

RAVEN

2019年冬季刊 | 第31期



Leib Oehmig
首席执行官

创意意味着什么？Merriam-Webster 将创意定义为“具有创造的质量，而非模仿”。如果我们接受这个定义（肯定还有其它定义），那么从一开始就坚持创意，这一点为什么很重要？本期文章探讨了为何创造、这样做意味着什么，也许最重要的是，不利用创造力来推进业务运营的结果。

公司鼓励员工发挥创造力的一种方式是通过工作场所本身。今年早些时候，Glen Raven 开放了 Sunbrella 总部，这是一个促进创新和与世界各地客户及合作伙伴合作的空间，作为 Sunbrella® 新的全球总部。该总部是1901年由Glen Raven建造的工厂，重新设计，修葺一新。这栋19世界的建筑全新室内设计融了公司的传奇纺织历史和现代建筑设计，提供了一个创新灵感之地。如果您未曾去过，我鼓励您亲自去看看，看这个工作场所如何产生新的创意并将其转化为新的机遇。

新的创意成为Atlanta Bed Swings的标准，Tice家族在经历了一次毁灭性的房屋火灾后，寻求新的方式东山再起。在火灾的灰烬中一个新的创意产生，重新构想新的标志性美式住宅特点 - 前廊。如今公司的发展轨迹没有表现出任何衰退迹象，甚至公司开放了一个“智能展厅”。其运作原理您不容错过。

在过去将近四十年间，West Coast Canvas 在加利福尼亚州中央山谷开创了业务，以确保无忧乘船体验。公司所有者 Curt Page 认为企业必须持续创新，才能与时俱进，West Coast 正是如此。继续阅读，以了解“West Coast Canvas 2.0”的来龙去脉，以及 Glen Raven 如何帮助 Page 在近乎灾难性的商业挫折后东山再起。

技术硬件经销商 Trinity3 Technology 一年将其全国销售团队派往 125 场活动。为管理所有移动部件以及展会与活动人员，该公司转向 Glen Raven 的子公司——专注于移动和网络企业软件的软件开发公司 Switch Four™。结果如何呢？WorkTrip® 是一款桌面软件和移动应用程序，能够整合一场活动策划和执行所需的一切，一站式解决。阅读后您可能发现这正是您自己也在寻找的应用程序。

最后，我们介绍了全球发展最快经济体之一的印度，了解 Strata GeoSystems 如何在全世界建立关键基础设施。Strata 是与 Glen Raven 的合资企业，其致力于为世界上最复杂的工程挑战寻找创意解决方案，书写了辉煌的故事。您可能会吃惊地发现 Strata 解决问题的方法适合于任何领域。

您如何创新？是什么激励您改善自己的工艺并启发他人？虽然 Glen Raven 随时愿意帮助您将想法转化为现实，但只有您能回答这些问题。



Atlanta Bed Swings, 以将南方魅力和新技术融入定制户外家具而著称, 开发并建立了一个“智能展厅”, 以覆盖邻近州的客户, 其一大关键卖点则是公司使用 Sunbrella® 面料。| 第 6 页

RAVEN

2019 年冬季刊 | 第 31 期

02

SUNBRELLA 总部: 使客户感受宾至如归

10

WEST COAST CANVAS 浴火重生, 东山再起

16

STRATA 加速全球整合

06

ATLANTA BED SWINGS 将南方魅力与新技术融入定制户外家具

14

WORKTRIP 为 TRINITY3 TECHNOLOGY 简化活动策划

封面:

SUNBRELLA 是 GLEN RAVEN 最重要的品牌之一。SUNBRELLA 总部的建立, 旨在促进创新, 与全球客户和合作伙伴的融合。







SUNBRELLA 总部

使客户感受到宾至如归

Sunbrella®回家：Sunbrella 总部是一个促进创新，与全球客户和合作伙伴融合的空间。是该品牌新的全球总部，坐落于 Glen Raven 拥有119年历史的工厂内，修葺一新。1961年在此工厂内织出了 Sunbrella品牌的第一码面料。

这栋19世纪的建筑，内部装饰一新，将 Glen Raven和其创始人Gant家族的传奇纺织历史与纽约设计公司TsAO & McKOWN的现代建筑设计完美融为一体，为 Sunbrella富有激情的员工和业务合作伙伴提供了一个灵感空间激发创作。

Glen Raven Custom Fabrics 户外市场总监及 Glen Raven 创始人的之曾孙 Allen Gant 三世说：“我们需要更多空间，但更重要的是，我们需要一个由 Sunbrella 称之为家的地方。”“在 Sunbrella 发展生命周期中，这是为该品牌提供自己空间的绝佳时机，而且比起其诞生之地，没有更好的地方可以称之为家了。”

这座建于1901年的建筑是Glen Raven建造并全资拥有的第一家工厂。斗转星移，纺纱、织造和整理搬到了 Glen Raven 更新的先进工厂中，给了这个充满历史感的空间新的可能性。发展仍在继续，2014年底，公司领导层开始物色 Sunbrella 接下来的公司总部。

Allen E. Gant, Jr.（董事会主席及公司创始人之孙）和首席执行官 Leib Oehmig（在 Gant, Jr. 退出执行领导层后成为首席执行官）于 2017 年决定留在当前厂区并发扬光大该品牌的历史和传统。Sunbrella 新的全球总部的想法于是诞生。

“该建筑为未来有效工作场所所需的空间和创业精神设立了新的标准，” Gant, Jr. 表示“世界形势日新月异，如果一家公司不能与时俱进，它在未来就不会成功。我们必须拥有创新能力。这栋建筑鼓励我们创新。”





在这个竣工后的空间里，该品牌的历史在建筑细节中体现得淋漓尽致，例如嵌入了金属卡环的 119 年松木地板，追溯到早期的生产情形，同时还暴露有结构梁和原始砖砌工艺。这些历史元素还融入了更多现代元素，包括让建筑正面充满自然光照的玻璃墙、一个现场咖啡店，以及建筑两层之间延伸的垂直花园。整个工厂都融入了 Sunbrella 织物：公共座椅区布面椅上、用作卷帘、大楼梯顶部迷人的定制大窗帘，以及咖啡店的椅子上。

“行走在 Sunbrella 总部的设计、创意和营销团队之间，看他们与我们的客户并肩协作，各种精彩应接不暇。” Oehmig 说。
“这栋建筑是我们客户的另一个家，代表着新一代的生产力、协作和灵感，为 Glen Raven和我客户的未来开辟了一条道路。”

