

RAVEN

2020 年夏季刊 | 第 32 期



Leib Oehmig
首席执行官

我们可以毫不夸张地说，2020 年是充满挑战的一年。新的一年刚刚开始不到四周，总部位于中国苏州的 Glen Raven Asia 便很快意识到，公司正处于疫情蔓延的第一线。对此，Glen Raven 在全球各地快速作出响应，而这在很大程度上要得益于我们之前在中国卫星工厂积累的经验。过去几个月，Glen Raven 经历了前所未有的考验，我知道对于我们的客户和行业合作伙伴来说亦是如此。

那些在当前经济和商业环境中奋力拼搏的客户所展现出的决心与韧性，给我留下了深刻的印象，本期《Raven》将带您走近这些逆流而上的合作伙伴。这些文章还将阐述当下我们对新思维和创新解决方案的迫切需求，这些要素可以为业务规划流程提供洞察，引领公司探索未知领域。

从这一角度来看，或许没有比“打破领域边界”更合适的标题了。这正是 Ariat International, Inc. 的联合创始人兼首席执行官所分享的内容，作为高性能马术鞋履和服装品牌制造商，这一宣言为该公司进军阻燃工作服领域奠定了基调。Ariat 依靠我们的 GlenGuard® 面料来生产防电弧、阻燃工作服，是 Glen Raven 高科技面料最强大的合作伙伴之一。继续阅读，了解 Ariat 名字背后真正鼓舞人心的故事。

在线销售定制靠垫和枕头的 Cushion Pros 创建了一个特色十足的网站，允许客户自己完成设计。当下，电子商务不断助力电子零售商持续发展，而像 Cushion Pros 这样灵活敏捷的公司则蓄势待发，致力于满足顾客所需。这家 American Mills, Inc.

孕育的第四代公司是亚特兰大南部仅存的纺织公司之一，凭借 Sunbrella® 面料，帮助客户为家具产品注入新鲜活力。如今，Sunbrella 面料吸引着众多客户慕名前来。

阳台遮阳篷让千家万户的不同问题迎刃而解，但与此同时也带来了独特的挑战。Sol-Lux 成立于 2017 年，旨在满足住宅遮阳篷市场对创新技术的需求，并决心打造更优秀的遮阳篷产品。得益于 Sunbrella 面料和 70 多种面料颜色选择，Sol-Lux 大获成功。Sol-Lux 正在迅速改变当今家庭的生活品质，这一点我们下面还会提到。

最后，Glen Raven Custom Fabrics、Glen Raven Technical Fabrics 和 Trivantage® 与众多行业伙伴积极合作，整合我们的优质资源，专注于打造个人防护装备，发挥我们的专长以提供最佳解决方案。疫情蔓延到美国后，纺织行业迅速崛起，在为新冠疫情一线工作者提供防护措施方面扮演着关键角色。在本期杂志的最后，您将看到 Glen Raven, Inc. 的众多合作成果，这些合作彰显了公司快速解决问题的能力。其中有一个案例讲述的是，一家客户在一夜之间重塑品牌，并在短短几天内推出全新产品，解决燃眉之急。精彩内容，不容错过。





Cushion Pros 深知定制产品的重要性,而在实现这一目标的过程中,Sunbrella 发挥了至关重要的作用——提供新款面料和创意设计。| 第 2 页

RAVEN

2020 年夏季刊 | 第 32 期

02

CUSHION PROS:
新式面料 + 创意设计 = 鼓舞人心的定制模式

06

SOL-LUX 引领住宅遮阳篷的设计与技术创新

10

ARIAT: “打破领域边界”

14

GLEN RAVEN 全力支持整个行业的 PPE 解决方案

封面故事：

CUSHION PROS 向我们展现了品牌重塑的励志故事,部分原因在于,这家充满传奇色彩的家族企业从未停下创新的脚步。



CUSHION PROS:

新式面料 + 创意设计 = 鼓舞人心的定制模式

Cushion Pros 向我们展现了品牌重塑的励志故事。自 1938 年在大萧条危机期间创立以来,这家第四代家族企业已经从一家默默无闻的纺织品制造商,成长为一家拥有特色网站的电商集团,客户可以通过该网站设计自己的靠垫和枕头。

该公司由 Robert Paine Shapard, Sr 创立,原名为 American Throwing Company,最初目的是将生丝捻成纱,用于生产袜子。1941 年 6 月,第二次世界大战进入白热化阶段,日本禁止出口生丝至美国。此后不久,DuPont 选择 American Throwing

Company 来试验和开发一种用于生产长袜的新式纱线——尼龙。

当年 12 月,日本偷袭珍珠港,而后美国向日本宣战,所有用来生产袜子的尼龙都被冻结,用于生产降落伞。这一行动随后导致 American Throwing Company 被淘汰出局。Shapard 决定利用战争,在 1942 年 2 月,American Throwing 签订了一份生产 40 毫米高射炮的合同。此后,该公司生产了二战期间 25% 的 40 毫米高射炮。





