

二〇〇二年 十月

屈臣氏事

第55期 屈臣氏集團員工季刊

屈臣氏躍居 全球業內三大

菲律賓總統光臨屈臣氏

Savers : CHECK 出新概念

百佳帶動超市購物潮流

屈臣氏歌唱比賽



屈臣氏集團

和記黃埔有限公司屬下
之零售及製造業集團





集團董事總經理的話

我很高興告訴大家，集團剛完成收購歐洲其中一個主要保健及美容產品零售集團 Kruidvat，創下集團發展史上又一里程碑。Kruidvat 的業務遍佈歐洲六個國家，旗下門市超過一千九百間，員工達二萬四千名。這項收購充分反映，集團透過擴展歐洲市場，加強國際業務的實力和策略。

屈臣氏將 Kruidvat 一千九百間門市納入旗下後，現已成為全球最大的保健及美容產品零售商之一，實在值得我們每位同事高興和自豪。今期《屈臣事》將有專文為大家詳細介紹 Kruidvat。

香港方面，豐澤和百佳均在其各自的市場穩居領導地位，而預期百佳在華南地區的業務亦很快會達至同樣的優勢。此外，屈臣氏個人護理連鎖店在亞洲市場的業務亦大幅增長，透過近期的擴展行動和不斷增設新店，門市總數現已超過六百五十間。這個成績，有賴集團採取嶄新的零售概念和策略，才得以鞏固在市場的優越地位。

讓我熱烈歡迎 Kruidvat 加盟屈臣氏大家庭，並衷心感激世界各地同事的專業精神和辛勤工作，令集團業務得以不斷壯大。集團能夠提供優質的產品和服務，每位同事均應記一功。

屈臣氏在歐亞兩地的發展前景更加光明。衷心多謝大家努力為集團締造佳績。



韋以安
集團董事總經理

屈臣氏有限公司
香港沙田
火炭禾寮坑路1-5號
屈臣氏中心
電郵：WatsOn@asw.com.hk

《屈臣事》是屈臣氏集團的員工季刊，翻印其中任何部分必須註明出處。

由 思卓設計顧問有限公司設計

編輯委員會

顧問	陳銑強			
主編	倪文玲			
委員				
總寫字樓	譚陳安娜	張麗芳		
製造部	Martin Thorpe	林德盛	區勵恒	鮑婉晴
零售食品部	鄧惠儀	彭秀群	徐敏儀	張素華
零售非食品部	陳梁孝純	Pamela Flowers	陳潔姿	黎苑雯

目錄

01 寰宇商訊



10 放大鏡
XXXXX



16 家庭樂
XXXXX



20 新意念
XXXXXXXX



22 生活閒情
XXXXXXXX



24 屈臣獎門



25 聊天室



27 時光倒流



28 社區情
XXXXXXXXX



集團陣容更鼎盛

屈臣氏集團在收購歐洲主要保健及美容產品零售集團 Kruidvat 後，現已成為業界中全球第三大的零售商。

這項收購得以成功，原因是兩大集團的商業文化和營運模式十分接近。Kruidvat 集團總裁 Dick van Hedel 認為，這項收購為該公司帶來一個具有重大策略性價值的股東，「在現今的商業世界實屬罕見」。

Kruidvat 的加盟，亦將有助屈臣氏集團實踐業務策略，開拓歐洲尚未飽和的保健及美容產品市場。屈臣氏將 Kruidvat 一千九百間門市納入旗下後，在歐亞兩地的零售店總數已超過三千二百間。今期「放大鏡」(P.10 - 15) 將為大家介紹集團環球保健及美容產品零售業務的最新發展。



(From left) Ian F. Wade, Group Managing Director of A.S. Watson, Victor Li, Deputy Chairman of Hutchison Whampoa, Li Ka-shing, Chairman of Hutchison Whampoa, Canning Fok, Group Managing Director of Hutchison Whampoa and Dick van Hedel, CEO of Kruidvat.

菲律賓總統光臨屈臣氏

七月十一日，屈臣氏在馬尼拉曼達盧永市(Mandaluyong City) SM Megamall 的新店隆重開張，菲律賓總統阿羅約夫人亦蒞臨參觀，由菲律賓屈臣氏董事總經理 Dennis Casey 在場迎接。當日的隨行人員包括菲律賓貿易及工業部部長 Manuel Roxas、衛生部部長 Manual Dayrit，以及菲律賓食品及藥物局局長 Dr William Torres。

阿羅約夫人是次親臨參觀，反映她希望當地人民也能享有更低價的藥物選擇。屈臣氏對此表示全力支持，為配合總統對保持藥物價格透明度的要求，並於分店配藥櫃推出「Compare & Save」服務，方便客戶比較不同品牌藥物的售價，然後才作出購買決定。



屈臣氏於今年四月登陸菲律賓後，引起當地市場的熱烈迴響。屈臣氏出售的商品琳瑯滿目、物超所值，加上完善便利的客戶服務，因而深受當地人民歡迎。目前集團位於菲律賓的保健及美容和配藥商店共六十一間，並計劃於聖誕節前增設十家新店，服務全國顧客。屈臣氏的目標是於五年內把該國的門市數目增至二百五十間。

屈臣氏集團起源於一八二八年，目前在亞洲及歐洲二十個國家經營零售及製造業務，擁有逾三千二百間零售店、二十多個飲用水及果汁品牌，全球僱用逾五萬一千名員工。屈臣氏是跨國綜合企業一和記黃埔有限公司（和黃）的成員之一，和黃集團以香港為基地，擁有龐大的港口、電訊、物業、能源及零售業務，範圍遍及全球四十一個國家。



領導**百佳**續創高峰

艾一帆於五月獲擢升為集團零售食品部行政總裁後，現正積極面對新挑戰，領導百佳續創高峰。他接受《屈臣氏》訪問時，表示希望在百佳一班多才多藝和充滿專業精神的同事協助下，實現推動業務發展的目標。

艾一帆說：「我經常抱著開放態度嘗試各種新事物，並鼓勵部門同事像我一樣勇於嘗試。我時常提醒自己，人才是業務的成功關鍵，所以我們著重發展內部人才，並投資在員工培訓上。日後各級同事均有更多機會參與決策，所以請大家做好準備…」

艾一帆希望引領同事擴展地域版圖和享有跨國運作的協同效益，同時在每個市場

保持最高的營運效益。為此，他作出了一些組織上的變動及委任（見右圖）。

艾一帆熱烈歡迎各位新同事，並讚揚百佳前市務董事杜達威先生的出色表現。杜達威已調任集團旗下的英國保健及美容產品零售公司Savers，擔任類似職務。艾一帆說：「我衷心祝願杜達威事事如意。在他的英明領導下，市務部大大提升了百佳的品牌形象。」

艾一帆希望市務部積極推廣百佳品牌的熱誠會感染其他同事，而所有同事都會充分參與這個進程。他說：「不要害怕犯錯。我採取的『十點策略』，便是歡迎大家提出任何新意念。」



New appointments at PARKnSHOP : (from left)

- **甄希斯**(前中國百佳採購及市務董事)將出任集團零售食品部**貿易董事(非食品)**
- **貝業欣**(前香港百佳零售董事)將出任香港百佳區**董事總經理**
- **卓添猷**(前香港百佳貿易董事)將出任集團零售食品部**貿易董事(食品)**及**市務董事**
- **鄭景誌**(前英國Somerfield管理高層成員之一)將出任香港百佳**零售董事**
- **卓順華**(前製造部駐英國財務總監)將出任集團零售食品部**財務董事**



百佳購物廣場 為亞洲顧客帶來新鮮零售概念



百佳購物廣場革命繼續震撼整個大中華地區，最近開設了三間購物廣場，其中兩間在中國（分別位於廣州及深圳），而香港第一間分店則位於將軍澳新都城。

新模式店舖提供琳瑯滿目及無可比擬的貨品，由傳統粮油雜貨，以至顧客每日所需的日用品，皆一應俱全。百佳購物廣場內的主題購物區色彩鮮明，有健康美容坊、運動世界、紡織品區、電器及家居世界、兒童樂園等，所供應的貨品皆高質素及物超所值，使百佳成為香港及中國的著名零售商。

目前，最大的百佳購物廣場位處中國廣州海珠區，提供超過二十萬三千平方尺的購物空間，共有八百五十名員工，供應的貨種逾二萬個單位。

新店舖提供多種特別增值服務，包括免費豪華購物專車、休閒及玩樂設施、每日至抵精明眼，以及多種類的食物，如新鮮市場提供的各種食品等；此外，香港將軍澳新都城購物廣場更設八元購物區。購物廣場促使百佳在中國的知名度大大提升，並強化其品牌在香港的超然地位。

百佳 躋身亞洲 三大頂尖 品牌之一

亞洲區的市場推廣和廣告業雜誌 *Media* 七月號公布，百佳超級市場是亞洲最成功的三大品牌之一。

是次調查由 Asia Market Intelligence 進行，該機構按照中國、香港、印尼、馬來西亞、菲律賓、新加坡、台灣和泰國讀者的意見，對區內二十個頂尖品牌進行評比。今年該雜誌選出的三個最優秀品牌皆來自香港。

該雜誌要求區內消費者根據七項準則為區內主要品牌評分，其中包括「物有所值」、「質素」、「受歡迎程度」、「遠見和創意」、「長遠影響力」及「品牌發展」。

百佳除總排名位於前列外，更在「物有所值」的評分方面領先所有品牌，反映其強而有力的品牌價值。



- 1 The largest PARKnSHOP Megastore at Fujian Garden, Guangzhou.
- 2 Top management and government officials officiated at the Grand Opening of the Megastore at City Owners Plaza, Shenzhen.
- 3 Kindergarten kids enjoyed the opening of the new Megastore.
- 4 Iwan Evans, Chief Executive Officer of ASW's Retail Food Division, officiated at the unveiling ceremony of Hong Kong's first PARKnSHOP Megastore at Metro City, Tseung Kwan O.





savers
toiletries healthcare

CHECK 出購物新概念!