“我们的现代化工作空间将推动 Sunbrella 品牌的未来发展，其设计旨在激发员工、客户和访客的创造力。” Oehmig 说。

“已竣工项目通过建筑物的光泽体现了我们的历史，并通过精心布置的 Sunbrella 织物展望我们的未来。这不仅仅是砖砌建筑；也是一切开始的地方。而现在它也是一个用来创造的地方。”

“

这不仅仅是砖砌建筑；
也是一切开始的地方。
而现在它也是一个用来
创造的地方。”

展望未来，Sunbrella 总部将继续安置 Sunbrella 最好的资产——员工。每个领域的聪明头脑都将从这座建筑的传奇历史获得能量和启发，并将持续尊荣品牌的历史，持守承诺，成为引领市场的性能品牌，在现在以及未来许多年成为全球信赖的选择。

LEIB OEHMIG
首席执行官





ATLANTA BED SWINGS

将南方魅力、新技术
融入定制户外家具

2012 年圣诞节前后，一场房屋大火摧毁了 Mike 和 Erin Tice 90% 的房屋和物品。这对夫妇和他们的五个孩子没有保险，只能重新开始。他们在 Florida Panhandle 购买了一些未开发的土地，并搬进了一栋加宽的活动房屋。这个家庭从那里开始白手起家创办了他们的企业 Atlanta Bed Swings，如今生意红火。

“我们从火灾的创伤中起家，” Erin 说。
“而这继续激励着我们。在 Atlanta Bed Swings 之前，Mike 在改造和制作各种家具，但我们在市场上发现了一个绝佳的机遇，在南方的吊床文化中采用创新方式。”

在全球人类历史上，人们设计了具有户外特色的民居，例如庭院或露台，用于社交聚会、商务会议和自然通风，以消暑乘凉。门廊不仅具有相同的功能，而且被视为美式住宅一个独一无二的特色。门廊吊床（吊在有顶门廊下的松软、带垫子的吊床）从 19 世纪晚期和 20 世纪早期开始出现，当时的“睡觉门廊”提供新鲜空气，以便人们健康呼吸、消热解暑。

Mike 说：“这并不是一个新的创意，我们只是通过创新将它进行了复兴。”
“现在它被视为住宅里的奢侈品。”

Mike 一直为自己工作，多年来，他制作了各种室内和室外家具。通过他的家具业务，他几年前被佛罗里达州某海滩的一名设计师聘请制作吊床。最初，他说他没有特别关注吊床项目。但通过他改进和完善自己工艺的天然内驱力，他形成了一套专门的技能。他在继续提供各式各样的家具时发现家庭消费者对吊床的需求日益增长。他们于 2015 年将业务重新品牌化，专门从事吊床业务。2017 年，他们开始通过 Glen Raven 的分销子公司 Trivantage® 与 Sunbrella® 开展业务。

Mike 全家作为一个团队来制造吊床，从缝制床罩到组装枕头垫。他们受到 Sunbrella 提供的 5 年质保的启发，也寻求其成品提供五年质保。这意味着需要获取最好的产品，包括高品质油漆，木材和 Trivantage 采购的配件，以提升产品寿命。





“

这并不是一个新的创意，我们只是通过创新将它进行了复兴。”

MIKE TICE
Atlanta Bed Swings 老板

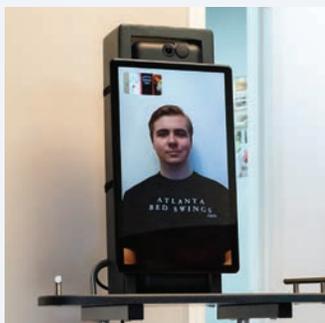
Tice 夫妇的长子 Tyler 在火灾时很年轻，但 Erin 说他一直有超出自己年龄的成熟，目标和驱动。Tyler 看到了数字化可为公司带来的潜在增长机遇，自学并搭建了公司网站。他精明能干，开始协助他父亲在市场上和电商渠道进行商业沟通和销售。他的职位随着时间的推移而演变和发展，现在 18 岁的他便正式领导公司的销售和营销工作，并在攻读商务本科学位。他的工商业天分很早就显露出来了。Erin 表示，大型公司在与他交谈并向他发送产品电子邮件后，向提供销售职位，而没意识到他仍然是未成年人。

这是一个彻底的家族企业，他们的次子 Michael 17 岁，也在吊床和框架车间工作。15 岁的 Jacob 喜欢学习工业机械，他会承担切换缝纫针的/等任务。家中最小的两个孩子 - 一个儿子，一个女儿，现在的参与度没那么高，但仍然会承担更多适合其年龄的职责，例如在“枕头日”帮助家人一次组装很多枕头。

Mike 和 Erin 强调说，虽然孩子们不必打理家族事业，但我们期待他们成年之后要从事某项工作。作为父母，要教会孩子明白良好的工作道德是什么，这很重要。

Mike 说，除了在火灾之后重建他们的生活之外，拥有自己的生意也一直激励着他。这还导致他对美国制造产品的热衷，他也强调从 Sunbrella 织物到五金件的一切材料都从美国工厂采购。美国制造到目前为止对他们的业务发挥了良好作用：Tyler 表示，他们的数据显示，两年前转用 Sunbrella 织物后，他们取得了指数级的增长——每年增长 50%，相比之前采用其他面料时，年增长量仅为 35%。

随着公司不断发展，这个家族越来越着眼于未来。虽然该家族位于佛罗里达州，但他们在亚特兰大都会区拥有庞大的客户群。面对出差需求越来越多这个痛点，Tyler 和 Mike 在 2019 年有了开发“智慧展厅”的想法，并付诸实践打造完成。关键功能？大家都无需实地出现在那里。



“人们已习惯于在没有销售人员出现的情况下购物”，Tyler 就日益增加的在线购物习惯说道。“但是对于一个像吊床一样的大型奢侈品，他们希望亲自看到并感受后再做出购买决定。”

凭借智能展厅，客户可以随时安排预约。Tyler 向他们发送了一个独特的键盘代码，以便进入这个场地，并会在客户走进展厅时打开灯光。从那里，他们会遇到一个带有屏幕的轮式自助机，通过视频聊天与他们的一个代表进行连接——Tyler、Mike、Erin 或 Cindy — 无论他们在哪里。然后，他们和自助机一起走过三个不同的吊床场景，展示他们可以测试产品的地方，并切实评估颜色和和纹理。展厅的最后一个阶段是一间视频会议室，配备小吃和饮料，让顾客在讨论细节的同时享受舒适愉悦的体验。展厅根据锁闭指令，在客户离开后，展厅会设置为关闭电源。

“我们计划使用这个理念来向亚特兰大之外的地区扩张”，Tyler 说。“迄今为止，反馈非常积极。我们正在思考更进一步，这个展厅理念能够高效地，以最佳体验展示我们的产品。”

请访问网站：atlantabedswings.com



A photograph of a destroyed industrial site. In the foreground, there is a dark, rusted metal cabinet with several drawers. Behind it, a large roll of white canvas is visible, partially covered in ash and debris. The background is filled with twisted metal, charred wood, and other industrial wreckage, suggesting a fire or explosion. The overall scene is one of devastation and destruction.

