

星级表现 获年度肯定

肯定路凯团队的努力及杰出的表现，一直是路凯管理层年度重点。以下是各地区投选出的2017年度优异者。

一丝不苟，坚持不懈，客户为本——Dylan Bedurke

Dylan Bedurke 于2013年透过毕业生计划加入路凯澳大利亚，成为销售行政人员。在2014年推出新产品线——饮料托盘——的项目中，其贡献更是不可或缺。2017年，Dylan 正式晋升为州分销销售经理，负责管理整个维多利亚及塔斯曼尼亚销售团队，并以他精确的客户哲学为管理理论：「建立关係，了解客户业务，分析路凯，让其系统能适当切入客户营运，为他们带来价值。」



于2017年10月厄斯金公园新路凯服务站开幕的晚会上，Dylan获颁发此奖项，并与我们分享了他的喜悦：「获得这个副总裁年度奖项，是一件非常荣幸的事情。其他获提名的同事均非常出色。由衷感激路凯维多利亚团队，我们犹如一个大家庭，一起工作。最后，亦是最重要的，感谢Daniel 的提名及他对我的推荐。」

路凯澳大利亚维多利亚及塔斯曼尼亚州分经理Bryan Wardrop向Dylan给与祝贺：「Dylan获得这个路凯员工肯定大奖，反映了他一直以来，为服务澳大利亚客户的那份热诚及投入。他以专业的态度与客户合作，并共同找寻方案，赢得客户及团队的莫大尊重。」

路凯澳大利亚及新西兰执行副总裁Daniel Bennett 说道：「Dylan是我们于2012年开始的毕业生计划中的其中一员。他的投入及正面的处事态度，带来无数良好成绩，亦使他获得客户及团队的称赞。我很高兴奖项委员会的决定，以及一直行之有效的杰出人材奖赏计划。」

过人策略，超卓成功——胡佳琦Leo

大中华首席执行官大奖于去年12月公布，来总结2017年地区所取得的成功。大中华高级大客户经理胡佳琦宣布获奖。



2011年加入路凯以来，Leo 连续数年夺得最佳销售奖及最佳策略销售奖。主要成绩包括签下若干个跨国企业品牌，业务包括电商，零售，食品与饮料和物流。他于路凯设备租赁的销售份额，已累积逾亿元人民币。当谈及他的客户哲学时，Leo 说道：「我的专业，在于能为客户提供一个以方案为本的顾问服务，并同时传达路凯价值，确保彼此建立互信的关係。我深信，只有在双向沟通及公平对等的合作条件下，才能衍生出适合的营运方案。」

Leo 继说：「路凯于供应链担当着推动者及桥梁的角色。我们的ECR 托盘建构出一个具诚信的共用网络，减少客户的上下游运作成本。」他亦分享了获奖的喜悦：「我很感谢各部门同事的莫大协助，特别是客户服务团队。我将继续做到最好，增加与客户之间的沟通，贡献大中华及其他地区，保持路凯最佳方案合作伙伴的美誉。」

友善，积极，细心及可靠——Sanguan Kantasom

Sanguan Kantasom是路凯泰国的品质监控专员，于路凯工作已超过个五个年头，并深明他的岗位及职责，对维持路凯的可靠度及作为信誉品牌的重要。Sanguan的监控表现出色，亦是一个友善，专注及可信赖的路凯成员。他总是做到最好，怀着热诚。



获奖时，Sanguan向我们表示他的喜悦：「路凯为我提供更好的生活，让我能照顾家庭及给予子女最好的教育。我期望能身体力行，展示路凯坚定不移的价值，为各同事树立良好榜样。」

Sanguan的直属上司，路凯泰国营运助理经理Sirion Tattayatikom向他祝贺：「Sanguan的贡献是无法估量的。他常提醒团队，须达到最高的安全警觉。」

路凯东南亚执行副总裁Kenny Tan 赞扬团队的优异表现：「所有提名及奖项，均是对团队为公司的付出及走过额外里程的一个肯定。」

One LOSCAM

第30期

Your Pooling Solutions Partner



环宇与路凯：亦商亦友

LOSCAM



路凯

以客为本

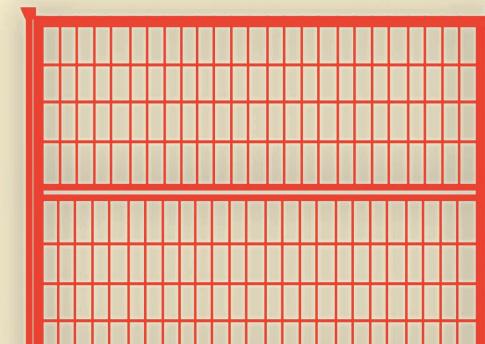
Simplot 与路凯

LOSCAM

赛默飞世尔科技
谈路凯圆转篷

LOSCAM

星级表现获肯定



LOSCAM 18

达能路凯共建
标准化物流

Bunzl热切支持粉红活动

LOSCAM

目录

总裁话语	2
优质服务赢得认可	3
澳新副总裁备忘/新悉尼服务站/Megatrans 供应展	4
Simplot 与路凯	5
赛默飞世尔科技/新西兰周转筐/IBC 16	6
大中华副总裁备忘/中国周转筐报告	7
环宇与路凯/亦商亦友	8
达能路凯共建标准化物流	9

东南亚副总裁备忘/路凯地区展实力	10
CMG145周年全球接力赛	11
迅速增长的新兴市场	12
路凯简讯	13
路凯粉红托盘回归/Bunzl热切支持路凯粉红活动	14
回馈社会	15
星级表现获肯定	16

总裁话语

「以客为本」是我们特别选取为今期路凯杂志的封面故事。这个企业理念，根深于路凯的五项行为准则之中，亦是每当团队面对两难时——我们的营运成本与客户利益两者之间的取捨——成为团队引路的罗盘。

我们深感荣幸，能获客户给与特别通行证，到访他们对路凯服务的意见后台。各个客户大方分享着故事，谈及他们何以信赖路凯，并将其营运方案引进企业营运内。彼此之间所建立的关係，是路凯上下一致形容为路凯独有的合作默契，而此种伙伴关係，是需要团队无微不至的照料才能茁壮成长。

在现今的数码光谱下营运，对企业及消费者而言，所能体会的经济得益主要是高速、跨地域及自动化。可是，在这个环境下，却孕育出一个疏离的人际氛围。这亦解释道，路凯何以把从先进科技所得的资源减省，投放于以客户为主导的核心计划，重新调拨资源，为客户创造别具价值的用户体验。

