

Veertig jaar kennis van plant én klant

Ted Huijbers 40 jaar bij Faassen Plants

Veertig jaar bij hetzelfde bedrijf betekent voor Ted Huijbers bepaald niet veertig jaar hetzelfde werk. Hij begon buiten op de kwekerij, maakte later de overstap naar kantoor en is tegenwoordig accountmanager bij Faassen Plants. In die jaren veranderde zijn eigen werk, maar ook het bedrijf en de markt waarin het actief is. Huijbers heeft die ontwikkeling van dichtbij meegemaakt en droeg er zelf aan bij.

Auteur: Marion Lijmbach

De band van Huijbers met Faassen begon al op jonge leeftijd. Als veertienjarige werkte hij er op zaterdag, samen met een vriend. Later liep hij er stage tijdens zijn opleiding aan de Middelbare Tuinbouwschool. In 1986 kwam hij in dienst en begon hij buiten in de kwekerij. Daar leerde hij het vak en deed hij planten-kennis op.

Aan het roer stond destijds Bart Faassen, die in 1980 voor zichzelf was begonnen met Bart Faassen Tegelen. Het bedrijf was in die jaren nog sterk gericht op bosplantsoen en op de Engelse markt. Het verschil met nu is groot. 'De bestellingen maakten we in die tijd met z'n drieën klaar, nu werken daar zo'n dertig mensen aan,' vertelt Huijbers.

Na verloop van tijd wilde hij zich verder ontwikkelen. Hij stapte naar Bart Faassen en kreeg de kans om naar kantoor door te schuiven. Eerst hield hij zich bezig met de buitenlandse verkoop, later kreeg hij de Nederlandse

markt onder zijn hoede. Die was toen voor het bedrijf nog relatief klein. Huijbers kijkt met waardering terug op die stap. 'Ik ben Bart dankbaar voor de kans die ik toen kreeg.' De twee werkten jarenlang nauw samen. 'We konden met elkaar lezen en schrijven.'

Inmiddels staat de volgende generatie aan het roer. Bart droeg het familiebedrijf eind 2020 over aan zijn zonen Florian en Rowan. Huijbers werkt daarmee inmiddels met de vierde generatie Faassen.

Verkopen met kennis van de kwekerij

Hoewel Huijbers tegenwoordig veel op kantoor werkt, heeft hij nog steeds profijt van de jaren die hij buiten op de kwekerij heeft gewerkt. Hij maakt zelf offertes, onderhoudt het contact met klanten, verwerkt bestellingen en koopt planten in. Geregeld loopt hij buiten om te zien wat voor welke klant wordt klaargemaakt. Als het nodig is, helpt hij mee. 'Ik weet wat ze buiten voelen. Het is niet altijd mooi weer.'



Een jonge Ted op de plantmachine, rond 1995



Ted en collega Ed met het MPS-Florimark certificaat, 2001

Bovendien kan hij snel schakelen, want hij weet welke planten voor welke klant bestemd zijn. 'Daarmee winnen we tijd.'

Ook in het contact met klanten werkt Huijbers graag snel en precies. Een aanvraag moet op tijd worden beantwoord, ook als die lastig is. 'De klant is belangrijk en dat moet je laten zien.' Verkoop gaat voor hem dan ook niet alleen om commercie. Kennis van planten en teelt hoort daar net zo goed bij.

Steeds meer aandacht voor biologisch

Naast zijn werk in de verkoop houdt Huijbers zich al jaren bezig met de certificeringen binnen Faassen Plants. Zo zette hij de milieucertificering MPS op, bewaakte hij de A+-status en was hij betrokken bij het behalen van het On the way to PlanetProof-keurmerk.

De afgelopen jaren kwam daar de Skal-certificering voor biologische teelt bij. Dat is een intensief traject. Voordat een perceel biologisch gecertificeerd kan worden, moet de grond eerst drie jaar in omschakeling zijn. Daarna gelden tijdens de hele teelt strikte regels, van de bemesting en grondbewerking tot de middelen die op het bedrijf worden gebruikt. 'Vanaf dag één moet het volgens de regels lopen,' zegt Huijbers. Bij de audits wordt volgens hem tot in detail gekeken: 'Tot op het niveau van het schoonmaakmiddel.'



Ted en Bart Faassen tijdens de uitreiking van het wapen van Hofleverancier, mei 2025

Faassen Plants is in 2023 begonnen met de biologische teelt van bosplantsoen in de volle grond. Daarbij wordt ook plantmateriaal met Nederlandse autochtone herkomst geteeld. Volgens Huijbers is hiervoor inmiddels circa drie hectare beschikbaar en wil het bedrijf dat richting 2030 uitbreiden naar zes hectare. Een ontwikkeling waar hij zelf nauw bij betrokken is. De vraag neemt toe, onder meer vanuit Staatsbosbeheer.

klant goed en op tijd helpen, horen daar voor hem bij.

Maar kennisoverdracht betekent niet dat hij zelf is uitgeleerd. Automatisering noemt hij als een van de grootste veranderingen van de afgelopen veertig jaar. 'Ik wist al vrij snel dat als ik verder wilde, ik daarmee moest kunnen omgaan. Dat lukt me nu prima. En als ik ergens tegenaan loop, roep ik de hulp in van de jongere collega's.'

'Ik weet wat ze buiten voelen. Het is niet altijd mooi weer'

Voor Huijbers is in de biologische teelt de kennis van de plant misschien wel het belangrijkste. 'Iedere plant heeft zijn eigen behoeften.' Grondsoort, water en voeding moeten daarop worden afgestemd, juist omdat er bij biologische teelt minder mogelijkheden zijn om tijdens de teelt bij te sturen.

Familiegevoel

'Het fijne van dit bedrijf is dat we een familie zijn, geen collega's.' En zoals dat in een familie gaat, ziet hij altijd wel iets dat nog even gedaan kan worden. Florian Faassen omschrijft hem als erg hands-on en handig. 'Als er bijvoorbeeld een lamp of beregeningsleiding stuk is, helpt hij meteen mee om het probleem op te lossen. En toen ik twee jaar geleden terugkwam van vakantie, bleek Ted het hele kantoor te hebben geschilderd. 'Het was niet zo druk, dus ik dacht: dan schilder ik het kantoor maar even.' Het zegt veel over de band die Ted Huijbers in veertig jaar met Faassen Plants heeft opgebouwd.

Ervaring doorgeven

Huijbers draagt zijn kennis graag over aan jongere collega's en neemt ze mee in het teeltproces. 'Zorg dat je kennis hebt,' is zijn belangrijkste boodschap. Weten wat je verkoopt en de



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!