

One LOSCAM

Your Pooling Solutions Partner

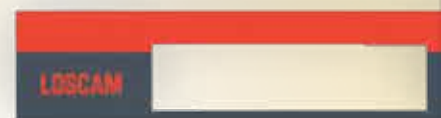
第30期



優質服務，贏得認可



環宇與路凱:亦商亦友



路凱

以客為本

CUSTOMER CENTRISM

L₁ O₂ C₂

C₁ U₁ S₃ T₁ O₁ M₁ E₂ R₂

C₃ A₁ T₂

M₂ R₁

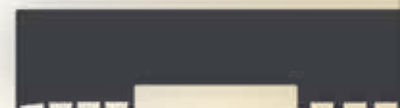
I₁

C₃

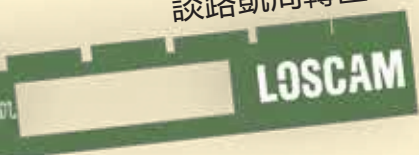
Simplot 與路凱



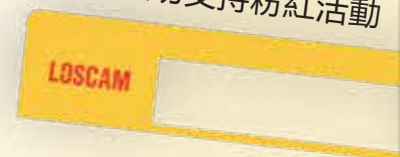
達能路凱共建
標準化物流



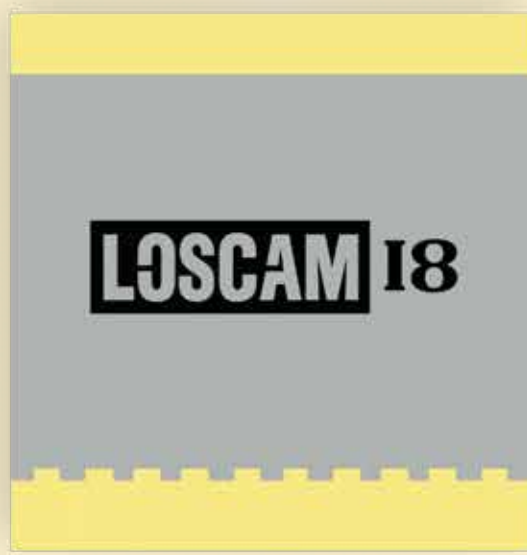
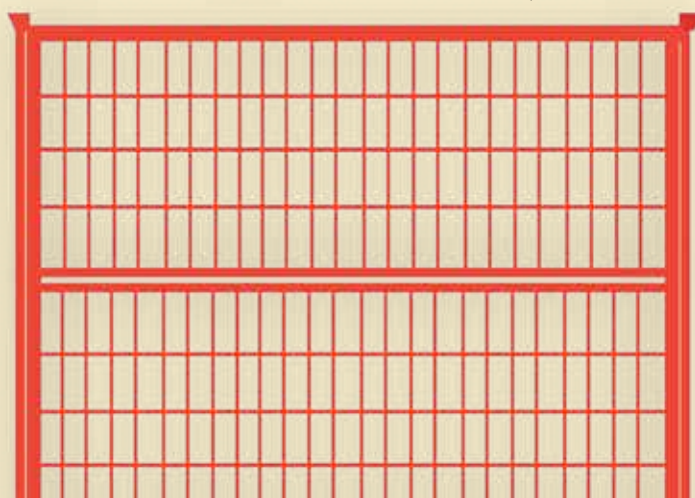
賽默飛世爾科技
談路凱周轉筐



Bunzl熱切支持粉紅活動



星級表現獲肯定



目錄

總裁話語	2	東南亞副總裁備忘/路凱地區展實力	10
優質服務贏得認可	3	CMG145周年全球接力賽	11
澳新副總裁備忘/新悉尼服務站/Megatrans 供應展	4	迅速增長的新興市場	12
Simplot 與路凱	5	路凱簡訊	13
賽默飛世爾科技/新西蘭周轉筐/IBC 16	6	路凱粉紅棧板回歸/Bunzl熱切支持路凱粉紅活動	14
大中華副總裁備忘/中國周轉筐報告	7	回饋社會	15
環宇與路凱:亦商亦友	8	星級表現獲肯定	16
達能路凱共建標準化物流	9		

總裁話語

「以客為本」是我們特別選取為今期路凱雜誌的封面故事。這個企業理念，根深於路凱的五項行為準則之中，亦是每當團隊面對兩難時——我們的營運成本與客戶利益兩者之間的取捨——成為團隊引路的羅盤。

我們深感榮幸，能獲客戶給與特別通行證，到訪他們對路凱服務的意見後台。各個客戶大方分享著故事，談及他們何以信賴路凱，並將其營運方案引進企業營運內。彼此之間所建立的關係，是路凱上下一致形容為路凱獨有的合作默契，而此種伙伴關係，是需要團隊無微不至的照料才能茁壯成長。

在現今的數碼光譜下營運，對企業及消費者而言，所能體會的經濟得益主要是高速，跨地域及自動化。可是，在這個環境下，卻孕育出一個疏離的人際氛圍。這亦解釋道，路凱何以把從先進科技所得的資源減省，投放於以客戶為主導的核心計劃，重新調撥資源，為客戶創造別具價值的用戶體驗。

路凱的共用設備及創新方案無疑於串連各個業務，減低總體營運成本及保持產品質量三方面，擔當著不可或缺的角色。但若談到縮窄客戶及路凱之間的距離，非我們的客戶服務團隊不可。因此，為彰表路凱團隊那份以客戶為本的信念及實踐，向3名傑出成員頒發的2017年度副總裁及CEO大獎，我感到無比驕傲。

路凱將繼續集中並加強客戶採訪，實地訓練，集思研討，產品測試及國際標準化資訊更新等，讓我們能真正聽到客戶的聲音。這些項目將進一步證明路凱身體力行，透過為客戶提供超乎預期的服務，實現品牌意義。

感謝各位。

林錫麟
總裁



LOSCAM

澳大利亞
Level 1/37-41 Prospect St
Box Hill Victoria 3128
電話: +61 3 9843 3700
傳真: +61 3 9843 3701

馬來西亞
Lot 22, Jalan Player 15/1
Seksyen 15, 40200 Shah Alam
Selangor, Malaysia
電話: +60 3 5511 7066
傳真: +60 3 5511 7062

菲律賓
Suite 301 Common Goal Tower
Finance Corner Industry Streets
Madrigal Business Park
Ayala Alabang, Muntinlupa City
1770 Philippines
傳真: +63 2842 7878

大中華
中國大陸
Room 701-705, Block 3
Fantasia MIC Plaza 8
Xing Gong Road,
Nan Shan Area, Shenzhen,
Guang Dong Province, China
電話: +86 755 2162 3356
傳真: +86 755 2162 3390

新加坡
37 Joo Koon Circle, Jurong
Singapore 629062
電話: +65 6863 0316
傳真: +65 6863 0312

台灣
7/F, No. 902 Jingguo Road
Luzhu District,
Taoyuan City 33858, Taiwan
電話: +886 3 386 3991
傳真: +886 3 386 3992

泰國
14th Floor, Lumpini Tower
1168/20 Rama IV Rd
Tungmahamek, Sathorn
Bangkok 10120, Thailand
電話: +66 2613 0700
傳真: +66 2613 0799

緬甸
Unit 1116, Room 16 Level 11
Myanmar Centre Business Suites
Tower 2, No. 192
Kaba Aye Pagoda Road
Bahan Township
Yangon, Myanmar
電話: +95 1 9345 065-8 (Ext. 1122)
傳真: +95 1 9345 069