路凯的共用设备及创新方案无疑于串连各个业务，减低总体营运成本及保持产品质量三方面，担当着不可或缺的角色。但若谈到缩窄客户及路凯之间的距离，非我们的客户服务团队不可。因此，为表彰路凯团队那份以客户为本的信念及实践，向3名杰出成员颁发的2017年度副总裁及CEO大奖，我感到无比骄傲。

路凯将继续集中并加强客户探访，实地训练，集思研讨，产品测试及国际标准化资讯更新等，让我们能真正听取到客户的声音。这些项目将进一步证明路凯身体力行，透过为客户提供超乎预期的服务，实现品牌意义。

感谢各位。



林锡麟
总裁

LOSCAM

澳大利亚
Level 1/37-41 Prospect St
Box Hill Victoria 3128
电话: +61 3 9843 3700
传真: +61 3 9843 3701

马来西亚
Lot 22, Jalan Playar 15/1
Seksyen 15, 40200 Shah Alam
Selangor, Malaysia
电话: +60 3 5511 7066
传真: +60 3 5511 7062

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

泰国
14th Floor, Lumpini Tower
1168/20 Rama IV Rd
Tungmahanmek, Sathorn
Bangkok 10120, Thailand
电话: +66 2613 0700
传真: +66 2613 0799

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

越南
Room 603B, 6th Floor
Centro Point Building
106 Nguyen Van Troi Street
Ward 8, Phu Nhuan District
Ho Chi Minh City, 07000
电话: +84 28 3999 0704
传真: +84 28 3999 0701

联系我们
一般查询，请联络Dora Tang,
dora.tang@loscam.com
如欲以电邮方式索取杂志，请联络
editor@loscam.com

封面故事
路凯以客为本



请下载QR流动应用程序至
你的Android/ iOS/ Windows
流动电话，并扫描QR码
来获得更多路凯专题报导。

台湾
7/F, No. 902 Jingguo Road
Luzhi District,
Taoyuan City 33858, Taiwan
电话: +886 3 386 3991
传真: +886 3 386 3992

总部-香港
Unit 3103-6
31/F, Infinitus Plaza
199 Des Voeux Road Central
电话: +852 2200 0688
传真: +852 2200 0699

印尼
Kawasan Industri KIMU
Jl Raya Kalimantan, Gandasari
Cikarang Barat, Bekasi 17530
Indonesia
电话: +62 21883 72050
传真: +62 21883 72051

新西兰
12 Chomley Crescent
Manurewa, Auckland 2102
电话: +64 9 269 0566
传真: +64 9 622 3090

本杂志採用
经森林管理
委员会认证
的纸张印刷

路凯致力提供优质服务，赢得认可

这两年是非常成功的获奖年度。路凯的方案不但达国际水平，更得到同业及行业组织的认可。

路凯中国及路凯泰国获ISO证书

国际标准化组织（ISO）是一个世界认可的最佳实务标准组织，用以量度一个企业各营运部分的品质及安全水平。我们引以为傲，路凯两个营运区域分别获颁发以下证书：

- 路凯中国获颁ISO9001:2008（品质管理系统），ISO14001:2015（环境管理系统）及
OH&S18001:2007（职业健康及安全管理系统）
- 路凯泰国获ISO9001:2015（品质管理系统）



SGS

路凯执行副总裁兼大中华区总经理戴正楠说道：「获ISO 鉴定体现路凯对高品质产品及服务持之以恒的追求。同时，亦是给与团队的一个肯定。我们透过优化客户供应链，尽力为他们创造真正价值，竭力成为中国首屈一指的托盘共用服务商。我们将继续以ISO 标准导航，统一应用至路凯的日常运作，服务，产品质素及管理系统。我们承诺，秉持为客户提供最专业的共用方案。」

路凯泰国总经理Somsak Nattakrannuwat说道：「这是团队的一个里程碑。泰国营运发展迅速，2015年开业的超级服务站更成为营运轴心，加强了我们为客户提供更优质服务的能力，回应他们不断增长的营运需求。因此，这个鉴定是又一有力凭证，证明路凯能同时管理质素及效率这两个相向而行的营运挑战。」

路凯越南散发永续及品质的光芒

路凯越南近日获两个卓越成绩，尽显光芒。包括2017年度可持续发展奖项及2018年初夺得的优质供应商信誉品牌大奖。

首个奖项肯定了路凯越南成为2017年度首100间可持续发展企业之一。这年度嘉许盛事由越南政府工商总会举办，奖项竞争激烈，共400间企业角逐此殊荣。

只相隔3个月，路凯越南再获颁发优质供应商信誉品牌大奖。此奖项的概念由越南企业协会筹划，评审基准着重于品质保证，营运程序监控，国际贸易协调，供应链最大优化，业务诚信及社会责任等几方面。

路凯越南总经理 Lan Anh 说道：「可持续发展一直是团队的核心价值。我们很骄傲及荣幸能纳入可持续发展企业的100强。这个肯定，为团队开展了一个美好的2018，亦是庆贺路凯于越南营运逾10载的礼物。此两个奖项不但是团队的强心针，亦是当客户拣选产品及服务供应商时，能给予他们的最有力量凭证。」

路凯中国荣获CCFA合作伙伴奖

路凯中国团队非常欣喜，于中国连锁经营协会举办的第十九届中国零售业博览会期间举行的第五届会员大会获颁「最佳合作伙伴大奖」。此奖项肯定了团队致力发展标准零售物流及优化供应链协同的努力。

中国零售业博览会是行业内知名的专业聚会，展期共3天。路凯中国一直活跃于支持及参与此等行业盛会，而团队亦很荣幸，获邀为是次展会的参展单位。路凯展位主要展示核心产品及新推方案，包括木托盘、托盘笼、物流箱及周转筐等。另特设一辆模型货车于展区，为到访者示范带板运输及货物装板的高效搭配，让他们获得更多实际应用体验。

路凯大中华方案部总监池洁获邀作客席演讲，分享其「小筐子，大功效」的营运哲学，分析周转筐设计，操作规格及增值服务等。他藉此机会，详述路凯是如何建立一套标准化周转筐共用体系，并成功启动从农田至零售店的「一触式物流」体验。





一股使人雀跃的动力

对于路凯专注于方案研发，并逐渐于澳大利亚及新西兰凝聚动力，团队一直非常雀跃。在一系列新方案成功进入市场的背景下，我们热切期待着，能再于2018年，为多年来支持路凯的忠实客户群，带来更上一层楼的创新。

