

RAVEN

2016 年夏季 | 第 26 期





Allen E. Gant, Jr.
首席执行官兼董事长

尊敬的读者：

孩之宝公司、威尔逊体育用品公司，通用电气和福特汽车公司有什么共同点呢？最近，这四家公司都被《Fast Company》杂志评选为“2016 年最具创新力的公司。”这四家公司中有三家都已成立逾 100 年（孩之宝公司成立 93 年）。在这个创业的时代，Airbnb、优步和 Netflix 也名列其中，但令人印象深刻的是，在 1924 年之前成立的四家公司竟然也当选了 21 世纪最具创新力的公司。

这些公司以几代人的成功为基础，不断发展自己的核心能力，成为他们如今成功的动力源泉。与 Raven 杂志此话题相关的客户也是如此，包括女企业家 Carolyn Miller。Miller 是 Boat Covers Unlimited 的拥有人，她对定制缝纫的热情来自于她的祖母。在本杂志中，您将了解六岁的 Miller 是如何在北卡罗莱纳州诺曼湖边开启她自己的事业。

Lawrence Fabric & Metal Structures 因杰出的设计与制造工程而出名。这家公司繁荣昌盛 70 年，其间经历了各种风浪起伏，包括一项取消其住宅遮阳篷项目的决策。正如您将读到的，这项决策虽然艰难，但是从此变革了他们的业务。变革是 Chaparral Boats 的创新及多样化追求的核心。最近，Chaparral 购买了一条新的 Robalo 舷外汽船线，还可以牢固地抵御下一个 50 年。在对其创始人进行的一次采访中，我们学到了长远思考的益处与价值。

对于沿海居民来说，遮阳品是必不可少的，包括在 Coastal Canvas Products 客户中越来越受欢迎的遮阳帆。这家佐治亚州沿海的遮篷公司的简介内包含有一些小贴士，来帮助读者掌握他们的户外遮阳项目的正确应用。与此类似，M&M Awnings & Signs 的故事也是一个有关迅猛成长、长久及热爱自己所做工作的故事。看看一家在车库里创立的公司是如何很快就为 Radio City Music Hall、Carnegie Hall 及 The Museum of Modern Art 供应遮阳篷产品的。

墨西哥公司 Martex 创立于 1926 年墨西哥革命时期，当时这家公司现任总裁的曾祖父逃离到了古巴。他的最终回归促成了一家专业纺织品制造商的成立，如今他们的产品涵盖了从桌布到战略军事装备织物。他的曾孙在进军家族事业时也有一些不可错过的故事。

最后，在对 Glen Raven Asia 总经理进行的采访中，您可能会对中国到 2018 年经济的预计增长感到惊讶。您还将了解当今亚洲室内及室外纺织品的主要趋势，包括强劲迅猛的经济增长是如何塑造消费支出的。

正如这些文章所展示的，我们能够在无国界的全球经济中生存及繁荣的能力取决于我们如何开辟新的途径持续推进我们的业务。

Allen E. Gant, Jr.



对 Sunbrella® 的品牌认可
(Boat Covers Unlimited, Inc. 独家采用) 对
北卡罗来纳州公司取得成功而言起着
至关重要的作用。| 第 14 页

RAVEN

2016 年夏季 | 第 26 期

02

CHAPARRAL BOATS: 第一
时间准确定位

06

COASTAL CANVAS
PRODUCTS: “当您找到
您的遮阳处, 您就找到了
放松的地方”

10

M&M AWNINGS & SIGNS:
一个有关增长、持久及热爱
自己所做工作的故事

14

从苹果派到船顶篷,
BOAT COVERS UNLIMITED
的拥有人都是用手完成

18

75 年来, LAWRENCE FABRIC
AND METAL STRUCTURES 将想
法变成了现实, 并且还在继续

22

从桌布到战略军事装备织
物, MARTEX 的总裁变革了
墨西哥纺织品行业

24

GLEN RAVEN ASIA 推动
SUNBRELLA® 织物在
亚洲的发展

封面图片:

世界领先的玻纤船制造商 CHAPARRAL BOATS 于 1976 年开始在佐治亚州的纳什维尔制造船只,
且几乎从当时起就开始供应 SUNBRELLA® 产品。

CHAPARRAL BOATS:

第一时间准确定位



“如果您有幸从小就体验垂钓和水上运动，您一定会对水和划船产生热情”，Chaparral Boats 的创始人 Buck Pegg 曾这样说，Chaparral Boats 是一家世界领先的优质玻纤船制造商。“即便如此，我进入船舶业务领域的过程还是有点好笑。”

Buck 在密歇根州的一座小湖边长大，在那里，他滑水、垂钓及划船，度过美好的闲暇时光。他们一家最终搬到了佛罗里达州的好莱坞，他的父亲在那里开了一家商店。当 Buck 21 岁的时候，他的父亲购买了一把玻璃纤维枪来制造船舶消音器、游泳池、坞箱及一系列相关产品。

“我父亲认为玻璃纤维是世界上最好的东西”，Buck 回忆说。“我在工厂内工作，从一系列事情中获取经验，但是几年后我需要有我自己的产品。”

该产品是一艘 15 英尺长的三体船，在 1965 年时仅售 675 美金。

这艘作为领头羊的船只为其公司之后 50 年内的成长与扩张奠定了基础。随着三体玻纤船的销售，公司慢慢稳步成长，他们决定在劳德代尔堡购买一片土地建立一家制造厂。但是，当县政府批准该项房产销售时，Chaparral Boats 被允许建厂的规模已经缩小到 50,000 平方英尺。

“当时，我们开始寻找另一处地方。与我们需要建造的规模相比，五万平方英尺真的太小了”，Buck 说道。“1976 年，我们把公司搬到了佐治亚州的纳什维尔，不得不说，这是我一生中最重要的决定之一。”

佐治亚州的纳什维尔是一个小地方，贝林县不足 10,000 居民。Chaparral Boats 是这片地方最大的雇主，它的很多员工都是那里的第二代或第三代后代。搬迁之后，公司开始继续建造玻纤船，同时慢慢提高其制造能力。

右图：作为其制造流程的一部分，Chaparral Boats 在南佐治亚州的室内实验池内对每一艘新船进行测试，在那里，800 名员工在百万平方英尺的工厂里工作。



277 SSX



在创立初期，这家公司仅有 35 名员工，占地仅 35,000 英尺，如今，其员工人数已达 800 名，150 英亩的土地上建立了超百万平方英尺的制造场地。

“我们的成长并不如其他某些公司迅速，但是在整个公司发展历史上，我们持续保持增长。” Buck 说道。“我们一直说，在步入其他领域之前，我们会先树立正确的方向，得益于我们的员工以及我们稳定一致的管理，我们正是这样做的，也正是这些因素使得我们能够迎接挑战、预测趋势，并保持领先地位。”

多年来，该公司见证了公平的挑战，并在机会来临时紧紧抓住。经济衰退来来去去，但是通过实现多元化及投资与其制造能力相符的不同技术，Chaparral Boats 一直保持其作为行业首要市场份额领导者的地位。

“我们发现，我们成功的主要关键因素之一是我们保持敏捷及果断的能力；我们是一家大公司，但是当面临决策时，我们的运作方式与小公司一样”，Buck 说道。“我们也有幸拥有充足的设施与技术娴熟的员工，使我们能够快速应对市场变化或消费者推动的趋势。”

Chaparral Boats 的使命是成为建造最佳玻纤船的第一家公司。这家公司让经销商和客户自己选择动力装置，目前包括有尾机、舷内及喷气动力引擎。提供这种动力装置选择让 Chaparral 得以充分迎合新的市场趋势，如喷气动力船。

“提供三种不同设计——尾机、舷内及喷气动力——是一项艰巨的使命。幸运的是，我们的六座工厂具备充足的场地，简化了我们所供应的每种船只的制造流程”，Buck 说道。“我们认识到，支持我们达到我们所期望水平的因素不只一个。这正是我们让产品多元化及不断制造出消费者希望拥有的新型、创新及优质产品的原因。”

