

## Finalist BOV Trofee Eindhoven 2018

### Adam en Dirk de Rooy – De Rooy Slijpcentrum



#### ADAM EN DIRK DE ROOY



**Adam en Dirk de Rooy van De Rooy Slijpcentrum geven aan bij de eerste benadering over de BOV-award 2018 al aangenaam verrast te zijn. “Het is een bekende prijs en er zit mooie publiciteit aan vast, heel erg leuk. Op het moment dat de jury langs was geweest voor de strijd om de laatste 3, hadden we er een goed gevoel over. En nu zijn we dan daadwerkelijk genomineerd. Fantastisch!”**

De Rooy is een precisie-expert op het gebied van slijpen en frezen en toeleverancier voor de metaalindustrie. Specialist op het gebied van vlakslijpen, rondslijpen, nauwkeurig frezen en 3D-meettechniek in heel grote maten, die zich richt op de high-tech machinebouw. Op dit moment zijn er zo'n 70 mensen werkzaam bij dit groeiende familiebedrijf in Nuenen. De grootvader van de broers de Rooy is in de jaren '30 begonnen met het bedrijf. “In die tijd was onze grootvader meer een messenslijper voor de hout- en tabaksindustrie. Toen in de jaren '50 en '60 onze vader en zijn broer ook bij de zaak kwamen werken, ging het steeds meer richting metaal.” In die tijd is ook Philips groot geworden en hier kon de Rooy voor een deel op meeliften. Dirk de Rooy (56) kwam in 1985, na het afronden van de HTS bij het familiebedrijf werken, en 11 jaar later voegde ook Adam de Rooy (45) meteen na het HBO zich bij hen. Marc de Rooy, de oudste broer en jurist heeft ook 22 jaar voor het familiebedrijf gewerkt, maar is in 2015 vertrokken. “Marc wilde zijn vak als jurist oppakken en is mediator geworden”, vertellen zijn broers. “We hebben daarom zijn aandelen gekocht en voeren nu met zijn tweeën de directie. Tegelijk hebben we een professionaliseringsslag gemaakt. Onze drie afdelingen vlakslijpen, rondslijpen en frezen hebben ieder een eigen manager gekregen. Ook hebben we managers op financiën en personeelszaken aangesteld en een kwaliteitsmanager aangenomen die de organisatie continu verbetert. Zo kunnen wij als directie afstand nemen en op hoofdlijnen controleren en sturen en helpen bij het werven van opdrachten.” Er is

geen specifieke rolverdeling tussen de twee broers, ze doen alles samen, en hebben dan ook meerdere keren per dag overleg.

Er is veel veranderd sinds de begintijd. Naast slijpen is de Rooy zich ook gaan toeleggen op frezen, en andere bewerkingen, om zo complete onderdelen te kunnen maken. “We werken voor bedrijven als ASML, Siemens, Philips en Fuji en zijn actief in diverse branches, waaronder de off shore, semiconductor-, voedsel-, textiel en vleesindustrie. We zijn de ideale partner voor bedrijven die hele grote onderdelen heel nauwkeurig gemaakt willen hebben. Alsmar groter en nauwkeuriger is het motto van de Rooy. Dirk: “Waar kun je zeggen dat je eigen werkplek duizend vierkante meter telt en je producten tot vijftig ton kunt bewerken? Alles moet steeds groter en nauwkeuriger, dus heb je grotere machines nodig om dat aan te kunnen. Op die tendens hebben we ingespeeld en dat werpt haar vruchten af: voor projecten op deze schaal kun je wereldwijd maar bij een paar bedrijven terecht. Het is belangrijk te blijven investeren in het machinepark, om in te spelen op klanten die alsmar groter en preciezer willen.”

Wat zijn de toekomstplannen van de Rooy? “We gaan oudere machines vervangen door nieuwere, als ook volledig nieuwe machines aanschaffen. Een goed voorbeeld is een machine waar we remschijven mee kunnen slijpen. Daar hebben we een mooie order mee gescoord van een bedrijf dat complete remschijfsystemen levert aan motorcrossers.” Nog een ander voorbeeld zijn nieuwe freesmachines die zelf hun werk kunnen doen. “De opstart neemt dan bijvoorbeeld 2 uur in beslag en vervolgens kunnen deze machines 12 uur onbemand doorwerken.”

Daarnaast zijn ze ook bezig met de verdere professionalisering van de organisatiestructuur en met digitalisering. “Machines worden steeds meer manloos, de productie wordt steeds verder gedigitaliseerd. Verder is de metaalindustrie redelijk conservatief en wordt er nog veel gewerkt met tekeningen verstuurd per e-mail, dus niet met online ordersystemen. Acquisitie vindt wel plaats via de website, maar moet het vooral hebben van face-to-face contacten en beurzen.” Ook intern verloopt de communicatie voor het grootste deel ‘van man tot man’, dus plannings doornemen, opdrachten doorspreken, veel persoonlijk contact met de werkvloer en de organisatie onderling. “Wij zijn gewoon Adam en Dirk, we zijn één team, met zijn allen.”

Er zullen altijd mensen nodig zijn, gezien de aard van het specialistische werk, de kleine aantallen en grote, complexe producten we werken niet met massaproducten. “Er komt veel vakmanschap kijken bij ons werk, dat blijft mensenwerk, en in een tijd dat het lastig is om aan vakmensen te komen, is het een bewuste keuze om zelf jonge mensen op te leiden. Zonder leerlingen die het slijpvak onder de knie willen krijgen, is er geen toekomst.”