现代零售趋势变化急速，与之同行的，是客户年内需求模式渐趋平稳。本地政府近年对地区建设的投资，使路凯站于一个非常有利的位置，保持增长动力的同时，亦储备好充裕的实力，支持每年的大量需求。

我们将继续竭尽全力，确保库存能满足旺季需求，并同时保持相关的投资力度，使运作不间断。

路凯一直与客户共同探索各项具策略性的机遇，推动有效供应链营运。放眼现时的跨境市场仍处于低效及高浪费水平，我们亦会全力集中至跨境带板贸易的发展。作为亚太区最大的托盘共用服务商，路凯一直保持着最有利优势，为客户于区内推动地区方案。

Daniel Bennett
路凯澳大利亚及新西兰执行副总裁

路凯全新 悉尼服务站 助提升地区 营运效率

2017年10月，路凯的高层管理，地区管理团队及逾100名尊贵客户齐集一起，为位于悉尼厄斯金公园的全新服务站揭幕。这是路凯一年内，在澳大利亚开幕的第二个全新设施，是多麼值得庆祝的时刻。



佔地共4.18公顷，厄斯金公园服务站位处策略地带，与地区大部份的主要客户群更为接近。此设施将提升路凯的营运效率，维修能力及弹性，从而管理路凯不断增长的产品目录。

新服务站的储存能力增至超过28万块托盘。整条全新及全自动化的维修线，备有品质检测系统，将有助为澳大利亚3,500名客户，加强生产力及提升品质标准。

引入环境保育特质的服务站的设计核心，包括由雨水收集系统支援的隔离塑料清洁区，环境友好的办公室及全节能LED照明系统。

向出席开幕礼的众宾客致辞时，路凯澳大利亚及新西兰执行副总裁Daniel Bennett 说道：「这个重要的投资项目将进一步加强澳大利亚的实力，来服务我们不断增长的客户群及产品系列。今天客户一步步走向自动化营运，这个新服务站使路凯更能满足市场对路凯品质的期望。」

路凯总裁林锡麟向团队及支持者表示感激：「这个全新服务站有助优化路凯能力，除能支援我们一直最珍视的客户外，更能与环境友好的原素结合，採用至每个营运过程中。这个服务站，印证着路凯为支援澳大利亚企业发展，持续不断投放资源于基建项目的又一实证。」



扫描此QR图码
至新闻稿

路凯新方案亮相 Megatrans首个地区供应展

路凯很自豪能赞助首次于布里斯本举行的Megatrans展会，展期由2018年5月12-14日举行。多达9,640企业代表入场。

一系列路凯包装设备，包括IBC 16 及18，摺叠箱及热能垫均是陈列的新产品之一。路凯的客户服务团队即场作产品操作示范，讲解各项功能外，更加设讨论环节，于产品设计，规格优化及独有特点上，与在场人士作深入探讨。

路凯除安排产品示范，更开设临时「托盘咖啡店」以支持是次展会。这个咖啡店製造了一个共用空间，让各国际及区内供应链持分者互相交流意见及扩展脉络。

路凯澳大利亚客户方案经理Michael Winter 分享了他对是次参与Megatrans的感受：「我们非常欢迎这次展会为路凯所带来的机遇，让我们能完全展示路凯的循环包装设备。我们这个交流休息区，提供了一个具吸引力的环境，让团队能向客户推广如何透过共用设备于供应链不同环节的应用，为营运带来优势。」



扫描此QR图码至新闻稿

Simplot 的故事 路凯得奖客户剖析真相

J.R. Simplot企业始于1929年，由一名充满干劲的企业家所创立。从一人务农的营运模式，扩展至今天的食物及农业王国。Simplot的企业哲学支柱，包括「热诚待人」，「尊重资源」及「创意精神」。不论是现在，或是当年这位年青始创人Jack Simplot，在开展他这趟迈向成功的长途旅程上，这三个支柱一直是企业恒久不变的哲学。藉着庆祝Simplot与路凯成功的伙伴关系，我们採访了品牌的澳大利亚国家物流经理Ben Carman先生，谈谈过去30年的合作及未来展望。

良好合作关係是供应链的美事
很多读者对Simplot这个品牌并不陌生，但不为人知的是多年来，品牌于其迈向全球的成功旅程上，创办人Jack Simplot多以握手作互信的合作凭证。纵使是大型跨国企业，亦只以Jack Simplot的个人承诺来开展合作。当然，他的承诺必一兑现。

Ben告诉我们，信任及诚信一直贯穿整个Simplot的管理核心，亦是企业要求其供应商达到的合作指标。「过去30年，路凯一直以信任及诚信回应我们。」 Ben说道。「路凯团队坚守承诺，贯彻力求创新的态度，尽力达致我们所需的紧密合作。正因路凯深入了解Simplot的业务运作，他们能预测市场前境，助我们能规划下一步进程。路凯亦与我们共同测试新产品及服务……简单来说，路凯确保我们能履行对客户的承诺。这是件美事。」

「与客连心」的热诚 需以领先的物流优势作支援
有如其他全球性的创意品牌，Simplot的营运及哲学理念，是一个集高道德水平，客户专注及未来视野于一体的品牌宣言，并凝聚成企业坚定的未来目标。其理念包括：团队肩负着「全球使命」；他们以「热诚待人」；他们要求「尊重资源」；他们培育「创意精神」。

「这四个支柱，是真正真正推动着我们全球业务的道德基准。」 Ben解释。「产品的创新及客户的协作是Simplot处事的核心，团队称之为「与客连心」。我们能成功培养此「与客连心」的合作关係，有赖路凯为我们的供应链提供的支援。成功建构一个端对端的合作，过程可说是相当冗长及烦琐，所有决定必须精准，而安全，服务及成本亦须无缝复盖。路凯在整个过程中可说是肩负着轴心。」

团队对这个「与客连心」的热诚，带来了回报。Simplot其中一个主要客户向他们颁发「优质服务大奖」。Ben续说：「这个奖项肯定了我们一直不断提高的服务水平，以及企业内部团队大量的多方协作，联营销售，市场策划，联合产品研发，优化产品及运送品质等。」

Ben 再配以一个微笑补充：「这个奖项是一个加许。我们当然非常高兴能获此赞誉，但团队宁可把专注力集中于客户身上，而非Simplot的殊荣。」

Simplot全新物流中心迎灵活多变未来
2018年3月，品牌于澳大利亚维多利亚图尼纳，开设投资总额达2,500万澳币的全新物流中心。这所设施同时是室温及乾燥的仓库，配以最新科技及自动化功能。

