

RAVEN

2016 年冬季刊 | 第 25 期



Allen E. Gant, Jr.
首席执行官兼董事长

尊敬的读者：

世界各地员工常常问我，你如何描述 Glen Raven 的业务状况？一个词——前进。Glen Raven 仿佛一辆长长的带三个发动机的列车——定制面料、技术面料和 Trivantage®——全部一起向前发展。我们看好 2016 年及之后的前景，部分原因是我们将有机会扩大客户群。本期 Raven 杂志展示了我们的客户如何挑战极限，投资未来。

例如，家族企业 EssMa 以其精良的芬兰品质而著称于世，制造专门用于船舶和游艇的纺织产品。在一段与公司创始人儿子的问答中，我们将了解到一项技术的购买如何彻底改变了这家公司——以及来自 Dickson 的 Sunbrella® 船舶面料如何使已经很出色的面料产品线实现了现代化改造。

Instrument Covers by Jill 的故事将我们带回到 1982 年，那时 Jill 和 Dennis Haley 共同创建了一家定制制造公司，服务于知名艺人、乐队、甚至是联合国。Haley 家族还与一位梵蒂冈枢机主教和一位美国总统打过交道，更别提拥有世界上最大的玻璃建筑物了。继续阅读，得知主教和总统都是谁。

海外方面，Ranger Boats 是依靠敏捷与快速长期取得成功的一个完美例子。这家钓鱼指导服务公司由一个夫妻档团队于 50 年前在阿肯萨斯州中北部怡人静谧的河边创立。一场毁灭性的火灾

几乎终结了这对夫妻的梦想，但如今他们是美国主要渔船制造商，供应 Sunbrella® 面料。

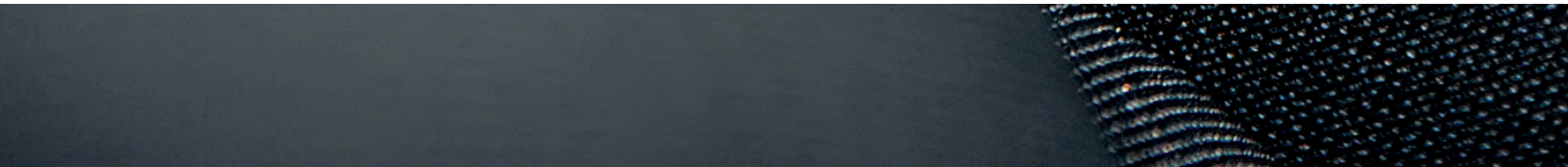
在名为“请加入创新”的特别部分，我们将探索如何为创造力和创新性“制造空间”，以及如何为一个项目选择最创新的材料。我们也探讨如何“摧毁你所知道的一切”，最终就是“完成它”。在部分也有适合每家公司的方式方法，大小不一。

这部分中的一个内容就是，我们将带你到南卡罗莱纳州 Glen Raven 安德森工厂内部，作为对位于北卡罗莱纳州伯灵顿 Glen Raven 总部的主要展馆的扩展，我们在那里开了一家卫星概念展馆。它是创新思维、探索和创造力的资源——也向我们客户开放。我们希望你能很快前来参观。

提到创新，Workrite Uniform Company 是一家耐火服领先供应商，以合作性创新著称。公司在创新领域依赖强大的合作伙伴，因此与 Glen Raven 技术面料合作推出新款 GlenGuard FR 耐火布料。

领导力来自新想法、新解决方案，并能解决问题。我们希望这期 Raven 杂志能激发你的创造性思维，并且将领悟所得应用到全新的合作和创新方式中。

Allen E. Gant, Jr.





芬兰家族企业 EssMa
将 Sunbrella® 船舶面料用于
其纺织应用产品，这优良的产品
使公司确信其所使用的面料代表的
正是最新的客户品味。| 第 10 页

RAVEN

2016 年冬季刊 | 第 25 期

02

请加入
创新

12

从 LIBERACE 到洛杉矶爱乐
乐团 “INSTRUMENT COVERS
BY JILL”，包括所有的一切

18

“FUTURE OF SHADE（遮蓬的
未来）” 以人为本，技术尖端

10

及时缝合：ESSMA 追求在
全球取得成功的梦想、愿景、
决心——以及缝纫机

14

为什么要耐火？WORKRITE
UNIFORM COMPANY 保护、
教育并创新

20

如果你自己打造它：阿肯萨斯
企业家先锋 RANGER BOATS
到传奇成功的故事

封面图片：

GLEN RAVEN 安德森工厂新装修的客户中心
反映了 GLEN RAVEN 创新且全球化的特质，
同时讲述 SUNBRELLA® 的面料故事。



请加入创新



新客户中心 激发创新业务 解决方案



“我们想要这样一个招待访客的空间，它能反映我们公司创新且全球化的特质，并讲述 Sunbrella 的面料故事，但却是舒适而热情的空间。”

RANDY BLACKSTON
运营副总裁

当你走进 Glen Raven 安德森工厂新装修的客户中心，也是公司位于南卡罗莱纳州安德森的主要制造厂，你几乎难以相像你此时所在的这幢楼，也是用于生产 Sunbrella® 面料的 100 万平方英尺制造空间的所在地。玻璃墙和明亮多彩的艺术品装饰着宽敞的空间，中间摆设着包裹着 Sunbrella 豪华面料的舒适沙发，不禁吸引着疲乏的游客坐下休息。

“安德森工厂并不是典型的纺织厂；它是一个先进的现代制造厂，恰好也是我们最大的 Sunbrella 展厅。”运营副总监 Randy Blackston 说道。“我们想要这样一个招待访客的空间，它能反映我们公司创新且全球化的特质，并讲述 Sunbrella® 的面料故事，但却是舒适而热情的空间。”

踏入客户中心的那刻起，就令人不禁要开始将现代 Sunbrella 面料的故事串起来。大幅照片装饰墙显示着 Sunbrella 面料的创新性应用，将多功能的聚会空间迅速变成一间会客厅、设计工作室和会议中心。精美的工作空间包括一张摆放大显示器的有线桌面，一个展示一系列创新材料的卫星概念展馆，让来访客户可以探索大量材料解决方案。

“通过技术升级，我们现在可与零售商伙伴和全球访客分享视频和图片，非常简便，并同时与他们讨论面料需求。”Blackston 说道。“概念展馆也提供触碰式和交互性的优势，给予访客一个出发点，产生有利于他们业务发展的新想法和材料解决方案。”

安德森工厂的卫星概念展馆是位于北卡罗莱纳州伯灵顿 Glen Raven 总部主展馆的扩展。卫星概念展馆作为一种用于创新思维、探索和创造力的资源，为访客提供机会触摸 Glen Raven 丰富材料库中的各式材料，并在参观安德森工厂的同时进行互动。

“将概念展馆带入安德森只是我们希望激发客户创新思考的其中一种方式。”Blackston 说道。“这些提高已改变了我们与客户的互动方式，并会在未来的时间里继续帮助提升客户体验。”

请参见网站
www.glenraven.com/innovation



如何为创造力和创新 “制造空间”

“无论它是一个教室或是拥有几十亿美元资产的公司办事处，空间可以被看成创新和合作的一个工具。它不是一个初始既定条件，某种应按原样接受的东西。空间是一个宝贵的工具，有助于你在工作和生活中创造深刻而有意义的合作。”