他们对优质产品的不懈追求使得其产品范围从最高端船舶扩展到了 H20 —— 一种性价比超值的船舶，适合入门级买家，在上一次经济衰退期间推出。在推出 H20 时，Chaparral 重振了经济衰退时期缺失的定价诚信，且并未因价格而影响产品的质量。

“我们使用的材料与我们最大型及最高端船只所用的材料相同”，Buck 说道。“有些船只制造商会为了降价而牺牲质量，但是我们对质量有着执着的追求。这意味着，如果我们需要为船只购买材料，我们会买最好的。”

“我们使用 Sunbrella® 产品已有 35 年，我们之所以喜欢使用 Sunbrella 产品是因为它是一家美国公司，且他们的质量始终如一。能够说自己使用 Sunbrella 产品作为帆布是一种非常好的营销工具，因为 Sunbrella 产品因耐用性、防紫外线、防霉——一系列优点而出名，包括其在潮湿及干燥环境下或从温暖的地方到零下气候下的稳定性”，Buck 解释说。“我们供应优质的船舶，我们希望我们用的材料也来自优质的品牌。”

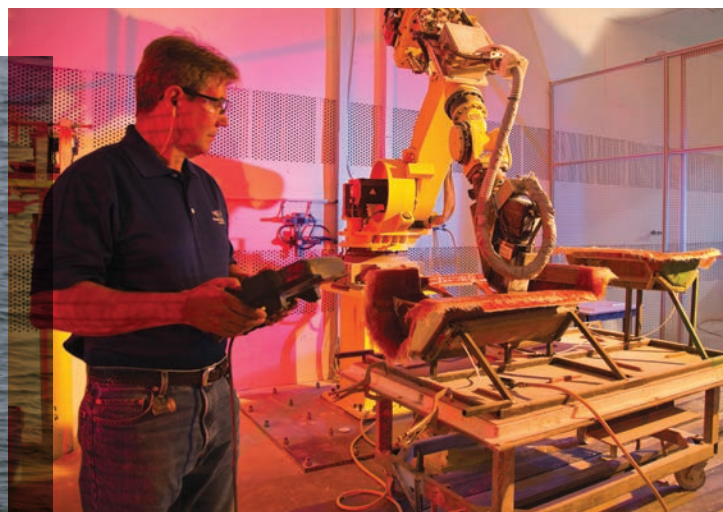
对质量、创新及多元化的追求使得 Chaparral Boats 长期屹立玻纤船主要制造商之地位。随着对 Robalo 舷外动力线的购买及其增长以及喷气动力方面的稳定增长，Chaparral Boats 还可以牢固地抵御下一个 50 年。Chaparral 与 Robalo 目前均制造运动船和渔船，都是市场份额领导者。



307 SSX

“我们并非目光短浅之人。任何时候在我们决定下一步时，都会始终确保其符合公司的整体最佳利益——从我们的员工到经销商到利益相关者”，Buck 说道。“只要我们把客户当作重中之重并保持灵活和敏捷，我们就可以持续为所有利益相关者带来价值。我们将继续一步一个脚印构建我们的业务。”

请参见网站 chaparralboats.com。



“我们一直说，在步入其他领域之前，我们会先树立正确的方向，得益于我们的员工以及我们稳定一致的管理，我们正是这样做的，也正是这些因素使得我们能够迎接挑战、预测趋势，并保持领先地位。”

BUCK PEGG
Chaparral Boats 创始人



遮阳帆可以为房主的室外空间添加醒目的视觉元素，
同时，它们具有超强的适应性及灵活性来顺应环境。

COASTAL CANVAS PRODUCTS:

“当您找到您的遮阳处，您就找到了放松的地方”

佐治亚州萨凡纳的夏季漫长、炎热而潮湿。被萨凡纳河与大西洋包围的沿海大都市因其闷热潮湿的空气与沉闷、让人疲乏的酷热出名，渗透到了佐治亚州最古老的城市。

对于那些以萨凡纳为家的人来说，包括居住在标志性闹市区的企业主以及沿多条河流（流经城市汇入大西洋）而居的居民，要保持舒适，遮荫树远远不够。当地人说，在这种气候下，只有远离太阳才可忍受。

“在萨凡纳，防晒是绝对必要的”，Coastal Canvas Products 的共同拥有人 Ellen Barber 说道，Coastal Canvas Products 是一家商业及住宅遮阳公司，距离该市的河滨地区仅数步之遥。“与这座城市独特的南方魅力一样，这里炎热的气候是必然存在的。”

Coastal Canvas Products 成立于 1975 年，其业务为制造及安装定制遮阳产品，如帆布遮阳篷、金属遮阳篷、遮阳帆、织物张拉结构、走道顶罩、门廊帷幔以及类似织物及铝制品。该公司还销售和安装防晒产品（不论应用在何处），依靠其员工的创造力将产品应用到生活中。

“我们的设计灵感来自我们的产品创造的无尽可能性，我们会在供应餐厅和店面的产

品中添加个性和品牌元素，并为住宅带来特色与风格”，共同拥有人 Andrew Barber 说道。“我们意识到，要取得成功，仅靠悠久的历史是不够的。我们必须跟上不断变化的市场的脚步，保持最高的质量标准，并尽可能提供最好的客户服务。”

夫妻团队 Barbers 夫妇在 2012 年从创始人 Glenn Wood 手上收购了 Coastal Canvas，现在 Glenn Wood 仍然是该公司的高级销售人员。这对来自亚特兰大的夫妻结合了他们作为获许可总承包人、房地产经纪及开发人 (Andrew) 以及室内设计师 (Ellen) 的经验，建立起了以织物为导向，在设计基础上建造的业务，占地 20,000 平方英尺。

“我们都在寻找转行的契机，从创造力的角度来说，把我们的施工和设计背景组合成一家公司是一件非常有吸引力的事情”，她说道。“事实证明，转向以织物为导向的业务并没有我们当初想象的那么艰难。”

在 Barbers 自述的“信仰的飞跃”后，他们的公司在四年多后每年实现了 25% 的增长，并雇用了 30 名员工。商业及住宅遮阳篷安装是他们的主要业务，其次是可伸缩遮阳篷、金属遮阳篷以及在住宅客户中越来越受欢迎的遮阳帆。



“‘遮阳’一词指的是在炎热的气候下寻找舒适。当您找到您的遮阳处时，您就找到了放松的地方。”

ELLEN BARBER

Coastal Canvas Products 的共同拥有人。

“在休闲公园及餐厅露台上，遮阳帆的使用越来越普遍，但是住宅空间的使用开始给我们赋予了动力”，Ellen Barber 说道。“在帮助屋主构想他们的室外遮阳项目的正确应用时，让他们了解遮阳帆至关重要。”

例如，她强调：

让他们放心——从布料的大型尺寸到所需的复杂硬件，遮阳帆是一道美丽的建筑宣言。看起来它们似乎是艰巨的项目，但它们并不像看起来一样具有挑战性。有了合适的计算机软件 and 客户的协作，很快就可以在他们的室外空间内构想出遮阳帆的设计与安装。

注重于多功能性——遮阳帆不仅可以为房主的室外空间添加醒目的视觉元素，还具有超强的适应性与灵活性来顺应环境。遮阳帆不仅美观；还可以非常有战略和科学地进行安装，以确保实现最大的遮阳和挡风效果。

选择，选择，选择——有些屋主看到遮阳帆结构会觉得它们对他们的后院来说太大，遮阳帆只是用于游泳池，或者他们无法找到自己喜欢的颜色。除了游泳池外，遮阳帆也是甲板罩盖甚至侧院花园的绝佳选择，且具备满足各种品味及建筑风格的颜色。