Ben指出新物流中心位于路凯图尼纳服务站的「毗邻」，路凯的服务能为Simplot这所自动化物流中心提供无缝支援，切合营运所需。「我们需要路凯持续为Simplot整体运作提供高质服务，使我们能保持敏锐，具弹性及能赶上市场创新及客户期望的步伐。」 Ben补充。

「其实，不断增长的客户期望一直对品牌造成莫大的挑战。我们须在一个以成本为主导的市场环境下竞争，同时为客户提供百分百在架的充足货源和绝对完美的服务。」 Ben解释。

展望未来，Ben看到一个广阔的画面：「持续不断的竞争主要来自折扣店及线上零售商。而消费者选择的扩张及以低成本营运的超快速货运将使情况加剧。」

路凯已作好准备，全力支持Simplot在这快速步伐的未来旅途上导航。为我们未来的30年稳固合作举杯！



Simplot澳大利亚国家物流经理Ben Carman

「路凯确保我们能履行
对客户的承诺。」



赛默飞世尔科技 谈路凯周转筐

赛默飞世尔科技是世界领先的微生物分析仪器制造商及分销商，仪器应用于全球的医学及工业类实验室，用以辨识能引起疾病及伤害的细菌及微生物。赛默飞世尔科技是首家澳大利亚企业使用路凯周转筐。

我们与澳大利亚赛默飞世尔科技的仓库组长Richard Stevens 的访问中，揭示这个合作关係背后的故事。

「过往，我们为回应市场需求，增加生产量；可惜，其时的包装服务商并不能提供相对应的服务支援。因此，驱使我们找寻其他物流方案。」

作为一间微生物分析企业，赛默飞世尔科技的要求很简单，但非常关键。「客户期望我们能提供近乎临床医学的精确无瑕，因此，我们亦要求所有供应商，必须达同等程度的精准，可靠，高质及服务。」Richard 解释。

除了能与赛默飞世尔科技的运作顺利配合外，路凯周转筐为品牌带来额外优胜之处。Richard 与读者分享他的看法：「路凯周转筐较我们以往採用的周转筐，更能与托盘完美配对。我们亦喜欢路凯周转筐的结构，其可以摺叠的特质及四角锁繫的机械原理。总体来说，路凯周转筐远胜之前採用的产品。」

让Richard 欣赏路凯的，并不止于周转筐，他续说：「于多次路凯的洽谈中，我发觉所有职员均非常有善，乐于帮忙及很随和，更不用说他们积极了解我们的业务，学习我们营运上货物的进出流程，并与我们的同事合作，一起探究各具可能性的方案，远远超出我们对周转筐只供存货的需要。」

Richard的结语使路凯团队感荣幸：「我们彼此均提出不同意见，带进讨论之中。路凯团队对我们任何查询及担忧所作出的快速反馈，我真的非常欣赏。」



路凯L60周转筐 改变新西兰职安健 与营运效率

尺寸为600x400x287厘米，容量为60升，但重量只得2.5公斤的路凯新西兰新推出的L60周转筐，实是一项极为成功的产品改革进程。这个新产品同时回应当地的职业安全法例及由安全工作新西兰协会向农人，批发商及零售业界发出的「保安全，保增长」指引。

自2017年5月推出以来，周转筐于本地市场录得平稳的使用率。L60型号起初用于坚硬外皮的重量型蔬果上，如南瓜及西瓜等。至今，周转筐的应用已延伸至体积大但较轻的产品，如袋装波菜及西兰花。

L60下一步是推广至其他业界应用，如运送较重及笨重的绿叶农产品等。这是一个难得的机会，向一些力求保障操作员的职业安全及健康，而弃用比47升周转筐更大的周转筐客户。

L60 周转筐必然是市场的改革关键。

创意集装箱扩展新西兰 包装设备市佔率

利用镀锌物料製造及部件型式装嵌，并结合最新研发的热能底板的路凯散货集装箱IBC I6，证实是一个成功切合新西兰市场应用的产品。这个优化版本是由独立第三方公司公证，并属ISO容器兼容。I6将成为路凯产品系列中的特色包装设备。

IBC I6 相同类型集装箱轻15%，却并未因此减少其坚固度。最新加入的科技——可重用热能底板，重量只得4.7千克。底板可在独立设置的监测箱加热，使散货集装箱成为运送液体，流质食品原材料及医学用品的最佳运输伙伴。

这个崭新型号是一个长达5年，由路凯与客户合作下的成果。IBC I6 能增加运送及储存效率，提供高度保护及为货品营造最合环境，让品质可保持于最佳状态。

新西兰国家经理 Nick Trask 解释产品的成功：「自2011年加入新西兰市场，产品及客户复盖均获增长，同时亦加强了与各行业营运者及客户的合作计划。获得的正面反馈，使人鼓舞。」

产品推出初期，我们只获一个南岛主要客户签下IBC I6，但短短12个月，产品已逐渐凝聚力量，现获得约20% 的市场佔有率。

路凯澳大利亚及新西兰执行副总裁Daniel Bennett 分享道：「这个合约是一个非常重要的踏步，迈向新西兰IBC 市场的主要市场佔有率。IBC I6加配热能底板是针对客户需求而设计。整体来说，这是一个非常好的合约胜利，并会于一定的时间内，带来可观的收入。」

成就发展的大舞臺

新零售模式于2017年有着巨大的发展。在2018年，以互联网为依托，对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式将会深度发展，并进一步提高现代通路的市场渗透率。这无疑将对供应链物流运作效率提出更高要求，对载具周转效率及带板运输的需求也将随之提高，这也意味着未来路凯发展的潜力将更大。

一直以来，路凯团队始终致力于为客户提供优质的产品组合、打造更完善的基础营运服务网络，并制定个性化的循环共用解决方案。面对新零售背景下更加难以预测的、集中性的海量需求，路凯将一如既往地全力为客户提供高可用的循环共用基础设施服务。同时，我们也将持续优化升级后台IT系统、运营系统，以迎接即将到来的「带板运输时代」。此外，生鲜果蔬周转筐业务将成为中国业务发展的新动力，在2018年我们会进一步开展有关生鲜果蔬周转筐的应用案例研究，为客户带来新的共用体验和价值。

与此同时，路凯中国将进一步整合资源，通过平台化的运营方式，与战略合作伙伴、客户及相关社会资源进行有效协作，为路凯业务增长提供新动力。



扫描此QR码码至
执行副总裁戴正楠的
最新访谈



戴正楠
路凯执行副总裁兼大中华区总经理

路凯中国参与发布果蔬周转筐报告

2017年6月，中国团队与中国连锁经营协会（CCFA）携手发布《中国零售业生鲜周转筐应用情况调查报告》。报告是配合国家商务部推进的《商贸物流标准化专项行动》的一项重要工作。