左上图:20 世纪 70 年代和 80 年代该公司使用的一台针织机, 用于裁剪针织面料并缝制成婴儿内衣, 让人不禁联想起该公司的悠久历史。左下图:Cushion Pros 领导团队与 50 名经验丰富的手工艺人组成的团队, 他们以打造定制靠垫、为室内和室外空间增添光彩而自豪。



1945 年战争结束后,所有军事合同均被取消,Shapard 家族决心重操纺织业务。Shapard 开始以 American Mills, Inc. 的名义为 Sears, Roebuck and Company 生产婴儿针织内衣。American Mills 雇用了 2,000 多名员工,并与 Sears 展开了长达 40 多年的合作。产品线也扩展到桌布、靠垫、窗帘、装饰枕头和餐具垫等。

20 世纪 80 年代末,American Mills 将最大的部门出售,并将其余各部门合并。随后,公司扩大了客户群,并在产品线中增加了进口产品。2012 年,American Mills 设立 Cushion Pros,并开始集中精力在美国生产靠垫和枕头。Cushion Pros 公司由 Robert Shapard 的孙子 Bill 及其妻子 Alisa 在佐治亚州格里芬创立,其工厂占地 120,000 平方英尺,是亚特兰大南部仅存的纺织公司之一。

目前,Shapard 夫妇雇用了 50 多名经验丰富的手工艺人,他们热衷于打造美丽的定制靠垫,并将他们视为 Cushion Pros 大家庭的一部分。在最近的一次采访中,Bill Shapard 讲述了 Cushion Pros 以不断创新、永不止步的精神为标志的传奇历史,以及与 Glen Raven 及其标志性 Sunbrella® 品牌的合作如何助力其公司取得成功。



自成立以来, CUSHION PROS 如何根据不断变化的客户品味与时俱进?

Cushion Pros 深知定制产品的重要性。当今客户越来越在意家居及户外空间产品的结构、颜色、形状并要求品牌对此投入更多精力。Cushion Pros 认为这是在美国打造定制产品、满足日益增长的利基市场需求的绝佳机会。

定制在当今客户的心态中扮演着怎样的角色?

定制是一种符合当今消费者心态的模式, Cushion Pros 以生产定制产品而自豪。我们 60% 的产品在尺寸、形状和结构上都是独一无二的。这填补了替换坐垫这一日益增长的利基市场的空白, 很少有其他工厂具备应对这一市场的能力。剩下 40% 的产品则专门针对各种户外家具。我们花费了多年的时间, 为当今最热销的户外家具设计图样。在此基础上, 我们才有机会与成熟的零售客户达成合作。这些客户通过我们的批发计划定期购买产品。而我们的“提早补购”概念也越来越受到客户的欢迎。对于 11 月下旬下达并将于 12 月和 1 月生产的存货订单, 我们提供延长质保或更高折扣等优惠。这样, 我们的批发客户便能够在淡季建立库存, 以免在春季销售旺季陷入缺货的窘境。

贵公司在市场上的主要优势是什么?

我们在当前市场上的主要优势是订单周转迅速、客户服务超群。定制设计会受到许多因素的影响。我们致力于准时完成每一张订单, 并保证质量始终如一。公司上下齐心协力、精诚合作, 每个人都为我们的成功发挥了重要作用。我们的目标是生产超越客户期望的高品质产品。快速的生产周期是我们获得成功的关键。我们深知, 准时发货、如期交付以及满足客户的时间要求和期望至关重要, 而我们的客户也明白, 我们的承诺值得信赖。

SUNBRELLA 对于 CUSHION PROS 在市场上取得的成起着什么作用?

Sunbrella 是高性能面料的领导者, 在世界各地享有盛誉。其户外面料的知名度高于所有其他同类产品。我们的客户认为这种优

质产品可以使用多年, 因此经常点名要用 Sunbrella。Glen Raven 总是能够及时地向我们提供高水准的客户服务, 这一点也同样重要。Sunbrella 的这些重要品质助力我们公司获得了成功, 还在我们制定业务发展计划方面起到了至关重要的作用。

请描述一下 CUSHION PROS 近年来的客户变化情况。

在推出 cushionpros.com 时, 我们主要生产户外家具的替换坐垫。虽然替换坐垫依然很流行, 但我们越发感受到很难从当地零售商处买到适用于定制角落空间和家具的靠垫。为此, 我们与客户一起开发和提供出色的产品。

可以概括一下贵公司的长期业务战略吗?

