



Powell Valves: first in innovating for the future

Powell阀门：为未来而创新的先行者

自从1846年创办之初开始，Wm Powell有限公司（Powell阀门）就始终在创新方面引领风气之先。作为阀门技术发展的领军企业，Powell曾经为NASA（美国国家航空航天局）提供阀门产品。著名发明家爱迪生（通用电气创始人）当时也青睐Powell公司的产品，因为它们代表了阀门质量的最高水准。由于在长达175年的经营历史中，方方面面的成就和业绩层出不穷，成就了Powell公司一路辉煌的发展历程。

作者：Sarah Bradley

《阀门世界亚洲》采访了在Powell公司俄亥俄州辛辛那提总部工作的执行副总裁David B. Brandy Cowart，听他介绍了公司发展的精彩历史、为公司投入的资源，以及他们如何应对当前和未来阀门业界面临的各种困难。

漫长的发展历程中，Powell公司经历了美国内战、第一和第二世界大战、韩战、越战、沙漠风暴军事行动、911恐怖

袭击，并顶住了这些事件给阀门市场带来的一波波冲击。每次当风波平息，公司便积极重建或恢复经营。即便在大萧条时期也抗住了经济大滑坡的致命打击，照样生产出了用于首次登月的阀门产品。这样的事实无可辩驳地证明，即使全球市场不时风起潮涌，Powell总能凭不断发展的实力满足客户的需求。

在当前的行业大环境下，Powell公

司自然也是游刃有余。同时他们也紧盯着新冠肺炎疫情的情况，因为这事关每位员工、每家工厂、供应商、物流体系，也关系到公司赖以生存的每家用户。

职业道德、文化和成城之志

“作为Powell的客户群体，长期以来他们一直享有快速拿货的权益，因为我们在美国和中国布局了多家大型成品阀门库



存基地，而且我们生产体系的运转也很稳健。无论是原材料供应还是制造方面，公司从未遭遇过任何困扰。一方面我们会继续保持全产能运转，另一方面我们尽可能地安排员工远程办公，” Brandy Cowart 接着说道：“我们的员工坚守职业道德，认可企业文化，目标一致而且坚定前行，这些正是确保公司一路成功走来的坚实基础，也是推动公司骄傲迈向更新业绩的动力。”

Powell拥有悠久而稳定的发展历史，靠的是质量一流的产品，靠的是卓尔不群的种种优异性能，当然也不缺少出色的服务、有竞争力的价格、准时的交货，和一定的灵活性。根据质量优先理念设计生产的阀门产品，是公司生存和发展的根基。CEO兼总裁Randy Cowart对此的看法是：没质量就没销量，没销量就不用上岗。作为家族式经营的私有企业，Powell有充分

的资源继续谱写他们传奇般的业绩，继续创新，继续发扬家族式企业文化。

“我们做事向来强调稳健。虽然公司的规模不算太大，但同样拥有大企业才有的各种资源、商机、实力和发展前景。因此运营方面更敏捷，更能体现出前瞻性。如果企业背负的累赘太多，肯定会很被动的。靠着灵活、敏捷和快速反应能力，我们总能提前一步实现客户的需求，这正是我们的重点目标。” Brandy这样解释道。

根据客户和行业的需求而灵活应变，这种经营理念不仅在过去和现在支撑着Powell傲人的业绩，也将照亮未来更广阔的前途。

家庭般的亲切氛围——Powell的企业文化

Powell的企业文化主要有这些核心内容：客户第一、正能量、团队精神、高绩效、高质量、适应性和灵活性、为人正直。作为家族企业，公司非常尊重员工的价值，并且通过员工将家庭般的氛围传递给客户，乃至供应链的各个环节。

“长久以来，家庭般的氛围已经植根于公司和员工心中——到我父亲Randy Coward这一代，他仅仅是第九任董事局主

席、首席执行官兼公司总裁。175年里只有九任总裁是很少见的事——我们有个别竞争对手，他们在过去几年里就换了许多任总裁。由于公司稳定经营、稳健发展，再加上亲切如家庭般的氛围，使每位员工对工作充满了自豪感，” Brandy这样告诉我们。

从前台接待员到装货员，每位Powell员工都是创业者，他们每天所做的工作都在打动我们客户的心。从首席执行官到整个公司，这样的理念和企业文化无处不在地发挥着积极影响。Powell的悠久历史和可持续发展的基因都是植根于企业文化的土壤，以及抵抗风险的能力。强大的财务实力和稳定的资金流，确保公司能快速对客户作出响应，公司领导层可以通过实施各种方案达到不同的战略目标，从而更好地服务于客户并拓展市场份额。

数字技术的领跑者

通过追加投入、深入优化项目管理团队并提高各层面员工的参与感，Powell不断培育着企业文化和员工的敬业精神。在整个基本工程项目供应链的各个环节之间，公司建立了若干套积极主动型的沟通体系，目的就是让项目管理的流程更透明





AVA数字技术大奖赛的制造业企业网站金奖，而且公司还在持续升级网站的各项细枝末节。

最先迎战逸散泄漏

作为业界的先驱，Wm Powell乐于为了创新和争取“第一”而下功夫。在“身经百战”的发展历程中，公司积累知识和经验的机会可谓无出其右。

Brandy告诉我们：“在逸散泄漏控制领域，Powell是第一个下定决心钻研到底的“吃螃蟹的人”。不仅投入了资金，还拿出了经过产品实验鉴定合格的产品。现在业界有许多同行企业跟随其后。如今，我们仍然和赤土盾公司（A.W. Chesterton）保持合作，针对阀门填料（盘根）进一步优化逸散泄漏控制技术。在这样的基础上，我们有把握在客户意识到自己真的需要之前，提前一步把最好的解决方案交给他们。”

