 支持法国 的遮阳行业发展



如

果您在法国旅行，您会发现遮阳篷无处不在。从小商店到大型购物中心，从乡村小屋到城市大厦，遮阳篷是建筑和文化景观不可或缺的一部分。

遮阳篷在法国以及整个欧洲大陆倍受欢迎是因为，在审美观上，它们与经典建筑相得益彰，在实用性上，它们能帮助能源成本高企的欧洲降低能源开支。遮阳篷在法国的大范围使用，也是 Dickson-Constant 和 Franciaflex 20 多年来建立战略合作伙伴关系的结果。

这两家公司许多年前便意识到，遮阳篷市场要想在欧洲发展，需要专业技能的整合。Dickson-Constant 从事纺织物生产逾 100 年时间，能提供耐用织物，而 Franciaflex 拥有的工程专长可确保遮阳物结构设计新颖独特、构造专业合理。

Dickson-Constant 的销售总经理 David Corformat 说，“Franciaflex 和 Dickson 是法国遮阳篷行业的先驱者。两家公司在遮阳篷市场还是一片空白之时，通力协作，开发遮阳篷和遮阳产品业务。”

Franciaflex 是法国 50 年来最大的遮阳篷制造商，隶属 SFPI Group，该集团也是法国生产百叶窗的领先公司。公司位于 Orléans（巴黎南部），在法国有五座工厂。Franciaflex 每年为专业遮阳篷零售商和 DIY 市场，提供约 50,000 个遮阳篷。

Glen Raven Custom Fabrics 的总裁 Leib Oehmig 表示，“法国的遮阳篷市场和美国有很大不同。美国的遮阳篷行业由数千家私人所有的遮阳篷企业组成，但在法国，Franciaflex 无疑是遮阳篷制造的行业领袖，通过遍布全国的独立经销商网络零售遮阳篷。”

除了在遮阳篷装配方面拥有领先优势外，Franciaflex 还提供室内百叶窗和遮阳产品、电动百叶窗及 PVC 和铝质窗户。Dickson-Constant 是一家为 Franciaflex 生产的众多产品提供高性能织物的大型供应商。

Franciaflex 的营销总监 Benjamin Bonnard 称，“过去 20 年来，法国的遮阳篷市场发生巨大变化。每年我们都与 Dickson 合作开展在我们遮阳篷零售商网络中举行的品牌联合宣传计划。在共同利益的促使下，我们与 Dickson-Constant 的关系逐渐从传统的供应商 / 客户关系，转变为密切的合作伙伴关系。”

Franciaflex 和 Dickson-Constant 的合作，从由 75 家公司组成的遮阳篷零售商网络“Storistes de France”中便可见一斑。加入该网络的零售商都是与 Franciaflex 有业务往来的独立企业，而 Franciaflex 则是唯一的遮阳篷供应商。Storistes de France 的成员同时也是 Dickson 正式经销商计划的成员。

Corformat 认为，“Franciaflex 和 Dickson-Constant 之间的合作给每个网络成员带来营销优势。我们倾注精力和资源，能够向网络成员提供一整套营销支持，包括品牌联合营销宣传计划、广告工具和展示厅材料。”

Storistes de France 成立于 1989 年，一直以支持真正的遮阳篷专业厂商为己任。若要获得网络成员资格和所有服务，每位成员必须向消费者提供 Franciaflex 的各种产品。

Bonnard 称，“创建网络的初衷很简单：支持遮阳篷市场，推广和改善营销宣传。自创建以来，网络规模不断扩大，市场影响力逐渐增强。我们让创新走进遮阳篷市场，这也进一步加强了我们的地位。”

“我们倾注精力和资源，能够向网络成员提供一整套营销支持，包括品牌联合营销宣传计划、广告工具和展示厅材料。”

David Corformat

由于企业希望利用营销预算对普通客户产生影响，因此供应商网络普遍存在于许多不同的行业领域。这些商业模式成功的关键已根植于 Storistes de France 的文化之中。

