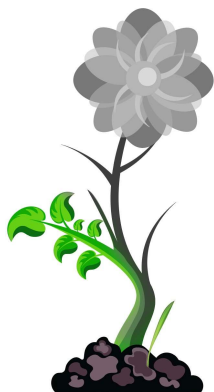


Contenido de este número:

- Progresos realizados
- Logros de Flower Power: Flores Cortadas, China, APP EMEA, APP US, Tropicales

Progresos realizados



Nuestra 'flor' muestra nuestro progreso e irá siendo cada vez más colorida a medida que vayamos avanzando con más proyectos en la etapa L4, en la que las tareas necesarias para lograr el objetivo de 2023 se han completado, y por supuesto a través de los artículos específicos de cada proyecto. Cuantos más proyectos lleguen a la etapa L4, más color tendrá nuestra flor.

Desde el último boletín, se ha aprobado el paso de 12 proyectos a L4 (#130, 149, 185, 192, 213, 273, 287, 295, 417, 434, 460 y 4406) y se han presentado otros 6 proyectos para su aprobación. A continuación encontrarás más información sobre los proyectos L4.

Ha habido un gran progreso hasta ahora y esperamos que pronto se aprueben en L4 algunos proyectos importantes.



Jasper de Gou,
Transformation Officer

Historias de FlowerPower de distintas partes del mundo

Flores Cortadas – Externalización (Proyecto 130)

El proyecto 'Mayflower' era un proyecto de externalización para el enraizamiento de Crisantemo de Flor Cortada en Holanda. La externalización de estas actividades marcó el final de una era, ya que durante décadas se estuvieron enraizando Crisantemos de Flor Cortada en Coldenhovelaan, De Lier. Debido al continuado aumento de los costes de producción y al descenso del mercado, nos vimos obligados a elegir entre dos opciones: invertir en invernaderos y automatización o unir fuerzas con nuestros colegas de Deliflor y Royal van Zanten. Después de considerarlo largo y tendido, se decidió externalizar nuestras actividades de enraizamiento. Planteamos un cambio gradual, por fases, empezando por una reducción progresiva de nuestras actividades en Coldenhovelaan en septiembre del año pasado y llegando a enero de este año con todas nuestras actividades de enraizamiento ya externalizadas.

Desgraciadamente, hubo un efecto negativo para un grupo de compañeros, ya que sus puestos de trabajo dejaron de existir, pero con la ayuda del departamento de RH y a través del resto de operaciones que tenemos en Holanda, pudimos encontrar un nuevo puesto en Dümmen Orange para la mayoría de los afectados. Este proyecto es un enorme éxito y un buen ejemplo de colaboración entre varios departamentos.



Frank Wagenaar, Supply
Chain Director Cut
Flowers

China (Proyecto 434)

Entre los proyectos de Flower Power para China, el proyecto 434 fue el primero en llegar al estadio L4-Aprobado. En este proyecto debíamos elaborar el borrador de una nueva estrategia de crecimiento para China, en la que cambiaríamos nuestro anterior modelo de negocio compuesto por una parte de ventas directas y una parte de licencias; para pasar a una organización 100% de licencias y posicionarnos claramente en el mercado Chino como una empresa hibridadora.

Eran varios los cultivos para los que necesitábamos encontrar colaboradores en China para poder mantener las Plantas Madres y distribuir los esquejes, entre ellos el kalanchoe, el crisantemo de maceta y de jardín y otros. Afortunadamente pudimos contar con nuestros socios de varios años en China y



Henry Heish, Commercial
Director (China & Taiwan)

Contenido de este número:

- Progresos realizados
- Logros de Flower Power: Flores Cortadas, China, APP EMEA, APP US, Tropicales

también con el apoyo de los productores a los que antes les vendíamos de manera directa. A pesar de que por supuesto siguen existiendo algunos retos técnicos y de que hemos tenido que tratar con el inconveniente de que nuestros especialistas de producto no podían viajar a China para apoyar en persona a nuestros socios debido al COVID; estamos muy contentos de poder ofrecer ahora plantas jóvenes de todos los cultivos que tuvimos que transferir dentro del proyecto y de que las ventas sigan su curso.

Aunque este proyecto ya ha traspasado la puerta de la fase L4, lo vemos como otro comienzo, en el que mediante una cooperación estrecha con nuestros socios, debemos asegurarnos de que con una renovación continua de variedades y el apoyo de socios y productores, podamos dar un paso adelante en calidad y hacer crecer nuestro negocio de manera sostenida en China.

APP EMEA (Proyecto 460)

Cuando empecé en Dümmen Orange el 1 de julio del año pasado, Paul Evers y yo (Jeroen Meeder) nos unimos para hacer 2 planes de negocio a partir de las sesiones de ideación. El proyecto #460 fue uno de los 2 proyectos.

El 11 de Mayo nuestro proyecto #460 'Grow shoulders' de cultivos pico fue aprobado para pasar a la fase L4. Paul y yo somos responsables también del proyecto #457 'Uso de las oportunidades de venta adicionales de plantas de maceta en el mercado minorista de descuento'.