DAVID KELLEY
IDEO 创始人兼主席
斯坦福大学 d.学院创始人

摘自“制造空间”序言：设置创造性合作的舞台，作者：Scott Doorley 和 Scott Witthoft。

按照斯坦福大学 d. 学院的创意总监 Scott Doorley 以及 d'Arbeloff 会员（2008-2009 年）及 d.学院讲师 Scott Witthoft 的说法，空间的可塑性极强，企业应在工作场所中利用这种可塑性促进合作、创造力和创新。我们和 Doorley 以及 Witthoft 一起进行了讨论，以更好地理解企业如何利用办公空间、会议室以及座位安排，来影响员工的敬业精神，以及促进新想法的扩散。



SCOTT WITTHOFT

空间如何影响行为？

WITTHOFT: 在你走入并意识到一个空间时，它对你的影响就仿佛是打开一个开关一样。你不可能看不到。就好像走入一个非常不错的餐厅，你会想“哇，这个地方真棒。它的气味很特别，看着也与众不同，我在这个地方感觉很不一样。”

不同的空间给你带来不同的感受。下次你主持会议，想想你如何可以创建一个有影响的空间，那种感觉就和你走入一家很棒的餐厅时产生的感觉一样。对设置或气氛进行简单的调整就会有所帮助。



SCOTT DOORLEY

DOORLEY: 人们在策划一次派对时，会千方百计创造一种好的气氛，那翻周折简直是让人震惊——点蜡烛，弹奏音乐，决定谁与谁坐在一起。你这么做是有原因的，那就是你知道它会创造一个美好的环境，让人敞开心扉，这样他们便能好好享受，愉快聊天。你同样也可以在办公室这样做。

如果你想今天就开始在工作场所作出某些改变，
从小事做起，着手处理一个
毫无生气的会议室，
斯坦福大学 d.学院的 Scott Witthoft 和 Scott Doorley 如此说。



设计思维是什么？业务如何能将之用来解决每日的问题呢？

DOORLEY: 业务可以用来解决每日问题的设计思维有三个层面。第一，通过检查起作用的人的问题，重新定义问题。第二，对设计的内容和对象要有目的性和针对性；以非常紧凑的方式定义问题，从而显得很直观，并将无用之物搁在一边。第三，通过尝试想法和征求反馈意见不断修改你的解决方案，然后再次进行尝试。

WITTHOFT: 人们往往不会意识到他们已经知道如何使用设计思维并且已经每天在实践。一个婚礼彩排是一个使用设计思维最好的例子，确保一个真正高调的活动以你想要的方式得以实现，只要在活动正式开始之前进行预演就行了。这和发布一个产品或者做一次演示有何不同呢？如果你将日常生活中的练习心态应用到工作中，你就是有效地将设计思维应用到了商业生活中。

给创造性制造空间为何重要？

DOORLEY: 上世纪 70 年代的纽约，一个名叫 William H. Whyte 的人接受了一项任务，研究城市地区某些广场未被利用的原因。经过几个月的研究，他得出一个很简单的结论：最受欢迎的广场可以坐下来休息；于是，他的重大观点就是“人们将会停留在有座位的地方”。这个结论近乎荒谬，不过，当你注意一下那些广场，意识到它们的设计中没有可以坐下来的地方时，你就不会这么认为，当然没有人想要待在那里。

这和创造力是同样道理。如果没有可以分享想法的地方，人们就不会分享想法。如果没有可以进行谈话、和同事敞开心胸合作的安心之地，人们就不会进行那些会谈。空间可以强化行为，建议可能的行为。如果你在试图让人们开启他们自身的创造力，那就必须提供他们可以释放创造力的空间。

四种在办公室为创造力制造空间的简单方法

你不需要有百万美元的预算来执行 Witthoft 和 Doorley 的灵感想法。你可以从今天开始尝试这里列出的一些小调整。

将你的想法写在纸上。让想法具体化——让它从你脑海中释放出来，跃然于工作板上——释放想法，让别人也能进行解读。这种训练有助于企业通过合作寻找问题的解决方案——无论所涉及的是新空间、会议、活动、产品还是服务。

添加垂直的工作板。垂直干燥的工作板简单又便宜，能通过分享想法促进创造性思维和创新。垂直干燥的工作板让员工们能“大声创作”，强调想法不应放在脑中，也不像我们所认为的那样值钱。反之，想法本应该被分享、修改并最终被抹去，这是因为新想法更好或者问题已得到解决。

原型设计的新想法和行为。你不必等到大楼进行大规模整修，你可以直接在当前的工作场所中就尝试新想法。原型设计空间和想法有助于公司设计出对员工而言最好的工作方法，之后再投资进行办公室改造。

从小事开始。从接管一个未被使用的会议室以及做出一些小调整开始，鼓励你想要的员工行动。如果你想要鼓励每个人分享想法，无论职位如何，尝试搬走会议室桌子，将椅子摆成一圈，这样每个人从表面上看来都处在同个等级。如果你想要员工更加舒适和敞开心胸，在开会前先试着播放音乐。简单的调整能够对行为产生积极巨大的影响。



“摧毁你所知道的一切” 和“完成它”

Sami Hayek 是一名设计师，他负责的项目从 Target 的大宗商品设计到与墨西哥瓦哈卡本地工匠的合作项目。他与我们探讨了用创新思维解决每日业务问题的一些方法。他的主要建议是：“摧毁你所知道的一切，从意向开始”，然后再解决问题。

企业如何才能将创新置于最前沿的位置？

首先，从其本义中理解创新非常重要：制作新品、让已知的事物成为未知，进行实质性创造。当你理解创新含义的同时，也要了解这个项目及其变量和需求，这样就非常容易进行创新。

然而，如果你来自一个想要通过创新获得认可或受关注的地方，那么你专注力会被划分。你现在有两个任务：一个是认可或想要创造一个代表作，而另一个就是做你真正要执行的工作。如果你的想法被划分，那么就很难进行创新。



“我相信推动创新的发明最初是通过一个想法而产生的。对我而言，思维的创新比任何一切都要重要。”

SAMI HAYEK

Sami Hayek 工作室设计师和负责人

企业能从你的设计流程中得到借鉴的一个策略会是什么，以便帮助他们找到针对日常问题的创新解决方案？

抹去你想像库里所有过去的内容，完全专注在这个任务上。我喜欢进行的一种训练就是移除我正在创作之物的名称。换言之，如果你让我去设计一把椅子，我首先要做的是将“椅子”这个词从我脑海里拿掉。说到椅子，我就会自动在脑海库中寻找与椅子相关的东西。立刻，我的创新过程被一分为二，不再有自由。

相反，我会问“一把椅子能做什么？一把椅子需要为这个具体项目做些什么？”它可以是你休息或者坐下的物体，一个你可以谈话的地方，一个你可以享用美食的地方，一个你可以看电视或者看星星的地方。首先，描述这个物体能提供什么。如果你从那一点开始，我相信创新会得到自由发挥。

企业能怎样能越过第一个（或第 100 个）很不错的想法而不断创新？

我建议一个开放式场景：企业和创新者都不要太看重他们的想法一旦你有了一个不错的想法，而且感到很安全，所有你的资源都用于保护这个想法，这样做不太可能会继续保持创新。一旦你放弃了想法，你才会被迫继续创新。



激发创新思维的四种方法

问问你创造物体/想法的目的是什么。首先，移除你所创造之物的名称，从过去的假设中放开你的思维。然后，围绕对象/想法之用途而设计。

合作是关键。与不同的人合作有助于你在自己的脑海里产生新的创新想法。

分享你的想法；不要藏着。一旦你有了一个不错的想法，与这个世界分享，这样你就可以保持继续创新。

专注于手头上的任务，完成它。不要抱怨，不要找借口。只要完成。





如何为你的项目 选择最创新的材料

Materials ConneXion 的 Andrew Dent 博士认为项目的开始阶段对于创新而言最为重要。该公司是一家全球材料咨询公司，拥有全世界最大的先进、创新和可持续性材料和工艺数据库。