Corformat 指出，“通过这种渠道，我们两家公司能够支持一项全国营销宣传计划，从而推广新产品、提高我们的独立品牌知名度并帮助遮阳篷市场蓬勃发展。”

Dickson-Constant 和 Franciaflex 分享的战略目标也深深影响零售网络成员。

Bonnard 认为，“关键因素始终是客户满意度。这不仅适用于直接供应商 Franciaflex 和 Dickson，也间接影响我们的普通客户 — 遮阳篷零售商。Franciaflex 和 Dickson 营商的目的相同：扩大业务并尽可能给我们大家带来更多利润。”

有关 Franciaflex 的更多信息，请访问 www.franciaflex.com。

对页图（从左到右）Dickson-Constant 销售总经理 David Corformat 和 Franciaflex 营销总监 Benjamin Bonnard 负责两家公司的合作事务，在过去 20 年来，双方的合作引领法国遮阳篷市场实现飞速发展。它们通过优势互补，令全国的遮阳篷零售商获益匪浅。

RICHARD FRINIER 和 GLEN RAVEN 改进 SUNBRELLA® 设计



12

十多年来，Richard Frinier 一直是世界家居装饰的领军人物。在为 Brown Jordan 担任首席创意官的 20 年间，他引领户外用品行业进入蓬勃发展的新时代，他为 Century、Dedon、Currey & Company 和 Sunbrella® 织物设计的家居家具、纺织品和装饰品不断给贸易伙伴以灵感，始终能令消费者欣喜不已。

作为总体承诺的一部分，Frinier 为 Sunbrella 设计的织物，能持续提升品牌的设计美学，保障 Glen Raven 客户和消费者的利益。Sunbrella 的最新家居装饰织物正在多个细分市场创造新机遇，从室内装饰到户外衬垫，用途广泛。

2009 年，为表彰 Frinier 在过去 30 年对行业和其社区做出的巨大贡献，国际休闲家居协会 (International Casual Furnishings Association) 向他颁发了终身成就大奖 (Lifetime Achievement Award)。在最近一次的采访中，Frinier 谈到自己与 Glen Raven 和 Sunbrella 织物的关系，以及他对家居装饰未来发展的愿景。

Glen Raven/Sunbrella® 对您的职业生涯有何影响？

作为一名设计师，选对材料才能制作出成功的产品。例如在 Brown Jordan，我在开发出新的框架涂饰后，会与 Sunbrella 密切合作，以配合织物的结构、款式和配色，我知道这不仅关乎我的家具设计风格，还是形式、功能、涂层和织物整体有机结合的关键。

您如何在 Sunbrella 织物上实现您的愿景？

我在 Brown Jordan 工作期间，得益于 Glen Raven 纺织品设计组的帮助，才能在竞争中取胜。对我来说，为室内装饰开发织物，充实每年的营销活动，以及为成功开发重要织物品种搭建平台至关重要。

“Glen Raven 代表着最高水平的专业态度和专业知识，是精英中的精英，与他们合作我深感荣幸，并庆幸自己结交这样的朋友。”

Richard Frinier

Richard Frinier 和 Sunbrella 现在是什么合作关系？

过去八年，受世界文化快速趋同的启发，Glen Raven 和我合作研发了一系列色调质感的织物结构和款式。我们开发出融入了我的家具和照明设计创意的特殊结构、以及能启发整个行业的织物。



您在 2002 年推出自己的创意顾问服务，您为什么会决定与 Sunbrella 和 Glen Raven 合作呢？

Catherine (Frinier) 和我在 2002 年推出创意顾问服务，Glen Raven 是我们选择的第一家合作公司。这是因为我们长期以来合作愉快、相互尊重并且我们欣赏这个品牌、David Swers (Glen Raven 副总裁) 和他的整个团队。我们认为，我们的服务对双方都有利，提供的创新性思维不仅会影响我们自己的工作和合作品牌顾客，也对整个家具行业产生影响。

