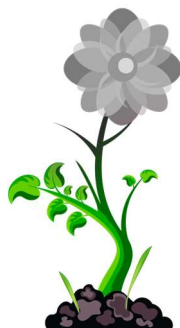


Contenido de este número:

- Encuesta OHI
- Logros de Flower Power: Tropicales, LATAM



Progresos realizados

Nuestra 'flor' muestra nuestro progreso e irá siendo cada vez más colorida a medida que vayamos avanzando con más proyectos llegando a la etapa en la que las tareas necesarias para lograr el objetivo de 2023 se hayan 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.



Jasper de Gou,
Transformation Officer

Desde el anterior boletín, se han aprobado 12 proyectos para la etapa L4 y otros 8 proyectos se han presentado para ser aprobados. De nuevo un gran progreso!

Proyecto #	Nombre del proyecto	Flujo de trabajo	Dueño del proyecto
156 y 160	Mejorar el proceso financiero prospectivo y mejorar la utilización de las herramientas actuales.	G&A Finance	Carola de Bie
294 y 297	McHutchison & Vaughan amplía su cuenta clave en colaboración con las actividades conjuntas de corretaje de DO, McHV y Dümme APP	APP NA	Ken Turrentine
432	Recupere las ventas perdidas en NA	Geophytes	Andrew Konicki
458	nuevas genéticas.	APP EMEA	Alexander van der Kaa
468	Proyecto Robocrop	APP EMEA	Brian Wismans
726 y 731	Reducir el saldo vencido aumentó la licencia en Brasil y Reducir el saldo vencido de los clientes LATAM	Customer Collection	Juan Rojas
745	Configure un proceso de reclamación de ritmo más rápido EMEA	Customer Collection	Marianne Pastoor
746	Aplicar intereses sobre facturas de clientes vencidas EMEA	Customer Collection	Reinoud Hagen
2855	Crece Cut Mum ventas en Kenia	Cut Flowers	Heerke de Boer

Encuesta OHI



El año pasado llevamos a cabo una encuesta sobre el Índice de Salud Organizacional con todos los empleados que tenían una dirección de Email de Dümme Orange. Este año vamos a repetir la encuesta para **TODOS** los empleados en general.



Hazte oír

Para que sea fácil de completar, hemos traducido la encuesta a 12 idiomas. Para los empleados sin dirección de Email, vamos a facilitar la encuesta en distintos medios, como son códigos QR y documento impreso.



Observa la diferencia

Nos interesa saber cómo hemos seguido las prioridades globales del año pasado (Visión Compartida; más orientación a los resultados (A2E); gestión operativa) y las prioridades definidas por vuestra unidad de negocio (BU), Región o departamento.

La encuesta se realizó entre el 21 de junio y el 16 de julio. 3000 colegas participaron en ella y esperamos que no perdieras esta oportunidad de hacerte oír. Los resultados se darán a conocer en la segunda quincena de agosto.

Logros de Flower Power en todo el mundo

Tropicales – Cultivar Suculentas (Proyecto 287)

Contenido de este número:

- Encuesta OHI
- Logros de Flower Power: Tropicales, LATAM

La cartera de Suculentas incluye una amplia gama de plantas genéticas (?) que han ganado una enorme popularidad como plantas de interior y ha registrado cifras de crecimiento de dos dígitos en los últimos cinco años. EL proyecto 287 se inició para proporcionar una base sólida sobre la que asentar nuestro crecimiento futuro, crecimiento que se ha visto facilitado por la expansión de la capacidad de producción interna y externa, por la introducción de genética propia combinada con la incorporación estratégica de genética y por un equipo de ventas fuerte y dedicado. En un mercado con más del 80% de genética libre, Dümmen Orange asume un papel de liderazgo en la Hibridación para el Futuro y pone estas variedades nuevas a disposición del productor profesional de todo el mundo.