“无需先考虑产品本身，而要
考虑你想让产品拥有的性能，
然后找出一种材料，来应对
这个挑战。”

ANDREW DENT 博士
Materials ConneXion

材料选择如何影响创新？

在任何创新工艺中你的材料选择需要在一开始就进行。先设计产品，后决定选择的材料，是不正确的。相反，在考虑它的外观

之前，你需要首先考虑什么材料适合这个应用。为做到这一点，最好与材料制造商合作，从而了解存在的局限性。

比如，面料方面，你需要了解这种材料是否可以满足你的要求——它能拉伸或塑形吗？易于印染吗？一旦你了解了面料的局限性和属性，你就可以围绕着材料开始进行设计。这时你才能通过材料选择并获得真正的创新。

替代材料是什么？公司如何用它制造创新型新产品呢？

一般，由于成本、性能和重量的因素而采用替代材料；公司常常寻找方法将产品重量变得更轻。通常，一家公司会将一块金属转变成一块塑料（汽车行业长期的做法），但公司也可以利用一个不同的工艺生产替代材料。

例如，由于汽车行业已经从使用沉重的钢铁换成使用轻盈的塑料，钢铁行业意识到需要阻止这种趋势。因此，他们开发了全系列新型钢铁，只要用正确的方式进行生产，甚至可以进一步减少重量。因此，创新可以来自于将材料 A 替换成材料 B，或者通过重新思考和加工材料 A，按需进行具体改良。

“新一代制造：” 3D 打印，针织和编织

尽管 3D 打印自上世纪 80 年代起便已存在，但直到最近，价格实惠的 3D 打印机被推出，才重新燃起人们对它的兴趣。这些新推出的打印机旨在吸引广大用户，从制造者和小企业到初创公司和传统制造商。3D 打印甚至在纽约时装周第 12 季著名的“Project Runway”走秀中露脸，决赛选手 Justin LeBlanc 使用 3D 打印设计了其珍藏版配饰，突显出 3D 打印技术的应用。

3D 打印、3D 针织和 3D 编织都属于“新一代制造”。所有这些工艺让制造商从一个二维打印流程创建一个三维物件。例如，耐克采用一台新型针织机对整个鞋面进行三维编织，并用加强型纤维、各种色彩和款式甚至是鞋带孔进行编织。

Glen Raven 公司投资于一个 CubePro 桌面 3D 打印机，它被用作一个学习工具，用于设计以及打印一系列新想法。有些已经打印的物件包括：一辆能运行的模型车、一把可开可关的伞，以及 Trivantage® Awning Composer 软件打印的一个可更换零件的篷框架。其中一些物件永久性地被展示在位于北卡罗莱纳州伯灵顿 Glen Raven 总部的公司概念展馆，以及位于南卡罗莱纳州安德森工厂的卫星概念展馆。



企业如何能将其他行业的创新应用到自己的行业中，以推动新产品？

其他行业有很多创新往往被忽视。企业可以通过借鉴其他行业已经研发的创新，解决很多性能问题，并应用到他们自己的行业或产品中。

例如，我们面临为一个自带键盘的 iPad 附件套寻找一种新面料的挑战。我们最后从其他行业借鉴了三种不同材料的解决方案：一种来自背包，第二种来自户外夹克的里衬，第三种其实是用于运动鞋的 3D 打印工艺。我们不用重新发明轮胎，也无需重新思考 iPad 新附件的各个方面，只要简单地将开发好的材料和工艺应用到具体的产品中。

你认为什么是材料创新的未来？

生物创新是让我感到特别兴奋的一个领域。包括一些材料，像每年生长和收获的庄稼，或者需要更长生长周期的树木。

将工业流程用于天然材料加工，这样做有很大的价值。一个例子是海藻：他们能制作成塑料、光伏电池、电池和面料，但为了通过这些方式加以使用，你必须进行大规模生产。一个优势是：相比于其他农作物材料，海藻能够在大桶中进行种植，无需占用耕地。

自然界已经发展了几百万年，演变成了一个非常高效的系统。它不会浪费，那些无效的部分都已经死去。因此，大自然提供给你的是一个非常高效的制造工艺。如果我们加以模仿，通过我们的工业流程或者使用天然材料，我们可以发现新材料惊人的属性。我们通过顺应自然而非违背自然学习到很多新事物，我们必须和自然合作，利用其自有的天然工艺，以取得最好的结果。



耐克通过利用 3D 针织机对整个鞋面进行三维编织而掌握了“新一代制造”技术。这个先进技术也让机器在加强型纤维、各种色彩和款式甚至是鞋带孔上进行编织。

及时缝合：

ESSMA 追求在全球取得成功的梦想、愿景、决心——以及缝纫机

EssMa 是一家主攻室内和室外装潢的供应商，提供一大批用于船舶和游艇的纺织产品，在产品开发上努力成为行业的引领企业。自 1976 年公司创建以来，这个家族企业因其芬兰高品质产品而闻名世界；公司注重质量，正是这点让世界上最成熟的两家游艇经纪公司 Nautor's Swan 和 Baltic Yachts 在装潢服务上与该家族企业独家合作。

与这些独具慧眼的制造商近四十年的合作显示了：公司长久的业务伙伴关系 最终依靠的是符合消费者品味以及保持高标准的工艺技能，同时又保持灵活性和可靠性。如今，公司为许多行业提供专家服务。公司利用使用各种不同机器工具几十年的经验技能，提供重要的增值服务，如提供给客户路径，快速访问后继续交付物的大量材料数据。



JOAKIM VIK

Joakim Vik 是公司总经理，这家公司在 40 年前创建于他父母家的地下室。在最近的一次访谈中，他回忆了父亲创建这家公司的决定，与 Nautor 和 Baltic Yachts 建立的合作伙伴关系如何让这个新公司成名，以及后来决定提供来自 Dickson 的 Sunbrella® 船舶面料如何让一个已经很好的织线更加现代化。

我们知道 ESSMA 创建背后有一个独特的故事。告诉我们公司是怎样开始运营的。

我父亲 Peter Hästbacka 于 1976 年在芬兰 Ytterse 公寓的地下室创建了 EssMa。他给公司命名为 EssMa，“Ess”来自公司创建的地名，而“Ma”的出处是床垫的前两个字母。

从一开始，我父亲就有一个梦想和一个愿景，以及无数决心。他最初的投资是采购一台新缝纫机，租一些离家近的存货地。公司很快就上轨道，不到一年的时间内，它将业务转移到一个老的软饮工厂，距离现在公司所在地大约 5 公里。

上世纪 80 年代初期，EssMa 获得了第一批客户——Baltic Yacht 和 Nautor。这两家公司都是高性能豪华游艇制造商。我们的员工数量迅速增长到了 60 名，并一直稳定，直到 2009 年的全球经济危机。如今，EssMa 拥有 28 名员工和一家占地 5,000 平方米的现代化工厂。尽管经济下滑，我们仍然能在公司内保持学习、积累经验，对未来持乐观态度。EssMa 始终是一个家族企业。我母亲 Carita Vik-Hästbacka 对公司取得成功起到重要作用。我所有的兄弟姐妹——Ronnie Hästbacka、Nina-Mari Hästbacka 及 Jessica Hästbacka 都和我一起在公司做事。