我们与时俱进, 不断地适应和调整, 这一点自我祖父时代以来便是如此。从 80 年前克服困难支援战争, 到建立独一无二的网站, 允许客户自行设计任何形状或尺寸的定制靠垫, 我们一直站在鉴别机遇和确定下一步工作的最前沿, 并将继续以这种灵活性指导我们的长期战略规划。我们还将继续致力于为社区提供就业机会, 创造在美国本土生产的优质产品。我们将始终不渝地为客户提供款式新颖的面料和最新创意设计。

作为商业伙伴, GLEN RAVEN 是怎样为 CUSHION PROS 提供服务的?

Glen Raven 始终为我们的业务提供卓越的支持, 与 Glen Raven 的合作伙伴关系对我们的成功至关重要。每个季度, Glen Raven 都会为我们提供最好的面料选择和最优质的产品。与 Glen Raven 的合作在不断提升 Cushion Pros 的产品丰富度。

请参见网站: cushionpros.com



SOL-LUX

引领住宅遮阳篷的设计与技术创新



遮阳篷为住宅解决了一系列特有的问题：

作为户外遮阳产品，遮阳篷可以在阳光明媚、天气炎热时，防止窗户玻璃受热，从而轻松控制室内温度与舒适度，可谓物美价廉。它们还可以防止室内物件遭受紫外线降解，避免家具或地板被阳光照射。遮阳篷与百叶窗或窗帘不同，不会遮挡视野或极大地减少自然光的照射范围。

但是对于 Sol-Lux 的团队来说，随着当今生活水平的不断提高，住宅遮阳篷需要进行大规模的升级。传统的遮阳篷体积庞大且难以安装，因此安装过程成本高、耗时长。如果是可伸缩式遮阳篷，用户则需要记住何时伸展和收回遮阳篷。由于遮阳篷的颜色和尺寸有限，经常会破坏房屋的美感。

考虑到这些挑战，Sol-Lux 的团队开始着手打造更出色的遮阳篷产品。作为 Carefree of Colorado 的子公司，Sol-Lux 是一家拥有 50 多年可伸缩式遮阳篷技术经验的房车配件巨头。经过近 4 年的产品研发，Sol-Lux 在 2017 年推出了第一款兼具独特设计与技术创新的智能住宅遮阳篷。







“

我们的产品非常智能,安装后几乎不需要屋主进行任何互动操作。”

BEN BERGHOFF

Sol-Lux 业务拓展部副总裁

当今的住宅窗户尺寸千差万别,甚至在同一幢房子里窗户也各不相同。因此,为了保持甚至提高房屋的美感,Sol-Lux 提供近乎无限种尺寸和颜色的遮阳篷产品。

“我们的产品非常智能,安装后几乎不需要屋主进行任何互动操作,”Sol-Lux 业务发展副总裁 Ben Berghoff 表示,“当客户看到遮阳篷与家里的装饰无缝搭配,并对各种天气状况作出反应时,真的会兴奋不已。他们会想,‘我只要将它固定好就可以使用了?不需要布线?它会自己伸缩吗?’当他们亲眼见证时,就会感到非常惊喜。”

遮阳篷的智能化源于以下几个组件:太阳能供电,基于检测到的温度、光照强度和风速自动操作,以及通过将 Bluetooth® 集成到智能手机应用程序,以调整设置和手动控制遮阳篷。

由于 Sol-Lux 遮阳篷采用太阳能供电,因此无需任何布线,且安装简单。此外,太阳能电池板还能检测光照强度,因此遮阳篷可以在

需要时自动伸展,在夜幕降临或窗户没有阳光直射时自动收缩。由于遮阳篷可以监测温度,所以屋主可以将遮阳篷设置为仅在特定阈值以上使用。例如,Berghoff 表示,经过设置,他的遮阳篷在华氏 65 度以下时将保持关闭状态,这样,如果天气寒冷但阳光明媚,太阳光便能为房屋供暖。

起风时,Sol-Lux 的产品的加速度计会在内部检测移动量,而不是风速。为了进一步防止损坏,遮阳篷的臂部装有气体减振器,能够弯曲伸缩,通过翻滚顶篷释放来自阵风的压力,并在测得的移动量过大时自动关闭。

“使用遮阳篷的一个主要挑战是,需要担心阵风、恶劣天气等因素,”Berghoff 说道,“我们深知,必须尽可能地实现自动化并改善用户体验。”

Sol-Lux 遮阳篷在科罗拉多州丹佛郊区的布鲁姆菲尔德生产,只使用 Sunbrella® 面料,拥有超过 70 种面料颜色,选择丰富多样。



“从生活方式角度来看,我们的典型客户群非常熟悉 Sunbrella 品牌,因为他们会使用 Sunbrella 的相关产品,包括户外家具和船罩。”Berghoff 说道,“因为我们主攻奢侈品市场,所以我们有意识地选择 Sunbrella 面料来制作产品。Sunbrella 以质量著称,能够满足客户的期望。借助 Sunbrella 品牌,我们很快就赢得了客户的信任。”

