

# HANDSCHLAGQUALITÄT SEIT 30 JAHREN

30 Jahre precisa – das ist eine kleine Ewigkeit. Das Führungsteam, bestehend aus Sabine Wanko, Ing. Anton Köller und Mario Waldner, darf stolz auf das bisher Geleistete zurückblicken. Bescheiden gibt man sich dennoch. Die derzeitigen Umstände am Markt rechtfertigen in den Augen precisas keine große Feier. Das bedeutet jedoch keinesfalls, dass man nicht über das sprechen kann, was das Unternehmen ausmacht: Beständigkeit, Wertschätzung und qualitativ hochwertige Produkte. Ein Gespräch mit der Geschäftsführung ließ Einblicke zu und zeigt auch, dass gegensätzliche Meinungen oft auch zum Erfolg führen. **Das Gespräch führten Ing. Robert Fraunberger und Stephanie Englert**

## Ein japanisches Sprichwort sagt: Es ist schädlich, nur Siege und keine Niederlagen zu kennen. Was würden Sie spontan antworten, Herr Ing. Köller?

Köller: (lacht) Dem stimme ich zu, denn in den 30 Jahren Unternehmensgeschichte, die wir nun zu verzeichnen haben, kann ich bestätigen, dass beides zum Erfolg beiträgt.

## 30 Jahre precisa ist eine prägende Zeit. Das bedeutet auch, dass Sie als Team in einer Zeit gestartet sind, in der am Markt ein enormer Ruck durch den Wegfall des Eisernen Vorhangs zu spüren war. Spielte dieser Umstand eine Rolle?

Köller: Ja, denn zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung – der Eintrag in das Handelsregister war am 4. März 1993 – waren wir als eher junges Team mit Mit-

te 20 in eine Firmengründung eingestiegen und das in einer Zeit, wo zahlreiche Insolvenzen am Markt zu verzeichnen waren. Das Risiko war durchaus vorhanden, dass auch wir scheitern.

Wanko: Die treibende Kraft hinter der Gründung von precisa waren unter anderem die Altgeschäftsführer der Familie Kreinig vom Vorgängerunternehmen BS-CNC-Technik, die ja bereits 30 Jahre an Branchenerfahrung mitbrachten. Das haben wir gespürt, im positiven Sinne.

## Wie meinen Sie das genau?

Wanko: Nun ja, sie haben uns auch ein Stück weit davon überzeugt, dass man mit einer neuen Geschäftsidee am heimischen Markt durchstarten kann. Wir waren in unseren damaligen beruflichen Positionen in unseren Vorgängerfirmen auch schon ein Stück weit angekommen und gemeinsam waren wir dann sehr stark – als Team und Mitgesellschafter mit Verantwortung.



Wir möchten Qualität anbieten, dafür stehen wir mit unserem Namen ein und sowohl Fanuc als auch Okuma und alle anderen Anbieter in unserem Portfolio halten dieses Versprechen zu 100 Prozent.

**Sabine Wanko, geschäftsführende  
Gesellschafterin bei precisa**



**30 Jahre precisa**  
– Sabine Wanko (rechts) und Ing. Anton Köller, Teil des precisa-Führungstrios, geben Einblicke in Geschichte, Werte und Entwicklung des Unternehmens.

**Nun haben sich seit 1993 viele Dinge auch in der Geschichte precisas ereignet. Gab es besonders prägende Momente?**

Wanko: Durchaus. Die Wirtschaftskrise 2009 hat uns stark geprägt. Das war eine turbulente Zeit.

Köller: Dem stimme ich zu. Wir mussten auch unpopuläre Entscheidungen treffen. Aber wenn es darum geht,

die Firma für die Zukunft aufzustellen, muss man handeln, und zwar sehr schnell. Nach den weltweiten ökonomischen Turbulenzen hat sich 2010 unser Umsatz wieder stabilisiert.

Wanko: Letztendlich zogen damals und ziehen auch heute noch alle Mitarbeiter an einem Strang, das ist enorm wichtig. Auch während der zurückliegenden Coronajahre haben wir gesehen, dass wir in Kri- >>



» Mit dem Wort precisa verbindet man am Markt eindeutig Präzision. Und damit wollten wir von Beginn an in Verbindung gebracht werden.

