

In deze editie:

- Voortgang FlowerPower
- FlowerPower prestaties: Cut Flowers, China, APP EMEA, APP US, Tropicals

Voortgang FlowerPower



Maandelijks houden wij jullie op de hoogte van de voortgang van FlowerPower. Dit laten we zien door het inkleuren van de bloem. Hoe meer projecten L4 bereiken (dit is wanneer alle inspanningen en voorbereidingen om de resultaten van 2023 te bereiken zijn goedgekeurd), hoe kleurrijker onze bloem zal worden.

Sinds de vorige nieuwsbrief zijn 12 projecten goedgekeurd in L4 (# 130, 149, 185, 192, 213, 273, 287, 295, 417, 434, 460 en 4406) en zijn nog eens 6 projecten ter goedkeuring ingediend. Hieronder vind je meer informatie over de goedgekeurde L4-projecten. We boeken goede vooruitgang en we verwachten binnenkort enkele belangrijke groeiprojecten in L4 goed te keuren.



Jasper de Gou,
Transformation Officer

FlowerPower prestaties van over de hele wereld

Snijbloemen – Uitbesteden (Project 130)

Project Mayflower was een uitbestedingsproject voor de beworteling van Snijchrysant in Nederland. Met het uitbesteden van deze activiteiten kwam er een einde aan een tijdperk. Al decennia bewortelden wij Snijchrysanten aan de Coldenhovelaan in De Lier. Door een stijgende kostprijs en een krimpende markt stonden we voor twee opties: investeren in kassen en automatisering of krachten bundelen met onze collega's van Deliflor en Royal van Zanten. Na een uitgebreid onderzoek van deze mogelijkheden, is de keuze gemaakt om onze bewortelingsactiviteiten uit te besteden. We kozen voor een geleidelijke aanpak waarbij we vorig jaar september zijn begonnen met het afbouwen van onze activiteiten aan de Coldenhovelaan. In januari van dit jaar waren al onze bewortelingsactiviteiten uitbesteed.

Helaas had de uitbesteding een negatief effect voor een groep van onze collega's. Hun baan hield op te bestaan. Gelukkig hebben we met behulp van onze HR-collega's en de andere afdelingen in Nederland, het merendeel van de betrokken collega's een nieuwe functie kunnen geven binnen Dümmen Orange. Dit project is een enorm succes en een mooi voorbeeld van samenwerking tussen meerdere afdelingen.



Frank Wagenaar, Supply
Chain Director Cut
Flowers

China (Project 434)

Van de Flower Power-projecten voor China was project 434 ons eerste project dat de L4- fase bereikte. Dit project was enorm stimulerend omdat een nieuwe groeistrategie voor China is opgesteld. In deze strategie veranderen we ons vorige bedrijfsmodel van enkele directe verkoop en wat licenties naar een 100% licentieopzet. Hiermee positioneren wij onszelf duidelijk in de Chinese markt als veredelingsbedrijf.



Henry Heish, Commercial
Director (China & Taiwan)

In deze editie:

- Voortgang FlowerPower
 - FlowerPower prestaties: Cut Flowers, China, APP EMEA, APP US, Tropicals
-

In China moesten we een nieuwe partner vinden om mee samen te werken, om moederplanten te houden en stekken te distribueren voor onder andere kalanchoë, potchrysant en bolchrysant. Gelukkig konden we hiervoor vertrouwen op onze langdurige partners in China en konden we deze overdracht doen met de steun van de telers aan wie we eerder rechtstreeks verkochten. Natuurlijk zijn er nog steeds enkele technische uitdagingen. Het was onhandig dat onze productspecialisten niet naar China konden reizen vanwege COVID om onze partners persoonlijk te begeleiden. Toch zijn we erg blij dat we nu jonge planten aan telers kunnen aanbieden voor alle gewassen die we binnen het project moesten overzetten. Die verkoop loopt nu.

Hoewel dit project nu in de L4-fase zit, zien we dit sterk als een nieuw begin, waarin we door een nauwe samenwerking met onze partners ervoor moeten zorgen dat we met voortdurende rasvernieuwing en ondersteuning van onze partners en telers een kwaliteitsstap maken. We kunnen ons bedrijf duurzaam laten groeien in China.

APP EMEA (Project 460)

Toen ik begon bij Dümmen-Orange, 1 juli vorig jaar, zijn Paul Evers en ik (Jeroen Meeder) de samenwerking aangegaan om uit de ideatiesessies 2 businessplannen te maken. Project # 460 was een van de 2 projecten.

Op 11 mei is ons project #460 groei van de 'shoulder weeks' van piekgewassen goedgekeurd voor de L4-status. Hierbij benutten we de extra afzetmogelijkheden van potplanten bij discountwinkels.



*Jeroen Meeder, Sales
Manager Benelux
Annuals & Perennials*

Onze eerste analyse is gemaakt voor 10-13 verschillende gewassen. Tijdens de verschillende sessies, samen met het FlowerPower Team APP EMEA onder leiding van Dominic Bersee, kwamen we tot de conclusie dat we voor verschillende gewassen een overlap hadden met andere projecten. Om dubbeltellingen te voorkomen, richten we ons nu op de PVC-gewassen (Petunia, Verbena en Calibrachoa).