报告向全国近三十家零售企业进行了实地走访和问卷调查，并拣选部分代表企业，作进一步深度访谈，力求以全面及深入的角度，宏观分析中国零售业生鲜周转筐市场和微观研究周转筐的应用情况。在发布研讨会上，路凯执行副总裁兼大中华区总经理戴正楠先生与时任中国连锁经营协会副秘书长彭建真先生，一同总括现时国内新鲜果蔬周转筐所面对的挑战。

新鲜果蔬供应链面临何种考验？

戴总概括了三大痛点，包括大众日渐对食品安全的关注；消费者对高档蔬果品质的要求增加，并特别聚焦于果蔬于流转过程中，多次拆换物流包装所带来的巨大货损；以及高企的人工成本。这三大痛点使载具的设计及物料要求更趋严格，并触发供应链流程转型的必要。

彭秘书长则再向在场人士作进一步的详细总覽。他特别指出，由于上游供应链及下游零售商均採用不同类型的周转筐，彼此规格不能兼容，增加成本及降低利用率。此外，这些不同种类的周转筐，所需的清洗程序及相应要求亦不尽相同，为食品安全带来潜在风险。

面对挑战，如何领先最前？

戴总解释最佳方案的核心，仍围绕全供应链採用标准周转筐。标准周转筐由食品安全物料製造，达到路凯严格的食安要求及当地有关政府法例。周转筐亦确保能真正实践由农场至零售架上的「一触式物流」旅程，保持果蔬最佳状态，亦减少人力资源的投放。

促进周转筐流转，租赁共用才是最好方案

戴总续指出，有助周转筐流转的最佳实务操作与托盘的使用情况一样：租赁共用。这种运作模式能充分利用资源及推广果蔬包装标准化，大幅度降低物流成本及货损成本。此外，由于周转筐易于摺叠及清洗，此循环再用特点使它成功取代昂贵的传统纸箱包装。

为寻最有效方案，测试项目全面展开

路凯的解决方案团队继续筹划客户测试项目，来探求最新及适用于中国供应链的果蔬周转筐运作模式。以下是最近开展的三个测试项目：

- 大型果蔬供应商于其海南总部的生鲜筐季节性租赁模式——主要用于水果的收成期的内部流转。
- 零售商上游供应链的周转筐租赁模式——中国团队已与一间大型国际零售品牌合作，于其华南及华北地区开展租赁模式。
- 从农田带筐到门店——这是中国团队开展的最新果蔬周转筐项目——从产地直送门店，实现周转筐全供应链的有效流转。



李执董说道：「我们作为供应商及客户之间的桥梁，须採用最快捷的渠道及最有效的配送方法。以本地大型超市品牌为例，不同种类的产品需要送至各门店，于我们而言，最好的方式必定是把所有货品放进一辆货车，从而节省成本及提高效率。可是，于客户而言，必不是理想的方案，因为这样会使不同类型的货品产生相互影响。所以，我们的策划专员担当着重要的角色，他们把各种货物分类的同时，亦须考虑客户门店的收货时间及我们的物流效率，使货车的周转次数减至最低。」

他续说：「我们亦设立了严格的温度监测，让各类货品均能保持于最佳状态，如酒类及巧克力类等产品。环宇拥设有空调及可调节温度的车队，确保能满足不同产品的温度要求。我们的品质审计员亦会监控每辆货车的温度，保证适当的温度能对应相关的货品。」他重申：「以客为本一直是环宇的服务重心。我们除量身订造方案，满足客户需求外，亦会提出各项建议，改善他们的营运。」

成功的供应链取决于所选取的共用服务商

为确保以客为本的服务理念能贯通整个供应链，以品质作为评选各个共用合作伙伴为主要标准并不足为奇。因为，若品质于供应链的任何一个阶段出现事故，整个供应链将引发骨牌效应，危害品牌信誉。就这个议题上，李执董分享了他的看法：「我们只拣选最优质的服务供应商。选择路凯，是由于我们双方对品质及监控标准有着同一的坚持，以及其可靠的服务及高品质的产品。而且，路凯服务具弹性，支持我们营运上突如其来的紧急需求，这是其他供应商不能配合的。」

比邻香港最大的货运港口，佔地约30万平方尺的环宇仓库设于联合货运中心，李执董站在排列整齐，夺目的黄色木托盘旁说道：「路凯共用模式的好处是能加快整个供应链运转，不需作多重人手处理的同时，却仍能满足个别产品的特定要求。如路凯的托盘笼，帮助我们更有效处理包装不规则的产品。」

当谈及与路凯逾十年的合作关係时，李执董强调一个关键原素：互助。 he说道：「环宇和路凯的合作关係较像朋友。」

他续谈品牌的成功秘诀是很简单的：「环宇是一个实务企业，团队是我们最珍贵的财产，全赖他们，打造了公司的竞争优势。我们亦一直与客户建立非常好的关係，一起共度时艰。」面对全球供应链的新趋势，环宇已为企业进行一系列营运系统及程序的升级，包括优化科技平台，以超倍速度，处理客户数据。



达能路凯共建标准化物流

为发展及推动全供应链高效及标准化，并建构智慧型及高水平的协同效应，达能自2009年开始，一直与路凯洽谈，探讨如何把路凯的标准托盘及托盘化营运模式，与达能业务结合，实现企业目标。

于巴黎泛欧交易所上市的达能，是业内领先的跨国食品及饮料集团。品牌的企业视野为「一个地球，同舟共济」的理念，深信人类及地球的健康皆一脉相连。达能的企业管治要求严谨，2017年的销售额达247亿欧元，货品分销达120个市场。

路凯中国团队规划出一个适合于达能的循环托盘共用方案，并以达能的营运及其广阔的业务领域为依归。达能，其分销商及路凯中国的合作计划正式开展，目标是打造一个全面的基础设施，让托盘化营运模式能与供应链上下游相互融合。

2015年，达能正式把托盘化营运纳入其营运策略，并逐步发展製造厂之间及厂与分销商之间的托盘化营运。以托盘化模式构建的营运基础，逐渐呈现规模经济的效益。内部的托盘化营运比例亦不断攀升。路凯中国正式成为达能托盘标准化及托盘化营运的伙伴。



以托盘化营运为企业转型

托盘化营运让达能创造更高效的供应链，包括原材料，生产线及分销。即使受紧张的时间及具影响力的节日性浮动需求所限制，营运仍能达至最佳的作业表现。资源重置及程序重整，均丰富达能提供优质的客户服务，减少人力成本，微调运输周转次数及增加产品质素的能力。