Berghoff 解释说,除了面料质量外,对于重视室内外设计美学的客户而言, Sunbrella 提供的多种色彩和图案也是一笔财富。他们可以更精确地将遮阳篷与互补色相匹配,而不是使用与墙面相差几个色调的棕色或灰色。

最近, Sol-Lux 开始通过在线家居零售商 Wayfair 销售产品,这使得其在国内的知名度大幅提高。

“我们面临的最大的挑战与产品无关,而是与意识有关,”Berghoff 指出,“Carefree 品牌历史悠久,大多数房车车主都很熟悉。而 Sol-Lux 是新起之秀。通过 Wayfair 进行销售,我们能更好地提升知名度,方便客户购买产品,同时也能维护我们的高质量形象。”

客户下单后, Sol-Lux 会在科罗拉多州的制造工厂生产定制产品。

“由于 Sol-Lux 遮阳篷是定制的,因此无需存放在货架上,随时可以交付使用,”Berghoff 说道,“我们的遮阳篷宽度以半英寸为增量,并提供多种面料色彩和骨架喷粉颜色。总共有超过 13,000 种颜色组合可供客户选择,能轻松契合不同的住宅建筑风格。”

除易于安装外,这些遮阳篷还具有低调、紧凑和轻便的特点,完全可以通过 UPS 发货,可在全国各地轻松销售。

随着产品销量不断增长,公司继续专注于创新。目前,垂直遮阳帘和露台/木质平台遮阳篷正在开发中,预计将于今年晚些时候和 2021 年推出。

“如今,消费者比以往任何时候都更加注重打造健康、高效、舒适的家园,”Berghoff 说道,“夏季天气越来越热,保持室内凉爽将变得愈加困难。您可以调低恒温器温度、更换所有窗户或采用一些其他昂贵的方法来提高能源效率。但是,如果您正在寻找更简单的解决方案,那么遮阳篷是不错的选择。”

请参见网站: sol-lux.com







ARIAT:

“打破领域边界”

Beth Cross 骨子里就是一个创新者。她成长于宾夕法尼亚州的一个生产农场，在八个孩子中排行第七，从小就懂得吃苦耐劳和自己解决问题。无论是骑马、各种体育运动还是大学期间丰富的兼职，都体现了她的好奇心和学习思维，而这些特质对她日后在商业领域的发展大有帮助。

九十年代，Cross 加入了旧金山的一家战略咨询公司——贝恩投资。在关注一家运动服饰大企业的战略营销和产品开发的过程中，她与同事 Pam Parker 嗅到了商机，认为可以将运动鞋技术及体育营销准则应用到马术鞋履市场。公司拒绝了他们的想法，但两人并未放弃。不到两年，他们就成立了一家公司，首创性地将运动鞋技术融合到马术运动员专用的靴子上。

公司命名灵感源于传奇赛马 Secretariat。Cross 回忆说：“1973 年我在电视上看到 Secretariat 在肯塔基州德比赛马节夺冠，留下了深刻的印象。后来他还赢得了三冠王 (Triple Crown)，创下至今无人打破的纪录。Secretariat 的强大内心和竞技精神是我们将公司命名为 Ariat 的原因所在。”

如今，Ariat International, Inc. 已成为一家业界领先的创新型马术鞋履与服装品牌制造商。Ariat 创造性地将运动鞋前沿技术应用于英式骑马靴和真皮牛仔靴，凭借其特色专利技术带来更稳定、耐用和舒适的体验。Ariat 世界级的产品团队对技术和创新高度重视，为各类户外及工作环境打造出性能方面屡获殊荣的革新产品。

Ariat 25 年来的发展就建立于这则以马术为灵感的品牌故事之上。该公司现在已经成为世界上最大的马术鞋履和服装品牌,拥有 6,500 多个零售点以及 500 多家合作企业,分布于美国加州北部、英国、中国、墨西哥和日本。公司拥有引以为傲的资深团队,其中有不少成员任职逾 20 年,并且本身就是马主或马术骑手。

身为联合创始人兼首席执行官的 Cross 表示:“我们有许多客户,尤其是自创立之初就支持我们的老客户反映说,正是我们的产品性能、质量和舒适度让他们成为了忠实的老客户。而我们也一直致力于在这些方面不断革新。不论在店内、在赛事活动中,还是借助社交媒体、电子邮件或电话,我们每天都在与客户沟通。我们收到许多优质的产品

反馈,包括人们的好恶,还有许多关于新产品的创意。这种与客户的联系使我们能够切实关注那些影响公司长期健康发展的重要因素。”

而正是这种对客户的重视,让 Ariat 与 Glen Raven Technical Fabrics 达成合作,推出了一款联名产品——FR Featherlight® 衬衫,其中使用了全球领先的防电弧、阻燃工作服材料 GlenGuard®。衬衫采用 2018 年新推出的 GlenGuard 5.3 盎司面料,是市面上最轻的面料之一。

2014 年,Heath Hunter 还在负责另一家工作服及运动服饰企业全国范围的防火服业务,Ariat 找到他,希望他能引领 Ariat 向防火工作服领域的业务拓展。

“SECRETARIAT 的强大内心和竞技精神是我们将公司命名为 ARIAT 的原因所在。”

BETH CROSS

联合创始人兼首席执行官
Ariat International, Inc.



