

# RAVEN

2018 年夏季 | 第 29 期





Leib Oehmig  
首席执行官

据预计，中国在 2018 年将会是世界上国内总产值 (GDP) 最高的国家之一。作为世界第二大经济体，中国今年的增长率预计会达到将近 6%；《经济学人》报道称，这个增长量占比全球扩张的三分之一。对于 Glen Raven 来说，这些预测让我们更加坚信，我们选择在中国建立公司在美国境外首个制造中心的决定是正确的；此举是为了满足全球客户的采购需求。

在本期 Raven 杂志中，我们更深入地分析了当今复杂的全球商业环境，包括美国公司纷纷选择在亚洲建立制造中心的趋势。Glen Raven Asia 的客户 Pacific Casual 就是其中一个例子；该公司将其整个休闲家具系列的制造转移到了中国，而且觉得这样做并无不妥。为了从更广阔的视角审视全球业务运营，我们与北卡罗莱纳大学克南-弗拉格勒商学院副院长谈论了不断壮大的中产阶级如何推动中国的强劲增长率。

户外家具行业从未停止过发展，这其实是一种比较保守的说法。永强集团是一家在深圳证券交易所挂牌上市的家族企业，现正处于转型过程，这在一定程度上是因为他们能够与客户保持同步。在与永强集团副总经理的一次谈话中，我们了解到为什么该公司从其词典中删除了“庭院”这个词，并用“户外居室”取而代之。美梦思床具有限公司同样致力于为消费者打造更时尚、更有品味的生活。美梦思是 Sunbrella® 的长期客户，在亚洲、欧洲和北美洲具有很高知名度。正是美梦思这样的优秀合作伙伴，使得 Sunbrella 一直以来以出色的产品设计和性能而闻名。

对于家族企业来说，能够顺利经营一代已经相当了不起，而 Academy Awning 则已做好准备，势必成功延续到未来许多代。这家总部位于洛杉矶的商用遮阳篷和帐篷公司已由 Richman 家族接管超过 25 年，如今在加利福尼亚州享有盛名，业务遍及美国四分之一的州以及世界各地。一旦您用过该公司所服务的品牌的产品，您必定会体验到 Academy 的不同之处。

1906 年，Marshall B. Lloyd 在密歇根州成立了 Lloyd Manufacturing Company，后来，他研发了一种能够打造出精美编织家具的永恒、独一无二的工艺。Lloyd Flanders 家具公司彻底改变了柳编家具的制造工艺，正如我们的封面文章中提到，在美国的许多历史建筑和高级酒店都可以见到用各种织物制成的柳编家具，包括 Sunbrella 织物。

最后，我们介绍一个采用了 Geosynthetics Limited 材料的基础设施项目；该公司是英国最大的土工合成材料供应商，曾与 Strata Systems 合作完成了一个为威尔士供水的重要隧道项目。该项目将爱德华时代铺设的管道改造为能够满足 21 世纪的需求，可谓是一个工程奇迹；而如何满足当今客户的需求，正是本期杂志的共同主题。





Pacific Casual 最初进入户外家具行业时，主要生产一个系列的户外结构。如今，该公司还提供餐桌椅、软垫式家具和装饰产品系列，包括旗下公司 Barcalounger Outdoor Living 的产品系列。| 第 20 页

# RAVEN

2018 年夏季 | 第 29 期

02

LLOYD FLANDERS: 结实耐用，款式历久弥新

10

让全世界感受家的舒适；永强集团公司

18

GEOSYNTHETICS 为老旧渡槽项目带来现代解决方案

06

美梦思如何在设计方面保持领先？“简言之，SUNBRELLA。”

