

A photograph of two middle-aged men standing in a rustic brick building. The man on the left is bald, wearing glasses, a blue patterned blazer, a white shirt, and dark trousers. The man on the right is bald, wearing a dark blue blazer, a white shirt, and dark trousers. They are both smiling slightly. The background shows brick walls and industrial-style beams.

RAVEN

2017 年秋季 | 第 28 期



Allen E. Gant, Jr.
董事长

尊敬的读者：

Glen Raven 的故事是个不断改革的故事。从 1961 年推出 Sunbrella® 品牌到 21 世纪全球战略的启动（在欧洲、亚洲、印度和巴西开辟了新市场），Glen Raven 一直在不断地改革，以在竞争中生存下来。这些不断变化的环境有时包括管理的新方向，每位新主管都对行业的现状和我们的业务方向提出了新的看法。

在我的父亲 Allen Gant 于 1960 年成为首席执行官后，Glen Raven 不仅推出了一种新性能面料，还加强了裤袜和其他服装的生产。在他 1972 年去世后，我的两名堂兄弟 Roger Gant, Jr. 和 Edmund Gant 将在接下来的 23 年里领导 Glen Raven，这是公司定期挑战自我的时期。当我在 1996 年成为首席执行官时，美国纺织业正在重新定义如何在自由贸易协定的时代里竞争，并开拓自己国家之外的市场。

通过这一切，Glen Raven 变得比以往任何时候都强大。现今，该公司是一家性能面料的全球供应商，产品在超过 120 个国家销售。该公司还经营全国分销和物流子公司。我只能想象我的祖父在 1880 年创办这家公司时对未来的展望，但我知道他会同意这种观点，即一家不断发展的公司需要一位对未来有愿景并具有改革能力的领导者。Glen Raven 的下一任首席执行官就是那样的领导。

正如大家将在这篇关于 Raven 的封面文章中读到的，我作为 Glen Raven 的首席执行官于 10 月份退休。Leib Oehmig 加入 Glen Raven 家族已有近 30 年的时间，他是该公司的新任首席执行官。他是 Glen Raven 当前课程的战略设计师，专注于为客户提供商业解决方案。在他的领导下，Glen Raven 将会取得更大的成功。

此期中的客户突出说明了 Glen Raven 的改革现状，并简要说明在 Leib 的领导下公司的未来发展。Gloster Furniture 和 Agio International 为 Sunbrella 提供令人激动的新机会，而 Pike Awning 和印度的基础设施项目则概述了合作如何能获得正确的解决方案。我们还研究了这个行业面临的一个棘手问题 - 长期缺少高技能的贸易工人。Relgnite Hope 在这方面所付出的努力都是令人惊叹的。

这是我在这本杂志上的最后一篇专栏文章。很荣幸与大家分享有关我们客户的创新方法以及 Glen Raven 如何帮助获得成功方面的故事。Leib 将会撰写下一期，深入研究全球商业运作的复杂性。我期待阅读你的成功故事。

Allen E. Gant, Jr.



自 60 多年前创立以来，Gloster Furniture 就一直重视并采用柚木，这是一种古老的木材，用来生产高品质的种植柚木家具，用于户外生活。那个时候，关于业务的许多方面已经改变，而 Gloster 的适应能力和成长能力是影响其经营年限和影响力的重要因素。

| 第 6 页

RAVEN

2017 年秋季 | 第 28 期

02

管理层交接：
LEIB OEHMIG -
GLEN RAVEN, INC.
的新任首席执行官

06

GLOSTER FURNITURE：
通过卓越的制造和设计
创造全球性品牌

10

家里最大的房间？对 AGIO
客户来说，这是整个户外

14

PIKE AWNING：定制和客户
服务的传统

18

STRATA INDIA 给 VAPI LANDFILL
带来创新解决方案

20

回馈：PATIO HEAVEN 创始人
创建了焊接学校，让其他人获
得第二次成功的机会

封面图片：

在近一代人的时间里，GLEN RAVEN, INC. 第一次由一位新的首席执行官领导。ALLEN E. GANT, JR. 退休后，LEIB OEHMIG（右）于 2017 年 10 月被任命为首席执行官，ALLEN E. GANT, JR. 的祖父于 1880 年创立了这个家族企业。



Glen Raven 在安德森工厂的工作经历使他晋升为 Glen Raven Custom Fabrics, LLC 的总裁，这是三家 Glen Raven 业务单位之一，另外两家业务单位为 Glen Raven Technical Fabrics 和 Trivantage®。2013 年，他被任命为总裁兼首席运营官，后来成为首席执行官。

今天，Oehmig 领导 Glen Raven, Inc 的全球运营。随着公司在全球范围内的持续发展，他以其卓越的领导能力确保营造公司的诚信和创新文化，同时维持 Glen Raven 有口皆碑的高标准质量和服务。这是一份与其领导风格相吻合的工作描述。

“我很荣幸能和我们的同事一起工作，他们是 Glen Raven 最伟大的资产。” Oehmig 表示，“我也很幸运，能从在 Glen Raven 的工作中获得宝贵经验，包括向一位对协作和团队合作给予重视的前任领导者学习。”

尽管 Gant 从 1880 年由其祖父创立的公司正式退休，但他仍将担任 Glen Raven 的董事会主席。他于 1971 年加入 Glen Raven，他的第一份工作是工业工程，之后接连晋升，最终于 1996 年被任命为首席执行官。在担任首席执行官 21 年之后，在 Oehmig 的领导下，Glen Raven 的解决方案发挥了长期潜能和全球影响力。

“Leib 之前的领导角色让他具备了担任 Glen Raven 下一任首席执行官的能力。” Gant 表示，“他是一位具有改革能力的领导者，也是该公司当前课程的战略架构师，专注于为客户提供解决方案。他的领导能力将在我们公司未来几年的全球发展中得到体现。”

对于 Glen Raven 的不断改革，或许没有比这一雄心勃勃的计划更好的例子了，该计划旨在将拥有 117 年历史的制造中心变成 Glen Raven Custom Fabrics 的全球总部。新设计中心位于北卡

GLEN RAVEN 的领导团队

Glen Raven 的首席执行官 Leib Oehmig 领导一支由九位经验丰富的老员工组成的团队，他们负责管理公司的三个业务部门 - Glen Raven Custom Fabrics、Glen Raven Technical Fabrics 和 Trivantage，同时还为财务、法律、人力资源、市场营销和信息技术等相关事务提供咨询服务。

“我们领导团队的目标是创造伟大的客户体验，每天都能赢得客户的业务。” Oehmig 表示，“首先我们是一家公司，我们的团队在为客户提供商业解决方案时有小企业的心态。”



GARY SMITH
高级副总裁、
财务总监兼首席财务官

Gary Smith 于 1998 年加入 Glen Raven，担任 Glen Raven Custom Fabrics, LLC 和 Dickson® 的财务总监。Smith 是一名注册会计师，毕业于北卡罗来纳大学教堂山分校工商管理专业，获得理学学士学位。加入 Glen Raven 之前，Smith 曾在一家国际会计师事务所工作了 20 年，其中 15 年作为合伙人在那里工作。



HAROLD W. HILL, JR.
Glen Raven Technical Fabrics
总裁

Harold Hill, Jr. 负责为位于北美、印度和巴西的生产厂家确定 Glen Raven 汽车、防护服装、军事、土工格栅、户外产品及物流业务的战略方向。Hill 拥有伊隆大学的学士学位和维克森林大学巴布科克管理研究生院 (Wake Forest University Babcock Graduate School of Management) 的 MBA 学位。在此他获得了 Babcock Scholar 这一荣誉。