Coastal Canvas Products 的服务区域为萨凡纳海岸线及其南卡罗莱纳州附近的希尔顿海德岛，且鉴于两片地区类似的气候，该公司在制造其产品时使用 Sunbrella® 织物。

“我们对 Sunbrella 的喜爱之处正是我们的客户已经知道的——丙烯酸织物不会褪色，且具备丰富的颜色，可以适应任何室外环境，还具有如今深受客户喜爱的多彩条纹图案”，Ellen Barber 说道。“‘遮阳’一词指的是在炎热的气候下寻找舒适。当您找到您的遮阳处时，您就找到了放松的地方。”

“在我的记忆中，” Andrew Barber 继续说道，“自成立以来，Coastal Canvas Products 就与 Glen Raven 建立合作关系了。自我们公司创立以来，与任何其他纺织品制造商相比，Glenn Wood 指定了更多 Glen Raven 及 Sunbrella 织物，如今对于 Ellen 和我来说也是如此。”

Barbers 夫妇亦将来自 Trivantage®（Glen Raven 的分销附属公司）的业务构建支持当作公司成功的重要因素。

“我们与 Trivantage 的关系是我们公司成功的最重要因素之一”，他说道。“他们真正对我们及我们的业务感兴趣，并毫不犹豫地提供帮助。他们给我们带来新的理念，并让我们了解影响顾客口味的行业和趋势变化。”

“Trivantage 不仅仅是质量的保证；他们会培养深层关系，并始终提供远超标准的支持。”

请参见网站 coastalcanvas.net



除了审美趣味与市场价值外，商业遮阳篷还可以为商业场所提供遮阳并创建一个庇护性入口，包括那些提供室外座位区的商业场所。





M&M AWNINGS & SIGNS:

一个有关增长、持久及热爱自己所做工作的故事

M&M Awnings & Signs 的故事也是一个有关迅猛成长的故事。这家在纽约州东诺斯波特的一家可停放两辆车的小型车库内成立的汽车装饰公司如今已成长为一间全方位服务的遮阳篷及标牌公司，在长岛中部的艾斯兰迪亚小村占地 22,000 平方英尺。M&M Awnings & Signs 独特地坐落在距离曼哈顿 45 分钟路程的位置，可以充分利用从新泽西州到蒙托克的一片地区蓬勃发展的经济增长优势。

“我们目前最大的增长潜力在于大型商业遮阳篷项目”，M&M Awnings & Signs 的拥有人兼总裁 Mike Mere 说。“这里开设的许多特许加盟店都在使用遮阳篷产品，我们也可以从中分一杯羹。实际上，我们最大的挑战是跟上业务的快速增长步伐。”

Mere 于 1973 年开始了他的事业，当时他刚刚高中毕业，他开始在一家古老的汽车

装饰与修理店当学徒，老板是两位一丝不苟的德国男士。Mere 把这份工作描述为“非常严格”，五年后，他学习到了足够的知识来开启自己的事业。在步入船舶业务领域之前，他创立了一家汽车装饰公司。仅仅两年后，他的业务场地从可停放两辆车的车库扩张到了 2,000 平方英尺，而与一位客户进行的一次决定性互动引领 Mere 的业务踏上其如今所在的道路。

“有一天，一位客户拿着一个遮阳篷进来，问我们是否能做出一模一样的”，Mere 解释道。“我需要做大量研究，但是在我制造遮阳篷罩盖时，我找到了一家焊接公司制作框架。几位朋友帮助我安装了我们公司制造的第一个遮阳篷。”

三年后，M&M Awnings & Signs 买下了那栋楼，并在 2,000 平方英尺的基础上再次进行扩张，包下了一楼和二楼。到了

1992 年，那栋楼已经无法满足他们的业务需求了，他们搬到了纽约亨廷顿镇的一处 12,000 平方英尺的工厂。在亨廷顿的工厂运营了 20 年后，他们的业务增长再次超出了场地可承受的范围。

“即使我们增加了场地，还是不够用”，Mere 说道。“去年，在长岛的小型企业协会 (Small Business Association) 和工业发展协会 (Industrial Development Association) 的帮助下，我们购买了另一栋建筑，让我们能够在一片大型工业园内扩大我们的场地。遮阳篷行业相当强劲，且绝对呈增长趋势。”

尽管 Mere 希望最近这次换成 22,000 平方英尺场地是最后一次搬迁和扩张，根据 M&M Awnings & Signs 近年来取得的增长来看，该公司已经在为将来扩张到隔壁大楼做准备了。



Radio City Music Hall、The Museum of Modern Art 及 LaGuardia 及 John F. Kennedy 国际机场等大型商业遮蓬项目均在纽约长岛的一处 22,000 平方英尺的制造工厂内完成。

“总而言之，我们的业务非常好”，Mere 说道。“我们正在添加更多的手与设备来帮助完成我们承接的大型商业项目。去年，我们完成了麦迪逊广场花园和宾州车站项目，我们的业务取得了 85% 的增长。截止 2016 年 3 月，我们在第一个季度取得了 116% 的增长。”

Mere 把他公司的成功大部分归功于 M&M Awnings & Signs 员工的持久与专注。该公司的 22 名员工加起来共有 145 年的综合经验，且据 Mere 说，“他们都有追求完美的竞争态度。”

“我们都对我们所做的工作感到非常自豪”，Mere 说道。“如果我觉得一个人不能胜任这份工作，我就不会雇用——他们带来的弊会大于利。培养一个人需要五年的时间，我们只通过个人推荐的途径雇用员工，这样有助于让新员工保持专注。”

“当您仔细去了解任何企业时，其成功的最大因素之一都是员工”，Mere 继续说。“说到底，M&M Awnings 的员工才是公司成功的根本。”

M&M Awnings & Signs 百分之三十的业务都是住宅业务，过去几年来，该公司已经感受了遮阳帆系统和凉棚罩盖越来越受欢迎。从一开始，这家公司就与 Glen Raven 建立了合作，他们所有 Sunbrella® 织物

和 80% 的硬件都购买自 Glen Raven 的分销附属公司 Trivantage®。

“每年，我们都会取下 600 个 Sunbrella 遮蓬，并保存起来供秋季和冬季使用”，Mere 说道。“我们近些年的最大创新就是改变了我们的大型清洗设备，以处理 Sunbrella 织物的独特性能。”

多年来，M&M Awnings & Signs 所承接的项目涵盖汉普顿的当代住宅、当地意大利餐厅及大型商业项目，包括一系列 Gap 门店，Radio City Music Hall、Carnegie Hall、The Museum of Modern Art (MoMA) 及 LaGuardia 和 John F. Kennedy 国际机场。

“如果您身处一家从不变革的企业，您会觉得没有激情”，Mere 说道。“我们的行业变幻无常，而我们会让公司始终充满激情，所以每个人都想加入进来。我只是一个人，我对自己取得的成就感到非常自豪，但是我们公司许多工龄已经超过 25 年的员工才是我们成功的根本。如果员工到了退休年龄，却不想离开，这其中含意不言而喻。”