**Ing. Anton Köller, geschäftsführender Gesellschafter und Vertriebsleitung (Werkzeugbau) bei precisa**



Genauso wie das Unternehmen **hat sich das Firmenlogo im Laufe der Zeit verändert**, ist sich aber im Kern treu geblieben.

senzeiten handlungsfähig bleiben und uns aufeinander sowie auf jeden Mitarbeiter verlassen können.

Köller: In Erinnerung werden uns natürlich immer erfolgreich abgeschlossene Projekte bleiben, speziell diese, bei denen wir gemeinsam mit unseren Kunden innovative Lösungen umgesetzt haben.

**Und nun 30 Jahre später: Würden Sie rückblickend wieder beide so handeln wie gehabt?**

Köller: Auf jeden Fall! Man darf eines nicht unterschätzen: Sofern Sie sich immer auf Augenhöhe begegnen, und ich meine nicht nur den Partnern und Kunden gegenüber, sondern auch im Team, dann funktioniert Kommunikation oft schon ohne viele Worte.

Wanko: Jetzt muss ich ein wenig schmunzeln. Gerade wir beide diskutieren oft.

Köller: Aber immer zielführend (lacht).

Wanko: Das stimmt. Das muss man auch erwähnen und ich bin sehr froh darüber, dass wir eine ausgesprochen ehrliche und sachliche Diskussionskultur hier im Haus pflegen, die uns schlussendlich zum Erfolg führt.

Köller: Genau das meine ich ja. Wir besprechen viele Entscheidungen sehr intensiv und lange, aber wir kommen immer zu einem gemeinsamen Ergebnis. Ich würde sagen, es ist erfolgsversprechend und zeichnet uns aus.

**Wie meinen Sie das genau, Herr Köller?**

Köller: Ich meine damit, dass wir ein etabliertes Unternehmen am österreichischen Markt sind, das gleichzeitig für qualitativ hochwertige Produkte steht. Wir sehen uns als kompetenter Ansprechpartner für die metallbe- und verarbeitende Industrie in Österreich.

**Spiegeln sich Ihre Unternehmenswerte auch bei der Wahl Ihrer Partner und Kunden wider?**

Köller: Ganz allgemein gesprochen würde ich sagen, dass man meist zu Kunden und Partnern gelangt, die schlussendlich zu einem passen und somit auch die gleichen Werte und Ansichten mitbringen. Was uns vor allem noch auszeichnet ist die Tatsache, dass wir als Unternehmen und Team eher leisere Wege gehen.

**Das bedeutet?**

Wanko: Lösungen am kleinen Dienstweg finden. Was bei und für uns sehr wichtig ist, sind die Handschlagqualität und das Vertrauen. Darauf legen wir sehr viel Wert und unsere Partner und Kunden ebenfalls.

Köller: Das ist in gewisser Weise unser Markenzeichen. Vertrauensvolle Partnerschaften zu leben. Am Ende des Tages kommt es aber doch nur auf eines an: Der Kunde sucht eine funktionierende Lösung und genau diese können wir ihm liefern. Ich möchte mich mit unseren Partnern auf Augenhöhe unterhalten. Wir verstellen uns nicht, das haben wir in den 30 Jahren nie getan und das ist auch richtig so.

**Ein gutes Stichwort. precisa bietet unter anderem Maschinen von Okuma und Fanuc an. Dies sind zwei**



Wir richten heuer kein großes Jubiläumsfest aus. Die derzeitigen Marktumstände, gezeichnet von Krieg, Inflation und mehr, passen nicht in das Bild, was precisa vereint. Dennoch sind wir stolz auf das Erreichte, keine Frage!