Recientemente el proyecto ha pasado a la fase L4. La expectativa para la cartera de pedidos del ejercicio fiscal 21 es que supere el presupuesto. Las perspectivas para los ejercicios 22 y 23 están en línea con las expectativas establecidas en el plan de negocio #287.

Se prevee que los resultados financieros del proyecto generen un crecimiento de los ingresos de 9,5 millones de euros (2019) a 12,5 millones de euros (2023), lo que supone un aumento previsto del EBITDA recurrente de 1.1 millones de euros.

Me gustaría dar las gracias a todos los que están contribuyendo al éxito del proyecto #287 y de las iniciativas de crecimiento de la empresa en general.

Por Pieter Koen – Supply Chain Manager, BU Tropicals

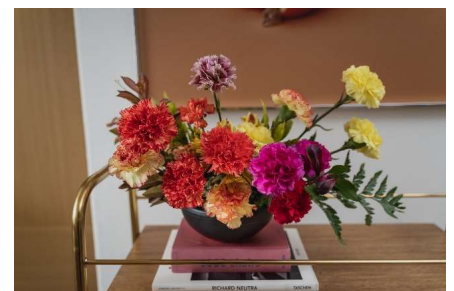
Latam – Oportunidades de Crecimiento (Proyecto #477)

Hola a todos, me llamo Bas Pellenars y soy el director comercial de LATAM. Nuestra región está experimentando un gran crecimiento, lo que significa entre otras cosas, que estamos aportando recursos a la región. El proyecto 477 consiste precisamente en contratar a un especialista en marketing local, que conozca la región, hable el idioma y pueda llevar a LATAM al siguiente nivel! Me complace presentaros a Alejandra Fernandez, quien se unió a nosotros como resultado de un proyecto de FlowerPower y que en poco tiempo ha contribuido con éxito a otros proyectos FlowerPower para LATAM.



*Alejandra Fernandez
Marketing Specialist*

[Alejandra Fernandez]: como Especialista en Marketing, ha sido emocionante identificar y consolidar todas las necesidades de marketing que el equipo comercial y nuestros clientes en América Latina están solicitando. Aunque es algo complejo tratar de entender correctamente los productos, nuestros clientes y las necesidades de cada país, hemos entendido como equipo que nuestro principal objetivo es diseñar estrategias de promoción para las variedades clave en toda la cadena de suministro, pero yendo paso a paso para hacer el mundo más pequeño. En ese sentido, la creación de contenido local con nuestras variedades, comenzando



Boletín Informativo de Junio



Contenido de este número:

- Encuesta OHI
- Logros de Flower Power: Tropicales, LATAM

por las sesiones de fotos y la creación de textos o su traducción al español y al portugués, han sido nuestras primeras iniciativas.



Además, hemos buscado nuevas y mejores formas de comunicarnos e interactuar con nuestros clientes, a través de canales online y offline, con boletines mensuales, un proyecto de cuenta corporativa de WhatsApp y un enfoque diferente de nuestras próximas jornadas de puertas abiertas con el fin de mejorar la experiencia general del usuario. En líneas generales, el mayor reto que percibo es

encontrar la mejor dirección para ayudar a nuestros objetivos comerciales en cada uno de nuestros productos y países de forma más rápida, a la vez que seguimos consolidando todos los activos, acciones y objetivos adecuados. Aún así, es un viaje desafiante en el que espero seguir encontrando más formas de ayudar, tanto a nuestros clientes como a nuestros directores comerciales, tomándolo como un emocionante viaje de descubrimiento y primeras victorias.



¡Cushion White!

En Dümnen Orange Colombia contamos con un increíble portafolio de Cusantes 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 mejor nivel de enturdo.

Sus bonos 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 Dümnen Orange!

En Dümnen 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 adaptan a las necesidades agronómicas, comerciales y de tendencias para toda la cadena productiva.

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

Top Sellers



Zeppelin

Nuestro más exitoso vel pink, cuenta con un maravilloso tamaño color y una flor muy amplia, perfecta para ser el centro de atención en cualquier arreglo 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