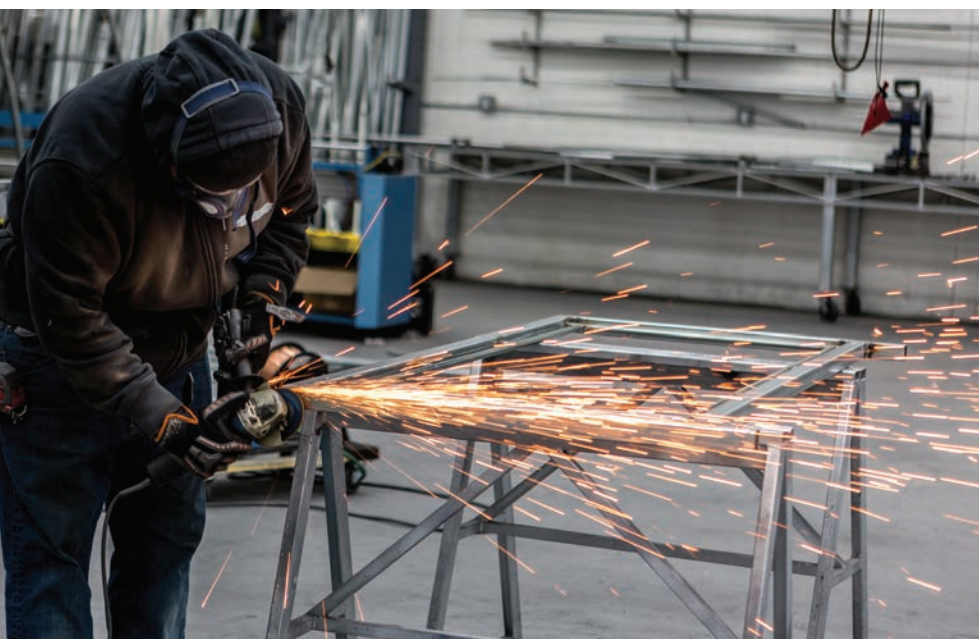
从来都不会有真正相同的两项业务。每一个项目都有不同的形状和颜色要求，也从来都不会有完全相同的两栋建筑及遮蓬设计。M&M Awnings & Signs 一直在持续创造新的产品，对 Mike Mere 来说，这正是

“当您仔细去了解任何企业时，其成功的最大因素之一都是员工。”

MIKE MERE

M&M Awnings & Signs 的拥有人兼总裁





让他的工作保持激情的原因。

“当您沿着街道前行，看到您的工作成果，您会有很强烈的自豪感”，Mere 说道。
“这就是我生活的大部分意义所在。”

请参见网站 mmawning.com

从苹果派到船顶篷， BOAT COVERS UNLIMITED 的拥有人都是用手完成

“当我在年少时期缝制了第一块船罩之后，我告诉我的祖母，‘这就是我想做的事情’。我现在仍然在做缝纫工作，并向下一代的缝纫爱好者们传授缝纫知识，我很开心。”

CAROLYN MILLER

Boat Covers Unlimited, Inc. 的拥有人



“跟我说说您祖母的故事。”

从某种程度上来说，这是一个简单的提问，目的是为了帮助讲述一个家族企业背后的丰富故事，这家企业在北卡罗来纳州夏洛特市北部的诺曼湖边已存在将近 30 年。这也是一个有力的提问，意味着唤起灵感背后的故事记忆，正是这些灵感成就了一家成功而繁荣的企业。

灿烂的微笑传达着回忆的温暖，Boat Covers Unlimited, Inc. 的拥有人 Carolyn Miller 轻声回应道，“您有多少时间”？如果眼睛真的是心灵的窗户，那 Miller 的眼神表明，她准备好回忆起一个很有意义的时期，在那个时候这个未来的工匠开始吸收和完善一项工艺——缝纫——旁边还坐着一位女士，针与线就是她的名片。

“在我的人生中，我的祖母是对我影响最大的人之一”，Miller 说道。“她是一位超棒的女裁缝，可以用织物做出任何东西。我对缝





纫的热情就是来源于她，而且我如今取得的任何商业成功在很大程度上都得益于她的引导和影响。”

当 Miller 还在上小学的时候，在放学后的傍晚和周末，她都会围着她的祖母学习如何缝纫。Miller 的祖母经常为她做连衣裙，有一天，六岁的 Miller 说她也想做一条连衣裙。

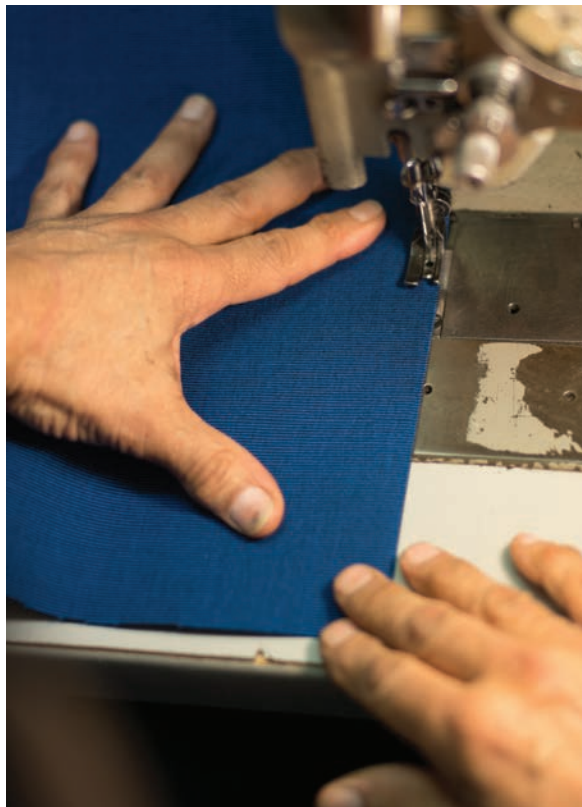
“当我还是个小女孩时，我记得她缝纫起来几乎不费吹灰之力”，Miller 说道。“她告诉我如何遵循一种模式，如何做连衣裙，很快她开始向我教授钩针、编织及十字缝绣的艺术——更不用说如何烤苹果派了。我很早就学会了如何通过手工创作出几乎任何东西。”

作为一名崭露头角的女裁缝，十年之后，16 岁的 Miller 在 Dukes Marina 帆布商店（现已关闭）开始了她的第一份工作，为她以后的缝纫生涯做准备。她在 Dukes 缝制了她的第一个船罩，于是她知道她找到了自己的使命。很快，Miller 就开始为 Boat Covers

Unlimited 缝制产品了，Boat Covers Unlimited 为诺曼湖的湖岸增添了不少光辉，诺曼湖是 20 世纪 80 年代中期以来北卡罗来纳州最大的人工淡水湖。

Miller 与一位业务伙伴最终在 20 世纪 90 年代晚期收购了 Boat Covers Unlimited，并在 2004 年收购了她的合作伙伴的份额，掌管了 Mooresville 公司的全部所有权。如今，Boat Cover Unlimited 生产的产品包括定制船罩、系泊罩盖、高尔夫球车外壳、船只及房屋外壳，及船顶篷——以及 Miller 了如指掌的所有定制产品。

“我的祖母教了我很多有关创造性的东西”，她回忆道。“她总是鼓励我使用材料制成我自己的创意作品。她就是我的想象力所需的火花，现在我可以在脑海里构想出如何制造客户想要的几乎任何东西，而织物可以给创作赋予活力。”



家族企业 Boat Covers Unlimited 生产的产品包括船罩、系泊罩盖及船顶篷——以及所有通过手工制成的定制产品。



例如，客户经常会请她帮忙为他们的船只配备合适的船顶篷，不论他们的船是用于在诺曼湖还是距离西北方 45 英里的山核桃湖上航行。她说，答案很简单——Sunbrella® Supreme。这是一款具有防水性能的船舶外部织物，其外表面为 Sunbrella 帆布，内表面则为特殊的 Sunbrella 植绒。结果如何呢？防水的 Sunbrella 帆布打造出了柔软的顶篷。

Sunbrella 的品牌认可（Boat Covers Unlimited 只使用 Sunbrella 织物）对该公司的成功起着关键作用，因为它从 Glen Raven 的分销附属公司 Trivantage® 处获得了支持。Trivantage 提供了该公司需要的织物，并让 Miller 家族可以始终满足客户不断变化的品味。

“对于 Sunbrella 船舶织物来说，严酷的海洋环境（烈日、水、飓风）根本不值一提”，Carolyn 的丈夫及业务伙伴 Richard Miller 说。“Sunbrella 织物透气，从而释放热量与湿气，保护船民免受环境影响，这样可以延长出船时间。”