Savers的全新概念零售店CHECK 剛於九月六日在英格蘭薩塞克斯 (Sussex) 的Worthing 開幕，帶來獨特、嶄新的日常購物體驗。這個新穎的試驗性概念，是讓顧客在更富現代感的購物環境中，享有Savers 一向提供的優惠。



Savers 董事總經理 Richard Tonks 解釋新店的名字和其背後的理念：「在日常購物中，我們經常碰到check(檢查)一詞，例如 checklists (清單)、health check (健康檢查)、price check (價格檢查)等等。我們認為新店以『Check』為名，不但能與顧客的生活體驗緊密呼應，並像 Savers 一樣簡單易記，能立刻抓住顧客的注意力。」

Richard Tonks 指出，在 Check 首間分店提供新奇的購物環境的同時，Savers 將可藉此測試這個新意念的可行性。「我們將根據顧客的反應，決定是否將概念進一步擴展。」如果顧客的反應與預期相符，Savers 將於短期內增設 Check 分店。Check 首間商店佔地二千三百平方呎，由和黃3G設計組只用了短短兩個月時間，完成度身設計的工作，比傳統的分店設計過程縮短了四個月。

Watson Water makes a splash this summer

Watsons Water in Hong Kong has succeeded in making drinking water fun this summer with a series of promotions in partnership with four major international retail chains, PARKnSHOP, 7-Eleven and Circle K convenience stores, and Wellcome.

Watsons Water teamed up with PARKnSHOP and had romance in stock, as those purchasing over HK\$10 of Watsons Water products had the opportunity for a romantic evening out in Hong Kong including dinner for two at the posh Peninsula Hotel, followed by a helicopter ride over Hong Kong's most renowned landmarks. Second prize was an equally appealing pair of diamond rings for him and her.

The promotion with 7-Eleven offered a once-in-a-lifetime opportunity to experience Hong Kong from a different perspective as anyone purchasing over HK\$10 of Watsons Water products received a lucky draw chance to see Hong Kong's fabulous skyline from the sky in an aircraft.

Circle K and Watsons offered a special scratch card promotion with the purchase of any two Watsons Water products. Top prizes on offer were special training courses in Motocross, guaranteed to get your heart pumping. Also on offer were mountain bikes and Watsons souvenirs.



watsons water
屈臣氏蒸餾水

屈臣氏

更加關心你

屈臣氏 鼓勵員工 加強溝通

第三屆屈臣氏員工座談會已於七月舉行，其目的是加強各部門之間的雙向溝通。為實現這個目標，不同部門的同事均獲邀參加，包括店舖和後勤員工。

這項活動旨在讓員工在輕鬆融洽的氣氛中向公司反映意見。透過這個溝通渠道，管理層可以更迅速、更有效地回應員工關心的問題，同時加深員工對公司政策的了解，以免引起不當揣測及傳達失實資料。

同事在座談會上提出的意見和建議均極具建設性，當中包括店舖運作、部門間溝通和運作流程等多個範疇。更令人鼓舞的是，這項活動引起所有參加者的熱烈反應，為日後加強內部溝通奠定了穩固的基礎。

- 1 同事們在員工座談會中積極發言。
- 2 人力資源部同事帶領與會者參加「健腦操」遊戲，藉此減壓以及增強記憶力和創造力。
- 3 人力資源部同事藉「打麻將」分析當前零售業的競爭情況。



積極投入 分分FUN



香港屈臣氏七月底舉行分店經理會議，超過一百六十位分店經理和行政人員共聚一堂，回顧上半年的業績，並推廣屈臣氏的新文化。



營運董事馮衛民在檢討上半年的整體業績之餘，亦訂立下半年的目標。與會同事跟著進行了熱烈討論，各分店經理均同意採納新的店舖營運的新概念，以發展新業務。

在當前的經濟逆境下，香港屈臣氏區董事總經理李國棟鼓勵所有經理努力自我增值，並為其他同事樹立好榜樣。李國棟又說，面對時艱，我們必須加緊努力，確保達到目標，而各同事均應採取「Fish」的工作態度，即享受工作樂趣，同時令內外客戶稱心滿意。如果想了解「Fish」工作態度，請向屈臣氏同事查問。

屈臣氏與豐澤攜手邁進



Senior Management of Non-Food Division enjoyed the War Game session.

最近，香港屈臣氏與豐澤的高層管理人員參加了一項別出心裁的團隊培訓活動—管理培訓研討會「戰爭遊戲」。這項為期一天的經驗學習活動，旨在加強參加者的領導才能和自信。

當日，兩家公司的管理人員需要透過分析問題、策略性規劃、果敢判斷、群策群力及領導能力來取得成績。雙方在這個過程中加強了溝通，並得到一個交流經驗的絕佳機會。

這項活動成果美滿，管理隊伍的合作，帶來了業務管理上的協同效益。雙方在會上確定了幾個主要的學習範疇，包括風險管理、個人問責、有效溝通、以目標為本的規劃等，這將有助管理層改善運作方式以應付日常工作的挑戰。

屈臣氏參加第十屆 嬰兒及兒童用品博覽會

屈臣氏於八月參加了在香港舉行的第十屆嬰兒及兒童用品博覽會，這項一年一度廣受歡迎的盛事吸引了逾二十萬人次入場參觀。屈臣氏透過這個極佳的溝通渠道推廣嬰兒護理專家形象，並向消費者宣傳屈臣氏是選購嬰兒產品理想商店。此外，屈臣氏還贊助一支十人隊伍參加“第十四屆全港嬰兒慈善爬行大賽”，參賽嬰兒打扮成可愛的屈臣氏天使模樣，由評判根據爬行速度和裝扮評分。

參展期間，屈臣氏除了向所有入場人士派發含有多項嬰兒產品特別優惠的購物優惠小冊子外，還於屈臣氏“BB知心話”攤位為攜嬰兒到場的媽媽們提供一系列周到的特別服務，如設置私人喂奶室、尿片更換臺等。另外，攤位上備有供人免費取閱的護嬰常識宣傳單張，更有護嬰專家在現場提供多個專題的個人諮詢服務。為吸引更多參觀者加入屈臣氏BB會，屈臣氏還別出心裁地安排一名漫畫家到場獻藝，免費為媽媽同寶寶繪畫素描留念。



男士健康，女士有責



(Middle) At the press conference, Gordon Reid, Managing Director of Watsons Hong Kong, encourages women to shop for a healthier man at Watsons.

