

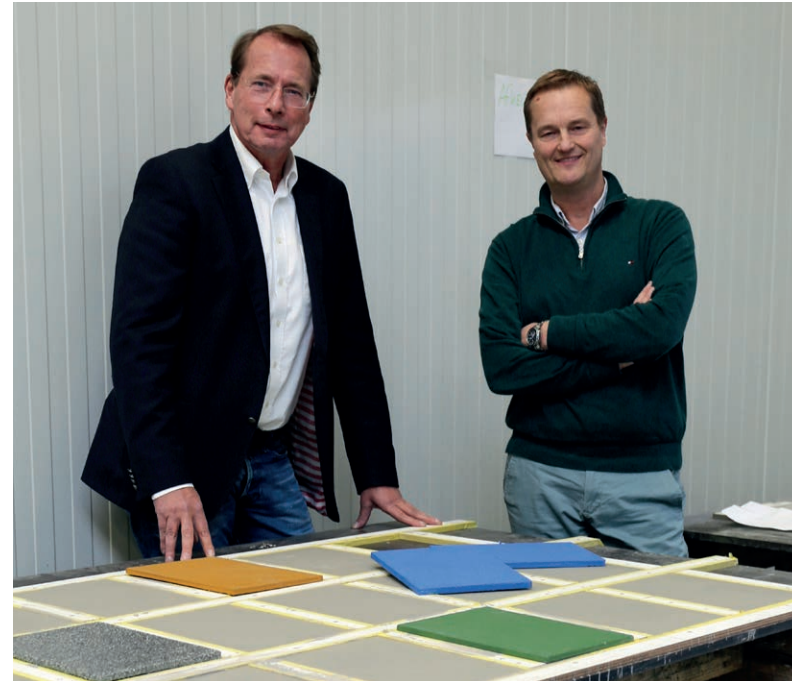
Ruys Groep: “De klant moet over tien, twintig jaar nog tevreden zijn”

Een goede vloer ligt aan de basis van een zorgeloze productie. Veel foodproducenten denken geen omkijken naar hun vloer te hebben. Totdat die wordt afgekeurd vanwege voedselveiligheid. De Ruys Groep wil dat moment voor zijn, maar als die afkeuring zich onverhoopt toch aandient hebben ze ook de oplossing.

De vloeren van Ruys staan bekend om hun duurzaamheid. En toch kan een echte Ruysvloer ook onderhoud gebruiken. Oprichter Hendrik Ruys: “Ook een Bentley heeft wel eens onderhoud nodig.” Volgens hem wordt onderhoud aan vloeren onderschat en dat is merkwaardig. “Je kan geen dak of airconditioning kopen zonder onderhoudscontract. Er rijden over een dak geen heftrucks, over een vloer wel, en toch denken sommigen dat een vloer zonder onderhoud kan.”

Hendrik Ruys heeft al decennia lang de vinger aan de pols in de food-sector. Zo merkt hij dat TD's bij bedrijven steeds vaker worden uitgekleeft, vanwege kostenefficiëntie. Zowel de kennis als de handjes om een vloer te onderhouden ontbreken regelmatig. Daarom wil Ruys meer nadruk gaan leggen op onderhoud. Het bedrijf begint met het aanbieden van onderhoudscontracten aan haar klanten. Zo beheert de Ruys Groep de complete cyclus, van het ontwerp en aanleg, via het onderhoud tot en met de renovatie. “Een echte Ruysvloer kan dertig jaar mee.

Hendrik Ruys (links) en Edwin Slingerland



Als je regelmatig onderhoud pleegt kan je dat verlengen tot vijftig jaar.” En de foodproducent voorkomt met regelmatig onderhoud problemen, zoals wanneer de NVWA of een andere auditeur de productie stillegt.

Snelheid cruciaal

Als onderhoud niet meer mogelijk is, dan is een vloerenrenovatie vaak een prima alternatief. Dochterbedrijf SR Vloeren heeft zich daarin gespecialiseerd. Daarbij is snelheid cruciaal. Edwin Slingerland is de directeur. Volgens hem heeft de foodindustrie de afgelopen jaren, een efficiency-slag gemaakt, waardoor downtime nog kostbaarder is geworden. “Waar eens vijf lijnen stonden, staan er nu nog twee.” Slingerland heeft zich toegelegd op een zo kort mogelijke onder-

breking van de productie: “Afhankelijk van wat er moet gebeuren, kunnen we een complete vloerenrenovatie in een weekend doen. Als er veel moet gebeuren binnen een week.” En daarna kan de vloer direct volledig belast worden.

Slingerland wordt wekelijks geconfronteerd met bedrijven die lichtelijk in paniek zijn: “Dan krijgen we een telefoontje van iemand die meldt dat er volgende week een belangrijke keuring of audit is. Dan doen wij direct een grondig onderzoek op locatie.” Er worden kernen geboord, gekeken naar de bedrijfs- en reinigingsprocessen, en gelet op schades en slijtage. Na een paar dagen ligt er een advies op tafel, en indien nodig ligt er een paar dagen later een nieuwe vloer. Slingerland: “Zo had ik afgelopen vrijdag een telefoontje van



een vleesimporteur op de Maasvlakte. Die heeft een nieuw complex, in de keuringsruimte lag beton, en dat mag niet van de NVWA. We hebben onze mouwen opgestroopt en aanstaande vrijdag, binnen zeven dagen, ligt er een vloer in, die aan alle eisen voldoet.” Het is de flexibiliteit en de hands-on-mentaliteit die de Ruys Groep kenmerkt. Het bedrijf is overigens met haar ruim

vijftig medewerkers actief in alle takken van de industrie waaronder de zware industrie.

Onafhankelijk advies

De bedrijven van Ruys pakken niet alleen de vloer aan, maar het hele systeem. Nieuwe betonvloer, nieuwe putten en goten, het wordt allemaal verzorgd. Maar ook wandbescherming zoals stoot-

randen kunnen worden aangebracht. Ruys: “Het is een one-stop-shop. Noem het gemak, of ontzorgen. Wij gaan niet tegen de klant zeggen dat hij een sloper moet bestellen, of een loodgieter. We nemen het allemaal uit handen. De truc is dat de klant na tien jaar nog blij is dat hij met ons zaken heeft gedaan.”

Waar Ruys in uitblinkt is het onafhankelijke advies, het bedrijf heeft een breed scala aan vloeren, veel concepten zijn in eigen beheer ontwikkeld en hebben hun sporen verdiend. Hendrik: “Het maakt ons niet uit welke vloer er wordt aangebracht. Het is niet zo dat we aan één vloer meer verdienen dan aan een andere. We willen de juiste vloer op de juiste plek, dus we kijken naar de wensen van de klant en het verwachte gebruik. Wij adviseren de bedrijfsvloer die daar het beste bij past. Als er meer vloertypes mogelijk zijn, leggen we de voor- en nadelen van de verschillende vloersystemen uit, zodat er een bewuste keuze kan worden gemaakt.”

www.ruysgroep.nl



Kleinschalige vloerenrenovatie in beeld.

