

‘Je gaat totaal andere eigenschappen van de bloem zien’



Zoeken naar bloemen die net even anders zijn, apart, bijzonder. Voor Patrick Dobbe (46) is het de drive achter zijn bloemengroothandel Dobbeflowers dat sinds 2018 huist in het gebouw van Waterdrinker in Aalsmeer. ‘Je moet verrast worden door wat er staat.’

TEKST | ILSE BROERS FOTO'S | FRANK KARSSING

Hoe ziet jullie assortiment eruit? ‘Ik richt me op de seizoenen en werk graag met de meer bijzondere en exclusieve soorten. Daarnaast heb ik in het voorjaar tulpen uit eigen productie, dat gaat om zo’n 400.000 tulpen. We staan bekend om onze dahlia’s, onze grassen. *Chrysanten* heb ik niet veel, alleen de grote en mooie en alleen in september en oktober. De seizoenen maken het kleurrijk. Naast snijbloemen hebben we bloembollen en decoratiemateriaal.’

Waar haal jij je bloemen vandaan? ‘Voornamelijk op de klok in Aalsmeer, en ik werk veel samen met kleinere gespecialiseerde kwekers.’

Je biedt een eigen selectie tulpen. ‘Dat is wat uit de hand gelopen; het begon als probeersel. Mijn vader is bollenkweker, inmiddels 79 jaar, maar aan stoppen denkt hij niet. Als zoon van een kweker weet ik precies wat mogelijk is in de bollenstreek, en ik dacht dat er meer moest kunnen met de tulp. We hebben dertig soorten gekocht, hebben die álle ruimte gegeven. Dat resulteerde in fantastisch mooie tulpen. Nu voeren we dik honderd soorten en 400.000 stelen in het voorjaar. Die komen alleen bij ons binnen.’

Is de tulp je favoriete bloem? ‘Daar ben ik natuurlijk gepassioneerd over, en trots dat mijn vader en ik dat samen hebben

xx

neergezet. Van een dahlia kan ik ook ontzettend genieten. Ik hou vooral van bloemen die veranderen; een hortensia is ook mooi, maar die blijft er steeds hetzelfde uitzien. Denk bijvoorbeeld aan pioenen: die beginnen rechtop en rood en eindigen hangend en bijna bleek. Bijna een levenscyclus.’

Vind je dat een bloem vooral lang moet staan? ‘Helemaal niet! De delicate bloem moet je juist ook hebben, zoals de *Lathyrus*, een heel zachte bloem die misschien vier dagen staat. Dahlia staat ook maar een dag of vier, vijf. Zou je die niet hebben, dan vlak je zo ontzettend af. In Nederland zijn we de afgelopen dertig, veertig jaar zo ontzettend goed geworden in een uniform product ontwikkelen, dat gaat soms ten koste van wat je ziet bij de bloem.’

Hoe bedoel je dat? ‘Dat de norm is geworden om een bloem in de knop te hebben, want dat komt de houdbaarheid ten goede. Terwijl het voor de schoonheid van het product beter zou zijn de bloem wat rijper te verhandelen. Als je ziet wat



er dan gebeurt met de kleur en de vorm; je gaat totaal andere eigenschappen van de bloem zien.'

Daar heb je dan nog wel wat werk liggen. 'Jazeker, in Nederland wel tenminste. Al verschuift er wel iets. Ik werk met een kweker van *Nerine*, waar kromme tussen zitten, en nu zijn er bloemisten die juist die afwijkende vorm wil hebben. Net als in de supermarkt, daar zie je die verschuiving met de kromme groenten. Die buitenbeentjes hebben ook schoonheid. Deze kweker heeft trouwens voor bolgerijpt gekozen, en de waarde van de *Nerine* is van 0,25 naar ruim boven een euro gegaan. De sierwaarde is zo groot nu; de bloem verdwijnt niet meer in een boeket.'

Hoe ziet je samenwerking met Waterdrinker eruit? 'We zijn gevestigd in het pand van Waterdrinker, zij zijn aandeelhouder, net zoals Agora – dat groot is in België en Frankrijk. Met het idee dat we elkaar ondersteunen en het assortiment verbreden. Ons bedrijf is 2.400 m² en heeft een enorm grote moderne koeling. Zestien jaar geleden ben ik gestart in Aalsmeer, en twee jaar geleden verhuisden we van de veiling 500 meter verderop. Dat lijkt geen groot verschil, en toch moet je weer bouwen:

xx

bloemen die normaalgesproken uitverkochten bleven ineens staan, en andersom. Een nieuwe plek doet ook iets met de blik van de klant, kennelijk, meer dan we hadden verwacht. Afgelopen jaren hebben we flink aan de weg getimmerd. Het liep eigenlijk net lekker toen de coronacrisis uitbrak.'

Heb je veel gemerkt van de crisis?

'We hadden wel een flinke terugval, zaten op de helft van de normale omzet. Bloemisten draaiden dan wel topomzetten, maar wij hebben ook klanten die leveren aan hotels en horeca, dat viel allemaal weg, én de export lag zes weken stil. We leveren aan Duitsland, Italië, Frankrijk, Tsjechië, Luxemburg. Ook doen we veel grotere evenementen, bruiloften en feesten; dat is nog steeds minimaal. Dat maakte ons wel kwetsbaarder. Inmiddels draait het gelukkig allemaal weer lekker door. En we hebben ons flink gericht op een nieuwe lijn deco.'

Op decoratiemateriaal? 'Daar hadden we alle tijd voor en dat hebben we verder opgepakt. Onder meer met een lijn Delfsbloei vazen; een serie die inmiddels heel goed verkoopt bij de Nederlandse bloemist.'

En ik zie droogbloemen. 'Heel verrassend, die revival, want vijftig jaar geleden maakte ik het einde mee van de droogbloementijd. We hebben er heel wat van staan: gepresenteerd op kleur en op lengte. Er wordt veel van meegenomen.'

Sustainability is een groot thema bij je.

'Ook een van de redenen waarom ik met kleine kwekers werk: je hoeft helemaal niet veel middelen te gebruiken als je kweekt met kennis en aandacht, en een plastic hoes is ook niet per se nodig. Met onze tulpen wordt niks gedaan. Ik werk nu ook samen met een jonge bio-kweker en die heeft hele mooie producten. Juist het natuurlijke, het pure; dat vind ik interessant. En bloemisten zetten er ook op in.'

Geef je ook advies aan bloemisten?

'Hebben we iets nieuws, dan attenderen we ze daar zeker op: kijk dit hier, probeer deze bloemen eens uit. Het persoonlijke is heel belangrijk. Wat ik wil is klanten enthousiasmeren, ze ontdekken zelf of het echt iets voor ze is, en komen er dan ook voor terug. Zo kun je samen ook een stijl uitbouwen. En een bloemist zoekt ook steeds vernieuwing, die blijft niet almaar hetzelfde inkopen, al is het een succes. Dat maakt het ook zo leuk.'