

Genomineerde 2024

Kanters Holland BV



Kanters Holland Used Milking Equipment

Als één van de vele DeLaval-dealers koos Kanters Gilze ervoor om het officiële dealerschap op te zeggen, en zich te specialiseren in gereviseerde melkmachines. Hierdoor konden zij ook over de grenzen kijken en leveren zij hun gebruikte installaties ondertussen over de hele wereld. Waar een klein bedrijf uit een Brabants dorp groot kan zijn.



“Doe waar je goed in bent en word daarmee de beste, dat is wat mijn vader Wim me altijd voor heeft gehouden”, vertelt Tijn Kanters vanuit het bedrijfspand midden in het dorp. Hij is de derde generatie van het gespecialiseerde familiebedrijf. “Voor ons is dat melkmachines opkopen, reviseren en weer verkopen aan boeren in het buitenland. Zo’n gereviseerde melkmachine kan er dan weer 20, 30 en soms wel 40 jaar tegenaan.”

Van lokale fietsenmaker tot internationale machineleverancier

“Mijn opa Cor Kanters is ooit als fietsenmaker en hoefsmid begonnen. Toen AlfaLaval destijds de melkmachine introduceerde is hij daarop overgestapt. In 1980 werd Wim mede-eigenaar van het bedrijf. De verkoop van de melkmachines ging ontzettend goed, maar hij voelde zich beperkt door het dealerschap. Rond het jaar 2000 heeft Wim toen besloten om te stoppen als officiële dealer. Met zijn passie en enorme technische kennis van deze melkmachines is hij toen gebruikte melkmachines gaan opkopen om die dan weer volledig te reviseren en te verkopen.”

Ervaring opdoen

“Zelf was ik van plan om het leger in te gaan, maar al gauw kwam ik erachter dat dat toch niet bij mij paste. Toen ben ik in de koeltechniek aan de slag gegaan. Wim vond namelijk dat ik ervaring bij andere bedrijven op moest doen. In 2012 vond hij dat ik er klaar voor was om mee in het bedrijf te stappen. Hij vroeg wat ik nodig had om te beginnen. Ik ben toen allereerst begonnen met inkopen, adverteren en een Engelstalige website op te zetten. Later heb ik me ook op de verkoop gestort en reis ik sindsdien de hele wereld over.”

Met vallen en opstaan zakendoen in ontwikkelingslanden

“We leveren onze installaties in een aantal Europese landen, maar vooral in ontwikkelingslanden in Afrika en Zuid-Amerika. Zakendoen met Afrikaanse landen als Kenia, Zimbabwe, Oeganda en Tanzania gaat trouwens niet vanzelf. Elk land heeft zijn eigen cultuur en we zijn diverse keren flink tegen de lamp gelopen en zelfs opgelicht. Dat doet wel zeer, maar daar leer je dan weer van. Ondertussen kennen we er de weg en hebben we eigenlijk wereldwijd geen echte concurrentie. Wat ook helpt is dat we tegenwoordig hier en daar lokale dealers hebben.”