

Nieuwsbrief Juni



In deze editie:

- OHI enquête
- Flower Power prestaties: Tropicals, LATAM



Voortgang

We zijn steeds verder met meer projecten die een stadium bereiken waarin alle inspanningen om de impact van 2023 te bereiken zijn voltooid (zogenaamde L4-goedgekeurd). De vooruitgang wordt getoond door het inkleuren van de bloem en natuurlijk de nieuwsbrief artikelen over specifieke projecten. Hoe meer projecten L4 bereiken, hoe kleurrijker onze bloem zal worden.



Jasper de Gou,
Transformation Officer

Sinds de laatste nieuwsbrief zijn 12 projecten goedgekeurd in L4 en zijn er zijn nog 8 projecten ter goedkeuring ingediend.

Weer een mooie vooruitgang!

Project #	Project naam	Werkstroom	Project Eigenaar
156 en 160	Verbeteren van financiële vooruitblik en gebruik van de huidige middelen	G&A Finance	Carola de Bie
294 en 297	McHutchison & Vaughan opstarten van Key Account samen met DO, McHV en Dümmen APP gezamenlijke broker activiteiten	APP NA	Ken Turrentine
432	Terugwinnen van verloren verkopen in NA	Geophytes	Andrew Konicki
458	Extra verkoop van Annuals door nieuwe genetica	APP EMEA	Alexander van der Kaaij
468	Project Robocrop	APP EMEA	Brian Wismans
726 en 731	Reduceren van de achterstallige licenties in rozen in Brazilië en reduceren van achterstallige klant betalingen	Customer Collections	Juan Rojas
745	Opzetten van een versneld aanmaningsproces in EMEA	Customer Collections	Marianne Pastoor
746	Toepassen van rente op te laat betaalde klantfacturen EMEA	Customer Collections	Reinoud Hagen
2855	Groei van chrysantenverkoop in Kenya	Cut Flowers	Heerke de Boer

OHI enquête



Speak up

Vorig jaar hebben we een medewerker-tevredenheid onderzoek (OHI) gehouden onder alle medewerkers met een Dümmen Orange-e-mailadres. Dit jaar herhalen we dit onderzoek voor ALLE medewerkers over de hele wereld.



Be heard

Om het invullen gemakkelijk te maken, hebben we de enquête in 12 talen vertaald. Voor medewerkers zonder e-mailadres bieden we verschillende manieren om de enquête in te vullen. Dit omvat QR-codes en papieren formulieren.



See the difference

We zijn geïnteresseerd om van jullie te leren hoe we de globale prioriteiten van vorig jaar (Shared Vision; meer resultaatgerichtheid (A2E); bedrijfsvoering) hebben opgevolgd en over de prioriteiten die door uw BU, regio of afdeling zijn gedefinieerd.

Het onderzoek loopt van 21 juni tot 16 juli. Op 11 juli hadden 3000 collega's wereldwijd de tijd genomen om de enquête in te vullen, we hopen dat je deze kans niet hebt laten liggen om je stem te laten horen! De resultaten worden in de tweede helft van augustus gedeeld.

In deze editie:

- OHI enquête
- Flower Power prestaties: Tropicals, LATAM

Flower Power prestaties over de hele wereld

Tropicals – Succulenten kweken (Project 287)

Het portfolio van Succulenten omvat een breed scala aan planten die enorm populair zijn geworden als kamerplanten. De Succulenten-portefeuille heeft de afgelopen vijf jaar groeicijfers met dubbele cijfers laten zien. Project 287 is gestart om een solide basis te bieden voor onze toekomstige groei. Deze groei wordt mogelijk gemaakt door uitbreiding van interne en externe productiecapaciteit, introductie van gepatenteerde genetica in combinatie met strategische in-sourcing van genetica en sterke en toegewijde verkoopteams. In een markt met meer dan 80% vrije genetica neemt Dümmen Orange een leidende rol in 'Breed for the Future' en maakt nieuwe variëteiten beschikbaar voor professionele kwekers over de hele wereld.

Onlangs is het project verplaatst naar de L4-fase. De orderportefeuille voor FY21 toont de verwachting dat we beter gaan presteren dan het budget voor FY21. De vooruitzichten voor FY22 en FY23 zijn in lijn met de gestelde verwachtingen in businesscase #287.

De verwachte financiële resultaten van het project zijn een omzetgroei van € 9,5 miljoen (2019) naar € 12,5 miljoen (2023), wat vervolgens leidt tot een verwachte terugkerende EBITDA-stijging van € 1,1 miljoen.

