



MRC——胸怀全球战略，立足各地市场

McJunkin Red Man 公司(MRC)对Transmark Fcx的收购成了2009年的重要头条新闻，不仅轰动了流程工业，甚至还引起了全球各行各业的关注。《阀门世界》早时已经对这个重大事件做了深度采访和报道，当时接受采访的是MRC总裁、首席执行官和主席Andrew Lane先生，和MRC Transmark首席执行官Neil Wagstaff先生（2010年1月/2月）。时间已经过去一年有余，收购事件的尘埃稍稍落定，《阀门世界亚洲杂志》又一次拜访了MRC公司并采访了Rory Isaac先生（执行副总裁，业务发展部），Joe Herzog先生（高级副总裁，业务发展部，阀门、执行器、特种产品），Bill Slack先生（高级副总裁，供应链管理，阀门、配件、法兰、合金产品和油田用产品），还有L. J. Han先生（亚太地区副总裁）。不仅和他们探讨了公司的现状，还了解到了公司在亚洲的最新发展动态和未来发展方向。

作者：Christian Borrmann

“我们在MRC的使命就是建立与客户和供应商的紧密联系，使公司成为客户的全球首选供应商（Supplier of Choice®），” Isaac先生首先说道。“我们将通过团队合作，高效率地为能源和工业市场购买、出售并经销管道、阀门和配件产品，为股东们创造超值的回报。”

概况

MRC有一段丰富而且非常关键的历史。随着事业不断发展，公司不断地巩固着以往的成功，以求开创更加波澜壮阔的未来。几乎一夜之间，他们从一家北美范围内的公司变成了全球性的强大



配件产品和服务的一流供应商。这是公司非常看重的荣誉。

“我们每天都在续写公司的历史，” Isaac先生对我们说：“2008年，Andrew Lane先生被任命为总裁兼首席执行官。同时，MRC收购了LaBarge Pipe & Steel Company。2009年，我们在德州的休斯顿设立了公司总部，年底时收购了Transmark Fcx。”那真是公司历史上最重要的转折点，它奠定了未来的方向，战略性地将MRC定位为关键市场领域中的国际玩家。

从那以后，公司又进行了一些其他的收购活动，包括2010年5月的South Texas Supply Company，还有10年8月对Dresser Oil Tools & Supply进行的运营和资产收购。那两次收购也是公司战略的一部分，为的是提高MRC的知名度，并在北美洲更好地为客户服务。

有了这些最新的发展举措后，MRC毫无疑问地跻身成为服务于能源行业的全球最大管道、阀门、配件及服务的供应商。不仅如此，公司还广泛服务于各行业上、中、下游市场，是管道、阀门和配件产品一流的经销商之一。Isaac先生告诉我们：“我们提供给市场的既有增值的产品和服务，还有3,500名员工积累的专业知识和经验。我们的员工是业内最具专业

知识的，而且我们专注于管道、阀门和配件产品和服务的经销和供应。服务的对象非常广泛，例如能源、化工、石油化工、炼油、电力、制造业和采矿业等，不胜枚举。”

阀门的重要意义

MRC为各个不同行业以及集团内部提供管道、阀门和配件产品，其中阀门市场对公司的意义非常重大。Isaac先生对我们解释道：“阀门仍然是我们的关注重点，我们始终在努力成为业内一流阀门制造商们的代表，从而帮助增强公司在市场上的地位。通过和这些能够确保高质量的制造商进行密切合作，我们得以推出超一流的产品，并能优化客户服务的水准。而且真正将公司和竞争对手区别开来的因素，正是因为我们和客户保持着紧密的合作，这就是我们的价值观。而且我们能够灵活地从各种制造商那里拿到阀门，从而能将具有价格竞争力的阀门产品推向市场。”

MRC不仅已经将业务推广到了全球，它在阀门界也不是新手。实际上过去的80多年来，MRC一直在为客户供应阀门。Isaac先生告诉我们，公司在阀门自动化和特殊阀门产品领域有许多的客户和业务。“我们将进一步强化阀门业务，包括阀门自动化、修改产品和特种产品。”

