

Inhalt:

- Fortschritts-Update
- Flower Power Erfolge: Schnittblumen, China, APP EMEA, APP US, Tropicals

Progress update



Der Fortschritt wird durch die zunehmende Einfärbung der Blume angezeigt werden, wenn sukzessive noch mehr Projekte ein Stadium erreichen, in dem alle Anstrengungen zur Erreichung der gewünschten Effekte 2023 abgeschlossen sind (sog. L4 bestätigt) und natürlich durch die projektspezifischen Artikel. Je mehr Projekte L4 erreichen, desto bunter wird unsere Blume werden.

Seit dem letzten Newsletter wurden 12 Projekte für den Wechsel zu L4 genehmigt (#130, 149, 185, 192, 213, 273, 287, 295, 417, 434, 460 und 4406) und weitere 6 Projekte wurden zur Freigabe eingereicht. Unten finden Sie weitere Informationen zu den L4-Projekten. Das sind große Fortschritte und wir erwarten, dass wir bald einige bedeutende Wachstumsprojekte in L4 genehmigen können.



Jasper de Gou,
Transformation Officer

Flower Power Errungenschaften rund um die Welt

Schnittblumen - Outsourcing (Projekt 130)

Das Projekt Mayflower war ein Outsourcing-Projekt für die Bewurzelung von Schnitt-Chrysanthemen in den Niederlanden. Die Auslagerung dieser Aktivitäten markierte das Ende einer Ära. Jahrzehntlang haben wir in der Coldenhovelaan in de Lier Schnittchrysanthemen bewurzelt. Aufgrund steigender Selbstkosten und eines rückläufigen Marktes standen wir vor zwei Optionen: Investition in Gewächshäuser und Automatisierung oder Zusammenschluss mit unseren Kollegen von Deliflor und Royal van Zanten. Nach einer ausführlichen Prüfung dieser Optionen fiel die Wahl auf das Outsourcing unserer Bewurzelungsaktivitäten. Wir wählten einen schrittweisen Ansatz, bei dem wir im September letzten Jahres mit dem Auslaufen unserer Aktivitäten in der Coldenhovelaan begannen. Im Januar dieses Jahres waren alle unsere Rooting-Aktivitäten ausgelagert

Leider hatte das Outsourcing einen negativen Effekt für eine Gruppe unserer Kollegen. Ihre Arbeitsplätze fielen weg. Glücklicherweise konnten wir mit Hilfe unserer Personalabteilung und anderen niederländischen Betrieben, den meisten der betroffenen Kollegen eine neue Stelle innerhalb von Dümmen Orange anbieten. Dieses Projekt ist ein großer Erfolg und ein gutes Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen mehreren Abteilungen.



Frank Wagenaar, Supply
Chain Director Cut
Flowers

China (Projekt 434)

Unter den Flower-Power-Projekten für China war Projekt 434 unser erstes, das die L4-Genehmigungsstufe erreichte. Dieses Geschäftsprojekt war ein Enabling-Projekt, in dem wir eine neue Wachstumsstrategie für China entwerfen sollten und in dem wir unser bisheriges Geschäftsmodell, das aus einem Teil Direktvertrieb und einem Teil Lizenzierung bestand, in ein 100%iges Lizenzierungs-Setup umwandeln und uns auf dem chinesischen Markt klar als Züchtungsunternehmen positionieren sollten.

Zu den Kulturen, für die wir einen neuen Kooperationspartner (Mutterpflanzenerhaltung und Stecklingsvertrieb) in China finden mussten, gehörten unter anderem Kalanchoe, Topfchrysanthemen und Garten-Mums. Glücklicherweise konnten wir uns dabei auf unsere langjährigen Partner in China verlassen und



Henry Heish, Commercial
Director (China & Taiwan)

Inhalt:

- Fortschritts-Update
- Flower Power Erfolge: Schnittblumen, China, APP EMEA, APP US, Tropicals

auch durch die Unterstützung der Züchter, an die wir zuvor direkt verkauft hatten, diesen Transfer durchführen. Es gibt natürlich immer noch einige technische Herausforderungen und unsere Produktspezialisten konnten wegen COVID nicht zu persönlichen Beratungen nach China reisen. Umso mehr freuen wir uns, dass wir jetzt in der Lage sind, den Züchtern Jungpflanzen für alle übertragenen Kulturen anzubieten und dass der Verkauf jetzt läuft.

Obwohl dieses Projekt nun das L4-Stage-Gate passiert hat, sehen wir dies sehr wohl als einen weiteren Anfang, bei dem wir durch eine aufmerksame Zusammenarbeit mit unseren Partnern sicherstellen müssen, eine kontinuierliche Sortenerneuerung durch die Unterstützung unserer Partner und Züchter bei einem Qualitätssprung unser Geschäft in China nachhaltig auszubauen.

APP EMEA (Projekt 460)

Als ich im vergangenen Jahr am 1. Juli bei Dümmen-Orange anfang, wurden Paul Evers und ich (Jeroen Meeder) beauftragt, aus den "Ideation Sessions" 2 Businesspläne zu erstellen. Das Projekt #460 war eines der 2 Projekte.



Jeroen Meeder, Sales Manager Benelux Annuals & Perennials

Am 11. Mai wurde unser Projekt #460 "Grow shoulders of peaky crops" zum L4-Status zugelassen. Paul und ich sind verantwortlich für dieses Projekt und auch für das Projekt #457 "Zusätzliche Verkaufsmöglichkeiten für Topfpflanzen im Discountmarkt". Für eine erste Analyse haben wir 10-13 Kulturen ausgewählt. Während der verschiedenen Sitzungen zusammen mit dem FlowerPower Team APPEA unter der Leitung von Dominic kamen wir zu dem Schluss, dass es bei mehreren Kulturen Überschneidungen mit anderen Projekten gab. Wenn man die Doppelzählungen herausnimmt, konzentrieren wir uns jetzt auf die PVC-Kulturen (Petunia, Verbena und Calibrachoa).

