

REFERENTIE

Floricultura ontwikkelt dataplatform voor een datagedreven jonge plantenproductie



THE BEST OF ICT WITH A HUMAN TOUCH

Floricultura is marktleider op het gebied van uitgangsmateriaal voor een breed assortiment aan orchideeën en anthuriums. Jaarlijks leveren ze wereldwijd tientallen miljoenen jonge planten aan kwekers voor de opweek tot bloeiende potplanten. Planten geschikt voor iedere klimaatzone én voor elk type eindklant. Dit realiseert Floricultura vanuit laboratoria en kassen op verschillende continenten.

Sjors van der Hoorn, Manager Operational Planning & Control bij Floricultura: "Van origine zijn we een bedrijf dat heel aanbod gestuurd werkte. Wij bepaalden zelf welke planten we produceerden en klanten namen die van ons af. In de afgelopen twee decennia is de markt veel meer vraag gedreven geworden. Onze klanten plaatsen over het algemeen ruim twee jaar van tevoren hun orders. Ze geven aan welke rassen ze willen, hoeveel stuks en op welk moment die planten geleverd moeten worden. Ze verwachten van ons dat we die orders op tijd leveren en dat de planten van goede kwaliteit zijn."



Plantenproductie met veel verschillende factoren

Om aan die eisen te voldoen, is het voor Floricultura van cruciaal belang om inzicht te hebben in de operatie. Van der Hoorn: "Onze productie hangt af van veel verschillende factoren. Denk aan uitvalpercentages, teelt-tijden en infectiewaardes. Als een klant duizenden jonge planten bestelt, wil je wel zeker weten dat je die kunt leveren. We willen daarnaast weten wat het effect is van onze operatie op de financiën en hoeveel planten we de komende jaren verkopen. Alleen op die manier kunnen we zien of we onze beloftes waarmaken en of we bouwen aan een gezonde business."

"Recent hebben we ons bronsysteem vervangen om ervoor te zorgen dat we eenduidige informatie hebben over onze orders, voorraden, productie, financiën en andere processen. De volgende stap was om daadwerkelijk inzichten te halen uit alle data. In het verleden hadden we wel wat operationele rapportages ontwikkeld, maar die werden gebouwd en beheerd door één BI-specialist. Het kostte veel werk om die rapportages te maken en ze waren ook niet erg actueel. Dat wilden we veranderen door dashboards en rapportages sneller te kunnen ontwikkelen én die inzichten ook actueler te maken. Daarnaast waren er weinig mensen in de organisatie die met de BI-tooling overweg konden. We hadden dus ook flinke stappen te zetten om echt datagedreven te kunnen werken", aldus Van der Hoorn.

Binnen vier weken een dataplatform

"In samenwerking met IT en verschillende stakeholders hebben we met een quick scan de behoeften van de organisatie in kaart gebracht. Vervolgens zijn we op zoek gegaan naar een geschikte partner en de juiste oplossing. Daarvoor hebben we verschillende partijen aangeschreven en beoordeeld op basis van onze vooraf gestelde criteria. Daarin kwam Axians naar voren als meest geschikte partner. Vooral vanwege hun kennis, expertise en de technologie die zij gebruiken."

"Axians heeft ons zo goed begeleid en opgeleid, dat we inmiddels zelfstandig het platform kunnen doorontwikkelen. Dat zegt naar mijn mening genoeg over de stempel die ze op onze organisatie hebben gedrukt."

Sjors van der Hoorn, Manager Operational Planning & Control bij Floricultura

"We hebben een projectteam opgezet met experts van Axians en onze eigen specialisten vanuit IT en de business. Om de agile manier van werken te adopteren, hebben we de requirements opgesteld en hebben we vervolgens in sprints ons dataplatform ontwikkeld."

"Daarin zijn we goed ondersteund door Axians. We hebben samen een dataplatform ontwikkeld op Microsoft Azure, Matillion, Snowflake en PowerBI. De cloud-omgeving van Azure zorgt voor de infrastructuur en connectiviteit waar Matillion ETL gebruik van maakt. Met Matillion zorgen we ervoor dat onze on-premise databronnen worden ontsloten naar Snowflake, waarin alle data wordt gehistoriseerd. Binnen Snowflake wordt de data met Matillion voorzien van business logica en wordt het getransformeerd naar datasets voor analytische doeleinden in PowerBI. We hebben bewust gekozen om die stappen te doen met Matillion ETL, zodat we virtueel business regels kunnen aanpassen", zegt Van der Hoorn.

"Binnen vier weken hadden we niet alleen de basis voor de infrastructuur neergezet en bronsystemen gekoppeld, maar waren ook onze eerste dashboards operationeel. We hebben in PowerBI diverse basisdashboards ontwikkeld op basis van onze KPI's, die we stapsgewijs zijn gaan verdiepen met meer variabelen. Inmiddels hebben we verschillende dashboards en subrapportages."

Doelstellingen

- ▶ Inzicht krijgen in de operatie, inclusief uitvalpercentages, teeltijden en infectiewaardes, om klantorders op tijd te kunnen leveren en de kwaliteit van planten te waarborgen.
- ▶ Creëren van een datagedreven aanpak om de beloftes aan klanten waar te maken en een gezonde business op te bouwen.
- ▶ Verbetering van de leverbetrouwbaarheid naar klanten en gericht kunnen sturen op trends en ontwikkelingen in de plantenproductie.