STEVE ELLINGTON
Trivantage 总裁

Steve Ellington 负责管理 Glen Raven 分销及营销服务子公司 Trivantage。他于 1983 年加入 Glen Raven 工业工程部。在为 Glen Raven 服务的职业生涯中，他曾担任 Glen Raven Custom Fabrics (Global) 的全国销售经理兼总裁。Ellington 拥有伊隆大学的学士学位和位于格林斯博罗的北卡罗来纳大学布莱恩商学院 (Bryan School of Business at the University of North Carolina) 的 MBA 学位。



DAVID SWERS
Glen Raven
Custom Fabrics 总裁

David Swers 负责监管全球生产和销售 Sunbrella 和 Dickson 品牌高性能面料的部门。此外，他还负责法国的 Dickson-Constant、Dickson PTL 和 Dickson Saint Clair 以及中国的 Glen Raven Asia。Swers 拥有罗切斯特大学 (University of Rochester) 的经济学文学学士学位，并于 1984 年获得了杜克大学的 MBA 学位。

罗来纳州柏林顿的公司园区，将创造一个相关的、创新的工作空间，在此，Custom Fabrics 团队可以更好地为顾客提供服务。

和两名高管一起走过中心，你不仅会了解到 Glen Raven 的历史，还会看到它的未来。毕竟，Gant 见证了此中心的珍贵历史时刻 - 1961 年，第一码 Sunbrella® 面料是在那里编织的 - 同时 Oehmig 惊叹于 Glen Raven 重塑其与客户互动方式的潜能。

“员工、客户和合作伙伴可以在这个新房子里探索创意，而 Glen Raven 设计师将会受到新高度设计和性能的启发。” Oehmig 表示，“此中心是对我们公司未来的认可，它将比以往任何时候都需要更多的合作。”

Glen Raven 补充道：“在我的记忆中，Gant 一直处于不断改革的状态。这就是我们如何在所服务的市场中保持活力的方式。这

个新中心将反映 21 世纪的创新步伐，并不断提醒我们必须推动变革的每个业务单位，而不是仅仅做出响应或回应。”

推动变革是 Oehmig 预期自己及其领导团队所担任的角色的核心，因为他将担任首席执行官。

“我们拥有远见和战略，我相信我们能够为客户提供新的市场机会，包括我们今天没有想到的那些机会。”他表示，“我们拥有为客户服务的热情，并希望每天都能赢得他们的信任，我非常高兴能开始工作。”

当然，他的袖子卷起来了。



首席执行官 LEIB OEHMIG

Leib Oehmig 于 2017 年担任 Glen Raven, Inc. 的首席执行官，领导公司的全球运营。随着 Glen Raven 在全球范围内的持续发展，Oehmig 以其卓越的领导能力确保营造公司的诚信和创新文化，同时维持 Glen Raven 有口皆碑的高标准质量和服务。Oehmig 于 1989 年加入 Glen Raven，而后逐级晋升，包括负责领导 Glen Raven 的 Sunbrella 面料生产中心的建设和管理，该中心占地一百万平方英尺。Oehmig 于 2013 年担任 Glen Raven Custom Fabrics 的总裁兼首席运营官，此前他担任该公司的总裁。他拥有克莱姆森大学 (Clemson University) 的商科理学学士学位和工商管理硕士 (MBA) 学位。



DEREK STEED 高级副总裁、秘书 兼总法律顾问

Derek Steed 于 2012 年加入 Glen Raven，十五年中他为少数人持股公司担任外部总法律顾问和商业律师，以及北卡罗来纳州律师事务所的合伙人。Steed 以最优异成绩从西弗吉尼亚卫斯理学院 (West Virginia Wesleyan College) 毕业，获得文学学士学位，并获得北卡罗来纳大学法学院 (University of North Carolina School of Law) 的法律学位。



SUE RICH 人力资源副总裁

Sue Rich 负责人力资本管理的所有方面，包括人才招聘、员工关系、福利和薪酬以及监督 Glen Raven 的安全、安保和环境工作。Rich 于 1992 年加入 Glen Raven，曾担任公司副总裁及战略规划经理等职位。她拥有伊隆大学的英文/新闻文学学士学位。



HAL HUNNICUTT 营销副总裁

Hal Hunnicutt 负责战略传播规划、品牌定位和营销传播计划。他于 1995 年加入 Glen Raven，担任规划总监，后来担任 Glen Raven Custom Fabrics 的营销副总裁。Hunnicutt 获得北卡罗来纳大学教堂山分校工商管理专业的理学学士学位、北卡罗来纳大学纺织管理专业的理学学士学位和北卡罗来纳大学教堂山分校的 MBA 学位。



ETHAN LANE 首席信息官

Ethan Lane 于 2016 年加入 Glen Raven, Inc.，并担任第一位首席信息官。他将曾在多家制造公司任职而积累的丰富 IT 领导经验带到了 Glen Raven，并强调信息技术在公司业务规划流程中的重要作用。他拥有普渡大学的理学学士学位，以及普渡大学 Krannert 管理学院的理学硕士学位。

“

我相信我们拥有远见和策略来为客户提供新的市场机会，包括我们今天没有想到的那些机会。”

LEIB OEHMIG

Glen Raven, Inc 首席执行官

管理层交接：

LEIB OEHMIG - GLEN RAVEN, INC 的新任首席执行官

走在 Glen Raven 工厂中的任何走廊上时，你会看到像 Lawrence Lee 这样的同事。Lawrence Lee 是 Glen Raven 派克大街加工厂内有 20 年经验的老员工，该加工厂位于北卡罗来纳州柏林顿的公司园区。Lee 表示他很自豪能成为 Glen Raven 家族的一员，并且公司管理层也对其抱有同等态度。

“我在 Glen Raven 度过了生命中一半以上的时间，因为 Gant 家族和高层领导都把我当成了家人。” Lee 表示，“我说不出有多少次，当我抬起头，看到 Allen Gant 或者 Leib Oehmig 正卷起袖子，向我的方向走来。每次发生这样的事情时，我们都进行一次实质性的谈话，我觉得我的意见得到倾听。这是尊重，也是家族成员对待彼此的方式。”

Lee 回忆了他与 Gant 和 Oehmig 的会面，当时这两名高管正准备在 Glen Raven 执行近一代人的时间以来首个执行领导人继任计划。Gant 宣布了他在 2013 年辞去 Gant 首席执行官的计划，启动了一项继任计划，该计划将任命 Oehmig 为总裁兼首席运营官，并在 Gant 退休后成为首席执行官。今天，此交接已经完成，两人都在为担当的新角色做准备，以应对 Glen Raven 的客户和公司扩大的家族领导层。

“我卷起袖子去和同事们交谈，因为我想倾听他们的意见。” Oehmig 表示，“当‘如果’变成‘下面怎么做’的时候，它们就进入了第一生产线。他们的投入是无价的，因为 Glen Raven 继续致力于设计和建立创新的解决方案，改善人们的生活。”

Oehmig 于 1989 年加入 Glen Raven，而后逐级晋升，包括负责领导 Glen Raven 的 Sunbrella® 面料生产中心的建设和管理，该中心技术先进，占地一百万平方英尺。在这里，他与管理层和同事一起完善了卷起袖子随时做好准备的方式。

“让 Glen Raven 有特别之处的部分原因是每个人，不管他们的职位或所在地如何，都视自己为团队 - Glen Raven 的一部分。”他表示，“这种团队合作的方式让我们专注于做一切事情来完成工作。我不是唯一袖子卷起来的人。我们齐心协力。”