14

共同愿景：让 ACADEMY AWNING 和 CABANAS BY ACADEMY 为全世界遮阳挡雨

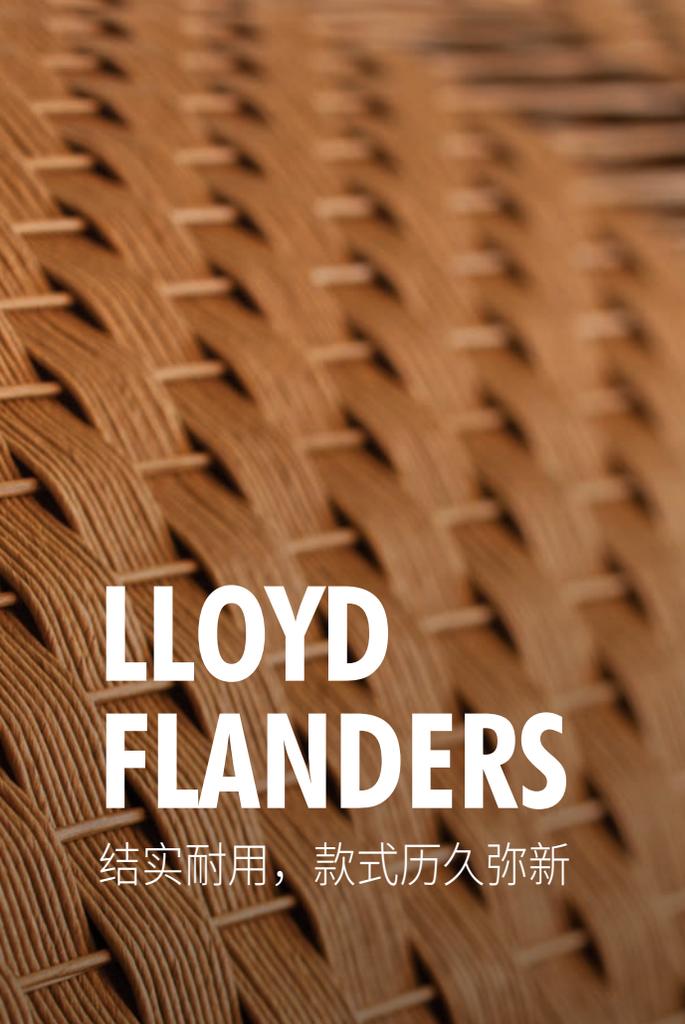
20

全球商业环境的复杂性

## 封面：

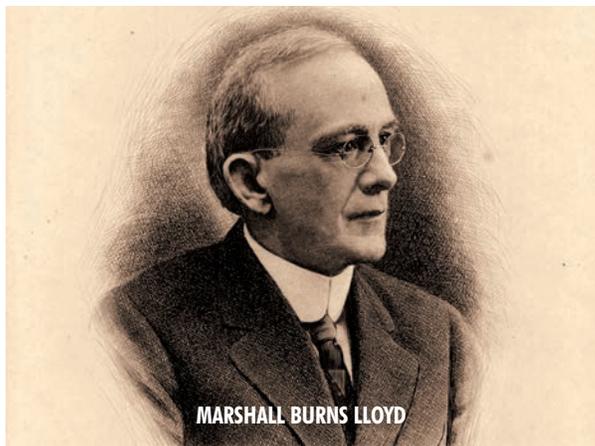
历久弥新和耐用性是 LLOYD FLANDERS 品牌的两大特点；该品牌会与客户合作，设计出从结构到面料都完全适合客户场地的家具。





# LLOYD FLANDERS

结实耐用，款式历久弥新





自 20 世纪 80 年代开始, Lloyd Flanders 设计并制造出各式各样历久弥新、结实耐用的户外柳编家具。当 Don 和 Dudley Flanders 这对父子档收购了 Lloyd Manufacturing Company, 并将该公司与他们的公司 Flanders Manufacturing 合并之初, 他们打算关闭这家位于密歇根州梅诺米尼的工厂。然而, 当他们参观该工厂时, 亲眼目睹了已有 50 多年历史的创新柳编工艺后, 他们决定让该工厂继续经营下去。如今, 在美国的许多历史建筑和高级酒店都可以见到 Lloyd Flanders 家具。

“我从未想过我会进入这个行业。” Lloyd Flanders 总裁 Dudley Flanders 说, “我曾经想成为律师或银行家, 但后来我发现自己不太喜欢读书, 而是更喜欢工作。1975 年, 我父亲在他的制造公司给我安排了一份工作, 我就这样入行了。”

该制造公司当时生产金属折椅和冲压金属草坪椅, 但随着时间推移, 折椅变得过时, 被户外家具取代。这种趋势持续到 1982 年, Don 和 Dudley 正是在这一年收购了 Lloyd Manufacturing。“我父亲最初的想法是, 购买 Lloyd Manufacturing 的织机, 将那些机器带回到我们位于阿肯色州

史密斯堡的总部。” Dudley Flanders 的女儿、Lloyd Flanders 营销经理 Jess Flanders 说, “当我父亲去到那家工厂并亲眼目睹了他们所用的工艺后, 他决定收购那家工厂并让它继续经营下去。我们需要在这种工艺方面有多年经验且懂得其工作原理的员工。我们没有把那家工厂搬到阿肯色州, 而是在它所在的地方开了店铺。”

Lloyd Flanders 可能只有三十年历史, 但已获专利的 Lloyd Loom 工艺的历史要悠久得多, 可追溯到 1917 年。这种工艺由发明家 Marshall B. Lloyd 研发, 能够单独制造织物和框架, 彻底颠覆了柳编织物的生产。在此之前, 柳编织物是围绕着框架手工编织的。发明了自己的机器后, Lloyd 可以先编织柳编织物, 稍后再将做好的织物钉入到框架中。这样提高了生产效率; Lloyd 声称, 凭借这个创新解决方案, 他一个人可以做 30 人的工作。后来, Lloyd Flanders 将这个解决方案与自有的专利工艺相结合。

“1985 年, 我们首次推出采用了全新防水技术的 Heirloom 系列, 该系列家具具有更高的韧性, 更能耐受风吹雨打。” Jess Flanders 称, “柳条在织机上编织好后,

“

如今，几乎所有家具公司都提供某种户外编织家具，而我们是打造户外柳编家具的先锋。

**DUDLEY FLANDERS**  
Lloyd Flanders 总裁

不把它拿下来，并且给它蘸上树脂乳液。烘干树脂乳液，然后将柳条缠绕在巨大的线轴上以用于生产。以前，柳编家具也可以放在户外，但耐用性不如现在这么好。”

Heirloom 是 Lloyd Flanders 首个能在各种天气条件下使用的家具系列。该系列于 1985 年推出，现已停产；1987 年，Reflections 面世。虽然从那以后 Lloyd Flanders 推出了许多过渡性和现代系列家具，但时至今日，Reflections 仍是该公司最畅销的、采用了 Lloyd Loom 工艺的系列。

“从 20 世纪 80 年代中期到 20 世纪 90 年代，我们主力打造户外柳编家具。” Dudley Flanders 说，“如今，几乎所有家具公司都提供某种户外编织家具，而我们是打造户外柳编家具的先锋。我们最早期推出的其中一个系列现在仍非常受欢迎，这足以证明我们的设计和质量是出色的。”

历久弥新和结实耐用是 Lloyd Flanders 品牌的两大特点。从州长官邸到豪华酒店，到电影院和历史建筑，到处都可以见到 Lloyd Flanders 家具；这充分证明了，多样化设计和上乘质量就是 Lloyd Flanders 的代名词。

“我们创新地设计了各种各样的款式。” Jess Flanders 说，“我们的家具被用在许多充满乐趣的地方。白宫的几个行



REFLECTIONS 和 WILDWOOD 系列



WILDWOOD 系列



政府部门选择了 Lloyd Flanders 家具用于杜鲁门阳台，这体现了他们对产品的质量和款式都有很高要求。我们的其中一家零售商还曾经与美国网球公开赛合作，为赛事提供定制座椅。”

产品定制是该公司的另一个特色。Lloyd Flanders 会与客户合作，设计出从结构到面料都完全适合客户场地的家具。Jess Flanders 称，一个成功客户案例是，他们为著名乡村音乐歌手 Kenny Chesney 打造了一款很受欢迎的产品。