**Sabine Wanko, geschäftsführende Gesellschafterin bei precisa**



### Meilensteine 30 Jahre precisa

- 2023: 30 Jahre precisa.
- 2022: Erste Veranstaltungen nach der Pandemie: Intertool/Wels und Lunch & Learn.
- 2020: Veranstaltung „Wire Days“ gemeinsam mit Fanuc.
- 2018: 25 Jahre precisa – Jubiläumsfeier im Rahmen der Intertool.
- 2015: Verkauf der 1.000ten precisa-Maschine.
- 2014: Start der erfolgreichen Veranstaltungsreihe Lunch & Learn gemeinsam mit Okuma.
- 2013: Anpassung der Corporate Identity an die Hommel-Gruppe. Neues Spektrum „Flachscheifen“ mit dem Hersteller Ziersch. Jubiläum 20 Jahre precisa.
- 2011: Neues Produkt Quaser.
- 2008: Jubiläumsfeier 15 Jahre precisa.
- 2006: Neues Produkt Zimmer+Kreim.
- 2005: Übersiedelung in ein größeres Bürogebäude in unmittelbarer Nähe mit 150 m<sup>2</sup> Showroom.
- 2003: Die beiden Prokuristen Sabine Wanko und Ing. Anton Köller werden in wirtschaftlich turbulenten Zeiten zur neuen Geschäftsführung bestellt. 22 Mitarbeiter.
- 2001: Eingliederung der Hommel-Gruppe als 75%iger Gesellschafter, restliche 25 % verbleiben bei den Mitarbeitern.
- 1999: Übersiedelung nach 1230 Wien. Neues Produkt Fanuc Robodrill
- 1993: Unternehmensgründung (4. März 1993) als reine Mitarbeitergesellschaft in 1170 Wien mit acht Mitarbeitern und den Marken Fanuc (Robocut), Okuma und Matra/Madra.

### japanische Lieferanten. Gibt es diesbezüglich auch Herausforderungen, etwa ob der regionalen Entfernung zu den Herstellern?

Köller: Das ist überhaupt kein Thema, da beide Unternehmen in Europa Zentralen betreiben. Mit japanischer Mentalität zu arbeiten ist ein andere Sache, aber eine sehr positive, was wiederum zu unserem eingangs erwähnten Wertebild passt. Und: Man lernt auch voneinander. Man schätzt sich. Unterschiede im wirtschaftlichen Handling liegen vor, keine Frage. Aber: Japaner legen Wert auf Kontinuität, wir ebenfalls. Was man erwähnen darf, ist auch die Tatsache, dass der japanische Maschinenbau höchste Qualität, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit mit sich bringt. Genau das schätzen unsere Kunden.

Wanko: Wir möchten Qualität anbieten, dafür stehen wir mit unserem Namen ein und sowohl Fanuc als auch Okuma und alle anderen Anbieter in unserem Portfolio halten dieses Versprechen zu 100 Prozent.

### Sprechen Ihre beiden Top-Marken aber großteils nicht unterschiedliche Zielgruppen an?

Köller: Das ist richtig. Und wenn man Fanuc im precisa-Sortiment erwähnt, muss man präzisieren, denn wir haben nie Fanuc's komplettes Portfolio abgedeckt, nur den Teil des Werkzeugbaus. In diesem Segment sind wir sehr stark. Okuma vertreiben wir seit 1988. Strategisch betrachtet, decken wir damit also sowohl die allgemeine Zerspanung als auch den Werkzeug- und Formenbau ab.

Wanko: Fanuc und Okuma sind nicht vergleichbar. Okuma weist ein sehr umfangreiches Portfolio auf, das sich auf die wirtschaftliche und prozesssichere Zerspanung fokussiert. Und mit Fanuc Robocut und Robodrill bilden wir das kleinere, feinere Produktportfolio ab – eine komplett andere Welt im Grunde genommen. Für uns ergänzt sich beides ideal.

### Bei precisa ist im Laufe der Jahre auch das Portfolio gewachsen.

Köller: Das stimmt. Wir bieten auch Produkte der Marken Zimmer+Kreim und Madra an. Denn damit können wir das Thema Erodieren für unsere Kunden ganzheitlich abbilden. 2011 ist dann die Firma Quaser für die werkzeugaorientierte Zerspanung hinzugekommen. Den Prozess des Schleifens decken wir mit der Marke Ziersch seit 2013 ab.

### Ist weiteres Wachstum, auf die Produktpalette bezogen, geplant?

Köller: Das ist schwer festzulegen, voraussichtlich bleibt es aber erst einmal bei dem gegebenen Angebot, denn das ist wiederum ein Teil unserer Firmen-Philosophie: Wir möchten keinen Bauchladen.



Wir sind keine Inszenierer. Das passt einfach nicht zu uns. Wertschätzung, Ehrlichkeit und Qualität zeichnen uns als precisa aus.

**Ing. Anton Köller, geschäftsführender Gesellschafter und Vertriebsleitung (Werkzeugbau) bei precisa**





Trotz des **30-jährigen Firmenjubiläums** wird in 2023 kein großes Jubiläumsfest ausgerichtet. Die derzeitigen Marktumstände, gezeichnet von Krieg, Inflation und mehr, passen nicht in das Bild, was precisa vereint.