他也注意到，这些织物有着丰富的颜色与图案，对于喜欢新鲜样式的顾客来说，这是一个很好的卖点，这其中包括 Silica 图案和海蓝色，海蓝色是 2016 年最热门的颜色。

“我们充分信任 Trivantage 会在颜色、风格与图案方面帮助我们满足客户不断变化的品味”，Richard Miller 说道。“他们会定期为我们提供建议，并且总是推荐新的工具和方法来帮助我们建立业务。”

尽管她的祖母大约十几年前在 94 岁时过世了，Carolyn Miller 仍然可以从她的祖母教授给她的知识里获取灵感。Boat Covers Unlimited 雇用了八名员工，团队的每一位成员都会缝纫——有些是后来在 Miller 身上学会了这门手艺。

“缝纫艺术是我的 DNA 的一部分”，她说道。“当我在年少时期缝制了第一块船罩之后，我告诉我的祖母，‘这就是我想做的事情’。我现在仍然在做缝纫工作，并向下一代的缝纫爱好者们传授缝纫知识，我很开心。”





自从于 1941 年作为一家卡车罩盖制造商成立以来，
Lawrence Fabric and Metal Structures 经历了巨大的演变。



75 年来以及未来都将继续，

LAWRENCE FABRIC AND METAL STRUCTURES 将想法变成现实

最近，当一位顾客请 Lawrence Fabric and Metal Structures 建造一把 15 英尺的吉他用于展示时，这家在圣路易斯地区运营了 75 年的公司面对这一挑战并未退缩。

“我们愿意做任何事情”，副总裁 Dave Bess 说。“我们从来不用‘仅’一词——我们仅生产遮阳篷，或者我们仅制造工业用品。我们始终愿意迎接新的挑战；我们正是帮助客户将其创意想法变成现实的人。”

这家公司最初是在 1941 年由 Arthur 和 Dorothy Lawrence 以 Lawrence Canvas Products 之名创立，并于 1977 年出售给 Bob Helmsing，在开始时，这家公司制造的产品为卡车罩盖及卡车座位装饰用品，以及托特包及一系列由帆布制成的产品。

“在过去，帆布被用作任何织物的通用语”，这家公司的前任总裁 Jerry Grimaud 解释说。“我们出现在电话簿中的‘帆布’类目下，然后很多人打电话问我们是否制造帆布遮阳篷。我们就是这样在 20 世纪 80 年代早期进入遮阳篷行业的。”

当时，广泛用于遮阳篷的只有两种类型的帆布——Pee Gee 和 Calabana。当 Grimaud 开始与这家公司合作时，开发于 1961 年的 Sunbrella® 织物仍然是市场上的新面孔。



JERRY GRIMAUD: 把公司的未来托付给员工

Lawrence Fabric and Metal Structures 的前任总裁兼唯一拥有人 Jerry Grimaud 于 1979 年在这家公司开始了他的事业。他的工作并不光鲜——他要扫地、剪裁织物、用木槌在木板上打扣眼，还要安装长途货运卡车的油布。因为他在高中时学过机械制图，他很快成为了公司的制图员，并从事了逾 15 年的遮蓬设计工作。

他成为一名销售员，且在不久后为公司带来了一位合伙人。2005 年，他从 Bob Helmsing 手上收购了这家公司，成为唯一的拥有人。2015 年，Grimaud 宣布他将退休，且将把公司卖给他的员工，实行员工持股计划 (ESOP)。

“我意识到我需要一个退出计划，把公司卖给一家私人股权公司或别的公司或个人，他必须能带来巨大的管理变革”，Grimaud 解释说。“在总裁 Mike Bowman 和副总裁 Dave Bess 的带领下，我们的管理团队将推行我们创立的独立文化，而 ESOP 将保持不变。这样我们还可以奖励我们的长期员工，为他们安排好退休。”

“我们很快发现，Sunbrella® 是最适合用于遮蓬的织物，因为它们具备防褪色和防霉的性能”，Grimaud 解释说。“当时，Sunbrella 所制造织物的宽度仅有 31 英寸，我们的所有遮蓬框架样式都是以 Sunbrella 织物为基础的。”

Lawrence Fabric and Metal Structures 一直都与 Glen Raven 有着强大的合作关系——起初，它们以 Sunbrella、Sunbrella Graphics System 及 Firesist® 织物为主——但是 Grimaud 认为，直到本世纪中我们的合作关系才真正稳固。Grimaud 回忆起了一个新的时代，当时 Grimaud 开始在许多客户的遮蓬上安装 Glen Raven 织物。“正是从这里开始，我认识到了 Glen Raven 的真正价值体系”，Grimaud 说。“他们对用到其织物的每一块遮蓬负责，并认真处理我们的每一个保修问题。他们不回避问题，我们尊重这样的公司。基本上，我已经是他们的终身客户了。”

从 20 世纪 80 年代初期的八年期间，该公司取得了突飞猛进的增长。首先，为了满足其日益增长的住宅遮阳篷业务需求，它的场地从 8,000 扩大到了 20,000 平方英尺，后来又增加了 26,000 平方英尺，以容纳其焊接部门。当公司扩张到承包项目、篷房租赁、商业遮阳篷及遮蓬领域之后，他们又购买了两栋建筑，面积分别为 8,000 平方英尺和 10,000 平方英尺。

“我们以一台焊条焊机开设了我们的焊接部，开始使用冷拔钢材制造我们的遮阳篷框架”，Grimaud 解释说。“正如 Henry Ford 说的，我们的客户可以选择框架的颜色——黑色或黑色。到了 20 世纪 90 年代，我们发现铝是一种更容易操作的金属，所以我们改变了我的工序。”

Lawrence Fabric and Metal Structures 的一个关键特征是，它可以经受任何风浪并突出重围。截至 2004 年，这家公司取消了住宅遮蓬业务，把重心放在商业遮阳篷项目上。但是，在经济衰退期间，商业项目变得冷清，而住宅项目却恢复了生机。直到 2015 年，这家公司再一次决定取消其住宅遮阳篷业务。虽然业务不断变化，但是 Grimaud 和 Bess 把公司的成功大部分归功于员工和他们愿意接受变革的态度。



在这个项目里，客户想模仿埃菲尔铁塔的架构，为一场为期一夜的慈善活动打造一个舞台。销售员 Jim Knoche 建议使用 Sunbrella，在一台自动 CNC 切割台上完成切割。织物被拉伸并附着在一个固定的结构上。底部设有开放的边缘，可以放置管子来支撑织物的重量；顶部则通过索眼附着在现有结构上。

“任何时候出现新的产品和工序，我们都会真正对它们进行改进”，Bess 说。“我认为这是我们公司创新的最大部分。Jerry 和 Bob [Helmsing] 经常说，‘如果做一件事情有更有效的方法，那我们就按这种方法来吧’。我们还建立了一种真正接受变革的文化，并成立了一支团队。我认为，我们的最大力量是员工的才能和他们尝试新鲜有趣事物的抱负。与任何其他东西相比，这对我们的成长是最有帮助的。”

1996 年，这家公司搬到了现在的位置（一栋 68,200 平方英尺的建筑），并将公司名改成了 Lawrence Fabric Structures，以更好地反应公司所供应产品的范围。2010 年，公司再次更名为 Lawrence Fabric and Metal Structures，以反映其在金属遮阳结构领域日益增长的专长。

“当前，金属遮阳篷是一个大趋势”，Grimaud 说。“但是织物遮阳篷经历了行业的起伏，永远都不会退出舞台。实际上，我们知道一家餐厅，每几年都会更换遮阳篷织物，只为打造新鲜的外观。”

“作为一家公司，我们一直试图弄清楚如何向我们的客户供应正中他们心意的产品”，Grimaud 继续说道。“一切又回到了我们的业务战略上，我们的战略就是以优质的产品与公平的价格为客户提供优秀的解决方案。只要我们以此为标准，我们就会成功，即使是在风云变幻的市场中。”