妻子 | Lisa

孩子 | Hunter (19), C.G. (21), Ariail Siggins (26)



家乡 | Anderson, SC



Lifelong Clemson Tigers Fan



在 Glen Raven 的第一份工作 | 管理培训生



兴趣 | 在哈特韦尔湖和美国南卡罗来纳帕利斯岛划船

GLOSTER FURNITURE:

通过卓越的制造和设计创造全球性品牌



在印度尼西亚的热带森林深处，时间静止了。远离城市生活的喧嚣，城市的声音被原始的宁静所取代，偶尔传来昆虫的嗡嗡声、鸟的鸣叫声和看不见的动物偶尔的叫声。正是在这里，柚木开始生长，慢慢地成长为坚实、耐用的木材，这是 Gloster 永恒家具的基础。

自 60 多年前成立以来，Gloster 一直在尊重并提升古老的木材，制造出品质最高的种植柚木家具，用于户外生活。在那个时候，

商业和世界的许多内容发生了变化。Gloster 总裁 Eric Parsons 表示，公司的适应能力和成长能力影响其经营年限和影响力的关键因素。

“公司成立之初，是 West Africa 的合作伙伴。” Parsons 表示，“随着时间的推移，我们改变了做法，把我们的制造业转移到新加坡，然后又转为采用印尼的木材资源，还开设工厂，锯木厂和窑炉厂。当时，我们是一家为其他品牌生产家具的制造公司，



“我们始终关注我们的消费者，通过向他们提问‘他们在户外生活中想要什么？’来努力满足其需求。”

ERIC PARSONS, 总裁

而我们所知的 Gloster 品牌现在仍在发展中。在 20 世纪 90 年代初，我们开始建立自己的品牌。我们在英国的布里斯托尔创建了 Gloster，这是一家制作长凳和椅子的公司，买下了他们，并开始了我们自己的柚木家具生产。正如大家所看到的，我们的历史在本质上是全球性的。”

根据 Gloster 的首席执行官 Svend Loevbjerg 的说法，该公司的全球性质是其独特的优势之一。

“现今，我们进入了全球 65 个市场。” Loevbjerg 表示，“无论我们的业务是什么，无论是设计、制造还是市场营销，我们都是在全球范围内进行的。我们的客户不仅来自世界各国，他们也经常出差。他们知道世界各地的家具质量，并购买最好的产品。”

为了为客户提供最佳工艺，Gloster 在制造基础设施上投入巨资。



“我们的根基是制造家具。”Loevbjerg 表示，“我们继续通过投资计算机控制的机器来改进我们的流程，这让我们能够复制每件产品的每个细节，并以高效率的速度生产。我们有 CNC（计算机数控）机器，可以对一块木头执行 12 次操作。过去这会花费我们两天的时间，但现在我们可以在不到一小时内完成。我们将生产能力和高端时尚设计结合起来，让你获得不同于市场上其他产品的家具。”

“我们是一家制造公司，但我们也涉及时尚领域。”Parsons 附和着说，“作为一家全球性公司，我们与世界各地的独立设计师合作，设计出迎合高端消费者的家具。如今，我们采用各种混合材料制成家具，如柚木、铝、不锈钢、织纤维、防水面料、陶瓷等。”

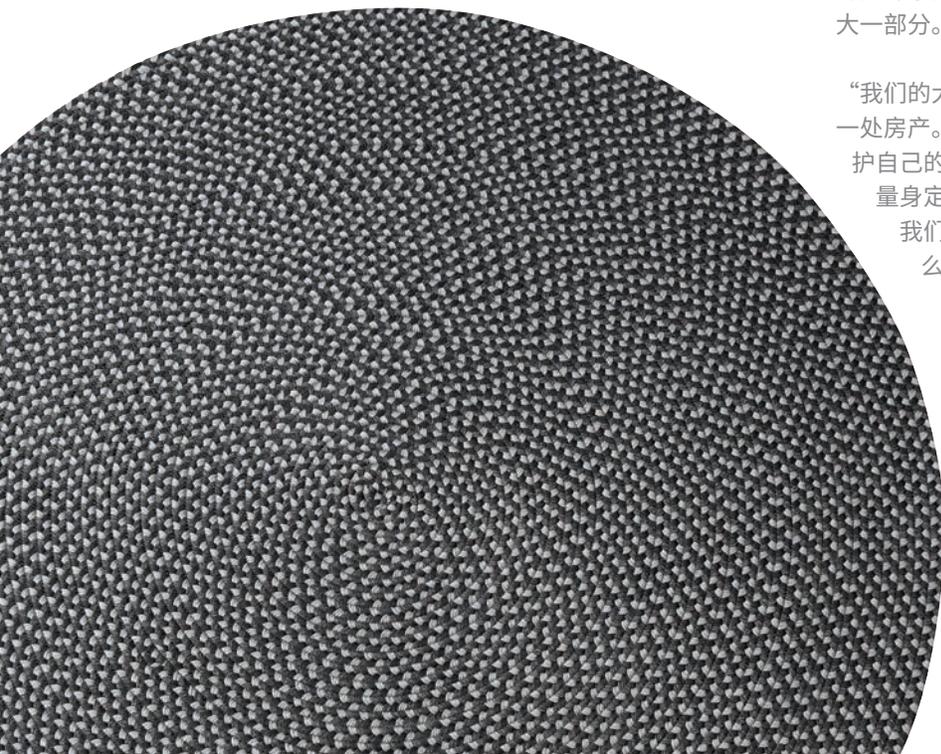
Parsons 表示，顾客是 Gloster 所做的一切的核心。这种以客户为中心的方法带来了革命性的创新，比如 Gloster 的户外休闲室系列，它的特点是采用了 Sunbrella® Rain 面料，适用于有固定衬垫的户外家具。自 5 年前推出以来，它们已占 Gloster 主要业务的很大一部分。

“我们的大多数消费者都拥有多个房产，而且他们不能一直呆在一处房产。”Parsons 解释道，“当他们不在的时候，他们想要保护自己的家具，特别是如果这是一件有衬垫的家具时更是如此。量身定制的保护性家具盖已经取得了令人难以置信的成功。

我们总是关注消费者，询问他们‘他们在户外生活中想要什么？’来努力满足其需求。”

问这个问题让 Gloster 在其所有的户外家具中使用 Sunbrella 纱线和面料。截至 2016 年，在 Gloster 家具中使用的所有面料都是 Sunbrella，而用于 Gloster 地毯和配饰的纱线也完全是 Sunbrella。

“这是我们的第一个使用百分之百 Sunbrella 面料的完整季节。”Parsons 表示，“对我们来说，这是个很容易的决定。在我们的行业中，Sunbrella 是个强大的品牌，消费者对它充满信心和信赖。