达能亦于实行托盘化营运时，同时考虑两个重要的先决条件。首先是其客户的规模及能力，来助流畅的托盘化营运；第二是服务商能提供优质托盘化营运上的专业知识及支援能力。

为托盘化营运作好准备

从包装，机器及设备的安装，至货车，设施，资讯科技及操作过程等，达能全面实现标准化。一连串改革，为托盘化营运创造了最理想的操作环境。现在，客户的订单以托盘为单位，而各项指引，训练及推动计划亦已到位，鼓励第三方物流提供商及下游分销商採用托盘化营运。一个具规模及运作顺畅的托盘化模式已全速前进。

见证成果

透过托盘化营运，规模经济效益于各方体现：增加存货及货物流转，提高存储的空间的利用率和优化货物装卸效率。同时，透过减少人手装卸，降低人力成本。而最重要的，是减少产品破损。

托盘化营运的未来

现在，达能近5成的下游供应链皆採用带板运输，并与路凯携手，逐步缩小上游供应链还未实行带板运输的空隙。达能与路凯中国的成功合作是一个完美的模范案例，向业内展示能于快速消费品供应链实践的物流效率及能力，标示整个物流体系能达致的成果。

此个案研究于5月27-28日举行的第八届中国快速消费品供应链与物流高峰会获颁发「供应链创新方案大奖」。



这个案例获供应链创新方案大奖



重申路凯助客户成长的承诺

展望2018年东南亚地区的发展，我们预期业内将进行一些整合，达至企业精简营运的倡议，促使业务及操作效率。行业动力正逐步转型，而整个物流链的最后里程将对这些倡议，有着举足轻重的影响。

从物流而言，我们相信客户的需求将持续递增，并会与区内的经济增长连成一线。这种情况下，各行业营运者必需或逐渐走向创意营运。犹如电商业务的增长，这个营运模式已大大改变零售风景，而其影响力亦预期会维持。

路凯的承诺，一直是能与行业及客户一起成长。为实践这个理念，我们继续投资及发展品牌的营运能力，让路凯各产品系列能与行业要求连成一直线的同时，推出更多新方案。团队将应用多年来，作为区内最大托盘共用供应商所累积的经验，各行业持分者一同努力，在各个不同体系的结构层，寻找共用机遇。

Kenny Tan
路凯东南亚执行副总裁

智能仓储博览 路凯展示独有共用模式

智能仓储博览一直是泰国行业焦点。4天的会期共录得4,000名到访者及43名来至区内主要品牌的参展商，包括汽车、物流、化学、医药、电子、美容、建筑、食品与饮料等代表齐集展会，展示各品牌的最佳产品。

路凯以独有的共用模式及产品参展，此两项均是路凯的核心方案商品。团队探索具潜力的新客户，来扩展路凯的跨境共用网络，并同时启发了许多新产品灵感。

路凯泰国总经理Somsak Nattakannuwat及路凯泰国销售及客户服务经理 Somyot Thongthangyai于展会其间，共同发表了名为「创新共用方案产品，贯通跨境网络 AEC」的演讲。他们于跨境服务及循环包装设备上，为在场人士带来一个全新角度，包括木托盘，可维修塑料托盘及托盘笼。

他们亦特别安排一部分演讲探讨永续发展，示范路凯精密的共用模式，能为供应链社区提供一个更好及可持续发展的共用系统。

拓展品牌：路凯参展越南Propack

路凯很自豪能首次参与Propack越南2017展。这是一个集国际研讨及建立联繫的业内平台，展会对象主要为越南及中印半岛的食品、饮料及医药的处理及包装企业。这次展会的焦点着眼于方案，自动化营运，设备与系统，路凯更与各在場人士进行了富充实的研究。整个展会共录得12,600名人士到访。

路凯首次参加Propack，目的是为加深区内客户，行业及业内协会对路凯品牌的认知。超过数十人到访路凯展位，大部分均是企业总裁及高层管理。

团队汇报路凯的首次参展十分成功，包括把具潜力的客户转化成合作伙伴，探索及发展新方案，以及微调现有产品及服务提供。客户正面的反馈，于区内推动共用及循环包装项目上，给予团队莫大信心。



LOSCAM Your Poolig Solutions Partner



马来西亚全新服务站 加强路凯竞争优势

路凯于马来西亚沙阿南中部的全新服务站正式于2018年4月26日开幕。服务站的策略选址为区内最先进的工业园，并设具规模的营运能力储备，有利路凯推进操作及维修的日均吞吐量。此外，服务亦设有盖货车装卸区及单程交通管制，使流转更容易。



扫描此QR图码至新闻稿

新服务站的另一项重点，是引入路凯于其他营运地区採用的安全及环境保护系统，包括新安装的通风设备使服务站内的空气流通；另设的雨水收集系统更是首度引入东南亚地区，助珍贵的自然资源循环再用。

路凯东南亚副区总裁Kenny Tan于开幕致辞中提到：「服务站的设计主要围绕安全，生产力及效率这三个范畴上。并以改善工作环境的健康及安全，以及为客户带来高质产品及服务这两个项目上，作设计的根本目标。」



路凯总裁Sirin Limpaitoon于主礼致辞中，特别强调团队的努力，并重申集团对安全的重视：「祝贺马来西亚团队走到另一个里程碑。路凯业务日渐强大，我们坚持于建设及营运能力两方面的投资，服务不断增长的客户群。一方面，团队希望为客户提供优质产品，而另一方面，我们亦非常重视，能为员工提供一个良好及安全的工作环境。」

招商局145周年全球健行接力赛抵达泰国



2017年11月26日，跑手及参观者于清晨5:30齐集Wareepirom Park，并于一轮简短的开幕辞及热身后，招商局145周年全球健行接力赛泰国站正式开始。

这个全球健行接力赛是一个重要的集团文化活动，于一带一路沿线城市及国家举行，藉此推动集团成立145年的文化及鼓励团队投入这个一带一路的计划。

太阳高照下，热浪却并未蒸发跑手的热诚。路凯泰国大城府区的维修线主管Somchai Chadtan最终夺标。

此活动除带来欢乐及庆祝集团踏成立周年外，中国外运为表示对地方教育的支持，捐出约10万泰铢予五间位于偏远地区的学校。

Your Poolig Solutions Partner **LOSCAM**

新兴市场的迅速增长促使路凯营运区域重组

近年，路凯已扩展至若干新市场。由于进一步预期路凯市场的规模与产品将持续增长及扩大，高层管理决定进行区域重组，把现时的东南亚市场划分为新东南亚市场及新兴市场，并与现时另外两个地区——澳大利亚及新西兰和大中华区——并列。