左上图:由 Tony Leonard 拍摄,图片来自 Secretariat.com。
右上图:由 Secretariat.com 提供。
其他图片:由 Ariat 提供。

目前担任 Ariat 行业销售总监的 Hunter 说:“我一直很欣赏 Ariat 这个品牌,所以当他们找到我并表示希望进军防火服领域时,我欣然接受了这个挑战。Beth 是天生的变革者,我在职业生涯中从未见识过像她那样的热情。她为公司进军防火服领域所定的基调是一个明确的目标:打破领域边界。”

Hunter 在防护服领域的职业经验意味着他对 Glen Raven Technical Fabrics 早已十分熟悉,这家企业产出的高性能材料在商业和

工业市场上都得到了广泛应用。他也深知 Glen Raven 在配合客户打造独家方案、解决复杂问题方面久负盛名,这与 Ariat 的类似企业文化完美契合。

Hunter 说:“唯有具备大胆创新的思维和对成功的强烈渴望,才能在竞争中占得先机。这就是 Ariat 的思维方式,而我们与 Glen Raven 商业合作之所以成功,正是因为这种打破市场边界的理念同样根植于 Glen Raven 的基因中。”



除了 FR Featherlight 工作服衬衫, Ariat 与 Glen Raven 还共同推出了 GlenGuard 6.1 盎司面料制成的 FR M4 Duralight 低腰耐磨靴裤。两款产品都有轻质耐磨不褪色的优点, 并有多种尺寸和颜色可供选择。该系列还新推出了女款工作服。

产品适用于多种工业领域, 包括石油天然气和公用事业行业, 以及其他可能出现电弧闪光或明火的情境。

Glen Raven Technical Fabrics 的技术销售副总裁 Rich Lippert 说: “卓越出众是 Ariat 一贯的追求。尽管他们此前也曾处理过加工后的阻燃面料, 但他们希望能推出一款新产品, 采用本身具有防电弧、阻燃性能的面料来生产服装。我们的 GlenGuard 5.3 盎司面料完美契合了 Ariat 向防火服领域拓展的需求。”

对 Hunter 而言, Ariat 与 Glen Raven 的纽带不仅在于合作打造兼顾高性能、耐用性和

时尚审美的服装, 更在于相似的远见卓识和心系客户不断发展的理念。

他说: “在 Ariat, 我们致力于不断开发传承品牌基因的产品。我们也相信品牌宣讲的力量, 而与 Glen Raven 的合作会为我们防火服领域的历史添上更精彩的篇章。”

请参见网站: ariat.com



GLEN RAVEN

为全行业

提供 PPE 解决方案

美国纺织行业在为新冠疫情一线工作者提供防护措施方面扮演着关键角色。在员工、客户、供应商及医疗界的共同努力下, Glen Raven 和整个纺织行业对多个生产线进行了改组调整, 开始供应口罩、面罩、拭子、湿巾、防护服等多种重要的个人防护装备 (PPE)。以下简报收录了一部分 Glen Raven Custom Fabrics、Glen Raven Technical Fabrics 及 Trivantage® 对问题迅速响应的精彩表现。这些团队积极与各行各业展开合作, 专注于整合资源生产个人防护装备, 以及协助提供解决方案。



SUNBRELLA®
倡导卫生习惯



由于医疗系统面临医用级别 PPE 短缺造成的影响,美国疾控中心 (CDC) 倡议在家自制口罩,作为保持社交距离和勤洗手之外的补充防护措施。鉴于越来越多人希望了解如何为自己和他人自制口罩,Sunbrella 在网站上提供了详细指南,包括哪些 Sunbrella 面料最适合制作口罩以及如何获取缝纫样板。

Sunbrella 还向每位 Glen Raven 员工提供两只由第三方企业使用该公司面料加工的口罩,推动戴口罩的良好卫生措施。

SHAWMUT 供应抗疫前线



新冠疫情爆发之初，医疗系统面临的最大挑战之一，就是如何供应足够的个人防护装备 (PPE)，以保护治疗疑似感染患者的工作人员。全美各地均面临医疗物资短缺问题，这一问题在疫情特别严重的人口稠密城市尤为突出。

Glen Raven 与其合资合作伙伴 Shawmut Corporation 展开合作，利用 PPE 面料生产线和运输物流子公司，增加医用防护衣的生产和配送。Shawmut Corporation 是一家总部设在马萨诸塞州的制造商，主要生产医