ESSMA 如何在船舶行业将自己从其他竞争对手中脱颖而出？

我们在新技术和产品开发上不断进行投资，这是我们从公司成立初期就保持下来的传统。毕竟，我父母是从购买一台缝纫机开始起步，此举在当时是一笔非常重大的经济和技术投资。

我们的主要目标是和我们客户保持紧密的关系，准时提供高质量产品。我们已经开发了用于各种型号的新式座位，客户们非常满意。为做到这一点，我们购买了制作椅子框架的新设备。因此，我们近期购买了一台 3D 聚酯切割机，可以完好无损地切割所有材料。目前市场上只有五台这样的机器。这是一笔非常重要的投资，专门用于加强与船舶供应商之间的合作关系。



“Sunbrella 具有广泛用途的系列现代产品，让我们相信它的面料代表了最新的客户品味。”

JOAKIM VIK
EssMa 总经理

另一个竞争优势是我们能对客户的特殊请求迅速予以回应。我们也提供安全的交付物以及努力保持灵活性，来满足客户需求。总之，质量和准时交付是我们的基本原则。

船舶行业一直在不断适应客户变化的品味。ESSMA 如何应对这些变化？

近几年我们游艇客户的需求改变颇多，座位从圆状改变到直型和现代类型。这或多或少是对于类似于汽车行业趋势的一种回应。如今，客户往往需要一种能引人注目、抓人眼球的特殊设计。我认为这是对于当今全球市场激烈竞争的一种反应。

就纺织品而言，颜色偏好目前在灰色、银色、米黄色和黑色之间变化。例如，过去几年中，蓝色不及之前几年受欢迎，但最近又开始流行起来，尤其是蓝色的浅色调。对于 100 英尺以上的船舶，设计师和终端客户在颜色选择上有更大的影响，我们看到更大胆的款式和颜色，包括白色。

ESSMA 在 2016 年有什么新项目？

除了新兴市场，我们在不久的将来会看到 25 英尺到 35 英尺船舶需求的增长最大，因为这是一个快速增长的市场。我们最近的项目是和斯堪德那维亚领先的一家船舶制造商 Nimbus 进行合作。该公司的最新产品是 Nimbus 305 游艇，这是一艘超功能性的现代游艇，对环境的影响减少，EssMa 为这款产品提供垫子。

我们和 Nimbus 公司的关系很好地体现了 EssMa 怎样与客户紧密合作，取得最佳业绩。我们的同事，包括那些负责施工和设计的人，和船舶制造商及设计者一开始就坐下来一起讨论整个项目。这种方式，让接触这个项目的每个人都能在找寻最佳解决方案的过程中发表自己的意见。

DICKSON 如何在设计理念上与 ESSMA 进行合作？

我们一直寻找新材料和新可能性，这就要求我们的供应商也要了解趋势。这就是我们为什么会将 Sunbrella 船舶面料应用到我们的纺织产品中。Sunbrella 提供具有广泛用途的系列现代产品，让我们相信它的面料代表了最新的客户品味。

Dickson 在上世纪 90 年代后期与 EssMa 开始合作。我们选择 Sunbrella 垫面料，仅仅因为我们认为它是市场上的最佳之选，也是我们客户指定的产品。如果你使用 Sunbrella，那么就不必担心质量和废物回收利用的问题。

总之，没有比 Dickson 更好的供应商了。从产生想法到创新合作开发再到业务发展想法，Dickson 对我们创新之路的每一步都予以支持。在我们的脑海里，他们代表了一个业务伙伴关系的全部意义。

EssMa 供应 Dickson 的 Sunbrella® 船舶面料的决定，让已经很好的织线更加现代化。



网址：www.essma.fi/

从 LIBERACE 到 洛杉矶爱乐乐团

“INSTRUMENT COVERS BY JILL”

包括所有的一切

这年是 1982 年。David Letterman 深夜晚间节目以 Bill Murray 作为第一位嘉宾正式首播，Michael Jackson 发布了他的第六张专辑《颤栗》，后来这张唱片成为有史以来最畅销的唱片，纽约时报每份报纸价格也从 25 美分涨到了 30 美分。也是这一年，Jill 和 Dennis Haley 创建了 Instrument Covers by Jill，一家面料定制企业，为广大客户——从知名演艺人员和地方教堂到管弦乐团、大学以及联合国提供服务。

“我遇到 Jill 时，她还是洛杉矶一家餐厅里的女老板，而我当时是帝国银行 (Imperial Bank) 副助理总裁。” Dennis 回忆道。“但是，由于有时我不知道怎样管住自己的嘴巴，最后被解除了职务。随后，我们慢慢开始掉进了一个钱坑里。”

Jill 和 Dennis 很快获悉他们隔壁邻居过世，还给他年迈的妻子留下了一家小型钢琴套公司。他的妻子则愿意以低价将这家公司卖给 Jill 和 Dennis。

“这位邻居每月只做一件普通钢琴套，所以他可以保留住社会安全。” Dennis 解释道。“我问了 Jill 是否想拥有自己的公司，她说想，于是我们马上开始。”

Jill 在高中时学习过专业的缝纫技术，但我们仍然有很多要学习的地方。”

“我们开始时，主要是向真正的专业人士学习和倾听他们。” Jill 说。“坐下来去听，去吸收，这点的确重要。”

原来的业主只留给 Jill 和 Dennis 一位客户——贝弗利山的 David L. Abell Fine Pianos。他告诉他们“所有市场上在售的琴套质量低劣”，并鼓励他们脚踏实地，制造品质好的琴套。

于是，Jill 和 Dennis 赢得了更多的一些客户，包括 A&M Recording Studios（一家历史悠久的录音工作室，包办了一些行业巨星的录音，举例来说，包括 Rolling Stones、John Lennon、Van Morrison、U2、Metallica、Dr. Dre 和 Lady Gaga）和 Cherokee Productions（1965 年电影电视演员 James Garner 首先成立的公司）。

“我们孤注一掷，刚开始的业务进展缓慢。事实上我们曾到了崩盘的边缘，” Dennis 说道。“Jill 鼓励我用最后一些钱去买一套体面的西服，另找一份工作。”



DENNIS 和 JILL HALEY



尽管从原来业主那儿只得到了一位客户，Jill 和 Dennis Haley 仅通过口耳相传发展了 Instrument Covers by Jill 和通过及时交付高质量产品树立了公司声誉。



但之后命运悄然而至，向我们伸出了援助之手。MARCY 是一家健身器材公司，听说了 Jill 和 Dennis 的公司之后，聘请他们为 MARCY 的器械制作皮带，这样刚好能让这对夫妻支付租金，维持基本运营。剩下的已成为历史。

“我们开始变得很忙，但我们一直使用一种很差的帆布制造琴套。” Dennis 说。“一家本地的面料供应商 Keyston Bros. 向我们供应了黑色和纯棕色的 Sunbrella® 雨篷面料，1989 年，当我们搬到俄勒冈州的塞伦时，我们从 Keyston 购买了所有能买的 Sunbrella，随身带走。这种面料用作乐器外罩 非常完美。一旦了解到这种面料的防霉菌、防褪色和防水属性，我们感觉像中了大奖。”

从此，Jill 和 Dennis 成为 Sunbrella 的忠实粉丝，为 Steinway、Yamaha 和 Rodgers Organs 这样的客户公司解释用 Sunbrella 面料制成乐器外罩的优势。他们让客户们访问 Sunbrella 网站，为了表示感谢，答应提供一款定制外罩，搭配内部装饰的任何颜色或款式。

“我们的业务通过使用 Sunbrella 面料真正获得了快速发展，” Dennis 说。“我们会给意向客户发一块 1 平方英尺的 Sunbrella 样布，后面带有柔软的棉布以及比色图。然后我们说‘按我们说的做：滴上一滴水，观察一下，然后在末端裁下一块布，点火烧它。如果呈现的和我们说的不一致，我们扔掉不要了。’”