WEST COAST CANVAS

重新聚焦，东山再起



当 Curt Page 还在上高中时，他在一个朋友的父亲那里找到了一份工作，这位朋友的父亲在萨克拉门托河三角洲附近拥有一家当地海事帆布店。毕业后，他在这家店铺全职工作，并迅速晋升为三处门店的经理。正是在那里，Sunbrella®的一名销售代表穿着太平洋蓝色 Sunbrella 面料的西装进行了自我介绍。近 40 年后，Page 仍在海洋帆布行业工作，并与 Trivantage®保持密切合作。虽然他在同一个行业，同一地区工作了数十年，但他天生的灵活性，发现机遇的眼光和拥抱不断创新成就了他传奇的职业生涯，即使面临巨大挑战的时候，也能取得成功。

“我现在已经有 57 岁了，而这是我唯一做过的工作”，Page 说道。“多年来，Trivantage 团队一直是我的坚强后盾。”

“我没有哪天不会想起对于此次火灾我所忘记的其他三件事，但迄今为止我听到的积极响应非常棒。当然，我的退休和退出策略已经发生了变化，但所幸我很健康、坚强、真正喜欢我的工作。”

CURT PAGE

West Coast Canvas所有者



作为一位早期时代的企业家，Page 在 19 岁时白手起家，成立了 West Coast Canvas。虽然年轻，他已经在朋友的家族企业中取得多年的工作经验。在接下来的 38 年中，West Coast Canvas 稳步发展。虽然他仅仅专门从事帆布和家具装饰，但 2008 年经济衰退之后，Page 在游艇中发现了一个盈利的新市场，并将业务从帆布扩展到包括船舶电子、橱柜和木工。

衡量风险之后，他选择拓展业务到这些产品和服务。风险带来了回报。Page 现已在游艇业务中声名鹊起，并在该地区发展了强大的海洋专业人士和游艇业主人脉网络。

去年，公司出现了他可以真正休个假的条件。他和他的妻子在 2018 年秋季进行了一次三周的公路旅行。随着他们进入 2019 年，他拥有 22 名全职员工，包括 Page 正在培训总经理，以便在某天接班执掌业务。正向现金流和良好的计划并不能弥补随机而来的坏运气。

“在 1 月底和 2 月初，我出城度过了一个长周末，” Page 说道。“星期二晚上，我接到了电话，说我的公司起火了。整栋建筑都被吞噬了。”

这栋建筑物是一个位于码头偏远乡村地区的仓库，满足一次灾难性火灾所需的所有恰当条件。木结构中存储了大量易燃可燃材料。其偏远的位置导致火灾报告延迟，然后紧急响应者花了相对较长时间才到那里。

“我们的一切都损失了，” Page 说道。“我在那里连一把螺丝刀都没有弄出来。”

检查员无法断言，但火灾的原因可能是电气。虽然保险覆盖了此次事故，但 Page 并没有随着业务增长更新他的保险。

“我的保额严重不足，且没有意识到这一点，” Page 说道。“这得怪我。我的保险经纪人 38 年都是同一个，我们当然增加了几次，但这并没有赶上我们的业务增长。”

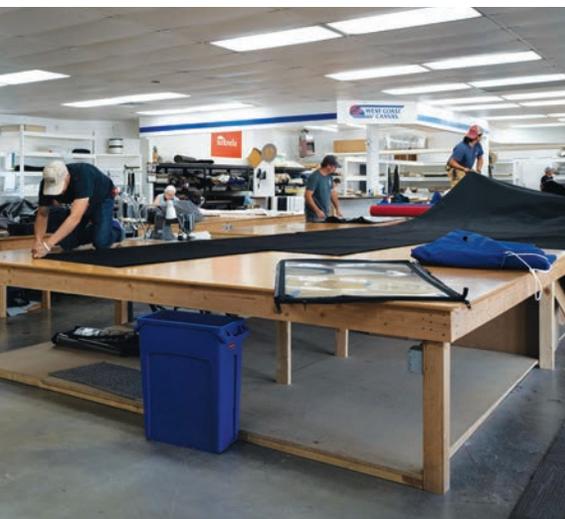
最终，保险同意对损坏物品承保 250,000 美元。不幸的是，算上 38 年职业生涯积累的所有设备和材料后，他估计损失超过 100 万美元。

有些迷信的人说不幸的事总是接踵而至，三个一组，而且 Page 似乎听信了这个。在火灾的三周之后，Page 摔倒并且右手腕骨折。他们正在全天候工作，以尽快建立新的车间，而他的总经理因不堪额外压力和责任，意识到他不再想执掌业务并辞职。但是 Page 和 West Coast Canvas 其余的团队已经做好准备，机智而创造性地重建业务并尽快运营。

“

我的一些员工已经跟我工作了 20 多年，这对一家公司可以说明很多。他们全部帮助重建了 WEST COAST CANVAS 2.0。

CURT PAGE
West Coast Canvas 所有者





“我们正在全力恢复，” Page 说道。“我的一些员工已经跟我工作了 20 多年，这对于一个公司说明了很多。他们全部帮助重建了 West Coast Canvas 2.0。我认为，我们在不到一年的时间内便将运营恢复到了火灾前约 75% 到 80% 的水平。”

仅仅在几周之后，他们发现了一个可以搬进去的商业空间。虽然新址位于斯托克顿一个距离码头 20 英里的大型船坞，但空间更新，且对其长期客户来说更为便利。Page 估计他们有九成客户继续在新址与他们合作。

因为保险金太少了，Page 知道他们不能立即恢复他们在火灾前所提供的每项服务。他决定首先恢复他的长久以来的专长业务：帆布和家具装饰。

“我们在重新聚焦于目标业务，” Page 说道。“我们回归最初的业务，船篷，船罩和内饰加工制作。”