Jeroen Meeder, Sales Manager Benelux Annuals & Perennials

Seleccionamos unos 10-13 cultivos a medida que hacíamos nuestro primer análisis a partir de distintos cultivos. Durante las primeras sesiones junto con el Equipo de APP EMEA de FlowerPower liderado por Dominic, llegamos a la conclusión de que para varios cultivos se nos daba una superposición con otros proyectos. Quitar el doble cómputo significa centrarnos ahora en los cultivos PVC (Petunia, Verbena y Calibrachoa).

El objetivo principal es generar pedidos extra en las semanas anteriores y posteriores a las semanas de pico de servicio. La producción se organiza en función de las semanas de pico. Al crear nuestra producción y obtener esquejes en las primeras semanas, encontramos nuevos clientes/pedidos en el mercado. Esto nos va a ayudar a tener, no sólo facturación extra, sino también mejor margen. Lo mismo se aplica para las semanas posteriores al pico de producción.

Paul y yo hacemos un seguimiento en PAT de estos pedidos de las semanas anteriores y posteriores al pico de servicio con este número de proyecto. De esta manera, podemos ver fácilmente nuestro progreso en comparación con años anteriores. Estamos orgullosos de haber alcanzado la fase L4.

APP NA (Proyecto #295)

Nuestro equipo de APP NA está implicado en varios proyectos de FlowerPower. El proyecto 295 se centra en nuestro negocio de agentes comerciales terceros haciendo énfasis en nuestros principales productores y alianzas de agentes comerciales. Cada año nuestro Equipo de ventas crea su estrategia para la siguiente campaña de ventas, que es muy sólida y está bien pensada, pero aislada, ya que sólo la realiza el equipo de ventas.



Pete van Grouw, Sales Manager



Contenido de este número:

- Progresos realizados
- Logros de Flower Power: Flores Cortadas, China, APP EMEA, APP US, Tropicales

Como grupo vimos la necesidad de involucrar a nuestros compañeros de otras áreas para crear una estrategia de equipo.

Este pasado mes de enero cada uno de nuestros Directores de Ventas Regionales participó en una sesión de estrategia de trabajo con nuestro Director de Producto para desarrollar una estrategia conjunta. El resultado es una estrategia completamente integrada a lo largo de múltiples equipos que permite una ejecución eficiente y en última instancia crecimiento rentable. La segunda parte del Proyecto 295 es crear junto con cada uno de nuestros agentes una estrategia conjunta, algo que en condiciones normales se habría hecho con reuniones cara a cara, pero con la situación de este pasado año tuvimos que recurrir a las reuniones via Zoom, al aire libre, etc.. A medida que las cosas mejoren, podremos celebrar esas reuniones presencialmente de manera más regular, como por ejemplo Reuniones Regionales de Ventas, Reuniones de Ensayos, Visitas conjuntas a Clientes, etc....

Como Hugo mencionó en la puesta en marcha de FlowerPower, este proyecto va sobre refinar nuestro actual proceso y fortalecer nuestra esencia para que podamos sacar más partido de nuestras actuales alianzas. El proyecto 295 hace justo eso y esperamos un crecimiento continuado de las ventas.

Tropicales (Proyecto #284 - River)

Después de varios años de consideraciones, FlowerPower ha sido el catalizador para empezar con el Proyecto 'River' en Tropicals NL, donde producimos nuestro Anthurium que se vende en todo el mundo. A lo largo de los años hemos visto un enorme crecimiento tanto en demanda de mercado como en cuota de mercado y para poder mantener el ritmo, Tropicals NL ha estado produciendo cada vez más.



Stef Ramaker, BU
Controller Global Tropicals

El proyecto 'River' va de ser capaces de producir más, ser rentables y servir mejor calidad al cliente. El proyecto automatiza la clasificación de los esquejes una vez que han sido cortados de las plantas madres. Cuatro cámaras juzgan varios aspectos de cada esqueje individual, entre otros tamaño y calidad. El sistema entonces los clasifica en distintas categorías, tras lo cual son plantados en un cepellón. En Tropicals NL tenemos trabajadores especializados que son capaces de hacer esto a una gran velocidad. Sin embargo, el sistema de cámaras puede ser incluso más rápido y al mismo tiempo aumentar su capacidad de juicio ya que hace una evaluación del esqueje. La cámara aprende en base a un proceso llamado 'deep learning', que es un proceso de mejora continua para valorar el esqueje. Al hacer una clasificación más rápida y precisa de los productos, ahorraremos tiempo y tendremos una calidad más uniforme en el proceso, una mejora que a nuestros clientes les encantará!. Al mismo tiempo este proceso de automatización permitirá que Tropicals NL tenga un precio competitivo en el mercado para los próximos años.



Nuestro Anthurium Red Winner

Boletín Informativo de Abril/Mayo



Contenido de este número:

- Progresos realizados
- Logros de Flower Power: Flores Cortadas, China, APP EMEA, APP US, Tropicales



Tuvimos que construir un nuevo invernadero para que el proyecto fuera posible!

También hemos aprovechado para mejorar las condiciones de trabajo de nuestros colegas. Los trabajadores que cogen el esqueje de las plantas madres, ya no tienen que trabajar dentro de invernaderos calurosos y húmedos. Ahora se llevan las plantas a estos trabajadores en un espacio agradable con aire acondicionado!