



Powell Valves: Celebrating over 170 years of innovation

Powell阀门：致敬坚持创新的170余年

自从1846年成立至今，Wm Powell有限公司（Powell Valves）始终都站在工业阀门技术的最前沿，引领着发展的方向。作为阀门逸散泄漏控制技术的先驱，它不仅是NASA（美国国家航空航天局）的供应商，也受到Thomas Edison（通用电气公司创始人）的青睐。过去170多年来，公司不断取得各种傲人业绩，一路载誉前行是注定的必然。

《阀门世界亚洲》编辑一行专程前往俄亥俄州辛辛那提市，在Powell总部采访了执行副总裁David B. Brandy Cowart，以及市场营销高级副总裁Timothy Fries。他们热情介绍了在策略层面保持积极主动的重要性，以及公司针对逸散泄漏问题投入的各种资源，最后还介绍了公司在中国创建的一家全资企业——Powell中国有限公司。

作者：Sarah Bradley

在美国内战、第一、第二次世界大战的硝烟弥漫中，为美国军队供应阀门产品；遭受特大洪水后积极重建；设法撑过了经济大萧条时期；助登月工程一臂之力，Powell阀门公司的发展历程堪称波澜壮阔中透出辉煌，面对林林总总的客户

需求乃至多变的世界阀门市场，Powell以充足的实力不断自我提升、积极响应。凭借设计和质量均属上乘的产品，以及具有竞争力的价格、完善的服务、准时交货和灵活的经营，Powell在阀门业界的主导地位稳如磐石。

“我们做事的信条是善始善终，也就是一鼓作气把事情做好，而不是留待日后收拾残局。虽然公司规模相对并不大，但我们具有和大公司相当的资源、机遇、实力和潜力，”执行副总裁Brandy Cowart侃侃而谈：“积极主动的态度当然和消极被



动会有天壤之别。你越是畏缩不前就越被动。而我们正是因为经营理念比较灵活、机敏，才能以“快半拍”的节奏满足客户所需。”

灵活、迅速地响应客户和行业的需要，以及其它各方面的优势，都是Powell长期以来确保用户满意的“利器”，而且将来也必定行之有效。作为私人控股的家族企业，Powell决意继承和发扬创新精神，并且秉持家族企业的传统文化。

企业文化

Brandy说：“客户至上、正能量、团队精神、绩效、适应性和灵活性、诚信——这些都是我们企业文化的基石。作为家族企业，我们非常看重员工的价值，并且通过他们让客户也感受到企业的家庭氛围。而且Powell长久以来就是如此。要

知道我父亲Randy Cowart也只是公司的第九任CEO兼总裁。170年只有九任总裁的公司并不多见，我们有些竞争对手在过去几年就已换过九任了。做事稳健、对人诚信，再加上贯穿企业上下的家庭氛围，我们的员工都为自己的工作感到自豪，对待客户需求就像对待自己的需求一样。”

“从工程团队、销售团队到管理层，我们每个人都是企业家，并相信自己的每项日常职责都和客户息息相关。从CEO到全体员工，这样的信念和企业文化深深植根于每个Powell人的心中，而且也深知它们对于企业的重要意义。”Tim Fries接着说道：“我们并不是一家冒进的公司，但拥有足够的资本承担风险。公司管理层领导力很有实效，能妥善执行各种计划和策略，从而更好地服务于客户并扩大市场份额。公司实现扁平化管理，没有任何人会自以为是；大家最关心的就是如何令客户更加满意。这就是为什么Powell的企业文化有如此的生命力和影响力，也是企业在过去170年间长盛不衰的根本原因。”

作为企业发展的基石，家族式企业文化将助力Powell今后继续取得更大的成就。随着公司以兴盛的态势步入自己的第二个百年，承载起Powell品牌的全体员工将和品牌一起继续发展，继续为自己的工作而自豪。为了更好地发挥企业文化的作用，同时深入履行对员工的承诺，公司目前正在重整项目管理团队，以便所有层面的每位员工都更多地参与其中。

“公司目前在拓宽销售团队和项目团队的责任，出发点就是更好地服务于客户，这正是客户所盼望的。Powell的实力



不仅能够满足客户对产品的要求，甚至能帮客户提高项目投资的成本效率。公司的业务结构和灵活特性，使我们能快速、全面地满足客户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的各种投入，都是以满足客户需求为导向的。”Brandy补充道。

最先涉足逸散泄漏领域

悠久而辉煌的历史，决定了Powell公司的技术经验储备无出其右。作为业界的先驱，Wm Powell有限公司始终高度重视创新，努力在各项技术领域成为“第一家”。

Brandy告诉我们：“Powell是最早涉足逸散泄漏领域，推出具有商业价值且通过了产品独立试验的企业之一。虽然很多业内同行都说“我们也可以！”，但我们希望确保成为第一家。这就是为什么我们很早就已涉足此领域，并和赤土盾合作，借助他们的盘根确保我们的产品是客户的最佳选择——当时客户甚至还没有意识到低泄漏阀门是必需要有的。”

Tim介绍说：“投资研究逸散泄漏控制技术对于Powell公司非常重要。我们的工程技术主管曾经就是技术委员会的委





员，并帮助编写了相关技术标准。他做的这些工作不仅让公司了解了这个技术发展方向，也知道了它具体会在哪些应用领域产生影响。我们是第一家完成试验并量产成品的企业。对我们来说这是一笔长期、巨额的投入，但新产品的标准超越了早晚会出台的新标准，可以令客户们顺利满足最新监管法规的要求。”