您怎样与 Glen Raven 合作，将您的设计融入生活？

我很幸运全年能与 Glen Raven 和它才华横溢的设计和开发团队合作。和他们一起验证和创造新想法时会有惊奇收获。通常，我能想出一个具体的想法和方向，但有时候脑子里同时出现太多构思。我们会合作进行创新、改进构思，并提出合理可行的观点。对于家具设计师，织物是整体设计的关键材料。有幸参与创作、合作并感受他们的技术专长，这很重要。

您认为什么是成为良好贸易伙伴的关键因素？

我们成立设计顾问公司，是希望只与一些“完美的合作伙伴”合作。我们认为，完美的合作伙伴必须是行业专业人员，与他们合作，我们可以取得非凡成就并大获成功。最后，我们的不少工作繁琐枯燥。所以，与专业人员合作能给我们带来乐趣，令我们获益匪

浅。Glen Raven 代表着最高水平的专业态度和专业知识，是精英中的精英，与他们合作我深感荣幸，并庆幸自己结交这样的朋友。

您希望您的公司未来将怎样发展？

我希望能尽职尽责为公司设计未来，其中也包括规划自己的职业生涯。因此，我相信并且经常这么说“明天会更好”。我无法想象如果不继续与 Glen Raven/Sunbrella 合作，还怎么发展自己的事业和技能，维系良好的合作关系对开发新品很重要，也是长期以来通过与我的客户和同事今后协作，推介新业务机会的良机。

公司网站为 www.richardfrinier.com。

上图 过去 30 年，Richard Frinier 先是担任 Brown Jordan 的首席创意官，过去八年又创立了自己的设计顾问公司，对家居装饰的设计产生深远影响。对页图 Frinier 为 Sunbrella® 品牌的设计创意强调经典色调质感，反映了多元化全球设计影响力的趋同。

合作伙伴关系对发挥专业技能必不可少

在如今复杂多变的全球经济环境中，敏锐的公司意识到，他们不可能成为供应链中各个环节的专家。为满足客户对先进产品和服务的需求，并在全球市场具有竞争力，进行专业化定位和建立持续合作关系以发挥自身专长必不可少。

这是 Glen Raven Technical Fabrics 和美国顶级纺织公司之一 Fairystone Fabrics 长期成功合作的主导原则。他们取得了丰硕成果：推出的创新汽车顶棚织物几乎被各大汽车制造商所采用，在为美国军队提供防护织物方面居行业领先地位。

Glen Raven Technical Fabrics 总裁 Harold Hill 说，“为我们的汽车和军队客户供应设计复杂、品质上乘的织物是一项巨大挑战，最好能由 Fairystone 等业内专业公司完成，Fairystone 能利用所需的资本投资，保持领袖地位。”

Fairystone 的创始人是 Harold Bobo，他在二战后回到美国，从事纺织品事业。在其它公司工作 20 多年后，他在 1968 年决定自己创立公司。

创始人的儿子 Tom Bobo 继承父业，现在是公司的所有人，他说，“我们公司的名字 Fairystone（铍石），取自我父亲度假去过的弗吉尼亚州的一个国家公园。铍石在弗吉尼亚州牛山（Bull Mountain）山顶自然形成，且只在那里发现过。这些石头外形像一个十字，被当作幸运的象征。”

铍石多年来深受人们的喜爱。罗斯福和威尔逊总统，以及航空业先驱者林白和发明家爱迪生都随身携带铍石。这样看来，用石头命名公司是为了给位于北卡罗来纳州伯灵顿的 Fairystone 带来好运气。



Fairystone 总裁 Jim Bryan 表示，“品质可靠是我们与 Glen Raven 分享的核心优势之一。不论客户与我们首次合作还是第 100 次合作，他们都相信我们将履行承诺。如果有更好的方法，我们将向客户推荐；如果我们觉得完成不了某些任务，我们也会告知客户。”