疗防护用品和其他高性能产品。长期以来，隔离服一直用于防止医疗环境中的传染病传播，它不仅提供隔离污染物的保护屏障，还禁得起工作中的磨损。

Shawmut 与马萨诸塞州制造应急响应小组 (Massachusetts Manufacturing Emergency Response Team) 和联邦应急管理局 (FEMA) 工作人员等联邦官员合作，做好准备，为每周多达 250 万件隔离服的生产计划提供支持。

GLENGUARD® 保障工作人员的安全



图片由 Ariat 提供。

医务人员保护大家，GlenGuard 则生产保护医务人员的面料，这让我们倍感自豪。在整个新冠疫情期间，Glen Raven Technical Fabrics 继续向 Cintas、Ariat 等客户供应面料，以确保必要工作人员获得合适的 PPE。

此外，为了遵守美国职业安全与健康管理局 (OSHA) 的 1910.269 标准和美国消防协会 70E 标准的工作要求，有些工作人员需要穿戴防电弧/阻燃 (AR/FR) 防护服。他们现在又面临在工作场所中感染新冠病毒的威胁，因此必须佩戴防护口罩。为了符合 OSHA

的标准，此类口罩还必须符合 AR/FR 要求，但是普通口罩并不具备阻燃性能。

GlenGuard 符合美国疾病控制与预防中心 (CDC) 推荐标准，是制造布口罩的理想 AR/FR 面料，因为这种面料采用编织工艺，轻盈透气，不含甲醛。Glen Raven Technical Fabrics 正在与 Ariat、Rasco、Cintas 等多家客户展开合作，共同生产此类 FR 布口罩。

GLEN RAVEN 物流公司 运送重要物资



Glen Raven 物流公司 (GRL) 善于在危机局势中与主要合作伙伴展开合作，调动重要资源，公司在这一方面拥有悠久的历史。为了应对新冠疫情，在时间紧迫的情况下，GRL 带头组织运输 Shawmut 所使用的材料。此举促进了更大范围内供应链的运转，从纱线生产商到剪裁和缝纫业务，重新布置设施，确保员工投入工作，为保障前线医疗工作者的安全贡献一份力量。

在大范围隔离期间，我们的许多其他客户担负起服务社区的任务，GRL 也为他们提供了大力支持。

GRL 总裁 Dan Cox 表示“我们的客户积极投身抗疫行动。Horizon Tool 做了一些研究，然后迅速开始生产全新的产品：免洗消毒洗手液。Horizon Tool 为汽车行业的客户提供这种新产品，因为许多汽车行业从业者被视为必需行业工作者，需要继续坚守工作岗位。”

GRL 的其他一些客户也开始制造 PPE。King International 开始模制和剪切塑料护面罩，因而需要将原材料从新泽西州的供应商仓库运送到北卡罗来纳州的工厂，每周运送三次，历时近七周。

Mann Consultants 是一家总部设在纽约市的公司，主要依靠 GRL 进行运输。该公司在口罩剪裁和缝纫方面找到了市场空间，得以在纽约新冠疫情最严重的时期维持业务正常运转，同时为疫情特别严峻的本地社区提供支持。

Cox 表示，不论运输何种产品，他们都很高兴能协助企业优化物流流程。

Cox 表示：“我们能够快速响应，为消费者生活带去便利。这样他们就不必担心供应链方面出现问题，可以专注于关键产品的生产。”

聚焦客户 Horizon Tool

三月底,美国开始采取严格的保持社交距离措施,要求在公众场所佩戴口罩,禁止公众集会。在此情况下,Glen Raven 物流公司的长期客户 Horizon Tool, Inc. 开始生产免洗消毒洗手液,帮助各大商店补充这款脱销产品。

如果该公司是化妆品或饮料公司,疫情期间以这种方式帮助社区,可能是顺理成章的应对措施。然而,Horizon Tool 的核心业务是生产机械师的手动工具,因此这一决策大大出人意料。

HORIZON TOOL 的产品



“这是一项很大的挑战,但是我们在不到一个月的时间里成功推出了全新产品。”

SCOTT NOYES
Horizon Tool, Inc. 运营总监



“一开始我们只是受托装瓶,因为我们有能力给其他一些产品装瓶,”运营总监 Scott Noyes 说道,“但最终我们不得不购买特殊的装瓶设备,防止在处理这种材料时发生爆炸。然后我们意识到,我们已经可以开始自行生产洗手液了。”

免洗消毒洗手液一般含有至少 60% 的纯酒精,极其易燃,所以风险很高,因此,管理这种产品的生产和运输的条例不胜枚举。Noyes 表示,他依靠 GRL 团队提供支持。GRL 针对危险物品认证选项提供宝贵的建议,还提供每天运输产品的物流服务。