“很受歌迷喜爱的一款单品是 Kenny Chesney 的古典风蓝色椅子。”她说，“那正是 Lloyd Flanders 制造的椅子。有一天，Kenny Chesney 去到加勒比地区的一家酒吧，就是在那里看到了那把椅子并深深爱上了它。那正是我们出品的椅子。去年，他订购了一张全新的这款古典风蓝色椅子。他会在开演唱会时站在椅子上，所以我们必须对椅子的座部进行双重加固。我们和 Kenny Chesney 合作得很愉快，他也带来了粉丝效应——已有好几个人联系我们，想要购买‘Kenny Chesney 椅子’。”

虽然古典风蓝色椅子很受欢迎，但 Lloyd Flanders 一直期待着下一个趋势的到来。

“我们发现，混合材料的家具近年来比较受欢迎。” Jess Flanders 说，“我们推出的两个采用混合材料的系列——Catalina 和 Wildwood，都实现了持续增长。Catalina 采用的其中一种材料是柚木；Wildwood 也采用了柚木，加入了 Lloyd Loom 嵌板。这两个系列都非常独特。当您拥有 100 多年的柳编家具制造经验时，您会有许多设计灵感。我们一直关注未来趋势，力求打造出与众不同的产品。”

无论 Lloyd Flanders 的前路通向何处，他们都会与 Glen Raven 同行。这两家公司从一开始就建立了合作伙伴关系。Jess Flanders 称，与 Glen Raven 和 Sunbrella® 合作可以为自家产品创造价值。“我们向 Glen Raven 学习创新，以不同的方法使用纱线，使产品具有令人耳目一新的外观，同时保持历久弥新的质量。” Jess Flanders 说，“我们知道 Glen Raven 织物很耐用，完全能够满足我们对家具耐用性的要求。

我们和 Glen Raven 合作的一个重要部分是，打造独有的色彩设计。如此一来，我们可以对每个织物图册使用相同的调色板。这样可使我们的工作变得轻松，也令客户感到满意。”

“Sunbrella 从一开始就是我们的合作伙伴。” Dudley Flanders 强调，“在成立 Lloyd Flander 之前，我们就对 Sunbrella 略有所闻。那时，大多数户外织物都是用 PVC 涂层纱线制成的。我们希望我们的家具看起来美观，而不只是户外家具。Sunbrella 织物给人的感觉不像户外织物，人们也注意到了这一点。随着时间推移，他们推出了带有图案和花卉图案的自家产品，并创立了品牌名称。客户信赖 Sunbrella，他们相信 Sunbrella 织物的质量会带来投资回报。”

事实上，有一家客户从 20 世纪 80 年代开始就一直使用 Sunbrella 织物。



“我们有一款织物就是在那时推出的，它至今仍在我们的织物图册中。” Jess 说，“几个月前，康涅狄格州一家精品设计酒店向我们咨询了有关这款织物的事宜。该酒店以合同形式使用这款织物已经 20 多年。该酒店的家具看起来仍不错，但他们希望再购买一批全新的，并要求新家具与原来的一模一样。他们给我们发来了家具

的照片，原来是我们早期推出的其中一个白色柳编系列，该系列采用了 Sunbrella 生产的名为 Safari 的绿白相间条纹织物。我觉得，家具在使用了几十年后款式仍不过时确实少见，但我们可以做到这一点。”

Dudley Flanders 发现，Lloyd Flanders 和 Glen Raven 之间的合作关系对于确保客户满意度同样大有帮助。

“根据我们的经验，我认为 Glen Raven 同样致力于确保客户获得所需的东西，不会有半点马虎。”他说，“在我们合作期间，双方都取得了巨大增长——Sunbrella 体现在户外产品，我们则体现在软垫式柳编家具。我们从公司成立之初就开始合作，我认为这种合作关系会长久地持续下去。”

网站为 [lloydflanders.com](http://lloydflanders.com)

美梦思如何在设计方面保持领先？“简言之，SUNBRELLA。”





广东美梦思床具有限公司是中国领先的家具制造商之一，专门生产和销售床上用品、床垫、沙发和聚酯短纤维。在户外家具生产和销售领域，美梦思深受国内外（包括欧洲和北美洲）消费者喜爱。

美梦思追求高贵优雅的格调，其使命是为消费者打造更时尚、更有品味的生活，因此，该公司选择了 Sunbrella® 作为其户外坐垫和枕头的材料供应商。美梦思还指定 Sunbrella 来帮助其提升户外家具的设计和生

Glen Raven Asia (GRA) 代表了 Glen Raven 要向中国提供高性能织物的承诺，设在中国苏州的产品开发中心是 Glen Raven 在亚洲采购的重心。早在 10 多年前，当 GRA 尚在组建之时，美梦思副总经理 Mo Xunjun 就指定了 Sunbrella 作为合作伙伴。在最近一次访谈中，他回顾了 Glen

Raven 在亚洲的运营对于美梦思的重要性。

### 美梦思自成立以来的发展历程是怎样的？

我们公司成立于 1984 年，当时公司的主要业务是：床、床垫和床上用品的生产及销售。随着人们的生活水平不断提高，公司在 2005 年成立了坐垫部门。越来越多消费者想要购买与户外成套家具搭配的坐垫，为了满足这种日益增长的需求，于是我们成立了坐垫部门。十年后，我们成为业内备受欢迎的户外家具生产商之一。我们的产品类别广泛，包括户外坐垫和户外家具（配件定制）、室内和户外沙发、餐椅和户外家具防尘罩、火炉和烧烤炉具。

请谈一谈美梦思的客户在过去 30 年里的  
发展情况。

从 20 世纪 80 年代开始，消费者的收入水平和消费品味不断提高，使得对户外家具的需求上升。由于人们越来越注重舒适性，因此对个性化高端产品的需求也随之上升。从生产家具产品和搭配坐垫这个最初使命，到如今的室内和户外沙发、床上用品和防尘罩，我们的目标始终不变，那就是，通过提供多元化产品来满足现代消费者的需求。