“我们以生产行业最好的织物为目标，虽历经坎坷，但仍有理由要乐观自信。”

Tom Bobo

得益于长期投资精密针织设备，采用激光制导的质量保证技术生产近乎完美的织物，Fairystone 实现了对品质可靠的承诺。经织是一种用经纱编制织物的织物形成技术，织物最宽可达 180 英寸，是汽车顶棚等应用领域的理想选择。

Fairystone 专业生产高端产品，例如含有碳丝经织的织物，这类产品通常用于制作在无尘室等无静电环境下穿着的服装。在精密设备与系统和优秀雇员的协作下，Fairystone 能用 15 旦尼尔，即相当于人类头发粗细的纱线纺织织物。

公司还培训员工，改进流程。去年，Fairystone 获得 ISO 9001:2008 认证，并为雇员开设连续教育和培训课程，借此发现流程改进的机会。最近举行的“价值流程图”员工活动，要求公司员工将每个流程细分为单独步骤，找到改进机会。

正是对流程改进的长期关注，激发了 Fairystone 和 Glen Raven 之间的创新思维。

Bryan 介绍，“我们的技术人员与 Glen Raven 的技术人员密切合作。Fairystone 团队贡献精致专业知识，而 Glen Raven Technical Fabrics 团队确定客户要求，并在其 Park Avenue 工厂提供织物的技术整理。”

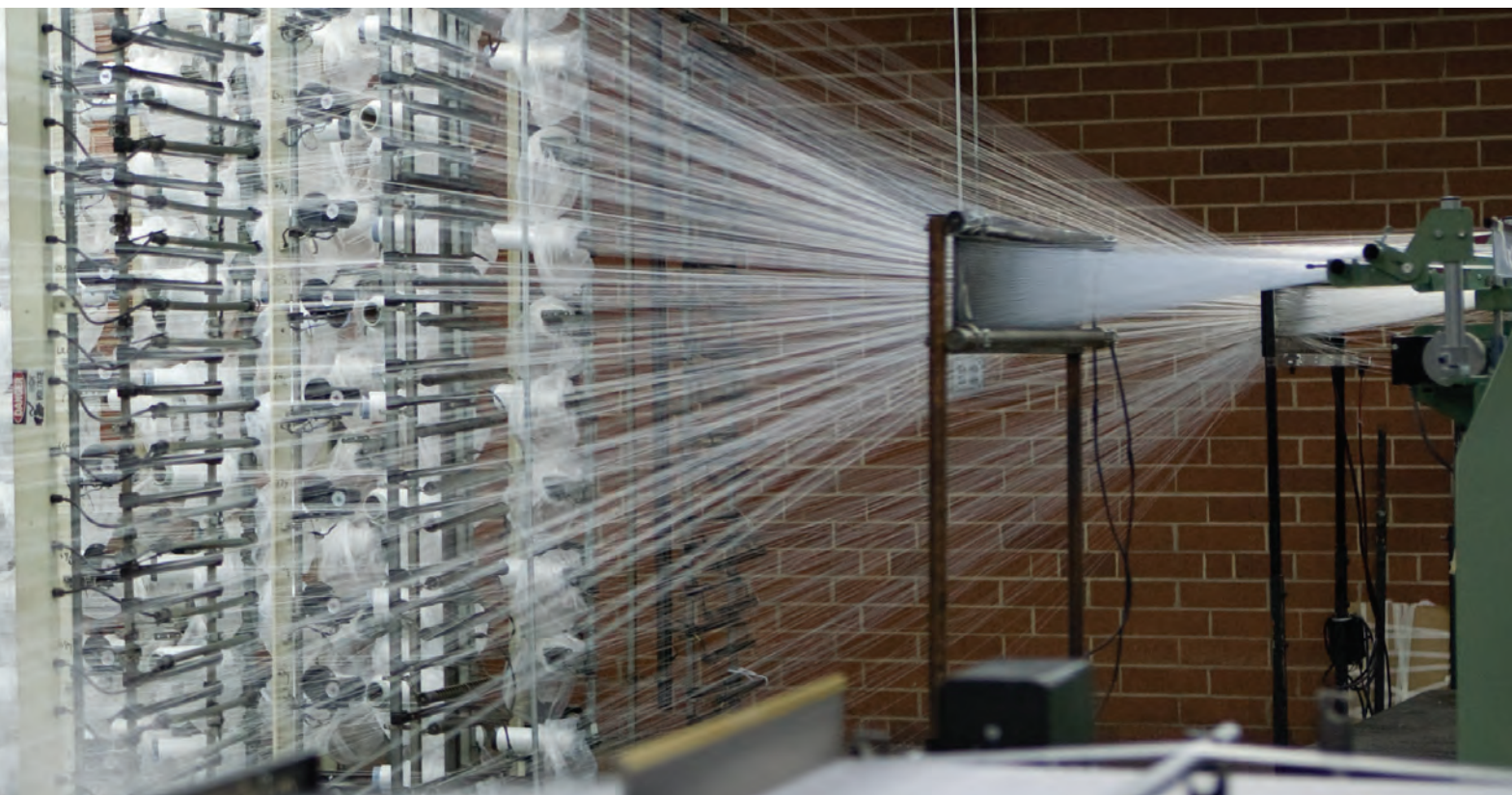
用行话说，Fairystone 是一家“委托”纺织公司，这表示它通常与最终用户有一定的距离。然而这种分离并不影响 Fairystone 对最终成果的孜孜追求。