“当我们忙起来的时候,我就打电话给 Mike Robins,”Noyes 所提及的是 GRL 的区域销售经理。“他会迅速安排拖车来到我们的厂里,这样我们就能在白天装货,下午就能送货出门。他对危险物品的相关知识较为熟知,帮助我们了解了各项规定。总之,在整个抗疫过程中,这支团队一直是我们的优秀合作伙伴。”GRL 负责交付原材料并按照规定运送免洗消毒洗手液成品。为了支持制造物资的公司,美国运输部甚至降低了危险物品运输费,这一举措有助于消除进入该行业的众多壁垒之一。

Noyes 先生表示,Horizon Tool 在大约 3.5 周的时间内就获得了所有必要的设备、原料和认证,鉴于公司从未生产过此类产品,因此这是一个不小的成就。除了生产,他们还设计并购买瓶子、泵头、盒子和标签,以便在免洗消毒洗手液生产完成后立即出货。

当时许多公司都希望帮忙缓解物资短缺的问题,让员工继续工作,并开始免洗消毒洗手

液的生产和装瓶。然而,许多人很快意识到,虽然洗手液可能具有杀菌效果,但用起来却不一定尽如人意。

“大量公司涌入了这一市场,”Noyes 说道,“许多公司采用液体形态运输,但是气味难闻,几乎有点像劣质私酿酒,或者廉价龙舌兰。现在我们才知道,这种难闻的气味是使用劣质酒精的结果。幸运的是,我们的供应商提供的产品质量要高很多。”

Noyes 表示,除了无味酒精外,人们往往更喜欢啫喱状洗手液,因为这种形态比较好用。因此,Horizon Tool 加入芦荟凝胶来提高成品的稠度。

2020 年 5 月,Horizon Tool 成功开启免洗消毒洗手液的第二轮生产。在许多企业给员工放无薪假或裁员时,这家公司反而扩张至免洗消毒洗手液领域,并因此多雇用了 45 名员工。

由于成果喜人,Noyes 表示,他们并未将此看作是临时应急响应举措。他正在努力让工厂通过美国食品药品监督管理局 (FDA) 的认证,如此一来,这家公司未来就能进一步扩张,并生产更多化妆品和食品类产品。

“我们正在寻找合适的消费品,而这种产品正合我们的心意,”Noyes 先生说道,“这是一项很大的挑战,但是我们在不到一个月的时间里成功推出了全新产品。我们期待着将之转化为一项长期事业,给公司带来新的机遇。”

TRIVANTAGE® 展望未来

Trivantage 是一支影响深远、分布各地的专业团队,服务于各种各样的市场和客户。这支团队与 Glen Raven 的其他部门和业内合作伙伴通力合作,快速取得了领先地位。Trivantage 设有 PPE 专有登陆页面,这在其所在领域内首开先河。该页面提供知识分享,介绍制造口罩、面罩、防护服、配件和帐篷所需的获准产品型号和面料。

员工们努力成为值得客户信赖的资源,为客户贡献自己的技能和才能,支持医疗保健社区并帮助解决 PPE 短缺问题。旅行限制出台后,该团队快速调整以维护客户关系。

“旅行限制一出台,我们就开始通过电话联系客户,”市场经理 Lindsay Shakarjian 说道,“我认为,我们的团队将自身打造成为可靠的资源,他们在这方面表现出色。我们充分利用电话、电子邮件和视频会议,不论我们需要做什么,只要能保持联系,我们就会去做。”

Trivantage 团队合作制定了培训文件,其中包含如何推荐产品,以便销售代表主动地与客户展开互动,告知对方 Trivantage 正在从事的工作以及可以提供的服务。

此外,销售副总裁 Bret Kelley 表示,他们定期与各自所在区域的客户群体举行电话会议,讨论如何保障医疗工作人员的安全,同时实现复工。通过这些谈话,他们已经开始构想新常态的外在表现。



“新常态包括在商务和零售环境中穿戴类型不同的更简便个人防护装备,”Kelley 先生说道,“我们将会发现,人们在公共场所保持社交距离的需求不断增大。可能会出现一些新想法,比如在餐厅的餐桌、健身房的跑步机或理发店的座位之间增加透明隔板。”

Kelley 表示,除了隔板之外,他预测会有更多餐厅利用外部空间,市政当局也有可能关闭街道以提供室外座椅。随着户外时间的增加,对遮阳设施的需求也会增加。6 月,Trivantage 推出了关于这方面的第二个登陆页面。

另一个重大变化是,与电子商务相关的业务大幅增加。这可能是因为店铺暂时关闭,消费者有更多时间宅在家中,同时发现这是改造露台的好时机。

“当然,这主要与困家中,手头有可支配收入的人群有关,”Kelley 说道,“他们希望更新露台家具、更换靠垫,安装可伸缩遮阳篷或电动遮阳帘。”

Kelley 表示未来仍不可预期,因为几乎每天都有新的发展动态。

“展望未来,整个行业关心的问题无非是如何安全地重新开业、如何防止疫情再次爆发,或者至少为下一次疫情做更好的准备,以及这次疫情是否永远改变了人们的经营方式,”他说道,“尽管需要作出变革,但美国纺织业已经再次证明,即使身处危机之中,我们仍然可以迅速重整旗鼓。”



