



Powell Valves: Celebrating 170 Years of Innovation

Powell阀门：170载创新之路

自1846年创建至今，Powell阀门有限公司(Wm Powell Company)作为工业阀门技术的先驱，始终都站在创新的最前沿阵地。早在二十世纪初，著名发明家爱迪生就很青睐Powell公司的阀门产品。如今公司更是凭借首屈一指的逸散泄漏控制技术，顺利成为了NASA的阀门供应商。公司不仅历史悠久而且成果辉煌，这正是它在170年市场风云中立于不败之地的原因之一。

《阀门世界》编辑团队专程前往公司位于俄亥俄州辛辛那提市的总部，采访了执行副总裁David B. Brandy Cowart，和市场营销副总裁Timothy Fries。他们分别介绍了公司发展和创新的历史，解释了主动战略的重要性，还讲述了公司在逸散泄漏控制技术上投入的种种努力。

作者：Sarah Bradley

虽饱受内战和两次世界大战的极端考验，仍为美国军队提供军需。数次遭受大洪灾的严重破坏，仍不屈不挠重建生产设施。不仅扛住了经济大萧条的冲击，还为伟大的登月行动贡献了力量。通过如此做人的实力和业绩，Powell阀门公司证明自己完全有能力引导和满足客户的需求。依靠最高档次的产品设计和质量、有竞争力的价格、出色的服务、准时交

货，还有灵活经营，Powell公司不仅业务始终欣欣向荣，而且市场地位坚如磐石。

“我们做任何事都是以诚信为本，而且希望一开始就把事情做好。公司的规模相对较小，但实际上拥有庞大的公司资源、机遇和实力。我们是“船小好调头”，可以更灵活地利用商机，” Brandy Cowart接着又告诉我们：“主动出击和被

动消极有着天壤之别。如果过于畏缩不前就会变得消极。借助灵活、敏捷的优势，我们能先人一步满足客户的需求。”

“快速、灵活地响应客户和行业的需求”，这就是Powell公司的经营特色。这一特色不仅历久弥珍，而且将陪伴公司一路稳健前行。作为家族经营的有限责任公司，Powell将秉持家族式企业文化，在发展和创新的道路上续写传奇篇章。

Brandy告诉我们：“客户至上、正



能量、团队精神、灵活性和诚信，这些都是我们企业文化的基石。作为家族企业，我们认为员工具有非凡的价值。正是依靠他们，公司文化才能被传递给广大客户。公司的历史虽然悠久，但我的父亲Randy Cowart仅仅是公司的第九任首席执行官兼总裁。170年间只有九位总裁，这真的不多见——我们有些竞争对手在过去几年就连换了好几位总裁。稳定、诚信，还有贯穿公司上下的家族式企业文化，这些因素使员工们都颇有职业自豪感。”

“从工程师、销售员，直到管理层，这里的每个人都是企业家。我们每天的日常工作都和客户息息相关。包括CEO在内的公司所有层面，都笃信这样的理念和企业文化，更明白它们的重要意义。” Tim Fries接着说道：“我们做事当然很谨慎，但如果需要冒风险，我们也有强大的经济实力做后盾。我们管理层的领导能力很强，能妥善实施各种方案并达到目标，也就是满足客户需求，拓展市场份额。公司实行扁平化管理，而且毫无等级观念。一

切都以客户满意为准。这就是为什么我们的企业文化极富感染力，它是公司170年来砥砺前行的动力。”

作为成功的基石，家族文化将驱动公司在成功道路上继续奋进。Powell公司的发展进入了第二个百年，业务一如既往地欣欣向荣。公司全体成员的职业自豪感，也将随着品牌声望的提升而进一步增强。

“过去几年中，我们高度关注的重点之一就是人才的开发和成长。

Powell有170年的历史，员工年龄结构也跨了好几代。现在公司正在经历年轻一代管理层接棒的过渡期，也是一个振奋人心的时期。公司有一批才智过人的年轻精英，他们正在接受阀门领域一些顶尖专家的辅导和培训，而这正是公司的投资重点。公司需要富有创业精神和充沛干劲的人才，我们会为这样的人才创造有吸引力的环境，特别是传授以Powell的阀门之道。” Tim如是说道。