**美梦思在市场上的主要优势是什么？**

简言之，Sunbrella®。无论室内还是室外应用，Sunbrella 都深受我们的消费者喜爱，因为 Sunbrella 织物可提高个人的舒适感，还可延长家具产品的寿命。

美梦思在市场上致胜的另一个法宝是，密切关注不断变化的消费者喜好。例如，产品销售渠道将会越来越多元化。大型超市、品牌连锁店及其他渠道提供商仍是户外休闲家具和休闲产品的主要销售渠道。未来，电子商务模式将会成为现有销售渠道的有效补充，将会推动户外休闲家具和休闲用品市场更高效地流通。美梦思必须走在这些趋势的前面并相应地作出调整。

**SUNBRELLA 对于美梦思在市场上取得成功起着什么作用？**

首先，我们会继续使用 Sunbrella 织物作为室内和户外家具的主要材料。Sunbrella 是卓越、优质和出类拔萃设计的代名词。我们预计，消费者会继续追捧采用 Sunbrella 织物的产品，美梦思能够满足他们的需求。

其次，我们在几年前应用了一个计算机自动设计系统，此举对于产品设计和设计草图存储有很大帮助。我们使用机械化生产流程，提高了生产效率并降低了人工成本。这些举措使美梦思能够始终灵活应变，并在设计方面保持领先。

**作为一家公司，你们的最大优势是什么？**

我们积累了 10 多年精良的生产技术，因此，我们能够在本地市场占据重要地位。在人员配置方面，我们拥有优秀的国内和国际销售团队，他们能够迅速掌握市场需求。在原材料方面，我们的产品主要使用

“

SUNBRELLA 织物的  
特点和设计可以  
彰显我们产品的  
优点和精美设计。

MO XUNJUN  
美梦思副总经理



Sunbrella 织物，出色的产品设计使得我们更容易维持客户对我们的信任。

## 可以概括一下贵公司的长期业务战略吗？

在目前的市场环境中，单纯的原始设备制造商坐垫生产无法满足我们的发展要求和客户需求。我们会继续增加室内和户外家具的发展和投资。我们的整体管理战略仍基于坐垫生产及销售，我们会继续积极进行室内和户外家具的生产及销售。

## GLEN RAVEN 如何成为美梦思的业务合作伙伴？

我很自豪地说，我们与 Glen Raven 和 Sunbrella 合作已经 13 年。多年来，我们在高端户外家具领域一直采用几个系列的 Sunbrella 织物。Sunbrella 织物的特点和设计可以彰显我们产品的优点和精美设计。Sunbrella 织物还令我们信心倍增，并且能为我们的产品推广带来很大便利。

作为我们的长期友好业务合作伙伴，Glen Raven 一直为我们提供户外家具行业的最新技术以及最新的产品信息。这种合作伙伴关系对我们的研发业务有很大帮助。Glen Raven 还为我们的员工提供专业培训，帮助我们公司更好地了解 Sunbrella 织物，为产品销售提供大力支持。Glen Raven 能满足甚至超越您对业务合作伙伴的一切要求。

网站为 [memos.com.cn](http://memos.com.cn)





让全世界感受到家的舒适  
**永强集团公司**

永强集团公司是全球领先的户外生活产品制造商之一。这家家族企业于 1992 年在中国成立，最初是一家伞具制造商，如今被誉为全球客户首选的休闲户外家具制造商。

永强集团认为其之所以能够在全世界市场上取得成功，是因为不懈地致力于研发。永强集团将其每年总销售额的 1.5% 投资在研发上，这样做的结果是，他们能够更深入地了解不断变化的客户品味，并根据客户品味扩大产品组合。

在最近一次访谈中，永强集团副总经理 Robert Sayre 谈论了如何从一家伞具制造商发展到如今的规模，不断增长的中国中产消费者对户外家具行业有何影响，以及 Sunbrella® 对于永强集团实现“重塑庭院伞体验”这个使命如何起到重要作用。

### 永强集团是以什么起家的？

永强集团是一家成立于 20 世纪 90 年代早期的家族企业，主要业务是制造精美的

户外陈设。我们最早期的产品之一是遮阳伞，这款产品在当时很受欢迎。这些年来，我们的产品组合中增加了露台、家具，最近还增加了户外烧烤炉。如今，永强集团已在深圳证券交易所挂牌上市，其大部分股份仍由家族持有。在谢氏家族的领导下以及凭借将近 30 年的行业经验，永强集团能够更好地了解客户需求，更重要的是，确定客户需求如何改变着全球市场。

### 自成立以来，永强集团如何根据不断变化的客户品味而发展？

永强集团通过旗下的设计和销售团队与客户紧密合作，了解客户的户外需求，密切关注市场趋势，因此能够每年都向市场推出创新产品。我们还不断研究更好的产品设计和生产方法。举例来说，永强集团将其每年总销售额的 1.5% 投资在研发上，用于研究技术规格和材料方面的进步，以及跟踪设计趋势。我们还聘用了超过 350 名工程师和设计师，他们负责评估和解释数据，分析和测试材料，以及挑选出对目

前最有用的资料。永强集团的设计师和工程师每月生产 6,000 多个样品，他们的研究成果随后会转变为产品开发。我们在研发方面不懈努力的实际成果很快有目共睹，具体体现在，我们的休闲家具性价比高，而且款式新颖、备受欢迎。

### 请谈一谈永强集团所在行业如今的主要趋势。

户外家具行业一直在变化。我们最初只是一家伞具制造商。如今，我们拥有丰富的产品系列，包括金属家具、合成柳编家具、餐桌椅、软垫式椅组、吊椅、坐垫椅，当然还有遮阳伞和吊伞。如今，我们不再用“庭院”这个词来描述户外空间，而是用“户外居室”这种说法。永强集团还提供户外烧烤炉、凉亭和照明产品，作为对户外家具系列的补充。