Bryan 表示，“我们竭尽全力与客户展开愉快的合作。我们拥有许多核心客户，彼此之间相互尊重。我们的客户需要优质产品、可靠交付，出现问题时，能坦诚布公地交流。”

Fairystone 毫无疑问受到全球经济衰退的影响，故必须加强全球竞争力。多年来，在其他供应商无法交付所需优质产品或完不成紧迫订单的情况下，公司重新重视工厂生产。

Bobo 说，“我告诉即将加入这一行的人们，必须要永远保持乐观。我们以生产行业最好的经织织物为目标，虽历经坎坷，但仍有理由要乐观自信。”

对页图（从左到右）Fairystone Fabrics 的所有人 Tom Bobo 和 Fairystone 总裁 Jim Bryan，以及公司部分先进的经织系统。下图 由于拥有行业最先进的针织机之一，Fairystone 经常用人类头发丝粗细的纱线，开发高科技织物。



律己、节俭、勤勉， 叩开大学之门



16

——▲ 二十世纪 50 和 60 年代，Richard Watkins 在沃伦县 (Warren County) 长大，那时，学历对找到一份好工作而言并不十分重要。所以，他在11年级的时候决定从高中退学，在一家纺织厂打工，并买下他人生中的第一辆车——1969 雪佛兰 (1969 Chevy Chevelle)。

经过他第一个纺织厂老板提供的在职培训，Watkins 对纺织机器了如指掌，并在如今北卡罗来纳州 Norlina 的 Glen Raven Norlina 工厂上班。这些都是大概 30 年前的事了，Watkins 现在仍在 Norlina 工作，在他的管理下，捻纱机以最高质量和最高效率运行。

Norlina 工厂的维修协调员 Ricky Loyd 说道：“Richard 是一个知识渊博、值得信赖，并对工作兢兢业业的人。我们工厂的最终产品——用于织出 Sunbrella® 织物的纱线，会通过 Richard 维护的捻纱机。一切瑕疵都逃不过 Richard 的火眼金睛。”

“我们工厂的最终产品——用于织出 Sunbrella® 织物的纱线，会通过 Richard 维护的捻纱机。一切瑕疵都逃不过 Richard 的火眼金睛。”