最近公司正着力深化项目管理团队的建设，并趁势鼓励全体员工更积极地参与项目工作。这也是公司充分发挥企业文化优势，并履行对员工承诺的方式之一。

Tim接着说道：“我们在项目管理上投入了可观的资源。为了在整个投资项目供应链中实现更积极主动的沟通，我们也落实了很多措施。我们的目标是促使整个项目管理流程更加透明，这里说的流程

包括制造、经销、工程总承包，甚至包括终端用户。公司的前瞻式订单管理系统以及重大节点报告体系都可以提供精确的实时信息，有助于确保项目紧扣计划进度和预算。如果某个项目达到了特定规模，我们会安排专门的项目执行督导。督导起的作用是帮助项目管理团队，在主动和前瞻的基础上解决偶发的难题。对于这样的安排，很多客户都给予了非常积极的反馈。”

“应客户的要求，我们拓宽了销售团队和项目团队的职责范围，并在客服层面加以实施。Powell不仅有能力满足客户对阀门产品的需求，还能针对投资项目支出，提供相应的增值服务。灵活的公司结构使我们能迅速、妥善地满足各种日常需求和项目需求。无论是针对人力资源、产品质量还是管理体系上的投资，一切都是以客户需求为导向的。” Brandy补充说。

凭借长期的专业积累，公司在逸散泄漏方面也有着无出其右的技术和经验。作为业界的先驱，Wm Powell阀门有限公司始终以创新为重中之重，并争做技术方面的“第一家”。

Brandy接着说道：“Powell是第一批研究逸散泄漏控制技术的企业之一，而且我们不仅立志要控制好逸散泄漏，更需要在保证成本效益的基础上，让产品通过各种相关试验来验证效果。业界有多人在说





“我们也可以做到！”，但我们的目标是成为“第一人”。为此我们很早就联手合作伙伴赤土盾公司，一起从事逸散泄漏的研究。这样的好处就是在客户意识到自己需要怎样的产品之前，我们已经拿出了最佳解决方案供客户选择。”

Tim告诉我们：“投资研究逸散泄漏控制技术对Powell非常重要。公司的工程技术总管就是相关技术委员会的成员，曾经为编写相关标准提供了帮助。这样的经历使他预感到了业界即将发生的变革。这使得公司有机会尽早开发有针对性的技术。我们是业界第一家通过测试而且生产出成品现货的企业。这是我们的一项重大投资，目的就是利用超越新版API624标准的产品，帮助客户尽早达到新法规的要求。”

尽管和所有企业一样在过去数年遭遇了经济下滑，Powell仍凭借多元化优势保持了业务增长。Powell早就认识到了多元化的重要性，不仅是产品多元化，还包括目标市场、应用领域和客户群体的多元化。

“我认为多元化的客户结构也是公司的重大成就之一。最近几年，经济危机像飓风一样冲击着一个又一个行业——比如石油、电力、化工和造纸。但是这些行业同时走下坡路的可能性微乎其微。多元化

的客户结构使公司能保持增长，” Brandy透露说：“有很多标准产品我们都可以根据行业需求度身定制，因为公司有雄厚的技术实力做后盾。我们拥有产品多元化、客户结构多元化，以及雄厚技术实力等优势，这些都是我们成功的基础。而对专门服务于单一行业的竞争对手而言，他们的成败不得不和应用行业的兴衰联系在一起。”

既然行业需求在不断改变，Powell更加注重倾听客户需求，嗅探即将显现的市场开发空间，然后设法在客户意识到需要特定产品之前，前瞻性地推出创新产品。在发现工业气体和LNG市场的增长态势后，Powell最近开始大手笔投资深冷无尘室和相关试验设施。

“我们不断对制造设备、试验设施和机械加工设备进行投资。在位于中国温州和盐城的锻钢、铸钢大、小口径阀门生产基地，Powell都建造了深冷无尘室。这对我们的客户来说是很重要的投资。” Brandy接着说道：“这两处无尘室都经过了审核和认证。我们的很多竞争对手目前还没有这种设施。工业气体的市场需求在高速增长，我们必须做好充分准备为他们服务。在工业气体领域，很多大型生产商都在中国兴建设施。我们只有在中国建设工厂，近距离为客户服务，才有可

能成为行业领跑者。”