屈臣氏最近對六百名香港女性進行了一項意見調查，證實家庭婦女和其他家人能對男士健康發揮重大影響力。該項調查顯示，我們可以加強女性伴侶和家人在這方面的支援功能，以增加男士對重要健康問題的認知。

調查指出：

- 83%女性認為男士應加強照顧自己的健康。
- 58%女性表示曾鼓勵男性家人身體行，以促進個人健康。
- 74%女性表示通常會在需要時替男士購買保健產品。
- 37%女性認為男士未必會坦誠地談論健康問題。

在公布調查結果之時，屈臣氏推出了一項創新的非牟利男士健康運動，作為「健康知己」計劃的一部分，以借助女性的力量促進香港市民的健康。

香港屈臣氏區董事總經理李國棟說：「男

士健康不單是個人的問題，還會影響配偶和家人。如果我們能爭取配偶和家人的支持，加強與一家之主討論健康問題、認識風險因素以及鼓勵他們檢查身體，便足以對促進香港男士的健康發揮重大用。」他又說：「這是一個全新的男士健康護理概念。屈臣氏將透過其分店網，向無數女顧客傳達有關訊息。」

「健康知己」男士健康運動提供實用資訊，包括男性在人生不同階段必須接受的健康測試一覽表。有關資料免費派發，任何年齡或性別的顧客均可取閱，參考當中提出的意見。在推廣期間，屈臣氏亦會免費提供膽固醇和血壓測試。

「我敢發誓」 電視廣告第四波

為延續低價策略的佳績，台灣屈臣氏再接再厲，發動第四階段的廣告攻勢，包括推出電視及報章雜誌廣告。今次的廣告由公司員工擔綱演出，並以電視牆作為主要視覺媒介，以加強「我敢發誓」的訊息。

台灣屈臣氏自一月起推出「低價策略」，並以盛大的廣告宣傳製造聲勢，不斷凝聚市場注意力，引起顧客的熱烈反應。



大家一起在運動日開懷暢玩。

台灣屈臣氏運動日

台灣屈臣氏運動日已於八月十七日成功舉行，共有超過四百名員工和家屬參加。雖然當日的氣溫高達攝氏三十九度，但仍不減參加者的投入和熱誠。

運動項目包括百米短跑、四百米接力和五千米長跑，另外還有遊戲比賽，包括二人三足和布袋跳等，現場瀰漫一片歡樂氣氛。今年台灣屈臣氏亦透過運動日進行選拔，選出來港參加和黃集團運動會的隊伍。



台灣屈臣氏 增設新店

台灣屈臣氏最近增設三家新店，其中一間位於台南市，另兩間設於高雄。連同這些新門市，屈臣氏在台灣的分店已增至二百二十家，進一步鞏固在當地保健及美容產品零售業的龍頭地位。

高雄新店位於當地的觀光熱點——熱鬧的六合夜市。



屈臣氏美麗與健康大賞 在香港舉行

香港屈臣氏的第三屆「美麗與健康大賞」已於九月二十日成功舉行，以表揚傑出的屈臣氏供應商。頒獎禮共有三百名嘉賓出席，包括多位擔任供應商熱門產品代言人的電視明星。

四個至尊大獎的得獎名單如下：

- 1 龍發製藥 — 「健體至尊大獎」；
- 2 寶潔 — 「個人護理至尊大獎」；
- 3 林淦生醫藥研究院 — 「最忠實供應商至尊大獎」；
- 4 雪肌蘭 — 「健美至尊大獎」。

頒獎禮更安排了一項發揚愛心的慈善活動，會上拍賣由供應商捐出的八件商品，為本地慈善機構「關心你的心」心臟病人互助組織一共籌得九萬四千二百一十六港元善款。



Biotherm與Coach 進駐香港國際機場

Nuance-Watson(HK) 位於香港國際機場的商店組合，最近引入兩大高級品牌，分別為法國著名護膚產品系列 Biotherm，以及紐約高級皮革用具品牌 Coach。這些新品牌更加突顯 Nuance-Watson(HK) 專賣優質商品的優良傳統。

為配合推廣上述新引入的品牌，Biotherm 的獨立專門店已於六月開幕。新店位於機場入境大堂樓上方，位置優越。至於 Coach 最新的男女皮具系列則於東面的“The Atrium”店有售。



新店開張

中國內地

- 深圳中港城購物廣場
- 廣州富景花園購物廣場



- Watsons 大連百年城
- Watsons 廣州中信廣場
- Watsons 廣州廣百新翼

香港

- 香港新都城購物廣場
- 寶達商場超級廣場
- 德商場
- 數碼港超級市場連24小時便利店
- 富昌邨
- Watsons 渣華道



- 1. 渣華道新店開幕。
- 2. 廣州廣百分店於二零零二年八月八日開張。



豐澤盡顯 團隊精神

由九月十八至二十二日，豐澤與美國運通在海港城展銷集合辦了一連五天的「電器特惠購物日」。是次活動充分表現出豐澤員工服務熱誠、注重團隊精神及同心協力達成目標的優良特質。直到完成一連串盤點及清場工作後，看看他們依然士氣高昂，齊心分享著成功的喜悅。



Fortress team spirit made the private sale a success.



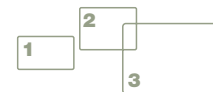
屈臣氏晉身 全球三大保健及美容 產品零售商之列

Kruidvat 最近的加盟大大擴展了屈臣氏在歐洲的業務版圖。
 今期《屈臣事》揭示集團的環球保健及美容產品零售業務新組合。



屈臣氏集團於二〇〇二年十月成功完成收購 Kruidvat 集團，成為全球第三大保健及美容產品零售商。是項收購所帶來的強大協同效益，將有利屈臣氏繼續積極擴展歐洲市場，保持業務增長。透過這項收購，集團的歐洲版圖由九個國家增至十二個國家，為屈臣氏的環球業務創造新的增長機會。

Kruidvat 集團為歐洲最大藥房式連鎖集團之一，僱用員工超過二萬四千名，現有一千九百間門市，遍佈六個歐洲市場。連同本身在亞洲的六百五十間分店，屈臣氏已成為美國以外最大的保健及美容產品連鎖集團，全球排名亦躍升至第三位。



- 1 Kruidvat Belgium
- 2 Trekpleister
- 3 ICI Paris XL

屈臣氏集團董事總經理韋以安對是項交易表示振奮：「屈臣氏集團能將 Kruidvat 納入旗下，引以自豪。Kruidvat 的企業文化和分店模式跟屈臣氏的相似，相信將在營運上提供重大的協同效益。」

協同效應帶來策略性效益

協同效益主要來自雙方十分近似的分店經營模式。而 Kruidvat 在歐洲廣泛的採購網絡，配合屈臣氏在亞洲的強大採購力，將會十分有利集團提升在全球市場的營運效率。

合併的優點並非只局限於營運層面，還包括隨之而來的策略性發展機會。和黃集團董事總經理霍建寧就是項交易表示：「我們選擇收購 Kruidvat，原因是它聲譽昭著，並擁有市場領導地位，因此能夠完美配合我們擴展零售業務的策略，並能在全球市場發揮新的協同效益。」

韋以安指出，集團擴充規模後，現已作好擴展歐洲市場的準備。「我們擁有一些競爭優勢，包括更明確的目標、環球資源的支援，而分店網的位置亦比同業佔優。此外，我們的分店設計更趨時悅目，加上無窮的購物新意，令我們更有條件爭取忠實客戶的支持，同時吸引新客惠顧。」

這項交易帶來的優厚潛力亦同樣在歐洲得到發揮。Kruidvat 集團總裁 Dick van Hedel 認為，是項收購為該公司帶來一個具有重大策略性價值的股東，「在現今的商業世界實屬罕見」。



Kruidvat Netherlands

van Hedel 指出，Kruidvat 亦對「合併後的業務發展期望甚殷。我們曾經研究香港的分店，發現鋪面空間的使用極具效益，並開始就建立全球運作的資訊科技及物流架構交換意見。我們亦希望向屈臣氏學習經營遠東貿易的門路，從而改善我們歐洲門市的非食品業務和推廣產品組合。」



- 1 Superdrug in the UK.
2 Customers checking out at a Rossmann store.



合併的重大好處之一是使集團零售業務的地區分佈更加均衡，在加強發展國際業務之餘，更增加集團在歐洲的收入和擴大盈利來源。

儘管目前經濟普遍不景，但鑑於歐洲的保健及美容產品零售市場相對上仍未飽和，屈臣氏認為其投資潛力十分優厚。van Hedel 表示：「歐洲多個國家的化妝品消費額正迅速上升，其中大部分集中於東歐。我們預期基本產品組別的消費在未來數年可望進一步提升。我們計劃增添新的產品種類(主要為非食品類)，以取得比市場更高的增長率。屈臣氏能協助我們物色亞洲最好的供應商，並爭取最有利的交易條件。」

由屈臣氏及 Kruidvat 組成的新的業務隊伍將帶來很多發展良機，例如促進 Kruidvat 基地——荷蘭以至比利時的增長前景，而 Kruidvat 將協助屈臣氏進軍東歐市場，把握當地在本地生產總值及門市擴展方面的強大增長潛力。van Hedel 續稱：「屈臣氏和 Kruidvat 的經營方針簡單直接，由於雙方的企業文化相似，所以我們認為這項合作將會取得佳績，而我們亦能協助屈臣氏集團以驚人速度推動環球業務增長。」

致力在業內爭取第一

韋以安跟 van Hedel 一樣，對合作計劃感到無比振奮。「屈臣氏現正研究成功拓展歐洲業務的方案，尤其是在法國、西班牙



The newest member of the ASW family, the Kruidvat Group was originally founded as a grocery company in 1928. In the 1950's the company was one of the first to open supermarkets in the Netherlands (these were sold in 2000). In 1975, the first Kruidvat Health and Beauty store was opened starting a very successful expansion in this market.