我们必须重新订购一切：缝纫机、衬垫工具和所有材料。但是，Page 始终与 Glen Raven 的分销子公司 Trivantage 保持密切关系，并且服务他的销售人员为他提供了一系列帮助，支持他火灾后重建工厂。

“他在火灾后联系了我，” Page 说道。“他们向我发来了 360 码的 Sunbrella，帮助企业恢复业务，我知道我将在剩余的职业生涯中涌泉相报。”

虽然他说宁可立即回到自己的旧仓库，但新址已产生始料未及的积极结果。例如，潜在新客户持续增加。原来的地址非常偏远，通常目标购买客户才会去，而新地址吸引了许多看到公司标志好奇走进来的人，从而成为新客户）。

“我没有哪天不会想起对于此次火灾我所忘记的其他三件事，” Page 说道。“但迄今为止我听到的积极响应非常棒。当然，我的退休和退出策略已经发生了变化，但所幸我很健康、坚强、真正喜欢我的工作。”

访问网站：www.westcoastcanvas.com



WORKTRIP

为 TRINITY3 TECHNOLOGY
简化活动策划



在Glen Raven公司从事展会及活动管理十多年后，Heather Haigler认为一定有更好的方法沟通和管理公司每年参与的展会及各种活动。但她没有简单把各种项目管理软件，聊天平台和电子邮件长连接整合在一起，而是选择更精准的方式 - 寻求一个全球解决方案。因此，2016年，她和联合创始人Nathan Aaron成立了Glen Raven的子公司Switch Four™，并开始开发WorkTrip®。

WorkTrip是一款桌面软件和移动应用程序，为整合及组织活动策划与参会所需的一切提供一站式解决方案。从旅行详情和行程到注册文件和晚餐预订，团队可以在活动准备阶段和进行期间无缝地存储信息并与彼此交流。该解决方案目前已应用到整个Glen Raven集团中，并且有些客户也成为了WorkTrip的用户。

“对于Glen Raven出差人员来说，所有活动的时间表和文件都整合到了一个地方，所以他们将一切掌握在指尖，”Haigler说。“他们不再需要通过无数次电子邮件搜索，才能找到重要的事件信息。”

在明尼苏达州圣保罗，技术硬件经销商Trinity3 Technology立即发现了WorkTrip应用程序的价值。该公司专门针对教育市场销售各种全新和翻新的笔记本电脑和平板电脑。Trinity3 Technology通过其保修计划为硬件增加了价值，可提供长达5年的损坏保护，以覆盖学生手中的硬件可能面临的各种损坏，包括跌落、泼溅、恶意病毒等。

凭借庞大的目标市场（美国有130,000多个K-12学校），Trinity3 Technology积极与全国销售团队在全国开疆拓土。

“

创建一个商业软件分公司有助于GLEN RAVEN多元化发展，并展示了我们对不断创新的承诺，这将有助于我们持续成功到下一个世纪。”

NATHAN AARON
Switch Four 联合创始人

Trinity3 Technology 高级市场 & 展会协调员 Keri Hamel 说：我们的销售人员每年都会参加约 125 次活动，明年我们考虑再增加 10 到 20 场。她补充说，公司正在从 K-12 向高等教育机构扩张，这将为团队提供更多活动机会。“其中大部分（可能有 90 到 100 场）是严格的贸易展览。其他 25 场活动为较小的活动，比如午餐和学习会。”

Hamel 表示，她学会了通过汇编服务文件包来管理所有移动部件和展会人员，装订了 50 多页文稿，包括位置、展览时间表、潜在客户检索、旅行信息，例如酒店、航班和租汽、展位注册和租赁物品的记录，如地毯、桌子、椅子和电力。每次展会之前，活动团队都会向销售代表汇编并提供服务文件包。Hamel 说，除了打印文件外（销售代表经常忘记带上它们）他们必须耗费额外精力，通过电子邮件将不同地点的人员安排到位。随着他们展览范围的扩大，这项任务变得更加困难。举例来讲，同样的市场营销信息，不能同时适用于高等教育和 K-12 两个不同市场。

在 EXHIBITORLIVE（面向展会从业人员的展会）上，Hamel 看到了 WorkTrip 的展台并去了那里。当她发现这实际上可以汇编所有的服务包文件、维护每场活动的独立团队、并将实时更新发送到实地团队时，Hamel 知道这就是他们所需的解决方案。

“这就像点亮了一个灯泡一样，”关于她在此次展会上对 WorkTrip 的介绍，Hamel 如是说道。“该应用程序让我能够摆脱所有印刷纸张、很早提前计划并为团队准备好所有信息。如果销售代表询问我接下来要去哪里，无论是今晚在哪里吃晚餐还是两周后的展会在哪里，我都可以告诉他们这些情况已经在他们手机上的 WorkTrip 应用程序上了。”