Das Hauptziel ist es, in den sog. Schulterwochen zusätzliche Aufträge zu schaffen. Schulterwochen sind die Wochen vor und nach den Spitzenlieferwochen. In der Produktion müssen wir auf diese Spitzenwochen hin aufbauen. Für die Stecklinge in den früheren Wochen finden wir neue Kunden/Aufträge auf dem Markt. Dies verhilft uns nicht nur zu zusätzlichem Umsatz, sondern auch zu einer besseren Marge. Das Gleiche gilt für die Wochen nach der Produktionsspitze.

Paul und ich überwachen diese Aufträge für die Schulterwochen und wir kennzeichnen sie mit einer Projektnummer in PAT. Auf diese Weise können wir unseren Fortschritt zu früheren Jahren besser vergleichen. Wir sind stolz darauf, dass wir den L4-Status erreicht haben.

APP NA (Projekt #295)

Unser APP NA-Team ist an einer Reihe von FlowerPower-Projekten beteiligt. Das Projekt 295 konzentriert sich auf unser 3rd-Party-Brokerage-Geschäft mit Schwerpunkt auf unsere wichtigsten Züchter und Broker-Partnerschaften. Jedes Jahr erstellt unser Vertriebsteam seine Strategie für die nächste Verkaufssaison. Die Strategie ist sehr robust und gut durchdacht, aber sie wird nur vom Verkaufsteam ausgefüllt. Als Gruppe sahen wir die Notwendigkeit, unsere Kollegen aus anderen Gruppen einzubeziehen, um eine Strategie als Team zu entwickeln. Im vergangenen Januar nahm jeder unserer regionalen Vertriebsleiter an einer Arbeitsstrategie-Sitzung mit unserem Produktmanager teil, um eine gemeinsame Strategie zu entwickeln. Das Ergebnis ist eine vollständig integrierte Strategie über mehrere Teams hinweg, die eine effiziente Ausführung und letztendlich profitables Wachstum ermöglicht. Der zweite Teil von Projekt 295 ist die Zusammenarbeit mit unseren einzelnen Broker-Vertretern bei der Entwicklung einer gemeinsamen Strategie. Dies wird in der Regel mit persönlichen Treffen



Pete van Grouw, Sales Manager

Inhalt:

- Fortschritts-Update
- Flower Power Erfolge: Schnittblumen, China, APP EMEA, APP US, Tropicals

durchgeführt, die im vergangenen Jahr anicht möglich waren. Als Team haben wir auf Zoom-Meetings, Outdoor-Meetings usw. zurückgegriffen. Sobald sich die USA öffnen, werden wir in der Lage sein, diese persönlichen Treffen regelmäßiger durchzuführen. Regionale Broker Meetings, Trial Meetings, gemeinsame Kundenbesuche, etc. sind Beispiele dafür, wie wir diese Meetings angehen werden.

Wie Hugo beim Kickoff zu FlowerPower erwähnte, geht es bei diesem Projekt darum, unseren aktuellen Prozess zu verfeinern und unseren Kern zu stärken, damit wir mehr aus unseren bestehenden Partnerschaften herausholen können. Das Projekt 295 tut genau das und wir freuen uns auf ein weiteres Umsatzwachstum.

Tropicals (Projekt #284 - River)

Nach jahrelangen Überlegungen hat FlowerPower das Projekt River bei Tropicals NL ins Leben gerufen. Bei Tropicals NL produzieren wir unsere Anthurien, die in der ganzen Welt verkauft werden. Im Laufe der Jahre haben wir ein enormes Wachstum sowohl der Marktnachfrage als auch des Marktanteils erlebt. Um mit diesem Wachstum Schritt zu halten, hat Tropicals NL immer mehr produziert.

Bei Project River geht es darum, mehr zu produzieren, kosteneffizient zu sein und dem Kunden eine bessere Qualität zu liefern. Project River automatisiert die Sortierung der Stecklinge, nachdem sie von der Mutterpflanze geschnitten wurden. Vier Kameras beurteilen jeden einzelnen Steckling nach verschiedenen Aspekten, unter anderem nach Größe und Qualität. Danach werden sie je nach Merkmal gesteckt. Bei Tropicals NL haben wir engagierte Mitarbeiter, die dies blitzschnell erledigen können. Das Kamerasystem kann jedoch noch schneller sein und gleichzeitig die Qualität des Urteils erhöhen, indem es den Schnitt bewertet. Die Kamera lernt auf der Grundlage eines Prozesses, der als 'Deep Learning' bezeichnet wird, was einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess für ihre Beurteilung des Zuschnitts darstellt. Indem wir die Produkte schneller und genauer sortieren, sparen wir Zeit und haben eine einheitlichere Qualität im Prozess. Unsere Kunden werden mit dieser Verbesserung sehr zufrieden sein! Gleichzeitig wird dieser Automatisierungsprozess es Tropicals NL ermöglichen, in den kommenden Jahren im Preis wettbewerbsfähig zu sein.



Stef Ramaker, BU
Controller Global Tropicals



Our Red Winner
Anthurium



Wir mussten ein neues Gewächshaus bauen, um dies zu ermöglichen!



Wir haben diese Gelegenheit auch genutzt, um die Arbeitsbedingungen unserer Kollegen zu verbessern. Unsere 'Cutter', die den Steckling von der Mutterpflanze nehmen, müssen nun nicht mehr in den heißen und feuchten Gewächshäusern arbeiten. Wir bringen die Pflanzen jetzt in einem angenehm klimatisierten Raum zu den 'Cuttern'!