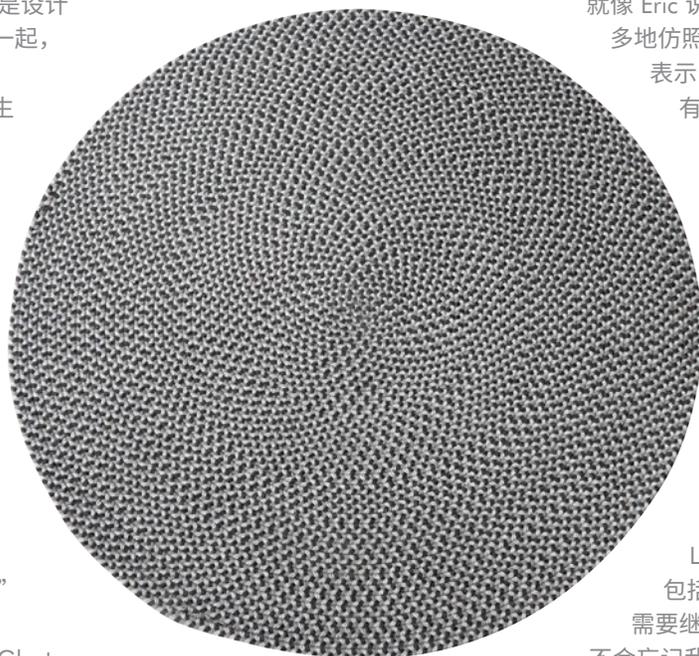
它有双重好处 - 即良好的品牌知名度和已证明的业绩。人们不常买户外家具，所以它需要看起来美观，而且持久耐用。Sunbrella 两者兼具。”

Parsons 补充道，Sunbrella 的重点是设计和性能，与 Gloster 的信息融合在一起，他们最近强调传统户外面料的室内应用，这与 Gloster 目前的工作产生共鸣，模糊了室内和室外生活的界限。

“我们的消费者非常注重室内空间的高格调，所以我们想把它融入到户外设计中。” Parsons 表示，“当人们外出时，他们的品味和风格不会发生变化，但如今大多数户外家具都不承认这一点。我们想要创造一种无缝的生活体验。随着 Sunbrella 进入室内市场，我们知道我们所使用的面料带来卓越的户外性能和时尚风格。”

为了进一步将室内环境引入室外，Gloster 现在提供了一些配件来完善生活区，

包括用 Sunbrella 纱线制作的地毯和篮子。Gloster 的环境“萤光”功能最近赢得了 2017 年的产品设计“红点奖”，这是个认可创新产品的国际奖项。



“就像 Eric 说的那样，户外市场产品正在越来越多地仿照精心设计的室内产品。” Loevbjerg 表示，“这在酒店业尤为突出。酒店没有把户外家具作为附加之物，而是使用户外家具来展现自己，就像他们在室内空间里做的那样。这是户外设计的未来。”

当 Loevbjerg 考虑到 Gloster 的过去，并展望其未来时，他清楚地设想了他们的使命：在世界各地的市场上工作，为高端户外生活提供最好的服务和产品。

“我认为我们的方向是明确的。” Loevbjerg 表示，“随着我们进入包括中东和亚洲在内的新市场，我们需要继续发展我们的品牌和产品，同时不会忘记我们的历史。设计领导是我们的未来，但它必须始终与我们的质量工艺有关。”



家里最大的房间？

对 AGIO 客户来说，这是整个户外

户外家具的选择不再局限于餐桌椅套装和躺椅。Agio 是一家精致户外家具的行业领导者，为客户提供了各种各样的娱乐选择 - 舒适的深座椅组、户外火坑聊天组、户外酒吧套件和配件 - 与任何装饰相得益彰。

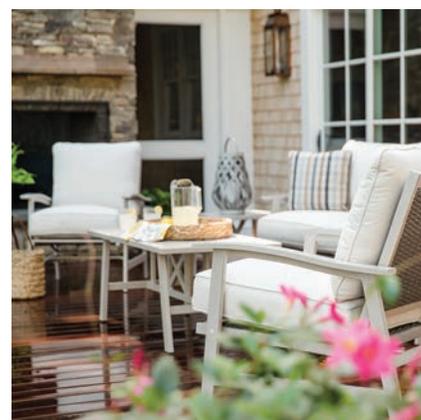
从干净的、现代的设计到经典风格的优雅系列，Agio 的时尚设计和经久耐用性都是无法被忽视的，尤其是在与 Sunbrella® 面料相结合时更是如此。Sunbrella 是 Agio 确保其客户能够向朋友和邻居展示其装饰和娱乐品味的一种方式。

在最近的一次采访中，Agio USA 总裁 Bob Gaylord 谈到了他在户外家具行业的起步，不断变化的消费者品味，以及顾客如何能让他们的户外空间与 Agio 一起展现活力。

我们正在庆祝建立商业关系 40 周年，这将是我们这个行业中两家独立拥有和管理的公司之间最长、最成功的联系之一。许多中国制造商和美国营销机构都尝试过建立这种类型的联系，但没有一个成功或持续的时间如此之长。这是个人和合作的灵感，帮助我们实现 Agio 的毕生梦想，成就今天的成果。

AGIO 如何在不断变化的客户品味面前保持领先地位？

在 20 世纪 80 年代初，我参与了通过整个美国的大量商人和家庭中心将真正的户外休闲餐桌椅推荐给大众的工作。在这之前，只有 1% 的房主购买木质野餐桌和折叠家具来获得庭院体验。大家用一分钟时间想一下。在很大程度上，只有富人能购买真正的而不是一次性的户外家具。



建立 AGIO 背后的灵感是什么？

Agio 的根源可以追溯到 20 世纪 70 年代。我在户外家具行业的起步，是于 1971 年前后以季节性的坏运气开始的，生产野餐桌和相关的户外产品。1977 年，我帮忙开了一家名为 Franklin Cast Products 的公司，从台湾进口了铸铁木炉，并在那里结识了我的最终生意伙伴 - Oliver Wang。该公司发展成为 Omni Products，成为台湾外第一家进口挤压铝材和挤压 PVC 休闲户外家具的公司。Omni 后来卖给了一家上市公司，1989 年，Oliver Wang 成立了 Agio，在中国开始生产户外休闲家具。同年，我成立了一个独立公司 Agio USA，并接管了 Agio International 在美国、加拿大和墨西哥的独家产品开发、市场营销、销售和客户服务。

当我们开始 Agio 时，我们的行业正在增长，但还没有完全发挥其潜能。Agio 的角色是为我们行业的专门和大众领域提供更多负担得起的餐桌椅。到 2005 年，我们公司的年销售额已经超过 3 亿美元，这使我们成为这个行业最大的公司。但更重要的是，美国消费者开始看到他们自己“户外空间”的潜力，对大多数人来说，这是招待家人和朋友的最大场所。这也让我们关注，了解消费者真正想要什么，并满足他们的需求。

描述当今户外休闲行业的主要趋势？AGIO 如何应对这些趋势？

我将对当前的行业趋势进行分类，而 Agio 的创新在四个类别中应对那些趋势。

多座椅餐厅

在上世纪八九十年代之前，大多数户外餐桌椅通常都是五件套，有四张椅子和一张圆桌。由于通常会有超过四个人同时用餐，即使当时这些也仅仅是装饰物品而非功能性的娱乐产品。Agio 很快意识到，6、8 甚至 10 人的多座位餐厅都有很大的市场潜力。我们还发现，尽管我们 90% 的餐桌都使用了钢化玻璃，但人们并不喜欢或信任玻璃桌面的桌子，因为它们易碎。很早的时候，我们把 Agio 的产品从玻璃桌面转移为主要铸铝、石头、陶瓷和瓷砖桌面。如今，玻璃桌面仅占我们餐桌业务的 2% 左右。

户外空间

我相信 Agio 的实力和市场地位确实帮助我们实现户外空间的想法，我们是实现此理念的最成功的公司之一。当消费者真正开始使用他们的户外房间时，他们意识到用餐只需 20 分钟。然而，可以将时间用在户外放松，阅读或娱乐上。比起传统的餐桌椅，深坐座椅更能满足他们的需求。适应各种气候的“深度”和“用餐”柳条餐桌椅都是这一增长的重要组成部分，而现今，Agio 每年在此类别上的收入超过 1 亿美元。