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。

缅甸共用工作坊堆动路凯独有托盘标准化

路凯缅甸举行共用工作坊，目的是于区内推动其独有的托盘标准化及共用模式，并以东南亚国家联盟融合及自由贸易协议的背景下，发展成熟的托盘共用市场，助缅甸发挥其作为区间贸易伙伴的潜力。团队首要的工作，是与客户及政府部门协调，建构营运基础。

「现代化的关键是标准化」导航整个工作坊。陈副总向参加者介绍路凯的经营哲学，服务及独有的共用模式，阐述路凯能为客户带来的额外价值。他总结道：「托盘化营运被视为最佳实务操作，其好处能复盖至本土，经济，环境，及现代化零售结构几个层面，使缅甸的营运转型至一个达世界水平的物流模式。」

缅甸国际货运组织创办人及现任主席Aung Khin Myint上尉担任客席演讲嘉宾。他分析物流及供应链于区内的操作方案，进一步说明托盘标准化如何能改善区内营运效率，并同时能节省当地及跨境操作的营运成本。」

参与工作坊的出席者包括各行业客户，业界组织及政府人员。工商部长及行业部长亦有出席是次工作坊。路凯团队能与众多区内主要代表人士共同讨论，加强了他们于缅甸作进一步推进的信心，让地区能于未来数年，迈向标准化托盘及共用模式营运。

陈副总谈到：「这是一个非常成功的集思会。缅甸拥有丰富的潜力，我们推测只须数年，区内便能发展一个全面及成熟的共用模式。路凯对地区的支持与客户给我们的回馈相互共鸣，带给团队无比的信心，于这个市场建立标准化托盘营运。」



路凯对地区的支持与客户的回馈相互共鸣，给与团队无比的信心，于这个市场建立标准化托盘营运。

路凯简介

国际财务会议培育最佳实务操作平台

路凯内部每年均会举办不同类型的跨地域会议或工作坊，为团队提供一个互相学习，讨论及思想汇集的平台。

2018路凯国际财务会议是今年的焦点项目。这次的会议目的，在于优化操作程序及消除冗赘，并于最佳实务操作议题上，注入更多新元素。会议的日程非常紧密，包括项目合作伙伴的演讲及团队研讨——以路凯的多元化业务，持续增长的市场组合及内部企业管治为背景，探讨程序，管治，挑战及机遇。

4天的议程里，不少时间亦放于创意集思，分享意见及团队建设活动上，来加强团队之间的联繫。

团队热切讨论的同时，亦腾出时间，表扬各成员多年来的努力。路凯执行副总裁兼财务总监徐雪丽以鼓励的言语作结：「身为一个专业的财务部专员，我们需要不时发问，但亦需要具备给与答案的能力。凡事总有方法解决，只要你相信，便一定能成功。」



路凯托盘隐藏的美 丰富每一天

路凯托盘于物流的周转能力一直被受重视，但现在，它的美学亦成关注。

走进新华百货现代物流园区，放眼这所获中国仓储服务金牌企业及宁夏首家五星级仓储，你会发现路凯托盘及包装设备以艺术品的形式组合陈列。

体积较大的艺术装置设于物流园区的主闸，格外引人注目。这是一个重达4吨的巨型凋塑，由木托盘，托盘笼，物流箱及新鲜蔬果周转筐组合而成。

其他的杰出作品散佈于园区内的文化展馆，亦做成装饰及作特色牆，把美术创意注入日常。

须要注意的，是路凯的创意哲学。这些艺术品是提醒我们，需要解除传统的束缚，新创意念才能把我们带到更远及超乎限制的领域。



不懈工作逾30 载

毫无疑问，路凯托盘的长久寿命对供应链的可持续发展上，有着相当的影响。但究竟确实的年期是多少呢？现在，我们或许有一点头绪。近日，有客户通知路凯团队，一块看似古董的托盘在他们的澳大利亚仓库内，并仍然有客户的货物置于托盘上，继续工作。好奇心驱使下，路凯澳大利亚及新西兰执行副总裁Daniel Bennett查看这块托盘。根据实木材质及托盘上的字样模板为指引，Daniel相信这块托盘已投入服务超过30年。

托盘颜色为深棕色，印有一个巨大的的白色路凯标籤于正中央，而标籤两旁则分别印有指向左及指向右的箭咀——表示「托盘进」及「托盘出」。这个样式，是路凯在1957年进行形象重塑后推出的新设计。那年，3位公司创办人决定把LTC改名为Loscam，而与之一同改变的，是由原来的原始木色，改为这个充满活力的棕色。往后数年，路凯进行过不同的品牌形象改革，重新定义路凯，直至现在鲜明的红色。

虽然，这块托盘的旅程将成一个迷团，但它那能抵遇数千营运，仍完好无缺及所表彰的坚毅，已成为一个对路凯的产品于品质及耐用不可言喻的口碑。

对于这块托盘的发现，Daniel说道：「我经常被问及路凯托盘的平均寿命是多少，而这往往是一道很难解答的问题。一个操作不善的叉车司机能摧毁一块只用上一个星期的托盘。但平均而言，因为我们的定期的检测及维修项目，托盘流转能达10年以上。在这个个案而言，我们相信，托盘已在市场逾30年的时间，但仍保留这个完好的状态，是一个绝佳的例子来引证路凯设备的耐用。我们有效的维修系统及托盘共用模式对环境保护的优势。」



路凯粉红托盘回归

路凯一直与澳大利亚及新西兰的乳癌基金会合作，2017已是第二年发起#LOSCAMPinkpallet的粉红活动。团队非常雀跃能再次支持及举办这项活动，并将之成为年度主题项目。这次活动路凯共捐出5,405.85澳元。

2017年的活动内容与2016年举办的粉红托盘活动相同：粉红栈板在澳大利亚及新西兰的共用网络流转，客户收到托盘时，他们的团队须要把其公司的产品置于粉红托盘上，并来一张组合照，然后把照片发送至路凯的粉红托盘专属电邮——pinkpallet@LOSCAM.com。每块粉红托盘的首张登记照片，路凯会捐出100澳元或新西兰元，随后以同一块托盘拍下的其他客户照片，路凯会捐出10澳元或新西兰元。所有收益将捐至澳大利亚或新西兰的乳癌基金会。