### 永强集团如何应对这些趋势？

为了满足不断变化的市场需求，永强集团成立了两家新公司来应对关键领域：





• **SunVilla** – 我们的 SunVilla 品牌面向美国的高端专业户外家具市场，提供各种优雅、高品质的家具，主要是铝制家具和合成柳编家具；SunVilla 还致力于打造出出色的产品易用性和客户服务。该品牌主要向专业市场和俱乐部提供高端产品。

• **Royal Garden** – Royal Garden 是我们的其中一个新品牌，主营线上业务。Royal Garden 成立于 2011 年，现已成为一个休闲家具品牌，提供各种各样不同材料的产品。该品牌还对永强集团如何定义户外居室体验起着重要作用。

### 永强集团如何确保质量？

自成立以来，永强集团一直得到客户的信任，我们对此感到十分自豪。我们保持客户信任的策略之一是，对产品进行最严格的科学测试或检验。占地 1,200 平方米的永强集团产品测试和检验中心由我们与 Bureau Veritas Group 联手打造；后者是一个独立鉴定机构，负责验证我们的测试

程序的精确性，确认我们的测试设备的准确性，以及证实我们的标准是可信且有效的。此外，我们的技术人员会执行 100 多种分析，包括在各种不同的环境条件下执行九个类别的测试，测试范围涵盖产品以及产品材料和性能可想到的每个方面。

### GLEN RAVEN 如何成为永强集团的合作伙伴？

我们很自豪有 Glen Raven 这个业务合作伙伴。十年来，Glen Raven 就是永强集团这个大家庭的一分子。我们的高端品牌 SunVilla 与 Glen Raven Custom Fabrics 的设计团队非常紧密地合作，旨在打造出最佳的面饰用织物。Glen Raven 还与我们的主要客户非常紧密地合作，以帮助确定哪些织物与客户的销售场地最搭配。

我们选用纯色的 Sunbrella® 织物，这样，消费者可以将其作为空白的画布，再饰以色彩缤纷、充满活力的枕头。我们相信，

将中性的纯色与色彩鲜艳、带有美丽图案、充满质感的枕头织物结合使用，每个消费者都可以打造出非常棒的户外区域。这种织物选择方法使我们可以重塑客户的户外居室伞具体验。

网站为 [yotrio.com](http://yotrio.com)

“

如今，我们不再用“庭院”这个词来描述户外空间，而是用“户外居室”这种说法。

ROBERT SAYRE  
永强集团公司副总经理



# 共同愿景

让 ACADEMY AWNING 和 CABANAS BY ACADEMY 为全世界遮阳挡雨



在南加利福尼亚州，土地和房地产非常昂贵，因此，企业总是想方设法充分利用已有的空间。位于太平洋帕利塞德的卡弗雷基督学校 (Calvary Christian School) 正是这样做的。为了充分利用学校场地，该学校购买了一批桌子放在运动场旁边的庭院里，供学生聚在一起聊天和吃午餐。

然而，学校没有考虑到天气问题。由于没有遮挡，晴天时学生使用这些桌子会受到有害紫外线的照射，雨天时又会被淋湿。该学校需要解决这个问题，于是找到了 Academy Awning, Inc.；后者是一家总部位于洛杉矶的公司，拥有 100 多年的行业经验，为大洛杉矶地区一些最著名的地标和《财富》100 强企业提供遮阳解决方案。

“我们与该学校的设施团队合作，在确保我们充分了解了对方的所有需求后，我们才安排 Academy 设计师和工程师。” Academy 副总裁 Michael Richman 说，“我们与该学校合作设计了一个能为那些桌子遮阳挡雨的结构，该结构还带有一块遮阳板，用来把运动场和桌子隔开。”

当项目进入到效果图流程时，Academy 设计师使用计算机自动设计系统向卡弗雷基督学校展示项目完成后的效果。该流程使 Academy 可以在制造产品之前生成如实的项目效果图，这种方法可以改善客户的购买体验并设定对成品的期望。

“Academy 之所以能够超越竞争对手，是因为我们是一家销售和营销驱动型公司。” Michael 说，“我们向加利福尼亚州、美国和全世界各种规模的客户积极推介我们的遮阳解决方案，卡弗雷基督学校项目只是其中一个例子。”

Academy Awning 是商用遮阳篷、天棚、伞具、遮阳结构和帐篷定制制造及安装领域的佼佼者。其客户来自美国各个州以及全球 15 个国家/地区，遍及餐厅、酒店、零售和商务等行业。Academy 在洛杉矶有一家占地 30,000 平方英尺的工厂，该公司的每一件定制产品都是在那里完全按照客户要求设计并制造的。

“我们将优质的产品和服务与经验丰富的行业专家相结合，为世界各地的企业提供卓越的设计。” Academy 创始人兼总裁 Jim Richman 说，“我们有 40% 的业务来自加利福尼亚州以外的地方，这使我们成为全美国餐厅、酒店和度假村以及零售/商业应用小屋项目的首选供应商。”

对于 Jim 来说，拥有 Academy Awning 是毕生的商业梦想成真。1984 年，一家名为 Academy Tent and Canvas 的帐篷结构制造商在南加利福尼亚州蓬勃发展，其产品主要用于住宅和商业应用。当时，该公司没有专门经营遮阳篷，在之后的近十年里也不打算改变经营方向。然而，到了





20 世纪 90 年代，遮阳篷突然变得大受欢迎。该公司的拥有人必须作出决定。

“其实是一个很简单的决定。” Jim 回忆说，“要么增加遮阳篷部门，要么把整家公司卖掉。他们选择了后者。”

Jim 当时是一家《财富》500 强企业的高管，他通过一位共同的朋友认识了 Academy Tent and Canvas 的拥有人。他从未尝试过创业，但这个念头一直在他心中挥之不去；对于 40 出头的高管来说，创业有时是一个自然而然的选择。Jim 在 20 世纪 90 年代入股了 Academy Tent and Canvas，20 年后，原来的拥有人决定另行建立帐篷业务，于是他全权掌管了该公司。