Oplossing

- ▶ Ontwikkeling van een dataplatform op basis van Microsoft Azure, Snowflake, Matillion en PowerBI.
- ▶ Implementatie van Matillion ETL om on-premise databronnen te ontsluiten naar Snowflake en te voorzien van business logica.
- ▶ Gebruik van PowerBI voor het ontwikkelen van dashboards en het verkrijgen van actuele inzichten in belangrijke trends en ontwikkelingen in de organisatie.



Dagelijkse inzicht in actuele stand van zaken

Van der Hoorn: "De kracht van het dataplatform zit 'm in de snelheid en correctheid van de data. 's Nachts wordt onze data door Matillion opgehaald uit de verschillende bronnen en gehistoriseerd in Snowflake. Vanuit daar maakt Matillion de datasets beschikbaar als views, die we de volgende ochtend kunnen bevragen via PowerBI. Zo beschikken we dagelijks over de meest actuele informatie. Met Snowflake hoeven we ons ook geen zorgen te maken over de schaalbaarheid van ons dataplatform. Als we meer rekenkracht of capaciteit nodig hebben in de toekomst, kunnen we eenvoudig opschalen. Stapsgewijs kunnen we steeds meer bronnen toevoegen aan ons dataplatform, om nog betere inzichten te verkrijgen."

"Bovendien beschikken we met PowerBI over tooling die ons in een oogopslag inzicht geeft in de belangrijkste trends en ontwikkelingen in onze organisatie. Waar we voorheen naar eindeloze tabellen zaten te kijken, zien we nu de belangrijkste trends en ontwikkelingen in duidelijke grafieken, infographics en diagrammen. We signaleren direct waar cijfers afwijken en kunnen dan ook doorklikken om te zien waar dat door komt. Daarnaast is PowerBI erg gebruiksvriendelijk, waardoor nieuwe gebruikers snel hun weg weten te vinden in de tooling. De interface is erg intuïtief en stelt onze mensen in staat om snel de informatie te vinden die zij nodig hebben."

"Het prettige is dat Axians onze mensen heeft getraind om zelf aan de slag te kunnen met het dataplatform en PowerBI. Zowel op locatie als

online hebben ze onze key users geleerd om het maximale uit PowerBI te halen. Daarnaast zijn onze key users ook in staat om de komende jaren andere users te leren werken met het dataplatform. En we kunnen eindgebruikers in de organisatie zelf stapsgewijs kennis laten maken met analytics. Het doel is om in de toekomst op steeds meer afdelingen met data te gaan werken."

Volwassenheid en bewustzijn gecreëerd

Van der Hoorn: "Inmiddels zien we echt al resultaten van het dataplatform. Zo houden we dagelijks grip op wat er in onze kassen gebeurt. We monitoren onder andere de productiviteit van onze medewerkers, welke aantallen we produceren en hoeveel planten er uitvallen in de kas en bij het sorteren. We zien inmiddels de leverbetrouwbaarheid naar onze klanten verbeteren. Dat komt natuurlijk niet alleen door het dataplatform, maar we zien meer bewustzijn in de organisatie dat data kan bijdragen aan het resultaat. Het geeft houvast om iedere week te zien hoe we ervoor staan en waar we moeten bijsturen als dat nodig is."

"Bovendien werken we nu datagedreven op meerdere plekken in de organisatie. Het management ontvangt wekelijks een update per mail met daarin relevante KPI-dashboards. Onze business controllers en BI-specialisten gaan zelfs nog een stapje verder en maken gebruik van de selfservice-functionaliteiten van het dataplatform. Ze ontwikkelen zelf datasets en dashboards om nieuwe inzichten te verkrijgen en zoeken naar manieren om meer waarde uit onze data te halen."

"Over het algemeen heeft het dataplatform gezorgd voor meer inzicht in onze processen. We kunnen nu veel gerichter sturen op trends en ontwikkelingen. We zijn bovendien minder tijd kwijt om informatie op te halen en te vinden. Daardoor kunnen we ons onderbuikgevoel beter onderbouwen en sneller tot beslissingen komen."

Zelfstandig doorontwikkelen

"Axians heeft ons tijdens dit traject uitstekend ondersteund. We zochten een partner die onze mensen zelf een actieve rol kon laten spelen in het project. Dat is uitstekend gelukt. Axians heeft ons zo goed begeleid en opgeleid, dat we inmiddels zelfstandig het platform kunnen doorontwikkelen. En we hebben met hulp van Axians het agile werken definitief geadopteerd in de organisatie. Dat zegt naar mijn mening genoeg over de stempeel die ze op onze organisatie hebben gedrukt", besluit Van der Hoorn.

Klant in het kort

Bedrijf: Floricultura

Branche: Tuinbouw

Feiten & cijfers: Floricultura bestaat sinds 1933 en is marktleider op het gebied van uitgangsmateriaal voor een breed assortiment aan orchideeën en anthuriums. Het bedrijf heeft inmiddels vestigingen in Nederland, India, Brazilië, Polen, China en de Verenigde Staten.

Website: <https://www.floricultura.com/>