MRC在各个地方的分公司都有均衡的库

集团。公司当初是由两家企业合并而成的，每一家都有自己的历史、优势和特色，合并成为一家业界巨头之后所有的下属分公司便开始在全世界展开业务。最初MRC分为两家公司：位于美国西弗吉尼亚州Charleston市的McJunkin Corporation，以及俄克拉马州Tulsa市的Red Man Pipe & Supply Company。2007年10月31日，这两家传奇性的公司合二为一，组成了现在的MRC公司。

纵观该公司历史，他们曾经遭遇过无数的挑战，但始终坚定秉持着创始人的精神：勇敢、革新和不屈不挠。合并的决心对公司发展起了导向性作用，使他们决意成为全球能源和工业市场的管道、阀门、



MRC基本信息

公司名称:	McJunkin Red Man Corporation
总裁、首席执行官和主席:	Andrew Lane
员工人数:	约3,500位
营业地点:	400独家服务网点（180+分公司、服务及经销中心，190+管子场）
产品和服务:	管道、阀门、配件和相关产品
行业市场:	能源和工业市场

阀门的选择

- 上游阀门

MRC为石油开采和生产行业供应阀门。从浮动球阀到（耳轴）固定式球阀，MRC的库存不仅规格全面而且还有多种配置，并备有上游市场用的关键阀门的大多数阀体和阀芯。MRC是该领域中占领先地位的制造商们青睐的库存经销商。

- 工业阀门

MRC存有适用于各重要工业的品种繁多的阀门。其中包括软阀座和金属阀座球阀、弹性阀座高性能三偏心蝶阀，还有许多种其它阀门能满足各种特殊要求。

- 中游阀门

MRC是应用于传输、管道、燃气收集和公用事业市场的API 6D球阀、旋塞阀和止回阀的最大供应商之一。库存的阀门都含有阀芯，符合 NACE MRO175、API 6FA/607 耐火标准和ANSI B16.34标准。在北美地区，MRC是聚乙烯球阀的最大库存经销商。

- 燃气公用设施阀

MRC为燃气公用事业备有海量库存，包括能兼容燃气配送管道的聚乙烯球阀，还能评估使用其它阀门来服务市场。

- 下游阀门

作为炼油、石油化工和流程行业API铸造阀和锻造阀的领先供应商，MRC备有闸阀、截止阀和止回阀库存，而且材质有碳钢、钢、不锈钢和稀有合金等供选择。此外公司亦为逸散性排放波纹管式密封和氢氟酸等多种苛刻工况提供特殊阀门产品。

存，在地区经销中心也有战略性分布的现货储备，这就使他们在第一时间拿出规格全面的阀门现货，将便捷提供给客户。

为了给品种繁多的阀门和自动设备经销店补充存货，MRC在德克萨斯的休斯顿市设立了大型阀门经销中心，这座设计为旗舰级阀门中心的设施里备有商品阀和特种阀门提供给项目或用于检测、维护和大修（MRO），不仅拥有种类全面的阀门自动化设备，还拥有其它经销中心并不具备的修改能力。Herzog先生告诉我们：“由于我们深度提供各类阀门和阀门自动化设备，我们能为市场供应人无我有的独家产品：应有尽有的库存中包括了阀门、阀门自动化设备和特种产品。有些阀门还备有青铜、碳钢、铸铁和铬等不同材质选择；多回转阀门；直角回转阀门和蝶阀。这个经销中心向我们的客户和潜在客户全面地展示了公司在阀门业务方面的实力。所有的事情我们都是“自给自足”，我指的是所有的事情。这对客户来说是非常有利的。” Isaac先生补充到：“公司现在已将这个经销中心彻底改建成了顶级的阀门和自动化设备基地。凭借面积超过110,000平方英尺的仓储面积，基地储存了一流制造商提供的规格全面的阀门和附件。目前基地又经过了改建，从而能够容纳下海量的阀门库存，还自备有自动化设备和阀门的修改车间。”