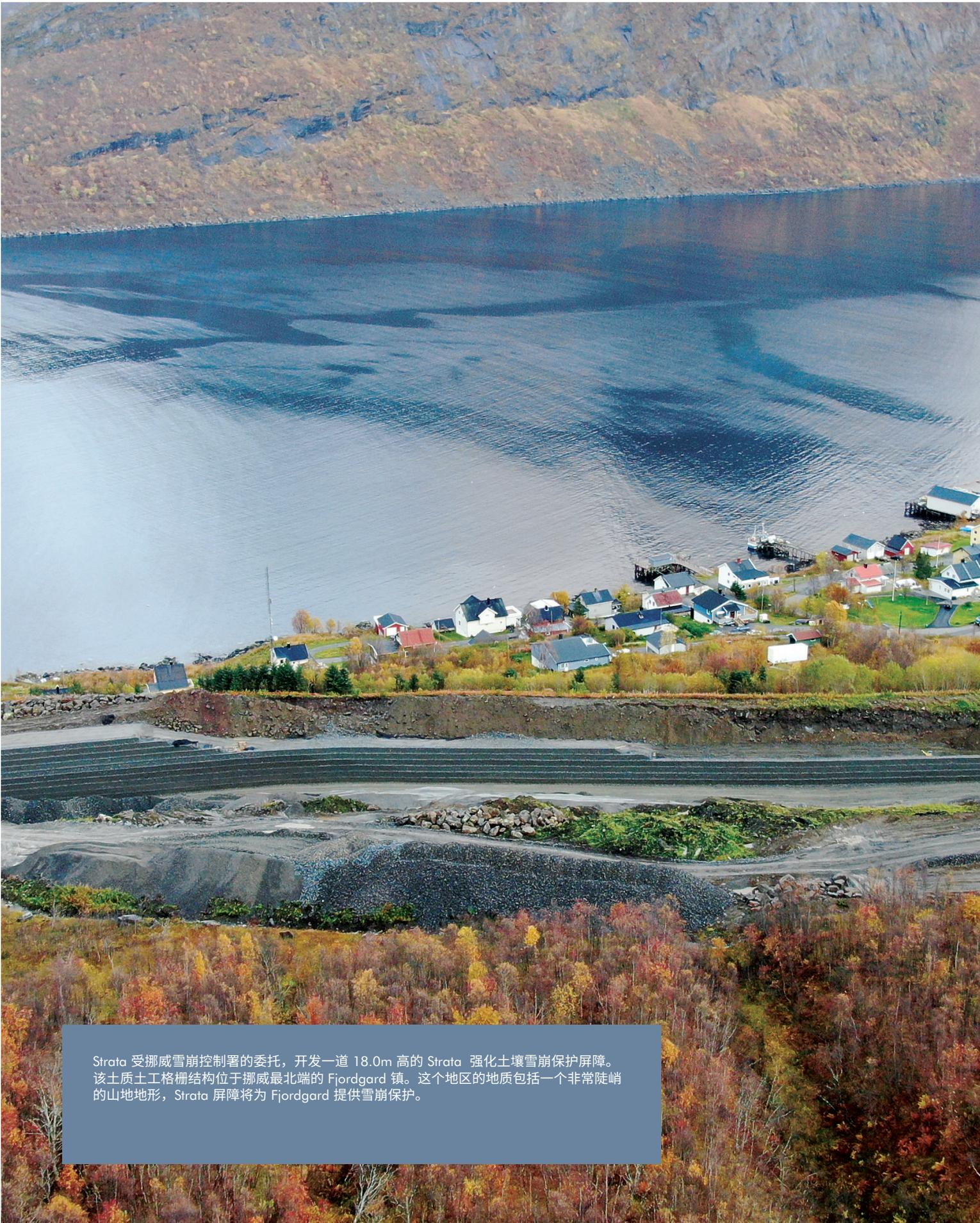
生动的数据证明了这种新方法提高了效率。Haigler 表示，Trinity3 Technology 等外部客户和 Glen Raven 内部活动策划员均报告，通过使用 WorkTrip，他们正在更快地获得活动注册、出差行程和其他文件。作为额外的好处，WorkTrip 中的信息可以自动同步并与其他商业软件产品（例如 Concur 和 Rideshare 应用程序）进行集成。

由于 Haigler 曾多年从事展会和活动管理，因此她参与的开发的 WorkTrip 能够为展会和企业活动提供许多有针对性和便捷的功能，这些是其他商业软件无法考虑到的。例如，如果晚餐的餐厅更改或者在展位需要更多代表，策划员可以向参与者的电话发送推送通知。最终，支持和采用新技术和更高效的商业实践将使 Glen Raven 在现在和未来保持强大。

Aaron 说创建一个商业软件分公司有助于 Glen Raven 多元化发展，并展示了我们对不断创新的承诺，这将有助于我们持续成功到下一个世纪。“我们致力于通过提供世界一流的软件产品和客户服务来践行 Glen Raven 的使命。”

请访问网站：trinity3.com 和 worktrip.com。





Strata 受挪威雪崩控制署的委托，开发一道 18.0m 高的 Strata 强化土壤雪崩保护屏障。该土质土工格栅结构位于挪威最北端的 Fjordgard 镇。这个地区的地质包括一个非常陡峭的山地地形，Strata 屏障将为 Fjordgard 提供雪崩保护。



STRATA

加速全球整合

2004年，Glen Raven, Inc. 与其土工合成材料企业 Strata Systems（总部设在美国）以及其在印度的土壤强化产品制造商和分销商成立了一家合资企业，命名为 Strata Geosystems。起初是印度的一个销售办事处，现已成为世界级的土工合成材料产品制造商和工程服务提供商。这两家公司的联合从此扩大到美国和印度，因其工程专业知识和质量产品而闻名，并成为领先的土工技术资源。

如今，Strata正在全球范围拓展业务，土工合成材料的涉及范围，促使公司形成了一个统一的 Strata 品牌，在印度和美国设立了全球总部，同时支持北美的市场营销。由此产生一个全球化的 Strata，一个全球使命，并义无反顾地聚焦于客户解决方案。

Strata 总监/首席执行官 Narendra Dalmia 表示：“统一 Strata 品牌反映了我们双半球业务方法的持续整合，并支持我们将业务扩展到全球更大范围。”“这不仅体现了我们努力提高制造、营销和供应链方面的运营效率，还标志着一家全球企业的非凡品牌承诺，同时改进我们对全球市场的信息传递。”

Strata 总监 Ashok Bhawnani 也呼应 Dalmia 的传达的信息：聚焦于一个全球化的 Strata 意味着为客户提供更先进的土工技术解决方案。



保加利亚道路基础设施局向 Strata 寻求 Hemus A2 高速公路的技术建设支持，该公路从这个东南欧国家的山区绵延到海滨地区。

“我们将印度视为全球 Strata 企业的中心，”他说。“我们在印度的巨大资源（包括人员、工程专业技术和制造能力）是推动全球发展的引擎，它们也使北美运营得以进一步提升产品、技术和客户服务。”

Strata 总经理 Craig Bell 称，印度是世界上发展最快的经济体之一，而美国是世界上著名的创新技术解决方案孵化国，非常胜任 Strata 运营结构的东道国，以便专注于全球客户的解决方案。

“Strata 传统上被认为是一个区域性的土工格栅公司，在其核心市场美国和印度内部开展业务，但近年来，我们的业务范围更加放眼全球，”Bell 说。“我们推出了新产品，改进了我们的业务模式，以适应大型项目的交钥匙解决方案，并成立了一个相当大的建筑业务分部，以便为高速公路和垃圾填埋区等领域建筑墙体。”

Strata 的目标是让公司成为世界领先企业，以在全球松软土壤、墙体、斜坡和其他应用领域提供强化解决方案。在美国，Strata 是商业和住宅市场的主要土工格栅供应商，其主要增长机遇来源于高速公路、填埋场和能源领域等基础设施开发领域。在印度，Strata 是高速公路市场的主要参与者，从事最大规模的交钥匙模式项目。