尽管市场不断变化，Lawrence Fabric and Metal Structures 愿意随着市场变革，并对未来抱有积极的态度。带着“您的想象就是我们的愿景”的口号和过去 75 年的成功经验，未来一片光明。

“我们正在扩大我们的服务区域，以支持我们的未来增长”，Bess 说道。“在圣路易斯以外的市场上还有很多机遇，我们可以在那里帮助一些较小的公司，建造他们自己没有能力完成的结构，或与他们合作承接大项目。这样，他们可以从我们身上学习，并继续成长。俗话说‘一水涨众舟’——最终，我们公司会变得更好，他们的公司也会变得更好。”

请参见网站 lawrencefabric.com



从桌布到战略军事 装备织物， MARTEX 的总裁变革了墨西哥 纺织品行业



于 1926 年在墨西哥成立的 Martex 是一家家族企业，是军事、运动服饰及汽车应用专用纺织品领域的行业领先制造商。公司创始人的曾孙兼任任首席执行官 Santiago Martí 让我们了解了这家公司是如何起步的，及其本人加入公司的过程。

“墨西哥革命开始后，拥有一大片土地的曾祖父逃出国家去到了古巴。当时我的祖父在圣母诺特丹大学上学，但是我的曾祖父要求祖父回到墨西哥，找一份工作来养活家庭。我的曾祖父有一个朋友开了一家纺织品公司，于是我的祖父向他请求一份工作。他获得了织机操作工的工作，正是在那里，他开始学习有关织物的知识。”

“我的祖父从那家公司的拥有人手里购买了两台旧的织机，自己进入了纺织品行业，并开始生产丝绸。我的父亲是 13 个孩子中的

第九个，在所有兄弟姐妹中，他是对纺织品最感兴趣的一个。仅 19 或 20 岁的时候，他就开始跟着我祖父工作了，并帮助把公司变成了一家蒸蒸日上的企业。”

“跟我的祖父一样，我的父亲也认为他的孩子应该在年龄还小的时候就开始工作。在我 13 岁的时候，我的父亲购买了 100 台 Picanol 织机，并把我送到了比利时的伊普尔，让我学习如何安装和操作这些机器。次年，我们从意大利购买了喷染机器，同样，我也去了意大利学习如何操作这些喷染机器。在我 15 岁的时候，我去了西班牙，在那里培训如何控制织机和机械设备。”

“17 岁的时候，我离开了我父亲的公司，创立了我自己的工业洗涤公司。但是，三年后，我的父亲要求我回去帮他一起管理公司。所以我把我的洗涤公司卖了，并以领导

人的身份再次加入了我们的家族企业。因为我很小的时候就开始了解纺织品了，所以这也是我热衷的事情之一。但这也意味着我要做很多工作。”

当 Santiago Martí 在 2008 年从他父亲手里接管公司的时候，这家公司专业从事桌布和窗帘制造。但是，如今已是专业工程师的 Santiago Martí 花了两年的时间在美国一所军事学校学习，这两年起着决定性的作用，且改变了他后来的人生。带着对军事及运动服饰应用创新型纺织品的热情，Santiago 再一次变革了他祖父创立的这家公司。

Martex 目前经营三家工厂，都位于墨西哥，以最新的技术专业从事创新型纺织品制造，亦制造战略和弹道军事应用产品，以及集抗菌、防紫外线、防霉技术为一体的前沿运动服饰及织物。

“我们行业的主要趋势为大部分由尼龙或聚酯（部分购自 Glen Raven）制成的专业化产品，如我们为墨西哥、欧洲及南美的职业联赛制造的足球制服，或为墨西哥军队制造的防弹背心及夹克”，Santiago 说道。

“我们公司的重心是保持竞争性和创新性，所以我们一直投资于研究与开发。”

实际上，Martex 每年都会花费约 150 至 200 万美元投资于各业务部门的研发工作。

“我们经常参加各种重大展会，并与其他公司交流，了解他们在开发的产品，并努力与拥有相同价值观的公司发展合作”，Santiago 说道。“我的父亲过去经常与 Allen Gant 先生（Glen Raven 的首席执行官）合作，现在我也与 Glen Raven 的管理团队密切合作。过去 25 年来，我们已经建立了强大的合作关系，因为我们拥有相同的价值观，且对行业抱有可持续及创新的愿景，这不仅赋予了我们灵感，还让我们成为坚固的合作伙伴。”

“Glen Raven 从不把我们当作一次性交易的公司”，Santiago 继续说道，“而是把我们当作合作伙伴，并通过寻找最具竞争力的价格、对我们致以最大的关切来投资于我们的关系。”



“我们公司的重心是保持竞争性和创新性，所以我们一直投资于研究与开发。”

SANTIAGO MARTÍ
Martex 首席执行官

除了在为制衣行业提供根据最严格的安全标准设计的织物时不忘制成品的技术需求以外，Martex 也成功成为了一家具有社会责任感的企业。由于 Martex 的工厂为剪裁缝纫工厂，Martex 从 27 个社区雇用了 2,800 名员工，且公司为他们提供社区来回的免费交通，且设有饮食设施提供免费工作餐，工厂内还有一位驻厂医生。

“这在很大程度上减轻我们工人的压力，因为巴士班次时间表对于我们来说并不太方便”，Santiago 解释道。“这样也让我们可以按时开始工作，并为我们员工提供一个更加稳定的工作环境，这有助于我们在全球市场上保持竞争力。”

请参见网站 www.martex.com.mx





GLEN RAVEN ASIA

推动 SUNBRELLA® 织物
在亚洲的发展。





HUA LI

Glen Raven Asia (GRA) 代表着 Glen Raven, Inc. 为中国及亚洲所有地区提供优质高性能织物的承诺。位于中国苏州的制造、营销、采购及产品开发中心的首要任务是为中国设有工厂的家具制造商制造 Sunbrella® 织物。该工厂也是 Glen Raven 在该地区采购的重点中心。

GRA 最重要的目标之一就是即时可行的 Sunbrella 织物推动亚洲本地市场的发展。GRA 生产的 Sunbrella 织物可用于休闲或户外家具、遮阳篷、敞篷车顶篷和喷绘产业。GRA 的许多客户都是总部位于北美而在中国设有制造经营场所的公司，其他则是为环太平洋地区、欧洲及北美地区服务的本地亚洲公司。

Hua Li 是 Glen Raven Asia 的总经理。他在 2005 年加入 Glen Raven，他曾是团队的一员，该团队设计、建造及创立了这座 190,000 平方英尺的制造工厂。在最近的一次采访中，Li 讨论了 GRA 的全球目标，以及中国及亚洲的发展机会是如何在无边界的全球经济中保持乐观形势的。

GLEN RAVEN ASIA 的全球目标是什么？

我们已经确定了 GRA 的全球目标：在当地为我们的主要零售客户提供物流便捷服务；发展中国的本地市场及亚洲相邻国家的本地市场；并为全球 Glen Raven 家族提供采购能力与机会。

你们的业务重心是什么？

亚洲本地市场对遮阳产品的需求越来越大，因此，我们继续在这里建立起 Sunbrella 品牌很重要。所以，我们的业务重心着重于建立好必要的基础设施来发展本地遮阳产品市场，并专注于住宅——尤其是高端住宅——商业和酒店服务业的机会。我们也专注于建立起代表着高性能织物的 Sunbrella 和 Dickson 品牌。



如今亚洲室外及室外纺织品领域的主要趋势是什么？

中国将继续成为消费者的新兴国家。由于经济的迅猛增长及高净值个人及家庭数量的增加，这里对消费品的需求一年比一年高，尤其是奢侈品，如室内及室外纺织品。2015 年，在金额达 1,168 亿美元的全球奢侈品消费中，中国消费者占了 46%。中国消费者的消费趋势将继续由品牌推动，而 Glen Raven 在亚洲市场长期发展的关键就是要建立我们的品牌形象。