越南
Room 603B, 6th Floor
Centre Point Building
106 Nguyen Van Troi Street
Ward 8, Phu Nhuan District
Ho Chi Minh City, Vietnam
電話: +84 28 3999 0704
傳真: +84 28 3999 0701

總部-香港
Unit 3103-6
31/F Infinitus Plaza
199 Des Voeux Road Central
電話: +852 2200 0688
傳真: +852 2200 0699

印尼
Kawasan Industri KIMU
Jl Raya Kalimalang, Gandasari
Cikarang Barat, Bekasi 17530
Indonesia
電話: +62 21883 72050
傳真: +62 21883 72051

新西蘭
12 Chonny Crescent
Manurewa, Auckland 2102
電話: +64 9 269 0566
傳真: +64 9 622 3090

聯絡我們

一般查詢，請聯絡Dora Tang,
dora.tang@loscam.com

如欲以電郵方式索取雜誌，請聯絡
editor@loscam.com

封面故事
路凱以客為本



請下載QR 流動應用程式至
你的Android/IOS/ Windows
流動電話，並掃描此QR 碼
來獲得更多路凱專題報導。



本雜誌採用經森林管理
委員會認證的紙張和其
他受控來源的材料印刷

路凱致力提供優質服務，贏得認可

這兩年是非常成功的獲獎年度。路凱的方案不但達國際水平，更得到同業及行業組織的認可。

路凱中國及路凱泰國獲ISO證書

國際標準化組織 (ISO) 是一個世界認可的最佳實務標準組織，用以量度一個企業各營運部分的品質及安全水平。我們引以為傲，路凱兩個營運區域分別獲頒發以下證書：

- 路凱中國獲頒ISO9001:2008 (品質管理系統), ISO14001:2015 (環境管理系統)及OH&S18001:2007 (職業健康及安全管理系統)
- 路凱泰國獲ISO9001:2015(品質管理系統)



路凱執行副總裁兼大中華區總經理戴正楠說道：「獲ISO 鑒定體現路凱對高質產品及服務持之以恆的追求。同時，亦是給與團隊的一個肯定。我們透過優化客戶供應鏈，盡力為他們創造真正價值，竭力成為中國首屈一指的棧板共用服務商。我們將繼續以ISO 標準導航，統一應用至路凱的日常運作，服務，產品質素及管理系統。我們承諾，秉持為客戶提供最專業的共用方案。」



路凱泰國總經理Somsak Nattakrannuwat說道：「這是團隊的一個里程碑。泰國營運發展迅速，2015年開業的超級服務站更成為營運軸心，加強了我們為客戶提供更優質服務的能力，回應他們不斷增長的營運需求。因此，這個鑒定是又一有力憑證，證明路凱能同時管理質素及效率這兩個相向而行的營運挑戰。」

路凱越南散發永續及品質的光芒

路凱越南近日獲兩個卓越成績，盡顯光芒。包括2017年度可持續發展獎項及2018年初奪得的優質供應商信譽品牌大獎。

首個獎項肯定了路凱越南成為2017年度首100間可持續發展企業之一。這年度嘉許盛事由越南政府工商總會舉辦，獎項競爭激烈，共400間企業角逐此殊榮。

只相隔3個月，路凱越南再獲頒發優質供應商信譽品牌大獎。此獎項的概念由越南企業協會籌劃，評審基準著重於品質保證，營運程序監控，國際貿易協調，供應鏈最大優化，業務誠信及社會責任等幾方面。

路凱越南總經理 LanAnh 說道：「可持續發展一直是團隊的核心價值。我們很驕傲及榮幸能納入可持續發展企業的100強。這個肯定，為團隊開展了一個美好的2018，亦是慶賀路凱於越南營運逾10載的禮物。此兩個獎項不但是團隊的強心針，亦是當客戶揀選產品及服務供應商時，能給予他們的最有力憑證。」



路凱中國榮獲CCFA合作伙伴獎

路凱中國團隊非常欣喜，於中國連鎖經營協會舉辦的第十九屆中國零售業博覽會期間舉行的第五屆會員大會獲頒「最佳合作伙伴大獎」。此獎項肯定了團隊致力發展標準零售物流及優化供應鏈協同的努力。

中國零售業博覽是行內知名的專業聚會，展期共3天。路凱中國一直活躍於支持及參與此等行業盛事，而團隊亦很榮幸，獲邀為是次展會的參展單位。路凱展位主要展示核心產品及新推方案，包括木棧板、棧板籠、物流箱及周轉筐等。另特設一輛模型貨車於展區內，為到訪者示範帶板運輸及貨物裝板的高效搭配，讓他們獲得更多實際應用體驗。

路凱大中華方案部總監池潔濠邀作客席演講，分享其「小筐子，大功效」的營運哲學，分析周轉筐設計，操作規格及增值優勢等。他更藉此機會，詳述路凱是如何建立一套標準化周轉筐共用體系，並成功啟動從農田至零售店的「一觸式物流」體驗。





一股使人雀躍的動力

對於路凱專注於方案研發，並逐漸於澳大利亞及新西蘭凝聚動力，團隊一直非常雀躍。在一系列新方案成功進入市場的背景，我們熱切期待著，能再於2018年，為多年來支持路凱的忠實客戶群，帶來更上一層樓的創新。

現代零售趨勢變化急速，與之同行的，是客戶年內的需求模式漸趨平穩。本地政府近年對地區建設的投資，使路凱站於一個非常有利的地位，保持增長動力的同時，亦儲備好充裕的實力，支持每年的大量需求。

我們將繼續竭盡全力，確保庫存能滿足旺季需求，並同時保持相關的投資力度，使運作無間斷。

路凱一直與客戶共同探索各項具策略性的機遇，推動有效供應鏈營運。放眼現時的跨境市場仍處於低效及高浪費水平，我們亦會全力集中至跨境帶板貿易的發展。作為亞太區最大的棧板共用服務商，路凱一直保持著最有利優勢，為客戶於區內推動地區方案。

Daniel Bunnett
路凱澳大利亞及新西蘭執行副總裁

路凱全新 悉尼服務站 助提升地區 營運效率

2017年10月，路凱的高層管理，地區管理團隊及逾100名尊貴客戶齊集一起，為位於悉尼厄斯金公園的全新服務站揭幕。這是路凱一年內，於澳大利亞開幕的第二個全新設施，是多麼值得慶祝的時刻。



佔地共4.18公頃，厄斯金公園服務站位處策略地帶，與地區大部份的主要客戶群更為接近。此設施將提升路凱的營運效率，維修能力及彈性，從而管理路凱不斷增長的產品目錄。

新服務站的儲存能力增至超過28萬塊棧板。整條全新及全自動化的維修線，備有品質檢測系統，將有助於澳大利亞3,500名客戶，加強生產力及提升品質標準。

引入環境保護特質屬服務站的設計核心，包括由雨水收集系統支援的隔離塑料清潔區，環境友好的辦公室及全節能LED照明系統。

向出席開幕禮的眾賓致辭時，路凱澳大利亞及新西蘭執行副總裁Daniel Bunnett 說道：「這個重要的投資項目將進一步加強澳大利亞的實力，來服務我們不斷增長的客戶群及產品系列。今天客戶一步步走向自動化營運，這個新服務站使路凱更能滿足市場對路凱品質的期望。」