“我们制作了一款很棒的产品，对能供应的产品态度真诚，和主要供应商建立强大的业务关系——这些都是我们最强的优势。” Jill 补充道。“我们甚至没有电话号码簿，也不用建立网站。我们创建了提供高品质定制外罩的传统，对客户诚信以待并及时提供高品质产品，我们的声誉就是这样建立起来的。33 年来，我们从来没有接到过一家客户打电话告诉我们，他们不喜欢这款 Sunbrella 面料外罩成品。”

鉴于我们很多客户都是高端客户，包括知名的演艺人员，如列 Liberace 以及“每位表演时弹奏钢琴的音乐人/演艺人员”，以及主要钢琴制造商包括 Steinway & Sons、Kawai、Baldwin 和 Yamaha，这的确不简单。应用也包括从传统的大学音乐系到国家交响乐队，包括洛杉矶爱乐乐团，可以说是都是我们独特的应用客户。

例如，Instrument Covers by Jill 为教皇约翰·保尔二世 (Pope John Paul II) 的一位枢机主教提供一个外罩。这位枢机主教是一名杰出的钢琴演奏家，有次从梵蒂冈来访时希望能俯瞰着太平洋演奏钢琴。他们还给一名专业巡演艺术家设计了一个外罩，这位艺术家常常在音乐会的某个点突然出现，弹奏钢琴。Steinway & Sons 委托制作的钢琴外罩用于联合国钢琴世界巡演，Moab 音乐节要求的外罩则在快艇沿科罗拉多河下行到音乐节举办地（一个原始荒野石窟）的过程中用于保护钢琴。从好莱坞露天剧场到罗纳德·里根 (Ronald Reagan) 在水晶教堂的第二次宣誓就职，Instrument Covers by Jill 在国内外建立了自己的地位，但仍然保持小规模 and 独立性。

“我们并不试图得到每位客户，这并不是我们的目标，我们从未想要扩张，按股东们的指令行事。” Jill 谈论道。“当我们退休时，公司可能就不存在了，但这个行业不能让这份服务消失。其他人将继续，并开始建立我们过去 33 年建立起来的关系。Dennis 和我将到农村颐享天年，在花园里种花草。”

为什么要耐火？

WORKRITE UNIFORM
COMPANY 保护、
教育和创新

简单讲，电弧闪光是一种现象，电流的弧光在空气中从一个导体到另一个导体或者接地穿行，留下一道预订路径。结果往往很猛烈：当一个人与电弧闪光非常靠近时，会严重受伤，甚至死亡。

职业安全与健康组织
工作环境安全意识委员会



对于化工、公用事业、石油和天然气以及制造业工人而言，工作场所中的危害装置，如通电的电器设备，可燃粉尘和活性碳氢区域，产生一道电弧或弧光，对人身安全有着极大威胁。员工因一道电弧而引起的伤势往往很严重，最糟糕的情况下，会导致死亡。

而正是出于这个环境，让 Workrite Uniform Company 运行了 42 年。公司创建于 1973 年，是一个家族企业，自 1999 年起附属于领先工作服供应商 Williamson-Dickie Mfg. Co.，后者是北美第一家主攻耐火 (FR) 类型的公司之一。

“1973 年之前，人们穿棉质或聚酯棉布工作服，” Workrite Uniform Co. 总裁 Keith Suddaby 说，“工人无法从服装层面得到保护。Workrite FR 进入市场，开始供应为工人提供所需保护的服装，这是首要重点，而且在服装制作上提供了前所未有的高品质。”



FR 代表“耐火 (flame resistant)”，而 FR 工作服是保护工人的关键性配备。工业场地中最严重的烧伤并非由大火或爆炸本身引起，而是常规穿戴的服装，如非耐火的棉布、尼龙或聚酯纤维点燃而引发的烧伤，甚至在移除热源之后持续燃烧。另一方面，FR 工作服也可以自行灭火，大大降低了烧伤的严重程度，为工人提供宝贵的逃生时间，提高存活机会。

自行灭火面料和公司通过精湛的制造工艺关注高质量是 Workrite Uniform Co. 成为耐火制服领先供应商的主要原因。

“公司投入大量精力使这些工装成为市场的翘楚。” Suddaby 说。“我们和 Glen Raven 公司这样的伙伴紧密合作，确保 FR 面料的诚信可靠。我们则负责制造工装，展现我们引以为傲的工艺技术。”

在 Workrite Uniform Co.，安全和质量是前提。“令人欣慰的是它对于个人防护装备（PPE）市场而言变得越来越重要。需要耐火制服作为个人防护装备的行业正在寻求质地更轻的面料，这样使他/她在执行各种任务时容易移动，能在炎热或者寒冷的环境中穿着舒适的面料。

“他们也想服装外观好看。” Workrite Uniform Co. 销售副总裁 Victor Estrada 补充道，“我们明白雇主需要他们的员工穿着耐火工装进行合规操作，但是如果服装不好看或摸上去不舒服，员工可能比较不愿意去遵循规定。但如果一名员工受伤的话，这可能对公司造成大问题。”

事实上，研究显示帮助一名火灾受伤员工恢复健康可能的花费高达 100 万美元。而受伤员工往往无法回到受伤前的工作水平。



幸运的是,《职业安全与健康条例》(OSHA)的长期标准确保员工们得到充分保护。

“业内存在热灾害风险的公司从上世纪 70 年代和 80 年代就开始意识到他们需要以正确的方式保护工人,” Suddaby 解释道。“由于公司在保护型面料上变得越来越开明,他们开始寻找能够有助于他们满足 OSHA 标准的合作伙伴。”

Workrite Uniform Co. 通过提供工人应得的安全,不但满足了 OSHA 标准的要求,还努力成为行业所有 FR 布料信息可信任的资源。通过全身投入且素质良好的销售队伍、视频、白皮书、目录以及一款行业领先的新型移动应用软件,公司脚踏实地地成为所有 FR 材料方面的领先培训者。

“我们的应用程序是一个战略型业务转移,目标是培训终端客户,” Estrada 说。“我们想要给市场一个可以了解 FR 的平台,让客户的疑问通过文字和视频得到解答,浏览产品,了解行业内的新事物,还能找到一名销售代表及联系客户服务。努力成为一家职工安全方面强大的合作伙伴,服务于我们现有和潜在的客户。”

通过合作的创新

Workrite Uniform Company 的五大优势推进其业务战略:高质量制服;一个多品牌战略;42 年 FR 行业经验积累的强大专业技能和打造一支优秀的销售团队;依靠 Williamson-Dickie Mfg.Co. 保持财务稳定;以及强大的公司价值驱动下努力工作且认真负责的员工。这些战略也是我们公司优势的基础,吸引强大的创新型合作伙伴。

“我们和业内几家主要面料供应商良好的合作伙伴关系是我们成功的关键。” Suddaby 说道。“为了成为 FR 方面的专家,我们必须将自己打造成纺织专家。”

Workrite Uniform Co. 提供一系列 Workrite FR 工装,可以大大降低烧伤严重性。这些产品和承诺的工装质量一起,让 Workrite Uniform Co. 成为领先的 FR 工作服供应商。



Workrite Uniform Co. 两年前才和 Glen Raven 公司开始合作，但两家公司已经建立了强大的伙伴关系，基于合作和制作创新产品推进行业发展目标。

“新型 GlenGuard FR 5.3 oz. 是一个很好的合作范例，打造了改变业内格局的产品。” Suddaby 解释道。“合作像一条双向街道，拥有一个值得信赖的伙伴让我们将行业挑战带给 Glen Raven，让 Glen Raven 带给我们想法或解决方案。供应链之间的一个持续对话就是将我们的所见所闻和面料供应商正在开发的产品进行比较。”