尽管随着经济下行而面临诸多问题，Powell的多元化发展使业务得以保持增长。公司早就意识到多元化的重要性，不

仅是产品本身，还包括针对的市场、行业和客户群体。

成功的基础

Brandy告诉我们：“拥有不同类型的客户群体，一直是公司最重要的成就。这么多年来，总有这个或那个行业会经历一些困难时期——无论是石油和天然气、发电、化工、造纸或工业气体。一般不会发生所有行业同时遭遇经济下滑的情况。我们在不同行业拥有众多客户群体，因此总是能生存和发展。”

“我们有许多产品都是标准件，但在强大设计加工能力加持下，也可以为不同行业定制或升级改造。和许多竞争对手只服务于某一个行业相比，产品的多元化、工程技术实力、不同类型的客户群体，这些都是我们获得成功的基础。而一些竞争对手的成败都取决于个别行业的兴衰。”

一站式提供种类丰富的产品

Powell的长期发展策略是不断拓展产品类型，以便更好地配合渠道合作伙伴充

地呈现在制造商、经销商、工程承包商和终端用户面前。公司实施的前瞻性订单管理方案，以及重要节点汇报制度，都能借助精准而实时的信息，保障项目的进度和预算都在计划范围内推进。

公司认识到，产品信息的数字化意味着高效率，因此对客户而言非常重要，也是公司在数字化建设方面保持领先的必要条件。正因为处处为客户着想，Powell已经多次更新企业网站，以使用户能有最佳的浏览体验。公司的网站赢得了2019年

实产品家族，他们不仅服务于日常的MRO客户，也为各种大型基本工程项目供货。

“最近几年我们又增加了几种新产品——浮式球阀、弹性阀座蝶阀和高性能双偏心蝶阀。我们是响应客户提出的要求而增加了这几类产品；他们都希望从一家制造商手里买到更多种类的产品，”Brandy接着说道：“这意味着一张备货订单将囊括更多种类的阀门，也就意味着节省运费和行政管理的成本。新推出的产品类别面临着成熟市场的激烈竞争，好在我们的品牌、专业经验和工程技术水平深得市场的认可。”

面对市场风云多变的规律，Powell始终不遗余力地甄别市场上可能出现的空白，然后积极争取在客户意识到自己的需求之前，拿出令人满意的解决方案。

深冷洁净室

“作为一家以工程技术为基础的公司，研发工作是我们的基石之一。尽管很多监管机构都对设计参数有严格要求，但我们可以在某些环节最大限度地节约材料成本，提高加工效率，”Brandy接着又说：“还有一个重要因素也在帮助我们成功发展，那就是优质的供应链——无论是铸件、锻件和部件供应商都是业界一流的，而且我们相互间都诚信相待。”

Powell在辛辛那堤总部有自己的工程技术团队，在各个制造厂也有各自的工程设计团队。这家公司表示，自己的阀门技术水平始终领先于业界，而且许多沿用至今的技术规格，都是建立在Powell公司当初编写的基础内容上的。

Powell非常重视在每个生产经营场所投资机械设备、培训、库存和基础建设。当发现工业气体和LNG市场开始增长，公司当时立即投入巨资建设国际一流的深冷洁净室和相关试验设施，现已拥有了四座深冷洁净室。

除了各种用于制造和修复的设备外，Powell还在世界各地持续保有大规模现货库存，以便为全球各地的客户随时提供现货产品。公司希望找到更多渠道合作伙伴，尤其是发展思路清晰、渠道架构稳健、客户指向明确的渠道经销商。Powell的经销渠道合作伙伴都是最顶尖的，其中有些合作历史超过了一个世纪之久。

休斯顿，阀门行业的热土

阀门行业的特点是节奏快，世界各地随时都会有急切的用户，因此在全球铺开经营网点无疑有利于Powell保持竞争力，并把握住成功的机会。比如在中国投资建设制造基地和配送中心，服务于整个亚洲和中东地区。其带来的效果让Powell认识到了全球化布局的重要性。2014年，公司在德克萨斯州休斯顿建立了一座配送中心，既能更好地为客户提供当日紧急送达服务，同时也是和市场、客户沟通的又一个窗口。此举巩固了公司在阀门行业的中心地位。此外在美国南卡罗林纳州，Powell还有两座配送中心。

“休斯顿和墨西哥湾沿岸地区市场都是阀门行业的热土。我们在Stafford建立了配送中心并囤足了库存，周围的客户需要供货时几乎是唾手可得。而这仅仅是根据“客户第一”原则作出的各种决策之

一。客户可能今天下午，或者说此时此刻就需要某些货物，而我们已准备好随时满足他们的要求。”Brandy这样对我们说道。

在辛辛那堤建新总部

在俄亥俄州的辛辛那堤，Powell已经开始建设一个新的公司总部和配送中心，预期将于2021年春入驻。新设施的面积预计46,000平方英尺，可容纳公司的高级管理层、销售部（国内和国际）、供应链管理、物流、会计和财务。大约30,000平方英尺将用作库存枢纽，以便将更好的服务和更齐全的库存商品提供给中东地区的经销商合作伙伴。

董事局主席、首席执行官兼公司总裁Randy Cowart告诉我们：“Powell在辛辛那堤的长期耕耘赢得了杰出的口碑，我们为这样的荣誉感到自豪，而且乐于扩大经营和投资。新建设施可以为员工提供更好的环境，也有利于为客户提供更好的服务。”接着Brandy总结道：“虽然‘客户第一’这样的理念听上去有些老生常谈，但这确实是我们做每件事的准则。承担风险和投资都是为了提供更好的服务，更低的成本，让客户拿到质量更高的产品。我们希望成为客户最乐于联系购货的厂商，希望他们第一个电话就打给我们。”■