“它们堪称是深冷无尘领域的顶尖设施，对公司在美国的已有设施来说是有力的补充。现在公司已拥有三座深冷无尘室。公司和工业气体领域的很多客户建立了良好关系，这些客户迫切希望我们能提供更多的产品和服务。从对冶金工艺的要求到关于无尘的标准，工业气体行业的改变也是日新月异。而正是客户的改变推动了我们的这些投资。” Tim说道。

除了生产基地和改装基地以外，Powell在世界各地还保有海量库存产品，以便确保随时满足客户需要。

“作为一家灵活经营、交货迅速的企业，我们深感自豪。但这并不意味着我们会鲁莽行事。事实上公司做事非常谨慎，因为我们要确保决策正确无误。但只要作出了决策，我们会全力以赴地实施。我们的理念是首先要选对供应商和客户群体，然后全力以赴地干事业，” Brandy说道。

“我们在寻找商业战略清晰的渠道合作伙伴。我们希望能建立起精良的渠道架构，也希望和有实力的品牌合作。但我们不想站在第二或第三名的位置上，而是想成为主导。幸运的是，我们已经成功发展了完善的经销网络。在其配合下，我们的产品更加贴近客户，让我们成为客户的可用资源。我们和许多经销商有长期合作，有些已有数十年之久。” Tim接着说



道：“我们有很多客户都青睐全球化布局的制造商，而全球化布局能让我们的产品更贴近这样的制造商。我们可以直接清洁产品然后交给客户，这样就可以精简供应链。”

快速发展中的行业用户需要供应商能在世界各地随时供货，因此全球化布局是Powell在竞争中保持领先的方法之一。而且Powell还在各地不断投资建设经营机构，包括在中国建造生产基地，从更好的角度为亚洲和中东地区提供产品和服务。

在体会到全球布局对业务发展的重要性之后，Powell与合作伙伴签署了总经销商协议，以便更顺畅地将产品销售到世界各地，并应用于电力、工业气体、石油化工、炼油和造纸行业。在中国和东南亚国家，上述行业都在进行大规模基础设施建设。

“正因为我们在亚洲拥有制造和经销能力，公司能更好地服务这些建设项目。自2000年起，Powell就已经在亚洲拥有实体设施。我们制定了完整的供应链战略规划，这成为了公司发展亚洲制造实力的利器。过去16年间，我们大幅精简了供应链中的合作伙伴，打造了顶级的制造设施，而且还引进了新产品和配套服务。这些措施使我们能在全球范围内为客户提供优质服务。”Tim接着说道。公司和这些大型用户和合作经销商有全球供货协议，而且客户们也在不断巩固各自在中国的布局。

因此我们既可以精简供应链，又能为他们提供更好的服务。Powell立志提升中国市场直接销售额和本地项目管理能力，可喜的是我们已经成功在望了。此外，我们也在不断寻找渠道合作伙伴，以便更便捷地和亚洲客户谈业务，并将产品销往亚洲市场。”

2014年，Powell在德克萨斯州休斯敦建造了实体设施，这标志着公司将自身定位为阀门行业的中坚力量，以便为客户提供当日急需的产品，同时也拓展了新的客户联络渠道。

“休斯敦和墨西哥湾市场确实是阀门行业的热土。我们希望自己的产品离客户就在15分钟行程之内，而不是一整天。我们在斯堪的纳维亚建造了设施并储备了大量现货，以便近距离提供服务。这也是根据“客户至上”原则制定的决策之一。无论客户希望今天、今天下午甚至此时此刻就拿到需要的产品，我们都会设法满足。”Brandy说道。

对客户的承诺，以及成为一流解决方案提供商的渴望，对Powell而言都是动力的来源，并鞭策公司在悠久的历史中不断努力开发和创造。

“虽然‘客户至上’经常被提及，但这确实是我们一切行动的准则。为什么我们冒着风险不断投资？都是为了给客户提供更好的服务，更高的质量和成本效



益。所以我们注意倾听客户需求，然后设法满足。我们希望成为客户最青睐的供应商——希望他们第一个电话总是打给我们的。”Brandy说：“这个道理实在太简单了——您可能会喜欢某家商场胜过其它任何一家，就是因为他们诚信经营，服务又好。我们就是要秉持这样的态度，做这样的企业。作为私营企业，我们没有那么多的条条框框，可以放开手脚干事业。每天我们都在寻找机会更好地服务客户，并集中精力做更多有益于客户的事。”■

