

MIT KUNDEN-ORIENTIERUNG PUNKTEN

Prime Tools geht mit starken Marken und Special Services an den Start: Von 0 auf 130 zufriedene Kunden in einem hart umkämpften Marktsegment in nicht einmal eineinhalb Jahren funktioniert nur, wenn man überzeugende Argumente vorzuweisen hat: Im Falle des im Jahre 2017 neu gegründeten Unternehmens Prime Tools waren dies u. a. die langjährige Erfahrung im Zerspanungsbereich, ein breit aufgestelltes, hochwertiges Produktsortiment sowie rasche Reaktions- und Lieferzeiten. Außerdem verstehen es die Ebreichsdorfer mit lösungsorientierten Beratungsdienstleistungen und altbewährter Handschlagqualität zu punkten. **Von Sandra Winter, x-technik**



Neben starken Marken wie Dormer Pramet, Walter, TDM Systems, Sauter oder ETP ist für Prime Tools vor allem eine **umfassende Kundenberatung wichtig.**

Die „Stammspieler“ der Prime Tools & Solution e. U. – Wilhelm Heiden (CEO), Bernhard Gramm (Sales Manager), Ing. Carmen Prinz, MA (Sales Support & Marketing) und Sabine Papst (Sales Support & Administration) sind ehemalige Arbeitskollegen und treten den Kunden gegenüber demzufolge als bestens aufeinander eingespieltes Team auf. Gemeinsam verfügen sie über mehr als 80 Jahre Erfahrung im Zerspanungsbereich. „Man kennt uns in der Branche. Unsere Ansprechpartner wissen, dass wir alles, was wir zusagen oder versprechen, auch verlässlich umsetzen, freut sich Wilhelm Heiden über den guten Ruf, der der gesamten Prime Tools-Mannschaft vorausseilt. „Aufrichtigkeit und Flexibilität sind Eigenschaften, die in allen Ebenen, vom Maschinenbediener aufwärts bis in die Geschäftsführung, wertgeschätzt werden. Davon profitieren wir“, ist sich der CEO bewusst, warum sich für sein Mitte 2017 neu gegründetes Einzelunternehmen von Anfang an Türen öffneten, die für einen absoluten Newcomer üblicherweise nur schwer „zu knacken“ sind.

Technischer Einkauf für den Kunden

Wie der Firmenname Prime Tools & Solution bereits verrät, vertreiben die Ebreichsdorfer hochwertige Werkzeuge, die in der Regel innerhalb von 24 Stunden – sprich am nächsten Tag – geliefert werden. Aber nicht nur: Das schwarze Sechseck im Logo könnte beispielsweise auch als dezenter Hinweis darauf inter-



„Unser primäres Anliegen ist es, unsere Kunden produktiver zu machen. Das beginnt beim Beschaffungsprozess, umfasst die komplette Dienstleistung der Werkzeugverwaltung und -aufbereitung und reicht bis hin zur Optimierung der Werkstückbearbeitung, der Automatisierung des Werkzeugwechsels und diversen ‚Special Services‘.

Wilhelm Heiden, Firmengründer und CEO bei Prime Tools & Solution

pretiert werden, dass Werkzeugrevolver der Marke Sauter ebenfalls zum Produktportfolio der Niederösterreicher zählen. „Unsere Kernkompetenz liegt im Bereich der Zerspanung. Gestartet sind wir mit dem Vertrieb der Marke Pramet von der Firma Dormer Pramet und mit Walter Tools. Dank der Zusammenarbeit mit der Firma Walter können wir auf ein breites Produktspektrum zurückgreifen und dürfen ausgewählte Kunden betreuen. Bei Pramet setzten wir es uns zum Ziel, die Hochleistungswerkzeuge dieses Herstellers in Österreich bekannter zu machen“, verrät Wilhelm Heiden. Mit Erfolg, wie nicht einmal einhalb Jahre später zahlreiche aktiv kaufende Kunden beweisen. „Vor allem im Sonderbereich konnten wir mit diesen Lieferanten der ersten Stunde sehr schnell punkten. Denn in besonders dringlichen Fällen ist die Fertigung von maßgeschneiderten Sonderlösungen innerhalb kürzester Zeit möglich“, streicht der CEO die schnelle Reaktionsfähigkeit seiner Vertragspartner hervor.