为了向该公司的悠久历史致敬，Jim 将公司更名为 Academy Awning，并将业务简化为仅适合商业应用的两个主要产品系列：遮阳篷和帐篷屋；后一项业务由 Cabanas by Academy 负责。Jim 的儿子 Michael 曾在金融行业任职，于 2011 年成为 Academy Awning 这家私营企业的合作伙伴。在公司 25 周年之际，父子俩传达了对公司的共同愿景。

“Cabanas by Academy 是设计和制造中心，提供定制的帐篷屋和遮阳结构，将客户的愿景转化为充满互动性、新颖的户外体验。” Jim 说，“我们全心全意为客户服务，不懈地致力于确保我们的产品能够提高客户空间的利用率，并改善环境与使用者之间的关系。”

丽思卡尔顿酒店和四季酒店是 Cabanas by Academy 的其中两家国际客户，Cabanas by Academy 为其设计、制造并安装定制帐篷屋。Cabanas by Academy 还与星巴克、威斯汀酒店 (The Westin)、威尔希尔酒店 (Hotel Wilshire)、比佛利山区广场酒店 (Beverly Hills Plaza)、Trader Joe's、全食超市 (Whole Foods) 及其他国际品牌合作。

“我们取得成功的关键在于，注重营销并将客户服务放在第一位。” Michael 说，“我们的设计师从每个项目一开始就全程参与其中，他们还紧跟多个行业、涉及不同客户的最新面料趋势。”

在紧跟最新面料趋势方面，Academy Awnings 和 Cabanas by Academy 手中还有另一张王牌，那就是 Sunbrella®。





“

我们将优质的产品和服务与经验丰富的行业专家相结合，为世界各地的企业提供卓越的设计。

**JIM RICHMAN**  
Academy Awning 创始人兼总裁

Jim 认识 Sunbrella 已将近 30 年，他从成立公司之初就选择了这个品牌作为合作伙伴。“Sunbrella 品牌在我们行业是一个传奇。” Jim 说，“如果客户只知道一种织物，那肯定是 Sunbrella。”

Glen Raven 的经销子公司 Trivantage® 为客户提供所需的织物，该公司的高级客户代表 Lydia Kauffman 带领的团队负责为 Richman 家族旗下的企业和设计师提供新设计和业务发展建议，同时帮助他们及时了解不断变化的客户品味。

“与 Trivantage 合作使我们公司变得更强大。” Jim 说，“我觉得 Lydia 令我们的设计和营销团队如虎添翼。她密切关注与我们相关的市场动态，还经常向我们提供有关最新趋势和颜色的建议。”

网站为 [academyinc.com](http://academyinc.com)



# GEOSYNTHETICS

为老旧渡槽项目带来现代解决方案

1918年，那时的世界完全不是现在的样子。在那一年，美国建立了时区并批准使用夏令时；南非总统纳尔逊·曼德拉出生；第一次世界大战结束。艾兰山谷 (Elan Valley) 渡槽差不多就是那时安装的，距今已有将近 100 年，该渡槽的作用是从威尔士的艾兰山谷向英格兰伯明翰市供水。

爱德华时代的管道无法满足 21 世纪的需求。如今，该渡槽为 120 万名居民供水，每日排水量将近 3 亿升。一家名为 Severn Trent Water 的私营水务公司意识到，那些管道的容量远远无法满足伯明翰市目前和未来的需求。于是，该公司启动了一个项目来翻新和更换供水管道。但这并非易事。艾兰山谷的地形很复杂，那里有六个水库坐落在绵延起伏的山丘之间，这对 Severn Trent 造成了他们无法独自解决的难题。于是，他们向 Strata Systems 的英国经销商 Geosynthetics Limited 寻求解决方案。

“基本上，我们有一条旧隧道用于从艾兰山谷向伯明翰市供水。”

Strata 国际岩土工程总监 Phil McGoldrick 说，“Severn Trent 需要在山的一边钻出一条旁通管道。这意味着需要使用重型机器以及用以支撑机器的平坦加固平台。在山区很难找到这些设备。”

在机器支撑方面，Geosynthetics 建议用 StrataGrid® 和现场所得材料（从现场挖掘回收的泥土）建造加筋土挡墙 (RSW)。该挡墙长 160 米，最大高度为 14 米，倾斜 85 度。然后，在这堵几乎垂直的土挡墙上建造了一个加固工作平台，用以支撑一台 1,000 吨的起重机和一台 150 吨的隧道掘进机 (TBM)（起重机用于组装隧道掘进机，隧道掘进机用于钻旁路）。

“为了能够容纳所有设备，我们必须在加筋土挡墙上为这些机器建造尽可能大的工作区平台。” McGoldrick 说，“因此，我们决定采用立面设计。”

为了建造直立的加筋土挡墙，他们使用了 43 层单轴 StrataGrid 以及从隧道挖掘获得的泥土。

“该项目位于威尔士中心。” McGoldrick 说，“最近的采石场都离我们很远，因此，把岩石运到项目现场需要很高费用，而且非常不环保——对岩石进行爆破，很多卡车往返于采石场和项目现场。目前，英国土工格栅工程的一大优势是，通常可以直接利用在项目现场获得的泥土。这是 StrataGrid 与劣质泥土结合使用的典型例子，以确保可持续再利用。”

除了减少碳排放，将现场所得材料和 StrataGrid 结合使用还缩短了项目工期并降低了总成本。

“对于这种结构还有另一个选择，那就是，建造 14 米高的混凝土墙。” McGoldrick 说，“这种方案的成本



“

STRATA 始终坚持一个目标，那就是，为客户提供具有创新性和成本效益且环保的解决方案。

PHIL MCGOLDRICK  
Strata Systems 国际岩土工程总监

比第一种方案高 40% 左右，而且项目现场也没有混凝土，需要从别的地方运来。运输会增加碳排放和成本，而且，建造混凝土墙所需的时间会使项目工期延长一倍。按照那样的高度和长度建造一堵混凝土墙大约需要四个月，而我们建造加筋土挡墙只用了八周时间。”