深座椅

在过去 10 年里，最流行的趋势可能是深座椅组出现。沙发和休闲椅组，配有休闲餐桌高度的咖啡桌和茶几，或深座的聊天组，配有 4 个深座位的躺椅，都已经重新定义了这个类别。在此之前，深座沙发或躺椅是专门为少数人提供的特殊物品。

便携式燃气火坑

也许 Agio 在行业内最成功推出的产品是 2002 年：燃气火坑。消费者调查反复把火列为户外装饰的需求清单上排名第二（如果不是第一位）的事项。尽管木火盆已经存在了很多年，承包商们也很愿意用几千美元建造定制的燃气火坑，但是我们的便携式天然气或丙烷火坑却取得了空前的成功。在过去的 10 年或 15 年里，只有少数制造商生产了这些产品，现在有数百家制造商正提供这些产品。如今，燃气壁炉聊天组是几乎所有零售商最畅销的系列产品，也可能是我们这个行业中增长最快的部分。这是 2002 年以前很少存在的类别。

作为一家公司，你的最大优势是什么？

当你在商业领域工作了近 40 年时，尤其是在过去 20 年经历了如此巨大变化的行业，你会学到很多东西。对于我们的客户来说，我认为，Agio 的最大优势是我们的规模，在中国有 800 万平方英尺的制造和仓储空间，并且中国的四个主要地区都有园区。这样的规模使我们有能力在问题出现时将其消除。



Agio Heritage 6 件套深座椅 - 永远不会过时的户外经典产品。



Agio Brentwood 系列 - Agio 是行业的领导者，它将火坑和户外座椅搭配在一起，为任何户外环境创造最佳氛围。



我相信从长远来看，我们的质量和准时的产品发货是我们的客户所能依赖的最重要的优势之一。Agio 拥有 200 多名研发人员和 7 名全职设计师。我们的客户服务部负责处理消费者和贸易客户的事务，并得到了美国一些顶级零售商的最高评价。最重要的是，我们公司遵守中国各级所有的政府规定，并遵守所有消费者保护机构的规定。这包括所有安全问题和人权问题，这对我们美国和全世界的任何重要客户来说都是至关重要的。

AGIO 是如何将美学与功能性和耐久性结合在一起的？

我们室内家具零售商取得成功是对这方面的最好诠释，这些零售商刚刚进入户外行业。我们曾听说，他们对将室外沙发卖 1000 美元以上有一些顾虑，因为室内沙发价格低到每个沙发 300 美元。我们的答案很简单：把那个室内沙发放在外面三天，看看它会变成什么样！这是销售户外家具时一条很好的策略。

但说真的，就像 Glen Raven 持续改进它的产品一样，我们花了几十年时间让我们的家具保持这些元素。这包括在我们使用的所有材料（从石面桌到我们适应各种气候的柳条餐桌椅）中采用金属，焊接，粉末涂料，透明的外套，合适的排水工程和紫外线抑制剂。

Glen Raven 如何成为 AGIO 的合作伙伴？

我们有机会与 Glen Raven 合作达 25 年以上。我们把 Sunbrella® 的设计人员、销售团队和客户服务部看作是我们家族的新增成员。它为确保我们获得成功而付出了努力和奉献，这让我们之间的关系十分密切。这一合作关系已经从传统的产品开发和实现关系发展为两家公司之间根深蒂固的信任关系。Agio 对 LeAnn Somers - Glen Raven 关键账户协调者的信任不容忽视。她对我们业务的承诺和热情是最适当的，这是 Agio 最珍视的关系。

随着我们的成长，Glen Raven 与我们一起成长。Glen Raven 和 Sunbrella 已经成为设计、质量和创新的行业标准。同样重要的是，Sunbrella 品牌以令人震惊的速度成为我们零售合作伙伴和消费者的选择。

你认为贵公司最大的增长潜力是什么？

Agio 最大的增长潜力是互联网和室内家具公司。互联网的潜力是无限的。Agio 想要与那些最有可能通过提供网站来向我们的行业展示尊重的公司一起成长。其次，美国消费者在零售商处购买室内家具，所以为什么不户外房间提供家具？室内家具零售商的潜力也同样很高，对于那些喜欢户外产品的人来说，他们也不会“偷偷摸摸”进入这个行业。管理层必须自上而下地做出承诺。他们必须缴纳会费，并投资此类产品。对于这样做的那些公司来说，潜力是巨大的。Agio 计划与这样的公司合作。

网站为 agio-usa.com



PIKE AWNING:

定制和客户服务传统



DAN SPEARING

Pike Awning 共同所有者

1981年，当 Dan Spearing 去他父亲的公司工作时，本来是临时的。Spearing 的父亲 Ray 新近购买了后来称为 Pike Tent and Awning Company 的公司，并需要一些安装帮助。21岁的他渴望建立自己的事业，在追求自己的事业之前，Spearing 同意打些零工。经过一段时间的安装工作，他的职位转向生产，35年后，Spearing 和他的兄弟在俄勒冈州波特兰市建立了 Pike Awning。

“我真的从没想过我会在这个领域呆这么长时间。” Dan 表示，他和他的兄弟 Ken 共同拥有 Pike Awning，“当我开始工作时，我不想为我的父亲工作，我想用自己的方式来做事情。但我参与其中后，我就发现这是个很吸引人的工作。我在安装和生产部门工作，Ken 在销售部门工作。我们创造了自己的专业领域，从那时起，这就是我们的工作方式。”

“当我加入公司时，我并没有打算留下来。” Ken 附和着说，“在我们的父亲接管公司时，并没有很多员工，他非常努力地工作。我请了长假，停止当时在做的工程工作，然后加入了销售团队。我发现自己喜欢家族企业的理念，喜欢和我的父亲和兄弟一起工作。当假期结束时，我决定留下来。”

长久的生命力是公司所固有的。A. C. Pike Tent and Awning Factory 于 1891 年由丹麦水手 August Pike 建立，在过去的 125 年里，公司不断成长、发展，并更换了数个领导人。今天，它是波特兰最古老的遮阳篷公司。



尽管在过去的一个世纪和一个季度里，许多事情都发生了变化，但不变的一件事是 Pike Awning 对客户满意度的承诺。从一开始，公司就致力于生产最优质的产品，这些产品采用高品质材料并根据订单定制，持久耐用。

“公司始于需求。” Dan 表示，“作为港口城市，波特兰对航海业的帆具维修和产品都有需求。随着定居者和黄金矿工每天抵达，这里也需要墙壁帐篷和帆布包，以及遮阳篷。我们的客户需要什么，我们就做什么。”

在他的时代，Dan 制作了从圆顶帐篷到 Sioux 圆锥形帐篷、再到微波塔罩等各种产品。随着时间的推移，Pike Awning 变得更加专业化。在 20 世纪 90 年代，遮阳篷变得流行起来，如今它们成了公司的重点业务。

“我们的主要市场是商用遮阳篷。” Dan 表示，“餐馆、购物中心和酒店都想要一种外观柔软、优雅的遮阳篷。我们也会制作一些住宅用遮阳篷。”

但是在公司里这种定制精神仍然根深蒂固。几乎每个项目都从头开始，并根据客户的具体规格定制。从最初的谈话到测量、设计和构思，Pike Awning 与客户合作，以确保得到最高的满意度。

“

我们在很多方面衡量我们的成功，包括评论。我们很少收到任何低于五星的评论。”