The name Kruidvat (pronounced "kroyd-fat") came about by combining the two historic meanings of "Kruid" in Dutch: "gunpowder" and "herbs". "Vat" means "barrel", so Kruidvat is a barrel full of gunpowder representing its aggressive trading and of valuable herbs representing the many essential products Kruidvat sells to its customers.

Kruidvat has continuously achieved success in all of its markets by offering a wide variety of non-food products together with an ever changing range of promotional items (Christmas & other holidays, household and children's products etc.) as well as a strong value for money proposition. Conveniently located stores in high streets and shopping centres are accentuated by friendly knowledgeable employees reinforcing the strengths of Kruidvat's no-nonsense business culture.



牙、意大利和北歐等國家。

Kruidvat 是歐洲歷史悠久的零售商，擁有強大的品牌和超卓的採購網絡，有助我們在歐洲進一步發展業務。」

集團現正研究如何以最佳方法發展其新涉足的歐洲市場，並會檢討和評估旗下保健及美容產品品牌(包括歐洲的Kruidvat、Trekpleister、ICI Paris、Superdrug、Rossmann 和 Savers，連同現時在亞洲的屈臣氏，合計七個品牌)的發展機會和方案。但集團已訂下初步目標，希望到二〇〇三年尾可達至亞洲及歐洲的業務各佔一半的比例。

雖然歐洲市場擁有深厚的增長潛力，但屈臣氏集團仍將繼續致力發展作為其本土市場的亞洲，發揮累積百年的良好商譽。

Kruidvat 的加盟將對亞洲業務產生正面影響。集團現正評估歐洲品牌或分店模式是否適用於現時或日後可能發展的亞洲市場，例如印度、印尼、韓國和越南等。

集團拓展業務版圖、擴大收入來源，亦有利亞洲業務的擴展。屈臣氏將繼續在亞洲各地擴展現有和新拓的市場，計劃於未來五年在亞洲增設逾三百間屈臣氏分店。



韋以安指出：「目前最大挑戰是成為全球最大的保健及美容產品零售商，我們希望在未來三年來把保健及美容分店擴張至四千間。」

屈臣氏的經營理念是在其每個涉足的市場上進佔領導地位，只要集團上下專心致志、努力不懈，集團定會成為全球最大的保健及美容產品零售集團。隨著 Kruidvat 的加盟，集團已向成功的目標邁出了一步。



屈臣氏保健及美容產品零售店 — 環球業務

自Kruidvat被納入集團旗下後，屈臣氏遍佈世界各地的保健及美容產品零售分店數目已超過二千八百間，成為業內全球第三大的集團。



Kruidvat
荷蘭、比利時

Kruidvat在荷蘭美容及保健產品市場佔有明顯的領導優勢，其遍佈全國的分店佔盡地利，五年來透過開設新店以及將原有門市遷至面積更大、位置更佳的店址，積極擴展業務。Kruidvat於一九九二年進軍比利時，取得與荷蘭業務同樣成功的發展。



Trekpleister
荷蘭

荷蘭Trekpleister於一九九八年被Kruidvat集團收購，自此一直強勁增長，現為該國第四大連鎖店。



ICI PARIS XL
比利時、荷蘭

ICI Paris XL於七十年代後期創立於比利時，於一九九六年被Kruidvat收購，自此不斷開設新店，以及擴大、翻新或搬遷原有門市，增長迅速，現為比利時同類連鎖店的翹楚。雖然ICI Paris XL在一九九七年下半年才進軍荷蘭，但增長速度驚人，每月最少增設一間分店。



ROSSMANN
波蘭、捷克及匈牙利

Kruidvat於一九九六年與Dirk Rossmann GmbH成立合資企業。今日，Rossmann在上述三個市場的銷售額按年增長逾百分之三十五，主要透過擴充門市和開設新店來擴展業務。最近捷克員工的出色表現更令集團感到自豪——剛過去的夏季，當地發生有史以來最嚴重的水災，全靠員工的努力，大部分分店於水災過後數天內可以重開，應付當地顧客迫切的購物需要。



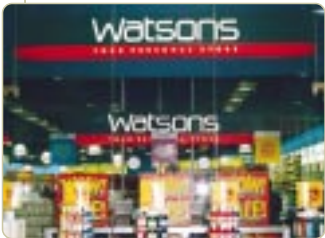
superdrug
英國

Superdrug是Kruidvat集團旗下最大的保健及美容產品連鎖店，分店總數逾七百間，遍佈英格蘭、威爾斯、蘇格蘭及北愛爾蘭。Superdrug發展潛力龐大，未來數年預計將迅速增長。Superdrug以出售價格低廉的聖誕貨品享譽英國。



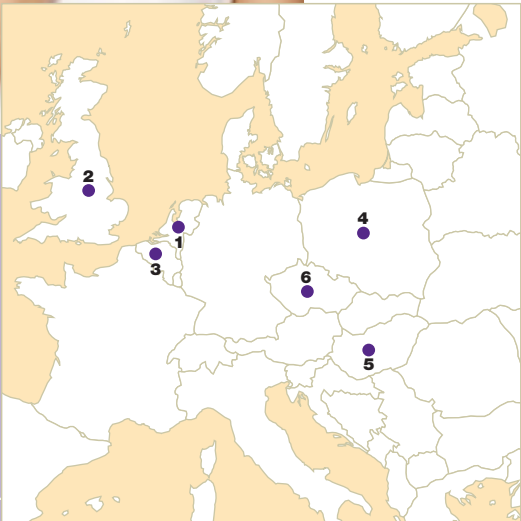
savers
英國

Savers自一九八八年在英國開業以來，發展十分成功，並於二〇〇〇年被屈臣氏收購。Savers提供大幅折扣優惠，其店鋪設計簡潔明快、物流管理完善，營運成本低廉，與屈臣氏本身的經營信念不謀而合，因而增加了收購的吸引力。Savers專注銷售流轉快速的日用品，深受市場歡迎，使分店數目於過去兩年大幅增加。



屈臣氏
屈臣氏(亞洲)

屈臣氏個人護理商店是集團最早設立的個人護理產品零售連鎖店，早於一八二八年已經在廣東省開業，經過多年的不斷增長，現已發展成為亞洲最大的零售連鎖集團。屈臣氏以品質優越及推陳出新而深得顧客信賴，其產品系列包羅萬有，能夠滿足不同生活方式的需要。屈臣氏在各地市場均取得龐大佔有率，每年新增分店平均達七十間。每間商店的設計均環繞「新奇體驗」的主題，配合「Look Good、Feel Great、Have Fun—健康、美態、歡樂」的宣傳口號，店內除了銷售逾二萬五千種產品，以屈臣氏自創牌子供應的產品亦深受歡迎，證明亞洲顧客對屈臣氏的品牌極具信心。

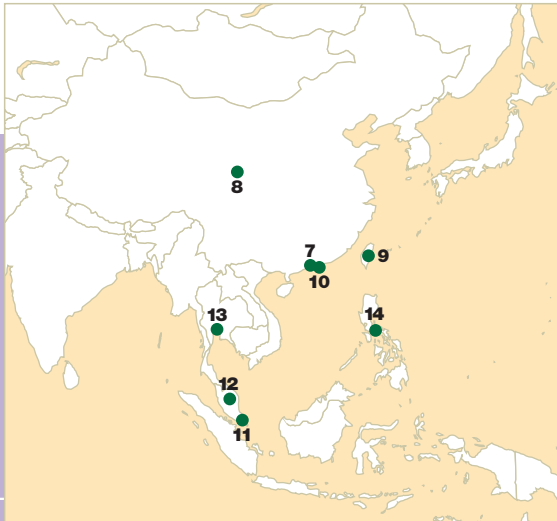


國家	零售集團名稱	分店數目
1 荷蘭	Kruidvat (H&B)	520
	Trekpleister (H&B)	211
	ICI Paris XL (Perf)	56
2 英國	Superdrug (H&B)	706
	Savers (H&B)	280
3 比利時	Kruidvat (H&B)	107
	ICI Paris XL (Perf)	8
4 波蘭	Rossmann* (H&B)	83
5 匈牙利	Rossmann* (H&B)	71
6 捷克	Rossmann* (H&B)	55

* 與德國Rossmann各佔一半股權的合營公司

國家	零售集團名稱	分店數目
7 香港	屈臣氏 (H&B)	134
8 中國內地	屈臣氏 (H&B)	41
9 台灣	屈臣氏 (H&B)	221
10 澳門	屈臣氏 (H&B)	4
11 新加坡	屈臣氏 (H&B)	57
12 馬來西亞	屈臣氏 (H&B)	58
13 泰國	屈臣氏 (H&B)	69
14 菲律賓	屈臣氏 (H&B)	61