Powell公司的多元化策略也是保障企业不断发展的关键因素。公司深刻认识到多元化的重要性，不仅是在产品开放方面，也包括市场、行业和客户的多元化。

“经过一定的时间，许多行业难免会遭遇特别严重的低谷时期，石油、电力、化工或造纸行业莫不如此。但极少发生所

有行业同时面临寒冬期的局面。如果客户群体分布在不同行业中，我们就有机会保持不断发展，” Brandy接着说道：“我们的大多数产品都是标准规格，但由于拥有强大的技术实力，因此能为任何行业定制特殊产品。我认为产品多元化、技术实力，以及多元化的客户群体，都是公司长盛不衰的重要基础。如果只服务于某个特定行业，往往意味着将命运和行业的兴衰捆在了一起。”

投资无尘设施

行业和市场风云变化，因此Powell时刻都在倾听客户的需求，研究行业中可能出现的机遇，并设法提前拿出解决方案，

以便在客户意识到最新需求前，提前拿出合格的产品。比如在看到天然气和LNG行业的迅猛增长后，Powell开始斥巨资建设深冷无尘设施和试验设施。

“我们仍在继续建设投资生产设施、试验设施和机械设备。在位于中国温州和盐城的锻钢车间、铸钢车间、大、小孔径生产基地，我们同时都在建造深冷无尘室。这对于我们的客户而言是很重要的投资，” Brandy接着说道：“在已经通过审核的中国生产基地，我们完成了深冷无尘室的建造。这是我们的很多竞争对手尚未具备的。目前，工业气体市场的增长幅度很大，我们希望能为这一领域提供完善的产品和服务。很多工业气体巨头都在中国

新建生产厂，我们需要实现本土化的存在和服务能力，才能作为行业领跑者为工业气体领域做一些贡献。”

“对于我们在美国的已有设施而言，在中国建造的这些顶级深冷无尘设施是一种补充。现在我们已拥有了三座深冷无尘室。我们和工业气体领域的许多企业建立了业务联系，他们也希望我们能提供更多产品和服务。包括金属材料性能和无尘设施在内，这一领域对产品和制造工艺的要求也发生了很大变化，是客户需求的改变促使我们实施了上述投资。” Tim说道。

除了制造基地和整修基地外，Powell在世界各地保有大量库存，以便确保客户随时拿到所需产品。

“公司能做到灵活经营、迅速交货和响应，我们深感自豪，但这绝不意味着我们会鲁莽行事。Powell是一家保守的公司，做事力求稳扎稳打，一旦作出决定，我们会孤注一掷。公司的经营理念就体现出这种风格：选定最合适的供应商和目标客户，然后全力以赴。” Brandy说。

“我们希望找到战略思想明确、品牌知名度较高的渠道合作伙伴，建立起一套健全的渠道体系。我们始终会力争第一，幸运的是我们已经建立起很好的经销网络，使产品能更贴近用户，并使Powell成为用户们的可靠资源。我们有许多长期合作的经销商，他们从业已有数十年之久。” Tim继续说道：“我们有许多客户都在使用全球制造商的产品，通过在世界各地新建设施，可以让产品离这些制造商更近。我们可以就近装运和发货，从而缩短供应链。”

全球布局

全球化布局也是公司保持竞争力的必要举措，尤其是当今的阀门行业节奏更快，世界各地都有客户盼望交货的急切目光。Powell在中国陆续新建了若干制造基

地，以便更好地服务亚洲乃至中东市场。在认识到全球布局对于业务发展的重要性后，Powell果断签署了独家经销合作协议。2014年，公司在德克萨斯州休斯敦市建立了一座实体设施，实质性推动了“当日紧急服务”的实施，增加了客户的选择，进而实现了“阀门行业核心品牌”的市场定位。

最近，Powell在中国成立了一家全资子公司(WFOE)——Powell中国有限公司——以便就近为客户群体服务，而这些客户需要的也正是能在中国提供服务的国际供应商。通过创建全资子公司，Powell可以用人民币完成交易，对于东南亚客户而言也就更具竞争实力。

“Powell中国公司将按照家族企业世代传承的Powell质量标准，提供完整的服务。这将方便中国的长期客户获得完善的产品和服务支持，” Tim说道：“尽管我们的品牌历史悠久，但要想和中国本土品牌竞争，Powell很有必要具备在当地提供产品的能力。很多终端用户青睐我们的产品，但由于以前在中国没有全资子公司，大大削弱了我们的竞争力。子公司的建立也有利于我们聘用更多中国的优秀人才。随着业务发展，Powell将继续扩建中国团队。此外，我们也将增加成品库存，以便



更好地支持终端用户。”

“为客户提供更好服务”以及“力争成为最佳解决方案提供者”既是Powell的郑重承诺，也是鞭策公司一个多世纪以来不断投资、发展的动力。

“总是说“客户第一”未免显得陈词滥调，但这的确是我们的宗旨。冒着风险投资也是为了提升产品和服务品质，这正是我们在听取客户的想法后采取的行动。我们想成为客户最愿意联系的供应商——或者说希望客户能首先和我们联系，” Brandy接着说道：“其中的道理非常简单——我宁愿多走几步去那边服务更好的超市，它能给你个性化服务，也更讲诚信。我们就想成为这样的一家企业。作为私人企业，我们的经营方针不会像上市公司那样受到牵绊。每天我们都在设法更好地为客户服务，设法将更好的产品提供给客户。” ■