PIKE AWNING 共同所有者 Dan Spearing



KEN SPEARING (左前方)
Pike Awning 共同所有者



“在 Pike Awning，我们从设计开始到制造和安装，一直与客户密切配合。” Ken 表示，“我们与顾客见面，了解他们的需求，无论功能性还是装饰性的，并给他们一些建议。我们有大量照片，人们经常在网上完成设计工作。我们展示建筑使用遮阳篷后的外观，以帮助客户确定是否对自己的决定感到满意。在最终确定设计之后，我们开始获得许可和结构需求的过程，最后将它交给我们的项目经理，这样他们就可以完成并安装。”

典型的商业项目是相当复杂和冗长的，通常从设计到安装需要几个月的时间。但对 Dan 和 Ken 来说，时间、沟通和质量的高度契合，可以创造卓越的客户体验。

“我们超越了普通公司的工作，以确保我们的客户满意。” Dan 表示，“我们让团队充分理解的最重要的事情之一是：客户永远不会犯错。我们要确保他们对产品和他们接触的人完全满意。我们在很多方面衡量我们的成功，包括评论。我们很少收到任何低于五星的评论。”

质量是客户体验的关键部分。Pike Awning 使用最好的材料来制造经久耐用的遮阳篷，甚至讲究最后一根线。

Pike Awning 也努力在市场上提供优质的客户服务和一流的产品，并希望批发公司拥有同样的品质。

“我们从 Trivantage® 建立之初就与其合作，他们是我们的头号供货批发商。” Dan 表示，“他们很擅长自己的业务，他们的网站为订购提供极大便利。我则可以和出色的销售代表和销售人员合作。我们 90% 以上的产品都是用 Sunbrella® 面料制成的。”

“当你与零售商或餐馆合作时，外观很重要。” Ken 补充道，“如果你把遮阳篷放在餐厅里，那是给人留下的第一印象。波特兰要求市区的遮阳棚采用布料制作。布更容易受到紫外线和灰尘的影响，所以使用防紫外线且耐用的面料非常重要，并且容易清洁，比如 Sunbrella。”

今天，Pike Awning 拥有 17 名员工，每年生产超过 1500 个定制遮阳篷。兄弟俩相信，在提供优质产品和客户服务的价值观的驱动下，公司将继续发展。

“当你拥有家族企业时，我们的名字不是在门上，而是你对产品有不同的看法。” Ken 表示，“你在工作中所获得的自豪感超过在传统公司所获得的。当你和家人一起工作并代表你的家族时，就会想要你的产品和服务来体现你的家族价值观。”

即使公司不断成长和变化，家族仍将是 Pike Awning 的核心。Dan 和 Ken 的儿子们都在观察和学习，准备接管公司，就像 Dan 和 Ken 从他们父亲那里接管一样。

“我很高兴能最终把公司交给新一代。” Dan 表示，“我相信公司他们的手里公司会有新的变化，就像 Ken 和我从父亲那里接手时一样。尽管公司毫无疑问会面临我们无法预知的挑战和问题，但我希望它会继续在同一条路上发展 - 一个小型定制工艺公司，愿意确保他们所推出的每款产品都是所能做到的最好产品。”

网站为 pikeawning.com





STRATA 印度

带来创新瓦皮市垃圾 填埋场的解决方案



印度的瓦皮市是一个历史悠久的工业城市，拥有大量的化学、肥料和纺织制造业务。瓦皮市位于许多制造设施的南端，聚集了附近工业区所产生的垃圾、废品和其他废弃物，对环境构成了重大威胁。随着印度经济继续以惊人的速度增长，工业废料也在以同样的速度产生。

尽管印度的经济增长获得无可否认的进步，但它也给印度和其他发展中国家带来了独有的挑战。随着人口增长和城市化进程的加快，垃圾管理已经成为一个主要环境问题，因为相比以往越来越多的垃圾被生产出来，但是用于处理垃圾的可用土地量却没有跟上。印度的土地昂贵，而且被更频繁地开发用于住宅或商业用途。技术和制造业的进步也改变了印度废物的构成，与产量问题一起推动了对更复杂垃圾管理解决方案的需求。

“这个国家尚未准备好解决这个问题。” Strata India 商业发展部副总裁 Gautam Dalmia 表示，“城市人口增长的速度很高，大规模的城市化加上工业化进程给基础设施带来了压力。努力跟上经济增长的步伐会导致产生不卫生的垃圾处理，尤其是像瓦皮这样的工业城镇。”

平均而言，瓦皮垃圾掩埋场每天接受 400 吨垃圾，每年 8 个月。在四个月的雨季，垃圾掩埋场被盖住并关闭。尽管已经投入运营 15 年，但由于土地短缺，瓦皮工业垃圾填埋场仅剩容纳 6 个月垃圾的容量。

“我们的目标是找到一种创新和可持续的方式，在同样的可用土地上产生更多的处理能力。” Dalmia 表示，“如果垃圾填埋场耗尽了所有空间，那么这些行业将不得不关闭它们的制造业。”



那么，你如何把 26 万立方米的有毒废物放入一个容量为 15 万立方米的垃圾填埋场？凭借由首席技术官 Shahrokh Bagli 领导的专门技术团队、拥有的广泛、先进的地质技术产品以及降低成本的确切目标，Strata 提出了一个开箱即用方法，以扩大垃圾填埋场的各个层次：相对于水平方向扩张，他们将建立垂直垃圾填埋场。

“这对我们来说是一次非凡的经历。”

STRATA INDIA 业务发展部副总裁
Gautam Dalmia

用土堤围堵垃圾堆的传统方法需要一个大的基础来保持稳定。Strata 的创造性设计将加固土壤结构用作围堵工具，这需要占用更少的空间，并协助垂直建设。垂直扩张是通过 StrataGrid® 土工格栅和 StrataBlock™ 模块预制混凝土块来实现的。

已经关闭的垃圾填埋场的现有部分又如何呢？此围堵工具是用传统的土堤和斜坡完成的。一般来说，外坡上的腐叶覆盖物是用来种植植被并避免斜坡侵蚀的。然而，在瓦皮，具有土壤层的覆盖物从陡峭的外坡上滑下。绿色植物放在 StrataWeb® 土工格室中，用埋在下面的 StrataGrid® 锁定到位，并固定在一个加固的土丘顶部。

但是完成这个项目仅仅是个开始。Dalmia 认为，快速的城市化和对国家制造业的重视将继续推动对这种类型垃圾管理解决方案的需求。

“存在对这种技术的需求。” Dalmia 表示，“像这样的解决方案非常棒，因为它们为组织提供一种更有效地利用土地的方法。主要的想法是，垃圾填埋场需要靠近城市，以减少运输垃圾的成本。但这种类型处理方式需要大量土地，而靠近城市的土地也很昂贵。如果我们能够在相同的存储面积提供更多的存储空间，那将是令人兴奋的，因为客户可以获得更多的购买空间。总的来说，我们的解决方案将存储空间扩大了约 2.5 倍。”

此项目是 Strata India 的一系列首次尝试。

“这对我们来说是一次非凡的经历。” Dalmia 表示，“我们有很多个第一次 - 这是我们第一次为整个总承包工程施工，第一次设计并安装了几个新的地质技术解决方案，并第一次建造了垃圾掩埋场。这是一种我们从未想过的学习体验。”

网站为 strataindia.com



回馈：

PATIO HEAVEN 创始人创建了焊接学校，
让其他人获得第二次成功的机会



“

REIGNITE HOPE 不是个人成就的，而是大家团结努力的成果。他们发自内心给予，这就是这个项目获得成功的原因。它是纯洁无私的。”