H&B: 保健及美容產品零售店 Perf: 香水零售店





屈臣氏集團第十七屆歌唱大賽

二〇〇二年歌藝大比拼

屈臣氏集團歌唱大賽決賽已於八月二日假沙田大會堂舉行。共有十八名來自香港、上海、泰國和台灣等亞洲地區的同事晉身決賽，盡展出色歌藝。

各參賽者的水準同樣高超，難分勝負。為幫助評判進行評選，比賽分為個人和合唱兩個環節。參賽者首先在個人表演環節中獻唱預先選定的歌曲，然後進行合唱比賽，分成三人一組，每組人要發揮急智，編排一場有如音樂錄影帶的現場表演。

經過連番考驗，評判在十八位參賽者中挑選六名優秀參賽者進入最後回合，在鋼琴伴奏下演唱自選歌曲，決出最後勝負。最終由台灣屈臣氏大藥房在眾多參賽者中脫穎而出，奪取全場總冠軍；而亞軍由上海屈臣氏大藥房獲得；香港屈臣氏蒸餾水則取得季軍。

整整三個小時的比賽極視聽之娛，令觀眾和參賽者如痴如醉，粵語流行歌手何韻詩亦在場獻唱助興。



4

- 1 Vincent Chang, contest champion of the contest receiving his trophy from Iwan Evans, CEO of Retail Food Division.
- 2 Ricky Cheung, Regional Managing Director — Juice & Soft Drinks (Asia), presents a souvenir to Wing Yip who represented the panel of judges.
- 3 John Willimott, Managing Director of Fortress, presents souvenirs to participants.
- 4 Gordon Reid, Managing Director of Watsons HK, presents the Best Stage Performance Award to Bess Fung.
- 5 All participants were required to stage a group performance.
- 6 Winners of the Best Team Performance Award.
- 7 A salute to the ASW Group Singing Contest organizing committee during the Group Performance Competition.
- 8 On Song : All the contestants gathered on-stage for a group finale.
- 9 Show Time : Bess Fung put on the best stage performance to win the award.



3



2



5



6



7



8



9

歌唱比賽總決賽後...

冠軍得獎者

張琦銘

台灣屈臣氏大藥房
營運部



「喂！Vincent嗎？我是人資部的 Susan，恭喜你入圍了台灣屈臣氏歌唱比賽的決賽.....。」等這個電話應該等了一年多了吧！自後加入屈臣氏以來得知有舉辦歌唱比賽後，我便下決心要參加比賽。當時就有聽聞，香港一年一度的總決賽是隆重且盛大，當我知道有機會代表台灣屈臣氏進軍香港參賽，心中確實高興的不得了。

舉凡賽事的安排、節目的步伐，以至賽前的準備，都真是讓我難以忘懷。另外，我無法忘記這次歌唱比賽讓我散發舞台魅力的沙田大會堂，以及熱情的香港屈臣氏人力資源部的同事和香港的所有參賽者及工作人員，更要感謝黃惠玲、Ling（我的恩師）、店長湯惠鈴 Ann，以及我的家人，為了這次比賽，他們放下手上的工作，特地遠赴香港替我加油打氣。還有我的伙伴 Kelly，在此我要她知道——我們是最好的歌唱搭檔，我們相約於在我當兵後再一起手進軍

香港；還有當中重要的靈魂人物——我的保母 Susan：沒有她，就沒有了替台灣拿到冠軍的張小銘，與 Kelly 獻上十二萬分謝意，誠摯的感謝您！最後，我要告訴幫助過張小銘，關心過張小銘的人，這份榮耀是屬於大家的。

1

亞軍得獎者

張莉

上海屈臣氏大藥房
營運部



今年八月二日是我第二次榮幸的參加屈臣氏歌唱比賽，雖然很開心，但亦感到壓力沉重，因為我很想進入前三名，但我知道這並不容易。香港人事部的同事和所有的參賽者給我很大的支持、鼓舞，使我覺得每天的氣氛很輕鬆。他們很關心

我，Anita 特意給我買了雨傘，Mandy 一直陪伴著我們，處處關心、照顧我們，她們的為人及素質實在讓我敬佩，比賽那天我突然咳嗽，台灣的同事給我藥物，讓我多喝熱水，叫我不緊張，我實在很感激他們。

我抱著好好把歌唱完的態度，萬萬沒想到第四、五、六名均沒有我的份兒，可當司儀宣布我是第二名時，我感動地哭了，說不出話來，可心裡有說不完的話想說——我終於成功了，我的成績被得到了肯定，我想說我很感激屈臣氏給了我這個機會，感謝香港屈臣氏所有的同事們和上海屈臣氏的同事們。我想說你們給了我機會，我沒有令你們失望。

我永遠會記住二零零二年八月二日，我愛香港，我愛你們！

季軍得獎者



湯英健

香港蒸餾水
營運部

這是我第三年參賽，亦是最開心的一屆，因為除了得到第三名外，還可與那麼高水平的同事比賽，實在非常難得。海外的參賽者在每次的排練中，都十

分投入及認真，絕對是我學習的榜樣。我最想感謝的人實在太多，但特別想感激的是舞蹈指導 Leo 的悉心教導及形象設計 Herman 給我設計的舞台衣著，多謝您們！

屈臣氏集團 籃球隊

屈臣氏籃球隊於兩年前奪得和黃籃球賽的冠軍後，今年再次打入決賽，並僅以幾分之微負於和記電訊(香港)。雖然未能稱王，但屈臣氏籃球隊已誓言明年捲土重來，競逐寶座。



1 2

- 1 The ASW Hoopsters receiving their runners-up trophy at the 2002 HWL Basketball Competition.
- 2 ASW in action.

五人籃球賽

二〇〇二年度屈臣氏五人混合籃球賽已於六月至七月連續三個周末，假沙田香港體育學院順利舉行。

去年冠軍隊屈臣氏零售食品部衛冕成功，獲集團公共關係總經理倪文玲頒發獎杯。



1 2 3

- 1 Champions — Retail Food Division
- 2 1st Runners-up — Retail Non-Food Division
- 3 2nd Runners-up — Manufacturing Division

屈臣氏 捐血顯愛心

一年一度的沙田屈臣氏中心捐血日已於二〇〇二年八月七日舉行，共有逾五十名熱心同事慷慨捐血。





新意念

中國超市起革命 購物潮流我領先



今天步入廣州海珠區，可以見到人車川流不息，一片繁華景象。在這個人口逾三十萬的地區，百佳開設了歷來最大型的購物廣場 (Megastore)。新店佔地二十萬三千八百八十平方呎，貨品琳琅滿目，由冷氣機以至新鮮食品等，一應俱全。屈臣氏集團零售食品部行政總裁艾一帆說：「你日常生活想到的，我們店內也可以提供，除了汽車和物業。而我們亦正在計劃將這兩種產品引進百佳。」

這間大型的購物廣場在內地零售業有如鶴立雞群，其三千三百平方呎的百佳標誌十分顯眼，在方圓四百米內，深入民心的「P」字招牌更是清晰可見。在中國內地安裝一個這樣宏偉的標誌殊非易事，必須與地方政府緊密協調，以確保符合一切安全規例。

這個招牌不但突出百佳這間位於廣州的全新購物廣場，更象徵百佳已在內地消費者中奠定備受信賴的地位，同時彰顯百佳與地方政府的密切聯繫。艾一帆說：「我們與地方政府機關緊密合作，對於在內地的發展極為重要。我們深明整個國家不會為企業而改變；因此，我們必須為國家而改變。」

海珠區購物廣場是百佳在華南的第四間購物廣場。百佳在中國內地的發展歷史始於一九八四年，當年百佳在蛇口開設超

級市場，成為首家進軍內地市場的外資零售商。自此百佳在內地的分店數目不斷增加，聲譽日隆，正好印證艾一帆所言：「廣州和華南是百佳十分重要的市場，我們的目標是成為這地區首屈一指的食品零售商。」

新店深受歡迎，標誌著百佳向實現這個遠大目標又邁進了一大步。於九月十四日（星期六），數千名市民早在七點鐘便雲集新店門外，盼望第一時間入場參觀及購物。這間購物廣場可為內地消費者帶來嶄新的購物體驗，所以對這些顧客來說，排隊苦候也是值得的。

多年來，百佳在內地的發展方針已有所轉變。一九九九年，百佳將目標由北部轉移至華南，開始對當地人民的消費行為和喜好進行深入的研究。二〇〇〇年，百佳在廣州中旅商業城開設在當地的首間超級廣場，面積達七萬平方呎，開創全新的店舖經營模式。由於消費者反應熱烈，百佳又於二〇〇一年在天河區設立面積達十二萬平方呎的購物廣場，繼而於最近在海珠區開辦歷來最大的購物廣場。