Het belangrijkste doel is om in deze 'shoulder weeks' extra bestellingen te creëren. 'Shoulder weeks' zijn de weken voor en na de piekleveringsweken. In productie moeten we voor deze piekweken produceren. Door onze productie op te bouwen, door te de stekken in de voorgaande weken, vinden we nieuwe klanten/ orders in de markt. Dit helpt ons niet alleen aan extra omzet maar ook aan een betere marge. Dit is hetzelfde voor de weken na de productiepiek.

Paul en ik volgen deze 'shoulder week' orders op en we markeren ze met dit projectnummer in PAT. Op deze manier kunnen we gemakkelijk onze vooruitgang zien in vergelijking met eerdere jaren. We zijn er trots op dat we de L4-status hebben bereikt.

In deze editie:

- Voortgang FlowerPower
- FlowerPower prestaties: Cut Flowers, China, APP EMEA, APP US, Tropicals

APP NA (Project #295)

Ons APP NA-team is betrokken bij een aantal FlowerPower-projecten. Project 295 is gericht op onze externe agenten met de nadruk op onze belangrijkste telers en agentpartnerschappen. Elk jaar ontwikkelt ons verkoopteam hun strategie voor het volgende verkoopseizoen. De strategie is zeer robuust en goed doordacht, maar wordt alleen door het verkoopteam gemaakt. Als groep zagen we de noodzaak om onze collega's uit andere groepen te betrekken om als gezamenlijk team een strategie te bouwen. Afgelopen januari nam elk van onze regionale verkoopmanagers deel aan een werksessie met onze productmanager om een gezamenlijke strategie te ontwikkelen. Het resultaat is een volledig geïntegreerde strategie voor meerdere teams die een efficiënte uitvoering en uiteindelijk winstgevend groei mogelijk maakt.



Pete van Grouw, Sales Manager

Het tweede deel van Project 295 is een samenwerking met onze individuele agentvertegenwoordigers bij het ontwikkelen van een gezamenlijke strategie. Dit wordt meestal uitgevoerd via persoonlijke bijeenkomsten wat het afgelopen jaar een uitdaging was. Als team namen we deel aan Zoom-bijeenkomsten, Outdoor Meetings, enz. Naarmate de VS zich meer gaat openstellen, zullen we in staat zijn om deze persoonlijke bijeenkomsten regelmatig uit te voeren. Regionale agentvergaderingen, proefbijeenkomsten, gezamenlijke klantbezoeken, enz. zijn voorbeelden van hoe we deze bijeenkomsten zullen benaderen.

Zoals Hugo al zei in de kick-off van FlowerPower, gaat dit project over het verfijnen van ons huidige proces en het versterken van onze kern, zodat we meer uit onze bestaande partnerschappen kunnen halen. Project 295 doet precies dat en we kijken uit naar aanhoudende omzetgroei.

Tropicals (Project #284 - River)

Na jaren van overwegingen heeft FlowerPower het zetje gegeven om te starten met Project River bij Tropicals NL. Bij Tropicals NL produceren we Anthuriums die over de hele wereld worden verkocht. Door de jaren heen hebben we een enorme groei gezien in zowel de marktvraag als het marktaandeel. Om gelijke tred te houden met het tempo produceert Tropicals NL steeds meer.



Stef Ramaker, BU Controller Global Tropicals

Bij Project River draait alles om meer te kunnen produceren, kostenefficiënt te zijn en een betere kwaliteit te leveren aan de klant. Project River automatiseert het sorteren van stekken nadat ze van de moederplant zijn gesneden. Vier camera's beoordelen elke individuele snede op verschillende aspecten, waaronder grootte en kwaliteit. Het systeem sorteert ze vervolgens in verschillende mandjes, waarna ze in een plug worden gestoken.

Bij Tropicals NL hebben we toegewijde medewerkers die dit razendsnel kunnen doen. Het camerasysteem kan echter nog sneller zijn en tegelijkertijd de beoordelingskwaliteit verhogen door het snijden te beoordelen. De camera leert op basis van een proces dat 'diep leren' wordt genoemd, wat een continu verbeteringsproces zal zijn voor zijn oordeel over het snijden. Door de producten sneller en nauwkeuriger te sorteren, besparen we tijd en hebben we een meer uniforme kwaliteit in het proces. Onze klanten zullen erg blij zijn met die verbetering! Tegelijkertijd stelt dit automatiseringsproces Tropicals NL in staat de komende jaren prijsconcurrerend te zijn in de markt.



Our Red Winner Anthurium

April/mei Nieuwsbrief



In deze editie:

- Voortgang FlowerPower
- FlowerPower prestaties: Cut Flowers, China, APP EMEA, APP US, Tropicals



We moesten een nieuwe kas bouwen om dit mogelijk te maken!

We hebben ook van deze gelegenheid gebruik gemaakt om de arbeidsomstandigheden van onze collega's te verbeteren. Onze 'snijders', die het stekje van de moederplant halen, hoeven nu niet meer in de hete en vochtige kassen te werken. We brengen de planten nu naar de 'snijders' in een mooi geklimatiseerde ruimte!