那堵直立墙虽然没有用很长时间来建造，但却非常坚固耐用。

“StrataGrid 是用一种名为聚酯的聚合物制成的，因此，其每单位重量具有很高的拉伸强度。” McGoldrick 说，“以混凝土梁为例，它具有较高的抗压强度，但如果对它增加拉力，它会断裂。因此，需要在混凝土梁里加入钢筋。在我们的项目中，如果说泥土是混凝土，那么 StrataGrid 就是钢筋。在土挡墙的垂直层中使用土工格栅可打造出复合结构。聚酯具有很高的拉伸强度和长期耐用性。采用这种材料的结

构的寿命长达 120 年。”

这样的项目在英国尚属首次，McGoldrick 相信，这只是这种项目模式的开始。

“这个项目不仅开创性地将土工格栅和现场所得材料结合使用，而且是英国同类项目中最高的结构。” McGoldrick 说，“客户希望我们将这种模式应用于全球市场。Strata 始终坚持一个目标，那就是，为客户提供具有创新性和成本效益且环保的解决方案。艾兰山谷渡槽项目正是这个承诺的体现。”

网站为 [strataindia.com](http://strataindia.com)

# 全球商业环境的复杂性





Barcalounger Outdoor Living, Pacific Casual, LLC 旗下一个部门

2003年，Glen Raven, Inc. 的一众高管来到中国东南部苏州市的一大片耕地进行考察，此行的目的是确定在苏州成立 Glen Raven Asia (GRA) 的可行性。苏州是江苏省的一座重要经济城市，与上海这个世界上人口最多的城市有着密切的经济往来。Glen Raven 希望找到一个最具战略意义的位置来建立其在美国以外的首个制造中心，苏州是他们到访的其中一个中国城市。他们最终选择了苏州，是因为这个新兴城市的发展势头强劲，而且其地理位置有助于 Glen Raven 满足中国及全亚洲客户对高品质功能性面料不断增长的需求。

“在如今复杂的全球商业环境中，公司必须在更靠近其现有和潜在客户群的地方经营业务。” Glen Raven 首席执行官 Leib Oehmig 说，“我们在亚洲的业务可巩固我们在全球市场上的地位，并推动 Glen Raven 在未来十年里释放无限的发展潜力。”

经济学家仍然看好中国这个世界第二大经济体在全球范围的发展前景。数十年来，《经济学人》一直在关注中国这个世界上人口最多的国家的发展情况。该媒体称，作为亚洲最大的经济体，

中国在 2018 年的增长率预计达到将近 6%，仅次于印度；后者是当今世界上发展最快的大经济体，增长率预计将近 8%。对于准备开拓新市场、把握商机、寻找贸易合作伙伴的企业来说，这些预测是好兆头。

“全球商业环境的反复无常会带来巨大挑战，但企业若想取得长期成功，必须先入场接受挑战。” Oehmig 说，“通过在苏州建立工厂，我们不仅可以顺利地更靠近客户的位置进行业务拓展和创新，而且占据了有利的战略位置来满足亚洲、欧洲及其他地区客户的采购需求。”

至今，GRA 成立已经 15 年，这个多面性的业务中心带领着 Glen Raven 在中国及全亚洲的产品开发、营销、采购和制造活动，主要涉及 Sunbrella® 和 Dickson® 品牌的高性能织物。GRA 的许多客户是在中国设有制造业务的北美公司，例如 Pacific Casual, LLC。

Pacific Casual 的总部位于加利福尼亚州卡马里奥，在中国杭州设有生产厂，在上海和菲律宾设有办事处。在进入户外家具行业之初，该公司主要生产花园小屋和结构，但很快就将业务扩大到餐桌椅和软垫式休闲家具。最近，Pacific Casual

与著名品牌 Barcalounger 合作成立了 Barcalounger Outdoor Living (BOL)，这个新成立的休闲家具部门主要面向专业市场。BOL 的每个系列都有标志性的可活动家具，例如三体位躺椅、旋转摇椅和旋转滑翔休闲椅。

Pacific Casual 的领导很早就意识到需要在中国建立制造中心，这样既可以在美国大众市场上保持竞争优势，又可以满足美国以外其他国家/地区新兴中产消费者的需求。

“中国和亚洲中产消费者群体的壮大刺激了优质户外产品需求的增长。” Pacific Casual 首席执行官 Dale Boles 说，“我们在中国的制造厂使我们可以快速处理当前的订单，同时在战略上做好准备，继续在环太平洋地区、台湾和澳大利亚拓展业务。”

北卡罗莱纳大学克南-弗拉格勒商学院金融学教授兼副院长 Christian T. Lundblad 博士表示，在如今这个复杂的全球商业环境中，公司要取得成功往往需要将总部和制造厂设在不同的国家/地区。但他又补充说，采用这种方法的公司必须做好充分准备，在享受全球化经营带来的优势的同时，应对随之而来的种种困难。



网站为 [barcaloungeroutdoorliving.com](http://barcaloungeroutdoorliving.com)



CHRISTIAN T. LUNDBLAD 博士

“这样的经营模式具有极高的复杂性，而且会很大程度影响您在另一个国家/地区的业务。” Lundblad 说，“对于总部设在美国或西欧并在其他国家/地区设立了制造厂的公司来说，面临的挑战是如何解决其他国家/地区对当地企业所采用的监管体系与本国的差异。”

他指出，例如，亚洲和美国在法律、知识产权和环境保护方面有很大差别。

“某些企业保护措施在美国常常被认为是应当有的，但在其他国家/地区，这些保护措施极为复杂，有人甚至认为是晦涩难懂的。” Lundblad 说，“跨国经营当然不像从美国的一个州搬到另一个州那么简单。将业务转移到另一个国家/地区后，必须解决各方面存在的任何细微差异，这样才能

实现成功的跨国经营。”