路凱總裁林錫麟向團隊及支持者表示感激：「這個全新服務站有助優化路凱能力，除能支援我們一直最珍視的客戶外，更能與環境友好的原素結合，採用至每個營運過程中。這個服務站，印證著路凱為支援澳大利亞企業發展，持續不斷投放資源於基建項目的又一實證。」



掃描此QR圖碼
至新聞稿

路凱新方案亮相Megatrans首個地區供應展

路凱很自豪能贊助首次於布里斯本舉行的Megatrans展會，展期由2018年5月12-14日舉行。多達9,640企業代表入場。

一系列路凱包裝設備，包括IBC 16 及18，摺疊箱及熱能墊均是陳列的新產品之一。路凱的客戶服務團隊即場作產品操作示範，講解各項功能外，更加設討論環節，於產品設計，規格優化及獨有特點上，與在場人士作深入探討。

路凱除安排產品示範，更開設臨時「棧板咖啡店」以支持是次展會。這個咖啡店製造了一個共用空間，讓各國際與區內供應鏈分者互相交流意見及擴展脈絡。

路凱澳大利亞客戶方案經理Michael Winter 分享了他對是次參與Megatrans的感想：「我們非常歡迎這次展會為路凱所帶來的機遇，讓我們能完全展示路凱的循環包裝設備。我們這個交流休息區，提供了一個具吸引力的環境，讓團隊能向客戶推廣如何透過共用設備於供應鏈不同環節的應用，為營運帶來優勢。」



掃描此QR圖碼至新聞稿

Simplot 的故事 路凱得獎客戶剖析真相

J.R. Simplot企業始於1929年，由一名充滿幹勁的企業家所創立。從一人務農的營運模式，擴展至今天的食物及農業王國。Simplot的企業哲學支柱，包括「熱誠待人」，「尊重資源」及「創意精神」。不論是現在，或是當年這位年青始創人Jack Simplot，在開展他這趟邁向成功的長途旅程上，這三個支柱一直是企業恒久不變的哲學。藉著慶祝Simplot與路凱成功的伙伴關係，我們採訪了品牌的澳大利亞國家物流經理Ben Carman 先生，談談過去30年的合作及未來展望。

良好合作關係是供應鏈的美事

很多讀者對Simplot這個品牌並不陌生，但不為人知的是多年來，品牌於其邁向全球的成功旅程上，創辦人Jack Simplot多以握手作互信的合作憑證。縱使是大型跨國企業，亦只以Jack Simplot的個人承諾來開展合作。當然，他的承諾必一一兌現。

Ben告訴我們，信任及誠信一直貫流整個Simplot的管理核心，亦是企業要求其供應商達到的合作指標。「過去30年，路凱一直以信任及誠信回應我們。」Ben 說道。「路凱團隊堅守承諾，貫徹力求創新的態度，盡力達成我們所需的緊密合作。正因路凱深入了解Simplot的業務運作，他們能預測市場前境，助我們能規劃下一步進程。路凱亦與我們共同測試新產品及服務.....簡單來說，路凱確保我們能履行對客戶的承諾。這是件美事。」

「與客連心」的熱誠 需以領先的物流優勢作支援 有如其全球性的創意品牌，Simplot的營運及哲學理念，是一個集高道德水平，客戶專注及未來視野於一體的品牌宣言，並凝聚成企業堅定的未來目標。其理念包括：團隊肩負著「全球使命」；他們以「熱誠待人」；他們要求「尊重資源」；他們培育「創意精神」。

「這四個支柱，是真正推動著我們全球業務的道德基準。」Ben 解釋。「產品的創新及客戶的協作是Simplot處事的核心，團隊稱之為「與客連心」。我們能成功培養此「與客連心」的合作關係，有賴路凱為我們的供應鏈提供的重要支援。成功建構一個端對端的合作，過程可說是相當冗長及煩瑣，所有決定必須精準，而安全，服務及成本亦須無縫覆蓋。路凱在整個過程中可說是肩負著軸心。」

團隊對這個「與客連心」的熱誠，帶來了回報。Simplot其中一個主要客戶向他們頒發「優質服務大獎」。Ben 續說：「這個獎項肯定了我們一直不斷提高的服務水平，以及企業內部團隊大量的多方協作，聯營銷售，市場策劃，聯合產品研發，優化產品及運送品質等。」

Ben 再配以一個微笑補充：「這個獎項是一個加許。我們當然非常高興能獲此讚譽，但團隊寧可把專注力集中於客戶身上，而非Simplot的殊榮。」

Simplot全新物流中心迎靈活多變未來

2018年3月，品牌於澳大利亞維多利亞圖尼納，開設投資總額達2,500萬澳幣的全新物流中心。這所設施同時是室溫及乾燥的倉庫，配以最新科技及自動化功能。

Ben續指出新物流中心位於路凱圖尼納服務站的「毗鄰」，路凱的服務能為Simplot這所自動化物流中心提供無縫支援，切合營運所需。「我們需要路凱持續為Simplot整體運作提供高質服務，使我們能保持敏銳，具彈性及能趕上市場創新及客戶期望的步伐。」Ben補充。

「其實，不斷增長的客戶期望一直對品牌造成莫大的挑戰。我們須在一個以成本為主導的市場環境下競爭，同時為客戶提供百分百在架的充足貨源和絕對完美的服務。」Ben 解釋。

展望未來，Ben 看到一個廣闊的畫面：「持續不斷的競爭主要來自折扣店及線上零售商。而消費者選擇的擴張及以低成本營運的超快速貨運將使情況加劇。」

路凱已作好準備，全力支持Simplot在這快速步伐的未來旅途上導航。為我們未來的30年穩固合作舉杯！



Simplot澳大利亞國家物流經理Ben Carman

「路凱確保我們能履行
對客戶的承諾。」

賽默飛世爾科技 談路凱周轉筐

賽默飛世爾科技是世界領先的微生物分析儀器製造商及分銷商，儀器應用於全球的醫學及工業類實驗室，用以辨識能引致疾病及傷害的細菌及微生物。賽默飛世爾科技是首家澳大利亞企業使用路凱周轉筐。

我們與澳大利亞賽默飛世爾科技的倉庫組長Richard Stevens 的訪問中，揭示這個合作關係背後的故事。

「過往，我們為回應市場需求，增加生產量；可惜，其時的包裝服務商並不能提供相對應的服務支援。因此，驅使我們找尋其他物流方案。」

作為一間微生物分析企業，賽默飛世爾科技的要求很簡單，但非常關鍵。「客戶期望我們能提供近乎臨床醫學的精確無瑕，因此，我們亦要求所有供應商，必須達同等程度的精準，可靠，高質及服務。」Richard 解釋。

除了能與賽默飛世爾科技的運作順利配合外，路凱周轉筐為品牌帶來額外優勝之處。Richard 與讀者分享他的看法：「路凱周轉筐較我們以往採用的周轉筐，更能與棧板完美配對。我們亦喜歡路凱周轉筐的結構，其可以摺疊的特質及四角鎖緊的機械原理。總體來說，路凱周轉筐遠勝之前採用的產品。」

讓Richard 欣賞路凱的，並不止於周轉筐，他續說：「於多次路凱的洽談中，我發覺所有職員均非常有善，樂於幫忙及很隨和，更不用說他們積極了解我們的業務，學習我們營運上貨物的進出流程，並與我們的同事合作，一起探究各項具可能性的方案，遠遠超出我們對周轉筐只供貨存的需要。」