Mittlerweile bietet die Firma Prime Tools & Solution neben Monowerkzeugen und Wendeschneidplatten u. a. Hydrodehnspannfutter und Zentrierprodukte des schwedischen Herstellers ETP Transmission AB, Präzisionswerkzeuge zur Herstellung von Außengewinden der Wagner Tooling Systems Baublies GmbH sowie als österreichischer Exklusivpartner der Sauter Feinmechanik GmbH das komplette Werkzeugrevolver- und Tooling-Spektrum inklusive Ersatzteile dieses weltweit erfolgreichen Spezialisten für Werkzeugträgersysteme an. „Dadurch, dass wir mit mehreren Lieferanten kooperieren, können wir bei den an uns herangetragenen Aufgabenstellungen wirklich aus dem Vollen schöpfen: Wir denken lösungsorientiert, beraten herstellerneutral und treten somit nicht als Verkäufer bestimmter Produkte, sondern vielmehr als technischer Einkäufer im Auftrag unserer Kunden am Markt auf“, beschreibt Sales Manager Bernhard Gramm. Der gelernte Werkzeugmacher ist vor allem im Westen für Prime Tools & Solution unterwegs, während Wilhelm Heiden für Ostösterreich hauptverantwortlich zeichnet. Der Backoffice-Bereich und der Innendienst werden von Carmen Prinz und Sabine Papst gemanagt.

__Ambitionierte Zukunftspläne

„Sieh es aus der Sicht des Kunden!“ Egal ob technische Beratung, Administratives, Erstausrüstung, Bauteilopti-



mierung oder Systemumstellung – das gesamte Prime Tools-Team hält sich streng an dieses Credo. „Unser primäres Anliegen ist es, unsere Kunden produktiver zu machen. Das beginnt beim Beschaffungsprozess, Stichwort Vending Automaten, umfasst die komplette Dienstleistung der Werkzeugverwaltung und -aufbereitung – in diesem Bereich arbeiten wir mit TDM Systems zusammen und reicht bis hin zur Optimierung der Werkstückbearbeitung, der Automatisierung des Werkzeugwechsels und diversen ‚Special Services‘. So ist es bei uns beispielsweise möglich, dass Kunden auf Wunsch 2D- und/oder 3D-Komplettwerkzeugzeichnungen erhalten, damit sie so schnell wie möglich mit ihren neuen Tools losstarten können“, so Wilhelm Heiden.

Grundlagenschulungen im Bereich der Zerspanung und Recycling-Lösungen für die spanabhebende Industrie sind von Prime Tools & Solution ebenfalls zu haben. Und gemeinsam mit den Vertragspartnern werde laufend an weiteren Projekten, u. a. im Bereich der Digitalisierung und der Produktentwicklung, gearbeitet, wie vom Firmengründer und CEO beim abschließenden Ausblick auf die Zukunft zu erfahren war.

www.primetools.at

Wilhelm Heiden (CEO), Bernhard Gramm (Sales Manager), Carmen Prinz (Sales Support & Marketing) und Sabine Papst (Sales Support & Administration) sind ein **ingespieltes Team und verfügen gemeinsam über mehr als 80 Jahre Erfahrung im Zerspanungsbereich.**



Wir denken lösungsorientiert, beraten herstellerneutral und treten somit nicht als Verkäufer bestimmter Produkte, sondern vielmehr als technischer Einkäufer im Auftrag unserer Kunden am Markt auf.

Bernhard Gramm, Sales Manager bei Prime Tools & Solution