



Energy Flows Through MRC Global

MRC Global助力能源奔流

MRC Global是《财富》杂志排名的世界500强 (Fortune 500) 企业，也是全球销量最大的管道、阀门、管件 (PVF)、相关产品及服务的国际经销商，主要面向能源行业的上、中和下游领域提供上述产品和服务。《阀门世界亚洲》一行专程采访了公司的主席兼总裁和首席执行官Andrew Lane，业务发展部高级副总裁Rory Isaac，以及阀门产品部副总裁John Carte，听他们介绍了对公司未来的规划，以及对全球市场上阀门及阀门自动化领域的关注。

作者：Sarah Bradley

“回顾93年的发展历程，公司始终奉行着创办人当初奠定的经营理念：“重视客户服务、供应优质产品、做一家可以全面信赖的企业”，并以此为坚实基础，将MRC Global打造成了一家欣欣向荣并富有创新精神的全球经销企业。”身兼主席、总裁及首席执行官数职的Andrew Lane感叹地说道：“我们拥有蕴藏无穷能量的企业文化遗产，公司的未来一定会无比精彩。”

凭借高效率地采购各种关键产品，并在客户需要的时候送到需要的地点，MRC Global消除了19,000家供应商与全球最大能源供应商、化工企业之间的距离障碍。

“能源需求正处在上升阶段，我们的客户中不乏全世界最大的那些能源生产商，”Mr. Lane接着说道：“随着他们为满足市场需求而着力经营，作为供应商的MRC Global也顺势发展业务，满足了油气生产和炼油领域对PVF产品的需求。”由于发现了储量巨大的能源资源，以天然气为原料的化工生产领域恢复了兴旺的局面。”

为了更好地服务于客户和自己的供应商，公司打造了一套全球化的基础设施，也就是一个范围广阔的供应网络。网络包含了400多家全球服务中心，35个阀门自动化中心和近5,000名业务熟练的员工。

此外，公司还与一家国际制造中心建立了长期业务关系，并巧妙地将它和供应网络组合起来挖掘出更大潜能，为终端用户们提供了大量优质产品。2013年，公司的销售业务遍及90多个国家。

投资于阀门和阀门自动化

尽管在业内处于领先地位，MRC Global仍在不断设法提升自己的实力，拓展业务版图。过去5年中，公司成功打造了一套卓尔不群的全球阀门及阀门自动化经销体系。

“我们在阀门及阀门自动化方面的实力是长期投入的结果：最初只是在分支设



Mr. Andrew Lane, MRC主席、总裁兼首席执行官

施内简单地组装基本的阀门和阀门自动化部件，而现在公司已在世界各地拥有了自动化产品中心，专长于设计加工复杂的阀门自动化系统，不断满足能源和石油化工企业在工艺流程和安全领域的需求。” Mr. Isaac接着说道：“MRC Global既有强大的国际业务实力，也拥有分布在世界各地的本土化技术服务。这些优势结合起来，就简化了客户的阀门自动化产品供应链，

也就是说公司能作为“一站式”中心满足世界各地客户对阀门自动化产品的需求。据Messrs. Lane和Isaac先生介绍，在这一点上是没有其它经销商能与之相比的，尤其是在阀门和阀门自动化产品领域。

在2013和2014年，公司先后收购了挪威的Stream AS和Hypateck AS，以及新加坡的MSD Engineering，这也从另一个角度印证了全公司对阀门和阀门自动

化业务的重视。完成上述收购后公司不仅拥有了海上业务的经验，还增加了投资项目的经验，对公司原有业务版图和MRC Transmark的业务范围实现了锦上添花的补充，尽管分公司MRC Transmark早已是业界长期公认的世界级阀门和自动化产品经销商。

“我们最近实施的这些收购出色地提升了公司在阀门和阀门自动化领域的实力，因为这样一来我们就有能力为海上应用市场提供比以前更好的服务，” Mr. Isaac继续说道：“就在挪威大陆架上，我们的MRC Teamtrade在供应仪器仪表产品，MRC Solberg & Andersen在供应阀门、阀门自动化和控制阀产品，MRC Hypateck在供应监控压力、尺寸、温度和液位的各种传感器以及流量计。我们能满足一座海上平台对于阀门、阀门自动化和监测设备的全部需求。”