艾一帆概述集團在內地經營的成功之道：「百佳得以締造斐然佳績，全賴細心聆聽及迅速回應顧客的需要。百佳已成為香港食品零售業的領導者，我們希望將香港經驗引進內地，進一步加強這個品牌在中國市場的地位。」

百佳設立購物廣場，目的是迎合內地消費者對超大型市場日益殷切的需求，從而在內地持續增長的消費市場中分一杯羹。在這些超大型的市場內，一家大小每次可閒逛數小時，盡情選購各種貨品，由新鮮食品以至電視機，包羅萬有。由於貨式廣泛，而且購物方便，超大型市場迅即受到內地不斷擴大的消費階層歡迎。

艾一帆說：「內地消費者要求日高，一般超市已無法滿足他們。由於全球許多大型零售商皆設法在內地建立據點，所以當地市場的競爭比香港更激烈，而百佳購物廣場產品齊備，正是維持競爭優勢的關鍵所在。艾一帆續稱：「現時，百佳致力在內地提供一站式的購物環境和物超所值的商品。我們的優勢在於食品新鮮、選擇豐富、店舖設計新穎、每日均有最低價格保證、產品質素勝人一籌，以及世界級的顧客服務。」就是憑藉這個簡單的經營理念，百佳已成為香港顧客最信賴的品牌，而且希望他日也能在內地市場取得相同的地位。

百佳另一優勢，是其在香港的悠久歷史。艾一帆說：「百佳是一家華人經營的企業，因此熟悉內地客戶的文化和喜好。我們是最佳的新鮮食品供應商，貨品甚至比街市更便宜。」

由於百佳享負盛譽，開幕當日，海珠區購物廣場大門一開，無數顧客即爭先乘搭扶手電梯，急不及待地搜羅心愛貨品，不論是只售人民幣五十九元的電飯煲，還是人民幣三十六點八元的食油。不久，這間樓高四層、面積逾二十萬平方呎的超級市場便擠滿了人群，連通道也水洩不通。

顧客的購物感受彰顯了這間購物廣場的吸引力——十年來，黃女士一直用無香味的國產肥皂洗頭。隨著全新海珠區購物廣場投入服務，現在她享有豐富選擇，可從數十種品牌中隨意挑選，這實有賴百佳致力為內地消費者提供的創新產品和物超所值的服務。

百佳購物廣場兼具折扣百貨公司的優點，能為顧客提供嶄新的自助購物環境和價廉物美的產品，這正是百佳屢創佳績、傲視同儕的關鍵之一。黃女士一邊抓住一大包在百佳購買的雜貨，一邊說：「今天我來這裡購物，因為這是國內最大的超級市場，貨品應有盡有。」

至今，內地的百佳購物廣場業績驕人，每間店舖每日平均處理近三萬宗交易，每宗交易金額平均為人民幣七十元。購物廣場的營業時間特長，由星期一至四由早上八時至晚上十一時，周末則由上午七時三十分至晚上十一時三十分，也有助提高營業額。

百佳在中國市場續創佳績，反映業務前景一片秀麗，最近百佳榮獲 Media 雜誌(見第二頁報道)推選為亞洲區三大頂尖品牌之一，正是最佳證明。隨著百佳繼續擴展內地業務，其排名可望於明年躍升榜首。

W





芝士世界

great
pacific place

芝士主要由一種基本原料——奶（牛、綿羊或山羊奶）所製造而成！奶需要經過凝結、去除乳清、倒模、浸鹽及熟化等五種過程後才能製成芝士。而所使用的奶種類亦會影響品嚐芝士的口感、風味及外觀。牛羊所吃的草類同樣也會對各式芝士成品有所影響。目前，世上約有一千多種芝士，而且主要產地均集中在歐洲。整體而言，歐洲芝士可以分為八大類：



半硬質芝士 Semi-hard cheeses

- 比硬質芝士質感較軟
- 常用作三文治切料或切成小塊與海鮮一起焗釀
- 再配以清淡紅酒或帶果香的白酒，效果俱佳 種類包括：荷蘭的艾登 Edam、荷蘭的高達 Gouda、荷蘭的瑪士丹 Maasdam、荷蘭的美莫勒 Mimolette 及丹麥的哈瓦堤 Havarti



硬質芝士 Hard cheeses

- 質感較硬
- 口感略鹹
- 有些帶有氣孔，這是熟化過程中，因氣體所做成的變化
- 除可作為小食外，更可磨成粉末，伴沙律、湯或意粉
- 更可作為芝士火鍋的原料
- 適合配以淡紅酒或玫瑰紅酒享用
- 種類包括：法國的波福特 Beaufort、德國的保格克斯 Bergkäse、英國的車打 Cheddar、西班牙的曼撒咯 Manchego、意大利的帕米其安諾雷其安諾 Parmigiano Reggiano 及法國的安文達 Emmental

柔皮白芝士 White mould cheeses

- 質感軟滑
- 表層鋪了白霉
- 雖外皮較硬，但亦可進食
- 可配合蘋果或提子進食
- 更可經油炸後作伴碟
- 更可經油炸後作伴碟
- 種類包括：法國的金文畢 Camembert 及法國的比力Brie



藍芝士 Blue mould cheeses

- 質感柔軟
- 主要成份為牛奶或羊奶
- 經青黴菌發酵而成，帶有獨特的香氣
- 表面呈大理石花紋狀，中心部份最美味
- 配合麵包最為經典
- 配以蜜糖、梨或蘋果進食以令芝味昇華
- 亦可點綴於沙律之上，皆是至高享受
- 可配以醇厚的紅酒、甜白酒、啤酒或威士忌一起享用
- 種類包括：法國的洛克福 Roquefort、丹麥的布里 Danablu、意大利的戈根索拉 Gorgonzola、英國的藍史地頓 Blue Stilton 及德國的藍芝士 German Blue



洗浸芝士 Washed rind cheeses

- 表面輕微堅硬
- 芝士糰的內部柔軟
- 黏稠醇厚
- 其獨特的香氣是由於使用鹽水、白蘭地或其他酒類清洗表面而產生的
- 待其成熟，香氣更迷人
- 搭配醇厚的紅酒或干邑，口感更相得益彰
- 種類包括：法國的龐利維 Pont L'Eveque、法國的曼斯特 Munster、比利時的荷芙 Herve、德國的威士拉可 Weisslacker 及意大利的塔雷吉歐 Taleggio



山羊芝士 Goat cheeses

- 顧名思意，此芝士以山羊奶製成
- 味道略帶酸性
- 口感近似果仁
- 體積較細小，形狀多樣化，多呈圓柱形或金字塔狀，有些以核桃葉包裹
- 可作為餐後甜品
- 將之薄切於沙律或麵包上，放入焗爐加熱，美味可口
- 可配以乾質白酒享用
- 種類包括：法國的聖摩 Sainte-Maure、法國的山羊芝士 Chezvre、法國的哥洛亭達莎維翁 Crottin de Chavignol 及法國的法隆塞 Valencay



新鮮芝士 Fresh cheeses



- 質感軟而幼滑，其鮮美質感可與豆腐相比擬
- 這一類芝士是完全不經熟化的過程，只須數天即醱釀而成
- 新鮮芝士的儲存期限很短，要盡快享用
- 固體的新鮮芝士通常加於沙律內進食，其他食法有混和果醬、蜜糖、香草或香料一起食用，甚至可作為甜品的材料
- 種類包括：希臘的菲達 Feta、意大利的莫扎瑞拉 Mozzarella、意大利的瑪斯卡波 Mascarpone 及意大利的麗可塔 Ricotta

加工芝士 Processed cheeses

- 包裝芝士儲存期限比一般芝士長，通常以一種或以上的硬質芝士混合鮮忌廉或牛油而成
- 有時更混入其他材料如合桃、香草或火腿等加工製成
- 吃法及種類多樣化，可來三文治或薄切於麵包上加以烘焗
- 配以淡紅酒或淡白酒享用，味道更佳



嘗酒樂

品嚐美酒絕對是感官盛事，不論色香味，每一杯酒都是一次神秘迷人的體驗。



色

酒未入口，先把酒杯放在燈前映照，細看杯中物的清澈和明亮。要判斷酒精含量，可輕輕搖動酒杯使酒旋轉，再看看酒從杯邊滑下來的情形，基於酒的黏性，從杯邊滑下來時自會留下痕跡，痕跡呈現得愈慢，酒精含量便愈高。

香

香可算是嘗酒的基本要訣，從酒的香氣，你可以推測它的基本特質，即不同葡萄品種的特有味道，例如果味、植物味、辛辣味、香草味等。

要讓酒散發香氣，同樣要輕輕旋轉酒杯，令酒充氧，「呼吸」空氣。你要把鼻子湊近杯子，但不要碰到酒，這樣便可聞到凝聚的酒香。你更可試試判斷酒的「第二特質」，即由醱釀以及製酒技術所形成的不同香味，常見的有香草、焦糖、煙熏、焦炭、烘烤味、蜜糖、果仁香等。