Ik wil graag iedereen bedanken die heeft bijgedragen aan het succes van het #287-project en de groei-initiatieven in het hele bedrijf in het algemeen.

Door Pieter Koen – Supply Chain Manager, BU Tropicals

Latam – Groeikansen (Project #477)

Hallo allemaal, mijn naam is Bas Pellenaars en ik ben de commercieel directeur van LATAM. Onze regio maakt een groeispurt door, wat onder meer betekent dat we nieuwe collega's in de regio aannemen. Project 477 is precies dat: een lokale marketingspecialist inhuren die de regio kent, de taal spreekt en LATAM naar een hoger niveau kan tillen! Ik ben verheugd om je voor te stellen aan Alejandra Fernandez. Ze kwam bij ons als resultaat van een FlowerPower-project en draagt in korte tijd succesvol bij aan andere LATAM FlowerPower-projecten.



*Alejandra Fernandez
Marketing Specialist*

[Alejandra Fernandez] Als marketingspecialist was het spannend om alle marketingbehoeften te identificeren en te consolideren waar het commerciële team en onze klanten in Latijns-Amerika om vragen. Hoewel het ingewikkeld is om de producten, onze klanten en de behoeften van elk land goed te begrijpen, snappen we als team dat het ons belangrijkste doel is om promotiestrategieën te ontwerpen voor de belangrijkste variëteiten in de hele toeleveringsketen. We doen het stap voor stap, om de wereld kleiner te maken. In die zin waren het creëren van lokale inhoud van onze variëteiten, te beginnen met fotoshoots en het maken of vertalen van teksten in het Spaans en Portugees, onze eerste initiatieven.



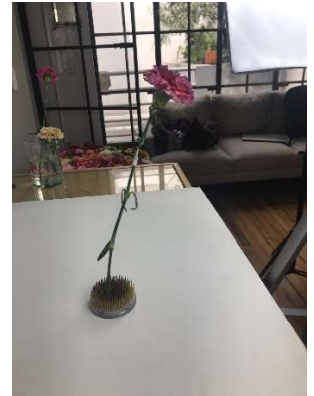
Nieuwsbrief Juni



In deze editie:

- OHI enquête
- Flower Power prestaties: Tropicals, LATAM

Daarnaast zijn we op zoek gegaan naar nieuwe en betere manieren voor interactie en communicatie met onze klanten. Dit doen we via online en offline kanalen, met maandelijkse nieuwsbrieven, een zakelijke WhatsApp account en een andere benadering van onze aanstaande open dagen met als doel het verbeteren de ervaring met ons in het algemeen.



De grootste uitdaging die ik heb is het vinden van de beste richting om onze commerciële doelen in elk van onze producten en landen te ondersteunen. Dit terwijl we gelijktijdig de juiste middelen, acties en doelen blijven consolideren. Het is een uitdaging en ik kijk ernaar uit om steeds meer manieren te vinden om zowel onze klanten als onze key-accountmanagers te helpen, en zie het als een spannende ontdekkingsreis en met eerste overwinningen.



¡Cushion White!

En Dümmen Orange Colombia contamos con un increíble portafolio de Orisantamos perfectos en la categoría Cushion White, ofreciéndoles variedades ideales para las diferentes necesidades agronómicas y comerciales que usted y sus clientes necesitan.

Skylie ¡New!

Nuestro más reciente desarrollo para la categoría cuenta con un ciclo más rápido en campo, mayor resistencia a Roya Blanca y mayor nivel de tinteado.

Sus óptimas características visuales y técnicas la hacen perfecta para sus programas cushion white. ¿Qué espera para conocerla?



¡Diversidad, sanidad e innovación en variedades de Clavel con Dümmen Orange!

En Dümmen Orange contamos con excelentes procesos de calidad, investigación y desarrollo para ofrecer a todo el sector de la floricultura las mejores variedades de clavel estándar que se ajusten a las necesidades agronómicas, comerciales y de tendencia para toda la cadena productiva.

En esta época de gran auge para nuestra industria, recordamos las variedades más prominentes para su consideración en este período de adquisición y renovación de pedidos de plantas nuevas y esquejes.

Top Sellers



Zeppelin

Nuestro más exitoso hot pink, cuenta con un maravilloso e intenso color y una flor muy amplia, perfecta para ser el centro de atención de cualquier amigo floral.

En campo, ofrece tallos largos y vigorosos, así como una excelente tolerancia a Fusarium y un color que perdura en el tiempo, sin manchas o