Ricky Loyd

Watkins 最初加入 Norlina 工厂时，工厂已是全国最大的连裤袜生产商之一。随着女性的着装喜好从裙子转向裤子，以及连裤袜的

生产转移至低成本的离岸生产商，Norlina 工厂从连裤袜制造商转型为替 Glen Raven 南卡罗来纳州安德森 (Anderson) Sunbrella® 生产中心加工腈纶纱。生产工序和设备产生了翻天覆地的变化，这促使 Watkins 要重新调整自己的技术专长。

Richard 称：“从农场到在纺织厂的第一份工作，我这一辈子都在跟机器打交道，我对这些机器非常熟悉。”

Watkins 的工作经历非同一般，同样令人啧啧称赞的还有他的三个孩子。他们每个人都完成了大学学业，进入医疗保健和教育等专业领域工作。这一切成就并非偶然，需要律己、勤勉和节俭。

Watkins 回忆：“我的父母在沃伦县经营着一家八英亩的棉花和烟叶农场，他们竭尽全力为自己的孩子改善生活。我们家有五个兄弟、两个姐妹，要养活我们，确实很艰难。我们的父母尽力让我们过得好，我对我的孩子也是这样。”

全天下的父母都知道，如今电视节目和其它娱乐活动无处不在，让孩子专注于学习实属不易。Watkins 一家为了让他们孩子有好的生活开端，当中也面临这些挑战。

他说：“我和妻子鼓励我们的孩子学习、在学校里上课并考上大学。有时我们也要督促他们学习，现在终于如愿以偿了。”

他们的女儿 Kiesha, 36 岁，毕业于 Vance Granville Community College，现住在 Wilson，任职当地一所高中的学校辅导员。Karesa, 32 岁，毕业于 A&T State University，现在 Winnsboro 任教，Richard, Jr., 28 岁，在 Winston-Salem College 学习并在 Winston-Salem 担任物理治疗师。



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
伊丽莎白港, 南非
27-41-4844443

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

环南太平洋地区
Sunbrella/Dickson
悉尼, 澳大利亚
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

Watkins 回忆道, “真是不容易。我们手头一直很紧, 不得不省钱、借钱, 不过孩子们学习成绩很好, 能得到奖学金。我真的为他们感到骄傲。看到他们取得成就, 我就心满意足了。”

就业市场在 30 年前明显改变, Watkins 认识到上完高中后, 继续接受教育的重要性。

他说, “比起我成长的年代, 如今的社会发生了翻天覆地的变化。只接受高中教育远远不够。没有大学文凭, 生活会很艰难。在我那个时代, 拿着高中文凭还能找到工作, 但如今却不同了。”

在 Glen Raven, 还有一大批像 Watkins 一样长期在公司任职的同事, 他们抚养了第一代大学毕业生。Glen Raven 的北美员工中约有 8% 在公司任职超过 30 年。大约 30% 的 Glen Raven 同事在公司工作 20 年或更长时间。

Glen Raven, Inc. 的总裁 Allen E. Gant, Jr. 表示, “我们公司的最大财富是员工拥有的技能, 以及他们服务客户的奉献精神。我们将继续提供培训和职业发展机会, 并制定鼓励同事继续为公司服务的福利计划。”

今年 59 岁的 Watkins 开始考虑退休了。不过现在, 他还享受工作和与同事共事的乐趣, 他计划只要能胜任, 就一直在 Glen Raven 工作下去。

他表示, “我喜欢 Glen Raven。这里的工作氛围太好了, 像一个大家庭。”

当 Watkins 下定决心退休了, 他还不知道怎么打发时间, 但是他有一个计划。他还保存着那辆离开高中后购买的 1969 雪佛兰。

他说, “这是我的第一辆汽车, 我一直保存到现在。它现在没法开了, 但是如果我修一修, 或许还能开。”

上图 Richard Watkins 正在 Glen Raven 的 Norlina 工厂转动机器, 他在工厂维护设备近 30 年, 在这段期间, 他还供养自己的三个孩子完成大学学业。

RAVEN

第 10 期 | 2010 年春

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