您认为公司的最大优点是什么？

我们作为一家公司最大的优点是，我们能够利用创新的力量智慧地成长并在竞争中保持领先。我们的全球性存在也是一个重要的优势，因为在亚洲的存在，我们可以在当地生产出相同的产品、颜色、品质从而实现及时交货。我们的任何其他竞争对手都做不到这一点。

描述一下苏州工厂在打入亚洲市场方面的战略重要性。

对位于苏州新加坡工业园区的 Glen Raven Asia 业务中心的战略重要性再强调也不为过。GRA 战略性地坐落在世界上最大的消费者国家。我们在本地的存在为亚洲市场带来了市场反应敏捷的产品，以及不忘成本效益的生产、仓储及交易能力。我们在苏州的工厂还让 GRA 帮助我们的附属公司的产品及服务打入了中国及亚洲市场。



我们可以对 GLEN RAVEN ASIA 抱有什么样的短期和长期期待？

从短期来说，我们将着重于建立必要的基础设施，来为高端消费者与优质产品（如 Sunbrella）之间构建起桥梁。我们还将专注于为设计师、建筑师、指定者、户外用品制造商、零售商及消费者灌输中国新兴的户外生活方式/文化。

从长远来看，建立品牌形象是我们成功的关键。中国仍然是世界上成长最快的国家，这意味着全球商业机会的增加。中产阶级人口和高净值个人的数量都在不断增加，对西方优秀品牌产品的需求预计也将增加。我们必须继续在中国及亚洲市场建立起我们的品牌认知。

中国的成长前景仍然可观

由于中国 3 亿中产阶级人口推动了这个消费者新兴国家的国内消费，中国的成长前景仍然可观。据 Glen Raven Asia 的总经理 Hua Li 说，到 2018 年，中国整体经济预计将以 7% 的年增长率增长，国内消费的平均增长率预计将超过 8%。

“中国中产阶级对优质产品与服务的需求越来越高”，Li 说。“网上购物量激增，预计金融、旅游、信息技术及绿色行业（包括遮阳）也将迅速发展。”

例如，中国的基础设施发展速度是世界上最快的，在过去 15 年内建立了 9,000 万个住房单元，足以容纳德国、法国及英国的全部总人口。

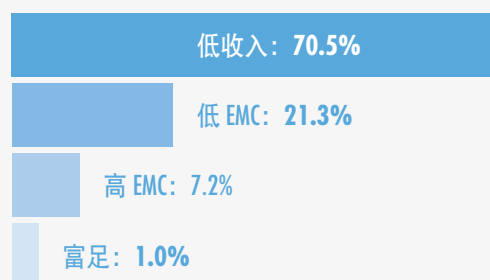
除了鼓励消费以外，中国的政府政策还着重于促进绿色低碳排放、节约能源及防晒。城市化地方的增加是经济增长的主要驱动力。中国的城市人口从 2005 年的 40% 增加到了 2011 年的 51%，到 2020 年，预计两亿中国农民将变成城市居民。

“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，我们将积极参与到这一增长之中。” Li 说。“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。”

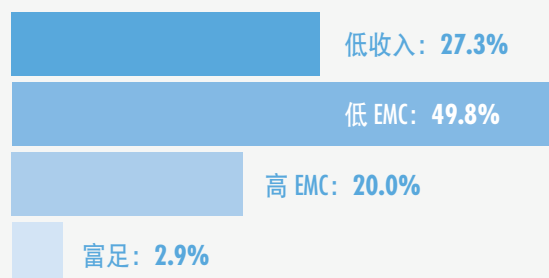
中国新兴中产阶级*

收入人群预计将从 2012 年的 1.25 亿增加到 2020 年的 3.56 亿。

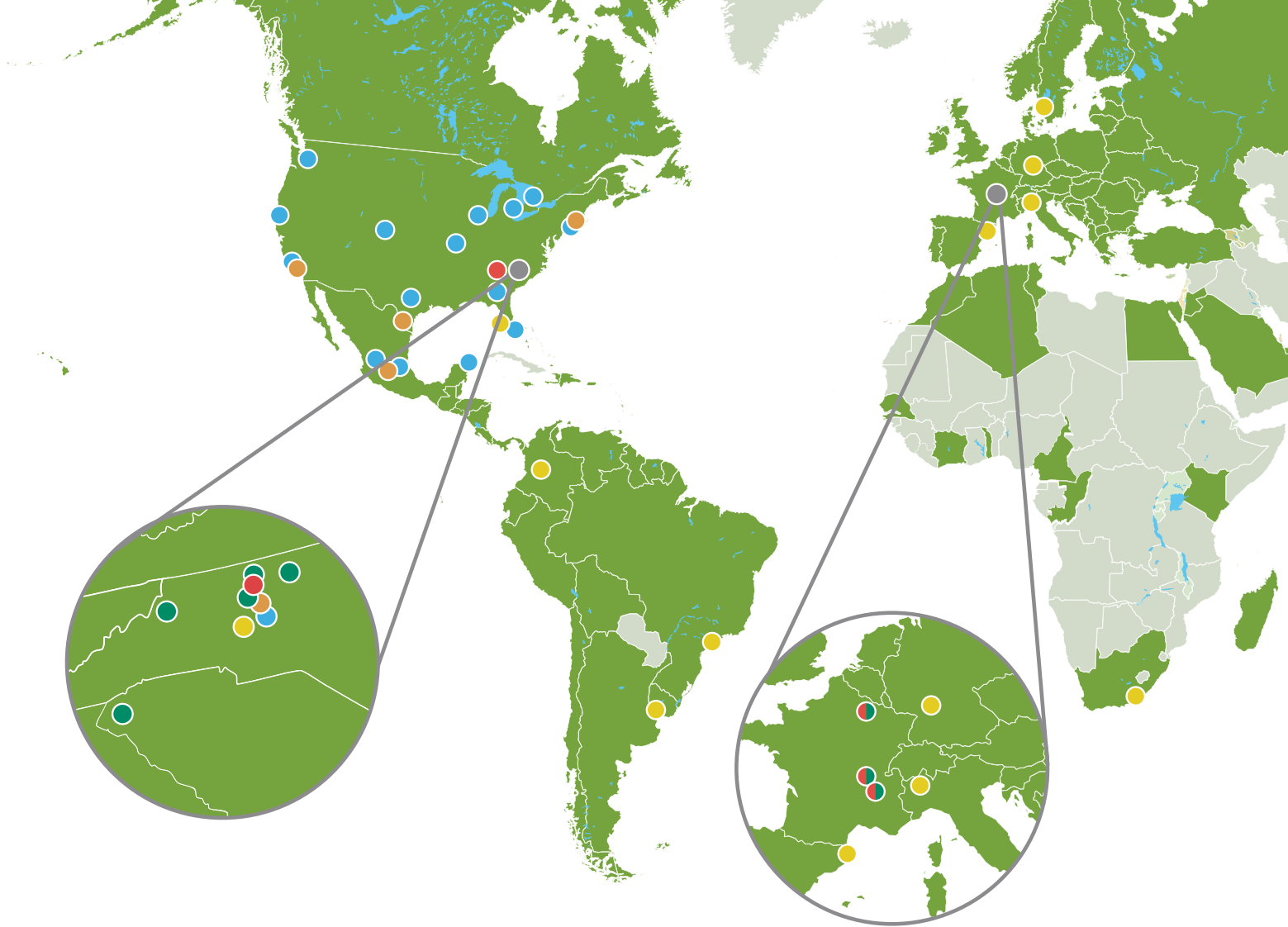
2012 年



2020 年



* 来源：ZenithOptimedia



GLEN RAVEN 全球网点

GLEN RAVEN, INC.