Richard的結語使路凱團隊感榮幸：「我們彼此均提出不同意見，帶進討論之中。路凱團隊對我們任何查詢及擔憂所作出的快速反饋，我真的非常欣賞。」



路凱L60周轉筐 改變新西蘭職安健 與營運效率

尺寸為600x400x287厘米，容量為60升，但重量只得2.5公斤的路凱新西蘭新推出的L60周轉筐，實是一項極為成功的產品改革進程。這個新產品同時回應當地的職業安全法例及由安全工作新西蘭協會向農人，批發商及零售業界發出的「保安全，保增長」指引。

自2017年5月推出以來，周轉筐於本地市場錄得平穩的使用率。L60型號起初用於堅硬外皮的重量型蔬果上，如南瓜及西瓜等。至今，周轉筐的應用已延伸至體積大但較輕的產品，如袋裝菠菜及西蘭花。

L60下一步是推廣至其他業界應用，如運送較重及笨重的綠葉農產品等。這是一個難得的機會，向一些務求保障操作員的職業安全及健康，而棄用比47公升周轉筐更大的周轉筐客戶。

L60 周轉筐必然是市場的改革關鍵。

創意集裝箱擴展新西蘭 包裝設備市佔率

利用鍍鋅物料製造及部件型式裝嵌，並結合最新研發的熱能底板的路凱散貨集裝箱IBC 16，證實是一個成功切合新西蘭市場應用的產品。這個優化版本是由獨立第三方公司核證，並屬ISO容器兼容。I6將成為路凱產品系列中的特色包裝設備。

IBC 16 較同類型集裝箱輕15%，卻並未因此減少其堅固度。最新加入的科技——可重用熱能底板，重量只得4.7千克。底板可在獨立設置的監測箱加熱，使散貨集裝箱成為運送液體，流質食品原材料及醫學用產品的最佳運輸伙伴。

這個嶄新型號是一個長達5年，由路凱與客戶合作下的成果。IBC 16 能增加運送及儲存效率，提供高度保護及為貨品營造最合適環境，讓品質可保持於最佳狀態。

新西蘭國家經理 Nick Trask 解釋產品的成功：「自2011年加入新西蘭市場，產品及客戶覆蓋均獲增長，同時亦加強了與各行業營運者及客戶的合作計劃。獲得的正面反饋，使人鼓舞。」

產品推出初期，我們只獲一個南島主要客戶簽下IBC 16，但短短12個月，產品已逐漸凝聚力量，現獲得約20% 的市場佔有率。

路凱澳大利亞及新西蘭執行副總裁Daniel Bunnett 分享道：「這個合約是一個非常重要的踏腳石，邁向新西蘭IBC市場的主要市場佔有率。IBC 16加配熱能底板是針對客戶需求而設計。整體來說，這是一個非常好的合約勝利，並會於一定的時間內，帶來可觀的收入。」

成就發展的大舞臺

新零售模式於2017年有著年有著巨大的發展。在2018年，以互聯網為依托，對線上服務、線下體驗以及現代物流進行深度融合的零售新模式將會深度發展，並進一步提高現代通路的市場滲透率。這無疑將對供應鏈物流運作效率提出更高要求，對載具周轉效率及帶板運輸的需求也將隨之提高，這也意味著未來路凱發展的潛力將更大。

一直以來，路凱團隊始終致力於為客戶提供優質的產品組合、打造更完善的基礎營運服務網絡、並製定個性化的循環共用解決方案。面對新零售背景下更加難以預測的、集中性的海量需求，路凱將一如既往地全力為客戶提供高可用的循環共用基礎服務。同時，我們也將持續優化升級後台IT系統、運營系統，以迎接即將到來的「帶板運輸時代」。此外，生鮮果蔬周轉筐業務將成為中國業務發展的新動力，在2018年我們會進一步開展有關生鮮果蔬周轉筐的應用案例研究，為客戶帶來新的共用體驗和價值。

與此同時，路凱中國將進一步整合資源，通過平台化的運營方式，與戰略合作夥伴、客戶及相關社會資源進行有效協作，為路凱業務增長提供新動力。



掃描此QR圖碼至
執行副總裁戴正楠的
最新專訪談



戴正楠
路凱執行副總裁兼大中華區總經理

路凱中國參與發佈果蔬周轉筐報告

2017年6月，中國團隊與中國連鎖經營協會（CCFA）攜手發布《中國零售業生鮮周轉筐應用情況調查報告》。報告是配合國家商務部推進的《商貿物流標準化專項行動》的一項重要工作。

報告向全國近三十家零售企業進行了實地走訪和問卷調查，並揀選部分代表企業，作進一步深度訪談，力求以全面及深入的角度，宏觀分析中國零售業生鮮周轉筐市場和微觀研究周轉筐的應用情況。在發布研討會上，路凱執行副總裁兼大中華區總經理戴正楠先生與時任中國連鎖經營協會副秘書長彭建真先生，一同總結現時國內新鮮果蔬周轉筐所面對的挑戰。

新鮮果蔬供應鏈面臨何種考驗？

戴總概括了三大痛點，包括大眾日漸對食品安全的關注；消費者對高檔蔬果品質的要求增加，並特別聚焦於果蔬於流轉過程中，多次拆換物流包裝所帶來的巨大貨損；以及高企的人工成本。這三大痛點使載具的設計及物料要求更趨嚴格，並觸發供應鏈流程轉型的必要。

彭秘書長則再向在場人士作進一步的詳細總覽。他特別指出，由於上遊供應鏈及下遊零售商均採用不同類型的周轉筐，彼此規格不能兼容，增加成本及降低利用率。此外，這些不同種類的周轉筐，所需的清洗程序及相應要求亦不盡相同，為食品安全帶來潛在風險。

面對挑戰，如何領先最前？

戴總解釋最佳方案的核心，仍圍繞全供應鏈採用標準周轉筐。標準周轉筐由食品安全物料製造，達到路凱嚴格的食安要求及當地有關政府法例。周轉筐亦確保能真正實踐由農場至零售架上的「一觸式物流」旅程，保持果蔬最佳狀態，亦減少人力資源的投放。

促進周轉筐流轉，租賃共用才是最好方案

戴總指出，有助周轉筐流轉的最佳實務操作與棧板的使用情況一樣：租賃共用。這種運作模式能充分利用資源及推廣果蔬包裝標準化，大幅度降低物流成本及貨損成本。此外，由於周轉筐易於摺疊及清洗，此循環再用特點使它成功取代昂貴的傳統紙箱包裝。

為尋最有效方案，測試項目全面展開

路凱的解決方案團隊繼續籌劃客戶測試項目，來探求最新及適用於中國供應鏈的果蔬周轉筐運作模式。以下是最近開展的三個測試項目：

- 大型果蔬供應商於其海南總部的生鮮筐季節性租賃模式——主要用於水果的收成期的內部流轉。
- 零售商上游供應鏈的周轉筐租賃模式——中國團隊已與一間大型國際零售品牌合作，於其華南及華北地區開展租賃模式。
- 從農田帶筐到門店——這是中國團隊開展的最新果蔬周轉筐項目——從產地直送門店，實現周轉筐全供應鏈的有效流轉。