在业内，工装的外观和手感正变得越来越重要，GlenGuard FR 5.3 oz. 为笨重的 PPE 提供了一款轻便的选择。另外，GlenGuard 由柯美尔纺前染色聚酰胺纤维制成，不会因暴晒或多次工业洗涤而褪色。这些优势对于公司而言非常重要，原因有很多，包括合规和成本。

“FR 制服并不便宜，但在安全和责任上的投资回报非常可观，” Estrada 说。“在关系到职工外观的行业内，拥有一种既保持美观又保护员工安全的好面料很重要。”

“Glen Raven 真正反映了我们作为一家公司的价值观，因而成为我们一个很好的业务伙伴。” Suddaby 补充道。“Glen Raven 和我们一样，在承诺面料质量的同时，也一直在找寻创新方法，和我们在新产品上进行紧密合作，共同开发有利于行业的产品。我们也高度重视他们在长期伙伴关系中的利益。我们和 Glen Raven 的伙伴关系日益深厚。”

新型轻质 GLENGUARD FR 面料促进员工 进行合规操作

当工作时要求穿戴个人防护设备 (PPE) 时，为确保工人更好地合规操作，Glen Raven 技术面料和 Workrite Uniform Company 说到做到。两家公司在国家安全委员会和九月的世博会上联合发布了 GlenGuard FR 5.3 oz. 超轻 CAT 2 型防护。

GlenGuard 5.3 oz. 经过专门设计，在保持 CAT 2 类型的同时质地更轻，这是一个测量面料保护特性的评分等级。这款 5.3 盎司的产品是市场上质地最轻 且具有 CAT 2 防护等级的面料。

“每盎司的重量和防护可以在发生电弧火灾或电弧时产生不同的结果。” Glen Raven 工业面料副总裁 Jeff Michel 说。“对于危险的工作环境，安全经理需要确认工人的穿戴可以为他们提供保护。尽可能保持工人的舒适度将有助于他们按规范穿上工服。”



请参见网站
www.workrite.com



“FUTURE OF SHADE (遮蓬的未来)”

以人为本，技术尖端

当自然灾害和战争摧毁家园时，The Fold，这个 2015 Future of Shade (遮蓬的未来) 大赛（一个由 Sunbrella® 和 Architizer™ 主办的国际性设计比赛）人道主义类的大奖获得者让逃亡者和幸存者为他们的家庭定义最合适的避难所——一个仅用布料和塑料两种材料制成的标准紧急情况避难系统。

对于那些寻求更高精神境界的人们而言，福利花园 (Wellness Garden) 类的获胜者通过将一整张面料覆盖在一幢简易钢架制成的活动大楼上，隔离光、影子和空气。

“光明清真寺 (The Mosque of the Light) 的创新在于重新诠释了一个理想类型，” Land Collective 公司的 David Rubin 二世如此说。“它不必是一座清真寺；可以是任何给人启发的结构类型。有一些基本想法可以跨过门槛，改变人类状况，且为不同文化和宗教所理解。”

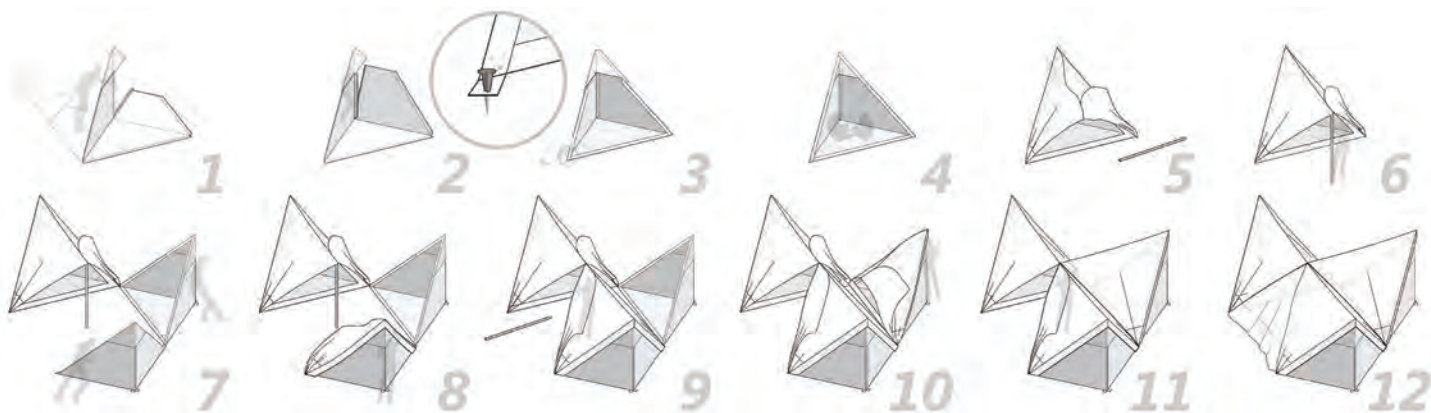
第三位获奖者是建筑遮蓬类的 Helicon，这是一种防晒外部面料，提供模块化的被动解决方案，降低能耗，防止太阳能聚热增加。

“今年的获奖者展示了遮蓬不仅能提供保护，并有助于讲述空间及空间里人们的故事。Glen Raven 定制面料建筑师和设计市场总监 Gina Wicker 说。“无论大公司还是小公司，都可以向这些对遮蓬设计创新具有前沿想法的建筑师和设计师学习。”

今年的比赛收到来自 36 个国家的 190 份作品，包括美国、加拿大、印度、巴基斯坦、津巴布韦、意大利、中国和玻利维亚。想要了解所有的获奖作品，观看比赛视频，请访问 futureofshade.com。