为支持活动，路凯特别设计迷你粉红托盘及粉红笔，所得收益亦捐至此两个机构。

路凯澳大利亚及新西兰执行副总裁 Daniel Bunnett 与我们分享了他对这个慈善构思的看法：「我非常高兴粉红托盘活动能获如此美妙的成功，并得到各客户及团队的共鸣。加上迷你版粉红托盘及粉红笔，我们期待能为这个极棒的活动再创纪录。」

澳大利亚国际乳癌基金会及乳癌基金会新西兰皆是非营利的慈善信托基金。其经营主旨为各研究项目筹募经费，找寻防癌措施及抗癌疗法。

我们的忠实客户及支持者——Bunzl——亦热烈加入路凯的粉红热浪，透过额外捐款及举办企业内部活动，筹募更多善款。

Bunzl 热切支持路凯粉红活动

Bunzl 是业内领先的产品分销品牌，为市场提供不同种类的非食品消费品。货品均採购自高端的国际品牌，确保客户能获最优质产品，满足其营运需要，增加效率及提高竞争力。今天，品牌已遍及澳大利亚及新西兰52个地区，员工达1,100名。

企业及社会责任承诺广泛反映在Bunzl的业务政策上，推动着企业的专业操守，并让品牌与国际社会保持永续发展。

Bunzl整个粉红活动共筹得\$1,504澳元。热心的Bunzl团队举办了一个非常成功的企业内部活动，不论于装饰、髮染或衣饰上，粉红色随处可见。活动当日，Bunzl除设烤香肠同乐外，更特设粉红义卖摊位，售卖路凯粉红商品，筹募更多善款。

路凯澳大利亚主要客户及客户服务经理 Mandy Paydon应邀出席演讲，大谈路凯的粉红托盘活动。Bunzl团队更在其管理层带领下，讨论基金会及各粉红项目，增加他们对乳癌研究的认知。Bunzl团队期望能于今年再度举办粉红活动。

我们与Bunzl外包服务营运总经理Eachan Fraser 的访问中，能为其公司的营运哲学及社会责任活动提供一个注解。

「粉红栈板活动是一个很好的媒介，让大家能对这个影响无数生命的疾病，增加认知及支持。藉着举办首个粉红活动，我们不但希望能支持路凯，更希望能为社会带来一点的改变。」描述着这个虽首次举办，但已获空前成功的Bunzl粉红项目时，Eachan更分享了他的喜悦：「所有参与这次活动的同事，均表示活动能提供实用资讯，他们非常高兴能参与其中。我们期待2018年将举办更好及更大类型的粉红活动。」

完美组合来自相互了解

Bunzl与路凯合作已多年。Eachan解释：「当我们考虑合作伙伴时，Bunzl会把评选重点放于品质上，了解供应商是否能为我们的客户及股东提供价值。成功的合作伙伴，建基于对彼此业务，能力，未来规划及优化机遇等的了解。透过路凯的支援，Bunzl不但能应对每天接踵而来的挑战，更能保持平稳的增长及扩展。」



扫描此QR码
至新闻稿



大合照:路凯澳大利亚团队



大合照:路凯新西兰团队

回馈社会

路凯为不同慈善机构及团体筹款及作义务工作，我们的目标非常简单——只为路凯所属社区的福利及民生，作出改善，作出贡献。

路凯澳大利亚成员为地区慈善付出时间

Bedford 是一间为残疾人士提供工作机会的澳大利亚慈善团体。组织成立的目标，是透过为成员提供真质素的培训，让他们的工作技巧与普及职场接轨，贡献社会。

两名特选的路凯澳大利亚成员，销售经理Anthony Garrett及客户服务助理Amie Kuchel，来到Bedford作首次义务工作体验。

团队主要的任务是把宣传小册子放进信封，再安排邮寄。除此之外，他们亦需要帮忙产品的处理及包装。「4小时的服务实是一个很好的体验。」Amie告诉我们：「除能顺利完成产品包装的工作外，这里的团队给予我们非常美好的回忆。他们真的很棒。」

Anthony亦说道：「他们热烈欢迎我们，并立刻告诉我们他们的名字，喜爱的颜色、动物、电视节目和超级英雄等，是一切关于他们人生的故事。这次体验给与我们留下会心微笑的体会。」



大合照:Bedford及路凯澳大利亚团队
路凯澳大利亚成员，
Anthony Garrett and Amir Kuchel

永续社会责任伙伴：Foodbank 及路凯

Foodbank 是澳大利亚当地其中一间最大的慈善团体，为有需要人士提供食物帮助。组织自1994 年开始迅速发展，成为澳大利亚最大的解决饥饿组织。以2016年的数据为例，Foodbank已提供超过6 千万份膳食。近年，组织更开展学校早餐计划，为430间学校提供220万份早餐。



路凯澳大利亚成员Jessica Smith 及 Martin Jackson

这次与Foodbank举行的活动是由路凯澳大利亚客户方案经理Michael Winter 发起。自过往彼此的成功合作后，Michael一直与组织保持着良好的关係。

与Michael 同行的，更有路凯澳大利亚客户服务员Jessica Smith及销售及服务经理 Martin Jackson，他们负责肉丸包装的任务。这些经过包装的肉丸，将分发至学校及为有需要人士而设的厨房。这群热心团队共包装了25,000 粒肉丸。Martin 对这次付出的努，感到非常兴奋，并说：「我们希望能于未来数月，投入更多常规的义工服



大合照:热诚的Bunzl 团队及路凯团队

与路凯鬍子兄弟见面

路凯澳大利亚团队非常高兴及自豪地宣布，有赖各方的慷慨支持，路凯鬍子兄弟共筹得920澳元，全数拨捐知名的「鬍子月基金」。组织成立的目的，是透过展开各个项目，包括针对前列腺癌，睾丸癌，精神健康及防止自杀等方面，拯救及改善男士的寿命年期。基金集全球顶尖的专家，共同合作找出方案，彻底改变社会对遭遇此等不幸的男士，所给与的照顾及支持。

3名参与的路凯澳大利亚团队成员包括销售及客户服务经理Martin Jackson，客户方案经理Michael Winter及销售行政人员Bradley Dehlsen。

参与的男士须在Movember.com的官方网站注册，成为鬍子兄弟一员。活动开始时，他们须展示一张没有鬍子的洁淨脸孔，及后整个月，他们要让鬍子良好生长并好好打理。下一步，亦是最重要的一步，就是利用他们的鬍子，带动与其他人的讨论，筹集善款。



此外，每名鬍子兄弟亦必须于整个11月内，其言行及操守有如一名真正的绅士。当然，要达到此要求，路凯3 名成员一定没有难度。