環宇物流與路凱： 亦商亦友的實務合作

成立於1990年的環宇物流，是第三方物流服務供應商。品牌一直為不同界別的企業，包括快速消費品，食品與飲料，零售，餐飲業及冷鏈物流業務，提供一站式物流方案，並以「總是能做到」的實務態度為品牌信譽象徵。2017年11月，環宇成功於香港聯合交易所主板上市。藉路凱慶祝與此行業鉅頭合作十周年，邀請了環宇執行董事李鑑雄先生分享他對整個供應鏈的看法及與路凱合作的感想。

環宇物流執行董事李鑑雄先生

李執董說道：「我們作為供應商及客戶之間的橋樑，須採用最快捷的渠道及最有效的配送方法。以本地大型超級市場品牌為例，不同種類的產品需要送至各門店，於我們而言，最好的方式必定是把所有貨品放進一輛貨車，從而節省成本及提高效率。可是，於客戶而言，必不是理想的方案，因為這樣會使不同類型的貨品產生相互影響。所以，我們的策劃專員擔當著重要的角色，他們把各種貨物分類的同時，亦須考慮客戶門店的收貨時間及我們的物流效率，使貨車的周轉次數減至最低。」

他續說：「我們亦設立了嚴格的溫度監測，讓各類貨品均能保持於最佳狀態，如酒類及巧克力類等產品。環宇擁設有空調及可調節溫度的車隊，確保能滿足不同產品的溫度要求。我們的品質審計員亦會監控每輛貨車的溫度，保證適當的溫度能對應相關的貨品。」他重申：「以客為本一直是環宇的服務重心。我們除量身訂造方案，滿足客戶需求外，亦會提出各項建議，改善他們的營運。」

成功的供應鏈取決於所選取的共用服務商

為確保以客為本的服務理念能貫通整個供應鏈，以品質作為評選各個共用合作夥伴為主要標準並不足為奇。因為，若品質於供應鏈的任何一個階段出現事故，整個供應鏈將引發骨牌效應，危害品牌信譽。就這個議題上，李執董分享了他的看法：「我們只揀選最優質的服務供應商。選擇路凱，是由於我們雙方對品質及監控標準有著同一的堅持，以及其可靠的服務及高質的產品。而且，路凱服務具彈性，支持我們營運上突如其來的緊急需求，這是其他供應商不能配合的。」

比鄰香港最大的貨運港口，佔地約30萬平方尺的環宇倉庫設於聯合貨運中心，李執董站在排列整齊，奪目的黃色木棧板旁說道：「路凱共用模式的好處是能加快整個供應鏈運轉，不需作多重人手處理的同時，卻仍能滿足個別產品的特定要求。如路凱的棧板籠，助我們更有效處理包裝不規則的產品。」

當談及與路凱逾十年的合作關係時，李執董強調一個關鍵原素：互助。他說道：「環宇和路凱的合作關係較像朋友。」

他續談品牌的成功秘訣是很簡單的：「環宇是一個實務企業，團隊是我們最珍貴的財產，全賴他們，打造了公司的競爭優勢。我們亦一直與客戶建立非常良好的關係，一起共度時艱。」面對全球供應鏈的新趨勢，環宇已為企業進行一系列營運系統及程序的升級，包括優化科技平台，以超倍速度，處理客戶數據。



路凱黃色木棧板於環宇物流倉庫

路凱服務具彈性，支持我們營運上突如其來的緊急需求，這是其他供應商不能配合的。

達能路凱共建標準化物流

為發展及推動全供應鏈高效及標準化，並建構智慧型及高水平的協同效應，達能自2009年開始，一直與路凱洽談，探討如何把路凱的標準棧板及棧板化營運模式，與達能業務結合，實現企業目標。

於巴黎泛歐交易所上市的達能，是業內領先的跨國食品及飲料集團。品牌的企業視野為「一個地球，同仁健康」的理念，深信人類及地球的健康皆一脈相連。達能的企業管治要求嚴謹，2017年的銷售額達247億歐羅，貨品分銷達120個市場。

路凱中國團隊規劃出一個適合於達能的循環棧板共用方案，並以達能的營運及其廣闊的業務領域為依歸。達能，其分銷商及路凱中國的合作計劃正式開展，目標是打造一個全面的基礎設施，讓棧板化營運模式能與供應鏈上下游相互融合。

2015年，達能正式把棧板化營運納入其營運策略，並逐步發展製造廠之間及廠與分銷商之間的棧板化營運。以棧板化模式構建的營運基礎，逐漸呈現規模經濟的效益。內部的棧板化營運比例亦不斷攀升。路凱中國正式成為達能棧板標準化及棧板化營運的伙伴。

以棧板化營運為企業轉型

棧板化營運讓達能創造更高效的供應鏈，包括原材料，生產線及分銷。即使受緊張的時間及具影響力的節日性浮動需求所限制，營運仍能達至最佳的作業表現。資源重置及程序重整，均豐富達能提供優質的客戶服務，減少人力成本，微調運輸周轉次數及增加產品質素的能力。

達能亦於實行棧板化營運時，同時考慮兩個重要的先決條件。首先是其客戶的規模及能力，來助流暢的棧板化營運；第二是服務商能提供優質棧板化營運上的專業知識及支援能力。

為棧板化營運作好準備

從包裝，機器及設備的安裝，至貨車，設施，資訊科技及操作過程等，達能全面實現標準化。一連串改革，為棧板化營運創造了最理想的操作環境。現在，客戶的訂單以棧板為單位，而各項指引，訓練及推動計劃亦已到位，鼓勵第三方物流提商及下游分銷商採用棧板化營運。一個具規模及運作順暢的棧板化模式已全速前進。

見證成果

透過棧板化營運，規模經濟效益於各方體現：增加貨存及貨物流轉，提高存儲的空間的利用率和優化貨物裝卸效率。同時，透過減少人手裝卸，降低人力成本。而最重要的，是減少產品破損。

棧板化營運的未來

現在，達能近5成的下游供應鏈皆採用帶板運輸，並與路凱攜手，逐步縮窄上游供應鏈還未實行帶板運輸的空隙。達能與路凱中國的成功合作是一個完美的模範案例，向業內展示能於快速消費品供應鏈實踐的物流效率及能力，標示整個物流體系能達致的成果。

是此個案研究於5月27-28日舉行的第八屆中國快速消費品供應鏈與物流高峰會獲頒發「供應鏈創新方案大獎」。



這個案例獲供應鏈創新方案大獎



重伸路凱助客戶成長的承諾

展望2018年東南亞地區的發展，我們預期業內將進行一些整合，達至企業精簡營運的倡議，促使業務及操作效率。行業動力正逐步轉型，而整個物流鏈的最後里程將對這些倡議，有著舉足輕重的影響。

從物流而言，我們相信客戶的需求將持續遞增，並會與區內的經濟增長連成一線。這種情況下，各行業營運者必需或逐漸走向創意營運。猶如電商業務的增長，這個營運模式已大大改變零售風景，而其影響力亦預期會維持。

路凱的承諾，一直是能與行業及客戶一起成長。為實踐這個理念，我們繼續投資及發展品牌的營運能力，讓路凱各產品系列能與行業要求連成一直線的同時，推出更多新方案。團隊將應用多年來，作為區內最大棧板共用供應商所累積的經驗，各行業持分者一同努力，在各個不同體系的結構層，尋找共用機遇。

Kenny Tan
路凱東南亞執行副總裁

智能倉儲博覽路凱展示獨有共用模式

智能倉儲博覽一直是泰國行業焦點。4天的會期共錄得4,000名到訪者及43名來至區內主要品牌的參展商，包括汽車，物流，化學，醫藥，電子，美容，建築，食品與飲料等代表齊集展會，展示各品牌的最佳產品。