Wanko: Etwas Neues muss einfach zu uns passen. Wir haben auch in der Vergangenheit „Experimente“ gewagt mit Produkten, die schlussendlich nicht funktioniert haben. Den Mut haben und hatten wir. An oberster Stelle steht wie bereits gesagt die Qualität und darauf konzentrieren wir uns.

### **Worauf kommt es zusammengefasst an, um erfolgreich zu sein?**

Köller: Der Kunde steht mit seinen Bedürfnissen und seiner Kultur im Vordergrund. So denken auch japanische Unternehmen, das deckt sich mit unseren Werten. Eine gewisse Langfristigkeit in puncto Geschäftsbeziehungen sollte man generell anstreben, auch, um sich aufeinander verlassen zu können.

### **Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Umstand gemacht, dass einige Kunden lieber europäische Produkte kaufen möchten?**

Köller: Es ist vollkommen in Ordnung und gerechtfertigt. Es gibt Kunden, die eher lokal bleiben wollen. Wir bleiben aber auch da dran (lacht). Aber wir können auch akzeptieren, wenn jemand unser Portfolio nicht bei sich sieht. Gleichzeitig gibt es viele Kunden, die sagen, auf japanische Hersteller kann ich mich über Jahrzehnte verlassen und euer Service bei precisa ist zudem sehr zuverlässig und kompetent – wieso sollten wir das also ändern? Bei Fanuc und Okuma kommen sowohl der Maschinenbau als auch die Steuerungs- und Antriebstechnik aus einer Hand und somit ist nahezu lebenslange Ersatzteilverfügbarkeit garantiert – das sehe ich als sehr großen Vorteil.

Gleichzeitig erleichtert das auch unseren Anwendungs- und Servicetechnikern die Arbeit. Sie können sowohl alte wie auch neue Maschinen betreuen und servicieren, und das ist sehr wichtig, denn die Langlebigkeit bei den japa-

nischen Maschinen ist schon enorm. Wir sprechen eher selten über einen Maschinenwechsel mit unseren Kunden, denn die Maschinen funktionieren einfach.

### **Die Kontinuität des Unternehmens spiegelt sich auch in der regelmäßigen Teilnahme an der Intertool. Gehören Messen dazu oder wie sehen sie den Stellenwert?**

Wanko: Alle Messen waren immer ein Highlight für uns als Unternehmen, diese prägen und motivieren sowohl das Team als auch das gesamte Unternehmen inklusive unserer Lieferanten.

Köller: Seit 1988 habe ich jede Intertool mitgemacht und jede war ein besonderes Highlight. Auch die letztjährige Ausgabe in Wels war für uns eine überaus erfolgreiche Veranstaltung – besonders nach der für uns alle so herausfordernden Zeit der Pandemie. Und da wir ein österreichisches Unternehmen sind und flächendeckend in Österreich agieren, ist eine österreichische Fachmesse für uns absolut wichtig.

### **Und welche Visionen bzw. Wünsche gibt es für die kommenden 30 Jahre?**

Wanko: Wir sind zwar kein Familienbetrieb, leben aber familiär und die Mitarbeiter sollen sich wohl fühlen. Von daher achten wir auch darauf, dass für die Generation „nach uns“ gesorgt ist.

Köller: Insgesamt sind wir derzeit 33 Mitarbeiter, davon sind sechs Personen vertriebslich aktiv. Im Service- und Anwendungstechnik-Bereich sind wir rund 16 Mitarbeiter. Alle weiteren sind administrativ tätig. Nun gilt es, Weichen für die Zukunft zu stellen. Wir werden jedoch nicht plötzlich exorbitant wachsen oder viele neue Produkte mit ins Angebot aufnehmen.

### **Was eben nicht den Werten precisas entsprechen würde.**

Köller: Ganz genau. Ein schönes Schlusswort.

Wanko: Wir haben uns im Laufe der Jahre immer wieder mal in den Prozessen und Entscheidungen hinterfragt, ein ganz normaler Weg. Im Endeffekt passt bei precisa aber alles zusammen und wir sind stolz auf das Erreichte. Dazu gehört auch die geringe Mitarbeiterfluktuation. Je besser wir als Team sind, umso mehr hat der Kunde davon. Und dafür werden wir auch künftig weiter sorgen.

Köller: Ein gesundes Unternehmen zu hinterlassen – das ist die Vision der Zukunft.

[www.precisa.at](http://www.precisa.at)