“这些产品对于海上应用场合来说都是很关键的，” Mr. Isaac强调说：“如果平台上有设备出了差错，而且又不是24小时不间断人工操作的设备，那么客户就只能等待直升机运送专人来检修了。”

在北美，公司同时通过收购和自身的有机发展拓展着阀门和阀门自动化业务的版图。Flow Control Products — 位于德克萨斯州Odessa的自动化产品专业企业，于2013年6月并入了McJunkin Red Man公司，后者是同行中领先的企业，为繁荣兴旺的Permian盆地区供应着各种气动、电动、电子液压自动化成套产品和相关现场支持服务。到了2014年5月，MRC Global宣布其阿尔伯塔省Nisku地区配送中心(RDC)已完成了扩建，该中心包括了一个阀门自动化中心。

提供全套服务的阀门自动化集成商

“我们所做的要比传统经销商们做的





有关MRC Global的更多详细信息，敬请登录 mrcglobal.com，并欢迎前往德国杜塞多夫，在2014年12月的阀门世界博览会暨研讨会现场参观公司展台。

多出很多，”阀门和自动化副总裁John Carte说：“肯定远远超出了单纯经销的范畴。”

MRC Global成功的关键在于能为客户简化阀门自动化成套产品订购流程，也就是提供一体化解决方案。

“我们可以从遍布世界各地的优质制造商手里拿到价值上亿美金的各类手动阀门，再结合价值数千万美金而且品质最好的自动化技术、执行器和附件，公司有能力强迅速满足客户的需求，而且一份订单就足够了，”Mr. Carte继续说道：“面对项目的短缺产品，或者临时紧急变更订单，我们的响应要比制造商更加灵活。”

据Mr. Carte介绍，由于阀门驱动产

品具有综合性，只要一个电话就能从MRC Global拿到的产品和服务，如果选择别的渠道，意味着终端用户可能需要和6-10家其它公司合作才能最终获得。

“我们能把多家定向生产阀门和阀门自动化产品的制造商各自的前沿自动化技术整合起来，满足客户对工艺流程的复杂要求。”Mr. Carte接着说道：“我们也擅长提供所有的增值服务，而那正是大多数制造商不愿提供的，或是并不具备相应资质。这些服务包括客户专用的控制方案和示意图纸，还有可靠的质量保证体系并实施必要的检验。此外就是利用公司在项目管理方面的实力，以及全球化的业务版图，在最邻近客户的地方落实客户需要的成套产品，并准时交付。”

我们采访的这家国际自动化集成商还介绍了另外两项优势，那就是标准化和系列化。通常根据所在地区，终端用户需要和多家制造商或小型经销商联系，方能满足自己对产品的需求。因此为了实现某种功能，客户可以找到很多种经过认证的自动化成套产品。而依托MRC Global广阔的业务版图和标准化流程，客户只需制定并核准一套成套产品，就能以此为模板满足运营中的全部需求了。无论是用在加利福尼亚还是新加坡，只要提供相同的产品就可以了。

公司的系列化服务则进一步简化了终



Mr. John Carte, MRC阀门产品部副总裁

端用户的采购和保养流程。

“从我们公司送出的每一套执行器产品都有唯一对应的序列号，”Mr. Carte向我们介绍说：“通过这个序列号可以检索到该套产品对应的材质清单。一套执行器及其组件最多可能包括15-20个部件，如果某个部件需要更换，我们已经将所有信息都和一个序列号联系在一起，客户无需在众多序列号中寻找自己需要的部件。这属于细节，但我们相信对细节的改进往往能给客户带来不可估量的正面影响。”

依托光辉历史铸造美好未来

经过近一个世纪的经营，如今MRC Global的发展规模已经超出了当初创办人的期望，而且公司依然坚秉持着自己的核心价值观。

“我们公司始终将创办人的价值观作为经营管理的依据——整体化、客户服务和勤奋——而且我们的团队拥有业内最好的员工。”Lane说道：“如果我们忠于公司的价值观，继续为客户提供卓越的服务，那么MRC Global的前景一定是光明的。”■



Mr. Rory Isaac, MRC业务发展部高级副总裁