路凱以獨有的共用模式及產品參展，此兩項均是路凱的核心方案商品。團隊探索具潛力的新客戶，來擴展路凱的跨境共用網絡，並同時啟發了許多新產品靈感。

路凱泰國總經理Somsak Nattakrannuwat及路凱泰國銷售及客戶服務經理 Somyot Thongthanyai於展會期間，共同發表了名為「創新共用方案產品，貫通跨境網絡 AEC」的演講。他們於跨境服務及循環包裝設備上，為在場人士帶來一個全新角度，包括木棧板，可維修塑料棧板及棧板籠。

他們亦特別安排一部分演講探討永續發展，示範路凱精密的共用模式，能為供應鏈社區提供一個更好及可持續發展的共用系統。



拓展品牌：路凱參展越南Propack

路凱很自豪能首次參與Propack越南2017展。這是一個集國際研討及建立聯繫的業內平台，展會對象主要為越南及中印半島的食品，飲料及醫藥的處理及包裝企業。這次展會的焦點著眼於方案，自動化營運，設備與系統，路凱更與各在場人士進行了富充實的研討。整個展會共錄得12,600名人士到訪。

路凱首次參加Propack，目的是為加深區內客戶，行業及業內協會對路凱品牌的認知。超過數十人到訪路凱展位，大部分均是企業總裁及高層管理。

團隊匯報路凱的首次參展十分成功，包括把具潛力的客戶轉化成合作伙伴，探索及發展新方案，以及微調現有產品及服務提供。客戶正面的反饋，於區內推動共用及循環包裝項目上，給予團隊莫大信心。



馬來西亞全新服務站 加強路凱競爭優勢

路凱於馬來西亞沙阿南中部的全新服務站正式於2018年4月26日開幕。服務站的策略選址為區內最先進的工業園，並設具規模的營運能力儲備，有利路凱推進操作及維修的日均吞吐量。此外，服務亦設有蓋貨車裝卸區及單程交通管制，使流轉更容



掃描此QR圖碼至新聞稿

新服務站的另一項重點，是引入路凱於其他營運地區採用的安全及環境保護系統，包括新安裝的通風設備使服務站內的空氣流通；另設的雨水收集系統更是首度引入東南亞地區，助珍貴的自然資源循環再用。

路凱東南亞副總裁Kenny Tan 於開幕致辭中提到：「服務站的設計主要圍繞安全，生產力及效率這三個範疇上。並以改善工作環境的健康及安全，以及為客戶帶來高質產品及服務這兩個項目上，作設計的根本目標。」



路凱總裁Sirin Limpaitoon於主禮致辭中，特別強調團隊的努力，並重申集團對安全的重視：「祝賀馬來西亞團隊走到另一個里程碑。路凱業務日漸強大，我們堅持於建設及營運能力兩方面的投資，服務不斷增長的客戶群。一方面，團隊希望為客戶提供優質產品，而另一方面，我們亦非常重視，能為員工提供一個良好及安全的工作環境。」

招商局145周年全球健行接力賽抵達泰國



2017年11月26日，跑手及參觀者於清晨 5:30齊集Warepirom Park，並於一輪簡短的開幕辭及熱身後，招商局145周年全球健行接力賽泰國站正式開始。

這個全球健行接力賽是一個重要的集團文化活動，於一帶一路沿線城市及國家舉行，藉此推動集團成立145年的文化及鼓勵團隊投入這個一帶一路的計劃。

太陽高照下，熱浪卻並未蒸發跑手的熱誠。路凱泰國大城府區的維修線主管Somchai Chadtan最終奪標。

此活動除帶來歡樂及慶祝集團踏成立周年外，中國外運為表示對地方教育的支持，捐出約10萬泰銖予五間位於偏遠地區的學校。

新興市場的迅速增長促使路凱營運區域重組

近年，路凱已擴展至若干新市場。由於進一步預期路凱市場的規模與產品將持續增長及擴大，高層管理決定進行區域重組，把現時的東南亞市場劃分為新東南亞市場及新興市場，並與現時另外兩個地區——澳大利亞及新西蘭和大中華區——並列。

今年2月12-13日，新興市場團隊齊集泰國，舉行成立後的首次內部會議。新成員聚首一堂，討論各自的職能範疇及業務目標。「成立新興市場的目的，在於擴展路凱業務領域，並配合絲綢之路經濟帶的倡議。」路凱新興市場副總裁陳偉光於其開幕辭中提到。所有行程已完成編劃，準備探索印尼及緬甸的潛力及其共用能力。

緬甸共用工作坊堆動路凱獨有棧板標準化

路凱緬甸舉行共用工作坊，目的是於區內推動其獨有的棧板標準化及共用模式，並以東南亞國家聯盟融合及自由貿易協議的背景，發展成熟的棧板共用市場，助緬甸發揮其作為區間貿易伙伴的潛力。團隊首要的工作，是與客戶及政府部門協調，建構營運基礎。

「現代化的關鍵是標準化」導航整個工作坊。陳副總裁向參加者介紹路凱的經營哲學，服務及獨有的共用模式，闡述路凱能為客戶帶來的額外價值。他總結道：「棧板化營運被視為最佳實務操作，其好處能覆蓋至本土，經濟，環境，及現代化零售結構幾個層面，使緬甸的營運轉型至一個達世界水平的物流模式。」

緬甸國際貨運組織創辦人及現任主席Aung Khin Myint上尉擔任客席演講嘉賓。他分析物流及供應鏈於區內的操作方案，進一步說明棧板標準化如何能改善區內營運效率，並同時能節省當地及跨境操作的營運成本。」

參與工作坊的出席者包括各行業客戶，業界組織及政府人員。工商貿部長及行業部長亦有出席是次工作坊。路凱團隊能與眾多區內主要代表人士共同討論，加強了他們於緬甸作進一步推進的信心，讓地區能於未來數年，邁向標準化棧板及共用模式營運。

陳副總裁到：「這是一個非常成功的集思會。緬甸擁有豐富的潛力，我們推測只須數年，區內便能發展一個全面及成熟的共用模式。路凱對地區的支持與客戶給我們的回饋相互共鳴，帶給團隊無比的信心，於這個市場建立標準化棧板營運。」



路凱對地區的支持與客戶的回饋相互共鳴，給與團隊無比的信心，於這個市場建立標準化棧板營運。

路凱簡訊

國際財務會議培育最佳實務操作平台

路凱內部每年均會舉辦不同類型的跨地域會議或工作坊，為團隊提供一個互相學習，討論及思想匯集的平台。

2018路凱國際財務會議是今年的焦點項目。這次的會議目的，在於優化操作程序及消除冗贅，並於最佳實務操作議題上，注入更多新元素。會議的日程非常緊密，包括項目合作伙伴的演講及團隊研討——以路凱的多元化業務，持續增長的市場組合及內部企業管治為背景，探討程序，管治，挑戰及機遇。

4天的議程裏，不少時間亦放於創意集思，分享意見及團隊建設活動上，來加強團隊之間的聯繫。

團隊熱切討論的同時，亦騰出時間，表揚各成員多年來的努力。路凱執行副總裁兼財務總監徐雪麗以鼓勵的言語作結：「身為一個專業的財務部專員，我們需要不時發問，但亦需要具備給與答案的能力。凡事總有方法解決，只要你相信，便一定能成功。」