ANTHONY XEPOLIS
Patio Heaven 共同所有人

当 Curtis Shin 和 Anthony Xepolis 在 2008 年成立 Patio Heaven 时，目的是创造并销售最好的露台家具。然而，即使在那时，他们也知道这只是个开始，他们的合作伙伴关系意味着更大的前景。两人花了数年在加州的洛杉矶市场上建立了自己的公司 Patio Heaven，以与其更强大的同行竞争。

“我们研究了竞争对手，并决定把重点放在他们不做的事情上：服务、定制工作和库存。” Xepolis 表示，“我们是高速公路上有 18 个车轮的跑车。我们穿梭其中，但他们只能走一条路。”

由于他们制作的每件作品都有一个垫子，Patio Heaven 为 Trivantage® (Glen Raven 的分销子公司) 提供的垫子和垫衬物使用大量面料。

“垫衬物是你注意到的第一个露台家具，所以它需要具有最佳质量。” Xepolis 表示，“通过与 Trivantage 的合作，我们可以创造出客户想拥有的任何精致面料。”

他们的公司在露台市场上占有一席之地后，Shin 和 Xepolis 知道，现在是进行下一步反馈社区的时候了。通过与加州起伏丘陵 Rolling Hills 盟约教堂的 Steve Bunyard 合作，两人建立了一所焊接学校 Reignite Hope，目的是让人们远离贫民窟，走出帮派，自力更生。对那些社会不给第二次机会的人 - 那些无家可归的人，新近释放的囚犯，以前的帮派成员 - 学校给予爱、支持和第二次机会。



ANTHONY XEPOLIS
Patio Heaven 共同所有人





“我们想从一开始就做这样的事情。” Xepolis 表示, “Steve 是来自 Fred Jordan Missions 的外展部牧师之一。他喜欢焊接, 并希望与他人分享这项技术。”

但他们想要的不仅仅是一门课程。Shin 和 Xepolis 知道, 这对帮助那些无助、需要关怀的人来说很重要。这所学校最初被称为“希望之轮”, 它提供一门课程, 教学生们建造自行车救护车, 送到非洲。在那里, 人们需要花几个小时的时间来获得医疗护理。并把完成的产品捐赠给村庄、医院和传教团。

四年后, 该学校已有超过 200 名学生以 100% 的毕业率毕业。在大约六周的时间里, 学生们可以免费参加美国焊接学会的认证考试。许多学生 - 像 Jimmy Brown (第二届毕业生的一员) 一样, 返回并投入时间来教授新学生。

“我们将名字改为 Relgnite Hope, 因为这是这个计划所做的。” Xepolis 表示, “社会告诉我们, 如果你不赚一百万美元, 那么你就没什么价值, 但那并不是真的。我们希望人们能够抬起头来, 能够供养他们的家庭 - 这就是它的意义所在。”

虽然 Patio Heaven 90% 的框架都来自海外, 但他们已经为 Relgnite Hope 设定了一条完整生产线。“我们希望学生们能制造出产品, 并给他们真实的体验, 而不是为了练习而工作。” Xepolis 表示, “为了达到这个目的, 学生们为酒店业生产了一整套系列的家具。”

社区内外的人们开始注意到这个项目的积极影响。这所学校完全是用自愿的时间和捐赠来运作的, 并得到州参议员、众议员和科技公司的关注和支持。但 Xepolis 表示, 他和 Shin 并非为了获得荣誉。

“Relgnite Hope 不是个人成就的, 而是大家团结努力的成果。” Xepolis 表示, “让 Relgnite Hope 成为现实的人们并不是为了获得报酬而工作的。他们发自内心给予, 这就是这个项目获得成功的原因。它是纯洁无私的。我们被允许参与其中, 但我们不需要被称赞。那就偏离了这个项目的意义。”

Relgnite Hope 秉承的无私和第二次机会的根深蒂固的价值观源自 Xepolis 的个人信仰。

“我们信仰基督教, 但我们不强迫别人也要有同样的信仰。” Xepolis 表示, “它在我们的心中, 它在那里欢迎任何有兴趣或接纳的人参与。世界告诉人们他们毫无用处, 没有价值, 但我们希望人们知道上帝爱你, 他想让你快乐并获得成功。”

2016 年, 学校归属到了 Patio Heaven 的屋顶下, 并计划扩张该项目的课程, 包括基础数学和英语技能。但是, 即使 Relgnite Hope 发展起来, Xepolis 仍保持谦逊。

“这个项目的信息正在开始发挥作用。”他表示, “这不仅仅关乎学生, 也关乎我们所有人。生活不是赚最多的钱, 而是要找到一种方式可以使我们共同努力, 一起生活, 彼此帮助达到成功。”

那是可以重新点燃每个人希望的信息。

网站为 patioheaven.com



STEVE BUNYARD 牧师
Relgnite Hope 联合创始人



ReIGNITE HOPE™

创立 Relgnite Hope 是为了帮助人们学习贸易，创造就业机会，帮助他们展现自信。我们与联合创始人 Steve Bunyard、Rolling Hills 盟约教堂的牧师和 Jimmy Brown - Relgnite Hope 的毕业生和现任员工交谈，倾听他们的故事。

STEVE BUNYARD

你是如何得到创建 Relgnite Hope 的想法的？

我当时正在完成一项关于贫民窟的任务，帮助一群无家可归的人。我们注意到总是看到同样的穷人。虽然我们可以提供食物和衣服，但我们无法打破这个循环。我开始为解决问题祈祷。当我有了焊接项目这个想法时，我不确定人们是否会喜欢它。但是，它给人们提供了生计以及通过工作来养活自己的机会。于是 Relgnite Hope 开始启动。

项目是如何进展的？

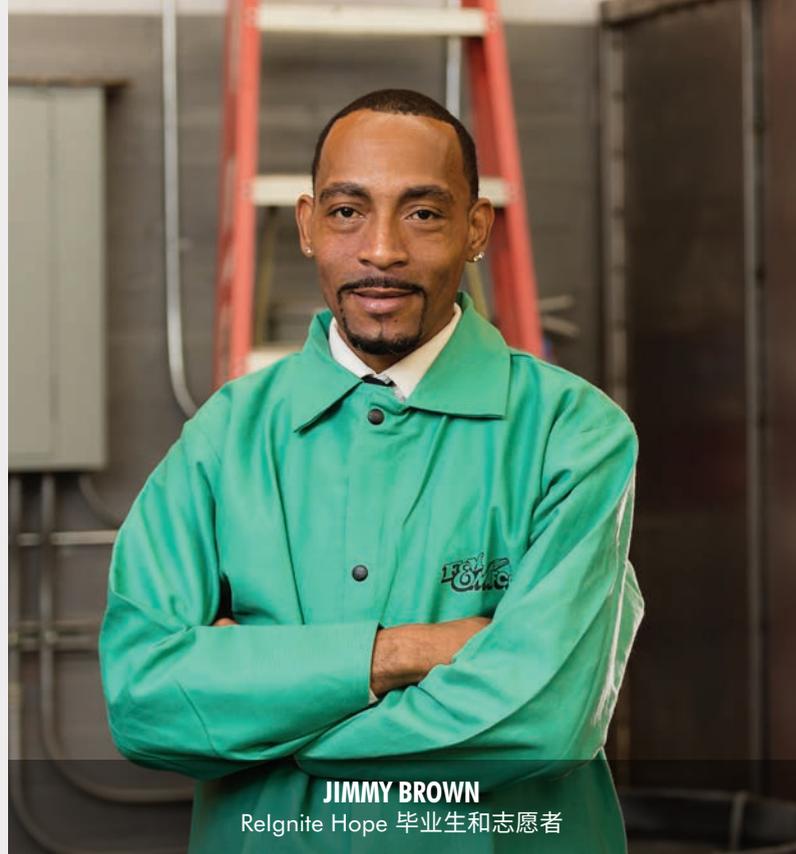
刚开始的时候，我们主要是和无家可归的人一起工作。现在，我们与来自监狱、帮派或其他走错路的人们一起工作。仅仅是通过口碑相传，我们的人数还在增加。人们参与这个项目或认识到它的影响，并告诉他们的朋友和家人。我们从原来的贫民区搬到了一个更大的设施，但是我们仍然不得不谢绝过多人员参与。这表明了美国各地城市地区对就业培训和援助的迫切需求。