味

最後，請用盡你的味蕾去感受酒的味道與質感。最好的方法是連空氣吸入一口，再讓酒在口腔中好好旋轉。

你所嘗到的味道有些源於酒的香氣，有些卻是舌頭的功勞，例如舌尖會嘗到有如蜻蜓點水般的甜味；舌根會留下那久久不散的澀味；舌兩邊會嘗到屬於酒中天然酸素的酸味；還有舌底那來自葡萄的單寧酸。最後是酒的辣，那留在口中似火燒的感覺是酒精的作用，酒精度愈高，火辣的感覺便維持愈久。

無論如何，好酒的重要條件在於味道調和，假如以上各種元素比例均衡，酒質才算上乘。幸好世上的佳釀成千上萬，我們大可逐一品嚐，慢慢培養自己的鑑賞能力。



屈臣氏一直深信員工是公司業務中最重要的資產，對公司的整體成功及持續發展貢獻良多。本年，香港屈臣氏籌辦了一個精英計劃，以肯定同事在工作崗位及職務中的傑出表現及努力。而以下為第一批精英計劃銅獎得獎者：

梁慧雯 (店舖經理 - 時代廣場分店)

提名人：雷志強(區域經理)

正當最鄰近時代廣場的店舖——京華中心屈臣氏暫停營業，有相當數量的後勤工作因而交予 Angel 負責，例如：在人手調配方面，她亦能恰當地安排貨物流轉，好像是安排供應商退貨等等的表現都能令當時的工作非常順利。她亦因應京華中心的情況而主動安排延長時代廣場藥房的服務時間，增加 FACIAL 房的數目，因而令時代廣場分店在三月份的營業額錄得超過30%的大幅度增長，同時間店舖的標準亦能保持。

張學明 (資訊科技部項目主管)

提名人：胡志華(區域系統發展經理)

在一個臨近收工的星期六，某部門突然提出需要大量過往的資料要求，而 Simon 必須要在星期一把這些資料準備好。他迅速地安排一些同事與他利用星期六及星期日放假的時間，一起聯絡多個部門索取有關資料，並不負所托地把有關工作有效地完成。

郭雁嬌 (健康活力大使- 綠悠軒分店)

(顧客書面讚揚)

當客人希望選購傷風感冒藥時，Kitty 當時尚未成為一位畢業的 HFA，但她竟然能夠很專業地詢問客人的病癥，並推介合適的藥物，再加以詳細解釋它的藥性和成份，令客人可以安心地選購。這些舉動都令客人對 Kitty 的耐心和專業態度感到非常欣賞，因而親自對 Kitty 作出書面表揚。



柴靜雯 (市務部市務主任)

提名人：區域市務董事潘朗韜

Alison 曾試過多次通宵達旦地工作以確保公司的廣告能美觀及準時地刊登。她的良好工作能力及責任感皆是英雄的行為。

梁漢釗 (資訊科技部項目主管)

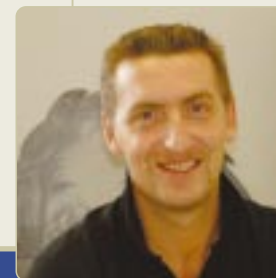
提名人：陳美玲(區域採購董事)

Daniel 對工作的熱誠深得同事們的讚賞，更特別的是採購部同事對他的工作態度亦極度讚賞，他在一次採購部的要求下，帶領其他同事把直接進口貨及獨家銷售牌子的每月全年累積銷售額、銷售量及存貨量，在一天之內全數收集及整理妥當。並且把非陳列架貨品的總購貨量、總出的數量及貨倉存貨，以計算出售的比率以便安排日後的清貨活動。他的工作效率及成效就算非資訊科技部的同事如採購部亦相當讚賞。

周惠芳 (高級營業員 - 將軍澳分店)

(顧客書面讚揚)

顧客見公司的貨品價廉物美，不禁多買了幾件，阿芳即主動協助顧客將貨品放在收銀檯，又幫忙顧客從較高的架上拿下要買的東西，而且阿芳亦很有耐心地解答顧客的問題。阿芳的親切表現及笑容滿面的出色服務態度，令顧客深受感動。



姓名：**Stefano Romoli**
職位：**米蘭倉務經理**
公司：**意大利Powwow**
派駐：**米蘭**

Stefano Romoli是意大利 Powwow 內服務年資最長的員工之一，見證公司的發展和集團飲用水業務在歐洲的擴展步伐。他最初任職運輸司機，後來因為工作勤奮而步步高升，現時擔任米蘭的倉務經理。



1. 你在公司服務多久了？

我在一九九七年九月閱報得悉意大利 Powwow 招聘運輸司機，加入後便一直工作到現在。

2. 請簡單介紹一下你的工作。

身為倉務經理，我負責編訂送貨時間表，並管理倉庫的飲用水和水機的供應。

3. 工作方面你最喜歡哪些地方？

我最喜歡調配運輸人手，因為我覺得這樣能達到人事管理方面最高的參與程度，也是我與同事保持最緊密聯繫的時候。我加入公司初期，從事送貨工作，所以對司機的工作可說瞭如指掌。

4. 最不喜歡的呢？

維修水機，這大概是因為我沒有足夠時間好好學習這方面的工作。

5. 你工作上最大的成就是甚麼？

我認為最大的成就是獲得擢升為倉務經理。另一項重大成就是在五個月前把辦事處由米蘭搬到 Assago，搬遷過程十分順利，這對我和公司都是一項重要成就。

6. 誰是你的恩師？你從他身上學會了甚麼？

我的恩師是 Vincent Murphy，他的處事方法對我的影響很大。

7. 工作上可曾遇到甚麼特別或有趣的經歷？

我記得多年前碰到一宗交通意外，我的貨車和一輛電車相撞，幸好沒有人受傷，不過我的貨車卻嚴重損毀。那天我硬著頭皮繼續把送貨工作做完，而最後亦能按原定時間完成，安全返回公司。

8. 你有甚麼嗜好？

我熱愛足球，以往每星期總會踢上三次。年輕時我曾經加入國際米蘭球會，但爸爸在我十六歲時去世，之後我肩負養家的擔子，無法繼續發展足球事業。但是，我始終熱愛足球，並且是 AC米蘭的忠實擁躉，他們每次出賽我一定到場支持。

9. 如果你要向外來遊客介紹意大利，你會帶他們遊覽甚麼地方呢？

我會帶他們遊覽米蘭，因為這裏是意大利最繁華的都會，與其他歐洲城市很相似。米蘭市民擁有更多的發展機會，而且娛樂選擇豐富。

10.除了意大利，你還喜歡在哪裏工作？

我喜歡住在倫敦，我曾經到那兒遊覽，十分喜歡當地的市民和他們的生活方式。

11.如果有人有志加入你這一行，你會有什麼忠告？

努力工作，即使處於逆境也不要輕言放棄。我的工作不但充滿趣味，而且帶來很好的專業發展機會。我亦喜歡在工作上有機會接觸各式人等。

12.你還有甚麼東西希望與我們分享？

我們在意大利從事的是一門新興行業，我相信大家對公司的未來發展必須要有信心，這樣才能實現最高的目標。



姓名: **Silvana Riviello**
職位: **會計及行政經理**
公司: **Badaracco**
派駐: **瑞士 Melano**

Silvana Riviello 在十六歲便加入 Badaracco 任職見習生。她很有耐性、心細如塵，在從事會計和行政工作的二十八年間，一直都享受當中的樂趣。她忠告大家，在 Badaracco 的寫字樓內.....切勿沐浴！



1. 你在公司服務多久了？

很久了，我十六歲中學畢業，便加入 Badaracco，在盧加諾任職見習生，今年已是我在公司服務的第二十八個年頭。
2. 請簡單介紹一下你的工作。

我負責一切會計及行政工作，包括人事管理。
3. 工作方面你最喜歡哪些地方？

我的工作永遠不會沉悶。我們是一家小公司，我要身兼多職，很有趣味，但我最喜歡的始終是會計工作。
4. 最不喜歡的呢？

工作上的書信往來。
5. 你工作上最大的成就是甚麼？

把賬目整理得又快又準確，妥妥貼貼。
6. 誰是你的恩師？你從他身上學會了甚麼？

我沒有特別的恩師，我憑自己的直覺做事。
7. 工作上可曾遇到甚麼有趣的經歷？

Badaracco 新廈落成之際，安裝了火警警報系統，而且每個房間都裝上煙霧探測器。一天有人在寫字樓內沐浴，竟然使火警鐘大鳴。當時我們不大知道如何處理，也來不及通知消防局是火警鐘誤鳴，消防員便已經趕到了。經過此役，再也沒有人敢在寫字樓內沐浴，因為這樣做實在太危險了。
8. 你有甚麼嗜好？