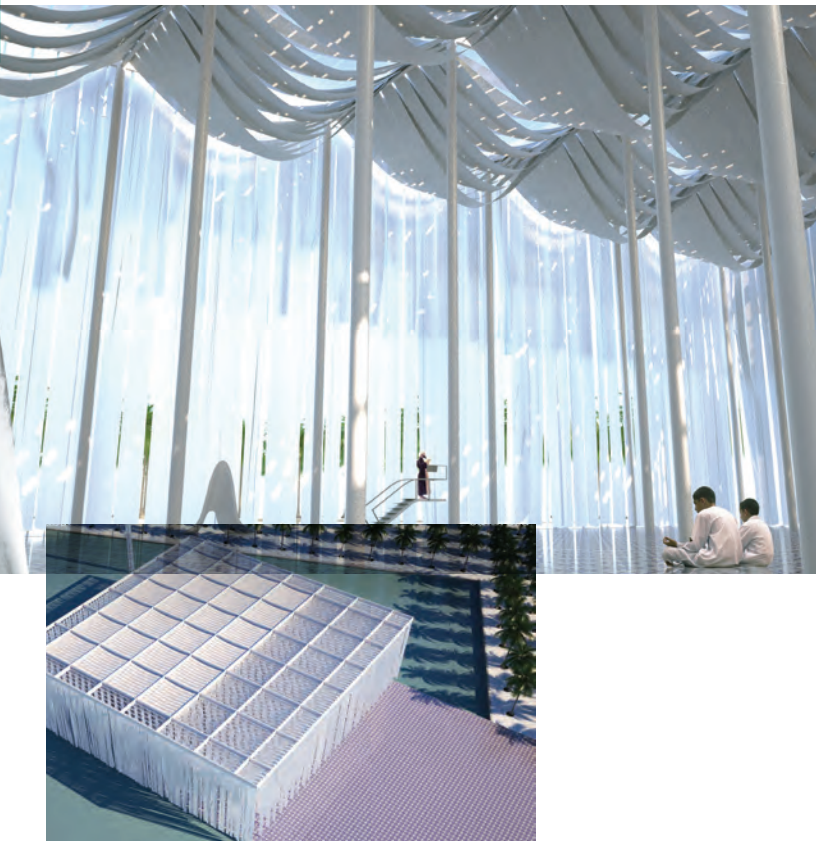
人道主义大奖：

The Fold，作品由来自加拿大卡尔加里的学生团队 Amber LaFontaine 和 Sophia Yi 共同创作。



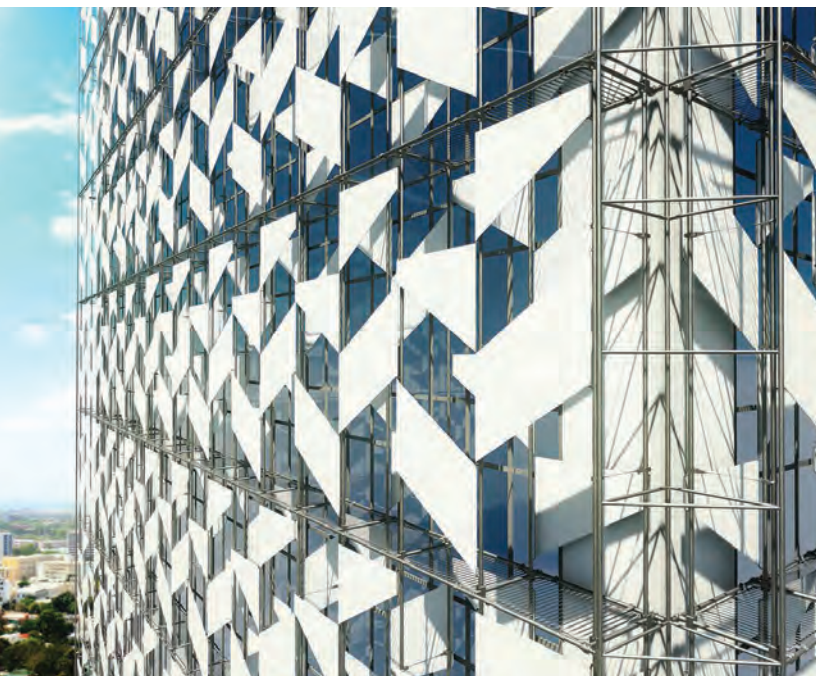
福利花园 (WELLNESS GARDEN) 大奖:

迪拜的光明清真, 由来自阿联酋的一位建筑师 Nick Karintzaidis 创作。



建筑遮阳大奖:

Helicon, 设计师
Doel Fresse 设计 | 波多黎各 Doel Fresse 设计工作室。



介绍 CONTOUR 来自 SUNBRELLA® 的一种 革命性遮阳面料

来自 Sunbrella® 最新款革命性面料叫做 Contour, 在加州阿纳海姆 2015 年国际工业纺织品博览会上进行了介绍。Contour 经过两年多的研发, 是一种用于遮阳船帆和其他遮阳产品理想的纹理针织面料, 目前有 15 种颜色。

Contour 特有的设计施工方式让制造者能够以从未有过的方式利用 Sunbrella 面料, 好比大型设置以及独特而又创新的多棱角形状。

“Contour 的发展顺应了来自建筑和设计业界对轮廓形状日益增加的兴趣, 消除了遮阳设计的界限,” Glen Raven 定制面料工业业务经理 Vince Hankins 说。“Contour 的独特属性, 包括紫外线防护、延展性和弯曲性以及漂白清洁能力让制造者、设计者和建筑师能够扩大产品供应类型, 并探索和取得创新的遮阳设计。”

有关 Sunbrella Contour 的更多信息, 请访问 www.sunbrella.com/contour。

如果你自己 打造它：

阿肯萨斯企业家先锋
RANGER BOATS 到传奇成功的故事



1967 年，阿肯萨斯州弗利平的冬天正在临近。Forrest Wood 和 Nina Wood 在比尔肖尔斯湖、白河和蜿蜒溪上运营着一家成功的钓鱼指导服务公司。他们正准备停业坐等下一个旺季的到来。这也意味着他们的员工在春季来临之前也将暂时下岗。

淡季对于 Wood 夫妇而言是一段令人沮丧的时期，因为无论哪个季节，他们都喜欢在水上工作。他们还将员工当作自己的家庭成员。然而，1967 年的淡季期间，Forrest 有了灵感，而这个灵感解决了这对夫妇歇业的问题，也在接下来的 40 年改变了他们公司的前景。

“Nina 和我都在在水上长大，” Wood 说道。“我们分享着水带来的平和与静谧，没有比这更好的地点用来思考了。”

“因此，Nina 和我会尽可能地在水上多呆一会儿。尤其是每年秋天淡季临近时。此时正是回顾过去的一年，展望我们推进业务方式的最佳时期。” Wood 继续说。

Ranger Boats 提供用于船罩的 Aqualon 船舶面料，一款由 Trivantage® 提供的定制型产品线，以及用于座位的 Sunbrella® 面料。

“由于 1967 年的旺季即将结束，我们开始考虑建造我们自己的船只。我们知道那时候新船缺乏一些我们想要的性能，而且想着如果我们无法让向导在冬天工作的话，可以让他们设计我们自己的船。这个想法很快得到发展。到了第二年年初，我们就开始运作了。”

在大型、沉重的木船上当向导，Wood 每年长时间地沿比尔肖尔斯湖做向导（该湖之后流入与其相邻的密苏里湖和北阿肯萨斯的其他水域），让他明白一项设计的价值和真正需求是舒适、高效，且最重要的是，显示出毋庸置疑的高品质。伴随着闪现在脑海里的那些优点，他和他的妻子追求梦想，建造了高质量的渔船，共同创立了 Ranger Boats。

“Forrest 想要船的优势、完整和承诺全部体现在一个名字中，” Ranger Boats 高级市场经理 Matt Raynor 说。“他骨子里是一名爱国者，也是一个放荡不羁的牛仔，于是想到了美国陆军游骑兵的传奇性名声和德州游侠（Texas Rangers）坚韧的西部传统特性。如今，他付诸于行动的梦想骄傲地承载着“Ranger”来之不易的徽章和远播的名声。



FORREST WOOD 和 NINA WOOD



从一开始，Wood 的想法就非常直接、且信心百倍。纸巾、磨砂纸和任何可以写的东西都是他的设计模版。近距离倾听垂钓者和客户的想法是他的设计计划，因此他最初的设计能很好地被其他向导和垂钓者所接受，以至于公司迅速步入正轨。

公司首批六艘船在如今弗利平镇上的市政厅制造完成，弗利平是一个位于欧扎克山脉的小镇，人口不到 1,500 人。订单需求很大，从 1968 年开始，保持了十年的增长。1969 年，订单量就扩大到了 600 艘船。同年，公司搬到了新的制造厂。一年后，产量翻了一番，达到 1,200 艘船，每艘船能卖到 1,000 美元，包括灯和船舵，当时是很重要的设施。

到 1971 年，公司火力全开。不仅销售额翻倍，Ranger Boats 也在比尔肖尔斯湖地区以外建立了良好的声誉和地位。然而，正当 Ranger 开始在弗利平以外的地区引起轰动之际，灾难突降，一场大火摧毁了公司厂房和里面的一切。