“Strata 必须继续多元化发展，在私有业务（例如商业和住宅项目）以及环境领域（包括填埋场、采矿和能源）大力推进技术发展。”Bell 说。“我们的多元发展策略已经在印度和美国以外的地区带来新的增长机会，包括英国、新西兰、巴西、埃及和西班牙。”

例如，在新西兰，Strata 受北坎特伯里运输基础设施恢复联盟的委托，负责修复一个沿着国家 1 号高速公路的垂直保护墙，这是该岛国最长的道路。2016 年 11 月，这条高速公路在海滨小镇 Kaikōura 遭遇 7.8 级地震打击后受损。Strata 为一堵 4,000 米长的防护墙提供了初步设计、系统供应和建筑技术支持。该结构的设计旨在应对下一次可能的重大地震事件，并由专有设计的加强型预制混凝土砖和 StrataGrid 土工格栅组成。

“国家 1 号高速公路连接组成新西兰的两个岛屿，因此，它对商业和交通的重要性再怎么夸张也不为过，”Bell 说。“这个项目展示了 Strata 提供的系列解决方案，其设计经得起时间的检验。”

另一个需要独创性和独特问题解决技能的重大基础设施项目是保加利亚的 Hemus A2 高速公路。该高速公路几乎贯穿该东南欧国家，从首都索菲亚一直延伸到港口城市瓦尔纳。Strata 向该国的高速公路项目管理方道路基础设施局提供了初步设计、系统供应和技术建设支持，用于四条强化高速公路堤墙/坡道，以减少路堤同时提升建设速度。

“这个项目有利于促进保加利亚的经济长期健康发展，某种程度上可以说是它更好地连接了保加利亚的内陆山区和黑海岸。”Bell 说。“我们参与开发了如此重要的基础设施项目，我们对此非常自豪。”

“

“STRATA 传统上被认为是一个区域性的土工格栅公司，在其核心市场美国和印度内部开展业务，但近年来，我们专注全球业务发展。”

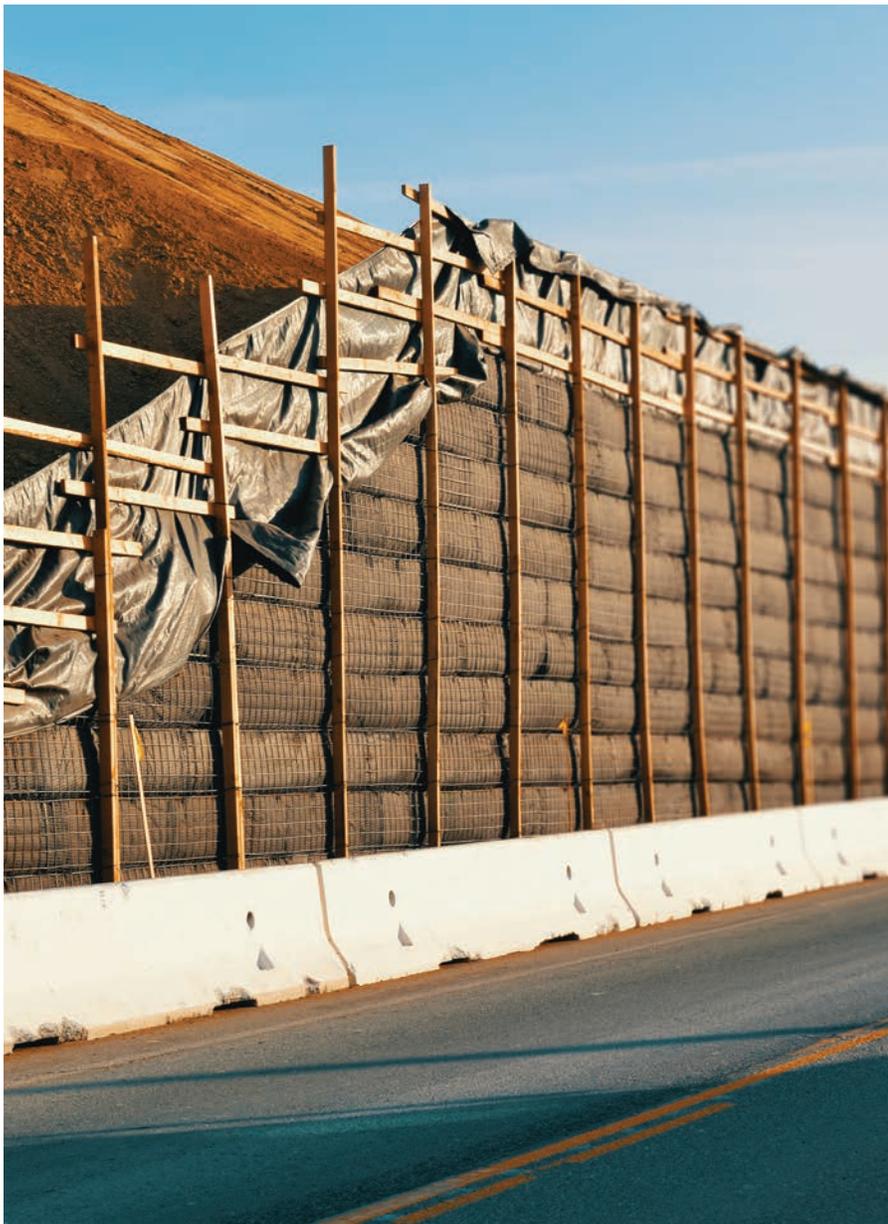
CRAIG BELL
Strata 总经理

Strata 在 2016 年的一场灾难性地震之后，修复了沿新西兰最长道路国家 1 号高速公路的一堵防护墙。





Narendra Dalmia（左，总监/首席执行官）以及 Ashok Bhawnani（总监）领导 Strata 在印度的业务运营。



Narendra Dalmia 和 Ashok Bhawnani 自 2004 年与 Glen Raven, Inc. 成立合资企业起便一直领导 Strata 在印度的业务运营。在最近的一次访谈中，两位高管都在“一个 Strata”的标题理念下看好 Strata 的短期和长期全球发展机会，他们还讨论了 Strata 如何定位才能成为全球最大的强化解决方案提供商。

您认为 STRATA 的最大优势是什么？

DALMIA: 很难找到一个特定的因素，但主要包括我们的多元化、各个市场的不同业务模式、从这些不同模型吸取教训的能力、足够敏捷以实施变革，同时具备最高水平的专业性，以及坚定的质量和安全承诺。多年来，我们选择走一条不那么平坦的道路（我们作为一家制造商起家，但目前已是印度最大的墙体建筑公司），这能让我们经受住一切大风大浪。

