

## FRANK DE LAAT

heeft in zijn werk met veel verschillende aspecten van de agrarische sector te maken. Hij is verkoper bij Kolsters Agro en komt in die hoedanigheid bij zo'n 250 pluimvee-, varkens- en rundveehouders in Zuid-Nederland en Noord-België over de vloer én zit bij verschillende toeleveranciers aan tafel. "Ik vind het een groot voordeel dat ik niet met één product de markt op ga, maar dat ik voor bijna elk probleem een oplossing kan aanbieden." Zo kan De Laat zijn klanten onder meer warmtewisselaars, klimaatapparatuur, stalinrichtingen, luchtwassers, stalautomatisering en verlichting aanbieden. Sinds mei 2009 heeft zijn werkgever de bedrijfsnaam veranderd van Kolsters Elektro in Kolsters Agro, "omdat we voor 99 procent in de agro-sector werkzaam zijn". Kolsters Agro verkoopt niet alleen de producten van bedrijven die zij zelf uitkiezen op kwaliteit, maar biedt de ondernemer daarbij ook de nodige kennis, ondersteuning en service. De Laat geniet daarvan. "Ik ben leergierig, wil graag mensen adviseren. Je moet inhaken op de wensen van de klant en daarvoor moet je goed luisteren. Mensen hebben niet voor niets twee oren en slechts één mond gekregen."

## ZIJN GROOTSTE SUCCES

"Wereldwijd worden er elk jaar honderd warmtewisselaars verkocht. Vorig jaar verkocht Kolsters Agro er daarvan zestig. Wij zijn dus een beetje de kartrekker voor de warmtewisselaars." De Laat zelf was binnen Kolsters Agro een van de grootste verkopers. "En daar ben ik best trots op." Hoe lukte het om er zoveel te verkopen? "Ik heb een mailing opgesteld, daar elke week tien van de deur uitgedaan en de week erop zijn die mensen nagebeld en is er een afspraak gemaakt. Voor veel mensen kwamen we, denk ik, op het juiste moment om dit 'probleem' op hun bedrijf op te lossen."

## ZIJN GROOTSTE BLUNDER

Ook daar kan De Laat zonder nadenken op antwoorden. "Die heeft toevallig ook met warmtewisselaars te maken. Ik heb geleerd niet af te wijken van een concept. Een klant wilde zijn warmtewisselaar op een andere plek hebben dan waar-ie volgens de toeleverancier hoort. Wij meenden, op basis van wat we op andere bedrijven hadden gezien, dat het wel kon werken. Dus zetten we de wisselaar op die andere plaats neer. Maar dat ging helemaal niet. Uiteindelijk hebben we de installatie weer terug moeten bouwen op de aangeraden plek. Gelukkig was daarna de klant ook weer tevreden."

Foto: Wilma Wolters

**'We hebben niet voor niets twee oren  
en maar één mond'**