路凱棧板隱藏的美 豐富每一天

路凱棧板於物流的周轉能力一直被受重視，但現在，它的美學亦成關注。

走進新華百貨現代物流園區，放眼這所獲中國倉儲服務金牌企業及寧夏首家五星級倉儲，你會發現路凱棧板及包裝設備以藝術品的形式組合陳列。

體積較大的藝術裝置設於物流園區的主閘，格外引人注目。這是一個重達4噸的巨型雕塑，由木棧板，棧板籠，物流箱及新鮮蔬果周轉筐組合而成。

其他的傑出作品散佈於園區內的文化展館，亦做成裝飾及作特色牆，把美術創意注入日常。

須要注意的，是路凱的創意哲學。這些美術品實是提醒我們，需要解除傳統的束縛，新創意念才能把我們帶到更遠及超乎限制的領域。



不懈工作逾30載

毫無疑問，路凱棧板的長久壽命對供應鏈的可持續發展上，有著相當的影響。但究竟確實的年期是多少呢？現在，我們或許有一點頭緒。近日，有客戶通知路凱團隊，一塊看似古舊的棧板在他們的澳大利亞倉庫內，並仍然有客戶的貨物置於棧板上，繼續工作。好奇心驅使下，路凱澳大利亞及新西蘭執行副總裁Daniel Bunnett查看這塊棧板。根據實木材質及棧板上的字樣模板為指引，Daniel相信這塊棧板已投入服務超過30年。

棧板顏色為深棕色，印有一個巨大的白色路凱標籤於正中央，而標籤兩旁則分別印有指向左及指向右的箭咀——表示「棧板進」及「棧板出」。這個樣式，是路凱在1957年進行形象重鑄後推出的新設計。那年，3位公司創辦人決定把LTC改名為Loscam，而與之一同改變的，就是由原來的原始木色，改為這個充滿活力的棕色。往後數年，路凱進行過不同的品牌形象改革，重新定義路凱，直至現在鮮明的紅色。

雖然，這塊棧板的旅程將成一個迷團，但它那能抵過數千營運，仍完好無缺及所表彰的堅毅，已成為一個對路凱的產品於品質及耐用不可言喻的口碑。

對於這塊棧板的發現，Daniel說道：「我經常被問及路凱棧板的平均壽命是多少，而這往往是一道很難解答的問題。一個操作不善的叉車司機能摧毀一塊只用上一個星期的棧板。但平均而言，因為我們的定期的檢測及維修項目，棧板流轉能達10年以上。在這個個案而言，我們相信，棧板已在市場逾30年的時間，但仍保留這個完好的狀態，是一個絕佳的例子來引證路凱設備的耐用，我們有效的維修系統及棧板共用模式對環境保護的優勢。」



路凱粉紅棧板回歸

路凱一直與澳大利亞及新西蘭的乳癌基金會合作，2017已是第二年發起#LOSCAMPinkpallet的粉紅活動。團隊非常雀躍能再次支持及舉辦這項活動，並將之成為年度主題項目。這次活動路凱共捐出5,405.85澳元。



掃描此QR圖碼
至新聞稿

2017年的活動內容與2016年舉辦的粉紅棧板活動相同：粉紅棧板在澳大利亞及新西蘭的共用網絡流轉，客戶收到棧板時，他們的團隊須要把其公司的產品置於粉紅棧板上，並來一張組合照，然後把照片發送至路凱的粉紅棧板專屬電郵——pinkpallet@LOSCAM.com。每塊粉紅棧板的首張登記照片，路凱會捐出100澳元或新西蘭元，隨後以同一塊棧板拍下的其他客戶照片，路凱會捐出10澳元或新西蘭元。所有收益將捐至澳大利亞或新西蘭的乳癌基金會。

為支持活動，路凱特別設計迷你粉紅棧板及粉紅筆，所得收益亦捐至此兩個機構。

路凱澳大利亞及新西蘭執行副總裁 Daniel Bunnett 與我們分享了他對這個慈善構思的看法：「我非常高興粉紅棧板活動能獲如此美妙的成功，並得到各客戶及團隊的共鳴。加上迷你版粉紅棧板及粉紅筆，我們期待能為這個極棒的活動再創紀錄。」

澳大利亞國際乳癌基金會及乳癌基金會新西蘭皆是非營利的慈善信托基金。其經營主旨為各研究項目籌募經費，找尋防癌措施及抗癌療法。

我們的忠實客戶及支持者——Bunzl——亦熱烈加入路凱的粉紅熱浪，透過額外捐款及舉辦企業內部活動，籌務更多善款。



大合照：路凱澳大利亞團隊



大合照：路凱新西蘭團隊

Bunzl 熱切支持路凱粉紅活動

Bunzl 是業內領先的產品分銷品牌，為市場提供不同種類的非食品消費品。貨品均採購自高端的國際品牌，確保客戶能獲最優質產品，滿足其營運需要，增加效率及提高競爭力。今天，品牌已遍及澳大利亞及新西蘭52個地區，員工達1,100名。

企業及社會責任承諾廣泛反映在Bunzl的業務政策上，推動著企業的專業操守，並讓品牌與國際社會保持永續發展。

Bunzl於整個粉紅活動共籌得\$1,504澳元。熱心的Bunzl團隊舉辦了一個非常成功的企業內部活動，不論於裝飾、髮染或衣飾上，粉紅色隨處可見。活動當日，Bunzl除設烤香腸同樂外，更特設粉紅義賣攤位，售賣路凱粉紅商品，籌募更多善款。

路凱澳大利亞主要客戶及客戶服務經理 Mandy Paydon應邀出席演講，大談路凱的粉紅棧板活動。Bunzl團隊更在其管理層帶領下，討論基金會及各粉紅項目，增加他們對乳癌研究的認知。Bunzl 團隊期望能於今年再度舉辦粉紅活動。

我們與Bunzl外包服務營運總經理Eachan Fraser 的訪問中，能為其公司的營運哲學及社會責任活動提供一個註解。

「粉紅棧板活動是一個很好的媒介，讓大家能對這個影響無數生命的疾病，增加認知及支持。藉著舉辦首個粉紅活動，我們不但希望能支持路凱，更希望能為社會帶來一點的改變。」描述著這個雖首次舉辦，但已獲空前成功的Bunzl粉紅項目時，Eachan更分享了他的喜悅：「所有參與這次活動的同事，均表示活動能提供實用資訊，他們非常高興能參與其中。我們期待2018年將舉辦更好及更大型的粉紅活動。」

完美組合來自相互了解

Bunzl與路凱合作已多年。Eachan解釋：「當我們考慮合作伙伴時，Bunzl會把評選重點放於品質上，了解供應商是否能為我們的客戶及股東提供價值。成功的合作伙伴，建基於對彼此業務，能力，未來規劃及優化機遇等的了解。透過路凱的支援，Bunzl 不但能應對每天接踵而來的挑戰，更能保持平穩的增長及擴展。」