您的业务重心是什么？

BHAWNANI: 我们在德里的新厂让我们的能力取得巨大飞跃，这不仅体现在生产能力方面，而且体现在能够为市场带来最优质、具有最先进技术性能的土工格栅。凭借新的先进机器，我们可以扩展产品组合，以提供更高强度的土工格栅、双轴土工格栅和复合材料土工格栅，这些产品都具有更强的技术性能。在短期内，最大化提升我们的生产能力，为新的土工格栅产品拓展市场，这些是我们以前无法做到的，今后将会是我们的重点方向。Strata 始终追求快速发展，为长远考虑，我们会扩大产能和增加新的产品线。

描述一下德里新厂在打入全球市场方面的战略重要性。

DALMIA: 我还不能开始描述新工厂对全球市场的重要性。我们在达曼的老厂采用的是老旧机器，生产的产品系列具有局限性。而在德里的新工厂，我们配置了新的设备和喷涂产线，不仅拓展了我们的产品范围和技术性能，而且更加精细，能够在与顶尖的公司竞争中立于不败之地。包装、测试、认证和库存管理均得到大大改善，并且将带来不可估量的优势。具备生产世界上最宽幅土工格栅的能力，也是我们与竞争对手的关键区别。

您的客户当今面临的主要地质技术挑战是什么？

BHAWNANI: 没有比找到优质聚合材料（如建筑用土，石料，沙子）更大的挑战了。其结果就是有时需要使用炉灰，炉渣和高细粒土壤等材料。另外一个关注点是，由于气候多变，环境因素不稳定。每年，世界上总会有些地方出现创纪录的事件，因此，设计不断修改以适应这些变化。

并且，人们对土木合成材料用作土木技术难题解决方案也缺乏普遍认识。在Strata，我们的使命是不断通过各种方式偶极土木合成材料的使用常识。例如为大学教学准备技术资料，撰写用于基础建设的国家标准，指定国家测试和质量控制标准。我们的终极目标是将土工合成技术带到每位土木工程师的门前。

未来几年您可以对STRATA有哪些期许？

DALMIA: 简言之，增长、增长和更大增长。短期内，我们的重点是维持目前最高 30% 的增长轨迹，并保持为全球土工格栅前三大制造商之一。长期来说，我们希望成为全球最大的强化解决方案提供商。Strata 的未来是无限的，我迫不及待地想看看我们的下一步发展。





STRATA GEOSYSTEMS 在全球建造关键基础设施

Strata Geosystems 是土工技术产品和工程解决方案领域的全球领先企业，于 2019 年在古吉拉特邦达赫利开设了一家新的先进生产工厂，以满足印度和全球土工合成产品日益增长的需求。Strata 是一家位于印度孟买的 Glen Raven, Inc. 合资企业，为加固和稳定复杂土层的挑战提供解决方案。

Glen Raven Technical Fabrics, LLC (Glen Raven 的一个分部) 总裁 Harold Hill 说：“Daheli 工厂的成立是 Strata 辉煌故事的另一个里程碑。”“Strata 的全球使命是为蓬勃发展的土工合成材料市场创造新产品，而我们的新工厂为此而生”

该合资企业成立于 2004 年，一开始是一家土工格栅生产商，后演变为集设计，供应和建造为一体的公司。今天，Strata 是印度最大的强化土壤结构生产商，是世界上最大的三家土工格栅制造商之一。

Glen Raven 首席执行官 Leib Oehmig 表示：“印度和北美地区的 Strata 团队的成长和发展超凡出众。”“我们对 Strata 的当前和潜在增长轨迹感到满意，Daheli 工厂是 Strata 的核心所在，可以满足其全球客户的需求。”

对于全球纺织领域的领导者 Glen Raven 而言，Strata 的成功是为其客户寻找创造性解决方案的另一个范例。为 Glen Raven 和全球纺织行业都创造了价值。

“Strata 关注创新和技术，其产品得以用于在世界各地建立关键基础设施，” Strata 总经理 Craig Bell 说。“我们突破了解决最艰巨工程挑战的可能性界限，并且非常自豪地参与提供许多解决方案，在全世界产生了积极且持久的影响。”



GLEN RAVEN 全球网点

GLEN RAVEN, INC.

- 公司总部
北卡罗来纳州格伦雷文
336.227.6211
- 奥尔塔马霍会议中心
北卡罗来纳州奥尔塔马霍
336.227.6211

GLEN RAVEN 亚洲

- 公司总部/
制造工厂
江苏省苏州
86.512.6763.8151
- 销售办事处
上海市徐汇区
86.21.5403.8385

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS, LLC

- Sunbrella 总部
北卡罗来纳州格伦雷文
336.227.6211
- 安德森工厂
南卡罗来纳州安德森
864.224.1671
- 伯灵顿工厂
北卡罗来纳州格伦雷文
336.227.6211

- 诺莱纳工厂
北卡罗来纳州诺莱纳
252.456.4141
- 高点展示厅
北卡罗来纳州海波因特
336.886.5720
- 伯恩斯特维尔工厂
北卡罗来纳州伯恩斯特维尔
828.682.2142

- 森伯里设计、销售与
营销办公室
纽约州纽约市
212.925.4600

- 森伯里工厂
宾夕法尼亚州森伯里
570.286.3800

GLEN RAVEN 科技面料

- 公司总部
北卡罗来纳州格伦雷文
336.227.6211
- Shawmut 公园大道
北卡罗来纳州格伦雷文
336.229.5576

STRATA SYSTEMS, INC.

- 公司总部
北卡罗来纳州格伦雷文
800.680.7750

STRATA GEOSYSTEMS (INDIA) PVT. LTD.