亚洲的新发展

MRC对亚洲的现有设施已进行了重新布局。其中之一就是上海新设立的采购办事处，还有就是在新加坡新设的阀门基地。“上海采购办事处起的作用，就是在全中国所有MRC网点以及目前分布在中国的重要制造基地间架起沟通的纽带。Slack先生进一步向我们解释道：“中国市场对公司来说非常重要，我们相信随着中国的制造基地进一步壮大成熟，它一



定会担任起举足轻重的角色。这真是一个很适合发展的好地方。随着中国经济的增长，他们不仅需要国际采购服务，还要有经销商和物流商为他们建立高效、高性价比的国内供应链。”

由于有这样的机遇，我们在新加坡新建的阀门基地将承担起比以往更重要的角色。Han先生说道：“新基地比原来的要大五倍，达45,000平方英尺。因此我们可以为客户储备更多库存，并吸引更多的潜在客户。它还能容纳下更多的阀门检测设备，自动化设备、并可以提供客户青睐的修改和维修服务，实现卓越运营。不仅如此，客户还能在新基地对他们采购的产品进行检测，而不用千里迢迢地赶赴制造地，从而为客户节约了成本。”

随后Han先生还向我们介绍了公司更多的优势：“新加坡基地将服务于整个



亚洲地区，甚至还能帮助澳大利亚和新西兰的伙伴单位，支持它们在亚洲的项目。因此在MRC看来，这个基地非常适合作为管道、阀门和配件产品的顶级经销单位，而且非常有助于公司成为全球首选供应商的目标。新基地的业务能力和增值服务将使公司在业界脱颖而出，因为公司是解决方案供应商，而不是单一的阀门供应商，因此我们才能成为真正的首选供应商（Supplier of Choice®）。

MRC Transmark的角色

MRC Transmark在阀门方面的专业资历给MRC在这一领域提供了有力的支持。站在国际阀门经销市场的最前沿，MRC Transmark拥有种类和品质都无出其右的产品，有专业技术支持，还有出类拔萃的客户服务水平。它是阀门、仪器仪表和流体控制附属设备的国际主要经销商。它有30多家经销、服务设施和联

络处，分别位于英国、荷兰、比利时、芬兰、法国、德国、意大利、澳大利亚、新西兰、阿联酋，中国、泰国和新加坡，它们都能为客户提供技术解决方案和增值服务。

通过多层次的营业网点，MRC已经成功地建立起了革新型的供应链和阀门管理体系，并在市场中占据了有利地位，从而将公司在其服务的各种市场中推向了领先的地位。以MRO服务和工程总包市场为优先服务对象，MRC Transmark将高质量的阀门、执行器和相关设备供应给石油和天然气、石油化工和能源等许多行业。“公司始终和客户密切合作，反复查看具体细节并制定增值的解决方案，将卓越的性能和安全交给客户。”Isaac先生对我们说。“无论在美国、亚洲还是其它任何国际市场上，公司都在阀门领域有着活跃的业务往来。公司将继续专注于阀

门、阀门自动化和特种产品，力求为客户提供最佳的产品和服务。”

MRC在阀门行业拥有悠久而精彩的从业历史，尤其是在北美市场和MRC Transmark覆盖的亚洲市场。“依靠公司长久积累的丰富经验，我们将进一步深入涉足全球市场。我们的使命就是通过建立与客户和供应商的紧密联系，使公司成为市场上的全球首选供应商（Supplier of Choice®）。目前，MRC在全世界有400多家营业网点，所以我们有能力密切地和客户合作，”

Isaac先生进一步总结道：“公司将通过团队合作提高效率，为全球和当地的能源和工业市场提供管道、阀门、配件、相关产品和服务。我们在用全球网络来支援地方，而且还计划在今后几年内强化这一优势。公司正努力地经营着各个地方市场并争取实现全球化经营。” ■