- 公司总部
Glen Raven, NC
336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

- 公司总部
Glen Raven, NC
336.227.6211
- 安德森工厂
Anderson, SC
864.224.1671
- 伯灵顿工厂
Burlington, NC
336.227.6211
- 诺里纳工厂
Norlina, NC
252.456.4141
- 海珀恩特展示厅
High Point, NC
336.886.5720

GLEN RAVEN 高科技面料

- 公司总部
Glen Raven, NC
336.227.6211

- 伯恩维尔工厂
Burnsville, NC
828.682.2142

- 帕克大街工厂
Glen Raven, NC
336.229.5576

TRIVANTAGE

- 公司总部
Glen Raven, NC
336.227.6211
- 综合分销中心
Mebane, NC
877.540.6803
- 得克萨斯州分销中心
Irving, TX
800.786.7610
- 华盛顿州分销中心
Tukwila, WA
800.213.1465
- 南加利福尼亚州分销中心
City of Industry, CA
800.841.0555
- 北加利福尼亚州分销中心
Hayward, CA
800.786.7607

- 科罗拉多州 分销中心
Denver, CO
800.786.7609

- 佛罗里达州分销中心
Miami, FL
800.786.7605

- 佐治亚州分销中心
Lithia Springs, GA
800.786.7606

- 伊利诺斯州分销中心
Elmhurst, IL
800.786.7608

- 俄亥俄州分销中心
Middleburg Heights, OH
800.786.7601

- 密苏里州分销中心
Maryland Heights, MO
800.786.7603

- 新泽西州分销中心
Somerset, NJ
800.786.7602

TRICAN 公司

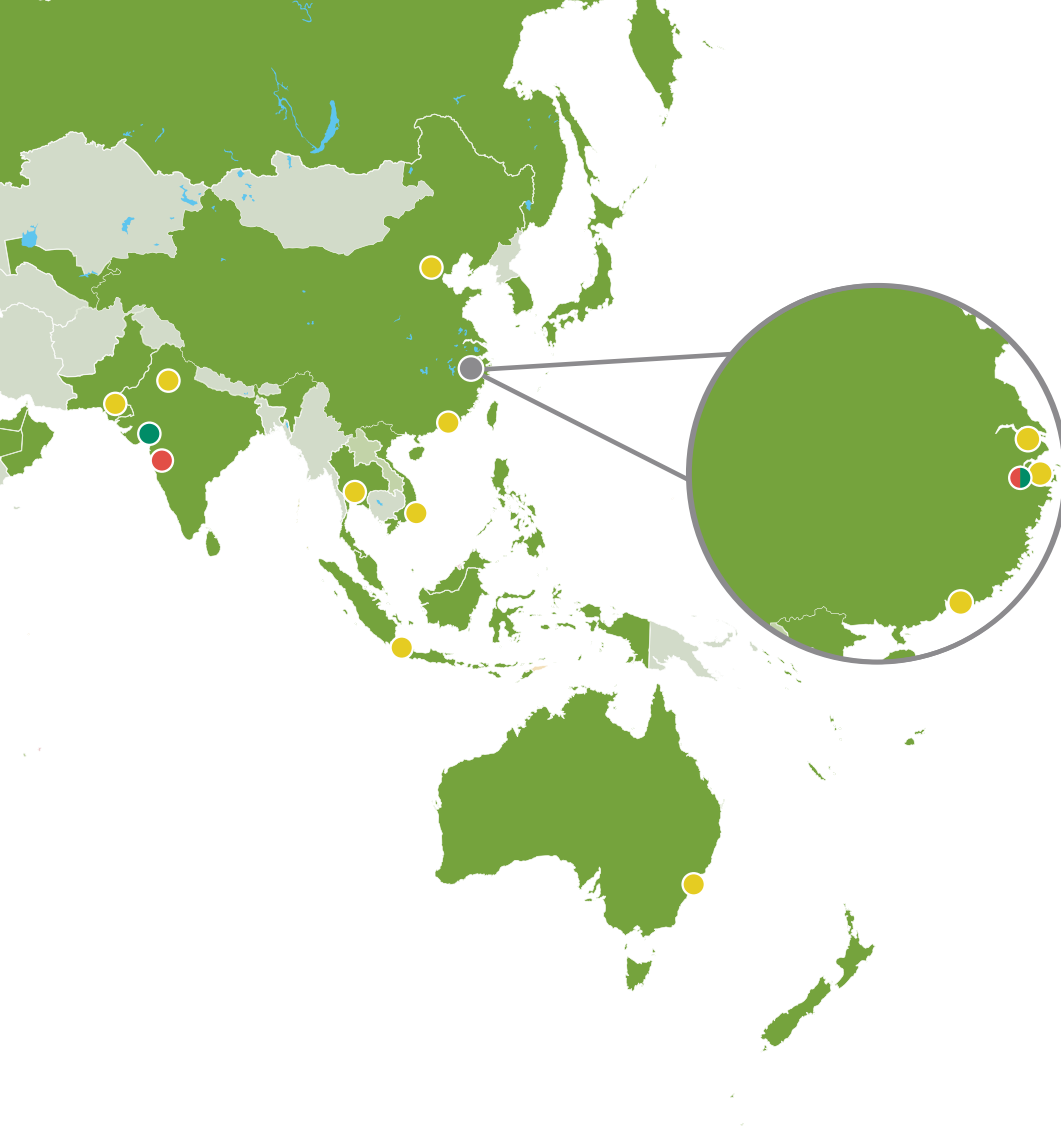
- Mississauga, ON
Canada
800.387.2851

TUNALI TEC

- Tunali Tec Cuernavaca
Jiutepec, Morelos
Mexico
800.00.88625
- Tunali Tec Guadalajara
Guadalajara, Jalisco
Mexico
800.00.88625
- Tunali Tec Cancun
Cancun, Quintana Roo
Mexico
800.00.88625

DICKSON-CONSTANT

- 公司总部
Wasquehal, France
33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL
Gaglianico, Italy
39.015.249.63.03
- Dickson-Constant GMBH
Fulda, Germany
49.(0)661.380.82.0
- Dickson-Constant Nordiska AB
Frölunda, Sweden
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
Barcelona, Spain
34.93.635.42.00

DICKSON COATINGS

- Dickson PTL
Dagneux, France
33.(0)4.37.85.80.00
- Dickson Saint Clair
Saint Clair de la Tour, France
33.(0)4.74.83.51.00

STRATA SYSTEMS

- 公司总部
Cumming, GA
800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (印度)

- 公司总部
Mumbai
91.22.406.35100
- Daman 工厂
Bhimpore, Daman
91.260.222.1060

- 海得拉巴销售办事处
Hyderabad
91.9949.361.706

- 古尔冈销售办事处
Gurgaon, Haryana
91.9871.102.146

GEO SOLUÇÕES (STRATA 旗下公司)

- São Paulo, Brazil
11.3803.9509

GLEN RAVEN ASIA

- 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
Bogota, Colombia
57.310.461.0776
- 拉丁美洲南部销售办事处
Montevideo, Uruguay
59.89.9209.219
- 环北太平洋地区销售办事处
上海市徐汇区
86.21.5403.8385
- 越南销售办公室
越南胡志明市
84.8.38.27.72.01
- 印度尼西亚销售办公室
Jakarta, Indonesia
62.21.5289.7393
- 环南太平洋地区销售办事处
New South Wales, Australia
61.2.997.44393
- 南非销售办事处
Port Elizabeth, South Africa
27.(0)41.484.4443
- 中美洲销售办事处
Fort Myers, FL
239.466.2660
- 泰国销售办事处
Bangkok, Thailand
66.87.515.8866

GLEN RAVEN LOGISTICS

- 公司总部
Altamahaw, NC
800.729.0081
- 拉雷多办事处
Laredo, TX
956.729.8030
- 墨西哥销售办事处
Mexico City, Mexico
011.525.55.561.9448
- 新泽西州终端
Avenel, NJ
800.729.0081
- 加利福尼亚州终端
City of Industry, CA
800.729.0081
- 得克萨斯州终端
Laredo, TX
800.729.0081