当被问到为什么纺织企业看好中国的长期发展前景时，Lundblad 指出，正如亚洲许多国家/地区一样，中国的中产消费者群体在不断壮大，随之而来的是将近两位数的增长率。

“如今，中国的中产阶级要求产品更加富有趣味和种类齐全，而且重视质量。” Lundblad 说，“当然，对于任何一个经济体来说，保持如此高的增长水平总会遇到限制，但中国将会继续成为世界上的一大经济体，因为这个国家政策灵活且善于应变。”

Pacific Casual 从成立之初就开始与 Glen Raven 合作，他们看到了设计优良的高端功能性织物在亚洲的巨大发展潜力。Boles 说，因此，这证明了 Pacific Casual 的制造战略是正确的，并使他们下定决心维持与其供应商之间的重要合作关系。

“Glen Raven Asia 的苏州工厂对于我们极其重要。”他说，“中国的客户越来越注重设计，因此，他们要求图案、纹理和材料具有更高质量且紧贴潮流。能购买到在中国制造的 Sunbrella 织物可缩短我们的生产周期，并使我们能够满足这个蓬勃发

展的市场的需求。”

美国制造商继续将制造中心设在国外的可能性有多大？据 Lundblad 称，随着世界上许多国家/地区中产消费者群体的不断壮大，这个趋势预计会持续下去，但需要注意一些问题。

“在新兴世界，国家之间的联系将会更加紧密，经济也会进一步发展，但保持经济增长所面临的风险来自西方经济体不稳定的政治力量。” Lundblad 说，“作为历史的脚注，我们可以回想一下民粹主义目前的蔓延情况，包括反全球化思潮。截至今日，短期来看这对新兴世界意味着什么尚需拭目以待。”



# 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

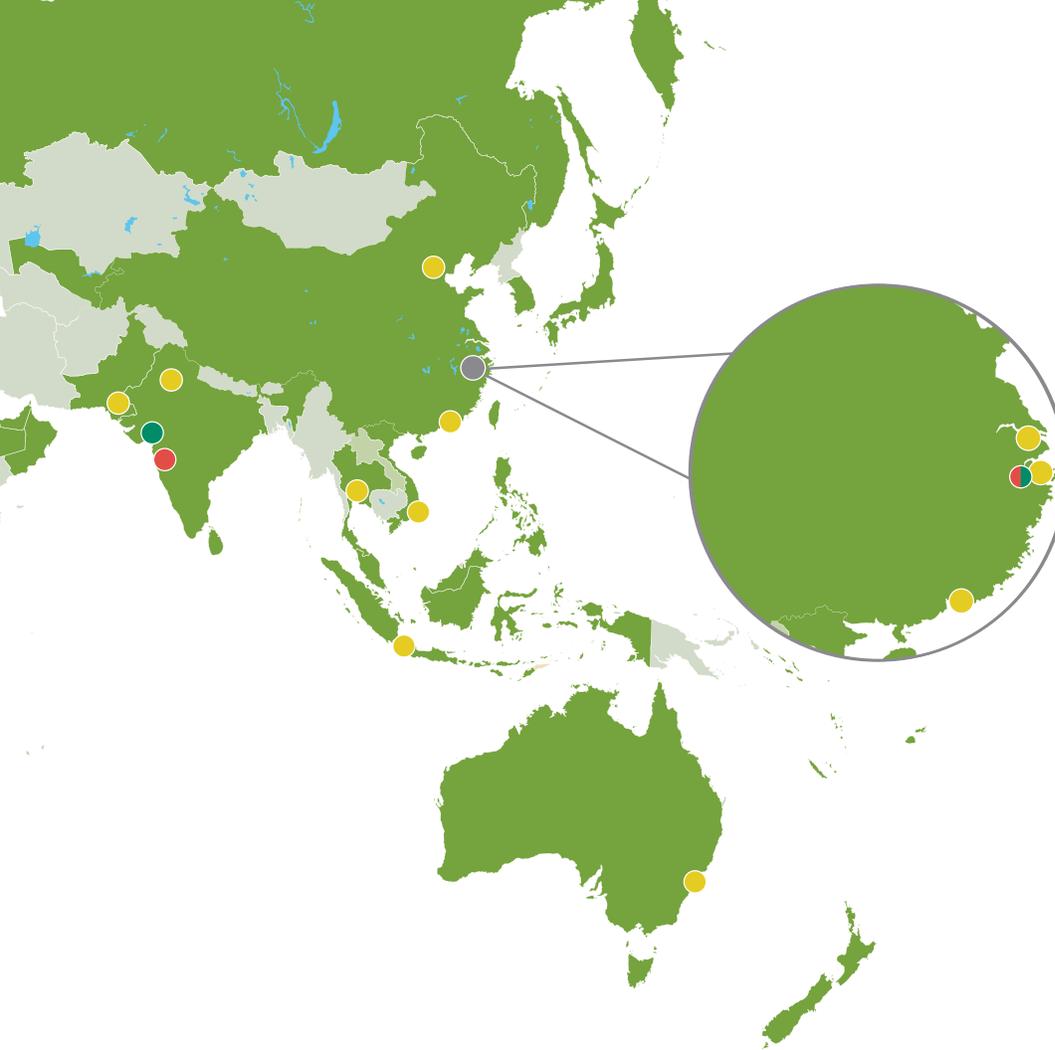
## TUNALI TEC

- Tunali Tec Cuernavaca  
莫雷洛斯州休特佩克  
墨西哥  
800.00.886254
- Tunali Tec Guadalajara  
哈利斯科州瓜达拉哈拉市  
墨西哥  
800.00.886254

## DICKSON-CONSTANT

- 公司办事处  
法国瓦斯奎海  
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
- Dickson-Constant GMBH  
德国富尔达  
49.(0)661.380.82.0

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



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

- 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  
北卡罗莱纳州 Glen Raven  
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  
北京市海淀区  
86.10.8836.5210
- 销售办事处  
广州市天河区  
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