几乎所有东西。

“唯一被挽救出来的是 Forrest 的一张旧军桌，里面还有 40 份船只的手写订单。” Raynor 说。“所以次日，尽管火灰余热依稀尚存，Forrest 便号召家人、朋友和员工进行救助。他们清理了烧焦的木板后，便开始工作，维持公司的基本运营。出于他们难以置信的决心和努力的工作，生产工作在 40 天内就得以恢复。所完成的恢复工作，在我们如今看来仍然是公司历史中一个里程碑时刻。”

上世纪 70 年代早期，Wood 开始参加竞争激烈的冬季垂钓赛（当时竞赛已经开始风靡全国了）。他的竞赛表现和产品线迅速增加了 Ranger 订单量和生产量。同时，Ranger 也帮助推动了竞技钓鱼运动。

“竞技钓鱼和渔船销售额有着长期密切的关联，” Raynor 说。“公司成功的一大部分原因可以追溯到 Forrest 决定和专业垂钓者建立伙伴关系。作为现代垂钓渔船之父的 Forrest，几乎白手起家，创立了这个行业。”



RT 188 RANGER®



请参见网站
www.rangerboats.com



Z520C RANGER®



如今，Ranger Boats 拥有 1,000 多名员工，是美国传奇性玻璃纤维和铝制渔船的主要制造商，包括垂钓、多物种、钓鱼游戏、水鸟效用和盐水船只等一系列产品。公司也制造了很多自己的配件，意味着它仍可以为已经在水上运行了 30 年的 Ranger 船只提供售后服务。这个制造业的总包方法是让这家由 Bass Pro Group 拥有的公司专注于建造更好的船体。

“铝制船是我们获得长期增长的最好领域，” Raynor 说，并坦承他自己也是一个垂钓者。“这是一个非常庞大的市场，主要是由于我们的客户第一次购买船只就要 16 英尺到 23 英尺的铝制渔船。”例如，RT188 Ranger® 就是为垂钓者的初级之梦所打造的。不仅性价比高，还非常注重细节，这种很适合钓鱼的全能钓鱼机自成一统。

关于玻璃纤维供应，Z520C Ranger® 为极具竞技经验的垂钓者专门设计。可用一系列精确匹配的舷外机，20.9 英尺长的船提供一个 250 马力的发动机和一系列定制细节及舒适性能，包括适合定制的船舶奢华家具装饰面料。Ranger 船舶提供用于船罩的 Aqualon 船舶面料，一款由 Glen Raven 的销售分公司 Trivantage® 提供的定制型产品线，以及用于座位的 Sunbrella® 面料。

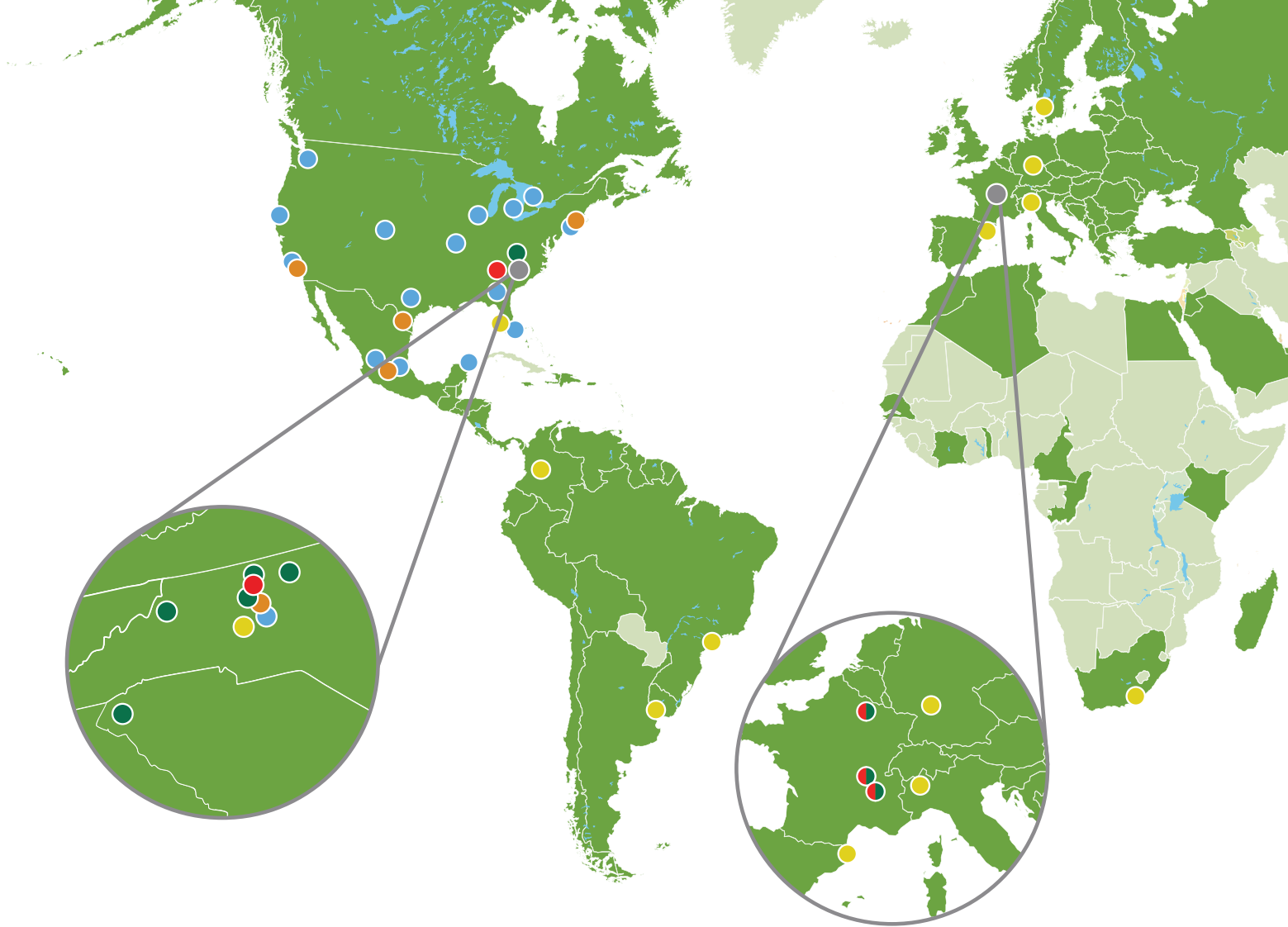
“Trivantage 是一家新材料方面业绩出色的公司，” Ranger Boats 首席设计师和装潢主管 Connie Hill 说。“他们是一个真正建立业务的伙伴——总是着眼于未来的客户，渴望倾听和学习，为开发材料的新生产线提供帮助。”

据 Hill 说，自上世纪 80 年代早期选择 Sunbrella 和 Aqualon 面料是 Ranger 品牌价值体现的一个重要部分。

“我们选择该面料是因为他们能够高度防止紫外线、防霉以及防水，且不褪色，”她说。“我们客户期待 Ranger 船上的材料都是最好的，这也包括对面料的选择。”

公司经营了近 50 年，Raynor 说 Ranger 将继续依靠像 Trivantage 这样的合作伙伴帮助引领一个在美国拥有 4,000 万垂钓者的行业，这也就意味着会有 450 亿美元的零售额。

“Ranger Boats 长期持续性成功需要能让我们继续关注下一代划船爱好者的业务伙伴，” Raynor 说。“Trivantage 就是一个合作伙伴，承诺要帮助我们建立一个精英品牌。”



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
- 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
俄亥俄州米德尔博格高地
800.786.7601
- 密苏里州分销中心
密苏里州马里兰州海茨
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

- 公司办事处
法国瓦斯海耳
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
Cumming, GA
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

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
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

● 中美洲销售办事处
佛罗里达州迈尔斯堡
239.466.2660

● 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

● 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