透過路凱的支援，Bunzl除能應對每天接踵而來的挑戰，更能同時取得平穩的增長及擴展。



大合照：熱誠的Bunzl 團隊及路凱團隊

回饋社會

路凱為不同慈善機構及團體籌款及作義務工作，我們的目標非常簡單——只為路凱所屬社區的福利及民生，作出改善，作出貢獻。

路凱澳大利亞成員為地區慈善付出時間

Bedford 是一間為殘疾人士提供工作機會的澳大利亞慈善團體。組織成立的目標，是透過為成員提供具質素的培訓，讓他們的工作技巧與普及職場接軌，貢獻社會。

兩名特選的路凱澳大利亞成員，銷售經理Anthony Garrett及客戶服務助理Amie Kuchel，來到Bedford作首次義務工作體驗。

團隊主要的任務是把宣傳小冊子放進信封，再安排郵寄。除此之外，他們亦需要幫忙產品的處理及包裝。「4小時的服務實是一個很好的體驗。」Amie告訴我們：「除能順利完成產品包裝的工作外，這裏的團隊給予我們非常美好的回憶。他們真的很棒。」

Anthony亦說道：「他們熱烈歡迎我們，並立刻告訴我們他們的名字，喜愛的顏色、動物、電視節目和超級英雄等，是一切關於他們人生的故事。這次體驗給我們留下會心微笑的體會。」



大合照：Bedford及
路凱澳大利亞團隊

路凱澳大利亞成員
Anthony Garrett and Amir Kuchel

永續社會責任伙伴：Foodbank 及路凱

Foodbank 是澳大利亞當地其中一間最大的慈善團體，為有需要人士提供食物幫助。組織自1994 年開始迅速發展，成為澳大利亞最大的解決飢餓組織。以2016年的數據為例，Foodbank已提供超過6 千萬份膳食。近年，組織更開展學校早餐計劃，為430間學校提供220萬份早餐。

這次與Foodbank舉行的活動是由路凱澳大利亞客戶方案經理Michael Winter 發起。自過往彼此的成功合作後，Michael一直與組織保持著良好的關係。

與Michael 同行的，更有路凱澳大利亞客戶服務員Jessica Smith及銷售及服務經理Martin Jackson，他們負責肉丸包裝的任務。這些經過包裝的肉丸，將分發至學校及為有需要人士而設的廚房。這群熱心團隊共包裝了25,000 粒肉丸。Martin 對這次所付出的努力，感到非常興奮，並說：「我們希望能在未來數月，投入更多常規的義工服務。」



路凱澳大利亞成員Jessica Smith 及 Martin Jackson

與路凱鬍子兄弟見面

路凱澳大利亞團隊非常高興及自豪地宣布，有賴各方的慷慨支持，路凱鬍子兄弟共籌得920澳元，全數撥捐知名的「鬍子月基金」。組織成立的目的，是透過展開各個項目，包括針對前列腺癌，睪丸癌，精神健康及防止自殺等方面，拯救及改善男士的壽命年期。基金集全球頂尖的專家，共同合作找出方案，徹底改變社會對遭遇此等不幸的男士，所給與的照顧及支持。

3名參與的路凱澳大利亞團隊成員包括銷售及客戶服務經理Martin Jackson，客戶方案經理Michael Winter及銷售行政人員Bradley Dehlsen。

參與的男士須在Movember.com的官方網站註冊，成為鬍子兄弟一員。活動開始時，他們須展示一張沒有鬍子的潔淨臉孔，及後整個月，他們要讓鬍子良好生長並好好打理。下一步，亦是最重要的一環，就是利用他們的鬍子，帶動與其他人的討論，籌集善款。

此外，每名鬍子兄弟亦必須於整個11月內，其言行及操守有如一名真正的紳士。當然，要達到此要求，路凱3 名成員一定沒有難度。



順時方向：Michael Winter, Martin Jackson and Bradley Dehlsen

星級表現 獲年度肯定

肯定路凱團隊的努力及傑出的表現，一直是路凱管理層年度重點。以下是各地區投選出的2017年度優異者。

一絲不苟，堅持不懈，客戶為本——Dylan Bedurke

Dylan Bedurke 於2013年透過畢業生計劃加入路凱澳大利亞，成為銷售行政人員。在2014年推出新產品線——飲料棧板——的項目中，其貢獻更是不可或缺。2017年，Dylan 正式晉升為州分銷售經理，負責管理整個維多利亞及塔斯曼尼亞銷售團隊，並以其精確的客戶哲學為管理理論：「建立關係，了解客戶業務，分析路凱，讓其系統能適當切入客戶營運，為他們帶來價值。」

於2017年10月厄斯金公園新路凱服務站開幕的晚會上，Dylan獲頒發此獎項，並與我們分享了他的喜悅：「獲得這個副總裁年度獎項，是一件非常榮幸的事情。其他獲提名的同事均非常出色。由衷感激路凱維多利亞團隊，我們猶如一個大家庭，一起工作。最後，亦是最重要的，感謝Daniel的提名及他對我的推薦。」

路凱澳大利亞維多利亞及塔斯曼尼亞州分經理Bryan Wardrop向Dylan給與祝賀：「Dylan獲得這個路凱員工肯定大獎，反影了他一直以來，為服務澳大利亞客戶的那份熱誠及投入。他以專業的態度與客戶合作，並共同找尋方案，贏得客戶及團隊的莫大尊重。」

路凱澳大利亞及新西蘭執行副總裁Daniel Bunnett 說道：「Dylan是我們於2012年開始的畢業生計劃中的其中一員。他的投入及正面的處事態度，帶來無數良好成績，亦使他獲得客戶及團隊的稱讚。我很高興獎項委員會的決定，以及一直行之有效的傑出人材獎賞計劃。」

過人策略，超卓成功——胡佳琦Leo

大中華首席執行官大獎於去年12月公布，來總結2017年地區所取得的成功。大中華高級大客戶經理胡佳琦宣布獲獎。

2011年加入路凱以來，Leo 連續數年奪得最佳銷售獎及最佳策略銷售獎。主要成績包括簽下若干個跨國企業品牌，業務包括電商，零售，食品與飲料和物流。他於路凱設備租賃的銷售份額，已累積逾億元人民幣。當談及他的客戶哲學時，Leo 說道：「我的專業，在於能為客戶提供一個以方案為本的顧問服務，並同時傳達路凱價值，確保彼此建立互信的關係。我深信，只有在雙向溝通及公平對等的合作條件下，才能衍生出適合的營運方案。」

Leo 續說：「路凱於供應鏈擔當著推動者及橋樑的角色。我們的ECR 棧板建構出一個具誠信的共用網絡，減少客戶的上下游運作成本。」他亦分享了獲獎的喜悅：「我很感謝各部門同事的莫大協助，特別是客戶服務團隊。我將繼續做到最好，增加與客戶之間的溝通，貢獻大中華及其他地區，保持路凱最佳方案合作伙伴的美譽。」

友善，積極，細心及可靠——Sanguan Kantasom

Sanguan Kantasom是路凱泰國的品質監控專員，於路凱工作已超過個五個年頭，並深明他的崗位及職責，對維持路凱的可靠度及作為信譽品牌的重要。Sanguan的監控表現出色，亦是一個友善，專注及可信賴的路凱成員。他總是做到最好，懷著熱誠。

獲獎時，Sanguan向我們表示他的喜悅：「路凱為我提供更好的生活，讓我能照顧家庭及給與子女最好的教育。我期望能身體力行，展示路凱堅定不移的價值，為各同事樹立良好榜樣。」

Sanguan的直屬上司，路凱泰國營運助理經理Sirion Tattayatikom向他祝賀：「Sanguan的貢獻是無法估量的。他常提醒團隊，須達到最高的安全警覺。」

路凱東南亞執行副總裁Kenny Tan 讚揚團隊的優異表現：「所有提名及獎項，均是對團隊為公司的付出及走過額外里程的一個肯定。」