图片由 Hoover Architectural 提供。



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
上海市长宁区

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

- 海波因特展示厅
北卡罗来纳州海波因特
336.886.5720

- 伯恩斯维尔工厂
北卡罗来纳州伯恩斯维尔
828.682.2142

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
西班牙巴塞罗纳
34.93.635.42.00

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

- Dickson-Constant Netherlands
荷兰布雷达
31.65.434.56.24

SUNBRELLA/DICKSON

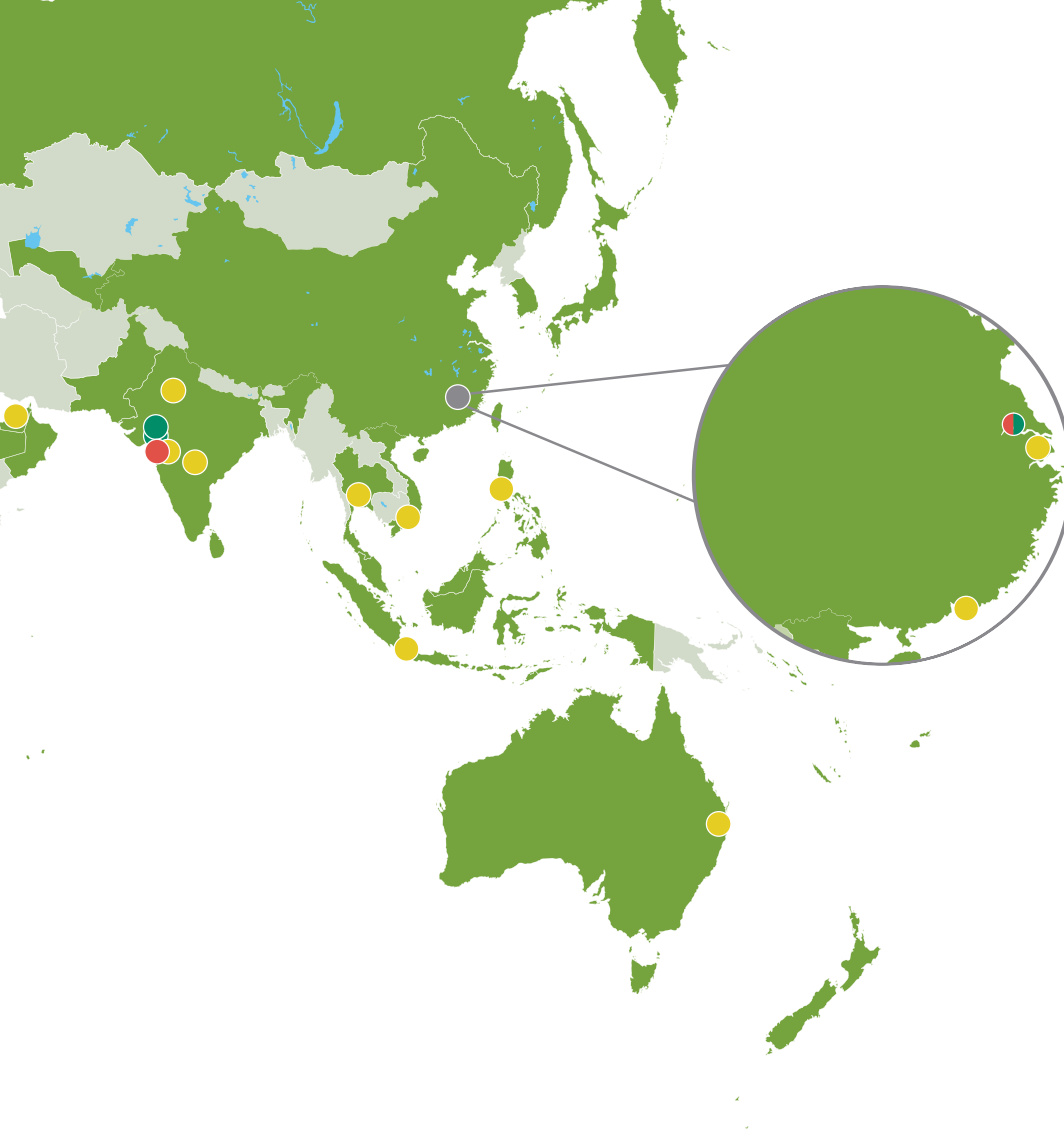
- 安第斯地区/中美洲销售代表
哥伦比亚波哥大
57.310.461.0776

- 南美洲销售办事处
乌拉圭蒙得维的亚
59.89.9209.219

- 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



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

● 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
北卡罗来纳州奥尔塔马霍
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
北卡罗来纳州格伦雷文
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

● 南加利福尼亚州分销中心
加州工业城
800.841.0555

● 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

● 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

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