你认为这个项目的最大影响是什么？

其影响是多方面的，难以形容。我们接纳从年轻的时候起就被世界挫败的人们 - 不论他们是吸毒的母亲，还是缺席的父亲，不管他们曾在大街上还是在监狱里 - 都能帮助他们获得技能，增强信心和自尊心。我们的许多学生都曾被称为失败者，很少有人高中毕业。当他们从 Relgnite Hope 毕业时，这往往是他们所获得成就的唯一外在认可。

Relgnite Hope 的未来会怎样？

在全国范围内，失业是一个普遍存在的问题。我们正在与当地和全国的许多城市进行谈判，以把我们的焊接项目带给他们。两个加利福尼亚城市 - 图洛克和奥克兰 - 都有兴趣建立 Relgnite Hope 计划，像芝加哥，费城和凤凰城这样的大城市也很感兴趣。



JIMMY BROWN
Relgnite Hope 毕业生和志愿者

JIMMY BROWN

你是如何参与 Relgnite Hope 的？

当我第一次听说 Relgnite Hope 时，我的处境很糟糕。我很沮丧，没有目标，想要快速赚钱，真的不在乎接下来的一天会怎样。我决定去参加一个招聘会，在此之前，我祈祷，请求上帝帮助我找到一个方向，尽管我曾经拒绝了他。我的朋友给我带来了这个项目的小册子，我决定打个电话。当我第一次和 Steve 牧师交谈时，他告诉我的第一件事是这个项目是基于信仰的，他希望这不会让我感到害怕。恰恰相反，我觉得我得到了上帝的启示，这就是我应该做的事情。

从第一天起，我就努力地工作。我按时上课，如果需要，我会学习到很晚，因为我知道这是我的机会。我是第二届毕业班的学生，从那以后我就一直在这里。

这个项目改变了你对自己和未来的看法吗？

在 Relgnite Hope 之前，我并不认为自己有未来。现在完全是 180 度的转变。我珍惜所拥有的每一刻。

你为什么决定在毕业后继续与项目合作？

我想帮助像我这样的其他人找到我今天所拥有的目标和幸福。我可以和学生们沟通，因为我曾在他们的位置上。不管他们是被监禁还是贩毒，这里可以帮助他们获得一种价值感。我告诉 Steve 牧师，他得关闭商店锁上门才能摆脱我。这是个帮助我重获生命的地方，我想推动它向前发展。



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
- 伯恩斯维尔工厂
北卡罗莱纳州伯恩斯维尔
828.682.2142
- 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

- 纽约销售与设计办公室
纽约州纽约
212.925.4600

- 森伯里工厂
宾夕法尼亚州森伯里
570.286.3800

GLEN RAVEN 高科技面料

- 公司办事处
北卡罗莱纳州 Glen Raven
336.227.6211
- 派克大街工厂
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

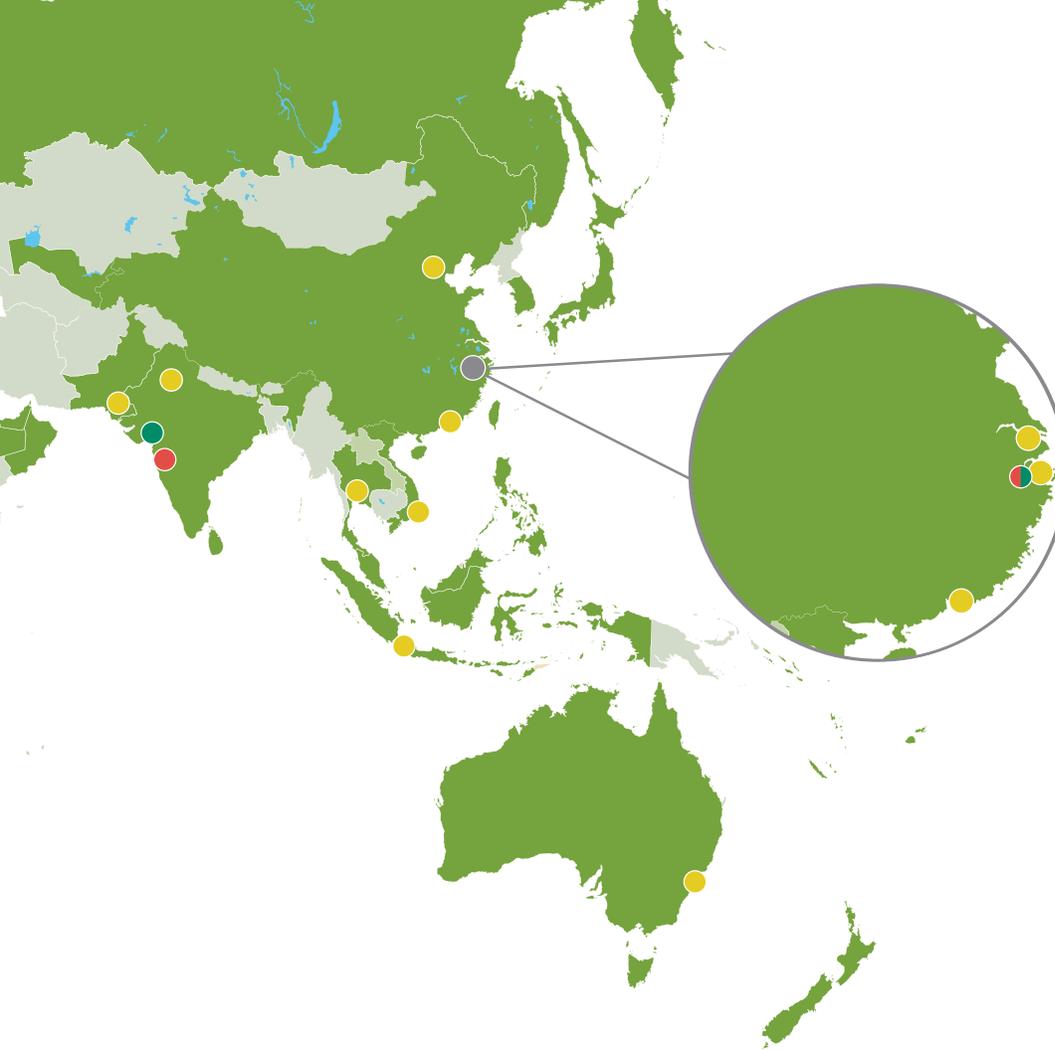
- 安大略省密西沙加
加拿大
800.387.2851

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
39.015.249.63.03S



- 公司
- 制造
- 公司/制造
- 分销
- 销售/服务
- 物流
- 销往国

- 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
- 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

GLEN RAVEN ASIA

- 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
北京市西城区
86.10.8836.5210
- 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
57.310.461.0776
- 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