- 公司总部
孟买
91.22.4063.5100
- 达曼工厂
达曼 Bhimpore
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
古尔冈
91.9871.102.146
- 达赫利工厂
古吉拉特邦达赫利
91.992.043.2001

DICKSON-CONSTANT

- 公司总部
法国瓦斯凯勒
33.(0)3.20.45.59.59
- Dickson-Constant Italia SRL
意大利加利亚尼科
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 Frölunda
46.31.50.00.95

- Dickson-Constant España
西班牙巴塞罗那
34.93.635.42.00

- Dickson-Constant Oddzial W
Polsce
波兰凯尔采
48.510.080.502

- Dickson-Constant Nederlands
荷兰布雷达
31.65.434.56.24

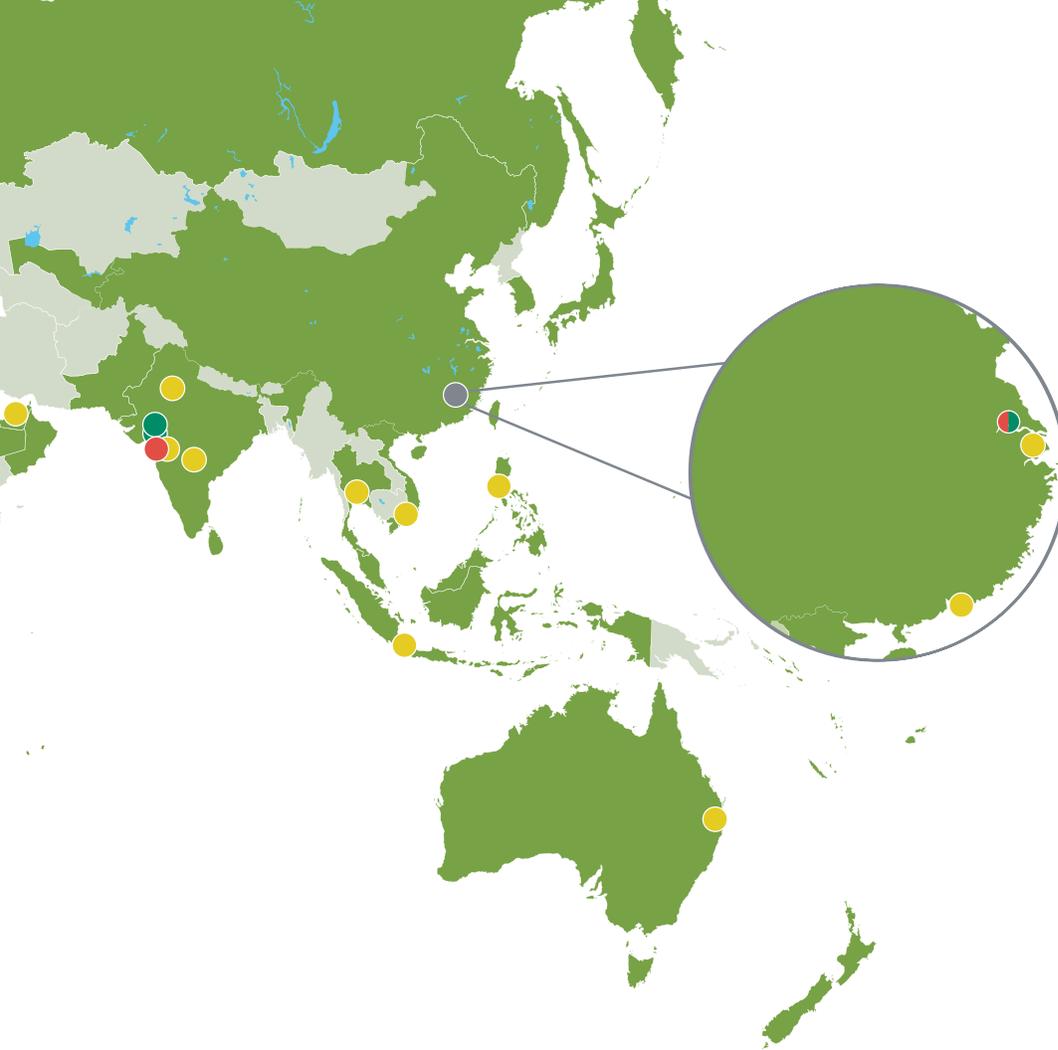
DICKSON COATINGS

- Dickson PTL
法国达尼厄
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

SUNBRELLA/DICKSON

- 安第斯地区/中美洲销售代表
哥伦比亚波哥大
57.310.461.0776
- 南美洲销售办事处
乌拉圭蒙得维的亚
59.89.9209.219



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

● 越南销售办事处
越南胡志明市
84.906.397.888

● 印尼销售办事处
印尼雅加达
62.21.5289.7393

● 大洋洲销售代表
澳大利亚 Varsity Lakes
61.(0)4.3299.5334

● 撒哈拉以南非洲和印度洋销售代表
南非约翰内斯堡
27.81.038.2788

● 泰国销售代表
泰国曼谷
66.81.751.1447

● 香港销售代表
香港特区
852.6850.4459

● 菲律宾销售代表
菲律宾马尼拉
63.908.958.8404

● 土耳其销售代表
土耳其卡德科伊/伊斯坦布尔
90.533.600.88.79

● 印度/SAARC 销售代表
印度孟买
91.961.953.64.55

● 中东销售代表
阿联酋迪拜
971.5.09519006

GLEN RAVEN 物流公司

● 公司总部
北卡罗来纳州 Altamahaw
800.729.0081

● 墨西哥城终端
墨西哥墨西哥城
011.525.55.561.9448

● 新泽西州终端
新泽西州里奇菲尔德
800.729.0081

● 加利福尼亚州终端
加州园林市
800.729.0081

● 得克萨斯州终端
得克萨斯州拉雷多
800.729.0081

TRIVANTAGE

● 公司总部
北卡罗来纳州格林雷文
336.227.6211

● 综合分销中心
北卡罗来纳州梅宾
877.540.6803

● 得克萨斯州分销中心
得克萨斯州欧林
800.786.7610

● 华盛顿州分销中心
华盛顿州塔克维拉
800.213.1465

● 南加利福尼亚州
分销中心
加州工业城
800.841.0555

● 北加利福尼亚州
分销中心
加州海沃德
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
佐治亚州奥斯特
800.786.7606

● 伊利诺斯州分销中心
伊利诺伊州埃尔姆赫斯特
800.786.7608

● 俄亥俄州分销中心
俄亥俄州 Middleburg Heights
800.786.7601

● 密苏里州分销中心
密苏里州 Maryland Heights
800.786.7603

● 新泽西州分销中心
新泽西州桑莫塞
800.786.7602

SWITCH FOUR

● 公司办事处
北卡罗来纳州达勒姆
919.808.4699

TRICAN 公司

● 分销中心
加拿大安大略省密西沙加
800.387.2851

TUNALI TEC

● 库埃纳瓦卡
墨西哥莫雷洛斯 Jiutepec
800.00.88.6254

● 瓜达拉哈拉
墨西哥哈利斯科州瓜达拉哈拉
800.00.88.6254

● 坎昆
墨西哥金塔纳罗奥州坎昆
52.998.279.3502