



Tussen lobby en praktijk: Florian Faassen over ondernemerschap, belangen- behartiging en toekomstperspectief

Wie met Florian Faassen in gesprek raakt, merkt het meteen: dit is geen bestuurder die op afstand praat over dossiers en beleidsstukken. De directeur en mede-eigenaar van Faassen Plants staat met beide benen in de praktijk van de boomkwekerij in het Limburgse Tegelen. Tegelijk is hij actief als bestuurder binnen Royal Anthos. Juist die combinatie maakt zijn verhaal relevant voor de sector: wat heeft belangenbehartiging het afgelopen jaar concreet opgeleverd, en waar ligt de échte toegevoegde waarde richting de toekomst?

Auteur: Huub Snijders

Faassen steekt meteen van wal. 'Een branchevereniging is er om belangen te behartigen. Dat is geen vrijblijvendheid. Als ondernemer verwacht je dat de onderwerpen die je zelf niet kunt beïnvloeden, daar wél worden opgepakt.'

Export richting het Verenigd Koninkrijk: geen praat, maar resultaat

Een dossier waar die belangenbehartiging volgens Faassen aantoonbaar verschil heeft gemaakt, is export naar het Verenigd Koninkrijk. Sinds de Brexit is dat voor veel boomkwekers

en handelaren een complex en frustrerend traject geworden. 'Als je in 2024 naar het VK exporteerde, liep je echt tegen van alles aan,' zegt hij. 'In 2025 zie je dat er beweging is gekomen.'

Die beweging komt niet uit de lucht vallen. 'Door lobby, druk, kennisnetwerken en directe contacten zijn stappen gezet richting versoepelingen. Die zijn nog niet allemaal volledig doorgevoerd, maar het proces is in gang gezet. En dat is cruciaal. Dit soort dossiers kun je als individuele kweker simpelweg niet zelf oplossen.'

Zijn conclusie is helder: 'Voor exporteurs is dit een concreet voorbeeld van hoe lidmaatschap van Anthos waarde kan hebben.'

Handelsvereniging of kwekersbond?

Tegelijkertijd is er in de sector ook kritiek. Anthos zou vooral het belang van de handel vertegenwoordigen en minder oog hebben voor de kweker die zich hoofdzakelijk op productie richt. Faassen begrijpt dat sentiment, maar nuanceert het. 'Anthos is in de kern een handelsvereniging. Dat is ook precies waar haar kracht ligt.'

Groen op de Balans

Het rapport Groen op de Balans, een gezamenlijk initiatief van Koninklijke VHG, LTO en Anthos, laat zien hoe stedelijk groen maatschappelijke en economische waarde oplevert. Investerings in bomen, parken en groene daken dragen bij aan onder meer gezondheid, klimaatadaptatie, waterberging en vastgoedwaarde. Die baten worden nu vaak wel maatschappelijk benoemd, maar nog beperkt financieel meegewogen in beleid en begrotingen. Het rapport pleit ervoor om groen expliciet op te nemen in afwegingen bij woningbouw en gebiedsontwikkeling.

‘PlanetProof, SKAL, minder chemie, dat stopt niet meer. Het is een beweging die zich doorzet.’

Een recent voorbeeld ziet hij bij de gemeente Amsterdam, die een grote aanbesteding heeft uitgeschreven voor biologische stadsbeplanting. ‘Een enorme lijst met planten. Hoe dat precies uitpakt, moeten we nog zien, maar de intentie is duidelijk: gemeenten willen vooraf afspraken maken met kwekers die biologisch kunnen telen.’

Groene stad: ambitie vraagt om uitvoering

Het begrip ‘groene stad’ duikt al jaren op in beleidsstukken, maar Faassen ziet een kloof tussen ambitie en praktijk. ‘Er wordt veel geroepen, maar in de uitvoering blijft het vaak achter.’

Daar ligt volgens hem een belangrijke rol voor de sector en voor belangenbehartiging. ‘Anthos werkt samen met andere partijen aan een onderbouwde visie richting beleidsmakers. Niet alleen mooie woorden, maar ook cijfers: wat levert groen op, wat vraagt het aan ruimte, budget en onderhoud?’

Pacht en regelgeving blijft structureel knelpunt

Een ander urgent dossier is pachtwetgeving. ‘Voor boomkwekers met meerjarige teelten is dit fundamenteel’, stelt Faassen. ‘Je kunt geen boom kweken in zeven of tien jaar als je maar twee jaar zekerheid hebt over grond.’

Hier ziet hij belangenbehartiging als onmisbaar. ‘Individueel sta je machteloos. Maar namens een hele sector kun je duidelijk maken wat de consequenties zijn van regelgeving die op papier logisch lijkt, maar in de praktijk funest is voor ondernemerschap.’

Ondernemen met vertrouwen richting 2026

Voor Faassen Plants kijkt Faassen met vertrouwen terug op het afgelopen jaar. Autochtoon plantmateriaal is verder uitgerold, de eerste

biologische bosplantsoenpartijen zijn geleverd en het gebruik van chemische middelen is sterk teruggebracht. ‘Niet in enorme volumes, maar de markt weet ons te vinden.’

De blik is vooruit. Voor de komende jaren staan verdere omschakeling, groei en investeringen op de agenda, waaronder de bouw van een nieuwe bedrijfsruimte van circa 1.000 m². ‘Voor betere opslag, betere werkomstandigheden en toekomstbestendigheid. Medewerkers vasthouden vraagt ook dat je investeert in goede faciliteiten.’

Zijn afsluitende boodschap is nuchter en duidelijk: ‘Belemmeringen zijn er genoeg. Maar de kansen zijn groter. Dáár moeten we als sector op inzetten.’

Inheems versus autochtoon plantmateriaal

Inheems plantmateriaal betreft plantensoorten die van nature in Nederland voorkomen. De soort maakt deel uit van de oorspronkelijke flora, maar het uitgangsmateriaal kan afkomstig zijn uit verschillende herkomstgebieden, ook buiten Nederland.

Autochtoon plantmateriaal gaat een stap verder. Daarbij is niet alleen de soort inheems, maar is ook de genetische herkomst aantoonbaar lokaal. Het materiaal is afkomstig uit specifieke Nederlandse herkomstgebieden en is aangepast aan plaatselijke bodem- en klimaatomstandigheden.

Voor natuurontwikkeling, landschappelijk herstel en steeds vaker ook voor openbaar groen heeft autochtoon materiaal de voorkeur, omdat het beter aansluit bij lokale ecosystemen en bijdraagt aan biodiversiteit en veerkracht. Voor kwekers betekent dit strengere eisen aan herkomst, traceerbaarheid en teeltplanning.

Volgens hem is de verbeterde samenwerking met LTO hierin doorslaggevend. ‘Die banden zijn de afgelopen jaren echt aangehaald. Er is nu afstemming: wie pakt welk dossier op, waar versterken we elkaar en waar laten we elkaar ruimte. Dat is nodig, want veel bedrijven combineren productie en handel.’

Autochtoon plantmateriaal: van niche naar structurele vraag

Op bedrijfsniveau ziet Faassen duidelijke veranderingen in de markt. De vraag naar autochtoon plantmateriaal is volgens hem geen tijdelijke trend meer. ‘Met name vanuit overheden en de aanlegmarkt is die vraag structureel aanwezig. En die markt begint ook volwassen te worden.’

Daarnaast zet de ontwikkeling richting biologisch en chemievrij telen stevig door.