我女兒已經十一歲了，我將閒暇時間全部用來陪她。
9. 最喜愛哪齣電影？為什麼？

偵探或驚悚電影，我喜歡那種懸疑氣氛。
10. 你喜愛甚麼書或唱片？

我喜歡意大利歌星 Eros Ramazotti。如果你打電話來公司，在等候轉駁至有關部門之時，你便會聽到他的歌聲，有空時可以試一試。
11. 最喜愛的網站呢？

沒有。上網並非我的嗜好。
12. 如果你要向外來遊客介紹瑞士，你會帶他們遊覽甚麼地方呢？

我會帶他們遊覽 Ticino，欣賞那兒很多景色優美的山谷。
13. 除了瑞士，你還喜歡在那裏工作？

也許是法國吧，因為我們主要是買賣法國酒。
14. 你經常出外旅遊嗎？

我只在放假時去旅行。

光輝歲月百六載



集團旗下的旗艦零售店－屈臣氏個人護理商店現已成為亞洲區最大型的同類連鎖店，分店數目多達六百五十間。但不說不知，屈臣氏品牌在亞洲的悠久歷史，原來可追溯至十九世紀初葉。

一八二八年，屈臣氏的前身「廣東藥房」在廣州開業。於一八四一年進駐本港，原稱「香港藥房」，其後於一八七一年易名為「屈臣氏」，以紀念公司的其中一位創辦人。公司業務自此蒸蒸日上，並於一八八三年擴展至馬尼拉。

百多年來，屈臣氏在區內聲譽日隆，並於一九八一年被和記黃埔有限公司(「和黃」)收購，成為其全資附屬公司，進一步肯定其業務和品牌組織的價值。

在和黃環球實力的支持下，屈臣氏藥房迅即急速擴展，於一九八七年在台灣及澳門開設屈臣氏藥房，並緊接於一九八八及八九年分別進軍新加坡和中國內地。一九九四年，屈臣氏版圖擴展至馬來西亞，兩年後涉足泰國市場。二〇〇〇年，集團推行嶄新的零售概念，將所有市場上的分店名稱劃一改為個人護理商店，統一品牌的形象。

屈臣氏開業至今接近一百七十五年，但始終沒有放慢擴展步伐，而且更於二〇〇二年重投菲律賓市場，標誌著集團在亞洲悠長的發展源流以及光明的業務前景。





Savers捐助英國心臟基金

Savers 於今年六月份向英國心臟基金 (British Heart Foundation) 捐出了一千八百英鎊，以贊助有關心臟病成因、預防、診斷、治療等的研究工作。

英國心臟基金籌款義工 Doug Wilson 本身是 Savers 的香水供應商 Rainbow 的行政人員。他說：「作為慈善機構，我們高度倚賴善心人士的捐贈，對 Savers 的慷慨解囊，我們深表感激。」

另外，Savers 亦向斯托克頓的 Blackeston School 捐贈一千五百英鎊，幫助該校一名學生的家長前往美國醫病。



(From left) Pamela Flowers from Savers, Douglas Wilson Sales Executive from Rainbow Cosmetics, and Rachael Anderson from Savers.

百佳新猷惠長者

1
2



- 1 首批享有折扣優惠的長者。他們在百佳超市出示長者卡，以九折購買總值二百元或以下的商品。
- 2 百佳為長者帶來喜訊，推出長者優惠計劃，預計可於短短十六個星期內，為他們節省多達港幣一億五千萬元的開支。

為紓緩長者的經濟困境，百佳超級市場在香港推出了一項領導業界 的創舉，截至今年年底為止，為所有長者提供九折購物優惠。優惠適用於每次港幣二百元以下之交易，每名長者每天可使用一次優惠。以全港七十五萬名長者計算，估計他們將可節省多達港幣一億五千萬元的開支。

這項優惠適用於周一至周五，長者只需於收款處向職員出示長者卡，即可享有優惠。

屈臣氏集團零售食品部行政總裁艾一凡表示：「百佳是一家關懷社群的本地企業，因此再次率先行動，回饋社會，以答謝一班無論環境順逆，均對我們不離不棄的廣大市民。即使我們無法改變經濟現狀，亦希望能透過這項長者折扣優惠，向社會上一群最值得尊敬的市民伸出援手，以紓緩他們的生活壓力，讓他們面對時艱仍能維持生活質素。」

百佳向來熱心公益，以造福社會不同 階層，除上述長者折扣優惠外，還推行青少年 教育項目，以及協助本港家庭及長者渡過時艱的減價行動。



SUPERQUIZ (ISSUE No.55)

Test your knowledge and try your luck, you could be one of the winners of the following fabulous prizes (sponsored by **powwow™**).

Super Prize

10 "Lomography" Cameras — Take four full-colour panoramic shots at once with the Lomography Supersampler camera — then scan your photo to create an instant animated movie.



Golden Prize

20 "Powwow Goodie Bags" — Powwow's cooler thinking leads to a cool style for 20 winners of Powwow Goodie Bags including Powwow Polos, Caps, drinking bottle and a silver squeeze ball.

Do you know the answers to these questions?

- 1. How many retail stores in total does ASW have following the latest acquisition of Kruidvat in Europe?
- 2. What is the name of Savers' new concept store?
- 3. Where is the largest PARKnSHOP's Megastore?

Send your completed entry form to :

Recreation & Welfare Section
A.S. Watson & Co. Ltd.
7/F Watson House,
1-5 Wo Liu Hang Road
Fo Tan, Shatin, Hong Kong

or Email to WatsOn@asw.com.hk

Deadline : 12 December 2002

第五十四有獎問答遊戲得獎者名單

- 1. Italy and Denmark
- 2. "Peggy" (Head of Ideas) & "Bill" (Head of Savings)
- 3. A unique easy-to-open cap cover / Moulded grip for better handling

巨獎

姓名	公司及部門
1. 李偉利	百佳會計部
2. 李振雄	百佳流程部
3. 蕭慧清	百佳會計部
4. 梁佩芬	百佳會計部
5. 邱清華	百佳人力資源部
6. 劉玉芳	屈臣氏實業財務部
7. 李龍彪	屈臣氏實業財務部
8. 黃嘉恩	屈臣氏實業財務部
9. 梁洪喜	屈臣氏集團人力資源部
10. 蘇麗安	屈臣氏大藥房採購部

金獎

姓名	公司及部門
1. Micheal Siau	新加坡屈臣氏大藥房唐人街分店
2. 吳炳霞	百佳人力資源部
3. 李麗蓮	屈臣氏集團總寫字樓
4. 黃慧娟	屈臣氏集團總務部
5. 黃美珊	百佳會計部
6. 李佩珊	百佳會計部
7. 梁麗玲	百佳會計部
8. 何玉英	百佳會計部
9. 曾耀熊	百佳營運部
10. 劉群英	屈臣氏大藥房船務部
11. 鄧俊文	屈臣氏大藥房船務部
12. 馮淑儀	屈臣氏實業財務部
13. 黃惠容	屈臣氏實業財務部
14. 廖凱珊	屈臣氏實業財務部
15. 張志仁	屈臣氏蒸餾水生產部
16. 梁佩琦	百佳會計部
17. 麥翠玲	百佳人力資源部
18. 黃建邦	屈臣氏蒸餾水營業行政部
19. 何月移	屈臣氏大藥房會計部
20. 廖詠賢	Nuance-Watson - Temptation 分店

由香港/中國屈臣氏蒸氣區域董事John Rigg 抽獎

Name of Staff:	(英文)	(中文)
Company & Department:	Country:	
Employee No:	Contact Tel No:	Signature:
A1:	A2:	A3:

孟蘭善舉助長者

每年秋季的孟蘭節是香港傳統習俗之一，體現中國人「慎終追遠，弘揚孝道」的精神。

派米文化正是源於孟蘭勝會，很多慈善機構都在孟蘭節期間向長者免費派米。然而，由於需求甚殷，以往很多長者都要排隊輪候數小時，苦不堪言。

今年百佳與慈德社合作，帶領改革孟蘭節的派米形式，免費為慈德社印製福米券，又安排持券長者於一個月內在十間百佳

超市換領白米，讓他們毋需出外排隊輪候，更感便利。有義工更在孟蘭節前，為已登記的長者派送平安米包。

為配合這項善舉，百佳除贊助五百公斤白米的成本外，更免費代為印製福米券。百佳及慈德社均希望「派米券」的改革新嘗試能夠受到長者歡迎並得到其他慈善團體仿效，以紓緩傳統派米形式對長者帶來的壓力。

