



Van bloembollen tot Brexit: 125 jaar Lubbe Lisse

Predicaat 'hofleverancier' kroon op het werk van bloembollenbedrijf

Op 28 mei vierde bloembollenbedrijf Lubbe Lisse zijn 125-jarig bestaan. Wat begon als een kleine kwekerij van vaste planten, bloembollen en groentezaden, is uitgegroeid tot een internationale speler met oog voor biodiversiteit, techniek en traditie. Hoogtepunt van het jubileum: de uitreiking van het predicaat 'hofleverancier', een erkenning voor de lange historie en het betrouwbare ondernemerschap van de familie Lubbe. 'Het is een mooie eretitel,' vindt mede-eigenaar Michael Lubbe.

Auteur: Fleur Dil

Het predicaat 'hofleverancier' dreigde hun bijna te ontglippen. 'Om aan de voorwaarden te voldoen, moesten we de oprichtingsakte van het bedrijf overleggen,' vertelt Lubbe. 'Maar die is verloren gegaan bij een bombardement in de Tweede Wereldoorlog.' Uiteindelijk wist de familie via oude correspondentie alsnog de oprichting aan te tonen. Daarmee kon de erkenning worden toegekend, in het bijzijn van de commissaris van de Koning en de burgemeester. Symbolisch? Zeker. Maar niet zonder waarde: 'Het is toch de kroon op je werk.'

Van kruising tot reputatie

De wortels van Lubbe Lisse gaan terug tot 1900. Lubbes overgrootvader kweekte vaste planten, bloembollen en groentezaden, maar had daarnaast een bijzondere passie: het kruisen van narcissen. 'Zo ontstond onder andere de soort *Actaea*, die tot op de dag van vandaag nog steeds geteeld wordt. Daarmee heeft hij

echt naam en faam gemaakt.'

Na de Eerste Wereldoorlog nam de volgende generatie het stokje over. De export naar Engeland kwam langzaam op gang, totdat de Tweede Wereldoorlog abrupt een einde maakte aan deze handel. 'Die markt stortte in. Maar na de oorlog begon de wederopbouw en vonden we in Engeland boeren die interesse hadden in nieuwe soorten die inmiddels door de volgende generatie Lubbe waren ontwikkeld. Aanvankelijk ging het om enkele kilo's per soort, jaren later al om enkele tonnen.'

Het contact met de Engelse boeren groeide uit tot een bijzondere samenwerking. 'Die boeren vroegen ons uiteindelijk of wij de geteelde bloembollen wilden terugkopen. Wij hadden immers de klanten om de opbrengst aan te leveren. Dat model heeft jarenlang uitstekend gewerkt.'

ACHTERGROND



De uitreiking van het predicaat 'hofleverancier', met in het midden de commissaris van de Koning en de burgemeester van Lisse

Internationale groei, veranderende spelregels

Vanaf de derde en de vierde generatie breidde de afzetmarkt zich uit naar Duitsland, België en de rest van het Verenigd Koninkrijk. Zo'n dertig jaar geleden nam het machinaal aanplanten van bloembollen een enorme vlucht. Sinds 1999 staat Lubbe samen met zijn neef Ronald Lubbe aan het roer, in een periode waarin het speelveld voor het bedrijf ingrijpend veranderde. Lubbe: 'Vroeger werden afspraken gemaakt op de achterkant van een sigarendoos, onder het credo "een man een man, een woord een woord". Tegenwoordig is alles contractueel dichtgetimmerd.'

Deze verzakelijking had zijn uitwerking op verschillende niveaus. 'Dat is misschien niet altijd even leuk, maar het biedt ook kansen. Vroeger was een order van 30.000 krokussen al een hele grote opdracht, maar tegenwoordig eigenlijk niet meer. Maar we zijn er nog altijd erg blij mee. Die schaalvergroting zie je overal terug: van veldbedden tot de grootte van aanplantmachines.' Tegelijkertijd kreeg het bedrijf te maken met toenemende regeldruk: 'Je moest je steeds meer bezighouden met allerlei regelgeving, of het nu gaat om im- en export of aanbestedingen. Ook de Brexit heeft het er niet makkelijker op gemaakt. Maar het is de realiteit waar de volgende generatie al aan gewend is. Zij weten straks niet beter.'

De familiale sfeer lijkt er niet onder te hebben geleden. 'We zijn altijd een gezellig, familiair bedrijf gebleven. Onze "kneuterigheid" wordt door klanten erg gewaardeerd.'

De omslag in sortiment en duurzaamheid

In de afgelopen decennia verschoof ook het sortiment. Zo heeft de tulp aan terrein ingeleverd. 'Klanten vroegen steeds vaker om sortimenten die biodiversiteit stimuleren. Dan kom je uit bij verwilderingsartikelen, zoals narcissen, krokussen en *Muscari*. Die bieden voedsel voor insecten en gaan meerdere jaren mee.' Lubbe Lisse combineert bloembollen steeds vaker met natuurzaden. 'Dat is ook een mooie ontwikkeling. Met deze mengsels van bloembollen en wilde bloemen willen we een zo lang mogelijke bloeihoog creëren. Dat wordt ook voor klanten steeds interessanter.'

Van familiebedrijf naar investeringsmaatschappij

Sinds een jaar heeft investeringsmaatschappij Axeco Participaties een aandeel in het bedrijf. 'We wilden de toekomst van Lubbe Lisse veiligstellen en we hadden geen zicht op opvolging. Het zijn fijne jongens met grote financiële kennis, maar zonder verstand van bollen. We kunnen elkaar daar dus goed in aanvullen. Ik zie daar wel een vruchtbare samenwerking in.'

Toekomst: het stokje overdragen

In de afgelopen 36 jaar heeft Lubbe heel wat afgereisd als vertegenwoordiger. 'Ik dacht altijd: hoelang zal het duren voordat ik hier goed in ben? Dat duurt echt jaren, maar als ik zie hoe het er nu voor staat dan zullen we wel iets goed doen, denk ik. Maar er zijn altijd dingen die beter kunnen.'

Wat de toekomst betreft, is Lubbe nuchter optimistisch. 'Onze kinderen staan nog niet op de voorgrond, maar je merkt wel: ze kijken en denken mee. En als het moment daar is, zijn ze klaar om het stokje over te nemen. Dan mogen zij bepalen waar de trein naartoe rijdt. Wij hebben 'm alleen op gang gebracht.'

'Onze kneuterigheid wordt juist gewaardeerd'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!